



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Centro de Posgrados

Maestría en Desarrollo Local con Mención en Economía Social y Solidaria

TEMA:

“Impacto de la formación de capital social sobre la inclusión financiera en asociaciones productivas rurales de la parroquia Sayausí”.

Trabajo de titulación previo a la obtención
del título de Magister en Desarrollo Local
mención en Economía Social y Solidaria

Autor:

Econ. Esteban Miguel Idrovo Idrovo

CI. 0105032619

Director:

Econ. Juan Carlos Urgilés Merchán

CI. 0102503844

Cuenca – Ecuador

8/04/2019



RESUMEN

El objetivo del presente estudio es presentar una metodología para medir el impacto que tiene la formación de capital social sobre la inclusión financiera, en asociaciones de carácter productivo en la parroquia rural de Sayausí. Se considera como hipótesis de estudio que la deficiente educación financiera que tienen los habitantes de las comunidades rurales, provoca que sean objeto de exclusión de tipo social y económica, en este sentido la carencia de conocimientos acerca de los mecanismos de pago y financiamiento formal a través del sistema financiero; provoca bajos niveles de inclusión financiera en los habitantes de esos sectores. De acuerdo con la literatura, el capital social actúa como mediador entre la educación financiera y la inclusión financiera, por lo que se utiliza las pruebas de Sobel y Kenny & Baron para probar la existencia de este efecto en las asociaciones productivas de Sayausí. Los resultados revelan que la educación financiera no es mediador significativo para la relación entre capital social e inclusión financiera, en los miembros de las asociaciones analizadas. Con la información recogida se obtuvo que la educación financiera no tuvo un efecto directo en la inclusión financiera, sino a través de la mediación plena del capital social. La existencia de capital social aumenta la relación entre la educación financiera y la inclusión financiera en un 73% en los miembros de asociaciones productivas. Por lo tanto, este resultado sugiere que, en ausencia de capital social, la educación financiera no puede mejorar el nivel de inclusión financiera.

Palabras clave: Capital. Inclusión. Microfinanzas. Crédito. Mediación.



ABSTRACT

The aim of this study is to present a methodology to measure the impact of social capital formation on financial inclusion in productive associations in the rural parish of Sayausí. It is considered as a study hypothesis that the deficient financial education that the habitants of rural communities have, causes them to be subject to social and economic exclusion, in this sense the lack of knowledge about payment mechanisms and formal financing through the financial system; it causes low levels of financial inclusion in the habitants of these sectors. According to literature, social capital acts as a mediator between financial education and financial inclusion, so the tests of Sobel and Kenny & Baron are used to prove the existence of this effect in the productive associations of Sayausí. The results reveal that social capital is a significant mediator for the relationship between financial education and financial inclusion in the members of associations. Financial education did not have a direct effect on financial inclusion, but through the full mediation of social capital. The existence of social capital increases the relationship between financial education and financial inclusion by 73% in the members of productive associations. Therefore, this finding suggests that, in the absence of social capital, financial education cannot improve the level of financial inclusion.

Keywords: Capital. Inclusion. Microfinance. Credit. Mediation.



CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	11
CAPÍTULO I	14
REVISIÓN DE LA LITERATURA	14
1.1 Literatura sobre el Capital Social.....	14
1.1.1 Conceptualización del Capital Social.....	21
1.1.2 Capital Social y Desarrollo Económico	27
1.1.3 Del desarrollo económico hacia el bienestar de las sociedades	28
1.2 La Inclusión Financiera	33
1.2.1 Naturaleza multidimensional de la inclusión financiera: acceso, uso y calidad	35
1.2.2 El efecto del capital social en la inclusión Financiera.....	37
1.2.1 Estudios empíricos	40
1.3 Desarrollo local en Ecuador a través de las organizaciones de la economía popular y solidaria	42
CAPITULO II	44
SISTEMAS DE MEDICION DEL CAPITAL SOCIAL	44
2.1 Marco teórico para medir el capital social.....	45
2.2 Medir el efecto del capital social en el acceso al sistema financiero formal	49
2.3.1 Conocimientos financieros y capital social	50
2.3.2 Educación financiera e inclusión financiera	52
2.3.3 Capital social e inclusión financiera	53
CAPITULO III	54
ANTECEDENTES DE LOS SITIOS DE ESTUDIO Y PROCESO DE INVESTIGACIÓN	54
3.1 Contexto social y económico del lugar de estudio.....	54
3.2 Métodos de investigación	58
3.2.1 Métodos de recogida de datos	58
3.2.2 Análisis de datos.....	65
3.2.3 Construcción del Indicador de Capital Social para las organizaciones de la parroquia Sayausí.....	65
3.2.4 Construcción del Indicador de Inclusión Financiera para las comunidades de la parroquia Sayausí.....	70
3.2.4 Construcción del Indicador de Educación Financiera para las comunidades de la parroquia Sayausí.....	76



3.2.5 Relación entre el Capital Social y La Inclusión financiera.....	78
CAPITULO IV	81
RESULTADOS Y CONCLUSIONES	81
4.1 Reducción de dimensiones mediante el Análisis de Componentes Principales	81
4.2 Análisis de correlación y regresión.....	83
4.3 Prueba y establecimiento de la existencia de la mediación	84
4.4 CONCLUSIONES.	87
BIBLIOGRAFIA	90
ANEXOS	97
A.1 Instrumento de Recolección de Información.....	97
A.2 Índice de Capital Social Por Asociación.....	102
A.3 Índice de Inclusión Financiera por Asociación	103
A.4 Índice de educación Financiera.....	105
A.5 Resultados del SPSS para la construcción del Índice Agregado de Capital social, Inclusión financiera y Educación Financiera	105
A.6 Resultados SPSS Proces del Análisis de Mediación.....	113
A.7 Perfil de las Organizaciones Productivas de la parroquia Sayausí.....	116
A.8 Diseño de Tesis.....	146

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Formas de medición del Capital Social	22
Tabla 2.- Sub temas a tratar con relación al capital social	59
Tabla 3.- Sub temas a tratar con relación al capital social	60
Tabla 4.- Integrando el tipo de informantes.....	64
Tabla 5.- Ámbitos de la dimensión Estructural del capital Social.	66
Tabla 6.- Ámbitos de la dimensión Cognitiva del Capital Social.....	67
Tabla 7.- Ámbitos de la dimensión Institucional del Capital Social	68
Tabla 8.- Matriz de correlaciones.....	83
Tabla 9.- Resultados del análisis de mediación	85



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.-Capital Social: Asociación de Productoras Orgánicas de Bellavista.....	102
Figura 2.- Capital Social: Grupo de Interés Agrícola Buenos Aires	102
Figura 3.- Capital Social: Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausí.....	102
Figura 4.- Capital Social: Mujeres Trabajadoras de Marianza	103
Figura 5.- Inclusión Financiera: Asociación de Productoras Orgánicas de Bellavista	103
Figura 6.- Inclusión Financiera: Grupo de Interés Agrícola Buenos Aires	103
Figura 7.- Inclusión Financiera: Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausí.....	104
Figura 8.- Inclusión Financiera: Mujeres Trabajadoras de Marianza	104
Figura 9.- Educación Financiera por asociaciones productivas de Sayausí.....	105

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.- Dimensiones y Ámbitos del Capital Social	69
Ilustración 2.- Mediación del capital social	85

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1.- Ubicación de las asociaciones productivas en la Parroquia Sayausí	55
--	----



Cláusula de licencia y autorización para publicación en el Repositorio
Institucional

Esteban Miguel Idrovo Idrovo en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación "Impacto de la formación de capital social sobre la inclusión financiera en asociaciones productivas rurales de la parroquia Sayausí", de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN reconozco a favor de la Universidad de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos.

Asimismo, autorizo a la Universidad de Cuenca para que realice la publicación de este trabajo de titulación en el repositorio institucional, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Cuenca, 8 de Abril de 2019

Esteban Miguel Idrovo Idrovo

CI. 0105032619



Cláusula de Propiedad Intelectual

Esteban Miguel Idrovo Idrovo, autor del trabajo de titulación "Impacto de la formación de capital social sobre la inclusión financiera en asociaciones productivas rurales de la parroquia Sayausi", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Cuenca, 8 de Abril de 2019

Esteban Miguel Idrovo Idrovo

CI. 0105032619



Agradecimiento

Agradezco a Ángel Yanza, José Guncay, al GAD Parroquial de Sayausí, a la Cooperativa JEP, a los líderes y miembros de las organizaciones por su apoyo incondicional en el proceso de elaboración de este trabajo. De manera especial hago un afectuoso agradecimiento a Juan Carlos Urgiles quien supo guiarme y darme a entender el sentido esencial de la Economía Popular y Solidaria.



Dedicatoria

Este trabajo de investigación lo dedico a mi preciosa hija María Eduarda, y a quien me dio el regalo más grande el de ser padre y esposo, Diana Mogrovejo.

Además, quiero dedicar este trabajo a mis padres Miguel y Rocío, a mis hermanos Roberto y María José, a mi cuñado Andrés y a mi sobrino Joaquín; mi querida y hermosa familia.



INTRODUCCIÓN

La inclusión financiera presenta una nueva oportunidad para brindar un mayor acceso y uso de los diferentes tipos de servicios financieros que permitirán aumentar el bienestar de las personas. El Ecuador enfrenta el desafío de impulsar una estrategia nacional basada en una institucionalidad que de soporte a los acuerdos públicos y privados, mediante una propuesta de estrategia incluyente logre combinar innovaciones en la banca tradicional, electrónica y de servicios por medios móviles, las cuales contribuirán a bajar los costos de los servicios y ampliarán el acceso a nuevos servicios y en zonas muy alejadas de los centros urbanos.

Varias encuestas internacionales sobre inclusión financiera, como las realizadas por el Banco Mundial, han permitido conocer el estado del acceso y uso de los productos financieros tradicionales, electrónicos y de telefonía móvil. Estas encuestas muestran como el desarrollo tecnológico está creando una serie de innovaciones que benefician el acceso y el uso, en especial para las zonas rurales, donde la distancia a una entidad financiera es una restricción. Asimismo, la comparación de resultados entre países ilustra que está en marcha un proceso de mayor acceso por medio de una combinación de tecnologías, regulaciones, redes bancarias y telefónicas.

Con base en los países que muestran el mayor avance en la inclusión financiera, tal como lo muestran otros estudios internacionales (Brookings, 2016), se puede destacar tres factores que contribuyen a un mayor desarrollo de la inclusión financiera: i) debe existir un vehículo institucional que refleje el claro compromiso público y privado, con el fin de aumentar el acceso y uso de los servicios financieros; ii) se debe acordar una estrategia nacional que identifique las fases con sus programas y actores responsables, estableciendo las medidas pertinentes para atender a grupos desatendidos, como ocurre en el ámbito rural; y iii) se debe apoyar la implementación de las reformas y políticas públicas que brinden celeridad al proceso y que se pueda evaluar su impacto.



Para que la inclusión financiera logre un mayor impacto en áreas rurales como Sayausí, caracterizado por una alta informalidad en el empleo, la agenda pública debe estar enmarcada dentro una política más amplia de desarrollo inclusivo. En Sayausí el empleo formal es muy bajo, ya que lo dispone sólo una de cada cuatro personas de la población económicamente activa. Únicamente un 31% cuenta con seguridad social y en las zonas rurales la situación es más difícil, con sólo el 11%. La tasa de pobreza por Necesidades Básicas Insatisfechas a nivel parroquial es alrededor del 38,8%, (Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano, INEC Sep. 2018).

Esta realidad, de una población con muy bajos ingresos implica que, potencialmente, una parte importante de ella se encuentre excluida del ámbito financiero; por ello, la creación de oportunidades de empleo debe ser una meta, apoyada por la organización y asociación de sus habitantes con fines productivos. La calidad de las relaciones que se forme entre los miembros de una asociación, provoca la acumulación de una forma de capital intangible pero medible considerado como Capital Social, su adecuada explotación permitiría a los pobladores rurales asociados, alcanzar un nivel de alfabetización financiera que les ayude a superar limitantes como el acceso y uso a los instrumentos de financiamiento formal.

El objetivo principal de este estudio es determinar la forma en la que la acumulación de capital social en una asociación de carácter productivo rural, influye sobre la inclusión financiera de sus miembros; considerándola como un instrumento que ayudaría a las personas en situación de pobreza, a superar la exclusión económica y social que les impide llevar procesos de desarrollo local.

Para desarrollar el análisis, este estudio se ha dividido en cuatro capítulos, donde en el primero se construye un estado del arte que abarca la revisión literaria sobre los distintos enfoques y metodologías que se han desarrollado en el estudio del capital social y la inclusión financiera, además de la forma en la que estos dos factores se relacionan. En el segundo capítulo se elabora el marco teórico que servirá de referencia para desarrollar una metodología para la medición y análisis



de los principales factores de estudio; el capítulo tres hace referencia a la metodología empleada para abordar la medición y análisis del capital social y la inclusión financiera, además con base en el marco teórico se adopta el análisis de mediación para establecer la relación entre estos dos indicadores considerando el efecto de un tercero como la educación financiera. En el capítulo cuarto se analizan los principales resultados, se formulan las conclusiones y discusiones sobre el estudio.



