

REPÚBLICA DEL ECUADOR



**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
UNIVERSIDAD DE POSTGRADO DEL ESTADO**

**Trabajo de Titulación para obtener la Maestría en Economía Social y
Solidaria, Mención Gestión de las Finanzas Populares y Solidarias**

ARTÍCULO CIENTÍFICO

**ANÁLISIS DE LAS PREFERENCIAS DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE
LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DE LA
PROVINCIA DEL AZUAY INSCRITAS EN EL REGISTRO ÚNICO DE ACTORES
DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, EN EL PERÍODO 2019-2021**

Autor: Hugo Eloy Ochoa Rosales

Directora: Yamile Alexandra Montalvo Alemán

QUITO, Septiembre 2022



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO

No. 574-2022

ACTA DE GRADO

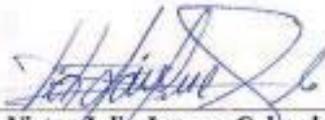
En el Distrito Metropolitano de Quito, hoy 21 de septiembre de 2022, HUGO ELOY OCHOA ROSALES, portador del número de cédula: 0102246014, EGRESADO DE LA MAESTRÍA EN ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA CON MENCIÓN EN GESTIÓN DE LAS FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS 2021 - 2022, se presentó a la exposición y defensa oral de su ARTÍCULO CIENTÍFICO DE ALTO NIVEL, con el tema: "ANÁLISIS DE LAS PREFERENCIAS DE FINANCIAMIENTO POR PARTE DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DE LA PROVINCIA DEL AZUAY INSCRITAS EN EL REGISTRO ÚNICO DE ACTORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, EN EL PERÍODO 2019-2021", dando así cumplimiento al requisito, previo a la obtención del título de MAGÍSTER EN ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA CON MENCIÓN EN GESTIÓN DE LAS FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS.

Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	9.44
Trabajo Escrito:	8.10
Defensa Oral:	8.85
Nota Final Promedio:	8.92

En consecuencia, HUGO ELOY OCHOA ROSALES, se ha hecho acreedor al título mencionado.

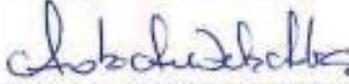
Para constancia firman:



Victor Julio Jacome Calvache
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Jorge Enrique Yopez Zuñiga
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Adriana Delgado García
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Juan Miguel Maldonado Subia
DIRECTOR DE SECRETARÍA GENERAL

AUTORIA

Yo, Hugo Eloy Ochoa Rosales, Candidato a Magíster en Economía Social y Solidaria, CI 0102246014, declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así como, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad del autor del presente Proyecto de titulación.



Hugo Ochoa Rosales

CI: 0102246014

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, Hugo Eloy Ochoa Rosales cedo al IAEN, los derechos de publicación de la presente obra por un plazo máximo de cinco años, sin que deba haber un reconocimiento económico por este concepto. Declaro además que el texto del presente trabajo de titulación no podrá ser cedido a ninguna empresa editorial para su publicación u otros fines, sin contar previamente con la autorización escrita de la universidad.

Quito, Julio de 2022



HUGO OCHOA ROSALES

CI. 0102246014

DEDICATORIA

Dedicado a Romina como un ejemplo de que con esfuerzo y motivación se cumple cualquier sueño y a Elizabeth, mi compañera y consejera de siempre.

AGRADECIMIENTO

En la vida siempre encontraremos personas con las que será muy grato compartir buenos momentos, agradezco a mi tutora Yamile por todo su apoyo brindado para el desarrollo de este artículo científico.

Tabla de Contenido

RESUMEN	viii
1. Introducción	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Pregunta de Investigación	5
1.3 Justificación de la investigación.....	5
2. Metodología	7
2.1 Enfoque y nivel de profundidad de la investigación	7
2.2 Selección de la muestra.....	7
2.3 Diseño del Cuestionario.....	8
3. Marco Teórico: Economía Popular y Solidaria, Finanzas Populares y Solidarias, Exclusión e Inclusión Financiera.....	11
3.1 Economía popular y solidaria	11
3.2 Finanzas Populares y Solidarias	12
3.3 Exclusión e Inclusión Financiera	13
4. Metodología Aplicada y Resultados	14
4.1 Caracterización general de las OEPS.....	15
4.2 Fuentes de Financiamiento	16
4.3 Motivaciones para la selección de la fuente de financiamiento.....	17
5. Lineamientos Generales para el Desarrollo de Productos Financieros adecuados al Sector de la EPS	22
CONCLUSIONES	26
Referencias.....	29
ANEXO 1: CUESTIONARIO.....	32

RESUMEN

El propósito del presente estudio es analizar las fuentes de financiamiento de las organizaciones de la economía popular y solidaria (EPS) de la provincia del Azuay, inscritas en el registro único de actores de la economía popular y solidaria (RUEPS), en el período 2019-2021. El abordaje metodológico se sustenta en el enfoque cuantitativo con alcance exploratorio y descriptivo, por medio del cual, mediante la aplicación de encuestas a 76 organizaciones, se obtuvo información relacionada con las fuentes preferenciales de financiamiento, y las motivaciones principales para seleccionar dichas fuentes. Los resultados mostraron que las organizaciones de las finanzas populares y solidarias son la fuente preferencial de financiamiento, aunque un número importante de las organizaciones, jamás accedieron a financiamiento por diferentes razones que son analizadas en el apartado de presentación de resultados. Finalmente, se proponen lineamientos generales para el diseño de productos y servicios financieros acordes a las necesidades de las organizaciones de la EPS.

Palabras Clave: ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA / FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS / INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN FINANCIERA

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the sources of financing of the organizations of the popular and solidarity economy (EPS) of the province of Azuay, registered in the single registry of actors of the popular and solidarity economy (RUEPS), in the period 2019 -2021. The methodological approach is based on the quantitative approach with an exploratory and descriptive scope, through which, through the application of surveys to 76 organizations, information was obtained related to the preferred sources of financing, and the main motivations for selecting said sources. The results showed that popular and solidarity finance organizations are the preferred source of financing, although a significant number of organizations never accessed financing for different reasons that are analyzed in the results presentation section. Finally, general guidelines are proposed for the design of financial products and services according to the needs of EPS organizations.

Keywords: POPULAR AND SOLIDARITY ECONOMY / POPULAR AND SOLIDARITY FINANCES / FINANCIAL INCLUSION AND EXCLUSION

1. Introducción

1.1 Antecedentes

Las finanzas que priman actualmente en el mundo, conocidas como “hegemónicas o convencionales”, presentan un crecimiento exponencial en las últimas décadas, motivado principalmente por la “búsqueda de la maximización privada de ganancias en plazos cada vez más cortos y, por tanto, convirtiéndose en un fin en sí mismas” (SEPS, 2013).

Esta lógica imperante en el mundo tiene consigo un mecanismo perverso, a través del cual las instituciones financieras se llevan los excedentes de un territorio para incrementar sus fondos especulativos, provocando la rápida reproducción del capital con una movilidad acelerada y global; todo esto, gracias a la tecnología y regulaciones establecidas.

Frente a este escenario, que limita la inclusión financiera de los más pobres, nacen las finanzas solidarias como un agente democratizador de estos recursos, de una manera sustantiva, es decir, poniendo las finanzas al servicio del ser humano. (Muñoz, Finanzas Solidarias, 2013)

Las finanzas solidarias, en la práctica, están presentes en diferentes formas de autofinanciamiento entre familiares y vecinos, tomando el nombre de finanzas populares; sin embargo, su mejor expresión de solidaridad se encuentra en las experiencias financieras que, la sociedad libremente organizada impulsa en la forma de bancos o cajas comunales. En estos casos, reciben la denominación de finanzas comunitarias, solidarias, o populares y solidarias. De la misma manera, están presentes en cooperativas y cajas de ahorro y crédito, a las que se las define como finanzas cooperativas.

Las modalidades citadas contribuyen en mayor o menor medida a acercar sus productos y servicios a las comunidades que han sido históricamente excluidas, debido a los obstáculos para acceder a la oferta financiera. Esta realidad conduce a la necesidad de definir de mejor manera el concepto de exclusión financiera que tomó forma en 1993 gracias a los investigadores financieros Leyshon y Thrift, quienes lo evocaron, de acuerdo a lo que señala (Jurado, 2017), “para hacer alusión a las dificultades por las que atravesaron algunos sectores de la sociedad en Europa para acceder a los instrumentos de pago y otros servicios bancarios” (p. 14); posteriormente este término tiende a ser utilizado para referirse a las restricciones que tienen que enfrentar las personas para obtener un crédito.

Las dificultades inherentes a la exclusión financiera estarían aparentemente relacionadas con las políticas y factores de evaluación crediticia que rigen las finanzas convencionales, siendo el indicador de solvencia del cliente, aquel que predomina y determina la aprobación o negación de una operación crediticia. Así, desde el análisis de solvencia del cliente, en determinados, pero no pocos casos, se podría considerar que los ingresos con los que cuenta el ciudadano resultan ser en gran medida insuficientes para garantizar el pago del crédito. Así también, el escaso movimiento de su cuenta, la existencia de otras deudas, no contar con garantías reales, entre otras, dan lugar a la exclusión financiera de un importante número de personas.

