

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas**



**“ANÁLISIS MICROFINANCIERO EN LA PARROQUIA EL  
MORRO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE NUEVAS NECESIDADES  
DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS”**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Previa la obtención del Título de:**

**MAGISTER EN ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

**Presentado por:**

**BRAULIO ROLANDO GUAMAN QUISPILLO**

**MARÍA ESTHER SÁNCHEZ CARRILLO**

**Guayaquil – Ecuador**

**2015**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por permitirnos continuar a pesar de todos los obstáculos presentados.

A nuestro tutor Economista Erick Caro por el soporte recibido, sus enseñanzas y por siempre estar dispuesto a guiarnos a lo largo del desarrollo de este estudio.

Al personal de la Junta Parroquial del Morro y del Ministerio del Ambiente por facilitarnos los elementos y la información requerida.

Y, en particular, a los habitantes de la Parroquia El Morro por abrirnos las puertas de sus hogares con la mejor predisposición, aún en fines de semana, para colaborar con el contenido del presente trabajo.

## **DEDICATORIA**

“A mis padres, Ana y Francisco por ser el tipo de personas luchadoras, que tanto admiro”

Braulio Guaman Quispillo

“A mi hija Andrea por el tiempo no compartido, por el apoyo y colaboración incondicional al trabajo de campo contenido en este estudio. A mis padres por creer en mí, y animarme siempre a seguir adelante, con tanto amor”

María Esther Sánchez

**MIEMBROS DEL TRIBUNAL**

**Ph. D. Leonardo Estrada A.**

**Presidente del Tribunal**

**M.Sc. Erick Caro**

**Director**

**M.Sc. María Elena Romero**

**Revisor de Contenido**

**Dr. José De La Gasca**

**Revisor de Forma**

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad del contenido de este Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente a los autores, y al patrimonio intelectual de la misma **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**”

**BRAULIO ROLANDO GUAMAN QUISPILLO**

**MARÍA ESTHER SÁNCHEZ CARRILLO**

## INDICE GENERAL

CONTENIDO	PAG
AGRADECIMIENTO.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	iv
DECLARACIÓN EXPRESA.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
RESUMEN.....	ix
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xiii
1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Definición del Problema.....	2
1.3 La Parroquia El Morro.....	3
1.3.1 Situación Geográfica.....	3
1.3.2 Población.....	4
1.3.3 Actividad Económica.....	4
1.3.3.1 Ocupación del Suelo.....	4
1.3.4 Educación.....	5
1.3.5 Vivienda.....	5
1.3.6 Vías de Acceso.....	5
1.4 Justificación.....	6
1.5 Objetivos.....	6
1.5.1 Objetivo General.....	6
1.5.2 Objetivos Específicos.....	6
1.6 Preguntas de Investigación e Hipótesis.....	7
1.6.1 Preguntas de Investigación.....	7
1.6.2 Hipótesis de la Investigación.....	7
2 MARCO CONCEPTUAL.....	9
2.1 Definiciones.....	9
2.1.1 Microfinanzas.....	9
2.1.2 Microempresa.....	9

2.1.3 Microcrédito .....	9
2.1.4 Inclusión Financiera.....	10
2.1.5 Emprendedor.....	11
2.2 Líneas de Pensamiento Teórico .....	11
2.2.1 La Escuela de Ohio .....	11
2.2.2 La Escuela del Grameen Bank.....	12
2.2.3 Comparativo de las Dos Escuelas.....	13
2.3 Población y Muestra.....	13
2.3.1 Tamaño de la Muestra .....	14
2.4 Regresión Lineal Múltiple.....	16
2.5 Tabla de Contingencia: Prueba Chi Cuadrado de Pearson.....	19
2.6 Revisión de literatura .....	20
2.6.1 Factores que afectan el pago.....	20
2.6.2 Demanda del Microcrédito .....	22
2.7 Metodología .....	23
2.7.1 Alcance .....	23
2.7.2 Diseño de la Investigación.....	24
2.7.3 Delimitación de la Población a Estudiar.....	24
2.7.4 Diseño Muestral.....	25
2.7.4.1 Población Objetivo.....	25
2.7.4.2 Técnica de Muestreo .....	26
2.7.4.3 Marco Muestral .....	26
2.7.4.4 Unidad Muestral.....	27
2.7.4.5 Tamaño de la Muestra.....	27
2.7.4.5.1 Tamaño de la Muestra para cada Estrato.....	28
2.7.5 Método de Recolección de Datos .....	29
2.7.5.1 Grupo Focal.....	30
2.7.5.1.1 Objetivo General del Grupo Focal.....	30
2.7.5.1.2 Objetivos Específicos del Grupo Focal .....	31
2.7.5.1.3 Resultados del grupo focal .....	31
2.7.5.2 Encuesta .....	34
2.7.6 Contraste de Hipótesis .....	34
3 RESULTADOS DEL ESTUDIO.....	36
3.1 Situación socio-económica del Sector Microempresarial en la Parroquia El Morro .	36

3.2 Perfil del Microempresario de la Parroquia El Morro .....	37
3.3 Productos y Servicios Financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro y qué necesidades se están satisfaciendo .....	46
3.4 Cómo influyen los servicios y productos financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro en el patrimonio e ingresos de los microempresarios .....	48
3.4.1 Hipótesis 1 .....	48
3.4.2 Hipótesis 2 .....	50
3.4.3 Modelo 1 y 2 para Obtener un Modelo Final Estimado 3 .....	53
3.4.4 Hipótesis 3 .....	55
3.4.5 Hipótesis 4 .....	58
3.4.6 Modelo 4 y 5 para Obtener un Modelo Final Estimado 6 .....	60
3.4.7 Hipótesis 5 .....	62
3.5 Productos y servicios financieros que requieren los microempresarios de la Parroquia El Morro y, ¿cuáles son las características principales que deberían tener? .....	64
4 CONCLUSIONES .....	67
5 RECOMENDACIONES.....	70
6 REFERENCIAS.....	71
7 ANEXOS .....	73



## RESUMEN

El presente estudio pretende aportar conocimiento en cuanto a la forma en que se desarrolla el sector microfinanciero en el cantón Guayaquil, específicamente en la Parroquia El Morro y si los servicios y productos financieros que se ofertan actualmente son suficientes y adecuados.

El primer capítulo de introducción expone antecedentes sobre las microfinanzas alrededor del mundo y la utilidad que ha tenido para las personas por debajo del límite de la pobreza; presenta además un bosquejo de la estructura del trabajo de investigación con sus objetivos e hipótesis planteadas; así también describe el entorno de la Parroquia El Morro en relación a su ubicación geográfica, población, actividad económica, educación, vivienda y vías de acceso. El segundo capítulo enfoca el marco conceptual en el cual se definen los términos financieros empleados en este trabajo, las líneas de pensamiento teórico en torno a las microfinanzas, asimismo, la teoría en la que se basa las diferentes técnicas y metodologías empleadas en este estudio. Resume la literatura revisada para dar énfasis a las variables utilizadas en el análisis; y por último, trata la metodología a usarse, tales como la investigación descriptiva, exploratoria, correlacional, causal y las herramientas que se han considerado para el respectivo levantamiento de la información, de los resultados del grupo focal, y del cálculo del tamaño de la muestra para las encuestas a realizar.

En el capítulo tres se presenta el resultado de los análisis de la información obtenida y la ejecución del modelo de Regresión Lineal Múltiple para determinar la significancia, la correlación de las variables revisadas, causalidad y la aplicación de las tablas de contingencia para probar la relación de las variables a través de la prueba Chi Cuadrado de Pearson y, la prueba de las hipótesis planteadas; para así presentar finalmente las conclusiones respectivas.

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1-1-Ocupación del Suelo .....	5
Ilustración 2-1-Grupo Focal .....	30

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1-Categoría de ocupación de la Población de la Parroquia El Morro .....	4
Gráfico 2.1- Distribución normal (Campana de Gauss) .....	15
Gráfico 3.1-Participación por actividad económica de los microempresarios .....	36
Gráfico 3.2-Microempresarios por rango de edad .....	38
Gráfico 3.3-Microempresarios por género .....	39
Gráfico 3.4-Microempresarios por estado civil .....	40
Gráfico 3.5-Nivel de instrucción de los microempresarios .....	41
Gráfico 3.6-Años de existencia del negocio .....	42
Gráfico 3.7-Años de experiencia del microempresario en su actividad .....	43
Gráfico 3.8-Actividades microempresariales .....	44
Gráfico 3.9-Nivel de conocimiento de los productos y servicios financieros .....	45
Gráfico 3.10-Acceso a la banca de los microempresarios .....	46
Gráfico 3.11-¿En qué se utilizan los productos y servicios? .....	48
Gráfico 3.12-Productos y servicios que requieren los microempresarios .....	65
Gráfico 3.13-Características de los productos y servicios que requieren .....	66

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1-Entidades de Microfinanzas que operan en la Parroquia El Morro .....	37
Tabla 3.2-Productos y servicios financieros que ofertan las instituciones de microfinanzas en El Morro.....	47

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 2.1-Población de microempresas .....	26
Cuadro 2.2-Estratos de la Población Objetivo.....	27
Cuadro 2.3-Número de encuestas para cada estrato .....	28
Cuadro 2.4- Fuentes de información .....	29
Cuadro 3.1-Clasificación por rangos de edad de los microempresarios de la Parroquia El Morro .....	38
Cuadro 3.2-Clasificación de los microempresarios por estado civil y género .....	39
Cuadro 3.3-Nivel de instrucción.....	40
Cuadro 3.4-Años de existencia del negocio .....	41
Cuadro 3.5-Años de experiencia del microempresario en su actividad .....	42
Cuadro 3.6- Actividades microempresariales.....	44
Cuadro 3.7-Nivel de conocimiento de los microempresarios de los productos y servicios financieros .....	45
Cuadro 3.8-Acceso a la banca .....	46
Cuadro 3.9-¿En qué se utilizan los productos y servicios? .....	47
Cuadro 3.10-VARIABLES de la hipótesis 1 para el modelo inicial .....	49
Cuadro 3.11-VARIABLES de la hipótesis 2 para el modelo inicial .....	52
Cuadro 3.12-VARIABLES para el modelo inicial .....	54
Cuadro 3.13-VARIABLES de la hipótesis 3 para el modelo inicial .....	56
Cuadro 3.14-VARIABLES de la hipótesis 4 para el modelo inicial .....	59
Cuadro 3.15-VARIABLES para el modelo inicial .....	61
Cuadro 3.16-Frecuencias observadas Nivel de conocimiento vs Acceso a la banca .....	63
Cuadro 3.17-Probabilidades Nivel de conocimiento vs Acceso a la banca.....	63
Cuadro 3.18-Frecuencias esperadas Nivel de conocimiento vs Acceso a la banca.....	63
Cuadro 3.19-Productos y servicios que requieren .....	65
Cuadro 3.20-Características de los productos y servicios que requieren .....	66

# 1 INTRODUCCIÓN

## 1.1 Antecedentes

El ámbito de las microfinanzas se ha desarrollado paulatinamente como una herramienta eficaz para elevar el nivel de vida de los individuos que se encuentran por debajo del límite de la pobreza (Weber, 2004). La literatura económica, a su vez, relaciona las microfinanzas con la bancarización de las personas de bajos ingresos. Autores como Saiden (2009), Dasgupta (2009) y Kalpana (2006), son concluyentes al sostener que la bancarización está directamente ligada al crecimiento económico. En consecuencia, viabilizar su acceso a las personas de escasos recursos contribuirá a mejorar su calidad de vida, mientras que, las microempresas podrán financiar el desarrollo de sus negocios (Saiden, 2009).

La bancarización o acceso a la banca consiste en tener disponibilidad de ahorros, préstamos acordes a la capacidad de pago de los sujetos de crédito, seguros, pagos y demás servicios financieros. Los esfuerzos de las entidades financieras han estado direccionados hacia negocios formalmente constituidos, pequeñas, medianas y grandes empresas, además a personas calificadas como sujetos de crédito, con capacidad de otorgar garantías reales y personales. Se excluía a las personas de clase baja de estos servicios, por el alto riesgo que podría representar esta cartera.

En la actualidad, las micro y pequeñas empresas juegan un rol importante en el desenvolvimiento de la subsistencia de la población rural y urbana en los países en vías de desarrollo (Akoten, Sawada, & Otsuka, 2006).

En el Ecuador, las microfinanzas se han venido trabajando desde los años 70, a través del sistema financiero regulado, ONG's (Organizaciones no Gubernamentales), y las Entidades del Estado, en apoyo a los sectores económicos informales, que están constituidos por los microempresarios. Según la United State Agency International Development (2005), las microempresas proveen trabajo a un gran porcentaje de personas de bajos recursos en nuestro país. Más de un tercio (33,50%) de hogares en áreas urbanas con ingresos medios y bajos tuvo uno o más miembros adultos de la familia con una microempresa.

## 1.2 Definición del Problema

Como indica una de las conclusiones del estudio realizado para la United State Agency International Development (Magill & Meyer, 2005): El crédito, la capacitación y la asistencia técnica son las herramientas para resolver problemas; sin embargo, no todos los problemas pueden resolverse por cualquiera de estas herramientas. El momento en el cual un microempresario responde a las ofertas de crédito, capacitación o asistencia técnica depende de la percepción de los problemas que enfrentan y la adecuación de la herramienta para resolverlos. Es por consiguiente, importante para los donantes, el Gobierno de Ecuador y las instituciones microfinancieras, entender los problemas que los microempresarios enfrentan, sus percepciones, y la bondad del ajuste entre los servicios ofrecidos y la forma en que estos problemas son percibidos por el microempresario.

En otro aspecto, a continuación se mencionan estudios referentes a las deficiencias en la aplicación de las microfinanzas:

1. El autor Castillo (2013), en su obra, concluye que los microcréditos son préstamos personales con altas tasas de interés que sirven para apoyar el crecimiento de los pequeños negocios; sin embargo, son tan costosos debido al riesgo que representan, que prácticamente constituyen usura al aumentarles valores por comisiones y honorarios.
2. Por otro lado, Saiden (2009), en su trabajo menciona una deficiencia en la aplicación de las microfinanzas, al señalar que en los microcréditos persisten factores como la incertidumbre por la falta de documentación sobre la moralidad comercial de los sujetos de crédito, lo cual dificulta el proceso del microcrédito.
3. Así también, Saiden expresa en la misma obra, que los pobres necesitan servicios financieros que sean convenientes, flexibles y accesibles. Los pobres no desean apenas créditos, además requieren pagos, seguros, acceso a transferencias de valores y asesoría para el uso de estos productos.

Por consiguiente, el propósito de este estudio es conocer si los microempresarios están recibiendo la gama de productos que se ofertan en el mercado o si existen otras necesidades financieras que puedan cubrir las instituciones financieras, ONG's u Organismos del Estado a más de obtener beneficios económicos, dado que en la actualidad

no se encuentra información referente a las microfinanzas en el cantón Guayaquil. Además, analizar las características de los microempresarios, la composición de sus microempresas, y conocer si los productos recibidos están contribuyendo a su actividad.

Se ha elegido la Parroquia El Morro por cuanto reúne las condiciones necesarias para aplicar esta investigación, entre las más importantes citamos las siguientes:

- Personas de bajos recursos económicos, que de acuerdo a lo revisado en párrafos anteriores, son las que tienden a trabajar en microempresas.
- Ausencia de grandes empresas que generen fuentes de empleo, dejando espacio para el trabajo informal y el autoempleo.
- Potencial de crecimiento económico en el sector turístico, de hecho en la actualidad el Ministerio del Ambiente considera los Manglares de El Morro como área protegida, por lo que ha empezado a implementar varios proyectos turísticos incluyendo a sus pobladores.

Por otro lado, de este estudio se desprenderá si la Parroquia El Morro ofrece oportunidades de negocios financieros que puedan ser aprovechadas por las instituciones de microfinanzas, a través de nuevos servicios y productos adecuados para el sector microempresarial, a su vez se responderá a la siguiente pregunta:

¿Cómo se desenvuelve el sector microfinanciero en la Parroquia El Morro, y, son suficientes y adecuados los servicios y productos financieros que se ofertan actualmente?

### **1.3 La Parroquia El Morro**

#### **1.3.1 Situación Geográfica**

El Morro es una parroquia rural del cantón Guayaquil de la provincia del Guayas, ubicada a 11 Km del cantón Playas, y a unos 101 km al suroeste de la cabecera cantonal de la ciudad de Guayaquil.

Tiene 283 km cuadrados de superficie, se compone de la cabecera parroquial El Morro y 6 recintos que son: Puerto El Morro, San Miguel, San Juan, Sitio Nuevo, Los Pocitos y Ayalán. Sus riquezas naturales son los manglares, los esteros, terrenos fértiles y el bosque seco. Sus atracciones principales son: El Cerro del Muerto, La Gruta de la



Virgen y la Iglesia de San Jacinto declarada Patrimonio Cultural desde 1980 (Junta Parroquial del Morro, 2012) .

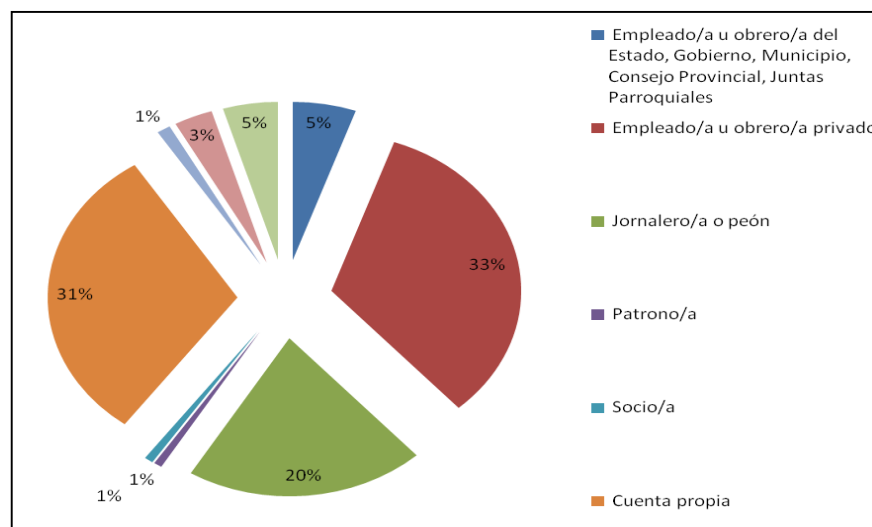
### 1.3.2 Población

La población de la Parroquia El Morro según datos del INEC, censo del 2010, es de 5.019 habitantes.

