

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO



**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE ECONOMÍA**

TÍTULO

**“EL FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL
(FODEMI), Y SU IMPACTO EN EL SECTOR PRODUCTIVO DEL
CANTÓN COLTA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO
2010-2014.”**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE ECONOMISTA MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Autora

Verónica Chunata Guanga

Tutora

Eco. Ximena Tapia

Riobamba

INFORME DEL ASESOR

En mi calidad de asesor y luego de haber revisado el desarrollo de la tesis elaborada por Verónica Chunata Guanga, tengo a bien informar que el trabajo indicado, cumple con los requisitos exigidos para que pueda ser expuesta al público, luego de ser evaluado por el Tribunal designado por la Comisión.

A handwritten signature in blue ink, consisting of two overlapping loops and the text 'XIMENA TAPIA' followed by a small symbol.

Economista: Eco. Ximena Tapia

TUTORA

Riobamba, 2016

CALIFICACIÓN DEL TRABAJO ESCRITO DEL GRADO:

Nombres y firmas del Presidente y Miembros del Tribunal:

Dr. César Moreno M.
Presidente

E. [Firma]
Firma

XIMENO TAPIA HERNANDEZ
Miembro 1

XIMENO TAPIA H
Firma

Eduardo Zurita
Miembro 2

[Firma]
Firma

NOTA: _____ (SOBRE 10)

DERECHOS DE AUTORÍA

Verónica Chunata Guanga, declaro ser responsable de las ideas doctrinarias, resultados y propuestas expuestas en el presente trabajo de investigación el fondo de desarrollo microempresarial (FODEMI), y su impacto en el sector productivo del cantón Colta Provincia de Chimborazo, período 2010-2014 y los derechos de autoría pertenecen a la Universidad Nacional de Chimborazo.


Verónica Pahola Chunata Guanga.
C.I. 0604158899

DEDICATORIA

Con todo mi cariño y mi amor para las personas que hicieron posible que pudiera lograr mi sueño, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre que me proporcionaron, toda la ayuda necesaria, y de una manera especialísima a la gran Profesional, Economista, Eco. Ximena Tapia, que me ayudó a cristalizar nuestras aspiraciones y esperanzas, para ayudar a la sociedad en los campos de nuestra profesión.

Verónica Chunata Guanga.

AGRADECIMIENTO

Hago extensivo mi agradecimiento primeramente a Dios, que ha sido el que me ha bendecido continuamente mi vida y en especial en esta etapa que estoy concluyendo, a la Universidad Nacional de Chimborazo, a mis maestros, conjunto de seres sabios de los que heredo su grandeza, su entrega y sacrificio para rescatar a la humanidad de la ignorancia y la miseria, permitiendo que la brecha de la desigualdad se disminuya.

Verónica Chunata Guanga

ÍNDICE GENERAL

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
INFORME DEL ASESOR	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
CALIFICACIÓN DEL TRABAJO ESCRITO DEL GRADO:	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
DERECHOS DE AUTORÍA.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
DEDICATORIA.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
AGRADECIMIENTO	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
ÍNDICE GENERAL			VII
INDICE DE GRÁFICO	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
INDICE DE TABLAS.....			XVI
RESUMEN.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
ABSTRACT	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
INTRODUCCIÓN.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
CAPÍTULO I.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
1. MARCO REFERENCIAL.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	¡Error!	Marcador	no definido.
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	¡Error!	Marcador	no definido.
1.3. OBJETIVOS.....	¡Error!	Marcador	no definido.
1.4. JUSTIFICACIÓN	¡Error!	Marcador	no definido.
CAPÍTULO II.....	¡ERROR!	MARCADOR	NO DEFINIDO.

2.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	¡Error! Marcador no definido.
	UNIDAD I.....	¡Error! Marcador no definido.
2.1.	LAS MICROFINANZAS	¡Error! Marcador no definido.
2.1.1.	Los clientes de las microfinanzas	¡Error! Marcador no definido.
2.1.2.	Microfinanzas y servicios de desarrollo empresarial	¡Error! Marcador no definido.
2.1.3.	La evolución conceptual de las finanzas para el desarrollo	¡Error! Marcador no definido.
2.1.4.	La búsqueda de financiamiento	¡Error! Marcador no definido.
2.1.5.	La industria de las microfinanzas y sus nuevos participantes	¡Error! Marcador no definido.
	UNIDAD II.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2.	EL CRÉDITO.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1.	Clasificación del crédito	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1.1.	Según el origen.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1.2.	Según el destino:	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1.3.	Según el plazo:	¡Error! Marcador no definido.
2.2.1.4.	Según la garantía:.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2.2.	El microcrédito.....	¡Error! Marcador no definido.
2.2.2.1.	Importancia del microcrédito	¡Error! Marcador no definido.
2.2.2.2.	Perfil de riesgo del Microcrédito	¡Error! Marcador no definido.
2.2.2.3.	El microcrédito como operación financiera	¡Error! Marcador no definido.
	UNIDAD III.....	¡Error! Marcador no definido.

2.3. LA MICROEMPRESA.....	¡Error! Marcador no definido.
2.3.1. Características de la Microempresa.....	¡Error! Marcador no definido.
2.3.2. Importancia de la Microempresa.....	¡Error! Marcador no definido.
2.3.3. Financiamiento microempresarial.	¡Error! Marcador no definido.
2.3.4. El emprendimiento y las microempresas	¡Error! Marcador no definido.
UNIDAD IV.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
2.4. LA PRODUCCIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1. Clasificación de la Producción.	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1.1. Producción Agrícola.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.1.2. Producción Artesanal.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2. Los recursos económicos y el proceso de producción: características básicas	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.1. Factor tierra.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.2. Factor trabajo.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.3. Factor capital.	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.4. La capacidad tecnológica.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.4.1. Tipo de la capacidad tecnológica.....	¡Error! Marcador no definido.
2.4.2.5. La capacidad empresarial	¡Error! Marcador no definido.
2.4.3. El proceso de producción.	¡Error! Marcador no definido.
2.4.3.1. Actividad primaria de producción.¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	
2.4.3.2. Actividad secundaria de producción.¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	
2.4.3.3. Actividad terciaria de producción.¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	

2.5. HIPOTESIS Y VARIABLES.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
2.5.1. Hipótesis.....	¡Error! Marcador no definido.
2.5.2. VARIABLES.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
2.5.2.1. Variable Independiente	¡Error! Marcador no definido.
2.5.2.2. Variable Dependiente.....	¡Error! Marcador no definido.
2.5.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
CAPÍTULO III.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
3. ANÁLISIS SITUACIONAL DEL CANTÓN COLTA. ...	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
3.1 Antecedentes.....	¡Error! Marcador no definido.
3.2 Aspecto Geográfico.	¡Error! Marcador no definido.
3.3 Límites.....	¡Error! Marcador no definido.
3.4 Superficie.	¡Error! Marcador no definido.
3.5 Población.....	¡Error! Marcador no definido.
3.5.1 Población económicamente activa.....	¡Error! Marcador no definido.
3.5.2 PEA / sexo (mujer/hombre).....	¡Error! Marcador no definido.
3.5.3 Población económicamente activa (PEA) e inactiva (PEI) del cantón Colta.	¡Error! Marcador no definido.
3.5.4 Empleo y Desempleo.....	¡Error! Marcador no definido.
3.6 Sector económico del cantón Colta.	¡Error! Marcador no definido.
3.6.1. Rama de actividad según sexo en el cantón Colta	¡Error! Marcador no definido.
CAPITULO IV	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

4.	EL FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL (FODEMI).	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
4.1	Antecedentes e Historia.....	¡Error! Marcador no definido.
4.1.1.	Misión de (FODEMI).....	¡Error! Marcador no definido.
4.2.	Visión de (FODEMI).....	¡Error! Marcador no definido.
4.3.	Valores	¡Error! Marcador no definido.
4.4.	Perfil de la Institución.....	¡Error! Marcador no definido.
4.5.	Organigrama estructural	¡Error! Marcador no definido.
4.6.	Estructura Organizacional y Funcional.....	¡Error! Marcador no definido.
4.7.	Procesos productivos fundamentales u operativos.	¡Error! Marcador no definido.
4.7.1.	Clasificación según áreas:	¡Error! Marcador no definido.
4.8.	Proyectos.	¡Error! Marcador no definido.
4.9.	Productos	¡Error! Marcador no definido.
4.9.1.	Banca Comunal.....	¡Error! Marcador no definido.
4.9.1.1.	Características Generales de la Banca Comunal	¡Error! Marcador no definido.
4.9.2.	Grupo Solidario.....	¡Error! Marcador no definido.
4.9.2.1.	Características Generales del Grupo Solidario....	¡Error! Marcador no definido.
4.9.3.	Crédito Individual.	¡Error! Marcador no definido.
4.9.3.1.	Características Generales del Crédito Individual .	¡Error! Marcador no definido.
	CAPITULO V	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

5.	MARCO METODOLÓGICO.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
5.1.	MÉTODOS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
5.1.1.	Método inductivo.	¡Error! Marcador no definido.
5.1.2.	Método histórico lógico	¡Error! Marcador no definido.
5.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
5.2.1.	Exploratoria	¡Error! Marcador no definido.
5.2.2.	Explicativa	¡Error! Marcador no definido.
5.2.3.	Descriptiva.....	¡Error! Marcador no definido.
	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
5.2.4.	Bibliográfica y Documental	¡Error! Marcador no definido.
5.2.5.	Investigación de campo	¡Error! Marcador no definido.
5.2.6.	No experimental	¡Error! Marcador no definido.
	POBLACIÓN Y MUESTRA	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
5.2.7.	Población.....	¡Error! Marcador no definido.
5.2.8.	Muestra.	¡Error! Marcador no definido.
5.3.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS. ¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.	
5.4.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA PROCESAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
5.5.	PRUEBA DE HIPÓTESIS.	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
	CAPITULO VI	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
6.	RESULTADOS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

6.1. ANALISIS DE RESULTADO DE LAS ENCUESTAS....	¡Error! Marcador no definido.
6.2. ANALIZAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR PRODUCTIVO DEL CANTÓN COLTA.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
6.3. DETERMINAR EL IMPACTO DE LOS PROYECTOS APOYADOS POR FODEMI EN EL CANTÓN COLTA.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
6.4. DETERMINAR CUÁL ES LA EVOLUCIÓN DEL FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL (FODEMI), Y SU IMPACTO EN EL SECTOR PRODUCTIVO DEL CANTÓN COLTA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, PERIODO 2010-2014.	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
6.4.1. Selección del nivel de significancia.....	¡Error! Marcador no definido.
6.4.2. Especificación de lo estadístico	¡Error! Marcador no definido.
6.4.3. Especificación de las regiones de aceptación y rechazo	¡Error! Marcador no definido.
6.4.4. Recolección de datos y cálculo de lo estadístico	¡Error! Marcador no definido.
6.5. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
CAPITULO VII.	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
7.1. CONCLUSIONES.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
7.2. RECOMENDACIONES.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
BIBLIOGRAFÍA.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
ANEXOS	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

INDICE DE GRÁFICO

GRAFICO 1: TIPOS DE CAPACIDAD TECNOLÓGICA ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 2: CANTÓN COLTA..... ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 3: RAMA DE ACTIVIDAD SEGÚN SEXO EN EL CANTÓN COLTA ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 4 FODEMI ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 5: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 6 GÉNERO ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 7 EDAD ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 8 ESTADO CIVIL..... ¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 9 ACTIVIDAD LABORAL.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 10 VIVIENDA.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 11INGRESOS¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 12AHORRO.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 13 INSTITUCIÓN FINANCIERA¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 14SERVICIO FINANCIERO¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 15 PROMEDIO DE CRÉDITO

GRAFICO 16DESTINO DEL CRÉDITO.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 17 HA MEJORADO SU MICROEMPRESA CON FODEMI ¡Error!
Marcador no definido.

GRAFICO 18 CRÉDITO VIGENTE¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 19 POR QUÉ PREFIERE FODEMI.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 20 TIEMPO DE BENEFICIARIO DE FODEMI¡Error! Marcador no
definido.

GRAFICO 21CRÉDITO RECIBIDO¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 22MEJORA DE INGRESOS.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 23 CALIFICACIÓN.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 24 RESULTADO DEL MICROCRÉDITO ..¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 25 RESULTADO DEL TRÁMITE¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 26 SE DEBE MANTENER EL MICROCRÉDITO DE FODEMI..... ¡Error!
Marcador no definido.

GRAFICO 27 FUNCIONAMIENTO DE FODEMI.....¡Error! Marcador no definido.

GRAFICO 28 IMPACTO DE FODEMI EN EL SECTOR PRODUCTIVO ¡Error!
Marcador no definido.

GRAFICO 29 REPRESENTACIÓN GRÁFICA CHI CUADRADO ¡Error! Marcador no definido.

INDICE DE TABLAS

TABLA 1: EL MICROCRÉDITO Y LAS FINANZAS TRADICIONALES ¡Error! Marcador no definido.

TABLA 2: POBLACIÓN TOTAL Y SU DIVISIÓN..... ¡Error! Marcador no definido.

TABLA 3: CATEGORÍAS DEL VALOR DEL CAPITAL ¡Error! Marcador no definido.

TABLA 4: VARIABLE INDEPENDIENTE ¡Error! Marcador no definido.

TABLA 5: VARIABLE DEPENDIENTE..... ¡Error! Marcador no definido.

TABLA 6: POBLACIÓN EN EL ÁREA URBANA Y RURAL POR SEXO COLTA	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 7: POBLACIÓN POR EDAD.	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 8: PEA (MUJERES/HOMBRES)	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 9: POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA) E INACTIVA (PEI) DEL CANTÓN COLTA.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 10: TASA DE EMPLEO Y DESEMPLEO	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 11: POBLACIÓN OCUPADA POR RAMA DE ACTIVIDAD (PORA) SEGÚN ÁREA URBANA Y RURAL COLTA.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 12: ÁREAS DE FODEMI.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 13 GÉNERO.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 14 EDAD	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 15 ESTADO CIVIL.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 16 ACTIVIDAD LABORAL.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 17 VIVIENDA.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 18 INGRESOS	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 19 AHORRO.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 20 INSTITUCIÓN FINANCIERA	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 21 SERVICIO FINANCIERO	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 22 PROMEDIO DE CRÉDITO	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 23 DESTINO DEL CRÉDITO.....	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 24 HA MEJORADO SU MICROEMPRESA CON FODEMI	¡Error! Marcador no definido.
TABLA 25 CRÉDITO VIGENTE.....	¡Error! Marcador no definido.

TABLA 26	POR QUÉ PREFIERE FODEMI.....	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 27	TIEMPO DE BENEFICIARIO DE FODEMI	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 28	CRÉDITO RECIBIDO	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 29	MEJORA DE INGRESOS	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 30	CALIFICACIÓN	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 31	RESULTADO DEL MICROCRÉDITO ..	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 32	RESULTADO DEL TRÁMITE	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 33	SE DEBE MANTENER EL MICROCRÉDITO DE FODEMI	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 34	FUNCIONAMIENTO DE FODEMI	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 35	IMPACTO DE FODEMI EN EL SECTOR PRODUCTIVO	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 36	ANALIZAR LAS NECESIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR PRODUCTIVO DEL CANTÓN COLTA.	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 37	DETERMINAR EL IMPACTO DE LOS PROYECTOS APOYADOS POR FODEMI EN EL CANTÓN COLTA.....	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 38:	CRÉDITOS ENTREGADO DEL 2010 AL 2014 EN EL CANTÓN COLTA	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 39:	TASAS DE INTERÉS DE FODEMI	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 40	ANÁLISIS DE LOS INGRESOS DE LOS SOCIOS DE FODEMI....	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 41:	CALCULO DE FRECUENCIA OBSERVADA	¡Error!	Marcador no definido.
TABLA 42:	CALCULO DE FRECUENCIA ESPERADA	¡Error!	Marcador no definido.

TABLA 43: GRADOS DE LIBERTAD.....¡Error! Marcador no definido.

TABLA 44: CALCULO ESTADISTICO CHI CUADRADO¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación, trata del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), y su impacto en el sector productivo del Cantón Colta Provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014. En la que se realizó un diagnóstico general de la situación del Fondo del Desarrollo, que ayudará a comprender como la situación actual, tomando en cuenta los principales indicadores que puedan ayudar a tener una mejor administración en el tiempo.

De acuerdo a las características del presente trabajo, el mismo está compuesto de cuatro capítulos, que se dividen de la siguiente manera.

En el primer Capítulo que se denomina Marco Referencial, contiene el planteamiento y formulación del problema, seguido del objetivo general y los objetivos específicos, además de la justificación e importancia de la investigación.

En el segundo Capítulo que se denomina Marco Teórico, se encuentra el sustento teórico de la investigación, como el estudio desarrollo microempresarial, sus características, importancia entre otros, también se realiza un estudio del sector productivo, como está compuesto, y su aporte a la economía para continuar con la información del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI).

En el tercer Capítulo, que es el Marco Metodológico, contiene los métodos, tipo y técnicas de investigación, que se siguieron para el desarrollo de este trabajo, a su vez la determinación de la población y la muestra, además también se da a conocer los resultados de la investigación para terminar con la comprobación de la hipótesis planteada.

En el Cuarto y último capítulo, se plantea las conclusiones y recomendaciones de la investigación.



ABSTRACT

In this research work, it is the Fund for Microenterprise Development (FODEMI), and its impact on the productive sector of the Colta Canton province of Chimborazo, period 2010-2014. That was a general diagnosis of the situation of the Development Fund, which will help to understand how the current situation, taking into account the main indicators that can help to have a better management in time.

It is composed of four chapters, which are divided in the following way. In the first chapter that is called referential frame, contains the planning and the problem formulation, followed by the general objective and specific objectives, in addition to the rationale and importance of the research.

Second chapter, which referred to theoretical framework, is the theoretical research, as the study support microenterprise development, its characteristics and importance among others, is also conducting a study of the productive sector, as it is composed, and its contribution to the economy to continue with the information from the Fund for Microenterprise Development (FODEMI).

Third chapter, which is the methodological framework, contains the methods, types and techniques of research, followed the development of this work, in turn determine the population and sample, in addition also occurs unveiled the results of the investigation to put an end to the testing of the hypothesis.

Fourth chapter, research conclusions and recommendations.

Revised by:  Leonardo E. Cabezas A.



INTRODUCCIÓN

El Ecuador es un país en el cual la producción microempresarial, es una de las actividades más importantes, que emplea a miles de ciudadanos, con puestos de trabajo fijos, temporales, y están presentes casi en todo el país.

El cantón Colta se encuentra ubicado en la parte noroccidental de la Provincia de Chimborazo, apenas a 18 Km de distancia de la ciudad de Riobamba. Su principal actividad económica es la agricultura y ganadería a la que se dedican en mayor proporción, el comercio al por menor y mayor es otra forma de dinamizar su economía.

En el cantón se ubican microempresas de diferente tipo que ha permitido dinamizar la economía, incrementar la población, crear nuevos puestos de trabajo para de esta manera mejorar la calidad de vida de los pobladores del sector. Las nuevas microempresas requieren financiamiento para sus emprendimientos, por lo que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), se ha convertido en una institución que durante varios años ha estado brindando ayuda a cada uno de sus beneficiarios, y así ha logrado que muchos negocios logren un crecimiento económico, al mismo tiempo que mejoran su proceso productivo. La eficiencia y el éxito de las microempresas se centran en la calidad de sus productos

El cantón Colta como beneficiario del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), ha podido ver como se ha mejorado la producción agrícola, además que se ha podido formar grupos productivos, en la que se busca mejorar la calidad de los productos, y así conseguir mejores precios en los mercados.

Por lo antes mencionado, se pretende analizar los diferentes problemas que aquejan a los microempresarios, productores o dueños de negocios, y a todos los sectores involucrados con el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), y saber cómo estos han ayudado al sector productivo del cantón Colta Provincia de Chimborazo

CAPÍTULO I

1. MARCO REFERENCIAL.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

La pobreza y la falta de empleo en el Cantón Colta es uno de los principales problemas por los que tienen que atravesar los pobladores de este Cantón, por lo que a través del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), se propuso incentivar la producción y creación de nuevos emprendimientos para de esta manera generar nuevos puestos de trabajo con la constitución de un fondo de crédito, que tiene como finalidad contribuir a la rehabilitación agropecuaria, además del desarrollo de otras formas de iniciativas, las cuales necesitan ser evaluados para conocer su efectividad en el tiempo.

Los habitantes del cantón Colta son 44,971 de los cuales 39,296 son indígenas según el INEC (2010) además la principal actividad económica se relaciona con el campo, es decir con el cultivo y cosecha de productos agrícolas y con la crianza de animales de granja para la venta, es por esta razón que FODEMI, lleva ya varios años asesorando y ayudando en el desarrollo de proyectos productivos y otorgando créditos a los agricultores del cantón Colta.

Este proyecto del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), fue desarrollado a través de diagnóstico y planificación, con enfoque participativo y de mancomunidad es decir, el proyecto fue producto de un proceso compartido con la población de varias comunidades, donde se analizó la problemática, las soluciones y los recursos, donde se planteó el impulso de actividades en el área agropecuaria, que sean posibles de realizarse con un riesgo menor frente a la inversión, con acompañamiento técnico y logístico en el proceso de comercialización para asegurar a los productores una rentabilidad suficiente.

Conocer el desempeño en cada proyecto es necesario, ya que según el criterio de las instituciones que apoyan y fomentan este proceso no existe todavía una evaluación del desempeño social del sistema de microcrédito, para de esta manera mejorar el desempeño de FODEMI, por lo que la investigación a realizarse es necesaria para los habitantes de este importante cantón de la provincia, y de esta manera contribuir a su desarrollo.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cómo el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta en el sector productivo del Cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.?

1.3. OBJETIVOS.

1.3.1 General

Determinar cuál es la evolución del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), y su impacto en el sector productivo del Cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

1.3.2 Específicos

- Analizar las necesidades financieras del sector productivo del cantón Colta.
- Determinar el impacto de los proyectos apoyados por FODEMI en el Cantón Colta.

1.4. JUSTIFICACIÓN

El estudio el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), y su impacto en el sector productivo del cantón Colta se justifica en la importancia de conocer de qué manera este proyecto influye en su desarrollo del Cantón Colta.

La investigación también se justifica en la importancia de conocer la eficiencia de la inversión, ya que de esta manera se garantizará una mejor

producción, pero si no existe un seguimiento a los proyectos, estos correrán riesgos de fracasar es por eso que el seguimiento y evaluación, en forma ágil y oportuna garantizará que los beneficiarios tengan un óptimo desarrollo.

La importancia del estudio del tema planteado, se da en que será un aporte fundamental para Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), ya que proporcionará información para poder realizar futuros proyectos, así como también realizar actividades adicionales que vayan en beneficio de los socios.

El desarrollo de la investigación de este tema es factible, ya que se cuenta con recursos técnicos, humanos, materiales y financieros para la investigación dentro del tiempo y espacio establecido, además de que será un aporte para los beneficiarios de FODEMI.

CAPÍTULO II

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

La presente investigación se aborda distintos elementos conceptuales relacionados con financiamiento microempresarial y crecimiento del sector productivo.

UNIDAD I

2.1. LA MICROEMPRESA.

La microempresa puede entenderse como la unidad productiva pequeña que elabora, produce, comercializa, o transforma un producto y los vende a un consumidor. Y de acuerdo a Valenzuela (2005) al citar a Arboleda (1997) dice que es “aquella unidad socioeconómica permanente de producción de bienes o servicios orientados prioritariamente al mercado, frente al cual tiene un mínimo de regularidad, en la que no existe separación clara entre la propiedad y los medios de producción y la fuerza de trabajo aportada por el propietario y en la que una parte de las actividades del proceso de producción es realizada por operarios que en una mayoría ejecutan más de una de ellas”. (Valenzuela, 2005, pág. 255)

“Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación” (Monteros, 2010, pág. 15)

TORRES, Luis (2005) manifiesta: “La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 100 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. (TORRES, 2011, pág. 76)

El concepto permite conocer el significado de microempresa en forma general, Edgar Monteros es la conjugación de recursos que se operan de manera organizada, para elaborar productos o servicios. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”.

(Monteros, 2010, pág. 79)

Se actualiza la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, de modo que refleje mejor su realidad económica. La definición de las empresas en función de sus efectivos y de su volumen de negocios o de su balance general es esencial para determinar cuáles de ellas pueden acogerse a los programas o las políticas de cada uno de los países, y es así en algunos se los considera como aquellas unidades en las se tienen menos de diez empleados, o basados en el nivel de ingresos y ventas. (Monteros, 2010, pág. 34)

2.1.1. Características de la Microempresa.

“Una microempresa es un negocio personal o familiar que emplea hasta 10 personas, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios, además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar. No se incluyen profesionales, técnicos medios, científicos, intelectuales, ni peones, ni jornaleros.” (Carvajal & Auerbach, 2013, pág. 8)

Según (Globedia, 2010) dice que la Microempresa reúne adicionalmente las siguientes características:

- a) El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- b) El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas.
- c) El valor total anual de las ventas no excede de doce (12) Unidades Impositivas tributarias.

Otras de las características de las microempresas son

Características administrativas de las microempresas de acuerdo a (Wordpress, 2014)

- El dueño hace las veces de gerente, administrador, operario, vendedor, secretario.
- Generalmente los dueños no se fijan sueldo y toman los gastos personales de las entradas de dinero del negocio.
- Algunas microempresas están dentro del hogar y comparten local, servicios públicos y vehículo, pero a la hora de calcular costos no suman.
- Generalmente se compra la materia prima para el día a día, generando pérdidas por descuentos y despilfarro de material sobrante.
- Padece de dificultades económicas, de liquidez, margen bajo de ganancia.
- Generalmente no lleva contabilidad ni estadística
- A la hora de calcular el costo de las referencias incluye solamente la materia prima y habla de ganarse un buen margen
- Si es una empresa familiar se ingresan los miembros al equipo de trabajo, sin ninguna selección de personal, contribuyendo a generar pérdidas.
- Por la iliquidez acude a préstamos personales con tasas que rondan y hasta sobrepasan la usura.
- El empresario suele tener un gran conocimiento del producto que elabora, pero muy poco conocimiento administrativo y por eso fracasa.

2.1.2. Importancia de la Microempresa

La importancia que tiene la microempresa en el entorno local y nacional, las pequeña empresa se desenvuelven en relación al número, tamaño, facilidad

de multiplicarse, crecimiento y disolución que muestran por cada línea industrial; así como el papel que desempeña en la introducción de nuevos productos, modernización industrial, nivel de interrelación gremial versus las variables macroeconómicas, en este caso con especial interés, la producción y el empleo. (Castro, 2011, pág. 6)

De acuerdo a (Castro, 2011) “La microempresa es importante porque:

- Contribuye al desarrollo económico social y productivo del país
- Combate a la pobreza
- Es un empleo de bajo costo
- Democratización del mercado de bienes y servicios
- Ahorro interno canalizado hacia la inversión productiva
- Fortalecimiento del sistema democrático y la gobernabilidad
- Origen del Sector Informal de la Economía

Las microempresas no solo generan un beneficio particular sino un beneficio colectivo para el entorno donde se desarrolla, además contribuye con las políticas de desarrollo del buen vivir.

(Peleal, 2012) Señala: “La importancia del sector Microempresarial de un país, lo constituye su contribución al desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo. Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Sea que represente un cambio en la estructura o una nueva forma de visualizar su creciente atención”

2.1.3. Financiamiento microempresarial.

Es la obtención de capitales con el fin de aplicar a las actividades de las empresas, sea para adquirir nuevos bienes de producción o para compensar un saldo negativo de fondos. En general, comprende todas aquellas

actividades que permiten a la empresa acceder al capital necesario para el cumplimiento de sus funciones o para generar y estimular la actividad económica de la misma. (Greco, 2004, pág. 141)

2.1.4. El emprendimiento y las microempresas

Los emprendimientos buscan llevar a cabo una participación democrática en la vida económica de una sociedad por lo que buscan un enlace e integración con las entidades públicas o privadas y es aquí donde se puede encontrar las categorías ubicadas al margen de los sistemas tradicionales. (Valverde, 2010, pág. 6)

El emprendedor, las microempresas y las PYMES (compendio de pequeñas y medianas empresas), corresponden a un alto porcentaje de la fuerza productiva del país. A las dos (emprendimientos y microempresas), en mercados diferentes con la similitud de que son sus unidades básicas, se las ha estudiado desde lo social, cultural, económico y hasta político, pero no existe un mirada seria que estudie su comportamiento posicionada desde la Imagen Empresarial, lo que deja una ventana abierta para la incógnita: ¿el Diseño de Imagen Empresarial podría ayudar en alguna medida a convertir un emprendimiento en una microempresa?, ¿Esta gestión creativa de recursos podría mejorar la capacidad de materializar la idea de negocios del emprendedor? (Devalle, 2009)

Los emprendimientos ubicados en la economía social tienen cierto grado de propiedad y no tienen el lucro como único objetivo, sino que persiguen un fin social, aunque sus límites no siempre están muy bien definidos ya que puede haber algún emprendimiento intervenido por el Estado que esté generando ayuda social y al mismo tiempo capital. En general, se pueden resumir en todos aquellos negocios cooperativos que, como primer fin, tengan el sustentar al propietario (emprendedor), satisfacer sus necesidades básicas y poseer una menuda utilidad. (Carvajal & Auerbach, 2013)

- Los emprendimientos solidarios con las características antes mencionadas, empiezan en la confluencia de ciertos eventos que de acuerdo a (Gaiger, 2011) los describe:
- La dotación de liderazgos populares legítimos y activos en las organizaciones y movilizaciones colectivas.
- La presencia en los medios populares de prácticas y tradición asociativa comunitaria o de clase, motivada por el sentimiento de un pasado y una problemática común, en la cual los individuos se reconocen mutuamente.
- El descenso de las modalidades habituales de subsistencia debido a la regresión del mercado de trabajo conjuntamente con la ineficacia o desidia en las políticas públicas destinadas a resolver el problema y generar oportunidades económicas.
- La actuación de organismos de apoyo capaces de canalizar las demandas de este tipo de emprendimientos sobre todo en lo referente a los instrumentos materiales, administrativos y pedagógicos.