La problemática citada se sustenta en los resultados obtenidos en el diagnóstico de inclusión financiera en Ecuador, realizado en el Banco Mundial (BM) en junio de 2020; según este estudio, más de 5.8 millones de adultos están excluidos de los servicios del sistema financiero formal. Además, 51 % de adultos mayores de 15 años indicó tener una cuenta en una entidad financiera; este porcentaje está cercano al de la región de Latinoamérica y el Caribe (LAC) que es del 55 % empero, es una cifra que está muy por debajo del promedio de los países que tienen ingresos medios altos, que alcanza el 73 %. (Banco Mundial, 2020)

En este diagnóstico también se evidencia la gran informalidad en el empleo de productos financieros, así como una débil acogida de los servicios digitales, en términos porcentuales apenas un 34 % de adultos ecuatorianos indicó haber ahorrado; sin embargo, apenas el 12 % de ellos acudió a una entidad financiera formal. Por el lado del crédito, un 32 % de esta población señaló haber solicitado un crédito en el último año, pero apenas el 17 % de ellos lo hizo formalmente. (ibid, p.94)

La problemática en torno a la exclusión financiera tiene un carácter multidimensional tal como lo menciona (Zubeldia, Grajirena, Sogorb, & Zubiaurre, 2008), “la incapacidad de acceder a los servicios financieros básicos de una forma adecuada. Puede surgir como resultado de problemas en el acceso, las condiciones, los precios, el marketing o la autoexclusión en respuesta a diferentes experiencias o instituciones negativas” (p. 210); por lo tanto, la exclusión financiera puede ser de carácter geográfico, de proximidad, de acceso, por productos inadecuados, entre otros.

En contraposición a esta situación negativa existente, se pone de manifiesto la definición de inclusión financiera, término ya mencionado en párrafos anteriores, entendido

como: “La dotación o entrega a personas, empresas y organizaciones sociales que realizan actividades económicas de una gama amplia de servicios financieros integrales relacionados con ahorro, crédito, seguros, pagos y transferencias. Este proceso implica pertinencia, conocimientos financieros y regulación para todos aquellos que no disponen o lo hacen parcialmente de los mencionados servicios (García, 2019).

De acuerdo con el mencionado autor, en América Latina, “tres de cada cuatro personas adultas en el mundo no mantienen productos bancarios por un conjunto de causas que se relacionan con bajos niveles de ingreso de las familias, costos de acceso altos para los segmentos más pobres y limitada educación financiera” (p. 14)

Los bajos ingresos obligan a la mayoría de adultos ecuatorianos (63.1%) a prescindir de una cuenta bancaria, decisión que también se refuerza por el alto costo que implica el acceso a los servicios financieros; otras razones importantes también son la lejanía de los puntos de atención y la exigencia de demasiados requisitos (Banco Mundial, 2020) .

El Diagnóstico de Inclusión Financiera realizado por el Banco Mundial en junio 2020, también pone en evidencia que apenas el 12.2 % de los ecuatorianos adultos ahorra en entidades financieras reguladas. Sin embargo, en el caso de mujeres y personas de escasos recursos los porcentajes son del 7.9 % y 4.2 % respectivamente. Es importante destacar que, según el mencionado informe, un 5 % de adultos del país manifestó haber ahorrado en un grupo informal o a través de una persona ajena a la familia (pág. 94).

En el Ecuador, según García (2019), existe un bajo nivel de inclusión financiera de la población mayor a 15 años que responde a temas relacionados con la tramitología, los bajos ingresos, la disponibilidad de entidades financieras en las comunidades y una deficiente educación financiera. Quienes han accedido a algún servicio financiero, lo han hecho sobre todo en la banca privada y apenas una quinta parte en el sistema financiero popular y solidario (p. 15), lo cual presenta un escenario desfavorable para el desarrollo, al considerar que las finanzas son impulsores del crecimiento de un territorio.

Según el estudio del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020, en relación a las condiciones marco del emprendimiento en un país, considera al financiamiento como uno de los aspectos a evaluar a través de la percepción de informantes clave del país denominados “expertos”, quienes mediante el cuestionario NES (National Expert Survey),

califican la calidad y accesibilidad de los servicios financieros para emprendedores, utilizando una escala Likert de 0 a 10 (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020).

El Ecuador, en el caso específico del (EFC) en cuestión, tiene una evaluación que ocupa el cuarto puesto en relación a los países seleccionados para este estudio, además, este resultado está por debajo de la media latinoamericana.

Tabla 1 *Evolución de los ecosistemas seleccionados más puntuados*

País	Puntuación
Brasil	4,78
Chile	3,75
Colombia	3,39
Ecuador	2,88
Paraguay	2,52
Latinoamérica	3,39

La baja evaluación obtenida en este factor da cuenta de una debilidad en torno al apoyo financiero para los emprendedores, reflejada en la escasa disponibilidad de capital propio, agravada por un insuficiente financiamiento proveniente de fuentes privadas y públicas. Comúnmente, las fuentes de financiamiento son los familiares y amigos, sin embargo, si no logran conseguirlo, algunos desisten y otros continúan en la búsqueda de nuevas alternativas.

De acuerdo con Lasio, Amaya, Zambrano y Ordeñana (2020), los emprendedores en su mayoría usan sus propios ahorros que les ayuda a cubrir parcialmente su inversión inicial, tal es así que, de acuerdo con el estudio en cuestión, para un 18% de emprendedores nacientes, es su única opción. Como segunda alternativa, y no tan preferida, están las entidades financieras, porque estas presentan una serie de filtros a los que los emprendedores tienen que hacer frente (p. 36).

Bajo este criterio, en el caso de la provincia del Azuay, las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (OEPS) que buscan su sostenibilidad, recurren principalmente a sus propios excedentes generados por la venta bienes o servicios, en tanto que el financiamiento externo resulta ser una opción menos atractiva porque no cuentan con

garantías reales, de todas formas, un buen número de OEPS que optan por esta fuente de financiamiento, acuden sobre todo a la banca pública (Amoroso & Calle, 2018).

Un aporte importante a la comprensión de la problemática planteada en este estudio lo hace (Álava, 2019), quien luego de analizar la situación de las OEPS en el Azuay que están dedicadas a la producción agroecológica, pone en evidencia, entre otros factores, que aquellas organizaciones que accedieron a financiamiento, tuvieron dificultades relacionadas especialmente con los requisitos solicitados, los que no son ajustados a su realidad. Además, la autora manifiesta que, en el caso de aquellas organizaciones integradas por mujeres, la situación es más difícil porque ellas en su mayoría no disponen de un trabajo remunerado y no cuentan con activos que pudieran garantizar una operación crediticia.

Con base en lo descrito, a partir del análisis de las finanzas solidarias y de la exclusión financiera, y ante la limitada información científica sobre el tema, se intenta establecer las razones por las cuales las organizaciones de la Economía Popular y Solidarias ubicadas en la provincia del Azuay, prefieren utilizar una determinada fuente de financiamiento; sea ésta de origen privado, público o del sistema financiero popular y solidario. Así también, frente a la opción preferente de financiamiento, se pretende profundizar sobre las motivaciones que orientaron dicha elección, para finalmente plantear algunos lineamientos generales que contribuyan al desarrollo de productos y servicios financieros acordes a las necesidades de las organizaciones de la EPS.

1.2 Pregunta de Investigación

¿Cuáles son las fuentes preferenciales de financiamiento de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la provincia del Azuay en el período 2019-2021, y qué factores inciden en la elección de esas fuentes de financiamiento?

1.3 Justificación de la investigación

La justificación de esta investigación está basada principalmente en la necesidad de conocer las fuentes de financiamiento a las que están accediendo las organizaciones de la (EPS) de la provincia del Azuay inscritas en el Registro Único de Actores de la Economía Popular y Solidaria, en el período 2019-2021, junto con los factores que inciden en esa elección. La determinación de dichas preferencias ayudará a focalizar de mejor manera las intervenciones que puedan realizar las instituciones ligadas con estas formas de organización económica, considerando sus necesidades particulares de financiamiento.

Por otra parte, si bien, la necesidad de este tipo de investigaciones es relevante en Ecuador, dado que no se han realizado estudios específicos sobre la temática, acorde con lo señalado por Hernández-Sampieri & Mendoza (2018), una investigación también puede ser evaluada para determinar cuán importante es, mediante la utilización de algunos criterios que permitirán responder de manera afirmativa y a su vez dar solidez a la investigación, justificando plenamente su realización.

Así, por su valor teórico o de conocimiento, el estudio planteado posibilitará conocer en buena medida cómo se comportan las variables a ser analizadas, que en este caso corresponderían a las fuentes preferenciales de financiamiento y sus factores que inciden en esa elección. Del análisis de los resultados de esta investigación posiblemente se conocerán con más claridad qué es lo que hace que una organización de la EPS de la provincia del Azuay escoja tal o cual fuente de financiamiento, permitiendo, a partir de este punto, sugerir estrategias o recomendaciones que lleven al desarrollo de nuevos productos financieros acorde a las reales necesidades de este tipo de actores sociales.

Ahora bien, por su relevancia social, el presente estudio tiene trascendencia importante dado que, a partir de los resultados obtenidos se podrá evidenciar el grado de inclusión financiera que muestra el sector, con lo cual es posible establecer políticas que estimulen una verdadera inclusión financiera de la población vinculada directamente con el sector de la EPS en Ecuador. De este modo, la investigación planteada tiene implicaciones prácticas y de desarrollo, ya que contribuirá a resolver la problemática relacionada con la exclusión financiera de las organizaciones de la EPS en Ecuador.

