

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

DISEÑO DE UN MANUAL ENFOCADO EN TEMAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA QUE PERMITA MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR LA COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE DE LA CIUDAD DE TULCÁN E IMPULSAR EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA LOCAL.

Trabajo de Graduación previo a la obtención del Grado de Ingeniero en Administración de empresas.

AUTOR:

Alberth José Obando López

TUTOR:

Msc. Paola Ortiz

Quito - Ecuador

2014

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación, nombrado por la Comisión Académica de la Universidad Tecnológica Israel certifico:

Que el Trabajo de Investigación “DISEÑO DE UN MANUAL ENFOCADO EN TEMAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA QUE PERMITA MEJORAR LA ADMINISTRACIÓN DE LOS CRÉDITOS OTORGADOS POR LA COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE DE LA CIUDAD DE TULCÁN E IMPULSAR EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA LOCAL.” presentado por el señor Alberth José Obando López, estudiante de la Facultad de Administración de Empresas reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado de Administración de empresas.

Quito, junio 2014

TUTOR

Msc. Paola Ortiz

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

DECLARACIÓN DE AUTORIA

Yo, Alberth José Obando López, declaro que el presente trabajo de tesis ha sido desarrollado en base a criterios de mi absoluta responsabilidad respetando los derechos de autor y presentado mis propias conclusiones. El presente trabajo no ha sido presentado en ningún otro grado con anterioridad.

Alberth José Obando López

CI.:0401538053

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los miembros del Tribunal de Grado, designado por la Comisión Académica, aprueban la tesis de graduación de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Tecnológica “ISRAEL” para el grado de Ingeniería Comercial.

Quito, junio 2014

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

PRESIDENTE

MIEMBRO 1

MIEMBRO 2

AGRADECIMIENTO

A Dios que ha sido todo espiritualmente llevándome la luz del conocimiento en cada parte de mi vida.

A mi linda Esposa Johanna Vargas y mi Hijo Albercito que siempre han estado entregándome su apoyo incondicional, y siendo el horizonte de cada una de mis metas y en sus ojos veo la esperanza de un futuro mejor.

A mis Padres Gloria López y José Obando y mi familia y que me han dado su confianza de ser un hijo responsable, cariñoso y sobre todo respetuoso hacia un futuro profesional y sobre todo un excelente Ser Humano; a mi prima Nathaly Yépez que me ha brindado su amistad y empuje.

A los docentes de la Universidad Tecnológica Israel que con sus conocimientos me han dado las alas para emprender mi camino profesional y saber emplear toda mi capacidad en las diferentes áreas y sobre todo a mi tutora que siempre estuvo apoyándome a cumplir con mi meta académica.

Alberth Obando

ÍNDICE ANALÍTICO

A.- PREELIMINARES

Aprobación del tutor	i
Declaración de autoría.....	ii
Aprobación del tribunal de grado.....	iii
Agradecimiento	iv

B. CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
1. EL PROBLEMA.....	2
1.1 Tema.....	2
1.2 Antecedentes.....	2
1.2.1 Diagnóstico de la problemática general.....	4
1.2.2 Pronóstico y control de pronóstico	5
1.3 Formulación del problema.....	6
1.3.1 Problema principal.....	6
1.3.2 Características secundarias.....	7
1.4 Objetivos	7
1.4.1 Objetivo general.....	7
1.4.2 Objetivos específicos	7
1.5 Justificación.....	8
1.5.1 Justificación teórica	8
1.5.2 Justificación práctica.....	9
1.6 Alcance y limitaciones	10
1.6.1 Alcance	10
1.6.2 Limitaciones.....	10
1.7 Hipótesis.....	10
2. MARCO REFERENCIAL.....	11
2.1 Marco teórico	11
2.1.1 Teorías sobre banca comunal.....	11
2.1.2 Teorías Sobre Entidades de Microfinanzas	14
2.1.3 La pobreza.....	34

2.1.4	La evaluación de proyectos sociales	35
2.1.5	Metodos de educacion de adultos	37
2.1.6	Planificación Estratégica.....	41
2.2	Marco conceptual	55
3.	METODOLOGÍA	65
3.1	Proceso de Investigación.....	65
3.1.1	Unidad de análisis	65
3.1.2	Población:	66
3.1.3	Muestra	66
3.1.4	Tipo de investigación.....	67
3.1.5	Método	67
3.1.6	Técnica.....	68
3.1.7	Instrumento	68
3.1.8	Recoleccion de informacion	68
3.2	Procesamiento, analisis e interpretación de resultados.....	69
3.2.1	Análisis de Resultados	69
3.2.2	Interpretación de Resultados.....	84
3.4	Validación de idea a defender	84
4.	PROPUESTA.....	86
4.1	Título	86
4.2	Antecedentes de la propuesta	86
4.3	Objetivos	87
4.4	Modelo operativo de la propuesta	87
4.4.1	Introducción	87
4.4.2	Análisis	88
4.4.3	Impacto	89
4.5	FODA.....	89
4.6	Producto - Manual del voluntario.....	92
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	98
5.1.	Conclusiones	98
5.2	Recomendaciones	99

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“Diseño de un Manual enfocado en temas de Educación Financiera que permita mejorar la administración de los créditos otorgados por la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán e impulsar el desarrollo de la economía local”

AUTOR:

Alberth José Obando López

TUTOR:

Msc. Paola Ortiz

RESUMEN:

En la ciudad de Tulcán capital de la Provincia del Carchi se lleva a cabo el programa de créditos comunales llamado “Producto Creer” en la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre el cual tiene la finalidad de brindar apoyo económico mediante préstamos a las personas microempresarias de subsistencia y acumulación simple dentro de las ramas de comercio y servicio del sector urbano y rural que tengan un grupo conformado de 9 integrantes.

El presente proyecto tiene la finalidad de instalar un centro informativo y de análisis de este tipo de producto para incrementar la fidelidad y productividad de las socias de los bancos comunitarios y un sistema eficiente de base de datos de la población y grupo objetivo del producto crear.

Además dar charlas educativas para conocer la micro empresa tanto de cultivos, almacenes, y el objetivo de micro emprender este tipo de créditos. La carencia de aprendizaje para adultos para poder llevar a cabo las reuniones de pago de una forma ordenada, con bases y principios en un modelo de educación y respeto.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“Diseño de un Manual enfocado en temas de Educación Financiera que permita mejorar la administración de los créditos otorgados por la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán e impulsar el desarrollo de la economía local”

AUTOR:

Alberth José Obando López

TUTOR:

Msc. Paola Ortiz

ABSTRACT

In the capital city of the Province of Carchi Tulcán holding municipal funding program called "Product Believe" on Cooperative Savings and Credit October 29 which aims to provide financial support through loans to microentrepreneurs people subsistence and simple accumulation within the trade and service industries of the urban and rural sector having a group comprised of 9 members.

This project aims to install an information center and analysis of this type of product to increase loyalty and productivity of the members of the community banks and an efficient database population and target product group believe.

In addition to educational talks for microenterprise both crops, warehouses, and the objective of undertaking this type of micro credits. The lack of adult learning to conduct meetings in an orderly payment, with bases and principles in a model of courtesy and respect.

INTRODUCCIÓN

En la ciudad de Tulcán capital de la Provincia del Carchi se lleva a cabo el programa de créditos comunales llamado “Producto Creer” en la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre el cual tiene la finalidad de brindar apoyo económico mediante préstamos a las personas microempresarias de subsistencia y acumulación simple dentro de las ramas de comercio y servicio del sector urbano y rural que tengan un grupo conformado de 9 integrantes.

El presente proyecto tiene la finalidad de instalar un centro informativo y de análisis de este tipo de producto para incrementar la fidelidad y productividad de las socias de los bancos comunitarios y un sistema eficiente de base de datos de la población y grupo objetivo del producto creer.

Además dar charlas educativas para conocer la micro empresa tanto de cultivos, almacenes, y el objetivo de micro emprender este tipo de créditos. La carencia de aprendizaje para adultos para poder llevar a cabo las reuniones de pago de una forma ordenada, con bases y principios en un modelo de educación y respeto.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1 Tema

Diseño de un manual enfocado en temas de educación financiera que permita mejorar la administración de los créditos otorgados por la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán e impulsar el desarrollo de la economía local.

1.2 Antecedentes

El producto Creer a nivel nacional se implantó en Ecuador el 01 de abril del año 2002 iniciando con cuatro cooperativas de ahorro y crédito el objetivo fue llegar a los sectores rurales de América Latina con el fin de promover su desarrollo económico.

El reto en el Ecuador fue instaurado en cuatro cooperativas en la región andina y del oriente ecuatoriano las cuales fueron:

Cacpeco, Cooprogreso, Cooperativa 23 de Julio y Cooperativa 29 de Octubre esto ha demostrado que las mujeres micro emprendedoras tienen un alta cultura de

ahorro y pago de sus créditos por lo que tienen una garantía mancomunada o solidaria constituyendo la mejor estrategia de diferenciación del resto de créditos.

En la ciudad de Tulcán se da inauguración de este nuevo producto de características muy solidarias para marzo del año 2003, teniendo una excelente acogida en los sectores de Tulcán, Julio Andrade, Santa Marta de Cuba y posteriormente en María Magdalena.

A lo largo del tiempo se han producido una serie de cambios para mejora del producto abarcando los cantones de Tulcán, Huaca y Montúfar en la Provincia del Carchi.

El objetivo del programa es la capacitación de mujeres con enfoque en temas de educación financiera para su propio bienestar y el de su familia. El programa se enfoca en mujeres porque su participación en la fuerza laboral ha sido particularmente importante.

A pesar de los diferentes apoyos económicos realizados a través de los créditos otorgados para fomentar el emprendimiento en las familias de escasos recursos el desarrollo económico no mantiene el impacto deseado debido a que muchas de las familias administran sus negocios de forma empírica generando como resultado gran inversión pero poca ganancia, impidiendo que desarrollen la micro empresa e incluso aumentando los índices de morosidad.

Dichos índices se incrementan más cuando al otorgar el crédito las familias malgastan el dinero otorgado en bienes de consumo personal que no generan actividad comercial e incluso utilizando el dinero para pagar otros créditos generando mayor deuda para la personas que no puede financiar su negocio.

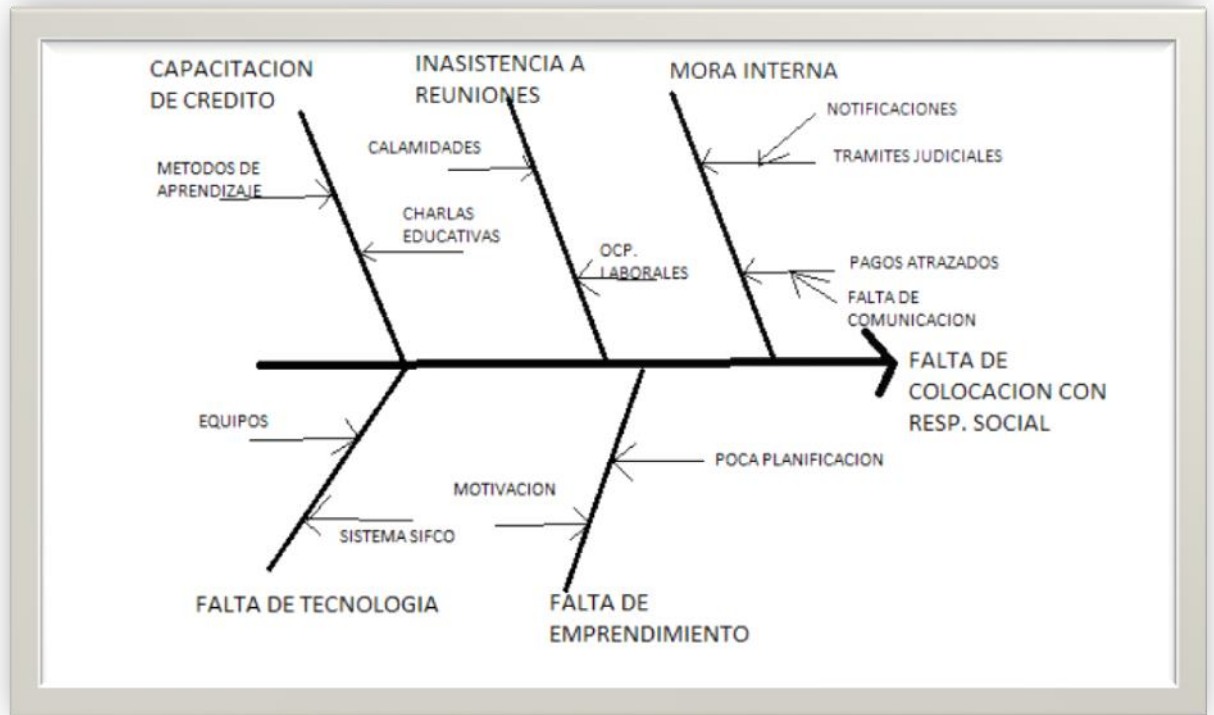
Para las Cooperativas del sector esto genera un impacto negativo ya que los créditos otorgados no son pagados con puntualidad e incluso incurre en situaciones de embargo que no retribuyen la inversión generada, limitando su desarrollo.

1.2.1 Diagnóstico de la problemática general

La Cooperativa 29 de Octubre con el producto microcreer desde el año 2002 se ha caracterizado por su capacidad de crecimiento a nivel nacional y el procedimiento de su cartera. El constante cambio de etapas de una economía solidaria se ha visto reflejado en la falta de colocación con responsabilidad social que se presentan a continuación:

- Discontinuidad de los Asesores de Microcredito lo que genera cada vez más criterios de manejo de las cajas comunales de acuerdo a los cambios de época que se han venido realizando.
- Notificaciones a causa de tramites judiciales que generaron mora interna y externa.
- Pagos atrasados por falta de comunicación y la perdida de la esencia del producto.
- Falta de charlas educativas que se reflejan en una mala capacitación de credito.
- Pocos Planes de Negocios en los cuales los socios pueden invertir sistematicamente y con responsabilidad social.

Grafico Número 1



ELABORADO: Alberth Obando

1.2.2 Pronóstico y control de pronóstico

Dentro de la Cooperativa 29 de Octubre la colocación del crédito sin responsabilidad social evidencia que las actuales políticas de microcrédito, no tengan los resultados esperados y se incremente la mora interna, de continuar esta sintomatología la Cooperativa podría disminuir la rentabilidad de este producto y paulatinamente perder competitividad, porque no se implementa una cultura de emprendimiento y ahorro y no podría controlar ni hacer presupuestos con metas reales.

En cuanto a las familias a quienes otorga el crédito cabe mencionar que si todos estos síntomas continúan la actividad comercial en la zona se verá gravemente afectada y se incrementarán los índices de endeudamiento en las familias, limitando el desarrollo económico. Sin embargo si se identifica claramente una planificación, organización y administración eficiente en la inversión de las familias a través de herramientas que orienten el buen uso de su dinero el crecimiento económico reflejará el desarrollo esperado.

Para la obtención de mejores resultados es indispensable, además de una cultura de planificación de negocios y un crédito responsable evaluar oportunamente a cada socia y sus expectativas en su proyección de negocio con su correspondiente manual de tecnificación de sus labores que coadyuvan a las políticas de crédito, mora interna, la falta de emprendimiento para el fortalecimiento interno de la agencia.

1.3 Formulación del problema

1.3.1 Problema principal

¿La implementación de una guía para el buen uso del crédito, un plan de capacitación permitirá mejorar la administración de los créditos otorgados por la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán e impulsar el desarrollo de la economía local?

1.3.2 Características secundarias.

¿Cuáles son los principales problemas causados por la mala administración del recurso económico en las familias beneficiadas del crédito en la Cooperativa 29 de Octubre?

¿Qué alternativa será la mejor para mejorar el emprendimiento en las familias?

¿Qué contenidos deben tener las charlas educativas para fomentar la microempresa y la inversión responsable de cada miembro de la caja comunal?

¿Cuáles son los beneficios que se generará en la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán y en las familias a las que brinda el crédito al aplicar la propuesta de RSC como política de buena inversión?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Diseñar un plan de capacitación con enfoque en temas de educación financiera que permita mejorar la administración de los créditos otorgados por la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán e impulsar el desarrollo de la economía local.

1.4.2 Objetivos específicos

- Diseñar el manual de Capacitación para Mujeres Emprendedoras (participante y asesor), en base a contenidos reales en las charlas

educativas con las labores específicas de las socias de los bancos comunales.

- Realizar un análisis costo beneficio para conocer que tan efectiva es la propuesta.
- Analizar y evaluar los principales problemas causados por la mala administración del recurso económico.

1.5 Justificación

1.5.1 Justificación teórica

El presente proyecto desarrollará el marco conceptual sobre el manejo, control y desarrollo de la información de crédito con responsabilidad social iniciando las charlas educativas sin embargo basará estrictamente en los principales derechos internacionales, marcos legales y resoluciones emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros para mejorar la metodología del Producto “Creer” además del manual de Políticas y Procedimientos emitido por la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre.

Un aporte valioso es el estudio de los procedimientos de un modelo de capacitación a los integrantes de las comunidades y el acortamiento de distancias a las diferentes instituciones financieras que les presentaba una dificultad en el tiempo de viaje, seguridad del dinero a ser depositado y la pérdida de trabajo por la responsabilidad de cancelar las cuotas.

El avance de sus conocimientos a la comunidad y al mercado, de los diferentes aportes económicos de comenzar como una empresa familiar a convertirse en una microempresa conociendo sobre la contabilidad, administración y el presupuesto de los negocios para sacar un crédito e invertirlo de la manera más eficiente.

1.5.2 Justificación práctica

El acceso financiero en las comunidades aledañas al cantón Tulcán se ha visto limitada debido a las condiciones geográficas sociales y Económicas.