Las iniciativas de la economía social y solidaria requieren de la cooperación entre los actores para desarrollarse y consolidarse en el mercado social, entorno poco regulado. “Intercooperar” en este contexto, significa algo tan básico como priorizar el enlace entre emprendimientos para generar fuerza compartida, dinámica y poder desarrollar más y mejores aptitudes. (Gaiger, 2011, pág. 98)

La persona o personas emprendedoras valoran el crédito obtenido o su capital acumulado en el tiempo, este crédito es una herramienta que a él le permite crecer y salir del mercado social mejorando su condición de vida, que al mismo tiempo contagia a su familia y comunidad ya que también desean emprender.

El emprendedor generalmente prefiere producir más y a veces con menor calidad, que producir relativamente menos pero invirtiendo en el mejoramiento del proceso productivo. (Gaiger, 2011)

UNIDAD II

2.2. LA PRODUCCIÓN

La producción en latín hace referencia a la “acción de generar (entendido como sinónimo de producir), al objeto producido, al modo en que se llevó a cabo el proceso o a la suma de los productos del suelo o de la industria. En el campo de la economía, la producción está definida como la creación y el procesamiento de bienes y mercancías. El proceso abarca la concepción, el procesamiento y la financiación, entre otras etapas. La producción constituye uno de los procesos económicos más importantes y es el medio a través del cual el trabajo humano genera riqueza”. (Wordpress, 2014)

La producción es la que genera riqueza en un país, y también es la que genera puestos de empleo, por lo que su incentivo es fundamental para mejorar el crecimiento de la nación, y se entiende por producción una de las actividades de la empresa cuyo objetivo es la creación de bienes o servicios, “mediante la realización y gestión de operaciones o transformaciones de diversos materiales y/o componentes, obtenido en cada momento un valor añadido en cada etapa con respecto a la anterior. A la gestión de la producción se le conoce también con el término gestión de operaciones, entendiéndolo por ello la utilización económica de los recursos necesarios, humanos y materiales”. (Soret los Santos I. 2012 pág. 357).

De acuerdo a (Mankiw & Rabasco, 2011, pág. 548) La producción es determinada por las ofertas de capital y de trabajo y la tecnología de producción existentes para transformar el capital y el trabajo en producción (se llama tasa natural de producción).

Dado un nivel cualquiera de producción, el tipo de interés se ajusta para equilibrar la oferta y la demanda de fondos prestables.

Dada la producción y el tipo de interés, el nivel de precios se ajusta para equilibrar la oferta y la demanda de dinero. Las variaciones de la oferta monetaria provocan variaciones proporcionales en el nivel de precios. (Mankiw & Rabasco, 2011).

2.2.1 Clasificación de la Producción.

La producción se clasifica en Producción Agrícola y Producción Artesanal.

2.2.1.1 Producción Agrícola

La producción agrícola incluye dos grandes ramas dentro de ella: por un lado, la agricultura, que es cultivo de vegetales de cualquier tipo (legumbres, oleaginosas, verduras de hoja, etcétera), y por otra parte, la ganadería, que es la producción de ganado, también de cualquier tipo (bovino, porcino, caprino, etcétera). (UNAM, 2014)

Para que los agricultores puedan producir alimentos hacen uso de dos recursos naturales importantes:

El suelo y el agua. Esta labor a menudo la realizan, en áreas donde la topografía es montañosa con altas pendientes donde se requieren prácticas para el manejo de la escorrentía y control de erosión. El suelo y el agua son también recursos vitales para toda actividad humana. Por tal razón el agricultor debe conocer las prácticas recomendadas para el uso efectivo y la conservación de éstos recursos esenciales de Importancia (Galindo 2013. Pág. 57)

2.2.1.2 Producción Artesanal

El modo de producción artesanal, tiene por finalidad la creación de un objeto producido en forma predominantemente manual con o sin ayuda de herramientas y máquinas, generalmente con utilización de materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitidos de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la

creación individual del artesano. Es una expresión representativa de su cultura y factor de identidad de la comunidad”. (UNAM, 2014)

Un sistema de producción es un método, un procedimiento que desarrolla una organización para transformar recursos en bienes y servicios. Existen en la realidad diferentes sistemas productivos y pueden clasificarse según varios criterios, por ejemplo, según el grado de intervención del ser humano pueden ser (Tawfik y Chauvel, 1992): manuales, cuando las operaciones o actividades son realizadas íntegramente por personas; semiautomáticas, personas y máquinas se distribuyen las operaciones; automáticas, el ser humano se limita a la supervisión de las operaciones ejecutadas por las máquinas.

Para (Tawfik y Chauvel, 1992): de integración, cuando se unen varios componentes para la elaboración de un nuevo producto; de desintegración, se divide una materia prima o insumo en varios productos; de modificación cuando diferentes operaciones van dando forma al nuevo producto, también cuando se cambian detalles o componentes del objeto sin alterar su naturaleza.

2.2.1.2.1 Características de la producción artesanal

De acuerdo a la (UNAM, 2014) las características de la producción artesanal son las siguientes.

1. Fabricación manual, domiciliaria, para consumo de la familia o la venta de un bien restringido.
2. En el mismo lugar se agrupan el usuario, el artesano, el mercader y el transporte.
3. El artesano elabora los productos con sus manos en su totalidad, seleccionando personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.

4. Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura, especialmente para el armado final del producto.
5. Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad. Cada artesano se especializa en un componente del producto.
6. El volumen de la producción es generalmente reducido.

La producción artesanal corresponde a etapas históricas anteriores a la división del trabajo (en la que el artesano dominaba todo el trabajo). Actualmente se sigue utilizando esta denominación para referir a aquellos procesos, de hoy en día, en los que no se ha hecho una gran incorporación de tecnología (máquinas, organizaciones, etc.) También se le utiliza para referir a ciertos procesos de producción de alimentos en los que, un mismo productor, maneja todas las etapas de la cadena de producción (desde la obtención de los insumos hasta la distribución de los productos al consumidor). (Castro, 2011, pág. 122)

2.3. Los recursos económicos y el proceso de producción: características básicas

Todas las categorías básicas de flujos económicos (la generación de ingresos, las diferentes formas de gasto y la acumulación de riqueza) son resultados de la producción, que por eso es considerada como la actividad económica fundamental.

Los recursos de producción también se denominan factores de producción. Los constituyen los dones de la naturaleza, la población económicamente disponible, las diferentes categorías de capital y la capacidad tecnológica y empresarial

Las denominaciones usuales de estos factores son los siguientes respectivamente:

- Tierra

- Trabajo
- Capital
- Tecnología
- Capacidad Empresarial

Del empleo de estos cinco factores de producción, de su disponibilidad, de sus cualidades o capacitaciones, de las formas de su movilidad y de su interacción, resultan los patrones de atención a las ilimitables necesidades individuales y sociales.

Factor tierra.

De la gama de recursos que los sistemas económicos movilizan en el desarrollo del proceso de producción, las reservas naturales o el factor tierra constituyen la base sobre la cual se ejercen las presiones y las actividades de los demás recursos.

Aunque se le denomine factor tierra, no incluye sólo la disponibilidad total de tierras potencialmente aptas para la agricultura y la producción animal, sino también el conjunto de elementos naturales que se encuentra en el suelo y el subsuelo.

El factor tierra, en su concepción universal, engloba todos los recursos y condiciones existentes en la naturaleza.

Factor trabajo.

El factor trabajo está constituido por una parte de la población total: fuerza de trabajo. Definida por dos segmentos: la preproductiva y la posproductiva, la parte que no está en la fuerza de trabajo no se incluye en el concepto y en la característica convencional de recursos humanos.

POBLACIÓN TOTAL	
Población que no está en la fuerza	Población económicamente activa

de trabajo			
Parte inactiva preproductiva	Parte posproductiva	Población económicamente activa	Población económicamente inactiva

Población total.- Cuadro demográfico que conforma el país. Incluye las inmigraciones totales de otros países. Se organiza y se moviliza en el espacio territorial en función de factores históricos y culturales; la población es atraída por las potencialidades de las reservas naturales y por la concentración de las actividades económicas.

Población que no está en la fuerza de trabajo económicamente.- Parte de la población total sin movilidad en el ejercicio de las actividades económicas.

Se dividen en dos partes:

Preproductiva.- Potencialmente movible en el futuro, pero situadas en rangos inferiores a la del acceso al trabajo.

Posproductiva.- Constituida por rangos de edad avanzada, que ya dejaron las actividades formales de producción.

Población en la fuerza de trabajo.- Parte de la población total que esta apta para el ejercicio de actividades económicas. La mayor parte de este subconjunto es económicamente activa; la parte generalmente inferior está constituida por inactivos.

Población económicamente activa.- Está constituida por patronos, empleados y gente que trabaja por cuenta propia.

La aptitud y la capacitación para el ejercicio de actividades productivas se definen mediante parámetros como herencia cultural, grado de instrucción y salud física y mental. Este segmento, en relación con la población

económicamente activa, varía en función de factores experimentales y coyunturales.

Población económicamente inactiva.- Subconjunto de la población económicamente activa que esta apta para el ejercicio de actividades productivas, pero que se encuentra inactiva o que se dedica a ocupaciones que no se considera en la evaluación del producto agregado.

La inactividad, la desocupación o el desempleo no solo complementan factores coyunturales y experimentales, sino también condiciones estructurales o de escuelas individuales. Por tanto, el desempleo puede ser calificado en voluntario e involuntario.

En las economías menos desarrolladas, la edad de acceso a las funciones productivas, sobre todo en el medio rural, es significativamente más baja en comparación con las economías maduras, que ya alcanzaron altos patrones de desarrollo económico y social.

En el promedio mundial, el acceso se realiza entre 15 y 25 años. La extensión de este rango es acorde con la diversidad de los periodos de preparación para el trabajo, además de las diferencias que se observa en las instituciones legales de cada país, en relación con la edad mínima exigida para el ingreso al proceso productivo.

En cuanto al tiempo de dedicación al trabajo, la variación también es amplia: se sitúa entre 30 y 40 años para la mayor parte de las ocupaciones.

El límite superior, además de variar en función de normatividades legales, como el periodo mínimo exigido para jubilación espontánea, también se define por la esperanza de vida, el tipo de ocupación productiva y la posición en la estructura ocupacional: los patrones son quienes generalmente alcanzan o hasta superan el límite superior.

Factor capital.

El factor capital comprende el conjunto de las riquezas acumuladas por la sociedad, y con su empleo, la población activa se abastece para el ejercicio de las actividades de producción

Este conjunto de riquezas que da apoyo a las operaciones productivas existe en todas las sociedades económicamente organizadas, independientemente de sus etapas de desarrollo económico.

Desde las más remotas culturas, el hombre fue acumulando riqueza destinada a obtener nuevas riquezas. Con el transcurso del tiempo y con la acumulación y transmisión de conocimientos, el acervo de recursos aumento en progresión extraordinaria.

Con la Revolución Industrial, se intensificó el proceso de creación, empleo u acumulación de recursos de capital. La producción se mecanizo. Por lo general, como ejemplo de las transformaciones del factor capital en ese periodo de citan las nuevas máquinas.

Esos avances que se introdujeron en la concepción y en el mecanismo de operación de los medios de producción no alteran en el concepto básico de capital.

Independientemente de la etapa técnica y de la conformación política de la sociedad, el factor capital se conformó siempre de las diferentes categorías de riqueza acumulada, empleadas en la generación de nuevas riquezas.

La riqueza acumulada por la sociedad que se incluye en este concepto comprende, además de máquinas, equipos, instrumentos y herramientas, otros implementos que también se caracterizan por el mismo destino. Los resultantes del proceso de acumulacion de la sociedad se destinan tambien a la produccion de nuevas riquezas, materiales y no materiales.

Las principales categorías del valor del capital son las siguientes:

Grandes Rubros					
Infraestructura		Construcciones y edificaciones según el destino.	Equipos de transporte.	Maquinas , equipos, instrumentos y herramientas	Agrocapitales
Económica	Social				
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Energía ✓ Telecomunicaciones ✓ Transportes 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Educación y cultura ✓ Salud y saneamiento ✓ Deportes ✓ Espectáculos ✓ Seguridad social 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Administraciones publicas ✓ Militares ✓ Fabriles ✓ Comerciales ✓ Habitacionales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ferroviario ✓ Carretero ✓ Pluvial ✓ Aéreo 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De extracción ✓ De transformación ✓ De construcción ✓ De servicios 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cultivos permanentes ✓ Plantaciones ✓ Instalaciones ✓ Edificaciones ✓ Equipos ✓ Implementos ✓ Herramientas

La **infraestructura económica** está constituida por tres grupos de capitales fijos e involucran los sistemas instalados de generación, transmisión y distribución de energía, de telecomunicaciones y de transporte, en todas sus modalidades.

A los equipos básicos de esos grupos se suma la **infraestructura social**, constituidas por los sistemas instalados de saneamiento básico, de tratamiento de aguas y de otros rubros de interés social, como educación y cultura, salud y saneamiento, deportes, espectáculos, seguridad social.

Además de los equipos infraestructurales, las cantidades de capital fijo inmueble también incluyen las **construcciones y edificaciones** agrupadas según sus destinos principales: oficinas públicas, fabricas, uso comercial, uso habitacional y uso militar.

Son también bienes de capital todos los **equipos de transporte** empleados en el proceso de producción, como las locomotoras y vagones,

embarcaciones, aeronaves, camiones, autobuses y unidades de servicios, así como **maquinaria y equipo, instrumentos y herramientas de trabajo** utilizados en actividades de extracción, en la industria de transformación, en la industria de la construcción, y en actividades de prestación de servicios públicos y privados.

Igualmente se incluyen los **agrocapitales** como los cultivos permanentes implementados, la cría de animales destinados a tracción y reproducción, las instituciones rurales como corrales, cercas, presas y edificaciones, los implementos, equipos y herramientas rurales.

La capacidad tecnológica

Conceptuada como factor de producción, la capacidad tecnológica está constituida por el conjunto de conocimientos y habilidades que sustentan al proceso de producción. Conceptualmente corresponde a las expresiones *avoir faire* (saber hacer) o *know-how* (cómo hacer).

Está presente en todos los sectores y en todas las actividades humanas de producción. Implica por un lado los conocimientos acumulados sobre el factor tierra, por el otro, la configuración y el desempeño de los bienes de capital. En este sentido, es un eslabón de enlace entre el capital y la fuerza de trabajo.

Tipo de la capacidad tecnológica.

- Capacitación para actividades de investigación y desarrollo (I y D).
- Capacitación para desarrollar e implementar nuevos proyectos
- Capacitación para realizar las actividades de producción.

Capacitación para IyD.

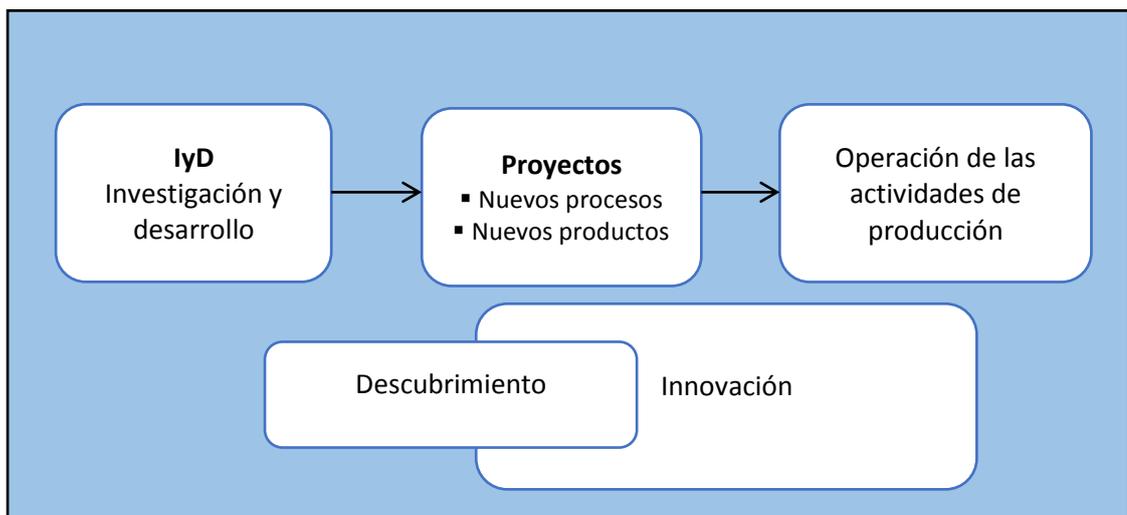
Se traduce en talento, conocimiento y habilidades requeridas para actividades de investigación básica y aplicada. Abarca tecnologías de almacenamiento, procesamiento, interpretación, fusión e interacción de conocimientos técnico-científicos. Deriva fundamentalmente en invenciones y descubrimientos.

Capacitación para desarrollo e implementación de proyectos.

Se traduce en conocimientos y habilidades para diseñar proyectos de nuevos procesos y de nuevos productos. Incluye la elección y la combinación de tecnologías denominadas y de última generación para definir plantas y hacer viable la producción de prototipos en escala económica. Fundamentalmente, es el paso del descubrimiento a la innovación.

Capacitación para operar el proceso de producción.

Se traduce en capacidades asociadas a la operación del proceso productivo. Abarca actividades relacionadas con el mantenimiento de plantas, planeación y control de producción, optimización de procesos y control de calidad de los productos resultantes. Exige respeto a las relaciones con los demás integrantes de la cadena productiva en que la actividad se sitúa.



La capacidad empresarial

Con la capacidad empresarial se completa el cuadro de los factores de producción de que dispone la economía nacional. El descubrimiento y la explotación de recursos naturales, el desplazamiento de la población en edad de producir, la selección de bienes de capital, la definición de los patrones tecnológicos que se emplearán y finalmente el desplazamiento, así

como la aglutinación y la combinación de los demás factores de producción, presuponen la existencia de determinada capacidad de proyecto

Todo el esfuerzo de dinámica y coordinación se atribuye al quinto factor de la producción: la capacidad empresarial.

El proceso de producción.

Los cinco factores de producción que acabamos de conceptualizar y describir se mueven y combinan entre sí por el diversificado conjunto de los elementos que integran el aparato de producción en la economía nacional.

La clasificación de las actividades de producción son las siguientes:

Actividad primaria de producción.

Agricultura.- cultivos permanentes. Cultivos temporales extensivos. Horticultura. Floricultura.

Producción animal.- cría y cuidado de ganado y aves. Pesca. Caza. Derivados de la producción animal.

Extracción vegetal.- Producción forestal. Silvicultura y reforestación para usos múltiples. Extracción de recursos forestales.

Actividad secundaria de producción.

Industria de extracción minera.- extracción de materiales metálicos y no metálicos.

Industria de transformación.- transformación de minerales no metálicos. Siderurgia y metalurgia. Material electrónico y de comunicaciones. Material de transporte. Explotación de la madera e industria de muebles. Celulosa, papel y cartón. Química. Productos farmacéuticos y veterinarios. Hule. Productos de plástico. Productos para higiene y limpieza. Bebidas. Cigarrillos. Editorial y gráfica.

Industria de la construcción.- obras públicas. Construcción y edificación para fines habitacionales y no habitacionales.

Actividades semiindustriales.- producción. Transmisión y distribución de energía eléctrica. Gas entubado. Tratamiento y distribución de agua.

Actividad terciaria de producción.

Comercio.- comercio de menudeo y mayoreo, subagrupados según sus principales ramos

Intermediación financiera.- bancos comerciales y de desarrollo. Sociedades de crédito, financiamiento e inversión. Seguros. Capitalización. Actividades relacionadas con el mercado de capital.

Transporte y comunicaciones.- transportes aéreo, ferroviario, pluviales y carreteras. Comunicaciones. Telecomunicaciones.

Gobierno.- administración pública directa y corporación administrativa de las diferentes esferas del gobierno: federal, estatal, municipal.

Otros servicios.- asistencia a la salud. Educación y cultura. Cultos religiosos. Hospedaje y alimentación. Conservación y reparación de maquinaria, vehículos y equipos. Recreación (entretenimiento – diversión). Actividades profesionales libres. **(Rossetti, 2000)**

UNIDAD III

2.4. LAS MICROFINANZAS

Las microfinanzas como los servicios financieros destinados principalmente a las microempresas, sus propietarios/operadores y sus empleados.

Al definir las microfinanzas, las características de los clientes son tan importantes como la cuantía de las transacciones. Por tratarse de operaciones informales y habitualmente familiares, las microempresas, y sus propietarios y trabajadores, no cuentan con la documentación, los bienes y la

verificación de ingresos salariales que normalmente exigen los bancos, especialmente para el otorgamiento de préstamos. La clave de las microfinanzas es el desarrollo de productos y tecnologías para prestar servicios financieros a estos clientes sobre una base sostenible.

La distinción entre microfinanzas y microcrédito puede ser confusa, pero es importante. Ambos términos hacen referencia a transacciones de pequeña cuantía, pero el **microcrédito** se relaciona exclusivamente con la concesión de préstamos. En cambio, las microfinanzas hacen referencia a un amplio espectro de servicios financieros, entre los cuales se incluye el microcrédito, además del microahorro, la transferencia de remesas y el microseguro, entre otros. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 4)

2.3.1 Los clientes de las microfinanzas

La industria microfinanciera latinoamericana provee servicios de crédito a un amplio espectro de clientes y servicios de ahorro a un espectro aún mayor. Determinadas metodologías particulares que se basan en la homogeneidad de los prestatarios, tales como el sistema de bancos comunales, no son tan frecuentes en América Latina como en otras regiones, si bien revisten importancia en las áreas rurales y existen modelos exitosos, como en México y la red Finca en toda la región.

La industria está más orientada a empresas con acceso insuficiente a los servicios financieros y a los sectores sin acceso a servicios bancarios, incluidos los pobres y el público por encima de la línea de pobreza. Parte de su estrategia consiste en prestar servicios a una amplia base de clientes. Sin embargo, algunas instituciones están orientadas específicamente hacia los pobres.

Un aspecto asociado con la mayor diversidad de clientes, en términos de condición de pobreza, es la naturaleza más urbana y la menor orientación hacia la mujer que caracterizan a la industria microfinanciera de América Latina. Las tres cuartas partes de la población latinoamericana viven en áreas urbanas. La industria microfinanciera ha hecho grandes avances en

las áreas rurales en los últimos años, pero sigue manteniendo un sesgo predominantemente urbano. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 15)

2.3.2 Microfinanzas y servicios de desarrollo empresarial

Aunque el modelo latinoamericano ha desarrollado únicamente su faceta microfinanciera, sin unificarse con los servicios de desarrollo empresarial, hay una clara conciencia de que las microfinanzas no son la panacea.

La reforma normativa y de políticas ha figurado entre los temas más importantes de la región desde un comienzo, y están en marcha numerosos experimentos interesantes con servicios de desarrollo empresarial complementarios pero institucionalmente independientes.

Muchas instituciones de microcrédito optaron por un modelo de crédito más servicios adicionales durante los años setenta, en lugar del modelo “minimalista” (limitado exclusivamente a servicios financieros) que impera en la actualidad. Al comparar estos dos enfoques, es preciso distinguir entre diversos tipos de servicios “adicionales” que tradicionalmente se ofrecen junto con el microcrédito: desde iniciativas básicas de educación en materia de salud y alfabetización (dirigidas a los empresarios y sus familias), hasta educación financiera y planificación empresarial (vinculados con la administración del préstamo).

Normalmente, las instituciones ofrecen estos servicios adicionales por razones relacionadas con su misión social; algunas también afirman que la capacitación contribuyó a mejorar las tasas de cumplimiento.

El campo del desarrollo de la pequeña empresa ha evolucionado desde su nacimiento, en los años cincuenta, hacia los modelos de “desarrollo de mercado” y de “cadena de valor” del nuevo milenio. Mientras tanto, las áreas paralelas de microfinanzas y desarrollo empresarial han compartido información y ejercido influencia recíproca. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 35)

2.3.3 La evolución conceptual de las finanzas para el desarrollo

La teoría que imperaba hace 20 años sostenía que las microfinanzas no podían instrumentarse de manera comercial y sostenible. Así, en un entorno caracterizado por numerosas intervenciones del sector público, en su mayoría infructuosas, y por una tendencia general a permitir que las iniciativas del sector privado adquirieran mayor protagonismo en materia de desarrollo, las ONG se expandieron en toda América Latina.

Además, se convirtieron en el modelo preferido, especialmente por la comunidad internacional de donantes, para la prestación de servicios microfinancieros, ya que muchas ofrecían servicios de crédito de algún tipo. Inicialmente, la mayoría de las ONG que concedían préstamos consideraban que se trataba de un agregado a los servicios de educación y capacitación de sectores pobres, que constituían su actividad principal; sin embargo, algunas enfocaron su actividad hacia el crédito con miras a lograr la sostenibilidad de sus operaciones de préstamo.

Un aspecto que pronto se hizo palpable fue que, para los microempresarios, era más importante tener acceso rápido al financiamiento que a tasas de interés bajas. De esta manera, fue posible modificar el paradigma de tasas de interés subsidiadas por otro que proponía tasas suficientes para cubrir los costos. Estas tasas, sumadas a tecnologías de crédito innovadoras, garantizaron que las microfinanzas fueran un modelo comercial viable.

Además, se comprobó que el riesgo de crédito podía controlarse y que, en comparación con los costos de bancos comerciales que conceden préstamos para empresas o de consumo, los costos administrativos relativamente elevados de las instituciones de microfinanzas podían cubrirse con las tasas de interés de mercado. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 47)

2.3.4 La búsqueda de financiamiento

El financiamiento sigue siendo uno de los principales obstáculos en la industria microfinanciera, pues limita la capacidad de una institución para ampliar su ámbito de acción y alcanzar una escala significativa. Ante esta limitación, a fines de los años ochenta, las ONG de microfinanzas más desarrolladas se dieron cuenta de que tanto los fondos de los donantes como la capacidad de los bancos locales para concederles préstamos, que por lo general no superaban la base de capital de las ONG, eran fuentes de financiamiento totalmente inadecuadas para el largo plazo.

Cuando estas instituciones incipientes se transformaran en entidades formales reguladas, podrían apalancar su capital en una relación de hasta 12 veces, según lo permite la Convención de Basilea, a la que han adherido la mayoría de las autoridades monetarias de la región.

Además, al pasar a ser instituciones financieras, podrían tener acceso a los mercados de capital y crear una estructura de financiamiento que incluyera la captación de depósitos de clientes, préstamos interbancarios, préstamos de fuentes internacionales y medios más sofisticados, como la emisión de títulos en mercados locales o incluso la titulización de sus carteras. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 49)

2.3.5 La industria de las microfinanzas y sus nuevos participantes

Durante las crisis económicas y bancarias que sufrió la región en los años noventa, algunos bancos comenzaron a incursionar por su cuenta en el mercado microempresario. Movidos por una serie de factores, sus participaciones tuvieron diferentes resultados. Debido al éxito de los micropréstamos, algunos comenzaron a explorar el mercado con la ayuda de organismos multilaterales y bilaterales.

Como consecuencia de estas crisis, lejos de evaluar nuevas oportunidades, algunos bancos debieron abocarse a mejorar su condición financiera y sobrevivir en el mercado. Entidades tales como Banco Económico, en Bolivia, se retiraron del sector de microfinanzas después de una oleada de sobreendeudamiento que afectó al sector microempresario. Esto obedeció al

ingreso en el mercado boliviano de varias instituciones de crédito para el consumo, que utilizaron metodologías de crédito y préstamo inadecuadas

Otras entidades, como el Banco Solidario, en Ecuador, sobrevivieron a la crisis precisamente al concentrarse en este segmento. Durante el período más difícil de la crisis cambiaria que sufrió el país, Banco Solidario tenía coeficientes de morosidad inferiores a los del sistema financiero en su conjunto y mayor estabilidad en sus depósitos, y contaba con el respaldo de un préstamo sindicado, coordinado por el fondo de inversión ProFund.

A comienzos del siglo XXI, una vez superadas las crisis financieras, los bancos tradicionales vuelven a interesarse en el sector microempresario. Por lo general, se trata de bancos grandes, que atienden varios segmentos de mercado, tanto con productos de captación como de colocación. El sector microempresario les ofrece una oportunidad de ampliar la captación de depósitos y el alcance de sus productos de préstamo. Estos grandes bancos tradicionales tienen acceso a la infraestructura necesaria para ocuparse de grandes volúmenes de actividad y de grandes mercados, y tienen una amplia red de sucursales para captar depósitos. De hecho, algunos de estos bancos, incluso los que no han manifestado un interés explícito en el mercado microempresario, ya atienden las necesidades de este sector mediante sus productos y servicios de ahorro. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 95)

UNIDAD IV

2.4 EL CRÉDITO

El crédito se refiere a la “operación bancaria por la que una entidad bancaria concede crédito a sus clientes. En concreto, mediante la operación de crédito, el banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado, a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones, siendo una operación prevista fundamentalmente para financiar el activo a corto plazo (de duración inferior o igual al año) de los clientes de las entidades bancarias que realizan una

actividad empresarial. Durante el plazo pactado, el cliente puede hacer uso o no del crédito a su conveniencia, siendo el funcionamiento similar al de una cuenta corriente” (Cantalapiedra, 2015, pág. 2).

