

PRÁCTICAS DE INCLUSIÓN ECONÓMICA

**LA INCLUSIÓN ECONÓMICA Y LOS
EMPREDIMIENTOS POPULARES:**

**EL CRÉDITO DE DESARROLLO
HUMANO EN EL ECUADOR**

SEPTIEMBRE 2018

MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL



PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA
Lenin Moreno Garcés
MINISTRA DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL
Berenice Cordero Molina
Viceministro de Inclusión Económica y Social
Marco Cazco
**Subsecretario de Inclusión Económica
y Movilidad Social**
Diego Valencia
**Director de Emprendimientos y
Promoción del Trabajo**
Luis Ibarra
Autor
Pamela Bueno

**MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA
Y SOCIAL**

SEPTIEMBRE, 2018

La Inclusión Económica y los Emprendimientos Populares:
el Crédito de Desarrollo Humano en el Ecuador.

Primera edición, 2018
Ministerio de Inclusión Económica y Social
Av. Amaru Ñan , Quito 170146
Plataforma Gubernamental de Desarrollo Social
www.inclusion.gob.ec

La reproducción parcial o total de esta publicación en
cualquier medio o formato electrónico, está permitido
siempre y cuando sea autorizada por los editores y se cite
correctamente la fuente.

DISTRIBUCIÓN GRATUITA, PROHIBIDA SU VENTA

MINISTERIO DE INCLUSIÓN
ECONÓMICA Y SOCIAL



PRESENTACIÓN

La serie “Prácticas de Inclusión Económica” pretende registrar las acciones de política pública que implementa el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), para los sujetos de derechos de su gestión pública.

La presente publicación presenta los resultados cualitativos y cuantitativos del levantamiento de información sobre los emprendimientos populares generados a partir del Crédito de Desarrollo Humano (CDH); la investigación considera una muestra aleatoria con un nivel de confianza del 95%, por lo que los resultados obtenidos permiten inferir la situación actual de este tipo de emprendimientos a nivel nacional.

Estos emprendimientos populares se encuentran, mayoritariamente, en funcionamiento y, aunque no trabajan de manera asociativa, son considerados como unidades domésticas de producción en la conceptualización de Economía Popular y Solidaria.

El intercambio entre la protección social del Bono de Desarrollo Humano (BDH) y el CDH se resuelve con los ingresos y sostenibilidad de un emprendimiento popular; entonces, si el emprendimiento fracasa antes de devengar el CDH o se desvía el uso del crédito hacia el consumo, se presenta una doble vulnerabilidad que afecta al núcleo familiar. El emprendedor de la economía popular combina recursos del CDH entre la inversión y gastos emergentes, de salud, servicios y vivienda, lo que se presenta como una actuación racional al tener necesidades inmediatas que solventar.

A lo largo de este documento, se muestran datos que dan cuenta de las características de los emprendimientos de economía popular generados a través del CDH y la importancia de esta herramienta de acceso al capital, financiamiento y activos productivos, los cuales permiten a los usuarios tener un trabajo autónomo y adecuado a sus necesidades. Sin embargo, también se evidencia la necesidad de fortalecer los emprendimientos a través del acceso a mercados, fortalecimiento de capacidades, tecnología social como inductores para empujar su sostenibilidad.



ÍNDICE

I. ANTECEDENTES	06
II. MARCO TEÓRICO	10
METODOLOGÍA	13
III. HALLAZGOS	16
IV. CONCLUSIONES	32
V. BIBLIOGRAFÍA	35
VI. ANEXOS	36

LA INCLUSIÓN ECONÓMICA Y LOS EMPRENDIMIENTOS POPULARES: EL CRÉDITO DE DESARROLLO HUMANO EN EL ECUADOR AGOSTO 2018

I. Antecedentes

El Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) a través de la Subsecretaría de Inclusión Económica y Movilidad Social (SIEMS) tiene como misión planificar, coordinar y gestionar estrategias y proyectos a través de la prestación de los servicios de inclusión económica, dirigidos a promover la generación de capacidades y oportunidades productivas, que impulsen la autonomía y movilidad social ascendente de grupos de atención prioritaria, personas en situación de pobreza y vulnerabilidad y actores de la Economía Popular y Solidaria.

Desde el año 2007, el MIES entrega el Crédito de Desarrollo Humano (CDH) a usuarios activos que tengan de 0 a 28,20 puntos en el Registro Social; como un anticipo del Bono de Desarrollo Humano (BDH), con la finalidad de facilitar la generación autónoma de ingresos; fomentar el desarrollo social, humano y productivo de las personas y sus familias; y, generar oportunidades sustentables para la producción, que conlleven a la consolidación y mejoramiento de sus condiciones de vida, permitiendo incrementar los ingresos del núcleo familiar.





El Crédito de Desarrollo Humano se entrega en dos modalidades, individual por un monto de 600 dólares y asociativa por un monto de 1.200 dólares. El CDH individual se lo obtiene a través de una llamada telefónica mediante el call center, a través de la cual el usuario se registra y le asignan un turno para el desembolso del crédito; por otro lado, para el CDH asociativo el usuario tiene que asistir a un curso de formación emprendedora y desarrollar un perfil de proyecto para la aprobación correspondiente.

Las Provincias con mayor cobertura de este programa son: Guayas, Manabí y los Ríos, y el destino del CDH se dirige principalmente a actividades agropecuarias (75% aproximadamente).

Durante los 10 años de entrega del CDH se percibe que, no siempre, el crédito es usado para una actividad productiva y, en muchos, casos es dirigido al consumo, lo cual conduciría a incrementar los niveles de vulnerabilidad de los beneficiarios del BDH. No se contaba con información sobre el efecto que tiene el CDH en los ingresos; así mismo, los técnicos de inclusión económica del MIES, a nivel nacional, han detectado que los usuarios se agrupan para el trámite de crédito asociativo y se dispersan cuando lo reciben; es decir, generan actividades productivas de carácter individual.

En consecuencia, se plantea la necesidad de realizar una investigación cuantitativa y cualitativa sobre el CDH y su relación con la generación de emprendimientos. El levantamiento de información sobre el CDH entregado los dos últimos años (2016 y 2017), se enfocó en su uso y; además, identificar el nivel de sostenibilidad; información complementada por datos cualitativos a través de la realización de grupos focales¹.

¹La técnica de grupos focales es un espacio de opinión para captar el sentir, pensar y vivir de los individuos, provocando auto explicaciones para obtener datos cualitativos. Kitzinger¹ lo define como una forma de entrevista grupal que utiliza la comunicación entre investigador y participantes, con el propósito de obtener información. Para Martínez-Miguel, el grupo focal “es un método de investigación colectivista, más que individualista, y se centra en la pluralidad y variedad de las actitudes, experiencias y creencias de los participantes, y lo hace en un espacio de tiempo relativamente corto”.² La técnica es particularmente útil para explorar los conocimientos y experiencias de las personas en un ambiente de interacción, que permite examinar lo que la persona piensa, cómo piensa y por qué piensa de esa manera. (Hamui-Sutton, A., & Varela-Ruiz, M. 2013, p.56)

El proceso de levantamiento de información a nivel nacional se llevó a cabo en los meses de abril y mayo de 2018, aplicando la ficha de emprendimientos sostenibles (ver anexo 1) a un total de 679 usuarios. Por otro lado, los grupos focales se llevaron a cabo en 6 Distritos en las 3 regiones del país, durante el mes de junio del mismo año, teniendo una participación de 90 usuarios del CDH. Este estudio se constituye en un insumo de información para tomar decisiones de política pública sobre las modalidades, plazos, montos, escalabilidad del Crédito de Desarrollo Humano.



II. Marco Teórico

El Programa Crédito de Desarrollo Humano requiere varias aristas de análisis, en este estudio se toman en consideración distintos conceptos, que parten del análisis de la exclusión social hasta las nuevas formas de hacer economía, que surgen como respuesta al modelo económico imperante (neo-liberal); en este sentido, se considera como parte del enfoque conceptual de esta investigación el análisis de la económica social y solidaria, como un pilar fundamental para desarrollar acciones que respondan a las necesidades de la población en situación de vulnerabilidad.

Luis Razeto (teórico de la EPS) conceptualiza la exclusión social a través del análisis del modelo económico neoliberal; en este sentido, menciona que el mismo, *“tiende a funcionar con gran dinamismo, generando en muchos casos efectivo crecimiento de la producción y de la productividad, impulsando la economía hacia adelante con alta velocidad, integrando tecnologías modernas y avanzadas; pero en dicho crecimiento y dinamismo, va también concentrando la riqueza, cada vez, en un menor número de grandes o pequeñas empresas altamente eficientes, y excluyendo progresivamente a cada vez más amplios sectores de la sociedad”*²; estos sectores empiezan a concentrar niveles altos de pobreza y desigualdad debido a las condiciones a las que tienen que enfrentarse, al limitado acceso a la propiedad, el capital, la formación y capacitación y el acceso a mercados, les impide desarrollar actividades productivas adecuadas y mejorar así su situación socio-económica.