Los grandes Bancos no tienen la cultura de otorgar créditos a este nicho de mercado que tiene por objeto la entrega de créditos en las zonas periféricas de la provincia por lo que la cooperativa 29 de Octubre por su característica de responsabilidad social se ve beneficiada al ser una de las primeras instituciones financieras que se preocupa por la adecuada inversión de sus clientes y a un alto nivel de colocación de créditos, constituyéndose como un ente generador de desarrollo económico que le permita llegar a un mayor número de clientes y con ello liderar el mercado.

Para las personas que obtienen crédito otorgado es una ventaja ser capacitados con los créditos con educación, en temas de su actividad económica integrando a un plan de negocios que nos brinda una mejor información a la empresa financiera con mayores resultados y confianza.

La Cooperativa 29 de Octubre al conocer sobre el uso eficiente del recurso económico en sus negocios es una oportunidad para desarrollar y fortalecer sus capacidades de emprendimiento como madres líderes en ideas de negocio, además

permite mejorar sus ingresos económicos generando bienestar a sus familias y bajos índices de morosidad y mayor colocación en la cartera de Crédito con alta calificación.

1.6 Alcance y limitaciones

1.6.1 Alcance

El proyecto contará con tres tipos de componentes planteados:

- Conocer el uso del recurso económico financiado a través de créditos en las familias del sector.
- Diseñar el sistema de capacitación de un crédito con responsabilidad.
- El modelo de Aprendizaje para Adultos.

1.6.2 Limitaciones

No se considera en este proyecto el equipo tecnológico de pago ágil.

1.7 Hipótesis

Implementar un plan de capacitación con enfoque en temas de educación financiera permitirá mejorar la administración de los créditos otorgados por la Cooperativa 29 de Octubre de la ciudad de Tulcán e impulsar el desarrollo de la economía local.

CAPÍTULO II

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco teórico

2.1.1 Teorías sobre banca comunal

Según (Bedregal, 2003), los bancos comunales son pequeñas organizaciones económicas locales, están constituidos en su gran parte por mujeres (15 a 30), que comienzan con la prestación de servicios de microfinanzas, logran cubrir otros requerimientos y actividades de las socias. Integrando la visión, a través de estas organizaciones se brinda servicios no financieros, de gestión y desarrollo empresarial (productivo), autoestima, genero (empoderamiento), salud, etc. Promueven el mejoramiento del ingreso personal y familiar, la gestión de las pequeñas unidades económicas familiares. Permiten asumir el desafío de empoderamiento, liderazgo y autonomía en el entorno local. Facilitan la organización de mujeres emprendedoras. Permiten ofertar servicios de microfinanzas a segmentos de población pobre. Se sustentan en la garantía solidaria y el conocimiento reciproco de las socias. Por todo lo anterior, decimos: Constituye un instrumento de lucha contra la pobreza.

Según (Solari, 2006), un banco comunal es un grupo de apoyo mutuo, compuesto por un mínimo de 15 a 35 mujeres preferentemente que viven en condiciones de pobreza. La metodología empleada tiene por objetivo el facilitar a sus miembros los recursos básicos para asegurar la subsistencia familiar, a través componentes básicos: Crédito, Ahorro, Capacitación, Organización. Cuenta con su Reglamento Interno que norma su funcionamiento. Se organiza para existir en el largo plazo. Un banco comunal se reúne solo una vez al mes en forma obligatoria. Específicamente las características de género, actividad empresarial y el ámbito económico requieren la implementación de una metodología que garantice la buena administración del riesgo, eficiencia en los procesos operativos y un valor agregado para el cliente. Como en toda organización, en los bancos comunales promueven los siguientes valores: La solidaridad, la responsabilidad y puntualidad, la confianza mutua, el respeto mutuo a la creencia política, social y credo de las socias, la disposición de participar en la vida de su comunidad: Los bancos comunales buscan los siguientes impactos a nivel personal: Mayor capacidad para tomar decisiones; Incremento de la capacidad financiera y económica Incremento de la autoestima. En cuanto a la unidad familiar: Incremento de los ingresos Incremento de la calidad de vida; Mejor relación con su cónyuge y sus hijos Participación de la familia en tareas domésticas. En cuanto a los negocios: Incremento de las ganancias; Incremento de los activos fijos del negocio; Mayor capacidad empresarial. En cuanto a la comunidad: Puntualidad y disciplina en su participación en el banco comunal; Participación de las socias en actividades de su comunidad; Capacidad de liderazgo de las socias en el banco comunal y su comunidad

Según (Beaumont, 2006) se consideran funciones específicas de un banco comunal: Administrar los recursos asignados, generados o captados tanto financieros como no financieros. Promover la constitución de entidades para la elaboración de proyectos de desarrollo endógeno, sostenibles y sustentables. Impulsar el diagnóstico y el presupuesto participativo, sensible al género, jerarquizando las necesidades de la comunidad. Promover formas alternativas de intercambio, que permitan fortalecer las economías locales. Articularse con el resto de las organizaciones que conforman el sistema microfinanciero de la economía popular. Promover el desarrollo local, los núcleos de desarrollo endógeno y cualquier otra iniciativa que promueva la economía popular y solidaria. Realizar la intermediación financiera.

Interpretando a (Ballon, 2008) los bancos comunales y su creciente aporte a la economía rural. Los bancos comunales cuentan en el Ecuador con decenas de miles de socias, la mayoría campesinas. Auspiciados por ONG, y basados en la confianza grupal, estos bancos financian iniciativas de negocios a personas que son invisibles para el sistema financiero tradicional. Usualmente, los bancos comunales se forman por la asociación de grupos de 12 a 20 mujeres con vocación de negocios, auspiciadas por una institución que brinda el capital y apoya la formación y gestión del banco. ¿Por qué mujeres? Porque estos bancos tienen su origen en programas de género, y se han mantenido así bajo la premisa de que las mujeres han demostrado gran efectividad para desarrollar e integrar redes colectivas. Además, se busca incentivar actividades complementarias a las labores del hogar. Pero el proceso no es nada fácil y deben vencerse barreras como la desconfianza entre la propia gente y hacia las instituciones. Tras vencer estos

obstáculos, viene una dinámica que debe generar la suficiente confianza entre las socias como para que se garanticen unas a otras. Si alguna falla en sus pagos, las demás pagarán por ella. Con todo, estas instituciones han tenido éxito en diversas zonas rurales.

Los bancos no son una solución para salir de la pobreza, sino un mecanismo para reducir la vulnerabilidad que esta produce. No obstante, y a pesar de su relativamente alta tasa de interés (3% a 4% mensual), el modelo sigue en expansión. Después de todo, cumple con atender a gente que ha sido ignorada desde siempre por el sistema financiero tradicional.

Según (Noriega, 2006), la metodología de Bancos Comunales permite alcanzar a mayor cantidad de población, por el hecho de reunir a un grupo de personas con las mismas necesidades. Es una manera eficiente para que las instituciones proporcionen servicios financieros. En los Bancos Comunales se controla internamente el riesgo de cada individuo y se incentiva la solidaridad y ahorro interno. Los costos de proporcionar estos servicios en áreas rurales son altos. El 90% de clientes son mujeres. Los bancos comunales, ofrecen las siguientes ventajas: Medio eficiente para superar las restricciones enfrentadas por los pobres; Entrega servicios directamente a los clientes, cerca de sus casas o lugares de trabajo; No se exige garantías prendarias, la garantía es solidaria de todos los miembros del grupo; Potencia a los clientes hacia la auto-administración, en crédito y ahorro; Refuerza la solidaridad y mecanismos de apoyo; Impulsa el autoestima individual de los clientes.

2.1.2 Teorías Sobre Entidades de Microfinanzas

Según (Gitman, 2006) en los últimos años los micropréstamos se han convertido en los instrumentos más populares de la cooperación para el desarrollo y esto se debe, en parte, a que se encuentran perfectamente insertados en el engranaje del sistema capitalista. Se habla a menudo de los efectos positivos de estos mecanismos pero se presta mucha menos atención a los efectos negativos que puedan tener sobre los más pobres. Es innegable que los micropréstamos ofrecen oportunidades a algunos para mejorar su situación pero también lo es el hecho de que no son la solución universal en la lucha contra la pobreza. La popularidad de los microcréditos es innegable en todo el mundo. Un indicador indirecto, pero fácil, lo proporciona la búsqueda en Google del término “microcredit”, que da “aproximadamente” 586.000 páginas en “la Web”; así como la de “microcrédito” produce 64.300 “páginas en español”. ¿Por qué la popularidad de los micro préstamos? Se puede decir que, junto con la ayuda humanitaria, el micropréstamo es probablemente el instrumento de la cooperación para el desarrollo (CD) más conocido y, probablemente, más apreciado por la población. ¿A qué obedece esa popularidad y aprecio? No es aventurado decir que básicamente es el resultado de la propaganda machacona que no sólo hacen las entidades implicadas en la CD sino también personalidades públicas de todas las áreas sociales. En los años transcurridos de este siglo los micropréstamos se han convertido en la estrella de la cooperación para el desarrollo. Pero ¿cuál es la razón última de este estrellato? Sin duda es su encanto intrínseco; un instrumento capitalista por excelencia aparece como remedio privilegiado para superar la gran lacra que el propio capitalismo ha creado o, al menos, en las versiones menos anticapitalistas, no ha logrado

erradicar: la gran extensión de la pobreza mundial. De esta manera el capitalismo se redime a sí mismo mediante una intervención capitalista que vence las imperfecciones del mercado; siendo este nuevo mercado, más perfecto, el que terminará con la pobreza.

(Flores, 2004), los micropréstamos se pueden definir como pequeños préstamos, por debajo de las cuantías que usualmente presta la banca tradicional, que se otorgan exigiendo garantías que en el caso de ejecutarse por impago no cubren lo adeudado. Esta circunstancia exige que el prestamista posea unos procedimientos adecuados para poder gestionar este riesgo extraordinario. Esos procedimientos son muy intensivos en mano de obra lo que, unido a una economía de escala negativa (siempre es relativamente más costoso conceder préstamos pequeños que grandes) y la eventual necesidad de provisiones más altas por la insuficiencia de las garantías del prestatario, provoca que la tasa de interés a pagar por el receptor sea más alta que en los préstamos normales. Una de las principales causas del enorme crecimiento de los micropréstamos al que se asiste desde hace poco más de un decenio ha sido el cambio en los criterios de gestión de los micropréstamos en los años 90. El cambio consistió en que para decidir sobre la concesión del micropréstamo, así como para establecer su cuantía y plazos para el reembolso y pago de intereses, se pasó de la estimación de la ganancia que se pudiera obtener de la inversión de lo prestado a la apreciación de la capacidad de devolución que tiene el prestatario en el momento de obtenerlo. Ese cambio, además de incidir sobre la población potencialmente cliente, ha permitido un manejo más racional y previsible del

riesgo, lo que se ha traducido en una mayor viabilidad financiera de las entidades prestamistas adecuadamente gestionados. Otra importante transformación ha sido el asentamiento del concepto de microfinanzas que, englobando los micropréstamos, abarca todos los servicios habitualmente proveídos por la banca (además de préstamos y créditos; transferencias; pagos y cobros; leasing; en algunos países, seguros...; y, muy especialmente, ahorro) pero destinados a clientes inusualmente o inadecuadamente atendidos por el sistema bancario de los países subdesarrollados. Esta población no bancarizada (así se la denomina en la jerga del sector) es enorme en esos países, llegando a ser el 90 por ciento o más de la población total. Los no bancarizados, naturalmente, no son todos pobres, pero independientemente de su renta pueden aprovechar los servicios microfinancieros, específicamente diseñados y gestionados considerando sus necesidades y posibilidades, para mejorar sus condiciones de vida. Muy especialmente es útil para ellos el microahorro, ya que si contraer un préstamo es siempre un riesgo, el ahorrar en entidades adecuadamente gestionadas y controladas sólo presenta un riesgo marginal. Pero, si bien una entidad que sólo se dedica a prestar suele tener que cumplir muy pocos requisitos normativos pues está arriesgando sus recursos, las entidades que también captan recursos del público (el ahorro) están sometidas en todos los países a estrictas normas y controles, ya que arriesgan recursos que no son suyos, son de los ahorradores. Por otro lado la prestación simultánea de servicios de préstamo y ahorro permite a esas entidades (denominadas en su conjunto como la banca) movilizar los recursos internos del país y fondearse de una manera barata y estable, autonomizándose de donaciones o préstamos

externos que tienden a ser imprevisibles. La banca, para que pueda desarrollar sus actividades sin riesgo para los ahorradores está sometida a una regulación y supervisión específicas ejercida por la autoridad bancaria. En España esa autoridad es el Banco de España y en Latinoamérica se denomina frecuentemente Superintendencia Bancaria. La regulación y supervisión bancaria conlleva garantías y costes de gestión altos al traducirse en exigencias mínimas de patrimonio y capital, reservas preestablecidas, calificación de riesgos, auditorías externas, sistemas informáticos en tiempo real... que sólo pueden ser asumidas eficientemente con un gran volumen de negocio. Las entidades microfinancieras denominadas sin ánimo de lucro u organizaciones no gubernamentales (ONG) suelen pertenecer al grupo de las entidades no reguladas ni supervisadas por la autoridad bancaria, por lo que, lógicamente, sus actividades financieras se centran en los préstamos; teniendo expresamente prohibida la captación de ahorro. A su vez estas entidades se suelen clasificar como especializadas, las que sólo se dedican a actividades financieras, y no especializadas, que combinan actividades financieras con no financieras, habitualmente la formación. Las entidades reguladas y supervisadas por la autoridad bancaria, colectivamente llamadas banca, son básicamente los bancos y, dependiendo de los países, algunas otras entidades que reciben diversos nombres: fondos financieros privados en Bolivia; cajas municipales de ahorro y crédito, cajas rurales y entidades de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME) en Perú... Por ejemplo, en España, la banca está compuesta por los bancos y las cajas de ahorro.

(Collazos, 2000), en primer lugar, se puede afirmar que los prestatarios de las entidades microfinancieras son aquellos que no pueden acceder (por el tipo de garantías que exigen y/o por los tipos de préstamos que otorgan) a la banca normal, ya que si pudieran hacerlo se endeudarían con ella porque los intereses son menores. También se puede afirmar que en general son personas que se encuentran alrededor (inmediatamente por encima y por debajo) de la llamada línea de pobreza (los criterios para dibujar esta línea difieren de un caso a otro, por lo que es muy difícil hacer estudios comparativos.) El número de microprestatarios calificados como muy pobres es relativamente pequeño en casi todos los casos; aunque su porcentaje depende de los países y procedimientos utilizados por los prestamistas. Nos vamos a centrar en los dos productos básicos de las microfinanzas: el microahorro y el micropréstamo. Respecto al microahorro razonablemente se puede decir que sus efectos sólo pueden ser positivos. Además de que puede llegar a capas más pobres que el micropréstamo, sustituye con ventaja a todos los procedimientos que la población de escasos recursos utiliza: guardar el dinero bajo el colchón, la posesión de joyas que pueden ser empeñadas o vendidas en caso de necesidad, la compra de utensilios o animales con el mismo fin, el acaparamiento de insumos... Su único riesgo es el asociado a la eventual mala gestión de la banca; por lo que es básica la adecuada regulación y supervisión de la autoridad bancaria. Ahora bien, la principal restricción para el microahorro sigue siendo en numerosos países la escasa presencia de una banca que preste atención al microahorro. En relación con el micropréstamo la cuestión se puede enfocar de varias maneras. Si se compara la obtención de un micropréstamo de una entidad

microfinanciera (regulada y supervisada o no) con utilizar a un usurero, la ventaja es evidente a favor del primer caso: menores intereses y más transparencia en la transacción. Desde una perspectiva más amplia, la mayoría de los estudios muestran que la mayor parte de los prestatarios mejora su situación económica. Otra cuestión es establecer qué parte de esa mejora es atribuible al micropréstamo o a las propias capacidades del prestatario. Como resumen se puede decir que los efectos positivos del microcrédito en el nivel económico son: mejora de la renta del prestatario, aumento de la oferta de empleo y dinamización de ciertos sectores económicos. La otra cara del micropréstamo son sus efectos negativos, cuestión a la que no se presta la atención que merece. ¿Qué pasa con los microprestatarios que no pueden hacer frente a sus obligaciones? ¿O que, aun devolviendo el préstamo, empeora su situación económica? No es difícil imaginar la espiral de penuria creciente en la que se ven presos. La magnitud de los efectos positivos y negativos, no sólo depende de los costes del micropréstamo y de la habilidad del prestamista para seleccionar a sus clientes, sino también, y quizás fundamentalmente, del entorno económico y su evolución, difícilmente previsible.

(Ballon, 2008) el énfasis que algunos ponen en los microcréditos como instrumento privilegiado de lucha contra la pobreza no parece que pueda fundarse en ningún estudio o análisis disponible. En casi todos los casos los calificados como “muy pobres” (o definiciones similares) son una minoría entre los microprestatarios y no es racionalmente previsible que la mayoría de los “pobres” y “muy pobres” puedan serlo en el futuro. Además se sabe muy poco de los efectos de los micropréstamos sobre los que no los reciben ni los recibirán, es

decir la mayoría de los “pobres” y “muy pobres”, pero pueden sufrir la competencia de los que sí los reciben. Asimismo, sus resultados son muy dependientes del cómo son gestionados por los prestamistas y de qué oportunidades y recursos disponen los prestatarios; por lo que es difícilmente imaginable que se pueda llegar a conclusiones universales. Si la pregunta es qué es mejor en una situación dada, ¿disponer de micropréstamos o no disponer de ellos?; parece razonable aventurar la respuesta de que es mejor disponer de ellos. Al fin y al cabo son una oportunidad para algunos. Aún sería más claramente afirmativa la respuesta si se refiriera a la disposición de una amplia gama de servicios microfinancieros. Pero si la pregunta es qué actuaciones se deben considerar claves para luchar contra la pobreza, la respuesta sí es rotunda: la sanidad y la educación básica universal y gratuita, el agua potable y el saneamiento, las políticas dirigidas a aumentar y mejorar el empleo y las de redistribución de la renta, así como la reforma agraria (de la que nadie habla en la CD) han demostrado un efecto sobre la disminución de la pobreza incomparablemente superior a los que cualquier programa de micropréstamos, aun en los entornos más favorables, tendrá nunca.