CAPÍTULO I

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Introducción

Este estudio se centra en examinar el papel del capital social en el acceso de los hogares al crédito. Por lo tanto, el primer paso es una revisión de estudios previos relacionados con el tema. En primer lugar, este capítulo introducirá diferentes puntos de vista sobre el capital social, así como el enfoque para medirlo desde diversos aportes académicos. A partir de entonces, el capítulo proporciona alguna discusión sobre el impacto del capital social para obtener las fuentes de crédito a través de préstamos grupales, créditos de rotación y asociaciones de ahorro y prestamistas. Finalmente, la correlación entre el capital social y el sistema de crédito también se expresa a través de la síntesis de algunas investigaciones realizadas.

1.1 Literatura sobre el Capital Social

La importancia del capital social fue identificada por (Jacobs, 1961), (Bourdieu, 1986), y desarrollada posteriormente por (Coleman J. , 1988) y (Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1993). La teoría del capital social se ha desarrollado desde los años sesenta y ha captado la consideración de muchos académicos e investigadores de diversas ramas (Grootaert & Bastelaer, Does social capital help the poor? A synthesis of findings from the local level institutions studies in Bolivia, Burkina Faso and Indonesia, 2002). La definición de capital social, hasta ahora, no ha llegado a algún consenso porque muchos investigadores lo abordaban desde distintas perspectivas propias de la particularidad de los campos de la ciencia en la que se desenvuelven, por lo tanto, cada uno desarrollaba una noción de capital social de manera diferente. En 1961, se realiza la primera aproximación a lo que sería el estudio del capital social con el trabajo de (Jacobs, 1961) sobre "la vida y la muerte de las grandes ciudades americanas" en el que señalaba que las redes de relaciones son una especie de capital que no se pueden reproducir a voluntad de los empresarios, la desaparición de este tipo de capital sería un factor de incidencia en la pérdida de ingresos.



Al parecer, no hubo discrepancia entre los académicos cuando mencionaron los beneficios mutuos del capital social que es percibido por los actores sociales. (Bourdieu, 1986) definió el capital social como "el conjunto de los recursos reales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo". Su estudio demostró los beneficios de los individuos a través de su participación en la asociación. Simultáneamente afirmó: "Los beneficios que se obtienen de la pertenencia a un grupo son la base de la solidaridad que los hace posibles". Es decir, los beneficios mutuos de la red pueden conectar a todos los miembros para crear lazos de solidaridad entre ellos. Este concepto podría separarse en dos consideraciones.

La primera es con relación a que el capital social permitirá a los actores acceder a recursos a través de su interrelación, y la segunda es con relación a la calidad y la cantidad de los recursos que pueden acceder. (Coleman J. , 1988) se incorporó al debate del capital social cuando hizo la observación que este "facilita ciertas acciones de los actores - ya sean personas o actores corporativos - dentro de una estructura". La aparición de los beneficios del capital social se manifiesta como un resultado de carácter tanto económico como no económico, como por ejemplo señala, el facilitar las transacciones en el mercado de diamantes, facilitar la construcción de un "círculo de estudio", sentirse más seguro en la sociedad y estabilizar la presencia en el mercado. Además, (Coleman J. , 1988) enfatizó el papel del capital social en la creación de destrezas humanas para la protección y cuidado mutuo en la familia, así como en la comunidad.

El carácter de capital social abordado en este caso fue también analizado por (Grootaert & Bastelaer, 2002), quienes ampliaron y discutieron las redes verticales, a través de las cuales fluyen las relaciones jerárquicas entre los actores de la familia como núcleo social, y la comunidad. El punto en común entre (Bourdieu, 1986) y (Coleman J. , 1988) fue la manifestación del capital social como un bien público que se puede acumular con el tiempo. Sin embargo, esta apreciación fue contrastada por (Fukuyama, 2001) cuando afirmó que "puesto que la cooperación era esencial para todas las personas porque les ayudaba a



alcanzar sus fines egocéntricos, debería ser un bien privado”. Como ejemplo cita la conexión de dos grupos como el Klu Klux Klan y la Mafia que compartían normas. Estaba claro que el capital social existía de alguna manera entre estos dos grupos y les ayudó a conseguir sus objetivos. Sin embargo, estos logros afectaron negativamente a las sociedades donde existían (Fukuyama, 2001). Considerando a (Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1993), al referirse a la constructividad del capital social, lo explican por las "características de la organización social, como la confianza, la norma y la red que pueden mejorar la eficiencia facilitando la acción coordinada". Afirmó que, al igual que otras formas de capital, el capital social era eficaz para aumentar la capacidad de alcanzar los objetivos finales y viceversa, la falta de capital social limitaría su logro con éxito.

En un grupo, si cada miembro confía en el otro, puede terminar mejor su trabajo. De manera similar en la comunidad agrícola, cuando un agricultor recibe ayuda de otras personas para cortar la maleza o tiene acceso a herramientas prestadas, es más probable que tuviera una alta productividad. El capital social por lo tanto les permite realizar su trabajo a menor costo. Además, (Putnam R. , 2000) afirmó que la sociedad siempre estuvo enlazada por la red horizontal y vertical. Sin embargo, la diferenciación entre (Putnam, 1993) y (Coleman,1988) fue la concentración en redes de participación cívica tales como asociaciones, cooperativas, clubes que pertenecen a redes horizontales.

El Capital Social como un factor de Productividad se ha articulado con los beneficios señalados en los análisis seminales de (Bourdieu, 1986), (Coleman, 1988) y (Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1993) En cuanto a su parte débil es que ha recibido relativamente poca atención en el campo de la investigación hasta la fecha.

La mayoría de estudios acerca del capital social se concentraron en los aspectos positivos de este, dejando de lado "la parte negativa" del capital social (PortesA, 1996). Esta observación también fue expuesta por Adler y Kwon (2002) cuando afirmaron que, a diferencia de otros capitales, muchas formas de capital social se refieren al "bien colectivo" incrustado a través del capital social de vinculación. En



este caso, se reveló que la característica del capital social era excluyente, lo que significaba que los elementos internos de una red de vinculación excluirían a los elementos externos de los beneficios del capital social. Woolcock y Narayan (2000), adicionalmente, describieron el lado oscuro del capital social a través del atributo de "sectarismo", "aislacionismo" y "corrupción". En especial, se puede ver claramente que, en caso de que una comunidad o red se separara, lo "productivo" del capital social podría ser reemplazado por lo "perverso" (Adler & Kwon, 2002). Este tema se alinea con el pensamiento de Fukuyama (2001) donde se rechazó la utilidad del capital social afirmando que el capital social se diferenciaba de otros tipos de capital por sus consecuencias, como la confrontación entre grupos y la creación de características burocráticas por lo tanto, no era elegible para la significación de capital por dos razones: en primer lugar, crea efectos negativos para la sociedad, como la hostilidad entre los grupos de una comunidad y grupos externos; en segundo lugar, el grado de confianza se relaciona de manera inversa con el nivel de cooperación entre los miembros internos de una comunidad y los externos (Fukuyama, 2001).

La forma del capital dependiente de su función puede distinguirse en tres aspectos: el capital económico, el capital cultural y el capital social, del cual el capital económico estaba relacionado con el dinero y todas las cosas que se pueden cambiar por dinero.

En cuanto al capital cultural, distinguió tres formas: como producto de la realización personal, que se hace objetivo a través de productos culturales como un libro, una obra de arte y se institucionalizan a través de títulos, diplomas o reconocimientos. Además, (Bourdieu, 1986) también enfatizó la conversión mutua entre diferentes formas de capital, particularmente la transformación del capital social en capital económico y capital cultural.

Estaba claro que, sobre la base del capital social los miembros de una organización pueden facilitarse el acceso a recursos económicos, esto se refleja en el apoyo para obtener créditos y subsidios para la inversión (Bourdieu, 1986). Además, el capital social mejoró el capital cultural de una organización a través de



la interacción de sus miembros con expertos e individuos que les ayudaron a asimilar los temas en aspectos culturales. De manera viceversa el desarrollo de capital cultural, posibilitó la obtención del capital social necesario para la inversión de capital económico y cultural. Por otra parte, el capital social también es originado por el conocimiento y el reconocimiento, por lo que tiene las características del capital simbólico y podía convertirse en capital simbólico (Bourdieu, 1986).

Los aportes seminales sobre capital social, que fueron planteados por (Coleman, 1988), difieren de los de Putnam en el sentido que Coleman propuso el concepto de capital social basado en los vacíos existentes entre las principales corrientes intelectuales de las ciencias sociales y económicas. Reconoció que los científicos sociales se centraban en el proceso de socialización y que los actores de la sociedad estaban controlados por reglas y normas. Por el contrario, los científicos económicos afirmaron que todos los actores tienen sus propios objetivos y querían maximizar sus beneficios. Coleman declaró que ambos pensamientos tenían algunas lagunas, de las cuales, la laguna de los científicos sociales era la ignorancia de la teoría de los negocios cuando mencionaron que el ser humano estaba formado por el medio ambiente y que no había motivación para actuar. Por otra parte, los científicos económicos afirmaron que las normas y reglas sociales afectaban indirectamente a los seres humanos.

Para superar estas brechas, Coleman utilizó principios económicos para analizar el sistema social que se aplicó en el aspecto educativo. Basándose en la teoría de la acción racional, confirmó que los individuos controlaban y obtenían beneficios de sus recursos, incluido el capital social. Por lo tanto, la función del capital social fue formado bajo este principio. De manera diferente, (Putnam, 1993) formuló el concepto de capital social como el resultado de un proceso democrático. La consideración de esta idea fue por el éxito de la reforma del gobierno al norte de Italia. Sostuvo que en áreas con un gobierno local que funciona bien y una economía próspera, la actividad pública de los ciudadanos crea una atmósfera de cooperación mutua, redes sociales vitales, relaciones políticas equitativas y la tradición de la participación ciudadana.



(Fukuyama, 2001) consideraba el capital social como el producto de la cooperación que se reflejaba en el principio de los juegos del Dilema del Prisionero. Bajo este principio, se llegó a la conclusión de que, sobre la base de la cooperación reiterada, había surgido una reputación y fiabilidad entre los actores de una organización.

A pesar de la discrepancia en la consideración de la formación de capital social, parecía que no había diferencias en el análisis de los elementos del capital social entre sus precursores. (Putnam, 1993) argumentó que la confianza era la entidad central del capital social, así como la catálisis de la colaboración. Reflexionó sobre la apariencia de confianza, de la norma de reciprocidad y la red de compromiso cívico, sostuvo que la norma de reciprocidad puede ser vista de dos tipos: la primera se llamaba reciprocidad equilibrada, que implicaba ser intercambiada simultáneamente y en contraste, el segundo tipo de reciprocidad puede ser visto como reciprocidad generalizada, lo que fue referido como un intercambio desigual que ocurre en cualquier momento en el tiempo. El resultado de la reciprocidad generalizada crea las expectativas recíprocas para la cooperación futura.

Aunque (Bourdieu, 1986) no consideraba la confianza como el componente clave, su afirmación sobre los factores que constituyen el capital social era similar a la de Putnam cuando afirmaba que el intercambio era el centro de la procreación de grupos en la sociedad. La red de esta relación no era por casualidad, sino que se consideraba como la especulación de grupos o individuos para establecer relaciones sociales para su utilización a corto o largo plazo. Según (Coleman, 1988), aunque los componentes del capital social no fueron mencionados directamente por la confianza y la reciprocidad, se consideró que los dos primeros tipos de componentes, incluyendo la expectativa y la obligación, existían en el capital social y estaban formados por la confianza y la reciprocidad.

Este problema se demuestra cuando una persona da un crédito a sus amigos, familiares o vecinos y espera recibir su retorno en el presente o en el futuro. Si la confianza se derrumba, esta persona no podría recibir lo que había dado. Además, (Coleman, 1988) también argumentó que el capital social estaba respaldado por



dos características que incluían la confiabilidad en la sociedad, es decir la obligación de pago y el alcance de la obligación que se tiene, y que, si no hubiera confiabilidad entre la gente, el capital social no existiría. La mayor disparidad entre los estudiosos se concentró en la afirmación de (Fukuyama, 2001) cuando confirmó que la norma que se expresaba a través de la reciprocidad entre miembros, era la principal forma de capital social. Por ello, abordó esa norma relacionada con la relación humana. Además, la norma también se refería a la cooperación atribuida por la honestidad, la obligación y la reciprocidad. Curiosamente, (Fukuyama, 2001) no aceptó la inclusión de la confianza, la red y la sociedad civil en el capital social. Estos ítems fueron vistos como el epifenómeno implícito al síntoma secundario, lo que significaba que eran el resultado de la aparición del capital social.

A pesar de los diversos conceptos sobre el capital social, pueden sintetizarse en cuatro puntos principales, que fueron presentados en el estudio de (Woolcock, 2001), el primero de los cuales se llamó visión comunitaria. Después de este punto, el capital social se reveló a través de los niveles de organización local, tales como asociaciones y clubes, y se midió por el número y la densidad de grupos comunitarios. Curiosamente, (Woolcock & Narayan, 2000) argumentaron que una red fuerte no siempre tuvo un efecto positivo cuando mencionó que, en Kenia, aunque las organizaciones comunitarias tenían una buena solidaridad, no podían escapar de la pobreza debido a la falta de vínculos con personas externas.