### 1.3.3 Actividad Económica

La actividad económica, por categoría de los habitantes de la Parroquia El Morro, se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 1.1-Categoría de ocupación de la Población de la Parroquia El Morro

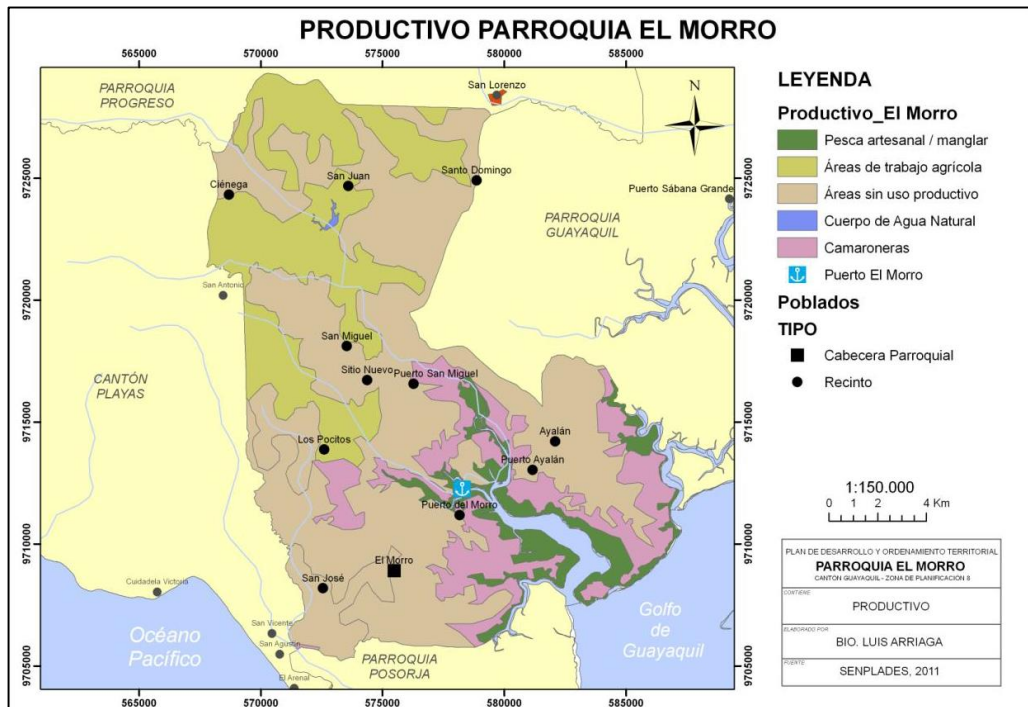


Fuente: INEC 2010

#### 1.3.3.1 Ocupación del Suelo

En la ilustración 1.1 se puede apreciar la ocupación del suelo en la Parroquia El Morro.

## Ilustración 1-1-Ocupación del Suelo



Fuente: SENPLADES (2011)

### 1.3.4 Educación

El 90% de la población de la Parroquia El Morro sabe leer y escribir.

### 1.3.5 Vivienda

De acuerdo al censo del año 2001 realizado por el INEC, se encontró que poco más del 90% de los hogares indicó que tenía una vivienda propia, no necesariamente sobre terrenos legalizados. Según el Plan de Ordenamiento Territorial del Morro, el tipo de vivienda que predomina es la casa o villa con 81%, seguido de la covacha, rancho, mediagua, entre otros tipos.

### 1.3.6 Vías de Acceso

Para llegar a la Parroquia El Morro se usa la vía Guayaquil-Santa Elena, que a la fecha de elaboración de este trabajo se encuentra en buen estado, luego se toma la vía Progreso- Playas de reciente construcción y, finalmente se accede a la parroquia El Morro a través del cantón Playas, lo cual permite concluir que la parroquia es de fácil acceso por medio terrestre.

## **1.4 Justificación**

Debido a que las microempresas son una fuente generadora de empleo, es preciso conocer cómo se desenvuelve este sector económico en la Parroquia rural El Morro del cantón Guayaquil. Así también, será de gran utilidad para los actores involucrados en las microfinanzas, tales como: instituciones financieras reguladas y microempresarios, identificar las necesidades de servicios financieros que demanda el sector micro-empresarial en esta localidad.

Asimismo, servirá de punto de partida para que las entidades prestadoras de servicios financieros puedan identificar oportunidades de negocio, ofreciendo nuevos servicios y productos adecuados para el sector micro-empresarial de la Parroquia El Morro.

El enfoque hacia la Parroquia El Morro se debe a que no existen fábricas, ni grandes empresas asentadas en el lugar, que aporten al crecimiento del sector, ni a la creación de empleo; por lo que, su mecanismo de progreso estaría en la generación de autoempleo, a través de las actividades económicas que su entorno le ha permitido efectuar, tales como: turismo, pesca, agropecuaria y pequeños negocios comerciales, es decir mediante labores microempresariales.

## **1.5 Objetivos**

### **1.5.1 Objetivo General**

Identificar las necesidades de productos y servicios financieros que tiene la parroquia El Morro.

### **1.5.2 Objetivos Específicos**

Los objetivos determinados para este estudio son:

1. Realizar un análisis socio-económico del sector microfinanciero en la Parroquia El Morro.
2. Identificar las necesidades financieras en la Parroquia El Morro.
3. Determinar los productos y servicios financieros idóneos a ofrecer en la Parroquia El Morro.

## **1.6 Preguntas de Investigación e Hipótesis**

### **1.6.1 Preguntas de Investigación**

Las preguntas de investigación planteadas para este estudio son:

1. ¿Cuál es la situación socio-económica actual del sector microempresarial en la Parroquia El Morro?
2. ¿Cuál es el perfil del microempresario de la Parroquia El Morro?
3. ¿Qué servicios microfinancieros se están ofertando en la Parroquia El Morro y qué necesidades se están satisfaciendo?
4. ¿Cómo influyen los servicios y productos financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro en el patrimonio e ingresos de los microempresarios?
5. ¿Cuáles son los productos y servicios financieros que requiere la Parroquia El Morro y cuáles son las características principales que deberían tener?

De esta manera, respondiendo la primera y segunda pregunta se espera alcanzar el primer objetivo, mientras que, encontrando respuestas a la tercera y cuarta preguntas se logrará el segundo objetivo. Por otro lado, el tercer objetivo se cumplirá respondiendo la quinta pregunta.

### **1.6.2 Hipótesis de la Investigación**

La primera, segunda, tercera y quinta pregunta serán respondidas mediante estadística descriptiva.

Para responder la cuarta pregunta, se plantean cinco hipótesis:

1. El tiempo de capacitación formal de los microempresarios respecto a su actividad, influye en los ingresos de su microempresa.
2. La asesoría financiera a los microempresarios influye en el ingreso de sus microempresas
3. El tener acceso a los productos y servicios financieros influye en el Patrimonio de los microempresarios.
4. El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los últimos dos años influye en el patrimonio de los microempresarios.

5. Existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios respecto a los productos y servicios financieros y el acceso a la banca.

## **2 MARCO CONCEPTUAL**

### **2.1 Definiciones**

#### **2.1.1 Microfinanzas**

Las microfinanzas, como fueron originalmente concebidas, son la provisión de micro-préstamos a los pobres para permitirles establecer un rango de actividades generadoras de ingresos. Así, de esta manera poder brindarles un medio para escapar de la pobreza. Ello se concebía posible a través del establecimiento y expansión de un gran número de microempresas informales y sencillas, que generen auto-empleo, operando en los mercados más básicos de productos y servicios (Bateman, 2013).

Para Nashihin (2014), las microfinanzas se refieren a la gama de servicios financieros que se ofrece a la mayoría de personas de bajos ingresos. Esto puede incluir los microcréditos, microseguros, y depósitos de ahorro de los hogares de bajos ingresos (ahorros micro). A veces incluso, implica ayudar a las empresas y clientes con asesoramiento financiero.

Sivachithappa (2013, p. 228), define las microfinanzas como: “una práctica que consiste en proveer a los pobres facilidades de crédito, ahorros y seguros para establecer y expandir actividades generadoras de ingresos, tanto las concernientes a la agricultura y sus similares, como aquellas que no pertenecen a este sector”.

#### **2.1.2 Microempresa**

La USAID (Magill & Meyer, 2005, pág. 6), en un estudio realizado en el Ecuador, define una microempresa como: “un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, 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 y además, constituye una importante (sino la más importante) fuente de ingresos para el hogar”.

#### **2.1.3 Microcrédito**

La Superintendencia de Bancos del Ecuador, define los microcréditos, como: “todo préstamo 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 generado por dichas actividades, adecuadamente verificado por la institución del sistema financiero, que actúa como prestamista”

En su trabajo Nashihin (2014), señala que los microcréditos se refieren a préstamos de cantidades pequeñas desembolsados por las instituciones de microfinanzas a los clientes que no son atendidos por el sistema financiero regular, con plazos de amortización cortos y que no requieren garantías reales.

#### **2.1.4 Inclusión Financiera**

La inclusión financiera es un proceso para convertir los servicios financieros formales en accesibles y asequibles para todos. Los servicios financieros no solamente significan proveer créditos, sino proveer todos los otros servicios, especialmente ahorros, seguros y facilidades de remesas (Dasgupta, 2009).

La Cooperativa de las Américas (2014), considera que la Inclusión Financiera es el resultado de la acción conjunta de varios elementos complementarios: i) entorno regulatorio propicio; ii) oferta de productos adecuados (pagos, ahorros, crédito, seguros); iii) cobertura, con acceso a canales transaccionales tradicionales y no tradicionales para recibir servicios de calidad a precios razonables, que permitan realizar las operaciones; en forma segura y eficiente, iv) fomento y difusión de la educación, alfabetización y cultura financiera; y, v) protección al usuario de los servicios y transparencia de la información.

Gwalani y Parkh (2014, pág. 372) dan otra definición de Inclusión Financiera: “es la entrega de servicios financieros a un costo adecuado para entornos hasta ahora no bancarizados, especialmente de bajos ingresos y menos favorecidos”.

En cambio Gupte, Ventakaramani y Gupta en su trabajo (2012), señalan que, la Inclusión Financiera abarca entre otras cosas, un rango de productos como ahorros, préstamos adecuadamente diseñados, seguros, créditos, pagos, etc. La eficacia del sistema financiero depende de su habilidad para obtener fondos de unidades excedentes y financiar unidades en déficit. Este desafío se transforma en más pronunciado cuando las unidades que experimentan déficit no tienen acceso a las fuentes formales de financiamiento.

### **2.1.5 Emprendedor**

Tal como lo menciona Puchol (2011), un emprendedor es una persona, hombre o mujer que monta su propio negocio, normalmente de pequeño tamaño, por alguna de las siguientes razones:

- Ser sus propios jefes.
- Huir de la estructura empresarial en la que se sienten prisioneros.
- Poner en práctica sus ideas creativas.
- Poder ser útiles a los demás.
- Ponerse a prueba a sí mismos.

## **2.2 Líneas de Pensamiento Teórico**

De acuerdo a los fundamentos teóricos, las microfinanzas se pueden dividir en dos líneas de pensamiento: La Escuela de Ohio surgida en 1973, llamada así en honor a un grupo de economistas de la Universidad de Ohio y La Escuela del Grameen Bank que aparece en 1976 encabezada por el economista bangladesí Muhammad Yunus, el fundador del Grameen Bank.

Gutierrez (2006), en su obra, trata acerca de estas dos líneas de pensamientos teóricos y realiza una comparación, que se puede resumir de la siguiente forma:

### **2.2.1 La Escuela de Ohio**

Los miembros más conocidos de la Escuela son Dale Adams, Fritz Bouman, Carlos Cuevas, Gordon Donald, Claudio González - Vega y J.D. Von Pischke. Sus principios alcanzan consenso en los siguientes puntos:

1. Afirmación de que el crédito juega un papel facilitador y no conductor en el proceso de desarrollo económico, y, en consecuencia los servicios financieros deberían servir para atender necesidades existentes, y no adelantarse a la demanda.
2. Creencia en la eficacia de los proveedores informales de microcrédito en países en desarrollo para atender las necesidades de financiación.



3. Énfasis en la importancia de la movilización de ahorros como una disciplina financiera necesaria para las instituciones de préstamo.
4. Oposición a la idea de destinar préstamos a sectores específicos, tipos de actividades o grupos socioeconómicos.
5. Hostilidad al subsidio de cualquier tipo a las instituciones proveedoras de microcrédito.
6. No es fundamental el impacto de las entidades de microcréditos sobre la pobreza, en este sentido lo que se considera importante destacar es que los tipos de interés subsidiados son capturados por los ricos más que por los pobres.
7. La asistencia técnica y la información que acompaña al crédito han sido muchas veces inefectivas.

### **2.2.2 La Escuela del Grameen Bank**

La Escuela del Grameen Bank estima que la pobreza persiste en parte porque muchas personas no cumplen con los requisitos para acceder a préstamos en las instituciones financieras del sector formal y en consecuencia pierden su oportunidad de negocio.

Entre los puntos más destacados de su pensamiento se listan los siguientes:

1. El crédito es un derecho humano.
2. La economía de mercado, tal y como está planteada en la actualidad, no proporciona soluciones a los problemas de la sociedad.
3. Se ha asumido que el puro interés personal, la búsqueda de utilidades, es el motor del capitalismo de modo que solo los más codiciosos pueden hacerse un lugar en el sistema. Pero la búsqueda del beneficio no es el único resorte de la economía, puede dejar espacio a verdaderos objetivos sociales.
4. La reducción de la pobreza debe ocupar un lugar central en los desarrollos teóricos.

5. Las estructuras de crédito informal se consideran, contrariamente a lo defendido por la Escuela de Ohio, opresoras de los potenciales clientes del microcrédito principalmente por los altos tipos de interés cobrados.

### **2.2.3 Comparativo de las Dos Escuelas**

Luego de recoger los puntos más importantes del pensamiento de las dos escuelas, se pueden encontrar los siguientes postulados comunes:

1. Ambas corrientes aprueban la movilización de ahorros.
2. El estado debe reducir su intervención y los subsidios.
3. La Escuela de Ohio defiende claramente el crédito al consumo. El Grameen Bank tiene también créditos que no son para actividades productivas como créditos a la vivienda o para pagar estudios.

De la misma manera existen puntos de controversia entre ambas escuelas:

1. Los postulados de la Escuela de Ohio sirven de soporte a ciertas opiniones en contra de la intervención estatal del Banco Mundial. Por el contrario, el Grameen Bank y otras instituciones de microfinanzas, a pesar de la insistencia sobre su independencia de los bancos internacionales, dependen en muchas ocasiones de estos organismos, y a su vez, las recomendaciones de política estructural del Banco Mundial apoyan a las instituciones de microcrédito.
2. La línea de los principios de la Escuela de Ohio afirma que el fin del microcrédito es proporcionar servicios financieros sostenibles a nichos de mercados desatendidos, no necesariamente con el objetivo de reducir la pobreza. Por el contrario, la Escuela del Grameen Bank señala que el microcrédito debe reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de las personas.

### **2.3 Población y Muestra**

Como explican Spigel y Stephens (2009), cuando se recolectan datos de las características de un conjunto de objetos o individuos, en algunas ocasiones resulta imposible o no es rentable observar la totalidad del conjunto. En lugar de estudiar todos los

individuos u objetos del conjunto, lo que se conoce en estadística como población o universo, se estudia solo una pequeña parte del conjunto al que se le denomina muestra. La población puede ser finita o infinita. Por ejemplo, la producción de botellas de una fábrica en un día específico, es una población finita; en cambio el número de resultados que se pueden obtener lanzando una y otra vez una moneda, es una población infinita.

### **2.3.1 Tamaño de la Muestra**

Cuando se analiza una muestra representativa de la población, es posible inferir conclusiones válidas acerca de la población. Es así que, para entender el cálculo del tamaño de la muestra es necesario definir dos conceptos importantes: margen de error y nivel de confianza (Triola, 2004).

Para fijar el máximo error que se está dispuesto a aceptar en una encuesta, lo habitual es referirse a dos parámetros: el margen de error y el nivel de confianza.

- El margen de error es el intervalo en el cual se espera encontrar el dato que se va a medir en el universo. El dato puede ser en general de dos tipos: una media o una proporción.
- El nivel de confianza expresa la certeza de que realmente el dato buscado esté dentro del margen de error.

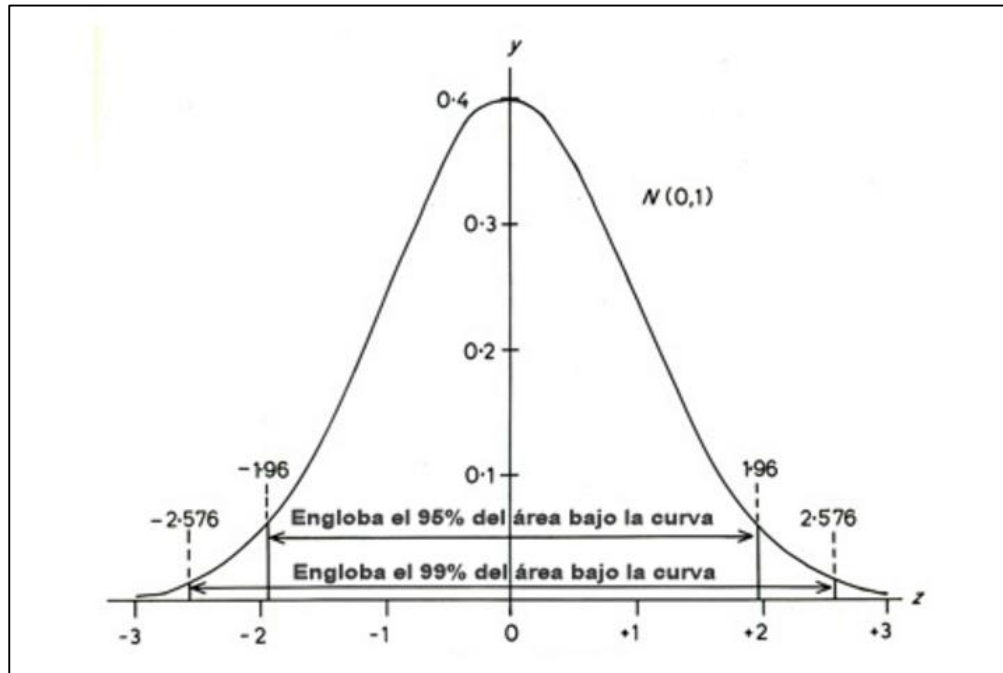
La relación entre margen de error, nivel de confianza y tamaño de la muestra siempre van de la mano. Si se quiere obtener un margen de error (por ejemplo 5%) y un nivel de confianza determinado (por ejemplo 95%), es necesario un tamaño de muestra mínimo correspondiente. Cambiar uno de los tres parámetros altera los 2 restantes. Reducir el margen de error aumenta el tamaño de la muestra. Aumentar el nivel de confianza aumenta el tamaño de la muestra.

En concordancia con el teorema del límite central, cuando se calcula una media o una proporción sobre una muestra, se puede conocer la probabilidad de que el universo tenga ese mismo valor o un valor parecido. El valor que se calcule en la muestra será el más probable para el universo, y a medida que nos alejemos de este valor, serán valores menos probables.

