

INCLUSIÓN FINANCIERA EN ECUADOR: EL COOPERATIVISMO DE AHORRO Y CRÉDITO COMO ALTERNATIVA

Hugo de Jesús Jácome Estrella

Inclusión financiera en Ecuador: el cooperativismo de ahorro y crédito como alternativa Hugo de Jesús Jácome Estrella – Santiago de Compostela: Universidade de Santiago de Compostela, Grupo de Análise Territorial (ANTE) GI-1871, 2021.

ISBN: 978-84-09-27080-4

© Universidade de Santiago de Compostela, 2021

Publicado por:

Grupo de Análise Territorial (ANTE) GI-1871
Instituto Universitario de Estudos e Desenvolvimento de Galicia
Universidade de Santiago de Compostela (Campus Sur)
15782 Santiago de Compostela
[www.usc.es /ante](http://www.usc.es/ante)

Colabora en la edición

Luis Martín Agrelo Janza

Maquetación e impresión

Campus na nube

DL: C 37-2021

ISBN: 978-84-09-27080-4

ÍNDICE

CAPÍTULO 1 FINANZAS Y DESARROLLO.....	5
1.1 Aporte de las microfinanzas en el acceso al credito	10
1.2 Inclusión económica y financiera: evidencia empírica del acceso al credito en las micro y pequeñas empresas	21
1.3 Economía social y solidaria e inclusión económica y financiera “genuína”	37
CAPÍTULO 2 ECUADOR: CONTEXTO NACIONAL Y PROBLEMAS DE ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	47
2.1 Contexto de las instituciones financieras.....	54
2.1.1 La banca privada y el microcrédito	62
2.1.2 Las cooperativas de ahorro y crédito e inclusión financiera	64
2.1.3 Los vaivenes de la banca pública.....	68
CAPÍTULO 3 CARACTERIZACIÓN CANTONAL Y ESTIMACIÓN DEL DÉFICIT DE MICROCRÉDITO TERRITORIAL EN EL ECUADOR	71
3.1 Análisis de componentes principales y analisis cluster.....	72
3.2 Análisis geográfico y cartografía temática	83
CAPÍTULO 4 INCLUSIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA “GENUINA”: PROFUNDIDAD DE ALCANCE ENTRE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO Y LA BANCA PRIVADA.....	87
4.1 Evolución y características de las variables utilizadas.....	87
4.2 Inclusión económica y financiera “genuina” en el ecuador.....	92
4.2.1 Puntos de atención	93
4.2.2 Cartera de crédito.....	95
4.2.3 Depósitos	97
4.2.4 Cartera de microcrédito	99
4.2.5 Profundización financiera.....	101
4.3 Zonas geográficas con mayor necesidad de profundización de proceso de inclusión económica y financiera	106
CONCLUSIONES.....	111
REFERENCIAS	117

CAPÍTULO 1

FINANZAS Y DESARROLLO

El sistema financiero¹ cumple un rol fundamental en el proceso de asignación de recursos en la economía de un país. Cuando las instituciones financieras privadas o públicas no desempeñan esta función de forma adecuada, es decir, no democratizan los servicios financieros, entre ellos el crédito, atentan contra el desarrollo socioeconómico y desencadenan condiciones de desigualdad, exclusión e inequidades.

El debate sobre las relaciones de causalidad entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico ha sido muy amplio y controvertido en la literatura económica. Desde los trabajos de Bagehot en 1873 y Schumpeter 1912, este tema ha despertado gran interés en el mundo académico. Los estudios de Greenwood y Jovanovic (1990), Levine (1997 y 2003), King y Levine (1993), Levine, Loayza y Beck (2000), Rousseau and Wachtel (2000), Demirgüç-Kunt y Levine, (2001), La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer (2002), entre otros, han profundizado en el uso de herramientas metodológicas, tanto econométricas como en el uso de datos de panel, para encontrar mayores luces sobre la relación entre crecimiento económico y desarrollo de los sistemas financieros.

A pesar de que en muchas de estas investigaciones ha existido un énfasis por la búsqueda de los aportes del desarrollo de los sistemas financieros en el crecimiento económico y no viceversa, todo este debate teórico y empírico ha permitido eliminar las numerosas dudas existentes, incluso hasta principios de los años noventa, sobre la estrecha relación entre las finanzas y el crecimiento económico.

Levine (2003, p. 43)², tras una revisión de varios estudios sobre el tema concluye señalando lo siguiente:

- a) Los países con un mejor desarrollo de sus sistemas financieros tienden a crecer más rápido. Específicamente, tanto intermediarios como mercados financieros importan en el crecimiento. El tamaño del sistema bancario y la liquidez de los mercados de valores ejercen una influencia positiva –correlación positiva– en el crecimiento económico.
- b) El uso de variables instrumentales, en algunos estudios de causalidad entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico, no muestra que los resultados se deban a problemas (metodológicos) por sesgo de selección.
- c) Un buen funcionamiento de los sistemas financieros alivia las restricciones de financiamiento externo que afectan en el crecimiento de empresas y de la industria. Por lo tanto, uno de los canales a través del cual el desarrollo financiero es importante para el crecimiento económico es el acceso a capitales externos que permiten el crecimiento de las empresas y las industrias.

Por otro lado, algunos estudios se han enfocado en identificar los canales por los cuales el desarrollo financiero incide o se conecta con el crecimiento económico. En este

¹ Los mercados financieros están constituidos por el mercado de capitales y el sistema financiero. En el sistema financiero operan los intermediarios financieros: bancos, cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro, mutualistas, entre otros.

² Traducción realizada por el autor.

sentido, estas investigaciones, que se han centrado en las relaciones de causalidad que pueden existir entre un mayor desarrollo financiero y el crecimiento de las empresas, han arrojado resultados que apuntan a la importancia del crédito en las empresas, entre ellas las pequeñas empresas. El estudio de Beck, Demirgüç-Kunt, Laeven y Levine (2005), realizado para diferentes sectores industriales en 44 países, encontró que el desarrollo financiero³ estimula el crecimiento en las pequeñas industrias, y a través de este el crecimiento agregado de las economías, debido a que se mejoran los problemas de restricción o acceso al crédito que sufren estas empresas.

De igual forma, las relaciones entre el desarrollo financiero, la pobreza y la desigualdad, también han sido estudiadas. El estudio de Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2004), realizado en 52 países con información desde 1960 a 1999, encontró que el desarrollo financiero, medido por el indicador tradicional indicado con anterioridad, contribuye en la disminución de la pobreza y la desigualdad, los ingresos de los quintiles más pobres incrementan a una tasa superior al crecimiento de Producto Interno Bruto, y la desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, disminuye. Este estudio va en la línea de lo indicado por Westley, al referirse a los efectos distributivos del crédito:

[El] suministro de servicios financieros a empresas más pequeñas ayuda a reducir la desigualdad de ingreso a través de por lo menos cinco medios o canales. Estos comprenden lo siguiente: el uso del crédito para fines empresariales; el uso de crédito para fines no empresariales; el uso de servicios financieros no crediticios, en especial servicios de ahorro; efectos demográficos y de capital humano que son resultado de los aumentos de ingreso relacionados con los tres primeros canales; [y quinto canal] impactos macroeconómicos sobre el coeficiente de inversión agregada. (Westley, 2001, p. 8)

Sin embargo, estos estudios no dejan de manifestar su énfasis en aspectos macroeconómicos alrededor del crecimiento económico, es decir, la variación del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) como indicador de desarrollo económico y bienestar. Al ser el crecimiento económico una variable limitada para poder explicar los procesos distributivos que se dan al interior de la economía, en especial a nivel microeconómico, no se reflejan con claridad los efectos que tiene el mayor o menor acceso al crédito en determinados sectores económicos o regiones. Por otro lado, el indicador tradicional de desarrollo financiero (crédito al sector privado/PIB) tiene sus limitaciones y no mide el grado en que la población, en general, o determinados segmentos, en particular, acceden a los servicios financieros (Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2004). Es por esta razón, que la literatura sobre racionamiento de crédito y acceso al crédito se ha centrado en analizar los fundamentos teóricos y empíricos que ayudan a entender por qué determinados agentes económicos y sociales encuentran dificultades para beneficiarse de líneas de crédito, como por ejemplo, las personas de menores ingresos, las micro y pequeñas empresas, determinadas regiones geográficas, entre otros, así como, el rol de los intermediarios financieros en la asignación del crédito.

El acceso al crédito ha sido una permanente preocupación de los hacedores de política pública. El Estado jugó un papel fundamental en el financiamiento de los agentes económicos tras la Segunda Guerra Mundial; por ejemplo, gran parte del proceso de

³ El autor usa el tradicional indicador de desarrollo financiero: crédito por parte de los intermediarios financieros al sector privado dividido para el Producto Interno Bruto.

reconstrucción de Europa y la reactivación de la economía mundial estuvieron acompañados de una fuerte presencia de la banca pública de desarrollo, en los dos lados del Atlántico. Entonces, el debate sobre el rol de las instituciones financieras apuntaba a que el Estado debía tener una posición importante al interior de los mercados financieros (Lewis, 1955; Gerschenkron, 1962). Así, en la década de 1970, la participación de la banca pública con relación a los activos totales de los sistemas financieros en los países desarrollados representaba alrededor del 40%, y en el caso de los países en desarrollo cerca del 65% (Banco Interamericano de Desarrollo, 2005).

Sin embargo, algunos investigadores han señalado que el excesivo papel del Estado en la regulación financiera y en la canalización del crédito, a través de la banca pública, llevó a la aplicación de políticas de financiamiento erróneas, en especial en las décadas de 1960 y 1970, siendo la causa de un deterioro del acceso al crédito en amplios segmentos de la población, en especial los de menores ingresos y zonas rurales. El establecimiento de cupos de financiación de créditos a los intermediarios financieros, préstamos a tasas de interés preferenciales (subsídios), focalización de los créditos en determinados segmentos objetivo, entre otros, menoscabaron la confianza en las instituciones financieras. Muchos de los préstamos no llegaron a los segmentos más pobres y se usaron con propósitos de tipo político. Al respecto, Meyer y Nagarajan, al referirse sobre las consecuencias en el financiamiento rural, señalan que:

Este enfoque ayudó a algunos países en desarrollo, especialmente en Asia, a mejorar sus rendimientos agrícolas en el corto plazo. Sin embargo, esto resultó costoso y no sostenible a largo plazo, y no se consiguió llegar a la mayoría de los hogares rurales. Los pocos beneficios positivos no consiguieron lograr los objetivos esperados de aumentar los ingresos rurales, estimular la creación de activos, y reducir la pobreza rural. La focalización en la concesión de préstamos exclusivamente para propósitos agrícolas ignoró los beneficios potenciales de apoyar inversiones de crecimiento intensivo más apropiadas para los pobladores pobres rurales o para las pequeñas empresas rurales extraprediales. En muchas ocasiones, los costosos de rescates financieros de instituciones de crédito agrícola de propiedad estatal obstaculizaron el desarrollo de instituciones financieras rurales privadas con fines de lucro. La mayor parte de los gobiernos usaron reiteradamente las FR [finanzas rurales] para objetivos políticos y subestimaron las dificultades, los costos y los riesgos de proporcionar servicios financieros rurales sostenibles. (Meyer y Nagarajan, 2005, p. 4)

En su momento, las críticas a los programas de crédito de la banca pública de desarrollo fueron parte de una corriente de reformas de corte “neoliberal” que empezaron a aplicarse en gran medida en los países en desarrollo a partir de la década de 1980. Este proceso se profundizó y se extendió, en especial en los países de América Latina, en la década de 1990 con el llamado “Consenso de Washington”. Así, la banca pública de desarrollo fue perdiendo espacio con la tendencia privatizadora y reductora del Estado que estas reformas establecían. Al interior de América Latina, si se compara la participación de la banca pública en la década de 1970 con la de la década de 1990, se puede apreciar el impacto que tuvieron las reformas en la reducción del Estado en el sistema financiero. Por ejemplo, en países como Ecuador, Chile, Perú, México, Bolivia, entre otros, prácticamente se recortó en más de la mitad la participación de sus bancos públicos en los sistemas financieros nacionales, llegando a representar, como el caso de

Bolivia o de Chile, alrededor del 20% del total de activos (Banco Interamericano de Desarrollo, 2005).

Esta situación, ha llevado a que las investigaciones en las últimas tres décadas, generen un intenso debate académico sobre el rol que han cumplido los intermediarios financieros⁴ (en particular los privados, debido a la intensa privatización y al desmantelamiento de la banca pública mencionado con anterioridad), en la canalización del dinero hacia la economía y los efectos que su accionar ha tenido en la reducción de la pobreza, la desigualdad de ingresos, el fomento de las micro y pequeñas empresas, el desarrollo de regiones geográficas, entre otros aspectos que contribuyen al desarrollo socioeconómico de la población.

Cabe indicar que la existencia de los intermediarios financieros está íntimamente relacionada con las imperfecciones en los mercados financieros. En mercados completos, según el concepto de *Armon-Debreu*, los intermediarios financieros serían irrelevantes (Freixas y Rochet, 1997). La principal función de los intermediarios financieros es la de canalizar recursos económicos de los sectores superavitarios hacia los sectores deficitarios, es decir, canalizar el ahorro hacia la inversión. Merton (1977, p. 3) señalaba que “las funciones principales de los bancos son prestar dinero a las empresas y personas, y servir como un depositario sin riesgo de los fondos de corto plazo de las empresas y las personas”⁵.

Por otro lado, a partir de los aportes de Stiglitz y Weiss (1981) sobre el comportamiento de los mercados de crédito en un contexto de información imperfecta, se ha abierto un camino mucho más claro para la comprensión de los factores que determinan el racionamiento de crédito, así como, de estudios sobre diferentes experiencias empíricas y metodologías que han buscado contrarrestar las restricciones en el acceso al crédito.

Uno de los mayores problemas que tienen las familias con bajos niveles de ingreso, o las micro y pequeñas empresas, es la dificultad para acceder al crédito. Las barreras de entrada al sistema financiero derivan en una serie de efectos que agudizan los problemas de pobreza y desigualdad en la población. Por otro lado, las micro y pequeñas empresas cuando no tienen financiamiento ven limitadas las posibilidades de crecimiento y de alcanzar un tamaño óptimo mediante procesos de inversión, sostener procesos de innovación, invertir en capacidades humanas, entre otros aspectos (Banco Mundial, 2007). En general, restricciones en el acceso al crédito afectan las opciones para incrementar el nivel de ingresos de las familias y la generación de fuentes de empleo.

Otro de los problemas que se deriva de una inadecuada asignación del crédito por parte de los intermediarios financieros es la aparición de entes financieros ilegales que se dedican a prestar dinero, como el caso de los llamados “chulqueros” o prestamistas informales. Las personas que caen en estas redes ilegales de financiamiento se vuelven sumamente vulnerables debido a los altos costos del dinero (tipo de interés) y a los mecanismos que utilizan para el cobro del dinero, agravando aún más sus condiciones socioeconómicas.

⁴ El concepto de intermediario financiero es sumamente amplio, pero en este documento se consideran a las instituciones que brindan, entre otros servicios, los de ahorro y crédito, como son los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito.

⁵ Traducción realizada por el autor

El racionamiento del crédito, término que ha sido utilizado para explicar el comportamiento de la oferta y demanda en los mercados competitivos de crédito⁶, ha sido investigado ampliamente en la literatura financiera. Keeton (1979) señala que existen dos formas de racionamiento del crédito. La primera, sucede cuando se raciona total o parcialmente la cantidad demandada de crédito a un determinado segmento de prestatarios y, la segunda, cuando se limita el crédito a un número determinado de miembros de un segmento de prestatarios. La primera forma de racionamiento de crédito puede, incluso, radicalizarse mediante la exclusión total de los mercados de crédito a determinados segmentos de prestatarios que se asume (o se les estigmatiza) que no cuentan con los suficientes flujos de caja futuros o garantías para respaldar su demanda de crédito, esto pasa generalmente con las personas pobres o las micro y pequeñas empresas. Por otro lado, también pueden ser excluidos segmentos de población debido a su condición social, étnica, religiosa o de género. Esta práctica realizada por parte de los intermediarios financieros, pero sobre todo de la banca comercial tradicional, se conoce en la literatura como *red-lining*⁷ (Freixas y Roche, 1997; Banco Mundial, 2007).

Los aportes teóricos realizados por Akerlof (1970), Spence (1973), Rothschild y Stiglitz (1976) permitieron entender el comportamiento de los mercados imperfectos debido a los problemas de asimetría de la información. Más adelante, el significativo aporte de Stiglitz y Weiss (1981), para entender las incidencias de las asimetrías de información⁸ en los mercados de crédito, permitió identificar las razones que explican el racionamiento del crédito por parte de las instituciones financieras formales: el riesgo moral y la selección adversa.

El riesgo moral ocurre cuando los agentes económicos tienen incentivos para emprender actividades de mayor riesgo. Entonces, si los prestamistas (bancos) suben los tipos de interés, los prestatarios (demandantes de crédito) se verán motivados a invertir en actividades que les implique asumir mayores riesgos para poder cubrir los costos del financiamiento y obtener utilidad o ganancias. Este comportamiento aumenta el riesgo de impago y la disminución del rendimiento esperado del prestamista, lo que ocasiona que los prestatarios apliquen racionamiento del crédito.

La selección adversa se da cuando el prestamista no discrimina entre prestatarios y aplica un mismo tipo de interés para todos los demandantes de crédito. Al subir los tipos

⁶ El mercado de crédito no cumple con el equilibrio walrasiano, que supone que la oferta iguala a la demanda en todos los mercados. Los “fallos del mercado” ocasionan prácticas de racionamiento de crédito, debido a que la demanda de crédito supera a la oferta, independientemente del tipo de interés que se pueda aplicar para encontrar el equilibrio de mercado.

⁷ Varios estudios encuentran prácticas discriminatorias en el acceso al crédito por factores de tipo étnico, de localización geográfica, entre otros: Dymsky (2005), Dymsky y Veitch (1992) indican que existe discriminación racial en el acceso al crédito en la ciudad de Los Angeles; Aalbers (2003), encuentra discriminación en el acceso al crédito en determinadas áreas geográficas deprimidas de los Estados Unidos; Clarke y Cull (2006), es su estudio para Sudáfrica encuentra discriminación racial, los microempresarios negros tienen serios problemas de acceso al financiamiento y utilizan menos la financiación bancaria que los microempresarios blancos; Magnoni y Powers (2010), encuentran que las mujeres sufren mayores niveles de discriminación en el acceso al crédito que los hombres en países Latinoamericanos.

⁸ Los problemas de información asimétrica en los mercados de crédito se generan cuando el prestamista no conoce toda la información que maneja el prestatario. Por lo tanto, el prestatario tendrá mayor información sobre el uso y fin de los recursos obtenidos a través de un crédito.

de interés, en busca del equilibrio de mercado, por un lado, los prestatarios adversos al riesgo se verían desalentados por demandar créditos y, por otro, los prestatarios con mayor riesgo de impago, que son los que asumen proyectos de inversión con mayores retornos financieros – y por ende de mayor riesgo- para cubrir los costos del crédito, se verían atraídos. Esta situación ocasiona una disminución en el rendimiento esperado del prestamista y por lo tanto preferirá racionar el crédito.

Dados los problemas que generan las asimetrías de información, las instituciones financieras se verán enfrentadas a racionar el crédito para minimizar el riesgo de impago en la cartera de préstamos y aumentar su rendimiento esperado. Sin embargo, como se indicó con anterioridad, los mayores afectados de estas prácticas han sido las personas pobres y las micro y pequeñas empresas, con el agravante de prácticas de exclusión como el red-lining.

En este contexto el desarrollo de las microfinanzas, y el debate académico que ha generado en las últimas décadas, ha puesto de manifiesto la preocupación por enfrentar los problemas de racionamiento de crédito en los sectores tradicionalmente excluidos de los mercados de crédito. El desarrollo de nuevas metodologías y el cambio de concepción en la asignación del crédito, frente a las prácticas del sistema financiero tradicional, ha permitido innovar y mejorar los mecanismos de acceso al crédito en las personas pobres y en las micro y pequeñas empresas, incluso, ha permitido un mayor acercamiento del sector financiero tradicional⁹. De hecho, las personas y empresas excluidas de los sistemas bancarios cuando empiezan a tener acceso al crédito, adquieren una mayor cultura financiera, un historial como sujetos de crédito y mejoran o estabilizan sus ingresos, situación que les abre las puertas para ser atendidos por otros intermediarios financieros. Por otro lado, las instituciones financieras tradicionales, al informarse más de las dinámicas y comportamientos de los sectores tradicionalmente excluidos, han ido entrando en el financiamiento de pequeña escala para micro y pequeñas empresas.

1.1 APOORTE DE LAS MICROFINANZAS EN EL ACCESO AL CREDITO

Uno de los procesos que ha tenido gran connotación a nivel internacional sobre el acceso al crédito ha sido la experiencia del Grameen Bank de Bangladesh, iniciativa que fue fundada por el profesor Muhammad Yunus en el año 1976 y que en 1983 se convirtió en banco. Esta experiencia rompió algunos conceptos preconcebidos de las finanzas ortodoxas (banca comercial tradicional), en especial lo que tiene que ver con la percepción del riesgo hacia determinados segmentos de la población y con las metodologías de crédito. Es así que, en la población de Jobra, inició la tarea de conceder préstamos para impulsar los negocios de las personas pobres, en especial mujeres; algo impensable para las instituciones financieras tradicionales. Ahora el “banco de los pobres”, como lo llama su fundador, tiene, a diciembre de 2017, más de 8.9 millones de prestatarios, de los cuales el 97% son mujeres. Por otro lado, atiende a más del 97% de

⁹ Las personas y micro y pequeñas empresas que empiezan a tener una cierta cultura financiera, un historial como sujetos de crédito y un incremento de sus ingresos, tienen posibilidades de ir haciendo mayores relaciones con otros intermediarios financieros (Bebczuk y Haimovich, 2007). Por otro lado, la banca tradicional ha ido incursionando cada vez más en los segmentos de financiamiento de pequeña escala.

aldeas rurales en Bangladesh con cerca de 2.568 sucursales¹⁰. Este proceso le hizo acreedor del Premio Nobel de la Paz en el año 2006 a Muhammad Yunus.

Esta experiencia, no sólo desencadenó una serie de iniciativas similares en varios países y el interés de los donantes a nivel internacional, sino que generó una corriente importante de investigación en las finanzas, denominada desde la década de los noventa como microfinanzas. Esta corriente despertó el interés de la academia por investigar las metodologías y los impactos en la pobreza, la desigualdad, el acceso al crédito, entre otros aspectos, que se presentaban en diferentes experiencias de crédito dirigidas para las personas pobres y a las micro y pequeñas empresas (MYPES) en varios países. Sin embargo, cabe indicar que, si bien el nombre de microfinanzas es relativamente nuevo (usado hace un par de décadas) e incluso algunos investigadores han llamado esta corriente como “la revolución de las microfinanzas” (Robinson, 2001 y 2002; González-Vega, 2003), el financiamiento a escala pequeña ha existido desde hace más de un siglo con la trayectoria de intermediarios financieros alternativos, como el cooperativismo de ahorro y crédito, que ha facilitado servicios financieros a segmentos que tradicionalmente han sido desatendidos por los bancos privados¹¹.

En este contexto, la idea reciente de las microfinanzas aparece como un mecanismo financiero, principalmente bancario alternativo, para hacer frente a los problemas de acceso al crédito, racionamiento de crédito o prácticas de red-lining que se derivan de los comportamientos tradicionales u ortodoxos de los intermediarios financieros, y que afectan a grandes segmentos de la población en zonas urbanas y rurales en los países en desarrollo, en especial, a las personas pobres, a las micro y pequeñas empresas (MYPES) o a determinadas personas por su condición étnica, de género, religiosa o sociocultural. El capital es uno de los factores fundamentales de la producción, por lo tanto, el acceso al crédito (financiamiento) es trascendental en cualquier emprendimiento o actividad económica en funcionamiento. Este está asociado con mejoras en las condiciones sociales y económicas de la población, como la reducción de la pobreza, una mejor distribución del ingreso y la generación de empleo. Es por esta razón que las microfinanzas han ocupado un alto grado de atención e importancia en la formulación de políticas públicas y de regulación para democratizar el acceso al crédito y los servicios financieros hacia las personas y las MYPES, que han sido tradicionalmente excluidas de los sistemas financieros tradicionales, y de esta manera contribuir a mejorar sus condiciones socioeconómicas.

De igual forma, Robinson (2001, p. 9) define las microfinanzas de la siguiente manera:

Las microfinanzas se refieren a servicios financieros de pequeña escala -principalmente ahorro y crédito- proporcionados a las personas que cultivan, pescan o cosechan; a las pequeñas empresas y microempresas donde se producen, reciclan, preparan o venden bienes; a las personas que prestan servicios; a las personas que trabajan por un salario o por comisiones; a quien tiene un ingreso por el alquiler de pequeñas cantidades de tierra, de vehículos, de animales de carga, o maquinaria y herramientas; y otras personas de manera individual o en grupos a nivel local, urbano o rural, en los países en desarrollo.

¹⁰ Información disponible en la página web: <http://www.grameen.com>

¹¹ Para profundizar sobre la importancia de las cooperativas de ahorro y crédito en América Latina, en Westley y Branch, (2000) hay varios estudios para la región; Jácome (2004) para el caso de Ecuador; Bradford, Boucher y Carter (1996) para el caso de Guatemala.

Por otro lado, con base en la experiencia del Grameen Bank, y en muchas otras que se han desarrollado en varios países, la comunidad internacional lanzó en febrero de 1997 la I Campaña de la Cumbre del Microcrédito, con el objeto de asegurar que las familias más pobres tengan acceso al crédito y a otros servicios financieros para fomentar el autoempleo y las microempresas. Esta iniciativa se enmarcó en los compromisos de las Naciones Unidas para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio/Sostenible (ODS). Si bien, el crédito no es la única política que contribuye a la reducción de la pobreza y las desigualdades socioeconómicas, es probablemente uno de los mecanismos o alternativas que permite superar limitaciones económicas y de calidad de vida de las personas, mediante la acumulación de bienes. Ello contribuye a las actividades económicas a través de la compra de insumos para la producción, asegura un cierto nivel de consumo frente a problemas de volatilidad de los ingresos, fomenta la conformación de grupos solidarios y redes que impulsan la construcción de capitales sociales, permite la formación de un historial crediticio y financiero que coadyuva al aumento de la autoestima y dignidad de las familias, así como al empoderamiento de la mujer al interior de las familias.

De todas formas, a pesar de los esfuerzos que se han realizado para llegar con financiamiento a las personas excluidas de los sistemas financieros tradicionales, el acceso al crédito para las personas pobres y las MYPES en los países en desarrollo —entre ellos los países latinoamericanos—, es un tema no resuelto debido a las restricciones de financiamiento a las que todavía se enfrentan. Uno de los principales debates está en torno a los enfoques de las microfinanzas.

Los estudios sobre microfinanzas en las últimas décadas, se han centrado en analizar las relaciones del acceso al crédito con la reducción de la pobreza, la mejora del nivel de ingresos de las personas, la generación de empleo, el empoderamiento de la mujer, entre otras. Por otro lado, uno de los aspectos que mayor debate ha generado ha sido el relacionado a cómo se puede lograr acceso al crédito a gran escala y cómo lograr que este llegue a las personas más pobres y necesitadas. Existen dos tendencias bien marcadas sobre la forma de cómo lograr estos dos objetivos de acceso al crédito: la primera es el enfoque de sistema financiero o de banca comercial; la segunda es el enfoque de alivio de la pobreza (Gulli, 1999).

El enfoque de sistema financiero tradicional se ha caracterizado por una marcada orientación ortodoxa hacia el mercado y ha sido muy crítico de la participación de la banca pública de desarrollo. Se fundamenta en la sostenibilidad de los intermediarios financieros como mecanismo fundamental para lograr un mayor alcance y acceso a los servicios, entre ellos el crédito. Este enfoque, coherente con los procesos de desregulación financiera de las décadas de 1980 y 1990 en el mundo, se ha fundamentado en la liberalización financiera, mediante la eliminación de cualquier tipo de subsidios y límites en las tasas de interés, promoviendo un enfoque de instituciones de microfinanzas de tipo comercial, auto-suficientes y rentables. Muchos de los defensores de esta corriente de pensamiento incluso han llamado a este enfoque como el “nuevo paradigma de las finanzas”, lo han venido sosteniendo desde sus críticas a los programas de financiamiento públicos y de la banca pública en las zonas rurales durante las décadas de 1960 y 1970 (Adams, González-Vega y Von Pischke (1987); Adams y Von Pischke, 1992; Gonzalez-Vega, 1993; Meyer y Nagarajan, 2005; Robinson, 2001; 2005a; entre otros).

Sobre los postulados de este enfoque, para que el sector financiero tenga mayores niveles de inclusión para las personas y MYPES que han sido excluidas de los servicios financieros, Robinson (2005b, p. 2) señala que debe contar con¹²:

- Políticas, estructura y regulación apropiada para todos los niveles de finanzas comerciales;
- Supervisión competente e informada de las instituciones financieras reguladas;
- Instituciones financieras comerciales de varios tipos basadas en clientes diversos;
- Préstamos financiados con el ahorro, deuda comercial, inversión privada, utilidades retenidas, y otros fondos comerciales;
- Acceso generalizado a los clientes de préstamos comerciales, cuentas de ahorro, remesas y transferencias, seguros y otros productos (no necesariamente a través de las mismas instituciones);
- Competencia entre instituciones eficientes e innovadoras, locales, nacionales, regionales e internacionales; lo que resulta en una amplia cobertura de mujeres y hombres pobres y de ingresos medios, económicamente activos; y,
- Compartir los estándares de la industria.

Para los defensores de este enfoque la debilidad más importante de las intervenciones pasadas fue la falta de preocupación por la sostenibilidad y que, comparativamente, las instituciones de microfinanzas que han tenido éxito han sido las que adoptaron diseños institucionales que valoran la sostenibilidad. Además, sostiene que los programas grandes son más eficientes y por lo tanto su gran alcance permite llegar a las personas más pobres (Robinson, 2001; Claudio González-Vega, 1998). De acuerdo a las distintas dimensiones de las microfinanzas que señala Gulli (1999), este enfoque está relacionado con la dimensión de “escala de alcance”, es decir, a cuántas personas se llega, sin que necesariamente sea a los más pobres y/o excluidos o de regiones geográficas más pobres.

El enfoque de alivio de la pobreza, inmerso en mayor medida en la problemática de la pobreza en el mundo, ha situado al acceso al crédito como una herramienta para contribuir en la reducción de la pobreza y la desigualdad. Esto ha llevado a criticar algunos de los postulados del primer enfoque, como la pérdida de la misión social de las entidades que realizan microfinanzas, enfocándose más a las ganancias financieras (Hulme y Maitrot, 2014), la no intervención en los mercados de crédito por parte del Estado o de donantes y el excesivo énfasis en el libre mercado. Para este enfoque, el acceso al crédito no puede reducirse simplemente a la sostenibilidad de las instituciones financieras y la libre competencia, existen múltiples motivos que justifican la intervención estatal y de donantes de forma directa o indirecta¹³ para mantener subsidios, por ejemplo: el desinterés de muchos intermediarios financieros en atender a determinados sectores debido a los costos que esto implica, los problemas de localización geográfica de las personas o empresas, la percepción sobre el riesgo de impago, posiciones de discriminación de cualquier índole, entre otras. Además, en muchos lugares, por

¹² Traducción realizada por el autor

¹³ Por ejemplo, a través de cooperativas de ahorro y crédito, ya que sus principios son de tipo social y solidario.

cualquiera de los motivos antes mencionados, no existen intermediarios financieros o si los hay constituyen monopolios u oligopolios, lo que les inviste de poder de mercado.

Por otro lado, tras los procesos de privatización y desregulación financiera en varios países en desarrollo, algunos programas e instituciones dedicadas a la oferta de crédito de pequeña escala han logrado muy buena rentabilidad, gracias a las altas tasas de interés que cobran, pero no han contribuido de forma nítida a disminuir problemas de pobreza y desigualdad y, en varios casos, no han llegado a la gente más pobre. En este sentido, el supuesto defendido por los seguidores del enfoque de sistema financiero o banca comercial, de que instituciones grandes, de gran alcance, llegan a los más pobres no tiene mucha evidencia empírica. Los estudios de Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch (2008); Hulme y Mosley (1996), Morduch (1998; 1999a; 2000), Armendáriz y Morduch (2010), Cull y Morduch (2017), entre otros, encuentran evidencias importantes que cuestionan los planeamientos de este enfoque.

La importancia de los subsidios, y su uso óptimo, para el acceso al crédito de forma amplia y con profundidad de alcance, es decir, que llegue a las personas totalmente excluidas del acceso al crédito –a los más pobres–, tiene relevancia en varios estudios. Morduch (1999b; 2011; 2016); Cull y Morduch (2017); Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch (2016) sostienen que los subsidios “inteligentes”, es decir, la optimización de los subsidios, son necesarios en las microfinanzas para llegar a determinados segmentos de la población y pueden ser aplicados sin necesidad de sacrificar la eficiencia de las instituciones financieras.

La diferencia de enfoques marca distancias entre la capacidad del segundo para alcanzar a grupos sociales en o bajo el umbral de pobreza–de acuerdo a Gulli (1999) este enfoque está relacionado con la dimensión de “profundidad de alcance”–, frente al primero que tiene una mayor escala de alcance, es decir, llega a un mayor número de personas, pero no necesariamente a los más pobres. El debate reciente de estos dos enfoques se ha centrado en la importancia de los subsidios, la eficiencia y eficacia de las instituciones que los reciben para alcanzar a los segmentos más pobres, frente al modelo de libre mercado que promueve el enfoque de banca comercial en las instituciones de microfinanzas¹⁴ y que cuestiona cualquier tipo de intervención en los mercados de crédito.

Por otro lado, un problema que se encuentra explícito en cualquiera de los dos enfoques es la necesidad de disminuir los costos operativos que conllevan las actividades de financiamiento a pequeña escala. Algunos avances tecnológicos han permitido avanzar en esta línea pero todavía son insuficientes para ofrecer servicios financieros a costos razonables (Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch, 2008; 2017).

En suma, a pesar de los avances y debates que generan cada uno de estos enfoques, el acceso al crédito sigue siendo un problema no resuelto para amplios segmentos de la población, en especial para los de menores ingresos y para las micro y pequeñas empresas, y constituye un tema relevante en la agenda de políticas públicas y regulación de varios gobiernos de países latinoamericanos, de la comunidad internacional y de los donantes.

¹⁴ Para una mayor revisión del debate entre eficiencia y sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas y estudios de caso para países latinoamericanos se puede ver: Balkenhol y Valazza (2011).

Visiones audaces han llevado al movimiento [microfinanzas] hasta aquí, y las ideas fuertes y claras son necesarias para llevar el movimiento hacia adelante. Llegar a 175 millones de personas [con crédito] (como los profesionales esperan llegar en el 2015) es impresionante, pero como los líderes del movimiento se apresuran a señalar, esto es sólo una minoría de aquellos que carecen de acceso a servicios financieros eficientes y confiables con tasas de interés asequibles. Las estimaciones globales del número de adultos no bancarizados o poco bancarizados están en un rango entre 1 y 2 billones¹⁵ de personas (Armendáriz y Morduch, 2010, p. 24).

De todas formas, los diferentes estudios sobre las microfinanzas han permitido visibilizar cómo esta corriente de las finanzas ha contribuido de manera significativa a cambiar determinados paradigmas asumidos por las instituciones financieras tradicionales.

Las investigaciones sobre las diferentes experiencias y metodologías aplicadas por las instituciones que se han dedicado a las microfinanzas en varios países han contribuido de manera significativa a un mayor entendimiento de los problemas del acceso al crédito en los sectores tradicionalmente excluidos, como las personas de menores ingresos y las micro y pequeñas empresas (MYPES), y también han permitido cuestionar algunos conceptos y prácticas preconcebidas de las finanzas tradicionales u ortodoxas. Estos hallazgos lograron hacer un punto de inflexión en la comprensión de mecanismos que permiten aminorar los problemas de asimetría de información en los mercados de crédito y reducir los temores de incapacidad de pago que se les atribuía a estos sectores. La evidencia empírica refleja –al menos en tres campos esenciales de la actividad crediticia: la percepción del riesgo, otras formas de garantías y los métodos de cobranza– un cambio de paradigmas con relación a la vieja praxis de las finanzas tradicionales en la asignación de créditos. Algunos investigadores también han considerado importante la liberalización de las tasas de interés. Sin embargo, si bien ha contribuido a cubrir los costos operativos del manejo de créditos de pequeña escala, no ha estado exenta de críticas por los abusos en el cobro de altas tasas de interés y los elevados márgenes de ganancias de algunas instituciones financieras o de sus directivos¹⁶ (Arun y Hulme, 2008).

Los tres ámbitos antes mencionados configuran un cúmulo de aportes para hacer frente a los problemas de las imperfecciones de los mercados de crédito debido a las asimetrías de información, y evidencian un avance importante a favor del acceso al crédito.

¹⁵ Un billón es igual a mil millones.

¹⁶ Incluso el premio Nobel de la Paz 2006, Muhammad Yunus, en una columna de opinión para el periódico New York Times, señalaba la necesidad de poner topes a las tasas de interés y critica al enfoque de sistema financiero o banca comercial: “Hay graves problemas prácticos en el tratamiento del microcrédito como una corriente para la maximización de beneficios empresariales. En lugar de crear fondos de segundo piso dedicados a prestar dinero a las instituciones de microfinanzas, como Bangladesh lo ha hecho, estas organizaciones comerciales han recaudado grandes sumas de dinero en los volátiles mercados financieros internacionales, y luego han transmitido los riesgos financieros a los pobres. Además, esto significa que las instituciones comerciales de microcrédito están sujetas a las demandas cada vez mayores beneficios, que se traduce en altas tasas de interés cobradas a los pobres, destruyendo el propósito de los préstamos.” Yunus (2011): The New York Times, January 14, 2011), disponible en: http://www.nytimes.com/2011/01/15/opinion/15yunus.html?_r=1). Traducción realizada por el autor.

Sobre el primer campo, el imaginario de que los pobres no tienen capacidad de ahorrar o de generar ingresos suficientes —debido a su condición de pobreza, y, por lo tanto, no pueden honrar sus deudas—, ha llevado a la exclusión total o parcial de los mercados de crédito —particularmente en países en desarrollo—, a amplios segmentos de la población de los quintiles de menores ingresos y, con esto, a las MYPES y a las personas que viven en zonas geográficas rurales o barrios urbanos populares. Este tipo de prácticas de exclusión de los mercados de crédito agudizan aún más los problemas de desigualdad y pobreza. La falta de financiamiento para adquirir bienes y servicios, que permitan mejorar las condiciones de vida (salud, educación, vestimenta, vivienda) o potencializar actividades productivas y la generación de trabajo (insumos, maquinaria, capacitación, capital de trabajo), conlleva el deterioro de las condiciones socioeconómicas de estos segmentos excluidos.

Sin embargo, la hipótesis de que los pobres no pueden ahorrar para pagar sus deudas ha dado un giro importante sobre todo en las dos últimas décadas en las que se han realizado una cantidad significativa de investigaciones sobre el tema. Los pobres tienen capacidad de ahorro, incluso su propensión marginal al ahorro es generalmente más alta que la del segmento no pobre, y además son muy buenos pagadores, particularmente las mujeres. Varios investigadores señalan que en muchos de los programas de acceso al crédito para estos sectores los niveles de morosidad han sido aceptables y no ponen en riesgo a las instituciones de microfinanzas (González-Vega, 1998; Morduch, 1999a; Rosenberg, 2010). Esto ha significado un cambio muy importante de paradigma en torno a la concepción o estigmatización, desde un enfoque ortodoxo de las finanzas, de que determinados sectores de la sociedad —en especial las personas de menores ingresos y las MYPES— no tienen capacidad de pago y por lo tanto no son sujetos de crédito (Cull; Demirgüç-Kunt y Morduch, 2008), en su estudio realizado para alrededor de 346 instituciones de microfinanzas de varios países del mundo con cerca de 18 millones de clientes activos, señalan que si bien el pago de los préstamos no es perfecto, el nivel de riesgo de impago es manejable. De igual forma, el estudio de Martínez (2011) —realizado con la información de 47 instituciones de microfinanzas de 11 países de América Latina y el Caribe, para el periodo 2005-2010—, si bien refleja un pequeño deterioro de la cartera de crédito debido a los efectos de la crisis financiera mundial del año 2008, evidencia que los indicadores de morosidad se mantienen en niveles aceptables y los niveles de riesgo se redujeron. Las provisiones de cartera vencida a más de 30 días se redujeron bajo del 4% en el año 2005, y a 3,2% en el año 2010.

En el caso del Ecuador, el estudio de Torresano, Romero, Mejía y Viñán (2016), para 863 organizaciones cooperativas de ahorro y crédito, da cuenta de niveles de morosidad aceptables y con comportamiento homogéneo durante el periodo 2013-2016.

El segundo campo donde se evidencia un punto de quiebre importante y un cambio de paradigma frente a las prácticas tradicionales es en las innovaciones relacionadas a los mecanismos de garantías sociales. Los mecanismos utilizados por los intermediarios financieros tradicionales para discriminar entre agentes que pueden o no acceder a los servicios financieros, en general, y al crédito en particular (basados fundamentalmente en que los sujetos de crédito son aquellos que pueden justificar garantías reales, es decir, los que poseen bienes inmuebles, maquinarias, entre otros), han llevado también a procesos de exclusión de los mercados de crédito a varios segmentos de la población pobre y/o a áreas geográficas rurales o deprimidas. Esta visión ha profundizado las brechas entre

ricos y pobres, y las asimetrías en el desarrollo en los territorios. Los estudios realizados sobre las metodologías heterodoxas usadas en la asignación de crédito para disminuir el riesgo de crédito, como el monitoreo social a través de los préstamos grupales, han demostrado su efectividad en términos de pago oportuno de los créditos y de reducción de la morosidad, dejando atrás visiones más ortodoxas.

Con relación al monitoreo social o mecanismos de responsabilidad solidaria, Stiglitz (1990) señala que los préstamos grupales son una solución a los altos costos de transacción que implica identificar a los prestatarios que van a cumplir de manera fiable su compromiso de pago. Por otro lado, este tipo de préstamos permite que cada uno de los miembros del grupo participe en la supervisión de pago del grupo, ya que el incumplimiento de alguno de los participantes implica que el resto de miembros deberán hacer frente a ese pago de forma conjunta. El compromiso solidario del grupo supone cumplir con el pago de la deuda global de todos sus miembros. Esta innovación en términos de garantías para los préstamos implica que existe una presión social, o “costos sociales”, ejercida por todos los miembros del grupo para que los prestatarios cumplan con sus deudas, lo cual crea los incentivos para pagar la deuda. A esto se suma que cuanto más cumplido es un grupo los niveles de endeudamiento pueden ir aumentando y con ello mejorar sus condiciones de acceso al crédito. Si bien los costos sociales no se reflejan en el contrato de crédito, a diferencia de los contratos que llevan garantías donde los costos para el prestatario son explícitos, estos actúan de forma implícita cuando la persona que no cumple con su obligación pierde ante la comunidad su reputación y la confianza.

Por otro lado, aunque la supervisión del grupo solidario implica que la institución financiera transfiere al aval (garantía del grupo) los costos y el riesgo de no contar con una garantía real; al ser la garantía solidaria de interés para todas las personas que demandan un préstamo, esta transferencia del riesgo conduce a la mejora del bienestar de los prestatarios (Stiglitz, 1990).

La garantía social contribuye de forma significativa a disminuir los problemas de asimetría de información y reducción del riesgo moral. Por otro lado, disminuyen los costos de las instituciones financieras sobre la evaluación individual de crédito para cada prestatario y permite llegar a los segmentos de menores ingresos. Sin embargo, también presenta algunas debilidades como: el aumento de los costos de transacción para el prestatario, los costos de conformación de los grupos, el riesgo de que la persona que hace de líder del grupo se vaya y desestabilicen los pagos del resto de miembros (Torres, 2009).

El tercer campo tiene que ver con los montos y la frecuencia de pago de los préstamos. Los cambios que se han dado en este campo –en comparación con las finanzas tradicionales que son menos flexibles– han permitido dar un giro importante a la estructura de los créditos, basándose en un mayor conocimiento y entendimiento de la cosmovisión y realidad sociocultural de las personas y micro y pequeñas empresas en cada localidad. De esta forma, el horizonte temporal ha logrado altos niveles de flexibilidad que van desde préstamos diarios, semanales, quincenales y mensuales, hasta préstamos de un año en adelante. A su vez, los plazos de los préstamos han venido acompañados por un mecanismo de reembolso que puede ser –de igual forma– diarios, semanales, quincenales, mensuales o plazos mayores, con lo cual se logra mejorar la información entre el prestamista y prestatario y bajar los niveles de morosidad.

Por otro lado, también se ha incentivado el reembolso de los préstamos mediante esquemas de préstamos progresivos, es decir, en un primer momento se les otorga a los prestatarios montos de préstamos pequeños, y plazos cortos, y si el prestatario o grupo de prestatarios reembolsa de acuerdo a lo acordado, el monto y los plazos del préstamo pueden ir aumentando progresivamente en cada uno de los ciclos de crédito para los que se solicita una renovación de préstamo. Este mecanismo también implica un sistema de incentivos para los prestatarios, ya que cada vez que cumplan con lo acordado en el contrato de crédito se les abren las puertas a mejores condiciones de acceso al crédito (Westley, 2001).

Estos cambios de paradigmas han evidenciado los avances significativos que las microfinanzas han dado a las finanzas y a un mejor entendimiento de los mecanismos de acceso al crédito, en especial para los excluidos de las prácticas financieras ortodoxas. El crédito, como se explicó anteriormente, tiene impactos en las condiciones socioeconómicas de las personas y los estudios sobre microfinanzas también han contribuido en el análisis de los efectos distributivos de los créditos a pequeña escala en las personas. La importancia del acceso al crédito, en torno a las microfinanzas, ha generado una amplia literatura sobre los impactos de los programas de microcrédito en varios aspectos del desarrollo: la disminución de la pobreza, la desigualdad y la exclusión, el empoderamiento de las mujeres, entre otros. Los estudios se han realizado para varios países alrededor del mundo, en especial para países en desarrollo. El debate es amplio y refleja una serie de posiciones a favor y en contra de la efectividad de algunos programas de microfinanzas como estrategias para mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas y de los territorios.

Por otro lado, existen debilidades y fortalezas en las metodologías utilizadas en los estudios de impacto, pero en su mayoría no logran abarcar todas las dimensiones que están inmersas en las condiciones sociales alrededor del fenómeno de la pobreza (Torres, 2009). Hay un amplio consenso acerca de la importancia que tiene el acceso al crédito para las personas y las micro y pequeñas empresas en la mejora de sus condiciones socioeconómicas; también, es evidente que el crédito no puede ser el único mecanismo para alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio establecidos por Naciones Unidas. El acceso al crédito debe ir acompañado de otro tipo de intervenciones de política pública como inversión en infraestructura y dotación de servicios públicos como agua, electricidad, alcantarillado, entre otros, en especial en los sectores marginados y de bajos ingresos. Estos elementos también pueden incidir en los resultados de los estudios de impacto sobre microfinanzas.