2.1.2.1 Principios fundamentales y metodologías de las instituciones de micro finanzas (IMF)

La creación de las IMF se basa en principios que se pueden resumir en los siguientes puntos (Rhyne y Otero, 1992).

2.1.2.1.1 Conocimiento del mercado

El personal de un proyecto de desarrollo debe implicarse directamente con la comunidad local o indirectamente a través de miembros u organizaciones locales, para mostrar las bondades de los servicios ofrecidos, el avance del proyecto, y ganarse la confianza de los habitantes. Su presencia puede variar desde una frecuencia diaria a una semanal, dependiendo si se trata de zonas urbanas o rurales.

2.1.2.1.2 Reducción de los costos de gestión

Entre las iniciativas más frecuentes de reducción de costos de gestión a un nivel adecuado al de un pequeño préstamo destacan:

- Identificar grupos con ingresos similares,
- Estandarizar condiciones de préstamo,
- Cooperar con organizaciones comunitarias,
- Eliminar procedimientos bancarios tradicionales,

Existen múltiples técnicas para motivar a los prestatarios a que reembolsen los préstamos que han recibido, entre ellas:

- La promesa de otorgar crédito a posteriori por mayores montos.
- Requerimiento de depósitos de parte del préstamo como garantía del mismo.
- En el caso de préstamos a grupos: un miembro del grupo utiliza el préstamo, mientras que los otros no pueden hacerlo hasta que el primero no lo haya reembolsado.

Los beneficiarios de servicios financieros de las IMF son:

- Pequeñas empresas y artesanos del sector informal.
- Pequeños agricultores.

- Cooperativas de trabajo y de servicios comunitarios sin fines de lucro.
- Iniciativas de asistencia mutua sanitaria comunitaria.

Las metodologías de financiamiento, o sea la oferta de servicios financieros, pueden ser divididas en préstamos a:

- Individuos
- Grupos solidarios (*solidarity group lending*)
- Cooperativas de crédito (*credit unions*)
- Bancos de pueblo (*village banking*)

2.1.2.2 Nacimiento del Micro*Crédito como una alternativa para enfrentar la pobreza

(Yunus, 2002, pág. 18)

En 1971 Bangladesh se independiza, sus ciudadanos se llenan de esperanza de un futuro mejor la realidad al paso del tiempo es de pobreza y hambruna. El doctor en economía Muhammand Yunus, en un intento por ayudar a solucionar este problema de su gente, va de pueblo en pueblo en busca de una razón que explique la pobreza extrema hasta entonces. Lo que descubre, es que las personas eran casi “esclavas” de los usureros. En realidad se requería muy poco dinero para mejorar la economía particular de cada persona, pero no la tenían, por lo que al recurrir a los usureros, se convertían en esclavos de estos por el pago de intereses altos. Nace de ahí la idea de prestarles dinero, por lo que se involucra aún más, y recurre a los bancos para lograr que se le preste a estas personas. Toca la puerta de muchos bancos, pero ninguno tomo en serio su propuesta, todos decían que no podían prestar a pobres porque no eran solventes

Pide dinero prestado a los bancos, bajo su riesgo, para llevar a cabo su propuesta. Pero al fin, en 1976, da su primer crédito en un ambiente de incertidumbre total. Sin embargo, a pesar de los pronósticos, todo el dinero fue devuelto pero los banqueros no se convencían de su éxito.

Luego prestó adicionalmente a otro pueblo, a otro y así sucesivamente, ratificando su éxito total. Entonces, surge la idea de crear un banco para los pobres. Finalmente después de una lucha ardua, en 1983, su idea se cristalizó y nació el Banco Grameen.

En términos de género, Yunus evidencia la discriminación que había contra las mujeres en cuanto al acceso de un crédito. Pero nadie hizo algo para remediarlo, por lo que Yunus procuró que en su banco, la mitad de los prestatarios fueran mujeres, logrando lo propuesto solo después de 6 años. Los principales problemas que se encontraron fueron la desconfianza no solamente en ellos sino también en sí mismas, debido a la exclusión en la que vivían.

Yunus notó que “el dinero que llegaba a la familia a través de las mujeres se traducía en muchísimo más beneficio para la familia que la misma cantidad de dinero llegada a la familia a través de los hombres, en todos los casos”.

Una de ellas es que el beneficio que obtiene del micro crédito va directamente a los hijos. Segundo, la mujer tiene más experiencia en el manejo de recursos escasos en la familia. Finalmente, al ser unos de los grupos más vulnerables ante la pobreza intenta salir de esa situación y lo hace de una manera muy sistemática.

Por lo antes mencionado se enfocaron principalmente en las mujeres. En la actualidad, casi la totalidad de los prestatarios del Banco Grameen son mujeres.

En 1984, introdujo el crédito de vivienda. La dignidad que aporta tener un lugar en cual puedan vivir como seres humanos, es un elemento muy importante para su desarrollo. Y al igual que los créditos para sus negocios, han reportado altas tasas de cumplimiento.

El éxito de esta estrategia contra la pobreza, ha sido ampliamente estudiado y replicado en muchos países. En América Latina existen réplicas Graneen en Argentina, México, Bolivia y Ecuador.

2.1.2.3 Microcrédito: instrumento para el crecimiento y el desarrollo

Según el Banco Mundial se debe entender a las microfinanzas “como el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a microempresarios pobres”. Microfinanzas es un concepto amplio que abarca el concepto de microcrédito.

Acceder a los recursos financieros hoy en día es muy complicado y ofrece limitantes para un gran segmento de la población por su condición socio-económica. El sistema financiero se limita de otorgar créditos puesto que el costo de inversión es superior al beneficio que se obtendría, por lo que la responsabilidad se le termina atribuyendo al Estado.

El microfinanciamiento no debe entenderse como “la salvación”, para solucionar el problema de la pobreza, pero si como una herramienta para mitigar este fenómeno que cada día expande sus fronteras tanto en zonas rurales como en urbanas. “El crédito solidario conferido a individuos que nunca habían pedido un

préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano” (Yunus, 2002).

En la última década el sector de la economía informal ha aumentado sus actividades de acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo por deferentes causas, entre ellas el paso de trabajadores de la economía formal a la informal por recorte de personal, la incorporación de más mano de obra (calificada y no calificada) al sector informal.

La estabilidad de este tipo de economías es difícil debido al carecimiento de activos financieros para invertir en capital de trabajo y activos fijos. Esta población carece de oportunidades de financiamiento, recursos y garantías reales.

Como mecanismo para romper este tipo de limitaciones y a su vez mejorar las condiciones de vida de este segmento de población que basa su supervivencia en esta actividad, se crearon desde hace cuatro décadas metodologías de créditos significativamente pequeños (microcréditos) con el objeto de brindar apoyo que tanto necesitan a estas personas de escasos recursos.

El fundamento del microcrédito se basa en otorgar pequeños préstamos a los pobres, personas excluidas del sistema financiero tradicional; constituyéndose en un mecanismo sencillo y eficaz.

Las experiencias demuestran no solamente que los pobres pueden ser sujetos de reputación financiera excelente (buenos pagadores), sino que dándoles acceso al crédito se obtienen buenos resultados, mejorando sus condiciones de vida. Se

conoce que existe un 95% de cartera recuperada en la mayoría de programas de microcrédito.

La meta es otorgar crédito, acompañado de una buena capacitación en el manejo del recurso económico de forma que los beneficiarios puedan actuar autónomamente y facilitar su desarrollo humano.

El microcrédito ha dejado el precedente de que los pobres son confiables en un contexto de responsabilidad compartida: el aumento de sus ingresos estimula el ahorro y la acumulación de capital. Los programas en cuestión apoyan el desarrollo de la comunidad beneficiada por el préstamo y rompen el círculo vicioso de pobreza y bajo crecimiento impuesto por el crédito de los usureros quienes cada vez más explotan a la población.

2.1.2.4 Principales características del micro-crédito

- Los créditos se otorgan a personas sin recursos o de recursos muy escasos, especialmente a mujeres
- Los créditos se otorgan para emprender algún tipo de actividad productiva que ayude a mejorar las condiciones de vida
- Se otorgan sin exigir ningún tipo de garantía tradicional
- No se exige llenar formularios complicados
- Debe ayudar a crear el auto-empleo o trabajar independientemente
- La garantía la constituye el grupo de responsabilidad solidaria
- Los créditos son de montos muy pequeños y se devuelven a corto plazo

- Los montos se establecen según circunstancias particulares

Estos créditos son efectivos por las siguientes razones:

- Son simples de operar
- Se basan en la capacidad y habilidades propias
- Son micro-empresas de trabajo intensivo
- Permiten generar el auto-empleo
- Permiten incrementar sus ingresos
- Crean bases para la participación comunitaria

2.1.2.5 El impacto del micro-crédito en el empoderamiento de las mujeres

El empoderamiento no es dar poder, lo que si se puede dar es “poder de decisión” a través de un contexto favorable, una educación útil, condiciones laborales justas, información oportuna sobre mercados y espacios de influencia e incidencia en políticas públicas. Se trata de que los que carecen de poder tengan las condiciones para empezar a empoderarse.

En este sentido los programas de micro-crédito para que se conviertan en espacios de generadores de poder de decisión deben incorporar prácticas que motiven y estimulen a las mujeres a aprender la toma de decisiones “pasar del no puedo al sí puedo”.

2.1.2.6 Cobertura de Fami-empresa y Pro-mujer

(Jordan & Roman, 2005) dicen “Hasta junio del 2002 se habían otorgado 5.622 microcréditos; de este total 124 han sido entregados a hombres porque hay 11 mujeres que prefieren que el crédito esté a nombre de su esposo; 4 porque no saben firmar ellas y se han acostumbrado a hacerlo así y las otras porque creen que así aseguran el apoyo a la economía familiar. Los créditos son para el sector comercial en su mayoría (80 %), 12 % en producción y el resto para servicios. El crédito está dirigido para mujeres.

PRO-MUJER ha atendido en los dos últimos años a 700 mujeres con un crédito promedio de US \$ 241.34, dividido así: 80 % para el comercio, 10 % para producción y 10 % para servicios. Se ha capacitado a 700 mujeres que corresponde al 76 % clientes de PROMUJER”.

2.1.2.7 Logros de impacto y potenciamiento de la mujer micro-empresaria

FACES efectuó una encuesta en 1998 a 210 mujeres (100 de FAMIEMPRESAS y 110 PRO-MUJER). En FAMIEMPRESAS el 65.5 % de mujeres participantes incrementó el volumen de ventas y el 62.7 % incrementó las ventas mensuales; el 72.7 % vende ahora productos de mejor calidad y el 11.8 % ha diversificado sus productos

En PRO-MUJER el 68 % de mujeres incrementó el volumen de ventas y el 27 % incrementó el volumen mensual de ventas; el 19 % vende ahora productos de mejor calidad y el 34 % ha diversificado la venta de sus productos.

En ambos casos el 28 % de mujeres han realizado inversiones en sus hogares; 30 % el crédito han utilizado en emergencias, el 72 % decide como utilizar el crédito y el 82 % toma decisiones en aspectos domésticos y del negocio.

La experiencia demuestra que las microempresas de mujeres son orientadas a la estabilidad y seguridad económica, priorizando la protección del ingreso antes que el crecimiento.

Con los primeros créditos las mujeres estabilizan su subsistencia o enfrentan sus necesidades más urgentes. Por ejemplo compra ropa, medicamentos o útiles escolares para sus hijos. Pueden pasar varios créditos hasta que las familias y mujeres de bajos recursos tengan la seguridad que les permita invertir en actividades que les genere mayores ingresos.

Una vez alcanzada la estabilidad es cuando las micro-empesarias piensan en trabajar por el crecimiento del negocio y a su vez necesitan capacitarse para adquirir mayores destrezas, despegar con su negocio e invertir mayores recursos. Aunque no siempre su principal objetivo es la expansión de su negocio sino hasta cuando satisfaga sus necesidades solamente. Las mujeres persiguen metas empresariales que difieren de las de los hombres. La mujer siempre da prioridad mayor al bienestar familiar y luego al crecimiento del negocio y no hace inversiones de mayor riesgo

2.1.2.8 Políticas de funcionamiento de los Bancos Comunales

Las políticas generales del funcionamiento de los Bancos Comunales son las siguientes:

- Los bancos comunales estarán conformados por un máximo de 6 grupos.

- Cada grupo estará conformado por 5 mujeres.
- Cada grupo se encontrará representado por una Voluntaria, mientras que el Banco Comunal estará representado por un Directora.
- Solo a las mujeres que conformen Bancos Comunales se les dará el servicio de micro crédito. No se contempla créditos personales.
- Un Banco Comunal deberá contar como mínimo por 10 socias y como máximo por 30 socias.
- Una misma beneficiaria no puede ser socia de 2 o más Bancos Comunales.
- Dos socias no podrían pertenecer a un mismo grupo solidario si estas tienen algún grado de parentesco.
- Todas las socias de un banco comunal deberán asumir el costo operativo del programa.
- Todas las socias deben vivir cerca entre sí, específicamente en un perímetro de 6 manzanas.

En relación a las reuniones:

- Las reuniones de cada Banco Comunal se llevan a cabo una vez al mes y está dirigida por su respectiva promotora. Estas reuniones se realizan en sus mismos barrios.
- Las reuniones están divididas en 2 partes. En la primera se trata de temas relacionados con el desenvolvimiento del grupo para alimentar una ficha llamada “Anotación de Causas, Efectos, Soluciones y Compromisos”. Luego en la segunda parte de la reunión, se procede a dar charlas,
- La puntualidad y disciplina de las socias en las reuniones son aspectos muy importantes para decisión de otorgarle los siguientes créditos, pero es

muy importante recalcar, que solamente las socias del Banco Comunal tienen la potestad de depurar de sancionar a sus miembros.

2.1.2.9 Los préstamos a grupos solidarios

Sus inicios empiezan con el Banco Grameen en Bangladesh y el Banco Sol en Bolivia. Con grupos de entre tres y diez personas unidos para acceder al crédito y a servicios no financieros de cooperación técnica. Sus miembros ofrecen avales el uno al otro, contribuyendo a tener acceso al crédito en ocasiones posteriores. Los créditos se ajustan a las necesidades del prestatario en cuanto al tamaño, propósito y plazo de pago.

Algunas de sus características son:

- La no existencia de dos miembros de una misma familia por la responsabilidad colectiva en el reembolso de los préstamos.
- Descentralización de operaciones, con bajos costos de los servicios y alto control social.
- Los miembros de un grupo deciden la cuantía a prestar de cada uno, mientras que la institución crediticia define el plazo y la tasa de interés.
- La responsabilidad de desembolso de cada miembro, recae en el grupo.
- El incumplimiento de un miembro hace merecedor al grupo de la negación de futuros préstamos.
- El ahorro grupal, garantiza el cumplimiento de pago y la gestión de otros fondos externos (garantía solidaria).

- El grupo solidario está facultado para gestionar otras actividades fuera del crédito, contribuyendo al mejoramiento de condiciones productivas y sociales consolidando su existencia y forjando los valores colectivos.
- Procedimientos sencillos y rápido otorgamiento del crédito
- Tasas de interés mayores que en grandes préstamos comerciales y están definidas por los costos que representa.

2.1.2.10 Cooperativas de ahorro y crédito

Instituciones sostenibles, financiadas por ahorros locales y que reciben pequeños subsidios externos. Con una función de intermediación financiera, con presencia en las zonas urbanas y rurales, asegurando la permanencia de recursos de préstamo en las comunidades donde se movilizan los ahorros. Las cooperativas de crédito son el nivel base de las instituciones financieras que ofrecen servicios de ahorro y crédito a sus miembros.

Sus características básicas son:

- Recursos provenientes en su mayoría de los ahorros de los socios, lo que se expresa en su autonomía para definir sus propias políticas.
 - Solamente prestan a los socios.
 - El voto de los socios es independiente de sus aportaciones.
 - De estructura administrativa de bajos costos, tanto en la contabilidad como en la gestión.
1. Créditos otorgados sin acompañamiento, asistencia técnica o capacitación.
 2. Ahorro y crédito están relacionados, el ahorro sirve como parte de garantías en caso de un préstamo.

3. Ofrecen préstamos modestos, que atraen clientela de estratos sociales medios y bajos.
4. Los individuos además de ahorrar y tomar préstamos, toman decisiones sobre tasas de interés, términos de crédito y otras políticas financieras. Las cooperativas operan con capital autogenerado.

2.1.3 La pobreza

La pobreza es definida como: La carencia de recursos necesarios para satisfacer las necesidades de una población o grupo de personas específicas, sin tampoco tener la capacidad y oportunidad de producir esos recursos necesarios (Ebert, 1997, pág. 53)

2.1.3.1 La pobreza desde una perspectiva de género

Para (Arriagada, 2005, pág. 15)

La pobreza desde una perspectiva de género, se analiza desde la hipótesis de que las mujeres son pobres por razones de discriminación de género.

Día a día la mujer toma un papel más protagónico en la sociedad, pero la desigualdad persiste en todos los estratos sociales. La rápida inserción de la mujer en el mercado laboral, no ha significado disminución de las actividades domésticas realizadas. Por el contrario, encuestas de uso de tiempo realizadas en México y Uruguay en 2002 y 2003 muestran que la jornada de la mujer es más larga que la del hombre, pues no solo debe afrontar sus tareas fuera del hogar sino también las de hogar casi por entero.

Se debe considerar que no solo vía ingreso se debe medir la pobreza de las mujeres sino también en términos del uso del tiempo. Esto reafirma aún más el carácter multidimensional de la pobreza.