²Luis Razeto, Conferencia dictada en el Simposio Latinoamericano “Inclusión Social: Dimensiones, Retos y Políticas”, Caracas, Marzo de 2006.

Por su parte, Aníbal Quijano, al analizar la marginalidad, señala que el capitalismo lleva a ciertos grupos de la población a ser excluidos de la formalidad económica del mercado denominándolos como pobres, por su limitado acceso a las mercancías, describe a la Economía popular como un conjunto de heterogéneas instituciones, a la vez que de heterogéneas actividades vinculadas al mercado; que la conforman unidades de personas con relaciones primarias, constituyendo grupos pequeños, en los cuales sus actores se auto identifican ideológica y políticamente.

En este sentido, la Economía Popular y la Economía Solidaria se construyen a través de la motivación de la población excluida por este sistema, como una alternativa a la economía capitalista.

Es así que, en Ecuador se adoptan políticas que buscan el desarrollo social y económico a través del reconocimiento del Sistema Económica Social y Solidario³; en este sentido, el Crédito de Desarrollo Humano se convierte en una herramienta de acceso a capital, financiamiento y propiedad para la población vulnerable.

A través del CDH y los servicios de inclusión económica generados por el MIES, se busca disminuir los niveles de desigualdad existentes en la población, a través del acceso a servicios de:

- Capacitación, los usuarios pueden formarse en actividades concretas para el desarrollo o mejora de sus emprendimientos, así como para la empleabilidad.

3 Constitución de la República del Ecuador.

- El acceso a financiamiento permite a los usuarios adquirir activos productivos así como tener un capital de trabajo para el desarrollo de una actividad autónoma y adecuada.

El acceso a mercados, permite a los emprendedores que se encuentran en una situación de desventaja a tener espacios para comercializar sus productos de manera directa con el consumidor.

En este sentido, el presente estudio permite evaluar el CDH como un programa de acceso financiero para la población vulnerable.



■ Metodología

Método Cuantitativo: Levantamiento de información de emprendimientos

Con la finalidad de realizar el levantamiento de información de emprendimientos generados a través del CDH, se aplica una ficha de emprendimientos sostenibles a usuarios de los años 2016 y 2017, considerando que el crédito se otorga por dos años en la modalidad asociativa.

Muestreo aleatorio estratificado

Teniendo en consideración el universo de usuarios de los dos años se obtiene una muestra aleatoria simple por cada año, utilizando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Se considera un universo de 100.018 usuarios (2017) y 113.872 (2016), un nivel de confianza de 95%, nivel de error de 0.05; la muestra determina un universo de 383 usuarios por cada año a ser entrevistados; es decir, un total de 766 encuestados.

Posteriormente, se realiza un cálculo por distrito de acuerdo a su peso de los CDH en referencia al total, determinando el número de emprendimientos a ser visitados por los técnicos UIE a nivel distrital (40 en total a nivel nacional).

Técnica de investigación: encuesta a través de ficha de levantamiento de información.

Para el levantamiento de información, se estructura una “ficha de emprendimientos sostenibles” con un formato tipo encuesta; que “utiliza un listado de preguntas escritas que se entrega a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Ese listado se denomina cuestionario. Es una técnica que se puede aplicar a sectores más amplios del universo, de manera mucho más económica que mediante entrevistas”⁴.

La ficha de levantamiento de emprendimientos sostenibles, se conforma por 6 campos. Los dos primeros muestran información general de los usuarios y de contacto. Desde el tercer al sexto campo, se plantean las siguientes dimensiones: asociativo, económico, ambiental, y social.

El análisis de los diferentes campos, permite obtener información sobre la sostenibilidad de emprendimientos sociales⁵; definido por 5 dimensiones (económica, política, ambiental, asociativa, capital social).

De igual forma se toma en consideración lo mencionado por distintos autores de Economía Social y Solidaria⁶ (ESS), que plantean la promoción de la calidad de vida de las personas y el bienestar duradero para la sociedad, estableciendo que la ESS abarca los beneficios sociales, no meramente monetarios o económicos, para los miembros y el entorno de las organizaciones en cuestión, la garantía de longevidad para las mismas y la creación de externalidades positivas sobre el ambiente natural.

⁴Técnicas de investigación, <http://www.rrppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>

⁵ Se considera a los autores brasileiros Vinicius Gonçalves dos santos, João Matos Filho, Marília Medeiros, Débora Chaves, José Alderir da Silva 2015; los que en su texto “La sostenibilidad de los emprendimientos de economía solidaria” establecen 5 dimensiones para medir los emprendimientos sociales⁵.

⁶ Se toma en consideración a autores como Luis Ignacio Gaiger & coraggio, 2007.



Proceso de socialización con técnicos de inclusión económica

En abril 2018, se envía la información a los técnicos de inclusión económica sobre el proceso que deben llevar a cabo para el levantamiento de emprendimientos sostenibles⁷, cuyo objetivo es obtener resultados del CDH, la sostenibilidad de los emprendimientos y plantear mecanismos futuros para mejorar el Programa.

Limitaciones del levantamiento de información

Se levantan 679 fichas de emprendimientos a nivel nacional, que corresponde al 88,6% del total de la muestra definida. No se completa el número de visitas definidas por cada distrito debido a las distancias geográficas o la dificultad para comunicarse con las personas definidas en la muestra; a pesar de ello, no existe afectación técnicamente sobre los resultados de la investigación.

Durante el proceso de validación, se identifica la información incompleta, por lo que se realiza un análisis de la base de datos con el fin de homologar criterios y respuestas y sistematizar la información proporcionada, evitando que esto distorsione en el análisis de la información.

Método cualitativo: Grupos focales

Se desarrollan 6 grupos focales con 90 participantes en Babahoyo, Chone, Guaranda, Riobamba, Lago Agrio y Macas; territorios definidos por el alto número de CDH entregados y por la distribución geográfica.

Además; se utiliza una guía con 19 preguntas divididas en tres grupos: introductorias, profundización y percepción con la finalidad de recabar la mayor cantidad de opiniones de los usuarios/as convocados (Anexo2).

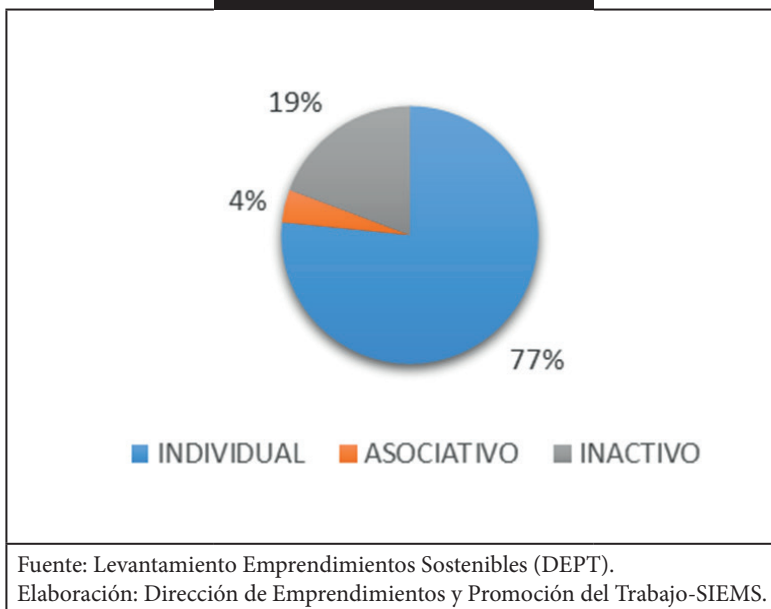
⁷ Se remite a los técnicos la ficha de levantamiento de información y el formato de sistematización.



III. Hallazgos

El 81% de los usuarios visitados poseen emprendimientos en funcionamiento, el 19% son emprendimientos considerados inactivos, debido a que los recursos no fueron invertidos en el emprendimiento o los emprendedores han desistido del mismo. Los usuarios/as consideran que el CDH es una ayuda económica que les permite generar ingresos a través de un trabajo adecuado para sustentar a la familia y mejorar la calidad de vida. *“Con el CDH nos sentimos contentos, es una ayuda económica, podemos hacer emprendimientos”*⁸.

Gráfico 1. Tipo de Emprendimiento



⁸ Grupos Focales dirigidos a usuarios CDH, junio 2018.

• **Inversión del CDH**

Conociendo que el 81% de los usuarios han invertido en la generación de un emprendimiento; el 66% de los mismos, han diversificado su inversión en otros gastos considerados emergentes como salud, adecuación de vivienda, entre otros; es decir, si bien el CDH sirve para la generación de un emprendimiento, también sus recursos son destinados a aspectos necesarios y urgentes para el núcleo familiar.