Además de estos criterios, es oportuno señalar la existencia de una importante motivación personal por parte del autor, que busca poner sobre la mesa un tema que aún no está completamente resuelto, toda vez que las entidades financieras, no solo de la provincia del Azuay sino de todo el país, aún no logran generar un verdadero circuito solidario con las organizaciones del sector real que logren una verdadera inclusión financiera.

2. Metodología

2.1 Enfoque y nivel de profundidad de la investigación

La investigación que se realizará tendrá enfoque o método cuantitativo, representado por un conjunto de procesos organizado secuencialmente para la comprobación de ciertas suposiciones (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018).

En cuanto al alcance del estudio, este será exploratorio y descriptivo, lo que permitirá investigar de mejor manera la problemática planteada y que al parecer no ha sido muy estudiada; por otro lado, se buscará determinar características específicas de este fenómeno estudiado, como es el caso del análisis de las preferencias de financiamiento que tienen las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la provincia del Azuay inscritas en el Registro Único de Actores de la Economía Popular y Solidaria (RUEPS), en el período 2019-2021.

En esta investigación, por su alcance inicial, no se ha formulado hipótesis, ya que como señala Hernández-Sampieri y Mendoza (2014), solo aquellas investigaciones que tienen un alcance correlacional o las que busquen pronosticar una cifra, deben formularlas.

La estrategia establecida para la obtención de información, es decir, el diseño de la investigación, que permitirá contestar las preguntas planteadas en este estudio, será no experimental y transversal, tomando de este último las modalidades exploratorias y descriptivas.

Al ser una investigación no experimental, se realizará únicamente la medición de las variables tal como se presentan en su contexto original, para su análisis posterior. Además, por la característica de transversalidad, implicará la recolección de datos en un solo período determinado de tiempo, con el objetivo de describir adecuadamente las variables seleccionadas y evaluar en las OEPS de la provincia del Azuay inscritas en el RUEPS, los objetivos de la investigación.

2.2 Selección de la muestra

La obtención de la información se realizará mediante una encuesta por muestreo a partir de una muestra no probabilística que permitirá delimitar el análisis solo en los elementos que se van a estudiar (Pimienta, 2000).

La muestra no probabilística, también conocida como dirigida tal como la define Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), implica seleccionarla con base en las características

definidas por este estudio que corresponden a las OEPS inscritas en el RUEPS de la provincia del Azuay en el período 2019-2021, como unidades de muestreo, sin pretender una generalización estadística.

De entre las diferentes clases de muestras no probabilísticas citadas por los mencionados autores, se utilizará la muestra denominada “casos-tipo”, empleada sobre todo en estudios cuantitativos exploratorios, cuyo objetivo se centra en la calidad de la información a recabar (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018, p. 105). Además, se complementará con la muestra conocida como “homogénea”, porque las unidades de estudio (OEPS inscritas en el RUEPS de la provincia del Azuay en el período 2019-2021), tienen características comunes como pertenecer al sector de la EPS, ser de una misma provincia y estar registradas en el RUEPS.

Con base en lo mencionado, se tomará como elemento de medición a las OEPS de la provincia del Azuay inscritas en el RUEPS que actualmente alcanzan a 88, de acuerdo al Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS, 2021), que además forman parte de las 473 activas existentes en esta provincia, según el catastro de OEPS de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria – SEPS (Superintendencia de Economía Solidaria -SEPS, 2022).

Las 473 OEPS representan aproximadamente el 3 % del total existente en todo el país que es de 16032 del sector no financiero o real.

2.3 Diseño del Cuestionario

A partir de la base de datos de las OEPS de la provincia del Azuay inscritas en el RUEPS que pertenecen a los sectores agropecuarios, servicios y manufactura y de los objetivos planteados para esta investigación, se seleccionaron las siguientes variables, con base a estudios empíricos revisados.

Tabla 2 *Matriz de variables e indicadores*

Objetivo	VARIABLES	Indicadores	Método	Técnica	Instrumento	Preguntas del cuestionario	Opciones de respuesta
Determinar las fuentes preferenciales de financiamiento y los factores que inciden en su elección por parte de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la provincia del Azuay, en el período 2019-2021.	Fuentes de financiamiento	Organizaciones que obtuvieron financiamiento Tipos de fuentes de financiamiento	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario	¿La OEPS ha obtenido algún tipo de financiamiento? ¿Por qué no ha solicitado un crédito? ¿A dónde acudió para solicitar financiamiento?	Dicotómica Opción múltiple
	Frecuencia con que la OEPS accede a financiamiento	Principal fuente de financiamiento Número de veces que la OEPS accedió a financiamiento	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario	¿Cuál es su principal fuente de financiamiento? ¿Cuántos créditos ha solicitado la OEPS?	Opción múltiple 1-2 3-5 5 y más
	Motivaciones para la elección de una determinada	Motivaciones (razones)	Cuantitativo	Encuesta	Cuestionario	¿Qué le motivó a elegir una determinada fuente de financiamiento?	Abierta Dicotómica

	fuelle de financiamiento					¿Si tuviera la posibilidad de cambiar a otra fuente de financiamiento, lo haría? Si No ¿Por qué?	
--	-----------------------------	--	--	--	--	---	--

El método o tipo de instrumento para la recolección de datos será mediante la aplicación de encuestas, utilizando un cuestionario que contendrá un conjunto de preguntas de diferente tipo referidas al tema, materia de esta investigación, dirigidas a los sujetos objeto de este estudio que serán las OEPS de la provincia del Azuay inscritas en el RUEPS durante el período 2019-2021. Además, tomando en cuenta que la encuesta es una herramienta que está debidamente estandarizada, facilita la representación de los datos de manera numérica, que luego serán analizados sistemáticamente a través del empleo de la estadística descriptiva e inferencial (Montalvo, 2021).

Una vez levantada la información, los datos obtenidos serán procesados y analizados utilizando Excel y el paquete estadístico SPSS.

3. Marco Teórico: Economía Popular y Solidaria, Finanzas Populares y Solidarias, Exclusión e Inclusión Financiera

3.1 Economía popular y solidaria

En este marco teórico también es necesario definir aquellas economías alternativas y solidarias presentes en América Latina que han tomado diferentes términos dados por sus creadores, como por ejemplo el de economía de solidaridad acuñado por el chileno Luis Razeto; economía social y solidaria a cargo de José Luis Coraggio de Argentina; o, economía popular, asociativa y autogestionaria, planteado por Orlando Núñez de Nicaragua.

El denominador común en estos términos es la reproducción de la vida y del trabajo, mas no del capital, definición que corresponde a un concepto substantivo de la economía, contrapuesto al neoliberalismo. Con esta mirada, es importante señalar que el primer concepto nació en la década de los 80 por parte de Luis Razeto (Jácome, 2014).

El mencionado autor señala que: “la economía de solidaridad es “un modo especial de hacer economía-de distribuir los recursos y los bienes, de consumir y de desarrollarse-, que presenta un conjunto de características propias que consideramos alternativas respecto a los modos económicos capitalistas y estatista predominantes” (como se citó en Jácome, 2014).

Igual de importante es el concepto de Economía Social y Solidaria (ESS), utilizado especialmente en América Latina, creado por José Luis Coraggio: “En otros términos, la

Economía Social y Solidaria es el sistema económico en proceso de transformación progresiva que organiza los procesos de producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios, de tal manera que estén aseguradas las bases materiales y relaciones sociales y con la naturaleza propias del Buen Vivir o del Vivir Bien (como se citó en Jácome, 2014).

La organización de estos procesos de producción en la Economía Social y Solidaria demanda no solo microcrédito sino una política financiera alineada con este sistema y que lo modifique (Coraggio, 2011); de esta manera, el ahorro popular puede alimentar los ciclos de producción y reproducción colectivos de los territorios en donde operan estas nuevas formas de organización económica.

Las definiciones dadas por estos autores, están basadas en prácticas existentes, lo que lleva a exponer un nuevo término fundamental como es la denominada Economía Popular y Solidaria que Jácome (2014), lo define como:

El conjunto concreto de las experiencias, actividades y organizaciones económicas que se encuentran en la intersección la Economía Popular y la Economía de Solidaridad. En otras palabras, la economía popular de solidaridad es aquella parte de la economía popular que manifiesta algunos rasgos especiales que permiten identificarla también como economía de solidaridad; o a la inversa, es aquella parte de la economía de solidaridad que se manifiesta en el contexto de la que identificamos como economía popular (p. 17).

En función de los diferentes conceptos planteados, este estudio procurará identificar el grado de inclusión financiera que tienen las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la provincia del Azuay mediante el análisis de sus preferencias de financiamiento.

3.2 Finanzas Populares y Solidarias

La noción de Finanzas Populares y Solidaria está vinculada con la comprensión de los diferentes componentes de la Inclusión Financiera. Así, Dias Coehlo (2004), conceptualiza a las finanzas solidarias como formas de democratización del sistema financiero que buscan la adecuación de productos financieros a las necesidades básicas de la población (p. 261). Además, el mencionado autor señala que esta relación entre economía y sociedad, está construida bajo el paraguas de la ética y de la solidaridad, creando de esta manera condiciones idóneas para el desarrollo del ser humano en forma integral y sustentable.

Según el concepto citado, las finanzas solidarias se articulan a la economía solidaria como un instrumento de democratización de las relaciones económicas y del mercado, de esta manera, se deduce que las finanzas solidarias están en la producción social de la economía solidaria, debiendo ser considerado como un proceso a través del cual hay una acumulación social, un intercambio de relaciones de poder entre productores, intermediarios y consumidores, creándose a su vez nuevos marcos legales.