Existen una variada clasificación del crédito, y estos pueden ser.

2.4.1 Clasificación del crédito

Los créditos se pueden clasificar de diferentes formas y según César Aching Guzmán los clasifica así:

- ✓ Según el origen.
- ✓ Según el destino.
- ✓ Según el plazo.

2.4.1.1 Según el origen

a. Créditos comerciales, son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa; (ACHING, 2011)

b. Créditos bancarios, son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos;

c. Créditos hipotecarios, concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido;

d. Créditos contra emisión de deuda pública. Que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública;

e. Créditos internacionales, son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

2.4.1.2 Según el destino:

De producción: Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas.

De consumo: para facilitar la adquisición de bienes personales.

Hipotecarios; destinados a la compra de bienes inmuebles,

Microcrédito: destinados a la creación de nuevos emprendimientos, o ampliación de nuevos negocios.

2.4.1.3 Según el plazo:

A corto y mediano plazo: Otorgados por Bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.

A largo plazo: Para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinarias, etc.

2.4.1.4 Según la garantía:

Personal.- Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales.

Real (hipotecas).- Prendarias cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor.

UNIDAD V

2.5 EL MICROCRÉDITO

El microcrédito es la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza o clientes de bajos ingresos, a través de microcréditos o préstamos en pequeños montos, ahorro, seguros o transferencias a

hogares con bajos ingresos (bonos), en procura de mejorar su economía mediante el inicio o ampliación de emprendimientos productivos. (CAVANNA, 2007, pág. 54)

El microcrédito “es 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” (Junta Bancaria, Resolución 457 del 2002). Se dispuso además que el límite máximo para considerarlo microcrédito es de US\$ 20.000, el solicitante no necesita presentar estados financieros, sino que la IMF deberá evaluar su capacidad de pago y la estabilidad de su fuente de recursos, y establecerá el monto del crédito mediante la aplicación de tecnología crediticia específica en microfinanzas. Lamentablemente, en la práctica la clasificación de los microcréditos se guía directamente por el monto del crédito sin analizar al destinatario del préstamo, con lo que se incluye en la cartera de microfinanzas créditos de consumo. (Carvajal & Auerbach, 2013, pág. 14)

El concepto en sí de microcrédito parece responder exclusivamente a las necesidades crediticias de los beneficiarios cuando en la realidad lo que se está imponiendo en la mayoría de los países es un concepto amplio que abarca desde necesidades de crédito, hasta las posibilidades de generación de ahorro, la demanda de otros servicios como los seguros, los fondos de garantía etc.” (Vara M. 2006, pág. 89)

Para el Banco Mundial (2007). Las microfinanzas son “el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero formal”.

Para Bárbara Mena (2011) el concepto de microfinanzas “se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos”.

Otro concepto dice que “es una herramienta en cuanto a la gestión de recursos que se presentan a personas que no tienen posibilidades de obtenerlos por otras vías, normalmente por no tener salarios fijos y comprobables, ni bienes que puedan ser usados en caso de embargo. Y que necesitan de una estructura financiera que les permita mantenerse a lo largo del tiempo. (Vara M. 2006. pág. 89).

Al microcrédito también se le conoce como microfinanzas que es la provisión de servicios financieros para personas en situación de pobreza, microempresas o clientes de bajos ingresos, incluyendo consumidores y auto empleados (Ledgerwood J. 2000, pág. 1).

La falta de acceso a servicios financieros formales para los pobres ha sido justificada por la Banca Comercial bajo la excusa de que este sector no representa rentabilidad alguna, ya que tiene como principal negocio la rentabilidad y no la ayuda social, si se toma en cuenta la ideología basada en que los préstamos en pequeña escala representan altos costos, es decir, que la inversión es mayor que el beneficio, el atractivo hacia este nicho de mercado por lo tanto es mínimo.

El microcrédito, es tan solo una variedad o denominación que se da a los créditos, que tienen unas características en cuanto al monto y al plazo de pago, además de otros factores como el interés etc.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas proclamó el 2005 como el Año Internacional del Microcrédito. En el año 2006 se le concedió el premio nobel de la Paz a Muhammad Yunus por la creación de estos microcréditos. 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.

2.5.1 Importancia del microcrédito

La importancia del microcrédito desde el punto de vista de Muhammad Yunus, del Grameen Bank, radica en que esta herramienta encierra una gama de beneficios para aquellas personas que han sido excluidas de los servicios financieros formales, dentro de los más importantes están: la reducción de la pobreza, el empoderamiento de la mujer, mejoras en la nutrición, salud, planificación familiar, educación, vivienda, auto-estima, y sostenibilidad. (MUHAMMAD, 2006)

- La importancia de los microcréditos en el Ecuador y en el mundo se da gracias a que ayudan a:
- Las familias no sean víctimas de usureros
- Personas de escasos recursos, que no tiene capital para emprender una actividad productiva que les permita superarse
- Mala distribución de la riqueza nacional, es decir destinar los fondos a sectores que no les hace falta.
- Falta de iniciativa emprendedora que permita el desarrollo a través de la unión y cooperación entre todos
- Porque el ahorro es mucho más que un hecho económico, es programar y pensar en el futuro de sí mismo y de todos los que le rodean.

Las microfinanzas han ayudado a los habitantes de las zonas más pobres del Ecuador y del mundo ya que “la esencia del microcrédito consiste en prestar pequeños montos de crédito a clientes pequeños, microempresarios,

para que puedan mejorar sus negocios y sus condiciones de vida” (Gutiérrez. A. 2004, pág. 187).

El micro crédito ayuda al desarrollo, buscando el bienestar de la gente más humilde y necesitada, por lo tanto sus principales objetivos son los siguientes:

- Destinar la riqueza generada por una población local hacia el desarrollo de la misma población logrando de esta manera evitar que los recursos económicos sean destinados a los mismos sectores de siempre.
- Erradicar la pobreza a través de servicios financieros que les permita tener accesos a créditos para mejorar su productividad y ser competitivos.
- Quebrar el sistema de dominio social y económico de los usureros que se hacen más ricos a costa de la gente humilde
- Buscar recursos de instituciones públicas y privadas nacionales y extranjeros para luego distribuirlos equitativamente a sus miembros a través de créditos con tasa de interés bajas.
- Buscar que los recursos sean destinadas al aumento de la producción y mejoramiento de productos, de tal forma que puedan ser puestos en el mercado para el desarrollo de la familia.
- Captar y retener localmente las remesas de los emigrantes, para luego destinarlos en beneficios de la población, creando de esta manera nuevas fuentes de empleo con la finalidad de evitar que las personas sigan emigrando.
- Mejorar la eficiencia del sector financiero nacional en su rol dinamizador de la economía.

El microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero, y toca aspectos tales

como liderazgo, confianza, autoestima, educación y manejo de microempresas. Y aunque algunos programas se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes. (Martínez A. 2004, p 214)

Según (CAVANNA, 2007) la historia del microcrédito moderno se estima que comienza en los años '70 con cuatro entidades: Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973, acción International en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh. En el Ecuador comienza fundamentalmente con la aparición del Banco Solidario, en la década del 90.

Los programas de microcrédito son focalizados y su población objetivo suele estar conformada por gente pobre que no tiene acceso a los préstamos institucionales de la banca comercial o de otras instituciones públicas. Sin embargo, estos pobres tienen la capacidad de emprender actividades que eventualmente aumentarán su ingreso.

El microfinanciamiento muestra características únicas; entre las intervenciones de desarrollo puede producir beneficios sociales de manera constante, permanente y en gran escala en el combate contra la pobreza, ya que adaptando tecnología crediticia adecuada reduce el riesgo que representan sus clientes, además que permite que estos aprovechen sus oportunidades para que por sí mismo cubran sus necesidades, incrementen su productividad y hagan frente a las distorsiones de sus ingresos.

La presencia de estos emprendimientos, es de gran importancia en la generación de empleo y de valor agregado y por la posibilidad que tienen de evolucionar hacia empresas mayores, es evidente que no en todos los países se va a dar simultáneamente este comportamiento que suele darse en países con industrias de microfinanzas bien desarrolladas.

"Una empresa de microfinanzas se ocupa de facilitar el acceso de los pobres hacia actividades productivas orientadas al mercado mediante la concesión de pequeños créditos que deben ser honrados y que como resultado indirecto posibilita el mejoramiento de la calidad de vida de las personas" (Bonilla W. 2004, pág. 165)

El sector de las microfinanzas posee características propias que difieren sustancialmente de la banca tradicional, como la constitución de reservas, el tratamiento de las aportaciones, la forma de propiedad, la gobernabilidad y los fines que persigue entre otros.

Tabla 1 El microcrédito y las finanzas tradicionales

ÁREA	FINANZAS TRADICIONALES	MICROFINANZAS
Metodología crediticia	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Basadas en garantías ✓ Más documentación ✓ Menor coeficiente de mano de obra ✓ El servicio de los créditos suele atenderse mensual, trimestral o anualmente 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Basado en la reputación ✓ Menos documentos ✓ Mayor coeficiente de mano de obra ✓ El servicio / pago de los prestamos suelen atenderse con pagos semanales o bimensuales
Cartera de préstamos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menos préstamos ✓ Préstamos de mayor tamaño garantizados ✓ Plazo más largo de vencimiento ✓ Morosidad más estable 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mas préstamos ✓ Precios de menor tamaño no garantizados ✓ Plazo más corto de vencimiento ✓ Morosidad más volátil
Estructura institucional y de gobierno de instituciones financieras reguladas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Beneficio maximizado por accionistas institucionales e individuales ✓ Creación mediante sesión de institución regula existente ✓ Organización centralizada con sucursal en ciudades 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Principalmente accionista son los mismos socios, sin fines de lucro ✓ Creación por conversión de ONG o formación de nueva entidad ✓ Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil

FUENTE: Adaptado de Rock y Otero
 ELABORADO: La Autora.

2.5.2 Perfil de riesgo del Microcrédito

El perfil de riesgo de un microcrédito difiere bastante del perfil de un crédito corporativo o de un préstamo de consumo, puesto que los dos componentes fundamentales en los que se fundamenta tradicionalmente la decisión de conceder un crédito (información formal acerca de la capacidad de pago del prestatario y garantías reales) no están disponibles en el caso de un trabajador por cuenta propia o de un microempresario.

El perfil de riesgo también se ve influenciado por el hecho de que los microempresarios desempeñan actividades de productividad limitada, que no requieren de muchos activos, lo cual los hace más vulnerable a los vaivenes del mercado y a los ciclos económicos.

Una tecnología adecuada para el financiamiento de microempresas debe reunir los siguientes cuatro aspectos clave:

En primer lugar, la evaluación de la capacidad de pago de un cliente depende de la elaboración de estados contables simplificados que capturen información acerca de la unidad de negocio familiar y del patrimonio neto de la empresa (especialmente los activos más importantes), a partir de información que recopilan los oficiales de crédito en el lugar de trabajo del cliente, mediante procedimientos normalizados de recopilación y procesamiento de datos. También se evalúa la reputación del cliente, mediante un análisis de su historial crediticio y la verificación de referencias con vecinos y proveedores. Los préstamos se procesan rápidamente y se efectúa un seguimiento sistemático, lo que afianza la motivación del cliente para devolverlos.

En segundo lugar, el microcrédito suele fundarse en un principio de gradación, según el cual, en un comienzo, se otorga a los nuevos clientes préstamos de poca cuantía dentro de su capacidad de pago. Así se pone a prueba su predisposición para devolverlos y se va incrementando paulatinamente el tamaño de los nuevos préstamos a aquellos que han

mantenido un desempeño confiable. Mediante este método se forja una relación a largo plazo entre prestamistas y clientes que, de contar con buenos antecedentes, pueden acceder a préstamos de mayor cuantía en menos tiempo; esto propicia economías de escala para la institución de crédito.

En tercer lugar, las operaciones de las instituciones de microfinanzas son descentralizadas. La mayor parte de las decisiones son tomadas por comités de crédito, integrados por oficiales de crédito y gerentes de sucursal. Las instituciones eficientes, con metodologías de crédito y controles internos probados, gestionan carteras formadas por cientos de préstamos no garantizados de poca cuantía, otorgados a clientes del sector informal, y logran obtener altas tasas de recuperación. La descentralización se extiende también a la cartera de préstamos e incluye actualizaciones diarias a los oficiales de crédito acerca del desempeño de pago de sus clientes. Así pues, la puntualidad y la fiabilidad de los sistemas de información es esencial para una gestión eficaz de las instituciones de microfinanzas.

Por último, es importante promover una competencia sana entre las instituciones de microfinanzas, a fin de evitar que relajen sus políticas de crédito en busca de una mayor participación de mercado, que se vean envueltas en acciones tendientes a robarse clientes o que sucumban a niveles de morosidad generalizados. También se corre el riesgo de que los prestatarios morosos organicen grupos de presión para procurar que se reprogramen los vencimientos de sus préstamos de gran escala, se reduzcan las tasas de interés o incluso se condone la deuda (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 127)

2.5.3 El microcrédito como operación financiera

La mejor manera de promover el microcrédito es autorizar a toda institución financiera a otorgarlo. Mediante este enfoque, se abren las puertas del sistema financiero entero a todo aquel con capacidad de pago para reembolsar un préstamo pequeño.

Desde el punto de vista de las técnicas bancarias, el microcrédito se define como un préstamo que va a ser devuelto con el producto de la venta de bienes o servicios de una persona que trabaja por cuenta propia en un entorno informal (sin licencias ni registros contables), pero que cuenta con una trayectoria comercial y resultados probados, y está dispuesto a que una institución financiera evalúe y registre sistemáticamente sus activos y actividades.

Normalmente, las facultades de la superintendencia de bancos son suficientes para autorizar operaciones de microcrédito y no es necesario que se promulguen leyes nuevas. Para ello, este organismo puede aceptar un informe de cartera elaborado por la institución de crédito, donde figuren las operaciones de microcrédito, y no se exige que el legajo del cliente contenga estados contables ni garantías reales. (Berger, Goldmark, & Miller-Sanabria, 2007, pág. 141)

2.6 HIPOTESIS Y VARIABLES

2.6.1 Hipótesis

El Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

2.6.2 Variables

2.6.2.1 Variable Independiente

Fondo de Desarrollo Microempresarial.

2.6.2.2 Variable Dependiente

Sector productivo del cantón Colta.

2.6.3 Operacionalización de las Variables

Tabla 2 Variable Independiente

VARIABLE	CONCEPTO	CATEGORÍA	INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
INDEPENDIENTE Fondo de Desarrollo Microempresarial.	El desarrollo microempresarial, está dado, por el crecimiento de nuevos proyectos empresariales, basados en el financiamiento, en un tiempo determinado.	Proyectos Financiamiento Microempresarial	Número de proyectos productivos, con fines de lucro, y sin fin de lucro Monto de crédito. Quirografario Prendario Hipotecario Microcrédito Número de empleados Capital y Ventas	Encuestas.

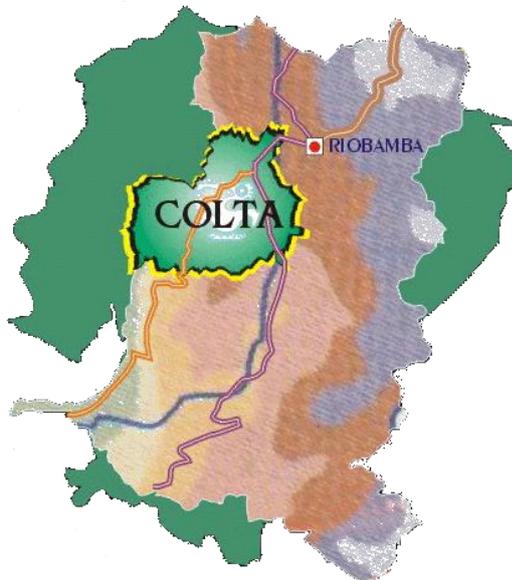
CAPÍTULO III

3. Análisis situacional del Cantón Colta.

3.1 Antecedentes.

Colta es un cantón de la Provincia de Chimborazo en el Ecuador. Se sitúa en una altitud promedio de 3.212 msnm y es considerada una de las ciudades más altas del País. La temperatura media es de 12 °C. Su proximidad a la ciudad de Riobamba, está a solo 18 km de distancia.

Grafico 1 Cantón Colta



Fuente: POT CANTONAL COLTA
Elaboración: POT CANTONAL COLTA

3.1.1 Aspecto Geográfico.

El Cantón Colta se encuentra ubicado en la parte Noroccidental de la Provincia de Chimborazo, apenas a 18 Km de distancia de la ciudad de Riobamba y a 206 Km. de la Capital de la República del Ecuador.

El Cantón Colta tiene como cabecera cantonal la ciudad de Cajabamba formada por dos parroquias urbanas: Cajabamba y Cicalpa denominadas Villa La Unión, asentada a los pies del histórico cerro Cushca, y al Norte del

valle de la Antigua Liribamba, formada por las cuencas que forman los ríos Cicalpa y Cajabamba con una altitud de 3.180 m.s.n.m.

3.1.2 Límites.

Limita al Norte con el cantón Riobamba, con sus parroquias San Juan y Licán, al Sur con el Cantón Pallatanga y parte del Cantón Guamote, al Este con el cantón Riobamba con sus parroquias Cacha, Punín y Flores y la parroquia Cebadas del Cantón Guamote, al Oeste la provincia de Bolívar; y con una extensión de 850 km².

3.1.3 Superficie.

La superficie geográfica de este cantón es irregular, debido a que atraviesa la cordillera Occidental que sirve en parte de límite con la provincia de Bolívar. Además separa la Hoya Central del Chambo, de la Hoya lateral del Chimbo, abriéndose en varios ramales hacia el sur – occidente y centro occidente principalmente, en las que sobresalen las montañas: Portachuelo (4389 m.s.n.m); Puyal (4332 m.s.n.m); Pucara (3600 m.s.n.m); Cullca (3403 m.s.n.m); y también los páramos de Pangór, Navag, Llin Llin y Cañi. Pequeñas mesetas, cerros, llanuras y depresiones forman el lugar.

Las zonas que presentan menor grado de pendiente, son en donde se asientan las principales poblaciones del cantón, así tenemos el valle Central (zona que comprende Cajabamba y Sicalpa), la planicie de Majipamba (Balbanera, laguna de Colta, Santiago de Quito, y comunidades aledañas), todos estos entre los 3180 a 3400 m.s.n.m.

Los suelos ubicados entre los 2500 a 3000 m.s.n.m, son de color pardo grisáceo, pertenecen a los valles escalonados, son de origen volcánico y presentan una textura franco-arenosa, medianamente profundo, presentando problemas de erosión.

Los suelos ubicados entre los 3000 a 3500 m.s.n.m, pertenecen suelo negro andino, color predominantemente negruzco, con una textura que va de arenosa a franco-arenosa.

3.2 Población.

De acuerdo a los datos del censo de Población y Vivienda INEC 2010, el cantón Colta presenta una población total de 44971 habitantes en las áreas urbana y rural. En el área urbana la población es de 2 313 habitantes, de los mismos 1111 son hombres y 1202 son mujeres; en cuanto al área rural la población es de 42 658 habitantes, de los cuales 20531 son hombres y 22127 son mujeres.

Tabla 4 Población en el área urbana y rural por sexo Colta

CENSO 2010						
SEXO	RURAL	%	URBANA	%	COLTA	%
MUJER	22127	51,87	1202	51,97	23329	51,88
HOMBRE	20531	48,13	1111	48,03	21642	48,12
TOTAL	42658	100,00	2313	100,00	44971	100,00

Fuente: Censo INEC, CPV-2010

Elaborado por: Equipo Técnico de PDyOT COLTA 2014

En el cantón Colta la población se ha auto identificado en su mayoría como indígenas. Esta población indígena pertenece al pueblo Puruway y representa el 87,38 % de los habitantes, 12.22% como mestizos, el 0.04% como afroecuatoriano o afrodescendiente, el 0.05% mulatos, el 0.04% como montubio, el 0.24% como blancos y el 0.0% de negros; convirtiéndose así en el segundo cantón a nivel provincial con mayor porcentaje de población indígena después de Guamote (94.49%).

3.2.1 Población por edad.

EDAD	SEXO		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	350	343	693
De 1 a 4 años	1646	1536	3182
De 5 a 9 años	2249	2151	4400
De 10 a 14 años	2467	2453	4920
De 15 a 19 años	2198	2316	4514
De 20 a 24 años	1650	1735	3385
De 25 a 29 años	1379	1558	2937
De 30 a 34 años	1105	1341	2446
De 35 a 39 años	986	1219	2205
De 40 a 44 años	981	1076	2057
De 45 a 49 años	950	1157	2107
De 50 a 54 años	984	1179	2163
De 55 a 59 años	975	1163	2138
De 60 a 64 años	939	1091	2030
De 65 a 69 años	948	1050	1998
De 70 a 74 años	734	831	1565
De 75 a 79 años	578	565	1143
De 80 a 84 años	359	381	740

De 85 a 89 años	120	139	259
De 90 a 94 años	36	35	71
De 95 a 99 años	6	8	14
De 100 años y más	2	2	4
Total	21642	23329	44971

Fuente: Censo INEC, 2010

Elaborado por: SENPLADES 2014

Según el gráfico, existe mayor población femenina en todos los rangos de edad. La distribución poblacional en este caso es comprendida por niños el 22.76%, adolescentes 13.04%, jóvenes el 17.64%, adultos el 33.68% y adultos mayores el 12.88%.

3.2.2 Población económicamente activa.

La Población Económicamente Activa interviene directamente en la producción de bienes y servicios, es decir es el grupo de personas que son capaces de trabajar, o sea las personas que trabajan y las personas desempleadas que buscan trabajo.

La Población Económicamente Activa según (INEC CPV-2010) está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados).

PEA / SEXO (MUJER/HOMBRE)

De acuerdo a los datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda del 2010, **22005** personas conforman la Población Económicamente Activa en el cantón Colta de los cuales 9992 son mujeres equivalentes al 45,4% y 12013 son hombres equivalentes al 54,59% del total cantonal.

PEA		
GENERO	# Personas	%
Mujer	9992	45,4%
Hombre	12013	54,59%
Total PEA	22005	100%

Fuente: Censo INEC, 2010

Elaborado por: La autora

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA) E INACTIVA (PEI) DEL CANTÓN COLTA

Según datos INEC (Censo 2010), del total de la población Económicamente Activa del cantón Colta del área urbana es de (56,13 %) es menor que la población económicamente activa del área rural (60,18 %). Así también, el sector rural cuenta con la mayor población ocupada representando el 98,66 % frente al 96,46% del sector urbano; por lo tanto, se evidencia una población desocupada en el área urbana del 3,54 %; mientras que en el área rural se registra el 1,34 % de población desocupada. Esta población económicamente no ocupada pertenece al Ejército Industrial de Reserva.

Población económicamente activa (PEA) e inactiva (PEI) del cantón Colta

Población Económicamente Activa				
Área	Área Urbana		Área Rural	
Categoría	Total	%	Total	%
ACTIVA	1103	56.13%	20902	60.18%
Ocupados	1064	96.46%	20621	98.66%
Desocupados	39	3,54%	281	1,34%
Población Económicamente Inactiva				
Inactiva	862	43.87%	13829	39.82%
PET (a+b)	1965	100.0%	34731	100%

Fuente: PDyOT COLTA 2014, Censos INEC 2010

Elaboración: La autora

EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO

El 98,55% de la PEA del cantón está ocupada y el 1,45% está en desocupación, siendo Sicalpa y Columbe las parroquias que representan un mayor porcentaje tanto en ocupación como en desocupación, en relación a la población económicamente activa cantonal.

Condición de actividad	Número	Porcentaje
Tasa de empleo	21685	98,55
Tasa de desempleo	320	1,45
Total	22005	100

Fuente: PDyOT COLTA 2014, Censos INEC 2010

Elaboración: La autora

3.3 Sector económico del cantón Colta.

Las actividades económicas representativas del cantón Colta según datos del censo INEC 2010 están repartidas por sectores: primario, secundario, terciario y el sector no declarado - trabajador nuevo.

A continuación se presentan las actividades económicas representativas del cantón Colta según datos del censo INEC 2010 estas actividades está repartidas por sectores (primario, secundario, terciario, además se incluye a parte de la población que realiza alguna actividad económica pero no se encuentra entre en los sectores antes descritos, así están los trabajadores no declarados y los trabajadores nuevos).

Población ocupada por rama de actividad (PORA) según área urbana y rural Colta

Sector	Rama de actividad	Urbano	Rural	Total	%
Primario	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	249	15,671	15.920	77,00
	Total Sector Primario	249	15,671	15.920	77,00
Secundario	Industria manufactureras	60	211	271	1,31
	Suministras de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0	3	3	0,01
	Distribucion de agua, alcantarillado y gestion de desechos.	1	1	2	0.01
	Construccion	54	651	705	3,41
	Total Sector Secundario	115	866	981	4,74
Terciario	Comercio al por mayor y menor	179	1,492	1.671	8,08
	Tranporte y almacenamientot	77	313	390	1,89
	Actividades de alojamiento y	39	76	115	0,56

	servicio de comidas				
	Información y comunicación	7	17	24	0,12
	Actividades financieras y de seguros	3	13	16	0,08
	Actividades profesionales, científicas y técnicas	27	46	73	0,35
	Actividades de servicios administración y apoyo	8	18	26	0,13
	Administración pública y defensa	61	148	209	1,01
	Enseñanza	171	598	769	3,72
	Actividad de atención de la salud humana	29	122	151	0,73
	Artes entretenimiento y recreación	3	12	15	0,07
	Otras actividades de servicios	24	87	111	0,54
	Actividades de los hogares como empleadores	25	177	202	0,98
	Actividades de organizaciones extraterritoriales	0	2	2	0,01
	Total Sector Terciario	653	3,121	3.774	18,25
Total rama de actividades		1.381	36.195	20.675	100

Fuente: SIISE, Censos INEC, 2001 Y 2010

Elaboración: La autora

El 77,00% de la Población Económicamente Activa de Colta se concentra en el sector primario, 4,74% en el sector secundario y el 18,25% en el sector terciario.

En la rama económica de Agricultura, ganadería concentra al 77,00% de la población, seguido del Comercio al por mayor y al por menor (8,08%); Enseñanza (3,72%), Construcción (3,41%) y otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales (7,79)

Esta población está ligada a diversas actividades económicas siendo la agricultura (en el sector rural) la actividad a la que se dedican en mayor proporción; el comercio al por menor y mayor es otra forma de dinamizar su economía.

El domingo se desarrolla la denominada "feria" que es un colorido mercado de productos agrícolas, pecuarios, artesanías elaboradas a mano.

RAMA DE ACTIVIDAD SEGÚN SEXO en el cantón COLTA

El mayor porcentaje de pobladores del cantón Colta (72,39%) se dedican al sector primario, con una mínima mayoría de 2,4% hombres, en comparación con las mujeres. El siguiente porcentaje (23,12 %) corresponde al sector terciario (especialmente de tipo comercial) con mayor incidencia del sexo masculino de 2,94% hombres, más que mujeres.



Fuente: Censo INEC, CPV-2010
 Elaborado por: Equipo Técnico de PDyOT COLTA

3.4 Condiciones de vida

CAPITULO IV

4. EL FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL (FODEMI).

4.1 Antecedentes e Historia.

El Fondo de Desarrollo Microempresarial FODEMI, inicia sus actividades como una institución sin fines de lucro, el 05 de mayo de 1995, a través del Acuerdo Ministerial No. 139, emitido por el Ministerio de Trabajo. Sus primeras gestiones, estuvieron dirigidas a la atención directa de los beneficiarios ubicados en los Proyectos de Desarrollo de Área (PDA) de Visión Mundial Ecuador, localizados en la región norte y centro del país.