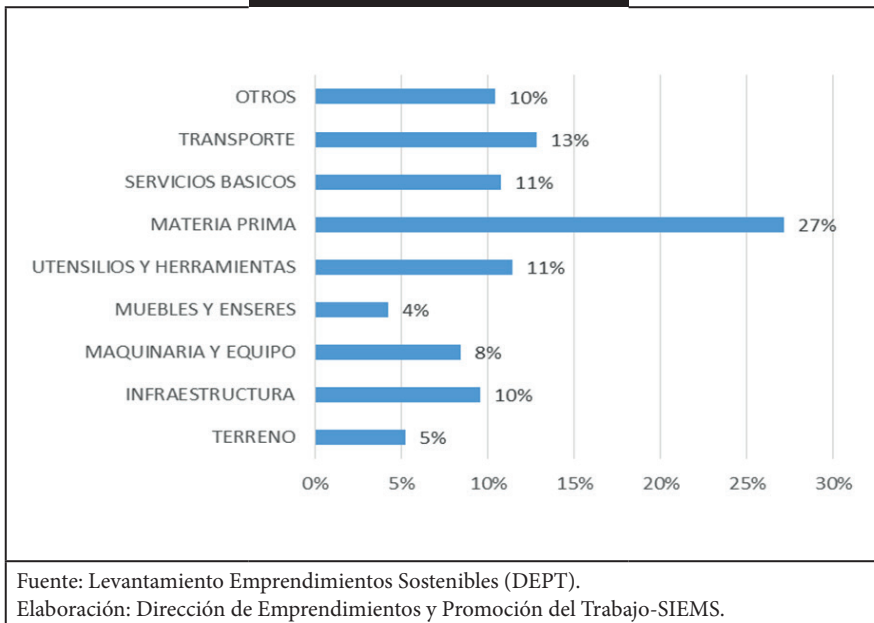
Tabla 1. Gastos Emergentes

Gasto	Emprendimientos	%
USUARIOS QUE DIVERSIFICAN SU INVERSIÓN		
SALUD	179	33%
ADECUACIÓN VIVIENDA	88	16%
OTROS	95	17%
TOTAL	362	66%
USUARIOS QUE NO DIVERSIFICAN		
NO DIVERSIFICAN SU INVERSIÓN	186	34%
TOTAL	548	100%

Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo-SIEMS.

El monto invertido en la generación del emprendimiento, es diversificado en varios componentes: el 83% de los usuarios/as señalan que han invertido en materia prima, y a la vez el 39% en transporte; el 35% en utensilios y herramientas y el 33% en servicios básicos, entre otros.

Gráfico 2. Inversión del CDH



Los usuarios/as ven al CDH como una forma de acceder a un crédito de manera fácil y rápida, ya que no se toma en cuenta el historial crediticio de la persona ni se solicitan garantías. Con el CDH se puede invertir en una actividad productiva, cuando se recibe el dinero de manera mensual, el valor es muy poco y no se puede invertir ni emprender en ninguna actividad. *“El dinero mes a mes no nos alcanza para tener un negocio, y a su vez es dinero de bolsillo y no podemos hacer una buena inversión y tener un buen emprendimiento”.*

- **Género**

En su mayoría los emprendimientos pertenecen a mujeres (94%); y el 31% de los emprendimientos activos corresponden a mujeres madres solteras, por lo que existe una alta tasa de inclusión de este grupo vulnerable, que puede acceder a servicios financieros y no financieros, lo que les permite generar un medio de vida para ellas y sus hijos.

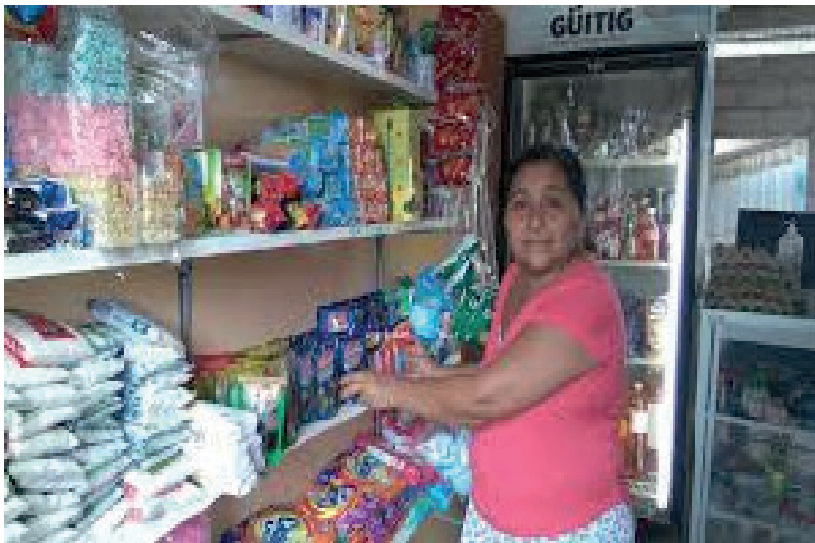
Tabla 2. Género

Género		
Género	Emprendimientos	%
FEMENINO	516	94%
MASCULINO	32	6%
TOTAL	⁹548	100%

Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo.

⁹ Las tablas reflejan el total de emprendimientos en funcionamiento que son 548, de los cuales se realiza el análisis por cada tema.

Las usuarias que participan en los grupos focales consideran que a través del CDH pueden articular las acciones de cuidado de sus hijos con una actividad productiva para obtener ingresos; con el CDH puedo *“trabajar en mi casa sin abandonar a nuestros hijos, sin migrar a buscar trabajo”*. *“Se puede estar pendiente de los hijos. Se puede tener un negocio propio que nos da tiempo para cuidar a sus hijos y no dejarlos solos”*.



• Grupo Etario

El 87% de los usuarios/as se encuentran en un rango productivo, dentro de la Población Económicamente Activa (PEA); los usuarios CDH se concentran en la edad de 30 a 45 años, corresponde al 62%; mientras que los emprendimientos de jóvenes corresponden al 25% del total.

Tabla 3. Edad

RANGO EDAD INTEGRANTES		
EDAD	USUARIOS	%
18 -29 AÑOS	136	25%
30 - 45 AÑOS	336	61%
46 - 64 AÑOS	46	8%
TERCERA EDAD	6	1%
NO REPORTA	24	4%
TOTAL	548	100%

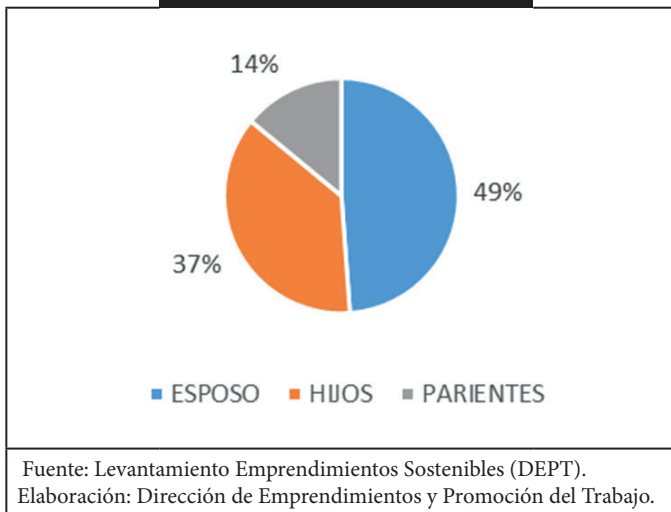
Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo.

• Apoyo Familiar

Los emprendedores que han obtenido el CDH e invertido en una actividad productiva, reciben apoyo de la familia, principalmente de su pareja (49%), hijos (37%) y parientes (14%); lo que se considera común dentro de una economía popular que se denomina la “Unidad Doméstica”¹⁰. En total, el 87% de emprendimientos, son apoyados por miembros de la familia. *“Póngase en mi caso, ya no me dan trabajo, entonces yo ¿qué hago?, le apoyo a mi esposa en su negocio de comidita”, “yo a mis hijos hago que valoren lo que yo hago en mi negocio, y a la edad que tienen 12 años, 13 años, yo les hago que apoyen en mi negocio”.*

¹⁰ La unidad doméstica (UD) –formada por una o más personas o grupos, ligados por relaciones de parentesco o diversos tipos de afinidad (étnica, de vecindad, ideológica, etc.)– tiene como objetivo la reproducción ampliada de la vida de sus miembros (Coraggio, 1994 y 1998). Desde esa perspectiva, considera a las condiciones y medios de vida materiales: (a) como mercancías que puede obtener en el mercado pagando su precio en dinero o mediante trueque, (b) como productos del propio trabajo: alimentos, cuidados personales, vivienda auto-construida, etc. (c) como condiciones naturales: hábitat, sistemas de saneamiento, vías de transporte, espacios públicos, medioambiente, etc.; o culturales: redes de conexiones sociales, seguridad personal, redes de lazos afectivos, de ayuda mutua, etc. De la posibilidad de acceder a medios y condiciones de vida, y del modo de uso de ellos, depende la calidad de la vida de sus miembros, inmediata e intergeneracional (Coraggio, 2004, pp. 154-5).