Para ampliar el entendimiento del concepto de finanzas solidarias, Muñoz (2013) señala que, debido a que las actividades financieras están relacionadas con todas las actividades que generan el flujo de ingresos y gastos a lo largo del tiempo, las finanzas solidarias están enfocadas en la democratización de los recursos financieros de manera sustancial y al servicio de las necesidades de todos (p. 218).

3.3 Exclusión e Inclusión Financiera

Zubeldia, Grajirena, Sogorb y Zubiaurre (2008), explican que:

La exclusión financiera de las personas es una realidad derivada de los obstáculos con los que se encuentran al acceder y/o utilizar los servicios financieros. Esta realidad adquiere una importancia relevante dentro de un entorno en el que las relaciones sociales se han “financiarizado”, es decir, cada vez existe una mayor obligación social de recurrir a los servicios financieros para llevar una vida social normal”. (p. 210)

En cuanto a este concepto, el autor manifiesta que no existe una definición comúnmente aceptada de esta situación empero, reconoce los aportes hechos por Leyshon y Thrift (1996), mencionado en el apartado relacionado con el problema de investigación.

A partir del análisis conceptual planteado por Zubeldia, Grajirena, Sogorb y Zubiaurre (2008), con base en otros autores, determina la existencia de diferentes formas de exclusión financiera vinculadas con la falta de proximidad de las entidades financieras en un territorio; con el lugar geográfico (redlining) marcado por la pobreza o conflictos; con procesos de gestión de riesgo y de rentabilidad; con servicios financieros inadecuados para ciertas poblaciones, dentro de las cuales además hay la presencia de personas indocumentadas que también son excluidas. A esto se suma la decisión de las personas que por diferentes motivos se autoexcluyen.

Por su parte, Jurado (2017), plantea que la exclusión financiera es “un proceso por el cual las personas encuentran dificultades para el uso de productos y servicios financieros, los cuales son cada vez más exigentes en todos los aspectos” (p. s/n); por lo tanto, lo asume con

un carácter excluyente socialmente en todos los aspectos de la vida diaria, que surge en función de las condiciones económicas de cada país.

García (2019), plantea algunos aspectos que el concepto de inclusión financiera propuesto por la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (RFD, 2017):

- acceso y uso de servicios financieros,
- entorno de regulación apropiada,
- protección al usuario financiero, y
- educación financiera”. (p. 11)

Según este autor, la definición planteada, es la más adecuada para el Ecuador, ya que considera que la inclusión financiera es la que sostiene a lo que él denomina “inclusión productiva”, desencadenando un crecimiento económico de manera inclusiva. Estos argumentos se sostienen en investigaciones que, en forma empírica, demostraron que el desarrollo de productos y servicios financieros, efectivamente dieron lugar a un crecimiento económico sostenido.

Para Ferraz y Ramos (2018) (como se citó en García (2019)), la inclusión financiera puede definirse mediante la comprensión de tres dimensiones: acceso, uso y calidad, donde el acceso se relaciona con la oferta de servicios financieros que la posibiliten; el uso se relaciona con el desempeño de una función específica, es decir el empleo de un determinado servicio financiero; y finalmente la calidad se vincula con la eficiencia del servicio y su adecuación a las necesidades del beneficio del producto financiero

La inclusión financiera según Araque, Rivera y Guerra (2019), se la podría explicar a través de las dimensiones de acceso, uso, calidad, protección, regulación, educación y bienestar, nacidas de un análisis de contenido de diferentes definiciones realizado por el autor, lo que le permitió determinar diferencias y también coincidencias conceptuales.

4. Metodología Aplicada y Resultados

En el presente capítulo se describen los resultados alcanzados mediante la aplicación de encuestas a 76 organizaciones de la provincia del Azuay, registradas en el Registro Único de la Economía Popular y Solidaria RUEPS en el periodo 2019-2021.

Es pertinente señalar el RUEPS es un registro administrativo que permite identificar y caracterizar a las organizaciones de la EPS legalmente constituidas, con el objetivo de ser

un requisito para la obtención de beneficios estatales relacionados con su fomento, fortalecimiento y promoción. Este registro fue creado conforme lo establece el Reglamento General a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS del 2011, en su artículo 10¹.

Mediante Acuerdo Ministerial número 004, el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), delega al IEPS la potestad de calificar, acreditar e inscribir a las OEPS en el Registro Público, a fin de que sean habilitadas y accedan a los beneficios determinados en la LOEPS (Acuerdo Ministerial No. 004, 2019).

La muestra tomada para el presente estudio abarcó a 67 asociaciones y 9 cooperativas; 51.30 % de estas OEPS pertenecen al grupo de producción y el 48.70 % a servicios.

La información necesaria para el análisis de este estudio obtenida a través de las encuestas telefónicas levantadas a los representantes legales de las OEPS de la provincia del Azuay, con una muestra de 91 organizaciones, se vio afectada porque 14 de estas, no contestaron y una no pertenece a la provincia de estudio. Por lo tanto, la muestra final se estableció en 76 (Tabla 3).

Tabla 3 *Selección de la muestra*

Detalle	Número
Muestra inicial de unidades de estudio a diciembre 2021	91
(-) Unidades de estudio sin respuesta	14
(-) Unidades de estudio de otras provincias	1
(=) Muestra final	76

Fuente: Elaboración propia

4.1 Caracterización general de las OEPS

Los primeros resultados provenientes del estudio realizado, señalan que el 79 % de las OEPS se constituyeron entre 2013 y 2018 y consecuentemente, el 21% registran como año de constitución entre 2019 y 2021.

De acuerdo con los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a las OEPS de la provincia del Azuay inscritas en el RUEPS, el 51.3 % están constituidas por un número de

¹ LOEPS-Art.10: “Registro Público.- El Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social será el encargado de determinar la forma y los requisitos a través de los cuales los emprendimientos personales, familiares o domésticos se inscribirán en el Registro Público; de igual manera, determinará la periodicidad con la que se verificará el cumplimiento, por parte de las personas inscritas de los requisitos exigidos”

socios que va desde 10 hasta 15 personas, con una media de 25 socios por OEPS. Así también, los resultados muestran que, en 59 de las 76 organizaciones encuestadas, es decir en el 78% de ellas, más del 50% de socios son mujeres.

En cuanto a la forma jurídica, el 88% de las entidades encuestadas son Asociaciones, mientras que el 12% restante son cooperativas, siendo su actividad económica mayoritaria la producción, que refleja un 52%, frente al 48% con actividad económica de consumo.

Por otro lado, el 56.6 % las organizaciones estudiadas están ubicadas en el cantón Cuenca, en tanto que las restantes se localizan en los cantones de Sevilla de Oro (10.5 %), Nabón (7.9 %) y Sígsig (6.6 %).

4.2 Fuentes de Financiamiento

En cuanto al financiamiento, 40 de las 76 OEPS estudiadas, es decir el 52.6% recurrieron en algún momento a una determinada fuente de financiamiento; el promedio de créditos solicitados por organización fue de 2.83, en tanto que la mediana da cuenta de que el 50 % de estas lo hicieron por dos ocasiones.

Así también, los resultados de la encuesta dan cuenta que de las 40 OEPS que accedieron a financiamiento alguna vez, éste provino en un 46,5% del sistema financiero popular y solidario, es decir 18 de las 40 organizaciones. A continuación, un 35.6%, es decir 14 organizaciones acudieron al sistema de usura como fuente de financiamiento.

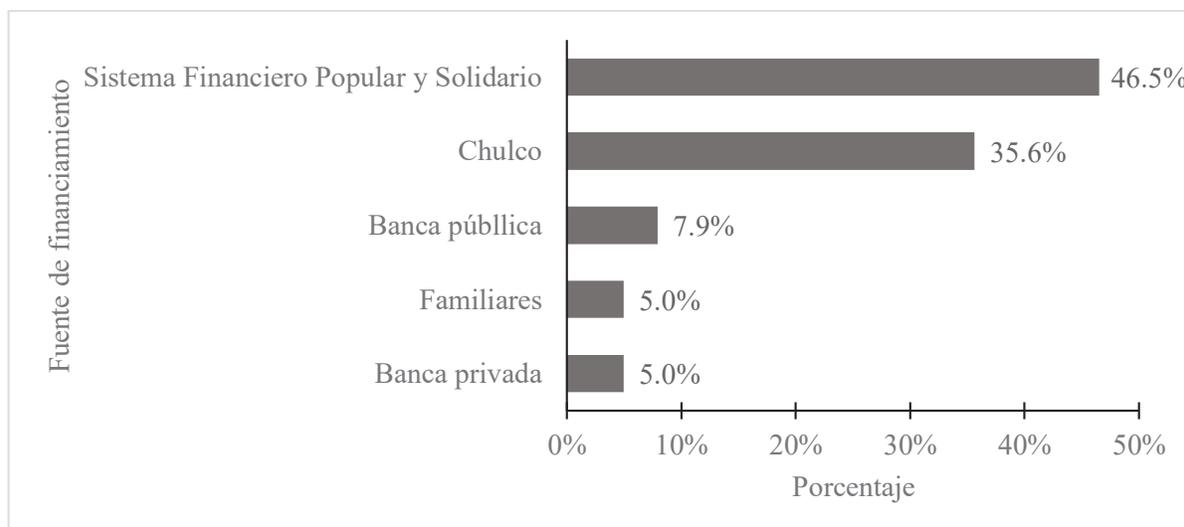


Figura 1 Créditos obtenidos según fuente de financiamiento

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a la fuente de crédito más reciente, la encuesta reveló que el 57.5 % de las OEPS, es decir 23 organizaciones obtuvieron su último financiamiento por medio de una cooperativa de ahorro y crédito, entidad que forma parte del sistema financiero popular y solidario; por lo tanto, las OEPS tienden cada vez más a optar como fuente preferencial de financiamiento a estas entidades y en específico a las cooperativas de ahorro y crédito.