La forma en que disminuye la probabilidad a medida que el valor se aleje de la media corresponde a una distribución de Gauss. Es factible fijar un intervalo alrededor del

valor más probable, de manera que se englobe el 95% de la probabilidad (nivel de confianza). La distancia a la que se debe alejar del valor más probable para englobar este 95% determina el margen de error.

Gráfico 2.1- Distribución normal (Campana de Gauss)



Fuente: Mario Triola (2004)

De acuerdo al gráfico anterior, para una distribución normal (media 0, desviación 1), si se engloban los valores que cubren el 95% de los casos, se debe definir un margen de error entre -1,96 y +1,96 de la media. Si se cubre el 99% de los casos, el margen debe alejarse hasta +-2,58.

Acorde a la propiedad anterior, se puede adaptar las fórmulas de la distribución gaussiana a cualquier caso (sea cual sea la media y desviación). Para esto se requiere la siguiente fórmula:

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

Donde:

**n** = Tamaño de la muestra del universo

**N** = Tamaño del universo

**Z** = Desviación del valor medio que se acepta para lograr el nivel de confianza deseado. En función del nivel de confianza a buscar, se usa un valor determinado que viene dado por la forma que tiene la distribución de Gauss.

**e** = Margen de error máximo que se admite.

**p** = Proporción que se espera encontrar.

El motivo por el cual aparece esta **p** en la fórmula, es que cuando una población es muy uniforme, la convergencia a una población normal es más precisa, lo que permite reducir el tamaño de muestra. Como regla general se usa  $p=50\%$  si no se tiene información alguna sobre el valor que se espera encontrar. Si se posee alguna información se usa el valor aproximado que se espera (ajustando hacia el 50% ante la duda).

## 2.4 Regresión Lineal Múltiple

La regresión lineal múltiple es un modelo que analiza la influencia de varias variables explicativas, predictoras, regresoras o covariadas (**X**) sobre la variable explicada, regresando o respuesta (**Y**), de manera que se puedan realizar estimaciones más precisas. Permitiendo descartar las que no son suficientemente predictoras o relevantes y así llegar a las variables explicativas óptimas del modelo.

La ecuación es la siguiente:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \dots + \beta_K X_K + \mu$$

Donde:

**Y** = Variable dependiente o explicada, regresando, respuesta

**X** = Variable independiente o explicativa, predictor, regresor, covariada

$\mu$  = Término de error o perturbación, factores distintos que afectan a **Y**, distintos a **X** como factores no observados

$\beta_0$  = Es el intercepto, valor de la variable **Y** cuando la **X** es 0

$\beta_1$  = Es el parámetro de intercepto asociado con  $X_1$

$\beta_2$  = Es el parámetro de intercepto asociado con  $X_2$

El modelo expresa que si los demás factores de  $\mu$  permanecen constantes - Ceteris Paribus - entonces **X** tiene un efecto lineal sobre **Y**. Por lo que, el cambio en **Y** es

simplemente  $\beta_1$  por el cambio en  $X_1$ . Quiere decir que  $\beta_1$  es el parámetro de la pendiente en la relación entre  $Y$  y  $X$ , cuando todos los demás factores en  $\mu$  permanecen constantes.

El método de mínimos cuadrados ordinarios elige las estimaciones que minimizan la suma de los residuales cuadrados, se emplea para estimar el método de regresión lineal múltiple.

La ecuación estimada es la siguiente:

$$\hat{y} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 x_1 + \hat{\beta}_2 x_2 + \dots + \hat{\beta}_k x_k$$

Expresada en términos de cambios, tenemos:

$$\Delta \hat{y} = \hat{\beta}_1 \Delta x_1 + \hat{\beta}_2 \Delta x_2 + \dots + \hat{\beta}_k \Delta x_k$$

El coeficiente de  $x_1$  mide el cambio en  $\hat{y}$  por un aumento de  $x_1$  de una unidad, manteniendo constantes todas las demás variables independientes.

Las  $k+1$  estimaciones de MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios) se eligen de manera que minimicen la suma de los residuales cuadrados:

$$\sum_{i=1}^n (y_i - \hat{\beta}_0 - \hat{\beta}_1 x_{i1} - \dots - \hat{\beta}_k x_{ik})^2$$

Para calcular los estimadores de Mínimos Cuadrados se tienen las ecuaciones:

$$\hat{\beta}_0 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i - \hat{\beta}_1 \sum_{i=1}^n x_i}{n} = \bar{y} - \hat{\beta}_1 \bar{x}$$

$$\begin{aligned} \hat{\beta}_1 &= \frac{\sum_{i=1}^n y_i x_i - \frac{1}{n} (\sum_{i=1}^n x_i) (\sum_{i=1}^n y_i)}{\sum_{i=1}^n x_i^2 - \frac{1}{n} (\sum_{i=1}^n x_i)^2} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} = \frac{n S_{xy}}{n S_x^2} \\ &= \rho_{xy} \frac{S_y}{S_x} \end{aligned}$$

Donde:

$S_{xy}$  = Covarianzas

$S_x^2$  = Varianza de X

$S_y^2 =$  Varianza de Y

$S_x =$  Desviación típica muestral de X

$S_y =$  Desviación típica muestral de Y

El teorema de Gauss-Markov justifica el uso del método de MCO (mínimos cuadrados ordinarios) en lugar de otros estimadores. De acuerdo a los cinco supuestos del teorema,  $\hat{\beta}_0, \hat{\beta}_1, \dots, \hat{\beta}_k$  son los mejores estimadores insesgados (MELI) de  $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k$ , respectivamente.

### **Primer supuesto de Regresión lineal múltiple:**

El modelo poblacional puede expresarse así:

$$y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \dots + \beta_K X_K + \mu$$

Donde  $\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_k$ , son los parámetros constantes desconocidos de interés y  $\mu$  es el error aleatorio o término de perturbación no observable.

### **Segundo supuesto de Regresión Lineal Múltiple:**

Se tiene un muestreo aleatorio con n observaciones,  $\{(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ik}, y_i) : i = 1, 2, \dots, n\}$  de acuerdo con el modelo poblacional del supuesto 1.

### **Tercer supuesto de Regresión Lineal Múltiple:**

En la muestra y en la población, ninguna de las variables independientes es constante y no hay relaciones lineales exactas entre las variables independientes. Es decir no hay colinealidad perfecta.

### **Cuarto supuesto de Regresión Lineal Múltiple**

El error  $\mu$  tiene un valor esperado de cero dado cualquier valor de las variables independientes.

$$E(\mu | x_1, x_2, \dots, x_k) = 0.$$

### **Quinto supuesto de Regresión Lineal Múltiple**

El error  $\mu$  tiene la misma varianza dado cualquier valor de las variables explicativas.

$$Var(x_1, \dots, x_k) = \sigma_2$$

### **Significación del modelo de regresión**

La hipótesis nula es que la variable respuesta no está influenciada por las variables independientes. La variabilidad observada en las respuestas es causada por el azar, sin influencia de las variables independientes. La hipótesis alternativa es que hay algún tipo de influencia. La significación del contraste se calcula haciendo un análisis de la varianza.

En los coeficientes, si la significación es pequeña, el intervalo no contiene el valor cero. Significa que esa variable es interesante para el modelo. Si contiene el cero es no significativa y es preferible eliminarla del modelo para simplificar, si al hacerlo cambian, incluso de negativos a positivos, siendo de nuevo significativos, estamos posiblemente ante una variable confusora y es preferible conservarlas para cualquier interpretación aún cuando sus coeficientes no sean significativos.

La bondad del ajuste se interpreta como el término R cuadrado. La variable respuesta presenta cierta incertidumbre, cuando se conoce el valor de las variables independientes dicha incertidumbre disminuye. El R cuadrado es un factor o porcentaje de reducción de la incertidumbre cuando se conoce el valor de las variables independientes.

Si el R cuadrado corregido aumenta de manera razonable podemos considerarlo como una variable de interés, si disminuye, se debe analizar si será necesaria la complejidad del modelo con tan poco beneficio.

La matriz de correlaciones está formada por los coeficientes de correlación lineal de Pearson para cada par de variables. Toman valores comprendidos entre -1 y +1. Mientras más extremo sea el coeficiente mejor asociación lineal existe entre el par de variables. Cuando es más cercano a 0 no. El signo positivo del coeficiente indica que la asociación es directa, el valor negativo que la relación es inversa.

### **2.5 Tabla de Contingencia: Prueba Chi Cuadrado de Pearson**

Se usa para medir las discrepancias entre las frecuencias observadas frente a las esperadas que se calculan de acuerdo a una hipótesis  $H_0$ ; si el valor calculado de  $X^2$  es mayor que algún valor crítico o niveles de significación de 0,05 y 0,01, se deduce que las frecuencias observadas difieren significativamente de las esperadas y se rechaza  $H_0$



(hipótesis nula); caso contrario no se rechazará; esta prueba se la conoce como chi-cuadrado de la hipótesis.

Las hipótesis a contrastar son las siguientes:

H<sub>0</sub>: Los atributos son independientes.

H<sub>1</sub>: Los atributos son dependientes.

La tabla de contingencia es una tabla de clasificación de doble entrada en la cual se registra organizadamente la información y nos permite calcular los sucesos de las probabilidades.

La fórmula de cálculo de la prueba Chi cuadrado es la siguiente:

$$X^2 = \sum_{i=1}^{rc} \frac{(f_{oi} - f_{ei})^2}{f_{ei}}$$

Como regla de decisión se rechaza la hipótesis nula (independencia) si:

$$X^2 > X_{\alpha}^2$$

## **2.6 Revisión de literatura**

En razón del impacto positivo que han tenido las microfinanzas en la economía de las personas en el límite de la pobreza, se han realizado diversos estudios alrededor del mundo, los cuales dan muestra de la relación estrecha que tienen con aspectos como la inclusión financiera (Sivachithappa, 2013) y la generación de empleo (Akoten, Sawada, & Otsuka, 2006); sin embargo, también se han analizado diversos factores que influyen en el desarrollo de las microfinanzas, tanto de forma positiva como negativa.

### **2.6.1 Factores que afectan el pago**

Se ha revisado el trabajo de Nawai y Mohd Shariff (2012), como referencia de las variables que se analizan en el presente documento, en éste se examina los factores que afectan el repago en algunos de los programas de microcrédito en Malasia. Los autores han empleado un modelo de regresión logit multinomial sobre los datos obtenidos a través de una encuesta a 309 personas del programa de microcrédito TEKUN de la región peninsular de Malasia.

La ecuación utilizada fue la siguiente:

$Y = f$  (género, edad, nivel educación, formación religiosa, ingresos totales, ventas totales, distancia de la agencia bancaria, formalidad del negocio, período de aprobación del crédito y monitoreo del crédito)

Donde Y es cumplimiento de la amortización de los valores que reflejan el estado de pago de los prestatarios, ya sea 1 (pagado a tiempo), 2 (morosidad) y 3 (por defecto).

El resultado de este estudio muestra que hay diez factores que afectan el repago de los prestatarios: edad, género, experiencia en el negocio, formación religiosa, ingresos totales, ventas totales, distancia de la agencia bancaria, formalidad del negocio, período de aprobación del crédito y monitoreo del crédito. El estudio encontró que la mejora en ingresos y ventas totales incrementa el repago de los prestatarios. Además, el proveer capacitación a los prestatarios, tanto como de sus productos, administración financiera y contabilidad, les ayuda a mejorar sus negocios e incrementar sus utilidades. El estudio también concluyó que un pequeño crédito otorgado a los microempresarios contribuyó a mejorar sus negocios y superar la pobreza, envolviéndolos en este tipo de actividades.

Field y Pande (2008), utilizaron datos de un experimento de campo en los planes de amortización de microcrédito realizados en la parte urbana de la India, para examinar si la frecuencia de pago afecta el pago del préstamo y la morosidad. Para ello, un centenar de grupos de Microfinanzas, cada uno compuesto de diez prestatarios por primera vez, recibió la asignación al azar de un calendario de pago semanal o mensual, para probar las diferencias estadísticamente significativas en el comportamiento de pago entre cada grupo.

Utilizaron la siguiente fórmula de regresión:

$$Y_{iglt} = \alpha_1 + v_t + \beta_1 W_g + \beta_2 M_g + \delta S_g + \gamma X_i + \varepsilon_{iglt}$$

Donde i es cliente, g el grupo donde pertenecen, l el oficial de crédito a cargo del grupo y t el mes de formación. Los principales coeficientes de interés son  $\beta_1$  y  $\beta_2$ , que capturan si el efecto y la morosidad de pago de los clientes en un calendario de pago semanal y mensual difieren significativamente. La regresión incluye efectos fijos para los oficiales de crédito  $\alpha_1$ , controles para el mes de la formación de grupos  $v_t$ , y tamaño del

grupo  $\delta_g$ . Por último, se incluye un vector de controles demográficos  $X_i$  que consiste en una variable dummy.

El resultado fue que, el cambio de cuotas semanales a mensuales no afectó la capacidad de pago del cliente. Las tasas de morosidad fueron bajas y no diferían estadísticamente tanto en los clientes con planes de amortización semanales como en los de cuotas mensuales de acuerdo a sus condiciones, por ejemplo, si el cliente estaba alfabetizado, casado, tenía una cuenta de ahorros, poseía activos por separado de su marido, mantenía ahorros de emergencia, si ella o su marido eran trabajadores asalariados, si estaban en el negocio de ropa al por menor, o si era un sastre. Más aún, se controló por tamaño de la familia y la edad del cliente.

## 2.6.2 Demanda del Microcrédito

Ayayi y Yusupov (2012) en su trabajo “Una metodología para la evaluación de la demanda potencial y suministro óptimo de microcrédito de emprendedores”, proponen un procedimiento para evaluar la demanda potencial de microcréditos al igual que un método para la evaluación del suministro óptimo. Para el efecto, tomaron datos franceses para proporcionar una ilustración de la evaluación de la demanda potencial de microcréditos, empleando la siguiente ecuación:

$$D = D_{EX} + D_{EN} = \alpha_M M + \beta_Y N$$

Donde  $D$  es la demanda esperada,  $D_{EX}$  es la demanda exógena,  $D_{EN}$  es la demanda endógena,  $\alpha_M M$  es el grupo de personas motivadas por factores exógenos y  $\beta_Y N$  es el grupo de personas motivadas por factores endógenos.

Encontraron que la existencia de individuos pobres que sería la demanda potencial para microcréditos debería estar en el rango de 131.000 a 251.000. El resultado contradice las proyecciones optimistas de ADIE, la principal institución microfinanciera en Francia. Mostraron que el total de la demanda potencial para los microcréditos de emprendedores es una función lineal positiva del trabajo del motivador y que, el suministro óptimo de los contratos de microcrédito depende de si la institución financiera persigue alcanzar la maximización de sus ganancias.

## **2.7 Metodología**

### **2.7.1 Alcance**

La fase inicial del estudio será realizada mediante Investigación Exploratoria, debido a que existe poca información confiable que se pueda emplear como punto de partida para esta investigación, y que pueda servir de base para este trabajo.

Luego se empleará Investigación Descriptiva para lograr los siguientes propósitos:

- Definir la situación socioeconómica actual del sector microempresarial de la Parroquia El Morro, que se describirá con las variables tales como número de microempresas, actividades económicas, vías de acceso, acceso a servicios básicos y número de entidades financieras que operan en la Parroquia.
- Realizar un perfil del microempresario de la Parroquia El Morro, dado por la edad, género, estado civil, nivel de instrucción, número de cargas familiares, años del negocio, número de personas que trabajan en la microempresa, experiencia en la actividad, actividad del negocio, nivel de conocimiento de productos y servicios, ingreso familiar, acceso a la banca tradicional.
- Identificar los productos y servicios financieros que se están ofertando en la Parroquia El Morro y las necesidades que están contribuyendo a satisfacer.
- Determinar los productos y servicios financieros que requieren los microempresarios de la Parroquia El Morro y cuáles son las características que más valoran.

En la fase final utilizaremos Investigación Correlacional y Causal:

- Investigación Correlacional para evaluar si existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios respecto a los productos y servicios financieros y el acceso a la banca.

- Investigación Causal para analizar cómo influyen los servicios y productos financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro, en el patrimonio e ingresos de los microempresarios, considerando factores como la capacitación formal, la asesoría financiera recibida y el acceso a los productos y servicios.

### **2.7.2 Diseño de la Investigación**

La investigación a realizar será No Experimental y Transeccional.

- Se empleará Investigación Exploratoria para identificar variables y factores que influyen en la actividad microempresarial mediante un Grupo focal y una encuesta.
- La Investigación Descriptiva se utilizará para determinar el perfil del microempresario a través del desarrollo de estadísticas descriptivas a partir de la información obtenida de la encuesta.
- Se utilizará Investigación Correlacional para saber si existe relación entre el nivel de conocimiento de productos financieros versus el número de microempresarios con acceso a la Banca, empleando tablas de contingencia.
- En cuanto a la Investigación Causal, se empleará para determinar la influencia de las variables explicativas sobre las variables que se requiere explicar, por medio del modelo de Regresión Lineal Múltiple, así se responderán las hipótesis planteadas.

### **2.7.3 Delimitación de la Población a Estudiar**

Es importante definir la población sobre la cual se realizará el estudio, con el propósito de conocer el proceso a seguir y la metodología aplicada; así también, los resultados y conclusiones que se presentarán posteriormente.

Para encontrar las características generales de la población a estudiar fueron útiles dos aspectos importantes:

1. La literatura especializada sobre microfinanzas revisada previamente, la cual ha sido citada a lo largo del trabajo; y que ha servido de base para entender la forma en que se aplican las microfinanzas alrededor del mundo.
2. La normativa general para las instituciones del sistema financiero publicada por la Superintendencia de Bancos y Seguros (2014), específicamente el Título IX, que trata de los activos y de los límites de crédito, contribuye a enmarcar las regulaciones aplicadas a las instituciones financieras sobre los microcréditos.

Es así que, en adelante la población objetivo queda delimitada por las siguientes particularidades:

- Personas naturales dueñas de una microempresa, o dedicadas a una actividad microempresarial, cuya fuente principal de ingreso sea esta actividad.
- Se considera a la microempresa como un negocio familiar, por lo tanto a pesar de que varios integrantes de la familia trabajen en el mismo negocio, se contará como una unidad.
- Las ventas de las microempresas o de la actividad microempresarial no deben superar los 100.000 dólares al año.
- La microempresa debe estar establecida en la Parroquia El Morro.
- La microempresa debe estar en marcha y funcionando como mínimo 6 meses.