El segundo punto del capital social se centraba en la visión de red, lo que implicaba la importancia de lo vertical y lo horizontal entre individuos o asociaciones. Al mismo tiempo, este punto de vista separaba el significado de vincularse y tender un puente a través de la distinción entre el vínculo intercomunitario e intracomunitario. El punto culminante de la visión de la red abarcaba la productividad del capital social, así como el beneficio que proporcionaba a los miembros de la comunidad.

La tercera perspectiva se denominó visión institucional, relacionada con el ambiente donde existía una red de comunidades como disposiciones de tipo



legales, políticas e institucionales. Este punto de vista también se indicó en el estudio de (Olson, 1982) y (North, 1990) cuando mencionaron que la capacidad de los grupos sociales para llevar a cabo actividades para su interés colectivo se consideraba dependiente de la formulación de instituciones formales.

Evidentemente, los éxitos de las actividades sociales de grupo o de carácter individual dependen de las características de la sociedad tales como bajos indicadores de deshonestidad, credibilidad, transparencia y fuerte aplicación de las operaciones del Estado. La última actitud fue considerada como una visión de sinergia que apunta a mezclar el capital social en tres niveles, incluyendo el nivel micro, el nivel meso y el nivel macro. Esta perspectiva expresaba la red comunitaria y la relación entre el Estado y la sociedad civil, que se consideraba que afectaba las actividades de los actores, tales como la coproducción, la participación complementaria y los vínculos a través de la prescripción de políticas.

1.1.1 Conceptualización del Capital Social.

En la diferente literatura sobre el capital social se discuten los enfoques para medirlo. Es cierto que la medición del capital social es un ejercicio notoriamente difícil, en parte debido a la coexistencia de múltiples definiciones de lo que comprende el capital social, y en parte porque se basa en aproximaciones intangibles más que en hechos. Cada autor ha medido el capital social en función del aspecto específico por el cual lo abordó, esto conduce a diversos indicadores de medición en términos estructurales y cognitivos. En la tabla 1 se resumen los diferentes tipos de enfoque de capital social y medición. Los siguientes párrafos, sin embargo, intentan recoger las similitudes entre los autores cuando realizaron diferentes estudios sobre la medición del capital social en varios países.

La mayoría de los investigadores que fueron mencionados en este estudio explotaron la red horizontal para identificar el capital social. Una vez más, este tema confirmó la noción de Putnam (1993) cuando señaló que "el capital social se refería a las características de la organización social como la "red" para beneficio mutuo". En la **tabla 1** se observa que (Grootaert & Bastelaer, 2002), (Narayan & Pritchett, 1997) y (Lyberaki & Paraskevopoulos, 2002), contemplaron



principalmente la relación horizontal a través de la red de miembros en organizaciones formales que expresa el nivel de compromiso cívico en la sociedad. En términos generales, el tipo de red horizontal no sólo se mencionó en las organizaciones formales, sino que también se señaló en otros tipos, como la red de amigos y la red de vecinos.

Tabla 1.- Formas de medición del Capital Social

Autores	Principales características del Enfoque	Indicadores para medir el Capital social
(Groootaert, 1999)	<ul style="list-style-type: none"> • Se enfoca en la asociación de los actores en relaciones y estructuras para beneficios Mutuos. • Evalúa el Capital Social en niveles Macro, Meso y Micro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Densidad de Miembros. • Índice de Heterogeneidad. • Asistencias a las Reuniones. • Índice de Facultades. • Contribución de los Miembros. • Visión de Comunidad.
(Narayan y Pritchett, 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • El capital social se estudia en términos de las normas de asociatividad de la vida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Afiliación a los grupos. • Frecuencia de afiliación. • Índice de convivencia asociativa en la comunidad.
(Spellerberg, 2001)	<ul style="list-style-type: none"> • El capital social es referido como la relación entre actores de una comunidad. • Medición de la existencia de relaciones Sociales y la calidad de relacionamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comportamientos • Actitudes y valores. • Organizaciones
(Harper y Kelly, 2003)	El capital social es dimensionado en una red donde se comparte normas, valores, conocimientos.	<ul style="list-style-type: none"> • Participación Social. • Participación Cívica. • Redes Sociales. • Apoyo Social. • Reciprocidad. • Confianza



<p>(Vanneman et al., 2006)</p>	<p>El fundamento del capital social está basado en la distinción entre el vínculo formal/institucionalizado de la red informal, y la diferencia entre el vínculo objetivo entre las personas e instituciones y sus sentimientos subjetivos que fluyen en esos vínculos.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Redes Sociales.• Agrupación de miembros.• Confianza en las instituciones.• Confianza en la gente.
<p>(Lyberaki y Paraskevopoulos, 2002)</p>	<p>Se baso en dos aspectos del capital social de los cuales el aspecto cultural este compuesto por la confianza, el aspecto estructural se compone por el compromiso cívico de pertenencia a las organizaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Participación voluntaria y comunitaria.• Confianza Social.
<p>(Stone, 2001)</p>	<p>La medición del capital social se basa en dos aspectos clave: la estructura de las relaciones sociales y la calidad de la relación entre sociedad y las normas</p>	<ul style="list-style-type: none">• Tipos de redes de relaciones.• Tamaño y capacidad de las redes de relaciones.• Redes abiertas y cerradas.• Densidad y esparcimiento de las redes.• Redes homogéneas y heterogéneas.• Relaciones horizontales y verticales en las



		relaciones dentro de las redes.
--	--	---------------------------------

Fuente: (Grootaert, 1999), (Narayan y Pritchett, 1997) y (Lyberaki & Paraskevopoulos, 2002),

Elaboración: El Autor

(Spellerberg, 2001) incluyó la red horizontal en el indicador de grupo poblacional, mediante el análisis de la estructura de la comunidad en la que existían muchos tipos de relaciones sociales como la red de vecinos y la red de organizaciones. Además, la red social fue destacada por Harper y Kelly (2003) a través de la red de amigos y vecinos que fue evaluada por la frecuencia de las reuniones, el número de amigos, el tamaño de la vecindad, así como el tipo de intercambio dentro de la red para obtener determinados beneficios.

El tipo de red no se limitaba a la descripción de una red horizontal, sino que también se consideraba una red jerárquica/vertical. Como muestra (Vanneman, Desai, & Noon, 2006), además de revelar la red horizontal, a través de la pertenencia a una organización formal, la red vertical también se mostró como parte de una red social. Curiosamente, la forma en que (Vanneman, Desai, & Noon, 2006) se preocupó por las redes sociales fue diferente a la de otros investigadores, la red social fue considerada como la integración de dos características, la informal y la objetiva; de esta forma una red con características informales surge como producto del conocimiento entre los individuos (Vanneman, Desai, & Noon, 2006). La razón por la que las redes sociales pueden incluir redes jerárquicas se basó en el contexto social de discriminación de la India en el que (Vanneman, 2006) realizó su estudio, el concepto de red social acuñado por implicó conocer la forma en que se relaciona alguien que tiene un alto cargo en la organización educativa, médica o política; con los niveles que están en la base, la relación entre el habitante y la autoridad se consideraba como una relación vertical. (Stone, 2001) también encontró dos tipos de relacionamiento en una estructura de red, vertical y horizontal; estos se basan en el proceso de toma de decisiones dentro de la red y en la aplicación de las reglas.

El segundo punto en común entre estos investigadores fue el uso de indicadores de pertenencia para medir el capital social porque sus enfoques estaban



relacionados con la estructura del capital social. Una vez más, esta idea confirmó la existencia de una red horizontal entre los miembros de las organizaciones. Evidentemente, (Grootaert, 1999), (Narayan & Pritchett, 1997), (Lyberaki y Paraskevopoulos, 2002) y (Vanneman, 2006) consideraron aspectos de vida, estructurales, asociativos o vínculos institucionalizados como determinantes del capital social para obtener los beneficios mutuos. Especialmente, en lugar de utilizar indicadores de pertenencia, (Harper & Kelly, 2003) desarrollaron el significado de participación social al incluir a la participación voluntaria en organizaciones. Sin embargo, la manera de analizar la pertenencia fue diferente entre ellos.

(Grootaert & Bastelaer, 2002) analizó la densidad de miembros en una asociación mediante la identificación del número de miembros de un hogar que pertenecen a las asociaciones mientras que (Narayan & Pritchett, 1997) se preocuparon por el número de organizaciones en las que participó un miembro de la comunidad. Diferente a esto, (Vanneman, Desai, & Noon, 2006) señaló el significado de pertenencia a través de la conexión entre dos características: formal y subjetiva de la cual la intención de la formalidad implicaba la institucionalización de la organización local. (Lyberaki & Paraskevopoulos, 2002) no sólo se preocuparon por el número de organizaciones de voluntarios y sus miembros, sino que también prestaron atención a las características de la afiliación pasiva y activa. Aparentemente, el estudio de (Stone, 2001) podría encajar en este grupo. Sin embargo, la forma en que se analizaba la pertenencia era diferente a la de otros investigadores. En el estudio de (Stone, 2001), los indicadores para medir el capital social se clasificaron en dos tipos, los de proximidad y los de disparidad. Estos Indicadores proximales se relacionan directamente con el capital social y sus resultados miden la pertenencia a una asociación. En consecuencia, el compromiso cívico, la confianza y la reciprocidad manifiestan la pertenencia a una organización (Stone, 2001). (Spellerberg, 2001), examinó la pertenencia a una organización, como parte de una evaluación del comportamiento. Según (Spellerberg, 2001), de los cuatro componentes esenciales en el análisis del capital social, incluyendo el comportamiento, la actitud y el valor, el grupo



poblacional y las organizaciones, el comportamiento fue analizado a través de algunos criterios tales como, la participación en organizaciones voluntarias, la participación en redes informales y el cumplimiento de las reglas y normas que apoyan la formación y el mantenimiento del capital social.

La tercera similitud entre los autores se refiere a la confianza como indicador de medición, lo que significa que la mayoría de ellos se refieren a aspectos cognitivos en el capital social. En el estudio sobre la medición del capital social de (Harper & Kelly, 2003) y (Vanneman, 2006) se analiza la confianza para evaluar el nivel de creencia entre los miembros y la confianza en las instituciones. Además, (Vanneman, 2006) también afirmó que la confianza era la combinación entre la característica informal y subjetiva del capital social. En este caso, la confianza se identificó a través de la pregunta "En términos generales, ¿dirías que se puede confiar en la mayoría de la gente o que no se puede ser demasiado cuidadoso en la vida." (Vanneman et al., 2006), que era bastante similar a la usaron (Lyberaki y Paraskevopoulos, 2002) cuando realizaron un estudio sobre el capital social en Grecia. Volviendo al estudio de (Stone, 2001), este investigador afirmó que la normas y las bases son claves para establecer la confianza este es el factor principal para facilitar el compromiso cívico, lo cual también se evidenció en (Putnam et al., 1993). Siguiendo esta idea, (Stone, 2001) dividió la confianza en tres tipos de confianza, en la familia, la confianza generalizada que se basaba en la parte de la norma, la expectativa y la obligación; y la confianza institucional que se refería a la confianza en las organizaciones comunitarias. De manera diferente, tanto (Spellerberg, 2001) como (Narayan & Pritchett, 1997) no utilizaron la confianza como indicador directo para medir el capital social. La confianza en estos casos se refería tanto como ingrediente de la actitud y el valor, que están implícitos en la expectativa; y el apoyo para el beneficio mutuo como componente del indicador de la vida asociativa de la comunidad que se refería a la creencia individual en la familia, las organizaciones sociales y la asociación comunitaria (Narayan & Pritchett, 1997). Sin embargo, este grupo no incluía a (Grootaert, 1999) porque todos sus indicadores se concentraban principalmente en el capital estructural.



1.1.2 Capital Social y Desarrollo Económico

El capital social se configura para la Ciencia Económica como una analogía al término capital económico dentro de las teorías del desarrollo económico surgidas en la década de los años 60 del siglo pasado, particularmente de los modelos de economías alternativas. En concreto se ha utilizado como respuesta a los fracasos de la idea economicista del desarrollo. De acuerdo con (Durlauf S. , 2002) la propuesta al recurrir a este concepto es la de incluir valores como la confianza entre los sujetos, la capacidad asociativa, la cooperación, la conciencia cívica y la ética de la sociedad y, por tanto, volver a jerarquizar los análisis dirigidos a la erradicación de la pobreza. De esta forma se orienta el análisis a una percepción mucho más amplia que los simples resultados numéricos de bienes y servicios o de necesidades materiales, consiguiendo con ello una visión más rica y completa para la elaboración de actuaciones gubernamentales o de organismos internacionales, en la línea de conseguir estrategias de desarrollo económico y social participativo, equitativo y sostenido por los propios actores en el tiempo. La perspectiva del capital social para evaluar problemas de pobreza es holística (Knack & Keefer, 1997) y (Sobel, 2002).

Junto con la capacidad de determinar las deficiencias de bienes básicos y servicios elementales, se tiene en cuenta la falta de aspectos socio-emocionales de la población. Así, mediante el análisis de las redes sociales de estas comunidades en situación extrema, se pretende indicar la vulnerabilidad existente para afrontar la salida a una situación de necesidad material.