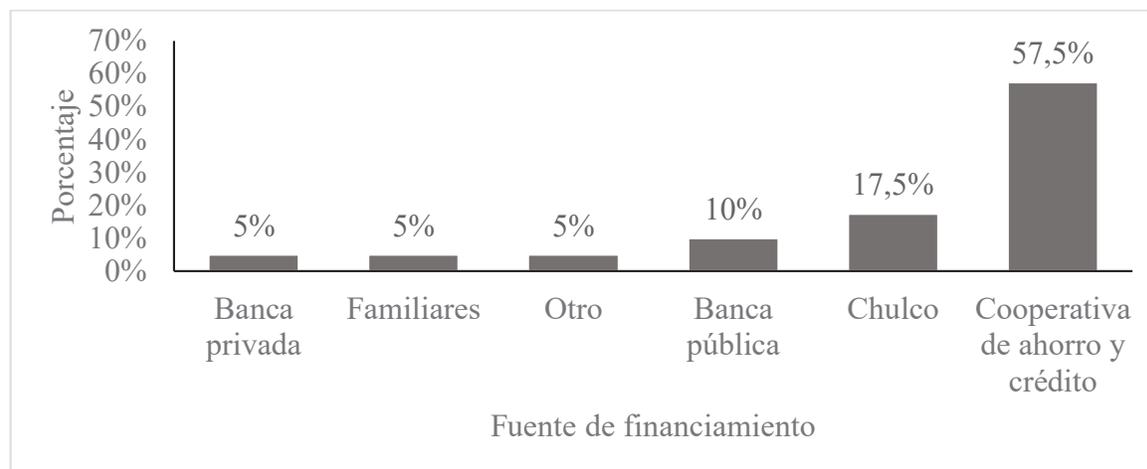


Figura 2. Fuentes de financiamiento más recientes de las OEPS

Fuente: Elaboración propia

Del total de OEPS que accedieron a financiamiento durante el período de estudio, el 67,5 % de estas obtuvieron créditos cuyos mayores montos van desde los \$ 10.000 USD en adelante mientras que un 17,5 % obtuvo montos menores a \$ 5000 USD dólares.

4.3 Motivaciones para la selección de la fuente de financiamiento

Los representantes legales de las OEPS que accedieron a financiamiento entre el 2013 y 2021, señalaron, de entre 10 posibles motivaciones, las tres principales que les llevó a seleccionar su fuente más reciente de financiamiento.

Como se muestra la Figura 3, el 18.42 % de las respuestas coincidieron en que la principal motivación fue la existencia de otras causas que no constaban en las opciones de la encuesta empero, fueron adicionadas de manera abierta al final de la pregunta en un espacio destinado para este efecto. Como se explica más adelante, estas otras motivaciones fueron recogidas, analizadas y categorizadas.

En segundo lugar, está como otra motivación importante la tasa de interés baja, que representa el 16.67 % del total de respuestas dadas por los encuestados. Como tercera motivación importante está la de no exigencia de garantías que agrupa el 11.40 % de respuestas.

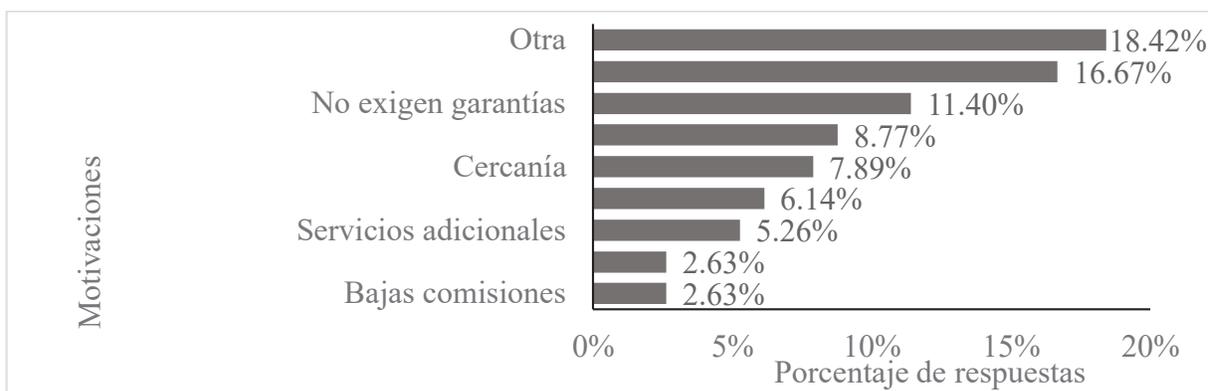


Figura 3. Principales motivaciones para selección de fuente de financiamiento

Fuente: Elaboración propia

Respecto a las otras motivaciones que los encuestados tuvieron para seleccionar su última fuente de financiamiento, se recogió un total de 21 respuestas que fueron clasificadas en tres categorías descritas en la Tabla 4.

Tabla 4 *Categorización de las respuestas dadas en la opción otras motivaciones*

Categorías	Respuestas
Calidad del servicio	<ul style="list-style-type: none"> • Agilidad en la obtención del crédito • El crédito fue otorgado en seguida • Facilidad de trámites • La entrega de dinero es rápida • Le facilitan más rápido el crédito • Rapidez del trámite • Tiempo de respuesta a solicitud de crédito • Por necesidad y rapidez en el préstamo • El préstamo fue dado sin intereses • Le dieron el monto que solicitó • Son de un proyecto cooperativo, no pagan intereses y tienen período de gracia

Educación y bienestar

	<ul style="list-style-type: none"> • Buen trato • Permiten a socios ser garantes y dan capacitación • Tienen la misma visión social que la cooperativa • Todos los asociados son socios de la cooperativa
Factores internos de la organización	<ul style="list-style-type: none"> • Necesidad • Necesidad de cubrir una deuda y la confianza en los socios • Por necesidad para cubrir una deuda • Conocen a la persona (chulquero) • Crédito dado sin intereses por el proveedor • Hay apoyo entre socios mediante préstamos a la asociación

Fuente: Elaboración propia

La principal motivación que tuvieron los encuestados para escoger una determinada fuente de financiamiento está relacionada con otros factores que se los agrupó en tres categorías recogidas en la Tabla 4. Este resultado, es acorde a la realidad empírica del territorio además, se observa que las OEPS buscan la calidad y eficiencia en los servicios y que estos se ajusten a sus necesidades. Adicionalmente, consideran importante recibir capacitación lo que les provoca una sensación de bienestar. Igual de importantes, son los factores internos que llevaron a la OEPS a seleccionar la fuente de financiamiento.

Analizando las motivaciones de aquellos representantes legales que accedieron a una fuente de financiamiento del sistema cooperativo se determina que las principales motivaciones tienen un comportamiento diferente e incluso cambian. De acuerdo a la Figura 4, el 18.75 % de respuestas dan como principal motivación la tasa de interés baja que en el anterior caso estuvo segundo lugar. La segunda motivación en orden de importancia categorizada como “otra”, se mantiene en segundo lugar, igual que cuando se analizó en relación a todas las fuentes de financiamiento utilizadas. Finalmente, la categoría “requisitos mínimos” ocupa el tercer lugar en cuanto a la motivación más señalada, la cual no se consideró como la más importante en el anterior caso.

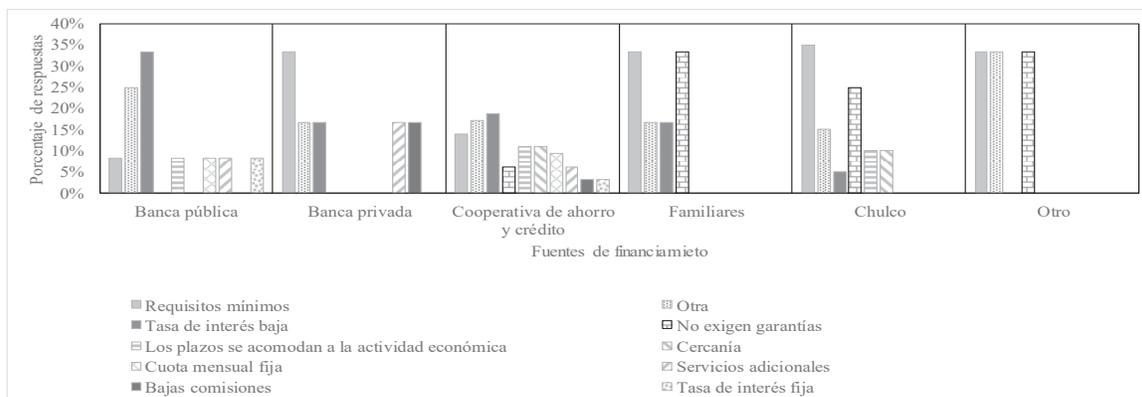


Figura 4. Principales motivaciones según fuente de financiamiento

Fuente: Elaboración propia

La figura anterior también muestra que en el caso de las fuentes “Familiares” y “Chulco”, los encuestados fundamentalmente son motivados porque casi no les exigen requisitos y tampoco la presentación de garantías, lo cual se podría decir que es muy apegado a la realidad de las OEPS ya que en su mayoría no tienen activos que los respalden.