## **2.7.4 Diseño Muestral**

### **2.7.4.1 Población Objetivo**

Para determinar la población se realizó trabajo en campo, contando el número de microempresas establecidas en toda la parroquia. Usando como referencia un plano de la Parroquia El Morro (ver Anexo 1), se contabilizó manzana por manzana de los siete recintos, una a una las microempresas y su respectiva actividad, y luego se creó una base de datos en Excel con la información obtenida. El resultado de la tabulación se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro 2.1-Población de microempresas

Recinto	Actividad Económica			Total general
	Comercio	Producción	Servicio	
<b>Puerto El Morro</b>	109	1	30	<b>140</b>
<b>El Morro</b>	20	3	7	<b>30</b>
<b>Los Pocitos</b>	5	0	0	<b>5</b>
<b>San Juan</b>	2	0	1	<b>3</b>
<b>San Miguel</b>	2	0	1	<b>3</b>
<b>Sitio Nuevo</b>	1	1	1	<b>3</b>
<b>Ayalán</b>	1	0	1	<b>2</b>
<b>Total general</b>	<b>140</b>	<b>5</b>	<b>41</b>	<b>186</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

De acuerdo a lo presentado en el cuadro 5.1, en la Parroquia El Morro existen 186 microempresas establecidas; donde el 75,27% del total está concentrado en el recinto El Morro, el 16,13% se encuentra en el recinto Puerto El Morro, mientras que, el 8,60% de las microempresas se distribuye en los otros cinco recintos.

#### 2.7.4.2 Técnica de Muestreo

La técnica de muestreo seleccionada para recolectar la información a través de la encuesta, fue la técnica de muestreo por estratos, que se justifica por las siguientes razones:

- La población objetivo está dividida geográficamente en siete recintos, cinco de los cuales presentan similares características, (Los Pocitos, San Juan, San Miguel, Sitio Nuevo y Ayalán), en cuanto a las actividades en que se desenvuelven, en consecuencia difieren de los otros dos (El Morro y Puerto El Morro).
- El 75,27% de la población objetivo está en el recinto El Morro, el 16,13% en el recinto Puerto El Morro, y el 8,60% de las microempresas está repartido en los cinco recintos restantes.

#### 2.7.4.3 Marco Muestral

Debido a que no existe información respecto a la población de microempresas establecidas en la Parroquia El Morro, nuestro marco muestral fueron los planos de la Parroquia (ver anexo 1).

#### 2.7.4.4 Unidad Muestral

Las unidades muestrales son los estratos, que quedaron conformados como se puede observar en el cuadro 2.2.

Cuadro 2.2-Estratos de la Población Objetivo

Estrato	Recinto	Cantidad
1	Puerto El Morro	140
2	El Morro	30
3	Los Pocitos	16
	San Juan	
	San Miguel	
	Sitio Nuevo	
	Ayalán	
<b>Población total</b>		<b>186</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

El estrato 1 es el recinto Puerto El Morro con 140 microempresas, el estrato 2 es el recinto El Morro con 30 microempresas, mientras que, el estrato 3 está conformado por los recintos Los Pocitos, San Juan, San Miguel, Sitio Nuevo y Ayalán con 16 microempresas.

#### 2.7.4.5 Tamaño de la Muestra

De acuerdo a la información levantada en campo, se procede a detallar los siguientes datos:

**N** = 186 familias de microempresarios

**Z** = 1,96 (para un nivel de confianza de 95%)

**e** = 5%

**p** = 50%

**n**= Desconocido

La fórmula utilizada es la siguiente:

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



Donde:

**n** = Tamaño de la muestra del universo.

**N** = Tamaño del universo.

**Z** = Desviación del valor medio que aceptamos para lograr el nivel de confianza deseado.

**e** = Margen de error máximo que se admite.

**p** = Proporción que se espera encontrar.

Reemplazando:

$$n = \frac{186 * 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)}{(186 - 1) * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)}$$

n=126 familias microempresarias

Según el cálculo anterior se determina que es necesario encuestar 126 familias microempresarias, para obtener un margen de error del 5%, y un nivel de confianza del 95%.

#### 2.7.4.5.1 Tamaño de la Muestra para cada Estrato

Una vez determinado el tamaño de la muestra a encuestar para toda la Parroquia, también es necesario conocer el número de encuestas a realizar en cada estrato. Conociendo la distribución de los estratos, se procedió a dividir proporcionalmente las encuestas como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro 2.3-Número de encuestas para cada estrato

Estrato	Recinto	Número de Microempresas	Porcentaje	Encuestas por Estrato
1	Puerto El Morro	140	75%	95
2	El Morro	30	16%	20
3	Los Pocitos	16	9%	11
	San Juan			
	San Miguel			
	Sitio Nuevo			
	Ayalán			
		<b>Total Microempresas 186</b>	<b>100%</b>	<b>Total muestra 126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

### 2.7.5 Método de Recolección de Datos

La información requerida fue recolectada tanto de fuentes primarias, como secundarias. En el cuadro 2.4. se resume las fuentes de donde se obtuvieron los datos para las distintas fases del estudio.

Cuadro 2.4- Fuentes de información

Información	Fuentes	Fuente específica o técnica utilizada	Datos obtenidos
Información descriptiva de la Parroquia El Morro.	Primaria	Censo (conteo) y Encuesta.	Número de microempresas, actividades económicas, vías de acceso, acceso a servicios básicos, número de entidades financieras.
Información descriptiva de microempresarios.	Primaria	Grupo Focal y Encuesta	Edad, género, estado civil, nivel de instrucción, # cargas familiares, años del negocio, número de personas que trabajan en la microempresa, experiencia en la actividad, actividad del negocio, nivel de conocimiento de productos y servicios, acceso a la banca tradicional.
Servicios Financieros que se están ofertando.	Primaria	Conteo y Entrevista en cada institución financiera.	Número de servicios y productos ofertados.
	Secundaria	Página de internet de cada institución financiera.	
Información para construcción de modelos econométricos.	Primaria	Encuesta	Ingresos, patrimonio, días de capacitación recibidos, recibe o no asesoría financiera para la microempresa, monto de créditos obtenidos en los últimos dos años, nivel de conocimiento de información de productos y servicios financieros.

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

### 2.7.5.1 Grupo Focal

Como parte de la investigación exploratoria y antes de ejecutar la encuesta, se realizó un grupo focal; para lo cual previamente se definieron los objetivos y se elaboró una guía de entrevista (ver Anexo 2).

El grupo estuvo compuesto por seis microempresarios que fueron seleccionados de acuerdo a un perfil determinado con las siguientes características:

- Individuos que poseen una microempresa cuyas ventas no superen 100.000 dólares al año.
- Usuarios de servicios y productos de las diferentes instituciones microfinancieras.

Ilustración 2-1-Grupo Focal



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

#### 2.7.5.1.1 Objetivo General del Grupo Focal

Obtener información preliminar de la percepción de los microempresarios sobre las microfinanzas y los servicios financieros que reciben, de la misma manera que contribuya a la adecuación del cuestionario que será usado en el presente trabajo.

#### 2.7.5.1.2 **Objetivos Específicos del Grupo Focal**

Los objetivos planteados para esta investigación fueron los siguientes:

1. Conocer las percepciones que tienen los microempresarios de los servicios financieros que ofrecen las instituciones financieras en general, es decir: las instituciones privadas, ONG's (Organizaciones no Gubernamentales) e instituciones del Estado.
2. Entender las expectativas de los microempresarios de las instituciones financieras.
3. Saber las instituciones de microfinanzas que identifican.
4. Advertir las percepciones que tienen los microempresarios sobre el apoyo que prestan las microfinanzas en el desarrollo de sus negocios.
5. Descubrir los productos o servicios microfinancieros necesarios en el desarrollo de sus actividades microempresariales.
6. Evaluar la comprensión del cuestionario preliminar (ver Anexo 3), antes del levantamiento de la información en campo a los microempresarios y conocer su nivel de dificultad.

#### 2.7.5.1.3 **Resultados del grupo focal**

De la conversación sostenida con los miembros del grupo focal a continuación anotaremos una síntesis de sus opiniones a cada pregunta.

##### **1. ¿Conocen qué es Microfinanzas?**

En general no tienen un conocimiento claro del concepto de microfinanzas más bien lo relacionan con el otorgamiento de crédito para sus negocios. Sólo uno de los asistentes pudo definir microfinanzas como los servicios financieros que los prestadores hacen a los microempresarios para el desarrollo de sus negocios.

##### **2. ¿Qué instituciones de Microfinanzas conocen?**

La mayoría identificó instituciones de Microfinanzas como Bancos y Cooperativas, a más de reconocer al Banco del Pichincha, Banco Solidario, Banco De Miro, Cooperativa JEP, Financiera Proinco (por su nombre comercial La Yapa) mientras que, uno de ellos mencionó a la ONG Organización no Gubernamental CEPESIU e hizo

referencia a la metodología de entrega de créditos conocida como la rosca y su inconformidad debido a que tuvo que honrar la deuda de sus compañeros para calificar nuevamente como sujeto de crédito.

### **3. ¿Qué opinan del servicio que están recibiendo?**

Los integrantes manifestaron recibir buen servicio de las instituciones con las que cada uno de ellos ha trabajado y continúa operando.

### **4. ¿Qué otros servicios esperarían que les ofrezcan?**

Gran parte de los asistentes indicó que los servicios que esperarían recibir son: créditos adicionales a los que tienen, asesoría para administrar el negocio, asesoría para emprender un nuevo negocio, asesoría financiera sobre la inversión de los préstamos obtenidos para el mejor aprovechamiento en su negocio.

### **5. ¿Qué productos y servicios financieros conocen?**

La totalidad del grupo sostuvo comprender sobre los créditos destinados para capital de trabajo; en cuanto a otros servicios como: seguros, crédito para vehículos y créditos hipotecarios. Poseen ideas generales debido a que los ejecutivos asignados desconocían las bondades de estos productos o lo transmitieron de manera confusa.

### **6. ¿Cuál es la complejidad para presentar la documentación y acceder a los servicios financieros?**

En su mayoría consideran que la documentación exigida por las instituciones financieras es sencilla de conseguir y están muy familiarizados con los requisitos.

### **7. ¿Las tasas de interés que pagan en los microcréditos son convenientes para invertir en sus negocios?**

Gran parte del grupo expresó que las tasas de interés son adecuadas para invertir en sus negocios, asimismo, que pueden pagar las cuotas sin dificultad a menos que las ventas continúen disminuyendo.

### **8. ¿Cuándo un asesor de alguna institución financiera los visita en su negocio que es lo primero que piensan que les van a ofrecer?**

El grupo en consenso expresó que lo primero que piensan que les van a ofrecer es crédito, así también, comentaron que los asesores financieros al momento de captar al

cliente les dan muchas facilidades y beneficios, pero que al acudir a las instituciones se dan cuenta que la realidad es otra y encuentran trabas para acceder a los créditos. Puntualizaron el caso del garante solvente, pues exigen demasiada documentación en relación a la indicada inicialmente, tanto así, que los garantes terminan perdiendo el interés en apoyarlos.

#### **9. ¿Qué piensan del ahorro?**

Los asistentes coincidieron en que es difícil ahorrar en estos tiempos porque la situación económica no lo permite puesto que las ventas han disminuido. Los ingresos que obtienen del negocio son para su manutención, para invertir en sus negocios y cancelar las cuotas de los créditos recibidos.

#### **10. ¿Qué sistema de crédito usan para obtener créditos, grupal o individual?**

Todos los miembros del grupo han obtenido y prefieren los créditos individuales, sin embargo, dos personas explicaron que tuvieron experiencia realizando créditos grupales, de igual manera concluyeron que fue un fracaso y no desean participar en esta modalidad nuevamente.

#### **11. ¿Qué tipo de garantías le pedían las instituciones?**

En cuanto a las garantías, precisaron que si bien no les exigen que estas sean reales, si les requieren garantes personales (garantía quirografaria). Aún más, piden documentación que confirme la pertenencia del negocio; y certifique posesión de bienes familiares. En algunas instituciones solicitan un monto en calidad de depósito mientras se pague el crédito.

#### **12. ¿Qué tipo de asesoría han recibido de las instituciones financieras?**

De todos los integrantes sólo uno indicó que recibió asesoría financiera para su negocio.

#### **13. ¿Consideran que es importante recibir asesoría financiera?**

El grupo consideró que es muy importante recibir asesoría financiera para el desarrollo de sus actividades.

#### **14. ¿Consideran que es importante recibir asesoría tributaria?**

La mayoría manifestó que es necesario recibir asesoría tributaria porque no tienen claro la forma en que deben realizar sus declaraciones y el impacto que tienen las nuevas

leyes para su sector, a excepción del RISE que es sencillo ya que sólo deben pagar la cuota acordada mes a mes.

## **15. Prueba del cuestionario**

Finalmente, requerimos a los asistentes su opinión acerca de cada una de las preguntas y datos contenidos en el cuestionario con el objetivo de conseguir retroalimentación sobre el cuestionario preliminar que se empleará en la encuesta a los microempresarios de la Parroquia El Morro.

Uno de los asistentes manifestó que le molesta cuando en las encuestas le preguntan cuánto gana, porque eso es propio del negocio. Gran parte del grupo no sintió incomodidad para responder la parte que aborda los ingresos totales mensuales (ventas del negocio). Mencionaron que están familiarizados con las preguntas del cuestionario porque son similares a las que realizan las instituciones microfinancieras. En lo referente a los productos y servicios expresan que prefieren se les explique para qué sirve cada uno de los productos listados. Adicionalmente, consideraron que el cuestionario no era largo y que en general es de fácil comprensión para un microempresario pues las preguntas están relacionadas a su actividad.

### **2.7.5.2 Encuesta**

Como parte de la investigación, se efectuó una encuesta mediante entrevistas personales utilizando el cuestionario que se puede observar en el anexo 4, se ejecutaron puerta a puerta para recolectar la información requerida; se realizó con cuatro encuestadores durante el 15 y 19 de noviembre del año 2015. Una vez concluida la encuesta, se procedió a ordenar la información para posteriormente contrastar las hipótesis.

### **2.7.6 Contraste de Hipótesis**

Las hipótesis planteadas para responder la pregunta número 4 son las siguientes:

1. El tiempo de capacitación formal de los microempresarios respecto a su actividad, influye en los ingresos de su microempresa.
2. La asesoría financiera a los microempresarios influye en el ingreso de sus microempresas

3. El tener acceso a los productos y servicios financieros influye en el Patrimonio de los microempresarios.
4. El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los últimos dos años influye en el patrimonio de los microempresarios.
5. Existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios respecto a los productos y servicios financieros y el acceso a la banca.

Para contrastar la primera, segunda, tercera y cuarta hipótesis se utilizó el método de regresión múltiple, donde se evalúan algunas variables independientes y se van descartando una por una las que no resultan significativas, hasta quedarnos con las que sí lo son.

Mientras que, para contrastar la hipótesis 5 se realizó una tabla de contingencia con la prueba Chi cuadrado de Pearson. En el capítulo 6 se presentan los resultados del estudio y también se puede revisar el procedimiento realizado para contrastar cada una de las hipótesis.



### 3 RESULTADOS DEL ESTUDIO

#### 3.1 Situación socio-económica del Sector Microempresarial en la Parroquia El Morro

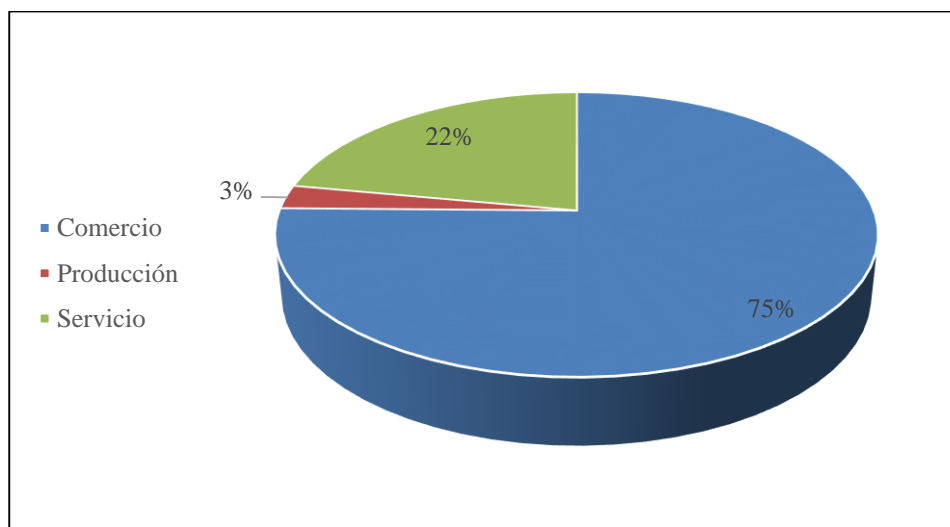
Para explicar la situación socio-económica de la Parroquia El Morro utilizamos las variables: número de microempresas, actividad económica, vías de acceso, acceso a servicios básicos, número de entidades financieras que operan en el sector.

##### Número de microempresas y actividades económicas

De la información levantada en campo para este trabajo, se obtuvo que en la Parroquia El Morro existen 186 microempresas distribuidas en los siete recintos.

El siguiente gráfico presenta además, la distribución de microempresas por actividad económica del total de la población.

Gráfico 3.1-Participación por actividad económica de los microempresarios



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En el gráfico 3.1 se puede observar que el 75% de las microempresas se dedican a actividades de comercio, el 22% a actividades de servicios y el 3% a producción.

##### Vías de acceso

En cuanto a las vías de acceso terrestre, existe tan sólo un camino en buenas condiciones a través del cantón Playas, que se encuentra asfaltado.

### Acceso a servicios básicos

Respecto a los servicios básicos con los que cuenta la Parroquia El Morro, según datos del INEC 2010, el 73% de viviendas obtiene agua por medio de la red pública, existiendo aún un recinto que no tiene este servicio que es Ayalán; sin embargo, el 81% de viviendas cuentan con energía eléctrica.

### Número de entidades financieras

En la Parroquia El Morro se encuentran laborando ocho entidades microfinancieras, ninguna de ellas con oficina de atención dentro de la Parroquia, las actividades las hacen a través de “asesores de microfinanzas”, quienes visitan periódicamente el sector. En la siguiente tabla se muestra las entidades de microfinanzas que operan en la parroquia y su oficina de atención.

Tabla 3.1-Entidades de Microfinanzas que operan en la Parroquia El Morro

Entidades de Microfinanzas	Ubicación de Oficina de Atención	Distancia desde El Morro
Proinco	Guayaquil	101 Km
Banco Finca	Guayaquil	101 Km
Banco Solidario	Guayaquil	101 Km
Banco Pichincha	Playas	101 Km
Banco Guayaquil	Playas	101 Km
Banco de Fomento	Playas	11 Km
Banco de Miro	Playas	11 Km
Cooperativa Jardín Azuayo	Playas	11 Km

Fuente: Esther Sanchez y Braulio Guaman (2015)

De las ocho entidades, tres operan desde la ciudad de Guayaquil y cinco desde el cantón Playas.

### 3.2 Perfil del Microempresario de la Parroquia El Morro

En esta sección se realizó el perfil de los microempresarios de La Parroquia El Morro con las siguientes variables: edad, género, estado civil, nivel de instrucción, número de cargas familiares, años de existencia del negocio, experiencia del microempresario en

la actividad, número de personas que trabajan en la microempresa, actividad del negocio, nivel de conocimiento de productos y servicios, acceso a la banca tradicional.