El acercamiento al capital social desde la perspectiva económica hace que se supere la concepción del modelo clásico sobre los motivos que orientan a las personas en su actividad económica, esto es: la simple obtención de beneficios materiales y financieros. En este sentido plantea que los niveles de intercambio sirven, además de para satisfacer nuestro deseo por bienes y servicios tangibles, para lograr bienes socio-emocionales, presentes en todas las relaciones de intercambio (Stiglitz, 1999).

Desde la perspectiva del desarrollo económico, en un estudio seminal de (Glaeser, Laibson, & Sacerdote, 2002) el capital social se constituye como el conjunto de



normas, redes sociales y organizaciones construidas sobre relaciones de confianza y reciprocidad, que contribuyen a la cohesión, el desarrollo y el bienestar de la sociedad, así como a la capacidad de sus miembros para actuar y satisfacer sus necesidades de forma coordinada.

Esta posición parte de la idea que el capital social no sólo supone un intento para medir la colaboración social entre los diversos grupos de un colectivo humano, además es interpretado como el instrumento de acceso del individuo ante las oportunidades que se crean a partir de esta cooperación. Dicho de otra forma, los individuos satisfacen sus deseos y necesidades de manera más fácil cuando se potencia en su sociedad la confianza mutua, las redes sociales y unas normas efectivas, tres características que todos los autores confieren para la existencia de un capital social positivo.

1.1.3 Del desarrollo económico hacia el bienestar de las sociedades

El Sistema Europeo de Medición del Bienestar considera como un paradigma el de “Calidad de las Sociedades”. A su vez, sostiene que éste comprende conceptos más bien comprensivos, referidos a bienestar relacionados con las características de las sociedades, como los aspectos relacionales y de distribución. Cuenta entre ellos a los enfoques de: Cohesión, Exclusión y el Capital Social.

1.1.3.1. Enfoques de la Cohesión Social y la Exclusión Social

Estos tres conceptos están estrechamente relacionados. También se relacionan los conceptos de inclusión social, integración social y sociedad civil. Todos estos conceptos tienen en común que consideran la relación entre unidades de la sociedad como individuos, grupos, asociaciones, instituciones o bien unidades territoriales. El concepto de cohesión social incorpora la perspectiva más comprensiva, que incluye aspectos también transversales a los conceptos de exclusión social y capital social.

Enfoque de la Cohesión Social

El primero en utilizar este concepto fue el sociólogo francés Emile Durkheim. Lo consideró como un rasgo de orden de una sociedad y lo definió como la



interdependencia entre los miembros de la sociedad, que comparten solidaridad y lealtad.

Es considerado como una característica de una sociedad, sobre las relaciones entre sus miembros y los efectos altos de estas relaciones (Berger-Schmitt, Social Cohesion as an aspect of the quality of societies: Concept and Measurement, 2000). En la descripción a menudo son mencionados como aspectos de cohesión social los valores compartidos y comunidades de interpretación (comunidades que interpretan los significados de la misma manera debido a valores en común), sentimientos de pertenecer a la misma comunidad, sentimientos de identidad en común, y confianza en los otros miembros. También se incluye la reducción de las desigualdades (Berger-Schmitt & Heinz-Herbert, 2000). La Red de Cohesión Social, de la Iniciativa de Investigación en Políticas del Gobierno de Canadá definió cohesión social como “el proceso en curso de desarrollo de valores compartidos de una comunidad, cambios compartidos e igualdad de oportunidades dentro de Canadá, basada en un sentimiento de confianza, esperanza y reciprocidad entre todos los canadienses” (Berger-Schmitt & Heinz-Herbert, 2000).

Dimensiones de la cohesión social

Ha habido varios esfuerzos por determinar las dimensiones exactas de este concepto, y en general, cinco dimensiones fueron identificadas:

- Pertenencia – aislamiento: implica valores compartidos, identidad, sentimientos de compromiso
- Inclusión-exclusión: implica igualdad de oportunidades de acceso
- Participación-Neutralidad
- Reconocimiento-rechazo: apunta a los hechos de respeto y tolerancia de las diferencias en una sociedad plural (este aspecto fue enfatizado en el documento del Club de Roma).
- Legitimidad-ilegitimidad: con respecto a las instituciones que actúan como mediadoras de conflictos en una sociedad pluralista.



En otros esfuerzos por mapear la cohesión social resultaron tres categorías (Berger-Schmitt & Heinz-Herbert, 2000):

- Lazos que unen, como valores, identidad, cultura
- Diferencias y divisiones: desigualdades e inequidades, diversidad cultural, divisiones geográficas
- Redes sociales y asociaciones, infraestructura, valores e identidad

Otras definiciones:

- Ausencia de exclusión social
- Interacciones y conexiones basadas en capital social
- Valores compartidos y comunidades de interpretación basadas en identidad de grupos.

Para Dahrendorf (1995, citado (Berger-Schmitt & Heinz-Herbert, 2000): 15) la cohesión social describe una sociedad que ofrece oportunidades a todos/as sus miembros dentro de un marco de aceptación de sus valores e instituciones. Como tal, la sociedad es una forma de inclusión: la gente pertenece a ella y no hay forma de excluirla.

En el informe de La Red de Cohesión Social, de la Iniciativa de Investigación en Políticas del Gobierno de Canadá, estos asuntos se estructuraron en tres grandes temas:

- Líneas de defecto: implica diferencias y hendiduras (cleavages) que crean tensiones en la sociedad, tal como la polarización económica
- Ejes de identificación de la comunidad: Comprende los accesorios (attachment) de las personas de una comunidad.
- Implicaciones de cambios de Cohesión Social.

El punto a ser enfatizado es que el concepto de cohesión social incorpora principalmente dos dimensiones meta del desarrollo de la sociedad, que pueden ser relacionadas la una con la otra, pero que pueden ser analíticamente distinguidas: la primera de ellas se refiere a la reducción de las disparidades, desigualdades, quiebres y “hendiduras” las que también pueden ser mencionadas



como líneas defectuosas. El concepto de exclusión social es cubierto por esta dimensión. La segunda dimensión comprende todos los aspectos objetivo que refuerzan las conexiones sociales, lazos y compromisos con la comunidad. Esta dimensión incluye el concepto de capital social. Es importante considerar ambas dimensiones, ya que hay teóricos que plantean que lazos muy fuertes dentro de una sociedad pueden acompañarse de una tendencia a discriminar y excluir a las personas que no son parte de esa comunidad.

1.1.3.2. Enfoque de la Exclusión Social

Este concepto se comenzó a usar a fines de los '80. Se suele utilizar como sinónimo de pobreza, pero es más amplio pues denota no sólo temas de ingreso económico, sino también una multiplicidad de problemas sociales como el desempleo, inestabilidad de las familias, escasez de beneficios de bienestar, migración internacional, etc.

La pobreza se puede tomar como una de las causas de la exclusión. Otra distinción indica que la pobreza describe un estado o un resultado, mientras que la exclusión social no se refiere sólo a una situación, sino que también focaliza su atención en el proceso y las causas, y así representa un concepto más amplio. Además, la pobreza es un concepto de la tradición anglosajona que se focaliza en cuestiones de ingreso individual y de los hogares, mientras que el concepto de exclusión social es de la tradición francesa y se focaliza en asuntos relacionales, es decir, en la inadecuada participación social e integración debido a la negación o impedimento al acceso de derechos sociales de los ciudadanos, lo que deriva en una ruptura entre las obligaciones de los individuos y de la sociedad (Room 1995, Room 1998; de Haan 1999, citado por (Berger-Schmitt & Heinz-Herbert, 2000): 16).

Es necesario diferenciar entre las causas de las condiciones de vida desventajosas y sus consecuencias. Las causas de estas condiciones desventajosas pueden ser atribuidas a instituciones sociales y pueden ser descritas por el concepto de exclusión social como parte constitutiva de las sociedades. El impacto de la exclusión social en las personas es observable por



sus pobres condiciones de vida en el nivel de los individuos, y denotado como pobreza en una noción multidimensional.

Hay tres concepciones de exclusión social:

- Paradigma de la solidaridad (francés): la considera como el rompimiento de los lazos sociales entre los individuos y la sociedad. Las instituciones de la sociedad fallan al integrar a los individuos.
- Paradigma de la especialización (anglosajón): Las personas son excluidas porque no se han capacitado y/o porque no tienen suficientes habilidades. Se causa por un comportamiento de los individuos.
- Paradigma del monopolio: los que están en posiciones jerárquicas defienden sus posiciones, controlando el acceso a bienes y servicios y no dejando que otros accedan (clausura operacional).

Otros acercamientos al concepto:

El Observatorio Europeo en Políticas Nacionales para combatir la exclusión social y la pobreza europea define la exclusión social en términos de negación de los derechos ciudadanos – civiles, políticos y sociales- que las sociedades deben garantizar. Sugieren que la exclusión debe ser conceptualizada como una falla de uno o más de los siguientes cuatro sistemas:

- El sistema democrático y legal que promueve la integración cívica
- El mercado, que promueve integración económica
- El estado de bienestar, que promueve lo que se puede llamar integración social.
- La familia y el sistema de comunidad, que promueve integración interpersonal.

En este punto es preciso anotar el vínculo que resulta entre el capital social como un medio para que una sociedad llegue a mejorar su bienestar, con la inclusión financiera; a través de superar paradigmas como la exclusión que se provoca al marginar a los individuos de las corrientes actuales en el uso de las herramientas financieras.



1.2 La Inclusión Financiera

Aunque al principio no existía consenso general sobre la definición de inclusión financiera, hoy en día algunos de los organismos internacionales involucrados en el tema han dado definiciones e indicadores mundialmente aceptados. La Asociación Global para la Inclusión Financiera (GPFI, por sus siglas en inglés) y el Grupo Consultivo de Ayuda a los Pobres (CGAP, por sus siglas en inglés) consideran la siguiente definición de inclusión financiera (CGAP, 2011), “se refiere a una situación en la que todos los adultos en edad de trabajar, incluso aquellos que actualmente están excluidos del sistema financiero, tienen acceso efectivo a los siguientes servicios financieros provistos por las instituciones formales: crédito, ahorro (incluyendo cuentas corrientes), pagos y seguros”. Y se puntualiza, el acceso efectivo: “implica prestación del servicio conveniente y responsable, a un costo que el cliente puede asumir y sostenible para el que lo provee, que tenga como resultado que los clientes excluidos utilicen los servicios financieros formales en lugar de las opciones informales existentes”. Por excluidos del sector financiero: “se refiere a aquellos que no tienen acceso o no están lo suficientemente cubiertos por los servicios financieros formales”. Por servicio responsable: “implica tanta conducta de mercado responsable por parte de los proveedores y protección efectiva al consumidor financiero”, y finalmente por instituciones formales: “se refieren a proveedores de servicios financieros que tiene un estatus legal reconocido e incluye entidades (en algunos casos incluso personas) con amplios y variados atributos regulatorios, sujetos a diferentes tipos y niveles de supervisión externa”.

Otro de los organismos más involucrados en los temas de inclusión financiera es la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) por medio del subgrupo Red Internacional de Educación Financiera (INFE, por sus siglas en inglés) creado a mitad del 2008. El INFE define la inclusión financiera como “el proceso de promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de servicios y productos financieros regulados y la ampliación de su uso hacia todos los segmentos de la sociedad mediante la aplicación de enfoques innovadores hechos a la medida, incluyendo actividades de



sensibilización y educación financiera con el objetivo de promover tanto el bienestar financiero como la inclusión económica y social” (Cano, Esguerra, García, & Rueda, 2013).

La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI, por sus siglas en inglés) ha impulsado varios esfuerzos para medir la inclusión financiera en varios países, donde ha destacado su naturaleza multidimensional. En particular, afirma que la inclusión financiera debe definirse a partir de cuatro dimensiones: el acceso, el uso, la calidad y el bienestar. Consideran el acceso como “las capacidades para poder usar los servicios financieros formales disponibles” y el uso como “permanencia y profundidad del uso de servicios y productos financieros”. La calidad mostraría si los atributos de los productos y servicios se ajustan a las necesidades de los clientes y si el desarrollo de productos tiene en cuenta estas necesidades: “esta medición de la calidad sería entonces utilizada para evaluar las características y profundidad de la relación entre consumidores y prestadores de servicios financieros, así como también las alternativas disponibles y los niveles de comprensión de esas alternativas y sus implicaciones”.

Por último, el bienestar es entendido como “el impacto positivo que un dispositivo o servicio financiero ha tenido en la vida de los consumidores” (Alianza para la Inclusión Financiera – AFI, 2013).

En América Latina y el Caribe (ALC) tres países, México, Brasil y Colombia son los pioneros en elaborar informes anuales de inclusión financiera y en incluir de forma primordial el tema en sus agendas. En octubre de 2011 en México se creó el Consejo Nacional de Inclusión Financiera (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2016). En el cuarto informe de inclusión financiera para México, primer país en (ALC) en elaborar este tipo de informes, el (Consejo Nacional de Inclusión Financiera, 2016) define la inclusión financiera como “el acceso y uso de servicios financieros desde una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población”. Brasil en su informe anual de inclusión financiera (Banco Central do Brasil, 2011), define esta



misma como “un proceso de acceso y uso efectivos por parte de la población a servicios financieros que son apropiados a sus necesidades, contribuyendo con su calidad de vida” y, con referencia al informe de México, insiste en la necesidad de que “las políticas dirigidas a promover la inclusión financiera deben incorporar elementos de regulación, educación financiera y protección al consumidor”. Por su parte, la (Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de Oportunidades, 2012) en su primer Reporte de Inclusión Financiera considera la misma definición de la AFI y su enfoque multidimensional.