Grafico 2 FODEMI



Fuente: FODEMI
Elaboración: FODEMI

La Unidad Coordinadora de Visión Mundial, ubicada en ese entonces en la ciudad de Ibarra, efectúa una reunión de trabajo con quienes se encuentran relacionados en áreas de desarrollo de microempresa, banca, productividad con la finalidad de planificar y organizar la creación de una organización que permita mejorar las condiciones socio económicas de las clases más necesitadas. Es así como se estructuran los primeros estatutos de la organización, realizando paralelamente propuestas para incentivar la productividad de las personas que conformaban los PDA. Con esa base dirigida hacia el desarrollo económico y social comunitario, nace el FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL (FODEMI), cuyas siglas se identifican perfectamente con el propósito y objetivo que busca la institución, como es, propender al desarrollo de los microempresarios a través de nuestros servicios. (FODEMI, 2014)

En su primer año de gestión, FODEMI entrega 254 créditos por un valor de \$85.731 dólares, beneficiando de esta forma a 278 clientes, logrando obtener una cartera activa de 111.265 dólares. En su afán de obtener mejores resultados, a partir de julio de 1997 se efectúa un proceso de reestructuración de la Organización, partiendo de la Junta Directiva; dentro de este cambio se incorpora a personal de Visión Mundial con conocimiento

de microfinanzas. En este mismo año en la ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi, se apertura la primera Agencia de FODEMI, la misma que tiene como principal objetivo, atender la demanda de créditos en sectores que igualmente, son parte del trabajo comunitario de Visión Mundial. (FODEMI, 2014)

Conforme avanza el afianzamiento de FODEMI se considera necesaria la contratación de personal con experiencia en el área de microcrédito, quienes con dedicación y compromiso profesional brindan un adecuado servicio al cliente, logrando además, cambios que permiten agilizar, mejorar y dinamizar los procesos de crédito. Paralelamente, FODEMI incrementa su radio de acción, alcanzando el crecimiento de clientes y su cartera, lo que se consigue a través de procesos como: implementación de nuevas metodologías de crédito, ampliación de los servicios de atención en áreas de influencia de los PDA y la zona urbana, orientación del crédito dirigido principalmente a las mujeres jefes de hogar. (FODEMI, 2014)

Con una visión de crecimiento y frente a la necesidad de atender con nuestros servicios a las comunidades del sector de Otavalo y sus alrededores, FODEMI, consciente de la pobreza existente en la zona, el día 26 de junio del año 2000, decide abrir su Agencia en esta ciudad, consiguiendo de esta forma, ofrecer un mejor servicio a los clientes ya existentes en la localidad, toda vez que se venía trabajando con el PDA Maquipurashun, socio de Visión Mundial. (FODEMI, 2014)

De la misma forma, al presentarse una mayor demanda de nuestros servicios por parte de los habitantes de la Provincia del Carchi, en marzo del 2004, FODEMI abre un Punto de Venta en la ciudad de San Gabriel, con el fin de brindar una atención más eficiente a los clientes del sector.

Con el afán de mejorar la calidad de vida a las personas más necesitadas otorgando microcréditos que ayuden a fortalecer su microempresa, FODEMI abre un nuevo punto de venta en la ciudad de Machachi el 5 de Septiembre del 2005. (FODEMI, 2014)

2.4.1. Misión de (FODEMI).

Fomentar el desarrollo microempresarial y el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros clientes y de sus familias, a través de la prestación de servicios financieros y no financieros, en base a nuestros valores cristianos y con el respaldo de Visión Mundial, nuestro socio estratégico (FODEMI, 2014)

2.4.2. Visión de (FODEMI).

Nuestra visión para cada niño y niña, vida en toda su plenitud; nuestra oración para cada corazón, la voluntad para hacer esto posible. (FODEMI, 2014)

2.4.3. Valores

De acuerdo a FODEMI los valores son:

- **Ética:** Nuestros actos se fundamentan en base a una conducta moral con rectitud
- **Integridad:** Nos caracterizamos por ser transparentes y honestos en todas nuestras acciones.
- **Compromiso:** Contamos con personal altamente comprometido y motivado, cuyo trabajo evidencia responsabilidad, entrega y eficiencia con los objetivos Institucionales y de los clientes
- **Responsabilidad Social:** Brindamos un servicio personalizado y oportuno enfocado en la satisfacción y bienestar de nuestros clientes.
- **Calidad:** Garantizamos que nuestros productos agregan valor a los negocios de los clientes, por su excelencia y utilidad
- **Trabajo en Equipo:** Aseguramos que la eficiencia y eficacia de nuestras acciones reflejan una misión, visión y objetivos compartidos
- **Desarrollo Humano:** Buscamos el desarrollo general de nuestros clientes.

2.4.4. Perfil de la Institución

FODEMI es una organización que dirige su esfuerzo para trabajar con grupos de microempresarios, quienes por falta de garantías económicas no son sujetos de crédito en el sistema financiero formal, es por ello que nuestra gestión está dirigida a trabajar con la gente más necesitada y vulnerable, especialmente con mujeres de los sectores urbano marginal y rural que se dedican a actividades agropecuarias, artesanales, comerciales y de servicios. (FODEMI, 2014)

FODEMI trabaja con esfuerzo para brindar la mejor atención en servicios de crédito, capacitación y asesoramiento a nuestros clientes, por esto en nuestros quince años de vida institucional con corte a diciembre del año 2013, hemos entregado \$215'735.347 de dólares en crédito, hemos atendido con crédito a 298.103 personas, hemos sostenido 644.705 puestos de trabajo beneficiando a 2'089.327 niños.

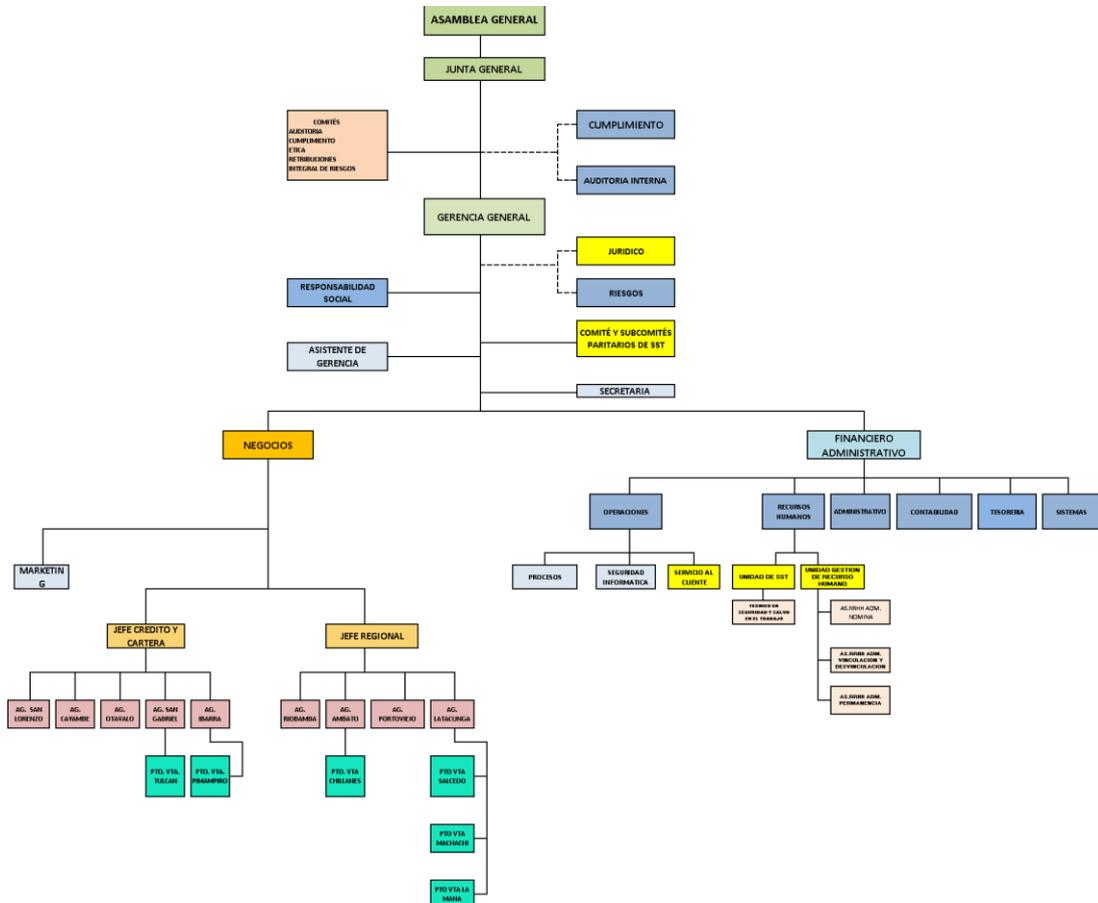
Actualmente FODEMI posee 50.205 clientes y una cartera de \$32'668.282 con una morosidad del 0.40% y riesgo de 0.70%. El 70% de la población beneficiaria son mujeres, equivalente a 35.128, quienes viven en situación de pobreza. (FODEMI, 2014)

2.4.5. Organigrama estructural

FODEMI al ser una institución sería administrativamente, cuenta con su organigrama, que es un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de una organización.

El Organigrama tiene doble finalidad: Desempeña un papel informativo, que permite a los integrantes de la organización y de las personas vinculadas a ella conozcan, a nivel global, sus características generales. De instrumentos para análisis estructural al poner de relieve, con la eficacia propia de las representaciones gráficas, las particularidades esenciales de FODEMI representada en el mismo.

Para el cumplimiento de los objetivos institucionales FODEMI esta organizado de la siguiente manera. Organigrama



FUENTE: FODEMI
ELABORADO FODEMI

2.4.6. Estructura Organizacional y Funcional

La Estructura Orgánica de FODEMI está compuesta por diferentes niveles de autoridad y responsabilidad, estos son:

PROCESOS GOBERNANTES:

Comprende las actividades relacionadas con el direccionamiento estratégico que orienta la gestión de la organización mediante el establecimiento de políticas, directrices y normas.

Está conformado por:

- **NIVEL DIRECTIVO**

Asamblea General de Socios

Junta Directiva

Presidencia

Vicepresidencia

Vocales

- **NIVEL EJECUTIVO**

Gerencia General

El Gobierno Corporativo se encuentra representado por la Asamblea General y la Junta Directiva. Las funciones y responsabilidades de dichas dignidades se encuentran contempladas en el Estatuto de la Fundación, que dice:

De la ASAMBLEA GENERAL de Socios.-

Artículo 21.- Son deberes y atribuciones de la Asamblea General de Socios, las siguientes:

- a. Cumplir y hacer cumplir el Estatuto y Reglamentos de la Fundación.
- b. Velar por el progreso y desarrollo de la Fundación.
- c. Elegir y posesionar a los miembros de la Junta Directiva.
- d. Elegir y posesionar al Comisario de la Fundación.
- e. Conocer sobre la Misión y la expulsión de socios.
- f. Resolver sobre la disolución y liquidación de la Fundación.
- g. Aprobar en dos sesiones extraordinarias el Estatuto de la Fundación o sus respectivas reformas una vez presentados los proyectos de reforma por la Junta Directiva y cada sesión se realizará máximo con 72 horas entre una y otra.
- h. Aprobar el o los Reglamentos que se requieran y sus respectivas reformas una vez presentados los proyectos por la Junta Directiva de la Fundación, en dos sesiones extraordinarias, las mismas que se realizarán con un intervalo máximo de 72 horas.
- i. Determinar el monto de las cuotas ordinarias y extraordinarias para los socios.

- j. Fijar los montos máximos de operación y endeudamiento de la Junta Directiva y de los dignatarios de la Fundación.
- k. Conocer y aprobar los planes semestrales, anuales y de largo plazo de actividades de la Fundación.
- l. Conocer y aprobar los informes anuales de los organismos, dignatarios y Comisario de la Fundación.
- m. Atender y resolver todo aspecto que sea puesto a su consideración por los organismos pertinentes.
- n. Conocer y resolver en última y definitiva instancia sobre todo reclamo, petición o recurso relacionado con los socios activos, patrocinadores y de honor.
- o. Ratificar o rectificar a la decisión de la Junta en casos de apelación por expulsión de socios.
- p. Tomar decisiones en base a lo establecido en el presente Estatuto y Reglamentos de la Fundación.
- q. Los miembros de la Asamblea General serán responsables civil, penal y administrativamente por las violaciones estatutarias y reglamentarias que cometieren

De la JUNTA DIRECTIVA.-

Artículo 22.- La Junta Directiva es el organismo encargado de dirigir y ejecutar los programas y proyectos de la Fundación.

Artículo 23.- La Junta Directiva estará conformada por cinco miembros, así:

- Presidente
- Vicepresidente
- Primer vocal
- Segundo vocal y
- Tercer vocal

Estos dignatarios serán elegidos por la Asamblea General, entre todos los socios activos.

En caso de ausencia definitiva de alguno de ellos, luego de las subrogaciones estatutarias y reglamentarias, la Asamblea General designará un reemplazante para el resto del período que quede por cumplirse.

PROCESOS HABILITANTES O DE APOYO

Comprenden las áreas requeridas para la gestión y control de los recursos humanos, financieros, tecnológicos y bienes necesarios para la entrega de los servicios demandados por los clientes de acuerdo a la Misión institucional.

PROCESOS PRODUCTIVOS FUNDAMENTALES U OPERATIVOS

Son los procesos esenciales de la entidad destinados a llevar a cabo las actividades, que permiten ejecutar efectivamente las políticas y estrategias relacionadas con la calidad de productos o servicios que ofrecen a sus clientes.

2.4.6.1. CLASIFICACIÓN SEGÚN ÁREAS:

Los cargos que actualmente FODEMI posee, se encuentran clasificados según sus áreas, de la siguiente forma:

AREA		Clasificación
<u>1 Área de Gerencia:</u>		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gerencia General ✓ Asistente de Gerencia y Comunicaciones ✓ Secretaria Recepcionista
2 <u>Área de Control:</u>	<u>Auditoría Interna</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Auditor Interno. ✓ Auditor Metodológico
	<u>Área de Riesgos.</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Oficial Junior de Riesgos ✓ Asistente de Seguridades

	<u>Área de Cumplimiento.</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Oficial de Cumplimiento
<u>3. Área Administrativa - Financiera:</u>		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jefe Administrativo Financiero ✓ Contador General ✓ Asistente de Procesos ✓ Asistente de Contabilidad ✓ Asistente Operativo ✓ Auxiliar Operativo ✓ Cajero/a ✓ Back-up ✓ Auxiliar Administrativo ✓ Auxiliar de Servicios Generales y Mensajería ✓ Contador General ✓ Asistente de Procesos ✓ Asistente de Contabilidad ✓ Asistente Operativo ✓ Auxiliar Operativo ✓ Cajero/a ✓ Back-up ✓ Auxiliar Administrativo ✓ Auxiliar de Servicios Generales y Mensajería
<u>4 Área de Crédito y Cobranzas:</u>		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jefe de Crédito y Cobranzas ✓ Jefe Regional de Agencias ✓ Jefe de Agencia ✓ Coordinador de Punto de Venta

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cobrador – Mensajero ✓ Supervisor de Créditos ✓ Asesor de Crédito ✓ Auxiliar de Marketing
<u>5. Área de Operaciones:</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jefe de Operaciones
<u>6. Área de Apoyo:</u>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jefe de Recursos Humanos ✓ Asistente de Recursos Humanos ✓ Trabajador Social**
Jefatura de Sistemas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asistente de Sistemas ✓ Auxiliar de Sistemas

FUENTE: FODEMI
ELABORADO La autora

2.4.7. Proyectos.

Somos una organización cristiana asociada a Visión Mundial Internacional, que fomenta el desarrollo microempresarial a través del otorgamiento de crédito a microempresarios, quienes por falta de garantías reales no son sujetos de crédito. El enfoque de la organización está dirigida trabajar con gente pobre, especialmente con mujeres de los sectores rurales y marginales, caracterizadas por ser cabezas de hogar y que incursionan en actividades micro-empresariales. (FODEMI, 2014)

2.4.8. Productos

La Institución maneja los siguientes productos de crédito

- Banca Comunal
- Grupo Solidario
- Crédito Individual

Estos productos son la base para FODEMI, ya que no solo se entrega a una persona o familia, sino que también cuentan con créditos grupales, y los créditos solidarios, que permiten a asociaciones emprender nuevos proyectos de beneficio común, como se detalla a continuación.

2.4.8.1. Banca Comunal

La Banca comunal está constituida en torno al concepto de garantía solidaria en la que cada miembro del grupo garantiza transversalmente la deuda de todos los demás miembros. Este sistema de garantía permite a los clientes que no tienen un historial de crédito formal o una garantía real apropiada pedir dinero prestado, generando la formación de grupos con la entrega de numerosos pequeños créditos. (FODEMI, 2014)

2.4.8.1.1. Características Generales de la Banca Comunal

- Tamaño del Grupo: entre 7 y 25 miembros
- Afiliación voluntaria al Grupo: Cualquier cliente con un crédito pendiente debe pagar o cerrar el crédito antes de abandonar el grupo. Los nuevos miembros solo pueden unirse entre ciclos de crédito. Un miembro del grupo puede ser expulsado si se demuestra que no puede o no quiere pagar un crédito
- Constitución de un grupo: Los miembros de la Banca Comunal establecen las reglas para el grupo y la responsabilidad de cada miembro comparte. La Constitución es un documento escrito
- Pasivo del Grupo: Cada cliente en la Banca Comunal es responsable del pago de todos los créditos individuales dentro del grupo
- Los cargos dentro de la Banca Comunal: Incluyen Presidente del grupo, Tesorero y Secretario
- Un contrato de adhesión de crédito: Se elabora para todos los miembros, sin embargo, la tabla de amortización incluye planes de pago separados para cada prestatario

- El desembolso y entrega del crédito: Se realiza una sola vez; todos los miembros deben estar presentes en el momento del desembolso y entrega en la oficina de la institución o en las oficinas de los PDAs de Visión Mundial, en el caso de no existir esos se buscará un lugar seguro para la entrega (UPC, Casa Barrial, Tenencia Política, etc)
- Evaluación de crédito: incluye el registro de los datos biográficos y antecedentes de cada prestatario, así como la información económica de cada prestatario a fin de crear un balance en el formulario de solicitud de crédito para su posterior análisis en el Comité de Crédito respectivo.
- Visita in situ se requiere para cada miembro de la Banca Comunal y en cada ciclo de crédito. Visita el domicilio, negocio y/o valida la existencia de este último.
- El pago del crédito se fija fecha y hora para reunirse y entregar la cuota del crédito todos los miembros de la banca al Tesorero quien consolida y realiza un solo deposito. Que constara en el Reglamento interno de la Banca.
- Los atrasos de un cliente afectan el historial de crédito de todos los miembros y el incremento del monto del crédito.
- Educación al cliente en la Banca Comunal se ofrece una oportunidad para la educación del cliente en áreas como Educación Financiera, Formación Empresarial, Protección al Cliente, Cuidado y Protección al Medio Ambiente u otras área, y que esta formación es facilitada tanto por personal de la institución como por personas contratadas para el efecto del desde el segundo ciclo.

2.4.8.2. Grupo Solidario

Permite acceder a crédito a personas que no poseen garantías reales y/o personales a través de la conformación de un grupo que se garantizan solidariamente entre ellos.

2.4.8.2.1. Características Generales del Grupo Solidario

- Tamaño del Grupo: entre 3 y 6 miembros
- Afiliación voluntaria al Grupo: Cualquier cliente con un crédito pendiente debe pagar o cerrar el crédito antes de abandonar el grupo. Los nuevos miembros solo pueden unirse entre ciclos de crédito. Un miembro del grupo puede ser expulsado si se demuestra que no puede o no quiere pagar un crédito.
- Constitución de un grupo: Los miembros del Grupo establecen las reglas para el grupo y la responsabilidad de cada miembro comparte. La Constitución es un documento escrito
- Pasivo del Grupo: Cada cliente en el Grupo es responsable del pago de todos los créditos individuales dentro del grupo
- Los cargos dentro del Grupo: Incluyen Presidente del grupo, Tesorero y Secretario
- Un contrato de adhesión de crédito: Se elabora para todos los miembros, sin embargo, la tabla de amortización incluye planes de pago separados para cada prestatario
- Evaluación de crédito: incluye el registro de los datos biográficos y antecedentes de cada prestatario, así como la información económica de cada prestatario a fin de crear un balance en el formulario de solicitud de crédito para su posterior análisis en el Comité de Crédito respectivo.
- Visita in situ se requiere para cada miembro de la Grupo Solidario y en cada ciclo de crédito. La visita debe abarcar tanto el hogar como el negocio.
- El pago del crédito es recogido por el Tesorero y consolidado en un solo depósito.
- Los atrasos de un cliente afectan el historial de crédito de todos los miembros.

- Educación al cliente en el Grupo Solidario se ofrece una oportunidad para la educación del cliente en áreas como Educación Financiera, Formación Empresarial, Protección al Cliente, Cuidado y Protección al Medio Ambiente u otras áreas, y que esta formación es facilitada tanto por personal de la institución como por personas contratadas para el efecto del desde el segundo ciclo.

2.4.8.3. Crédito Individual.

Es el crédito solicitado por una sola persona propietaria de una Micro o Pequeña Empresa, que posee capacidad de pago, solvencia económica y garantías para trabajar y además cuenta con garantes personales de sus mismas condiciones. Estas deben ser totalmente verificables y justificadas con los documentos respectivos que abalicen la existencia y propiedad del negocio. (FODEMI 2013)

2.4.8.3.1. Características Generales del Crédito Individual

- Garantía: requiere garantía personal y no se aceptan garantías cruzadas
- Un contrato de adhesión de crédito y tabla de amortización
- El desembolso se realiza una sola vez; deben estar presentes en el momento del desembolso deudor, garantes y cónyuges, en la oficina de la institución.
- Evaluación de crédito: incluye el registro de los datos biográficos y antecedentes así como la información económica del prestatario y el (los) garante(s) a fin de crear un balance en el formulario de solicitud de crédito para su posterior análisis en el Comité de Crédito respectivo.
- Visita in situ se requiere para el deudor y garantes en cada ciclo de crédito. La visita debe abarcar tanto el hogar como el negocio del deudor y la visita al garante al hogar y al negocio en el caso de aplicarse.
- Los atrasos afectan al deudor y al garante

- Educación al cliente se ofrece una oportunidad para la educación del cliente en áreas como Educación Financiera, Formación Empresarial y otra área, y que esta formación es facilitada por personal de la institución desde el segundo ciclo.

CAPITULO V

3. MARCO METODOLÓGICO.

La metodología para conocer al Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), y su impacto en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, se utilizó el método inductivo, y el método Histórico Lógico.

3.1. MÉTODOS

3.1.1. Método inductivo.

Este método se utilizó para caracterizar las variables involucradas en el problema, como el desarrollo microempresarial, y el sector productivo, y a partir de la observación de diferentes hechos planteamos en la misma que contribuyo para la elaboración del estudio de los proyectos y créditos otorgados.

3.1.2. Método histórico lógico

Este método permitió conocer las distintas etapas de los objetos en su sucesión cronológica, para conocer la evolución y desarrollo de los objetivos del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), Además revelar su historia y etapas de desenvolvimiento en el periodo 2010 2014.

3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Exploratoria

La investigación fue exploratoria, porque permitió indagar el desarrolló microempresarial, cada uno de sus detalles y también los problemas que se presentan en el sector productivo del cantón Colta.

3.2.2. Explicativa

Este método se utilizó para dar una explicación, a los lectores de la investigación, que no conozcan todos los términos planteados, con lo que se

buscó una mejor comprensión, y lectura fácil de cada una de las variables como el Fondo de Desarrollo Microempresarial, y el sector productivo de Colta.

3.2.3. Descriptiva

La investigación realizada fue de tipo descriptiva, igualmente conocida como la indagación estadística. Porque describe las características de los hechos y fenómenos encontrados en la investigación. Además se realizó la determinación y la demostración de las variables de la investigación.

3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1. Bibliográfica y Documental

La investigación documental es importante y primordial en el desarrollo de la investigación, ya que la investigación se apoyó en indagaciones, y documentos, que posee Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), la misma permitió conocer el pasado y el presente de la evolución de microempresas en el cantón Colta.

3.3.2. Investigación de campo

La investigación es de campo porque se aplicó, cuando se realizó visitas a los beneficiarios del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), apoyada en indagaciones, encuestas y observación.

3.3.3. No experimental

De acuerdo al fin que persigue y por el manejo de variables es una investigación no experimental porque no se manipulo las variables.

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1. Población.

La investigación propuesta se realizó a los beneficiarios del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI) en el cantón Colta y la población es

de 525 socios(as) quienes son la base referencial de personas para la muestra y que fueron encuestadas para el estudio.

3.4.2. Muestra.

$$n = \frac{m}{e^2 m - 1 + 1} =$$

n= Tamaño de la Muestra

e= Margen de error (0,05)

m= Total de Población o Beneficiarios Directos (525)

$$n = \frac{525}{0.05^2 525 - 1 + 1} =$$

$$n = \frac{525}{0.0025 525 - 1 + 1} =$$

$$n = \frac{525}{2.31} =$$

$$n= 227$$

Según la fórmula de la muestra las encuestas se orientarán a 227 personas.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.

3.5.1. Técnicas.

✓ **Encuestas.** - Se obtuvo una información general por medio de encuestas que se aplicara a los beneficiaros de (FODEMI).

3.5.2. Instrumentos.

✓ Cuestionarios de encuestas

- ✓ Ficha de observación

3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA PROCESAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

- ✓ **Técnicas estadísticas.-** permitió la tabulación de los resultados obtenidos para cada indicador; y a través de los cuadros y gráficos estadísticos.

3.7. Prueba de hipótesis.

H₀: El Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), no impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

H₁: El Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

CAPITULO VI

4. RESULTADOS

4.1. RESULTADO DE LAS ENCUESTAS

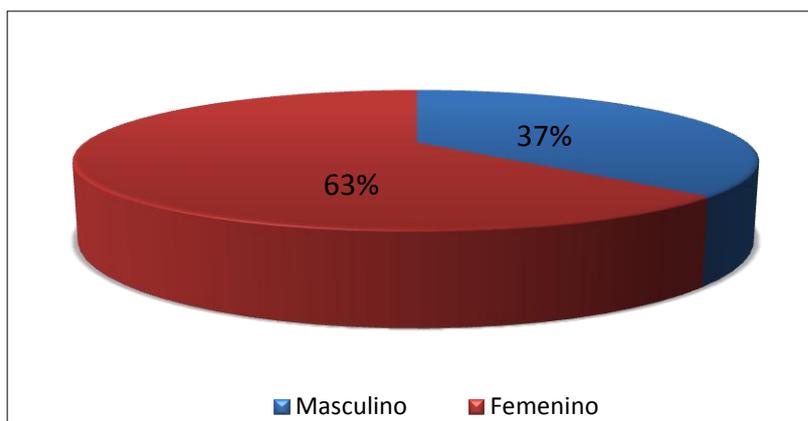
1. Género del entrevistado

Tabla 5 Género

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Masculino	84	37%
Femenino	143	63%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO: Verónica Chunata.

Grafico 3 Género



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata.

INTERPRETACIÓN

Del 100% del total de los socios beneficiarios de los créditos que otorga FODEMI, el 63% son de género femenino y el 37% son de género masculino.

ANÁLISIS

Las mujeres se caracterizan por ser emprendedoras, lo que se hace notorio que las mujeres en el sector, constantemente están con nuevos emprendimientos productivos que ayudan a dinamizar la economía de la zona.

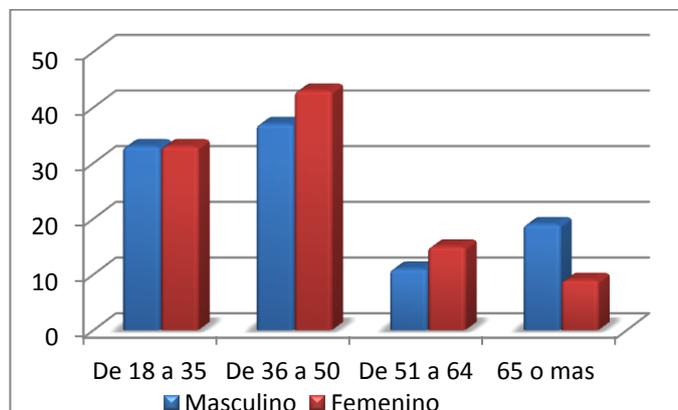
2. ¿Cuántos años tiene usted?

Tabla 6 Edad

RESPUESTAS	Masculino Frecuencia	%	Femenino Frecuencia	%
De 18 a 35	28	33%	47	33%
De 36 a 50	31	37%	62	43%
De 51 a 64	9	11%	21	15%
65 o más	16	19%	13	9%
TOTAL	84	100%	143	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata.

Grafico 4 Edad



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata.

INTERPRETACIÓN

Del 100% del total de los encuestados, el 37% de varones se hallan en el segmento de edad de 36 a 50 años, en el mismo rango en el caso de mujeres es del 43% y en el rango de 18 a 35 años, el porcentaje es igual para hombres y mujeres con el 33%, en el rango de 51 a 65 años el 11% es masculino, y el 15% es mujer.

ANÁLISIS

Las instituciones de ahorro y crédito se están convirtiendo en el punto de encuentro de jóvenes, que con capacitación y motivación pueden ir asumiendo procesos efectivos para crear nuevos emprendimientos.

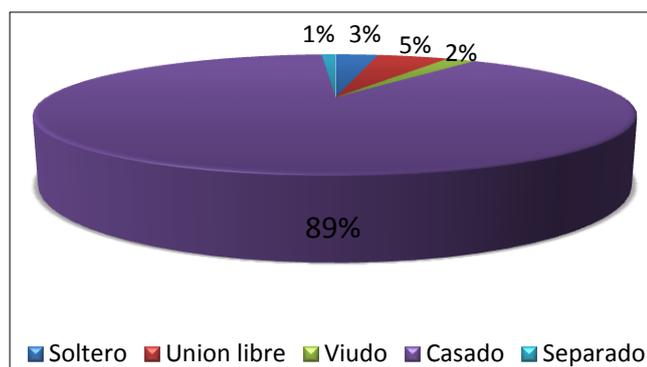
3. ¿Actualmente usted es o esta?

Tabla 7 Estado civil

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Soltero(a)	7	3%
Unión libre	11	5%
Viudo(a)	5	2%
Casado (a)	202	89%
Separado(a)	2	1%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 5 Estado civil



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 89% del total de los socios de FODEMI, son casados, constituyéndose el grupo más grande a comparación de los demás 3%, las parejas que se encuentran en unión libre son el 5% los viudos son el 2% y los separados son el 1% del total.