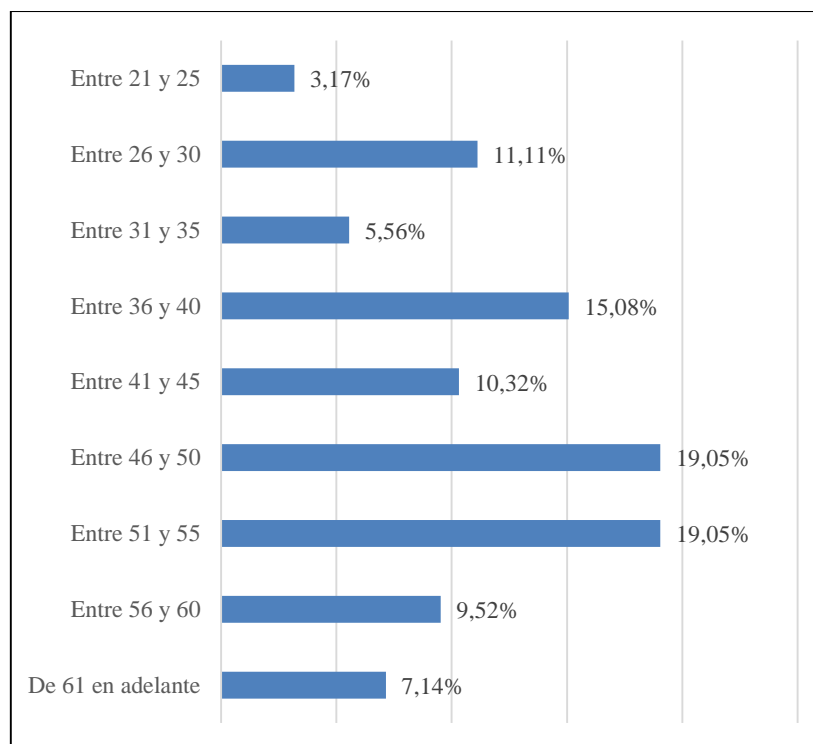
### Edad

Cuadro 3.1-Clasificación por rangos de edad de los microempresarios de la Parroquia El Morro

Rangos de edad de los microempresarios	Cantidad
Entre 21 y 25	4
Entre 26 y 30	14
Entre 31 y 35	7
Entre 36 y 40	19
Entre 41 y 45	13
Entre 46 y 50	24
Entre 51 y 55	24
Entre 56 y 60	12
De 61 en adelante	9
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.2-Microempresarios por rango de edad



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En el cuadro 3.2 se clasifican los microempresarios de la Parroquia El Morro por rango de edad. De los 126 empresarios la mayoría se encuentra entre las edades comprendidas de 46 a 50 años con el 19,05% y de 51 a 55 años con el mismo porcentaje 19,05%. Seguido del 15,08% que lo conforman las personas con edades entre 36 y 40 años. El 11,11% están entre 26 y 30 años de edad.

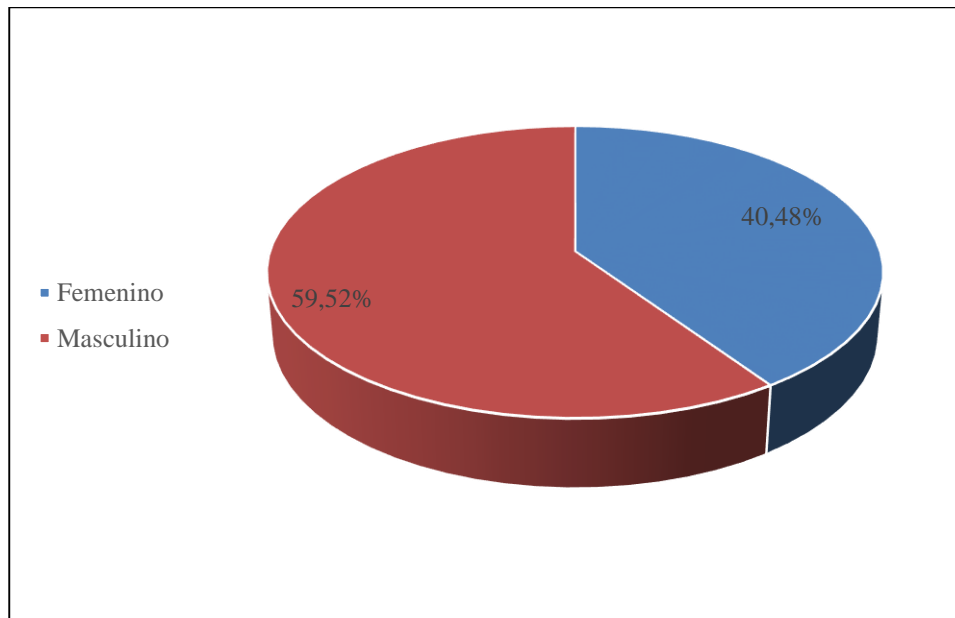
### Género y estado civil

Cuadro 3.2-Clasificación de los microempresarios por estado civil y género

Estado Civil	Género		Total general
	Femenino	Masculino	
Casado	16	31	47
Divorciado	1	2	3
Soltero	8	1	9
Unión Libre	21	40	61
Viudo	5	1	6
<b>Total general</b>	<b>51</b>	<b>75</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.3-Microempresarios por género

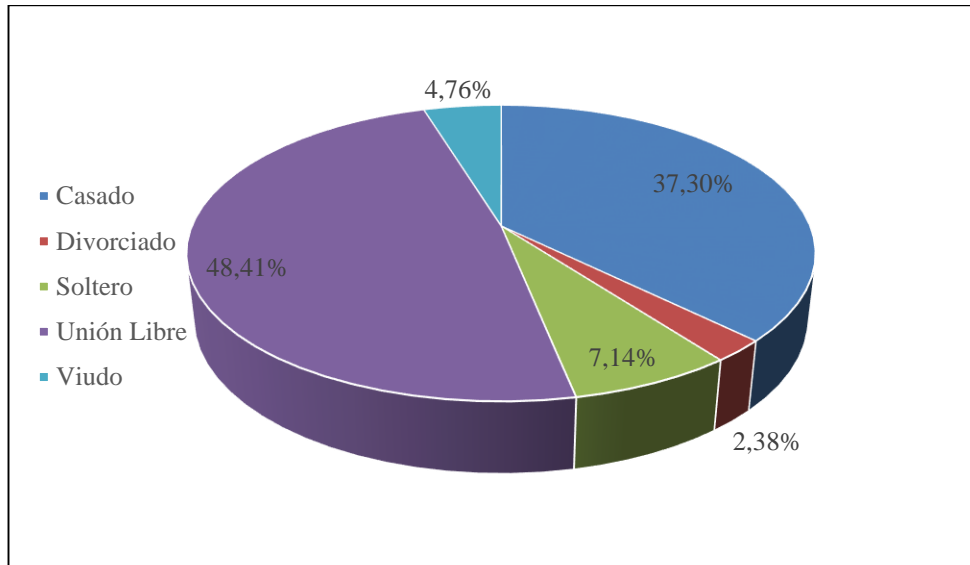


Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Según el gráfico 3.3 se puede notar que el 59,52% de los microempresarios encuestados corresponden al sexo masculino mientras que el 40,48% son mujeres.

## Estado civil

Gráfico 3.4-Microempresarios por estado civil



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En el gráfico 3.4 se puede observar que el 48,41 de los microempresarios encuestados viven en unión libre; el 37,30 son casados; en menor porcentaje y gran diferencia están las personas solteras, viudas y divorciadas.

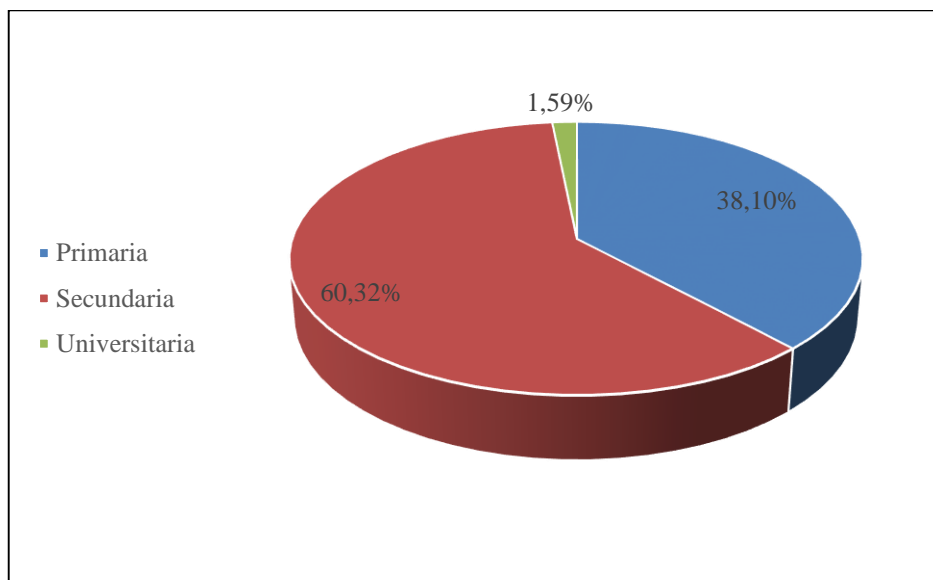
## Nivel de instrucción

Cuadro 3.3-Nivel de instrucción

Nivel de instrucción	Cuenta de Número
Primaria	48
Secundaria	76
Universitaria	2
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.5-Nivel de instrucción de los microempresarios



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En cuanto al nivel de instrucción de los microempresarios, el 60,32% manifestó tener educación secundaria; el 38,10% primaria y sólo el 1,59% nivel universitario.

#### Número de cargas familiares

Por lo general el número de cargas familiares de los microempresarios son 3 personas, para su determinación se utilizó el estadístico Mediana.

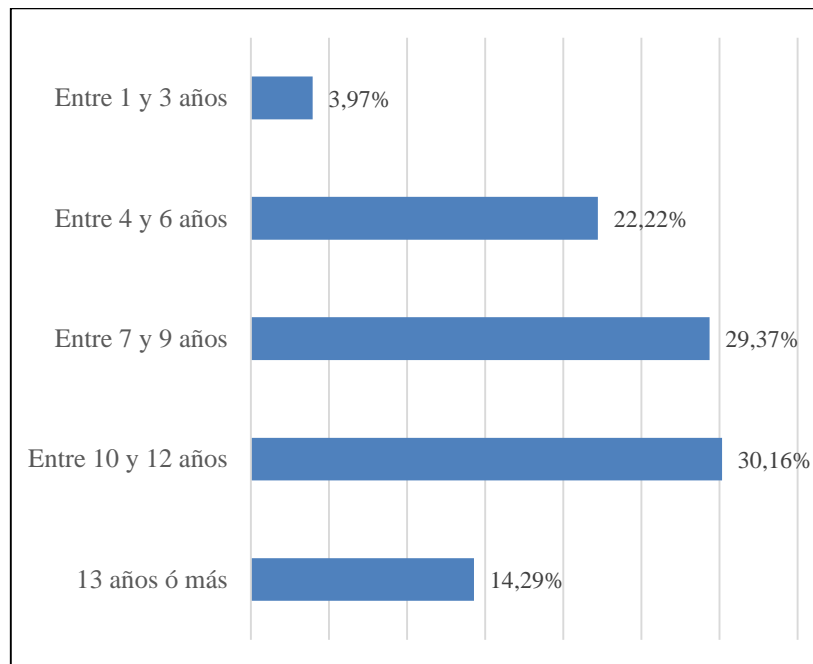
#### Años de existencia del negocio

Cuadro 3.4-Años de existencia del negocio

Rango de años del negocio	Cantidad
Entre 1 y 3 años	5
Entre 4 y 6 años	28
Entre 7 y 9 años	37
Entre 10 y 12 años	38
13 años ó más	18
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.6-Años de existencia del negocio



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

De los 126 microempresarios encuestados el 30,16% indicó tener entre 10 y 12 años su negocio; el 29,37% entre 7 y 9 años; el 22,22% entre 4 y 6 años; el 14,29% de 13 años ó más y sólo el 3,97% entre 1 y 3 años.

### Número de personas que trabajan en una microempresa

En la Parroquia El Morro, en promedio trabajan 3 personas por microempresa, para obtener este resultado se utilizó el estadístico Mediana.

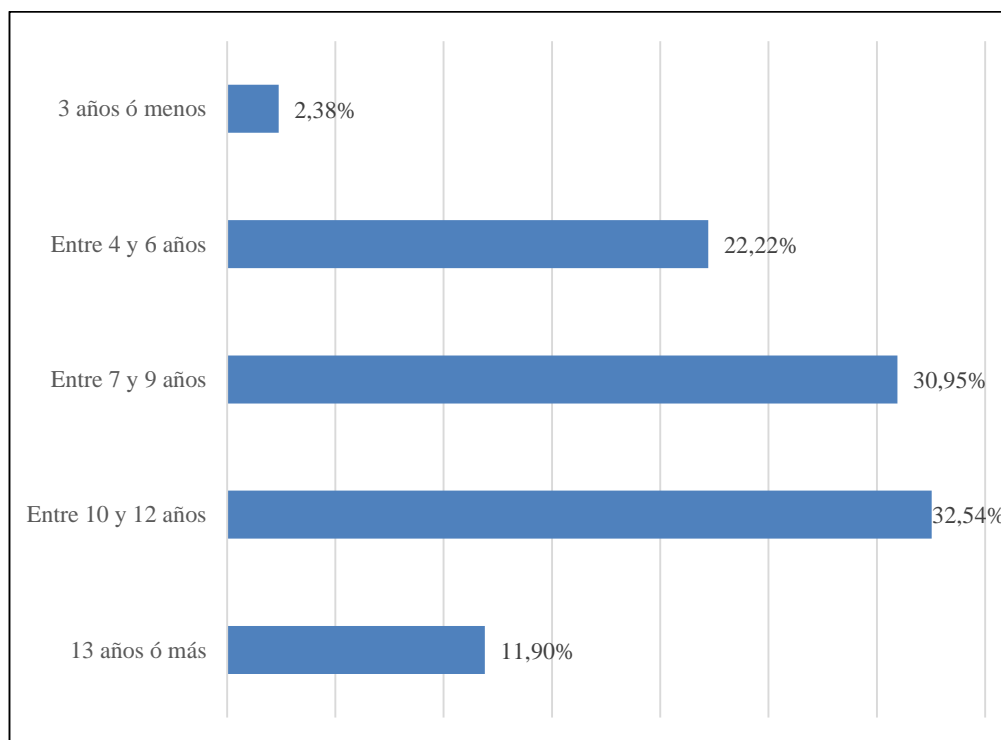
### Experiencia de los microempresarios en la actividad

Cuadro 3.5-Años de experiencia del microempresario en su actividad

Años de experiencia en la actividad por rangos	Cuenta de Número
3 años ó menos	3
Entre 4 y 6 años	28
Entre 7 y 9 años	39
Entre 10 y 12 años	41
13 años ó más	15
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.7-Años de experiencia del microempresario en su actividad



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

De las personas encuestadas, el 32,54% manifestó tener entre 10 y 12 años de experiencia en la actividad; el 30,95% entre 7 y 9 años; el 22,22% entre 4 y 6 años, el 11,90% de 13 años ó más; y tan solo el 2,38%, 3 años ó menos.



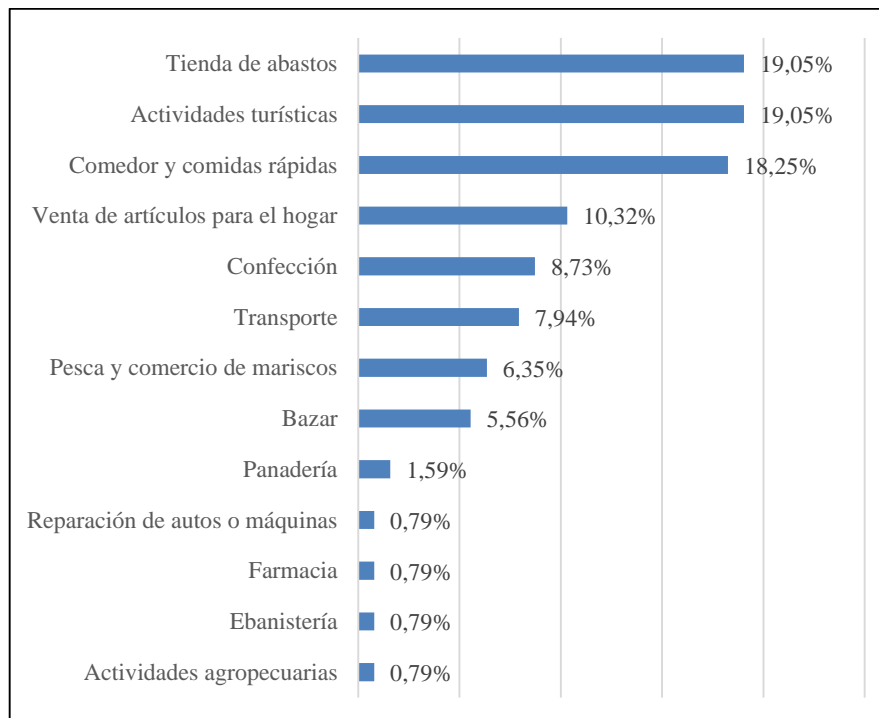
## Actividad económica de los negocios

Cuadro 3.6- Actividades microempresariales

Actividades microempresariales	Cantidad
Actividades turísticas	24
Tienda de abastos	24
Comedor y comidas rápidas	23
Venta de artículos para el hogar	13
Confección	11
Transporte	10
Pesca y comercio de mariscos	8
Bazar	7
Panadería	2
Actividades agropecuarias	1
Ebanistería	1
Farmacia	1
Reparación de autos o máquinas	1
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.8-Actividades microempresariales



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En lo referente a las actividades de los microempresarios de la Parroquia el Morro, el 19,05% afirmó dedicarse a actividades turísticas; el 19,05% tiene negocio de

tienda; el 18,25% a comedor y comidas rápidas; el 10,32% a ventas de artículos para el hogar; 8,73% a la confección; el 7,94% a transporte; el 6,35% a actividades de pesca y comercio de mariscos; el 5,56% posee un bazar; el 1,59% se dedica a labores de panadería mientras que, los porcentajes ínfimos están en actividades de reparación de autos o máquinas, farmacia, ebanistería y actividades agropecuarias, con el 0,79% para cada actividad.