Otro aspecto que pesa en la valoración de la situación de pobreza en que vive la mujer son sus diversas relaciones de poder, como las ligadas a las exclusiones, desigualdades y discriminación de género en el ámbito laboral y el ejercicio de violencia física y psicológica en contra de la mujer. (p.15)

Cabe recalcar, que el hecho de tratar de entender a la pobreza desde una perspectiva de género ha enriquecido mucho el análisis, pues ha contribuido en:

2.1.4 La evaluación de proyectos sociales

2.1.4.1 Concepto de Evaluación

A continuación se definirá el concepto de evaluación, citando a destacados autores del campo social.

“La evaluación no debe ser concebida como una actividad aislada y autosuficiente. Ella forma parte del proceso de planificación de la política social, generando una retroalimentación que permite elegir entre diversos proyectos, de acuerdo a su eficacia y eficiencia. Asimismo, analiza los logros obtenidos por esos proyectos, creando la posibilidad de rectificar las acciones y reorientarlas hacia el fin postulado” (Cohen & Franco, 2003, pág. 73).

“Evaluar es fijar el valor de una cosa; para hacerlo se requiere un procedimiento mediante el cual se compara aquello a evaluar respecto de un criterio o patrón determinado” (Franco, 1971:3).

Concluyendo, la evaluación facilita mirar diferentes alternativas para lograr los objetivos y elegir la mejor. Además permite retroalimentar el aprendizaje de la experiencia pasada.

La evaluación en el área de los proyectos sociales, a pesar de su desarrollo, se encuentra subvalorada. “En el campo de los programas sociales las decisiones se toman con intenciones de atender las necesidades de una determinada población, pero adolecen de un riguroso análisis técnico de las alternativas para seleccionar la más óptima y eficaz para la consecución de los objetivos planteados inicialmente y más eficiente en la utilización de los recursos que se destinarán a dicho programa.” (Cohen & Franco, 2003, pág. 5).

El incipiente interés y la incapacidad por parte de los Bancos Comunales para desarrollar procesos sistemáticos de evaluación de sus planes de actividad o programas que determinen la efectividad de su intervención e identifiquen los cambios que sean necesarios realizar.

La CEPAL le preocupa por la situación antes mencionada, en su documento “SIFEM: Sistema Integrado de Formulación, Evaluación y Monitoreo de Programas y Proyectos Sociales” cita que “en muchos casos estos sistemas (de evaluación) no operan en la realidad o lo hacen de manera inorgánica y discontinuada. A su vez, cuando se realizan las actividades de monitoreo y evaluación, por distintos motivos, suelen hacerse con fines más burocráticos como:

Responder a requerimientos de las instituciones financieras antes que de gestión, esto es, dirigidos a maximizar el impacto y la eficiencia de los fondos a través del conocimiento y las acciones correctivas que de ellos se derivan.

En otros casos, los diseños de los programas y proyectos se realizan en forma desarticulada de las metodologías utilizadas para su monitoreo y evaluación”.

Lo antes mencionado muestra la necesidad urgente de fomentar la evaluación en los proyectos sociales no solo como requisito técnico, sino principalmente para el logro de proyectos con un verdadero impacto en la población beneficiaria.

2.1.5 Metodos de educacion de adultos

Al abordar el estudio de los métodos de enseñanza, es necesario partir de una Conceptualización filosófica del mismo como condición previa para la comprensión de estos. “Desde el punto de vista de la filosofía, el método no es más que un sistema de reglas que determinan las clases de los posibles sistemas de operaciones partiendo de ciertas situaciones iniciales condicionan un objetivo determinado”, (Klinberg 1980).

La característica esencial del método es que va dirigido a un objetivo. Los métodos son reglas utilizadas por los hombres para lograr los objetivos que tienen trazados. La categoría método tiene, pues, a) la función de servir como medio y b) carácter final (Bellmann, 1969)

La realización de estas acciones u operaciones presupone siempre reflexiones sobre su secuencia. “Habitualmente, el objetivo propuesto no se logra mediante una sola operación, sino con un sistema de operaciones aún más complicado.” (Klauss, 1969, pág. 718).

2.1.5.1 Clasificación de los métodos educativos

Los métodos educativos pueden clasificarse de diferentes formas según qué aspecto de los mismos se tome como referencia. G. Sarrouy, clasifica los métodos educativos basándose en la relación de profesor-alumno de la siguiente manera:

- Métodos didácticos
- Estos métodos supone que es suficiente hablar a la inteligencia por lo cual la formación es esencialmente intelectualista y pretende transmitir un saber.

Los métodos didácticos se pueden simbolizar por el modelo: A (formador) B (formado). El formador A, explica, expone, habla, actúa, alimenta; es activo. El formado, el alumno escucha, recibe, es alimentado, es relativamente pasivo, ya que su actividad se limita a elaborar mentalmente a partir de los materiales que le suministra el formador. El alumno es dependiente, carece de iniciativa. La afectividad no se toca para nada en este tipo de formación, casi exclusivamente intelectual, en la cual la transmisión del saber se realiza por conducto de la inteligencia, el juicio y la memoria.

Métodos demostrativos Los métodos demostrativos pretenden que el individuo adquiera ciertos hábitos, desarrolle determinados reflejos que le permitan actuar con rapidez y competencia en las situaciones ordinarias de su vida, es decir, que posea un “saber-hacer”. Los métodos demostrativos pueden representarse con el modelo del reflejo condicionado. A, produce una señal externa S.E., que desata un reflejo o cadena de reflejos en B, de modo que cada vez que B, se encuentre ante la señal del tipo S. E., responderá con las reacciones adquiridas durante el curso

de formación. Aquí no entra en juego la inteligencia, sino los automatismos y la infraestructura nerviosa.

Tabla N° 1: Listado de Métodos de Enseñanza

MÉTODO	DEFINICIÓN
Clase Magistral	Método expositivo, generalmente utilizado para facilitar información actualizada y bien organizada procedente de diversas fuentes y de difícil acceso al estudiante (Navaridas, 2004).
Estudio de casos	Un estudio de caso es la descripción de una situación real o hipotética que debe ser estudiada de forma analítica y exhaustiva. Tiene por objeto la capacitación práctica para la solución de problemas concretos (Navaridas, 2004)
Simulación	Reproducir acontecimientos o problemas reales que no están accesibles a los estudiantes y que, sin embargo, su experimentación la consideramos necesaria para su futuro profesional (Navaridas, 2004).
Proyectos	Estrategia en la que el producto del proceso de aprendizaje es un proyecto o programa de intervención profesional, en torno al cual se articulan todas las actividades formativas (Fernandez, 2006, pág. 35)
Seminario	Técnica de trabajo con pequeños grupos de interés y nivel de formación comunes. Permite investigar con profundidad y de forma colectiva un tema especializado acudiendo a fuentes originales de información (Navaridas, 2004).
Juego de Roles	Un grupo de estudiantes representan una situación de la realidad, para su posterior análisis por el resto del grupo-clase. Facilita la comprensión de un problema, vivenciándolo en la dramatización (Navaridas, 2004)
Debate, Mesa Redonda o Coloquio	Confrontación de opiniones distintas en una discusión informal, bajo la dirección de un moderador (Navaridas, 2004)
Aprendizaje basado en problemas	Estrategia en la que los estudiantes aprenden en pequeños grupos, partiendo de un problema, a buscar la información que necesitan para comprender el problema y obtener una solución, bajo la supervisión de un tutor (Fernandez, 2006).
Ejercicios y problemas	Metodología de entrenamiento activa consistente en identificar una situación conflictiva, definir sus parámetros, formular y desarrollar hipótesis y proponer una solución o proponer soluciones alternativas (Navaridas, 2004).
Tutorías	Se asume la función tutorial como un potente recurso metodológico que el profesor puede utilizar para individualizar la enseñanza y ajustarla a las características personales de cada estudiante (asesorándole sobre la forma de estudiar la asignatura, facilitándole fuentes

	bibliográficas y documentales concretas para la resolución de un problema de aprendizaje, etc.) (Navaridas, 2004)
Brainstorming	Técnica que tiene como objetivo básico la producción de nuevas ideas para su posterior reflexión. Cada estudiante va diciendo lo que se le ocurre sobre un tema específico, dejando la crítica de lado en un primer momento (Navaridas, 2004)
Prácticas, laboratorios y similares	Modalidad de enseñanza práctica donde el contenido principal de lo que será aprendido no se proporciona por vía transmisivo- receptiva, sino que es descubierto por el discente antes de ser asimilado en su estructura cognitiva (Navaridas, 2004)
Trabajo en grupo	El profesor programa diversas actividades que deberán afrontar los equipos de trabajo formados por los estudiantes. Un buen equipo de trabajo es aquél en que se optimizan las capacidades de todos los componentes (Navaridas, 2004)
Investigación	Método de enseñanza práctica que requiere al estudiante identificar el problema objeto de estudio, formularlo con precisión, desarrollar los procedimientos pertinentes, interpretar los resultados y sacar las conclusiones oportunas del trabajo realizado (Navaridas, 2004)
Estudio independiente	El trabajo autónomo de los estudiantes permite que cada uno de ellos vaya siguiendo su propio ritmo y acomodando el aprendizaje a sus particulares circunstancias (Zabalza, 2003)
Trabajo o ensayos individuales	Trabajos que realiza el alumno. Algunos ejemplos pueden ser: reseñas, trabajos monográficos, memorias o proyectos (Universitat Rovira I Virgili, 2006)
Aprendizaje acción	El aprendizaje acción se construye sobre la relación entre reflexión y acción. Formaliza el aprendizaje reflexivo y legitima la asignación de tiempo y espacio para ello, a través de un grupo que trabaja a lo largo de un amplio periodo de tiempo (McGill & Brockbank, 2004)
Videos y otras técnicas audiovisuales	Son técnicas que utilizan la imagen y el sonido como lenguajes de comunicación y expresión (Navaridas, 2004).
Dinámicas de grupo	Conjunto de métodos prácticos de trabajo con grupos. Técnicas de trabajo basadas en la dinámica del grupo (Lopez Yarto, 1997)
Exámenes	Pruebas a desarrollar, pruebas de preguntas cortas, pruebas objetivas tipo test, pruebas prácticas o pruebas orales (Universitat Rovira I Virgili, 2006)
Prácticas profesionales	Estadios de formación de la titulación, en general en empresa o instituciones del sector (URV, 2006).
Presentaciones	Exposición oral por parte de los alumnos de un tema concreto o de un trabajo (previa presentación escrita) (Universitat Rovira I Virgili, 2006)
Mapas conceptuales	Consiste en la representación gráfica de los conceptos fundamentales de la materia de aprendizaje y de sus relaciones entre sí con el fin de ayudar a los estudiantes a ver su significado (Navaridas, 2004)
Método de dilemas morales	Se trata de una situación problemática, generalmente

	presentada de forma oral, a través de la cual los participantes deberán escoger forzosamente una alternativa, que puede ser previamente razonada y contrastada en un debate. Su fundamentación está muy ligada a la clarificación de valores, ejercicios de toma de decisiones y a los estudios de casos (Jares, 2002)
Ejercicio de clarificación de valores	Resulta útil como vía para tomar consciencia de los códigos de valoración que tenemos, sensibilizar sobre el sistema de relaciones en el aula y centro y facilitar su construcción desde una óptica de respeto y mutua ayuda, así como sobre diferentes tipos de contenido (procesos de discriminación, violencia, armamentismo, derechos humanos, desarrollo, etc.) (Jares, 2002)

Elaborado por: Alberth Obando

2.1.6 Planificación Estratégica

La Planificación Estratégica proporciona la dirección que dirigirá la misión, visión, los objetivos y las estrategias de la empresa, por su bondad de facilitar el desarrollo de planes para cada una de sus áreas funcionales. (Rugman, 2006)

“Cabe definir a la planeación estratégica como el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones interfuncionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos”. (Fred, 1997, pág. 28)

“El proceso de evaluar el ambiente de la empresa y sus fuerzas normales para determinar después actividades a corto y largo plazo” (Rugman, 2006)

El proceso de planeación estratégica sienta las bases para que todos los gerentes y los empleados de la empresa puedan identificar y racionalizar la necesidad de cambio, es decir, les ayuda a ver el cambio como una oportunidad y no como una amenaza. (Fred, 1997, pág. 29)

Greenley, citado por (George, 1991, pág. 67) señala que la planificación estratégica produce los siguientes beneficios:

- Permite tomar decisiones importantes para respaldar mejor los objetivos establecidos.

- Permite asignar con mayor eficacia recursos y tiempo a las oportunidades que se han detectado.
- Fomenta el razonamiento anticipándose a los hechos.
- Constituye un marco para la comunicación interna del personal.
- Refuerza los principios adquiridos en la misión, visión y estrategia.

2.1.6.1 Componentes de la Planificación Estratégica:

2.1.6.1.1 La Empresa

En una empresa se ejecuta un conjunto de acciones junto a una diversidad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos institucionales, como la satisfacción de una necesidad de los clientes o deseo de su mercado meta con la finalidad de conseguir una rentabilidad en un tiempo determinado; basadas en compromisos mutuos entre los integrantes de la empresa (Gallardo Cervantes, 2009:186-213).

2.1.6.1.2 Nombre o razón social

El nombre de la empresa o la razón social que tendrá la nueva organización, es la designación objetiva que tendrá durante su constitución y su duración en el segmento de mercado que se estará desarrollando, con el fin de permitir al cliente reconocer a la empresa dentro de su área de trabajo, identificando las características de esta y el grado de satisfacción que se le puede dar entregando este servicio (Gallardo Cervantes, 2009:186-213).

2.1.6.1.3 La investigación

Determina factores influyentes en el logro de los propósitos, e identifica los medios óptimos para conseguirlos.

2.1.6.1.4 Misión de la organización:

¿Cuál es la razón de ser de la organización?

Describe los propósitos fundamentales de una empresa, su razón de ser.

Es una exposición clara y precisa que los individuos o las empresas deben realizar para alcanzar los objetivos y metas deseadas (Gallardo, 2009, pág. 187).

“Es un enunciado a través del cual, la empresa justifica en forma breve y clara la razón de su existencia” (Hernandez & Hernandez, 2001, pág. 49).

En la misión se resumen: Su propósito fundamental; las actividades que desarrollan; las necesidades que satisface o desea satisfacer; su base fundamental de clientes; así como los métodos con los cuales dará cumplimiento a todo lo anterior y cuidando que sea congruente con los valores y la filosofía de la compañía.

La misión define una identidad corporativa clara y determinada de la empresa además de indicarnos el ámbito en el que se desarrolla enunciando a qué clientes sirve, qué necesidades satisface y qué tipos de productos ofrece.

2.1.6.1.5 Visión de la organización

Es la capacidad que tienen las empresas para desarrollar un proyecto que se crea con el fin de darle sentido a su ejercicio, la visión es intervención práctica que

debe reflejarse en resultados y logros en corto, mediano y largo plazo para aportar a la economía del país y la evolución de la empresa. (Gallardo, 2009, pág. 186)

Según Hernández (1999) define la visión como la percepción de la imagen ideal en que puede llegar a convertirse nuestra organización, significa también un intento estratégico o declaración expresa, de lo que la empresa intenta hacer y en lo que se requiere convertir en el futuro; en la visión se resumen sus valores y aspiraciones, sin centrarse en hacer planteamientos específicos de estrategias para hacerlos realidad.

(Hernandez & Rodriguez, 2006) consideran que la visión es una percepción precisa de la empresa y de su entorno presente y futuro, más allá de sus fronteras marcadas que permite comprender el desenvolvimiento en el medio ambiente, visualizando oportunidades y amenazas, fuerzas y debilidades.

Se puede concluir que la visión es la imagen futura y la muestra que nos indica hacia dónde se dirige la organización como también lo que se espera crear en un largo plazo, además de ser una fuente de inspiración para el negocio.

2.1.6.1.6 Visión Sistemática de la Planeación Estratégica

La organización puede entenderse como un conjunto de sistemas interrelacionados entre sí y administrados por individuos especialistas en diferentes funciones

2.1.6.1.7 Visión Funcional de la Planeación Estratégica

La empresa puede entenderse como un proceso que agrega valor. El objetivo es diseñar un sistema que a manera de un campo magnético sea eficaz para atraer al cliente y repeler la competencia

2.1.6.1.8 Políticas

Conceptos generales que dirigen o encaminan las ideas o acciones en la toma de decisiones. Las políticas acotan el campo dentro de la cual debe tomarse las decisiones y deben estar alineada con los objetivos empresariales.

2.1.6.1.9 Las estrategias

Alternativas que indican la dirección y el empleo de los recursos y esfuerzos, para lograr los objetivos en las condiciones más ventajosas.

2.1.6.1.10 Indicadores claves de desempeño

Los Indicadores Clave de Rendimiento son mediciones cuantificables que reflejan los factores de éxito más críticos para una organización. Se orientan a diversas áreas de la organización, desde los destinados a la gerencia general (que presentan el desempeño global del negocio) hasta los destinados a área específicas, como ventas, finanzas, producción y servicio al cliente, entre otras. (Harrington, 2012, pág. 76)

2.1.6.1.11 Metas

Se refiere al nivel deseado del indicador clave de rendimiento, en la cual fija el nivel de actuación, que puede ser medido en el corto y mediano plazo, los cuales reflejarán al largo plazo según el nivel de cumplimiento anual que tengan. (Harrington, 2012, pág. 77).

2.1.6.1.12 Medios

Estrategias para lograr objetivos deseados, proyectos o planes de acción se desarrollen en función de la meta. (Harrington, 2012, pág. 85)

2.1.6.1.13 Objetivos

Hernández y Hernández (2001) en su libro mencionan dos conceptos de objetivo el primero dice que un objetivo representa, lo que se espera alcanzar en el futuro como resultado del proceso administrativo; el segundo concepto dice que son los fines hacia los cuales se dirigen las actividades de cualquier empresa, departamento o proyecto.