1.2.1 Naturaleza multidimensional de la inclusión financiera: acceso, uso y calidad

De las definiciones se deduce la naturaleza multidimensional de la inclusión financiera, con elementos tanto del lado de la oferta de productos financieros como del de la demanda, siendo sus dimensiones básicas el acceso y el uso, y más recientemente la calidad o naturaleza del acceso y uso. La falta de acceso es evidente entre aquellos que, al no encontrar instrumentos y servicios financieros adecuados a sus necesidades, se ven excluidos de la participación en el sector financiero formal. Tradicionalmente la falta de acceso ha sido definida como alguna forma de limitación o barrera observable que resulta de las fricciones asociadas al sector financiero: costos de transacción elevados, incertidumbre sobre el resultado de los proyectos, y asimetrías de la información entre prestamistas y prestatarios. Estas fricciones producen que la oferta de servicios financieros adecuados a una gran mayoría de potenciales clientes sea nula o muy reducida; de donde surge un contraste entre el uso activo de servicios financieros por un cierto grupo frente al bajo o nulo uso de estos servicios por otro grupo. Las fricciones de información dan lugar a barreras como la exigencia de garantías, documentación o altos costos que no pueden ser afrontadas por gran parte de la población. Otras veces son los elevados costos de transacción, especialmente en áreas rurales y dispersas, los que hacen que no sea rentable abrir una sucursal o un punto de prestación de servicios financieros. Esto reduce de forma drástica la oferta de servicios financieros de la población alojada en estas zonas.



Según (Beck & De la Torre, 2007) Bec, la naturaleza de las limitaciones o barreras suele ser geográfica (zonas rurales remotas y dispersas), socioeconómica (costos altos, discriminación de género, étnica u otra, etc.) y de oportunidad (falta de garantías o de pertenencia a una red bien conectada). Otra clasificación de estas limitaciones es la utilizada por (Honohan, 2004), quien distingue entre barreras de precio (servicios financieros demasiado caros), barreras de información (asimetrías de información en la concesión de créditos que impiden la realización de contratos), y barreras de productos y servicios (servicios que a pesar de ser muy demandados por ciertos grupos no son ofrecidos).

En cuanto al uso, cuando la decisión de no utilizar servicios financieros viene determinada por las preferencias inter temporales y las oportunidades de inversión, la falta de uso de servicios financieros por parte de algunos individuos no tiene porqué ser un problema (Beck, Asli, & Peria, 2007). Sin embargo, cuando se tiene acceso y los agentes privados muestran un bajo o nulo uso de los servicios financieros por razones como falta de conocimiento o educación financiera, falta de ahorros, empleo o ingresos, falta de confianza en las instituciones financieras, miedo a endeudarse, o como un resultado psicológico de una discriminación sistemática en el pasado (autoexclusión), entonces la escasez o falta de uso es un problema de inclusión financiera. Los problemas de acceso y de uso son por tanto de naturaleza diferente. Mientras el problema de acceso se deriva esencialmente de los fallos de mercado que limitan la oferta de servicios financieros, el problema del uso se explica esencialmente por factores de demanda y de oferta de servicios financieros.

Además del acceso y uso, las definiciones más actuales de inclusión financiera insisten en la importancia de las características de estas dimensiones. Así, una tercera dimensión que se empieza a agregar a la definición de inclusión financiera tiene que ver con la naturaleza y las características del acceso y uso de los servicios financieros; es decir, con la calidad o eficacia de estos. Los distintos organismos implicados en la medición de la inclusión financiera destacan la importancia y la dificultad de diseñar indicadores que midan esta dimensión (Alianza para la Inclusión Financiera – AFI, 2013).



Aunque todavía no existen indicadores concretos, todos están de acuerdo en que el marco de referencia para medir esta dimensión debe incluir temas como diversidad y adaptabilidad del producto a los clientes, variedad y alternativas de servicios financieros, regulación y supervisión apropiada de los servicios y productos financieros, así como políticas de protección al consumidor financiero y de educación financiera.

La importancia de esta última dimensión queda recogida en las principales políticas de inclusión financiera actuales, donde aparte de las medidas tradicionales, como son la promoción del ahorro o el financiamiento a las PYME, la protección al consumidor financiero, la educación financiera y la regulación de las microfinancieras desempeñan un papel primordial en la mayor parte de los países tanto desarrollados como en desarrollo (CGAP y BM, 2010). Algunos trabajos además señalan la importancia de esta última dimensión a la hora de garantizar que la estabilidad y la inclusión financiera sean objetivos compatibles (Roa, 2013). La crisis del 2008 mostró que algunas políticas de inclusión financiera demasiado enérgicas, sin estrategias y objetivos claros y concretos, pueden tener efectos muy negativos (las hipotecas subprime para convertir en dueños de sus casas a todas las familias). Surgen entonces tensiones entre la estabilidad financiera y un mayor acceso financiero de la población. La regulación de las entidades populares y los nuevos productos financieros, así como las políticas de inclusión y educación financiera parecen decisivas para no poner en riesgo la estabilidad.

1.2.2 El efecto del capital social en la inclusión Financiera

El papel del capital social en el acceso al sistema Financiero se ha convertido en una cuestión central cuando el desarrollo del sistema crediticio se consideraba para la facilitación de la reducción de la pobreza en las zonas rurales. El análisis del efecto del capital social en el acceso al crédito debe basarse en sus funciones. La síntesis de las literaturas relevantes ha expuesto tres funciones principales, incluyendo las fuentes de control social (Coleman, 1993); el apoyo a la familia (Honohan, 2004) y los beneficios de la red. El efecto específico del capital social en el acceso al crédito ha sido incorporado a través de la primera y tercera funciones mencionadas anteriormente. En relación al primer papel, el capital social



se convirtió en un valioso activo de la gente que no tiene garantía para obtener préstamos del banco.

En cambio, pueden obtener otras fuentes de crédito basándose en su capital social (Chloupkova & Bjørnskov, 2002). Hasta ahora, un gran número de instituciones financieras proporcionaban crédito a los prestatarios basándose en la garantía social a través de la red de prestatarios. Pasando a la tercera función del capital social, estas redes crean una buena condición para promover la relación interpersonal y una base básica para el desarrollo del crédito a través del capital social (Bastelaer, 2000). Los beneficios de la red también se mostraron de tres maneras: aumentando la capacidad de acceso a la información del mercado y reduciendo el costo de búsqueda, apoyando el establecimiento básico de actividades rotativas de grupos de ahorro de crédito, mejorando el vínculo entre las partes interesadas en el crédito y creando una red de vínculos entre los miembros de los grupos de préstamo (Johnson, Suarez, & Lundy, 2002).

En términos de ayudar a acceder a la información sobre la fuente del crédito, (Biggs, Raturi, & Srivastava, 2002) encontraron que el efecto de la red para acceder al crédito de las empresas se manifestaba a través de dos funciones: el suministro de información y el mecanismo de aplicación. Reconoció que las pequeñas empresas no podían obtener crédito de los bancos debido a la falta de garantías y de antecedentes comerciales. Por lo tanto, la disponibilidad de crédito informal de los proveedores se consideró la solución urgente. En este caso, la red funcionó como un intermediario en el suministro de información tanto para los clientes como para los prestamistas, lo que puede ser visto como la base para aceptar la solicitud de préstamo (Biggs, Raturi, & Srivastava, 2002). La red puede suministrar información sobre sus prestatarios a los banqueros y ayudar a controlar los préstamos otorgados en la comunidad. Esta cuestión puede ayudar a la población local a acceder al crédito, así como animar a los prestatarios a seguir el calendario de pago de los acreedores (Ghatak, 2002) también se evidenció en los estudios previos de (Fafchamps, Ethnicity and credit in African manufacturing, 2000) cuando afirmó que el efecto de la red a través del intercambio de información tenía un papel esencial en el otorgamiento de crédito del banco a los



clientes. En un mundo caracterizado por la información imperfecta, las relaciones entre los tenedores de deudas pueden aumentar el flujo de información para crear oportunidades como el acceso al crédito (Fafchamps & Minten, 1998). Adicionalmente, la característica de red también afectó al proceso de flujo de información. Se argumentó que, si la red era homogénea, reduciría la información imperfecta y crearía buenas condiciones para las sanciones. Sin embargo, (Grootaert & Bastelaer, 2002) no estuvo de acuerdo con esta cuestión cuando afirmó que, en la red de asociaciones, el alto índice de heterogeneidad que constituyen las mujeres y los hombres, y los que tienen diferentes niveles de educación puede mejorarse para acceder al crédito proporcionando información diversa sobre la disponibilidad de las fuentes de crédito en general entre los diferentes miembros. Dentro de la red, hay características que crean la condición para que los prestatarios obtengan el crédito, de las cuales la confianza puede considerarse el aspecto clave de este capital. (Guiso, Sapienza, & Zingales, 2004) afirmaron que el capital social fundamentado por la confianza se consideraba más fuerte cuando el marco legal era más débil y los habitantes tenían un bajo nivel de educación. Además, en las organizaciones, que tienen un alto nivel de capital social, se puede crear la condición cómoda para la obtención de crédito. Evidentemente, en Italia, (Alesina, Lotti, & Mistrulli, 2008) demostró que un alto nivel de capital social y confianza creó la condición fácil para acceder al crédito bancario a través de la reducción de la tasa de interés, la confianza entre las instituciones microfinancieras y los prestatarios puede disminuir el costo de transacción e intensificar el porcentaje de reembolso, así como facilitar la acción colectiva, reducir el aprovecharse de las oportunidades y el riesgo en el mercado crediticio (Zeller, Lapenu, & Greeley, 2003). El estudio sobre agroempresas rurales en Colombia reveló que la confianza es el eje del tejido empresarial y que las empresas pueden acceder a las fuentes de crédito para sus actividades a través de la confianza entre los actores. Si los miembros de la comunidad confiaran los unos en los otros, podrían ahorrar el costo de la gestión y el cumplimiento contractual (Johnson, Suarez, & Lundy, 2002). Además, de acuerdo con (Hagan, MacMillan, & Wheaton, 1996), basándose en la confianza, algunos agricultores



podían obtener la fuente de crédito disponible para los miembros de sus familias porque el banco rechazó su solicitud de préstamos.

1.2.1 Estudios empíricos

Se analizaron cuatro estudios sobre el efecto del capital social de los cuales se extrae que en general, todos los investigadores consideraron el capital social como redes que pertenecían a los actores y fueron utilizadas para obtener el crédito a través de la transacción de la red. Sin embargo, las diferencias entre ellos eran el tipo de enfoque de los estudios. (Okten & Osili, 2004) comenzaron en el contexto de una fuerte red social y luego probaron su efecto sobre el acceso al crédito de la población local.

Esto también fue examinado por (Grootaert & Bastelaer, 2002) cuando descubrió que cada miembro de la familia participaba en un promedio de cinco asociaciones y que el número de veces que cada miembro participaba en la reunión de la asociación era de seis en un período de tres meses. Además, otros indicadores para medir el capital social en su estudio, como el índice de contribución y el índice de toma de decisiones, también eran altos.

De manera similar, (Heikkilä, Kalmi, & Ruuskanen, 2009) aplicó la teoría del capital social al probar las hipótesis sobre el efecto de la cantidad y la calidad del capital social para acceder a los préstamos. Sin embargo, en este estudio, Heikkilä (2009) se concentró en el aspecto de la confianza a nivel individual y agregado para las pruebas.

En el trabajo de, (Okten & Osili, 2004) no sólo se refirieron a la red comunitaria, sino que también examinaron la red de la familia. Por lo tanto, ampliaron sus indicadores a través de la deliberación sobre la cantidad y la calidad de esta red, como el número de hermanos económicamente activos y la frecuencia con que se reunían.

Sin embargo, la confianza se utilizaba de manera diferente en dos niveles del capital social. En el capital social individual, la confianza fue considerada como cantidad y calidad de la conectividad social a través de la siguiente declaración relacional "Tengo muchas amistades estables y nos apoyamos y confiamos el uno



en el otro". A nivel agregado, la confianza se identificó a través de la siguiente pregunta "En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que hay que ser muy cuidadoso al tratar con las personas? y las respuestas de los entrevistados serían porcentuales para abordar el nivel de confianza en la comunidad (Heikkilä, Kalmi, & Ruuskanen, 2009).

Diferentes redes consideradas conducen a una evaluación variable de la transacción dentro de la red para acceder al crédito. La red analizada por (Oken & Osili, 2004) incluía a la familia y la comunidad en las cuales el acceso al crédito se afectaba a través de dos vías principales. El primero consistía en proporcionar información sobre la disponibilidad de las fuentes de crédito nuevas y establecidas, mientras que el segundo era el costo reducido del seguimiento y la ejecución de los préstamos y empréstitos.