Por otro lado, considerando que el 47.4 % de los encuestados manifestaron que durante el período de estudio no accedieron a ninguna fuente de financiamiento, posiblemente a causa de procesos de exclusión financiera, se buscó identificar cuáles han sido los motivos principales, para ello, se planteó en la pregunta ocho 10 posibles respuestas, debiendo el encuestado señalar tres que considere las más importantes. Según la Figura 5, el 18.63 % de las respuestas coinciden en que el principal motivo para no haber accedido a ninguna fuente de financiamiento ha sido porque no existe interés para hacerlo. Con el mismo porcentaje de respuestas dadas por los encuestados (14.71 %), están los motivos relacionados con el hecho de no contar con los requisitos necesarios y con otras razones que más adelante se describirán.

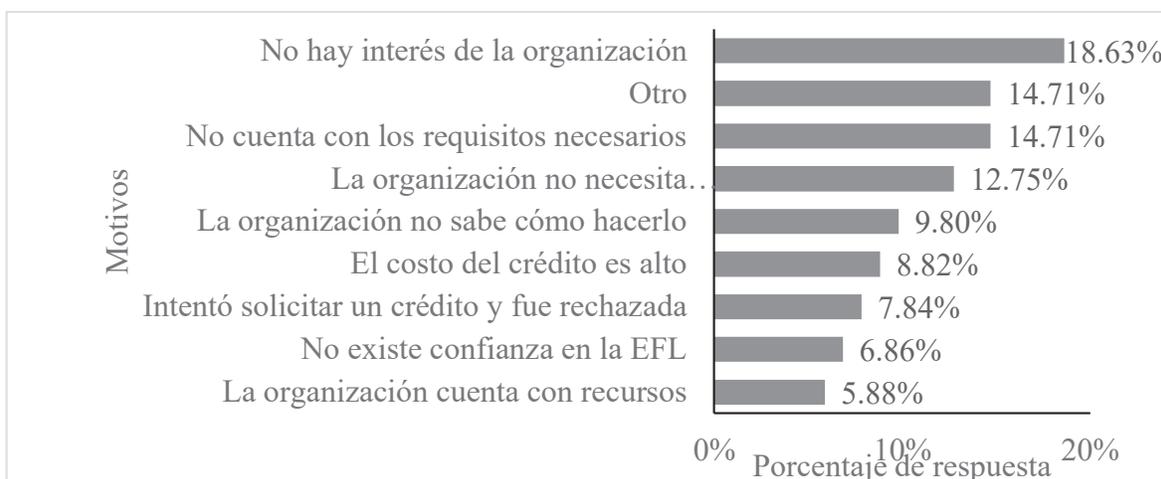


Figura 5. Motivos principales de no acceso a fuentes de financiamiento

Fuente: Elaboración propia

En referencia a la opción 10 de la pregunta número 8 sobre otros motivos que tuvieron los encuestados para no acceder a ninguna fuente de financiamiento, se clasificó las respuestas dadas, en tres categorías que se describen en la Tabla 5.

Tabla 5 *Categorización de las respuestas dadas en la opción otros motivos*

Categorías	Respuestas
Factores internos de la organización	<ul style="list-style-type: none"> • Aún no se toma una decisión • Existe indecisión en la organización • Existe temor de endeudarse • Falta compromiso de la asociación • No existe confianza entre los socios • No hay acuerdo de todos • No piden dinero porque están sin trabajo • No tienen garantías reales • No tienen trabajo y pueden endeudarse • Temor a endeudarse • Temor a invertir en un nuevo proyecto • Tienen temor al endeudamiento
Factores externos	<ul style="list-style-type: none"> • La pandemia impidió acceder a un crédito en la banca pública

Servicios financieros inadecuados	<ul style="list-style-type: none"> • Los créditos no se ajustan a las necesidades de la organización
-----------------------------------	---

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los datos presentados, las OEPS que no han accedido a ninguna fuente de financiamiento, posiblemente no lo han hecho porque al no contar con los requisitos necesarios, perdieron el interés; de acuerdo a la realidad empírica del territorio, es evidente que persiste la exclusión financiera reflejada en el temor al endeudamiento, la falta de garantías reales y el desempleo, tal como se muestra en las respuestas categorizadas en factores internos, externos y servicios inadecuados.

5. Lineamientos Generales para el Desarrollo de Productos Financieros adecuados al Sector de la EPS

Dado que el presente estudio estableció como uno de los objetivos de investigación el planteamiento de algunos lineamientos generales, que contribuyan a desarrollar productos financieros, conforme a las preferencias de financiamiento identificadas en los resultados de la encuesta efectuada y, en función de la tabulación de respuestas a la pregunta No. 15 del cuestionario, se detallan a continuación algunos hallazgos que pueden contribuir para tal efecto:

- Del total de encuestados, tanto aquellos que manifestaron haber accedido a alguna fuente de financiamiento, cuanto los que no, las garantías solidarias (entre socios); la disminución de requisitos y trámites; y, las tasas de interés flexibles son los aspectos que los encuestados señalan de mayor importancia a considerar por las organizaciones del sistema financiero popular y solidario, para el desarrollo de un nuevo producto financiero dirigido a las OEPS de la provincia del Azuay.

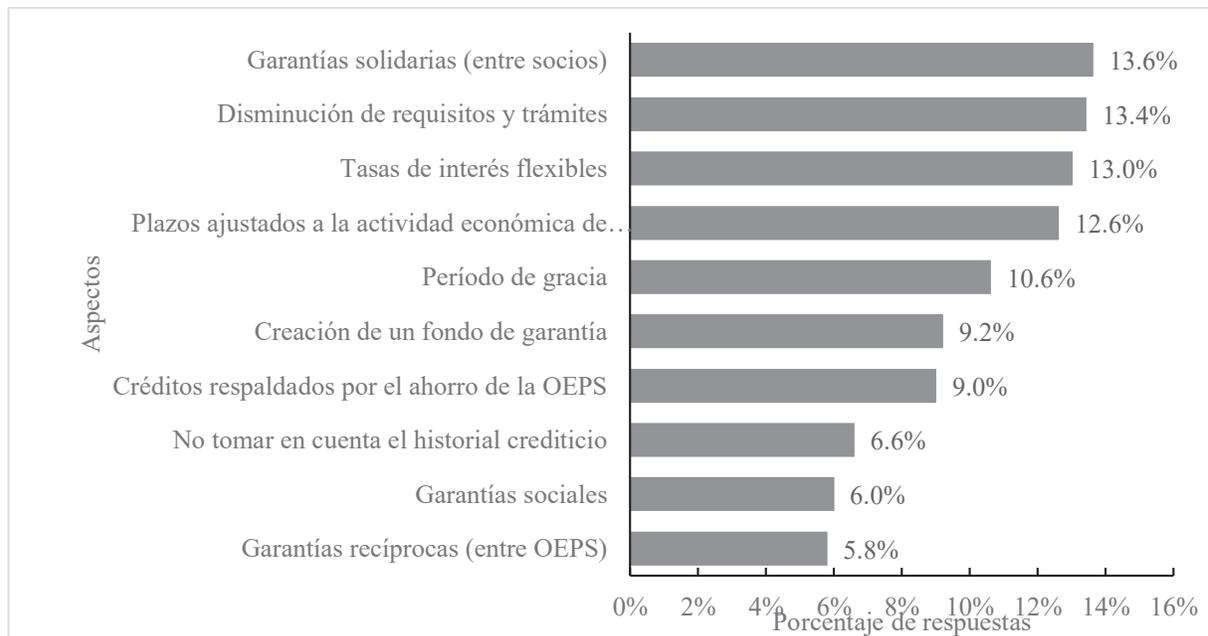


Figura 6. Aspectos principales para el desarrollo de nuevos productos financieros

Fuente: Elaboración propia

- También es importante señalar que las OEPS de la provincia del Azuay tienen objetos sociales de diferente índole económica, por lo que se torna importante el aspecto que casi llega a tener el mismo porcentaje de respuestas que los mencionados anteriormente, este es el caso de los plazos ajustados a la actividad económica aspecto que alcanzó el 12.6 % de respuestas.
- Es importante señalar que las cuatro primeras respuestas de los encuestados, en relación a las características de los productos de crédito acordes a sus necesidades, suman el 52,6%, lo cual significa que las condiciones básicas de los créditos (requisitos, garantías, tasas de interés y plazos) son la mayor preocupación de las organizaciones encuestadas.
- El análisis de las respuestas otorgadas por las OEPS que nunca accedieron a financiamiento, brinda información útil especialmente en torno a las razones por las cuales no lo hicieron. En este sentido, de las 36 organizaciones que jamás accedieron a financiamiento, 15 de ellas, es decir el 41% marcaron la opción de respuesta categorizada como “otra”, en donde casi el 50% de ellas, es decir 7 organizaciones manifiestan no haber accedido a financiamiento porque no cumplieron los requisitos en unos casos, y en otros, porque en alguna ocasión su solicitud de crédito fue

rechazada. Consecuentemente, manifiestan tener temor al endeudamiento como una razón adicional para no acceder a financiamiento; lo cual, sin embargo, podría interpretarse como temor a un posible nuevo rechazo de la solicitud y/o temor a una posible incapacidad de pago de la deuda, dado que algunas de ellas también manifestaron no tener trabajo.