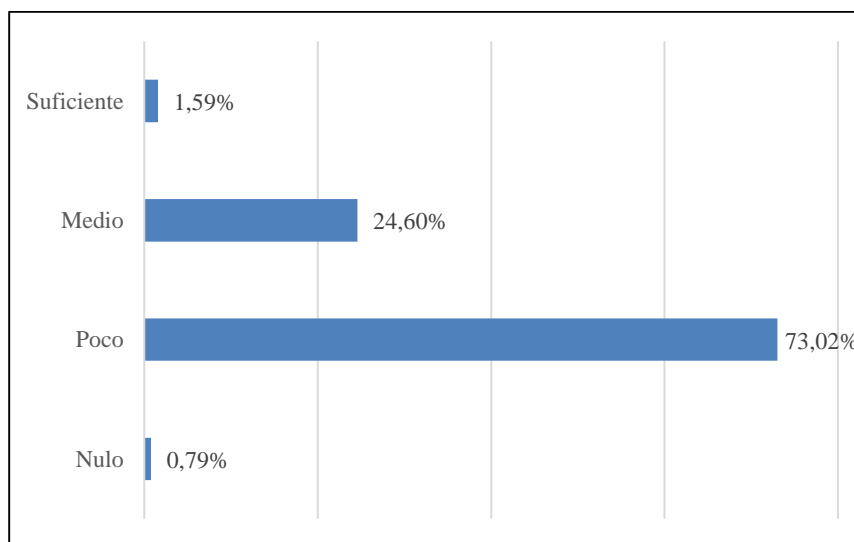
### Nivel de conocimiento de productos y servicios

Cuadro 3.7-Nivel de conocimiento de los microempresarios de los productos y servicios financieros

Nivel de conocimiento sobre productos y servicios financieros	Cantidad
Suficiente	2
Medio	31
Poco	92
Nulo	1
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.9-Nivel de conocimiento de los productos y servicios financieros



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En lo referente al conocimiento sobre los productos y servicios financieros, el 73,02% afirmó tener poco conocimiento; el 24,60% un nivel medio; el 1,59% suficiente; y el 0,79% conocimiento nulo.

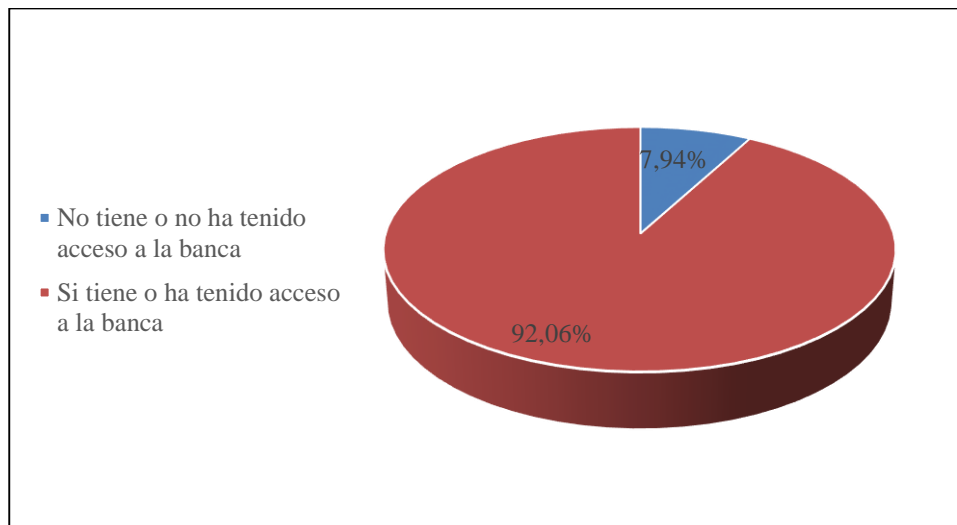
## Acceso a la banca tradicional

Cuadro 3.8-Acceso a la banca

Acceso a la banca	Cantidad
No tiene o no ha tenido acceso a la banca	10
Si tiene o ha tenido acceso a la banca	116
<b>Total general</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.10-Acceso a la banca de los microempresarios



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Sobre el acceso a la Banca tradicional, el 92,06% indicó tener o haber tenido acceso a la banca, y el 7,94% no haber tenido acceso.

### 3.3 Productos y Servicios Financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro y qué necesidades se están satisfaciendo

Para conocer los productos y servicios financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro a continuación se procede a detallar un listado de los mismos.

## Productos y servicios financieros

Tabla 3.2-Productos y servicios financieros que ofertan las instituciones de microfinanzas en El Morro

-Número	Productos y servicios que se ofertan
1	Cuenta de ahorro
2	Cuenta Corriente
3	Depósitos a plazo
4	Tarjeta de Crédito
5	Crédito para Capital Trabajo
6	Crédito para Activo Fijo
7	Crédito de Consumo
8	Crédito para Vehículo
9	Seguro de Vida
10	Seguro Multiriesgo
11	Seguro Médico
12	Tarjeta de débito
13	Giros/transferencias
14	Pagos y recaudaciones

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

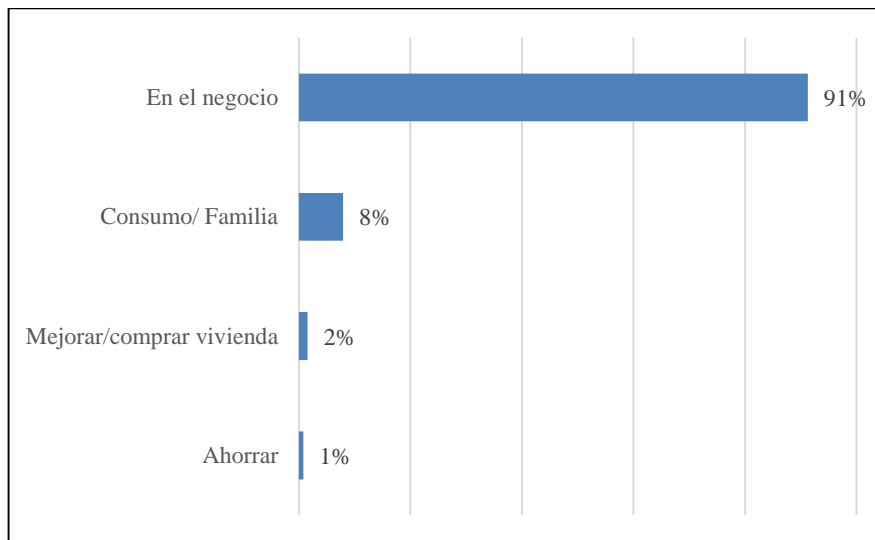
### ¿En qué se utilizan los productos y servicios?

Cuadro 3.9-¿En qué se utilizan los productos y servicios?

¿En qué se utilizan los productos y servicios?	Cantidad
En el negocio	115
Consumo/ Familia	10
Mejorar/comprar vivienda	2
Ahorrar	1

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.11-¿En qué se utilizan los productos y servicios?



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En lo concerniente al gráfico 6.11 podemos ver que el 91% de los encuestados declaró usar los productos y servicios recibidos en su negocio; 8% en consumo o gastos familiares; el 2% en mejorar o comprar vivienda y sólo el 1% en ahorrar.

### 3.4 **Cómo influyen los servicios y productos financieros que se ofertan en la Parroquia El Morro en el patrimonio e ingresos de los microempresarios**

#### 3.4.1 **Hipótesis 1**

La hipótesis 1 es la siguiente:

El tiempo de capacitación formal de los microempresarios respecto a su actividad, influye en los ingresos de su microempresa.

Entonces:

**H<sub>0</sub>**: El tiempo de capacitación formal de los microempresarios no influye en los ingresos de su microempresa.

**H<sub>1</sub>**: El tiempo de capacitación formal de los microempresarios influye en los ingresos de su microempresa.

Cuadro 3.10-VARIABLES DE LA HIPÓTESIS 1 PARA EL MODELO INICIAL

Variable dependiente	Variables Independientes	Clase de Variables
Ingreso <b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Edad <b>E</b></li> <li>• Género <b>G</b></li> <li>• Estado civil soltero <b>Sol</b></li> <li>• Estado civil casado <b>Cas</b></li> <li>• Estado civil unión libre <b>UL</b></li> <li>• Estado civil divorciado <b>Div</b></li> <li>• Años de escolaridad del microempresario <b>Esc</b></li> <li>• Años que se encuentra activo el negocio <b>Neg</b></li> <li>• Tiempo de experiencia del negocio en años <b>Exp</b></li> <li>• Tiempo de capacitación formal recibida por el microempresario en días <b>Cap</b></li> <li>• Número de productos y servicios con los que cuenta el microempresario actualmente <b>PS</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, discreta</li> </ul>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Para contrastar esta hipótesis se utilizó con el modelo de Regresión Lineal Múltiple:

**Modelo inicial**

$$I = \beta_0 + \beta_1 E + \beta_2 G + \beta_3 Sol + \beta_4 Cas. + \beta_5 UL + \beta_6 Div + \beta_7 Esc + \beta_8 Neg + \beta_9 Exp + \beta_{10} Capac. + \beta_{11} PS$$

Luego de realizar el análisis en la herramienta Excel, donde se fueron eliminando una por una las variables que no eran significativas, el modelo final estimado es:

**Modelo final estimado 1.**

$$\hat{I} = \beta_0 + \beta_1 E + \beta_4 Cas + \beta_{10} Cap$$

$$\hat{I} = 912,09 + 17,38E + 277,14Cas + 21,72Cap$$

$$(283,90) \quad (6,02) \quad (140,08) \quad (6,47)$$

Interpretación:

La ecuación explica que cada año de edad adicional, tiene un efecto de \$17,38 adicionales en el ingreso, ceteris paribus. En tanto los microempresarios casados, incrementan en promedio \$277,14 en comparación con los que tienen otro estado civil, ceteris paribus. También cada día adicional de capacitación recibido por el microempresario incrementa en promedio \$21,72 el ingreso con respecto a las otras actividades, ceteris paribus

Además:

- La variable “días de capacitación” es significativa y el signo esperado coincide con el estimado.
- El coeficiente de correlación múltiple del modelo= 0,40 lo que significa que existe una correlación de 40% entre los ingresos y las variables: edad, estado civil casado y días de capacitación.
- El  $R^2$ ajustado= 0,14, es decir, en el modelo el 14% de la variación en el ingreso esta explicada por la edad, estado civil casado y días de capacitación.

Entonces se rechaza la  $H_0$  y no se rechaza la  $H_1$ :

**H<sub>1</sub>:** El tiempo de capacitación formal de los microempresarios influye en los ingresos de su microempresa.

Es decir que la variable “días de capacitación” si tiene influencia en el ingreso de los microempresarios, por lo que se cumple con el supuesto. También es necesario indicar que el coeficiente  $R^2$  del modelo es muy bajo, lo que es común en ciencias sociales debido a que existe un sinnúmero de variables que no han sido observadas en el modelo, y normalmente el valor de  $R^2$  no supera el 50%.

### 3.4.2 Hipótesis 2

La hipótesis 2 está definida de la siguiente forma:

La asesoría financiera a los microempresarios influye en el ingreso de sus microempresas.

Entonces:

**H<sub>0</sub>:** La asesoría financiera a los microempresarios no influye en el ingreso de sus microempresas.

**H<sub>1</sub>:** La asesoría financiera a los microempresarios influye en el ingreso de sus microempresas.



Cuadro 3.11-VARIABLES DE LA HIPÓTESIS 2 PARA EL MODELO INICIAL

Variable dependiente	Variables Independientes	Clases de Variables
Ingreso <b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Género <b>G</b></li> <li>• Años que se encuentra activo el negocio <b>Neg</b></li> <li>• Tiempo de experiencia del negocio en años <b>Exp</b></li> <li>• Asesoría financiera donde 0 es no y 1 es si <b>AF</b></li> <li>• Tienda de abastos <b>Tie</b></li> <li>• Bazar <b>Baz</b></li> <li>• Comercio y pesca de mariscos <b>Mar</b></li> <li>• Actividades agropecuarias <b>Agr</b></li> <li>• Farmacia <b>Far</b></li> <li>• Venta de artículos del hogar <b>Art</b></li> <li>• Ebanistería <b>Eb</b></li> <li>• Panadería <b>Pan</b></li> <li>• Confección de ropa <b>Conf</b></li> <li>• Turismo <b>Tur</b></li> <li>• Comedor <b>Com</b></li> <li>• Transporte <b>Trans</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> </ul>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Es importante aclarar que en las variables referentes a la actividad del negocio se da el valor de 0 para no y 1 para si, en el caso que se dedique a tal actividad.

Para probar esta hipótesis se utilizó con el modelo de Regresión Lineal Múltiple:

**Modelo inicial**

$$I = \beta_0 + \beta_1 G + \beta_2 Neg + \beta_3 Exp + \beta_4 AF + \beta_5 Tie + \beta_6 Baz + \beta_7 Mar + \beta_8 Agr + \beta_9 Far + \beta_{10} Art + \beta_{11} Eb + \beta_{12} Pan + \beta_{13} Conf + \beta_{14} Tur + \beta_{15} Com + \beta_{16} Trans$$

Luego de realizar el análisis en la herramienta Excel el modelo estimado es:

**Modelo final estimado 2**

$$\hat{I} = \beta_0 + \beta_5 \text{Tie} + \beta_8 \text{Agr} + \beta_{14} \text{Tur} + \beta_{15} \text{Com}$$

$$\hat{I} = 1.508,51 + 501,89\text{Tie} + 2.091,48\text{Agr} + 712,73\text{Tur} + 549,74\text{Com}$$

(102,22)   (184,29)   (758,13)   (184,29)   (187,04)

Interpretación:

La ecuación explica que los microempresarios que tienen un negocio de tienda, tienen un incremento en promedio de \$501,89, ceteris paribus; con respecto a aquellos que tienen otro tipo de negocio. En tanto quienes se dedican a actividades agropecuarias, incrementan en promedio \$2.091,48 sus ingresos, ceteris paribus, en comparación con las otras actividades. Quienes tienen como actividad los botes de turismo incrementan en promedio \$712,73 en sus ingresos, ceteris paribus, respecto a los que tienen otros negocios. Finalmente, quienes se dedican al negocio de comedor y comida rápida incrementan en promedio \$549,74 a sus ingresos, ceteris paribus; con respecto a las otras actividades.

Además:

- La variable “recibió asesoría financiera” no resultó significativa y fue descartada en el proceso.
- El coeficiente de correlación múltiple es = 0,42 lo que significa que existe una correlación de 42% entre los ingresos y las variables: tienda, actividades agropecuarias, turismo y comedor.
- El  $R^2$ ajustado= 0,15, es decir, en el modelo el 15% de la variación en el ingreso esta explicada por las variables tienda, actividades agropecuarias, turismo y comedor.

Entonces, en este modelo no se cumplió con el supuesto de que la “asesoría financiera” influye en el ingreso de los microempresarios y falló en rechazar la  $H_0$ .

**$H_0$ :** La asesoría financiera a los microempresarios no influye en el ingreso de sus microempresas.

### 3.4.3 Modelo 1 y 2 para Obtener un Modelo Final Estimado 3

Al evaluar en conjunto los modelos 1 y 2, se obtuvo como resultado el modelo estimado 3.

Cuadro 3.12-VARIABLES para el modelo inicial

Variable dependiente	Variables Independientes	Clases de Variables
Ingreso <b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Edad <b>E</b></li> <li>• Estado civil casado <b>Cas</b></li> <li>• Tiempo de capacitación formal recibida por el microempresario en días <b>Cap</b></li> <li>• Tienda de abastos <b>Tie</b></li> <li>• Actividades agropecuarias <b>Agr</b></li> <li>• Turismo <b>Tur</b></li> <li>• Comedor <b>Com</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> </ul>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

### Modelo inicial

$$I = \beta_0 + \beta_1 E + \beta_2 Cas + \beta_3 Cap + \beta_4 Tie + \beta_5 Agr + \beta_6 Tur + \beta_7 Com$$

### Modelo final estimado 3

$$\hat{I} = \beta_0 + \beta_3 Cap + \beta_4 Tie + \beta_5 Agr + \beta_6 Tur + \beta_7 Com$$

$$\hat{I} = 1.465,77 + 20,79Cap + 542,04Tie + 2.134,23Agr + 755,47Tur + 440,58Com$$

(99,20) (6,34) (177,70) (729,43) (177,76) (182,98)

Interpretación:

Se concluye con el modelo final estimado 3, que cada día adicional de capacitación tiene un efecto de \$20,79 adicionales en el ingreso, ceteris paribus. La actividad económica tienda genera \$542,04 adicionales en el ingreso a los microempresarios, ceteris paribus, en comparación a los otros negocios. La variable actividad económica agropecuaria tiene un efecto de \$2.134,23 adicionales en el ingreso de los microempresarios, ceteris paribus; en relación con las otras actividades. El turismo agrega \$755,47 a los ingresos de los microempresarios ceteris paribus y comedor otorga

\$440,58 más a los microempresarios, manteniendo todo lo demás constante; con respecto a los otros negocios respectivamente.

Además:

- El coeficiente de correlación múltiple es= 0,49, lo que significa que existe una correlación de 49% entre los ingresos y las variables días de capacitación, tienda, actividades agropecuarias, turismo y comedor.
- El  $R^2$ ajustado= 0,21, es decir, en el modelo el 21% de la variación en el ingreso esta explicada por las variables días de capacitación, tienda, actividades agropecuarias, turismo y comedor.

Analizando los resultados obtenidos, se observa que el modelo final estimado 3 tiene un coeficiente de correlación más alto (49%) que los modelos 1 y 2, así también el  $R^2$  (21%), lo que se puede interpretar es que este modelo explica mejor la variable ingresos, que los dos modelos anteriores.

#### **3.4.4 Hipótesis 3**

Nuestra hipótesis 3 es:

El tener acceso a los productos y servicios financieros influyen en el Patrimonio de los microempresarios.

Entonces:

**H<sub>0</sub>**: El acceso a los productos y servicios financieros no influye en el Patrimonio de los microempresarios.