ANÁLISIS

Las personas casadas es un grupo muy activo en el sector de los emprendimientos y FODEMI incentiva a los negocios a crecer y de esta

manera pueden mejorar su calidad de vida. Al mismo tiempo que trabaja con el mayor número de familias beneficiarias.

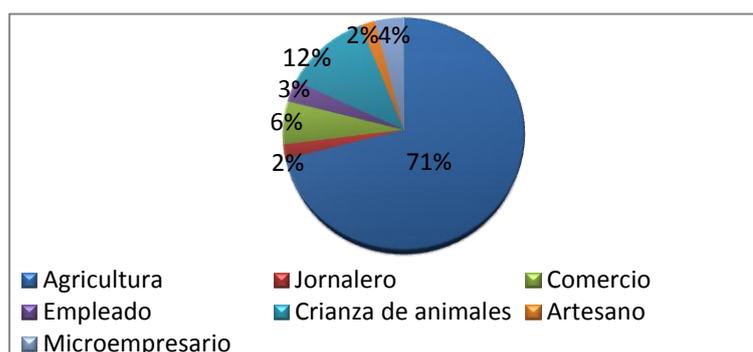
4. ¿A qué actividad laboral se dedica usted principalmente es decir de qué vive?

Tabla 8 Actividad laboral

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Agricultura	160	71%
Jornalero	5	2%
Comercio	14	6%
Empleado	7	3%
Crianza de animales	27	12%
Artesano	5	2%
Microempresario	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 6 Actividad laboral



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 71% de las personas socias de FODEMI tienen como actividad principal la agricultura, seguida de la crianza de animales con el 12% constituyéndose así como las principales actividades, el 2% es jornalero, el 6% es comerciante, el 3% es empleado, que realizan actividades en el mismo cantón Colta, o en la Ciudad de Riobamba, el 2% es artesano y por último el 4% es microempresario.

ANÁLISIS

FODEMI al estar ubicado en el Cantón Colta, es de gran ayuda a los agricultores, ya que con los créditos pueden adquirir semillas, y productos necesarios para la agricultura, al mismo tiempo que pueden recibir asesoría de FODEMI en su actividad comercial.

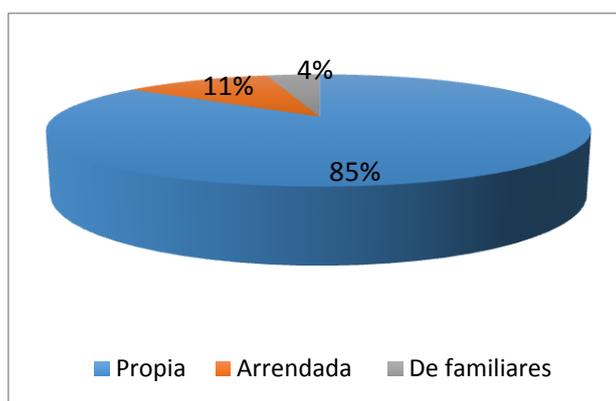
5. ¿La casa en la que usted vive es?

Tabla 9 Vivienda

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Propia	193	85%
Arrendada	25	11%
De familiares	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 7 Vivienda



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 85% del total de los encuestados, cuenta con casa propia, el 11% vive en una casa arrendada y el 4% restante vive con algún familiar cercano.

ANÁLISIS

Este caso se evidencia más con las personas que cuenta con su casa propia, ya que son tierras que también lo utilizan para su producción agrícola y pecuaria, en la que también construyen su vivienda, y al mismo

tiempo son heredadas por la familia que continua con sus actividades productivas

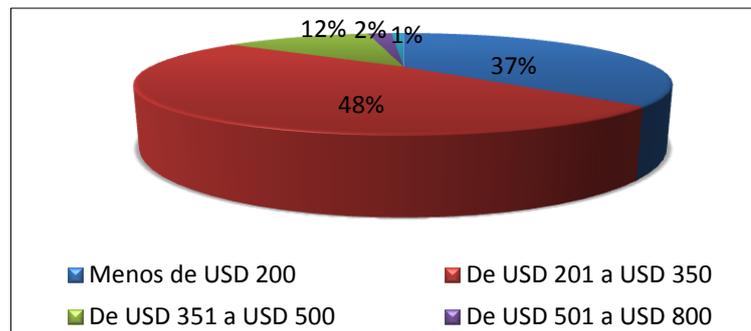
6. ¿Cuáles son los ingresos mensuales?

Tabla 10 Ingresos

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Menos de USD 200	84	37%
De USD 201 a USD 350	109	48%
De USD 351 a USD 500	27	12%
De USD 501 a USD 800	5	2%
Más de USD 801	2	1%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 8 Ingresos



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 37% del total de los encuestados, contesto tener unos ingresos mensuales menores de 200 dólares, el 48% que es el porcentaje más alto dice tener ingresos que ese encuentran entre los 201 y 350 dólares mensuales, el 12% contesto que tiene ingresos entre los 351 y 500 dólares, el 2 tiene ingresos que están entre los 501 a 800 dólares y el 1% tiene ingresos de más de 801 dólares al mes.

ANÁLISIS

Los ingresos de los beneficiarios de FODEMI en su mayor parte son menores a 350 dólares, lo que no les permite cubrir con todas sus necesidades básicas, y es inferior al valor de la canasta básica.

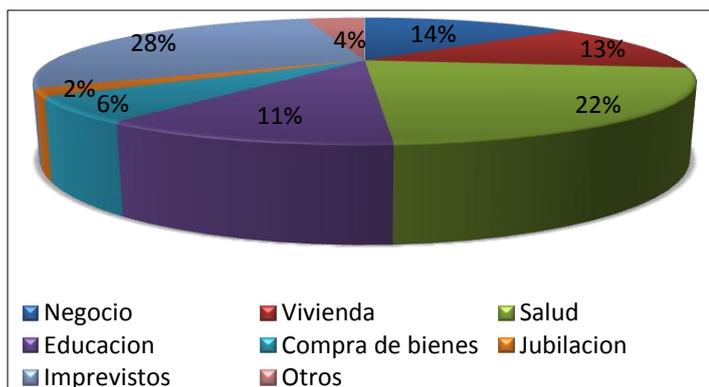
7. ¿A dónde se destina el ahorro promedio familiar?

Tabla 11 Ahorro

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Negocio	32	14%
Vivienda	29	13%
Salud	50	22%
Educación	25	11%
Compra de bienes	14	6%
Jubilación	5	2%
Imprevistos	63	28%
Otros	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 9 Ahorro



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 14% del ahorro promedio familiar de los socios de FODEMI se destina al negocio, el 13% se destina a cuidados de su vivienda, el 22% se destina al cuidado de la salud, el 11% lo destina a la educación personal o de sus hijos, el 6% lo destina a la compra de bienes, el 2% lo dedica a su jubilación, el 28% que es el porcentaje más alto de todos lo destina a imprevistos, por último el 4% lo destina a otras actividades.

ANÁLISIS

En el caso de tener ahorros, las personas encuestadas tienden a ser previsivos, y guardar para los imprevistos que se puedan presentar en el futuro, ya que reconocen que es difícil obtener dinero rápidamente.

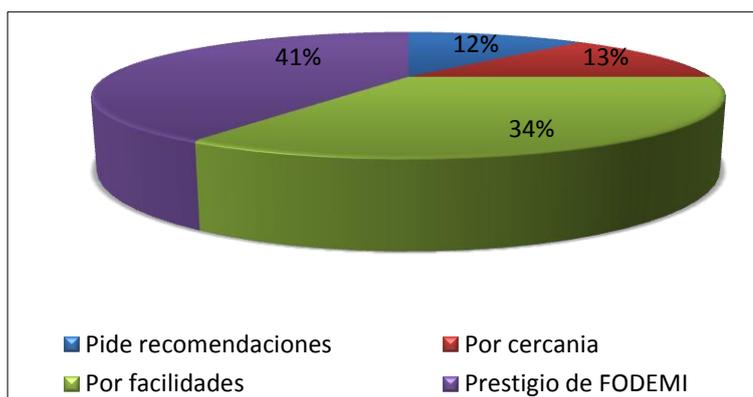
8. ¿Qué hace cuando necesita un crédito de una institución financiera?

Tabla 12 Institución financiera

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Pide recomendaciones	27	12%
Va a la más cercana	30	13%
Por facilidades crediticias	77	34%
Prestigio de FODEMI	94	41%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Gráfico 10 Institución financiera



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 12% del total de los encuestados cuando necesita una institución financiera pide recomendaciones, el 13% de personas visita la más cercana, el 34% busca facilidades crediticias, el 41% se decide por el prestigio con el que cuenta FODEMI.

ANÁLISIS

Para FODEMI es muy importante estar cerca de los emprendedores, además de cuidar su prestigio, ya que esto les permitirá seguir creciendo y contar con el respaldo de su clientela.

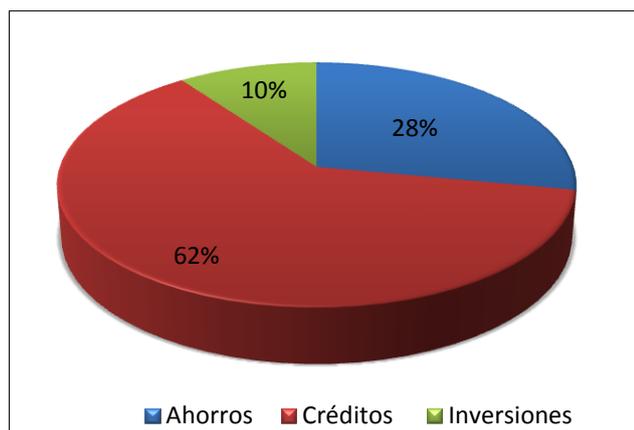
9. ¿Qué servicio financiero ha utilizado de FODEMI?

Tabla 13 Servicio financiero

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Ahorros	64	28%
Créditos	140	62%
Inversiones	23	10%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Gráfico 11 Servicio financiero



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 28% del total de los beneficiarios mantienen ahorros, el 62% mantiene créditos, y el 10% tiene inversiones a mediano y largo plazo.

ANÁLISIS

FODEMI además de tener servicios financieros como ahorros, créditos e inversiones, también existe un programa que facilita semillas, especies menores, como cuyes, pollos etc. En la que una parte del valor es una

ayuda a los beneficiarios y la otra es concedida como crédito que se paga en fáciles cuotas.

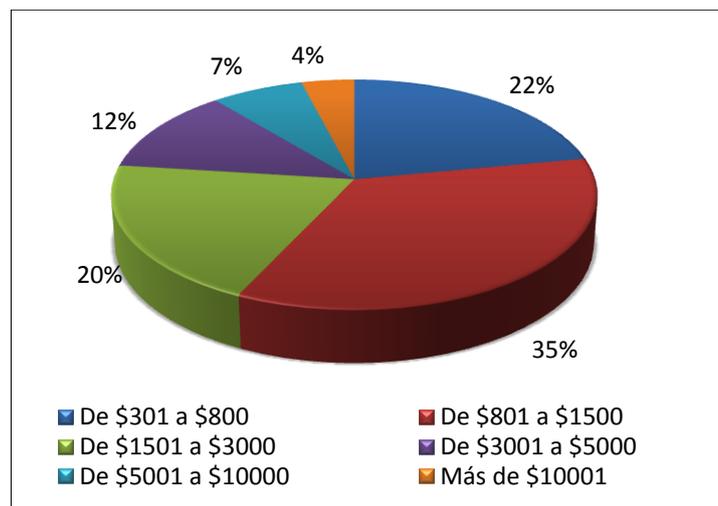
10. ¿Cuál es el monto promedio de un crédito que usted realiza en FODEMI?

Tabla 14 Promedio de crédito

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
De \$301 a \$800	50	22%
De \$801 a \$1500	79	35%
De \$1501 a \$3000	45	20%
De \$3001 a \$5000	27	12%
De \$5001 a \$10000	16	7%
Más de \$10001	10	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 12 Promedio de crédito



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 12% del total de los encuestados ha solicitado de 301 a 800 dólares, en crédito, el 22% ha solicitado de 801 a 1500 dólares, el 35% ha solicitado dólares de \$1501 a \$3000 dólares de crédito, el 20% ha solicitado de \$3001 a \$5000 dólares, el 7% ha recibido de \$5001 a \$10000 y el 4% ha recibido más de \$10001.

ANÁLISIS

El crédito que entrega FODEMI, son en montos no mayores a 5000 dólares americanos, ya que también trabaja con plazos cortos, que en los principal se destinan al crecimiento de los negocios como a la compra de mercadería o semillas de para el cultivo agropecuario.

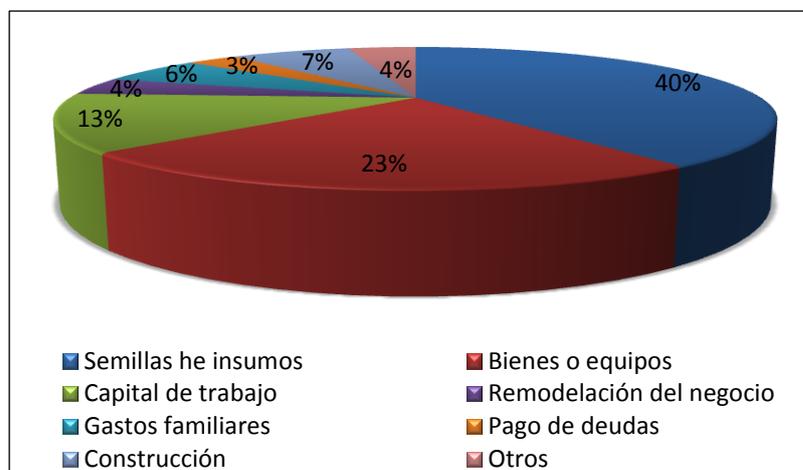
11. ¿Cuál es el principal destino del crédito que usted necesita de FODEMI?

Tabla 15 Destino del crédito

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Semillas e insumos	91	40%
Bienes o equipos	51	23%
Capital de trabajo	30	13%
Remodelación del negocio	9	4%
Gastos familiares	14	6%
Pago de deudas	7	3%
Construcción	16	7%
Otros	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 13 Destino del crédito



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 40% del total de los encuestados cree que el principal destino del crédito que recibe de FODEMI se destina a la compra de semillas e insumos, el 23% lo destina a la compra de bienes y equipos, el 13% a capital de trabajo, el 4% lo destina a la remodelación del negocio, el 6% lo destina a

los gastos familiares, el 3% a pago de deudas, el 7% lo destina a la construcción y el 4% lo destina a otras actividades.

ANÁLISIS

Para FODEMI el sector agropecuario es importante por lo que un gran número de créditos se destina para ese sector, pero antes de dar cantidades altas FODEMI se guía en el prestigio del cliente.

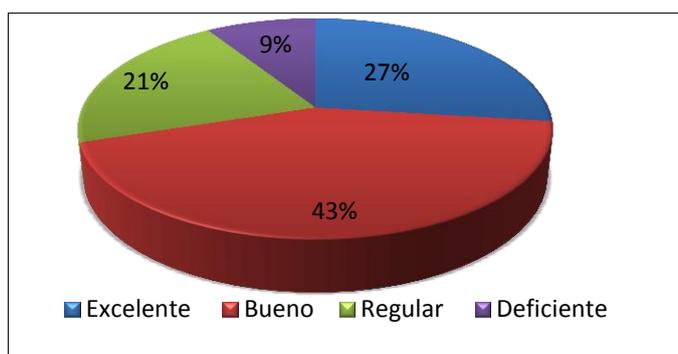
12. ¿Cómo ha mejorado su microempresa con FODEMI?

Tabla 16 Ha mejorado su microempresa con FODEMI

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Excelente	61	27%
Bueno	98	43%
Regular	48	21%
Deficiente	20	9%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 14 Ha mejorado su microempresa con FODEMI



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

Al consultar cómo ha mejorado su microempresa con FODEMI el 27% contestó que excelente, el 43% dijo que bueno, el 21% opina que es regular y el 9% opino que es deficiente.

ANÁLISIS

Las personas que han recibido los créditos y los servicios financieros de FODEMI, en su mayoría si han sentido una mejora, ya que no solo reciben el dinero, sino que también reciben otras ayudas como capacitación, y la entrega de semillas o especies dependiendo la necesidad.

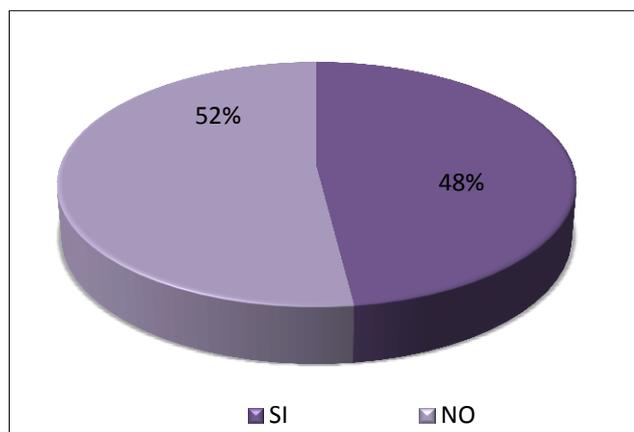
13. ¿Actualmente tiene un crédito vigente en FODEMI?

Tabla 17 Crédito vigente

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
SI	110	48%
NO	117	52%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Gráfico 15 Crédito vigente



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 48% del total de los beneficiarios mantienen actualmente un crédito vigente, y el 52% contestó que no tiene un crédito vigente.

ANÁLISIS

FODEMI desde su fundación, constantemente ha estado otorgando créditos, los cuales pueden variar en plazos y montos otorgados, de acuerdo a un estudio de la capacidad del pago del beneficiario, y considerando también a la actividad a la que va dirigido, además también se considera el historial del socio ya que se busca que el cliente sea cumplido en sus obligaciones en créditos pasados, para así minimizar el riesgo de FODEMI.

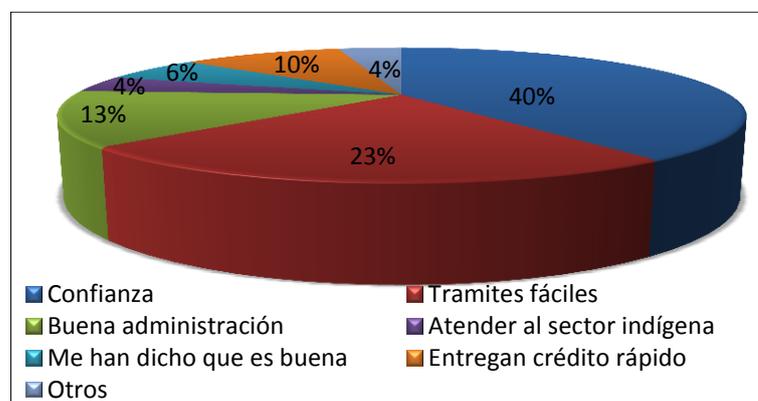
14. ¿Por qué prefiere FODEMI?

Tabla 18 Por qué prefiere FODEMI

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Confianza o seguridad	91	40%
Tramites fáciles	52	23%
Buena administración	30	13%
Atender al sector indígena	9	4%
Me han dicho que es buena	13	6%
Entregan crédito rápido	23	10%
Otros	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 16 Por qué prefiere FODEMI



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 40% del total de los encuestados considera prefiere FODEMI por la confianza y seguridad, el 23% opinan que es por los tramites fáciles, el 13% opinan que es por su buena administración, el 4% opinan que atiende

al sector indígena, el 6% porque le han dicho que es buena, el 10% porque entregan créditos rápidos, y el 4% por otras razones.

ANÁLISIS

Una de las fortalezas de FODEMI es la confianza o seguridad además de que sus beneficiarios están satisfechos con los tramites fáciles, por lo que es importante que en el tiempo mantenga sus características únicas.

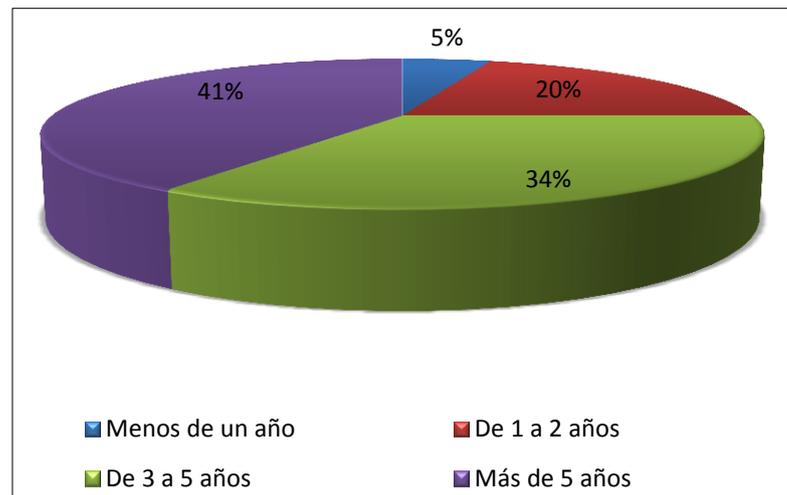
15. ¿Cuánto tiempo es beneficiario de FODEMI?

Tabla 19 Tiempo de beneficiario de FODEMI

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Menos de un año	11	5%
De 1 a 3 años	45	20%
De 3 a 5 años	77	34%
Más de 5 años	94	41%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Gráfico 17 Tiempo de beneficiario de FODEMI



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 5% del total de los encuestados de FODEMI es beneficiario menos de un año, el 20% tiene como socio de 1 a 2 años, el 34% está de 3 a 5 años y el 41% es beneficiario más de 5 años.

ANÁLISIS

FODEMI aún está en crecimiento por lo que continuamente está incorporando nuevos socios beneficiarios, que lo ven como una alternativa para potencializar su actividad económica.

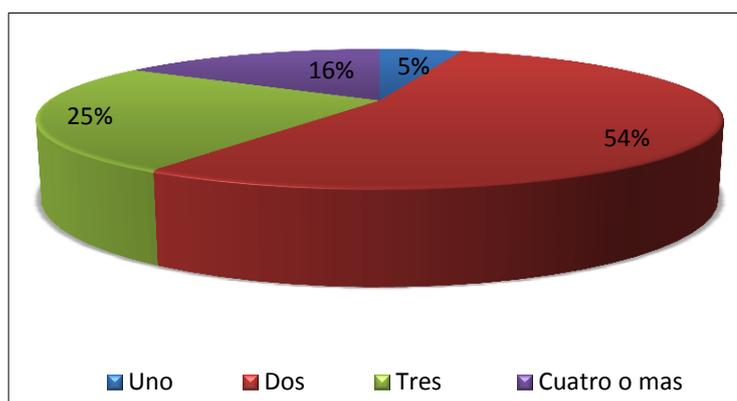
16. ¿Cuántos créditos ha recibido de FODEMI?

Tabla 20 Crédito recibido

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Uno	11	5%
Dos	123	54%
Tres	57	25%
Más de cuatro	36	16%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 18 Crédito recibido



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 5% del total de los encuestados ha recibido un crédito por parte de FODEMI, el 54% que es la gran mayoría ha recibido ya dos créditos, el

25% ya tiene tres créditos y el 16% restante ha recibido 4 créditos, durante el tiempo que es socio de FODEMI.

ANÁLISIS

La confianza de los socios en FODEMI les permite regresar y seguir trabajando con la institución, y de esta manera continuar con sus actividades productivas, y así pueden seguir creciendo y generando empleo.

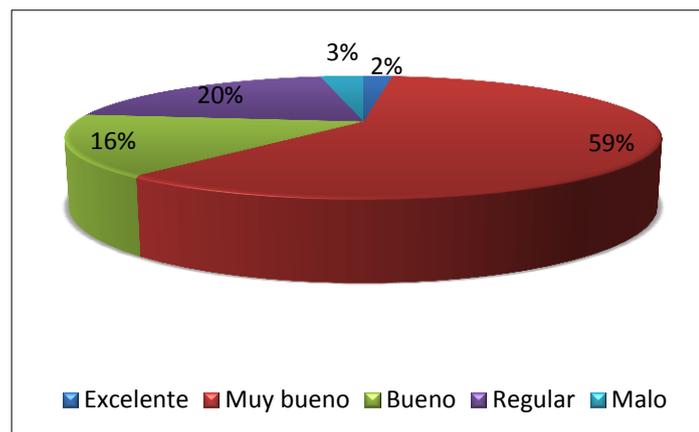
17. ¿Cómo califica la atención recibida en FODEMI?

Tabla 21 Calificación

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Excelente	5	2%
Muy Bueno	134	59%
Bueno	36	16%
Regular	45	20%
Malo	7	3%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 19 Calificación



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 2% del total de los encuestados califica la atención brindada en FODEMI como excelente, el 59% lo califica como muy buena, siendo la calificación más alta obtenida, el 16% lo califica como buena, el 20% lo califica como regular, y el 3% lo califica como malo.

ANÁLISIS

El servicio al cliente en toda institución es fundamental en el crecimiento, y FODEMI, ha tomado mucha atención en esta área, por lo que tiene puntuaciones positivas, que ayudan a tener confianza a su clientes y que lo recomienden a otras personas y la institución siga creciendo.

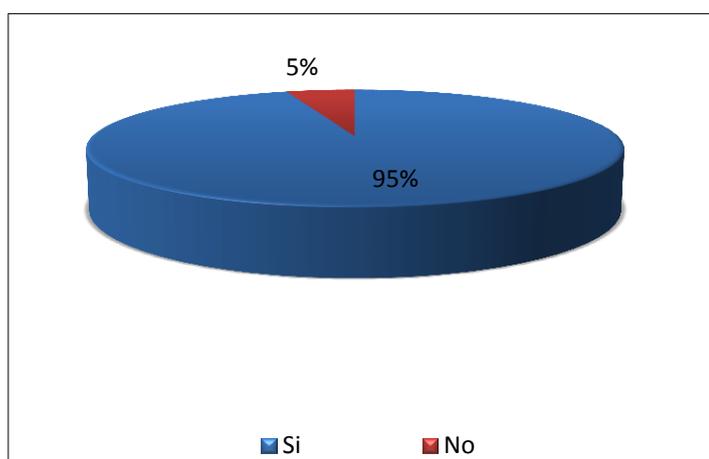
18. ¿El Microcrédito ha sido un medio que ha permitido producir y ganar más?

Tabla 22 Resultado del microcrédito

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	116	95%
No	11	5%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 20 Resultado del microcrédito



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 95% del total de los encuestados considera que el microcrédito si les ha permitido mejorar su producción y ganar más, y el 5 % cree que no ha sido una ayuda.

ANÁLISIS

El microcrédito de FODEMI, ha sido de gran ayuda a los emprendedores del sector, ya que por los complicados requisitos que les piden otras instituciones no les permitía acceder a los créditos, y con FODEMI, esta barrera fue superada, además de que con la capacitación, su inversión es más segura.

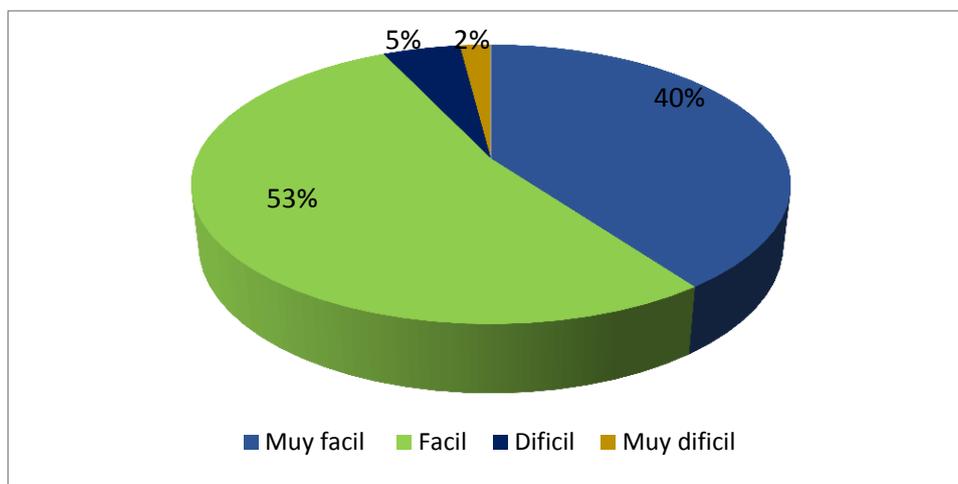
19. ¿El trámite que hay que seguir para poder obtener dicho crédito en FODEMI es?

Tabla 23 Resultado del trámite

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Muy fácil	91	40%
Fácil	120	53%
Difícil	11	5%
Muy difícil	5	2%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 21 Resultado del trámite



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 40% del total de los encuestados consideran que obtener un crédito en FODEMI, es muy fácil, el 53% considera que es fácil, el 5% considera que es difícil y el 2% considera que es muy difícil.

ANALISIS

FODEMI es una institución popular, que ha flexibilizado los requisitos para obtener los beneficios de la institución, sin poner en riesgo a la misma, ya que se basa en garantías grupales en la que todos se ayudan en caso de socios estén en mora.