Gráfico 3. Apoyo de la familia



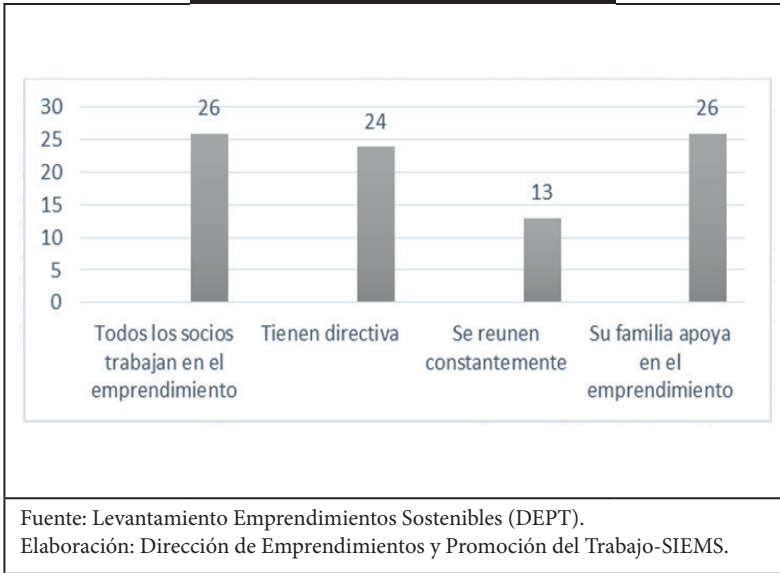
• Dimensión asociativa

Los usuarios/as se reúnen para recibir el CDH en modalidad asociativa, pero al momento de la ejecución del emprendimiento, lo desarrollan mayoritariamente de manera individual¹¹; siendo, el 95% de emprendimientos activos los que trabajan de manera individual; mientras que, el 5% son emprendimientos asociativos, lo que evidencia la dificultad para lograr la asociatividad. Entre las variables que influyen en este aspecto se encuentran la distancia geográfica de los usuarios, la definición de una sola idea de negocio, y la desconfianza entre los usuarios. *“situación geográfica-distancias, por ejemplo: de Macas a Taisha hay 3 y 30 horas en transporte terrestre y 35 minutos en transporte aéreo¹²”.*

¹¹ Información recabada en la investigación cualitativa y cuantitativa, mediante el levantamiento de emprendimientos sostenibles y el desarrollo de grupos focales.

¹² Grupo focal CDH, (Macas, 2018).

Gráfico 4. Emprendimientos Asociativos



De los emprendimientos que trabajan de manera asociativa, 93% señalan que todos los socios trabajan en el emprendimiento, 86% tienen directiva, 93% definen que su familia apoya en el desarrollo del emprendimiento y 46% señala que se reúnen constantemente; pocas asociaciones conformadas a partir del CDH se encuentran legalizadas en la Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria (SEPS), la mayor proporción son asociaciones de hecho.

El 93% de las asociaciones mencionan que han tenido ganancias con el emprendimiento. Con respecto al consumo familiar, el 86% señalan que de lo producido un porcentaje lo dirigen al consumo de su familia; lo que evidencia que el destino de la producción se dirige hacia los mercados y en menor proporción se destina al ámbito interno o autoconsumo.

Los emprendimientos que trabajan de manera asociativa se concentran en la zona 3 y 4, lo que corresponde al 68% del total. Por otro lado, se evidencia que todos estos emprendimientos tienen como representantes a mujeres; lo que da cuenta que, a pesar de las restricciones sociales y culturales que existen para las mujeres, ellas han logrado acceder a espacios asociativos que les permiten el desarrollo de actividades productivas y de formas de liderazgo.



• **Ámbito Económico**

Los usuarios/as se dedican, principalmente, a actividades agropecuarias, lo que corresponde al 69%; en menor medida, se dedican al comercio al por mayor y menor, 16% de total. Dentro de las actividades agropecuarias se encuentra, esencialmente, la crianza de animales menores y cultivos.

Tabla 4. Tipo de actividad

Tipo de actividad				
Producto o servicio	Asociativos	Individuales	Total	%
AGROPECUARIO	15	363	378	69%
ARTESANIAS	2	2	4	1%
COMERCIO	4	81	85	16%
MANUFACTURA	3	28	31	6%
NINGUNO		1	1	0%
PESCA		5	5	1%
SERVICIOS	4	37	41	7%
TURISMO		3	3	1%
TOTAL	28	520	548	100%

Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo-SIEMS.

El 85% señala que a través del emprendimiento ha generado excedentes. El 55% vende menos de 100 dólares al mes, el 32% vende entre 100-300 dólares al mes, y el 4% vende al mes más de 500 dólares, lo que muestra que son emprendimientos que han alcanzado un importante grado de sostenibilidad a nivel económico. El 50% de los usuarios/as señalan que gastan menos de 100 dólares al mes, mientras que el 44% tienen gastos superiores a 100 dólares.

Tabla 5. Ventas

Cuanto vendió en el último mes		
INVERSION	EMPRENDIMIENTOS	%
MENOS DE 100	302	55%
ENTRE 101 Y 300	178	32%
ENTRE 301 Y 500	35	6%
MAS DE 500	19	3%
No contesta	14	3%
TOTAL	548	100%

Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo-SIEMS.

Adicional, si se compara el nivel de ahorro, se puede mencionar que el 43% de usuarios/as ahorran algo de lo que producen.

- **Autarquía**

El 9% utiliza un alto porcentaje de lo producido para consumo familiar, mientras que el 59% emplea un bajo porcentaje de lo producido para el consumo de su familia; evidenciando que la producción se dirige al mercado y en menor proporción a la alimentación interna de la familia, es decir, a dinámicas de autarquía¹³.



- **Reinversión**

El 66% de los usuarios/as señalan que han reinvertido un porcentaje de sus ingresos en el fortalecimiento de su emprendimiento; la mayor cantidad de los recursos generados son para el consumo interno, que permiten mejorar la calidad de vida de la familia: alimentación (91%), vivienda y servicios básicos (81%), salud (88%); estos gastos son diversificados por los usuarios/as.

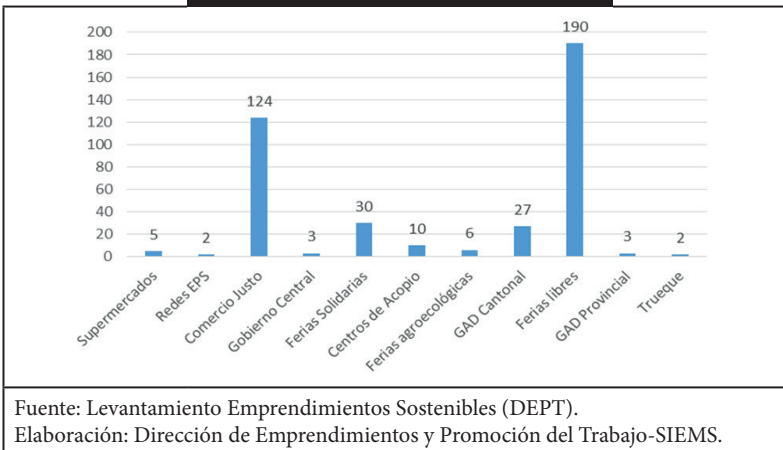
¹³ “Producción para el autoconsumo, mencionado pero finalmente excluido por Polanyi”, (Coraggio, 2014, p. 19), Ver: Una lectura de Polanyi desde la economía social y solidaria en América Latina.



• **Espacios de comercio**

Los usuarios/as comercializan sus productos principalmente en ferias libres (35%) y en menor medida en espacios de comercio justo (23%). Algunos realizan prácticas de trueque, mientras que el 1% vende al gobierno central, que se justifica por las barreras de acceso de la contratación pública como por ejemplo cantidad, permisos, requisitos de funcionamiento, etc.

Gráfico 5. Espacios de comercio



Es importante mencionar que de acuerdo a los resultados obtenidos, se agregan los centros de acopio, como un espacio de comercialización, tomando en consideración que la mayor cantidad de emprendimientos se dirigen a actividades agrícolas.



Los usuarios/as consideran que el principal obstáculo es la falta de mercado para vender sus productos, los precios bajos e injustos para el sector agrícola y la falta de acompañamiento técnico; lo que refleja las relaciones con los intermediarios. *“La falta de mercado y el precio injusto con el cual son adquiridos nuestros productos¹⁴”.*

¹⁴ Grupo Focal, (Guaranda, 2018)

- **Fortalecimiento de capacidades**

El 71% de los emprendimientos activos requieren capacitación, 79% financiamiento adicional y 60% acompañamiento técnico. Los temas centrales en los que se requiere fortalecimiento son de tipo técnico, financiero, y comercial (marketing y ventas); sin embargo, se evidencia una práctica de capacitación endógena a través del intercambio de saberes y conocimientos a nivel local entre sus miembros.