Por otro lado, no es menos cierto que la eficiencia y eficacia para alcanzar objetivos sociales y la libre competencia de algunas entidades de microfinanzas han sido fuertemente cuestionadas en el debate académico, y esto ha llevado a la necesidad de abordar con mayor profundidad las potencialidades de las intervenciones de los programas e instituciones que prestan servicios financieros, sobre todo aquellas dedicadas a financiar a los segmentos de población de bajos ingresos y a las micro y pequeñas empresas. En parte, el fracaso en la asignación de crédito a segmentos de bajos ingresos, por parte de algunos intermediarios financieros, se debe a la ineficiencia y falta de capacidad de dichos intermediarios para orientar y acompañar a los prestatarios con líneas de crédito en las que existan mayores probabilidades de éxito para los pequeños negocios. En muchos de los casos existe un divorcio entre la oferta de producción de bienes y de

servicios en una zona geográfica específica y la demanda de estos productos y servicios. Por ejemplo, en las zonas dedicadas a la producción agrícola suelen suceder mucho los excesos de producción y luego la imposibilidad de colocar esos productos en los mercados, a precios que permitan sostener las finanzas de estas pequeñas unidades productivas.

Por los factores antes mencionados, la evidencia empírica encontrada sobre los impactos de los programas de microfinanzas en mejora de los ingresos o el consumo de los hogares es diversa. El estudio de Hulme y Mosley (1996) examinó el impacto en la pobreza, para el período 1989-1993, que tuvieron los programas de 13 instituciones de microfinanzas de siete países (Bolivia, Indonesia, Bangladesh, Sri Lanka, Kenya, India y Malawi). Los resultados indican que para las personas de mayores ingresos que recibieron un préstamo, hubo un mayor efecto en sus ingresos que para los prestatarios situados bajo el umbral de pobreza. Esto se debe a que quienes tienen mejores ingresos tienen mejor disposición para asumir mayores riesgos e invertir en tecnologías, capital fijo o contratar mano de obra para sus negocios que les permite mejorar sus ingresos. Pero en el caso de los prestatarios muy pobres, al optar por préstamos de subsistencia y con limitadas capacidades de invertir, esto se traduce en una variación radical del ingreso e incluso, en algunos casos, reduce sus posibilidades de ingreso debido al incremento de su nivel de endeudamiento.

Por otro lado, Morduch (1998) en su estudio realizado a tres programas de microfinanzas en Bangladesh: Grameen Bank, Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) y Bangladesh Rural Development Board (BRDB), para el período 1991-1992, con información de cerca de 1.800 hogares— encuentra evidencia de que el microcrédito contribuye a disminuir las variaciones sobre la oferta de trabajo y el consumo, durante todas las estaciones del año, para los hogares pobres dedicados a la agricultura. Sin embargo, no encuentra evidencia de que estos programas aumentan los niveles de consumo de los hogares o aumentan las inscripciones de la matrícula escolar para los niños, más bien, evidencia que parte del crédito es utilizado para compra de tierras. Por otro lado, McKernan (2002) estudió los mismos programas y encontró impactos positivos de los microcréditos en las ganancias del trabajador por cuenta propia.

El análisis de Khandker y Pitt (1998) —para los programas en Bangladesh del Grameen Bank y del BRAC, para el período 1991-1992, que cubrió 87 aldeas rurales— encontró un mayor impacto en el consumo de los hogares de los préstamos entregados a mujeres que a hombres. Khandker (2005) analiza los programas de Bangladesh, con datos para el año 1999, y encuentra que la pobreza moderada se redujo al 20% en las personas que recibieron crédito, frente al 15% que se redujo en las personas que no recibieron crédito, y que la extrema pobreza cayó en cerca de 18,2%. Por otro lado, el impacto de los gastos totales anuales de las mujeres que recibieron créditos fue positivo y significativo. Morduch y Roodman (2009) señalan que las divergencias de los estudios se deben a problemas metodológicos y que los resultados son débiles en los tres casos. Sin embargo, no se puede concluir que los microcréditos tengan efectos negativos en las mujeres.

Por otro lado, Kondo (2007) estudia un programa de microcrédito en Filipinas para zonas rurales y encuentra efectos positivos en el incremento de ingreso de las personas que recibieron crédito y que están sobre el umbral de la pobreza, para las personas más pobres no se ve un impacto en la mejora de sus gastos *per capita*.

Algunos estudios para América Latina demuestran resultados interesantes, por ejemplo, Mosley (2001) analiza el impacto de varios programas de crédito en la reducción de la pobreza en Bolivia, a través del Banco Solidario de Bolivia, PRODEM (BancoSol) y de las organizaciones no gubernamentales Promujer y Sartawi. En todas estas instituciones de microfinanzas encuentra que las personas de mayor ingreso que recibieron crédito son las que evidenciaron un impacto positivo con relación al promedio. Los estudios de Copestake (2005) y de Arbuckle y Dunn (2001), realizados para Perú, encuentran resultados importantes en el incremento del nivel de ingreso individual y del hogar de las personas que recibieron crédito. Adicionalmente, se ponen de manifiesto efectos positivos en el ingreso de las microempresas.

Niño-Zarazúa (2007) realiza un estudio para los programas Fincomun, CAME y Promujer de México, y encuentra que los efectos que tienen los microcréditos en los niveles de ingreso de los hogares muy pobres son muy pequeños. Por otro lado, Mideros (2010), en su estudio para el caso de Ecuador, encuentra que el acceso al crédito productivo aumenta el ingreso de los hogares de menores recursos, incluso en mayor medida que el de los hogares de mayores recursos, siendo una herramienta importante para la reducción de la pobreza y de la desigualdad.

El estudio de Bebczuk y Haimovich (2007), realizado para algunos países de América Latina (Bolivia, Guatemala, Haití, México, Nicaragua, Perú y Paraguay), en general encuentra una relación positiva entre el acceso al crédito y el nivel de educación de los hogares. Sin embargo, estos autores señalan que el crédito por sí sólo no es un mecanismo que permita alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), ya que tiene que estar acompañado de otro tipo de acciones que mejoren las capacidades de las personas, como por ejemplo el nivel educativo. Por otro lado, un impacto muy fuerte que tienen los microcréditos es el cambio en el comportamiento de las personas hacia una mejor cultura financiera y hacia una mayor interacción con la asistencia técnica para el desarrollo y ejecución de planes de negocios, lo cual les permite acceder a otros intermediarios financieros, en especial cuando los programas de intervención en microcréditos tienen un horizonte temporal establecido.

Un efecto visible y susceptible [del microcrédito] es [que genera] una mayor conciencia sobre los beneficios de la escolarización y los beneficios de mantener un buen historial de crédito. Desde esta perspectiva, las microfinanzas pueden ayudar de manera decisiva en la búsqueda de los ODM, sobre todo cuando estos efectos son difíciles de recoger con la investigación econométrica convencional (Bebczuk y Haimovich, 2007, p. 42).

Beck (2015), hace una revisión de la literatura sobre estudios de impacto de programas de microfinanzas e inclusión financiera en los últimos 10 años y sus resultados. En lo relacionado al microcrédito, el autor concluye que no hay evidencia clara de impactos positivos en el largo plazo, ya que en su mayoría estos créditos son canalizados más para el consumo que para fines de emprendimiento, siendo estos últimos los que tendrían impactos positivos en el largo plazo. Este autor encuentra efectos más importantes –pero desde una perspectiva más amplia de inclusión financiera– en el microahorro y en los servicios de pagos electrónicos.

Irene Pang en su estudio que realiza sobre el impacto de las microfinanzas comerciales (enfoque ortodoxo) en el mercado central de Madina –ubicado a unos veinte kilómetros al norte de Accra, la capital de Ghana–, encuentra que:

Quizás lo más significativo es que, al redireccionar a las mujeres de segmentos más acomodados hacia las instituciones microfinancieras comerciales y, más específicamente, hacia los servicios de ahorro y no de crédito, las microfinanzas comerciales no sólo interrumpen la circulación de recursos financieros en el mercado, al atrapar el ahorro y obstaculizar su recirculación en la comunidad como crédito disponible, sino que también crean una fragmentación al distribuir los recursos financieros de manera sistemática a las mujeres de los segmentos más ricos, estando este acceso obstruido para las mujeres de los segmentos más pobres debido a sus limitaciones de liquidez (Pang, 2016, p. 533-534).

El estudio realizado por Cull, Asli Demirgüç-Kunt y Morduch (2016) analiza los impactos de las microfinanzas –entre estos el uso de subsidios–, utilizando una base de datos muy amplia: información de 1.335 instituciones de microfinanzas de varios países (entre bancos, ONGs, cooperativas, instituciones financieras no bancarias, bancos rurales), para el periodo comprendido entre 2005 y 2009, que atendieron a más de 80.1 millones de prestatarios. Para el caso de las instituciones que usan subsidios, se identifica que la dependencia a éstos no desaparece con el tiempo, sino que se mantiene. Estos resultados contrastan con la idea de que al inicio el uso de subsidios es importante y que con el tiempo irán desapareciendo cuando las instituciones logren su sostenibilidad. Los autores concluyen que una de las causas para que no disminuyan los subsidios en los microcréditos puede ser que no estén siendo utilizados de manera óptima, pero refuerzan la importancia de seguirlos utilizando y de disminuir los costos operativos de las instituciones de microfinanzas con nuevos canales a través de innovación digital.

El debate sobre el aporte de las microfinanzas, pero sobre todo del microcrédito, hacia el logro de metas sociales es muy intenso y demanda más investigación para identificar otros elementos que influyan en las condiciones socioeconómicas de las personas y los hogares que no dependan del crédito como única herramienta para mejorar sus condiciones. No obstante, a pesar de que el debate no es concluyente, existen señales claras de la importancia y la necesidad de mejorar los procesos de inclusión financiera, en especial el acceso al crédito, para los sectores de menores ingresos y las MYPES (Morduch, 1999; Hulme y Maitrot, 2014; Beck, 2015; Cull y Morduch, 2017). Una adecuada regulación, incorporar cada vez más mecanismos de innovación digital y fortalecer determinadas instituciones financieras, como las cooperativas de ahorro y crédito –que están muy arraigadas a la población y a las diferentes localidades geográficas–, permitiría avanzar en un enfoque de acceso al crédito e inclusión económica y financiera que no pierda la misión social (profundidad de alcance) y la sostenibilidad, superando el enfoque ortodoxo financiero.

1.2 INCLUSIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA: EVIDENCIA EMPÍRICA DEL ACCESO AL CRÉDITO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

La definición de micro y pequeña empresa (MYPES) difiere según cada país y cada investigador; no existe una definición que sea aceptada de manera general. Esta situación aumenta la complejidad de las investigaciones sobre este tipo de empresas, en especial cuando se realizan estudios comparados entre países, pero incluso al interior de los países existen diferencias en las definiciones que usan los investigadores, los entes privados y los organismos gubernamentales. Por otro lado, las definiciones sobre las MYPES pueden utilizar uno o varios criterios para ser caracterizadas, como el volumen de ventas,

número de empleados, auto-empleado, tamaños de los activos y del endeudamiento, superficie del establecimiento, entre otros. De igual forma, en varios países en desarrollo, dado el elevado nivel de informalidad que existe en la economía, la posibilidad de contar con información amplia sobre las MYPES es bastante difícil. Muchas investigaciones, al no contar con información pública de buena calidad, recurren a levantar sus propias encuestas. Sin embargo, en la mayoría de los casos esta información no puede ser extrapolada a las empresas de manera general, ya que no se cuenta con un levantamiento previo o actualizado del universo de MYPES existentes en cada uno de los países. Los Censos Económicos ayudan mucho a solucionar este problema al ser una fuente de información muy robusta para estudios sobre MYPES. Como se verá más adelante, cada uno de los estudios empíricos sobre MYPES usan su propia definición.

La relevancia de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en la economía, tanto para América Latina como para el resto del mundo, ha sido recogida en varias investigaciones que han abordado sus relaciones con el empleo, el crecimiento económico, la distribución del ingreso, la disminución de la pobreza, entre otros. Por otro lado, desde los gobiernos, la creación de instancias específicas para estas empresas, así como la incorporación de programas para las MYPES en la agenda de las políticas públicas de los países latinoamericanos, ha sido cada vez más intensa en las dos últimas décadas. La cooperación internacional de varios países y organismos multilaterales en la región han apostado por contribuir en proyectos que apoyen el desarrollo de micro y pequeñas empresas. La importancia dada para este tamaño de empresas se debe de manera esencial a uno de los objetivos fundamentales de la política económica de cualquier gobierno, que es el pleno empleo, y a través de este lograr procesos de distribución y redistribución de la riqueza en la población. Varios estudios realizados para América Latina han demostrado la alta participación que tienen las MYPES en el empleo total de los respectivos países (Guaipatín, 2003; Banco Interamericano de Desarrollo, 2002; 2005; Angelelli, Moudry y Llisterri, 2007; Henríquez 2009, Banco Mundial, 2013; Organización Internacional del Trabajo, 2015a; 2015b; entre otros).

Por otro lado, los estudios multi-país realizados para analizar la contribución de las MYPES también arrojan resultados interesantes. Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2003) encuentran que el porcentaje de participación de las MYPES, tanto en el empleo total como en el Producto Interno Bruto (PIB), tiene una importante correlación positiva con el PIB per cápita. Por otro lado, si bien existen diferencias entre los países de menor y mayor ingreso debido a los niveles de informalidad de las empresas, de manera global la contribución de las MYPES al PIB es superior al 60%. Sin embargo, los resultados obtenidos por Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2003), aunque encuentran una asociación positiva entre las MYPES y el crecimiento económico, cuando éste es corregido por otro tipo de variables que pueden haber influido en el crecimiento de los países, los resultados no fueron robustos. Además, los autores no encontraron que las MYPES tengan un efecto especialmente beneficioso en los ingresos de los pobres ni en la reducción de la pobreza.

El estudio de Ayyagari, Demirguc-Kunt y Maksimovic (2011)¹⁷, realizado con información de 99 países para el periodo 2006-2010, demuestra que en los países con ingresos por habitante bajos las pequeñas y medianas empresas contribuyen de manera significativa al crecimiento del empleo. De igual manera, las pequeñas empresas con más de 10 años de funcionamiento representan un amplio porcentaje en el empleo total. Por otro lado, las pequeñas empresas y las empresas jóvenes de hasta dos años de funcionamiento tienen mayores tasas de crecimiento del empleo. Sin embargo, este crecimiento no viene acompañado de incrementos importantes en la productividad o en el nivel de ventas, como sí sucede con las grandes empresas. Es decir, “mientras que las pequeñas y medianas empresas emplean a una gran parte de los trabajadores y crean más puestos de trabajo, su contribución en la productividad y en el crecimiento, en el mejor de los casos, es incierto”¹⁸ Ayyagari, Demirguc-Kunt y Maksimovic (2011, p. 3).

Otro estudio de Ayyagari, Demirguc-Kunt y Maksimovic (2013), usando datos de panel para 81 países, concluye que, si bien, las pequeñas empresas (con menos de 20 empleados) tienen una menor participación en el empleo agregado, la participación de las pequeñas y medianas empresas (con menos de 100 empleados) es comparable con las empresas grandes. Las pequeñas empresas tienen una mayor participación en la creación de empleo y mayor crecimiento de sus ventas y en la generación de empleo. De igual forma que su estudio anterior, los resultados señalan que en los crecimientos de productividad de las pequeñas y medianas empresas son menores al de las grandes empresas, debido a otro tipo de factores que afectan su entorno.

El debate sobre el aporte de las MYPES al crecimiento económico, a una mejor distribución del ingreso y a la disminución de la pobreza está abierto y genera polémica entre los investigadores. Esto demanda de mayores estudios que permitan mejorar el entendimiento de la dinámica de las MYPES en los diferentes países. Por otro lado, la dificultad de contar con información robusta sobre las empresas de menor tamaño y de generar bases de datos consistentes a lo largo del tiempo es uno de los factores que incide en los resultados de estas investigaciones. Además, las estadísticas sobre empresas y los años para los que se levantaron las encuestas no necesariamente coinciden entre países, sumado a las diversas definiciones sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa que existen y que cada investigador utiliza, configuran factores que ahondan en la complejidad de estos estudios.

De igual forma, el debate sobre la contribución de las MYPES y medianas empresas en la generación de empleo MYPES sigue abierto, por las mismas dificultades de información robusta, la infinidad de indicadores que se utilizan en los estudios y las diferencias existentes entre países desarrollados y en desarrollo. Sin embargo, en lo que sí existe un cierto consenso, que se evidencia en gran parte de los estudios empíricos realizados, es que sí existe una importante contribución de las MYPES y medianas empresas en el empleo total. Con relación a la creación de nuevos puestos de trabajo, el debate por tamaño de empresa no es del todo concluyente a favor de las MYPES y medianas empresas, pero toma relevancia la edad de las empresas, es decir, las empresas

¹⁷ La base de datos multi-país utilizada en este estudio es posiblemente una de más grandes y completas para estudios por tamaño de empresas. Cuenta con información para 99 países, para el periodo 2006-2010 y con 47.745 registros de empresas.

¹⁸ Traducción realizada por el autor.

más jóvenes crean puestos de trabajo más rápido (Aga, Francis y Rodríguez; 2015). Las dinámicas del empleo generado, la destrucción de empleo por tamaño y otro tipo de características –como por ejemplo, la edad de las empresas o si el análisis es por firma o por establecimiento, entre otros– abren importantes líneas de investigación para futuros estudios.¹⁹

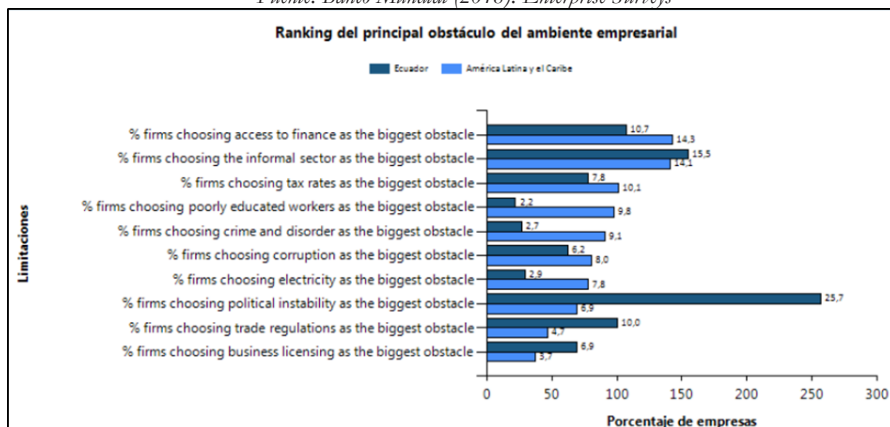
De igual forma, conclusiones de las investigaciones apuntan a la necesidad de analizar el entorno económico, social y político en el que se desenvuelven las MYPES, de tal forma que se puedan construir políticas –tanto a nivel nacional como local– que mejoren el clima empresarial y atenúen los obstáculos que limitan sus niveles de productividad y crecimiento, como, por ejemplo, el acceso al financiamiento. De acuerdo a la información estadística empresarial multi-país del Banco Mundial (2018) contenida en la *Enterprise Surveys*²⁰, en América Latina y el Caribe los principales obstáculos para el desarrollo de las empresas, según los empresarios de la región, son en orden de importancia los siguientes: 1) el acceso a financiamiento, 2) el sector informal, 3) las tasas impositivas, 4) el bajo nivel educativo de los trabajadores y 5) el crimen y desorden social (ver Gráfico 1).

¹⁹ En el estudio realizado por Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2010), con información de las empresas estadounidenses, se encuentra una relación inversa entre las tasas de crecimiento neto del empleo y el tamaño de la empresa. Es decir, las pequeñas empresas tienen altas tasas de creación de empleo. Sin embargo, cuando agregan controles relacionados con la edad de la empresa (emprendimientos, empresas jóvenes y empresas maduras), no encuentran ninguna relación sistemática entre las tasas de crecimiento del empleo neto y tamaño de la empresa. Señalan que, así como existe una tasa alta de creación de empleo, también existe una tasa alta de destrucción de empleo en las empresas jóvenes. Este estudio, reconociendo la importancia de creación de empleo de las pequeñas empresas, contribuye a un mejor entendimiento de la dinámica de generación del mismo en este tamaño de empresas y al diseño de políticas que incidan en contrarrestar los problemas de destrucción de empleo. Neumark, Wall y Zhang (2008), en su estudio realizado también para empresas estadounidenses, encuentran que en la economía en general los establecimientos pequeños muestran una mayor tasa neta de creación de empleo. Sin embargo, para el sector manufacturero la creación neta de empleo por parte de las pequeñas empresas no es muy evidente. Haltiwanger, Scarpetta y Schweiger (2010) encuentran que las pequeñas empresas tienen un porcentaje importante en los flujos de empleo (la suma de creación y destrucción de trabajo) y de rotación laboral. En general, el flujo de empleo es mayor en las pequeñas empresas (con menos de 20 empleados) y que en las empresas con más de 100 empleados. Por otro lado, la rotación laboral en los países latinoamericanos disminuye con el tamaño de la empresa; en las empresas grandes (más de 100 empleados) la rotación laboral es menor.

²⁰ “Es una encuesta a nivel de empresa de una muestra representativa del sector privado de una economía. Las encuestas cubren una amplia gama de temas de ambiente de negocios incluyendo acceso a financiamiento, corrupción, infraestructura, delincuencia, competencia y desempeño. Desde 2005-06, la mayoría de los esfuerzos de recolección de datos se han centralizado en la Unidad de Análisis Empresarial, estas encuestas se realizan utilizando la Metodología Global.

Gráfico 1. Participación de las empresas por tamaño en el empleo.

Fuente: Banco Mundial (2018): *Enterprise Surveys*²¹



A pesar de todos estos esfuerzos políticos, prácticos e intelectuales, el acceso al crédito para las MYPES sigue siendo un problema no resuelto y de permanente debate académico debido a las severas restricciones de financiamiento a las que se enfrentan las MYPES en varios países de América Latina.

El principal problema, cuyas bases y ramificaciones exploraremos en muchas dimensiones, es el hecho de que, en la gran mayoría de los países latinoamericanos, las instituciones bancarias han mostrado una gran reticencia a prestar servicios al segmento más bajo del mercado empresarial, es decir, el de las micro y pequeñas empresas (Westley, 2001, p.:1).

En el año 2005, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) dedicó su informe sobre Progreso Económico y Social en América Latina al tema “Desencadenar el Crédito: Cómo ampliar y estabilizar la banca”. En este estudio se indicaba la preocupación por mejorar los mecanismos, tanto institucionales, operativos y de regulación, para lograr un mayor alcance en el acceso²² al crédito en los países de la región y, en particular, para las micro y pequeñas empresas. En el apartado 2.3, dedicado al acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, se señalaba que:

Las pequeñas empresas de América Latina figuran entre las que más restricciones financieras encuentran en el mundo, según la percepción de sus ejecutivos. Solo las pequeñas empresas del Sur de Asia declaran mayores restricciones. En contraste, las grandes empresas de América Latina declaran menores restricciones que sus contrapartes del resto del mundo, aunque este resultado se debe principalmente a las economías europeas en transición, que comprenden cerca de una tercera parte de la encuesta y en las que las restricciones entre las grandes empresas parecen sorprendentemente elevadas. [...], la brecha en el acceso al financiamiento bancario

²¹ Disponible en: <http://espanol.enterprisesurveys.org/>

²² La publicación solo se encuentra en inglés: “Finance for all?: policies and pitfalls in expanding Access”.

entre las grandes empresas y las pequeñas es significativamente mayor en el caso de América Latina (Banco Interamericano de Desarrollo, 2005, p. 214-215).

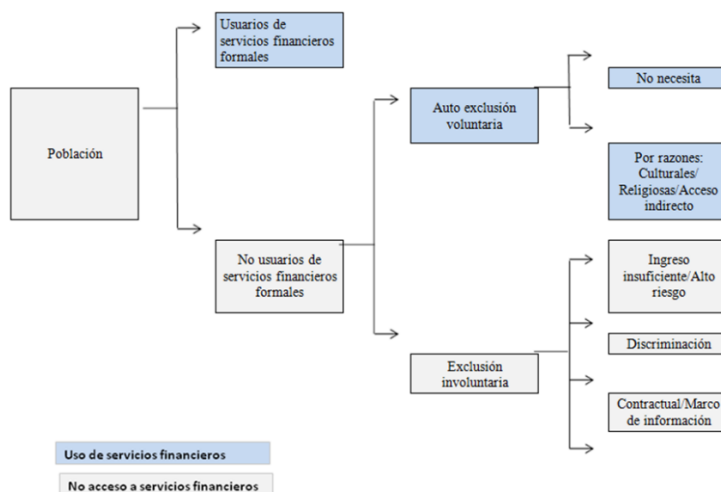
Por otro lado, el Banco Mundial publicó en el 2007 su informe sobre investigaciones de políticas para el desarrollo dedicado al acceso al crédito, “¿Financiamiento para todos? Políticas y obstáculos para la ampliación del acceso” . En este informe se evidencia la preocupación por los problemas de acceso al crédito, en especial para las personas de menor ingreso y las pequeñas empresas.

Desde hace mucho tiempo los teóricos reflexionaron que el mal funcionamiento de los mercados financieros es un factor que contribuye a la generación de la desigualdad de ingresos y trampas de pobreza. Sin sistemas financieros incluyentes, los individuos pobres y las pequeñas empresas necesitan valerse de sus propios recursos para invertir en su educación, convertirse en empresarios o aprovechar las oportunidades prometedoras del crecimiento. Las imperfecciones del mercado financiero, tales como las asimetrías de información y los costos de transacción, inciden de manera especial en las iniciativas de las personas pobres y en las micro y pequeñas empresas que carecen de garantías, de historial de crédito, entre otras, lo que limita sus oportunidades y les conducen a un lento crecimiento y una persistente desigualdad. Sin embargo, la dimensión de acceso al financiamiento ha sido a menudo pasada por alto, sobre todo debido a las graves carencias en los datos sobre quién tiene acceso a los servicios financieros y sobre las barreras de un acceso al financiamiento más amplio (Banco Mundial, 2007, p. 22)²³.

Los mayores problemas que enfrentan los estudios sobre acceso al financiamiento han sido la falta de información que permita medir con precisión este problema y la conceptualización de acceso o uso de servicios financieros. Algunos estudios han tratado de medir el acceso a los servicios financieros mediante indicadores alternativos, como por ejemplo: la profundidad financiera (crédito total al sector privado/Producto Interno Bruto – PIB-), el porcentaje de hogares que tienen cuentas de ahorro, el porcentaje de hogares que tienen cuentas en instituciones financieras con relación al PIB, el número de cuentas de ahorro y crédito per cápita, el número de préstamos bancarios por cada 1000 adultos, entre otros. Sin embargo, estos indicadores presentan muchas limitaciones y no permiten dimensionar con exactitud la problemática del crédito. Por otro lado, la definición de uso y acceso a los servicios financieros es importante (ver Gráfico 2); puede ser por voluntad propia o por valores culturales o éticos que las personas no tengan interés en hacer uso de servicios financieros. El problema surge cuando, teniendo interés en su uso, el acceso a los servicios financieros por parte de los hogares o las pequeñas empresas se restringe por determinados factores, como el nivel de riesgo, la discriminación, el marco jurídico de los contratos, los costos del dinero, la tasa de interés y las comisiones, la proximidad de la oferta, la informalidad y falta de documentación, entre otros (Banco Mundial, 2007; Beck, Demirguc-Kunt y Martínez, 2008).

²³ Traducción realizada por el autor.

Gráfico 2. Diferencia entre uso y acceso de servicios financieros.
Fuente: elaboración propia, adaptado de Banco Mundial (2007, p.29)



Al identificarse el acceso al crédito como uno de los mayores problemas que enfrentan las MYPES –sumado a su importante magnitud en la economía de los países debido a su gran número y a su contribución en el empleo–, se explica la preocupación de los investigadores y de los gobiernos por entender cuáles son las causas particulares que determinan la restricción de crédito a este sector y cuál es el nivel de restricción al que está expuesto; para que el diseño de las políticas, regulación y metodologías financieras apunten a contrarrestar este problema. No obstante, varios de los estudios que se han realizado para tratar de responder estas preguntas se enfrentan a un sinnúmero de dificultades que pueden llevar a que los resultados no reflejen con exactitud la problemática del sector. Comenzando por la definición de MYPES, como vimos en el apartado inicial, cada país tiene su propia definición de tamaño de empresa. Por otro lado, la falta de datos confiables como el número de empresas existentes por tamaños es otro inconveniente. En varios países los censos económicos no están actualizados y, en su mayoría, no incorporan preguntas sobre acceso al crédito. Las encuestas periódicas de manufacturas, comercios y servicios que se hacen en algunos países carecen de un marco muestral actualizado, por lo que no son representativas de todo el universo de empresas. Las estadísticas de volumen de crédito no se desagregan por tamaños o simplemente no existen. Adicionalmente, algunas instituciones financieras funcionan como cooperativas de ahorro y crédito que no están reguladas y no reportan información de forma sistemática. Estos, entre otros inconvenientes, hacen que las investigaciones sobre micro y pequeñas empresas tengan un elevado grado de complejidad. Es por esta razón que los estudios recientes y los debates que se han suscitado, más allá de las metodologías utilizadas, han puesto su énfasis en la calidad de las fuentes de información utilizadas.

Por otro lado, y para entender la problemática del acceso al crédito, lo que se evidencia en la literatura sobre el tema es que las principales razones que originan la exclusión de las MYPES de los mercados de crédito son: los problemas de asimetría de

información, los costos que implican las operaciones de crédito de pequeña escala y el diseño de los contratos de crédito, en lo que se refiere a minimizar los costos que se puedan dar por el incumplimiento de pago de la deuda, por ejemplo, el uso de garantías.

Entre los estudios más importantes que procuran usar fuentes de información sobre MYPES confiables –pese a las debilidades que se tiene en general con la información– está el de Peck y Cook (2001), quien estima para la década de los noventa el nivel potencial de mercado (microempresas) y la tasa de penetración de las microfinanzas en Bolivia, Chile, El Salvador, Nicaragua, Paraguay y Perú. En el estudio calcula el grado de penetración que han tenido las instituciones de microfinanzas en los seis países; primero, estimando la oferta de crédito que fue atendida en base al número de personas que recibieron crédito por parte de las instituciones, reguladas y no reguladas, que prestan servicios de microfinanzas; y, segundo, estimando la demanda potencial de microempresas existentes en base a la información de la población económicamente activa (PEA) y al porcentaje de personas que trabajan por cuenta propia o que trabajan en empresas de menos de cinco trabajadores²⁴. El estudio demuestra que para los seis países estudiados el porcentaje de microempresas que han tenido acceso a crédito durante la década de los noventa está sobre el 49%, un porcentaje alto si se consideran otros estudios. Por otro lado, señala que el enfoque de crédito de sostenibilidad financiera o comercial, al parecer, es el que ha predominado en la región, el cual se ha caracterizado por “altos niveles de rentabilidad, el aumento de niveles de competencia, y la predominancia de instituciones reguladas con relación a otras regiones” (Peck y Cook, 2001, p. 17). Estas conclusiones estarían en la línea de los resultados de varios estudios que señalan los importantes márgenes de rentabilidad que han tenido instituciones que se dedican a otorgar crédito a las MYPES (De la Torre, Martínez y Schmukler, 2008; 2009; Cull, Demirgüç-Kunt, Morduch, 2008; Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez, 2008; Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch, 2006; entre otros).

Westley (2001) realizó una estimación del nivel de acceso al crédito en 18 países de América Latina, para lo cual se basó en la información de las encuestas de hogares disponibles para los diferentes países comprendidas entre 1997 y 1999. Con esta información calculó el número de personas que trabajan por cuenta propia, o lo que el autor denomina empresas unipersonales, y el número de empresas con menos de cinco empleados. Por otro lado, usó las estimaciones realizadas por Peck y Cook (2001) sobre el número de microempresas que tuvieron acceso a crédito. Los resultados obtenidos evidencian problemas graves de acceso al crédito para las microempresas²⁵ en los diferentes países de la región, muchos más altos que los encontrados por Peck y Cook (2001). Por otro lado, también encuentra que el grado de acceso al crédito es muy desigual entre países; por una parte, países como Bolivia, Nicaragua, El Salvador y Honduras,

²⁴ La estimación de la demanda de microempresas es la siguiente ((Peck y Cook, 2001): a) Identificación de la población económicamente activa (PEA) de la información del censo; b) Identifica el porcentaje de la población que trabaja por cuenta propia o en empresas con menos de cinco empleados. Este porcentaje se aplica a la PEA como proxy del número de personas que trabajan en microempresas; c) El autor asume que el número promedio de empleados por microempresa en la región está entre 2,5 y 3,5 personas y d) Aplica un factor de descuento del 50%, considerando que no todas las microempresas califican o quieren tomar un préstamo.

²⁵ El autor define microempresa como aquellas que tienen cinco empleados o menos.

tienen niveles de acceso superiores al 10% hasta el máximo que reporta Bolivia con un 27,8%, y por otra, Venezuela, Argentina, Brasil y Uruguay tienen niveles menores al 0,5%. Estos resultados coinciden con el estudio de Christine (2000) que señalaba que los países grandes de América Latina tenían niveles muy bajos de microcréditos. De manera global para la región, el estudio estimó que existen cerca de 59 millones de microempresas de las cuales, únicamente los 1,5 millones tenían crédito, es decir, sólo un 2,6%. Por otro lado, Westley (2001, p. 15) señala que “los países latinoamericanos cuentan con sistemas financieros relativamente poco profundos y que están fuertemente relacionados con una mayor desigualdad. [...] la falta de financiamiento para las firmas más pequeñas podría constituir un contribuyente importante a una mayor desigualdad del ingreso”.

Los altos niveles de restricción de crédito para las pequeñas empresas no sólo limitan la posibilidad de estas empresas de adquirir bienes o servicios para sostener o emprender proyectos viables —como insumos, maquinaria, contratar mano de obra, entre otros—; sino que también, generan que muchos de los proyectos se queden frustrados por la falta de financiamiento o por las tasas muy elevadas que estas empresas pagan a prestamistas informales cuando el crédito formal no existe. Westley (2001) señala que las posibilidades de mejorar el acceso al crédito para las MYPES demandan procesos de cambios en varios ámbitos, entre ellos, avanzar en la disminución de la informalidad y fomentar procesos de titulación de tierras. Un porcentaje muy alto de la MYPES en América Latina no lleva ningún tipo de registro contable oficial lo que exacerba los problemas de asimetría de información. Adicionalmente, la posibilidad de contar con garantías reales encuentra un inconveniente ante la falta de documentos oficiales de titulación de tierras, algo muy generalizado en los sectores de menores ingresos. Por otro lado, cambios institucionales en el sistema judicial hacia una mayor eficiencia permitirían que los procesos de ejecución de bienes en garantía sean más ágiles, de tal forma que los posibles costos implícitos en los contratos de crédito sean menores. Además, el fortalecimiento de las cooperativas de ahorro y crédito e instituciones de microfinanzas, así como de reformas para una regulación prudencial a estas instituciones, apuntaría a mejorar los niveles de acceso al crédito de las MYPES.

En Banco Interamericano de Desarrollo (2002), publicó un informe de trabajo denominado “El acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito en América Latina. Estudio de Casos”, en el que se analizó la problemática del financiamiento para varios países de la región. El estudio se basó en diferentes fuentes de información, tanto pública como privada, disponible para los años 1999 y 2000. En un primer momento, analiza la información de las MYPES y su contribución al empleo y a la producción con base en la información de los Censos Económicos y de los institutos de estadísticas oficiales para Argentina (1993), Brasil (1994), Chile (1996), Colombia (1997), México (1993), Perú (1994) y Venezuela (1995). Con esta información fue posible identificar la cantidad exacta de micro y pequeñas empresas existente y su contribución a la producción. Los resultados son diferentes entre países, para los respectivos años de los Censos. En la mayoría de estos países las MYPES representan más del 95% del total, en términos de número de establecimientos. Sin embargo, en términos de participación en el empleo la composición entre países varía, por ejemplo, en Argentina, Chile y Perú, las MYPES contribuyen con más del 67% del empleo, mientras que en Venezuela y Colombia su participación no supera el 30%. Por otro lado, el porcentaje que representan

en la producción en ningún país supera el 30%, con excepción de Argentina que es del 46%. Cada país utiliza su propia definición para establecer el tamaño de empresa²⁶.

Los resultados con relación al acceso al crédito para las pequeñas empresas²⁷ se basaron en información de encuestas empresariales disponibles para seis países. Dichos resultados evidenciaron distintos grados de acceso al crédito para las MYPES entre los países. Para el caso de Chile el acceso fue del 68%, en México fue del 25% y en El Salvador del 44%. Las dificultades de acceso al crédito a las MYPES también se deben a determinadas barreras que establecen las instituciones financieras. Los mayores problemas que identifican los empresarios en este estudio son: el alto costo del crédito, los trámites y el exceso de burocracia de las instituciones financieras, la exigencia de garantías excesivas y la falta de confianza de las instituciones financieras con relación a los proyectos propuestos. Por otro lado, los resultados con relación a los problemas generales de acceso al crédito coinciden con el estudio de Westley (2001), en el sentido de que los costos operativos de gestionar créditos de pequeña escala, los costos de recuperación de garantías y los costos asociados con la mayor percepción de riesgo, serían factores que obstaculizan el acceso al crédito a las MYPES. Sin embargo, el estudio también señala:

La severidad de estas condiciones suele justificarse por la morosidad del sector [pequeñas y medianas empresas], que es mayor que la de las grandes empresas. Sin embargo, este estudio sugiere que la percepción de riesgo de la banca es aún mayor a la que podría justificarse por la morosidad del sector. Todo ello supone un freno a la inversión de las empresas y por lo tanto un freno al crecimiento económico, del empleo y el bienestar en general (Banco Interamericano de Desarrollo, 2002, p. 3).

Algunos de los resultados obtenidos con anterioridad, en especial para el caso del acceso al crédito en Argentina, contrastan con los resultados de Donato, Haedo y Novarro (2003). En su estudio, realizado para Argentina y México mediante una encuesta a 1.459 pequeñas y medianas empresas²⁸ de Argentina y 1.341 de México, con información correspondiente a los años 2000 y 2001, los autores encontraron que la demanda de crédito por parte de las pequeñas empresas de menos de 15 trabajadores en México llega tan sólo al 3%, mientras que en Argentina fue del 38%. En cualquier caso, el nivel de rechazo de solicitudes de crédito fue alto para los dos países. Además, los autores señalan que:

²⁶ En función del número de trabajadores, para el caso de Chile: micro empresa de 1 a 4 y pequeña empresa de 4 a 49. México: micro empresa de 1 a 15 y pequeña empresa de 16 a 100. Perú: micro y pequeña empresa de 1 a 10. El Salvador: micro empresa de 1 a 10 y pequeña empresa de 11 a 50. Argentina: micro empresa de 1 a 10 y pequeña empresa de 11 a 50. Brasil: micro empresa de 0 a 9 y pequeña empresa de 10 a 49. Colombia: micro empresa de 1 a 9 y pequeña empresa de 10 a 50.

²⁷ En el acceso al crédito, la información que obtuvieron de las encuestas utilizadas por países les permitió la desagregación entre pequeña y mediana empresa sólo para los casos de Chile, México y El Salvador, en los casos de Colombia, Perú y Argentina la información está agregada para pequeña y mediana empresa.

²⁸ Los autores clasifican el tamaño de las empresas por la cantidad de personas ocupadas. Señalan que es un clasificador más fiable que uno de ingresos monetarios, ya que puede existir mayor resistencia por parte de las empresas a proporcionar esta información. Por otro lado, indican que la variable de ocupación es más estable que la que corresponde a montos de ventas.

...mientras se observa una asociación positiva entre solicitud de crédito y tamaño de la [pequeña y mediana empresa], no se observa igual correlación entre tamaño y proporción de rechazo de las solicitudes de crédito. Los bancos rechazan en iguales proporciones solicitudes de pyme de todos los tamaños, lo que induce a pensar en una lógica de racionamiento crediticio más que de riesgo específico del proyecto presentado (Donato, Haedo y Novarro, 2003, p. 13).

Por otro lado, la evidencia empírica demuestra que a pesar de que para las MYPES uno de los principales problemas del acceso al crédito son las altas tasas de interés, desde la óptica de los intermediarios financieros no es un factor que limite el financiamiento. El estudio refleja que a pesar de la libertad que tienen las instituciones financieras para cobrar intereses por los préstamos otorgados, en los cinco países estudiados el crédito a las pequeñas empresas no llegó a superar el 9,1% de la cartera total de las instituciones analizadas. Factores como los costos operativos y administrativos, el poder de mercado en sitios donde existe un solo proveedor de financiamiento, la poca disponibilidad de información del cliente y la informalidad (problemas de asimetría de información), son algunas de las razones que están atrás de las restricciones de crédito para las MYPES.

Un estudio posterior del Banco Interamericano de Desarrollo (2005), basado en la base de datos de la Encuesta Mundial de Ambiente Empresarial del Banco Mundial (Enterprise Surveys)²⁹ para los años 1999-2000, evalúa las limitaciones que tienen las MYPES para acceder al crédito en América Latina. Los resultados del estudio indican que el segundo problema que identificaron los pequeños empresarios de la región, después del crimen en las calles, fue el acceso al financiamiento; más del 45% de los pequeños empresarios señalaron el financiamiento como un problema grave en comparación al 27% de los grandes empresarios. Sobre el acceso al crédito, a nivel global, el estudio encuentra que las pequeñas empresas enfrentaron mayores restricciones de crédito que las empresas medianas y grandes; el 29% de las pequeñas empresas tuvieron accesos al crédito bancario, frente al 43% y 55%, de las empresas medianas y grandes, respectivamente. Por otro lado, las barreras de acceso al crédito que fueron identificadas por las empresas se refieren a las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a préstamos a largo plazo, garantías inadecuadas y el papeleo excesivo, resultados similares a los obtenidos por Westley (2001) y Banco Interamericano de Desarrollo (2001). El estudio señala la que los subsidios a las instituciones que prestan financiamiento a las pequeñas empresas para mejorar sus niveles tecnológicos y de eficiencia, ayudarían a disminuir los altos costos del dinero. Esta posición iría en la línea de lo que han sostenido algunos investigadores como Morduch (2000; 2011); Armendáriz y Morduch (2010); Rosenberg (2010); Balkenbol y Valazza (2011).

Entre los principales determinantes que restringen el acceso al crédito a las pequeñas empresas encontrados en estos estudios están los costos asociados a los contratos de crédito, es decir, un ineficiente sistema jurídico y la falta de colaterales limita el acceso al crédito. Un mayor grado de protección efectiva de los derechos de los acreedores se daría al mejorar los niveles de eficiencia en los sistemas judiciales, reduciendo los tiempos para

²⁹ De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (2005, p. 211) “la encuesta contiene datos de más de 10.000 empresas de 81 países en el período 1999-2000. Más de 2.000 empresas de la encuesta provienen de 20 países latinoamericanos, y el 80% se clasifica como pequeñas (de hasta 50 empleados) y medianas empresas (de 50 a 500 empleados)”.

la ejecución de las garantías en caso de incumplimiento por parte de deudor. Por otro lado, la legalización de los títulos de propiedad sobre bienes muebles e inmuebles mejora las posibilidades de acceso al crédito. Beck, Demirgüç-Kunt, Maksimovic (2008), también señalan que la forma más efectiva para que las pequeñas empresas tengan acceso al financiamiento es realizando las reformas institucionales para hacer frente a las debilidades en los sistemas jurídicos. Sin embargo, no todo el peso del acceso al crédito debe caer en las garantías reales, las metodologías de microfinanzas han dado luces interesantes para atender a las micro y pequeñas empresas que tienen muchos problemas relacionados con la informalidad. Los autores señalan como posible alternativa los esquemas de garantías recíprocas, en los que entidades del sector público, o fondos creados para ese propósito, pueden ser garantes parciales de los créditos a micro y pequeñas empresas que cumplen determinadas características. Por otro lado, también desde el lado privado se pueden diseñar mecanismos de garantías recíprocas en los cuales empresas medianas y grandes que necesitan garantizar un nivel de abastecimiento de bienes o servicios sirven de garantes de las micro y pequeñas empresas con las que tienen relaciones comerciales.

El estudio señala que las garantías recíprocas también contribuyen a abordar otro de los factores que restringen el acceso al crédito a las pequeñas empresas que es la asimetría de información entre prestamistas y prestatarios, las redes de garantía recíproca contribuyen a mejorar la información de las empresas que demandan. Por otro lado, la falta de registros de información crediticia es otro factor que ahonda el problema de falta de información y por lo tanto restringe el acceso al crédito a las pequeñas empresas.

Factores de tipo macroeconómico también fueron encontrados como limitantes en el acceso al crédito de las pequeñas empresas, entre ellos, un alto nivel de endeudamiento público o una mayor volatilidad del Producto Interno Bruto (PIB) se asociarían a un menor financiamiento. Por otro lado, la concentración bancaria también es un factor que limita el acceso al crédito para las empresas. Un resultado interesante del estudio es que encuentra cierta evidencia de que una mayor participación de los bancos estatales, con relación al PIB, disminuye las restricciones de acceso al crédito percibidas por las pequeñas empresas.

Navajas y Tejerina (2007) realizaron un estudio de acceso al crédito de las microempresas para 23 países de América Latina y el Caribe, usando como año de referencia el 2005. Para estimar el número de microempresas³⁰ se basaron en la información de las encuestas nacionales de hogares de los diferentes países y en las estimaciones de población del Banco Mundial. Para estimar el número de microempresarios con acceso al crédito usaron la información disponible de instituciones financieras (bancos, instituciones de microfinanzas, cooperativas de ahorro y crédito), así como de fuentes secundarias que manejan estadísticas de instituciones que prestan servicios de microfinanzas. Finalmente, usaron información de una encuesta realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres para realizar comparaciones con respecto al año 2001. Los autores realizaron un gran esfuerzo por consolidar información existente de varias fuentes y de varios países, lo que

³⁰ La definición de microempresas utilizada en este estudio es la de compañías de cinco empleados o menos (incluyendo el propietario). Esta definición incluye empleados por cuenta propia.

permitió contar con una visión global de la región sobre el acceso al crédito de las microempresas. Sin embargo, dada la dificultad para obtener información y para que ésta sea compatible entre países, se pueden presentar algunas inconsistencias propias de este tipo de estudios. Los autores encuentran un crecimiento promedio anual del 35%, entre el 2001 y 2005, en el número de prestatarios atendidos por las instituciones de microfinanzas. Sin embargo, a pesar del crecimiento importante reflejado, los resultados de acceso al crédito para las microempresas no fueron muy alentadores; así los resultados para los dos indicadores ³¹utilizados para estimar el acceso fueron muy bajos. Para el caso del número de clientes con relación a la población, el mayor porcentaje alcanzado fue del 7% y correspondió a Nicaragua, el resto de países obtuvieron porcentajes muy pequeños, y en casi la mitad de los países este indicador no llegó al 1%. Por otro lado, para el caso del indicador que relaciona al número de clientes con el total de microempresas estimadas, el promedio de la región llegó al 8,7%. Se pusieron de manifiesto diferencias en el acceso al crédito por países; por ejemplo, en países como Nicaragua y Bolivia el acceso al crédito de las microempresas fue superior al 30%, mientras que en países como Argentina, Brasil y Venezuela no superó el 1,5%. Los países más grandes de la región muestran menores niveles de acceso al crédito que los países pequeños, resultados similares obtuvo Westley (2001).