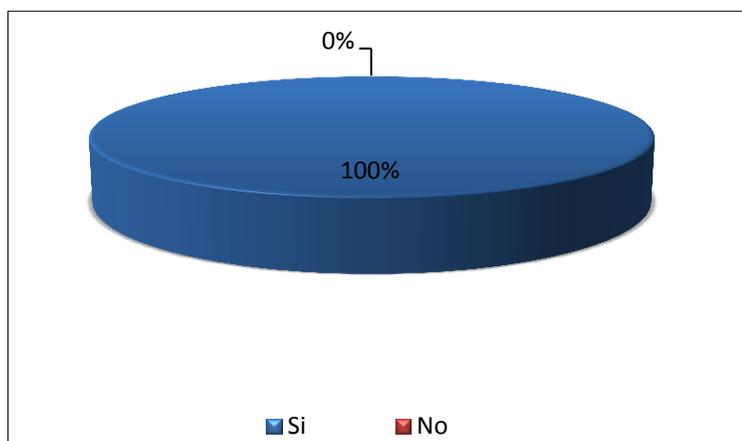
20. ¿Cree usted que se debe mantener el sistema de microcrédito a través de FODEMI?

Tabla 24 Se debe mantener el microcrédito de FODEMI

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	227	100%
No	0	0%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Gráfico 22 Se debe mantener el microcrédito de FODEMI



FUENTE: Las encuestas

INTERPRETACIÓN

El 100% del total de los encuestados consideran que FODEMI, debe mantener el sistema de microcrédito, a lo contrario nadie opino que se deba eliminar este sistema de FODEMI.

ANALISIS

Los beneficiarios de FODEMI creen que ha sido una gran ayuda para los habitantes, además de los beneficios extras que reciben por parte del programa, lo que demuestra un compromiso con la sociedad, y no solo un negocio que se instala para ganar dinero.

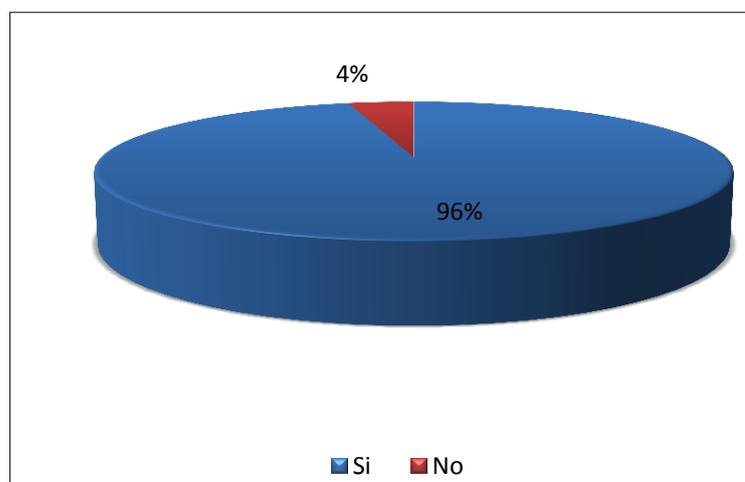
21. ¿Está satisfecho(a) con el funcionamiento de FODEMI?

Tabla 25 Funcionamiento de FODEMI

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Si	218	96%
No	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 23 Funcionamiento de FODEMI



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 96% del total de los encuestados está satisfecho(a) con el funcionamiento de FODEMI y el 4% no está satisfecho debido a algunos problemas personales que han tenido en el transcurso del tiempo.

ANALISIS

Los socios de FODEMI, se sienten parte de la institución, lo que les permite estar satisfecho con la misma, por lo que se prevé que siga aumentando los beneficios, y que se extienda a otras áreas poco ayudadas como es el caso de los artesanos.

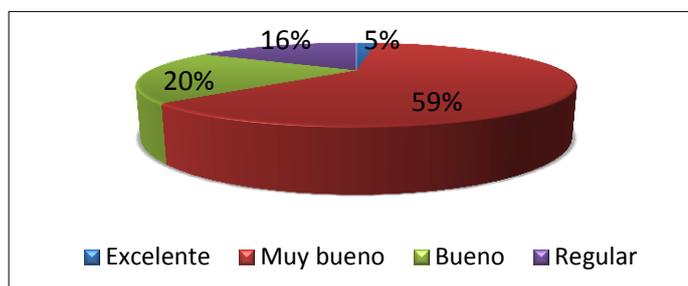
22 ¿Cree que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta?

Tabla 26 Impacto de FODEMI en el sector productivo

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Excelente	12	5%
Muy Bueno	134	59%
Bueno	45	20%
Regular	36	16%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Grafico 24 Impacto de FODEMI en el sector productivo



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

INTERPRETACIÓN

El 5% del total de los encuestados califica que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo

como excelente, el 59% lo califica como muy buena, siendo la calificación más alta obtenida, el 16% lo califica como buena, el 20% lo califica como regular.

ANÁLISIS

El Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), tiene puntuaciones positivas en el impacto del sector productivo microempresarial del cantón Colta porque es ayuda a la producción de los negocios.

impacto de fodemi en el sector productivo del canton colta

análisis global de fodemi y su impacto en el sector productivo del canton colta

4.1.1. ANÁLISIS DEL FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL (FODEMI)

FODEMI al ser una institución, financiera ofrece servicios financieros y no financieros, buscando mejorar la calidad de vida como las familias, niños, y en especial de la mujer ecuatoriana, y ha hecho que se inicien nuevos emprendimientos en el cantón Colta, que sin la ayuda de FODEMI talvez no hubieran podido iniciar sus actividades.

FODEMI como institución busca mejorar la condición de vida de sus beneficiarios y así también mejorar la condición de vida del cantón en general, para lo cual utiliza una herramienta estadística para conocer a sus beneficiarios, que es la Medición de pobreza PPI (El Progress out of poverty Index).

El PPI, es una herramienta para medición de la pobreza para organizaciones y negocios que tienen misión de servir a los pobres, que es una estadística sólida, y fácil de usar: las respuestas a las preguntas acerca de las características y propiedad de los bienes de un hogar se puntúan para el cálculo de la probabilidad de que dicho hogar, está viviendo por debajo de la línea de pobreza o por encima de la misma solo por un pequeño margen.

Las organizaciones que recopilan datos sobre la pobreza de todos los hogares que alcanzan una muestra estadísticamente relevante de los mismos pueden:

- Medir el alcance de la pobreza (es decir la porción de clientes o empleados que viven por debajo de la línea de pobreza o que son vulnerables a la misma).
- Mantener un registro de los niveles de pobreza a lo largo del tiempo.

El PPI se diseñó teniendo en mente el presupuesto y la capacidad operativa de las organizaciones reales; su simplicidad significa que quiere menos recursos para ser utilizado. El PPI es un conjunto de 10 preguntas fáciles de responder, a un miembro del hogar.

Es así que FODEMI cumple con su objetivo de ayudar a las personas más necesitadas, y que de otra manera fuera muy difícil acceder a créditos en otras entidades.

4.1.2. Análisis de FODEMI en el Cantón Colta

Un indicador importante a conocer en el cantón Colta es los índices de pobreza, y una primera posibilidad es evaluar directamente si los hogares han logrado satisfacer sus necesidades básicas, es saber sobre los bienes y servicios de que disponen. La segunda alternativa consiste en medir los recursos del hogar, usualmente sus ingresos o sus gastos, y estimar si estos son suficientes para que el hogar pueda gozar de un nivel de vida aceptable, de acuerdo con los estándares sociales prevalecientes estas alternativas de identificación se conocen como los métodos “directo” e “indirecto”, y para nuestro estudio se tomó en cuenta el método directo más conocido como el de las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI).

En base a lo expuesto se ha realizado un análisis de pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI) en el cantón Colta, a una escala parroquial, tomando como punto de partida la información generada por instituciones públicas como el INEC y el SIISE17 en los censos 2001 y 2010.

En un análisis comparativo entre los censos de población y vivienda realizados por el INEC en el año 2001 y en el año 2010 podemos indicar que, el nivel de pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) para el cantón Colta es del 95,9% y del 93,3%; respectivamente, con un variación del 2,6 %, en casi una década, siendo indicadores altos a comparación de otras ciudades, lo que quiere decir que existen serias deficiencias en la dotación de servicios a los pobladores del sector, como es el caso de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, entre otras, lo que obliga a las autoridades a mejorar las condiciones de vida de todos los habitantes del cantón.

El (NBI) en las parroquias del cantón Colta, en donde hubo una mayor variación en casi una década, fue tan solo en Villa la Unión (Cajabamba) que en el 2001 su tasa de NBI fue del 91,3% y para el 2010 fue del 86,3%, existiendo una variación del 5%. Así, nuestro análisis concluye señalando que es alarmante el nivel de NBI en este cantón.

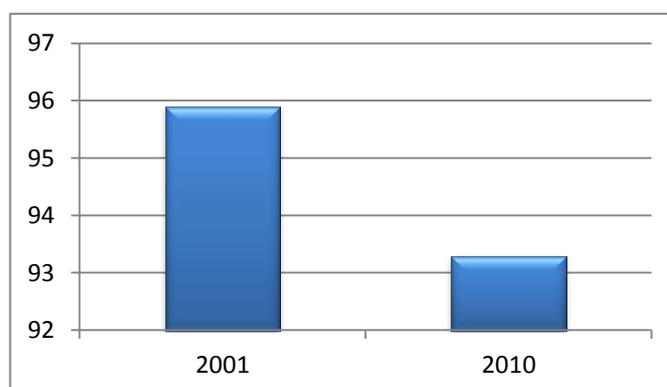
Tabla 21 Porcentaje de pobreza por NBI Colta

2001	2010	2001-2010
Tasa pobreza NBI %	Tasa pobreza NBI	Variación
95.9%	93.3%	-2.6%

Fuente: SIISE, Censos INEC, 2001 Y 2010

Elaboración: La autora.

Grafico 19 Porcentaje de pobreza por NBI Colta



Fuente: SIISE, Censos INEC, 2001 Y 2010

Elaboración: La autora

La Extrema Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) en el cantón Colta en los censos 2001 y 2010. El análisis comparativo entre los censos de población y vivienda realizados por el INEC se puede ver que, el nivel de extrema pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) para el cantón Colta es del 80% y del 64,3% respectivamente, señala que se ha reducido el 15,7 % de la pobreza extrema en este cantón, en un período de casi diez años.

El porcentaje de esta variable (NBI extrema) en las parroquias del cantón Colta, en donde hubo una mayor variación en casi una década, fue tan solo Columbe que en el 2001 su tasa de NBI extrema fue del 89,7% y para el 2013 fue del 69,7%, existiendo una variación del 20%.

Tabla 22 Extrema Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

2001	2010	2001-2010
Tasa de extrema pobreza NBI %	Tasa de extrema pobreza NBI	Variación %
80.0%	64.3%	-15.7%

Fuente: SIISE, Censos INEC, 2001 Y 2010

Elaboración: La autora.

Gráfico 20 Porcentaje de pobreza por NBI Colta

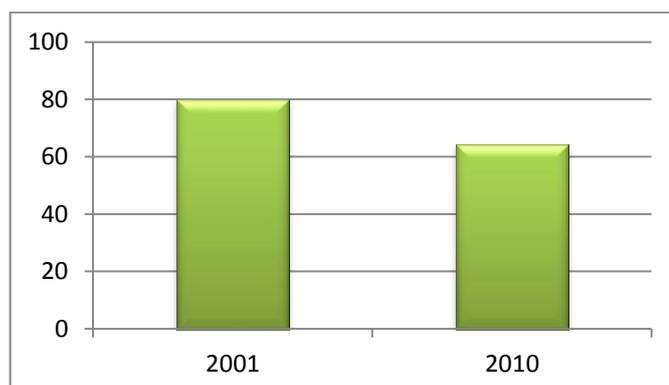


Tabla 23 Necesidades financieras del sector productivo del cantón Colta

Las necesidades financieras del sector productivo del cantón Colta, son diversas, pero se destacan el sector agrícola y pecuario, con el comercio, además existe en pequeña escala una industria molinera ubicada principalmente en las parroquias de Cajabamba, Cicalpa y Columbe.

Además de las industrias mencionadas en pequeña y mediana escala en la población en general se elaboran shigras (bolsos de hilo y cabuya) y esteras a nivel casero.

Un atractivo particular es la "Feria Indígena" que se realiza los días domingo, donde se dan los intercambios de los productos agropecuarios de la zona, su producción artesanal, y sobre todo un punto de encuentro intercultural.

4.1.3. Necesidades Financieras de los socios beneficiarios de FODEMI.

Las necesidades financieras de los socios beneficiarios de FODEMI son varias, pero en lo principal, el 71% de la población objetivo son agricultores(as) y el 12% se dedica a la crianza de animales, el 2% es jornalero, el 6% es comerciante, el 3% es empleado, que realizan actividades en el mismo cantón Colta, o en la Ciudad de Riobamba, el 2% es artesano y por último el 4% es microempresario.

De los resultados obtenidos el 40% de los usuarios del microcrédito orientan sus recursos a la producción agropecuaria, específicamente a la compra de semillas e insumos para la producción, el 23% lo destina a la compra de bienes y equipos, el 13% a capital de trabajo constituyéndose así en un factor importante de la producción y que a su vez dinamiza la economía local.

En cuanto a los créditos entregados durante el año 2010 y 2014, FODEMI trabaja con esfuerzo para brindar la mejor atención en servicios de crédito,

capacitación y asesoramiento, por esto a diciembre del año 2014, se ha entregado \$1.750.415 de dólares en crédito en el Cantón, atendiendo con crédito a 330 Grupos solidarios, 209 Bancas Comunales y 17 Individuales a un plazo de 5 a 24 meses, hemos sostenido 15 puestos de trabajo en la Agencia Riobamba. Actualmente FODEMI posee una cartera de \$4567599,44 con una morosidad del 0.41% y riesgo de 2.05%. El 70% de la población beneficiaria son mujeres, quienes viven en situación de pobreza. (FODEMI, 2014)

Tabla 24 Créditos entregado del 2010 al 2014 en el cantón Colta

AÑO	METODOLOGIA	# de Grupos	MONTO	PLAZO
2010	Grupo Solidario	12	7200	5 a 10 meses
	Banca Comunal	15	48000	8 a 12 meses
2011	Grupo Solidario	19	11400	5 a 10 meses
	Banca Comunal	23	115000	8 a 12 meses
2012	Grupo Solidario	29	12400	6 a 12 meses
	Banca Comunal	35	176950	8 a 12 meses
2013	Grupo Solidario	90	82800	6 a 18 meses
	Banca Comunal	65	458150	12 a 24 meses
	Individual	2	1700	10 a 16 meses
2014	Grupo Solidario	180	208800	18 a 24 meses
	Banca Comunal	71	606515	18 a 24 meses
	Individual	15	21500	8 a 18 meses

Fuente: FODEMI

Elaboración: La autora

Los intereses recaudados en microcréditos durante el 2014 llegaron a Intereses 68.200,83, además de otros ingresos.

Tabla 25 tasas de interés de FODEMI

TASAS DE INTERÉS								
DE LA ENTIDAD	Fija	TASA FIJA						
	Plan de Pagos	MENSUAL						
TASA EN MORA	Fecha de aplicación: %ADICIONAL DE INTERES	AL PRIMER DIA DE VENCIDO 1.1 VECES LA TASA NOMINAL PACTADA						
	GASTOS DE COBRANZA: Base de aplicación	NOTIFICACION AL PRIMER DIA DE VENCIDO	USD. 5.00					
		A PARTIR DE LA SEGUNDA NOTIFICACION	USD. 2.00					
		LLAMADA TELEFONO CONVENCIONAL	USD. 1.00					
		LLAMADA TELEFONO CELULAR	USD. 2.00					
	A partir de 61 días de atraso: costos de cobranza 7% del valor adeudado Si pasa a trámite judicial: cargo del 11.20% (10% + iva) del valor adeudado más gastos judiciales en que se incurran.							
COSTO DEL CRÉDITO**								
TIPO DE CREDITO	PLAZO S	MONTO FINANCIADO	TASA NOMINAL	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
				DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE			
MICROCRÉDITO								
Ejemplos:								
Microcrédito	06 meses	330	24,12	26,97	30,50	23,70	58,93	353,70
Microcrédito	12 meses	550	24,12	26,97	30,50	74,40	52,04	624,40
Microcrédito	24 meses	3.850	24,12	26,97	27,50	1040,10	203,73	4.890,10
CARGOS ASOCIADOS AL CREDITO ***								
CUBRE LA INSTITUCIÓN								
SEGUROS	De desgravamen , Costo y Frecuencia		0					

Fuente: FODEMI

Elaboración: FODEMI

Otra de las actividades que se destacan en el Cantón Colta es el turismo, ya que cuenta con varios sitios que son escenarios de visitas de nacionales y extranjeros, entre ellos La Laguna de Colta llamada también Kultakucha en lengua quichua, donde se puede observar flora y fauna típica de la zona. En la actualidad se está ejecutando el Proyecto de Recuperación y en los próximos meses estará en funcionamiento con infraestructura completa para servicio de los turistas, tanto nacionales como extranjeros

La mayor parte de sus habitantes se dedica a labores agropecuarias, otro sector al comercio y gran parte migra a grandes ciudades de la costa, principalmente a trabajar de jornaleros o comerciantes.

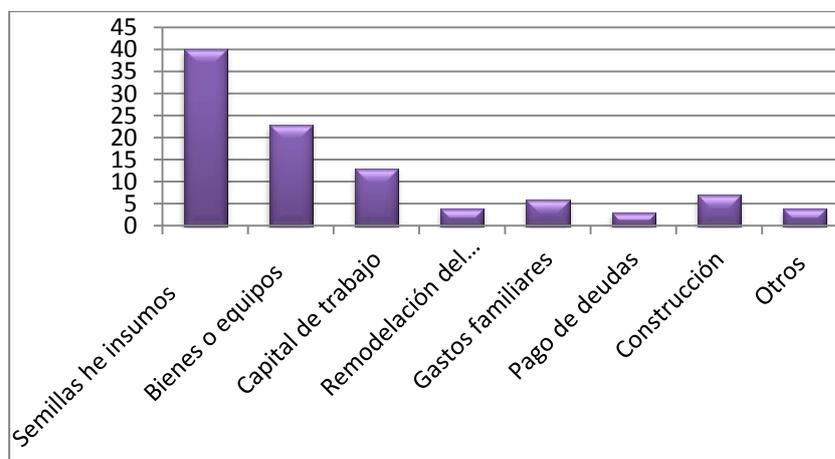
De acuerdo al análisis realizado en el diagnóstico efectuado en el cantón Colta, identificamos que el crecimiento de dicho centro poblado se ha efectuado sin un plan definido, por lo que es necesaria la intervención en cuanto al uso y ocupación de suelo, y con la intención de mejorar las condiciones de habitabilidad que al momento no son las adecuadas, y se

debe buscar fomentar un crecimiento organizado, controlar y orientar las actividades que predominan en el área de estudio, con el objeto de optimizar y potenciar aquellas actividades que por su condición generan desarrollo principalmente en la agricultura y el turismo, y plantear las mejores alternativas de expansión.

Las cualidades funcionales que tiene cada grupo de suelo para determinar su compatibilidad o incompatibilidad, lo que nos ha determinado cuales son los usos que deben tener proximidad física y cual no. Este análisis ayudará a interrelacionar las actividades, lo que es indispensable para determinar la configuración de los usos de suelo en el plan.

De acuerdo a las encuestas las necesidades de los productores son

Gráfico 21 Destino del crédito



FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

El principal destino del crédito que recibe de FODEMI se destina, con el 40% a la compra de semillas e insumos, el 23% lo destina a la compra de bienes y equipos, el 13% a capital de trabajo, de esta manera se confirma que la principal actividad es la agricultura, y al mismo tiempo es donde más se destina el crédito.

El 71% de los socios/as de FODEMI tienen como actividad principal la agricultura, seguida de la crianza de animales con el 12% constituyéndose así como las principales actividades.

FODEMI, pensando en todas estas necesidades ha contribuido con programas de capacitación, a los agricultores, además de contribuir con semillas, y otros insumos para el campo.

4.1.4. Determinar el impacto de los proyectos apoyados por (FODEMI) en el Cantón Colta.

FODEMI ha estado dirigido a proporcionar un servicio institucionalizado, de mayor calidad y mejores condiciones de vida de los beneficiarios, de cada uno de los proyectos y de los créditos entregados por FODEMI, y de esta manera romper el círculo vicioso de la pobreza a través de la prestación de sus servicios, canalizando capital productivo a la población que ha estado excluida de dichos servicios.

Muchos estudios han demostrado que los programas de crédito que proporcionan servicios financieros a hogares de bajos recursos se transforman en fuentes de capital semilla que permiten cierta estabilidad en la parte reproductiva de los negocios y de todo el núcleo familiar.

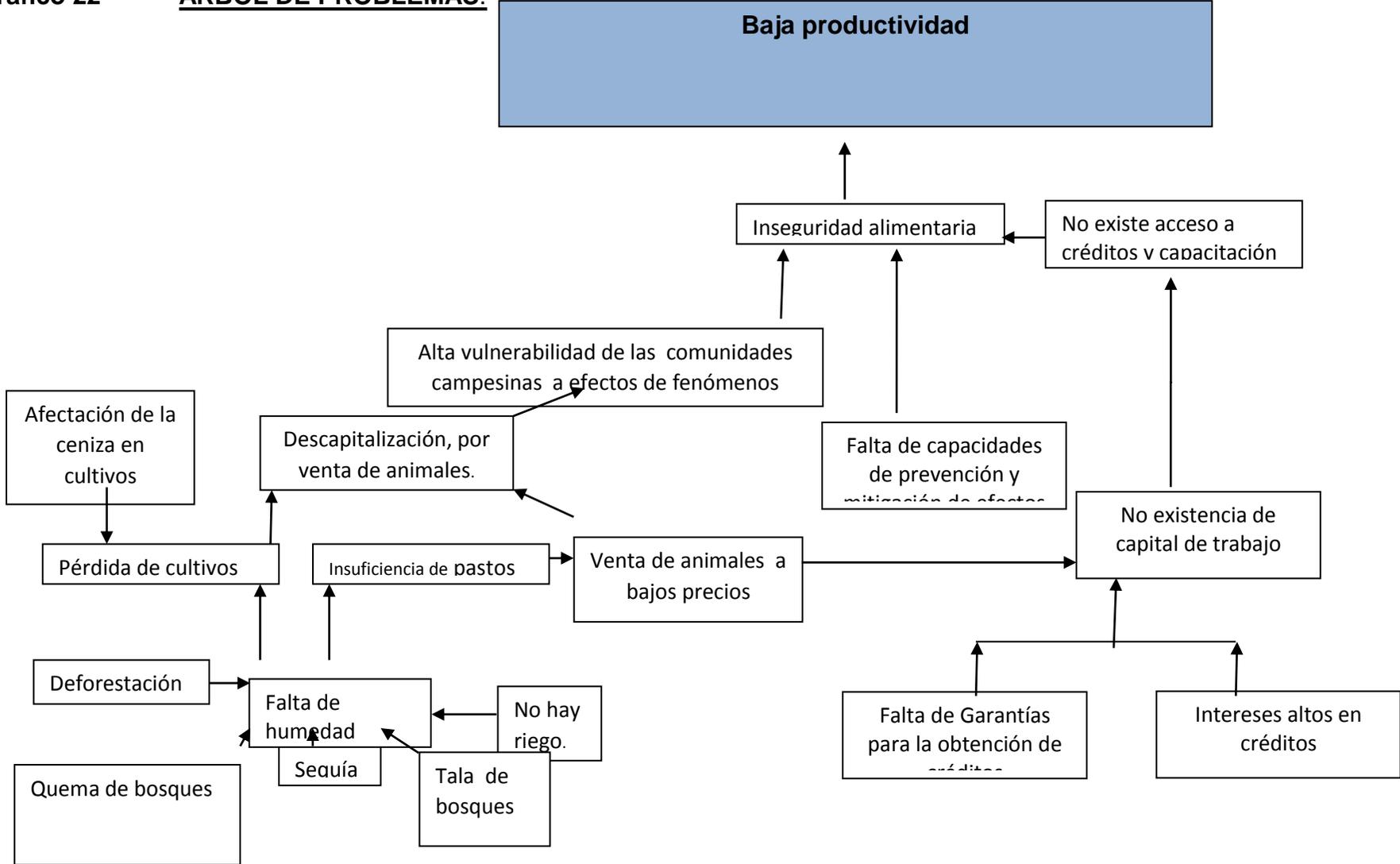
4.1.4.1. ÁRBOL DE PROBLEMAS

El árbol de problemas es una ayuda importante para entender la problemática que tienen los productores del cantón Colta y que necesitan ser resueltos. En él se expresan, en encadenamiento tipo causa/efecto, las condiciones negativas percibidas por los involucrados en relación con el problema en cuestión.

Confirmado el mencionado encadenamiento causa/efecto, se ordenan los problemas principales permitiendo al formulador o equipo identificar el conjunto de problemas sobre el cual se concentrarán los objetivos. Esta clarificación de la cadena de problemas permite mejorar el diseño, efectuar un monitoreo de los “supuestos” durante su ejecución.

Grafico 22

ÁRBOL DE PROBLEMAS.



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORADO: La Autora.

4.1.4.2. ANÁLISIS DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS

En este análisis comunitario se resalta la problemática desencadenada por efectos de la baja productividad, especialmente en cultivos sensibles a la sequía y a las heladas que se presentan en el sector cada cierto tiempo.

Se reconoce también los daños causados por el hombre al recurso forestal, mediante talas y quemas de bosques y montes nativos, que además han sido remplazados por bosques de eucalipto y pino, que causan problemas en los suelos ocasionan que los suelos se vuelvan improductivos.

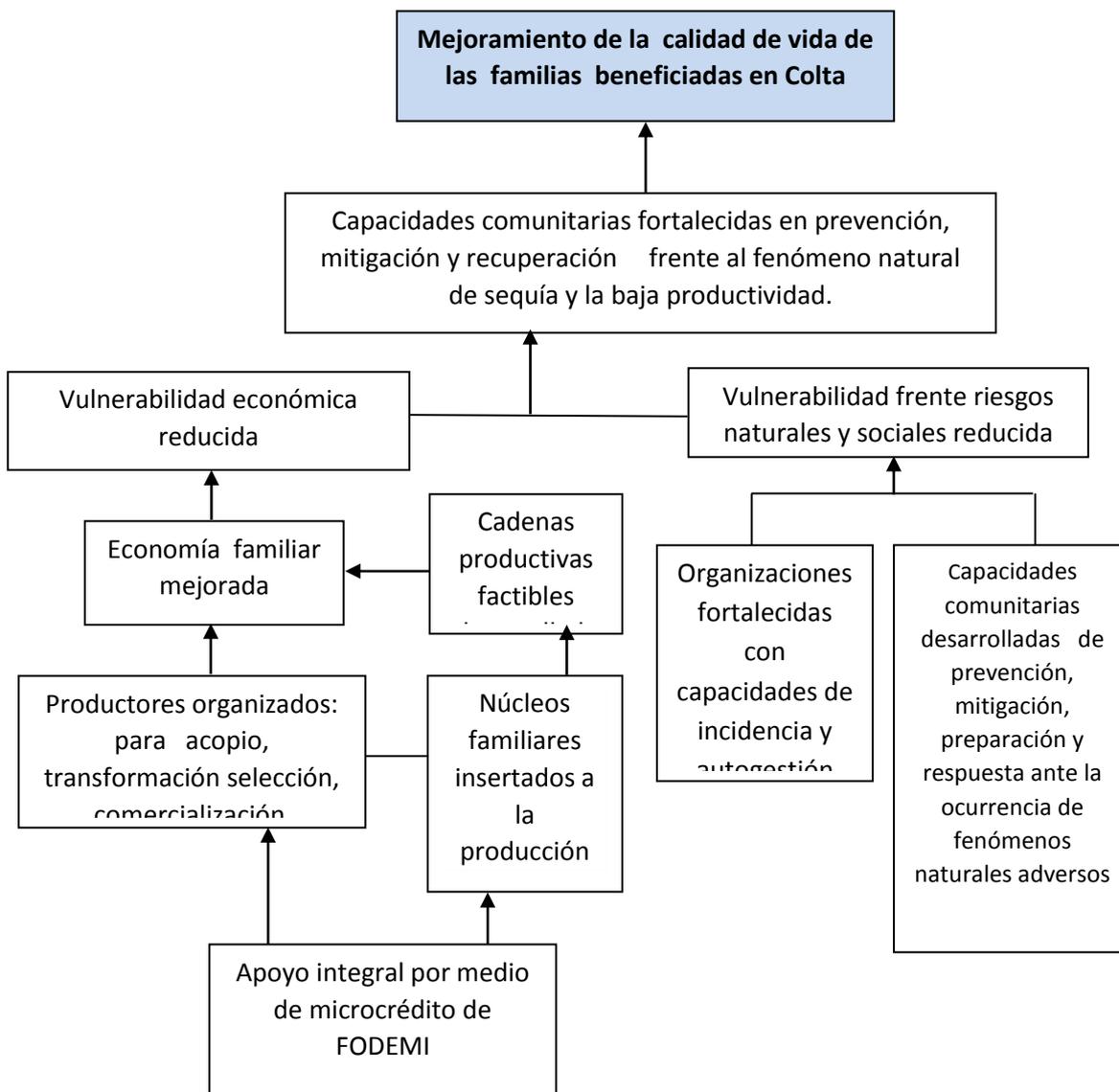
En su afán de ampliar la frontera agrícola. La falta de conciencia para la conservación del recurso forestal de protección en fuentes y microcuencas. El abuso en el uso de pesticidas químicos con la consecuente contaminación del suelo. Las prácticas inadecuadas en las labores agrícolas que provocan erosión de la capa fértil entre otras.