- **Dimensión ambiental**

El 61% de los usuarios/as señalan que dentro de su emprendimiento no utilizan productos químicos ni fertilizantes. Por otro lado, con respecto a los desechos que se generan con el emprendimiento, se muestra que el 53% envía al basurero, siendo un porcentaje alto, por lo que se debe generar un proceso de capacitación en temas ambientales que permitan mejorar el proceso de manejo de desechos, así como procesos de producción orgánica.

Tabla 6. Desechos

DESTINO BASURA	EMPREDIMIENTOS	%
REUTILIZA	124	23%
VENDE	13	2%
ENVIA A LA BASURA	282	53%
BOTA A QUEBRADAS	96	18%
QUEMA	18	3%
TOTAL	533	100%

Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo-SIEMS.

- **Dimensión política**

Sobre la participación política y social de los usuarios/as dentro de su comunidad, el 20% pertenece a alguna organización social; lo que evidencia las dinámicas políticas y asociativas de los usuarios, y a pesar que el 12% de los usuarios es dirigente o líder de una organización, el 70% se involucra en el trabajo que realiza la comunidad.

- **Dimensión social**

La entrega del CDH ha servido para mejorar las condiciones de la familia, principalmente en salud (88%), vivienda y servicios básicos (81%) y alimentación (91%). *“Estoy muy agradecida por CDH porque me ha ayudado en el progreso de mi familia y me sirve de mucho¹⁵”*.

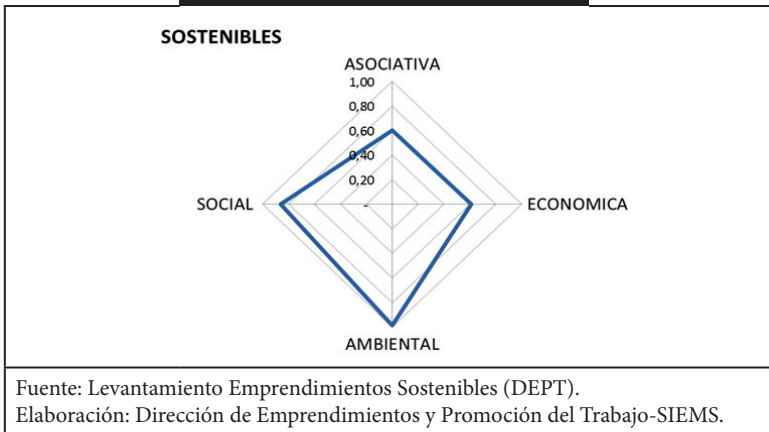
IV. Análisis de sostenibilidad de los emprendimientos

Los resultados obtenidos del levantamiento de emprendimientos 2016-2017 permiten realizar un análisis de su nivel de sostenibilidad; en este sentido, se realiza un cálculo por cada una de las dimensiones analizadas con la finalidad de determinar emprendimientos que se encuentren en un nivel sostenible, y otros que requieran fortalecimiento.

Los emprendimientos requieren fortalecimiento en el tema financiero y asociativo, principalmente. Por otro lado, se evidencia que el 3% de los emprendimientos tienen características en todas las dimensiones (económico, social, político, ambiental); sin embargo, si se analiza solamente el ámbito económico, el 33 % de los emprendimientos activos, generan ingresos en un rango de 100 a 500 dólares mensuales, superiores a los 47 dólares mensuales de la línea de extrema pobreza.

¹⁵ Grupo focal (Chone, 2018)

Gráfico 6. Emprendimientos sostenibles



Para realizar este análisis a través del radar, se evalúa cada una de las dimensiones a través de un puntaje pre-determinado, que permite medir el nivel de sostenibilidad en que se encuentra el emprendimiento. Con el puntaje definido por cada dimensión se construye el radar, que evidencia en qué dimensión los emprendimientos tienen mayor debilidad y requieren ser fortalecimientos.

Tabla 7. Nivel de sostenibilidad

Nivel de sostenibilidad		
Clasificación de emprendimientos	Total	Puntaje de acuerdo a valoración de resultados
Sostenibles	18	27-38
Requiere fortalecimiento	443	16-26
Poseen emprendimiento pero no genera ganancia	87	1-15
Inactivos (No poseen emprendimiento)	131	0
Total general	679	

Fuente: Levantamiento Emprendimientos Sostenibles (DEPT).
Elaboración: Dirección de Emprendimientos y Promoción del Trabajo-SIEMS.

IV. Conclusiones

Los usuarios del CDH por las características de subsistencia socio-económica del núcleo familiar son considerados parte de la economía popular. El intercambio entre la protección social del BDH y CDH se resuelve con los ingresos y sostenibilidad de un emprendimiento social popular (ESP); entonces, si el ESP fracasa antes de devengar el CDH o se desvía mayoritariamente el uso del crédito hacia el consumo, se presenta una doble vulnerabilidad que afecta al núcleo familiar. Sin embargo, es racional el comportamiento de este emprendedor de la economía popular de combinar los recursos del CDH entre la inversión y gastos emergentes, de salud, servicios y vivienda.

Las mujeres son las mayores demandantes del CDH, y 1 de cada 3 son madres solteras y jefas del núcleo familiar. La evidencia indica que el Economía Popular posibilita un equilibrio entre las actividades productivas y las reproductivas del cuidado de los hijos; además, de un mejor uso de los recursos del CDH en beneficio del núcleo familiar. En consecuencia, el CDH tiene rostro mujer y la necesidad de articular la relación entre el empoderamiento económico de las mujeres y sus derechos en el marco de un enfoque de género integral y explícito.

La población joven y adultos no mayores son, mayoritariamente, demandantes del CDH, y son parte de la Población Económicamente Activa (PEA), lo que da cuenta de una restricción estructural del mercado laboral expresada en la limitada capacidad de absorción de mano de obra desde la empleabilidad en relación laboral de dependencia. Así, el emprendimiento social popular es un alternativa para generar ingresos para el núcleo familiar de la economía popular y el CDH una opción real de acceso a financiamiento, capital y propiedad, dadas las barreras de mercado por las altas tasas de interés del microcrédito y los requisitos de garantía crediticia de las instituciones financieras privadas y de la Economía Popular y Solidaria.

Los emprendimientos sociales populares del CDH constituyen la forma organizativa básica de la economía popular caracterizada por la cooperación del trabajo por los miembros del núcleo familiar. De esta forma, las parejas e hijos adolescentes colaboran en las actividades socio-económicas. Aquello, también marca una alerta hacia el emprendimiento social popular sobre prácticas de explotación de trabajo infantil y los límites entre esta acción socialmente repudiada y el trabajo en la unidad doméstica.

El mecanismo asociativo para el CDH muestra limitaciones por factores geográficos ante la dispersión territorial de los potenciales emprendedores asociativos; por la falta de identificación y articulación del bien o servicio hacia los circuitos económicos productivos y comerciales; y, por ausencia de inter relacionamiento de los emprendedores expresada en decisiones de desconfianza mutua. En la praxis, la asociatividad de la economía popular es compleja y requiere un proceso de más largo alcance soportado en acciones de cooperación, conocimiento y confianza, lo que confirma la separación de los usuarios del CDH una vez recibidos los recursos. La sostenibilidad de los emprendimientos sociales populares (EPS) es una variable a evaluar para que desde un trabajo territorial y con enfoque de circuito económico se motive la cooperación de éstos, en formas organizativas más solidarias a través de la conformación de asociaciones.

El principio de autarquía de la economía popular es otra característica identificada en los ESP del CDH. Uno de cada 10 emprendimientos, tienen prácticas complementarias de no mercado a través del autoconsumo, aun cuando una alta proporción de lo producido lo realiza en los mercados, principalmente, de las ferias libres de comercialización de productos agrícolas.

Los emprendedores del CDH expresan la necesidad de intervenciones especializadas y diferenciadas para el mejoramiento de sus capacidades, en especial de contenidos técnicos y asesoría que apoyen sus niveles de productividad y calidad. También, el acceso al crédito es otra variable demandada para la escalabilidad de los ESP; al igual que, el acceso a mercados donde los espacios públicos de comercio dignifican su trabajo, al ser más seguro realizarlo desde éstos antes que en las calles.

La sostenibilidad de los ESP depende no solo del uso adecuado de los recursos del CDH sino también, de variables relacionadas con los accesos a financiamiento y mercados. Desde un enfoque económico, 1 de cada 3 ESP generan ingresos para mantener y mejorar las condiciones del núcleo familiar y una menor proporción (1 de cada 20) refleja rasgos de sostenibilidad, no solo desde la esfera / dimensión económica, sino también, desde las esferas social, política y ambiental. Aquello hace sentido, por las mismas características de esta economía de sustento; es decir, no se puede pensar una evaluación de sostenibilidad en cuatro dimensiones (asociativo, económico, ambiental, y social) sin el acceso a financiamiento, desarrollo de capacidades y acceso a mercados. La dimensión política es relevante e identifica que 7 de cada 10 emprendedores del CDH participan en actividades comunitarias, que haría pensar la posibilidad de estructurar redes de emprendimientos populares a través de lazos sociales y familiares.