**H<sub>1</sub>**: El acceso a los productos y servicios financieros influye en el Patrimonio de los microempresarios.

Cuadro 3.13-VARIABLES DE LA HIPÓTESIS 3 PARA EL MODELO INICIAL

Variable dependiente	Variables Independientes	Clases de Variables
Patrimonio <b>P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingreso <b>I</b></li> <li>• Edad <b>E</b></li> <li>• Género <b>G</b></li> <li>• Estado civil soltero <b>Sol</b></li> <li>• Estado civil casado <b>Cas</b></li> <li>• Estado civil unión libre <b>UL</b></li> <li>• Estado civil divorciado <b>Div</b></li> <li>• Años de escolaridad del microempresario <b>Esc</b></li> <li>• Cargas familiares <b>CF</b></li> <li>• Años que se encuentra activo el negocio <b>Neg</b></li> <li>• Tiempo de experiencia del negocio en años <b>Exp</b></li> <li>• Número de personas que trabajan en la microempresa <b>Pers</b></li> <li>• Si el microempresario recibió o recibe asesoría financiera para su negocio <b>AF</b></li> <li>• Si el microempresario ha tenido o tiene acceso al sistema financiero <b>AB</b></li> <li>• Número de productos y servicios con los que cuenta el microempresario actualmente <b>PS</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, discreta</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, discreta</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, discreta</li> </ul>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

El modelo de Regresión Lineal Múltiple inicial para esta hipótesis fue:

### Modelo inicial

$$P = \beta_0 + \beta_1 I + \beta_2 E + \beta_3 G + \beta_4 \text{Sol} + \beta_5 \text{Cas} + \beta_6 \text{UL} + \beta_7 \text{Div} + \beta_8 \text{Esc} + \beta_9 \text{CF} + \beta_{10} \text{Neg} + \beta_{11} \text{Exp} + \beta_{12} \text{Pers} + \beta_{13} \text{AF} + \beta_{14} \text{AB} + \beta_{15} \text{PS}$$

Luego de realizar el análisis de regresión múltiple en la herramienta Excel el modelo estimado es:

### Modelo final estimado 4

$$\hat{P} = \beta_0 + \beta_1 I + \beta_3 G + \beta_8 \text{Esc} + \beta_{10} \text{Neg} + \beta_{12} \text{Pers}$$

$$\hat{P} = -31.451,10 + 11,82I + 7.654,13G + 2.293,86\text{Esc} + 1.232,49\text{Neg} - 1.945,08\text{Pers}$$

(8.597,35)    (2,10)    (3.412,55)    (662,67)    (285,19)    (904,12)

Interpretación:

El modelo muestra que cada dólar adicional en ingresos mensuales de la microempresa tiene un efecto de \$11,82 adicionales en el patrimonio, ceteris paribus. El género masculino tiene en promedio un aumento de \$7.654,13 en su patrimonio, ceteris paribus, con respecto a los microempresarios del género femenino. Cada año adicional de escolaridad en promedio aumenta en \$2.293,86 el patrimonio, ceteris paribus. Cada año adicional de existencia del negocio aumenta en promedio \$1.232,49 el patrimonio, ceteris paribus y cada persona adicional que trabaja en la microempresa disminuye en promedio \$1.945,08 en el patrimonio, ceteris paribus.

Además:

- La variable “acceso a productos y servicios financieros” no resultó significativa en el modelo.
- El coeficiente de correlación múltiple = 0,59 lo que significa que existe una correlación de 59% entre el patrimonio y las variables: ingresos, género, años de escolaridad, años de existencia del negocio y tienda, actividades número de personas que trabajan en la microempresa.
- El  $R^2$ ajustado= 0,33, es decir en el modelo, el 33% de la variación en el patrimonio esta explicada por las variables: ingresos, género, años de escolaridad, años de existencia del negocio, número de personas que trabajan en la microempresa.

Es así que, en este modelo no se cumplió con el supuesto que se quería demostrar, que la variable acceso a productos y servicios financieros influye en el patrimonio de los microempresarios, por lo tanto falló en rechazar la hipótesis nula.

**H<sub>0</sub>:** El acceso a los productos y servicios financieros no influye en el Patrimonio de los microempresarios.

#### **3.4.5 Hipótesis 4**

La hipótesis 4 es:

El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los últimos dos años influye en el patrimonio de los microempresarios.

Entonces:

**H<sub>0</sub>:** El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los últimos dos años no influye en el patrimonio de los microempresarios.

**H<sub>1</sub>:** El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los últimos dos años influye en el patrimonio de los microempresarios.

Cuadro 3.14-VARIABLES DE LA HIPÓTESIS 4 PARA EL MODELO INICIAL

Variable dependiente	Variables Independientes	Clases de Variables
Patrimonio <b>P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tienda de abastos <b>Tie</b></li> <li>• Bazar <b>Baz</b></li> <li>• Comercio y pesca de mariscos <b>Mar</b></li> <li>• Actividades agropecuarias <b>Agr</b></li> <li>• Farmacia <b>Far</b></li> <li>• Venta de artículos del hogar <b>Art</b></li> <li>• Ebanistería <b>Eb</b></li> <li>• Panadería <b>Pan</b></li> <li>• Confección de ropa <b>Conf</b></li> <li>• Turismo <b>Tur</b></li> <li>• Comedor <b>Com</b></li> <li>• Transporte <b>Trans</b></li> <li>• Monto <b>Monto</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> </ul>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Para probar esta hipótesis el modelo de Regresión Lineal Múltiple inicial fue:

**Modelo inicial**

$$P = \beta_0 + \beta_1Tie + \beta_2Baz + \beta_3Mar + \beta_4Agr + \beta_5Far + \beta_6Art + \beta_7Eb + \beta_8Pan + \beta_9Conf + \beta_{10}Tur + \beta_{11}Com + \beta_{12}Trans + \beta_{13}Monto$$

Luego de realizar el análisis en la herramienta Excel el modelo final estimado es:

**Modelo final estimado 5.**

$$\hat{P} = \beta_0 + \beta_3Mar + \beta_{13}Monto$$

$$\hat{P} = 15.663,41 + 20.452,12Mar + 1,84Monto$$

(3.426,52)    (8.076,48)    (0,93)

Interpretación:

El modelo muestra que los microempresarios que se dedican a la pesca o comercio de mariscos, tienen en promedio un incremento de \$20.452,12 en el patrimonio,



con respecto a los otros negocios, *ceteris paribus*. Cada dólar que los microempresarios obtienen de préstamo, tiene un efecto de \$1,84 adicionales en su patrimonio, en la muestra seleccionada, *ceteris paribus*.

Además:

- La variable “monto obtenido en los últimos dos años” resultó significativa en el modelo y con el signo esperado.
- El coeficiente de correlación múltiple= 0,25 lo que significa que existe una correlación de 25% entre el patrimonio y las variables: actividad de comercio de mariscos y/o pesca y monto de crédito solicitado en los últimos dos años.
- El  $R^2_{ajustado}= 0,05$ , es decir, en el modelo apenas el 5% de la variación en el patrimonio está explicada por las variables actividad de comercio de mariscos y/o pesca y monto de crédito solicitado en los últimos dos años.

Entonces se rechaza la  $H_0$  y no se rechaza la  $H_1$ :

**$H_1$ :** El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los últimos dos años influye en el patrimonio de los microempresarios.

Es decir que la variable “monto de crédito obtenido en los dos últimos años” si tiene influencia en el patrimonio de los microempresarios de El Morro, por lo que se cumple con el supuesto que se quería demostrar, sin embargo, se obtuvo apenas un  $R^2$  de 5%.

### **3.4.6 Modelo 4 y 5 para Obtener un Modelo Final Estimado 6**

Al evaluar los modelos 4 y 5 encontramos el modelo estimado 6

Cuadro 3.15-VARIABLES PARA EL MODELO INICIAL

Variable dependiente	Variables Independientes	Clases de Variable
Patrimonio <b>P</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingreso <b>I</b></li> <li>• Género <b>G</b></li> <li>• Años de escolaridad del microempresario <b>Esc</b></li> <li>• Años que se encuentra activo el negocio <b>Neg</b></li> <li>• Número de personas que trabajan en la microempresa <b>Pers</b></li> <li>• Comercio y pesca de mariscos <b>Mar</b></li> <li>• Monto <b>Monto</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> <li>• Cuantitativa, discreta</li> <li>• Categórica, dicotómica</li> <li>• Cuantitativa, continua</li> </ul>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

### Modelo inicial

$$P = \beta_0 + \beta_1 I + \beta_2 G + \beta_3 Esc + \beta_4 Neg + \beta_5 Pers + \beta_6 Mar + \beta_7 Monto$$

### Modelo final estimado 6

$$\hat{P} = \beta_0 + \beta_1 I + \beta_3 Esc + Neg + \beta_6 Mar$$

$$\hat{P} = -34.997,09 + 13,17I + 2.383,04Esc + 996,88Neg + 29.738,25Mar$$

(7.685,57) (1,95) (611,30) (268,34) (6.548,65)

Interpretación:

Con el modelo 6 se interpreta que cada dólar de ingreso (venta) mensual generada por la microempresa tiene un efecto de \$13,71 adicionales en el patrimonio, ceteris paribus. Cada año de escolaridad adicional que tiene un microempresario obtiene en promedio un incremento de \$2.383,04 en el patrimonio, ceteris paribus. Por cada año adicional de existencia de la microempresa incrementa en promedio \$996,88 el patrimonio, ceteris paribus. Así también, si el microempresario se dedica a la actividad de comercio de

mariscos o pesca aumenta en promedio \$29.738,25 de su patrimonio en relación con otros negocios, ceteris paribus.

Además:

- El coeficiente de correlación múltiple es= 0,64, lo que significa que existe una correlación de 64% entre el patrimonio y las variables ingresos mensuales de la microempresa, número de años de escolaridad, años de existencia del negocio y actividad de comercio o pesca de mariscos.
- El  $R^2$ ajustado= 0,39, es decir, en el modelo el 39% de la variación en el patrimonio esta explicada por las variables ingresos mensuales de la microempresa, número de años de escolaridad, años de existencia del negocio y actividad de comercio o pesca de mariscos.

Analizando los resultados obtenidos, se observa que el modelo final estimado 6 para el patrimonio tiene un coeficiente de correlación más alto (64%) que los modelos 4 y 5 y así también el  $R^2$  (39%), lo que permite interpretar que ese modelo explica mejor la variable dependiente patrimonio.

### 3.4.7 Hipótesis 5

Para contrastar la hipótesis 5 se utilizó una tabla de contingencia y la prueba Chi Cuadrado. La hipótesis planteada es la siguiente:

Existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios respecto a los productos y servicios financieros y el acceso a la banca.

Entonces:

**H<sub>0</sub>:** No existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios respecto a los productos y servicios financieros y el acceso a la banca.

**H<sub>1</sub>:** Existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios respecto a los productos y servicios financieros y el acceso a la banca.

Partiendo de las frecuencias observadas:

Cuadro 3.16-Frecuencias observadas Nivel de conocimiento vs Acceso a la banca

<b>Frecuencia Observada</b>			
	<b>Acceso a la banca</b>		
<b>Nivel de conocimiento</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>Total</b>
<b>Nivel 1</b>	1	0	<b>1</b>
<b>Nivel 2</b>	7	85	<b>92</b>
<b>Nivel 3</b>	2	29	<b>31</b>
<b>Nivel 4</b>	0	2	<b>2</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>116</b>	<b>126</b>

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Cuadro 3.17-Probabilidades Nivel de conocimiento vs Acceso a la banca

<b>Probabilidades</b>			
	<b>Acceso a la banca</b>		
<b>Nivel de conocimiento</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	
<b>Nivel 1</b>	1%	0%	1%
<b>Nivel 2</b>	6%	67%	73%
<b>Nivel 3</b>	2%	23%	25%
<b>Nivel 4</b>	0%	2%	2%
	8%	92%	100%

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Cuadro 3.18-Frecuencias esperadas Nivel de conocimiento vs Acceso a la banca

<b>Frecuencia Esperada</b>			
	<b>Acceso a la banca</b>		
<b>Nivel de conocimiento</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	
<b>Nivel 1</b>	0,08	0,92	1
<b>Nivel 2</b>	7,30	84,70	92
<b>Nivel 3</b>	2,46	28,54	31
<b>Nivel 4</b>	0,16	1,84	2
	10	116	126

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

**Datos**

Chi cuadrado (Excel)=11,435

Alpha=0,01

Grados de libertad=3

Utilizando la fórmula del estadístico  $\chi^2$ :

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^{rc} \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

- $r$  = # filas
  - $c$  = #de columnas
  - $O_i$  = Frecuencias observadas
- $E_i$  = Frecuencias esperadas

Entonces:

Siendo  $11,879 > 11,435$ , por lo tanto se rechaza la  $H_0$ , es decir hay evidencia estadística al 99% de confianza, que existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios sobre los productos y servicios financieros y el número de microempresarios con acceso a la banca.

### **3.5 Productos y servicios financieros que requieren los microempresarios de la Parroquia El Morro y, ¿cuáles son las características principales que deberían tener?**

En esta sección se listan los productos y servicios financieros que los microempresarios consideran útiles para el desarrollo de sus actividades y también las características que prefieren.

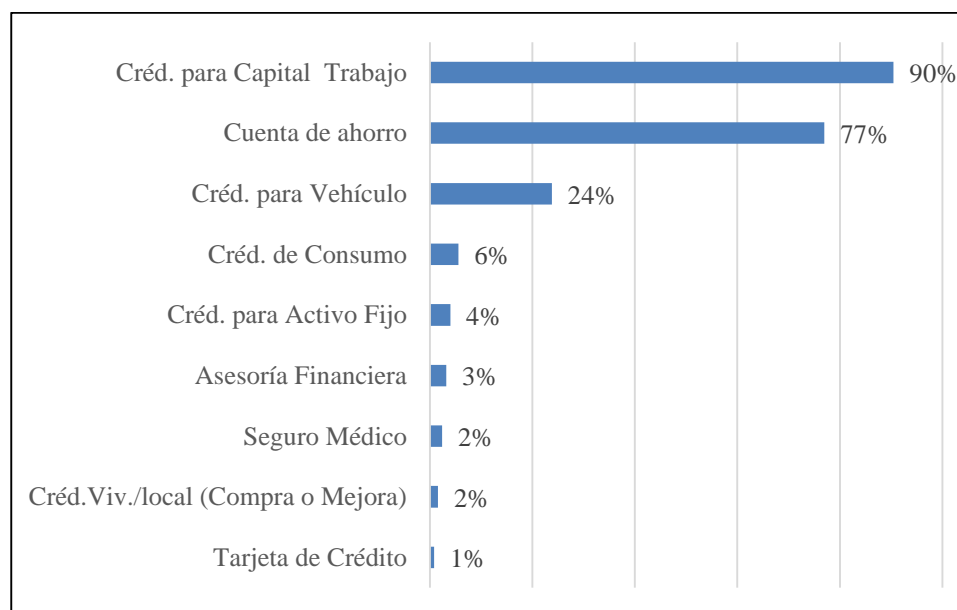
## Productos y servicios que requieren

Cuadro 3.19-Productos y servicios que requieren

Productos y Servicios que requieren	Cantidad
Crédito para Capital Trabajo	114
Cuenta de ahorro	97
Crédito para Vehículo	30
Crédito de Consumo	7
Crédito para Activo Fijo	5
Asesoría Financiera	4
Seguro Médico	3
Crédito para viv./local (Compra o Mejora)	2
Tarjeta de Crédito	1

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.12-Productos y servicios que requieren los microempresarios



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

El 90% de los microempresarios encuestados manifestó que el producto que requieren es crédito para capital de trabajo. El 77% necesita cuenta de ahorros, el 24% crédito para vehículos, el 6% crédito para consumo, los porcentajes mínimos fueron crédito para activo fijo, Asesoría Financiera, Seguro Médico, Crédito vivienda/local compra o mejora, y tarjeta de crédito.

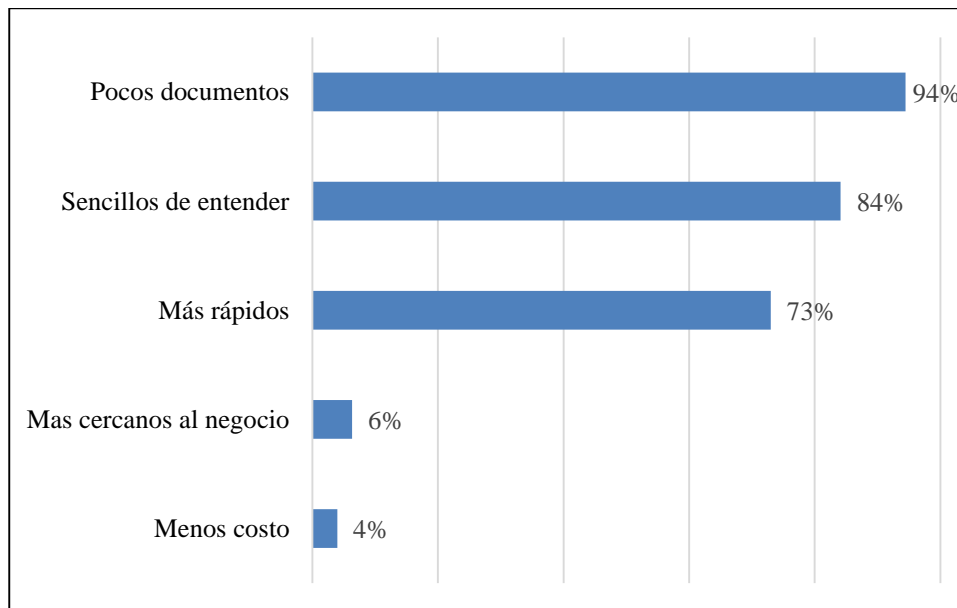
## Características de los productos y servicios financieros que prefieren los microempresarios

Cuadro 3.20- Características de los productos y servicios que requieren

Características	Cantidad
Pocos documentos	119
Sencillos de entender	106
Más rápidos	92
Más cercanos al negocio	8
Menos costos	5

Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

Gráfico 3.13- Características de los productos y servicios que requieren



Fuente: Esther Sanchez, Braulio Guaman (2015)

En relación a esta pregunta, el 94% manifestó que prefiere que les pidan pocos documentos, el 84% que sean sencillos de entender, el 73% demanda rapidez, sólo el 6% requiere que estén más cercanos a sus negocios y el 4% que sean menos costosos.

#### 4 CONCLUSIONES

Los microempresarios de la Parroquia el Morro, en su mayoría, están concentrados en el recinto Puerto El Morro. El perfil de los microempresarios se define como: personas del género masculino en un 59,52% y 40,48% femenino; que se dedican en un 75% al comercio, tienen una relación de unión libre en un 48,41%, o de casados en un 37,30%. Las edades de los microempresarios están entre los 46 y 50 años en un 24%, entre los 51 y 55 años en un 24%, seguido de un 19% con las edades entre 36 y 40 años. Con un nivel de instrucción de secundaria en un 60,32%, con cargas familiares en promedio de 3 personas. Tienen su negocio de 10 a 12 años en un 30,16% y de 7 a 9 años un 29,37%. El número de personas que trabaja en las microempresas en su mayoría son 3 personas. Con experiencia en el negocio de 7 a 9 años en un 30,95% y de 10 a 12 años en un 32,52%. El 73,02% tiene poco conocimiento de los productos y servicios que se ofertan, sin embargo, el 92,06% ha tenido o tiene acceso a la banca. Por otro lado, el 91% de los microempresarios que emplea productos y servicios financieros, los utiliza en sus negocios.

Las hipótesis planteadas han sido analizadas con el modelo de Regresión Lineal Múltiple, mediante el cual se han ido estudiando las variables significativas y descartando aquellas que no lo son, hasta obtener el modelo que explica mejor las variables definidas como dependientes, en este caso el Ingreso y el Patrimonio.

La primera hipótesis planteada resultó que los días de capacitación si influyen en el incremento del ingreso de los microempresarios, el coeficiente  $R^2$  demostró que las variables independientes edad, estado civil casado y días de capacitación explican en un 14% la variable dependiente ingreso.

En la segunda hipótesis que indica que “La asesoría financiera a los microempresarios influye en el ingreso de sus microempresas”, resultó que la variable asesoría financiera no es significativa, según el modelo, por lo que se concluyó que no influye en el ingreso de sus microempresas. Sin embargo, las variables actividades agropecuarias, bote de turismo, y tienda explican la variable dependiente ingreso con un 15% en su coeficiente  $R^2$ .