Al igual que otros estudios, los autores encuentran que para algunas instituciones dedicadas al financiamiento de MYPES éste ha sido un negocio muy rentable, llegando a niveles que están muy por encima de los promedios de la región:

.... cada vez resulta más evidente que los préstamos microfinancieros (o microcréditos) representan una actividad rentable, por lo que es muy probable que ésta continúe creciendo aún si el flujo de recursos públicos (local o internacional) disminuye. Todavía existe un gran mercado potencial para las microfinanzas: nuestros cálculos indican que existen cerca de 67 millones de microempresas contribuyendo al ingreso de los hogares en la región (Navajas y Tejerina, 2007, p. 18).

El estudio realizado por Chorro (2010) para el caso de El Salvador, basado en la información del VII Censo Económico del año 2005, reportó información bastante confiable con relación al número de microempresas y pequeñas empresas en ese país. El estudio desagrega a las empresas³² en cuatro grupos y lo interesante fue que de la

³¹ Los indicadores usados por los autores para medir el acceso al crédito de las microempresas son, medidos en porcentaje: a) número de clientes microfinancieros dividido para el total de la población y, b) número de clientes microfinancieros dividido para el número total de microempresas.

³² La clasificación por tamaño de empresa que utiliza el autor es la que establece la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador, misma que define a la microempresa como una “persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un establecimiento fijo o ambulante que tiene un nivel de ventas brutas anuales de hasta US\$ 100.000 y hasta 10 trabajadores remunerados”; a la pequeña empresa como una “persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, a través de una unidad organizativa, con un establecimiento fijo, un nivel de ventas brutas anuales de hasta US\$ 1,0 millón y hasta 50 trabajadores remunerados”; y a la mediana empresa como una “persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio a través de una unidad organizativa, con un establecimiento fijo, un nivel de ventas anuales de hasta US\$ 7 millones y hasta 100 trabajadores remunerados” (Chorro, 2010, p. 17-18).

información del censo se identificaron un total de 168.065 microempresas y 5.577 pequeñas empresas de un total de 175.178, es decir, las MYPES en el año 2005 representaban el 99% de las empresas existentes en El Salvador. Estos datos reflejan, la complejidad e importancia que tiene para este tipo de estudios la disponibilidad de fuentes de información robustas, por ejemplo, en el estudio de Westley (2001) se estimaba para El Salvador 667.186 microempresas y Navajas y Tejerina (2007) estimaron 885.748 microempresas. Estas diferencias inciden en una sobreestimación o subestimación del acceso al crédito a las empresas.

Por otro lado, el autor utiliza la base de datos del Banco Mundial (Enterprise Surveys), con información para el año 2006, para analizar las características del financiamiento de las pequeñas empresas en El Salvador. Los resultados obtenidos revelan información interesante, si bien, el porcentaje de pequeñas empresas que identifican el acceso o el costo del financiamiento como un problema serio es más alto que en las empresas medianas o grandes, este porcentaje alcanza sólo al 26,7% de las pequeñas empresas. Esto confirma los resultados de estudios revisados con anterioridad, en los cuales se señalaba que los países pequeños, como el caso de Bolivia o El Salvador, contaban con un mayor desarrollo de los sistemas de financiamiento a pequeña escala que los países grandes como Argentina o Brasil. Por otro lado, el estudio señala que 44% de las pequeñas empresas contaban con algún préstamo o línea de crédito. Este porcentaje de acceso al crédito es más alto que la media de la región. Sin embargo, tan sólo el 12,5% de las pequeñas empresas utilizaron un banco como fuente de financiamiento de sus inversiones. Los resultados que se desprenden de este estudio señalan a los costos del financiamiento, la falta de financiamiento de largo plazo y el excesivo porcentaje de garantías exigidas como los mayores inconvenientes para el acceso al crédito de las pequeñas empresas. De igual forma que otros estudios, las razones por la que los bancos han financiado a las pequeñas empresas se debe a las altas tasas de rentabilidad y la baja tasa de morosidad que ha demostrado este segmento (Chorro, 2010).

El estudio de Navajas y Pedroza (2010), señala que entre el año 2001 y 2008 las personas que han tenido acceso al crédito en la región han aumentado de manera importante. En el año 2001, la estimación de personas con microcrédito no llegaba a los dos millones con una cartera de crédito que bordeaba los mil millones de dólares; para el año 2008, el número de personas estimadas con microcrédito, con información obtenida para 22 países, fue de cerca de 9,5 millones y una cartera de crédito a 10,9 millones de dólares, repartida en más de 600 instituciones de microfinanzas, tanto reguladas como no reguladas. Sin embargo, a pesar de este importante crecimiento, el grado de acceso al crédito³³ ha sido desigual entre los países de América Latina y el Caribe, por ejemplo, países como Nicaragua, Ecuador, Bolivia y El Salvador, presentan niveles estimados superiores al 35 por ciento, mientras que Argentina, Venezuela, Uruguay y Brasil, no alcanzan el tres por ciento. Estos resultados también revelan que el indicador tradicional macroeconómico que se utiliza para medir la profundidad del sistema financiero de un país no refleja con claridad la dinámica microeconómica de distribución del crédito. De

³³ Los autores definen acceso al crédito como: número de clientes con microcrédito / trabajadores por categoría ocupacional (patrón y cuenta propia), el denominador se usa como proxy de clientes potenciales, estimado a partir de los datos más reciente de las encuestas de hogares y proyectado al año 2007.

hecho, en este estudio los autores señalan: “es interesante observar que contar con sistemas financieros profundos (crédito total/Producto Interno Bruto) no garantiza un sector de microfinanzas desarrollado, tal es el caso de Panamá, Chile y Brasil. Igualmente se podría concluir que países con cierto desarrollo en microfinanzas presentan un mayor nivel de profundidad de sus sistemas financieros” (Navajas y Pedroza, 2010, p. 3).

El estudio Bebczuko y Echarte (2009)³⁴, realizado para Ecuador, Perú, Guatemala, México, y Trinidad y Tobago con información levantada en el año 2008, encontró que los principales factores que determinan la restricción de crédito a las pequeñas empresas³⁵ desde el lado de las instituciones financieras son: la inestabilidad macroeconómica, la informalidad y los problemas de asimetrías de información, la falta de garantías para los préstamos y las deficiencias de los sistemas judiciales. Estos resultados refuerzan los obtenidos en el estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (2005). Adicionalmente los autores encuentran que la falta de personal calificado con conocimientos de las dinámicas de las pequeñas empresas constituye otro factor importante que dificulta el acceso al crédito; los autores señalan que:

Para niveles bajos de deuda, como es el caso de los microcréditos, el principal elemento de juicio es la información personal (referencias en la comunidad, evaluación subjetiva del oficial de crédito, historia crediticia); la carencia de datos cuantitativos no es particularmente limitante para la política crediticia. A medida que aumenta el monto de la deuda, la información “dura” adquiere relevancia en la toma de decisiones de las instituciones financieras (Bebczuko y Echarte, 2009, p. 14).

Por el lado de los demandantes de financiamiento, con base en información del Banco Mundial (Enterprise Surveys, información 2007), los mismos autores encontraron que alrededor del 43% de las pequeñas empresas³⁶ no solicitan financiamiento, entre otras razones, por los altos costos de cumplir con la documentación que se les pide, por la demanda de garantías, por la ausencia de buenos proyectos o el riesgo de quiebra. Por otro lado, los plazos cortos de financiamiento para las pequeñas empresas también constituyen un inconveniente. La adaptación de las líneas de crédito en cuanto a la frecuencia de pago o a plazos mucho más flexibles, en contraposición de metodologías más ortodoxas y rígidas, contribuyen a mejorar el acceso al crédito y gestionar de mejor forma el riesgo de impago. Las pequeñas empresas aprecian modalidades de crédito que se ajusten a sus ciclos de ventas que créditos con plazos inamovibles (Bebczuko y Echarte, 2009).

Finalmente, los resultados encontrados indican que el 86% de las instituciones financieras estudiadas incursionan en el financiamiento de las pequeñas empresas por el incremento de la rentabilidad, pero también, el estudio demuestra que la morosidad no ha sido un desincentivo para otorgar créditos: “en los cinco países estudiados, la morosidad promedio del crédito para la pequeña empresa estuvo muy cercana a la media

³⁴ El estudio levantó información para 25 bancos y 13 intermediarios financieros diversos (uniones de crédito, cooperativas, empresas y sociedades financieras, cajas de ahorro y crédito).

³⁵ La definición de pequeña empresa, en términos generales para los cinco países, corresponde a empresa que manejan préstamos de entre 5,000 y 130,000 dólares y no requieren estados financieros auditados o certificados, y tienen de 10 a 50 empleados.

³⁶ La definición de pequeña empresa utilizada corresponde a la unidad productiva con 1 a 19 empleados.

de la cartera general, por lo que no ha constituido un factor para desalentar a los bancos” (Bebczuko y Echarte, 2009, p. 13).

En un estudio posterior, Bebczuko (2010) analiza el acceso al crédito³⁷ de las pequeñas y medianas empresas de Argentina y lo compara con la situación en Brasil, Chile, México y España. El autor encuentra que sólo el 3,3% de las pequeñas empresas en Argentina han accedido a un crédito bancario y sólo el 1,9% de las empresas mexicanas. El porcentaje de pequeñas empresas que tuvieron acceso al crédito bancario en Brasil, Chile y España fue superior al 16%. Sin embargo, el autor señala que encuentra cierta evidencia que el bajo nivel de acceso al crédito, sin desconocer los problemas de oferta, obedece a la poca demanda de crédito por parte del universo de empresas.

El estudio publicado en 2017 por International Finance Corporation (Banco Mundial), sobre la brecha de financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas para 128 países en desarrollo, concluye que el 40% de estas empresas tiene problemas de restricción o racionamiento de crédito, es decir, cerca de 65 millones de MYPES y medianas empresas. Se estima que la brecha de financiamiento (diferencia entre oferta y demanda) para estas empresas es de alrededor a 5.200 millones de dólares, aproximadamente el 19% del PIB de los países estudiados.

La información para el 2018 del Banco Mundial³⁸, recogida en la Enterprise Surveys, refleja diferencias importantes en el acceso al crédito en América Latina. Países como Perú (66.8%) y Paraguay (60.5%), tienen los porcentajes más altos de empresas que indican tener préstamos bancarios o líneas de crédito; por otro lado, países como Panamá (20.7%) o México (32%) son lo que más bajo porcentaje presentan. En promedio, el 45.5% de las empresas en los países de América Latina indican tener un préstamo bancario o línea de crédito. Las pequeñas empresas en casi todos los países tienen menores porcentajes de acceso al crédito con relación a las empresas medianas y grandes. Por otro lado, el 26.5% de las empresas en los países de la Región, en promedio, identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción seria o muy seria; en países como Brasil, Argentina o Colombia este porcentaje supera el 40% de las empresas.

La problemática del acceso al crédito recogida en los diferentes estudios refleja la significativa incidencia que tienen los problemas de asimetría de información en el acceso al crédito, sumado a otros factores como los altos precios en los servicios financieros, los costos operativos que demandan los créditos de pequeña escala, el diseño de los contratos de créditos, la falta de proyectos viables, entre otros. Las relaciones entre prestamistas y prestatarios fluyen de manera activa, cuando existe una mayor convergencia de la información entre las dos partes. Los problemas de asimetría de información disminuyen significativamente cuando la incertidumbre de la viabilidad económica de los proyectos que necesitan financiar las micro y pequeñas empresas, no sólo se limita a la mayor o menor información específica que las instituciones financieras pueden obtener del empresario, sino también, a la convergencia de las dos partes sobre la información de la

³⁷ El autor utiliza la información disponible, para el periodo 2006-2009, de la base de datos del Banco Mundial, Enterprise Surveys.

³⁸ La información corresponde a las encuestas levantadas para cada país en los siguientes años: Chile, Perú, Colombia y Ecuador, año 2010; Brasil, año 2009; México, Venezuela y Guatemala, año 2006. Disponible en: <http://www.enterprisesurveys.org>.

viabilidad económica de los proyectos en una zona geográfica específica o mercado específico. Las debilidades para identificar buenos proyectos es un problema que concierne de manera conjunta a las MYPES y a los intermediarios financieros. Los estudios sobre acceso al crédito, en especial los que se refieren a microfinanzas, han demostrado los avances en metodologías para reducir el riesgo de impago de los segmentos tradicionalmente excluidos por la banca privada. Sin embargo, no se ha avanzado mayormente en metodologías que orienten a gran escala y que permitan que la información confluya, entre las MYPES y las instituciones financieras, sobre sectores específicos que tengan viabilidad económica.

Los resultados de la literatura existente sobre el tema ponen de manifiesto la necesidad de más investigación para medir de mejor manera el acceso de las micro y pequeñas empresas a los servicios financieros, y de forma particular el acceso al crédito; así como, de nuevas metodologías que minimicen los problemas derivados de las asimetrías informativas y demás factores que limitan la democratización del crédito. A pesar de los esfuerzos que se han realizado a lo largo de estas últimas décadas para tratar de democratizar el acceso al crédito y alcanzar a los sectores excluidos tradicionalmente —entre ellos las micro y pequeñas empresas (MYPES)—, como es el caso del impulso de las microfinanzas, hasta el momento sigue siendo un tema de debate y todavía no resuelto, de manera especial en los países en desarrollo, entre ellos los países de América Latina, como corroboran varios estudios sobre el tema y la información que resulta de las encuestas del Banco Mundial, señaladas con anterioridad. Sin embargo, cabe recalcar que el concepto de microfinanzas es relativamente reciente y ha tratado de superponerse a la histórica participación del cooperativismo de ahorro y crédito, que no ha sido estudiado a profundidad y con la importancia que se merece, pese a que sus procesos de inclusión económica y financiera datan de más de un siglo a escala mundial.

1.3 ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA E INCLUSIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA “GENUÍNA”

Las dinámicas del capitalismo, la economía neoclásica en su expresión más cruda a través del neoliberalismo³⁹, ve a la economía divorciada de las dinámicas sociales y culturales de los pueblos. Su visión utilitarista individual, de libre mercado (*laissez faire*)⁴⁰ y de maximización de las ganancias (rentas) —gracias a la “eficiencia” económica, en la que todos los individuos toman decisiones “racionales” sobre sus preferencias para producir y adquirir bienes y servicios— ha generado procesos de acumulación y concentración de la riqueza en pocas manos y la superposición del capital (ganancias) sobre las propias necesidades de las personas (por ejemplo el trabajo) y la sostenibilidad de la naturaleza. Joseph Stiglitz señalaba, a propósito de la crisis mundial de 2008, que:

³⁹ Fuerte presencia a partir de mediados de los años 70 en los países de América Latina, con la intervención de las recetas económicas “ortodoxas” del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

⁴⁰ Expresión francesa del siglo XVIII que hace referencia a la poca o nula intervención del Estado en la economía y promueve el libre accionar de las fuerzas económicas en el mercado laboral, industrial, de bienes y servicios, entre otros. Para Adam Smith, la existencia de una mano invisible en la economía (en los mercados autoregulados) permitiría una asignación eficiente de bienes y servicios a la sociedad gracias al libre juego de la oferta y demanda (formación de precios).

La idea de que los mercados se corrigen a sí mismos y asignan por sí solos de manera más eficiente y equitativa los recursos, estuvo en la base de la crítica de la década pasada y vuelve a mostrar su inconsistencia de cara a los riesgos actuales de la economía mundial.

El mundo no ha sido piadoso con el neoliberalismo, ese revoltijo de ideas basadas en la concepción fundamentalista de que los mercados se corrigen a sí mismos, asignan los recursos eficientemente y sirven bien al interés público. Ese fundamentalismo del mercado era subyacente al thatcherismo, a la reaganomía y al llamado "Consenso de Washington" en pro de la privatización y la liberalización y de que los bancos centrales independientes se centraran exclusivamente en la inflación.

Durante un cuarto de siglo ha habido una pugna entre los países en desarrollo y está claro quiénes han sido los perdedores: los países que aplicaron políticas neoliberales no sólo perdieron la apuesta del crecimiento sino que, además, cuando sí crecieron, los beneficios fueron a parar desproporcionadamente a quienes se encuentran en la cumbre de la sociedad (Stiglitz, 2008, p. 1).

El capitalismo conduce a que las sociedades, las personas, giren alrededor del mercado, procurando que su fuerza de gravedad sea más grande que los propios procesos y lazos de construcción social de los seres humanos, de los pueblos, de la propia sociedad. El mercantilismo capitalista se concentra en producir y comercializar únicamente aquello que tiene relación con el lucro, la acumulación de riqueza; todo es sujeto de mercado, de negocio. Lo que se manifiesta como demanda es así en tanto en cuanto genera lucro, y no necesariamente para suplir el conjunto de las necesidades sociales, lo cual reproduce constantemente situaciones de empobrecimiento y de exclusión económica y social.

Karl Polanyi (1976) hacía énfasis en superar la visión económica de la sociedad de mercado (capitalismo) y el enfoque del *homo oeconomicus*, haciendo una diferenciación fundamental de la definición de lo económico entre el significado formal y el sustantivo⁴¹.

El significado sustantivo de económico deriva de la dependencia del hombre, para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes. Se refiere al intercambio con el medio ambiente natural y social, en la medida en que este intercambio tiene como resultado proporcionarle medios para su necesaria satisfacción material.

El significado formal de económico deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, tal como aparece en palabras como «económico» (barato) o «economizar» (ahorrar). Se refiere a la concreta situación de elegir, especialmente a la elección entre los distintos usos de los medios que provoca la insuficiencia de estos medios.

...El significado formal implica un conjunto de reglas relativas a la elección entre los usos alternativos de los medios insuficientes. El significado sustantivo no implica elección ni insuficiencia de los medios; la subsistencia humana puede implicar o no implicar la necesidad de elección, y si hay elección, no necesariamente tiene que deberse al efecto limitador de la «escasez» de los medios; de hecho, algunas de las más importantes condiciones sociales y físicas para la subsistencia, como la disponibilidad de aire o de agua o la dedicación de una madre amorosa que cuide al niño, no están por regla general tan limitadas (Karl Polanyi, 1976, p. 155).

La economía no puede ser entendida sino desde la construcción social de valores, principios, prácticas e instituciones, que se configuran para la producción y reproducción de la vida en armonía con la naturaleza y sus procesos biológicos. Es así, que la corriente

⁴¹ Para profundizar el estudio de la definición formal y sustantiva de economía, consultar en Alain Caillé (2009), Jean-Louis Laville (2009a; 2009b), David Kaplan (1976).

de pensamiento de la economía social y solidaria conlleva la recuperación de la fuerza gravitacional de las sociedades, para desplazar del centro del sistema económico al mercado, y colocar allí al ser humano, y que sea el mercado el que deba girar en función de las necesidades y deseos legítimos de la sociedad.

La economía social y solidaria empieza a surgir como una corriente de pensamiento económico muy importante en América Latina a partir de la década de los ochenta. Académicos y redes de organizaciones han generado una gran cantidad de estudios e investigaciones sobre la economía social (nombre utilizado por los pensadores europeos), también denominada en Latinoamérica como economía solidaria, economía de la solidaridad, socioeconomía, economía popular y solidaria, entre otras denominaciones. Esto ha permitido ir caracterizando y conceptualizando esta corriente de la economía como una propuesta diferente a las lógicas del capitalismo. La economía social y solidaria reconoce a la economía como proceso de construcción social en el que la organización de la producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios se orienta a la solución de las necesidades y deseos legítimos de los pueblos, de las comunidades, de las personas. Como señala Pablo Guerra (2014, p. 36), la economía social y solidaria es “un modo especial y distinto de hacer economía, que por sus características propias consideramos alternativas respecto de los modos capitalista y estatista predominantes en los mercados determinados”.

Por otro lado, la noción de economía solidaria, a su vez, conlleva a que esa construcción social del sistema económico, en lo referente a la producción, distribución, comercialización, consumo, se fundamente en relaciones horizontales (de igual a igual), basadas en la solidaridad, reciprocidad y cooperación como valores supremos para solucionar las necesidades y aspiraciones de las sociedades. Es decir, como señala Coraggio (2014, p. 18) es necesario “institucionalizar el proceso económico de tal forma que produzca y reproduzca las condiciones materiales para el sustento de la vida, tanto humana como de la naturaleza externa”.

De ahí, la noción de solidaridad se fundamenta en relaciones de igualdad, en tanto nos reconocemos como iguales, instaurando una economía basada en los valores supremos de la humanidad. Esta noción se diferencia de las que se basan en relaciones verticales de arriba hacia abajo⁴², como es el caso del asistencialismo, la filantropía y la

⁴² La solidaridad vista de manera vertical, de arriba hacia abajo, tiene que ver con estos conceptos (ver en: <http://definicion.de>): Asistencialismo: se denomina asistencialismo a una manera de brindar asistencia: ayuda, colaboración o apoyo. El concepto suele emplearse, de modo general, respecto a la obligación que tienen los gobiernos de asistir a sus ciudadanos para satisfacer las necesidades básicas cuando las personas no pueden hacerlo por sus propios medios.

Filantropía: Es un vocablo de origen griego que significa “amor al género humano”. Se trata de un concepto utilizado de manera positiva para hacer referencia a la ayuda que se ofrece al prójimo sin requerir una respuesta o algo a cambio.

Caridad: Es un término que sirve para definir una virtud teológica perteneciente a la religión cristiana, que consiste en amar a Dios sobre todas las cosas y al prójimo como a uno mismo. Se trata de un amor desinteresado que surge por el mero deseo de darse a los demás sin pretender nada a cambio.

Beneficencia: Es la virtud de hacer bien a los demás. Se utiliza para nombrar al conjunto de las instituciones y servicios de ayuda a los necesitados.

Generosidad: Se refiere a la inclinación a dar y compartir por sobre el propio interés o la utilidad. Se trata de una virtud y un valor positivo que puede asociarse al altruismo, la caridad y la filantropía.

beneficencia, que dependen de la voluntad o predisposición de aquel que le sobra para regalar, sin que ello signifique compartir con el otro lo que mutuamente necesitamos (cooperar en visiones compartidas).

En realidad, la solidaridad entendida como un acto de dar (*don*)⁴³ hace hincapié en compartir visiones y formas de vida conjuntas, como un todo de todo y no como un acto individual egocéntrico. Por lo tanto, la solidaridad hace referencia a un comportamiento *in-solidum* (por su raíz etimológica del latín), es decir, a una relación maciza, firme, fuerte, sólida entre las personas (sociedad) que enlazan sus destinos en proyectos y visiones conjuntas, implicando un compromiso colectivo de ayuda mutua, justicia e igualdad [léase, equidad]. Además, incorpora como otro valor a la reciprocidad, que conlleva la acción de correspondencia mutua entre las personas, haciendo posible que en las relaciones sociales, culturales y económicas de los seres humanos prime el sentimiento de compartir, de dar; siendo este hecho social sinónimo de reciprocitar el fruto del esfuerzo colectivo.

Luis Razeto señala la necesidad de:

introducir la solidaridad en la economía, de incorporar la solidaridad en la teoría y en la práctica de la economía (...), que la solidaridad se introduzca en la economía misma, y que opere y actúe en las diversas fases del ciclo económico, o sea, en la producción, circulación, consumo y acumulación. Ello implica producir con solidaridad, distribuir con solidaridad, consumir con solidaridad, acumular y desarrollar con solidaridad (1999, p. 2-3).

Por lo tanto, el reconocimiento de la economía del *oikos* —es decir de la casa, de las unidades socioeconómicas, de las comunidades, en las cuales no solo se satisfacen las necesidades materiales sino también principios y valores éticos, deberes, obligaciones y responsabilidades que rigen las relaciones sociales— permite visibilizar que muchas de las interrelaciones económicas de las sociedades no pasan por el mercado. De ahí que, la praxis de la reciprocidad —a través de la distribución y redistribución de la riqueza, para evitar la acumulación individual—, las dinámicas de intercambio de bienes y servicios —mediante parámetros claros de comercio justo, donde existe un reconocimiento del otro—, las relaciones de propiedad de los factores de producción —donde la propiedad colectiva, sean bienes comunes, como bienes públicos, superan al concepto de propiedad privada—, abonan a otra forma de vivir la economía, una economía incluyente y equitativa.

Por otro lado, hay que señalar que, en el siglo XIX, la corriente de economía social en Europa se configuró a través del asociacionismo obrero que encontró en la forma cooperativista la manera de sobrellevar las duras condiciones de vida del capitalismo industrial. La creación en Inglaterra de la famosa cooperativa de consumo Rochdale Society of Equitable Pionners, en 1844, fue una respuesta a esas duras condiciones socioeconómicas de la época y la necesidad de reconfigurar desde la base social los procesos de acumulación económica a través de otros valores, como la igualdad, la democracia y la solidaridad. Si bien, antes de la creación de esta cooperativa ya se crearon

⁴³ En relación al “don”, Marcel Mauss indica que en esta relación existen “dos momentos que les son complementarios, ya que la prestación total comprende no sólo la obligación de devolver los regalos que se reciben, sino que supone otras dos tan importantes como ella: la obligación de hacer, por un lado, y la de devolver, por otro” (Mauss, 1979, p. 169).

varias cooperativas promovidas de forma espontánea por trabajadores industriales, esta marca el origen del cooperativismo moderno y sus principios (Monzón, 2012).

La Declaración de Identidad Cooperativa, de la II Asamblea General de la Alianza Cooperativa Internacional en 1995, celebrada en la ciudad de Manchester, recoge los principios y valores del cooperativismo moderno, como se indica en la Tabla 1.

El cooperativismo es, posiblemente, la forma de organización empresarial más conocida de la economía social y solidaria. De modo que, si bien podemos encontrar otras, como las mutuales, cajas de ahorro, asociaciones, fundaciones, organizaciones comunitarias, etc.; el cooperativismo es la forma de empresa bajo la cual se organiza la sociedad, al amparo de las legislaciones existentes en los varios países que han sabido representar los valores de la economía social y solidaria en el ámbito de la economía mundial y la globalización.

Las cooperativas a lo largo de su historia se han configurado en varios tipos: producción, consumidores, usuarios, de trabajo asociado, de servicios, entre otras. En el ámbito de los servicios, el cooperativismo de ahorro y crédito tiene una particular relevancia, ya que ha contribuido a contrarrestar los problemas de exclusión financiera y racionamiento de crédito, por un lado, y por otro, a brindar posibilidades para superar las coyunturas económicas difíciles de las personas.

Las cooperativas de ahorro y crédito tienen su origen a partir de las iniciativas en Alemania de Friedrich Wilhelm Raiffeisen, quien crea en 1864 la primera cooperativa de crédito rural en Heddesdorf, y que más tarde da origen a la Federación Alemana de Cooperativas en 1877. Por otro lado, Franz Hermann Schulze-Delitzsch organiza en 1850 la primera “asociación de anticipos”, como un mecanismo para fomentar los hábitos del ahorro y crédito, matar la usura y brindar elementos para mejorar las condiciones de vida, de un grupo de artesanos de su ciudad natal Delitzsch, que más tarde serán conocidos como los bancos populares de crédito. Las derivaciones de estos modelos fueron expandiéndose en Europa y América; en este último continente, se dio el desarrollo de las uniones de crédito (Credit Union) en países como Canadá y los Estados Unidos. En los países de América Latina el cooperativismo de ahorro y crédito se ha desarrollado de manera importante, al igual que sus regulaciones, a lo largo del siglo XX.

Tabla 1: Principios y valores cooperativos. Fuente: Elaboración propia, adaptado de Alianza Cooperativa Internacional, Cooperativa de la Américas (2020)

DEFINICIÓN DE COOPERATIVA
Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.
VALORES COOPERATIVOS
Las cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores sus miembros creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás.
PRINCIPIOS COOPERATIVOS
Primer Principio: Membresía abierta y voluntaria Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
Segundo Principio: Control democrático de los miembros Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa, responden ante los miembros. En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto), mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos.
Tercer Principio: Participación económica de los miembros Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: El desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membresía.
Cuarto Principio: Autonomía e independencia Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa.
Quinto Principio: Educación, formación e información Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general, particularmente a jóvenes y creadores de opinión, acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo.
Sexto Principio: Cooperación entre cooperativas Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
Séptimo Principio: Compromiso con la comunidad La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

La inclusión económica y financiera –pese a ser un proceso practicado por varias instituciones financieras de la economía social y solidaria, como las cooperativas, cajas de ahorro, bancos comunales desde hace más de un siglo– ha tomado una gran relevancia a partir de la década de los noventa, cuando empezó a fomentarse el concepto de las microfinanzas a nivel global. Sin embargo, el enfoque de las microfinanzas, desde la primera Cumbre de Microcrédito en 1997, impulsada por CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), ha tenido el enfoque impuesto por la corriente de pensamiento del Banco Mundial, es decir, una corriente ortodoxa y con énfasis en la orientación de banca comercial. Como se señaló en apartados anteriores, las críticas sobre el énfasis del enfoque ortodoxo (banca comercial) frente a una visión social y económica más inclusiva del financiamiento (llegar a los más pobres o a las micro y pequeñas empresas) se ha puesto en evidencia en varios estudios de impacto.

De hecho, los resultados de esta visión ortodoxa de inclusión económica y financiera no han sido muy alentadores, la poca atención a una orientación más local y territorial de la inclusión –que preste mayor atención a las necesidades particulares de las personas, los hogares y las micro y pequeñas empresas– se evidencia en los resultados de varios estudios que no encuentran una clara relación positiva entre inclusión financiera y desarrollo. Si bien, cuando se mide la inclusión financiera a nivel general, con el indicador comúnmente utilizado que es el número de personas adultas bancarizadas, existen algunos avances que estiman que en promedio el 69% de los adultos tienen una cuenta bancaria. Sin embargo, las desigualdades y carencias de inclusión son todavía evidentes.

Aun cuando la cantidad de cuentas sigue creciendo, las desigualdades persisten. Mientras el 72 % de los hombres tienen una cuenta, entre las mujeres el porcentaje es del 65. Esa brecha de género de 7 puntos porcentuales también existía en el 2014 y el 2011. En las economías en desarrollo, la brecha de género permanece sin cambios en 9 puntos porcentuales.

Tampoco se redujo la brecha entre los más ricos y los más pobres. Entre los adultos en el 60 % de los hogares más ricos, el 74 % tiene una cuenta. Pero entre aquellos en el 40 % de los hogares más pobres, solo el 61 % tiene una cuenta, lo cual marca una brecha global de 13 puntos porcentuales. La diferencia es similar en las economías en desarrollo, y ninguna brecha cambió significativamente desde el 2014. La titularidad de cuentas también es más baja entre los adultos jóvenes, los menos educados y los que están fuera de la fuerza laboral.

...En el mundo, alrededor de 1700 millones de adultos permanecen no bancarizados (sin una cuenta en una institución financiera o a través de un proveedor de dinero móvil). Como la titularidad de cuentas es casi universal en las economías de altos ingresos, prácticamente todos estos adultos no bancarizados viven en el mundo en desarrollo.

...Las personas más pobres también representan un porcentaje desproporcionado entre los no bancarizados. En el mundo, la mitad de los adultos no bancarizados pertenecen al 40 % de los hogares más pobres dentro de su economía; la otra mitad es del 60 % más rico. Pero el patrón varía de economía en economía. En aquellas en las que la mitad o más de los adultos no tienen cuenta, los no bancarizados pueden pertenecer tanto a los hogares más pobres como a los más ricos (Demirgüç-Kunt, Klapper, Singer, Ansar y Hess, 2018, p. 4-5).

En esta misma línea, los estudios de Roa (2013); Cull, Ehrbeck y Holle (2014); De Ollóqui, Andrade y Herrera (2015); Pederson, Marwa, Ambadar, Wong Mo Xiang y

Lázaro (2017); entre otros, destacan algunos beneficios de las experiencias de inclusión financiera en diferentes países. Sin embargo, el grado de uso de instrumentos financieros es todavía limitado, principalmente en el crédito, esto también se evidencia a nivel de personas (hogares) y de las micro, pequeñas y medianas empresas. Además, en países en desarrollo hay un uso importante de personas que acuden a prestamistas informales.

La inclusión económica y financiera puede ser abordada con diferentes alcances. Sin embargo, algunas de las definiciones más utilizadas con relación a la inclusión, particularmente financiera, se refieren al “acceso que tienen las personas y las empresas a una variedad de productos y servicios financieros útiles y asequibles que satisfacen sus necesidades —como pagos y transferencias, ahorro, seguros y crédito— y que son prestados de una manera responsable y sostenible. (Banco Mundial, 2018)⁴⁴. De igual forma el CGAP señala que la “inclusión financiera aboga para que los individuos y las empresas tengan acceso a una gama de servicios financieros ofrecidos a un precio razonable y de una manera responsable, y los utilicen eficazmente” (CGAP, 2018)⁴⁵. Como se puede ver en estas definiciones, el énfasis está en el acceso (la capacidad para utilizar los servicios y productos financieros que ofrecen las instituciones financieras formales) y en el uso (profundidad o grado de utilización de los productos y servicios financieros), como en su momento también lo señalaba la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI, 2013)⁴⁶, Ardic, Chen y Latortue (2012), Roa (2013), De Olloqui, Andrade y Herrera (2015), BIS (2015), entre otros. En algunos casos se procura ampliar estas dos dimensiones hacia un enfoque multidimensional incorporando una tercera relacionada con la calidad del acceso y uso de los servicios financieros, pese a las complejidades para su medición.

Al menos con relación a las dos primeras dimensiones, la Alianza para la Inclusión Financiera (AFI, 2013) —que agrupa a autoridades de regulación financiera y bancos centrales de más de 90 países— ha propuesto algunos indicadores para medir el grado de inclusión financiera:

Con relación al acceso:

- Número de puntos de acceso por cada 10.000 adultos a nivel nacional, segmentados por tipo y por unidad administrativa.
- Porcentaje de unidades administrativas que cuentan como menos con un punto de acceso.
- Porcentaje de población total que habita en unidades administrativas donde existe al menos un punto de acceso.

Con relación al uso:

- Porcentaje de adultos que tienen cuando menos un tipo de cuenta de depósito regulada.
- Porcentaje de adultos que tienen cuando menos un tipo de cuenta de crédito regulada.

En caso de no contar con información se pueden utilizar los siguientes indicadores sustitutos:

⁴⁴ Disponible en: <http://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview#1>.

⁴⁵ Disponible en: <https://www.microfinancegateway.org/es/temas/inclusi%C3%B3n-financiera>.

⁴⁶ Disponible en: <https://www.afi-global.org/publications/1024/Guideline-Note-4-Core-Set-of-Financial-Inclusion-Indicators>.

- Número de cuentas de depósito reguladas por cada 10,000 adultos.
- Número de cuentas de crédito reguladas por cada 10,000 adultos.

En la Tabla 2 se puede ver el conjunto de esta propuesta de indicadores y la definición de los mismos.

Tabla 2. Conjunto principal de indicadores de inclusión financiera.

Fuente: Roa (2015, p. 127)

CONJUNTO BÁSICO DE INDICADORES DE LA AFI				
<i>Dimensión</i>	<i>Definición de la dimensión</i>	<i>Indicador</i>	<i>Indicador sustitutivo</i>	<i>Comentarios a la definición</i>
Acceso	Habilidad de usar servicios financieros formales; es decir, barreras mínimas para abrir una cuenta • Proximidad física • Asequible	1. Número de puntos de acceso por cada 10,000 adultos en escala nacional y segmentado por tipo y por unidades administrativas relevantes 2.1 Porcentaje de unidades administrativas con al menos un punto de acceso 2.2 Porcentaje de la población total viviendo en unidades administrativas con al menos un punto de acceso		Puntos de acceso regulados donde se realicen transacciones, tanto depósitos como retiros. Indicadores de distancia del lado de la demanda pueden ayudar, pero será determinado en escala nacional
Uso	Uso real de servicios o productos financieros • Regularidad • Frecuencia • Longitud de tiempo en uso	3.1 Porcentaje de adultos con al menos un tipo de cuenta de depósito regulada 3.2 Porcentaje de adultos con al menos un tipo de cuenta de crédito regulada	3.a Número de cuentas de depósito por cada 10,000 adultos 3.b Número de cuentas de préstamo por cada 10,000 adultos	Adulto se define como aquel con 15 años o más, o según la edad definida por cada país. Definir cuentas activas y buscar medirlas en el futuro

Fuente: AFI (2011).

Si bien, estos indicadores permiten contar con una aproximación básica de inclusión financiera, el enfoque no deja de estar centrado en la cantidad de personas “bancarizadas”⁴⁷, sin tomar en consideración sus condiciones socioeconómicas, ni la condición de los territorios y, si se avanza en una perspectiva económica con mayor profundidad, no toman en consideración si el alcance de esa bancarización llega a las micro y pequeñas empresas. Sin duda, la visión ortodoxa, cuantitativa y masificadora, sin un adecuado estudio del contexto socioeconómico sobre del análisis de inclusión económica y financiera, conlleva a pobres resultados y estrategias equivocadas.

Por esta razón es fundamental avanzar en investigaciones que superen estas limitaciones y que aborden un enfoque de “profundidad de alcance”, es decir, que tomen en consideración –en el estudio sobre inclusión económica y financiera–, por un lado, las dimensiones que caractericen a las personas, territorios y/o empresas, identificando los

⁴⁷ En varios estudios sobre el tema se utiliza la palabra “bancarización” o personas “bancarizadas” como sinónimo de inclusión financiera. Sin embargo, este mismo término per se, acuñado desde los círculos de la ortodoxia económica, es excluyente, ya que desconoce a las organizaciones de la economía social y solidaria, como son las cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro, bancos comunales, entre otros, y trata de englobar a todos con la idea de bancos (privados, comerciales).

sujetos tradicionalmente excluidos por la banca tradicional (comercial) que han sufrido prácticas de redlining y, por otro lado, a las instituciones financieras: bancos, cooperativas de ahorro y crédito u otros, que tienen un mejor desempeño en llegar a estos segmentos. La “profundidad de alcance” permite generar procesos de inclusión económica y financiera “genuinos”, ya que incorpora aspectos socioeconómicos de las personas y/o territorios: como el nivel de pobreza, el grado de ruralidad, el nivel escolaridad o educación, entre otros; y aspectos económicos- financieros: como la cantidad de micro o pequeñas empresas, los puntos de atención, el alcance de la cartera de crédito, de los depósitos (ahorros), de la cartera de microcrédito, el grado de la profundización financiera, entre otros.

Cabe señalar que, en Ecuador, al igual que en varios países, el cooperativismo de ahorro y crédito, sus principios, historia y prácticas, han configurado un sector económico que ha coadyuvado a mitigar, en parte, los problemas de acceso a servicios financieros para muchos segmentos de la población y poblaciones locales, a los cuales la banca comercial (tradicional) no atendía y racionaba el crédito. Las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran socialmente mejor integradas en el sentido de Polany (1976), donde las relaciones sociales y económicas no están organizadas por el principio puramente económico de la maximización del beneficio.

CAPÍTULO 2

ECUADOR: CONTEXTO NACIONAL Y PROBLEMAS DE ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

El Ecuador es un país de América del Sur con una superficie geográfica de 256.370 km², y forma parte de la Comunidad Andina de Naciones. Está constituido por cuatro regiones: Costa, Sierra, Amazonía y la región Insular donde se localizan las Islas Galápagos; esta característica hace que el país tenga una gran diversidad climática, cultural, étnica y de fauna y flora (ver Mapa 1).

Mapa 1. Ecuador: regiones naturales. Fuente: Elaboración propia, adaptado de INEC (2014)



La población del Ecuador, para finales del año 2019, se estima en 17.267.986 de personas, teniendo un 49% de hombres y un 51% de mujeres. La tasa promedio de crecimiento anual poblacional entre el año 2010 y el 2019 es del 1,56%, y las regiones donde se ha concentrado el mayor porcentaje de la población son la región Costa con el 49% y la región Sierra con el 45%. En diciembre de 2019 el Ecuador tuvo una Población Económicamente Activa de 8.099.030 personas con una tasa de desempleo del 3,8% y una tasa de subempleo de 17,8 %. En cuanto a la estructura de las empresas, en el Ecuador el 99% de los establecimientos económicos son micro y pequeñas empresas que generan más del 60% del empleo, de acuerdo con la información del Censo Económico 2010 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2011).

Como otros países en desarrollo de América Latina, Ecuador siguió un modelo de crecimiento orientado hacia afuera. Esta característica predominó desde la segunda mitad del siglo diecinueve hasta la mitad de la década de 1960, cuando en el país prevaleció la industrialización por sustitución de importaciones. En las siguientes décadas, Ecuador empezó una diversificación económica moderada y una expansión del mercado interno.

Se pueden distinguir tres periodos en la evolución histórica del patrón de crecimiento de la economía ecuatoriana, basado en determinados productos de exportación. El primero de estos periodos fue el del cacao. El Ecuador llegó a ser el primer exportador de cacao del mundo a finales del siglo XIX. Este periodo de auge en la producción de cacao duró hasta la Primera Guerra Mundial. El segundo periodo, también dominado por un solo producto de exportación, fue la etapa del banano, el cual experimentó un boom entre 1948 y 1965, seguido de una fase de estancamiento. El Ecuador hasta la actualidad sigue siendo el primer exportador de banano a nivel mundial. El tercero fue el periodo del petróleo, que tuvo una etapa de auge desde 1972 hasta 1982. En este periodo, la economía ecuatoriana tuvo elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), esto permitió un aumento en términos reales del gasto social como porcentaje de PIB, llegando a representar a finales de la década e inicios de los años ochenta el 13,5% del PIB, el mayor porcentaje registrado con relación a las dos décadas anteriores (Larrea, 1992; León y Vos, 2003). El auge petrolero, además permitió un fortalecimiento del modelo de industrialización por sustitución de exportaciones, pero sin perder la característica de ser un país exportador de bienes primarios.

En la década de los años ochenta ya en el Ecuador se había restablecido la democracia tras la dictadura militar de la década anterior –1972 a 1979–. Algunos factores, como la crisis de la deuda, el conflicto bélico con el Perú de 1981, la caída de los precios del petróleo, el fenómeno climático de El Niño, el terremoto de 1987 y la persistencia en el endeudamiento externo, provocan una desaceleración de la economía que viene marcada por severos ajustes fiscales y programas de estabilización. Durante la presidencia del Oswaldo Hurtado (1981- 1984), el gasto social real como porcentaje del PIB disminuye dramáticamente al pasar del 13,5% al 11,4%. Durante el gobierno del presidente León Febres Cordero (1984- 1988), se trata de recuperar el gasto social real pero, tras el terremoto del año 1987, este queda en un 9.9% del PIB. En el nuevo gobierno, durante la presidencia de Rodrigo Borja (1988-1992), el gasto social real como porcentaje del PIB tiende a recuperarse e ir creciendo, en gran parte debido al incremento de los precios del petróleo (León y Vos, 2003). Asimismo, durante este periodo presidencial, se impulsa el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (PYMES), y también se da apoyo a las pequeñas unidades productivas microempresariales y artesanales (León, Ramírez y Vos 2003).

Durante los primeros años de la década de los noventa la economía ecuatoriana presentaba síntomas de una leve recuperación. Sin embargo, la situación del país se fue deteriorando hasta llegar a una de las mayores crisis financieras y económicas de la historia del país, a finales de la década. Factores de diverso tipo influyeron en las condiciones sociales, económicas y políticas del país. En primer lugar, factores externos como el conflicto bélico con el Perú del año 1995, los efectos de las crisis financieras de México en 1994 y del sudeste asiático en 1997, y la agudeza del fenómeno climático de El Niño, afectaron las finanzas públicas, aumentaron la especulación e inestabilidad en el sistema financiero e incrementaron las condiciones de pobreza en el país. En segundo

lugar, el desencanto de la población con la corrupción y las políticas económicas y sociales aplicadas por los gobiernos de los presidentes Sixto Durán –el vicepresidente Alberto Dahik renunció y salió prófugo del país tras ser acusado de malversación de fondos públicos–; Abdalá Bucarán –quien fue destituido por el Congreso Nacional a menos de un año de ser elegido como presidente–; Fabián Alarcón –fue nombrado presidente interino tras la destitución de Bucarán–; y Jamil Mahuad –quien fue destituido tras el golpe de estado en enero de 2000–. En tercer lugar, esta década también estuvo acompañada de una serie de reformas estructurales para la liberalización de la economía⁴⁸, en la línea de llamado Consenso de Washington, entre las que se encontraron las reformas para la liberalización financiera a través de varios cuerpos legales⁴⁹.

La rapidez de las reformas y su contenido llevaron a exacerbar la fragilidad del sistema financiero debido a los varios efectos globales que tuvieron en la economía. Algunos de estos efectos fueron: una mayor facilidad para la entrada y salida de capitales golondrinas –y con esto, una propensión de las instituciones financieras a obtener líneas de financiamiento externas de corto plazo para financiar créditos de largo plazo– aumentó el riesgo de liquidez en el sistema financiero; la proliferación de instituciones financieras de dudosa solvencia, bajo la idea de una mayor competencia; la libre flotación de las tasas de interés y la mayor competencia, lo cual llevó a realizar prácticas riesgosas a algunas instituciones financieras, para atraer clientes mediante el incremento de las tasas de interés de los depósitos y la reducción de las tasas de interés de los préstamos; el desarrollo de nuevos productos financieros –derivados financieros– con mayores niveles de riesgo; se ampliaron las capacidades de las instituciones financieras para incursionar en la figura legal de los fideicomisos, lo que dio paso a la creación de fondos de inversión y estructuras de capital-riesgo, que maquillaban los balances financieros y préstamos vinculados. A todo esto se sumó la débil capacidad de los entes de control para llevar una adecuada supervisión financiera.

Todos los factores mencionados, sumados a un elevado nivel de dolarización de los créditos⁵⁰–con su contraparte de prestatarios con ingresos en sucres– y a problemas de préstamos vinculados incobrables, terminaron por develar la fragilidad –solvencia y liquidez– de algunas de los bancos privados más grandes del país.