Bibliografía:

Coraggio, J. L. (2004). Economía del trabajo. La otra economía, 151-163.

Coraggio, J. L. (2014). Una lectura de Polanyi desde la economía social y solidaria en América Latina. Cuadernos Metrópole, 16(31), 17-35.

Coraggio, J. L. (2011). La sostenibilidad de los emprendimientos de la economía social y solidaria. Otra economía, 2(3), 41-57.

CORAGGIO, J. L., & GAIGER, L. I. (2007). Presentación de esta Edición. Otra Economía. Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria, 1(1), 4-7.

Dos Santos, V. G., Matos Filho, J., de Araujo, M. M., Meireles, D. C., & da Silva, J. A. (2015). Do singular ao plural: indicadores de sustentabilidade na economia solidária. Opará: Etnicidades, Movimentos Sociais e Educação, 1(2), 96-107.

Hamui-Sutton, A., & Varela-Ruiz, M. (2013). La técnica de grupos focales. Investigación en educación médica, 2(5), 55-60.

Wilson, P. (2000). Técnicas de investigación. Línea) Disponible en: <http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>.

ANEXOS:

Anexo 1. Ficha de levantamiento de información.

MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL Subsecretaría de Inclusión Económica y Movilidad Social																																											
FICHA DE IDENTIFICACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS SOSTENIBLES																																											
I. INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO																																											
Nombre de la Asociación:																																											
Se encuentra legalizada:	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> No																																										
Zona:	Donde se legalizó: <input type="text"/> No. Registro: <input type="text"/>																																										
Provincia:	Distrito: <input type="text"/>																																										
Calle Principal:	Cantón: <input type="text"/> Parroquia: <input type="text"/>																																										
Referencia de la ubicación:	N°: <input type="text"/> Calle Secundaria: <input type="text"/>																																										
Inicio del emprendimiento (Mes/Año): <input type="text"/>																																											
II. INFORMACIÓN DE CONTACTO																																											
Apellidos:	Nombres:																																										
Cédula:	Edad: <input type="text"/> Género: <input type="checkbox"/> Fem <input type="checkbox"/> Masc																																										
Telf. Fijo <input type="text"/>	¿Es el representante de la Asociación o socio? <input type="checkbox"/>																																										
Telf. Celular <input type="text"/>	Correo electrónico: <input type="text"/>																																										
III. DIMENSIÓN ASOCIATIVA																																											
3.1. Análisis de los socios																																											
¿Cuántos socios eran al inicio del emprendimiento?	Mujeres <input type="text"/> Hombres <input type="text"/> Total <input type="text"/>																																										
¿Cuántos socios son actualmente en el emprendimiento?	Mujeres <input type="text"/> Hombres <input type="text"/> Total <input type="text"/>																																										
Edad de los socios	18-29 <input type="text"/> 30-65 <input type="text"/> 65+ <input type="text"/>																																										
¿Hay personas con discapacidades en la asociación?	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Cuántas personas tienen discapacidad? <input type="text"/>																																										
¿Hay madres solteras en la asociación?	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Cuántas madres solteras son? <input type="text"/>																																										
¿Todos los socios trabajan en el emprendimiento?	Si <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>																																										
¿Qué actividad realiza usted en el emprendimiento?	<input type="text"/>																																										
3.2. Organización interna de la asociación																																											
Tienen directiva actualmente?	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> ¿Cada que tiempo se reúnen? <input type="text"/>																																										
¿Su familia apoya en el emprendimiento?	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Esposo/a <input type="checkbox"/> Hijos <input type="checkbox"/> Parientes <input type="text"/>																																										
¿Cómo asociación han logrado alcanzar algún objetivo para mejorar su emprendimiento? <i>(ejemplo: apoyo externo, riego, servicios básicos, capacitaciones, asistencia o financiamiento adicional aparte del CDH)</i>	Si <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>																																										
Describe los logros alcanzados <input type="text"/>																																											
IV. DIMENSIÓN ECONÓMICA																																											
4.1. Descripción del producto/servicio																																											
¿Cuál es el producto o servicio que ofrecen?	<input type="text"/>																																										
Sector Económico:	Agropecuarios <input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Manufactura <input type="checkbox"/> Artesanías <input type="checkbox"/> Turismo Comunitario <input type="checkbox"/> Pesca <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>																																										
Describe <input type="text"/>																																											
¿En qué invirtió el dinero del crédito?																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>INVERSIÓN EN EL EMPRENDIMIENTO</th> <th>X</th> <th>¿Cuánto?</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Terrenos (alquiler, compra)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Infraestructura (galpón, chanceras, etc.)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Maquinaria y equipo (tractor, bomba de agua, etc)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Muebles y Enseres (vitrinas, mesas)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Utensilios y herramientas (redes, palas, picos)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Materia prima (Semillas, plantas, animales, etc.)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Servicios básicos (agua, riego, luz, teléfono)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Transporte (fletes)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Otros</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	INVERSIÓN EN EL EMPRENDIMIENTO	X	¿Cuánto?	Terrenos (alquiler, compra)			Infraestructura (galpón, chanceras, etc.)			Maquinaria y equipo (tractor, bomba de agua, etc)			Muebles y Enseres (vitrinas, mesas)			Utensilios y herramientas (redes, palas, picos)			Materia prima (Semillas, plantas, animales, etc.)			Servicios básicos (agua, riego, luz, teléfono)			Transporte (fletes)			Otros			<table border="1"> <thead> <tr> <th>GASTOS/EMERGENTES</th> <th>X</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Salud (medicinas, operaciones etc.)</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Adecuación de Vivienda</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Otros</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>	GASTOS/EMERGENTES	X	Valor	Salud (medicinas, operaciones etc.)			Adecuación de Vivienda			Otros		
INVERSIÓN EN EL EMPRENDIMIENTO	X	¿Cuánto?																																									
Terrenos (alquiler, compra)																																											
Infraestructura (galpón, chanceras, etc.)																																											
Maquinaria y equipo (tractor, bomba de agua, etc)																																											
Muebles y Enseres (vitrinas, mesas)																																											
Utensilios y herramientas (redes, palas, picos)																																											
Materia prima (Semillas, plantas, animales, etc.)																																											
Servicios básicos (agua, riego, luz, teléfono)																																											
Transporte (fletes)																																											
Otros																																											
GASTOS/EMERGENTES	X	Valor																																									
Salud (medicinas, operaciones etc.)																																											
Adecuación de Vivienda																																											
Otros																																											