Según Hernández y Hernández (2001) existen 2 tipos de objetivos que son los siguientes:

- **Objetivo general.** Son aquellos en donde se plasma la idea de realizar un proyecto, siendo el fin al cual queremos llegar, es toda la esencia de la cual se está formulando toda una idea y plan de un proyecto.
- **Objetivo específico.** Los objetivos específicos se diferencian de los generales, debido a su nivel de detalle y complementariedad. Este tipo de objetivo abarca la principal aspiración de la inversión, ésta deberá ser apegada a la realidad y debe ser medible y alcanzable, logrando así apoyar o sujetarse a los objetivos generales, detallando lo específico de los propósitos que en el proyecto se va a determinar.

2.1.6.1.14 Objetivos Empresariales

En esta clase de objetivos empresariales tiene mucho que ver, analizar y establecer las altas jerarquías como pueden ser el Gerente General y el Presidente de la nueva empresa de transporte de carga pesada, las cuales orientarán todas las estrategias, planes, programas y proyectos específicos de la organización. (Harrington, 2012, pág. 78)

Estos objetivos sirven también para valorar el desempeño general de la empresa y medir el avance que ha tenido esta en relación con los grandes propósitos empresariales.

Los objetivos Empresariales que una empresa debe tener son los siguientes:

- **Objetivos específicos** los cuales deberán ser muy concretos, claros sobre situaciones que se pueden dar apertura a un cambio inmediato dentro y fuera de la empresa de transporte de carga pesada.
- **Objetivos medibles**, que se refieren a cuantificar situaciones que se deben cumplir y que tiene que ser beneficioso para la empresa y para todos los que trabajan en ella.
- **Objetivos asignables**, que ayuda a dar responsabilidades a cada trabajador para desenvolverse en las actividades asignadas por la alta dirección de la nueva empresa de transporte de carga pesada.
- **Objetivos realistas** que ayuda a ver la posibilidad de que sean ejecutados en el tiempo y las circunstancias adecuadas, junto a toda clase de recursos necesarios para su excelente ejecución.

- **Objetivos de tiempos limitados**, que ayuda tanto al personal administrativo y al personal encargado de los vehículos pesados a realizar sus actividades en tiempos establecidos por la empresa y por la alta dirección para optimizar tiempo en sus actividades y minimizar recursos para su ejecución.

Después de analizar los objetivos empresariales generales que las empresas deben tener, los objetivos Empresariales que la nueva empresa de transporte de carga pasada tendrá son los siguientes: (Harrington, 2012, pág. 80)

En síntesis objetivo es la meta que se persigue, que determina un ámbito definido, es obligatorio para que exista la sensación de logro. La falta de objetivos o no tenerlo claramente definidos hace la tarea administrativa innecesariamente difícil; además de ser un prerrequisito para determinar cualquier curso de acción.

Los objetivos deben ser definidos con claridad, de preferencia cuantificada y apta de ser medidos, realistas y que se puedan lograr con cierto grado de dificultad.

2.1.6.1.15 Análisis Foda

FODA (en inglés SWOT), sigla utilizada como referencia a una herramienta de análisis, que permita generar un diagnóstico situacional de la empresa en sus diferentes entornos, además, examina sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

“El análisis FODA debe enfocarse solamente hacia los factores claves para el éxito de su negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales

internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del entorno”. (Arroyo, 2001, pág. 8)

2.1.6.1.16 Matriz Oportunidades

Mediante esta matriz de oportunidades, se analizará ámbitos económicos, legales, sociales y tecnológicos en lo que se refiere al macroambiente. En lo que se refiere al microambiente, analizaremos principalmente lo que se refiere a clientes y proveedores, análisis que ayudara a este nuevo proyecto a encontrar nuevas estrategias para su mejor funcionamiento y mejor gestión en este segmento de mercado (Harrington James, 2010; 78-112).

2.1.6.1.17 Matriz Amenazas

En cuanto a esta matriz, se analizará las principales amenazas que tendrá la empresa de transporte de carga pesada en cuanto a factores económicos, políticos, legales y sociales en relación al macro ambiente. Y lo que respecta en el Microambiente se analizara a nuestros clientes y proveedores, para saber con este análisis los problemas más problemáticos y atacarlos de raíz, para atender de una manera adecuada a nuestros clientes (Harrington James, 2010; 78-112).

2.1.6.1.18 Matriz Fortalezas

En esta matriz, se analizará las fortalezas que deberemos atenderlas y mejorarlas tanto en ámbitos administrativos, financieras, tecnológicas, recurso humano y de comercialización, que ayudara a mejorar paulatinamente las funciones y obligaciones que tendrán los empleados y la empresa en si para una mejor gestión y servicio a nuestros clientes (Harrington James, 2010; 78-112).

2.1.6.1.19 Matriz Debilidades

En esta matriz, se analizará principalmente las debilidades que tendrá la empresa de transporte de carga pesada, especialmente en el ámbito administrativo, financiero, tecnológico, de recurso humano y de comercialización, que ayudara para encontrar nuevas estrategias para poder brindar un mejor servicio a los clientes que necesiten transportar sus mercaderías a cualquier provincia del Ecuador (Harrington James, 2010; 78-112).

Teniendo en cuenta las anteriores definiciones y conceptos, planteo de forma resumida lo siguiente:

La matriz FODA es una herramienta de análisis que puede ser aplicada a cualquier situación, individuo, producto, organización, además nos permite conformar un cuadro de la situación actual del objeto de estudio, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso y en función de ello, tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas establecidas.

Es un ejercicio que se recomienda lleven a cabo todas las organizaciones ya que nos ayuda a saber en qué estado se encuentra y que factores externos o internos la afectan.

Realización del Plan Financiero: Valorar las estrategias que sirven de base a la consecución de los objetivos, para obtener un panorama claro de los fondos utilizados y generados.

El análisis externo

Se refiere a la identificación de los factores exógenos, más allá de la organización, que condicionan su desempeño, tanto en sus aspectos positivos (oportunidades), como negativos (amenazas).

La evolución económica del país, su crecimiento y desarrollo, las relaciones internacionales, los tratados de comercio.

Los cambios demográficos y culturales que alteran los niveles de demanda.

El desarrollo tecnológico y los avances científicos que la organización debería conocer y eventualmente adoptar.

El riesgo de factores naturales (clima, terremotos, inundaciones, sequía).

Aspectos políticos y legales, etc.

Permite identificar amenazas y oportunidades que el ambiente externo genera para el funcionamiento y operación de la organización. Es preciso entender que estas externalidades no son estáticas ni definitivas.

El Análisis Interno

Es el relevamiento de los factores claves que han condicionado el desempeño pasado, la evaluación de dicho desempeño y la identificación de las fortalezas y debilidades que presenta la organización en su funcionamiento y operación en relación con la misión.

Comprende aspectos de la organización, tales como sus leyes orgánicas, los recursos humanos de que dispone, la tecnología a su alcance, su estructura formal, sus redes de comunicación, su capacidad financiera, etc.

Es válido reiterar que un ambiente participativo e informado, facilita la introducción de cambios que, entre otras cosas, deben propiciar una mayor realización personal y profesional de todos los implicados.

Se trata de identificar dónde están realmente las ventajas relativas, en un contexto de cambio acelerado, en el que la tradición es un valor rescatable, en tanto se le de espacio a la creatividad.

¿Qué somos? y ¿En qué estado nos encontramos?

Esta revisión y reflexión de todo lo que está dentro de las fronteras de la organización, debe cubrir:

- **Niveles:** Estratégico, Táctico, Operativo.
- **Funciones:** Comercial, Producción, Finanzas, Recursos Humanos.
- **Procesos:** Liderazgo, Motivación, Conflictos, Toma de Decisiones, Comunicación, etc.

- **Sistemas:** Información, Incentivos, Control de Gestión, Remuneraciones, etc.

2.1.6.2 Determinación de Objetivos Estratégicos

Son los logros que la organización quiere alcanzar en un plazo determinado. Deben guardar coherencia con la misión y con el análisis externo e interno.

Si se ha logrado un buen listado de las debilidades y fortalezas de la institución, junto con las oportunidades y amenazas que presenta el entorno, su análisis combinado puede entregar un adecuado panorama dentro del cual determinar los objetivos estratégicos.

2.1.6.2.1 Matriz De Análisis FODA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	Potencialidades	Riesgos
DEBILIDADES	Desafíos	Limitaciones

Las potencialidades, surgidas de la combinación de fortalezas con oportunidades señalan las líneas de acción más prometedoras para la organización.

Las limitaciones, determinadas por una combinación de debilidades y amenazas, colocan una seria advertencia, mientras que los riesgos y los desafíos, determinados por su correspondiente combinación de factores, exigirán una cuidadosa consideración a la hora de marcar el rumbo que la organización deberá asumir hacia el futuro deseable.

Existe una diferencia entre el estado presente y el estado deseado de la organización, por lo que la determinación de los objetivos va a implicar cambios y transformaciones para algunas de sus áreas, y estabilización.

Diseñar el futuro es definir en qué negocios se estará, qué tipo de organización se desea para hoy y el mañana, qué nivel de excelencia se pretende lograr, entre otras. Es decir, el diseño de futuro es

En el diseño de objetivos estratégicos se pueden identificar algunos énfasis que van a condicionar las definiciones que se alcanzan:

2.1.6.2.2 La orientación estratégica

Da cuenta de los distintos énfasis que pueden tener las propuestas de transformación, por ejemplo: hacia los intereses de los usuarios, a mejorar la imagen corporativa, a adicionar recursos, a mejorar la gestión, u otros.

2.1.6.2.3 Las actitudes hacia el cambio

Considerando como parte del proceso el tipo de reformas que impongan los cambios en el entorno o, por el contrario, el afianzamiento de la situación presente. En este caso influye su "condición cultural" con respecto al cambio.

2.1.6.2.4 La amplitud estratégica

O variedad de elementos a considerar en el proceso. Se puede centrar la atención en un aspecto más significativo, como la introducción de nuevas tecnologías o la

capacitación del personal; ello permitiría mayor profundidad en su intervención. O bien se puede considerar una diversidad de intereses, que determine acciones más leves en cada una de ellas

2.2 Marco conceptual

Incumplimiento.- Fallo en la entrega o recepción de un pago o un título en la forma debida, de acuerdo con la fecha de liquidación acordada.

Rentabilidad.- capacidad de un bien para producir ingresos, rentas u otros tipos de utilidades, en especial, y la de un capital de producción de rentas.

Riesgo Operativo.- Es la posibilidad de que se produzcan pérdidas debido a eventos originados en fallas o insuficiencia de procesos, errores humanos, sistemas internos, tecnología y en la presencia de eventos externos imprevistos.

Nivel de Exposición del Riesgo de Crédito.- Es el valor presente (al momento de producirse el incumplimiento) de los flujos que se espera recibir de las operaciones crediticias.

Pérdida Esperada.- Es el valor esperado de pérdida por riesgo crediticio en un horizonte de tiempo determinado, resultante de la probabilidad de incumplimiento, el nivel de exposición en el momento del incumplimiento y la severidad de la pérdida.

Pérdida Inesperada.- En contraste con la pérdida esperada, que representa una medida promedio, la pérdida inesperada es una medida de dispersión.

Probabilidad de Incumplimiento (PI).- Es la posibilidad de que ocurra un

incumplimiento parcial o total de una obligación de pago o el rompimiento de un acuerdo del contrato de crédito, en un periodo determinado.

Riesgo.- es la posibilidad de que se produzca un hecho generador de pérdidas que afecten el valor económico de las instituciones

Scoring.- El scoring es una metodología estadística que asigna en rangos la probabilidad de un resultado desconocido al otorgar puntajes a variables conocidas.

Severidad de la Pérdida.- Es la medida de la pérdida que sufrirá la institución controlada después de haber realizado todas las gestiones para recuperar los créditos que han sido incumplidos, ejecutar las garantías o recibirlas como dación en pago.

Sistemas de Selección.- Son los procesos que apoyan la toma de decisiones crediticias, constituidos por un conjunto de reglas de decisión, a través de las cuales se establece una puntuación crediticia, utilizando una información histórica y concreta de variables seleccionadas.

Sistemas de Información.- Son los procesos que permiten realizar un seguimiento de los activos, de los riesgos, de modo que puedan describir situaciones en forma sistemática con frecuencia establecidas, en función de indicadores de comportamiento de variables determinadas.

Tasa de Recuperación.- Es el porcentaje de la recaudación realizada sobre las operaciones de crédito que han sido incumplidas.

Capacidad de Pago.- Son los recursos disponibles que tiene una persona una vez satisfecha sus necesidades de alimentación, vestuario, educación y vivienda

Se obtiene de la resta del total de ingresos – el total de gastos.

2.3 Marco legal

Los aspectos tomados en cuenta para la presente investigación parten de lo citado en la Carta Magna del Ecuador vigente sobre la Educación, que manifiesta:

Art. 183.- Funciones de la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, en su literal g) dice, “Establecer desde el gobierno nacional, políticas de investigación científica y tecnológica de acuerdo con las necesidades del desarrollo del país y crear los incentivos para que las universidades y escuelas politécnicas puedan desarrollarlas, sin menoscabo de sus políticas internas”.

Por otra parte, para mejorar la participación activa de las universidades con los estudiantes el **Art. 320**, cita:

"En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social”.

Este último y principal título de la Constitución ecuatoriana vigente y que hace referencia a la finalidad de la educación superior expone:

Art. 350.- “El sistema de educación superior tiene como finalidad la formación académica y profesional con visión científica y humanista; la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de los saberes y las culturas; la construcción de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo”.

El Plan Nacional para el Buen Vivir como guía ante las necesidades actuales país manifiesta aspectos que tienen gran incidencia sobre la educación entre los que destacan:

“Fortalecer la educación superior con visión científica y humanista, articulada a los objetivos para el Buen Vivir”, bajo los lineamientos en el literal e) plantea, “Impulsar la investigación y el desarrollo científico técnico en universidades y escuelas politécnicas”.

De igual manera La Ley de Educación Superior en el artículo 3 en el literal c), establece que:

“Preparar a profesionales y líderes con pensamiento crítico y conciencia social, de manera que contribuyan eficazmente al mejoramiento de la producción intelectual y de bienes y servicios, de acuerdo con las necesidades presentes y futuras de la sociedad y la planificación del Estado, privilegiando la diversidad en la oferta académica para propiciar una oportuna inserción de los profesionales en el mercado ocupacional”.

Es decir, que tanto alumnos como profesores debemos estar comprometidos a tener una formación de calidad con miras hacia un bienestar en la comunidad fomentado el desarrollo integral del país.

Por otro lado es la Carta Magna del Ecuador en cuanto al emprendimiento y creación de establecimientos productivos la que garantiza que:

Art. 52.- “Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características”.

Dentro del ámbito legal también se ha tomado en consideración las estipulaciones radicadas en el código de trabajo de la legislación ecuatoriana, documento a

seguirse por todo funcionario y empleador con el fin de regular las actividades laborales. Los principales artículos a considerarse son los siguientes:

“Art. 40.- Derechos exclusivos del trabajador.- El empleador no podrá hacer efectivas las obligaciones contraídas por el trabajador en los contratos que, debiendo haber sido celebrados por escrito, no lo hubieren sido; pero el trabajador sí podrá hacer valer los derechos emanados de tales contratos.

En general, todo motivo de nulidad que afecte a un contrato de trabajo sólo podrá ser alegado por el trabajador.

Art. 41.- Responsabilidad solidaria de empleadores.- Cuando el trabajo se realice para dos o más empleadores interesados en la misma empresa, como condueños, socios o copartícipes, ellos serán solidariamente responsables de toda obligación para con el trabajador.

Art. 42.- Obligaciones del empleador.- Son obligaciones del empleador:

1. Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;
2. Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones legales y reglamentarias, tomando en consideración, además, las normas que precautelan el adecuado desplazamiento de las personas con discapacidad;
3. Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el **Art. 38** de este Código;
4. Establecer comedores para los trabajadores cuando éstos laboren en número de cincuenta o más en la fábrica o empresa, y los locales de trabajo estuvieren situados a más de dos kilómetros de la población más cercana;
5. Establecer escuelas elementales en beneficio de los hijos de los trabajadores, cuando se trate de centros permanentes de trabajo ubicados a más de dos kilómetros de distancia de las poblaciones y siempre que la población escolar sea por lo menos de veinte niños, sin perjuicio de las obligaciones empresariales con relación a los trabajadores analfabetos;
6. Si se trata de fábricas u otras empresas que tuvieren diez o más trabajadores, establecer almacenes de artículos de primera necesidad para suministrarlos a precios de costo a ellos y a sus familias, en la cantidad necesaria para su subsistencia. Las empresas cumplirán esta obligación directamente mediante el establecimiento de su propio comisariato o mediante la contratación de este servicio conjuntamente con otras empresas o con terceros.
7. Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida; el mismo que se lo actualizará con los cambios que se produzcan;
8. Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado;

9. Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del sufragio en las elecciones populares establecidas por la ley, siempre que dicho tiempo no exceda de cuatro horas, así como el necesario para ser atendidos por los facultativos de la Dirección del Seguro General de Salud Individual y Familiar del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o para satisfacer requerimientos o notificaciones judiciales. Tales permisos se concederán sin reducción de las remuneraciones;

10. Respetar las asociaciones de trabajadores;

11. Permitir a los trabajadores faltar o ausentarse del trabajo para desempeñar comisiones de la asociación a que pertenezcan, siempre que ésta dé aviso al empleador con la oportunidad debida.

Los trabajadores comisionados gozarán de licencia por el tiempo necesario y volverán al puesto que ocupaban conservando todos los derechos derivados de sus respectivos contratos; pero no ganarán la remuneración correspondiente al tiempo perdido;

12. Sujetarse al reglamento interno legalmente aprobado;

13. Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra;

14. Conferir gratuitamente al trabajador, cuantas veces lo solicite, certificados relativos a su trabajo.

Cuando el trabajador se separe definitivamente, el empleador estará obligado a conferirle un certificado que acredite:

a) El tiempo de servicio;

b) La clase o clases de trabajo; y,

c) Los salarios o sueldos percibidos;

15. Atender las reclamaciones de los trabajadores;

16. Proporcionar lugar seguro para guardar los instrumentos y útiles de trabajo pertenecientes al trabajador, sin que le sea lícito retener esos útiles e instrumentos a título de indemnización, garantía o cualquier otro motivo;

17. Facilitar la inspección y vigilancia que las autoridades practiquen en los locales de trabajo, para cerciorarse del cumplimiento de las disposiciones de este Código y darles los informes que para ese efecto sean indispensables.