Por su lado, el Banco Central, frente a la presión cambiaria, dejó de intervenir en el mercado, lo que llevó a una macro devaluación del sucre frente al dólar. Este escenario desencadenó un masivo pánico financiero y una crisis con efectos devastadores para la sociedad ecuatoriana. En marzo de 1999, el gobierno decretó un feriado bancario sumado a un congelamiento de los depósitos con los consiguientes costos sociales y empobrecimiento de la población que vio cómo se perdían sus ahorros.

⁴⁸ Para un mayor detalle del impacto en pobreza y desigualdad que tuvieron las reformas de liberalización de la economía ecuatoriana, ver Vos (2002).

⁴⁹ Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, Ley de Promoción de Inversiones –1993–, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero –1994–, Ley de Mercado de Capitales –1998–, la creación de la Agencia de Garantía de Depósitos –AGD– mediante la Ley de Reordenamiento en Materia Económica –1998–. Para un mayor detalle de los principales cambios introducidos con estas reformas legales y los desencadenantes de la crisis financiera de finales de los noventa en Ecuador, ver Páez (2004).

⁵⁰ Sobre el nivel de dolarización de la economía ecuatoriana a finales de la década de los noventa, ver Naranjo (2001; 2003; 2004).

Durante la segunda mitad de la década de los noventa, el número de personas pobres, es decir, personas que vivían en hogares cuyo consumo era inferior al valor de la línea de pobreza, pasó del 34% en 1995 al 56% en 1999. De igual forma, se registró un incremento de la extrema pobreza entre 1995 y 1999, al pasar del 12% al 21%, respectivamente (León, 2001). El gasto social real como porcentaje del PIB cayó del 11,8% al 8,8%, el desempleo creció considerablemente debido al cierre de varias empresas y microempresas, alcanzando el 14,4% de la población económicamente activa (SIISE, 2011). El último año de la década, 1999, la economía ecuatoriana registró un decrecimiento del PIB del 6.8% (Banco Central del Ecuador, 2011).

Por otro lado, la situación de crisis generó un proceso acelerado de migración de la población principalmente hacia Europa y Estados Unidos, “como una estrategia privilegiada de individuos y familias para enfrentar la caótica situación del país” (Ramírez y Ramírez, 2005, p. 33).

Los costos de la quiebra de los bancos privados fueron socializados a toda la población a través de la Agencia de Garantía de Depósitos. Esta agencia fue creada a finales del año 1998 con la capacidad de garantizar todos los depósitos –sin límite de monto ni discriminación por tipo de inversión–; proceso al cual se denominó “salvataje bancario”.

El salvataje bancario fue el mecanismo utilizado desde fines de 1998, consistente en la concesión de créditos a bancos con problemas de liquidez, por parte del Banco Central. Luego, al crearse la AGD, el Estado debía entregar las sumas que requería la devolución preferente de fondos a los depositantes y acreedores de bancos con brechas financieras. La acumulación de casos de cierres, llevó al Estado a emitir bonos, que fueron entregados al Banco Central, para que éste, a su vez, cubra los valores demandados a la AGD para las devoluciones.

De esa manera el Estado, siendo acreedor de esas deudas de los bancos privados, se convirtió en deudor del Banco Central, con obligaciones de pago de intereses y otros costos contra el Erario Público (Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público, 2008, p. 143).

A diciembre de 1999, más del 50% de los activos bancarios privados, que correspondían a 16 bancos de 40 que eran parte del sistema financiero, se encontraban bajo saneamiento, vigilancia preventiva o restructuración (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2011). El costo para la sociedad ecuatoriana del “salvataje bancario” se estimó en cerca de 6.000 millones de dólares (Salgado, 2000). La profunda crisis económica, política, social y financiera en la cual estaba sumido el desembocó en la caída del presidente Jamil Mahuad y en la dolarización oficial y unilateral de la economía, en enero de 2000 (Falconí y Jácome, 2002). En este sentido, Acosta (2001, p. 67) señala:

...la dolarización sería más el resultado de decisiones y angustias políticas antes que la consecuencia de reflexiones técnicas. Desde esta perspectiva cabe leer sus alcances y, por cierto, sus limitaciones. A la dolarización, en consecuencia, no hay como ubicarla únicamente en el campo económico, se la debe ver como una herramienta de uso múltiple en varios ámbitos, pues a más de ser presentada como una medida que augura un shock de confianza para superar la pérdida de credibilidad en la política monetaria nacional, ha sido empleada también como tabla de salvación política para gobiernos en crisis. También se la toma como un mecanismo capaz de provocar hasta una hipnosis colectiva para acelerar el ajuste estructural, por ejemplo podría servir como palanca para destrabar los procesos de privatización, así como para apurar la

flexibilización laboral; y hasta se espera que ella actúe como ancla para arraigar el modelo neoliberal, cuya continuidad estaría en cierta medida garantizada independientemente de quién gobierne, el sueño tecnocrático de despolitizar la economía.

En el período comprendido entre el año 2000 y el 2010, el Ecuador tuvo cuatro gobiernos. La inestabilidad política se mantuvo en el país con mayor fuerza durante la primera mitad de esta década con los gobiernos de Gustavo Noboa y luego de Lucio Gutiérrez. Este último también fue derrocado de la presidencia debido a las manifestaciones populares de abril de 2005, que rechazaban los altos niveles de corrupción y nepotismo en su gobierno, y el desprestigio generalizado de la clase política –los políticos y los partidos políticos, a los que se les denominó la “partidocracia”–. Durante estos años, la economía ecuatoriana empezó un proceso de recuperación después de tocar fondo con la crisis del año 1999. El crecimiento del PIB, si bien fue muy irregular, en promedio alcanzó un 5%, y la pobreza, medida por los ingresos, se redujo del 64,7% al 42,2%, entre el 2000 y el 2005. Sin embargo, la desigualdad del ingreso, medida por el coeficiente de Gini, tuvo una leve disminución al pasar de 0,58 a 0,56, comparada entre esos mismos años.

En gran medida, el proceso de recuperación del país se debió al gran flujo de remesas que fueron enviadas por los migrantes que salieron a partir de la crisis– Las remesas pasaron de 1.300 millones de dólares en el 2000 a cerca de 2.500 millones de dólares en el 2005, llegando a ser la segunda fuente de ingresos de divisas a la economía, después de las exportaciones de petróleo, principal producto de exportación del Ecuador.

La macro devaluación que se promovió para dar paso a la dolarización redujo dramáticamente los salarios reales y con esto las condiciones de vida de la población. Así, las remesas fueron un factor determinante para neutralizar los impactos de la crisis económica, no sólo a nivel individual de las personas que las recibían, sino de la economía en su conjunto, más aún cuando los ansiados beneficios que la dolarización –entre ellos las bajas tasas de inflación y de los tipos de interés para las líneas de crédito– tardaron mucho tiempo en materializarse⁵¹.

Por otro lado, el manejo de la economía mantuvo un modelo ortodoxo muy apegado a las recetas y condicionalidades de política económica que establecía el Fondo Monetario Internacional –FMI–. Durante la primera mitad de la década se firmaron tres Cartas de Intención con el FMI y sus respectivas ampliaciones (Cadena y López, 2006). Las medidas fondomonetaristas de ajuste fiscal –a través del incremento de los precios de los combustibles y los recortes en la inversión social– fueron otro de los detonantes de las movilizaciones que concluyeron con la caída del presidente Gutiérrez. Durante la primera mitad de la década de los años dos mil, la inversión social como porcentaje del PIB no llegó a superar el cinco por ciento.

La segunda mitad de la primera década de los años 2000 estuvo acompañada de profundas reformas para el país y de una mayor estabilidad de los gobiernos que los años anteriores. Sin embargo, el nivel de confrontación política y los intentos por crear un clima de inestabilidad también estuvieron presentes. Tras la caída del presidente

⁵¹ Para profundizar sobre el debate a favor y en contra de la dolarización en el Ecuador ver Naranjo (2001; 2003; 2004); Falconí (2004); Keifman (2004); Parodi (2004); Acosta (2001; 2004); Ferraro (2004); Correa (2004; 2009).

Gutiérrez, el vicepresidente Alfredo Palacio asumió la presidencia con un discurso de cambio y con ánimo de recoger las demandas que surgieron de las movilizaciones populares. En un principio, Palacio trató de dar un cambio de timón a las directrices del FMI nombrando, como Ministro de Economía a un economista crítico de la ortodoxia económica, Rafael Correa, quien más tarde se convertiría en candidato presidencial para las elecciones del año 2006. Sin embargo, las presiones internacionales y de los grupos de poder fueron determinantes para la renuncia de Correa a los tres meses de su nombramiento y para que el gobierno mantuviera una inercia de la política económica de los gobiernos anteriores.

En enero de 2007 llega Rafael Correa a la presidencia del país, tras ganar en segunda vuelta las elecciones de noviembre de 2006. Correa se caracterizó por un discurso revolucionario, progresista, anti neoliberalismo y con la promesa de llevar adelante una Asamblea Nacional Constituyente para redactar una nueva Constitución. Muchos de los compromisos que ofreció el presidente Correa en su plan de gobierno se cumplieron, entre ellos el proceso para redactar la Constitución del Ecuador, la misma que fue aprobada por referéndum el 28 de septiembre de 2008. Su gobierno estuvo marcado por un permanente ambiente electoral y de reformas a los marcos legales del país para adaptarlos a la Constitución de 2008. Reformas que suscitaron un elevado nivel de confrontación política. No obstante, desde 1996, Rafael Correa es el único presidente elegido democráticamente que ha podido culminar su mandato, llegando incluso a reelegirse por dos ocasiones y a permanecer al frente del Estado por más de diez años consecutivos.

Durante la segunda mitad de la primera década del siglo XXI, el crecimiento económico fue muy irregular, debido, entre otros factores, a la incertidumbre que generaron los permanentes procesos electorales, el ambiente de confrontación política y los impactos de crisis la económica mundial del año 2008, vistos desde una afectación negativa a la producción nacional. Sin embargo, la política de corte keynesiano aplicada por el gobierno de Rafael Correa, con un fuerte impulso de la inversión pública a la economía, permitió servir de contrapeso a los factores antes mencionados. En promedio, la economía ecuatoriana creció en este periodo un 3,6%, siendo el año 2009 cuando se sintieron los efectos severos de la crisis económica mundial y se registró un crecimiento del PIB del 3,6%. A pesar de ello, la inversión social se incrementó de manera significativa durante este periodo, pasó del 4,7% del PIB en el 2006 al 8,5% del PIB en el 2010, el porcentaje de inversión más alto de la década. El desempleo llegó, en diciembre de 2010, al 6,1% de la Población Económicamente Activa –PEA–. Sin embargo, el subempleo⁵² fue un problema estructural a lo largo de la década y registró en diciembre de 2010 un porcentaje del 47,1% de la PEA. Por otro lado, la incidencia de la pobreza, medida por los ingresos, cayó del 37,6 % en el año 2006 al 32,8% en el año 2010. A su vez, la desigualdad del ingreso, medida por el coeficiente de Gini, cayó levemente de 0,53 en 2006 a 0,52 en el año 2010.

⁵² De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011d, p. 2) el subempleo se define como “las personas que han trabajado o han tenido un empleo durante el periodo de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar su situación laboral a fin de aumentar la “duración o la productividad de su trabajo”.

Al igual que en la primera mitad de la década, las remesas fueron un factor determinante para la economía ecuatoriana. En los años 2006 y 2007 el envío de remesas llegó a ser de alrededor de 3.000 millones de dólares, los mayores montos de envío registrados en toda la década. Sin embargo, la crisis económica mundial del año 2008 – que tuvo consecuencias significativas en la destrucción del empleo en países como los Estados Unidos y España, destinos mayoritarios de la migración ecuatoriana– significó que muchos ecuatorianos se queden sin empleo y se vean imposibilitados de enviar remesas. Esto tuvo como consecuencia que, a partir del año 2008, el flujo de remesas al país disminuyera hasta alcanzar los 2.300 millones de dólares en el 2010, lo que supondría una disminución de los ingresos en los hogares que reciben remesas, con su consiguiente incidencia en las condiciones de vida, en especial en los hogares de menores ingresos (Acosta, et al.; 2010; Jácome y Martín, 2009; Jácome, et al., 2008; Jácome, 2007; Martínez, 2007).

La segunda década del nuevo milenio, que coincide con la segunda mitad del mandato de Rafael Correa, inició con buenos augurios para la economía ecuatoriana. En el año 2011 se registra la segunda tasa de crecimiento más alta desde la dolarización de la economía (7,87%), solamente superada por la del año 2004 (8,21%), año en el que se construyó un nuevo sistema de oleoducto para el transporte de petróleo (crudo pesado). Durante este período se registraron los mayores avances sociales de la historia reciente del país: el Gini alcanzó un mínimo histórico de 0,459 en diciembre de 2017. La pobreza y la pobreza extrema alcanzaron su punto más bajo en diciembre de 2017 y diciembre de 2014, con niveles de 21.5% y 7.7%, respectivamente. El subempleo llegó a caer al 9% en el año 2012.

El marcado crecimiento económico, con la consecuente mejora de casi todos los indicadores macroeconómicos, que experimentó el Ecuador en este período fue acompañado de altos precios en las materias primas, principalmente el petróleo. El cambio de la matriz productiva del país fue una de las más importantes apuestas del gobierno de Correa, apuesta que nunca terminó de cuajar. Prueba de aquello fue el súbito frenazo que experimentó la economía ecuatoriana a partir del descalabro de los precios del petróleo que empezó en la segunda mitad del año 2014 y se profundizó en 2015. Los rezagos de esta crisis se sintieron hasta el año 2016, año en el que la economía decreció en 1.58%, hecho que ocurre por primera vez desde la dolarización. A pesar de la grave situación económica que atravesó el país estos últimos años, los indicadores sociales no se vieron afectados en la misma medida que los principales indicadores macroeconómicos. Buena parte de la explicación de este hecho responde a las medidas de política contracíclica impulsadas desde el gobierno, una vez más mediante la inversión pública. Desde luego, el precio a pagar en una economía dolarizada fue el rápido incremento de la deuda total como porcentaje del PIB, pasando de 18.4% en 2011 a 45.15% en 2017.

Por otro lado, a lo largo de este período de tiempo, el sistema financiero privado, en especial la banca privada, ha aplicado políticas muy conservadoras con relación a la canalización del crédito hacia el sector productivo y a las empresas, en especial hacia las micro y pequeñas empresas. Si bien la crisis económica de finales de la década de los noventa cerró varios bancos, las instituciones financieras que permanecieron activas en su gran mayoría prefirieron direccionar el negocio financiero a la generación de ganancias –auspiciadas por una débil regulación de tasas de interés y libertad para el cobro de

comisiones por servicios financieros— que a la canalización amplia del crédito hacia los diferentes sectores económicos. De hecho, el volumen de crédito al sector privado con relación al PIB reflejó porcentajes muy bajos en comparación con la media latinoamericana que es del 41% (Banco Mundial, 2011). A pesar de que en los últimos años se dieron algunos cambios regulatorios para que el sistema financiero privado incrementara la canalización del crédito a la economía, los resultados no fueron muy alentadores. No obstante, el mayor porcentaje de crédito al sector privado con relación al PIB desde el año 2000 se alcanzó en el año 2013, al llegar al 38,4%.

2.1 CONTEXTO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

La crisis económica interna de finales de la década de los noventa resquebrajó el sistema financiero ecuatoriano. A muchas instituciones se les detectaron problemas financieros y malos manejos por parte de sus directivos y accionistas, como señalaron las auditorías privadas que se contrataron para desvelar su situación financiera. Todo esto llevó al cierre de muchas de dichas instituciones y a que el Estado asumiera el costo del “salvataje bancario”. Páez (2004), al describir el escenario del sistema financiero, señala que:

Entre marzo y julio de ese año [1999] las auditorías internacionales hechas por las más prestigiosas firmas llegaron a la conclusión de que todas las remanentes instituciones estaban en problemas y definieron niveles diferenciales de “viabilidad”. La Superintendencia de Bancos, basada en aquellos estudios, determinó que 19 de 32 bancos se mantuvieron robustos, cerró 6 y definió programas de reestructura para otros 4. Sin embargo 3 de esos 4 bancos considerados como “viables”, cayeron muy poco después de las auditorías, pero fueron mantenidos abiertos bajo control del sector del estado. Para septiembre de 1999, alrededor del 70% de los activos de los bancos comerciales estuvieron bajo control del sector público (Páez, 2004, p. 50).

Por otro lado, la crisis dejó un sistema financiero muy concentrado en la región Sierra del país, un grupo importante de instituciones con problemas graves pertenecían a la región Costa⁵³. Es así que, a lo largo de los primeros años de la década anterior, el sistema financiero se fue depurando y quedaron operativas las instituciones con mejor posición de solvencia y liquidez. A diciembre de 1999 existían 40 bancos —entre operativos, saneamiento, vigilancia preventiva y reestructuración—. Para el año 2001 quedaron operativos 22 bancos —nacionales y extranjeros— (Superintendencia de Bancos, 2011).

Los acontecimientos en el sistema financiero llevaron a que en enero de 2001 se publique una nueva ley financiera, la “Ley General de Instituciones del Sistema Financiero” —LGISF—, que reemplazaría a la de 1994. Esta ley se inspiró en los pilares y recomendaciones del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria. La ley estableció que deben someterse a las normas de prudencia y solvencia financiera todas las instituciones financieras privadas, la banca pública, las entidades de servicios financieros y las sociedades controladoras. De acuerdo con el artículo 2, las instituciones financieras privadas estaban conformadas por “los bancos, las sociedades financieras o

⁵³ Tres bancos importantes vinculados a grupos económicos de la región Costa: Filanbanco, Previsora y Progreso —que representaban el 26% de los activos totales bancarios— fueron intervenidos y posteriormente cerrados.

corporaciones de inversión y desarrollo, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público”⁵⁴ (Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, 2001).

La Ley dio mayores herramientas al ente supervisor para un mejor seguimiento in-situ y extra-situ de las instituciones financieras (IFIs), así como para su intervención en caso de evidenciar sistemas de fragilidad financiera. Por el lado de las IFIs, estas estaban obligadas a implementar mecanismos para un mayor seguimiento de los diferentes tipos de riesgo y reportar de manera sistemática y periódica información sobre su situación financiera a la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador –SBSE–. Por otro lado, los artículos 72 y 73 de la Ley limitaron la concentración de los créditos en una sola persona –natural o jurídica– y prohibieron las operaciones con personas –naturales o jurídicas– vinculadas directa o indirectamente con la administración o la propiedad de la institución financiera. Estos fueron los elementos que se evidenciaron en muchas de las IFIs protagonistas de la crisis. De igual forma, se estableció el coeficiente de capital en un 9% –la relación entre su patrimonio técnico y la suma ponderada por riesgo de los activos– (Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, 2001).

Sin embargo, la Ley demostró varias debilidades en términos de mejorar el acceso al crédito hacia el sector productivo, en general, y a las micro y pequeñas empresas (MYPES) en particular. Los créditos para las MYPES tienen una mayor ponderación en el cálculo del coeficiente de capital, debido a la falta de garantías reales que generalmente adolece este sector. Por otro lado, se dejó en manos de la Junta Bancaria la regulación de tasas de interés y comisiones por servicios financieros, lo que en la práctica dio como resultado una regulación muy débil y parcializada hacia los intereses de los bancos, al menos hasta el año 2007 en el que empezaron algunos cambios regulatorios en el sector financiero. Así, las suficientes ganancias que permitía el cobro de servicios financieros, sumadas a una estrategia bastante ortodoxa, conservadora y prudente en la canalización del crédito, sirvieron de incentivo para dejar sin acceso al financiamiento a muchos segmentos de la economía, entre ellos las MYPES. Solo algunos bancos empezaron a incursionar en el campo de las microfinanzas, con el micro crédito, al ver que era un negocio muy rentable debido a la flexibilidad que tenían en el cobro de tasas de interés y comisiones por servicios financieros. Además, la Ley no reconocía diferencias sustanciales de la naturaleza de las cooperativas de ahorro y crédito (COACs), siendo tratadas –tanto en términos de control como de regulación– como bancos privados.

Por otro lado, además de las instituciones financieras reguladas, es decir las que se encontraban bajo la LGISF y el control de la Superintendencia de Bancos Ecuador (SB), en el país existían cooperativas de ahorro y crédito no reguladas por la LGISF, cuyo funcionamiento estuvo regulado hasta el año 2011 por la Ley de Cooperativas y las normativas del Ministerio de Inclusión Económica y Social –MIES–⁵⁵. Sin embargo, a partir de la aprobación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS), en mayo de 2011, es la Superintendencia de

⁵⁴ Las cooperativas de ahorro y crédito dejaron de ser instituciones financieras privadas con la aprobación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, en mayo de 2011, para ser parte del sector financiero popular y solidario.

⁵⁵ Antes se llamaba Ministerio de Bienestar Social y la unidad responsable de la aprobación del funcionamiento y seguimiento de estas cooperativas de ahorro y crédito era la Dirección Nacional de Cooperativas.

Economía Popular y Solidaria la encargada de regular, controlar y supervisar a todas las cooperativas de ahorro y crédito del país, incluso a las que estaban reguladas bajo la LGISF (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011).

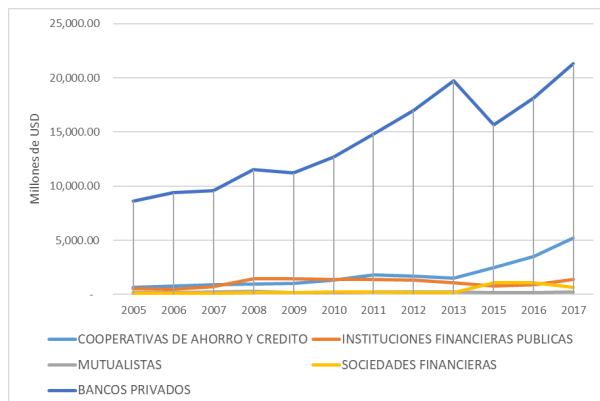
Bajo estos dos tipos de marcos legales, la LGISF y la LOEPS, en el Ecuador operaron instituciones de crédito privadas, públicas y del sector financiero popular y solidario, que han financiado al sector productivo y empresarial, incluyendo a las MYPES. Esto, hasta septiembre de 2014, fecha en la que se expidió el Código Orgánico Monetario y Financiero con el fin de unificar en un solo cuerpo legal toda la normativa concerniente a la regulación de los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros en el Ecuador. Además, han existido programas de la cooperación internacional con líneas de financiamiento para MYPES que se han canalizado a través de algunas instituciones financieras o a través de organizaciones no gubernamentales –ONGs–. Sin embargo, el registro de información crediticia de las ONGs es muy limitado.

La evolución del crédito en el Ecuador ha estado determinada por el ritmo que ha marcado la banca privada –nacional y extranjera–, debido a su significativa participación en el total del crédito del sistema financiero, que en promedio fue del 83,2% entre los años 2006 y 2017. Si bien, la presencia de otras instituciones como la banca pública o las COACs han contribuido en la canalización de financiamiento a la economía y a los hogares, el peso específico que tiene la banca privada explica en gran medida las diferentes variaciones de tasas de crecimiento del volumen de crédito a lo largo de estos años (ver Gráfico 3). A esto hay que añadir que el nivel de concentración bancaria que dejó la crisis de los años 1998 y 1999 fue muy elevado y se ha mantenido todos estos años. En el año 2001 los cinco mayores bancos⁵⁶ concentraban el 67% de los activos totales bancarios. Para el 2017 esta situación no varió demasiado, los cinco mayores bancos concentraron el 71,64% de los activos totales bancarios.

⁵⁶ Banco Pichincha, Banco Filanbanco –que cerró en el 2002–, Banco de Guayaquil, Banco Produbanco, Banco del Pacífico.

Gráfico 3. Evolución del crédito por tipo de institución: 2005-2017.

Fuente: Elaboración propia, adaptado de Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017), Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2017)



Por otro lado, el debilitamiento de la banca pública durante la década de los noventa, entre otras cosas, hizo que uno de los bancos públicos dedicado al financiamiento de las empresas, la Corporación Financiera Nacional, deje de operar como banca de primer piso y se convierta en banca de segundo piso. Es decir, se limitó su capacidad para conceder crédito de forma directa a las empresas y pasó a ser una institución dedicada a levantar fondos. Dichos fondos en general provenían de préstamos de bancos multilaterales de crédito, para las instituciones financieras privadas quienes eran las que podían canalizar el crédito a las empresas. Esta situación se mantuvo hasta el año 2005, cuando nuevamente pasó a ser un banco de primer piso. Esto también explica la poca participación de la banca pública en el crédito durante gran parte de la década de 1990. Sin embargo, este comportamiento empieza a dar un giro a partir del año 2007 con determinadas políticas de fortalecimiento de la banca pública y acceso al crédito implementadas en el gobierno del presidente Rafael Correa, sobre todo en su primera mitad. Así, la participación de la banca pública en el total del crédito pasa de un 4,5% a un 10,1% entre el 2006 y el 2009. Sin embargo, después de este año la tendencia de participación de la banca pública volvió a ser decreciente, situándose en 4,92% a diciembre de 2017.

Otros actores importantes en la canalización del crédito fueron las cooperativas de ahorro y crédito –COACs–. Como se explicó anteriormente, en el Ecuador existían COACs reguladas por la SB y reguladas por el MIES. Aunque desde el año 2012 existe información completa y confiable de todo el sistema cooperativo, la información sobre estas últimas antes de este año es bastante limitada ya que no se llevó un registro adecuado por parte de la Dirección Nacional de Cooperativas de estas entidades. A pesar de esta falencia de información, se evidencia un significativo incremento en el volumen de crédito y en la participación del total de la cartera de crédito, la cual pasó del 3% en el año 2001 al 10% en el 2011 y a 18% en 2017. Esta mayor presencia en el sistema financiero tiene algunas explicaciones, una de ellas es la visibilización y formalización de una gran cantidad de cooperativas, una vez que pasaron a control de la Superintendencia

de Economía Popular y Solidaria, lo que permitió contar con mayor información crediticia de estas instituciones. Por otro lado, durante la crisis de finales de la década de los noventa y los años posteriores, las COACs tuvieron menores inconvenientes de pérdida de confianzas por parte de los depositantes que los bancos privados, esto contribuyó a que el proceso de recuperación de los depósitos y del crédito sea mucho más dinámico (Cordovez y Jácome, 2004). La participación de las mutualistas, dedicadas al crédito para la vivienda, y de las sociedades financieras, dedicadas en mayor medida al crédito de consumo mediante tarjetas de crédito, reflejaron a lo largo de la última década y media una participación pequeña, de un 1,2%, en el total del crédito del sistema financiero.

De igual forma, el entorno político, los cambios de regulación financiera y efectos externos incidieron en la canalización del crédito en la economía ecuatoriana. Durante la primera mitad de la década, el país empezó el proceso de recuperación después de la crisis y las instituciones financieras empezaron a aumentar la cartera de crédito. El ritmo de crecimiento promedio anual del crédito en el período 2001 y el 2005 fue de un 20%. Sin embargo, la crisis política que llevó a la caída del presidente Lucio Gutiérrez en el año 2005 generó un nuevo escenario de incertidumbre sobre la economía ecuatoriana que condujo a un proceso de racionamiento de crédito que se reflejó en la disminución de la tasa de crecimiento del volumen de la cartera de crédito en la mitad de la década. Esta situación se mantuvo hasta el año 2007 debido al clima de confrontación política que vivió el país fruto del proceso de elecciones presidenciales en el año 2006. Elecciones en las que salió electo como presidente Rafael Correa, quien mantuvo a lo largo de la campaña electoral un discurso muy crítico a la concentración económica de la banca privada y la ineficiencia en la asignación del crédito.

Las críticas a las instituciones financieras sobre la canalización del crédito no sólo se circunscriben a los problemas de racionamiento de crédito hacia las MYPES, sino también a nivel territorial. En el Ecuador existen 24 provincias, pero en dos ellas – Pichincha, cuya capital es Quito, y Guayas, cuya capital es Guayaquil– se concentró, en promedio, el 69% del volumen del crédito entre 2005 y 2017. Sin embargo, la población de estas dos provincias representa el 43,2% del total de población del país, estas provincias tienen el 45% de los establecimientos económicos a nivel nacional (empresas).

Durante la última década, que coincide con el gobierno de Rafael Correa, se dieron algunos factores, internos y externos, que incidieron en el desempeño del sistema financiero en su conjunto. Algunos de estos factores fueron: el entorno político, la crisis económica internacional del año 2008, el descalabro de los precios de las materias primas (principalmente el petróleo) a finales de 2014 y a lo largo del 2015, los cambios regulatorios y las políticas financieras del gobierno.

En este periodo de tiempo el país estuvo marcado por un ambiente político electoral que generó diferentes niveles de confrontación, no sólo a nivel de grupos políticos, sino también de grupos económicos contrarios a las posturas del gobierno. El proceso de Asamblea Nacional Constituyente y la aprobación de la Constitución de 2008 generó un alto nivel de movilización social y debate en torno al cambio que significaba para el país: dejar atrás una Constitución de 1998 –de corte neoliberal– y pasar a una Constitución de corte progresista, en la que, entre otros temas, el sector financiero fue segmentado en tres ámbitos, público, privado y, popular y solidario. Este último con el objeto de fortalecer el sistema de cooperativas de ahorro y crédito. Por otro lado, en el año 2009 se celebraron

elecciones presidenciales, de asambleístas y dignidades de los gobiernos seccionales, dicho proceso electoral generó inquietud y cautela en los agentes económicos hasta conocer los resultados electorales y los cambios en las políticas económicas y las leyes.

La crisis económica internacional del 2008 también tuvo repercusiones en el país a finales de ese año, pero sobre todo durante el 2009. Algunos canales de transmisión de la crisis a la economía ecuatoriana se dieron a través de la caída del precio del petróleo, que restringió el ritmo del gasto público. La disminución de la demanda del comercio mundial –en especial en los Estados Unidos y Europa, socios comerciales importantes de Ecuador– afectó al sector empresarial exportador. La disminución del volumen total de envío de remesas al país desestabilizó los ingresos de las familias receptoras de estos flujos. Todos estos factores también tuvieron un impacto en el desempleo del país, que llegó a su punto más alto en septiembre de 2009, cuando registró una tasa del 9,1%. En septiembre de 2007 y 2008 la tasa de desempleo fue del 7,1% (Acosta Alberto, et al., 2010).

Entre los años 2010 y la primera mitad de 2014, la situación macroeconómica gozó de una excelente salud en prácticamente todos sus indicadores. Sin embargo, un nuevo golpe para la economía ecuatoriana ocurriría de la mano del súbito descenso de los precios de petróleo en la segunda mitad de 2014. Además de la obligada contracción del gasto público y, por consiguiente, de la demanda agregada, el sistema financiero atravesó momentos sumamente difíciles. En apenas trece meses, entre noviembre de 2014 y diciembre de 2015, los depósitos a la vista cayeron en aproximadamente 3.000 millones de dólares, lo que representó un 26% en relación a los niveles precrisis.

Producto de los efectos de las crisis, las instituciones financieras restringieron el crédito en la mayoría de los sectores de la economía ecuatoriana, con excepción de la construcción, minas y canteras, y los servicios financieros. El énfasis puesto desde el año 2007 en la inversión en infraestructura pública y en la construcción de viviendas a través de los planes gubernamentales contribuyó a que los sectores de la construcción y de minas y canteras no se vieran afectados por la restricción crediticia. Incluso fueron sectores en los que el volumen de crédito subió durante el periodo de afectación de la crisis económica internacional –en los años 2008 y 2009–. Sin embargo, durante esos dos años, el resto de sectores económicos, tanto industriales como de comercio y de servicios, sufrió una disminución importante del volumen de crédito.

La situación durante la crisis de los años 2014-2016 fue diferente. El crédito al sector de la construcción se restringió fuertemente, llegando a caer en 34% entre los niveles de colocación del 2014 y del 2016. El sector de la construcción era el que había dotado de mayor dinamismo a la economía en la época de bonanza petrolera, por lo que esta restricción crediticia, junto con los recortes en el presupuesto de inversión pública, generaron un fuerte impacto sobre la economía del país.

No sólo el entorno político y la crisis económica internacional repercutieron en el sistema financiero. La estrategia gubernamental para democratizar el crédito en el país pasó por el fortalecimiento de la banca pública y su capitalización. Tanto el Banco Nacional de Fomento, para financiar al sector agrícola, como la Corporación Financiera Nacional, para financiar al sector empresarial, recibieron importantes sumas de recursos financieros para líneas de financiamiento. Por su parte, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social –IESS– también tuvo una política expansiva del crédito para sus afiliados, de manera especial en créditos hipotecarios, a través del Banco del IESS

(BIESS), o directamente a través de créditos prendarios y quirografarios. Pero un aspecto que causó mucha preocupación en la banca privada fue la posibilidad de que las personas o empresas puedan traspasar sus créditos a los bancos públicos o al IESS en mejores condiciones de tasas de interés y plazos. Los objetivos fundamentales del gobierno se centraron en competir con la banca privada para presionar a la baja los tipos de interés y disminuir los problemas de restricción de crédito de los sectores productivos, en especial en las micro, pequeñas y medianas empresas.

Asimismo, a lo largo de estas últimas dos décadas se dieron muchos cambios en la regulación financiera del país, unos que surgieron desde la Asamblea Nacional Constituyente y de la Constitución de 2008 y otros desde la iniciativa de la política financiera del Ejecutivo. Así, en julio del 2007 entró en vigencia la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito que reformó Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, y la Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Área Tributario – Financiera. La motivación de este cuerpo legal fue mejorar las condiciones de competencia dentro de este sector financiero, así como evitar los excesivos recargos por servicios que cobraban las instituciones financieras a sus clientes. De igual forma, en diciembre de 2007, se aprobó la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, en la que se creó el “Impuesto a la Salida de Divisas” –ISD– y se establecieron límites a las deducciones fiscales por los intereses de créditos provenientes del exterior.

En octubre de 2008, entró en vigencia la Constitución del Ecuador, que estableció los ámbitos y parámetros del marco regulatorio para el sistema financiero. Entre otros aspectos, se definió que el sistema financiero nacional estará constituido por tres sectores: público, privado, y popular y solidario, y que cada sector tendrá su propio marco legal y autoridad de control. También, en diciembre de 2008 se aprobó la Ley de Seguridad Financiera y se realizaron reformas en aspectos fiscales del sector financiero, entre ellos el incremento del Impuesto de Salida de Capitales al 1%.

Durante el año 2009 también se dieron cambios regulatorios importantes, entre ellos, la expedición de la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, en el mes de septiembre, que eliminó la autonomía del Banco Central del Ecuador y estableció una nueva conformación del directorio de esta entidad, en el que sus miembros son nombrados por el Ejecutivo. A finales de ese año, en el mes de diciembre, se promulgó la Ley Reformatoria a la Ley de Régimen Tributario Interno y a la Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria del Ecuador, en la que se incrementó el impuesto a la salida de divisas del 1% al 2%, para las transferencias mayores a 1.000 dólares. Otro cambio regulatorio importante que también se dio en diciembre de este año, fue el Decreto Ejecutivo No.194, expedido por el Presidente de la República, en el que se estableció un nuevo reglamento para las cooperativas de ahorro y crédito controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Este decreto sustituyó al Decreto Ejecutivo No. 354 promulgado en el año 2005 durante la presidencia de Alfredo Palacio. Lo que se buscó con este cambio regulatorio fue incentivar a las cooperativas de ahorro y crédito, así como a las entidades de finanzas solidarias, a captar y canalizar el ahorro de manera más equitativa, hacia los sectores marginados y más vulnerables del país; también se buscó favorecer a los proyectos de emprendimiento productivos.

Uno de los hitos más importantes en las reformas legales al sistema financiero durante fue la discusión y preparación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y

del Sector Financiero Popular y Solidario, que finalmente entró en vigencia en mayo de 2011. Este marco legal establece de manera definitiva la división entre el sector financiero privado y el sector popular y solidario, como lo establece la Constitución de la República. Este aspecto tiene especial relevancia ya que tanto las cooperativas de ahorro y crédito reguladas por la SB como las que anteriormente estaban reguladas por el MIES, pasaron ser reguladas por esta nueva Ley. Además, fruto de esta Ley es la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, ente de supervisión y control especializado para las organizaciones del sector financiero popular y solidario.

En los años posteriores se crearían una serie de normativas, de distinta índole, apuntadas a fortalecer el sector financiero popular y solidario y a regular el comportamiento de la banca privada. Asimismo, se crea la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias como banca de segundo piso para dotar de financiamiento en mejores condiciones a las organizaciones del sector.

No obstante, el mayor hito normativo de los últimos años ha sido sin duda la promulgación del Código Orgánico Monetario y Financiero, pues en este cuerpo legal se recoge toda la normativa concerniente a la regulación, promoción y supervisión del sistema financiero ecuatoriano, compuesto por los sectores público, privado y popular y solidario (Código Orgánico Monetario y Financiero, 2014).

Los diferentes sucesos políticos, económicos internos y externos, así como cambios regulatorios que se dieron a lo largo de la primera década de este siglo, también impactaron en las expectativas de los agentes económicos sobre el futuro de la economía ecuatoriana. Este hecho se evidenció de manera clara en los plazos de financiamiento que las instituciones financieras dieron a lo largo de la década, a pesar de que en general el porcentaje de crédito de largo plazo –mayor a un año– es bajo. Durante la segunda mitad de la década el financiamiento de largo plazo fue mayor que en la primera mitad (ver Tabla 3). En el 2010 el crédito a largo plazo representó el 47,1% del total del crédito, el porcentaje más alto desde el año 2001, debido a la rápida recuperación que tuvo la economía ecuatoriana al impacto de la crisis económica internacional del año 2008 y sus perspectivas de crecimiento, pero también a la política de crédito de la banca pública que fue aumentando los plazos del financiamiento. No obstante, esta tendencia no pudo mantenerse, y a diciembre de 2017 el crédito de largo plazo representó el 44.33% de la cartera total.

Tabla 3. Evolución del crédito por plazo: 2005-2017.

Fuente: Elaboración propia, adaptado de Superintendencia de Bancos (2017)

Año/ plazo	1 a 30 días	31 a 90 días	91 a 180 días	181 a 360 días	361 o más días
2005	18,50%	21,60%	13,80%	9,80%	36,40%
2006	18,00%	18,90%	13,80%	8,20%	41,10%
2007	16,70%	21,90%	14,40%	7,30%	39,70%
2008	14,00%	19,90%	15,80%	8,40%	41,80%
2009	14,50%	25,50%	15,80%	10,30%	33,90%
2010	11,50%	14,80%	16,50%	10,10%	47,10%
2011	17,21%	13,22%	14,93%	22,72%	31,91%
2012	16,84%	13,63%	14,41%	14,87%	40,24%
2013	15,68%	13,80%	14,72%	15,49%	40,30%

2014	14,54%	14,04%	14,29%	16,25%	40,89%
2015	16,08%	12,97%	13,34%	16,27%	41,34%
2016	13,54%	11,62%	13,88%	16,00%	44,95%
2017	14,95%	11,34%	12,96%	16,42%	44,33%

Otro elemento particularmente especial que se evidenció en el desarrollo del sector financiero fue la incursión en las microfinanzas, con el financiamiento a través del microcrédito. Si bien, las cooperativas de ahorro y crédito han sido las que históricamente han financiado a los micro y pequeños empresarios –junto con determinados programas de crédito de la banca pública–, algunos bancos privados empezaron a incursionar en el financiamiento a las microempresas. Este sector, tradicionalmente excluido por la banca privada, empezó a ser interesante para estas instituciones con el auge de la microfinanzas a nivel mundial y la incursión de algunos bancos especializados en este tipo de segmentos de crédito. El microcrédito pasó de representar en el total del crédito un 0,02% en el año 2001 a tener una participación del 8% a diciembre de 2017 y del 16% a diciembre de 2018.

De igual forma, el crédito comercial se incrementó de manera importante a lo largo de la década y su participación en el total del crédito fue la que tuvo mayor peso, en comparación con el crédito para la vivienda, para el consumo o para microcrédito. En promedio, el crédito comercial tuvo una participación del 66% durante la última década. La característica de este tipo de crédito es que va dirigido al financiamiento del sector empresarial. Sin embargo, a pesar de su importante participación en el total del crédito, los problemas de acceso al crédito en las micro y pequeñas empresas provocan que el crédito tenga altos niveles de concentración en las grandes y medianas empresas, no así en las empresas de menor tamaño, siendo estas últimas las que menos se benefician de estos importantes volúmenes de crédito.

2.1.1 La banca privada y el microcrédito

Los bancos privados en el Ecuador empezaron a incursionar tímidamente en el financiamiento a las micro y pequeñas empresas a través del microcrédito a principios de esta última década (2000-2010). Por un lado, los efectos de la crisis financiera de los años 1998 y 1999 provocaron que los bancos mantengan una actitud conservadora frente al crédito y a incursionar en sectores a los cuales no les pusieron atención con anterioridad. Por otro lado, la regulación financiera que se implementó a partir de la entrada en vigencia de Ley General de Instituciones del Sistema Financiero del año 2001, muy cercana a los principios de prudencia financiera del Comité de Basilea, no brindó mayores incentivos para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, el boom de la microfinanzas que venía siendo impulsado desde varias agencias de cooperación internacional y desde los organismos multilaterales de crédito, como el Banco Interamericano de Desarrollo, desde la segunda mitad de la década de los noventa, llevó a que algunos bancos privados incursionen en este tipo de financiamiento. Es así que en los primeros años de la década pasada el volumen total de microcrédito no supera el 4% de participación en el total de la cartera de crédito de la banca, que correspondía a los bancos Solidario, Procredit y Credife –filial del Banco del Pichincha– que fueron las instituciones pioneras en incursionar en este segmento de crédito. Hasta el año 2005 la participación del microcrédito en la cartera total de crédito de los bancos fue creciendo

hasta alcanzar el 9%. Sin embargo, a partir de entonces la tendencia ha sido decreciente, hasta representar un 6% a finales de 2017 (ver Tabla 4).

Tabla 4. Evolución del crédito de la banca privada nacional: 2005-2017 –en millones de dólares–
Fuente: Elaboración propia, adaptado de Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017)

AÑO	COMERCIAL	CONSUMO	MICROCRÉDITO	VIVIENDA	TOTAL
2005	5.625,88	1.521,08	939,44	292,75	10.384,15
2006	6.174,20	1.500,60	932,11	451,89	11.064,80
2007	6.610,56	1.303,33	860,26	482,69	11.263,84
2008	8.229,69	1.411,72	902,78	544,14	13.096,34
2009	8.135,63	1.254,58	913,96	386,71	12.699,88
2010	9.051,17	1.714,20	1.087,40	418,99	14.281,75
2011	11.865,11	2.335,97	1.461,29	472,10	18.145,46
2012	16.858,36	3.107,72	1.687,52	505,29	24.170,88
2013	24.705,46	3.669,88	1.552,06	427,26	32.367,66
2014	23.440,84	3.494,94	1.579,91	528,26	31.057,95
2015	20.106,01	2.042,69	1.405,95	558,00	26.127,65
2016	19.603,58	2.043,00	1.448,80	528,66	25.640,04
2017	20.218,62	2.410,98	1.545,37	718,69	26.910,67
AÑO	En porcentaje				
2005	54%	15%	9%	3%	100%
2006	56%	14%	8%	4%	100%
2007	59%	12%	8%	4%	100%
2008	63%	11%	7%	4%	100%
2009	64%	10%	7%	3%	100%
2010	63%	12%	8%	3%	100%
2011	65%	13%	8%	3%	100%
2012	70%	13%	7%	2%	100%
2013	76%	11%	5%	1%	100%
2014	75%	11%	5%	2%	100%
2015	77%	8%	5%	2%	100%
2016	76%	8%	6%	2%	100%
2017	75%	9%	6%	3%	100%

Durante estos últimos diez años, la flexibilidad en el cobro de las tasas de interés y comisiones por los servicios financieros permitió que las instituciones financieras cubran los mayores costos operativos que conllevan los microcréditos y también significó un buen negocio. Las tasas de interés del microcrédito fueron más altas que las correspondientes a otro tipo de créditos, a pesar de que a partir del año 2007 se empezó a regular el cobro de las mismas por parte de la Junta Bancaria que estableció diferentes segmentos de crédito para fijar tasas de interés máximas para cada uno de ellos. El problema del cobro de altas tasas de interés en el microcrédito ha despertado muchas críticas a nivel mundial, incluso el propio Muhammad Yunus, fundador del Grameen Bank y Premio Nobel de la Paz 2006 por su trayectoria en el ámbito de las microfinanzas,

ha planteado poner topes máximos al cobro de intereses por parte de las instituciones financieras (Yunus, 2011).

Varios bancos han incursionado en el financiamiento a las micro y pequeñas empresas a través del microcrédito en este decenio, pero una mayor especialización y conocimiento de este segmento de crédito ha hecho que los tres bancos pioneros en microfinanzas del país, Solidario, Procredit y Banco Pichincha sean los que lideren este segmento. Los tres bancos concentran el 73% de la cartera total de microcrédito de la banca privada y desde el año 2008 Banco Pichincha ha sido el banco con la mayor cartera de microcrédito del sistema financiero, ha concentrado en el 2017 casi el 55% de la cartera total de microcrédito de la banca privada.

2.1.2 Las cooperativas de ahorro y crédito e inclusión financiera

En el Ecuador, el sistema de cooperativas de ahorro y crédito –COACs– inicia en el siglo XIX en las ciudades de Quito y Guayaquil (1879-1900) bajo la modalidad de organizaciones gremiales. Estas organizaciones tenían como objetivos fundamentales contribuir al bienestar de sus asociados, implementar la creación de una caja de ahorro que otorgaba créditos para los socios y sus familias y solventar gastos de calamidad doméstica. A partir de 1910, se constituyen varios tipos de organizaciones de carácter cooperativo que en su mayoría son patrocinadas por gremios, empleados o trabajadores. La primera Ley de Cooperativas en el país data de 1937, cuando se empieza a regular la constitución de las COACs. Pero fue en las décadas de los sesenta y setenta donde el sistema cooperativo cobra verdadera presencia (Cordovez y Jácome, 2004). Durante esas décadas, las cooperativas recibieron apoyo económico y técnico de la Agencia Internacional para el Desarrollo del Banco Mundial y de la Asociación Nacional de Uniones de Crédito (CUNA, por sus siglas en inglés), que motivaron la creación de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito –FECOAC– en el año de 1963 (Neff, 2003).

Los objetivos principales para los que surgieron las COACs en el país fueron: autoayuda, autogestión y autoresponsabilidad de sus socios miembros. El principio de la autoayuda era y sigue siendo el principal indicador de desarrollo de las cooperativas, tanto a nivel local como mundial. Además de estos tres objetivos generales, se podrían identificar otros específicos como: la copropiedad, que involucra la afiliación del socio a la cooperativa; y, el compromiso, el mismo que adquiere el socio al sentirse parte de la organización y comprometido con el bienestar de la entidad, a través del pago oportuno de los préstamos recibidos. Las COACs operaban en un área geográfica limitada, lo que les permitía tener un elevado conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos, captando la liquidez de esa zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona (Superintendencia de Bancos y Seguros, 1980b).