4.2. Análisis de ganancias y mercado																																													
¿Ha obtenido ganancias con el emprendimiento?	SI				NO																																								
¿Cuánto le queda de ganancia?	Nada	Poco	Regular	Mucho	Bastante																																								
¿Cuánto ha vendido en el último mes meses?	Entre \$50 y \$100	menos de \$ 100	Entre 100 y 200	Entre 200-400	Más de 500																																								
¿Cuánto gastó en el último mes?																																													
¿Cuánto de lo ganado es reinvertido en el emprendimiento?	Nada	Poco	La mitad	Mucho	Bastante																																								
¿Cuánto de lo ganado ahorra?	Nada	Poco	La mitad	Mucho	Bastante																																								
¿Cuánto de lo producido es para consumo familiar?	Nada	Poco	La mitad	Mucho	Bastante																																								
¿En dónde se está vendiendo el producto?																																													
<table border="0"> <tr> <td>1. Mercado Público</td> <td></td> <td>2. Mercado Privado</td> <td></td> <td>3. Mercado solidario</td> <td></td> </tr> <tr> <td>1.1. Gad Provincial</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>2.1. Supermercados</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>3.1. Ferias solidarias</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>1.2. Gad Cantonal</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>2.2. Ferias libres</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td>3.2. Comercio Justo</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>1.3. Gobierno Central</td> <td><input type="checkbox"/></td> <td></td> <td></td> <td>3.3. Trueque</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>3.4. Ferias agroecológicas</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>3.5. Redes de EPS</td> <td><input type="checkbox"/></td> </tr> </table>										1. Mercado Público		2. Mercado Privado		3. Mercado solidario		1.1. Gad Provincial	<input type="checkbox"/>	2.1. Supermercados	<input type="checkbox"/>	3.1. Ferias solidarias	<input type="checkbox"/>	1.2. Gad Cantonal	<input type="checkbox"/>	2.2. Ferias libres	<input type="checkbox"/>	3.2. Comercio Justo	<input type="checkbox"/>	1.3. Gobierno Central	<input type="checkbox"/>			3.3. Trueque	<input type="checkbox"/>					3.4. Ferias agroecológicas	<input type="checkbox"/>					3.5. Redes de EPS	<input type="checkbox"/>
1. Mercado Público		2. Mercado Privado		3. Mercado solidario																																									
1.1. Gad Provincial	<input type="checkbox"/>	2.1. Supermercados	<input type="checkbox"/>	3.1. Ferias solidarias	<input type="checkbox"/>																																								
1.2. Gad Cantonal	<input type="checkbox"/>	2.2. Ferias libres	<input type="checkbox"/>	3.2. Comercio Justo	<input type="checkbox"/>																																								
1.3. Gobierno Central	<input type="checkbox"/>			3.3. Trueque	<input type="checkbox"/>																																								
				3.4. Ferias agroecológicas	<input type="checkbox"/>																																								
				3.5. Redes de EPS	<input type="checkbox"/>																																								
¿Usted vende a intermediarios su producto?	SI				NO																																								
4.3. Análisis de gastos																																													
Describa en qué gasta al mes																																													
¿En servicios básicos?	Agua	Luz	Alcantarillado	Teléfono fijo	Celular	Internet																																							
¿Paga arriendo de vivienda?	SI			NO																																									
¿Con quien vive?																																													
¿Ha utilizado el dinero para alimentación?	SI			NO																																									
¿Ha utilizado el dinero para vestimenta?	SI			NO																																									
¿Ha utilizado el dinero para medicinas o tratamientos de salud?	SI			NO																																									
V. DIMENSIÓN AMBIENTAL																																													
5.1. Condiciones internas del emprendimiento																																													
¿Que problemas ha tenido en su emprendimiento?																																													
¿Qué tan productivo es su emprendimiento?	Nada	Poco	La mitad	Mucho	Bastante																																								
¿Cuánto de lo producido se ha perdido? (En caso de ser emprendimientos productivos)	Nada	Poco	La mitad	Mucho	Bastante																																								
¿Su producción ha sufrido efectos naturales?	Inundaciones	Heladas	Plagas	Enfermedades	Incendios																																								
¿Le han robado su producción?	SI			NO																																									
5.2. Seguimiento y fortalecimiento del emprendimiento																																													
¿Ha recibido fortalecimiento para el desarrollo de su emprendimiento?																																													
Capacitación				Describa ¿Con qué institución y de qué tema?:																																									
Financiamiento				Describa:																																									
Asistencia técnica				Describa:																																									
¿Usted ha pagado a alguien para que le ayude gestionando su CDH?	SI			NO																																									
¿Sabe usted que los tramites del CDH son gratuitos?	SI			NO																																									
¿Ha recurrido alguna vez personas que prestan dinero?	SI			NO																																									
¿Que necesita para mejorar su emprendimiento? Señale																																													
Capacitación				Especifique que tema desea de capacitación:																																									
Financiamiento				¿En qué invertiría?																																									
Asistencia técnica																																													
5.3. Medio ambiente																																													
¿Utiliza productos químicos, fertilizantes?	SI			NO																																									
¿Qué hace con los desechos?	Reutiliza	Vende	Envía a la basura	Bota a quebradas o ríos																																									
VI. Dimensión Social																																													
¿Pertenece a alguna organización social de la comunidad? ejemplo: juntas de agua, asociaciones,	SI			NO																																									
¿Es partícipe en su comunidad/ barrio como dirigente o líder?	SI			NO																																									
¿Se involucra en las acciones de su comunidad? (mingas, reuniones)	SI			NO																																									
La entrega del CDH ha servido para mejorar la salud de sus hijos	SI			NO																																									
La entrega del CDH ha servido para solventar necesidades de vivienda y servicios básicos	SI			NO																																									
La entrega del CDH ha servido para mejorar la alimentación de sus hijos y la suya?	SI			NO																																									
Observaciones del técnico (Definir las necesidades del emprendimiento)																																													
VIII. FIRMAS																																													
NOMBRES Y APELLIDOS _____					NOMBRES Y APELLIDOS _____																																								
ENTREVISTADO					ENTREVISTADOR																																								



Anexo 2. Guía de grupos focales

Grupo Focal : Indicar la zona en la que se realiza
Participantes: Señalar los actores sociales convocados
Desarrollo de ejes temáticos
1. Preguntas introductorias
- ¿Conocen ustedes los servicios del MIES? (El moderador, deberá recalcar que el MIES posee dos ámbitos de intervención: la inclusión social y la inclusión económica, dentro del cual se encuentra el bono de desarrollo humano, y el CDH)
- ¿Qué se les viene a la mente cuando hablamos de Crédito de Desarrollo Humano?
- ¿Por qué decidieron solicitar el CDH?
- ¿Para qué lo utilizaron?
- ¿Se han encontrado con obstáculos para acceder al CDH?
- ¿Conocen ustedes instituciones o personas que ofrezcan créditos similares al CDH?
2. Preguntas de profundización
1. ¿Conocen ustedes las modalidades del Crédito de Desarrollo Humano?

2. ¿Ustedes se han asociado para recibir el CDH, con quiénes?

3. ¿Cuáles consideran son los problemas para lograr la asociatividad?

4. ¿Para ustedes resulta mejor el crédito asociativo o el CDH individual?

5. ¿Participaron en los talleres de formación emprendedora? ¿Qué les pareció?Cuál ha sido su utilidad (les ha servido)?

3. Percepciones sobre el CDH

- ¿Consideran que el Crédito de Desarrollo Humano ha apoyado de alguna forma a dar respuesta a las necesidades de las comunidades o de sus familias?

- ¿Cuáles son las ventajas de poder acceder al CDH?

- ¿Cuáles consideran ustedes que son las desventajas del CDH?

- ¿Consideran ustedes que el crédito de desarrollo humano debe ser modificado o mejorado? ¿Por qué? ¿En qué temas/ámbitos?

- ¿Cuáles consideran que son las limitaciones u obstáculos para mejorar sus emprendimientos?

- ¿Qué pasaría si el CDH desapareciera? ¿Consideran que les afectaría en algo no poder acceder al mismo?

- Cual podría ser el sustituto del CDH?

Anexo 3. Resumen del levantamiento de información

- El 70% de emprendimientos son de producción primaria y principalmente agropecuarios, quienes requieren procesos de capacitación y acompañamiento técnico que les permitan fortalecerse, principalmente en temas financieros, asociatividad, marketing y ventas.
- El 81% de los usuarios poseen un emprendimiento en funcionamiento, lo que evidencia que el CDH es un medio efectivo de acceso al sistema financiero para un segmento de la población que ha sido excluido del mismo. Los usuarios consideran que el CDH es un medio para mejorar su calidad de vida y las condiciones económicas de su núcleo familiar.
- 8 de cada 10 emprendimientos han invertido en materia prima, 4 de cada 10 en transporte y en utensilios y herramientas.
- 9 de cada 10 emprendimientos pertenecen a mujeres (94%); y 3 de cada 10 emprendimientos activos corresponden a mujeres madres solteras.
- 6 de cada 10 emprendimientos corresponden a personas entre 30-45 años de edad, y 2, 5 de cada 10 a jóvenes (18 y 29 años).
- El 77% emprendimientos trabajan de manera individual, mientras que el 4% son emprendimientos asociativos.
- 8 de cada 10 emprendedores señalan que sí han tenido ganancias con el emprendimiento; sin embargo 5 de cada 10 vende menos de \$100, mientras que 3 de cada 10 vende entre 100-300 dólares.

- 3 de cada 10 emprendedores venden sus productos principalmente en ferias libres y 2 de cada 10 en espacios de un comercio más justo.
- 7 de cada 10 emprendimientos activos, requiere capacitación, 8 de cada 10 financiamiento adicional y 6 de cada 10 acompañamiento técnico.
- 7 de cada 10 emprendedores se involucra en el trabajo que realiza la comunidad, 2 de cada 10 pertenece a alguna organización social de su comunidad y 1 de cada 10 de los usuarios es dirigente o líder de una organización.
- 8 de cada 10 emprendedores percibe que la entrega del CDH ha servido para mejorar las condiciones de la familia, principalmente en salud, vivienda, servicios básicos y alimentación.
- El CDH es considerado un medio de trabajo adecuado para las usuarias que son madres, ya que pueden articular actividades de cuidado con el desarrollo de una actividad productiva.

Anexo 4. Historias de vida

MARIA CANCÁN
USUARIA DEL CDH
IBARRA
53 AÑOS

María Cancán, es una emprendedora que a través del Crédito de Desarrollo Humano, ha logrado fortalecer su emprendimiento familiar y salir adelante junto a sus 6 hijos.

Como mentora del proyecto, María ha desarrollado una línea de productos lácteos (leche, queso y manjar) que le permite trabajar de manera independiente y no estar condicionada por las exigencias de los intermediarios, *“yo era la que sacaba la leche, ordeñaba y entregábamos la leche, pero el lechero a veces decía: esto no le pago por que está con agua, y era una perdida, un desobliga para nosotros”*.

María aprendió desde los 12 años a hacer lácteos “mi mamá me enseñó a hacer, de ahí vino un ingeniero del MAGAP hace unos 20 años y aprendí más”; por lo que, cansada de los abusos de los compradores de leche, empezó a hacer queso artesanal, salió a promocionar su producto donde sus amigos, vecinos y en algunas tiendas cercanas. El queso vendido tuvo buena acogida, por lo que ella y sus hijas mayores decidieron continuar y mejorar su emprendimiento. María siempre fue trabajadora, asistió a la escuela hasta 6to grado; después decidió no ir, ella pensaba que la escuela no le serviría en el futuro; aunque luego se dio cuenta de la importancia de estudiar, por lo que todos sus hijos se encuentran asistiendo a clases. *“Qué saco yendo a la escuela y mi mamá necesita que le ayude con los animales”*.