Un punto fuerte de este estudio fue el uso de la conexión del análisis de tres etapas, para aclarar el significado del término "acceso" a través de un modelo probit. El resultado indicó que la participación en reuniones comunitarias y el número de miembros económicamente activos, han influido positivamente en la capacidad de concientización del lugar para obtener préstamos, así como en la decisión de solicitar un préstamo. Por otra parte, los indicadores de participación en reuniones comunitarias y el número de miembros económicamente activos, también afectaron la posibilidad de que se les concedieran préstamos con un 1% y un 10% de importancia, respectivamente (Okten y Osili, 2004). Este estudio, sin embargo, tuvo como debilidad, la falta de análisis cualitativo, al no responder a la pregunta de "por qué estos indicadores mencionados anteriormente afectan significativamente el acceso a las fuentes de crédito".

De manera similar, (Heikkilä, 2009) indicó que el capital social individual y agregado basado en la confianza tiene influencia positiva en el acceso a las fuentes de crédito. De manera diferente se reconoció que la falta de pertenencia en las asociaciones era la principal barrera para obtener una fuente de crédito, por lo que (Lawal, Omonona, Ajani, & Oni, 2009) se centró en el papel de la red organizacional para obtener préstamos. En este caso, se adoptó el modelo tobit



para extraer la relación bi-causal entre capital social y acceso al crédito. Resultó que, entre los indicadores para medir el capital social, la contribución en efectivo en asociación llevará a aumentar la capacidad de acceso al crédito porque fue considerado como el depósito para la participación en organizaciones (Lawal, Omonona, Ajani, & Oni, 2009).

El resultado de (Ajam & Tijani, 2009) fue visto como significativo a través de un análisis cualitativo y cuantitativo donde se concluyó que la pertenencia a asociaciones puede facilitar la selección y la reducción de los costos de transacción porque la gente dentro de la comunidad puede entenderse mejor que el personal del banco. Además, el monitoreo entre pares funcionó como una forma de evaluar juntos el uso de los préstamos de una manera efectiva, conduciendo al éxito en la producción, y los vínculos sociales pueden asegurar el éxito en el tiempo para mantener la confianza y la reciprocidad entre los miembros. En especial, el capital social se utilizó como garantía para obtener el préstamo.

En resumen, todas las investigaciones han expresado la relación entre el capital social y el acceso al crédito a través del modelo económico que formaron los indicadores de medición. Sin embargo, las debilidades de los mismos fueron la falta de explicación de cómo el capital social afecta el acceso al crédito de manera cualitativa.

1.3 Desarrollo local en Ecuador a través de las organizaciones de la economía popular y solidaria

Entre 2005 y 2009 se ejecutó el “Programa de Profundización de Servicios Financieros en zonas Rurales” junto con la Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico (Swisscontact). El Programa buscó mejorar el acceso a los servicios financieros de la micro, pequeña y mediana empresa, y de la población situada en zonas rurales, mediante: a) el aumento del número de entidades financieras reguladas que prestan servicios financieros en áreas rurales, b) la ampliación del nivel, alcance y eficacia de los servicios financieros que ofrecen las entidades financieras privadas en zonas rurales.

Para cumplir con estos objetivos se creó un mecanismo de fondos compartidos (matching grants), destinado a financiar parcialmente los costos de: a) proyectos



de entidades financieras reguladas por la SBS para establecer o ampliar sus servicios en zonas rurales (componente 1 del programa); b) programas de fortalecimiento institucional de cooperativas de ahorro y crédito no reguladas, para facilitar su regularización ante la SBS y mejorar sus capacidades técnicas y servicios financieros (componente 2 del programa).

El acceso a recursos de matching grants por parte de las entidades elegibles se realizó mediante un proceso competitivo, basado en criterios de selección transparentes y lecciones aprendidas de otras iniciativas dirigidas a profundizar los servicios financieros. El Programa mantuvo convenios de cooperación con 10 instituciones: 5 cooperativas reguladas en el Componente 1 y otras 5 cooperativas no reguladas en el Componente 2.

Según el informe de evaluación final, las metas previstas al cierre del Programa del 2009, respecto del crecimiento de activos, cartera, depósitos y socios, todas las instituciones y cooperativas firmantes presentaron importantes avances en la consecución de sus compromisos. Cabe resaltar que el resto de metas (elaboración de manuales, implementación de herramientas tecnológicas, desarrollo de actividades de promoción institucional, etc.) de cada institución/cooperativa se cumplió al 100%.

El impacto del Programa puede resumirse así:

- Las instituciones/cooperativas se quedan con personal más capacitado, motivado al trabajo por objetivos, con puestos y roles claramente establecidos; además, capaz de implementar herramientas, gestionar y administrar recursos de cualquier organismo externo.
- Se fortaleció la capacidad de gestión y la imagen de las instituciones/cooperativas, al contar con herramientas técnicas adecuadas y al estar en condiciones de ofrecer más y mejores servicios, con mayor cobertura institucional (por ejemplo, una red de más de 30 cajeros automáticos instalados en todas las regiones del país).



- En el caso de los socios, se redujo en calidad y cantidad la demanda insatisfecha por servicios financieros en las zonas de intervención, y ahora pueden acceder a herramientas más ágiles y menos costosas para realizar sus transacciones.
- La apertura de nuevas agencias dinamizó las economías locales, se creó una nueva demanda por más y diversos servicios, así como nuevos puestos de trabajo.
- Gracias a los remanentes de recursos no utilizados por los proyectos desarrollados por cada institución/cooperativa fue posible apoyar la implementación de cajeros automáticos en otras localidades rurales no contempladas en el Programa original (provincias de Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, Imbabura, Cotopaxi, Chimborazo y Cañar). Esta actividad multiplicó el número de socios atendidos, en relación con lo previsto originalmente en el Programa.
- Se fortaleció la Red Transaccional Cooperativa (RTC), que desde la alianza para el uso de cajeros automáticos incorporó a varias nuevas instituciones/cooperativas, permitió que ésta se convierta en un ente dinamizador de este sector en el país.
- Deja instituciones/cooperativas y un recurso humano mucho más comprometido con las necesidades del sector rural, a la vez que está mejor preparado para atender sus demandas. Además. genera un “efecto demostración” en el resto del sistema cooperativo local y nacional.

CAPITULO II

SISTEMAS DE MEDICION DEL CAPITAL SOCIAL

Este capítulo presenta el marco para analizar el capital social y su efecto en el acceso al crédito rural en las zonas asociaciones productivas de la parroquia Sayausí. En particular, el significado del capital social utilizado en este estudio se combina entre los conceptos de varios estudios y el contexto local. Al mismo tiempo, se señalan indicadores para medir el capital social y la transacción dentro



de la red. La parte más importante del marco es el debate sobre el impacto del capital social en la Inclusión Financiera en el contexto rural, que estaría arraigado a través de los préstamos grupales, o también denominados créditos solidario que se respaldan en las asociaciones u organizaciones.

2.1 Marco teórico para medir el capital social

En este estudio, el capital social se refiere a las redes de individuos y grupos sociales (hogares, grupos familiares, clubes, etc.) estas redes facilitan las transacciones con el fin de crear beneficios para las entidades internas.

El marco para analizar el capital social y su efecto en el acceso al crédito se estructura en dos partes principales. El primero es el concepto específico de capital social contextualizado y el segundo es el efecto del capital social. El concepto de capital social en este estudio ha sido integrado desde varios puntos de vista sobre el capital social de diferentes académicos y el contexto específico de la sociedad rural, que está constituido por tres componentes: composición de la red, tipo de red y transacción de la red. Los componentes de la composición de la red siguieron la idea de (Coleman, 1988) cuando afirmó que el capital social tiene una variedad de entidades. En este estudio, las entidades son vistas como componentes de la red social incluyendo familias, amigos, vecinos, organizaciones formales, clanes y grupos informales. Estas entidades interactúan entre sí para crear la red, que se expresa mediante redes horizontales y verticales.

En este estudio, el significado de relación horizontal y vertical fue adaptado de (Putnam, 1993), quien se refirió a la red horizontal como la conexión entre personas o agentes que tienen el mismo estatus o poder, mientras que la red vertical era el vínculo desigual entre agentes e individuos que se caracterizaba por las relaciones asimétricas, jerárquicas y de dependencia. Siguiendo esta idea, muchos tipos de relación en el contexto de estudio pertenecerían a redes horizontales como la relación de vecindad, la relación de amistad, la red de miembros en organizaciones y clanes locales, mientras que la red vertical enfatizaba la relación con personas que tienen altos cargos en instituciones políticas, educativas o económicas, así como la interacción entre moradores y prestamistas específicamente.



En cuanto al efecto del tipo de red sobre el acceso al crédito, este estudio tomará como base particularmente la afirmación de (Klijn, 2006) de que la relación de crédito horizontal era la interacción entre hogares que tienen más o menos similitud en su estatus económico y que intercambian crédito entre sí sobre la base de una reciprocidad equilibrada. Por el contrario, la relación de crédito vertical se basaba en la vinculación de los hogares con las diferencias en la situación patrimonial, unidas por un intercambio de crédito unilateral. Al cotejar esta afirmación con el contexto, queda claro que los préstamos grupales o grupos "hui" como los llama el autor, eran productos de una relación de crédito horizontal, mientras que la relación entre los aldeanos y los prestamistas era una relación de crédito vertical.

Con respecto a esta noción (Pelras, 2000) declaró que "la relación cliente-patrón puede caracterizarse generalmente como una relación desigual pero teóricamente no vinculante entre un superior o un patrocinador o líder y un número de clientes, retenedores o seguidores inferiores, basada en un intercambio asimétrico de servicios". Dos características principales, que se mostraban en esta definición, eran el intercambio no vinculante y asimétrico. En este estudio, se ha considerado que la relación cliente-patrón aparece entre los prestamistas y los prestatarios, seguida del significado de tres atributos: reciprocidad generalizada, relación a largo plazo y dependencia de la generación de ingresos.

Pasando a la medición del capital social, se argumenta que era difícil identificar el tipo de indicadores utilizados para las redes horizontales y para las verticales debido a la mezcla de estos dos tipos en la sociedad real (Putnam et al., 1993). Por lo tanto, en lugar de separar cada tipo de red, se explotaron todos los indicadores para identificar qué red es propiedad de los individuos y cómo pueden utilizarla para acceder al crédito.

La confianza es un componente esencial del capital social (Putnam et al., 1993) que también fue confirmado por (Morgan & Hunt, 1994) cuando afirmaron que el papel de la confianza era importante para establecer, desarrollar y mantener la relación entre actores como los proveedores y los clientes. Existen numerosas



definiciones relacionadas con la confianza, una de las cuales fue la de (Gambetta, 1990), quien definió que la confianza era un resultado subjetivo de la evaluación de un actor sobre otros actores o grupo de actores a través de la ejecución de una actividad específica.

El significado pleno de la confianza fue acuñado por Coleman (1990) cuando señaló que la confianza se formaba por la repetición de la interacción entre individuos a través de la reputación y la red o la comprensión del mecanismo que da forma a los comportamientos y actividades de otros actores. En este estudio, la confianza surgió del contexto real del sitio del estudio, que se considera como la creencia entre individuos o miembros de organizaciones que afecta sus comportamientos en el proceso de crear resultados económicos.

(Bottazzi, Da Rin, & Hellmann, 2009) mencionó que había dos tipos de confianza. El primero fue la confianza personal, que significa el establecimiento de la creencia de un actor en el comportamiento de otro actor. Este tipo de confianza se basaba en la relación repetida entre los actores, mientras que la segunda se llamaba confianza generalizada, que se refería a la creencia de un actor de un grupo al que aún no habían contactado. Esta idea también fue evidenciada en el estudio previo de (Steven & Fafchamps, 2006) cuando revelaron que tomó mucho tiempo y esfuerzo establecer la confianza personal, mientras que la confianza generalizada se puede formar inmediatamente.

La manera en que (Balatti & Falk, 2002) produjo el significado de la confianza generalizada fue ambigua, porque los actores en este caso no fueron considerados como forasteros o conocedores de la comunidad. Es difícil para los de afuera establecer lazos de credibilidad con los de adentro de la comunidad por primera vez en una reunión. De manera diferente, la distinción de (Pollitt, 2002) fue más clara a través de dos tipos de fideicomiso, incluyendo fideicomiso generalizado y fideicomiso específico. El primero indicaba creencia fuera de la familia o de un grupo étnico pequeño, mientras que el segundo se centraba en la creencia dentro de una comunidad pequeña. En este estudio, la confianza se engloba en dos tipos: el primero es la confianza generalizada como creencia fuera



de la familia (Pollitt, 2002), como la confianza en los vecinos y la confianza entre los miembros de la organización. El segundo es la confianza personal, que significa la creencia de un actor en el comportamiento de otro como la confianza entre los prestatarios y los acreedores privados. Con respecto a la fuente de la confianza, (Atkinson & Messy, 2013) afirmó que había tres fuentes de apariencia de confianza: la confianza en la familia a través de la interacción reiterada entre los miembros de la familia, la confianza formada a través de la evaluación del costo y el beneficio de la acción de los actores y la confianza informada por el valor y la norma. En este estudio, se consideró que la confianza se forjaba a partir de dos fuentes: la interacción repetida entre los actores que conducía a establecer la confianza entre ellos y la confianza surgida de una reputación que pertenecía a los actores.