En el año de 1963 se emitió la Ley General de Cooperativas –LGC– que reemplazó a la de 1937. Su reglamento involucró tanto a cooperativas de carácter gremial o asociaciones, como a cooperativas con un ámbito de influencia más general. En el año 1985, la Junta Monetaria ratificó la naturaleza de las COACs como entes de intermediación financiera y se facultó a la Superintendencia de Bancos para su supervisión y control. Como se mencionó anteriormente, hasta esos momentos todas las cooperativas se hallaban bajo el control, del que era en ese entonces el Ministerio de

Bienestar Social, ahora Ministerio de Inclusión Económica y Social –MIES–, a través de la Dirección Nacional de Cooperativas. Esto llevó a que la SBSE cree la Dirección General de Cooperativas con el objetivo de identificar las COACs que iban a pasar bajo su control y supervisión.

Estos cambios en el sistema cooperativo de ahorro y crédito en el país generaron una división entre COACs que se quedaron bajo el control del MIES y otras que pasaron bajo el control de la SBSE, siendo estas últimas integradas como parte del Sistema Financiero Nacional en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero de 1994 y de 2001. Como señalan Cordovez y Jácome (2004, p. 32)

Estos cambios en el sistema cooperativo del país, permitieron establecer una primera separación de lo que se debía entender por “cooperativas abiertas” y “cooperativas cerradas”. En efecto, si los estatutos de las cooperativas contenían el vínculo común de los asociados con determinado gremio, actividad económica u organización, se debía entender que se trataba de una “cooperativa cerrada”. Por el contrario, si en sus estatutos no se detallaban los vínculos antes mencionados, entonces se debía entender que la cooperativa operaba con el público en general y recibía la categoría de “abierta”; en este caso debía someterse al control de la SBS [Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador].

A lo largo de la década de los 2000, esta situación ha llevado a que algunas COACs – que fueron creciendo y extendiendo sus actividades hacia otros territorios a nivel nacional– se vayan incorporando a los controles y supervisión de la SB, lo que permitió contar con mayor información crediticia de estas instituciones. Lamentablemente, donde existió una notable deficiencia de información es en las COACs que se quedaron bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas del MIES, a pesar de su importancia no sólo por su número sino por su amplia distribución a nivel nacional. Esta situación cambió con la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) en el año 2012. Esta institución de supervisión y control unificó la información de todas las COACs, tanto de las que estaban bajo el control de la SB como de las que estaban bajo supervisión del MIES, llegando a registrarse cerca de 950 COACs entre junio de 2012 a mayo de 2013. Esto ha permitido que en la actualidad exista información de calidad de las 666 organizaciones que se encuentran activas, a diciembre de 2017, y que conforman este importante sector del sistema financiero nacional (ver Tabla 5).

Tabla 5. Registro de Cooperativas de Ahorro y Crédito 2016 por provincia.

Fuente: Elaboración propia, adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2018)

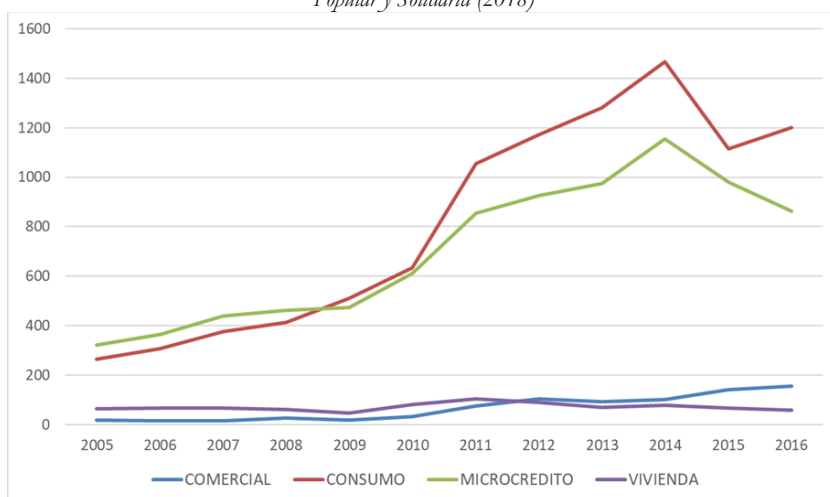
PROVINCIA	Número de COACS
Azuay	35
Bolívar	18
Cañar	15
Carchi	6
Chimborazo	65
Cotopaxi	62
El oro	13
Esmeraldas	4
Galapagos	4
Guayas	42
Imbabura	26
Loja	44
Los Rios	15
Manabi	36
Morona Santiago	2
Napo	2
Orellana	5
Pastaza	5
Pichincha	138
Santa elena	5
Santo Domingo de los Tsachilas	4
Sucumbios	4
Tungurahua	109
Zamora Chinchipe	7
Total nacional	666

Como se indicó con anterioridad, las COACs han sido las instituciones que contribuyeron al financiamiento de los sectores históricamente excluidos por la banca privada. Su alcance de financiamiento ha llegado tanto a zonas urbanas como rurales. En las zonas urbanas, el financiamiento en barrios populares ha permitido minimizar los problemas de acceso al crédito. Por su parte, en las zonas rurales, las COACs han sido fundamentales para atender las necesidades de financiamiento de los productores

agrícolas de pequeña escala, para la compra de insumos y herramientas de producción. Durante la última década y media, el financiamiento a través del microcrédito a micro y pequeños empresarios ha ido en aumento en las COACs (ver Gráfico 4).

Gráfico 4. Evolución del crédito de las cooperativas de ahorro y crédito por tipo de crédito: 2005-2016 –en millones de dólares–

Fuente: Elaboración propia, adaptado de Superintendencia de Bancos (2016); Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2018)



En las COACs se evidencian dos tipos de líneas de financiamiento que ocupan la mayor proporción del crédito. La primera es el crédito para consumo, que dado sus montos promedios, se convierten en un financiamiento de pequeña escala, que también puede ser utilizado por los microempresarios y pequeños empresarios en un momento dado. Sin embargo, este financiamiento tiene tasas de interés más elevadas que las que se cobran en un crédito comercial. Esto puede ser una explicación de su importancia en el sector cooperativo como estrategia para cubrir los costos operativos. La otra línea de financiamiento es el microcrédito, que se dirige especialmente para micro y pequeñas empresas. Los montos promedio, tanto de crédito de consumo como de microcrédito, han ido subiendo a lo largo de los últimos diez años, para situarse en el año 2017 en alrededor de 5.100 dólares.

A pesar de que en los años de impacto de la crisis económica internacional del año 2008 bajó el ritmo de crecimiento del microcrédito, la recuperación de esta línea de financiamiento en el 2010 fue muy elevada. Prácticamente el volumen total del microcrédito se incrementó entre el año 2009 y el año 2010 en un 30%. La mejora de la actividad económica del país y de las perspectivas de crecimiento económico después de la crisis, sumada a la estrategia de las COACs de llegar a un mayor número de micro y pequeños empresarios, fueron factores que motivaron la reactivación del crédito de pequeña escala. Esta situación de crecimiento del microcrédito en el país, otorgado por las COACs, también se evidenció en los últimos cinco años pese a la crisis económica interna del país de los años 2014 y 2015 (caída del precio del petróleo a nivel internacional

y apreciación del dólar en el mercado de divisas) y el terremoto en la provincia de Manabí en abril de 2016.

El aporte a la inclusión financiera de la economía ecuatoriana que han tenido las cooperativas de ahorro y crédito a lo largo de décadas, en especial a las micro y pequeñas empresas, ha sido fundamental para contrarrestar los problemas de acceso al crédito. En el año 2016 la cartera de microcrédito de la banca privada llegó a 1.484 millones de dólares y la cartera de microcrédito de las COACs alcanzó los 1.742 millones de dólares. Estas cifras reflejan la vocación de las COACs para llegar a los segmentos que fueron descuidados por la banca privada. El financiamiento a micro y pequeñas empresas representa el 44% de la cartera de crédito de las COACs, mientras que solo el 8% de la cartera de crédito de la banca privada, para 2016. Esto, en un país donde el 99% de los establecimientos económicos son de pequeña escala, de acuerdo a la información del último Censo Económico (ver Tabla 6).

Tabla 6. Evolución del crédito de las cooperativas de ahorro y crédito: 2013-2017

—en millones de dólares—

Fuente: Elaboración propia, adaptado de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2018)

AÑO	COMERCIAL	CONSUMO	MICROCRÉDITO	VIVIENDA	TOTAL
2013	88,88	1.255,66	922,22	66,64	2.333,39
2014	99,23	1.462,25	1.145,27	78,09	2.784,84
2015	166,58	1.981,18	1.789,08	97,64	4.034,48
2016	179,99	1.937,96	1.742,09	81,67	3.941,71
2017*	114,62	1.374,13	980,94	88,70	2.558,39
PORCENTAJE					
2013	4%	54%	40%	3%	100%
2014	4%	53%	41%	3%	100%
2015	4%	49%	44%	2%	100%
2016	5%	49%	44%	2%	100%
2017*	4%	54%	38%	3%	100%

* Información con corte a junio de 2017.

2.1.3 Los vaivenes de la banca pública

En el Ecuador los dos bancos públicos dedicados al financiamiento de los sectores empresariales y productivos son Banco Nacional de Fomento –BNF– y la Corporación Financiera Nacional –CFN–⁵⁷. La banca pública jugó un papel fundamental en el desarrollo del país, en especial hasta la década de 1980, cuando comienza su debilitamiento fruto de la implementación de políticas de corte neoliberal; mismas que se profundizaron aún más en la década de 1990. Sin embargo, a partir de la segunda mitad la década del 2000, las políticas financieras gubernamentales se han centrado en el fortalecimiento de la banca pública, lo que ha permitido una mayor presencia en la canalización del crédito tanto de la CFN como del BNF.

El Banco Nacional de Fomento, fue creado en 1928, y a lo largo del tiempo se especializó en atender con líneas de financiamiento a los sectores agrícolas y pecuarios

⁵⁷ Sobre algunos programas de financiamiento de la banca pública se puede ver en: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2017).

de todo el país, lo que le ha permitido contar con una amplia estructura de oficinas en todo el territorio nacional. Su financiamiento, si bien se ha basado en los depósitos de los ahorristas, ha provenido de fondos y aportaciones del Estado en su mayor parte. El Ecuador tiene una larga tradición agrícola y el sector agrícola ha significado una participación importante en el empleo del país. Es por esta razón que el BNF se convirtió en una institución clave a lo largo de muchas décadas, para luego pasar al estancamiento y a graves problemas en el manejo crediticio y en los niveles de morosidad durante la década de los noventa. Ello, junto a las políticas para limitar el accionar de la banca pública durante ese periodo, provocó que este banco quedara en un estado de letargo, debido a su bajo volumen de financiamientos. Esto cambió a mediados de esta última década, cuando la banca pública se empezó a reestructurar y a fortalecer.

Por otro lado, el BNF también ha contado con líneas de crédito para micro y pequeñas empresas. Durante la década de los noventa, participó en algunos programas que fueron financiados por instituciones de crédito multilaterales, como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo. Estos programas fueron: el Programa Nacional de Microempresas y el Programa Global de Crédito a la Microempresa. Se estima que durante ese periodo de tiempo el BNF canalizó cerca de 127 millones de dólares a los sectores industriales de pequeña escala y de artesanías (Torres, 2002).

Como se indicó anteriormente, es a partir de la segunda mitad de la década de los años dos mil cuando se empezó a reactivar al BNF con varios programas de crédito. Programas dirigidos al sector productivo en general, pero con líneas de financiamiento de crédito y microcrédito dirigidas a micro, pequeños y medianos productores y empresarios.

Actualmente, el Banco Nacional de Fomento ha sido parte de una operación de fusión con otras instituciones de la banca pública, lo que resultó en la creación de BanEcuador. Las líneas de acción y los programas de crédito son esencialmente los mismos con los que operaba el BNF.

Por otro lado, la CFN fue creada en 1964, con el objetivo de promover el desarrollo de los sectores industriales a través del financiamiento. A lo largo de su funcionamiento, la CFN captó recursos del Estado y de varios organismos multilaterales de crédito, que fueron canalizados a través de diferentes líneas de crédito al sector empresarial, entre ellos a las micro y pequeñas empresas. Esta institución operó como banco de primer piso hasta el año 1994, cuando las reformas neoliberales establecidas en la Ley General de Instituciones Financieras de ese año le convirtieron en banco de segundo piso, encargado de captar fondos y canalizarlos a través de las instituciones financieras privadas. En el año 2005, cuando se realizaron reformas a la Ley, se permitió que la CFN vuelva a operar como banco de primer piso. Algunas estimaciones indican que esta institución canalizó como crédito directo cerca de 1.300 millones de dólares, entre los años 1964 y 1992, y, entre los años 1992 y 2006, como banco de segundo piso, canalizó cerca de 2.100 millones de dólares (Trivelli y Venero, 2007).

Gran parte de los programas de financiamiento de la CFN para el sector empresarial fueron canalizados a través de la banca privada durante la década de los noventa. Los recursos para estas líneas de crédito los obtuvo de préstamos del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo, de la Corporación Andina de Fomento, entre otros. Algunos de los programas que mantuvo esta institución y que financiaban a los micro y

pequeños empresarios fueron: el Fondo de Operación General –FOGEN–, el Fondo para la Pequeña Industria y Artesanía –FOPINAR– y el programa de crédito de desarrollo para la microempresa –CREDIMICRO–.

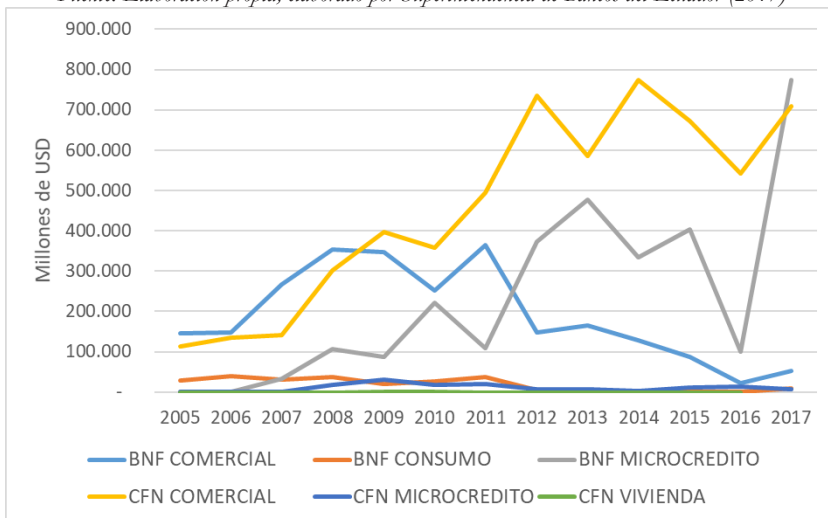
A lo largo de los últimos años, la CFN mantuvo los programas antes mencionados como banca de segundo piso hasta el año 2006, para luego abrir programas de crédito directo y aumentar el volumen de crédito hacia el sector empresarial desde el año 2007.

El fortalecimiento de la banca pública en los últimos diez años se evidencia en el crecimiento del volumen de crédito de las dos principales instituciones financieras públicas, el BNF y la CFN. Tanto el volumen de crédito comercial como el volumen de microcrédito aumentaron entre el 2005 y el 2014, año a partir del cual la falta de liquidez –debida a la crisis económica– empieza a hacer sentir sus efectos en la colocación de crédito de la banca pública. Entre los dos bancos el volumen de crédito comercial, es decir a las empresas, llegó a 763 millones de dólares en el año 2017, y el microcrédito a 781 millones de dólares en ese mismo año (ver Gráfico 5).

De todas formas, a pesar del aumento del crédito por parte de la banca pública, cabe indicar que, en el caso de la CFN, el volumen de microcrédito que destina para las micro y pequeñas empresas fue bajo, si se compara con el de la banca privada o las cooperativas de ahorro y crédito. En el caso del BNF, a pesar de que tiene el mayor volumen de microcrédito entre los dos bancos públicos, el volumen de crédito incorpora el crédito para los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano, que representó un porcentaje importante del volumen total de microcrédito de esta entidad.

Gráfico 5. Evolución del crédito del Banco Nacional de Fomento y Corporación Financiera Nacional por tipo de crédito: 2005-2017

Fuente: Elaboración propia, elaborado por Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017)



Nota: Como se explicó antes, el BNF es ahora BANEQUADOR. En la serie se mantiene el nombre anterior para facilitar la comparabilidad.

CAPÍTULO 3

CARACTERIZACIÓN CANTONAL Y ESTIMACIÓN DEL DÉFICIT DE MICROCRÉDITO TERRITORIAL EN EL ECUADOR

En este capítulo se profundiza en el análisis de los procesos de inclusión financiera en el país desde una perspectiva territorial y desde los desempeños en este campo de dos tipos de intermediarios financieros, los bancos que corresponden a la economía capitalista, y las cooperativas de ahorro y crédito que corresponden a la corriente de la economía social y solidaria. En este sentido, se plantean las siguientes hipótesis a ser verificadas:

a) En Ecuador existen diferencias entre los procesos de inclusión económica y financiera que realizan las entidades cooperativas de ahorro y crédito frente a los que realizan los bancos privados. Así, las cooperativas de ahorro y crédito generan procesos de inclusión con mayor “profundidad de alcance” que los bancos privados.

b) La evidencia empírica del desempeño de las entidades cooperativas de ahorro y crédito demuestra que la economía social y solidaria es más eficaz en sus procesos de inclusión económica y financiera que la banca privada. Por tanto, la economía social y solidaria constituye una corriente económica alternativa para superar el enfoque de la corriente económica neoliberal.

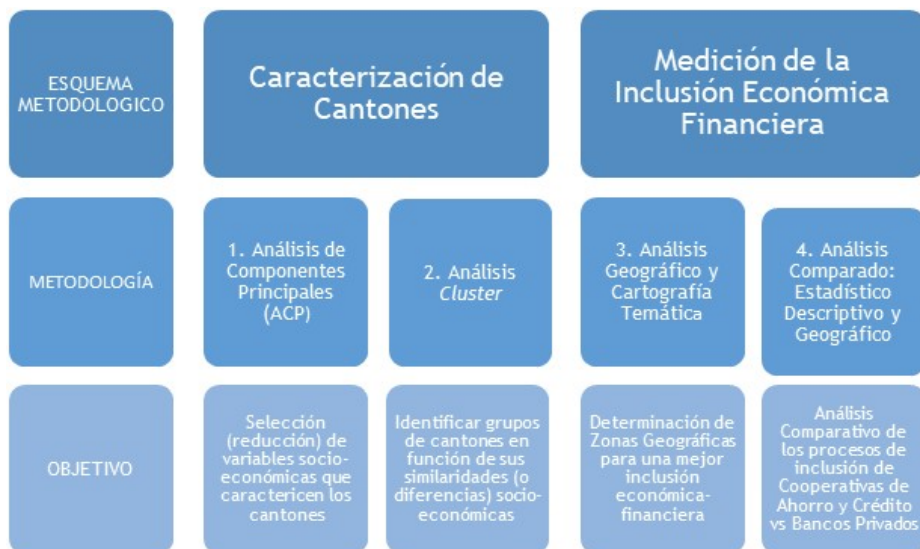
c) En el Ecuador existen circunscripciones geográficas en las cuales los procesos de inclusión financiera deben profundizarse.

La formulación de estas hipótesis condiciona el diseño de la investigación en dos ejes fundamentales y conexos: la contrastación a través de la evidencia empírica de los procesos de inclusión económica y financiera que realizan las entidades cooperativas de ahorro y crédito frente a los bancos privados en Ecuador y sus relaciones con las circunscripciones geográficas asociadas.

Para llegar a su comprobación, se utiliza un proceso metodológico y análisis de resultados sistemático que comprende: Análisis de Componentes Principales, Análisis Cluster, Análisis Geográfico y Cartografía Temática, y Análisis Estadístico Descriptivo Comparativo (ver Gráfico 6).

El primer paso constituye realizar la caracterización de las circunscripciones geográficas, para lo cual se toma como base metodológica dos técnicas de la estadística multivariante: el Análisis de Componentes Principales (ACP) y el Análisis Cluster. Estas dos técnicas permiten reducir las múltiples variables y dimensiones o factores de los datos asociados a los atributos socioeconómicos de las circunscripciones geográficas (para este estudio utilizamos el nivel cantonal). Para ello se utiliza el Análisis de Componentes Principales (ACP). Complementariamente, se utiliza la técnica del Análisis Cluster, que permite agrupar objetos o variables en función de sus semejanzas o diferencias. La unidad de análisis utilizada en esta investigación es geográfica, a través del “cantón”, definida en la división política administrativa territorial del país.

Gráfico 6. Esquema Metodológico. Fuente: elaboración propia



Posteriormente, se desarrolla una cartografía temática, que sirve de base para identificar y comparar el comportamiento de las cooperativas de ahorro y crédito (entidades financieras de la economía popular y solidaria) y de la banca privada (entidades de la economía capitalista) en términos de una mayor o menor “profundidad de alcance” en sus procesos de inclusión económica y financiera a nivel territorial.

Finalmente, en el capítulo cuarto, se realiza un Análisis Comparado: Estadístico Descriptivo y Geográfico, contrastando la información financiera de las cooperativas de ahorro y crédito versus la de los bancos privados.

3.1 ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES Y ANALISIS CLUSTER

La caracterización de los cantones del Ecuador, unidad básica territorial de esta investigación, parte de la identificación de variables representativas y del uso de fuentes de información, para la aplicación del Análisis de Componentes Principales (ACP).

Las fuentes principales para realizar el análisis anteriormente mencionado provienen del VII Censo de Población y VI de Vivienda (CPV)-2010⁵⁸ y ⁵⁹, realizado el 28 de noviembre de 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Este es el último censo disponible en el país que provee información sobre la magnitud, estructura, crecimiento, distribución de la población ecuatoriana y de sus características económicas,

⁵⁸ INEC (2018): Disponible en: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>

⁵⁹ INEC (2018): Disponible en: <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/270/download/5221>

sociales y demográficas⁶⁰, en este caso a nivel provincial y cantonal⁶¹; para lo cual se acudió a tasas de crecimiento geométrico demográficas derivadas del Censo General del 2010.^{62 y 63}

Así mismo, para el análisis evolutivo de las variables que caracterizan procesos de inclusión económica y financiera “genuina”, en esta investigación, se consideraron dos instantes de tiempo: junio de 2012 a junio de 2017. Este periodo de tiempo analizado se debe, fundamentalmente, al levantamiento y disponibilidad de información que se suscitó con la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador, lo que derivó en la obtención de información inédita sobre las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador. Siendo, junio de 2017 la información más reciente al cierre de este estudio.

Por otro lado, la información del número de empresas por tamaño, en concordancia con la definición dada por la Comunidad Andina de Naciones y la Superintendencia de Compañías del Ecuador⁶⁴, y distribuidas según su ámbito geográfico, se obtuvo del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO).

El universo inicial de variables utilizadas para caracterizar los cantones —y obtenidas de las fuentes antes citadas— fue de 65. Se ejecutaron algunas corridas a través de la metodología de ACP para determinar las variables más representativas, de tal forma de evitar redundancia o multicolinealidad entre ellas. Las variables más relevantes que se resultaron del análisis ACP son: pobreza por NBI, ruralidad, escolaridad (nivel de educación) y cantidad de microempresas registradas. Para el caso de este estudio, su mayor o menor relevancia a nivel territorial permite caracterizar cada cantón en términos económicos y sociales. A continuación, se realiza una descripción de cada una de estas variables y los resultados obtenidos a nivel de circunscripción territorial, para un mejor entendimiento de su importancia como elemento discriminador de la situación socioeconómica de cada cantón.

⁶⁰ INEC (2018): Disponible en: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Publicaciones/Evolucion_variables_1950_2010_24_04_2014.pdf.

Evolución De Las Variables Investigadas En Los Censos De Población Y Vivienda Del Ecuador 1950, 1962, 1974, 1982, 1990, 2001 Y 2010.

⁶¹ INEC (2018): Disponible en: <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/270/download/5220>.

La provincia corresponde a la división jurisdiccional de mayor jerarquía del país y el cantón corresponde al segundo nivel de la División Política Administrativa del Ecuador.

⁶² INEC (2018): Disponible en: Proyecciones de la Población de la República del Ecuador 2010-2050. http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/metodologia.pdf

⁶³ INEC (2018): Disponible en: Proyección de la Población Ecuatoriana, por años calendario, según cantones 2010-2020.

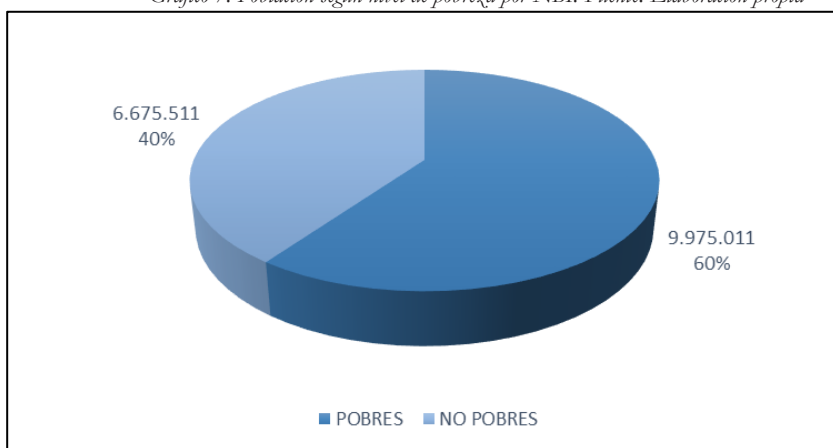
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/proyeccion_cantonal_total_2010-2020.xlsx.

⁶⁴ Registro Oficial No. 335, 7 de diciembre de 2010, Resolución SC-INPA-UA-G-10-005 de la Superintendencia de Compañías.

- Pobreza por NBI

Para el caso de la variable de pobreza, se calculó el porcentaje de población pobre respecto a las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI). La información más robusta a nivel nacional sobre NBI, es la obtenida a partir del Censo de Población y Vivienda 2010 (CPV-2010). De acuerdo con la homologación de cálculo del indicador de pobreza por NBI realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) a nivel nacional y cantonal⁶⁵, el 60% de los hogares eran pobres frente al 40% no pobre. En esta investigación se usaron las mismas ponderadores a nivel de cada cantón publicadas por el INEC, para estimar la pobreza por NBI en los 227 cantones del país y para una población de 16,7 millones habitantes en el año 2017.

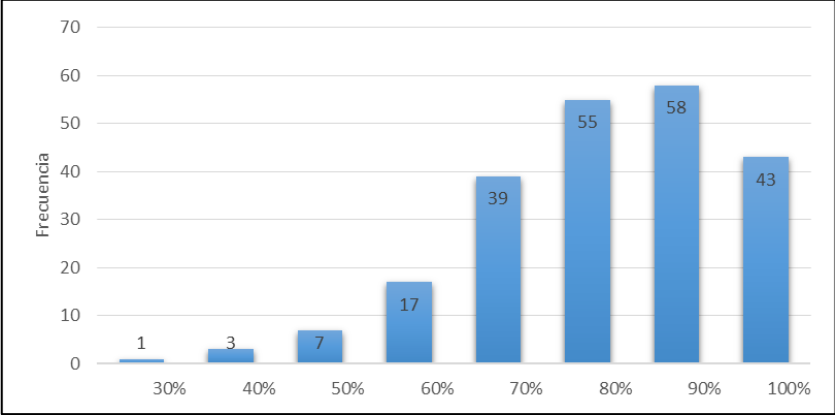
Gráfico 7. Población según nivel de pobreza por NBI. Fuente: Elaboración propia



A continuación, se puede observar la distribución cantonal del porcentaje de población pobre; el cantón Quito es el cantón con menor población pobre (29,7%), en tanto que el cantón Taisha en el oriente ecuatoriano tiene el mayor porcentaje de población pobre por NBI (98,6%); y, el promedio nacional es del 76,4%.

⁶⁵ INEC (2018): Disponible en: http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/POBREZA/NBI/NBI-FUENTE-CPV/acta_NBI_homologada.pdf. Comisión Especial Interinstitucional de Estadística de Indicadores del Censo de Población y Vivienda. Homologación de cálculo del indicador de pobreza por NBI, obtenido a partir del Censo de Población y Vivienda 2010. Acta de 9 de diciembre de 2011.

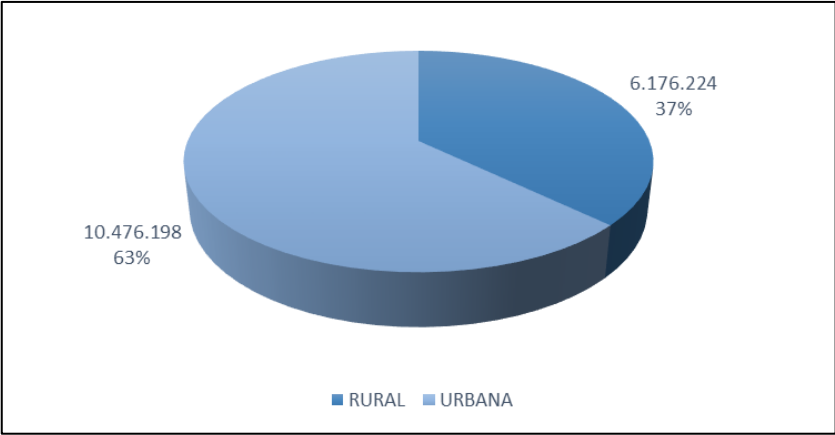
Gráfico 8. Distribución por número de cantones y porcentaje de pobreza por NBI. Fuente: elaboración propia



- Ruralidad

Para medir el grado de ruralidad del cantón se computó el porcentaje de población rural respecto a la población total (urbana y rural)⁶⁶. Al 2017, la población rural del Ecuador representa el 37%, equivalente a 6,2 millones de habitantes, tal como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 9. Población urbana y rural. Fuente: elaboración propia



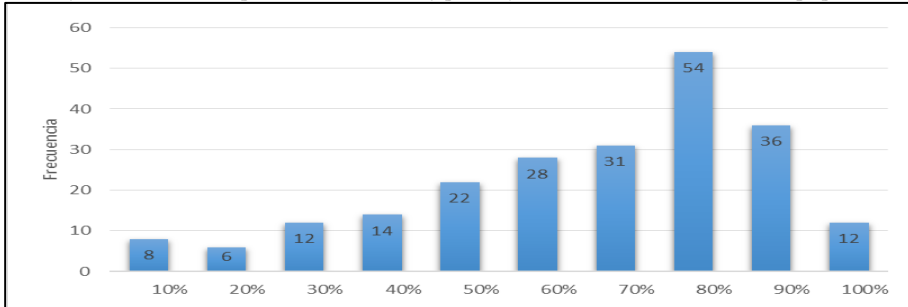
⁶⁶ INEC (2018): Disponible en: Glosario de Términos utilizados en el Censo de Población y Vivienda 2010, INEC, pp. 4.

<http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/270/download/5226>.

“Área Urbana: Es aquella en la cual se permiten usos urbanos y cuentan con, o se hallan dentro del radio de servicio de, infraestructura de: agua, luz eléctrica, aseo de calles y de otros de naturaleza semejante. Área Rural: Es una extensión razonable de territorio conformada por localidades identificadas por un nombre donde se encuentra un asentamiento de viviendas que pueden estar dispersas o agrupadas”.

Los cantones que tienen menos de un 10% de población que habita en sectores rurales son 8: Guayaquil, con un 3% aproximadamente, 81 mil habitantes de un total de 2.6 millones de personas; Manta, Machala, Isabela, Jaramijó, Durán, Gualaquillas y La Libertad. En contraste, los cantones que tienen más del 90% de población ubicada en sectores rurales, son 12: las Golondrinas, El Piedrero, Colta, Taisha, Guamote, Mera, Pangua, Nabón, Sigchos, Pucará, Deleg y Aguarico, tal como se puede ver en el siguiente gráfico.

Gráfico 10. Distribución por número de cantones y porcentaje de ruralidad. Fuente: elaboración propia.



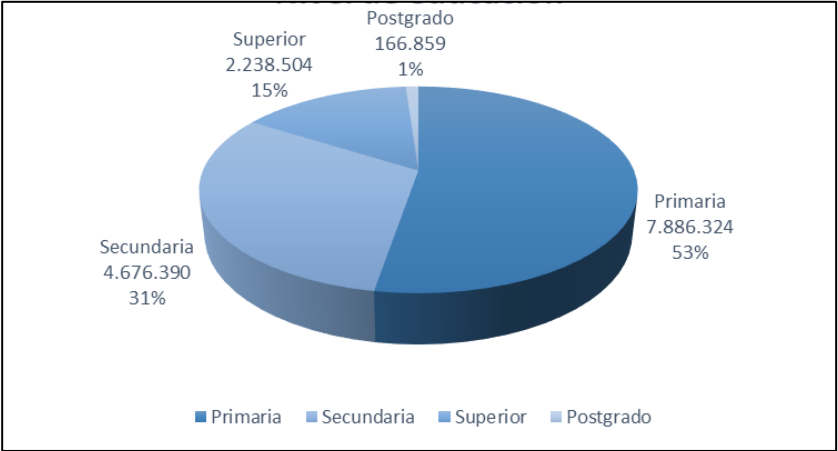
- Escolaridad

El nivel de escolaridad que se considera para esta investigación es el ratio de personas que han cursado lo que se conoce como instrucción secundaria, superior y posgrado⁶⁷ respecto al total de la población mayor a 18 años, que se considera es la población que efectivamente puede acceder a esos niveles de educación. En el gráfico a continuación se muestra la distribución de la población de acuerdo a los 4 principales niveles educativos. Es oportuno mencionar que la población mayor a 18 años al 2017 en el Ecuador se estima en 10,7 millones de habitantes, de los cuales 7,1 millones han recibido instrucción secundaria, superior y posgrado, lo que representa un 47% de la población mayor a 18 años.

⁶⁷ INEC (2018): Disponible en: Glosario de Términos utilizados en el Censo de Población y Vivienda 2010, INEC, pp. 11-12 - <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/270/download/5226>.

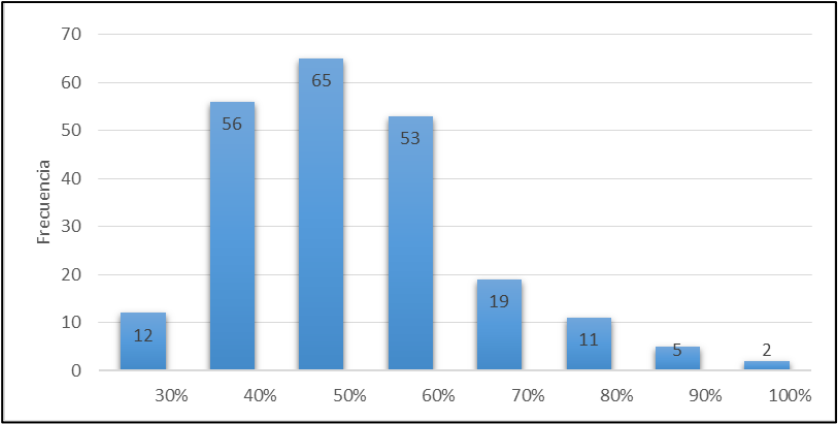
“El nivel de instrucción considera las equivalencias de los sistemas de educación anterior y vigente a la reforma educativa (enero 2010). Primaria: comprende la educación recibida de primero a sexto grado de instrucción. Secundaria: comprende la educación recibida de primero a sexto curso de educación media, exigidos como requisito para cursar estudios universitarios. Superior: se la imparte en Universidades y Escuelas Politécnicas, nacionales y extranjeras, luego de haber terminado el bachillerato. Postgrado: se refiere a las personas que luego de haber terminado el nivel de instrucción superior han continuado sus estudios para obtener por ejemplo Masterado/Maestría, Diplomado, PhD, etc”.

Gráfico 11. Nivel de educación. Fuente: elaboración propia



En el país, 12 cantones tienen el 30% o menos de su población con estudios secundarios, superior o posgrado: Pindal, Olmedo, Alausí, Sigsig, Suscal, Sozoranga, Sigchos, Guamote, Espíndola, Pichincha, Nabón y Pucará. En tanto que, en el otro extremo, sólo 2 cantones tienen más del 90% de su población con altos niveles de escolaridad (San Cristobal y Rumiñahui).

Gráfico 12. Distribución por número de cantones y porcentaje del nivel de escolaridad. Fuente: elaboración propia

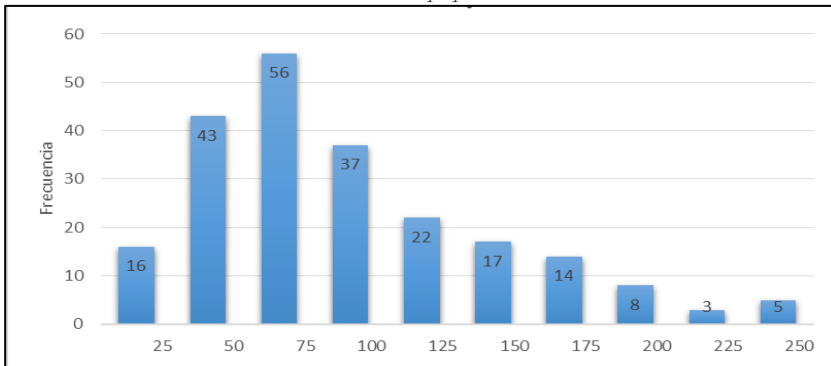


- Microempresas

Finalmente, la última variable que se incluirá en este análisis será el número de microempresas por 1000 habitantes (considerando la población mayor a 18 años). Como se indicó en el capítulo 2, en el Ecuador el 99.5% de las empresas son microempresas y para el 2017 existen aproximadamente 1,4 millones, lo que determina que el promedio nacional es de un poco más de 130 microempresas por 1000 habitantes. Del gráfico que sigue, se puede determinar que 16 cantones tienen menos de 25 microempresas por mil

habitantes: Nobol, Palenque, Eloy Alfaro, Juján, Pucará, Palestina, Lomas de Sargentillo, Santa Lucía, Guamote, Santa Elena, Putuayo, Taisha, Arajuno, Urbina Jado, Isidro Ayora y Colímes. Por otro lado, 5 cantones superan las 225 microempresas por 1000 habitantes: Rumiñahui, Loja, Manta, Isabela, Quijos.

Gráfico 13. Distribución por número de cantones y microempresas $\times$ 1000 habitantes. Fuente: elaboración propia

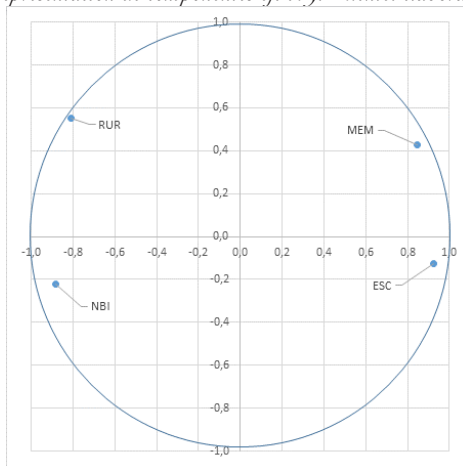


Para facilidad de presentación de resultados se usarán los siguientes acrónimos:

- Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI).
- Porcentaje de población rural (RUR).
- Nivel de escolaridad (ESC).
- Número de microempresas por mil habitantes mayores a 18 años (MEM).

En el siguiente gráfico de componentes se pueden observar las 4 variables analizadas, cuya posición está dada por la matriz de componentes o también conocida como matriz de pesos; e indica la carga que tiene cada variable sobre los 2 factores o componentes principales, de modo que los factores con pesos más elevados (en términos absolutos) indican una relación estrecha con las variables. Gráficamente, mientras más cercanas al círculo unidad, las variables aportan con mayor información a los componentes.

Gráfico 14. Representación de componentes eje x-y. Fuente: elaboración propia

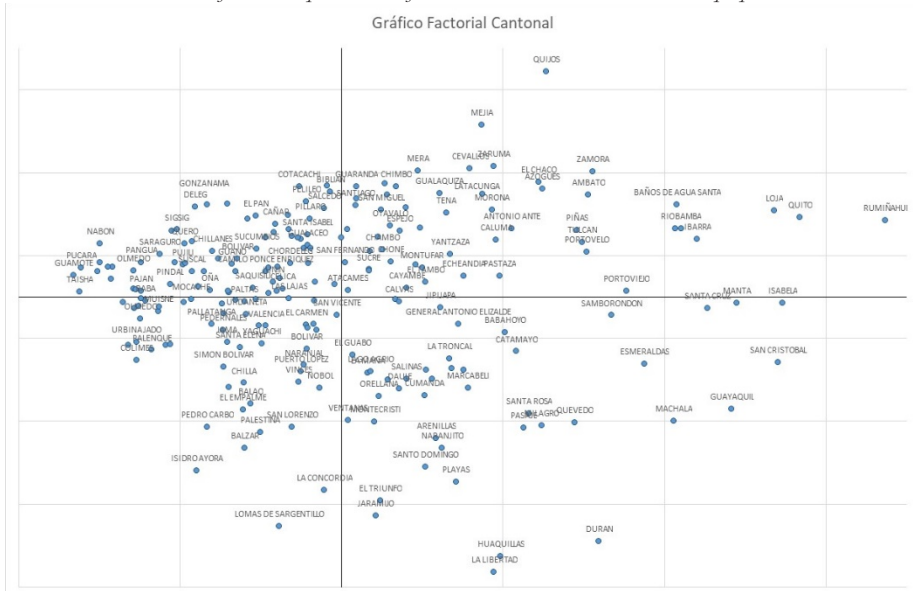


Recordemos que el primer componente (eje x) será el más importante por ser el que explica mayor porcentaje de la varianza de los datos. Para interpretar su significado consideraremos la distribución de las variables en el gráfico y los pesos y signos que les corresponden. Se puede comprender que aquellos cantones (individuos) ubicados a la derecha del gráfico serán aquellos con mayor número de microempresas por mil habitantes (MEM) y mayor nivel de escolaridad (ESC); por lo que, por las sinergias asociadas a dichas variables se puede pensar que corresponderán a cantones con menor grado de vulnerabilidad en términos socioeconómicos. En tanto, que los cantones ubicados a la izquierda del gráfico tienen mayor porcentaje de población rural (RUR) y mayor nivel de pobreza, de acuerdo a las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), lo que redundará en cantones con mayor grado de vulnerabilidad en términos socioeconómicos.

Para el caso del segundo factor (eje y), el nivel de ruralidad RUR sería el que más peso trae en el componente 2 (0,551), seguido por el número de microempresas MEM (0,430). Aun cuando estos pesos son moderados (recordar que el rango está entre 0 y 1), podemos decir que cantones ubicados en el cuadrante superior izquierdo tendrán más ruralidad y aquellos ubicados en el cuadrante superior derecho tendrán mayor número de microempresas. En contraste, el nivel de pobreza NBI como el nivel de escolaridad ESC no se relacionan significativamente con este componente, pues sus pesos factoriales son bajos (-0,222 y -0,125 respectivamente). En otras palabras, no aportan importantemente a la interpretación de este segundo componente.

La nube de puntos correspondiente a los individuos (cantones) representados en estos nuevos componentes suele ser de mejor lectura que la representación p-dimensional (el número de variables originales). No obstante, dado que vamos a graficar 221 puntos (cantones) la nube podría lucir algo densa (aunque existe la posibilidad de identificar cada uno de ellos a través de sus coordenadas). Empero, se expone a continuación el gráfico de cantones con los puntos individuales, en el cual se puede observar que más allá de la interpretación estadística descrita en los dos párrafos anteriores, la interpretación intuitiva de aquellos conocedores de la realidad socioeconómica nacional y particular de cada cantón se corresponde con la teórica producto de la aplicación de este análisis estadístico

Gráfico 15. Representación factorial cantonal. Fuente: elaboración propia



En el gráfico se puede distinguir que los cantones grandes como Quito, Guayaquil y las cabeceras cantonales de cada provincia se ubican en el lado derecho del gráfico donde hemos dicho están los cantones menos vulnerables en términos socio-económicos, ajustándose a la interpretación dada de los factores principales. Del mismo modo, cantones pequeños como Taisha o Déleg se ubican en el cuadrante superior izquierdo donde se localizan los cantones con mayor índice de pobreza y ruralidad. Posteriormente, cuando se complementa este análisis con el Análisis Cluster, retomaremos el gráfico factorial cantonal para distinguir grupos de cantones que se agrupan por sus características de similitud o disimilitud.

A través del ACP, se logró reducir un número de variables que permiten caracterizar cada uno de los cantones por sus condiciones socioeconómicas, de 65 a 4 variables: Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), Porcentaje de población rural (RUR), Nivel de escolaridad (ESC) y Número de microempresas por mil habitantes mayores a 18 años (MEM).

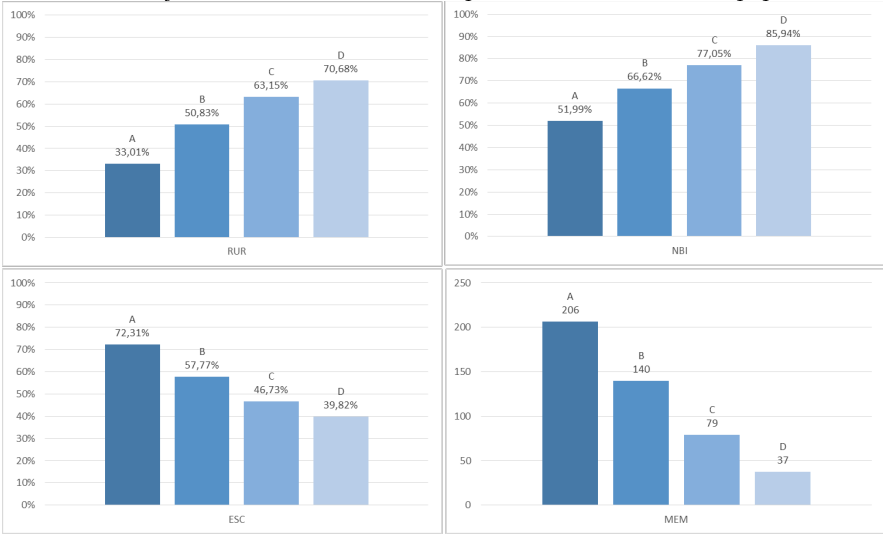
Para el caso concreto del análisis cluster o de conglomerados, lo que se busca es agrupar a los cantones en función de la similitud existente entre ellos. La tabla a continuación muestra los valores finales de los centros de clusters, los mismos que reflejan los atributos de cada conglomerado. Con esto se ha logrado caracterizar a los cantones del Ecuador en función de estas 4 variables indicadas con anterioridad.