Además el problema de la inseguridad de los habitantes, es una preocupación de todos los días, que poco a poco lleva a que los habitantes abandonen sus hogares y migren a otros cantones vecinos.

Otro problema que se identifica es, la alta vulnerabilidad de las comunidades campesinas a efectos de fenómenos, que se puede de alguna manera explicar en que la comunidad existe una falta de capacidades de prevención y mitigación de efectos de fenómenos naturales, aunque en esta área ya se ha trabajado mucho, he incluso los albergues construidos brindan una ayuda al momento de que se presentan las emergencias naturales.

La falta de capital económico de los pobladores de las zonas afectadas es un problema presente, ya que no pueden ampliar o comprar especies para su crianza, o capital para sembrar y cosechar sus productos, porque también afecta a la seguridad alimentaria de los pobladores.

Grafico 23 **ÁRBOL DE OBJETIVOS PRODUCTIVOS DE LOS BENEFICIARIOS DE FODEMI**



FUENTE: Investigación de Campo
ELABORACION: La Autora

FODEMI se constituye en una organización muy importante para los habitantes del Cantón Colta, ya que busca principalmente mejorar su condiciones socioeconómicas, que no solo se preocupa por la entrega de créditos en condiciones favorables, sino también de brindar un apoyo integral, que se preocupa de la salud, de capacitación, y educación de los

socios, sin olvidar a las personas con capacidades especiales que son unas de sus prioridades en el trabajo cotidiano.

Tabla 26 Resultados de gestión participativa de FODEMI

DETALLE	BENEFICIARIOS	ACTIVIDAD
Componente de producción y comercialización	Beneficiarios(as): 436 habitantes	Agricultura, ganadería, Artesanos
Componente de fortalecimiento organizativo y desarrollo de capacidades	Beneficiarios (as): 525 habitantes	Agricultura, ganadería, Artesanos
Nº de beneficiarios indirectos.	Consumidores: 1000 habitantes de la ciudad de Colta y ciudades cercanas como Riobamba Intermediarios: 250 habitantes del cantón Colta y Riobamba	Agricultura, ganadería, Artesanos
Nº de beneficiarios directos:	525 habitantes	Agricultura, ganadería, Artesanos

FUENTE: FODEMI

ELABORADO: La autora

Tiene como finalidad mejorar la calidad de vida de las familias beneficiarias reduciendo la vulnerabilidad económica, mejorando las capacidades individuales, comunitarias y organizativas de la población, con un manejo coherente del riesgo. Para lo cual se plantea el mejoramiento de la producción agropecuaria con prácticas amigables al medio ambiente, implementando cadenas productivas factibles con sistemas asociativos de comercialización.

3.7.9. EVOLUCIÓN E IMPACTO PRODUCTIVO DEL MICROCRÉDITO ENTRE LOS BENEFICIARIOS DEL FONDO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL FODEMI.

El acceso al crédito en algunos casos puede conducir a aumentos considerables en los ingresos, solamente si se manejan de forma adecuada, es decir, invertir los recursos en el negocio o invertirlos en cualquier actividad productiva, una mejora del ingreso de este tipo usualmente conlleva a un efecto positivo en otros aspectos, mejoras en sus condiciones de vida, del bienestar familiar, incluso la nutrición y la educación, también mejora en forma radical la capacidad de ahorro de la familia.

Sería razonable asumir que el microcrédito permite a los socios de FODEMI, emprender proyectos que aunque son de baja productividad; antes no era posible llevarlos a cabo por la falta de acceso a servicios financieros (debido a la carencia de garantías reales) por lo que el micro financiamiento conlleva una importante contraparte social.

En cuanto a la población estudiada, en FODEMI el 71% de los socios tienen como actividad principal la agricultura, por lo que los créditos ayudan a la compra de semillas, o insumos que necesitan para sus actividades agropecuarias, seguida de la crianza de animales con el 12% constituyéndose así como las principales actividades, económicas en las que trabajan los habitantes del sector.

El 63% son de género femenino y el 37% son de género masculino, es así que las mujeres, se constituyen en emprendedoras exitosas para sus familias, cuando años atrás eran excluidas al acceso de recursos financieros formales, las instituciones de microfinanzas, además se puede anotar que el 37% de varones se hallan en el segmento de edad de 36 a 50 años, en el mismo rango en el caso de mujeres es del 43%. La participación de jóvenes asociados a las cajas comunitarias en el caso de varones y mujeres es muy similar (33,33% y 33,08%) respectivamente.

Esta realidad es muy importante ya que las organizaciones de ahorro y crédito se están convirtiendo en el punto de encuentro de jóvenes.

La población ha recibido microcréditos que van desde menos de \$ 300 dólares hasta \$ 600 por año, la entrega de montos superiores más ha dependido de la disponibilidad de recursos económicos en las cajas comunitarias que el requerimiento de sus usuarios(as). El mayor porcentaje de usuarios de microcrédito manejan montos de entre \$ 300 a 600 USD, promedio ponderado (\$ 512,00), de los cuales, el 40% se destina a la compra de semillas e insumos, el 23% lo destina a la compra de bienes y equipos, que muchas de las veces FODEMI es la que les provee las semillas e insumos para sus cultivos además de la asesoría necesaria para el desarrollo de sus cultivos.

El 34% tiene de 3 a 5 años siendo socio de FODEMI y el 41% tiene como socio más de 5 años, existiendo una gran aceptación de la población beneficiada, por lo que el 95% del total de los encuestados cree que el microcrédito que recibió si ha sido un medio que le ha permitido mejorar su producción y ganar más, por lo que es allí la importancia que ha tenido FODEMI en la población beneficiada y en el impacto socioeconómico de sus familias.

El aumento en la cobertura de poblaciones meta, entre ellas los más pobres, y es así que por lo que el 100% de los encuestados que se debe mantener el funcionamiento de FODEMI y el 96% del total de los encuestados está satisfecho(a) con el funcionamiento del Fondo de Desarrollo microempresarial.

FODEMI no solo ha contribuido a la producción y economía de los pobladores sino que también en la integración de su familiar, ya que pueden invertir en nuevas plantaciones y cosechas además de la cría de especies menores como cuyes, pollos etc.

Los ingresos de los socios beneficiados de los créditos otorgados por FODEMI ha mejorado de manera regular 54% y el 25% opinan que han

mejorado poco, mientras que tan solo el 16% opinan que han mejorado mucho, este aumento de ingresos es muy importante en el nivel socioeconómico ya que pueden tener mayor acceso a servicios como la salud, educación etc.

Tabla 27 Evolución de la producción

PARÁMETRO	CALIFICACIÓN
Alto	53,85%
Medio	38.46%
Bajo	7.69%

FUENTE: FODEMI
ELABORADO: La autora

La evolución del desempeño socioeconómico de los créditos otorgados por FODEMI, de acuerdo a la calificación que se ha basado tanto en la observación, en los balances contables y en las encuestas realizadas a los beneficiarios de las cajas comunitarias, indican que el 53.85% es de calificación alta, constituyéndose en una calificación de un buen desempeño, mientras que el 38,46% la califica como media, y el 7.69% la califica de baja existiendo aun algunas cosas por mejorar.

3.7.10. DESEMPEÑO SOCIAL

FODEMI. En este detalle hay una razón ponderable, es que todos los asociados(as) se conocen y saben a quién entregan el crédito, conocen de su honradez o de sus debilidades, información que ninguna entidad financiera accede o constata, limitándose a calificar como no sujetos de crédito a las personas simplemente por su pobreza o por su edad.

La instauración de este modelo con la inserción de capital externo, microcrédito y ahorro de las comunidades, administrados de manera directa por líderes elegidos democráticamente en el seno de las organizaciones, demuestra el crecimiento y desarrollo de un capital social evidente que va constituyéndose en un puntal que sostiene e impulsa un

proceso de rehabilitación socioeconómica de las familias beneficiarios de FODEMI.

En conclusión la evaluación y calificación del desempeño social del microcrédito realizado a través de esta investigación, desde una óptica externa, en su totalidad alcanza un nivel satisfactorio, en tanto que desde la percepción de la población asociada resulta muy satisfactorio.

Finalmente este estudio resulta oportuno para las organizaciones porque al momento ya cuentan con un medio que les permite retroalimentar su gestión y tomar decisiones, por lo cual contribuye al desarrollo y sostenibilidad de este sistema social de microfinanzas.

Los activos se incrementan y en mayor proporción el último semestre al detallar la cuenta es evidente que el incremento se da por el crecimiento en la misma dirección de la cartera de préstamos; los pasivos también crecen pero en menor proporción, por tanto el incremento de los primeros y en consecuencia del patrimonio no se está haciendo por medio de la adquisición de obligaciones, que pondría en peligro la solvencia de la institución.

Las organizaciones microfinanciera comunitarias presentan un empoderamiento de las mujeres en la gestión del modelo de microfinanzas implementado, lo cual se demuestra con el 63,41% de participación frente al 36,59% de varones. Esta realidad se constituye en una fortaleza del sistema porque la mujer campesina se caracteriza por su actitud positiva para el ahorro y han encontrado en las cajas comunitarias la oportunidad para participar, ahorrar y acceder al crédito pequeño. Los varones piensan y aspiran en el crédito mayor a través de cooperativas o bancos.

El desarrollo productivo del cantón Colta, gracias a la participación de FODEMI, con todos sus programas es significativo, además del microcrédito otorgado a las familias del cantón Colta, ha sido de gran ayuda a cada uno de los beneficiarios, de tal manera que se convierte en

un sector dinamizador de la economía local que contribuye al sector productivo del sector, es decir, el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

FODEMI contribuye a la producción de los beneficiarios, gracias a las facilidades que otorga al sector productivo de la zona, como sus tasas de interés, que oscilan entre el 24.12% anual, además de las facilidades extras que tienen los beneficiarios, es así que el 95% del total de los encuestados considera que el microcrédito si les ha permitido mejorar su producción y ganar más, mejorando de esta manera su producción.

El 2% del total de los encuestados califica los diferentes aspectos del crédito obtenido en FODEMI como excelente, el 59% lo califica como muy buena, siendo la calificación más alta obtenida, y gracias a toda la ayuda recibida, el 100% del total de los encuestados consideran que el trabajo de FODEMI, se debe mantener, ya que han sido una gran ayuda para los habitantes, además de los beneficios extras que reciben por parte del Fondo de Desarrollo Microempresarial.

3.7. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

En la comprobación de la hipótesis, que se relaciona con la incidencia que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, se tomó en cuenta los resultados de la investigación, ya que el sector de estudio se caracterizó, por poco apoyo al sector agropecuario, y un crédito casi nulo, y con la llegada de FODEMI se empezó abrir las puertas a este grupo de personas.

Su impacto se puede ver que el principal destino del crédito que recibe de FODEMI se destina a la compra de semillas e insumos, el 40% lo destina a la compra de bienes y equipos, el 13% a capital de trabajo, de esta manera se confirma que la principal actividad es la agricultura, y al mismo tiempo es donde más se destina el crédito.

El 71% de los socios/as de FODEMI tienen como actividad principal la agricultura, seguida de la crianza de animales con el 12% constituyéndose así como las principales actividades.

Cabe resaltar también que para la comprobar la hipótesis, se utilizó la prueba no paramétrica Chi-cuadrado, que busca evaluar la bondad del ajuste de un conjunto de datos a una determinada distribución esperada. Su objetivo es aceptar o rechazar la hipótesis.

En este cálculo se utilizó la frecuencia esperada y la frecuencia observada representadas en:

Ho: No existe asociación entre la respuesta esperada y la respuesta observada

H₁: Existe asociación entre la respuesta esperada y la respuesta observada

El objetivo fundamental es contrastar la hipótesis de que los canales son seleccionados un nivel de significación del 5%. Para obtener los valores Chi-cuadrado se utilizó el programa SPSS

Los parámetros de aceptación o rechazo de la hipótesis nula son los siguientes:

- Si la significancia $\leq 0,05$, RECHAZO Ho, por lo tanto SI hay asociación
- Si la significancia $> 0,05$, ACEPTO Ho, por lo tanto NO hay asociación.

Para comprobar la incidencia que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014 se utilizaron las siguientes preguntas:

1. ¿A qué actividad laboral se dedica usted principalmente es decir de qué vive?

Tabla 28 Actividad laboral

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Agricultura	160	71%
Jornalero	5	2%
Comercio	14	6%
Empleado	7	3%
Crianza de animales	27	12%
Artesano	5	2%
Microempresario	9	4%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

2. ¿Cree que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta?

Tabla 29 Impacto de FODEMI en el sector productivo

RESPUESTAS	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Excelente	12	5%
Muy Bueno	134	59%
Bueno	36	16%
Regular	45	20%
TOTAL	227	100%

FUENTE: Las encuestas
ELABORADO Verónica Chunata

Tomando en cuenta los resultados se aplicó la prueba del chi cuadrado.

Tabla 30

Resumen de procesamiento de casos

Casos					
Válido		Perdidos		Total	
N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje

La actividad laboral se dedica * (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta	100	100,0%	0	0,0%	100	100,0%
---	-----	--------	---	------	-----	--------

Actividad laboral se dedica*(FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta tabulación cruzada

			(FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta				Total
			Exelente	Muy bueno	Bueno	Regular	
A qué actividad laboral se dedica	Agricultor	Recuento	5	59	7	0	71
		Recuento esperado	3,6	41,9	11,4	14,2	71,0
	Jornalero	Recuento	0	0	2	0	2
		Recuento esperado	,1	1,2	,3	,4	2,0
	Comercio	Recuento	0	0	6	0	6
		Recuento esperado	,3	3,5	1,0	1,2	6,0
	Empleado	Recuento	0	0	1	2	3
		Recuento esperado	,2	1,8	,5	,6	3,0
	Crianza de animales	Recuento	0	0	0	13	13
		Recuento esperado	,7	7,7	2,1	2,6	13,0
	Artesano	Recuento	0	0	0	2	2
		Recuento esperado	,1	1,2	,3	,4	2,0
	Microempresario	Recuento	0	0	0	3	3
		Recuento esperado	,2	1,8	,5	,6	3,0
	Total	Recuento	5	59	16	20	100
		Recuento esperado	5,0	59,0	16,0	20,0	100,0

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	143,204 ^a	18	,000
Razón de verosimilitud	130,605	18	,000
N de casos válidos	100		

a. 24 casillas (85,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,10.

Fuente: Programa SPSS

Elaboración: La autora

De acuerdo a estos resultados, las variables estudiadas con las que desarrollo el estudio, muestran que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), si impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

Es importante también anotar que otro de los servicios que tienen los socios se da en el área de la salud y educación, además de la capacitación continua de sus beneficiarios, en especial al sector agrícola y pecuario, ya que FODEMI, realiza entrega de insumos, cursos y asesoría en la producción, que con el paso del tiempo se han ido ampliando llegando a otro tipo de negocios, como comerciantes, artesanos y el sector turístico del cantón Colta.

El interés de los créditos que otorga FODEMI, es uno de los más bajos del mercado, al mismo tiempo la institución les da la oportunidad de ser parte y gozar de los beneficios de ser asociados como:

- Consulta médica, gratis.
- Capacitación a los asociados e hijos.
- Beneficio de recuperación de gastos funerarios.
- Becas de estudios a alumnos de escasos recursos.
- Donaciones diversas a entidades e instituciones educativas de benéfica.

La consulta médica, que viene a funcionar como un seguro médico y el incremento de las coberturas, por lo tanto se determina y acepta la

hipótesis planteada, que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), si impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014

CAPITULO IV.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. CONCLUSIONES.

- Se puede concluir que FODEMI ha impactado positivamente en el cantón Colta, ya que ha contribuido a cubrir las necesidades financieras del sector productivo, principalmente a la agricultura con el 71% y el 12% a la crianza de animales.
- El impacto de los proyectos apoyados por (FODEMI) en el Cantón impacta en el sector productivo y el 59% lo califica como muy buena, además que el 95% del total de los encuestados considera que el microcrédito si les ha permitido mejorar su producción y ganar más.
- El 96% del total de los encuestados está satisfecho(a) con el funcionamiento de FODEMI, además que los beneficiarios en su mayor parte son negocios familiares, que son la principal fuente de ingresos de sus integrantes.

5.2. RECOMENDACIONES.

- Se recomienda reducir los tiempos de entrega de los créditos y al mismo tiempo ampliar los montos de crédito, ya que de esta manera los socios podrán ver de mejor manera la implementación de proyectos productivos, y así conseguir mejores resultados.
- El sistema de consolidación debe aplicar un plan permanente de capacitación de sus dirigentes y asociados, de tal modo que los proyectos crezcan y no se queden solo en proyectos familiares se subsistencia sino que se creen asociaciones de producción que creen trabajo y valor agregado, y salir con mayor rapidez de la pobreza que aun aqueja a los pobladores.
- Se recomienda que FODEMI establezca brinde una mayor seguridad y confianza a sus socios además de la implementación de estrategias y gestión conjunta para la sostenibilidad del proceso en toda la zona.

MATERIALES DE REFERENCIA

BIBLIOGRAFÍA

- KOTLER, P., ARMSTRONG, G. (2008). México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- ACHING, G. C. (2011). *Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales* (2 ed.). Buenos Aires, Argentina : Mananteal S.A.
- ARBOLEDA, M. E. (2009). *Nuevo Sendero Para Las Mujeres” Microempresa y género en América Latina en el umbral del siglo XXI* (1 ed.). Santiago de Chile, Chile : Editorial LOM.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SISTEMA FINANCIERO*. (R. O. 10-may-2011, Ed.) LEXIS.
- Berger, M. (2007). El Boon de las Microfinanzas. En M. Berger, *El Modelo Latinoamericano visto desde adentro* (pág. 397). Estados Unidos de America: Cathy Conkling-Shaker.
- Cantalapiedra, A. M. (2015). *CRÉDITO BANCARIO*. España: Unidad Editorial Información Económica S.L.
- Cantos, E. (2006). *Cantos, Enriqueta en el libro diseño y gestión de microempresas (2006)*. Guayaquil: Palermo S.A.
- Carvajal, E., & Auerbach, P. (2013). *La Microempresa en Ecuador: perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo*. Quito, Ecuador : Banco Interamericano de Desarrollo.
- Castro, M. (2011). *Importancia Y Contribución De La Pequeña Empresa*. Lima, Peru : Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- CAVANNA, J. (2007). *Del microcrédito a las microfinanzas*. Bogotá: AIG, Editorial .
- Devalle, V. (2009). *La travesía de la forma* (1 ed.). Buenos Aires, Argentina : Paidos SAICF.
- DORNBUSCH, R.; FISHER, S.; STARTZ, R. (2008). *Macroeconomía*. México: McGraw Hill.
- ESCUADERO SERRANO, M. J. (2011). *Getión Comercial y Servicio al Cliente*. Madrid: Paraninfo.
- Eumed, n. (2015). *Diccionario de economía y finanzas*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/P11.htm>
- FODEMI, F. D. (2014). *Reseña Histórica*. Ibarra, Ecuador: FODEMI.
- Gaiger, L. I. (2011). *La Economía Solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas*. Brasilia, Brasil : Veraz.
- GARCÍA SANCHEZ, M. D. (2008). *Manual de Marketing*. Madrid: ESIC Editorial.
- Globedia. (2010). *Características de la microempresa* . ABC .
- KOTLER, P., KELLER, K. (2012). *Dirección de marketing*. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- KOTLER, P., AMSTRONG, G. (2007). *Mwrkwting. Verión para latinoamérica*. México: Perrión Educación.
- KOTLER, P., KELLER, K. (2012). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- LAMB, CH., HAIR JR, J., McDANIEL, C.I. (2011). *Marketing*. México D.F.: Cengage Learning.

- LARRAIN, B., SACHS, J. (2005). *Macroeconomía en la Economía Global*. Buenos Aires: Pearson Educación.
- Mac-Clure, O. (2010). *Las microempresas: ¿una solución a los problemas de empleo*. Santiago de Chile : Palermo S.A. .
- Mankiw, G., & Rabasco, E. (2011). *Principios de economía* (4 ed.). Campus Mexico: Harvard University.
- MIGUEL VELASCO, A., MALDONADO CRUZ, P., TORRES VALDEZ, J., SOLIS JIMENEZ N. (2004). *Aportes de la ciencia regional al estudio del cambio climático*. México: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso .
- MOCHON MORCILLO, F. (2004). *Principios de Macroeconomía*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Monteros, E. (2010). *Monteros Edgar. (2005). Manual de Gestión Empresarial. Editorial* (2 ed.). Ibarra, Ecuador : Universidad de Ibarra.
- MORALES FERNANDEZ, A. R. (2009). *Gestión Comercial. Un desafío constante*. Buenos Aires: Centro de Marketing Ltda.
- MUHAMMAD, Y. (2006). *Expansión de la cobertura del microcrédito para alcanzar la meta de desarrollo*. Francia: NU.
- MULLINS, J., WALKER JR, O., BOYD JR, H., LARRÉCHÉ, J. (2007). *Administración de marketing. Un enfoque en la toma estratégica de decisiones*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- MÜNCH, L. (2010). *Administración. Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V.
- Peleal, J. (2012). *El desarrollo de las microempresas en America* . Cancun: UNC.
- PINDYCK, Robert S; RUBINFELD, Daniel L. (2009). *Microeconomía*. Madrid: Pearson Educación.
- STANTON, W., ETZEL, M., WALKER B. (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- TEJEDO, J.; IGLESIAS, M. (2009). *Operaciones Administrativas de Recursos Humanos*. Madrid: Macmillan Profesional.
- TORRES, L. (2011). *Microempresa en el Ecuador* . Quito: Globo S.A. .
- UNAM, U. N. (2014). *La producción*. D.F. Mexico: UNAM.
- Valenzuela, J. (2005). *Las ventajas del mercado, en la economía* . Buenos Aires : SANAP S.A.
- Valverde, J. L. (2010). *Del Emprendimiento a la Microempresa Minimizando las barreras entre el mercado social y el mercado capitalista*. Palermo: Universidad de Palermo .
- WordPress. (2011). *Definición de Producción* . Obtenido de <http://definicion.de/produccion/>
- Wordpress.(2014). *wordpress*. Obtenido de <https://laspequenasempresas.wordpress.com/2012/11/13/caracteristicas-de-las-microempresas/>

ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO

Encuesta dirigida a los beneficiarios del Fondo De Desarrollo Microempresarial (FODEMI),

Objetivo.- Conocer la evolución del Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), y su impacto en el sector productivo del cantón Colta provincia de Chimborazo, periodo 2010-2014.

1. Género del entrevistado

Masculino ()

Femenino ()

2. ¿Cuántos años tiene usted?

	Hombres	Mujeres
De 18 a 35	()	()
De 36 a 50	()	()
De 51 a 64	()	()
65 o mas	()	()

3. ¿Actualmente usted es o esta?

Soltero(a) () Casado(a) ()

Unión Libre () Separado(a) ()

Viudo(a) ()

4. ¿A qué actividad laboral se dedica usted principalmente es decir de qué vive?

Agricultura ()

Jornalero de la zona ()

Comercio ()

Empleado/asalariado ()

Crianza de animales ()

Artesano ()

Microempresario ()

5. ¿La casa en la que usted vive es?

Propia ()

Arrendada ()

De familiares ()

6. ¿Cuáles son los ingresos mensuales?

Menos de USD 200 ()

De USD 201 a USD 350 ()

De USD 351 a USD 500 ()

De USD 501 a USD 800 ()

Más de USD 801 ()

7. A dónde se destina el ahorro promedio familiar?

Negocio ()

Vivienda ()

Salud ()

Educación ()

Compra de bienes ()

Jubilación ()

Imprevistos ()

Otros ()

8. ¿Por qué se decidió usted por FODEMI?

Por recomendaciones ()

Por la cercanía ()

Por facilidades crediticias ()

Prestigio de FODEMI ()

9. Qué servicio financiero mantienen actualmente en FODEMI?

Ahorros ()

Créditos ()

Inversiones ()

10. ¿Cuál es el monto promedio de un crédito que usted realiza en FODEMI?

USD 301 - USD 800 ().

USD 801 - USD 1500 ()

USD 1501 - USD 3000 ()

USD 3001 - USD 5000 ()

USD 5001 - USD 10.000 ().

Más de USD 10.001 ()

11. ¿Cuál es el principal destino del crédito que usted necesita de FODEMI?

Semillas he insumos ()

Adquisición de bienes o equipos ()

Capital de trabajo ()

Remodelación del negocio ()

Gastos familiares ()

Pago de deudas ()

Construcción ()

Otros ()

12. ¿Cómo ha mejorado su microempresa con FODEMI?

Excelente ()

Bueno ()

Regular ()

Deficiente ()

13. ¿Actualmente tiene un crédito vigente con FODEMI?

Si () No ()

19. ¿El microcrédito ha sido un medio que le ha permitido producir y ganar más?

Si ()

No ()

Porqué.....

20. ¿El trámite que hay que seguir para poder obtener dicho crédito en FODEMI es?

Muy fácil ()

Fácil ()

Difícil ()

Muy difícil ()

21. ¿Cree usted que se debe mantener el sistema de microcrédito de FODEMI?

Si ()

No ()

22. ¿Está satisfecho(a) con el funcionamiento de FODEMI?

Si ()

No ()

23. ¿Cree que el Fondo de Desarrollo Microempresarial (FODEMI), impacta positivamente en el sector productivo del cantón Colta?

Excelente ()

Muy Bueno ()

Regular ()

Deficiente ()

Gracias por su colaboración.