Los empleadores podrán exigir que presenten credenciales;

18. Pagar al trabajador la remuneración correspondiente al tiempo perdido cuando se vea imposibilitado de trabajar por culpa del empleador;

19. Pagar al trabajador, cuando no tenga derecho a la prestación por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el cincuenta por ciento de su remuneración en caso de enfermedad no profesional, hasta por dos meses en cada año, previo certificado médico que acredite la imposibilidad para el trabajo o la necesidad de descanso;

20. Proporcionar a las asociaciones de trabajadores, si lo solicitaren, un local para que instalen sus oficinas en los centros de trabajo situados fuera de las

poblaciones. Si no existiere uno adecuado, la asociación podrá emplear para este fin cualquiera de los locales asignados para alojamiento de los trabajadores;

21. Descontar de las remuneraciones las cuotas que, según los estatutos de la asociación, tengan que abonar los trabajadores, siempre que la asociación lo solicite;

22. Pagar al trabajador los gastos de ida y vuelta, alojamiento y alimentación cuando, por razones del servicio, tenga que trasladarse a un lugar distinto del de su residencia;

23. Entregar a la asociación a la cual pertenezca el trabajador multado, el cincuenta por ciento de las multas, que le imponga por incumplimiento del contrato de trabajo;

24. La empresa que cuente con cien o más trabajadores está obligada a contratar los servicios de un trabajador social titulado. Las que tuvieren trescientos o más, contratarán otro trabajador social por cada trescientos de excedente. Las atribuciones y deberes de tales trabajadores sociales serán los inherentes a su función y a los que se determinen en el título pertinente a la "Organización, Competencia y Procedimiento";

25. Pagar al trabajador reemplazante una remuneración no inferior a la básica que corresponda al reemplazado;

26. Acordar con los trabajadores o con los representantes de la asociación mayoritaria de ellos, el procedimiento de quejas y la constitución del comité obrero patronal; Conceder permiso o declarar en comisión de servicio hasta por un año y con derecho a remuneración hasta por seis meses al trabajador que, teniendo más de cinco años de actividad laboral y no menos de dos años de trabajo en la misma empresa, obtuviere beca para estudios en el extranjero, en materia relacionada con la actividad laboral que ejercita, o para especializarse en establecimientos oficiales del país, siempre que la empresa cuente con quince o más trabajadores y el número de becarios no exceda del dos por ciento del total de ellos.

El becario, al regresar al país, deberá prestar sus servicios por lo menos durante dos años en la misma empresa;

28. Facilitar, sin menoscabo de las labores de la empresa, la propaganda interna en pro de la asociación en los sitios de trabajo, la misma que será de estricto carácter sindicalista;

29. Suministrar cada año, en forma completamente gratuita, por lo menos un vestido adecuado para el trabajo a quienes presten sus servicios;

30. Conceder tres días de licencia con remuneración completa al trabajador, en caso de fallecimiento de su cónyuge o de su conviviente en unión de hecho o de sus parientes dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad;

31. Inscribir a los trabajadores en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros quince días, y dar avisos de salida, de las modificaciones de sueldos y salarios, de

los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales, y cumplir con las demás obligaciones previstas en las leyes sobre seguridad social;

Art. 44.- Prohibiciones al empleador.- Prohíbese al empleador:

- a) Imponer multas que no se hallaren previstas en el respectivo reglamento interno, legalmente aprobado;
- b) Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas;
- c) Exigir al trabajador que compre sus artículos de consumo en tiendas o lugares determinados;
- d) Exigir o aceptar del trabajador dinero o especies como gratificación para que se le admita en el trabajo, o por cualquier otro motivo;
- e) Cobrar al trabajador interés, sea cual fuere, por las cantidades que le anticipe por cuenta de remuneración;
- f) Obligar al trabajador, por cualquier medio, a retirarse de la asociación a que pertenezca o a que vote por determinada candidatura;
- g) Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores;
- h) Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores;
- i) Sancionar al trabajador con la suspensión del trabajo;
- j) Inferir o conculcar el derecho al libre desenvolvimiento de las actividades estrictamente sindicales de la respectiva organización de trabajadores;
- k) Obstaculizar, por cualquier medio, las visitas o inspecciones de las autoridades del trabajo a los establecimientos o centros de trabajo, y la revisión de la documentación referente a los trabajadores que dichas autoridades practicaren; y,
- l) Recibir en trabajos o empleos a ciudadanos remisos que no hayan arreglado su situación militar. El empleador que violare esta prohibición, será sancionado con multa que se impondrá de conformidad con lo previsto en la Ley de Servicio Militar Obligatorio, en cada caso.

En caso de reincidencia, se duplicarán dichas multas.

Art. 45.- Obligaciones del trabajador.- Son obligaciones del trabajador:

- a) Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos;
- b) Restituir al empleador los materiales no usados y conservar en buen estado los instrumentos y útiles de trabajo, no siendo responsable por el deterioro que origine el uso normal de esos objetos, ni del ocasionado por caso fortuito o fuerza mayor, ni del proveniente de mala calidad o defectuosa construcción;
- c) Trabajar, en casos de peligro o siniestro inminentes, por un tiempo mayor que el señalado para la jornada máxima y aún en los días de descanso, cuando peligren los intereses de sus compañeros o del empleador. En estos casos tendrá derecho al aumento de remuneración de acuerdo con la ley;
- d) Observar buena conducta durante el trabajo;

- e) Cumplir las disposiciones del reglamento interno expedido en forma legal;
- f) Dar aviso al empleador cuando por causa justa faltare al trabajo;
- g) Comunicar al empleador o a su representante los peligros de daños materiales que amenacen la vida o los intereses de empleadores o trabajadores;
- h) Guardar escrupulosamente los secretos técnicos, comerciales o de fabricación de los productos a cuya elaboración concurra, directa o indirectamente, o de los que él tenga conocimiento por razón del trabajo que ejecuta;

Art. 46.- Prohibiciones al trabajador.- Es prohibido al trabajador:

- a) Poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo o la de otras personas, así como de la de los establecimientos, talleres y lugares de trabajo;
- b) Tomar de la fábrica, taller, empresa o establecimiento, sin permiso del empleador, útiles de trabajo, materia prima o artículos elaborados;
- c) Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la acción de estupefacientes;
- d) Portar armas durante las horas de trabajo, a no ser con permiso de la autoridad respectiva;
- e) Hacer colectas en el lugar de trabajo durante las horas de labor, salvo permiso del empleador;
- f) Usar los útiles y herramientas suministrados por el empleador en objetos distintos del trabajo a que están destinados;
- g) Hacer competencia al empleador en la elaboración o fabricación de los artículos de la empresa;
- h) Suspender el trabajo, salvo el caso de huelga; e,
- i) Abandonar el trabajo sin causa legal”.

Respecto a lo mencionado en los artículos expuestos anteriormente sería importante que la labor de cada empleado sea motivada no solo con el sueldo pues como una iniciativa para promover su trabajo y motivar al empleado sería recomendable otorgan bonos al mejor empleado de cada mes con el objetivo de que los funcionarios se sientan a gusto en la organización.

“Art. 79.- Igualdad de remuneración.- A trabajo igual corresponde igual remuneración, sin discriminación en razón de nacimiento, edad, sexo, etnia, color, origen social, idioma, religión, filiación política, posición económica, orientación sexual, estado de salud, discapacidad, o diferencia de cualquier otra índole; más, la especialización y práctica en la ejecución del trabajo se tendrán en cuenta para los efectos de la remuneración.

Art. 80.- Salario y sueldo.- Salario es el estipendio que paga el empleador al obrero en virtud del contrato de trabajo; y sueldo, la remuneración que por igual concepto corresponde al empleado.

El salario se paga por jornadas de labor y en tal caso se llama jornal; por unidades de obra o por tareas. El sueldo, por meses, sin suprimir los días no laborables.”

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 Proceso de Investigación

3.1.1 Unidad de análisis

Tulcán es el cantón de la Provincia del Carchi tiene una extensión de 1670,03 km² cuenta con 47.359 habitantes de los cuales 24.082 son mujeres. Esta ciudad tiene una relación directa con el hermano pueblo de Colombia por ser fronteriza, y tiene muchos intercambios de productos textiles, de primera necesidad, granos y artículos tecnológicos.

La Cooperativa 29 de Octubre trabaja directamente con las señoras de las cajas comunales ya que además de entregarles créditos, realiza publicidad a las casas campesinas reciban los productos y les entrega a precios mucho más bajos, animales, semillas, lácteos, artesanías e insumos y otros que las mujeres micro emprendedoras necesitan para sus granjas y trabajos.

3.1.2 Población:

La población es delimitada en las 15 cajas comunales que se estudian en el sector teniendo un promedio de 11 socias por cada una de las cajas comunales.

Participantes

Grafico Número 2

Socias de las 15 cajas comunales (N1)	141
Señoras no socias de la Caja Comunal (N2)	80
Total (Nr)	221

Fuente: Cuadro informativo Cooperativa 29 de Octubre
Elaborado: Alberth Obando

3.1.3 Muestra

Para este estudio se utilizara la fórmula de cálculo de la muestra cuando la población es finita

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

En donde:

N = Tamaño del universo: 221

Z = Nivel de confianza: 1,96

p = Probabilidad a favor: 0,50

q = Probabilidad en contra: 0,50

E = Error de estimación: 0,05

Sustituyendo en la fórmula se obtienen los siguientes resultados:

$$n = \frac{221(1,96)^2(0,50)(0,50)}{(0,05)^2(221 - 1) + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{212.2484}{1.5104}$$

$$n = 140,52 \cong 140$$

La población en nuestro estudio se realizara un número de 140 para una investigación más profunda de los grupos de Caja Comunal.

3.1.4 Tipo de investigación

La investigación es de tipo bibliográfica, de campo visitando las comunidades, cualitativa y cuantitativa porque trabaja con nuestros representativos de la población y nos permite establecer las conclusiones.

3.1.5 Método

En el presente trabajo de cajas comunales será el método deductivo, porque va de lo particular a lo general; así también un método analítico porque permite ayudar a cada una de las fracciones y determinar si son las claves de la investigación de este trabajo y la síntesis porque va ayudar a determinar los problemas con sus causas y efectos para implementar una red de investigación eficiente.

3.1.6 Técnica

Se utilizará la técnica de la entrevista utilizada como instrumento de la ficha de la entrevista a los expertos para obtener información veraz y afectiva de tipo cualitativa, basado en un cuestionario conformado por una serie de preguntas en su mayoría abiertas donde de manera objetiva donde se obtienen datos relacionados con el trabajo.

3.1.7 Instrumento

Como instrumentos se pueden utilizar grupos focales o individuales para obtener mayor fuente de información se va a obtener datos específicos a través de la encuesta y entrevista para alcanzar los objetivos planteados y la parte secundaria con los textos y libros y documentos de la Cooperativa 29 de Octubre, como también de las otras instituciones financieras con datos recopilados con anterioridad.

3.1.8 Recoleccion de informacion

El empleo adecuado de los datos recolectados permite obtener inferencias importantes para poder responder a los objetivos propuestos en la investigación.

La información resultante se obtiene a través de las diferentes técnicas e instrumentos de recolección de datos, es por ello que para poder establecer un análisis exhaustivo sobre la presente investigación se realizara el siguiente procedimiento:

1. Se acuerda una fecha de reunión en la cual se solicita el permiso respectivo a los gerentes de las empresas en estudio, con el fin de conocer sus opiniones en base a los cuestionarios establecidos.

Aplicación de los cuestionarios a la muestra representativa del total de la población investigada.

Tabular los datos obtenidos, utilizando la herramienta informática EXCEL, con lo que se obtuvo gráficos explicativos que generan

3.2 Procesamiento, analisis e interpretación de resultados

3.2.1 Análisis de Resultados

En este aspecto se presentan los resultados de la investigación realizada al personal Administrativo y clientes de las empresas objeto de estudio de las cuales se obtuvo la siguiente información:

Encuestas a Gerentes

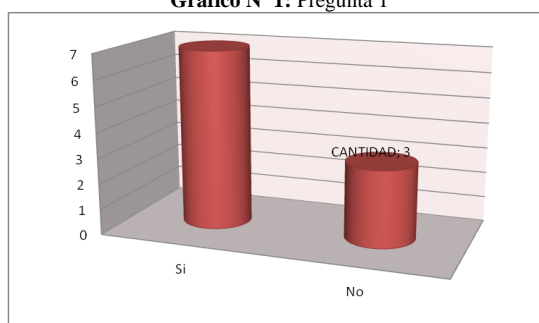
1. ¿Existen políticas de responsabilidad social y económica en esta cooperativa Cooperativa de Ahorro y Crédito?

Tabla N° 1: Pregunta 1

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	7	70
No	3	30
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 1: Pregunta 1



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

De acuerdo al número total del personal administrativo al cual se aplicó la encuesta el 70% mantiene políticas de responsabilidad social y económica en su Cooperativa, mientras que el 30% no posee políticas de RSC, cabe mencionar que de las encuestas realizadas se conoció que a pesar de que las cooperativas de ahorro y crédito posee en sus políticas la responsabilidad social corporativa, solo el 40% de ellas las aplican.

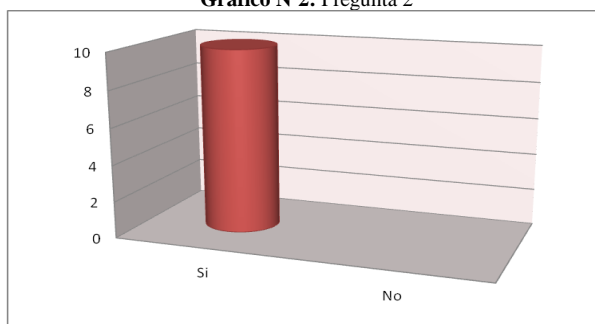
2. ¿Cree necesaria la capacitación de asesores y beneficiarios de los microcréditos?

Tabla N°2: Pregunta2

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	10	100
No		0
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N°2: Pregunta 2



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 100% de los encuestados está de acuerdo en que la capacitación es importante para el desarrollo de su Institución financiera, constituyéndose en un ente generador de impulso económico y operativo.

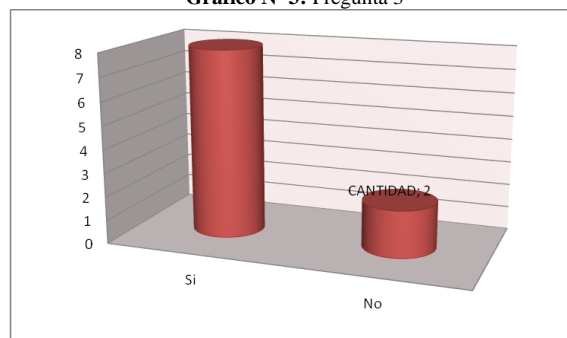
3. Considera Usted que el Asesoramiento, capacitación, seguimiento y evaluación podría ayudar a garantizar el éxito comercial de sus clientes.

Tabla N3°: Pregunta 3

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	8	80
No	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 3: Pregunta 3



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 80% de los encuestados tiene una reacción afirmativa sobre la capacitación que es un método de actualización a los conocimientos de la economía mientras que el 20% indica que es mejor de una forma empírica.

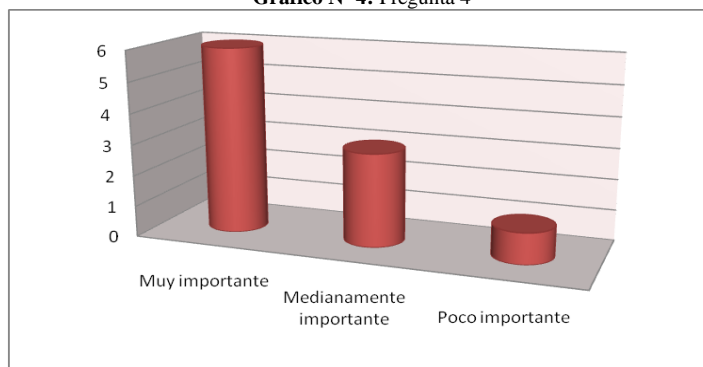
4. ¿Considera Usted que el asesoramiento, capacitación, seguimiento y evaluación de las ideas de negocio de sus beneficiarios en relación con el éxito de su empresa es?:

Tabla N°4: Pregunta 4

CRITERIO	CANTIDAD	%
Muy importante	6	60
Medianamente importante	3	30
Poco importante	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 4: Pregunta 4



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

En la encuesta se refleja un alto porcentaje del 60% que indica que el seguimiento de las ideas de negocio es un factor muy importante para el éxito de las mismas; además un porcentaje del 30% indica que es medianamente importante y un 10% de los encuestados les parece poco importante.

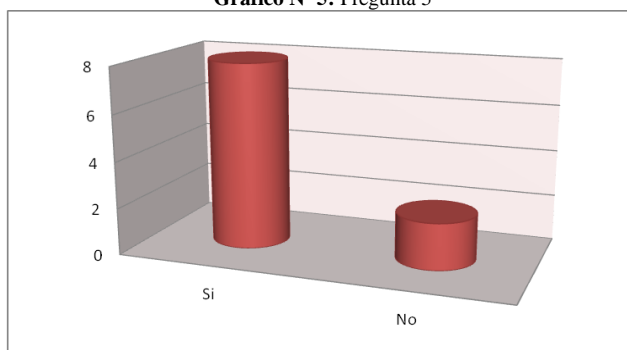
5. ¿Estaría dispuesto a capacitar a sus asesores y clientes en la incubación y emprendimiento de ideas de negocio?