Tabla 31. Centros de clusters finales. Fuente: elaboración propia

	Cluster			
	A	B	C	D
RUR	,3301	,5083	,6315	,7068
NBI	,5199	,6662	,7705	,8594
ESC	,7231	,5777	,4673	,3982
MEM	206	140	79	37

Manteniendo el orden de la asignación de los clusters (de A a D), podemos distinguir en los gráficos siguientes dos tipos de tendencias en las variables que definen los conglomerados. En el caso del nivel de ruralidad y de pobreza tienen una tendencia creciente, en tanto que para el nivel de escolaridad y microempresas la tendencia es al contrario, decreciente.

Gráfico 16. Características de los clusters por variables. Fuente: elaboración propia

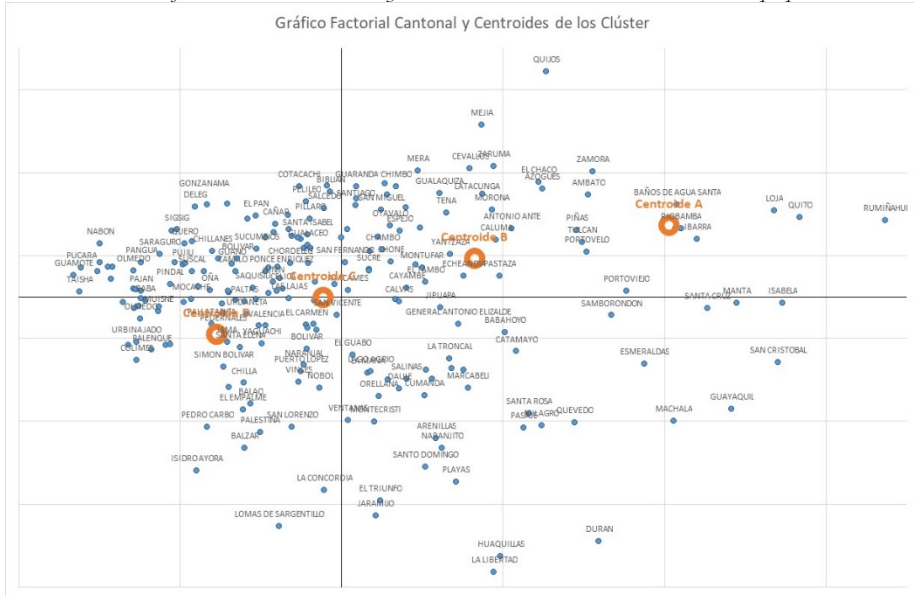


Combinando estos resultados podemos interpretar que los cantones que pertenecen a los cluster A y B son los menos vulnerables y los cluster C y D, en contraste, son los más vulnerables. Por ejemplo, de acuerdo a la tabla anterior, los cantones que se agrupan en el cluster A tienen bajos niveles de ruralidad (alrededor del 33,01%), un bajo porcentaje de población pobre (alrededor del 51,99%), un alto nivel de escolaridad (alrededor del 72,31%) y un mayor número de microempresas por mil habitantes (alrededor de 206). En el otro polo, el cluster D tiene un alto porcentaje de gente ubicada en áreas rurales (alrededor del 70,68%), un alto nivel de pobreza (alrededor del 85,94%), un bajo porcentaje de escolaridad (alrededor del 39,82%) y un menor número de microempresas (alrededor de 37). Este ejercicio se puede repetir para los otros cluster (B y C), considerando los valores de la tabla anterior.

Para mirarlo gráficamente, nos apoyamos en el gráfico factorial cantonal que se obtuvo como resultado del ACP. Intuitivamente, se puede deducir que las nubes que

componen cada cluster y cuyos centroides están marcados en el gráfico de color naranja no resultan ser regulares (círculos o elipses, etc.). Más adelante, cuando identifiquemos a que cluster pertenece cada cantón, veremos la forma real de la nube.

Gráfico 17. Factorial cantonal y centroides de los clusters. Fuente: elaboración propia



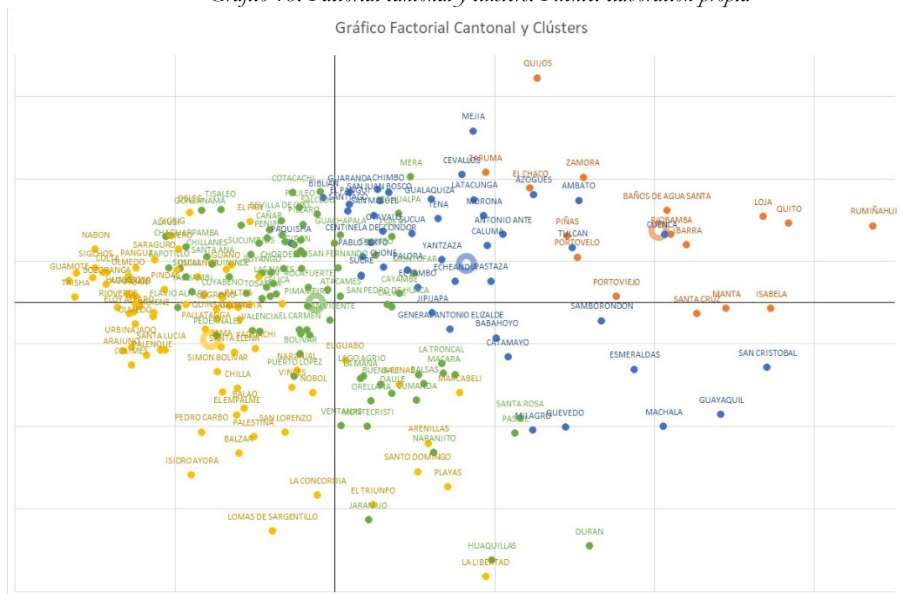
Finalmente, se presenta el número de cantones que pertenecen a cada *cluster*. De los 221 cantones del Ecuador, 60 pertenecen a los cantones menos vulnerables (*cluster A y B*) y los 161 cantones restantes pertenecen a los cantones más vulnerables en los términos socioeconómicos expuestos en esta investigación (*cluster C y D*).

Tabla 7. Número de casos en cada cluster. Fuente: elaboración propia

Cluster	A	16
	B	44
	C	85
	D	76
Válidos		221
Perdidos		0

A continuación, se muestra en el gráfico factorial con un color diferente para cada cantón en función al grupo al que pertenece.

Gráfico 18. Factorial cantonal y clusters. Fuente: elaboración propia



3.2 ANÁLISIS GEOGRÁFICO Y CARTOGRAFÍA TEMÁTICA

A fin de establecer la unidad territorial en la que se va a representar la información geográfica de análisis, se requiere contar con la cartografía base de la División Político Administrativa, habitualmente llamada por sus siglas DPA.

De acuerdo con el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y descentralización (COOTAD)⁶⁸, que manifiesta en su Art. 10 que “el Estado ecuatoriano se organiza territorialmente en regiones, provincias, cantones y parroquias rurales”, estableciendo la posibilidad de constituirse adicionalmente en regímenes especiales de gobierno, por razones de “conservación ambiental, étnico culturales o de población”.

El INEC para sus fines emplea la división territorial en Provincias, Cantones, Cabeceras Cantonales y Parroquias Rurales, definidas como:

Las Provincias: circunscripciones territoriales integradas por los cantones que legalmente les correspondan. A partir de la expedición del COOTAD, en octubre de 2010, las provincias que se crearen deberán tener una población residente de al menos el 3% de la población total nacional, una extensión territorial de al menos 10.000km², y los cantones que la conformen deberán contar con al menos 10 años de creación.

Cantones: circunscripciones territoriales conformadas por parroquias rurales y la cabecera cantonal con sus parroquias urbanas. A partir de la expedición del COOTAD, los cantones que se crearen deberán tener una población residente de al menos 50.000 habitantes de los cuales al menos 12.000 sean residentes en la cabecera cantonal, y la

⁶⁸ Registro Oficial del Ecuador (2018). Suplemento 303 de 19-oct.-2010. Última modificación: 16-ene.-2015. Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD).

parroquia o parroquias rurales que la conformen deberán contar con al menos 10 años de creación.

Parroquias rurales: circunscripciones territoriales integradas a un cantón a través de ordenanza expedida por el respectivo concejo municipal o metropolitano. A partir de la expedición del COOTAD, las parroquias que se crearen deberán tener una población residente no menor a 10.000 habitantes, de los cuales al menos 2.000 deberán estar domiciliados en la cabecera parroquial.

Si bien la ley menciona la organización territorial de los cantones en parroquias rurales, cabecera cantonal y parroquias urbanas, no menciona los requisitos para la creación o delimitación de estas últimas, por lo cual la atribución y requisitos para su definición dependen exclusivamente de los Concejos Municipales.

Cabe indicar que no todas las municipalidades del país tienen el mismo grado de definición en cuanto a sus parroquias urbanas, por lo cual ha sido complicado utilizarlas en la cartografía estadística a nivel nacional. Por ello, dicha cartografía está circunscrita hasta el nivel de cabecera cantonal (Valle, 2015).

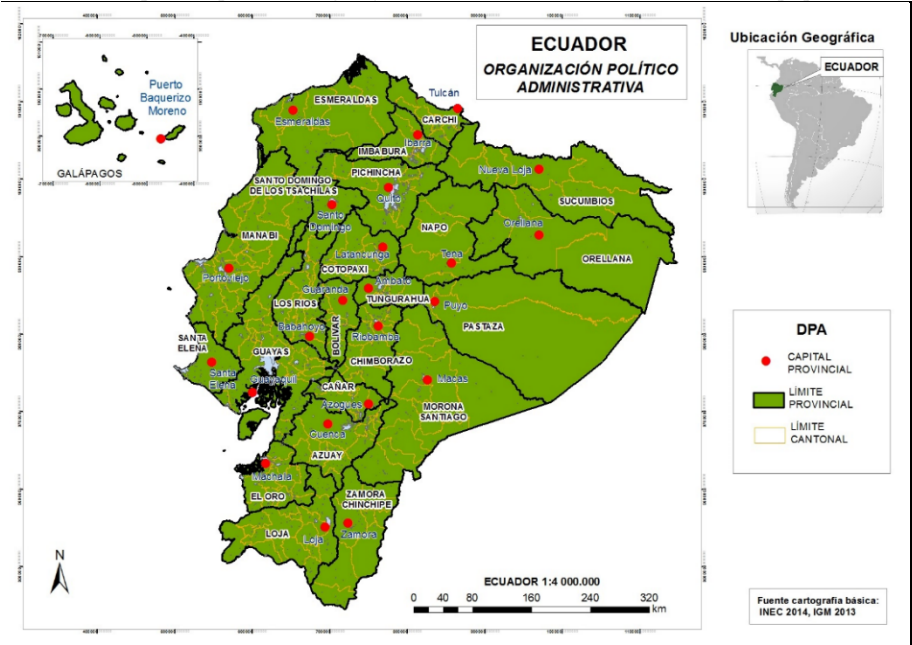
La asignación del Código de una localidad dentro del esquema de la DPA del país es establecida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), de acuerdo al Clasificador Geográfico Estadístico y en concordancia a la Ley de Fijación de Límites Territoriales Internos, publicada en Registro Oficial Nro. 934 del martes 16 de abril de 2013. En esta Ley se indica en el Art. 13, literal h) “Son funciones del Comité Nacional de Límites Internos..., h) Mantener actualizada la información de la División Político Administrativa”.

La cartografía temática generada es el producto de la representación de los resultados de los grupos de cantones resultantes del Análisis Cluster, en función de sus características socioeconómicas y los indicadores que reflejan el comportamiento de las cooperativas de ahorro y crédito (sector financiero popular y solidario) y de la banca privada en cada uno de los cantones.

A fin de representar la mayor información dentro del mapa, se asignan símbolos de acuerdo a la jerarquía y valores predeterminados dentro de la leyenda contenida en el mapa. De esta forma se transmite la información geográfica de modo visual y se logra crear representaciones óptimas en función de la información a mostrar.

Los primeros resultados de la cartografía temática de esta investigación, y que sirven como punto de partida para demostrar las hipótesis planteadas, se presentan a continuación. Los mapas 2 (con relieve) y 3 (sin relieve) tienen relación con la división político-administrativa (DPA) del Ecuador y permiten identificar con claridad los límites y los nombres de las provincias y los cantones (capitales de provincias).

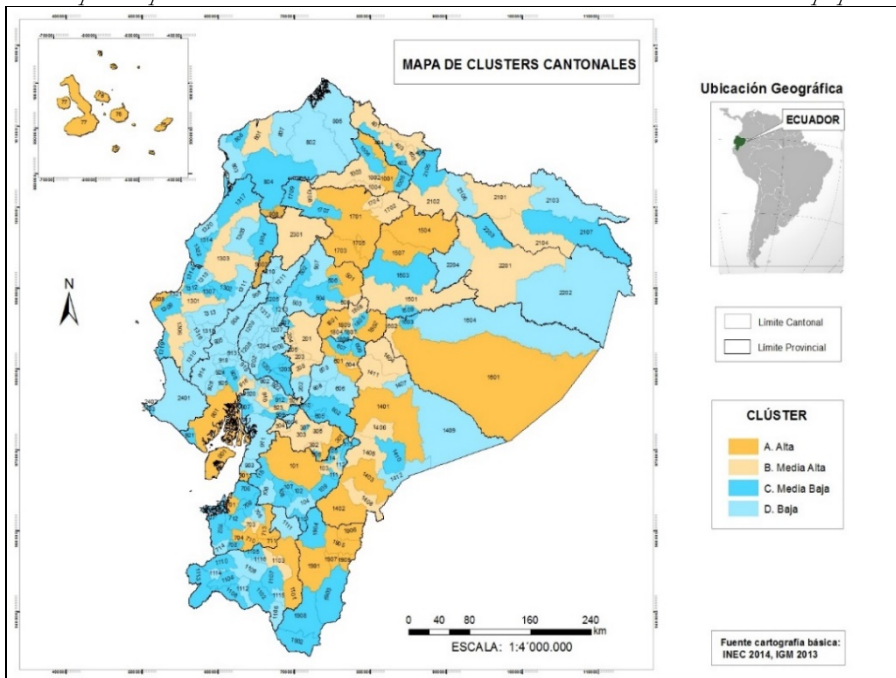
Mapa 2. Mapa Relieve Organización Político-Administrativa. Fuente: elaboración propia



En el mapa 3, se logran representar áreas afines de acuerdo a la asignación de los 4 *clusters* cantonales, en función de su condición socioeconómica, de la siguiente manera:

- **Cluster A:** Condición socioeconómica **Alta**
- **Cluster B:** Condición socioeconómica **Media Alta**
- **Cluster C:** Condición socioeconómica **Media Baja**
- **Cluster D:** Condición socioeconómica **Baja**

Mapa 3. Representación individual de Cluster Cantonales a nivel nacional. Fuente: elaboración propia



A lo largo de este capítulo se ha descrito el proceso metodológico usado en esta investigación y se han obtenido algunos resultados sustanciales a partir de las técnicas estadísticas utilizadas que sirven de base para profundizar el estudio sobre inclusión económica y financiera “genuina” en el siguiente capítulo. Es importante señalar que a través del ACP se logró identificar a 4 variables relevantes de las 65 utilizadas, con un grado alto de significancia estadística que permiten caracterizar socioeconómicamente a los diferentes cantones del Ecuador: Pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), Porcentaje de población rural (RUR), Nivel de escolaridad (ESC) y Número de microempresas por mil habitantes mayores a 18 años (MEM). Los resultados de esta caracterización cantonal tienen concordancia con las condiciones socioeconómicas reales que se reflejan en dichos territorios.

De igual manera, otro resultado importante obtenido del análisis estadístico es que a través del Análisis Cluster se obtuvo la agrupación de los 221 cantones del Ecuador en 4 cluster, de los cuales, 60 cantones se agruparon en los cluster A y B caracterizados por constituirse por cantones con menor nivel de vulnerabilidad socioeconómica y 161 cantones se agruparon en los clusters C y D caracterizados por constituirse por cantones con mayor nivel de vulnerabilidad socioeconómica. Cabe señalar que el cantón es la unidad política administrativa utilizada en esta investigación para representar geográficamente a los territorios, es por esta razón, que su caracterización en términos socioeconómicos es fundamental para el entendimiento de los procesos de inclusión económica y financiera entre bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, así como, en identificar la profundidad de alcance de los mismos.

CAPÍTULO 4

INCLUSION ECONÓMICA Y FINANCIERA “GENUINA”: PROFUNDIDAD DE ALCANCE ENTRE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO Y LA BANCA PRIVADA

4.1 EVOLUCIÓN Y CARACTERÍSTICAS DE LAS VARIABLES UTILIZADAS

Los resultados del trabajo empírico apuntan a contrastar las diferencias existentes en los procesos de inclusión económica y financiera que realizan las entidades cooperativas de ahorro y crédito frente a los bancos privados en Ecuador. La “profundidad de alcance” es un elemento fundamental para identificar cuál de los dos tipos de instituciones financieras (IFIs) realiza un proceso “genuino” de inclusión (mayor eficacia), es decir, llega a los territorios que generalmente, por sus condiciones socioeconómicas o por prácticas de “redlining” (Freixas y Roche, 1997), son excluidos del acceso a los servicios financieros, principalmente el ahorro y crédito. Para lo cual, se realiza un análisis comparado entre bancos privados y las cooperativas de ahorro y crédito (COACs) de su alcance a nivel cantonal (zonas geográficas de acuerdo a DPA del país), en términos de profundidad financiera.

Para ello, se ha tomado como fuente la información disponible de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) respecto a los saldos de cartera (por tipo) y depósitos, número de operaciones y sujetos de crédito y depositantes reportados por las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COACs). Por otra parte, la fuente de información del sistema financiero equivalente de cartera y depósitos es reportado por los bancos privados a la Superintendencia de Bancos (SB). Dicha información corresponde a las instituciones financieras distribuidas en 26 bancos privados y 946 cooperativas de ahorro y crédito en el año 2012⁶⁹; y, 23 bancos⁷⁰ y 696 cooperativas de ahorro y crédito en el año 2017⁷¹ y que se encuentra desagregada a nivel cantonal. El periodo de análisis toma en consideración dos puntos de corte de la información estadística para los dos tipos de instituciones financieras: junio de 2012 y junio de 2017.

Las variables de comparación son las siguientes:

- Cluster A-B: constituye el grupo de cantones a los cuales, de acuerdo a los resultados del Análisis Cluster, corresponde una condición socioeconómica cantonal Alta y Media Alta. Es decir, se agruparon los cantones de los clusters A y B (ver mapa 4).

⁶⁹ SEPS (2013): Disponible en:

<http://www.seps.gob.ec/documents/20181/100553/Rendicion+de+cuentas+2013.pdf/d33b465b-e380-4665-919c-28a9d049ee12?version=1.0>

⁷⁰ Superintendencia de Bancos (2018): Disponible en:

http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=415.

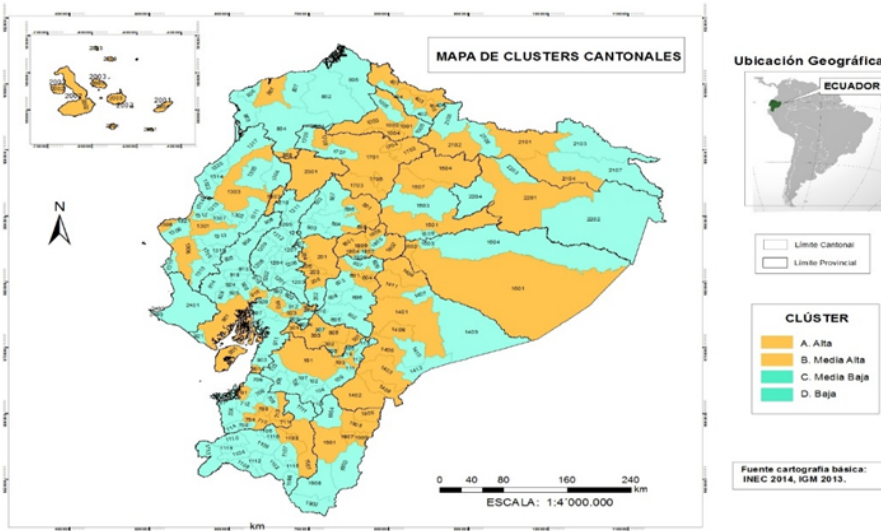
⁷¹ SEPS (2017): Disponible en:

<http://www.seps.gob.ec/documents/20181/584491/Informe+5+an%C3%83os+de+gesti%C3%81n+2012-2017.pdf/7be16704-446b-4a1a-ad6d-0470e128d9e7?version=1.0>.

- Cluster C-D: constituye el grupo de cantones a los cuales, de acuerdo a los resultados del Análisis Cluster, corresponde una condición socioeconómica cantonal Media Baja y Baja. Es decir, se agruparon los cantones de los clusters C y D (ver Mapa 4).

Mapa 4. Representación de Cluster Cantonales agrupados AB Y CD a nivel nacional.

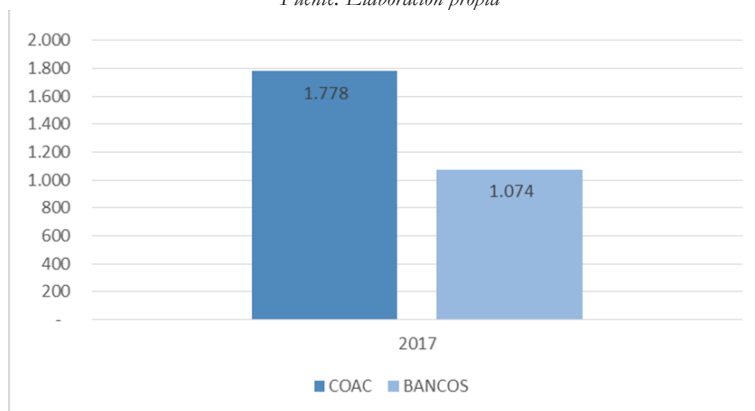
Fuente: Elaboración propia



- Puntos de Atención: Otra variable de interés para distinguir la profundidad de alcance a nivel territorial que alcanzan las instituciones financieras (IFIs), bancos privados o cooperativas de ahorro y crédito, en cada cantón, es el número de puntos de atención; entendiéndose que son los lugares a nivel territorial en donde la institución ofrece sus servicios financieros, principalmente ahorro y crédito. Para esta variable se consideraron las oficinas matrices, agencias y sucursales de las IFIs para guardar coherencia con la definición expuesta; y por tanto, se excluyen otros puntos tales como cajeros automáticos, corresponsales no bancarios, etc., que no prestan todos los servicios.

Gráfico 20. Puntos de atención de bancos privados y COACs.

Fuente: Elaboración propia



En el gráfico previo se puede distinguir que existe un mayor número de puntos de atención distribuidos en el territorio nacional por parte de las instituciones del sector financiero de la economía popular y solidaria (1.778) en contraste con los 1.074 puntos de atención de las instituciones financieras convencionales.

- **Cartera de Crédito:** en este caso se entiende por cartera de crédito el conjunto de operaciones producto de un compromiso en el cual una persona recibe una cantidad de dinero de la institución financiera por un tiempo determinado, y acepta pagar intereses⁷². En el caso ecuatoriano, la cartera de crédito para el periodo analizado está dividida en cuatro categorías de crédito: consumo, comercial, vivienda y microcrédito. La suma de estas categorías nos arroja el saldo total de la cartera de crédito por institución financiera. Entre junio del 2012 y junio del 2017 el saldo de la cartera de crédito de los bancos privados creció a un ritmo más acelerado que sus propias captaciones, esto es: 42,6%. Por otro lado, las colocaciones (cartera de crédito) de las COACs presentaron un crecimiento proporcional al de sus depósitos. En el gráfico a continuación se pueden observar sus valores nominales y se enfatiza la diferencia entre los dos tipos de IFIs: la relación del saldo de la cartera de crédito entre bancos privados y COACs es de 3 a 1.

⁷² Glosario de términos financieros: <https://www.banecuador.fin.ec/glosario-de-conceptos-basicos/>.

Gráfico 21. Cartera de crédito de bancos privados y COACs.

Fuente: Elaboración propia

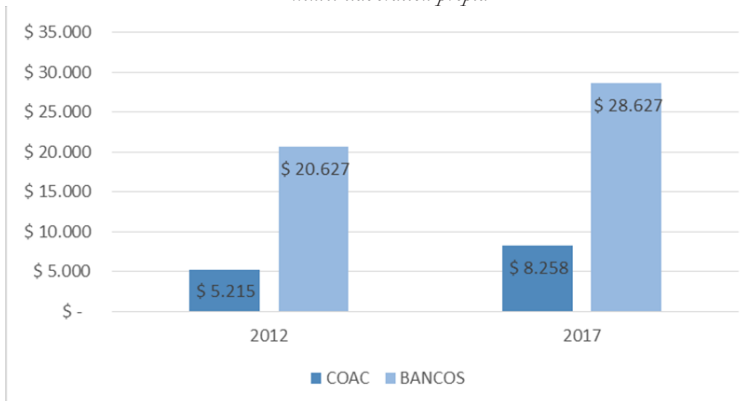


- Depósitos: se refiere al saldo total de las obligaciones a cargo de las IFIs derivadas de la captación de recursos del público mediante los diferentes mecanismos autorizados. Estas obligaciones consisten en custodiar y devolver el dinero recibido⁷³ con intereses, de ser el caso.

A continuación, se muestra un comparativo entre lo que reportaron los bancos privados y las COACs a junio de 2012 y junio 2017. Destaca principalmente el crecimiento presentado entre el 2012 y 2017 de las captaciones de las COACs, que alcanzaron el 58,4% versus el 38,8% de crecimiento de los depósitos de la banca privada en el mismo periodo.

Gráfico 22. Depósitos de bancos privados y COACs.

Fuente: elaboración propia



⁷³ De acuerdo a la RESOLUCIÓN No. SEPS-IGT-ISF-ITICA-IGJ-2016-226 donde se expide el “CATÁLOGO ÚNICO DE CUENTAS”, p. 196.

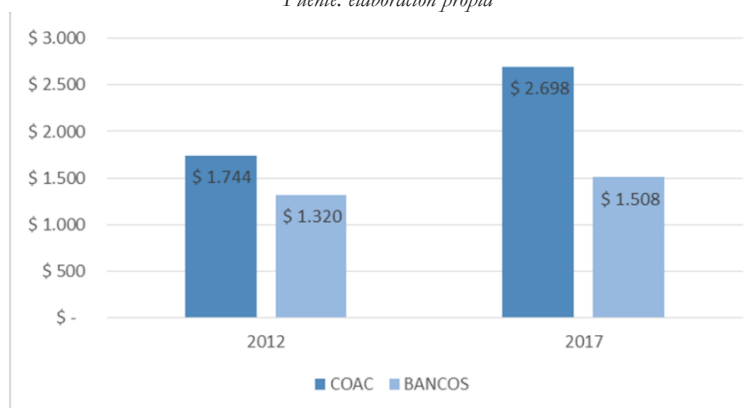
- Cartera de Microcrédito: corresponde al saldo total de la cartera de microcrédito, teniendo en cuenta que, de conformidad con las normas que regulan la segmentación de la cartera de crédito de las entidades del sistema financiero nacional, el microcrédito es:

el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.

Entre el 2012 y 2017, el microcrédito tuvo un comportamiento bastante disímil entre las COACs y los bancos privados. En términos de crecimiento, los microcréditos otorgados por las COACs han crecido en un 54,7% en ese periodo de cinco años. En tanto que los bancos tan solo tuvieron un aumento del 14,2%. Incluso en términos absolutos, los 1.508 millones de dólares que colocó la banca representan el 56% del total colocado como cartera de microcrédito por parte de las cooperativas a junio de 2017 (USD. 2.698 millones).

Gráfico 23. Cartera de microcrédito de bancos privados y COACs

Fuente: elaboración propia



- Profundización Financiera: para esta investigación, el indicador de profundización financiera tiene que ver con la relación entre la cartera de crédito y las obligaciones (depósitos) a cargo de las IFIs, tanto de bancos privados como de cooperativas de ahorro y crédito. Este indicador permite analizar cuánto del ahorro captado es canalizado en crédito, siendo este último el servicio financiero principal en cualquier proceso de desarrollo económico e inclusión financiera.

En la tabla 8 se puede observar como en el periodo de junio 2012 a junio 2017 el índice de profundización financiera total ha tenido una disminución tanto en bancos privados como en COACs. Sin embargo, en el análisis por clusters territoriales las diferencias son significativas. Los bancos privados tienen una disminución, en puntos porcentuales, de su participación en profundización financiera en todos los clusters

durante el periodo analizado. En tanto que, las COACs tienen una variación positiva muy importante de su participación en profundización financiera en los clusters cuyas características corresponden a una condición socioeconómica cantonal Media Baja y Baja.

Tabla 8. Profundización Financiera 2012-2017: Bancos Privados (BP) y COACs

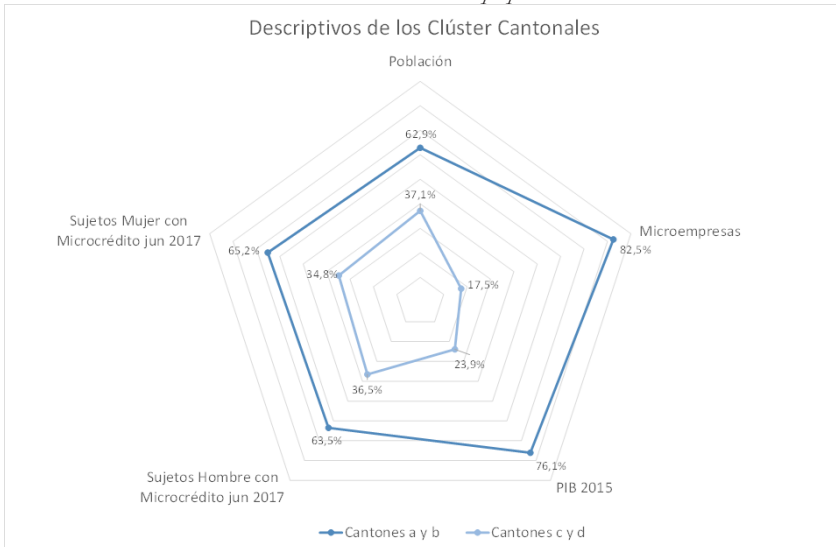
PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA	COAC 2012	COAC 2017	BP 2012	BP 2017
Cluster a y b	81,6%	68,9%	75,7%	74,8%
Cluster c y d	104,0%	126,8%	131,5%	69,0%
Profundización total	85,6%	72,5%	85,6%	74,5%
VARIACIÓN POR CLÚSTER	COAC (%2017-%2012)		BP (%2017-%2012)	
Cluster a y b	-12,7%		-0,8%	
Cluster c y d	22,8%		-62,5%	

4.2 INCLUSIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA “GENUINA” EN EL ECUADOR

Los resultados del estudio empírico realizado en esta investigación, permiten identificar diferencias marcadas a nivel territorial (cantonal) sobre la presencia (inclusión económica y financiera) de bancos privados y COACs. La segmentación en cluster de cantones en función de sus características socioeconómicas (A-B y C-D) permite evidenciar el enfoque de “profundidad de alcance” que tiene cada una de las IFIs en estudio. En el gráfico 39, se presentan algunas características que marcan diferencias entre los diferentes cluster cantonales, siendo el grupo de cantones que se encuentran en A y B, los que tienen mayor población, un mayor número de microempresas, generan mayor Producto Interno Bruto y captan el mayor porcentaje de microcrédito, tanto para hombres como para mujeres, en comparación con el grupo de cantones que se encuentran en C y D.

Gráfico 23. Descriptivo de los clusters cantonales.

Fuente: Elaboración propia



El grado de “profundidad de alcance”, en términos de inclusión económica y financiera “genuina”, se evidencia cuando las estrategias de las IFIs dan cuenta que su enfoque se encamina a cubrir los cantones en condiciones menos favorables, es decir los cluster cantonales C y D, y a los segmentos generalmente excluidos del crédito, como las microempresas, a través del microcrédito. A continuación, se presentan las diferencias existentes, en términos de “profundidad de alcance”, entre bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, con base en las variables seleccionadas para este estudio.

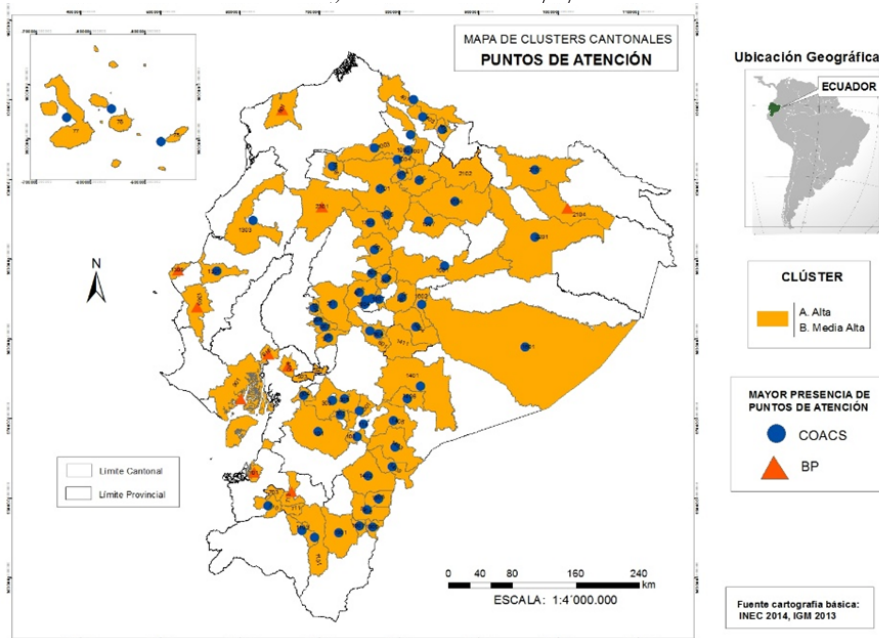
4.2.1 Puntos de Atención

A lo largo del territorio ecuatoriano, las IFIs han abierto diferentes tipos de puntos de atención para la población, como oficinas matrices, agencias y sucursales. Esta característica de presencia física en el territorio tiene mucha relación con los servicios financieros que ofertan, pero, sin duda alguna, tiene una estrecha relación con los dos principales servicios financieros, el ahorro y el crédito. La necesidad de conocer físicamente a los clientes (en el caso de los bancos privados) o socios (en el caso de las COACs) es un factor muy arraigado en la cultura financiera del Ecuador.

Con base en la información de localización geográfica obtenida para esta investigación, consolidada a junio de 2017, se pudieron evidenciar las diferencias que existen entre bancos y COACs con relación a su presencia, a través de los puntos de atención, en los diferentes cantones del país. A fin de representar las diferencias y contrastes de los indicadores cantonales sobre los puntos de atención, se asignaron valores de 1–0 de acuerdo a la información predominante. Así, por ejemplo, si el número de puntos de atención de COACs en el cantón es mayor que el de los bancos privados (BP), se asignaría como valor “1” y si el número de puntos de atención de bancos privados es mayor que el de COACs, se asignaría el valor “0”. En los mapas, se representaron estos valores con simbología de acuerdo a la mayor presencia de la información clasificada. Los resultados claramente reflejan que en la mayoría de los cantones, los puntos de atención de las COACs superan a los de la banca privada.

Sin embargo, los bancos privados tienen una mayor presencia física (puntos de atención) que las COACs en varios cantones importantes del país como por ejemplo, Guayaquil, Manta, Machala, Esmeraldas, entre otros, cuya condición socioeconómica cantonal es Alta y Media Alta, es decir, pertenecientes a los clusters A y B (ver Mapa 5)

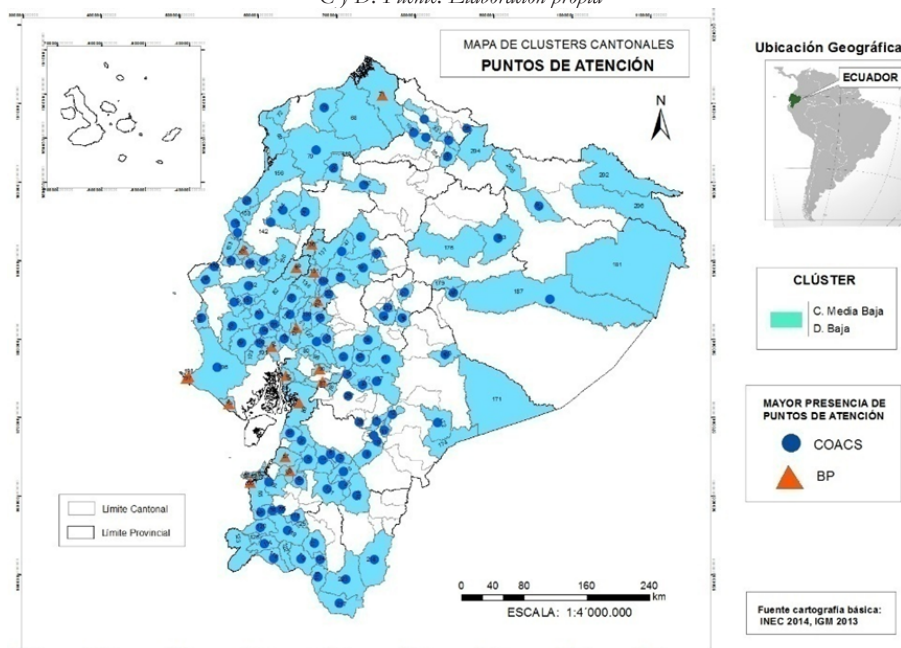
Mapa 5. Representación de valores asignados por la presencia de puntos de atención en COACs Y BP en cluster A y B. Fuente: Elaboración propia



Por otro lado, en los cantones cuya condición socioeconómica se caracteriza como Media Baja y Baja, es decir, los cantones de los clusters C y D, las COACs tienen una presencia significativamente mayor a la de los bancos privados (ver Mapa 6).

En términos de inclusión económica y financiera “genuina”, se demuestra que la “profundidad de alcance” de las COACs, es decir su presencia a través de sus puntos de atención, alcanza el 88% de los cantones del país frente al 55% de la banca privada. Sin embargo, lo más relevante es que de los 161 cantones que tienen condición socioeconómica caracterizada como Media Baja y Baja (clusters C y D), las COACs tienen presencia en 141 cantones y superan en número de puntos de atención a los bancos privados en la mayoría de estos cantones, los bancos privados sólo superan a las COACs en 15 cantones.

Mapa 6. Representación de valores asignados por la presencia de puntos de atención en COACs Y BP en cluster C y D. Fuente: Elaboración propia



4.2.2 Cartera de Crédito

Para que el saldo de cartera de crédito total –tanto de bancos privados como de COACs– pueda ser comparable en los dos cortes de períodos de tiempo utilizados en esta investigación (junio 2012 y junio 2017), incluye las cuatro categorías de crédito usadas en el país y que están agregadas en: consumo, comercial, vivienda y microcrédito.

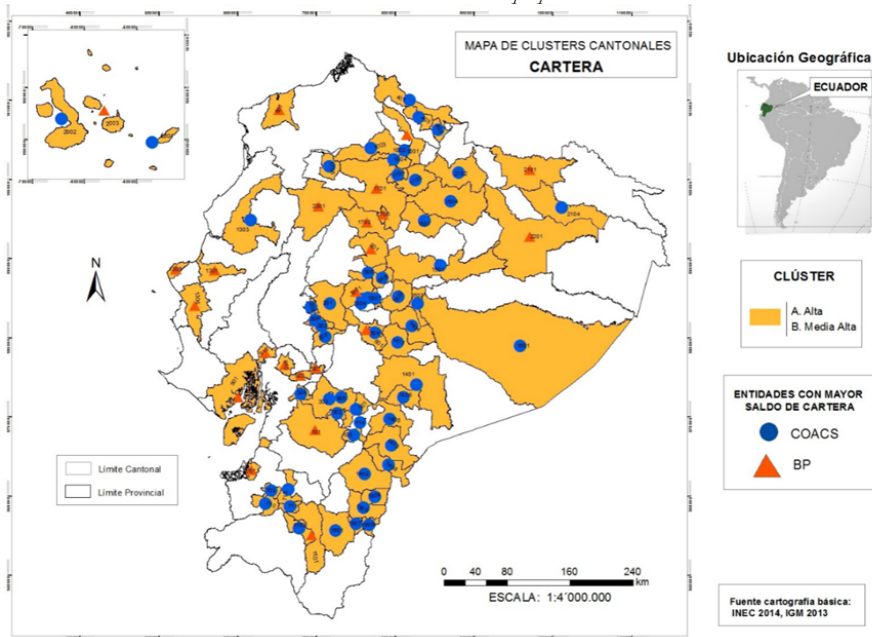
En los siguientes mapas, se pueden contrastar los saldos de la cartera de crédito a nivel territorial de bancos privados y COACs. Al igual que los mapas presentados en el apartado anterior, la representación geográfica utilizada permite representar valores con simbología de acuerdo a la mayor presencia de la información clasificada. Para este caso, en los cantones en los que el saldo de cartera de crédito, comparado entre bancos privados y COACs, es superado por uno u otro grupo de IFI, tiene un símbolo distintivo cada uno de estos grupos. Por otro lado, en el mapa 8 se encuentran representados los cantones cuya condición socioeconómica está caracterizada como Alta y Media Alta (clusters A y B), mientras que, en el mapa 9 se encuentran representados los cantones que representan un condición socioeconómica Media Baja y Baja (clusters C y D).

En términos de inclusión económica y financiera “genuina”, se demuestra que la “profundidad de alcance” de las COACs, a nivel cantonal, es mayor que la de la banca privada. El saldo total de la cartera de crédito en cada uno de los cantones del país, a junio de 2017, refleja que en 159 cantones los saldos de la cartera de crédito de las COACs superan al saldo de los bancos privados, quienes tienen un saldo mayor de cartera de crédito sólo en 53 cantones.

Por otro lado, en el mapa 7 se puede ver la que la presencia de los bancos privados – en términos de su saldo de cartera de crédito– es importante en los cantones cuya situación socioeconómica es Alta y Media Alta (clusters A y B). De hecho, en el 37% de estos cantones los saldos de la cartera de crédito de los bancos privados supera al de las COACs.

Mapa 7. Representación de cartera de crédito de COACs y BP en cluster A y B.

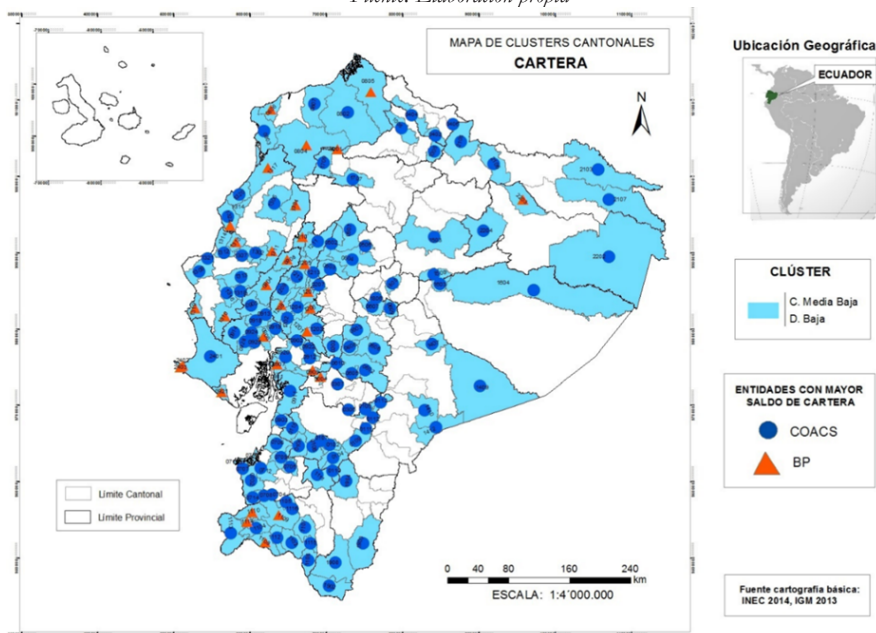
Fuente: Elaboración propia



Sin embargo, la “profundidad de alcance” de las COACs, como se identifica en el mapa 8, es muy alta en relación a la banca privada. De los 161 cantones que tienen condiciones socioeconómica Media Baja y Baja (clusters C y D), las COACs tienen saldos totales de cartera de crédito superiores a los de la banca privada en el 81% de los cantones (130), frente al 19% de la banca (31 cantones).

Mapa 8. Representación de cartera de crédito de COACs y BP en cluster C y D.

Fuente: Elaboración propia



4.2.3 Depósitos

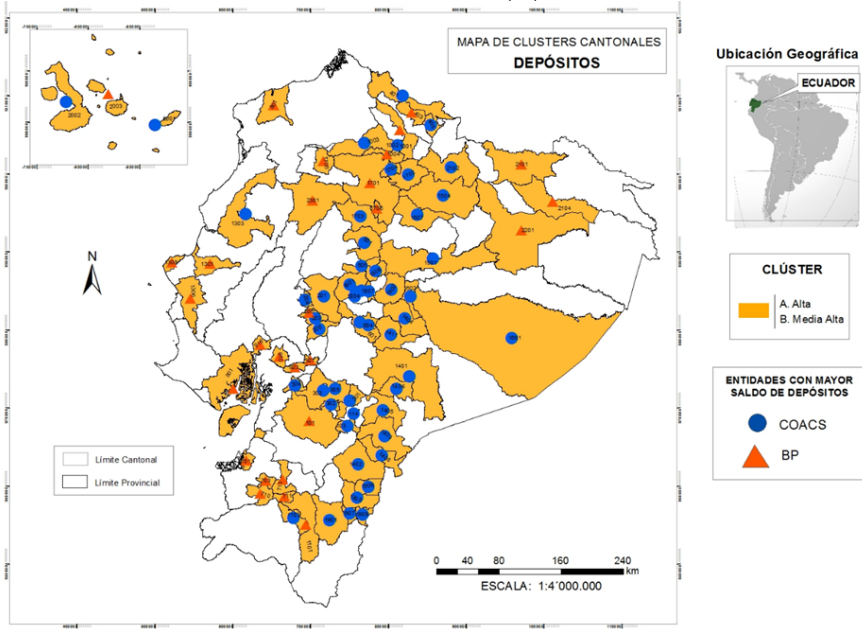
En el caso de los depósitos, es decir las captaciones, en los dos tipos de IFIs, se ven representados a nivel territorial en los siguientes mapas. Su simbología corresponde a su mayor presencia comparada, entre bancos privados y COACs, en el total de saldos de las captaciones en cada uno de los cantones. En el mapa 10 se encuentran representados los cantones cuya condición socioeconómica está caracterizada como Alta y Media Alta (clusters A y B), mientras que, en el mapa 11 se encuentran representados los cantones que representan un condición socioeconómica Media Baja y Baja (clusters C y D).

En términos de inclusión económica y financiera “genuina”, se puede ver que la “profundidad de alcance” de las COACs, a nivel cantonal, es mayor que la de la banca privada. La COACs tienen saldos mayores de depósitos, a junio de 2017, en el 69% de cantones del país, es decir en 153, frente al 31% (68 cantones) en los que la banca privada tiene saldos superiores de captaciones a la COACs.