- De igual manera, es importante el análisis del 50% restante de las organizaciones que marcaron la opción de respuesta “otra” en relación a las razones por las cuales no han accedido a financiamiento. Así, la encuesta reveló que estas OEPS, si bien, señalan no cumplir con los requisitos y haber sido rechazadas para crédito alguna vez, también manifestaron tener problemas internos de decisión, acuerdo o unidad. En suma, revelan una débil capacidad organizativa que eventualmente estaría complicando el desarrollo socio económico de la organización.

Los puntos descritos anteriormente si bien, proveen información importante en relación a las necesidades de las OEPS, en torno al acceso al financiamiento, ya sea como razones para no acceder a financiamiento, o como aspectos sugeridos a tomar en cuenta en el desarrollo de nuevos productos financieros, encuentran puntos comunes que son relevantes para el presente estudio, a fin de motivar la construcción de nuevas tecnologías crediticias orientadas a la satisfacción de las necesidades de financiamiento de las organizaciones de la EPS.

Así, tomando como referencia lo señalado por Thomas (2009), consideramos que: uno de los elementos que determinan la disfuncionalidad de las tecnologías que buscan resolver problemáticas de aquel tipo deviene de una comprensión deficiente del escenario que se aborda, derivada de concepciones deterministas tecnológicas, de la desvalorización de los conocimientos tácitos y consuetudinarios que poseen las poblaciones a las que se pretende servir (...). (p.3)

Por tanto, en función de los hallazgos de la presente investigación, es posible establecer algunos lineamientos generales para el desarrollo de productos de crédito dirigidos a las OEPS:

- a) *Establecimiento de requisitos, documentación de crédito y garantías en función de la disponibilidad de los mismos por parte de las OEPS*, esto es, tomando en consideración el momento o condición particular de cada caso; siendo que, los

momentos “pretenden dar cuenta, según corresponda, del nivel alcanzado o de las cuestiones aún pendientes de las organizaciones realizando las evaluaciones, implicando diferentes niveles de organicidad y relaciones entre sus miembros y con el medio socioeconómico-ambiental y político” (Muñoz & Cura, Lineamientos para la evaluación de organizaciones mercantiles de economía social y Solidaria, 2015).

- b) Dado que en general el sector de la EPS en Ecuador no ha consolidado sus actividades económicas, es claro que los productos financieros para este sector no pueden ser desarrollados desde la perspectiva financiera de rentabilidad, sino que, desde un enfoque de sostenibilidad, dichos productos deben propiciar el impulso y desarrollo de iniciativas productivas locales. En este sentido, las *Tasas de interés* no pueden mostrarse elevadas, al punto tal que provoque la descapitalización de los beneficiarios. Por el contrario, la fijación de tasas de interés, bien podría realizarse de manera diferenciada, según la capacidad de pago de cada organización; lo cual implica una vez más, la identificación efectiva del “momento” en el cual se ubica cada caso.
- c) En línea con lo anteriormente descrito, el establecimiento de *Plazos acordes a la actividad económica* de las organizaciones, resulta ser un tema complementario a los dos anteriores. En general, las actividades productivas de las OEPS son tan diversas como lo es el propio sector. Así, en el caso de las organizaciones productoras de alimentos, el ciclo de cosecha y posterior comercialización varía según el producto; por lo tanto, resulta disfuncional un producto de crédito diseñado de forma rígida en cuanto a los plazos de pago, los mismo que, normalmente asumen que los flujos comerciales de las organizaciones ocurren mes a mes, como si se tratara de un salario mensual.
- d) Finalmente, es necesario reconocer que si bien, el financiamiento es una de las necesidades prioritarias de las OEPS para el desarrollo de sus actividades productivas, el dinero de un préstamo produce resultados positivos cuando se lo invierte en actividades bien estudiadas, cuando es acompañado por asistencia técnica, capacitación y formación profesional, cuando hay un mercado seguro para los bienes y servicios que se producen, incluso cuando la actividad económica se inscribe armónicamente en la comunidad, cuando no causa destrucción de la naturaleza. Por

lo tanto, se requiere el desarrollo de productos financieros integrales, lo cual implica la inversión intangible en el desarrollo de las capacidades propuesta por Amartya Sen, que señala que el acceso a los bienes (o financiamiento), no es suficiente para el bienestar de las personas, los bienes son un medio no el fin; se requiere de una transformación de esos bienes en un beneficio particular que se obtiene con las oportunidades que tienen las personas para transformar los bienes en beneficios (Manosalvas, 2013).

CONCLUSIONES

Este estudio analiza las fuentes preferenciales de financiamiento y los factores que inciden en su elección por parte de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria de la provincia del Azuay, en el período 2013-2021, inscritas en el RUEPS, empleando las respuestas obtenidas a través del levantamiento de 76 encuestas dirigidas a sus respectivos representantes legales, las mismas que fueron tratadas mediante un análisis exploratorio de datos.

Los resultados obtenidos mediante el análisis de datos dan cuenta de que el 53% de las OEPS estudiadas, accedieron alguna vez a financiamiento proveniente de alguna fuente específica, que en su mayor parte corresponde al sistema financiero popular y solidario con 46,5% y al sistema de usura con 36,5%. Ambos resultados alcanzan el 83 % de los casos que han accedido a financiamiento. La banca pública muestra un resultado del 7,9%.

Complementariamente a la información anterior, se obtuvo que la fuente de financiamiento más reciente continúa siendo el sistema financiero popular y solidario en primer lugar con un 58%, lo cual podría indicar un posible incremento en la penetración de los servicios financieros de este sector en las organizaciones de la EPS, en contraste con el sistema de usura que decrece al 18%; es, sin embargo, la segunda fuente de financiamiento más importante. Por su parte, la banca pública muestra un ligero crecimiento, con el 10% de organizaciones financiadas por ella.

Dos reflexiones son necesarias en torno a este primer análisis. Por un lado, el número importante de casos que no han accedido a financiamiento corresponde en un 56% a organizaciones con más de 6 años de constitución, lo cual llama la atención aún más al considerar las variadas razones que ellas exponen, para no haber accedido al financiamiento.

Entre ellas, resaltan el no cumplimiento de los requisitos necesarios para tal acceso, el temor al endeudamiento que, al ser una respuesta complementaria de otras, se presume que se trata de organizaciones que no tienen suficiente trabajo para demandar financiamiento.

Adicionalmente, llama la atención en este grupo de organizaciones que no accedieron jamás a financiamiento, el número importante de casos que señalaron mantener problemas internos de organización, lo cual es sin duda un factor que impide el crecimiento de las OEPS en detrimento de su potencial inclusivo económico.

Frente a este resultado, es necesario concluir que, si bien, el sector financiero popular y solidario alcanza una importante participación en el grupo de organizaciones estudiado, el porcentaje de organizaciones que aún no han accedido a financiamiento no es menos considerable a efectos de contribuir a su desarrollo socio económico, lo cual, dados los resultados de la encuesta, implica el fortalecimiento previo, tanto de su gestión administrativa interna, como de su gestión productiva y comercial. El papel del estado y de las organizaciones de apoyo a la EPS, se torna indispensable para esta tarea. No obstante, el sistema financiero popular y solidario podría contribuir con ello, mediante el diseño de productos y servicios financieros integrales, en favor de la EPS, acorde a su misión principal como sector idóneo para el efecto.

Una segunda reflexión es necesaria, en relación al sistema de usura como segunda fuente preferencial de financiamiento. Los resultados del estudio evidencian que esta opción resulta atractiva en vista de que en ella no existe la exigencia de requisitos y/o la presentación de garantías reales, lo cual es muy conveniente para las OEPS porque en su mayoría no cuentan con activos reales que las respalden. Sin embargo, aunque las motivaciones de las organizaciones son relevantes para el estudio, más aún al ser contrastadas con las respuestas dadas en relación a los aspectos sugeridos para el desarrollo de productos crediticios, es importante el reconocimiento de la persistencia del sistema de usura en el sector de la EPS.

Frente a esta realidad, es claro que se requiere el desarrollo de programas efectivos de educación financiera no sólo como responsabilidad del estado, sino también como parte de la responsabilidad social del sistema financiero en general. En el caso del sector financiero popular y solidario, esta necesidad debería ser abordada como un tema transversal en toda la operación institucional. Consideramos que es inaceptable hablar de crecimiento del sector en

términos de montos de colocación de créditos, sin considerar el desarrollo de productos y servicios financieros que se constituyan en canales eficaces de combate a la usura.

Finalmente, el planteamiento de lineamientos generales que apoyen en el desarrollo de productos financieros acordes a las necesidades de las OEPS, se concentra en el diseño y/o adecuación de los elementos fundamentales del producto crediticio, tales como: documentación requerida, tasas de interés, garantías y plazos de pago. En este sentido, es importante la consideración de lo que Novaes y Dagnino (2006) proponen bajo la denominación de “adecuación socio técnica”, es decir que, cada uno de los elementos del producto financiero, sea sometido a un proceso de adecuación en atención a las necesidades particulares de los beneficiarios del producto. Así por ejemplo el caso de las garantías solidarias o entre socios de una organización, donde se supera el criterio tradicional de las garantías convencionales basadas en activos reales.

El desarrollo de productos financieros ajustados a las necesidades reales de las OEPS es un tema de amplio estudio que puede ser abordado desde diferentes entradas temáticas. En el presente estudio apenas se ha logrado enunciar algunas de ellas en términos muy generales y no con el nivel de profundidad que cada una amerita, principalmente porque ello está fuera del alcance de esta investigación. Sin embargo, a partir de la evidencia empírica, se ha logrado evidenciar aspectos de suma importancia en torno a las fuentes de financiamiento preferentes de las OEPS, con lo cual se abre el camino para futuras investigaciones alrededor de esta temática.