FODEMI
BALANCE GENERAL (RIOBAMBA)
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

CUENTA	NOMBRE	SALDO FINAL	
		DEUDOR	ACREEDOR
1	ACTIVO	4.675.835,84	0,00
11	FONDOS DISPONIBLES	41.769,21	0,00
1101	Caja	0,00	0,00
110105	Efectivo	0,00	0,00
11010501	Efectivo	0,00	0,00
11010502	Fondo en efectivo cajas	0,00	0,00
110110	Caja Chica	0,00	0,00
11011002	Caja Chica	0,00	0,00
1103	Bancos y Otras Instituciones Financieras	41.769,21	0,00
110310	Bancos e Instituciones Financieras Locales	41.769,21	0,00
11031016	Banco Pichincha Riobamba 2100014599	41.769,21	0,00
13	INVERSIONES	0,00	0,00
1301	A valor razonable con cambios en estado de resulta	0,00	0,00
14	CARTERA DE CREDITOS	4.502.105,47	0,00
1404	Cartera de credito Microempresa por Vencer	4.506.609,20	0,00

140405	Microcredito por vencer de 1 a 30 dias	433.474,62	0,00
14040501	Microcredito por vencer de 1 a 30 dias	433.474,62	0,00
140410	Microcredito por vencer de 31 a 90 dias	938.330,65	0,00
14041001	Microcredito por vencer de 31 a 90 dias	938.330,65	0,00
140415	Microcredito por vencer de 91 a 180 dias	1.174.944,22	0,00
14041501	Microcredito por vencer de 91 a 180 dias	1.174.944,22	0,00
140420	Microcredito por vencer de 181 a 360 dia	1.443.015,38	0,00
14042001	Microcredito por vencer de 181 a 360 dia	1.443.015,38	0,00
140425	Microcredito por vencer mas de 360 dias	516.844,33	0,00
14042501	Microcredito por vencer mas de 360 dias	516.844,33	0,00
1414	Cart Cred Microemp que no devenga intereses	0,00	0,00
1428	Cart Cred Microemp que no devenga intereses	38.770,53	0,00
142805	Microcredito N/Dev Int de 1 a 30 dias	9.722,46	0,00
14280501	Microcredito N/Dev Int de 1 a 30 dias	9.722,46	0,00
142810	Microcredito N/Dev Int de 31 a 90 dias	14.935,85	0,00
14281001	Microcredito N/Dev Int de 31 a 90 dias	14.935,85	0,00
142815	Microcredito N/Dev Int de 91 a 180 dias	8.912,59	0,00
14281501	Microcredito N/Dev Int de 91 a 180 dias	8.912,59	0,00
142820	Microcredito N/Dev Int de 181 a 360 dias	4.308,27	0,00
14282001	Microcredito N/Dev Int de 181 a 360 dias	4.308,27	0,00
142825	Microcredito N/Dev Int mas de 360 dias	891,36	0,00
14282501	Microcredito N/Dev Int mas de 360 dias	891,36	0,00
1452	Cartera de credito Microempresa Vencido	16.016,24	0,00
145205	Microcredito Vencido de 1 a 30 dias	8.286,39	0,00
14520501	Microcredito Vencido de 1 a 30 dias	8.286,39	0,00
145210	Microcredito Vencido de 31 a 90 dias	5.756,94	0,00
14521001	Microcredito Vencido de 31 a 90 dias	5.756,94	0,00
145215	Microcredito vencido de 91 a 180 dias	1.968,91	0,00
14521501	Microcredito Vencido de 91 a 180 dias	1.968,91	0,00
145220	Microcredito Vencido de 181 a 360 dias	0,00	0,00
14522001	Microcredito Vencido de 181 a 360 dias	0,00	0,00
145225	Microcredito Vencido mas de 360 dias	4,00	0,00
14522501	Microcredito Vencido mas de 360 dias	4,00	0,00
1499	(Provision para creditos incobrables)	0,00	59.290,50
149920	(Cartera de creditos para Microcredito)	0,00	59.290,50
14992001	Provision para cartera incobrable	0,00	59.290,50
16	CUENTAS POR COBRAR	69.342,26	0,00
1602	Intereses por cobrar inversiones	0,00	0,00
160205	Para negociar	0,00	0,00
16020501	Intereses inversiones para negociar	0,00	0,00
160215	Mantenidas hasta el vencimiento	0,00	0,00
16021501	Mantenidas hasta el vencimiento	0,00	0,00
1603	Intereses por cobrar cartera de credito	69.342,26	0,00
160320	Intereses por cobrar para microcredito	69.342,26	0,00
16032001	Intereses por cobrar para microcredito	69.342,26	0,00
1614	Pagos por cuenta de clientes	0,00	0,00
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	41.524,09	0,00
1805	Muebles, Enseres y Eq Oficina	21.958,08	0,00
180501	Muebles, Enseres y Eq Oficina	21.958,08	0,00
18050101	Muebles, Enseres y Equipo de Oficina	21.958,08	0,00
1806	Equipos de Computacion	19.864,05	0,00
180601	Equipos de Computacion	19.864,05	0,00
18060101	Equipos de Computacion	19.864,05	0,00
1807	Unidades de Transporte	20.830,17	0,00

180701	Unidades de Transporte	20.830,17	0,00
18070101	Unidades de Transporte	20.830,17	0,00
1899	(Depreciacion acumulada)	0,00	21.128,21
189915	(Deprec acum Muebles, Enseres y Eq Ofic)	0,00	4.126,97
18991501	(Deprec acum Muebles, Enseres y Eq ofic)	0,00	4.126,97
189920	(Deprec acum Equipos de Computacion)	0,00	8.908,04
18992001	(Deprec acum Equipos de Computacion)	0,00	8.908,04
189925	(Deprec acum Unidades de Transporte)	0,00	8.093,20
18992501	(Deprec acum Unidades de Transporte)	0,00	8.093,20
189940	(Deprecacion Otros)	0,00	0,00
18994001	(Deprecacion Otros)	0,00	0,00
19	OTROS ACTIVOS	21.094,81	0,00
19059904	(Amortizacion Acum Gastos Adecuacion)	0,00	0,00
1906	Materiales, Mercaderias e Insumos	0,00	0,00
190615	Proveeduria	0,00	0,00
19061501	Materiales de Oficina	0,00	0,00
1908	Transferencias Internas	21.094,81	0,00
190805	Transferencias Internas	21.094,81	0,00
19080501	Matriz	21.094,81	0,00
1990	Otros	1.962,00	0,00
199005	Impuesto al valor agregado IVA	0,00	0,00
19900501	Impuesto al valor agregado IVA	0,00	0,00
199010	Otros Impuestos	0,00	0,00
19901001	Retencion en la fuente Imp a la Renta	0,00	0,00
199015	Depositos en Garantia	1.962,00	0,00
19901501	Arriendos	1.962,00	0,00
1999	(Provision para otros activos irrecup)	0,00	1.962,00
199990	(Provision para otros activos)	0,00	1.962,00
19999001	(Provision para otros activos)	0,00	1.962,00
2	PASIVOS	0,00	4.675.835,84
25	CUENTAS POR PAGAR	0,00	0,00
2501	Intereses por Pagar	0,00	0,00
29	OTROS PASIVOS	0,00	4.675.835,84
2903	Fondos en Administracion	0,00	0,00
290305	Fondos en Administracion	0,00	0,00
29030501	Fondos en Administracion	0,00	0,00
29030502	Kiva Microfunds	0,00	0,00
2908	Transferencias Internas	0,00	4.675.835,84
290805	Transferencias Internas	0,00	4.675.835,84
29080501	Matriz	0,00	4.675.835,84
71	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	3.363,34	0,00
7101	Valor y Bien Propios en Poder de Terceros	0,00	0,00
710190	Otros	0,00	0,00
71019001	Otros entregados en garantia	0,00	0,00
7102	Act Prop en Poder Tercer Entreg Garantia	0,00	0,00
710240	Cartera de Credito para la Microempresa	0,00	0,00
71024001	Cartera de Credito Entregados en Garantia	0,00	0,00
7103	Activos Castigados	1.121,29	0,00
710310	Cartera de Creditos Castigados	1.121,29	0,00
71031001	Cartera de Creditos Castigados	1.121,29	0,00
710320	Cuentas por Cobrar	0,00	0,00
71032001	Cuentas por Cobrar Castigadas	0,00	0,00
7107	Cartera de Credito y Otros Act en demanda judicial	0,00	0,00
710720	Para la Microempresa	0,00	0,00

71072001	Cartera en demanda judicial	0,00	0,00
710735	Cuentas por cobrar	0,00	0,00
71073501	Cuentas por cobrar en demanda judicial	0,00	0,00
7109	Intereses, Comisiones e Ingresos en Suspenso	2.242,05	0,00
710920	Intereses de Credito para la Microempresa	2.242,05	0,00
71092002	Intereses de Credito para la Microempresa	1.587,17	0,00
71092003	Intereses Mora Cart Credito Microempresa	520,35	0,00
7190	Intereses Mora Castigados	134,53	0,00
719005	Otras cuentas de orden deudoras	0,00	0,00
71900501	Cobertura de seguros	0,00	0,00
72	Cobertura de Seguros	0,00	0,00
7201	DEUDORAS POR EL CONTRARIO	0,00	3.363,34
720190	Valor y Bien Propios en Poder de Terceros	0,00	0,00
72019001	Otros	0,00	0,00
7202	Otros entregados en garantia	0,00	0,00
720240	Act Prop Poder de Tercer Entreg Garantia	0,00	0,00
72024001	Cartera de Credito para la Microempresa	0,00	0,00
7203	Cart Cred Entregados en Garant por contra	0,00	0,00
720310	Activos Castigados	0,00	1.121,29
72031001	Cartera de Creditos Castigados	0,00	1.121,29
720320	Cartera de Creditos Castigados	0,00	1.121,29
72032001	Cuentas por cobrar	0,00	0,00
7207	Cuentas por cobrar castigadas por contra	0,00	0,00
720720	Cart de Cred y Otros Act demanda judicial	0,00	0,00
72072001	Para la Microempresa	0,00	0,00
720735	Cartera en demanda judicial por contra	0,00	0,00
72073501	Cuentas por cobrar	0,00	0,00
7209	Cuentas por cob en demanda jud por contra	0,00	0,00
720920	Intereses, Comisiones e Ingresos en Suspenso	0,00	2.242,05
72092001	Intereses de Credito para la Microempresa	0,00	2.242,05
72092002	Intereses de Credito para la Microempresa	0,00	1.587,17
72092003	Interes Mora Cart Credito Microempresa	0,00	520,35
7290	Intereses Mora Castigados por Contra	0,00	134,53
729005	Otras cuentas de orden deudoras	0,00	0,00
72900501	Cobertura de seguros	0,00	0,00
73	Cobertura de seguros	0,00	0,00
7301	ACREEDORAS POR CONTRA	7.525.715,00	0,00
730110	Valores y bienes recib de terceros	7.525.715,00	0,00
73011001	Documentos en Garantia	7.525.715,00	0,00
730120	Documentos en Garantia	7.525.715,00	0,00
73012001	Bienes inmuebles en garantia	0,00	0,00
74	Bienes inmuebles en garantia	0,00	0,00
7401	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	0,00	7.525.715,00
740110	Valores y bienes recib de terceros	0,00	7.525.715,00
74011001	Documentos en Garantia	0,00	7.525.715,00
740120	Documentos en Garantia por contra	0,00	7.525.715,00
74012001	Bienes inmuebles en garantia	0,00	0,00
	Bienes inmuebles en garantia por contra	0,00	0,00

FODEMI

BALANCE GENERAL (RIOBAMBA)

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

CUENTA	NOMBRE	SALDO FINAL	
		DEUDOR	ACREEDOR
1	ACTIVO	3.870.926,29	0,00
11	FONDOS DISPONIBLES	6.870,91	0,00
1101	Caja	300,00	0,00
110105	Efectivo	0,00	0,00
11010501	Efectivo	0,00	0,00
11010502	Fondo en efectivo cajas	0,00	0,00
110110	Caja Chica	300,00	0,00
11011002	Caja Chica	300,00	0,00
1103	Bancos y Otras Instituciones Financieras	6.570,91	0,00
110310	Bancos e Instituciones Financieras Locales	6.570,91	0,00

11031016	Banco Pichincha Riobamba 2100014599	6.570,91	0,00
1104	Efectos de cobro inmediato	0,00	0,00
110401	Efectos de cobro inmediato	0,00	0,00
11040101	Cheques Recibidos	0,00	0,00
13	INVERSIONES	0,00	0,00
1301	A valor razonable con cambios en estado de resulta	0,00	0,00
14	CARTERA DE CREDITOS	3.341.025,52	0,00
1404	Cartera de credito Microempresa por Vencer	3.379.932,00	0,00
140405	Microcredito por vencer de 1 a 30 dias	308.228,00	0,00
14040501	Microcredito por vencer de 1 a 30 dias	308.228,00	0,00
140410	Microcredito por vencer de 31 a 90 dias	656.189,23	0,00
14041001	Microcredito por vencer de 31 a 90 dias	656.189,23	0,00
140415	Microcredito por vencer de 91 a 180 dias	857.680,58	0,00
14041501	Microcredito por vencer de 91 a 180 dias	857.680,58	0,00
140420	Microcredito por vencer de 181 a 360 dia	1.129.170,15	0,00
14042001	Microcredito por vencer de 181 a 360 dia	1.129.170,15	0,00
140425	Microcredito por vencer mas de 360 dias	428.664,04	0,00
14042501	Microcredito por vencer mas de 360 dias	428.664,04	0,00
1414	Cart Cred Microemp que no devenga intereses	2.985,11	0,00
141405	Microcredito N/Dev Int de 1 a 30 dias	820,69	0,00
14140501	Microcredito N/Dev Int de 1 a 30 dias	820,69	0,00
141410	Microcredito N/Dev Int de 31 a 90 dias	402,29	0,00
14141001	Microcredito N/Dev Int de 31 a 90 dias	402,29	0,00
141415	Microcredito N/Dev Int de 91 a 180 dias	630,37	0,00
14141501	Microcredito N/Dev Int de 91 a 180 dias	630,37	0,00
141420	Microcredito N/Dev Int de 181 a 360 dias	820,02	0,00
14142001	Microcredito N/Dev Int de 181 a 360 dias	820,02	0,00
141425	Microcredito N/Dev Int mas de 360 dias	311,74	0,00
14142501	Microcredito N/Dev Int mas de 360 dias	311,74	0,00
1424	Cartera de credito Microempresa Vencido	583,43	0,00
142405	Microcredito Vencido de 1 a 30 dias	503,81	0,00
14240501	Microcredito Vencido de 1 a 30 dias	503,81	0,00
142410	Microcredito Vencido de 31 a 90 dias	79,62	0,00
14241001	Microcredito Vencido de 31 a 90 dias	79,62	0,00
1499	(Provision para creditos incobrables)	0,00	42.475,02
149920	(Cartera de creditos para Microcredito)	0,00	42.475,02
14992001	Provision para cartera incobrable	0,00	42.475,02
16	CUENTAS POR COBRAR	51.875,56	0,00

1603	Intereses por cobrar cartera de credito	51.875,56	0,00
160320	Intereses por cobrar para microcredito	51.875,56	0,00
16032001	Intereses por cobrar para microcredito	51.875,56	0,00
1614	Pagos por cuenta de clientes	0,00	0,00
161430	Gastos judiciales	0,00	0,00
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	26.659,99	0,00
1805	Muebles, Enseres y Eq Oficina	16.342,35	0,00
180501	Muebles, Enseres y Eq Oficina	16.342,35	0,00
18050101	Muebles, Enseres y Equipo de Oficina	16.342,35	0,00
1806	Equipos de Computacion	9.837,00	0,00
180601	Equipos de Computacion	9.837,00	0,00
18060101	Equipos de Computacion	9.837,00	0,00
1807	Unidades de Transporte	10.427,61	0,00
180701	Unidades de Transporte	10.427,61	0,00
18070101	Unidades de Transporte	10.427,61	0,00
1899	(Depreciacion acumulada)	0,00	9.946,97
189915	(Deprec acum Muebles, Enseres y Eq Ofic)	0,00	2.326,87
18991501	(Deprec acum Muebles, Enseres y Eq ofic)	0,00	2.326,87
189920	(Deprec acum Equipos de Computacion)	0,00	3.490,46
18992001	(Deprec acum Equipos de Computacion)	0,00	3.490,46
189925	(Deprec acum Unidades de Transporte)	0,00	4.129,64
18992501	(Deprec acum Unidades de Transporte)	0,00	4.129,64
19	OTROS ACTIVOS	444.494,31	0,00
1908	Transferencias Internas	443.770,41	0,00
190805	Transferencias Internas	443.770,41	0,00
19080501	Matriz	443.770,41	0,00
1990	Otros	1.962,00	0,00
199015	Depositos en Garantia	1.962,00	0,00
19901501	Arriendos	1.962,00	0,00
1999	(Provision para otros activos irrecup)	0,00	1.238,10
199990	(Provision para otros activos)	0,00	1.238,10
19999001	(Provision para otros activos)	0,00	1.238,10
2	PASIVOS	0,00	3.983.890,13
25	CUENTAS POR PAGAR	0,00	0,00
2501	Intereses por Pagar	0,00	0,00
250135	Obligaciones Financieras	0,00	0,00
29	OTROS PASIVOS	0,00	3.983.890,13
2903	Fondos en Administracion	0,00	0,00

290305	Fondos en Administracion	0,00	0,00
29030501	Fondos en Administracion	0,00	0,00
29030502	Kiva Microfunds	0,00	0,00
2908	Transferencias Internas	0,00	3.983.543,79
290805	Transferencias Internas	0,00	3.983.543,79
29080501	Matriz	0,00	3.983.543,79
2990	Otros	0,00	346,34
299005	Sobrantes de caja	0,00	1,01
29900501	Sobrantes de caja	0,00	1,01
299090	Varios	0,00	345,33
29909001	Varios	0,00	0,00
29909002	Consignacion para pago de obligaciones	0,00	0,00
29909003	Sobrantes de clientes	0,00	345,33
34900501	Otros Aportes	0,00	0,00
36	RESULTADOS	0,00	0,00
3601	Utilidades o excedentes acumulados	0,00	0,00
360105	Utilidades o excedentes acumulados	0,00	0,00
36010501	Utilidades o excedentes acumulados	0,00	0,00
3603	Utilidad del ejercicio	0,00	0,00
360305	Utilidad del ejercicio	0,00	0,00
36030501	Utilidad del ejercicio	0,00	0,00
3604	(Perdida del ejercicio)	0,00	0,00
360405	(Perdida del ejercicio)	0,00	0,00
36040501	(Perdida del ejercicio)	0,00	0,00
4	GASTOS	641.253,56	0,00
41	INTERESES CAUSADOS	136.789,08	0,00
4103	Obligaciones Financieras	136.789,08	0,00
410330	Oblig con Entidades Finan Sector Publico	8.395,33	0,00
41033001	Intereses Ent Financieras Sector Publico	8.395,33	0,00
410350	Otras Obligaciones	128.393,75	0,00
41035001	Intereses Vision Mundial Ecuador	0,00	0,00
41035002	Intereses Vision Fund	43.486,84	0,00
41035003	Intereses Fondos en Administracion	78,02	0,00
41035005	Intereses Proyecto Poder	0,00	0,00
41035006	Intereses Oikocredit	19.126,55	0,00
41035007	Intereses Global Partnerships	15.335,75	0,00
41035008	Intereses Corporacion Financiera Nacional	0,00	0,00
41035009	Intereses Otros Fondos	50.366,59	0,00

42	COMISIONES CAUSADAS	6.734,01	0,00
4201	Obligaciones Financieras	6.734,01	0,00
420105	Comisiones	6.734,01	0,00
42010501	Comisiones Vision Fund	0,00	0,00
42010502	Comisiones otros	6.734,01	0,00
44	PROVISIONES	26.110,63	0,00
4401	Inversiones	5,35	0,00
440105	Inversiones	5,35	0,00
44010501	Provision Inversiones	5,35	0,00
4402	Cartera de Creditos	24.834,31	0,00
440205	Cartera de Creditos	24.834,31	0,00
44020501	Provision cartera de Microcredito	24.834,31	0,00
4403	Provision para otras cuentas por cobrar	46,44	0,00
440305	Provision para otras cuentas por cobrar	46,44	0,00
44030501	Provision para cuentas por cobrar	46,44	0,00
4405	Otros Activos	1.224,53	0,00
440505	Otros Activos	1.224,53	0,00
44050501	Otros Activos	1.224,53	0,00
45	GASTOS DE OPERACION	442.099,68	0,00
4501	Gastos de Personal	281.879,67	0,00
450105	Remuneraciones mensuales	135.446,25	0,00
45010501	Remuneraciones mensuales	135.446,25	0,00
450110	Beneficios sociales	21.133,94	0,00
45011001	Decimo Tercer Sueldo	15.307,50	0,00
45011002	Decimo Cuarto Sueldo	5.749,88	0,00
45011003	Bonificacion por Desahucio	76,56	0,00
450115	Gastos de Representacion, Residen y Responsabilidad	0,00	0,00
45011501	Gastos de Representacion	0,00	0,00
45011502	Gastos de Responsabilidad	0,00	0,00
45011503	Gastos de Residencia	0,00	0,00
450120	Aportes IESS	22.183,24	0,00
45012001	Aportes IESS	22.183,24	0,00
450125	Impuesto a la renta del personal	0,00	0,00
45012501	Impuesto a la renta del personal	0,00	0,00
450130	Pensiones y Jubilaciones	7.051,76	0,00
45013001	Pensiones Jubilares	5.242,01	0,00
45013002	Desahucio	1.809,75	0,00
450135	Fondos de Reserva IESS	9.771,89	0,00

45013501	Fondos de Reserva IESS	9.771,89	0,00
450190	Otros	86.292,59	0,00
45019001	Bono de Asesores	47.044,70	0,00
45019002	Bono Navideño	3.767,70	0,00
45019003	Comisariato	0,00	0,00
45019004	Uniformes	5.665,70	0,00
45019005	Bono de Eficiencia	160,50	0,00
45019006	Capacitacion	9.092,16	0,00
45019007	Bonificacion Vacacional	5.830,44	0,00
45019008	Hospedaje	5.802,15	0,00
45019009	Alimentacion	5.279,77	0,00
45019010	Movilizacion Empleados	2.449,47	0,00
45019011	Indemnizaciones	1.200,00	0,00
4502	Honorarios	45.577,94	0,00
450205	Directores	0,00	0,00
45020501	Junta Directiva	0,00	0,00
450210	Honorarios Profesionales	45.577,94	0,00
45021001	Honorarios Nacionales	6.081,61	0,00
45021002	Honorarios Extranjeros	39.496,33	0,00
4503	Servicios Varios	46.792,15	0,00
450305	Movilizacion fletes y embalajes	258,57	0,00
45030501	Movilizacion Equipos	39,45	0,00
45030503	Fletes y embalajes	219,12	0,00
45030504	Envio correspondencia clientes	0,00	0,00
450310	Servicios de guardiana	673,31	0,00
45031001	Servicios de guardiana	0,00	0,00
45031002	Monitoreo de alarma	673,31	0,00
450315	Publicidad y propaganda	3.679,71	0,00
45031501	Publicidad y propaganda	3.679,71	0,00
450320	Servicios básicos	6.748,29	0,00
45032001	Telefono	2.940,61	0,00
45032002	Energia Electrica	1.020,98	0,00
45032003	Agua	37,59	0,00
45032004	Servicios varios	37,96	0,00
45032005	Internet	2.711,15	0,00
450325	Seguros	16.980,10	0,00
45032501	Seguros de vehículos	2.241,43	0,00
45032502	Seguros de Vida y Salud Empleados	8.709,02	0,00

45032503	Seguros Equipo de Computacion	613,37	0,00
45032504	Seguros de Desgravamen	5.048,45	0,00
45032505	Seguros de Fidelidad Privada	125,47	0,00
45032506	Seguros de Robo y Asalto	214,67	0,00
45032507	Seguros de Incendios	27,69	0,00
450330	Arrendamientos	10.306,25	0,00
45033001	Arrendamientos	10.306,25	0,00
450390	Otros Servicios	8.145,92	0,00
45039001	Servicios de limpieza	0,00	0,00
45039002	Fotocopias	143,80	0,00
45039003	Refrigerios clientes	73,84	0,00
45039004	Gastos bancarios	5.464,82	0,00
45039005	Servicio transporte de valores	0,00	0,00
45039016	Credit Report	2.463,46	0,00
4504	Impuestos, Contribuciones y Multas	37.491,35	0,00
450405	Impuestos Fiscales	36.436,47	0,00
45040501	Impuestos Fiscales Vision Fund	12.853,44	0,00
45040502	Impuestos fiscales Otros	23.583,03	0,00
450410	Impuestos municipales	576,84	0,00
45041001	Impuestos municipales	576,84	0,00
450430	Multas y otras sanciones	1,66	0,00
45043001	Multas y otras sanciones	1,66	0,00
450490	Impuestos y Aportes Otros Organ e Instituciones	476,38	0,00
45049001	Red Financiera Rural	264,12	0,00
45049003	Formularios	0,00	0,00
45049004	Impuestos y aportes para otros oganismos	212,26	0,00
4505	Depreciaciones	11.468,01	0,00
450525	Deprec Muebles, Enseres y Eq Oficina	1.276,44	0,00
45052501	Deprec Muebles, Enseres y Eq Oficina	1.276,44	0,00
450530	Deprec Equipo de Computacion	5.156,10	0,00
45053001	Deprec Equipo de Computacion	5.156,10	0,00
450535	Deprec Unidades de Transporte	5.035,47	0,00
45053501	Deprec Unidades de Transporte	5.035,47	0,00
4506	Amortizaciones	3.493,79	0,00
450605	Amort Gastos Anticipados	0,00	0,00
45060501	Amort Gastos Anticipados	0,00	0,00
450615	Amort Gastos de Instalacion	0,00	0,00
45061501	Amort Gastos de Instalacion	0,00	0,00

450620	Amort Estudios	0,00	0,00
45062001	Amort Estudios	0,00	0,00
450625	Amort Programas de Computacion	3.493,79	0,00
45062501	Amort Programas de Computacion	3.493,79	0,00
450630	Amort Gastos de Adecuacion	0,00	0,00
45063001	Amort Gastos de Adecuacion	0,00	0,00
4507	Otrs gastos	15.396,77	0,00
450705	Suministros diversos	5.265,26	0,00
45070501	Suministros diversos	5.200,16	0,00
45070502	Suministros otros activos menores	65,10	0,00
450715	Mantenimiento y Reparaciones	6.674,14	0,00
45071501	Manten y Repar Vehiculos	1.101,06	0,00
45071502	Manten y Repar Equipo de Computacion	751,38	0,00
45071503	Manten y Repar Equipo de Oficina	91,00	0,00
45071504	Combustibles	1.535,67	0,00
45071506	Manten y Repar Edificios	3.195,03	0,00
450790	Otros	3.457,37	0,00
45079001	Revistas y Periodicos	64,55	0,00
45079002	Presentes	917,31	0,00
45079004	Matriculacion Vehiculos	438,26	0,00
45079005	Otros Gastos	2.003,65	0,00
45079006	Capacitacion clientes	33,60	0,00
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	649,59	0,00
4703	Interes y Comisiones Deveng Ejerc Anter	571,24	0,00
470305	Interes y Comisiones Deveng Ejerc Anter	571,24	0,00
47030501	Interes y Comisiones Deveng Ejerc Anter	571,24	0,00
4790	Otros	78,35	0,00
479005	Otros Gastos de Ejercicios Anteriores	78,35	0,00
47900501	Otros Gastos de Ejercicios Anteriores	0,00	0,00
47900502	Perdida en Activos Fijos	78,35	0,00
48	IMPUESTO Y PARTICIPACION EMPLEADOS	28.870,57	0,00
4815	Impuesto a la Renta	28.870,57	0,00
481501	Impuesto a la Renta	28.870,57	0,00
48150101	Impuesto a la Renta	28.870,57	0,00
5	INGRESOS	0,00	528.289,72
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	0,00	520.717,61
5101	Depositos	0,00	1.553,28
510110	Depositos en Bcos y Otras Instit Financieras	0,00	1.553,28

51011001	Depositos en Bcos y Otras Instituciones	0,00	1.553,28
5103	Interes y Descptos Inver Titulos Valores	0,00	1.603,20
510305	Para negociar	0,00	0,00
51030501	Intereses inversiones para negociar	0,00	0,00
510315	Mantenidas hasta el vencimiento	0,00	1.603,20
51031501	Mantenidas hasta el vencimiento	0,00	1.603,20
5104	Intereses de Cartera de Credito	0,00	517.561,13
510420	Cartera de Credito para la Microempresa	0,00	515.651,93
51042001	Cartera de Credito para la Microempresa	0,00	515.651,93
510430	Interes de Mora	0,00	1.909,20
51043001	Intereses de Mora	0,00	1.909,20
52	COMISIONES GANADAS	0,00	0,00
5201	Cartera de Credito	0,00	0,00
54	INGRESOS POR SERVICIOS	0,00	4.400,09
5404	Manejo y cobranzas	0,00	4.400,09
540405	Manejo y cobranzas	0,00	4.400,09
54040501	Notificaciones	0,00	662,00
54040502	Multas	0,00	2.110,00
54040503	Comunicaciones	0,00	1.628,09
5406	Por Asesoramiento Financiero	0,00	0,00
540605	Capacitacion Clientes	0,00	0,00
54060501	Capacitacion Clientes	0,00	0,00
5490	Otros Servicios	0,00	0,00
549005	Otros Servicios	0,00	0,00
54900501	Otros Servicios	0,00	0,00
56	OTROS INGRESOS	0,00	3.172,02
5601	Utilidad en Venta de bienes	0,00	1.147,48
560105	Utilidad en Venta de bienes	0,00	1.147,48
56010501	Utilidade en Venta de bienes	0,00	1.147,48
5604	Recuperacion Activos Financieros	0,00	2.011,18
560405	De activos castigados	0,00	462,09
56040501	Capital Castigado	0,00	462,09
56040502	Intereses de creditos castigados	0,00	0,00
56040503	Intereses mora de castigados	0,00	0,00
56040504	Recuperaciones de cuentas por cobrar	0,00	0,00
560410	Reversion de Provisiones	0,00	887,28
56041001	Reversion de provisiones	0,00	887,28
56041002	Reversion provision de Cartera	0,00	0,00

560415	Devolucion de Impuestos y Multas	0,00	0,00
56041501	Devolucion de impuestos y multas	0,00	0,00
560420	Intereses y Comisiones a?os anteriores	0,00	661,81
56042001	Intereses y Comisiones a?os anteriores	0,00	661,81
5690	Otros	0,00	13,36
569005	Overhead Gastos Administrativos	0,00	13,36
56900501	Overhead Gastos Administrativos	0,00	0,00
56900502	Ingresos por Ajustes	0,00	0,00
56900503	Otros Ingresos	0,00	13,36
59	PERDIDAS Y GANANCIAS	0,00	0,00
6	CONTINGENTES	0,00	0,00
61	DEUDORAS	0,00	0,00
62	DEUDORAS POR CONTRA	0,00	0,00
7	CUENTAS DE ORDEN	0,00	0,00
71	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	101,11	0,00
7109	Intereses, Comisiones e Ingresos en Suspenso	101,11	0,00
710920	Intereses de Credito para la Microempresa	101,11	0,00
71092001	Intereses de Credito para la Microempresa	94,58	0,00
71092002	Intereses Mora Cart Credito Microempresa	6,53	0,00
71092003	Intereses Mora Castigados	0,00	0,00
7190	Otras cuentas de orden deudoras	0,00	0,00
719005	Cobertura de seguros	0,00	0,00
71900501	Cobertura de Seguros	0,00	0,00
72	DEUDORAS POR CONTRA	0,00	101,11
7201	Valor y Bien Propios en Poder de Terceros	0,00	0,00
720190	Otros	0,00	0,00
7209	Intereses, Comisiones e Ingresos en Suspenso	0,00	101,11
720920	Intereses de Credito para la Microempresa	0,00	101,11
72092001	Intereses de Credito para la Microempresa	0,00	94,58
72092002	Interes Mora Cart Credito Microempresa	0,00	6,53
72092003	Intereses Mora Castigados por Contra	0,00	0,00
7290	Otras cuentas de orden deudoras	0,00	0,00
729005	Cobertura de seguros	0,00	0,00
72900501	Cobertura de seguros	0,00	0,00
73	ACREEDORAS POR CONTRA	4.838.850,00	0,00
7301	Valores y bienes recib de terceros	4.838.850,00	0,00
730110	Documentos en Garantía	4.838.850,00	0,00
73011001	Documentos en Garantía	4.838.850,00	0,00

730120	Bienes inmuebles en garantía	0,00	0,00
73012001	Bienes inmuebles en garantía	0,00	0,00
74	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	0,00	4.838.850,00
7401	Valores y bienes recib de terceros	0,00	4.838.850,00
740110	Documentos en Garantía	0,00	4.838.850,00
74011001	Documentos en Garantía por contra	0,00	4.838.850,00
740120	Bienes inmuebles en garantía	0,00	0,00
74012001	Bienes inmuebles en garantía por contra	0,00	0,00