Tabla N°5: Pregunta 5

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	8	80
No	2	20
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 5: Pregunta 5



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán

Elaborado por: Alberth Obando

Los encuestados reflejaron un 80% de que sus asesores sean capacitados en innovación de productos y mercados mientras que el 20% indicaron que no les interesan capacitaciones.

6. ¿Cómo califica la idea de crear e implementar sus propios manuales de capacitación dirigidos a emprendedoras y beneficiarios en su cooperativa?

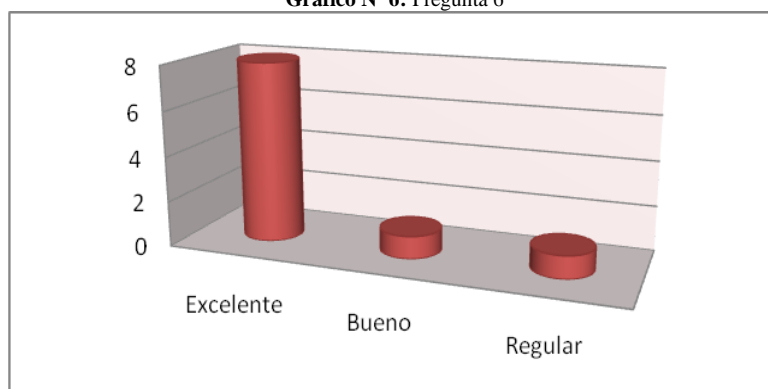
Tabla N°6: Pregunta 6

CRITERIO	CANTIDAD	%
Excelente	8	80
Bueno	1	10
Regular	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán

Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 6: Pregunta 6



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán

Elaborado por: Alberth Obando

El 80% de gerentes concluyeron que son un buen instrumento para tener un modelo sistemático de educación; el 10% indicaron que es bueno la creación de un manual y el 10 % indicaron que es regular el aplicar este tipo de manuales.

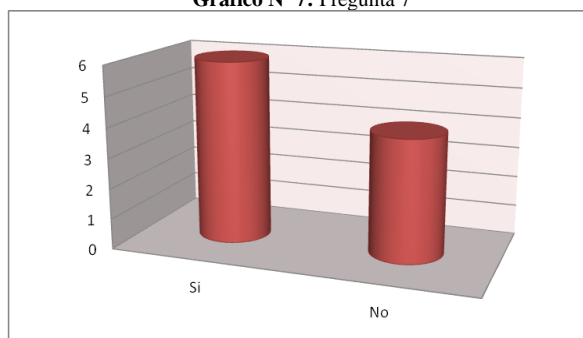
7. Considera Usted que la capacitación financiera y de emprendimiento generaría mayores ingresos a su empresa (Cooperativa)

Tabla N°7: Pregunta 7

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	6	60
No	4	40
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 7: Pregunta 7



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 60% de los encuestados indican que les genera una ventaja competitiva y el 40% de los encuestados no genera mayores beneficios.

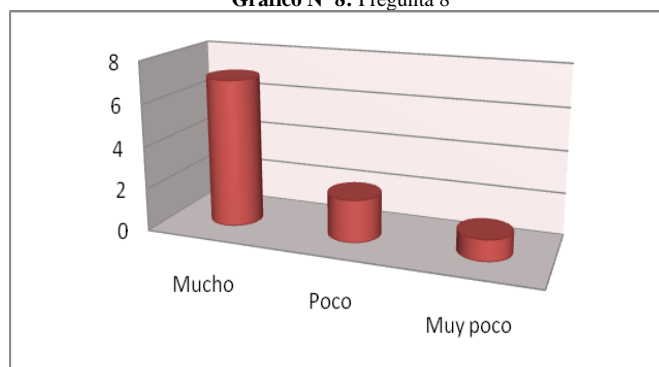
8. ¿Le interesa la calidad de vida de sus clientes?

Tabla N°8: Pregunta 8

CRITERIO	CANTIDAD	%
Mucho	7	70
Poco	2	20
Muy poco	1	10
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 8: Pregunta 8



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 70% de los encuestados indican que mucho ya que una mejor calidad de vida es llegar a tener buenos clientes; el 20% indican que poco y el 10% de los participantes es muy poco.

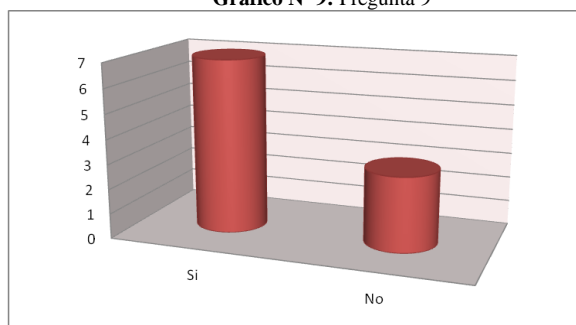
9. ¿Estaría interesado en brindar capacitación en buenos hábitos, calidad de vida, salud entre otros a sus clientes mientras asisten a sus reuniones con la cooperativa?

Tabla N°9: Pregunta 9

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	7	70
No	3	30
TOTAL	10	100

Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 9: Pregunta 9



Fuente: Encuesta a los Gerentes CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 70% de los encuestados nos indica que si es un buen material para las capacitaciones para ayudar mediante la responsabilidad social y el 10% dicen que no les parece factible.

CLIENTES

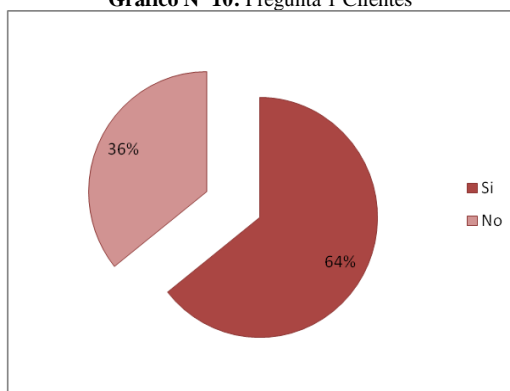
1. Conoce las políticas de responsabilidad social y económica para grupos comunitarios, en especial a madres cabezas de familia, en las Cooperativas de Ahorro y Crédito existentes en la ciudad de Tulcán.

Tabla N°10: Pregunta 1 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	80	57%
No	60	43%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 10: Pregunta 1 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 57% de los encuestados opinaron que conocen de las políticas de responsabilidad social mientras que el 60% dijeron que no conocían ninguna de las políticas.

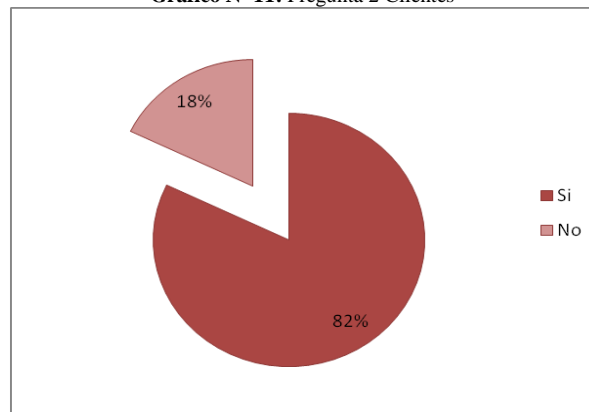
2. Tiene conocimiento si en su círculo social hay alguna persona o grupo que haya sido financiado para proyecto productivo o para capital de trabajo por alguna entidad de Ahorro y Crédito de la ciudad

Tabla N°11: Pregunta 2 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	115	82%
No	25	18%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 11: Pregunta 2 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

El 82% de los participantes saben de personas que tienen créditos en las diferentes instituciones cooperativas de ahorro y crédito mientras que el 18% indicaron que no conocen a nadie que brinde estos servicios cooperativos.

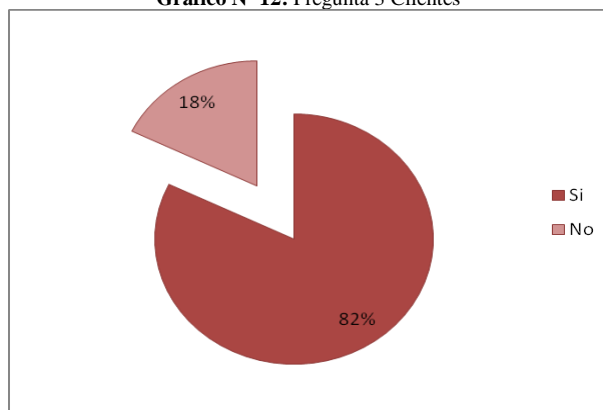
3. Tiene en mente alguna idea de negocio que pueda ser financiada por una Cooperativa de Ahorro y Crédito

Tabla N°12: Pregunta 3 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	111	82%
No	24	18%
TOTAL	135	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 12: Pregunta 3 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Las personas que respondieron de una manera afirmativa fueron el 82% que tienen en mente un negocio innovador mientras que el 18% de los encuestados indicaron que no sabían en que invertir.

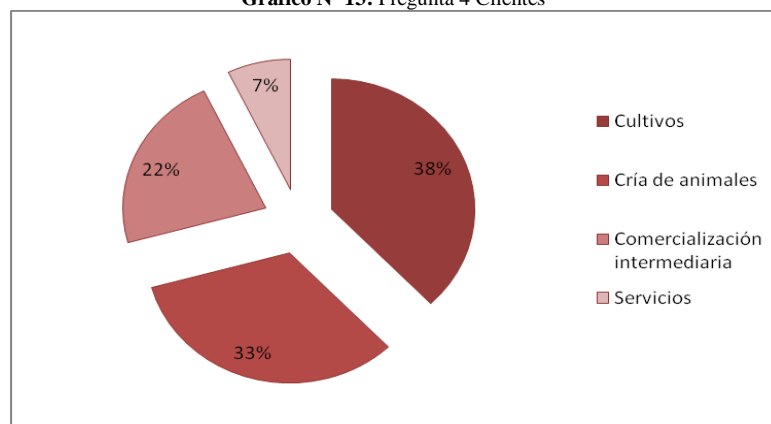
4. En cuál de las siguientes áreas esta su idea de negocio

Tabla N°13: Pregunta 4 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Cultivos	53	38%
Cría de animales	46	33%
Comercialización intermediaria	31	22%
Servicios	10	7%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 13: Pregunta 4 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 38% de los encuestados dijeron que invertirían en cultivos reflejando así que el Carchi la mayor parte de su producción está en la agricultura, mientras que las personas que eligieron la cría de animales obtuvo el 33%, también escogieron el 22% de los encuestados la comercialización intermediaria y el 7% servicios.

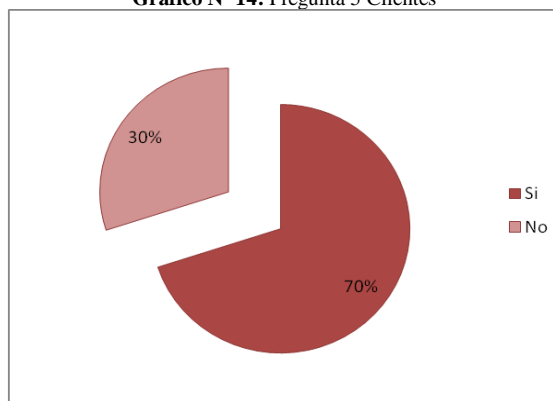
5. Sabe que requisitos debe cumplir para acceder a un crédito en una cooperativa de ahorro y crédito

Tabla N°14: Pregunta 5 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	98	70%
No	42	30%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 14: Pregunta 5 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 70% de los encuestados indicaron que el que si conocen los requisitos básicos de un crédito en la cooperativa y un 30% de los encuestados indicaron que no conocian ya que cambian con el tiempo.

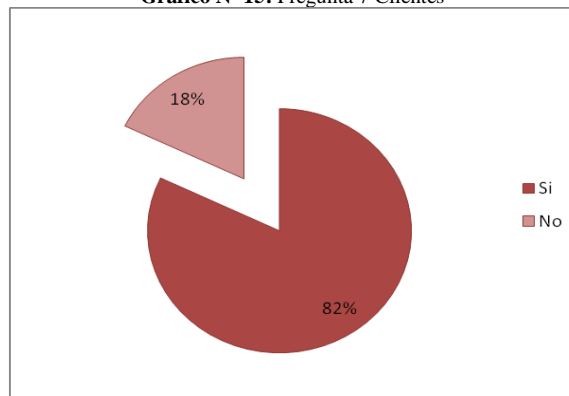
6. Estaría dispuesto a asociarse a un grupo comunitario para tener la facilidad de que su idea de negocio de financiero

Tabla N°15: Pregunta 7 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	115	82%
No	25	18%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 15: Pregunta 7 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

El 82% de las personas indicaron que si se asociarían para tener la facilidad de idear un negocio mientras que el 18% no está de acuerdo en asociarse.

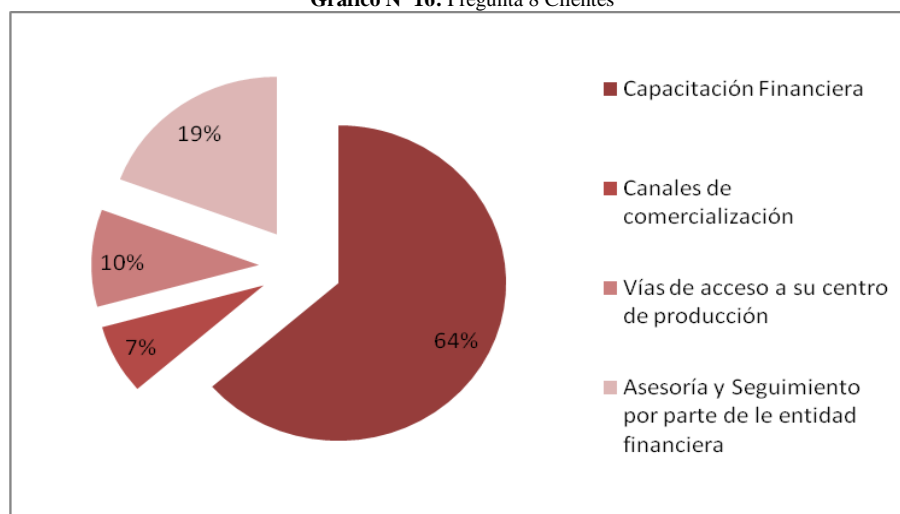
7. Qué factores considera que limitarían el éxito en su idea de negocio, si adquiriera un crédito financiero

Tabla N°16: Pregunta 8 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Capacitación Financiera	89	64%
Canales de comercialización	10	7%
Vías de acceso a su centro de producción	14	10%
Asesoría y Seguimiento por parte de le entidad financiera	27	19%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 16: Pregunta 8 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 64% de los encuestados respondieron que los factores claves del éxito son la capacidad financiera, el 19% de los entrevistados concluyeron que son los canales de comercialización, 10% de las personas indicaron que el factor son las vías de acceso a su centro de producción, y el 7% de los encuestados indican que la asesoría y seguimiento por parte de la entidad financiera.

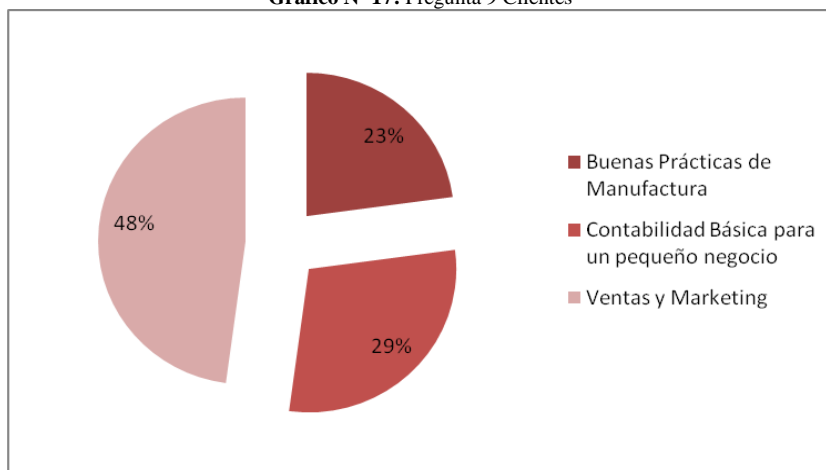
8. En cuales de los siguientes temas le gustaría recibir capacitación para el manejo de su futuro negocio

Tabla N°17: Pregunta 9 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Buenas Prácticas de Manufactura	32	23%
Contabilidad Básica para un pequeño negocio	41	29%
Ventas y Marketing	67	48%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 17: Pregunta 9 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

El 48% de las personas indicaron que les gustaría recibir en los temas de la capacitación las ventas y marketing, el 29% indicaron que el mejor tema es de contabilidad básica para un pequeño negocio y el 23% dijeron que sean las buenas prácticas de manufactura.

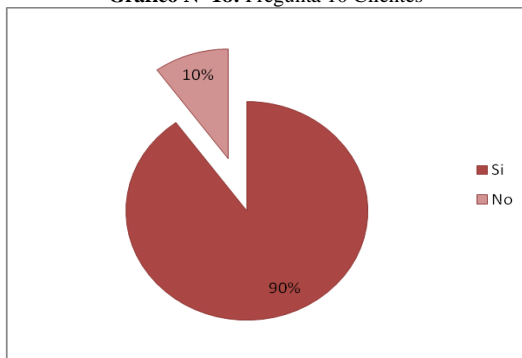
9. Estaría dispuesto a asistir a una capacitación financiera y sobre emprendimiento si fuera beneficiario e un crédito

Tabla N°18: Pregunta 10 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	126	90%
No	14	10%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
 .Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 18: Pregunta 10 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 90% de los encuestados nos indicaron si estarían dispuestos a recibir una capacitación de emprendimiento para un crédito mientras que el 10% dijeron que no recurrirían una capacitación.