Número de organizaciones: este indicador refleja la fortaleza o debilidad de la red de organizaciones formales en la localidad. En el contexto de análisis, se estudia el surgimiento de organizaciones, la forma que se establecieron una serie de organizaciones formales tales como asociaciones de agricultores, asociaciones de mujeres, asociaciones de jóvenes, etc. Estas organizaciones han tenido como objetivo apoyar a la población local en las producciones y en la vida cotidiana. En especial, cuando el sistema financiero ecuatoriano a través de las Instituciones de la economía popular y solidaria promueven políticas sociales para llegar con productos financieros a la población rural por medio de las organizaciones locales, por lo tanto, sus funciones son cada vez más importantes para facilitar a los habitantes el acceso a esta fuente de crédito.

Participación en una red formal: Este indicador no pretende seguir el ejemplo de (Grootaert, 1999) para medir el número de miembros de la familia que participan en organizaciones o contar el número de organizaciones en las que participan individuos (Narayan & Pritchett, 1997), sino que se utiliza para expresar el capital social de los individuos a través de la identificación de si la participación del entrevistado en una organización formal es voluntaria o no. Este tema será analizado para examinar la red formal propiedad de la población local, así como utilizarla para acceder al crédito formal.



Norma de reciprocidad: según (Dasgupta, 1999) en la página 342, la norma es una "estrategia de comportamiento que es suscrita por todos". En este estudio, la norma implicaba las regulaciones informales que eran practicadas por la población local con el enfoque en la norma de reciprocidad. Había dos tipos de reciprocidad, incluida la reciprocidad equilibrada y generalizada (Putnam et al., 1993). La primera implicaba un intercambio equitativo entre los actores simultáneamente mientras la segunda estaba relacionada con un intercambio desigual que apuntaba a mantener las relaciones y los beneficios en el futuro. Puede verse que, la norma de reciprocidad, arraigada en la reciprocidad equilibrada, afecta el establecimiento e implementación del grupo "hui" y el impacto de la reciprocidad generalizada para acceder al crédito de los prestamistas.

La reputación vista como la base de la confianza. En este estudio, la reputación, se considera como una perspectiva de un actor sobre el comportamiento de otro, en esto se basa en su negocio o crédito histórico y las actividades generadoras de ingresos. Es difícil separar el efecto entre confianza y reputación porque la reputación es la base para el establecimiento de la confianza. En este estudio, el indicador de reputación será preguntado tanto a los aldeanos como a los prestamistas, de los cuales los miembros de organizaciones serán entrevistados con la siguiente pregunta: "¿cómo se puede obtener préstamos de los prestamistas? y "¿cómo se puede participar en los grupos que tienen líneas de crédito exclusivas para sus emprendimientos? o "¿cómo se puede confiar? Mientras que la pregunta para los prestamistas se planteará así: "¿en qué factores se basan para aceptar dar los préstamos? ¿O cómo puede usted decidir proporcionar los préstamos a los prestatarios? Las respuestas a estas preguntas se filtrarán para seleccionar lo que pertenece a la reputación.

2.2 Medir el efecto del capital social en el acceso al sistema financiero formal

En este marco, el efecto del capital social en el acceso al crédito se mide a través de cuatro indicadores de los cuales el establecimiento del grupo o asociación que buscaría beneficiarse del sistema financiero, se refería a la influencia de la confianza generalizada, la reputación y la reciprocidad equilibrada (Putnam et al., 1993). Específicamente, la confianza y la reputación es requisito previo para



participar en el grupo mencionado y la reciprocidad funciona como norma para mantener la actividad de esta fuente de crédito, lo que fue evidenciado por Bastelaer (2000). Este problema lleva a aumentar la capacidad de la población local para acceder al crédito informal.

El segundo efecto del capital social sobre el acceso al crédito fue expuesto a través del indicador de recepción de información relacionada con la fuente del crédito. Basándose en la participación en diferentes redes, como la red de organización formal o la red de vecinos o clanes, el intercambio de información entre los miembros o aldeanos conduce a mejorar la capacidad para acceder a la disponibilidad de fuentes de crédito. Especialmente, la red de vecinos en este estudio juega dos roles: proporcionar la información sobre los prestamistas a los prestatarios y reflejar la información de los prestatarios a los prestamistas cuando solicitan los préstamos.

El papel del capital social para acceder al crédito también está arraigado en la responsabilidad conjunta en los préstamos de grupo, lo que puede mejorar la capacidad de obtener el crédito a través de organizaciones de la localidad. Por esa razón, los miembros que desean recibir el préstamo tienen que ser aceptados por los grupos a través de su membresía, y cumplir roles tales como asistir a la reunión cada año, la contribución en términos de dinero y mano de obra, ser de confianza en los grupos, porque si un prestatario no puede pagar el dinero a tiempo, otros no se les proporcionará préstamos más. Se argumenta que el capital social en términos de red de vinculación influye en la capacidad de acceso a la fuente de crédito. El último efecto del capital social, que se revela en este marco, es la formación de la garantía social en el acceso al crédito de los prestamistas. En este caso, la garantía social se considera como la consecuencia de la confianza personal y la reciprocidad y reputación generalizadas.

2.3.1 Conocimientos financieros y capital social

Putnam (2000) sugiere que el capital social puede influir positivamente en los resultados educativos y contribuir al desarrollo económico. Esto es apoyado por (Balatti & Falk, 2002) quienes observaron que el proceso de aprendizaje visto en términos de cambio en el conocimiento y los recursos de identidad dependen del



capital social para hacer contribuciones socioeconómicas a las comunidades. De hecho, la evidencia encontrada por (Cohen & Nelson, 2011) reveló que los hogares en condición de pobreza podrían mejorar sus conocimientos y habilidades financieras a través de redes de asociaciones, lo que les permitiría tomar decisiones y elecciones financieras acertadas.

(Falk & Kilpatrick, 2000) observaron que el capital social atribuido a una organización se compuesto por recursos de conocimiento e identidad que sus miembros desarrollan en la interacción de forma individual y colectiva. El uso de este subconjunto de recursos, para lograr un objetivo que contribuya al propósito común constituye el capital social.

Este argumento también es sostenido por (Bandura, 1986), quien asegura que las personas aprenden unas de otras, a través de la observación, la imitación y el modelado en la interacción social. La teoría del aprendizaje social enfatiza que las personas aprenden observando a otras personas (modelos) que consideran creíbles y conecedoras, dentro de la estructura social. Así, el capital social de las relaciones es un recurso que puede facilitar el acceso a otros recursos por parte de individuos o grupos con un propósito específico (Balatti, 2006). Las personas en situación de pobreza aprenden a través de la interacción social, mediante la cual comienzan a comprender y formar valores, conocimientos y actitudes acerca de los productos y servicios financieros. La interacción de los hogares pobres dentro de una red, sirve como conducto para la transferencia de conocimientos e información entre ellos. Así, (Cohen & Nelson, 2011) revelaron que los hogares pobres que se vean inmersos en redes asociativas pueden mejorar sus conocimientos y habilidades financieras, lo que les permite tomar decisiones y elecciones financieras acertadas.

Por lo tanto, aquí planteamos la primera hipótesis: La educación financiera y el capital social están positivamente relacionados entre los miembros de una organización.



2.3.2 Educación financiera e inclusión financiera

El Banco Mundial observó que la educación financiera contribuye a mejorar la eficiencia y la calidad de los servicios financieros. Esto es apoyado por (Lusardi, 2009) y (Greenspan, 2002); quienes sugieren que la educación financiera ayuda a empoderar y educar a las personas para que estén bien informadas y sean capaces de evaluar diferentes productos y servicios financieros para tomar decisiones informadas y obtener la máxima utilidad. Por lo tanto, los pobres son quienes más necesitan un cierto nivel de comprensión financiera para evaluar y comparar productos financieros, como cuentas bancarias, productos de ahorro, opciones de crédito y préstamo e instrumentos de pago. Académicos como (Campbell, 2006) sostienen que el aprendizaje financiero aumenta el conocimiento financiero y afecta las decisiones, opciones, actitudes y comportamientos financieros de las personas. De hecho, la (OECD, 2013) observó que la educación financiera facilita el acceso y fomenta una mayor utilización de los productos y servicios financieros pertinentes en beneficio de las personas pobres.

Además, (Braunstein & Welch, 2002) también observaron que la educación financiera puede ofrecer una mejor comprensión de los principales servicios financieros y alienta a los no bancarizados a evitar los métodos no formales de ahorro o financiamiento. La educación financiera facilita los procesos de toma de decisiones, que mejoran las tasas de ahorro y la solvencia crediticia de los prestatarios potenciales, lo que resulta en un mejor acceso y uso de los servicios financieros por parte de los pobres (Banco Mundial, 2010). Por lo tanto, la educación financiera facilita el uso eficaz de los productos al ayudar a los hogares pobres a desarrollar habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos financieros que se adapten a sus necesidades y, por lo tanto, conduce a una mayor inclusión financiera. Sin embargo, (Atkinson & Messy, 2013) argumentan que la falta de conocimiento, la concientización, la confianza y ciertas actitudes y comportamientos, inhiben el uso de los productos financieros formales, creándose barreras para el acceso, al impedir que las personas hagan pleno uso de los productos existentes.



Por lo tanto, se derivó la segunda hipótesis: La educación financiera y la inclusión financiera están positivamente relacionadas entre los miembros de una organización.

2.3.3 Capital social e inclusión financiera

Una gran cantidad de investigación ha documentado la conexión entre el capital social y la inclusión financiera. Putnam (2000) observó que una interfaz de capital social con acceso a los recursos a través de la vinculación y la creación de puentes conduce a la confianza y la acción colectiva. En trabajos posteriores se indica que el capital social genera canales de información, facilita las transacciones y reduce los costos de acceso a servicios financieros como el crédito (Woolcock, *Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy*, 2001). De hecho, el capital social lleva a que las redes y la confianza reduzcan el comportamiento oportunista entre los pobres a través de un mecanismo de presión de los pares, que previene los problemas de incumplimiento (Karlan, 2007). Además, (Balatti, 2006) argumentó que la pertenencia a un grupo es una herramienta esencial para examinar las solicitudes de préstamos en instituciones dedicadas a las microfinanzas, y para asegurar que los contratos se cumplan entre los prestatarios. Esto reduce los costos de transacción en los que se incurre al trabajar con personas con bajos niveles de ingresos.

De hecho, las iniciativas de inclusión financiera, como los movimientos de microfinanzas, se han basado predominantemente en el capital social para extender los servicios financieros a los pobres. Sus éxitos han dependido en gran medida de los mecanismos de la red, especialmente para monitorear y sancionar a los participantes (Karlan, 2007). Los esquemas de microfinanzas que operan con capital social proporcionan sustitutos en términos de garantía social y alternativas de bajo costo para los prestamistas. Los vínculos sociales y el consiguiente potencial de sanciones entre hogares pobres ayudan a mitigar los problemas de selección adversa y de riesgo moral en los contratos de préstamo de responsabilidad conjunta. Así, el capital social de los pobres informa sobre la



confianza y las redes, actúa como sustituto ante la falta de garantías físicas para permitir el acceso a los servicios financieros (Woolcock & Narayan, 2000).

Por lo tanto, se formuló la tercera hipótesis: El capital social es un mediador de la relación entre la educación financiera y la inclusión financiera.

Esto muestra el impacto del capital social en la generación de externalidades (positivas) y resultados beneficiosos para los miembros dentro de las estructuras sociales, basados en la confianza, las normas y los valores que emanan de las redes y asociaciones sociales. Las iniciativas de inclusión financiera, como los movimientos de microfinanzas, han dependido en gran medida del capital social para monitorear y sancionar a los participantes (Woolcock, 1999). El capital social informa sobre las redes y la confianza reduce el comportamiento oportunista entre los pobres a través de un mecanismo de presión de los pares, que previene los problemas de incumplimiento (Karlan, 2007). Esto es consistente con (Aryeetey, 2005) quien argumentó que la pertenencia a un grupo es una herramienta esencial para examinar las solicitudes de préstamos microfinancieros y para asegurar que los contratos se cumplan entre los prestatarios. Esto reduce los costos de transacción en los que se incurre al trabajar con los pobres. Por lo tanto, el capital social da información sobre las redes y la confianza, lo cual es una herramienta poderosa para reducir el comportamiento oportunista entre los pobres a través de un mecanismo de presión entre pares, lo que resulta en un mayor acceso a recursos escasos como el conocimiento y los servicios financieros.