Cuando María escuchó por primera vez del CDH decidió sacar uno individual, el MIES le entregó 550 dólares, que invirtió en mejorar

la infraestructura de su vivienda. La segunda vez escuchó del CDH asociativo, y aplicó inmediatamente, ya que el recurso le permitiría mejorar su emprendimiento, invirtió el monto recibido en mejorar el pastizal para las vacas y adquirir insumos para fortalecer su emprendimiento. María menciona que todavía falta mejorar su producción, por lo que el siguiente paso es sacar las notificaciones sanitarias de sus productos que le permitirá acceder a nuevos mercados.

“Estoy invirtiendo..., las tarrinas ni los sueros no son gratis, todo el dinero del MIES se ha ido invirtiendo en el emprendimiento, los pasajes para las carreras de aquí al mercado; se mejora la hierba para las vacas, todo se invierte en el emprendimiento”.

Este último año, *“he recibido asistencia técnica del MIES y he podido vender los productos en ferias”*, ahora ya no depende de intermediarios, sino que vende sus productos directamente a los consumidores, y reciben un precio justo por sus productos.

Con el emprendimiento, María tiene dinero para mandar a sus hijos a la escuela, para el transporte y los útiles escolares, además se pudo comprar un terreno.

Su sueño es seguir vendiendo sus productos y mejorando su emprendimiento; además quisiera comprarse un carro para transportar y entregar directamente sus productos al consumidor.

**MARLENE TOALOMBO
AMBATO/SANTA ROSA
31 AÑOS**

Desde niña viví aquí mismo, en Ambato, tengo tres hermanos. Cuando era niña, mi papá era albañil y mi mamá era vendedora en el mercado; yo iba a la escuela y en la tarde jugaba, los lunes (día de mercado en la ciudad de Ambato) le ayudaba a mi mamá en las ventas. Hasta ahora mi papá es albañil, mi mamá ya no vende pero trabaja por jornal, viven aquí mismo, cerquita.

Estudí hasta el sexto grado, salí de la escuela y me fui a trabajar con mi prima, ella cose, hace zapatos, ahí aprendí a hacer zapatos y a usar la máquina de coser. Empecé a trabajar en eso, haciendo zapatos y después me dediqué a hacer el jean.

Conocí al MIES cuando mi hija tenía 5 años, mi mamá me avisó que había el programa Aliméntate Ecuador, así que me acerqué al MIES y recibí por dos meses. Ahí los del MIES me dijeron que podría cobrar el Bono y había tenido acumulado de 4 meses. Tengo 3 hijos, así que el Bono me ha ayudado mucho para la comida y otras cosas.

Después me enteré del Crédito de Desarrollo Humano, para que nos den nos reunimos con algunas vecinas. He recibido el CDH dos veces, la primera vez compré una máquina de coser y la segunda vez compré dos máquinas más. Antes me dedicaba a la agricultura, donde me llamaban me iba, y a mis hijos tenía que dejarlos encargados, pero luego con las máquinas que compré empecé a hacer los zapatos y a trabajar con el jean.

Ahora trabajamos mi esposo, una vecina y yo, a nosotros nos piden que hagamos los pantalones jean y maquilamos. Pero yo quisiera tener mi negocio propio, arriesgarme a salir a vender y ya no solo maquilar. Mis hijos también me ayudan, las dos mujeres que son las mayores ya saben coser.

El Crédito de Desarrollo Humano me ha ayudado mucho, ahora puedo estar pendiente de mis hijos que están estudiando, ver a qué hora van al colegio, escuela y a qué hora llegan. Desde el tiempo que trabajo me hice la casa, antes vivía arrendando, ahora tengo mi casa propia (en su casa también funciona su taller de costura).

Las ganancias que se obtienen dependen de la temporada, desde agosto hasta diciembre la temporada de venta es buena; de ahí desde enero no dan mucho unos 100 ó 200 dólares saben dar; otras veces dan 300 ó 400 dólares al mes; mi esposo no trabaja en nada más los dos nos dedicamos al negocio.



SILVIA CALCAN
IBARRA
32 AÑOS

Silvia Calcan nació en Ibarra hace 32 años, vivía con sus papás en una pequeña casa, recuerda con mucha emoción los momentos compartidos con sus hermanos y su familia; su papá ha sido un pilar fundamental en su vida, y un ejemplo de trabajo; es él quién le enseñó el negocio.

En esa época, su mamá bordaba camisas, blusas y faldas, y su papá vendía miel de abeja con aguas medicinales en los parques o mercados. Su mamá y su papá le enseñaron a trabajar desde muy joven. *“Yo aprendí a bordar a los 13 años, terminé la primaria y aprendí a bordar, y de ahí empecé a trabajar”; “a mí sí me gustaba la escuela, pero la dejé para ayudar a mis papás. A veces les ayuda cocinando, mi papi se iba a pescar y se iba a buscar unas truchas y yo hacía el arroz para comer; o él se dedicaba a sembrar papas, y nosotros ayudábamos a sacar la hierba de los campos para sembrar. Los fines de semana mi papá se iba a jugar fútbol pero él me llevaba con un canastito a vender pan, mandarinas, él me mandaba: esto es la ganancia y esto es lo que vas a invertir”.*

Cuando tenía 18 años, Silvia se casó, su esposo tenía trabajo de vez en cuando, *“vivíamos en una casita prestada, fue difícil empezar la vida de casados”*; por lo que la situación económica era sumamente difícil; en esa época empezó a recibir el Bono de Desarrollo Humano, al principio le daban como 15 dólares, poco a poco ese monto fue incrementando.

El monto que Silvia recibía mensualmente como Bono de Desarrollo Humano, le sirvió para pagar varios gastos de la familia. *“Lo usaba para*

hacer estudiar a mi hijo que se va a la escuela, me servía para irle a dejar, para traerle, para pagar la luz, hacer las compras. A veces mi esposo ponía para los pasajes, y yo hacía compras para la casa, de todo un poco nos ha servido”.

Silvia se enteró del CDH por una vecina, e inmediatamente decidió aplicar, comenta que cuando se acercó al MIES le preguntaron para qué necesitaba y en qué invertiría; ella decidió invertir en pollos; sin embargo, no le dio resultado; “los pollos estando en crecimiento, les cogió la enfermedad y se murieron todos”.

Después volvió a pedir un nuevo crédito, y lo invirtió en chanchos, pero igual al momento de vender no resultó el emprendimiento por la baja de precios; recuperó el dinero pero decidió invertir en el emprendimiento de carpintería de su esposo, le compró un poco de madera; así su tercer crédito fue para fortalecer y mejorar el emprendimiento de carpintería *“mi esposo se compró unas herramientas pequeñas que le hacían falta y un poco de madera. Él trabajaba aquí y en otra carpintería, aquí en las mañanas en las tardes o los fines de semanas, pero hace dos años se quedó sin trabajo”.*

Debido a la situación económica que estaba atravesando su familia, Silvia decide ponerse a vender comida en la vía, *“un día sábado le dije a mi esposo que me dé haciendo una mesita y una banquita, y él me ayudó haciendo una mesa y una banquita, me da haciendo un plastiquito y una cocina pequeña. Ahí empecé, dos libras de habas, un dólar de melloco y tres kilos de trucha y papas, y alineo para la trucha; con eso empecé”.*

El cuarto crédito lo utilizó para comprar materiales y construir el local donde atiende actualmente con la ayuda de su esposo; *“como con el crédito le ayude a él (su esposo), entonces ahora él también me apoya a mí y me ayudo a comprar algunas cosas para mi restaurante”*.

“Actualmente cocino, vendo comidas preparadas, hago las compras, y cocino; todo lo que aprendí de niña y de joven lo estoy aplicando en el emprendimiento”.

Silvia menciona que les está yendo bien en el local, “el crédito me ha ayudado a superarnos, a veces yo si cogía el bono pero era 50 dólares, y se compraban cosas pero no se veía ningún beneficio, en cambio aquí es cada semana las ganancias que se tiene ingresos”.

“Antes del CDH era muy difícil porque nosotros queríamos tener nuestro techo propio, sacamos el crédito para tener la casa, pero era muy duro, porque no teníamos ni para comer, todo teníamos que pagar las deudas; y bordaba las camisas pero me demoraba 15 días haciendo la camisa y ganaba 25 dólares”; por otro lado, Silvia considera que a través del crédito ha podido ayudar a su esposo, compartir los gastos, y apoyarle en su emprendimiento de carpintería.

Silvia tiene muchos sueños, ella quiere incrementar más su negocio, ponerse otro local y atender a los clientes de la mejor manera.