En el mapa 9 se representa la presencia de los saldos comparados de depósitos entre los dos tipos de IFIs en los cantones cuya situación socioeconómica es Alta y Media Alta (clusters A y B). La banca privada tiene una presencia superior a la de las COACs en el 40% de los estos cantones (24). Los depósitos de las COACs superan a los de la banca privada en el 60% de los cantones (36).

Mapa 9. Representación de depósitos de COACS y BP en cluster A y B.

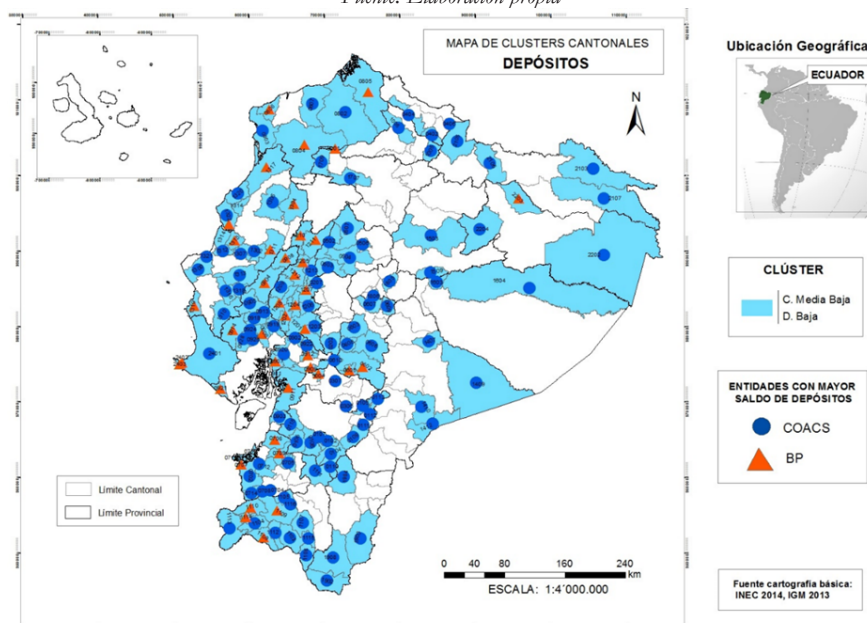
Fuente: Elaboración propia



Sin embargo, la “profundidad de alcance” de las COACs en los cantones con condiciones socioeconómicas Media Baja y Baja (clusters C y D) es claramente superior que la banca privada (ver mapa 10). De los 161 cantones que tienen estas condiciones socioeconómicas, las COACs superan en sus saldos de depósitos a los de la banca privada en 117 cantones, es decir en el 73% de éstos, frente a los 44 cantones (27%) en los que la banca tiene saldos mayores de depósitos.

Mapa 10. Representación de depósitos de COACS y BP en cluster C y D.

Fuente: Elaboración propia



4.2.4 Cartera de Microcrédito

La cartera de microcrédito es uno de los indicadores más relevantes de inclusión económica y financiera. El debate sobre el impacto y estrategias para lograr procesos de inclusión económica y financiera para microempresas y sectores (sujetos y/o territorios) que han sufrido racionamiento de crédito ha ocupado un espacio significativo en el mundo académico desde la I Campaña de Microcrédito de 1997 –organizada por varias agencias multilaterales de desarrollo del mundo– y de la proclamación del año 2005, por parte de la Organización de las Naciones Unidas, como el año Internacional del Microcrédito..

El enfoque de esta investigación, sobre inclusión económica y financiera, rompe los esquemas de la corriente principal de microcrédito (ortodoxo). Es por esta razón que el análisis comparado entre dos tipos de IFIs, bancos privados y COACs, por un lado, y el enfoque territorial como un elemento fundamental de “profundidad de alcance”, por el otro, permite contar con una entrada muy poco explorada en las investigaciones sobre este campo.

En el caso ecuatoriano, el saldo total de la cartera de crédito, al estar dirigido principalmente a microempresas y sectores tradicionalmente excluidos del acceso al crédito, da cuenta de diferencias significativas entre bancos privados y COACs. En primer lugar, las COACs son de largo las IFIs que mayor volumen de microcrédito canalizan en el país. En el periodo analizado, a junio de 2012, el total de la cartera de microcrédito entre bancos privados y COACs fue de USD. 3.064 millones, de los cuales el 57% correspondió a las COACs y el 43% a la banca privada. A junio de 2017, la cartera

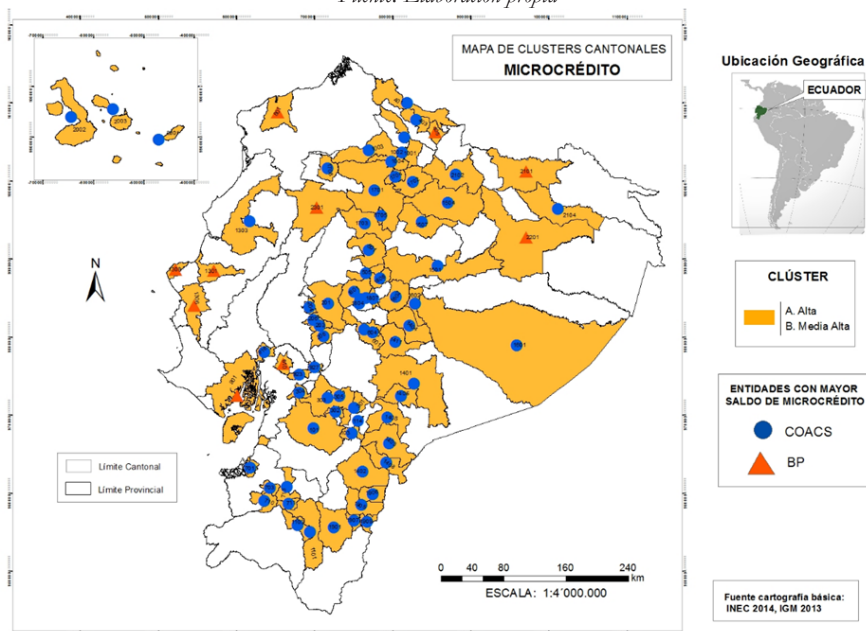
total de microcrédito entre estos dos tipos de IFIs fue de USD. 4.206 millones, existiendo una evolución importante en la composición de esta cartera, en la que las COACs representan el 64% de la misma frente al 36% de la banca privada, que pierde participación.

Por otro lado, los mapas a continuación reflejan en el territorio la presencia de los saldos de cartera de microcrédito de las IFIs. Al igual que los mapas presentados con anterioridad, la representación geográfica utilizada permite representar valores con simbología de acuerdo con la mayor presencia de uno u otro tipo de IFI. Las COACs tienen valores superiores en 192 cantones y los bancos privados en 30 cantones del país.

Para el caso de los cantones cuya condición socioeconómica está caracterizada como Alta y Media Alta (clusters A y B), representados en el mapa 11, los resultados son a favor de las COACs. Para junio de 2017, en el 88% de los cantones (53) con estas condiciones socioeconómicas el saldo de la cartera de microcrédito de las COACs supera a la de los bancos privados (7 cantones).

Mapa 11. Representación de la cartera de microcrédito de COACS y BP en cluster A y B.

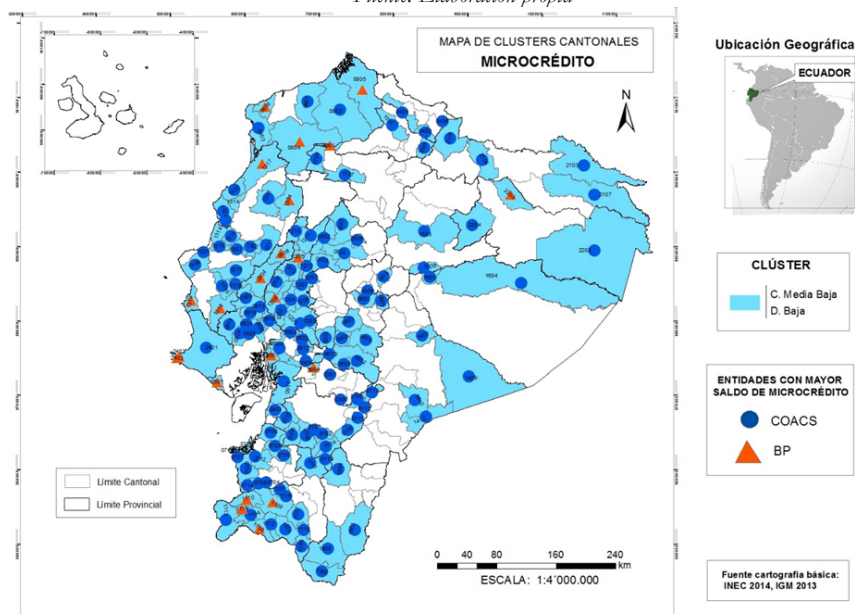
Fuente: Elaboración propia



Por otro lado, en términos de inclusión económica y financiera “genuina” (ver Mapa 12), los resultados son concluyentes a favor de las COACs; se evidencia que la “profundidad de alcance” de las COACs, a nivel cantonal, es significativamente mayor que la banca privada. En los cantones cuya situación socioeconómica es Media Baja y Baja (clusters C y D), las COACs tienen saldos totales de cartera de microcrédito, a junio de 2017, superiores a los de la banca privada en el 86% de los cantones (138) del país, frente al 14% de la banca (23 cantones).

Mapa 12. Representación de la cartera de microcrédito de COACS y BP en cluster C y D.

Fuente: Elaboración propia



4.2.5 Profundización Financiera

Los resultados obtenidos con relación a la profundización financiera de las IFIs, permiten comprender la dinámica local (el comportamiento) particular de bancos privados y COACs. Cabe recordar que este indicador relaciona la cartera de crédito de las IFIs con sus depósitos (las obligaciones), con el objetivo de visibilizar cuánto del ahorro captado en los territorios es canalizado (transformado) en crédito para el mismo territorio. Esto permite analizar la contribución al desarrollo local y de inclusión económica y financiera de bancos privados y COACs a través de la intermediación financiera, evidenciando si existen zonas geográficas (cantones) que financian a otras de manera asimétrica, así como, el rol de los dos tipos de IFIs en este proceso.

Los resultados del estudio confirman el importante rol que desempeñan en el Ecuador las COACs en términos de profundización financiera, a través de la captación de recursos para luego ser transformados en créditos en los mismos territorios. Con la información a junio de 2017, en 174 cantones del país, las COACs tienen un indicador igual o superior a 1, es decir, que la misma o mayor cantidad de recursos que son captados a través de depósitos se convierten en crédito para el mismo cantón donde fue realizada la captación. De estos cantones, el 78% corresponden a aquellos cuya condición socioeconómica está caracterizada como Media Baja y Baja (clusters C y D) y el 22% con condición socioeconómica Alta y Media Alta (clusters A y B). Por el otro lado, la banca privada sólo en 19 cantones logra un indicador igual o superior a 1. De estos cantones, el 63% corresponden a aquellos cuya condición socioeconómica está caracterizada como

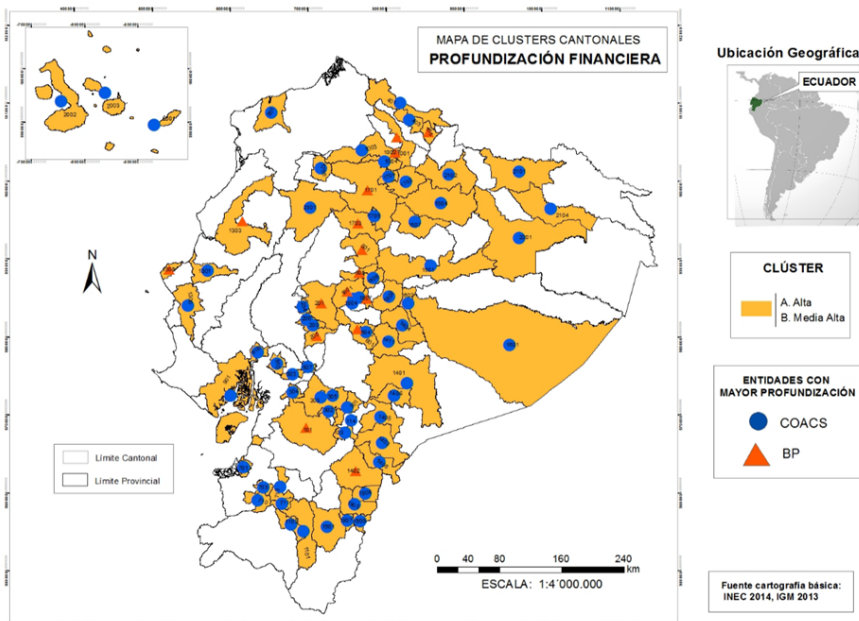
Media Baja y Baja (clusters C y D) y el 37% con condición socioeconómica Alta y Media Alta (clusters A y B).

En el mapa 13 se encuentran representados los cantones cuya condición socioeconómica está caracterizada como Alta y Media Alta (clusters A y B) y el comparativo del mayor nivel de profundización financiera existente entre los dos tipos de IFIs. Los bancos privados superan en este indicador al de COACs únicamente en 12 cantones, estando entre los más importantes capitales de provincias como Quito, Cuenca, Ambato, Latacunga, Riobamba, Ibarra, Guaranda. Por otro lado, 9 cantones son de la Región Sierra, 2 de la Región Costa y 1 de la Región Amazónica. Por el lado de las COACs, estas superan a la banca privada en 48 cantones con las condiciones socioeconómicas indicadas anteriormente, pero su distribución es diferente, 15 cantones corresponden a la Región Sierra, 14 a la Región Costa, 16 a la Región Amazónica y 3 cantones de la Región Insular.

Estos resultados evidencian que la estrategia de la banca privada, en términos de profundización financiera, está enfocada principalmente en cantones de condiciones socioeconómicas altas y de la Región Sierra.

Mapa 13. Representación de la profundización financiera de COACs y BP en cluster A y B.

Fuente: Elaboración propia



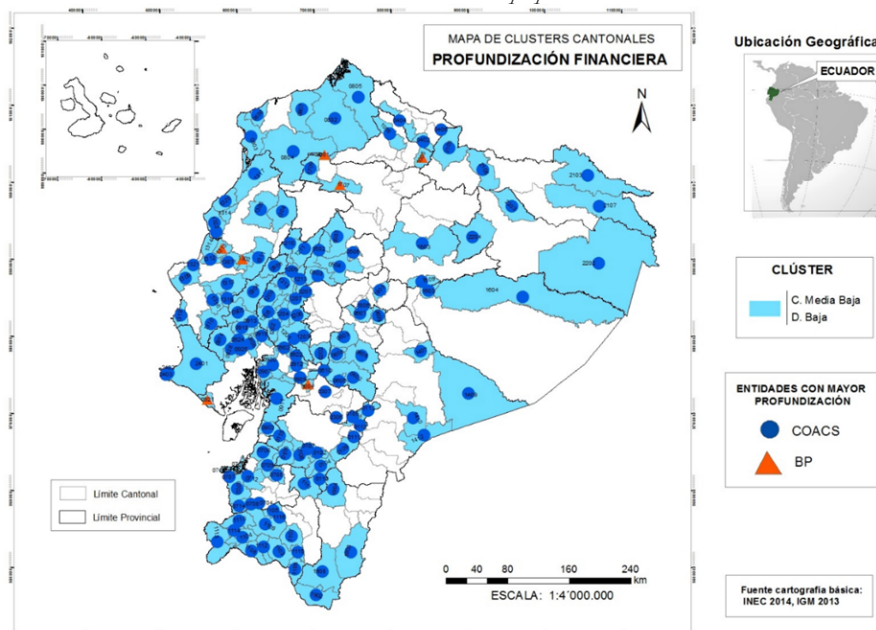
Por otro lado, en términos de inclusión económica y financiera “genuina” los resultados evidencian que la “profundidad de alcance” de las COACs, a nivel cantonal, es significativamente mayor que la de la banca privada, en los cantones cuya situación socioeconómica es Media Baja y Baja (clusters C y D), como se puede ver en el mapa 14. En el 95% de los cantones con estas características socioeconómicas, es decir en 153 cantones, la profundización financiera de las COACs supera a la de los bancos privados,

estos últimos únicamente superando a las COACs en 8 cantones, de los cuales 5 son de la Región Sierra y 3 de la Región Costa.

Estos resultados evidencian con claridad que las COACs tienen estrategias con mayor “profundidad de alcance” que la banca privada. No sólo porque las COACs atienden mayoritariamente a los cantones que tienen condiciones socioeconómicas bajas, sino porque, además, están mejor distribuidas a nivel de los cantones que se encuentran en las diferentes regiones geográficas del país, lo cual implica que, en términos de inclusión económica y financiera “genuina”, superan ampliamente a la banca privada.

Mapa 14. Representación de la profundización financiera de COACS y BP en cluster C y D.

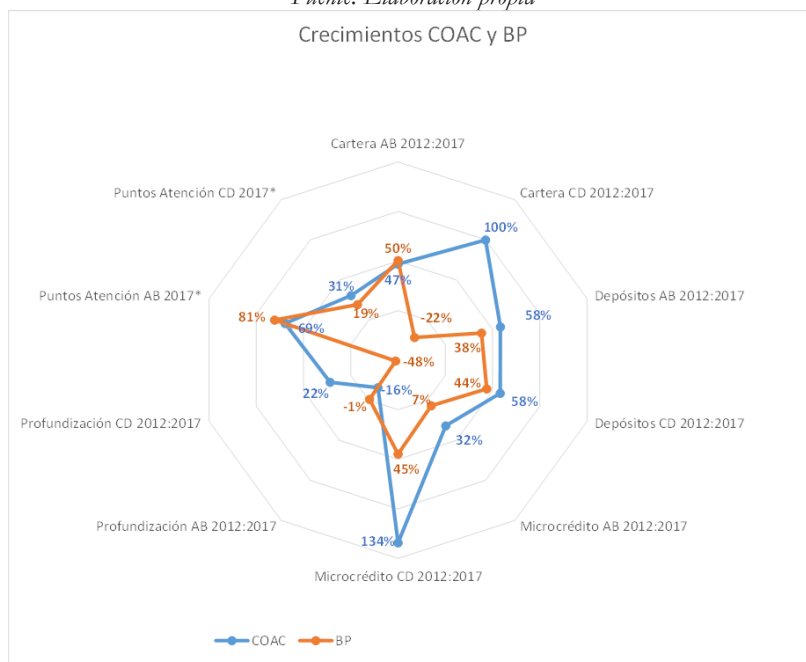
Fuente: Elaboración propia



Finalmente, en el Gráfico 24 se representa un compendio de la evolución de los indicadores para determinar el nivel de inclusión económica y financiera “genuina” entre bancos privados y COACs durante el periodo analizado. Los resultados obtenidos, al considerar las tasas de crecimiento entre junio 2012 y junio 2017 de cada uno de los indicadores utilizados, evidencian que el comportamiento de las COACs en términos de “profundidad de alcance” es superior al de la banca privada.

Gráfico 24. Indicadores de Inclusión económica y financiera “genuina”: tasas de crecimiento junio 2012 – junio 2017.

Fuente: Elaboración propia



Con relación a los cantones que tienen condición socioeconómica Alta y Media Alta (clusters A y B), se evidencia que las estrategias (comportamiento) de los bancos privados se han enfocado a incrementar su presencia en estos cantones a través de la Cartera de Crédito y Puntos de Atención, en los que reflejan tasas de crecimiento del 50% y del 81% respectivamente, superando incluso al crecimiento de la COACs. Por otro lado, se evidencia que los esfuerzos de la banca privada con relación al incremento de cartera de crédito y profundización financiera en los cantones con condición socioeconómica caracterizada como Media Baja y Baja (clusters C y D), lejos de incrementar en el periodo analizado, disminuye en un 22% y 48% respectivamente.

En el caso de las COACs se evidencia que en casi todos los indicadores reflejan tasas de crecimiento positivas –independientemente de la condición económica a nivel de los clusters territoriales, y durante el periodo analizado–, con excepción del indicador de Profundización Financiera para el grupo A y B (condición socioeconómica Alta y Media Alta). Otro elemento relevante de los resultados obtenidos es que las COACs en los cantones cuya condición socioeconómica es Media Baja y Baja (clusters C y D) –en todos los indicadores utilizados– reflejan tasas de crecimientos positivas y superiores a las de la banca privada, con incrementos muy importantes de la cartera de crédito (100%) y de la cartera de microcrédito (134%), el cual es sin duda alguna el servicio financiero principal cuando de inclusión económica y financiera se trata. Fundamentalmente el microcrédito

llega a las microempresas y a sectores de la población tradicionalmente excluidos de los mercados de crédito tradicionales.

A la luz de los resultados obtenidos en los apartados 4.1 y 4.2, se evidencia a nivel territorial (cantones) diferencias marcadas en los procesos de inclusión económica y financiera entre bancos privados y COACs durante el periodo analizado. La “profundidad de alcance” –utilizada en esta investigación como un concepto que permite caracterizar el desempeño de los procesos de inclusión– aborda una óptica más profunda de la realidad y características socioeconómicas de los territorios a los que atienden (o deben atender) con sus servicios financieros los dos tipos de instituciones financieras estudiadas. Así, la “profundidad de alcance” va más allá de los indicadores tradicionales utilizados para medir la inclusión económica y financiera, como número de cuentas de depósitos, número de operaciones de crédito o puntos de acceso. De esta manera es posible discernir con mayor claridad su desempeño, es decir, la eficacia (más allá de enfoque economicista de “eficiencia”) o “profundidad de alcance” con la que llegan a los diferentes territorios, en especial, a los que generalmente por sus condiciones socioeconómicas o por prácticas de “redlining” han sido o son excluidos en el acceso a los servicios financieros.

Los resultados reflejan que las COACs generan procesos de inclusión con mayor “profundidad de alcance” que los bancos privados, es decir, logran lo que en esta investigación se ha denominado inclusión económica y financiera “genuina”. Entre algunos aspectos a destacar, se evidencia que las entidades del sector financiero de la economía popular y solidaria, es decir las COACs, tienen mayor presencia física (agencias) que las instituciones financieras convencionales, es decir los bancos privados, en el territorio ecuatoriano (cantones). Pero, además, esta mayor presencia se refleja significativamente en cantones cuya condición socioeconómica se ha caracterizado como Media Baja y Baja (*clusters* C y D).

Por otro lado, si bien el saldo total de la cartera de crédito de la banca privada en el Ecuador es superior al de las COACs, cuando se analiza la estructura de esa cartera por tipo de crédito se evidencia que en el caso del microcrédito –que por su especificidad y características tiene como objetivo financiar a las MYPES y pequeños productores para generar mayor inclusión– la cartera total de las COACs creció durante el periodo analizado en un porcentaje mayor al de la banca privada y casi duplicó en términos absolutos el saldo total de la cartera de microcrédito de la banca. Además, en términos de profundidad de alcance– las COACs llegaron con microcrédito a un mayor número de cantones cuyas condiciones socioeconómicas son Media Baja y Baja (*clusters* C y D). También los saldos totales de la cartera de microcrédito de las COACs fueron superiores a los saldos de la banca privada en un mayor número de cantones. Situación similar se evidencia cuando se analizan los saldos de depósitos de los dos tipos de instituciones financieras: en un porcentaje mayor de cantones con condiciones socioeconómicas Media Baja y Baja las captaciones de las COACs superan a las de la banca privada.

Asimismo, los resultados obtenidos en esta investigación reflejan un mejor desempeño de las COACs en los procesos de intermediación financiera que contribuyen a que los recursos del ahorro en los territorios donde se generan sean transformados en financiamiento para esos mismos territorios o movilizados hacia cantones en condiciones socioeconómicas Media Baja y Baja. La profundización financiera de COACs (indicador igual a superior a 1) supera ampliamente en un mayor número de cantones a la banca

privada, no sólo en cantones cuya condición socioeconómica es Alta y Media Alta (clusters A y B) sino, principalmente, en aquellos cuya condición socioeconómica es Media Baja y Baja (clusters C y D). Estos resultados evidencian que la banca privada apunta sus estrategias de servicios financieros fundamentalmente a cantones de condiciones socioeconómicas altas, entre estos, capitales de las provincias más importantes, y cantones de la Región Sierra. La profundidad financiera de las COACs está mucho más distribuida a lo largo de los diferentes cantones y regiones que tiene el Ecuador, con un mayor énfasis en los cantones cuya situación socioeconómica es Media Baja y Baja (clusters C y D).

Finalmente, los resultados obtenidos en esta investigación permiten desde un enfoque territorial y de inclusión económica financiera “genuina” fortalecer el diseño de las políticas públicas y la comprensión de los diferentes enfoques y estrategias de inclusión que tienen los dos tipos de IFIs estudiadas. Por otro lado, alerta sobre la necesidad de avanzar aún más en procesos económicos y financieros que generen inclusión “genuina”. Es por esta razón que en el siguiente apartado se aborda la identificación de territorios (cantones) en los cuales se tendría la necesidad de avanzar en una mayor inclusión y profundizar el alcance del microcrédito como un componente fundamental para dinamizar a las MYPES y la pequeña producción.

4.3 ZONAS GEOGRÁFICAS CON MAYOR NECESIDAD DE PROFUNDIZACIÓN DE PROCESO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Con la finalidad de contrastar la tercera hipótesis planteada en esta investigación, que tiene relación con la afirmación de que en Ecuador existen circunscripciones geográficas en las cuales los procesos de inclusión financiera deben profundizarse, se crea una variable llamada: Déficit de Microcrédito Territorial, que es una proxy de la demanda no cubierta de microcrédito por parte de las instituciones financieras a nivel cantonal. El cálculo de esta variable sigue una metodología particular, pues constituye en esencia una variable calculada.

- 1) Como primer paso determinamos el valor monetario de la producción de bienes y servicios que pueden estar asociados a las actividades de microempresas, cooperativas y/o asociaciones de la economía popular y solidaria. Para ello agregamos el Producto Interno Bruto (PBI) de las actividades económicas más relacionadas, esto es: agricultura, manufactura, construcción, comercio, turismo, transporte y otros servicios para cada uno de los cantones i . A esta variable la llamaremos PIB focalizado

$$\text{PIB}_{\text{focalizado}_i} = \text{PIB}_{\text{agricultura}_i} + \text{PIB}_{\text{manufactura}_i} + \text{PIB}_{\text{construcción}_i} + \text{PIB}_{\text{comercio}_i} \\ + \text{PIB}_{\text{turismo}_i} + \text{PIB}_{\text{transporte}_i} + \text{PIB}_{\text{otros servicios}_i}$$

- 2) Se calcula el volumen total de microcrédito otorgado por cantón, sumando el saldo de esta cartera específica tanto de cooperativas, como de bancos.

$$\text{Microcrédito Total}_i = \text{Microcrédito}_{\text{COAC}_i} + \text{Microcrédito}_{\text{BP}_i}$$

- 3) Se determina qué porcentaje del PIB focalizado de cada cantón representa el total de microcrédito colocado por las instituciones financieras en dicha jurisdicción geográfica.

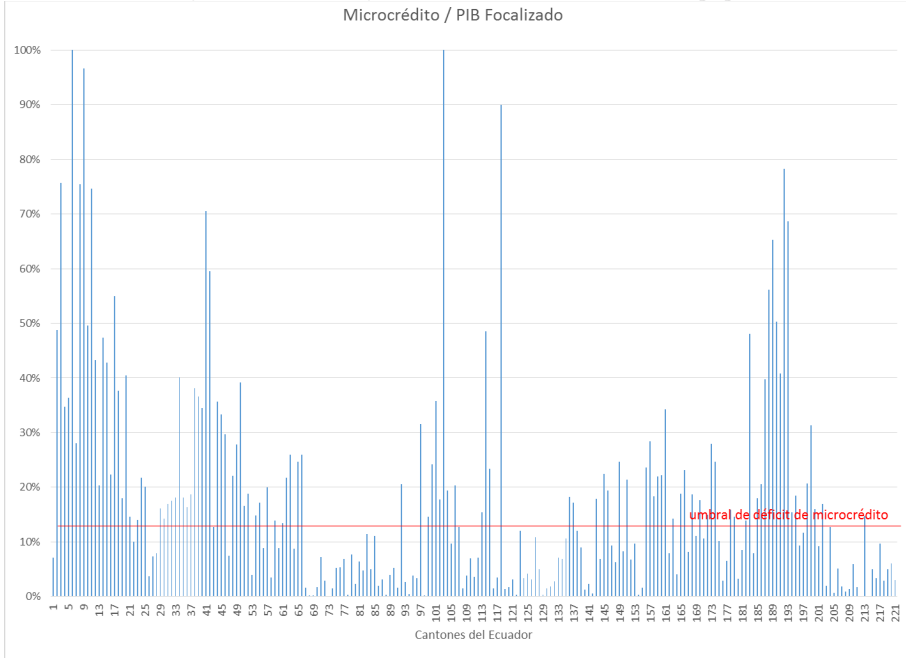
$$\% \text{ Micro} / \text{PIB}_i = \frac{\text{Microcrédito Total}_i}{\text{PIB}_{\text{focalizado}_i}}$$

- 4) Sobre el porcentaje calculado en el paso anterior se procede a calcular el percentil 50, de manera tal que se defina el valor de la variable por debajo del cual el 50% de los cantones se encuentran. Para ello se proceden a ordenar los datos y se determina el P_k tal como se muestra a continuación:

$$P_k = X_{\frac{kn}{100} + \frac{1}{2}}$$
$$P_{50} = X_{\frac{(50)(221)}{100} + \frac{1}{2}}$$
$$P_{50} = X_{111} = 12,7\%$$

Este valor, que en el caso de esta investigación se evidenció en 12,7%, sería el umbral que definiría la existencia o no del déficit de microcrédito. Para ejemplificarlo de mejor manera, podemos decir que un cantón en donde la colocación total de microcrédito representa el 10% de su PIB focalizado, tendría un déficit del 2.7% respecto al umbral definido. En cambio, un cantón donde las instituciones financieras han otorgado microcréditos por un valor que representa el 20% de su PIB focalizado, tendría un superávit del 7,3%. Gráficamente podemos ver a continuación la ubicación del umbral respecto a la relación Microcrédito / PIB Focalizado de cada cantón.

Gráfico 19. Umbral de déficit de microcrédito. Fuente: Elaboración propia



- 5) Finalmente, se calcula el valor monetario de ese déficit, multiplicando el PIB focalizado correspondiente a cada cantón por la diferencia entre el umbral 12,7% (percentil 50) y el porcentaje de microcrédito respecto a su PIB focalizado.

$$\text{Déficit Microcrédito}(i) = \begin{cases} 0, \% \text{ Micro} / \text{PIB}_i > P_{50} \\ \text{PIB}_{\text{focalizado } i} * (P_{50} - \% \text{ Micro} / \text{PIB}_i), \% \text{ Micro} / \text{PIB}_i \leq P_{50} \end{cases}$$

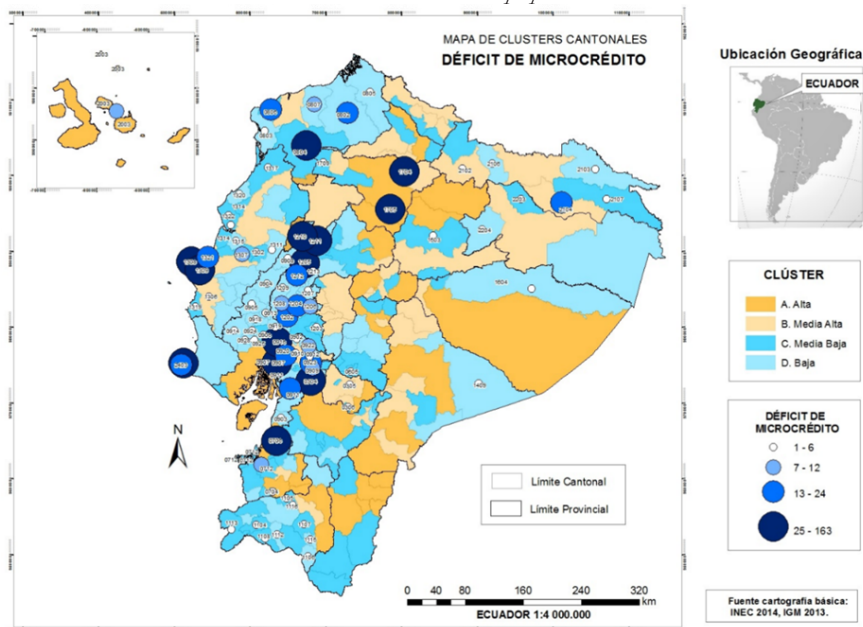
A pesar de los avances en términos de inclusión económica y financiera “genuina” realizados por las COACs, es importante, tanto para los gestores de la política pública de inclusión en el Ecuador, como para las propias IFIs, reconocer que todavía existen territorios, cantones, con déficit de financiamiento y que demandan aún más esfuerzos en términos de “profundización financiera” para las MYPES y pequeños productores. Los resultados de esta estimación arrojan que 98 cantones del país tendrían un déficit de microcrédito de cerca de USD. 1.137 millones. El 90%, es decir 88 cantones, tienen condiciones socioeconómicas Media Baja y Baja (*clusters* C y D) y tendrían un déficit de financiamiento estimado en USD. 807 millones. Por otro lado, los otros 10 cantones se encuentran en una condición socioeconómica Alta y Media Alta (*clusters* A y B) y tendrían un déficit de financiamiento estimado en USD. 330 millones.

En el mapa 15, se representan los cantones de acuerdo a su condición socioeconómica en función de los 4 clusters definidos: *Cluster* A: condición

socioeconómica Alta, *Cluster B*: condición socioeconómica Media Alta, *Cluster C*: condición socioeconómica Media Baja y *Cluster D*: condición socioeconómica Baja; además, se utiliza una simbología de circunferencias para identificar el tamaño del déficit de microcrédito en cada uno de los cantones.

Mapa 15. Representación del déficit de microcrédito en clusters A, B, C y D.

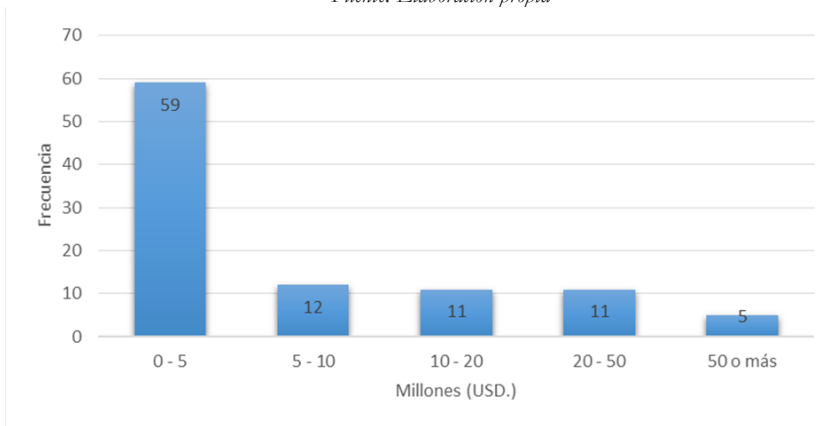
Fuente: Elaboración propia



Esta representación geográfica permite visualizar que la mayor cantidad de cantones con déficit de microcrédito se encuentran en las provincias de la región Costa. De hecho, el 61 % del total de cantones con déficit (60 cantones) pertenecen a esta región geográfica, seguidos de 19 cantones de la Amazonía, 18 de la Sierra y 1 de la región Insular. Por otro lado, si se toma en consideración que la región Amazónica está conformada por 41 cantones, estos resultados reflejan que casi el 50% de éstos tienen déficit de financiamiento, lo que permitiría concluir que las regiones de la Costa y Amazonía, desde el punto de vista de inclusión económica y financiera “genuina”, son las que mayor necesidad de atención requieren de la política pública y de las IFIs.

En la distribución cantonal por el tamaño de déficit de microcrédito se refleja que 59 cantones tendrían un déficit individual igual o menor a USD. 5 millones y 39 cantones tendrían déficits individuales de microcrédito superiores al valor señalado (ver en el Gráfico 25).

Gráfico 25. Cantones con déficit de microcrédito.
Fuente: Elaboración propia



Si siguiendo esta distribución, el 82 % de los cantones que se estiman con un déficit de microcrédito superior a USD. 5 millones se encuentran en la región Costa y su gran mayoría corresponden a una condición socioeconómica Media Baja y Baja (*clusters C y D*). Únicamente cinco de los 39 cantones: Manta (Sierra), Quevedo (Costa), Samborondón (Costa), Rumiñahui (Sierra) y Santa Cruz (Insular), reflejan una condición socioeconómica Alta y Media Alta (*clusters A y B*).

Por otro lado, sobre los 16 cantones con un déficit de microcrédito individual mayor a los USD. 20 millones: Manta (USD.163,02), Durán (USD. 113,62), Quindindé (USD. 77,76), Quevedo (USD. 71,30), Montecristi (USD. 59,54), Samborondón, La Libertad, Valencia, Buena Fe, La Troncal, Rumiñahui, Pedro Moncayo, El Guabo, Coronel Marcelino Maridueña, Salinas y Yaguachi, la mayoría de ellos, es decir, 13 cantones se encuentran en las provincias de la Región Costa, de los cuales cinco de ellos son los que mayor déficit de microcrédito reflejan en el Ecuador. Los otros 3 cantones se encuentran en provincias de la Región Sierra (Pichincha 2 cantones y Cañar 1 cantón).

Finalmente, reforzar la idea de que en el Ecuador existen circunscripciones geográficas (cantones) en las cuales los procesos de inclusión financiera deben profundizarse para lograr mayor “profundidad de alcance” e inclusión económica y financiera “genuina”. Los resultados demuestran que cantones de las regiones de la Costa y Amazonía, desde el punto de vista geográfico, y cantones en condición socioeconómica Media Baja y Baja (*clusters C y D*), son en los que se ha identificado una mayor necesidad de financiamiento de microcrédito y, por lo tanto, requieren mayor atención de la política pública y de las estrategias de inclusión por parte de las COACs y bancos privados. Sin embargo, hay que resaltar que las entidades financieras de la economía social y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito) han tenido mejor desempeño en los procesos de inclusión económica y financiera que la banca privada, como se ha demostrado a lo largo de este capítulo.

CONCLUSIONES

El sistema financiero cumple un rol fundamental en el proceso de asignación de recursos en la economía de un país. La función de los intermediarios financieros, como los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito, es la de canalizar recursos económicos de los sectores superavitarios hacia los sectores deficitarios, principalmente. Cuando esta función no se desarrolla de manera adecuada, con eficiencia y eficacia, se tiene efectos negativos sobre el desarrollo socioeconómico y se desencadenan condiciones de desigualdad, exclusión e inequidades sociales.

El acceso al crédito ha sido una permanente preocupación de investigadores y los hacedores de política pública. En las últimas décadas se ha generado un intenso debate académico sobre el rol que han cumplido los intermediarios financieros en la canalización del dinero hacia la economía y los efectos que su accionar ha tenido en la reducción de la pobreza, la desigualdad de ingresos, en el fomento de las micro y pequeñas empresas, en el desarrollo de regiones geográficas, entre otros aspectos, que contribuyen al desarrollo socioeconómico de un país.

Las evidencias en varios estudios sobre las restricciones (racionamiento) de acceso al crédito a grandes segmentos de la población y empresas pequeñas, en especial en países en desarrollo, dieron paso a los estudios sobre las microfinanzas e inclusión económica y financiera a lo largo de estas tres últimas décadas, y han puesto de manifiesto la preocupación por enfrentar los problemas de racionamiento de crédito en los sectores tradicionalmente excluidos de los mercados de crédito. El desarrollo de nuevas metodologías y el cambio de concepción en la asignación del crédito, frente a las prácticas del sistema financiero tradicional (banca privada), han permitido innovar y mejorar los mecanismos de acceso al crédito en las personas pobres y en las micro y pequeñas empresas (MYPES), incluso, han permitido un mayor acercamiento del sector financiero tradicional (banca privada).

Estos cambios de paradigmas han evidenciado los avances significativos con los que las microfinanzas han contribuido a un mejor entendimiento de los mecanismos de acceso al crédito, en especial para los excluidos de las prácticas financieras ortodoxas. Los aspectos que tienen mayor relevancia se han centrado en cómo se puede lograr acceso al crédito a gran escala y cómo lograr que este llegue a las personas y a los segmentos excluidos, es decir, cómo lograr mayor “profundidad de alcance” e inclusión.

Sin embargo, hay que destacar que el cooperativismo de ahorro y crédito, su historia y sus prácticas, han configurado un sector económico que en muchos países ha coadyuvado a mitigar, en parte, los problemas de acceso a servicios financieros para muchos segmentos de la población y regiones geográficas, a las cuales la banca privada racionaba el crédito o no los atendía. Las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran socialmente mejor integradas, donde las relaciones sociales y económicas no están organizadas por el principio puramente económico de la maximización del beneficio. En este sentido, cabe señalar que el concepto de microfinanzas es relativamente reciente y ha tratado de superponerse a la histórica participación del cooperativismo de ahorro y crédito, que ha logrado profundos procesos de inclusión económica y financiera a escala mundial, desde hace más de un.

En este contexto, esta investigación se ha enfocado en estudiar el comportamiento de dos tipos de intermediarios financieros en el Ecuador: bancos privados (que son

entidades de la economía capitalista) y cooperativas de ahorro y crédito (que son entidades de la economía social y solidaria), durante el período 2012-2017. Se estudia el comportamiento de estos dos tipos de intermediarios financieros en términos de inclusión económica y financiera “genuina”, con el objetivo de comprender qué entidades financieras cumplen este rol con mayor eficacia, es decir, con mayor “profundidad de alcance”. En función de los resultados obtenidos, se busca contribuir al conocimiento y debate académico sobre si la economía social y solidaria, a través de sus cooperativas de ahorro y crédito, es una alternativa para un “cambio de paradigmas” en la concepción del enfoque de inclusión económica y financiera que, en las últimas décadas, se ha basado en el enfoque de la ortodoxia económica y financiera de las microfinanzas neoliberales, representado principalmente por las entidades bancarias privadas. Por otro lado, a nivel territorial y geográfico, se trabajó en identificar y estimar los cantones en los cuales existe un déficit de microfinanciamiento y que demandan fortalecer en estos territorios los procesos de inclusión económica y financiera.

Cabe señalar que para el caso del desarrollo de esta investigación, se contó con información y bases de datos inéditas, especialmente las relacionadas con las operaciones financieras e información georeferencial del sector cooperativo de ahorro y crédito (más de 900 entidades), gracias a los mecanismos que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria del Ecuador logró implementar para levantar información del sector, con resultados muy significativos para el país, y muy superiores a cualquier otro país en América Latina.

El Ecuador es un país de América del Sur con una superficie geográfica de 256.370 km², y forma parte de la Comunidad Andina de Naciones. Está constituido por cuatro regiones: Costa, Sierra, Amazonía y la región Insular donde se localizan las Islas Galápagos, y su división política administrativa está conformada por regiones, provincias, cantones y parroquias rurales. Su población para finales del año 2018 se estima en 17 millones de personas, equilibrada entre ambos sexos, un 50% de hombres y un 50% de mujeres. La Población Económicamente Activa (PEA), a finales de 2017, fue de 8,1 millones de personas con una tasa de desempleo del 4,6% y una tasa de subempleo de 19,8%. Por otro lado, la estructura empresarial del país, según la información del Censo Económico 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), reflejó que el 99% de los establecimientos económicos son micro y pequeñas empresas (MYPES) que generan más del 60% del empleo.

El Ecuador a finales de la década de los noventa sufrió una de las crisis financieras y económicas más agudas de la reciente historia democrática del país. El cierre de varios bancos privados desencadenó lo que se conoció como el salvataje bancario, proceso en el que se traspasaron las pérdidas de los bancos quebrados a toda la población ecuatoriana, al asumirse la totalidad de dichas pérdidas por parte del Estado, a través de la creación de la Agencia de Garantías de Depósitos (AGD). Esto llevó a un periodo de deterioro de las condiciones de vida de la población, con procesos de migración masiva, inestabilidad política y cambios en las políticas y regulaciones económicas, entre ellas, la adopción del modelo monetario de la dolarización y cambios en la regulación financiera mediante la promulgación de la “Ley General de Instituciones del Sistema Financiero” – LGISF–. Ley que estuvo inspirada en los pilares y recomendaciones del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, que remplazaría a la de 1994.

Esta Ley demostró varias debilidades en términos de mejorar el acceso al crédito hacia el sector productivo, en general, y a las micro y pequeñas empresas (MYPES) en particular. Los créditos para las MYPES tenían una mayor ponderación en el cálculo del coeficiente de capital, debido a la falta de garantías reales que generalmente adolece este sector, por un lado. Por otro lado, se dejó en manos de la Junta Bancaria la regulación de tasas de interés y comisiones por servicios financieros, lo que en la práctica dio como resultado una regulación muy débil y parcializada hacia los intereses de los bancos. Las ganancias que permitía el cobro de servicios financieros, sumadas a una estrategia bastante ortodoxa, conservadora y prudente en la canalización del crédito, fueron incentivo suficiente para dejar sin acceso al financiamiento a muchos segmentos de la economía, entre ellos las MYPES. Solo algunos bancos empezaron a incursionar en el campo de las microfinanzas, con el microcrédito, al ver que era un negocio muy rentable debido a la flexibilidad que tenían en el cobro de tasas de interés y comisiones por servicios financieros. Además, la Ley no reconocía diferencias sustanciales de la naturaleza de las cooperativas de ahorro y crédito (COACs), siendo tratadas como bancos privados, tanto en su control como de regulación.

Los resultados sobre acceso al financiamiento realizados en esta investigación sobre la base del Censo Económico del año 2010, reflejaron que un porcentaje muy alto de empresas, el 78,4%, no obtuvo financiamiento en el Ecuador. Fueron las microempresas las que, en mayor medida, no obtuvieron dicho financiamiento (78.5% de un total de 436.891 microempresas). Por otro lado, a nivel territorial, las provincias de la Región Costa, como El Oro, Guayas y Los Ríos evidenciaron que más del 80% de sus empresas no obtuvieron financiamiento.

Sin embargo, a partir de la aprobación de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS), en mayo de 2011, se dio el paso más importante en la historia de este sector económico (entre ellos el cooperativismo de ahorro y crédito) para su adecuado tratamiento en el diseño de la política pública, regulación fomento y control. La creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en 2012, encargada de regular, controlar y supervisar a todas las cooperativas de ahorro y crédito del país, permitió avanzar en el levantamiento de información y mecanismos técnicos y regulatorios diferenciados (en comparación a la banca privada) para un desempeño de este tipo de intermediarios financieros. Por otro lado, en septiembre de 2014, se expidió el Código Orgánico Monetario y Financiero, con el fin de unificar en un solo cuerpo legal toda la normativa concerniente a la regulación de los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros en el Ecuador.