Con el modelo obtenido de la primera y segunda hipótesis, se construyó un nuevo modelo estimado para la variable dependiente Ingreso (modelo 3), el cual resultó con un coeficiente de  $R^2$  de 21%. Las variables dependientes que explican el modelo en este modelo final estimado son: días de capacitación, tienda, actividades agropecuarias, turismo y comedor.

La tercera hipótesis “El tener acceso a los productos y servicios financieros influye en el Patrimonio de los microempresarios”, demostró que la variable acceso a los productos y servicios financieros no es significativa en el modelo, por lo que, el tener acceso a los productos y servicios financieros no influye en el Patrimonio de los microempresarios. Las variables altamente significativas que influyen en el Patrimonio resultaron ser el género masculino, los ingresos, los años de escolaridad, los años de existencia del negocio, por otro lado, resultó que cada persona adicional trabajando en la microempresa disminuye el Patrimonio. El coeficiente  $R^2$  con el 33% explica la variable considerablemente.

La cuarta hipótesis “El monto de crédito obtenido por los microempresarios en los dos últimos años influye en el Patrimonio de los microempresarios” al ser analizada mostró que la variable monto de crédito es significativa por lo que, según el modelo se puede concluir que si influye en el incremento del Patrimonio con un coeficiente de  $R^2$  del 5%. Las variables independientes que explican la variable dependiente Patrimonio son: actividades de pesca-comercio de mariscos y monto de crédito.

Con los modelos obtenidos de la tercera y cuarta hipótesis que explicaban el patrimonio se construyó un nuevo modelo final estimado, el cual obtuvo un coeficiente  $R^2$  de 39%, es así que, las variables que explican el patrimonio son: ingresos mensuales generados por la microempresa, número de años de escolaridad, años de existencia del negocio y actividad de comercio o pesca de mariscos.

En cuanto a la tabla de contingencia se demostró que existe dependencia entre el nivel de conocimiento de los microempresarios acerca de los productos y servicios versus el acceso a la banca.

Con respecto a los requerimientos de productos y servicios microfinancieros, el 90% de los microempresarios manifestó que necesita crédito para capital de trabajo y el

77% cuentas de ahorro. Además, en cuanto a las características principales de estos productos y servicios financieros, el 94% de los microempresarios prefiere que se pida pocos documentos, el 84% que sean sencillos de entender y el 73 % que tengan tiempos de respuesta más rápidos.

## **5 RECOMENDACIONES**

Según el estudio realizado y las variables analizadas se recomienda realizar un estudio de evolución de los microempresarios tomando como línea de base el año 2015, considerando la situación económica actual en la que se verán afectados tanto el ingreso como el patrimonio de los microempresarios, no sólo en la Parroquia El Morro sino también en el país, que se agudizará en el 2016.

Debido al alto porcentaje de participación microempresarial del sexo femenino, cabría realizar una evaluación del género femenino y sus negocios, así también, diferenciar el comportamiento crediticio por género para evaluar responsabilidades frente al cumplimiento de sus obligaciones.

Asimismo, procurar hacer un estudio en que se clasifique a los clientes por actividad, puesto que se ha podido notar que el incremento del patrimonio depende de la actividad económica en que se desenvuelven.

Con estas recomendaciones, las entidades que ofrecen productos y servicios microfinancieros podrían enfocar sus esfuerzos a sectores representativos y otorgar productos que beneficien el desenvolvimiento de los negocios de sus clientes.

Los microempresarios obtendrán información valiosa proveniente del presente documento, que pueda servir para aportar a sus negocios, como saber los tipos de actividad que se efectúan en la Parroquia El Morro, en caso que deseen incursionar en alguno de ellos podrán tener una visión de lo que enfrentarán.

## 6 REFERENCIAS

- Akoten, J. E., Sawada, Y., & Otsuka, K. (2006). **The Determinants of Credit Access and Its Impacts on Micro and Small Enterprises: The Case of Garment Producers in Kenya.** *Economic Development and Cultural Change (Vol. 54)*, 927-944.
- Ayayi, A. G., & Yusupov, N. (2012). **A methodology for the Assessment of Potential Demand and Optimal Supply of Entrepreneurial Microcredit.** *Review of Development Finance* 2, 84-92.
- Bateman, M. (2013). **La Era de las Microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo.** *Análisis*, 1-77.
- Castillo, L. A. (2013). **Determinantes del Desempeño de la Tecnología del Microcrédito Individual.** *Investigación Económica (72)*, 115-140.
- Cooperativas de las Américas. (2014). *Cooperativas de Ahorro y Crédito e Inclusión Financiera.* Quito: Cooperativas de las Américas.
- Dasgupta, R. (2009). **Two Approaches to Financial Inclusion.** *Economic and Political (Vol. 44)*, 41-44.
- Ecuador. Superintendencia de Bancos y Seguros. (2014). *Normas Generales Para Las Instituciones Del Sistema Financiero.* Quito: Registro Oficial No. 234.
- Field, E., & Pande, R. (2008). **Repayment Frequency and Default in Microfinance: Evidence from India.** *European Economic Association (Vol. 6)*, 501-509.
- Gupte, R., Ventakaramani, B., & Gupta, D. (2012). **Computation of Financial Inclusion Index for India.** *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 37, 133-149.
- Gutierrez, B. (2006). **El Microcrédito: Dos Escuelas Teóricas y su Influencia en las Estrategias de Lucha Contra la Pobreza.** *Ciriec*, 167-186.
- Gwalani, H., & Parkhi, S. (2014). **Financial Inclusion - Building a Success Model in the Indian Context.** *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 133, 372-378.
- Junta Parroquial del Morro. (2012). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial.* Guayaquil: Junta Parroquial del Morro.
- Kalpana, K. (2006). **Microcredit Wins Nobel: A Stocktaking.** *Economic and Political Weekly (Vol. 41)*, 5110-5113.

- Magill, J., & Meyer, R. (2005). *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*. USAID.
- Nashihin, M. (2014). **Analysis of Potential Demand for Microfinance Services in West-Java by District Areas**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 115, 91-101.
- Nawai, N., & Mohd Shariff, M. N. (2012). **Factors Affecting Performance in Microfinance Programs in Malaysia**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 62, 806-811.
- Puchol, L. (2011). *El Libro del Emprendedor: Como Crear Tu Propia Empresa y Convertirse en Tu Propio Jefe*. Diaz de Santos: Mexico D.F.
- Saiden, C. T. (2009). **Bancarización: Una Aproximación al Caso Colombiano a Luz de America Latina**. *Estudios Gerenciales*, 13-37.
- Sivachithappa, K. (2013). **Impact of Micro Finance on Income Generation and Livelihood of Members of Self Help Groups – A Case Study of Mandya District, India**. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 91, 228-240.
- Spigel, M. R., & Stephens, L. J. (2009). *Estadística-Schawn*. Mexico D.F.: The McGraw-Hill.
- Triola, M. F. (2004). *Estadística*. México D.F.: Pearson Educación.
- Weber, H. (2004). **The New Economy and Social Risk: Banking on the Poor?** *Review of International Political Economy (Vol. 11)*, 356-386.

7 ANEXOS

ANEXO 1- Plano de la Parroquia El Morro



## **ANEXO 2- Guía de Entrevista para Grupo Focal**

### **GUÍA PARA EL MODERADOR DEL GRUPO FOCAL**

Fecha	:	Septiembre 14 de 2015
Lugar	:	Sala de sesiones Complejo de Bodegas Boflex
Actividad	:	Grupo Focal
Tema	:	ANÁLISIS MICROFINANCIERO EN LA PARROQUIA EL MORRO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE NUEVAS NECESIDADES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
Nombre del moderador	:	María Esther Sánchez Carrillo
Asistente del moderador	:	Braulio Guaman Quispillo
Participantes	:	Microempresarios que poseen servicios financieros

#### **Objetivo General**

Obtener información preliminar de la percepción de los microempresarios sobre las microfinanzas y los servicios financieros que reciben, de la misma manera contribuir a la adecuación del cuestionario que será usado en el presente trabajo.

#### **Objetivos específicos**

1. Conocer las percepciones que tienen los microempresarios de los servicios financieros que ofrecen las instituciones financieras en general, es decir: las instituciones privadas, ONG´s e instituciones del Estado.
2. Entender las expectativas de los microempresarios de las instituciones financieras.
3. Saber las instituciones de microfinanzas que identifican.
4. Advertir las percepciones que tienen los microempresarios sobre el apoyo que prestan las microfinanzas en el desarrollo de sus negocios.
5. Descubrir los productos o servicios microfinancieros necesarios en el desarrollo de sus actividades microempresariales.
6. Evaluar la comprensión del cuestionario preliminar, antes del levantamiento de la información en campo a los microempresarios y conocer su nivel de dificultad.

## **Introducción:**

Buenas tardes, agradecemos su presencia el día de hoy para el desarrollo de esta sesión de grupo. Somos estudiantes de la Maestría de Economía y Dirección de Empresas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, ESPOL. Estamos realizando nuestro trabajo de titulación y los hemos invitado a participar con sus experiencias y opiniones como aporte a nuestra investigación.

Mi nombre es María Esther Sánchez y en esta sesión haré las funciones de moderadora, mi compañero se llama Braulio Guamán y será quien nos asista.

La sesión tendrá una duración de 90 a 120 minutos máximo.

Todas las opiniones serán bien recibidas, no existen respuestas correctas, será una conversación. Aún cuando existan diferencias de opiniones siéntanse libres de expresarlas.

Por favor preséntense de esta forma:

Nombre, indique el negocio que tiene y mencione su edad.

Gracias, demos inicio a la sesión grupal.

Buscamos saber ¿cómo se sienten o se han sentido con respecto a obtener préstamos, abrir cuentas de ahorro o corriente, algún tipo de seguro, transferencias o giros de dinero y otros servicios que otorga un banco, cooperativa o las fundaciones?.

Además, conocer ¿qué opinan del acercamiento que han hecho los bancos, cooperativas o fundaciones para ofrecerles algún servicio o producto?.

Para esto necesitamos mantener una conversación entre todos, esperando su colaboración con sus opiniones a las preguntas que iremos realizando.

## **Preguntas**

1. ¿Conocen qué es Microfinanzas?
2. ¿Qué instituciones de Microfinanzas conocen?
3. ¿Qué opinan del servicio que están recibiendo?
4. ¿Qué otros servicios esperan que les ofrezcan?
5. ¿Qué productos y servicios financieros conocen?
6. ¿Cuál es la complejidad para presentar la documentación para acceder a los servicios?
7. ¿Las tasas de interés que pagan en los microcréditos son convenientes para invertir en sus negocios?



8. ¿Cuándo un asesor de alguna institución financiera los visita en su negocio qué es lo primero que piensan que les van a ofrecer?
9. ¿Qué piensan del ahorro?
10. ¿Qué sistema de crédito usan para obtener créditos, grupal o individual?
11. ¿Qué tipo de garantías les pedían las instituciones?
12. ¿Qué tipo de asesoría han recibido de las instituciones financieras?
13. ¿Consideran que es importante recibir asesoría financiera?
14. ¿Consideran que es importante recibir asesoría tributaria?
15. Prueba del cuestionario

Finalmente, mi compañero Braulio Guamán pondrá a su consideración un cuestionario con la finalidad de obtener sus opiniones en relación a cada una de las preguntas en él contenidas.

Muchas gracias, hemos terminado nuestra sesión de grupo, sentimos que han sido de mucha ayuda para nuestro trabajo; tenemos un refrigerio y un pequeño obsequio por su asistencia.

### ANEXO 3- Cuestionario Preliminar para la Encuesta en Campo

<b>Edad</b>		<b>Genero</b>		M	F
<b>Estado civil</b>		Casado	Un. lib.	Divorc.	Viudo
<b>Número de años de escolaridad</b>		<b>Número de cargas familiares</b>			
<b>Años del negocio</b>		<b>Cuántos personas trabajan en la microempresa</b>			
<b>Años de experiencia</b>		<b>Cuántas de ellas son familiares</b>			
<b>Ingresos</b>					
Ventas del negocio					
Tiene otros ingresos		Si	No		
<b>Patrimonio del negocio</b>					
Activo del negocio					
Pasivo del negocio					
<b>Patrimonio familiar</b>					
Casa/Terreno					
Bienes del hogar					
Vehículos					
Pasivo familiar					
<b>Patrimonio total</b>					
<b>Actividad</b>					
<u>Comercio</u>		<u>Producción</u>		<u>Servicio</u>	
Ferretería	Pesca	Ebanistería		Turismo	
Tienda		Panadería		Comedor	
Bazar		Confección		Otro/ ¿Cuál?	
Mariscos					
Agropecuaria					
Farmacia					
Repu. Aut.-Maq.					
Art. hogar/cat					
<b>Recibió capacitación relacionada a su actividad</b>		Si	No	<b>Cuántos días</b>	
<b>Recibió o recibe asesoría financiera para su microempresa</b>		Si	No	<b>Que tipo</b>	
<b>Que tanta información conoce de los productos o servicios financieros</b>					
Nula		Poca	Median.	Sufic.	Mucha
<b>Ha mantenido o mantiene relación con alguna institución financiera, ONG o entidad gubernamental que preste servicios financieros</b>					Si
					No
<b>En caso de respuesta positiva, ¿cuál?</b>					
<b>Que productos y/o servicios financieros tiene actualmente</b>					
Cuenta de ahorro	Tarjeta de Crédito	Seguro de Vida	Tarjeta de débito		
Cuenta Corriente	Créd. para Capital Trabajo	Seguro Multiriesgo	Giros		
Depósitos a Plazo Fijo	Créd. para Activo Fijo	Seguro Médico	Casilleros de seguridad		
	Créd. de Consumo	Otro/ ¿Cuál?	Garantías Bancaria		
	Créd. Viv./local (Compra o Mejora)		Pagos/Recaudaciones		
	Créd. para Vehículo		Asesoría Financiera		
<b>Cuántos son en total</b>					
<b>Que productos y/o servicios financieros necesita para el desarrollo de su actividad</b>					
Cuenta de ahorro	Tarjeta de Crédito	Seguro de Vida	Tarjeta de débito		
Cuenta Corriente	Créd. para Capital Trabajo	Seguro Multiriesgo	Giros		
Depósitos a Plazo Fijo	Créd. para Activo Fijo	Seguro Médico	Casilleros de seguridad		
	Créd. de Consumo	Otro/ ¿Cuál?	Garantías Bancaria		
	Créd. Viv./local (Compra o Mejora)		Pagos/Recaudaciones		
	Créd. para Vehículo		Asesoría Financiera		
<b>En caso de haber obtenido crédito:</b>		<b>Cuántos ha tenido en los últimos 2 años</b>		<b>Monto total</b>	

## ANEXO 4- Cuestionario Final para la Encuesta en Campo

Buen día, somos estudiantes de la Maestría de Economía y Dirección de Empresas de la Escuela Politécnica del Litoral ESPOL, estamos realizando una encuesta para nuestro trabajo de titulación que consiste en un "Análisis Financiero Del Sector Microempresarial En La Parroquia El Morro". Agradecemos de antemano la respuesta a este cuestionario que será valioso para nuestro objetivo.												
<b>1. Edad</b>			<b>2. Genero</b>			M			F			
<b>3. Estado civil</b>			Soltero			Casado		Un. lib.		Divorc.	Viudo	
<b>4. Número de años de escolaridad</b>						<b>5. Número de cargas familiares</b>						
<b>6. Años del negocio</b>						<b>8. Cuantos personas trabajan en la microempresa</b>						
<b>7. Años de experiencia</b>						<b>9. Cuántas de ellas son familiares</b>						
<b>10. Ingresos</b>												
Ventas del negocio			\$									
<b>Patrimonio del negocio</b>			\$									
Activo del negocio												
Pasivo del negocio												
<b>Patrimonio familiar</b>			\$									
Casa/Terreno												
Bienes del hogar												
Vehículos												
Pasivo familiar												
<b>11. Patrimonio total</b>			\$									
<b>12. Actividad</b>												
<u>Comercio</u>			<u>Producción</u>			<u>Servicio</u>						
Tienda			Ebanistería			Turismo						
Bazar			Panadería			Comedor/ Comidas rápidas						
Com./Mariscos/Pesca			Confeción			Transporte						
Agropecuaria						Rep. Maq. y Auto						
Farmacia												
Art. hogar/cat						Otro/ ¿Cuál?						
<b>13. Recibió capacitación relacionada a su actividad</b>						Si	No	<b>14. Cuantos días</b>				
<b>15. Recibió o recibe asesoría financiera para su microempresa</b>						Si	No	<b>16. ¿Qué tipo?</b>				
<b>17. Que tanta información conoce de los productos o servicios financieros</b>												
Nula			Poca	Median.	Sufic.	Mucha						
<b>18. Ha mantenido o mantiene relación con alguna institución financiera, ONG o entidad gubernamental que preste servicios financieros</b>										Si	No	
<b>19. En caso de respuesta positiva, ¿cuál?</b>												
<b>20. Que productos y/o servicios financieros tiene actualmente</b>												
Cuenta de ahorro		Tarjeta de Crédito		Seguro de Vida		Tarjeta de débito						
Cuenta Corriente		Créd. para Capital Trabajo		Seguro Multiriesgo		Giros Casilleros de seguridad						
Depósitos a Plazo Fijo		Créd. para Activo Fijo		Seguro Médico		Garantías Bancaria						
		Créd. de Consumo		Otro/ ¿Cuál?		Pagos/Recaudaciones						
		Créd. Viv./local (Compra o Mejora)				Asesoría Financiera						
		Créd. para Vehículo										
<b>Total de productos</b>												
<b>21. ¿En que utiliza estos productos?</b>												
En el negocio		Consumo/Familia		Comprar/Mejorar vivienda		Ahorrar						
<b>22. ¿Qué productos y/o servicios financieros necesita para el desarrollo de su actividad</b>												
Cuenta de ahorro		Tarjeta de Crédito		Seguro de Vida		Tarjeta de débito						
Cuenta Corriente		Créd. para Capital Trabajo		Seguro Multiriesgo		Giros Casilleros de seguridad						
Depósitos a Plazo Fijo		Créd. para Activo Fijo		Seguro Médico		Garantías Bancaria						
		Créd. de Consumo		Otro/ ¿Cuál?		Pagos/Recaudaciones						
		Créd. Viv./local (Compra o Mejora)				Asesoría Financiera						
		Créd. para Vehículo										
<b>23. ¿Cuáles son la características principales para el desarrollo de su actividad?</b>												
Pocos documentos												
Menos costos (más baratos)												
Sencillos de entender (amigables con el usuario)												
Más rápidos (menor tiempo de respuesta)												
Más cercano al negocio												
<b>En caso de haber obtenido crédito:</b>			<b>24. Cuántos ha tenido en los últimos 2 años</b>						<b>25. Monto total</b>			
									\$			