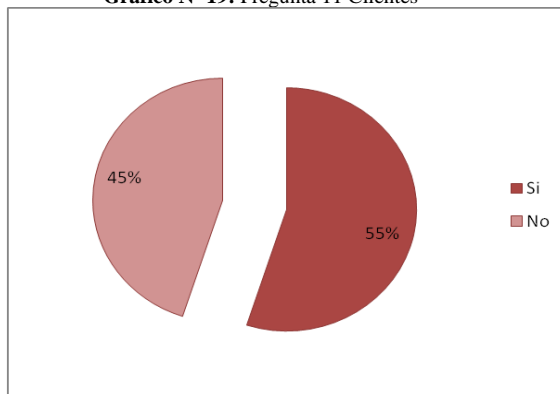
10. Considera necesario la capacitación sobre el manejo sobre el programa que permite hacer un pago ágil y oportuno de sus responsabilidades con la cooperativa.

Tabla N°19: Pregunta 11 Clientes

CRITERIO	CANTIDAD	%
Si	77	55%
No	63	45%
TOTAL	140	100%

Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

Gráfico N° 19: Pregunta 11 Clientes



Fuente: Encuesta a los Clientes de CAC en Tulcán
Elaborado por: Alberth Obando

El 55% de los encuestados dieron una respuesta afirmativa de un pago ágil en la cooperativa

3.2.2 Interpretación de Resultados

En general la planeación y organización de actividades dentro de las instituciones financieras en estudio se constituye como una base para una acción efectiva, pero es el cumplimiento de procesos de carácter técnico enfocados a la Responsabilidad Social Corporativa para el buen uso del recurso económico y su control administrativo el cual debe ser fortalecido porque muchas de las acciones que emprenden las instituciones no van acorde a las necesidades de las familias que buscan emprendimiento a través del crédito.

El personal de un proyecto de desarrollo debe implicarse directamente con la comunidad local o indirectamente a través de miembros u organizaciones locales, para mostrar las bondades de los servicios ofrecidos por las instituciones financieras.

3.4 Validación de idea a defender

El fundamento del microcrédito se basa en otorgar pequeños préstamos a los pobres, personas excluidas del sistema financiero tradicional; constituyéndose en un mecanismo sencillo y eficaz.

Las experiencias demuestran no solamente que los pobres pueden ser sujetos de reputación financiera excelente (buenos pagadores), sino que dándoles acceso al crédito se obtienen buenos resultados, mejorando sus condiciones de vida. Se

conoce que existe un 95% de cartera recuperada en la mayoría de programas de microcrédito.

La meta es otorgar crédito, acompañado de una buena capacitación en el manejo del recurso económico de forma que los beneficiarios puedan actuar autónomamente y facilitar su desarrollo humano.

El microcrédito ha dejado el precedente de que los pobres son confiables en un contexto de responsabilidad compartida: el aumento de sus ingresos estimula el ahorro y la acumulación de capital. Los programas en cuestión apoyan el desarrollo de la comunidad beneficiada por el préstamo y rompen el círculo vicioso de pobreza y bajo crecimiento impuesto por el crédito de los usureros quienes cada vez más explotan a la población.

CAPITULO IV

4. PROPUESTA

4.1 Titulo

Diseño de un plan de capacitación financiera frente a un permanente intercambio de consolidación, debate y reflexión de los planes de trabajo para el proceso de responsabilidad social. En los bancos comunales de la ciudad de Tulcán

4.2 Antecedentes de la propuesta

En Ecuador esta organización de la Cooperativa 29 de Octubre trabaja en una estrategia integral dentro del que se promueve el crédito para lograr el desarrollo en un área de las comunidades de la ciudad de Tulcán

Con la entrega de créditos comunitarios se da impulso a las economías locales, propiciando oportunidades financieras que logren fortalecer el proceso organizativo y las potencialidades locales. El crédito está unido a la asistencia técnica empleadas por El asesor de Microcrédito Creer, capacitación y gestión para construir un proceso de desarrollo. Los créditos concedidos por esta organización están destinados a financiar actividades económicas que sean rentables, tanto en su plan de inversión como de

explotación. Se otorgan créditos de inversión productiva y para capital de trabajo. Para acceder a un crédito, el solicitante debe ser miembro activo de las Organizaciones Comunitarias como tener la residencia y tener la iniciativa de la microempresa con las que trabaja Ayuda en Acción.

4.3 Objetivos

El objetivo del programa es la capacitación de mujeres con enfoque en temas de educación financiera para su propio bienestar y el de su familia. Del financiamiento de sus proyectos, el programa se enfoca en mujeres porque su participación en la fuerza laboral ha sido particularmente importante.

4.4 Modelo operativo de la propuesta

4.4.1 Introducción

El mejoramiento de los grupos de cajas comunales y fortalecer las plazas de trabajo en la región andina en la Provincia del Carchi debe enfocarse en los créditos con educación a las mujeres. Esto se concibe en el ambiente macro en la parte de economía solidaria y en lo micro a través de los hogares.

Los esfuerzos para mejorar el crecimiento y el empleo en América Latina deben enfocarse en las mujeres. La razón es simple pero poderosa: “las mujeres lideran el crecimiento económico de la región”. Esto se visualiza tanto en el sentido de la economía en general (macro) como en la de los hogares (micro).

4.4.2 Análisis

Ámbito económico (MACRO)

Las crecientes oportunidades de empleo para las mujeres generan beneficios directos para su bienestar, como para el de sus familias, a través de la mejora de sus ingresos y de la seguridad financiera de su familia.

Incrementando efectivamente la autonomía de las mujeres en la toma de decisiones económicas, teniendo niveles más altos de economía, no solo creciendo la economía actual sino que también ayuda al quiebre de la transmisión de la pobreza de una generación a la siguiente.

El crecimiento de la contribución económica de las mujeres en América Latina ha crecido del 35% en 1980 al 53% en el 2007 siendo partícipes de la fuerza laboral

¿Quiénes?

Jóvenes en situación de vulnerabilidad: Género y Pobreza: mujeres jóvenes en zonas de bajos recursos, de entre 18 y 45 años de edad, quienes necesiten convertirse en parte del proceso de mejora de sus comunidades.

¿Cómo?

Entrenamiento emprendedor, entrenamiento económico, desarrollando habilidades de negocios relevantes creciendo con sus propias empresas, canalizando instintos emprendedores naturales, ayudando para que innoven y adquieran habilidades de negocios relevantes.

Servicio financiero pos programa:

Acceso al crédito:

Generando alianzas con organizaciones locales que tienen vasta experiencia en el contacto con poblaciones de vulnerabilidad desarrollara canales dinámicos e innovadores para implementar el programa, y, adicionalmente, proveer servicios pos programa: en el ámbito de las micro finanzas y en el servicio de monitoreo pos programa, juntos logran el éxito

4.4.3 Impacto

Mujeres emprendedoras generando ingresos sostenibles y experiencias de una mayor calidad de vida, mientras facilita una mayor integración para disminuir las brechas de acceso a educación en el sistema actual.

4.4.4 Misión

Desarrollar en mujeres vulnerables la capacidad de convertirse en emprendedoras de negocios, tomar riesgos y decisiones que las beneficien tanto individual como comunitariamente.

4.5 FODA

En base a los análisis de capacitación integrada de la Cooperativa “29 de Octubre” tenemos en cuenta las fortalezas y debilidades de la empresa a través de la siguiente matriz, la cual permite evaluar las diferentes variables que insiden en el desarrollo de la productividad de la Agencia

Tabla N°26: FODA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de transporte a las diferentes comunidades de la provincia. • Crecimiento del mercado al intercambio comercial entre Ecuador y Colombia y al desarrollo de la agricultura. • Los avances tecnológicos ayudan para un eficiente pago de la Cuota. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de competidores de instituciones financieras • El ingreso de financieras no reguladas por el Sector Financiero. • Estrictos requisitos Financieros.
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Atención directa desplazando a la Cooperativa a la comunidad. • Contar con Grupos comprometidos hacia el cumplimiento de Metas • Tecnología necesaria para integrar el vínculo Cooperativa- Comunidad • Excelente equipo de profesionales • Capacitadores liados con su Trabajo • Un control organizado de los grupos y su desenvolvimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos operativos • Deficiente recuperación de los créditos vigentes en cobranza. • Falta reforzar el reconocimiento de la marca como Producto “Crear” • Niveles bajos de colocación • Falta de políticas y estrategias de selección de los participantes a la capacitación. • Temas deficientes a los que se tiene en la realidad de la provincia.

Fuente: Análisis del entorno Cooperativa “29 de Octubre”

Elaborado: Alberth Obando

4.5.1.1 Matriz de impacto

Una vez determinadas las variables internas y externas que intervienen en el desarrollo del presente proyecto, se puede establecer estrategias que fortalezcan la aplicación del manual de capacitación.

Matriz: Perfil de capacidades internas (PCI)

Esta matriz mide los factores internos que influyen en el desempeño y aplicación del manual de capacitación y su incidencia en el desarrollo de la Cooperativa 29 de Octubre.

Tabla N°27: Matriz PCI

FORTALEZAS	IMPACTO			DEBILIDADES	IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo		Alto	Medio	Bajo
• Atención directa desplazando a la Cooperativa a la comunidad.	X			• Gastos operativos	X		
• Contar con Grupos comprometidos hacia el cumplimiento de Metas	X			• Deficiente recuperación de los créditos vigentes en cobranza.	X		
• Tecnología necesaria para integrar el vínculo Cooperativa- Comunidad	X			• Falta reforzar el reconocimiento de la marca como Producto “Creer”	X		
• Excelente equipo de profesionales		X		• Niveles bajos de colocación		X	
• Capacitadores liados con su Trabajo	X			• Falta de políticas y estrategias de selección de los participantes a la capacitación.			X
• Un control organizado de los grupos y su desenvolvimiento.		X		Temas deficientes a los que se tiene en la realidad de la provincia	X		

Fuente: Análisis del entorno Cooperativa “29 de Octubre”

Elaborado: Alberth Obando

Matriz: Perfil de oportunidades y amenazas del medio (POAM)

Esta matriz mide los factores externos que inciden en el desarrollo de la cooperativa “29 de Octubre” como son las oportunidades y amenazas del macro entorno, ante los cuales se debe actuar potencializando o minimizando su impacto, de acuerdo a las necesidades.

Tabla N°28: Matriz POAM

OPORTUNIDADES	IMPACTO			AMENAZAS	IMPACTO		
	Alto	Medio	Bajo		Alto	Medio	Bajo
• Facilidad de transporte a las diferentes comunidades de la provincia.	X			Crecimiento de competidores de instituciones financieras		X	
• Crecimiento del mercado al intercambio comercial entre Ecuador y Colombia y al desarrollo de la agricultura.		X		El ingreso de financieras no reguladas por el Sector Financiero.	X		
• Los avances tecnológicos ayudan para un eficiente pago de la Cuota.	X			Estrictos requisitos Financieros.	X		

Fuente: Análisis del entorno Cooperativa “29 de Octubre”

Elaborado: Alberth Obando

4.6 Producto - Manual del voluntario

4.6.1 Información General

Trabajar con el desarrollo del programa, logrando el objetivo final de que el comité de mujeres emprendedoras obtenga el microcrédito, mediante la presentación de planes de negocios, ya sea de forma individual o en equipos de trabajo.

4.6.2 Estructura de las reuniones

En la primera página de cada sesión encontrará un recuadro que contiene la información general de la reunión, compuesto de lo siguiente:

Visión General: Indica que es lo que se pretende alcanzar con la sesión.

Objetivos: Demostrar las habilidades que desarrollan las participantes en la sesión.

Materiales: lo que se utilizará en las sesiones.

Preparación: como prepararse antes de desarrollar la sesión.

Presentación: Señala los pasos a seguir, indicando las actividades a realiza, se compone de los siguientes pasos:

Introducción, actividad, resumen y repaso, actividad sugerida.

Primera sesión

Soy emprendedora

Visión General:

Se ayudará a fomentar la capacidad emprendedora que hay en cada una de ellas a través de conceptos y ejercicios.

Objetivos:

- Conocer los conceptos básicos de emprendedorismo y lo que conlleva a su desarrollo.
- Reconocer las características emprendedoras personales de las participantes.
- Generar motivación emprendedora en base a las características y ambiciones de cada una.
- Identificar los pasos principales de un emprendimiento.
- Elaborar un plan de negocios.

Materiales:

- Manual de las participantes.
- Bolígrafos.
- Letreros Identificados.
- Manual del asesor.

Preparación:

El objetivo de la presente sesión es el de impulsar a trabajar sobre sus características, recursos e ideas de negocio.

Presentación

Introducción (10 minutos)

Saludar a las participantes, mientras se espera que lleguen todas discutir sobre emprendimiento.

Impulsar con frese como “Hoy inicia un camino donde comenzamos a enfocarnos en lo importante que somos nosotras mismas, nuestras familias y comunidades”.

Definiciones sobre emprendedor:

Una persona emprendedora es aquella que persigue su meta y atraviesa todos los obstáculos hasta lograr consumir su sueño o negocio.

Así trabajamos de ahora en adelante

Planificar

Es tomar las decisiones adecuadas previas a un estudio de factibilidad y análisis sistemático, para realizar las metas y objetivos a futuro con los mejores resultados.

Estrategia

Es una agrupación de ideas favorables que van concatenadas a los objetivos de la Organización para llevar a cabo los desafíos del ambiente macro y micro de la industria.

En cuanto a la planificación es la forma de ver anticipadamente los riesgos y los factores favorables que se generan en la organización a nivel interno como externo.

Debe entenderse que la planificación tiene por objetivo el intercambio de ideas de todos los involucrados resolviendo los problemas que permitirán que sus objetivos sean cumplidos y lleguen a las metas.

Para llegar a estas metas se debe tener un alto grado de compromiso, aportando la organización con el proceso de cambio para obtener resultados legibles y constantes hacia el crecimiento.

- Poner en relieve la heterogeneidad de la pobreza, La heterogeneidad de la pobreza hace énfasis a las deferentes manifestaciones que tiene. Mientras que su multidimensionalidad se relaciona con la diversidad de causas que la originan.
- Facilitar una nueva mirada que relacione el comportamiento entre hombre y mujeres,
- Mejorar el análisis del hogar, resaltando en especial las asimetrías de poder,
- Aportar una perspectiva multidimensional de la pobreza,
- Permitir apreciar otras discriminaciones que se combinan con las de género, como las vinculadas a edad y etnia,
- Añadir una mirada dinámica del fenómeno de la pobreza al mostrar sus cambios en el tiempo
- Distinguir entre múltiples estrategias para salir de la pobreza por género.

A lo largo de las tres últimas décadas se han aplicado por separado o combinadamente diversos enfoques de políticas públicas relacionados con la pobreza de género, los cuales son presentados en el siguiente cuadro.

La heterogeneidad de la pobreza se refieren las diversas manifestaciones que tiene. Mientras que su multidimensionalidad se refiera a la diversidad de causas que la originan. Moser (1991)

Tabla N°. 29: Enfoques de Políticas Públicas ante la pobreza y el género

Enfoque	Planteamiento
Asistencial	Apoyo a las mujeres teniendo en cuenta sólo sus funciones reproductivas, como esposas y amas de casa.
Basado en la eficiencia	Mejorar el bienestar de las mujeres, como parte de la población, mejora la economía.
Basado en la equidad	Mejorar el bienestar de las mujeres pobres aumenta la equidad dado que la pobreza incide más en hogares con jefatura femenina.
Basado en el empoderamiento, el ejercicio de la ciudadanía social y la toma de decisiones.	Incluir en la elaboración y ejecución a los propios afectados asegura un mejor resultado.

Fuente: Cuadro de “Cooperativa 29 de Octubre”

Elaborado: Alberth Obando

4.4.3 Costo Beneficio

Tabla N°.30: Enfoque Costo Beneficio de las Instituciones

Financieras

Descripción	Propuesta Actual	Propuesta Capacitación
Mujeres emprendedoras Capacitadas	1000	5000
Instituciones Financieras Participantes	1	6
Planes de Negocio	800	4600
Índices de morosidad	5%	2%
Comunidades Visitadas	10	35
Integración Tecnológica (Sistema pago ágil)	1	6

La evaluación del costo beneficio es muy amplia ya que en una variante que es la morosidad significa una cartera sana que se estaría evaluando hacia un 3% que esto tiene un impacto positivo a las ganancias de las instituciones financieras y no tener que incurrir en costosos equipos de control; y sentar una base sólida sobre los asesores de crédito; además de vincular a la colectividad a incorporar nuevas ideas de negocios y fuertes nichos de mercado donde la población es comprometida a invertir con los créditos y con bajos niveles de riesgo.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Aplicar un plan de capacitación financiera frente a un permanente intercambio de consolidación, debate y reflexión de los planes de trabajo para el proceso de responsabilidad social genera que los bancos comunales de la ciudad de Tulcán planteen estrategias enfocadas a la RSC promoviendo el desarrollo de la localidad.
- Aumentar el acceso de las comunidades al sistema de información de los créditos con responsabilidad social permite facilitar las experiencias laborales del aparato cooperativo.
- Formar asesores de crédito de Bancos comunales con la capacitación de Educación para adultos y receptor los proyectos de producción ayuda a que las Instituciones financieras otorguen un crédito factible y de inversión beneficiando a las familias del sector.
- Diseñar manuales de Capacitación para Mujeres Emprendedoras que permiten formar asesores de Bancos Comunales y madres líderes en ideas de negocio, como mecanismo de formación continua.

5.2 Recomendaciones

- Implantar contenidos reales en las charlas educativas con las labores específicas de las socias de los bancos comunales.
- Promover el acceso financiero en las comunidades aledañas al cantón Tulcán en base a las condiciones geográficas sociales y Económicas.

Las instituciones aplican a este sistema como apoyo gubernamental y no ven la capacidad potencial de las personas que viven de la agricultura principal fuente de ingreso a la provincia del Carchi; además que se lo entrega a microempresarias se obtiene una fidelidad por gratitud de enseñanza y emprendimiento y la esperanza de sacar adelante sus hogares.