Si bien, las cooperativas de ahorro y crédito han sido las que históricamente han financiado a micro y pequeños empresarios junto con determinados programas de crédito de la banca pública, también algunos bancos privados empezaron a incursionar y especializarse en el financiamiento a las MYPES y quintiles de mayor pobreza de la población a través del microcrédito, con el auge de la microfinanzas a nivel mundial. El microcrédito en el Ecuador representó en el total de la cartera de crédito del sistema financiero del país el 0,02% en el año 2001, pero a diciembre de 2018 alcanzó el 16%, siendo las cooperativas de ahorro y crédito las que lideran este segmento del crédito con el 53% del total de la cartera de microcrédito en el país, superando en más de doble a la cartera de la banca privada y de la banca pública en este segmento.

Otro aspecto importante de esta investigación fue que, a través del proceso estadístico metodológico aplicado a 221 cantones del Ecuador, se agruparon los 221 cantones de Ecuador en 4 *clusters*. De estos, 60 cantones se agruparon en los *cluster* A y B, constituidos por cantones de menor nivel de vulnerabilidad socioeconómica; y 161 cantones se agruparon en los *clusters* C y D constituidos por cantones de mayor nivel de vulnerabilidad socioeconómica. Cabe señalar que el cantón es la unidad política administrativa utilizada en esta investigación para representar geográficamente a los territorios, es por esta razón, que su caracterización en términos socioeconómicos es fundamental para el entendimiento de los procesos de inclusión económica y financiera entre bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito, así como, en identificar la profundidad de alcance de estos procesos.

A nivel territorial (cantones) se evidencian diferencias marcadas en los procesos de inclusión económica y financiera entre bancos privados y COACs. La “profundidad de alcance” –utilizada en esta investigación como un concepto que permite caracterizar el desempeño de los procesos de inclusión– aborda una óptica más profunda de la realidad y características socioeconómicas de los territorios a los que atienden (o deben atender) con servicios financieros los dos tipos de instituciones estudiadas; más allá de los indicadores tradicionales utilizados para medir la inclusión económica y financiera, como número de cuentas de depósitos, número de operaciones de crédito o puntos de acceso. De esta manera, es posible discernir con mayor claridad el desempeño –es decir, la eficacia o “profundidad de alcance” – con el que llegan a los diferentes territorios, en especial a los que han sido o son excluidos en el acceso a los servicios financieros, generalmente por sus condiciones socioeconómicas o por prácticas de “redlining”.

A la luz de estos resultados obtenidos, se contrasta la primera hipótesis planteada en esta investigación, la misma que afirma que en el Ecuador existen diferencias entre los procesos de inclusión económica y financiera que realizan las entidades cooperativas de ahorro y crédito frente a los que realizan los bancos privados. Así, las cooperativas de ahorro y crédito generan procesos de inclusión con mayor “profundidad de alcance” que los bancos privados.

Las COACs generan procesos de inclusión con mayor “profundidad de alcance” que los bancos privados, es decir, logran lo que en esta investigación se ha denominado inclusión económica y financiera “genuina”. Casi todos los indicadores reflejan tasas de crecimiento positivas durante el periodo analizado 2012-2017, independientemente de la condición económica a nivel de los *clusters* territoriales, con la excepción del indicador de Profundización Financiera para el grupo A y B (condición socioeconómica Alta y Media Alta). Otro elemento relevante de los resultados obtenidos es que las COACs, en los cantones cuya condición socioeconómica es Media Baja y Baja (*clusters* C y D), reflejan tasas de crecimiento positivas y superiores a las de la banca privada, en todos los indicadores utilizados.

Las COACs tienen mayor presencia física (agencias) que las instituciones financieras convencionales. (los bancos privados) en el territorio ecuatoriano (cantones). Además, esta mayor presencia se refleja significativamente en cantones cuya condición socioeconómica se ha caracterizado como Media Baja y Baja (*clusters* C y D). Por otro lado, si bien el saldo total de la cartera de crédito de la banca privada en el Ecuador es superior al de las COACs, cuando se analiza la estructura de esa cartera por tipo de crédito se evidencia que en el caso del microcrédito la cartera total de las COACs creció durante

el periodo analizado en un porcentaje mayor al de la banca privada y casi duplicó en términos absolutos el saldo total de la cartera de microcrédito de la banca. Cabe enfatizar que, por su especificidad y características, el microcrédito tiene como objetivo financiar a las MYPES y pequeños productores para generar mayor inclusión. Adicionalmente, en términos de profundidad de alcance, las COACs llegaron con microcrédito a un mayor número de cantones cuyas condiciones socioeconómicas son Media Baja y Baja (*clusters* C y D). También, en un mayor número de cantones los saldos totales de la cartera de microcrédito de las COACs fue superior a los saldos de la banca privada. Situación similar se evidencia cuando se analizan los saldos de depósitos de los dos tipos de instituciones financieras: en un porcentaje mayor de cantones con condiciones socioeconómicas Media Baja y Baja las captaciones de las COACs superan a las de la banca privada.

Por otro lado, los resultados obtenidos en esta investigación, también confirman la segunda hipótesis planteada. Esta indica que el desempeño de las entidades cooperativas de ahorro y crédito demuestra que la economía social y solidaria es más eficaz en sus procesos de inclusión económica y financiera que la banca privada. No sólo los resultados señalados anteriormente apuntan en esta dirección, sino además los resultados obtenidos en los procesos de intermediación financiera que contribuyen a que los recursos del ahorro, en los territorios donde se generan, sean transformados en financiamiento para esos mismos territorios, o movilizados hacia cantones en condiciones socioeconómicas Media Baja y Baja. Las COACs desempeñan estos procesos de intermediación financiera de mejor manera que la banca privada en el Ecuador. La profundización financiera de COACs (indicador igual a superior a 1) supera ampliamente en un mayor número de cantones a la banca privada, no sólo en cantones cuya condición socioeconómica es Alta y Media Alta (*clusters* A y B) sino, principalmente en aquellos cuya condición socioeconómica es Media Baja y Baja (*clusters* C y D).

Estos resultados dan cuenta de que la banca privada apunta sus estrategias de servicios financieros fundamentalmente en cantones de condiciones socioeconómicas altas. Entre estos cantones destacan las capitales de las provincias más importantes y cantones de la Región Sierra. En la otra cara de los servicios financieros están las COACs, cuya profundidad financiera (eficacia) está mucho más distribuida a lo largo de los diferentes cantones y regiones que tiene el Ecuador, con un mayor énfasis en los cantones cuya situación socioeconómica es Media Baja y Baja (*clusters* C y D). Esto confirma el enfoque de inclusión económica y financiera “genuina” de las COACs. En este sentido, como se señala en la segunda hipótesis, la economía social y solidaria –representada a través de sus organizaciones históricas, como son las cooperativas de ahorro y crédito– constituye una corriente económica alternativa para superar el enfoque de la corriente económica neoliberal, representado por la banca privada, en cuyo caso sus procesos de inclusión económica y financiera, –como se evidencia en esta investigación para el caso ecuatoriano– tiene menor profundidad de alcance (eficacia) que en el caso de las COACs.

Estos resultados, también pueden ser explicados desde los principios que rigen el cooperativismo de ahorro y crédito (economía social y solidaria), su historia y sus prácticas, que han configurado un sector económico que en muchos países, entre ellos el Ecuador, ha coadyuvado a mitigar los problemas de inclusión económica y de acceso a servicios financieros de muchos segmentos de la población y poblaciones locales; segmentos de población que banca comercial (tradicional) no atendía o a los cuales racionaba el crédito. Las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran socialmente

mejor integradas en el sentido polanyano, ya que las relaciones sociales y económicas no están organizadas por el principio puramente económico de la maximización del beneficio.

Por otro lado, con relación a los resultados de esta estimación sobre el déficit de microcrédito en el país, 98 cantones tendrían un déficit de cerca de USD. 1.137 millones. De estos, el 90% (88 cantones) corresponde a cantones cuya condición socioeconómica es Media Baja y Baja (*clusters* C y D) y tendrían un déficit estimado de USD. 807 millones. Los otros 10 cantones que se encuentran en una condición socioeconómica Alta y Media Alta (*clusters* A y B) estarían con un déficit estimado de USD. 330 millones. Los resultados también demuestran que cantones de las regiones de la Costa y Amazonía, desde el punto de vista geográfico, y cantones en condición socioeconómica Media Baja y Baja (*clusters* C y D), son las que mayor necesidad de atención requieren de la política pública y de las estrategias de inclusión de las COACs y bancos privados. Esto permite reforzar la idea de que en el Ecuador existen circunscripciones geográficas en las cuales los procesos de inclusión financiera deben profundizarse, con la finalidad de procurar una mayor “profundidad de alcance”, es decir, una inclusión económica y financiera “genuina”, tal como se señaló en la tercera hipótesis de esta investigación.

Finalmente, los resultados obtenidos en esta investigación permiten, desde un enfoque territorial y de inclusión económica financiera “genuina”, orientar y fortalecer el diseño de las políticas públicas y la comprensión del enfoque y estrategias de inclusión que tienen los dos tipos de IFIs estudiadas. Por otro lado, se han identificado zonas geográficas donde se deben profundizar los procesos de inclusión económica y financiera, en las cuales las cooperativas de ahorro y crédito pueden apuntalar su presencia en pro de la mejora de las condiciones de vida de las personas y un mayor desarrollo económico y social.

REFERENCIAS

- Aalbers, M. (2003). "Control institucional del 'redlining' bancario: la exclusión financiera de áreas urbanas deprimidas". *Quaderns de Política Económica*, 5, 35-49.
- Acosta, A. (2001). "El falso dilema de la dolarización". *Revista Nueva Sociedad*, 172, 66-84.
- Acosta, A. (2004). "Dolarización o desdolarización, ¿esa no es toda la cuestión!". *ICONOS*, 19, 54-65.
- Acosta, A., Jácome, H., Martín-Mayoral, F., Long, G., Montesdeoca, L., Ramírez, F., Serrano, A., Varela, M. (2010). *Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales de Ecuador durante el año 2009*. Quito: FLACSO, ILDIS.
- Adams, D., González-Vega, C., y Von Pischke, J.D. (Ed.). (1987). *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*. San José, Costa Rica: The Ohio State University.
- Adams, D. y Von Pischke, J.D. (1992). Microenterprise Credit Programs: Déjà Vu. *World Development*, 10 (20), 1463-1470.
- Aga, G. A., Francis, D. C., Rodríguez Meza, J.L. (2015). SMEs, age, and jobs: a review of the literature, metrics, and evidence. Policy Research Working Paper WPS7493. Washington, D.C: World Bank Group.
- Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América (2005). *Microempresas y microfinanzas en el Ecuador*. USAID.
- Akerlof, G. (1970). "The Market for "Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Alianza Cooperativa Internacional, Cooperativa de la Américas (2018). *Principios y Valores Cooperativos*. Recuperado de <https://www.aciamericas.coop/Principios-y-Valores-Cooperativos-4456>.
- Alianza para la Inclusión Financiera (AFI). (2013). *Measuring Financial Inclusion Core Set of Financial Inclusion Indicators*. Financial Inclusion Data Working Group (FIDWG), Guideline Note4.
- Angelelli, P., Moudry, R., y Llisterri, J.J. (2007). *Capacidades institucionales para el desarrollo de políticas de fomento de la micro, pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Serie MSM-136. Recuperado de <http://www.iadb.org/sds/mic>.
- Arbuckle, J.G. y Dunn, E. (2001). *The Impacts of Microcredit: a case study from Perú. Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS)*.
- Ardic, O. P., Chen, G. y Latortue, A. (2012). *Acceso financiero 2011. Reseña sobre el panorama general de los datos en lo que respecta a la oferta*. FORO de Acceso al Financiamiento, Informes del CGAP y sus asociados, 5.
- Armendáriz, B. y Morduch, J. (2010). *The Economics of Microfinance*. Cambridge: The MIT Press.
- Arun, T., y Hulme, D. (2008). *Microfinance – A Way Forward*. University of Manchester, Brooks World Poverty Institute. Working Paper 54.
- Ayyagari, M., Beck, T., y Demirgüç-Kunt, A. (2003). *Small and Medium Enterprises across the Globe: A New Database*. World Bank Policy Research Working Paper 3127.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2011). *Small vs. Young*

- Firms across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth. Policy Research Working Paper 5631. World Bank.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2014): "Who creates jobs in developing countries?". *Small Business Economics*, 43(1), 75-99. Recuperado de <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9549-5>
- Bagehot, W. (1962). *Lombard Street: A Description of the Money Market*. Westport, Connecticut: Hyperion Press, INC.
- Balkenhol, B., y Valazza, A. (Ed.) (2011). "Microfinanzas y políticas públicas. Objetivos de eficiencia para un sector responsable". Madrid: Organización Mundial del Trabajo, Editorial Plaza y Valdés S.L.
- Banco Central del Ecuador (2018). "Información Estadística Mensual", Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Banco Interamericano de Desarrollo (2002). "El acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito en América Latina. Estudio de Casos". Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2005). "Informe 2005. Progreso económico y social en América Latina Desencadenar el Crédito: cómo ampliar y estabilizar la banca". Buenos Aires: Editorial El Ateneo.
- BanEcuador (2018). "Productos financieros". Recuperado de <https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/>
- Bank for International Settlements (BIS). (2015). "Financial inclusion indicators. Irving Fisher Committee on Central Bank Statistics". Bank for International Settlements, IFC Bulletin, 38.
- Banco Mundial (2007): "Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access. A World Bank Policy Research Report". Washington DC: The World Bank.
- Banco Mundial (2011). "World Development Indicators & Global Development Finance". Banco Mundial. Recuperado de <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=12&id=4&CNO=2>
- Banco Mundial (2013): "Assessing private sector contribution to job creation and poverty reduction". International Financial Corporation.
- Banco Mundial (2019). "DataBank World. Development Indicators". Recuperado de <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=FS.AST.PRVT.GD.ZS>
- Bebczuk, R., y Haimovich, F. (2007). "MDGs and Microcredit: An Empirical Evaluation for Latin American Countries". Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales. Documento de Trabajo, 48.
- Bebczuk, R., y Echarte, L. (Coord.). (2009). "Políticas y buenas prácticas de financiamiento para la pequeña empresa". Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN). Recuperado de www.iadb.org/fomin
- Bebczuk, R. (2010). "Acceso al Financiamiento de las PYMES en Argentina: estado de situación y propuestas de política". CEDLAS. Documento de Trabajo, 104.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., y Levine, R. (2003). "Small and Medium Enterprises, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence". World Bank Policy Research Working Paper 3178.

- Beck T., Demirgüç-Kunt, A., y Levine, R. (2004). "Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence". World Bank Policy Research Working Paper 3338.
- Beck T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., y Levine, R. (2005). "Finance, Firm Size, and Growth". World Bank Policy Research Working Paper 3485.
- Beck T., Demirgüç-Kunt, A., y Martínez, M. (2008a). "Bank Financing for SMEs around the World Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices". The World Bank Policy Research Working Paper 4785.
- Beck T., Demirguc-Kunt, A., y Martinez, M. (2008b). "Banking Services for Everyone? Barriers to Bank Access and Use Around the World". The World Bank Economic Review, 22 (3), 397–430.
- Beck T., Demirguc-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2008). "Financing patterns around the world: are small firms different?". Journal of Financial Economics, 89, 467–487.
- Beck, T. (2015). "Microfinance: A Critical Literature Survey". IEG. Working Paper 2015/4. Washington: The World Bank Group.
- Boot, A. (2000). "Relationship banking: what do we know?". Journal of Financial Intermediation, 9, 7–25.
- Bradford, B., Boucher, S., y Carter, M. (1996). "Credit Constraints, Credit Unions, and Small-Scale Producers in Guatemala". World Development, 24(5), 793-806.
- Cadena, L., y López, S. (2006). "Análisis de Coyuntura Económica 2007: una lectura de los principales componentes de la economía ecuatoriana durante el año 2005". Quito: FLACSO – ILDIS.
- Caillé, A. (2009). "Sobre los conceptos de Economía en general y Economía Solidaria en particular". En Coraggio, J. L. (Coord.) ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo, 13-46. Buenos Aires: Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad – CICCUS.
- Carrillo, M., y Vázquez, H. (2005). "Desigualdad y polarización en las distribución del ingreso salarial en México". Problemas del Desarrollo Revista Latinoamericana de Economía, 36(141), 109-130.
- Chorro, M. (2010). "Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas: el caso de El Salvador". Santiago de Chile: CEPAL - Serie Financiamiento del desarrollo, 225.
- Clarke, G., y Cull, R. (2006). "Access to credit and firm ownership in South Africa". Washington, DC: Development Research Group, The World Bank.
- Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público (2008). "Informe Final de la Auditoría Integral de la Deuda Ecuatoriana". Comisión para la Auditoría Integral del Crédito Público, Quito. Recuperado de <http://www.auditoriadeuda.org.ec>
- Comunidad Andina de Naciones (2008). "Decisión 702: Sistema Andino de Estadística de la PYME". Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena, 1680, 44-46.
- Consultative Group to Assist the Poorest (2002). Annual Report 2002. Consultative Group to Assist the Poorest, The World Bank, Washington, D.C.
- Corporación Financiera Nacional (2018). "Productos Financieros". Recuperado de <https://www.cfn.fn.ec/productosyservicios/>
- Copestake, J., Dawson, P., Fanning, J. P., McKay, A., y Wright-Revollo, K. (2005). "Monitoring the Diversity of the Poverty Outreach and Impact of Microfinance: A Comparison of Methods Using Data from Perú". Development Policy Review, 23, 703-723.

- Coraggio, J. L. (2007): "La Economía Social como vía para otro desarrollo social" *Revista Electrónica Rebelión*. Recuperado de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=51725>
- Coraggio, J. L. (2014). "Una lectura de Polanyi desde la economía social y solidaria en América Latina". *Revista Cadernos Metrópole*, 16 (31), 17-35.
- Correa, R. (2004). "Dolarización y desdolarización: más elementos para el debate". *ICONOS*, 20, 84-89.
- Correa, R. (2009). "Ecuador: de la Banana Republic a la No República". Quito: Random House.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., y Morduch, J. (2006). "Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks". *The World Bank Policy Research Working Paper* 3827.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., y Morduch, J. (2008). "Microfinance Meets the Market". *The World Bank Policy Research Working Paper* 4630.
- Cull, R., Ehrbeck, T., y Holle, N. (2014). "La inclusión financiera y el desarrollo: Pruebas recientes de su impacto". *Enfoques*, 92.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A., y Morduch, J. (2016). "The Microfinance Business Model: Enduring Subsidy and Modest Profit". *World Bank Policy Research Working Paper* 7786.
- Cull R., y Morduch, J. (2017). "Microfinance and Economic Development". *Policy Research Working Paper* 8252.
- De la Fuente, S. (2011). "Análisis Componentes Principales". En *Componentes principales* (pp. 1-5). Madrid: Universidad Autónoma de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Recuperado de http://www.estadistica.net/Master-Econometria/Componentes_Principales.pdf
- De la Torre, A., Martínez, M., y Schmukler, S. (2008). "Bank Involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending". *The World Bank Policy Research Working Paper* 4649.
- De la Torre, A., Martínez, M., y Schmukler, S. (2009). "Drivers and Obstacles to Banking SMEs: The Role of Competition and the Institutional Framework". *CESIFO Working Paper* 2651.
- De Olloqui, F., Andrade, G., y Herrera, D. (2015). "Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Coyuntura actual y desafíos para los próximos años". Documento para Discusión IDB-DP-385. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Demirgüç-Kunt, A., y Levine, R. (2001). "Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development". Cambridge, MA: MIT Press.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S., y Hess, J. (2018). "La base de datos Global Findex 2017: medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera". Cuadernillo de reseña. Washington, DC: Banco Mundial.
- Diamond, D., y Dybvig, P. H. (1983). "Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity". *The Journal of Political Economy*, 91(3), 401-419.
- Diamond, D. (1984). "Financial intermediation and delegated monitoring". *The Review of Economic Studies*, 51(3), 393-414.

- Donato, V., Haedo, C., y Novaro, S. (2003). "Propuesta metodológica para un observatorio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa: resultados de la prueba piloto, Argentina – México". Washington, D.C.
- Dymsky, G., y Veitch, J. (1992). "Race and the financial dynamics of urban growth: L.A. as Fay Wray". En Riposa, G., y Dersch, C. (Comp). Los Angeles, California: City of Angels, Kendal/Hunt Press.
- Dymsky, G. (2005). "Financial Globalization, Social Exclusion and Financial". *International Review of Applied Economics*, 19(4), 439–457.
- Falconí, F. (2004). "Dolarización y desdolarización: elementos para el debate". *ÍCONOS*, 19, 21-24.
- Feres, J. C., y Mancero, X. (2001). "El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina". CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas. Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos 7. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4784/S0102117_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ferraro, E. (2004). "El dólar vale más. Una reflexión sobre dinero, Estado e identidad". *ICONOS*, 19, 71-77.
- Freixas, X., y Rochet, J.C. (1997). "Microeconomics of Banking", Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Madrid: IIMV.
- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in History Perspective: A book of essays*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gimenez, Y. (2010). "Clasificación no supervisada: El método de k-medias". Tesis de Licenciatura. Universidad de Buenos Aires. Recuperado de http://cms.dm.uba.ar/academico/carreras/licenciatura/tesis/2010/Gimenez_Yani_na.pdf
- González-Vega, C. (1993). "From policies, to technologies, to organizations: the evolution of the Ohio State University vision of rural financial markets". *Economics and Sociology Occasional Paper 2062*. Rural Finance Program. The Ohio State University.
- González-Vega, C. (1998). "Servicios Financieros Rurales: Experiencias del pasado, enfoques del presente". *Economics and Sociology, Occasional Paper 2530*, Rural Finance Program. The Ohio State University.
- González-Vega, C., Prado, F., y Miller, S. (2002). "El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual". Caracas: CAF. Recuperado de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/855>
- González-Vega, C. (2003). "Deepening Rural Financial Markets: Macroeconomic, Policy and Political Dimensions". *Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices. Broadening Access and Strengthening Input Market Systems Collaborative Research Support Program (BASIS-CRSP) and the World Council of Credit Unions, Inc. (WOCCU)*.
- Gorton, G., y Winton, A. (2002). "Financial intermediation". *The Wharton Financial Institutions Center, Working Paper Series 02-28*.

- Greenwood, J., y Jovanovic, B. (1990). "Financial Development, Growth, and the Distribution of Income". *The Journal of Political Economy*, 98(5), 1, 1076-1107.
- Guaipatín, C. (2003). "Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región". Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Informe de Trabajo.,
- Guerra, P. (2014). *Socioeconomía de la solidaridad*. Bogotá: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia.
- Gulli, H. (1999). "Microfinanzas y Pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?". Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., y Miranda, J. (2010). "Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young". National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 16300.
- Haltiwanger, J., Scarpetta, S., y Schweiger, H. (2010). "Cross country differences in job reallocation: the role of industry, firm size and regulations". European Bank for Reconstruction and Development, Working Paper 116.
- Haubrich, J. (1989). "Financial intermediation, delegated monitoring and long-term relationships". *Journal of Banking and Finance*, 13, 9-20.
- Henríquez, L. (2009). "Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa". Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para las Américas.
- Hulme, D., y Mosley, P. (1996). *Finance Against Poverty: Effective Institutions for Lending to Small Farmers and Microenterprises in Developing Countries*. London: Routledge.
- Hulme, D., y Maitrot, M. (2014). "Has Microfinance Lost Its Moral Compass?". *Economic and Political Weekly*, 49 (48), 77-85.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011). "Acta de Homologación de cálculo del indicador de pobreza por NBI, obtenido a partir del Censo de Población y Vivienda 2010". Quito: Dirección de Estadísticas Sociodemográficas, INEC. Recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec//documentos/web-inec/POBREZA/NBI/NBI-FUENTE-CPV/acta_NBI_homologada.pdf.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012). "Proyecciones de la Población de la República del Ecuador 2010-2050". Quito: Dirección De Normativas y Metodologías del SEN. INEC. Recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/metodologia.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018a). "Censo Nacional Económico 2010". Quito: Estadísticas, INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018b). "Proyecciones Poblacionales". Quito: Estadísticas, INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018c). "Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo –ENEMDU–". Quito: Estadísticas, INEC. Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-junio-2018/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018d). "Finanzas públicas, fiscales y estadísticas del sector público". Quito: Estadísticas, INEC. Recuperado de

- <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/finanzas-publicas-fiscales-y-estadisticas-del-sector-publico/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018e). “Pobreza”. Quito: Estadísticas, INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/pobreza2/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018f). “Censo Nacional de Población y Vivienda 2010”. Quito: Estadísticas, INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>; <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/270/download/5221>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018g). “Evolución de las variables investigadas en los censos de población y vivienda del Ecuador 1950, 1962, 1974, 1982, 1990, 2001 y 2010”. Quito: Dirección de Estadísticas Sociodemográficas. INEC. Recuperado de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Publicaciones/Evolucion_variables_1950_2010_24_04_2014.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2018h). “Conceptos básicos del cuestionario censal. VII Censo de Población y VI Vivienda”. Quito: INEC. Recuperado de <http://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/270/download/5220>.
- International Finance Corporation (2017). "MSME FINANCE GAP: Assessment of the Shortfalls and Opportunities in Financing Micro, Small and Medium Enterprises in Emerging Markets". Washington, DC: World Bank Group. IFC.
- Jácome, H., y Falconí, F. (2002). “La Invitada Discreta de la Dolarización: La Competitividad”. Cali: Sociedad y Economía, Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad del Valle, 3.
- Jácome, H., y Cordovez, J. (2004). “Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo”. En Jácome, H. (Eds.), Microfinanzas en la economía ecuatoriana: una alternativa para el desarrollo. Quito: FLACSO, Fondo de Solidaridad.
- Jácome, H. (2005a). “La viabilidad de una política redistributiva, articulada al eje de las microfinanzas”. En Acosta A., y Fander, F. (Eds.), Asedios a lo imposible. Propuestas económicas en construcción. Quito: FLACSO, ILDIS.
- Jácome, H. (2005b). "Alcance de las microfinanzas en las ciudades de Quito, Guayaquil y Cuenca". Programa de Economía-FLACSO. Documento de Trabajo 05/201.
- Jácome, H. (2006). "La banca pública en el desarrollo". En Desarrollo e Infraestructura: el rol del Banco del Estado. Quito: Banco del Estado del Ecuador. Recuperado de http://www.bancoestado.com/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=271&Itemid=142&lang=es.
- Jácome, H. (2007). “La política económica del gobierno de Rafael Correa”. Revista La Tendencia, Tramasocial, 6, 50-55.
- Jácome, H., Martín, F., y Varela, M. (2008). “Análisis de Coyuntura Económica 2007: Una lectura de los principales componentes de la economía”. Quito: FLACSO, ILDIS.
- Jácome, H., y Martín, F. (2009). “Análisis de Coyuntura Económica: Una lectura de los principales componentes de la economía en el año 2008”. Quito: FLACSO, ILDIS.
- Jácome, H., Acosta, A. y otros (2010). "Análisis de Coyuntura: Una lectura de los principales componentes económicos, políticos y sociales de Ecuador durante el año 2009". Serie Cuadernos de Trabajo. Quito: FLACSO, ILDIS.

- Jácome, H., y Betancourt, M. H. (2011). "Desigualdad en el acceso al crédito". En Serrano Mancilla, A. (Coord.). ¡A (Re) Distribuir! Ecuador para todos, 185-203. Quito: SENPLADES.
- Jácome, H. y Páez, José (2014). "Desafíos para la economía social y solidaria en la región: Una mirada desde la realidad del Ecuador". En Contextos de la Otra Economía, compilador José Ramón Páez, 25-39. Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Jácome, H. (2016). "Avances y desafíos de la economía popular y solidaria en el Ecuador: La experiencia de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria". En Rhon, F. (Comp.), Economía Solidaria. Historias y Prácticas de su fortalecimiento, 19-34. Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Johnson, R. y Wichern, D. (2007). Applied Multivariate Statistical Analysis. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kaplan, D. (1976). "La controversia formalistas-substantivistas de la antropología económica: reflexiones sobre sus amplias implicaciones". En Godelier, M. (Ed.), Antropología y economía. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Keeton, W. (1979). Equilibrium credit rationing. Nueva York: Garland Press.
- Keifman, S. (2004). "Auge y derrumbe de la convertibilidad argentina: lecciones para Ecuador". ICONOS, 19, 25-34.
- Khandker, S. (2005). Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh. World Bank Economic Review 19(2): 263–86.
- Khandker, S., y Pitt, M. (1998). "The Impact of Group-Based Credit on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?". Journal of Political Economy, 106(5), 958–96.
- King, R., y Levine, R (1993). "Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right". The Quarterly Journal of Economics 108(3), 717-37.
- Kondo, T. (2007). Impact of Microfinance on Rural Households in the Philippines. Asian Development Bank.
- Krugman, P. (2012). "End this depression now!". Nueva York: W. W. Norton & Company, Inc.
- La Porta, R., López de Silanes, F., y Shleifer, A. (2002). "Government Ownership of Banks". Journal of Finance, 57(1), 265-301.
- Larrañaga, O., y Herrera, R. (2008). "Los recientes cambios en la desigualdad y la pobreza en Chile". Estudios Públicos, 109, 149-186.
- Larrea, C. (1992). "The mirage of development: oil, employment, and poverty in Ecuador (1972-1990)". Tesis doctoral. York University, Ontario.
- Larrea, C. (2004). "Dolarización y desarrollo humano en Ecuador". ICONOS, 19, 43-53.
- Laville, J., L. (2009a). "Definiciones e Instituciones de la Economía". En Coraggio, J., L. (Coord.), ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo (pp. 47-71). . Buenos Aires: Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad – CICCUS.
- Laville, J., L. (2009b). "Con Mauss y Polanyi, hacia una teoría de la Economía Plural". En Coraggio, J., L. (Coord.), ¿Qué es lo económico? Materiales para un debate necesario contra el fatalismo (pp. 89-107). . Buenos Aires: Fundación Centro de Integración, Comunicación, Cultura y Sociedad – CICCUS.

- Leland, H., y Pyle, D. (1977). "Informational asymmetries, financial structure and financial intermediation". *The Journal of Finance*, 32, (2), 371-387.
- León, M. (2001). "El saldo social de la década de 1990: aumento de la pobreza y concentración del ingreso". *ICONOS*, 11, 30-41.
- León, M., y Vos, R. (2003). "Tendencias en el Gasto Social", En Estudios e informes del SIISE – STFS: ¿Quién se beneficia del gasto social en el Ecuador? Desafíos para mejorar la calidad y eficiencia del gasto social, 4, Quito.
- León M., Ramírez, R., y Vos, R. (2003). "Pobreza, desigualdad y políticas económicas y sociales en el Ecuador". En Estudios e informes del SIISE – STFS: ¿Quién se beneficia del gasto social en el Ecuador? Desafíos para mejorar la calidad y eficiencia del gasto social, 4, Quito.
- Levine, R. (1997). "Financial development and economic growth: Views and agenda". *Journal of Economic Literature*, 35, 688-726.
- Levine, R. (2003). "More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?" *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 85 (4), 31-46.
- Levine, R., Loayza, N., y Beck, T. (2000). "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes." *Journal of Monetary Economics*, 46(1), 31-77.
- Lewis, W. A. (1955). *The Theory of Economic Growth*. Londres: G. Allen & Unwin.
- Li, C. y Wu, T., (2007). "A clustering algorithm for distributed time series data". *WSEAS Transactions on Systems*, 6 (4), 693-699.
- Magnoni, B., y Powers, J. (2010). *Dueña de tu propia empresa: identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Martínez, D. (2007). *Análisis de Coyuntura Económica. Ecuador 2006*. Quito: FLACSO, ILDIS.
- Martínez, R. (2011). "Tendencias 2005-2010 del Mercado Microfinanciero en América Latina". *Microfinance Information Exchange y Fondo Multilateral de Inversiones*.
- Mauss, M. (1979). "Ensayo sobre los dones. Motivo y forma del cambio en las sociedades primitivas". En *Sociología y Antropología, Semilla y Surco* (pp. 153-163). Madrid: Tecnos.
- McKernan, M. (2002). "The impact of microcredit programs on self-employment profits: Do noncredit program aspects matter? *The Review of Economics and Statistics*, 84(1), 93–11.
- Medina, F. (2001). "Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso". *Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos*, 9, CEPAL.
- Merton, R. (1977). "An analytical derivation of the cost of deposit insurance loan guarantees". *Journal of Banking and Finance* 1, 3-11.
- Meyer, R., y Nagarajan, G. (2005). "Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities". (Finanzas Rurales: avances Recientes y Lecciones Emergentes, Debates y Oportunidades). Versión traducida y reformateada del Documento de Trabajo AEDE-WP-0041-05, Departamento de Agricultura, Medio Ambiente y Economía del Desarrollo. Columbus, Ohio: The Ohio State University.
- Microcredit Summit Campaign (2003): "State of the Microcredit Summit Campaign Report 2003". CGAP. Recuperado de

- <https://www.findevgateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-state-of-the-microcredit-summit-campaign-report-2003-2003.pdf>
- Mideros, A. (2010). Crédito y desigualdad. Efecto del acceso a créditos en la brecha de ingreso de los hogares. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Serie Tesis.
- Millon, M., y Thakor, A. (1985). "Moral hazard and information sharing: a model of financial information and gathering agencies". *The Journal of Finance*, 40, (5), (1403-1422).
- Monzón, J. L., (2012). "Las cooperativas ante la globalización: magnitudes, actividades y tendencias". *Ekonomiaz*, 79, 12-29.
- Morduch, J. (1998). Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh. Stanford University Department of Economics and HIID, Harvard University and Hoover Institution.
- Morduch, J. (1999a). "The Microfinance Promise." *Journal of Economic Literature*, 37 (4), 1569-1614.
- Morduch, J. (1999b). "The Role of Subsidies in Microfinance: Evidence from the Grameen Bank". *Journal of Development Economics*, 60(1999). 229–248.
- Morduch, J. (2000). "The Microfinance Schism". *World Development*, 28, (4), 617-629.
- Morduch, J. (2011). "Subsidios inteligentes". En Balkenhol, B. y Valazza, A. (Ed.), *Microfinanzas y políticas públicas. Objetivos de eficiencia para un sector responsable* (pp. 31-47). Madrid: Editorial Plaza y Valdés S.L.
- Morduch, J. (2016). "How statistics shaped microfinance". Fourth IMF Statistical Forum: Lifting the Small Boats: Statistics for Inclusive Growth. New York University.
- Morduch, J., y Roodman, D. (2009). "The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence". Center for Global Development, Working Paper 174. Washington, D.C.
- Mosley, P. (2001). "Microfinance and poverty in Bolivia". *The Journal of Development Studies*, 37 (4), 101-132.
- Naranjo, M. (2001). Hacia la dolarización oficial en el Ecuador: su aplicación en un contexto de crisis. Quito: Banco Central del Ecuador. Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000382>
- Naranjo, M. (2003). Del patrón oro a la dolarización. Quito: Centro de Publicaciones, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito.
- Naranjo, M. (2004). "Costos del abandono de la dolarización en Ecuador". *ICONOS*, 19, 66-70.
- Navajas, S., y Tejerina, L. (2007). "Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?" Banco Interamericano de Desarrollo, Serie N° MSM-135, mayo de 2007, Washington, D.C.
- Navajas, S., y Pedroza, P. (2010). *Microfinanzas en América Latina y el Caribe: Actualización de datos*. Washington, D.C: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Neff, H. (2003). "Estrategias para el crecimiento de las cooperativas". Proyecto Salto: Microfinanzas en Ecuador. Quito.
- Neumark, D., Wall, B., y Zhang, J. (2008). "Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series". National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 13818.

- Niño-Zarazúa M. (2007). "The impact of credit on income poverty in urban Mexico". Anendogeneity-corrected estimation. Paper 2367.
- Organización Internacional del Trabajo (2015a). Panorama Laboral Temático. Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. .
- Organización Internacional del Trabajo (2015b). "Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo". Informe IV, Conferencia Internacional del Trabajo, 104ª reunión, Ginebra.
- Páez, P. (2004). "Liberalización financiera, crisis y destrucción de la moneda nacional en Ecuador". Cuestiones Económicas, 20 (1). Banco Central del Ecuador.
- Pang, I. (2016). "Banking is for Others: Contradictions of Microfinance in the Ghanaian Market". Journal of World-System Research, 22 (2), 510-541.
- Parodi, C. (2004). "América Latina: buscando el rumbo perdido". ICONOS, 19, 35-42.
- Peck, R., y Cook, T. (2001). "Commercialization and mission drift: the transformation of microfinance in Latin America". CGAP Occasional paper; no. 5. Washington DC ; World Bank Group.
- Pederson, S., Marwa, C., Ambadar, D., Wong Mo Xiang, T., y Lázaro, L. (2017). "Measuring the Impact of a Global Network on Financial Inclusion: AFI's M&E System". Alliance for Financial Inclusion (AFI) and Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Eschborn.
- Petersen, M., y Rajan, R. (1994). "The benefits of lending relationships: evidence from small business data". The Journal of Finance 49 (1), 3-37.
- Petersen, M., y Rajan, R. (1995). "The effect of credit market competition on lending relationships. Quarterly Journal of Economics, 110, 407-443.
- Piketty, T. (2014). "El capital en el siglo XXI". Bogotá: Fondo de Cultura Económica Colombia, Ltda.
- Polanyi, K. (1976). "El sistema económico como proceso institucionalizado". En Antropología y economía. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Ramakrishnan, R., y Thakor, A. (1984). "Information reliability and a theory of financial inter-mediation". Journal of Law, Economics and Organization, 7, 248-283.
- Ramírez, F., Franklin y Ramírez, J. (2005). La estampida migratoria ecuatoriana. Crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria. Quito: Centro de Investigaciones CIUDAD. Recuperado de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/ecuador/ciudad/ramirez.pdf>
- Razeto, L. (1999). "La Economía Solidaria: concepto, realidad y proyecto". Revista Persona y Sociedad, XIII (2). Registro Oficial (2001a). "Ley General de Instituciones del Sistema Financiero". Registro Oficial, 250, 23 de enero de 2001. Quito.
- Razeto, L. (2007). "La economía de solidaridad: concepto, realidad y proyecto". En La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas, editado por José Luis Coraggio, 317-338. Buenos Aires: Altamira.
- Registro Oficial (2001b). "Ley de Cooperativas". Registro Oficial 400, 29 de agosto de 2001. Quito.
- Registro Oficial (2010). "Resolución SC-INPA-UA-G-10-005 de la Superintendencia de Compañías". Registro Oficial 335, 7 de diciembre de 2010. Quito.

- Registro Oficial (2011a). "Reglamento a la Estructura e Institucionalidad de Desarrollo Productivo de la Inversión y de los Mecanismos e Instrumentos de Fomento Productivo - Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones". Registro Oficial, 450, 17 de mayo de 2011. Quito.
- Registro Oficial (2011b). "Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario". Registro Oficial 444, 10 de mayo de 2011. Quito.
- Registro Oficial (2013). "Ley para la Fijación de Límites Territoriales Internos". Registro Oficial 934, 16 abril de 2013. Quito.
- Registro Oficial (2014). "Código Orgánico Monetario y Financiero". Registro Oficial, 332, 12 de septiembre de 2014. Quito.
- Registro Oficial (2015). "Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización –COOTAD–". Registro Oficial 303, de octubre de 2010. Última modificación 16 de enero de 2015. Quito.
- Roa, M. J. (2013). "Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad". México: Boletín del CEMLA. Robinson, M. (2001). "The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor". The World Bank y Open Society Institute, Washington, D.C.
- Robinson, M. (2001). "The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor". The World Bank y Open Society Institute, Washington, D.C.
- Robinson, M. (2002). "The Microfinance Revolution: Lessons from Indonesia". The World Bank y Open Society Institute, Washington, D.C.
- Robinson, M. (2005a). "Commercial Microfinance: Past, Present and Future". En Ranjula Bali, S., y Liljefrost, E. (Edit.), *The Democratization of Finance. Future Directions for Microfinance*. Uppsala, Sweden: The Collegium for Development Studies, Uppsala University.
- Robinson, M. (2005b). "The Future of the Commercial Microfinance Industry In Asia". A Quarterly Newsletter Focal Point, 6 (2), 1-5.
- Rosenberg, R. (2010). "¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres?". CGAP Enfoques, 59.
- Rothschild, M., y Stiglitz, J. (1976). "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information". *The Quarterly Journal of Economics*, 90 (4), 629-649.
- Rousseau, P.L., y Wachtel, P. (2000). "Equity Markets and Growth: Cross-Country Evidence on Timing and Outcomes, 1980-1995". *Journal of Banking and Finance*, 24(12), 1933-1957.
- Salgado, W. (2000). "La crisis económica y el 'gran salto al vacío' de la dolarización". *Revista Ecuador Debate*, 49, 7-24.
- Samartín, M. (2004). "Algunos Temas Relevantes en la Teoría Bancaria". Documento de Trabajo 04-04. Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid.
- Samartín, M. (1997). "Evolución de la regulación bancaria en el siglo XX en Estados Unidos y Europa Occidental". *Información Comercial Española*, N. 764.
- Schumpeter, J. [1912] (1934). ["*Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*". Leipzig: Dunker & Humblot] *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Sen, A. (1976). "Poverty: An Ordinal Approach to Measurement". *Econometrica*, 44 (2), 219-231.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) (2013). Estándares de información geográfica. Quito. Recuperado de http://app.sni.gob.ec/geoportaledg/documentos/Estandares_de_informacion_geografica.pdf
- Sharpe, S. (1990). "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: a stylized model of customer relationships". *The Journal of Finance*, 45 (4), 1069-1087.
- SIISE (2011). "Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador". Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social. Recuperado de <http://www.siise.gob.ec/siiseweb/>
- Singer, P. (2007). "Economía Solidaria. Un modo de producción y distribución". En *La Economía Social desde la periferia. Contribuciones Latinoamericanas*, editado por José Luis Coraggio, 59-78. Buenos Aires: Altamira.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2010). "Tendencias y Oportunidades de la Cooperación Internacional para Apoyar el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina y el Caribe". Secretaría Permanente del SELA, SP/XXI-RDCIALC/DT 2 -10. Caracas.
- Spence, M. (1973). "Job Market Signaling". *The Quarterly Journal of Economics*, 87 (3), 355-374.
- Stiglitz, J., y Weiss, A. (1981). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *The American Economic Review*, 71 (3), 393-410.
- Stiglitz, J. (1990). "Peer Monitoring and Credit Markets". *The World Bank Economic Review*, 4 (3), 351-366.
- Stiglitz, J. (2008). "El búmeran neoliberal". *Clarín / Project Syndicate. Revista Electrónica Rebelión*. Recuperado de <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=70144>
- Stiglitz, J. (2010). "Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy". Nueva York: W. W. Norton & Company, Inc.
- Stiglitz, J. (2015). "La gran brecha. Qué hacer con las sociedades desiguales". México: Penguin Random House.
- Stratega (2008). "Encuesta Nacional a las Micro, Pequeña y Mediana Empresas de la Industria Manufacturera". Ministerio de Industrias y Productividad.
- Suárez, F. (1993). "El análisis económico de la regulación bancaria". *Información Comercial Española, Revista de economía*, 723, 35-50.
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (1980). "Síntesis histórica del cooperativismo en general y del sistema de ahorro y crédito en Ecuador". *Estudios Económicos*, Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Quito.
- Superintendencia de Bancos (2018). "Boletines financieros mensuales". Superintendencia de Bancos. Recuperado de http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=415
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2018). "Boletines financieros mensuales". Recuperado de http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=415
- Torres, L. (2002). "El microcrédito empresarial en el Ecuador". Fundación Avanzar, No. 11, Quito.

- Torres, O. (2009). "Measuring Poverty and Vulnerability in Microfinance". Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Torresano, D., Romero, D., Mejía, R., y Viñan, D. (2016). "Caracterización de los socios del sector financiero popular y solidario". En Rhon, F. (Comp.), *Economía Solidaria. Historias y Prácticas de su fortalecimiento* (pp. 19-34). Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Trivelli, C., y Hildegardi, V. (2007). "Banca de desarrollo para el agro: experiencias en curso en América Latina". Instituto de Estudios Peruanos, Serie Análisis Económico, 25, Lima.
- Valle, C. (2015). "Reseña Histórica de la Cartografía en el Instituto Nacional de Estadística y Censos". INEC. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/10/Rese%C3%B1a-Historica-de-la-Cartograf%C3%ADa-en-el-INEC.pdf>
- Vos, R. (2002). "Aumento de la inequidad de ingresos y de la pobreza durante la liberalización económica y la crisis. Causas micro y macro para el Ecuador". *Cuestiones Económicas*, 17 (3).
- Westley, G., y Branch, B. (Edit) (2000). *Safe money: building effective credit unions in Latin America*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. The Johns Hopkins University Press.
- Westley, G. (2001). "¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?" Banco Interamericano de Desarrollo, Serie MSM-112, Washington, D.C. Recuperado de <http://www.iadb.org/sds/mic>
- Yunus, M. (2011). Entrevista: The New York Times. Recuperado de http://www.nytimes.com/2011/01/15/opinion/15yunus.html?_r=1

El sistema financiero juega un papel fundamental en el proceso de asignación de recursos en la economía de un país. Cuando los bancos no desempeñan esta función de forma adecuada, se producen problemas de racionamiento de crédito a varios sectores socioeconómicos, limitando sus posibilidades de desarrollo económico y social, procesos recesivos en las economías locales, exclusión socioeconómica y pobreza. Desde hace un par de décadas el camino para superar los problemas de racionamiento de crédito hacia sectores tradicionalmente excluidos por la banca se ha enfocado a través de la corriente de las microfinanzas para lograr mayor inclusión económica y financiera. Sin embargo, varios estudios empíricos han evidenciado sus limitaciones por mantener un enfoque de maximización de las ganancias.

En este libro se analiza, desde un enfoque territorial, el rol que cumplen las cooperativas de ahorro y crédito en el contexto de la inclusión financiera “genuína” o profundidad de alcance para las micro y pequeñas empresas en el Ecuador y se compara con el desempeño de la banca privada, en el periodo 2012 y 2017. Los resultados señalan que el desempeño de las cooperativas de ahorro y crédito, en términos de inclusión financiera en los territorios con menor desarrollo socioeconómico y con productos dirigidos hacia las micro y pequeñas empresas, como el microcrédito, es más eficaz que el llevado por la banca privada que apunta sus estrategias de servicios financieros hacia territorios que tienen condiciones socioeconómicas altas.

Estas diferencias pueden ser explicadas desde los principios que rigen el cooperativismo de ahorro y crédito, su historia y sus prácticas, que han configurado un sector económico alternativo en muchos países, entre ellos el Ecuador, y que ha coadyuvado a mitigar los problemas de exclusión económica y de acceso a servicios financieros para muchos segmentos de la población, localidades con menor desarrollo socioeconómico y pequeñas empresas, segmentos que la banca privada ha racionado el crédito. Las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran mejor integradas en los territorios y en dinámicas socioeconómicas locales, las mismas que se organizan para suplir la falta de atención del Estado o del sector privado capitalista y no por el principio puramente económico de la maximización individual de las ganancias.