Referencias

- Álava, N. (2019). *Sostenibilidad de organizaciones agroecológicas que apoyan al fomento de la economía popular y solidaria en la provincia del Azuay*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Amoroso, G., & Calle, M. (01 de 06 de 2018). *El Trabajo Inclusivo Innovador en la Economía Popular y Solidaria Ecuatoriana. Caso de estudio, Zona 6*. Obtenido de Researchgate.net: <https://www.researchgate.net/project/El-Trabajo-Inclusivo-Innovador-en-la-Economia-Popular-y-Solidaria-Ecuatoriana-Caso-de-estudio-Zona-6>
- Araque, W., Rivera, J., & Guerra, P. (2019). *Qué es la Inclusión Financiera? Un análisis desde la teoría y la práctica*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Banco Mundial. (2020). *Ecuador - Diagnóstico de Inclusión Financiera*. Washington DC: Grupo Banco Mundial.
- Coraggio, J. (2011). *Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital*. Quito: Abya Ayala.
- Dias Coehlo, F. (2004). Finanzas Solidarias. In A. Cattani, *La Otra Economía* (pp. 261-276). Buenos Aires: Altamira.
- García, S. (2019). *Inclusión financiera y economía popular y solidaria: propuesta de agenda de políticas públicas para Ecuador*. Quito: Ecuador Sapiens.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw Hill.
- Jácome, V. (2014). *Introducción a la Economía Social y Solidaria*. Quito: IAEN.

- Jurado, R. (2017, 07 01). *Análisis de los obstáculos para la inclusión financiera en las microempresas de Bogotá*. Retrieved from bibliotecadigital.ccb.org.co:
<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/20209/T%20MBA%20A DN%20J957a.pdf?sequence=1>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*. Guayaquil: ESPAE.
- Leyshon, A. &. (1996). Financial Exclusion and the Shifting Boundaries of the Financial System. *Environment and Planning A: Economy and Space*(28(7)), 1150–1156.
doi:<https://doi.org/10.1068/a281150>
- Manosalvas, M. (2013). *Enfoque de capacidades y políticas públicas. Análisis de las políticas del buen vivir en Ecuador*. Quito: FLACSO.
- Montalvo, Y. (2021). La encuesta y su aplicación en el estudio de las organizaciones. In V. Jácome, *Investigar la economía popular y solidaria. Metodologías, métodos, técnicas y su aplicación en casos ecuatorianos* (pp. 127-157). Quito: IAEN.
- Muñoz, R. (2013). Finanzas Solidarias. In J. Coraggio, *Diccionario de la Otra Economía* (pp. 217-225). Buenos Aires: UNGS.
- Muñoz, R., & Cura, O. (2015). *Lineamientos para la evaluación de organizaciones mercantiles de economía social y Solidaria*. Buenos Aires: UNGS.
- Novaes, H., & Dagnino, R. (2006). El proceso de adecuación socio-técnica en las fábricas recuperadas: algunas generalizaciones a partir de visitas a ocho empresas. *Cayapa* (12), 249-271.
- Pimienta, R. (2000). Encuestas probabilísticas vs no probabilísticas. *Política y Cultura* (13), 263-276. Retrieved from <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=26701313>
- SEPS. (2013). *Estudios sobre Economía Popular y Solidaria*. Quito: SEPS.

Superintendencia de Economía Solidaria -SEPS. (2022). *www.seps.gob.ec*. Retrieved from <https://estadisticas.seps.gob.ec/>

Thomas, H. (2009). Tecnologías para la inclusión social en América Latina: de las tecnologías apropiadas a los sistemas tecnológicos sociales. Problemas conceptuales y soluciones estratégicas. *Ponencia presentada en el IV Seminario Iberoamericano de Ciencia y Tecnología organizado por el Centro Experimental de la Vivienda Económica*. Córdoba, Argentina.

Zubeldia, A., Grajirena, J., Sogorb, A., & Zubiaurre, M. (2008). Reflexiones sobre el origen y las implicaciones de la exclusión financiera. *Universidad, Sociedad y Mercados Globales*, 209–218. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo>

ANEXO 1: CUESTIONARIO

Estimado representante legal de la organización, soy Hugo Ochoa Rosales, estudiante de la Maestría en Economía Social y Solidaria, ejecutada por el Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN). Me dirijo a usted de la manera más comedida para solicitarle su apoyo llenando este breve formulario sobre las acciones de financiamiento que pudiera haber realizado su organización con el objetivo de desarrollar un artículo científico que contribuya a la generación de nuevos productos financieros acorde a las necesidades propias de este sector.

Datos generales

1) Año de constitución

2) ¿Cuánto socios tiene su organización? 2.1) Hombres 2.2) Mujeres

3) Tipo de organización 4) Grupo de organización 5) ¿En dónde está ubicada su organización?

3.1) Asociación <input type="checkbox"/>	4.1) Producción <input type="checkbox"/>	5.1) Provincia <input type="text"/>
3.2) Cooperativa <input type="checkbox"/>	4.2) Servicios <input type="checkbox"/>	5.2) Cantón <input type="text"/>
3.3) Organismo de integración <input type="checkbox"/>		5.3) Parroquia <input type="text"/>

6) La organización, desde su constitución, ¿ha accedido a algún tipo de financiamiento? Si No

7) Si marcó "Si", por favor indique el número de créditos a los que ha accedido la organización luego, pase a la pregunta 9

8) Si marcó "No", por favor señale los tres principales motivos por lo que su organización aún no lo ha hecho luego, pase a la pregunta 13.

8.1) No hay interés de la organización	<input type="checkbox"/>
8.2) La organización no necesita financiamiento	<input type="checkbox"/>
8.3) La organización cuenta con recursos	<input type="checkbox"/>
8.4) No cuenta con los requisitos necesarios	<input type="checkbox"/>
8.5) No existe confianza en las entidades financieras	<input type="checkbox"/>
8.6) La organización no sabe cómo hacerlo	<input type="checkbox"/>
8.7) La organización intentó solicitar un crédito y fue rechazada	<input type="checkbox"/>
8.8) El costo del crédito es alto	<input type="checkbox"/>
8.9) No existen entidades financieras cercanas	<input type="checkbox"/>
8.10) Otro	<input type="checkbox"/>

¿Cuál?

9) ¿A dónde acudió para solicitar el último crédito?

9.1) Banca pública <input type="checkbox"/>	9.5) Caja de ahorro <input type="checkbox"/>
9.2) Banca privada <input type="checkbox"/>	9.6) Banco comunitario <input type="checkbox"/>
9.3) Cooperativa de ahorro y crédito <input type="checkbox"/>	9.7) Familiares <input type="checkbox"/>
9.4) Mutualista <input type="checkbox"/>	9.8) Chulco <input type="checkbox"/>
	9.9) Otro <input type="checkbox"/>

¿Cuál?

10) Señale el número de créditos obtenidos en cada una de la fuentes de financiamiento que utilizó.

10.1) Banca pública	<input type="checkbox"/>	11.1) Menor a 5000 dólares	<input type="checkbox"/>
10.2) Banca privada	<input type="checkbox"/>	11.2) De 5000 a menos de 10000 dólares	<input type="checkbox"/>
10.3) Sistema financiero popular y solidario	<input type="checkbox"/>	11.3) De 10000 a menos de 20000 dólares	<input type="checkbox"/>
10.4) Familiares	<input type="checkbox"/>	11.4) De 20000 dólares y más	<input type="checkbox"/>
10.5) Chulco	<input type="checkbox"/>		

12) Señale las tres principales motivaciones que tuvo la organización para seleccionar su última fuente de financiamiento

12.1) Cercanía	<input type="checkbox"/>	12.6) Cuota mensual fija	<input type="checkbox"/>
12.2) Bajas comisiones	<input type="checkbox"/>	12.7) Requisitos mínimos	<input type="checkbox"/>
12.3) Servicios adicionales	<input type="checkbox"/>	12.8) No exigen garantías	<input type="checkbox"/>
12.4) Tasa de interés baja	<input type="checkbox"/>	12.9) Los plazos se acomodan a la actividad económica	<input type="checkbox"/>
12.5) Tasa de interés fija	<input type="checkbox"/>	12.10) Otra	<input type="checkbox"/>

¿Cuál?

13) ¿Cuáles de los aspectos detallados a continuación considera importantes de tomar en cuenta para el desarrollo de productos financieros apropiados para los actores de la EPS?

13.1) Tasa de interés flexibles	<input type="checkbox"/>
13.2) Garantías solidarias (entre socios)	<input type="checkbox"/>
13.3) Garantías sociales	<input type="checkbox"/>
13.4) Creación de un fondo de garantía	<input type="checkbox"/>
13.5) Garantías recíprocas (entre OEPS)	<input type="checkbox"/>
13.6) No tomar en cuenta historial crediticio	<input type="checkbox"/>
13.7) Plazos ajustados a la actividad económica de la OEPS	<input type="checkbox"/>
13.8) Créditos respaldados por el ahorro de la OEPS	<input type="checkbox"/>
13.9) Período de gracia	<input type="checkbox"/>
13.10) Disminución de requisitos y de trámites	<input type="checkbox"/>

14) Observaciones y comentarios (redacte aquellas que considere apropiadas para complementar sus respuestas)