CAPITULO III

ANTECEDENTES DE LOS SITIOS DE ESTUDIO Y PROCESO DE INVESTIGACIÓN

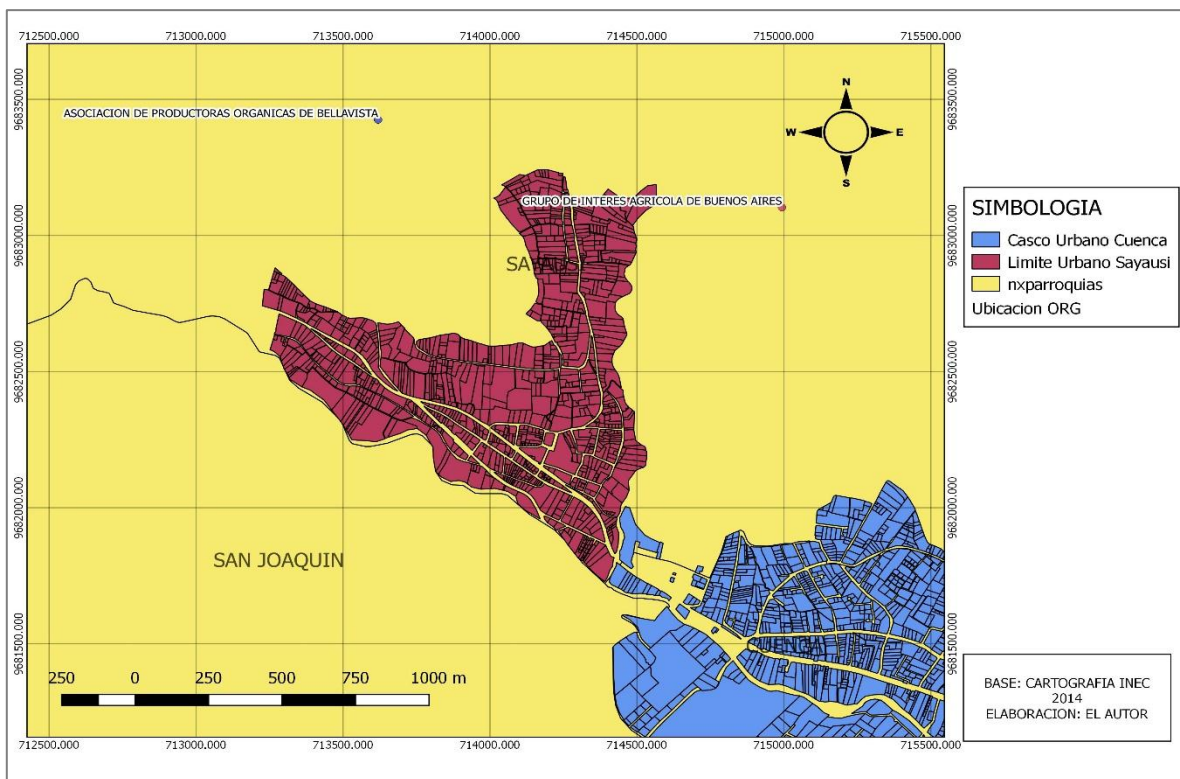
3.1 Contexto social y económico del lugar de estudio

Según datos publicados en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del año 2015, en la parroquia de Sayausí predominan las tierras no cultivables aptas



para fines forestales; estas representan el 57%. Seguida, se encuentra la clase de suelo apto para pastos y bosques con el 27%; a continuación, están las tierras aptas para el cultivo con métodos intensivos de manejo con 10%. Las tierras destinadas a la conservación de vida silvestre representan el 2%. Las tierras destinadas para cultivos permanentes representan un 2%. De igual manera que las tierras no cultivables representan tienen una representación del 2%. El área habitable o destinada para la construcción representa el 0.53% de la extensión total de la parroquia.

Mapa 1.- Ubicación de las asociaciones productivas en la Parroquia Sayausí



Según datos de la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano de septiembre del 2018, las actividades que predominan en el casco urbano de esta parroquia son principalmente el cultivo de productos agrícolas en combinación con cría de animales menores y aves de corral (36%), la fabricación de prendas de vestir representa el 18%, los comercios de alimentos y bebidas representan el 12%, la fabricación de muebles comprende un 5% de representación. El 34% de actividades son realizadas por personas en relación de dependencia fuera de la



parroquia. Según el Censo de Población y Vivienda 2010 en la parroquia de Sayausí existen 8.392 personas de las cuales el 53% son mujeres y el 47% son hombres.

De acuerdo con información proporcionada por el GAD parroquial de Sayausi, en este territorio se encuentran asentadas aproximadamente doce asociaciones de diferente índole. Existen cuatro asociaciones de transporte convencional y mixto, cuatro asociaciones de agro productores, dos asociaciones de piscicultores, una asociación de artesanos, y una asociación de reforestación y cuidado del medio ambiente.

La delimitación de esta investigación está enfocada en las asociaciones con actividades de carácter productivo. Se tuvo acceso a la información de 4 asociaciones de este tipo:

- Asociación de productoras orgánicas de Bellavista
- Grupo de interés Agrícola Buenos Aires
- Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausi
- Mujeres Trabajadoras de Marianza

Según información proporcionada por la vocalía de producción del GAD Parroquial de Sayausi, las cuatro asociaciones mencionadas anteriormente son las más representativas dentro de la parroquia, basándose en que son las que han tenido un mejor tipo de organización, asisten a reuniones periódicamente, así como también asisten a capacitaciones y han logrado asociar a un grupo importante de integrantes.

En las reuniones convocadas por el GAD parroquial en las cuales se realizó el levantamiento de información hubo una gran asistencia de integrantes de las diferentes asociaciones productivas. La asociación de productoras orgánicas de Bellavista tuvo una asistencia total de 9 de 12 integrantes. El grupo de interés agrícola de Buenos Aires registró una asistencia total de 7 integrantes de un total de 12 que conforman la asociación. Asistieron 4 integrantes de un total de 7 de la asociación de mujeres emprendedoras de San Miguel de Sayausi. La asociación



de mujeres trabajadoras de Marianza registró una participación de 5 integrantes de un total de 10 pertenecientes a la asociación.

Estas asociaciones se dedican principalmente al cultivo de hortalizas como: col, lechuga espinaca, cebolla; así como también a la crianza de animales menores como: cuyes, pollos y chanchos. En menor medida, estas asociaciones se dedican también al cultivo de frutos como: babaco, reina claudias y manzanas.

Composición según número de integrantes

La Asociación de productoras orgánicas de Bellavista tiene registrados 12 integrantes, el grupo de interés agrícola Buenos Aires cuenta con diez integrantes, Mujeres emprendedoras de San Miguel de Sayausi cuenta con 9 integrantes y finalmente la asociación de mujeres trabajadoras de Marianza cuenta con 10 integrantes. Estas asociaciones productivas se componen principalmente de mujeres propias de la parroquia, así como también el grupo de interés agrícola de Buenos Aires está conformado por mujeres, en su mayoría, que años atrás se asentaron en esta parroquia provenientes de la parroquia Molleturo.

Composición según nivel de instrucción

Los niveles de instrucción de los integrantes de las asociaciones productivas que fueron encuestados tienen la siguiente composición:

- Asociación de productoras orgánicas de Bellavista: primaria 67%, educación básica 11%, secundaria 22%
- Grupo de interés Agrícola Buenos Aires: primaria 57%, educación básica 14%, secundaria el 29%
- Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausi: primaria 50%, básica 25%, secundaria 25%
- Mujeres Trabajadoras de Marianza: el 100% de los integrantes encuestados alcanzaron a concluir el ciclo básico.

Composición según condición etaria



La asociación de productoras orgánicas de Bellavista está compuesta por integrantes ayores a 40 años. La media de edad de esta asociación es de 50.8 años

El grupo de interés agrícola de Buenos Aires está compuesto por integrantes mayores a 32 años. La media de edad de esta asociación es de 46 años.

La asociación de mujeres emprendedoras de San Miguel de Sayausi está compuesta por integrantes mayores a 28 años. La media de edad de esta asociación es de 41.5 años.

La asociación de mujeres emprendedoras de San Miguel de Sayausi está compuesta por integrantes mayores a 28 años. La media de edad de esta asociación es de 41.5 años.

3.2 Métodos de investigación

El propósito de esta investigación es encontrar la magnitud y la forma en la que el capital social influye en la inclusión financiera en las organizaciones productivas asentadas en la parroquia sayausi. La población de estudio la conforman cada una de las personas que integran estas organizaciones, sin embargo, no todos los socios tenían predisposición a participar en las entrevistas; esto provoca que no se puedan tomar aleatoriamente los entrevistados lo que impide manejar un muestreo aleatorio. Como alternativa se tomaron las entrevistas seleccionando los casos por conveniencia a quienes están dispuestos a participar de la entrevista, este tipo de muestreo no probabilístico dará resultados que no pueden ser generalizados.

3.2.1 Métodos de recogida de datos

Para abordar esta investigación se revisaron algunas investigaciones previas en el área, como la de (Salinas, J. 2016) donde realiza una investigación en relación al capital social y su aplicabilidad en la metodología de la colocación de crédito en las instituciones financieras de la economía popular y solidaria.



Algunos otros datos secundarios relacionados con la información de fondo, como la superficie, la población, la mano de obra y las actividades de subsistencia de la localidad; los canales formales de crédito y la organización local fueron recopilados del Plan de Ordenamiento Territorial de la Parroquia Sayausí.

Recogida de datos

Este estudio se ha realizado utilizando un análisis de tipo cuantitativo, con el fin de obtener índices que permitan describir las redes en la que se encuentran los hogares y la manera en que les ayuda acceder a las fuentes de crédito. Por esta razón, se empleará la técnica de “Entrevistas” para lo cual se realizó una reunión en cada una de las cuatro asociaciones productivas consideradas. Producto de estas reuniones se recoge las apreciaciones que tenga cada miembro sobre la temática, en instrumentos como los cuestionarios estructurados con los reactivos que estén considerados para cada dimensión del Capital Social y la Inclusión Financiera.

Proceso de realización de la “Entrevista”

Identificar subtemas para la discusión

El objetivo principal de la discusión grupal fue recopilar datos para examinar el efecto del capital social en el acceso al crédito. Para lograr este objetivo, se diseñaron los siguientes subtemas para seguir el tema principal del estudio.

En relación con el Capital Social:

Tabla 2.- Sub temas a tratar con relación al capital social

DIMENSIÓN	SUB TEMA	ÁMBITO DE MEDICIÓN
Estructural	Reglas	Efectividad de las normas y calidad de gobierno de la organización.
	Roles	Asignación de responsabilidades.
Cognitiva	Confianza	Fiabilidad, capacidad para establecer y mantener relaciones y emprender acciones conjuntas.
	Reciprocidad	Disposición y capacidad de dar, recibir y retribuir a la acción de los demás.
	Cooperación	Disposición a actuar orientados al logro de objetivos comunes.
Institucional	Legitimidad	Percepción de los miembros de la organización,



		respecto al nivel de legitimidad de la actuación institucional pública en la localidad.
	Honestidad	Percepción de los miembros de la organización, respecto al nivel de honestidad de la actuación institucional en la localidad.
	Eficacia	Percepción de los miembros de la organización, respecto al nivel de eficacia de la actuación institucional pública en la atención de las necesidades de la localidad.

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

En relación con la Inclusión Financiera:

Tabla 3.- Sub temas a tratar con relación al la Inclusión Financiera

DIMENSIÓN	SUB TEMA	ÁMBITO DE MEDICIÓN
Acceso	Acceso a medios de Pago	La capacidad para obtener tarjetas de débito, crédito; Medios virtuales
	Acceso a Crédito Formal	Identificación de problemas que presentan los moradores para acceder a un préstamo.
Uso	Uso de Medios de Pago	Relacionado con la frecuencia de uso de los medios de pago que ofrecen las instituciones financieras.
	Uso de Crédito	Destino que le dio al financiamiento obtenido en las instituciones financieras.
	Uso de Ahorro	Las formas de ahorro e inversión que utilizan o han utilizado los miembros de las organizaciones.
	Uso de Seguros	los tipos de aseguramiento que utilizan las asociaciones o sus miembros.
Barreras	Dificultades con obtener o manejar una cuenta.	Las dificultades relacionadas con la educación financiera que limitan a los miembros de las organizaciones la familiarización en el uso de una cuenta de ahorros o una tarjeta de débito.
	Dificultades para obtener una tarjeta de crédito.	Mide los factores que impiden acceder a una tarjeta de crédito.
	Sin Acceso a fuentes de crédito formales.	Mide los motivos por los que una persona no solicita crédito, entre los que destacan las garantías solicitadas, el costo de los intereses, la falta de educación financiera



	Embargo o Clearing ¹	Se indaga si algún miembro ha estado en situaciones de impago a sus créditos, que le llevó a ser embargado por los bancos o prestamistas informales.
--	---------------------------------	--

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

Tabla 4.- Sub temas a tratar con relación a la Educación Financiera

DIMENSIÓN	SUB TEMA	ÁMBITO DE MEDICIÓN
Comportamiento	Hábitos Gasto	Frecuencias de pago por medios proporcionados por el sistema financiero
	Hábitos de Ahorro	Existencias de planificación del presupuesto y su cumplimiento.
Destrezas	Habilidad de Identificar Costos y Beneficios de los Instrumentos Financieros	Uso adecuado de medios de pago y financiamiento, sin afectar los proyectos.
Actitudes	Interés en acercarse al sistema financiero	Interés por conocer el funcionamiento de las instituciones de ahorro y crédito formales.
	Interés en el Acontecer del sistema financiero	Interés en el conocimiento de los indicadores como tasas de interés.

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

Selección de entrevistados

Con el fin de recopilar datos e información para cumplir con los requisitos de los subtemas, a nivel comunitario, se seleccionó a los entrevistados, incluido los asociados, el líder de la comunidad y los líderes de las organizaciones. A nivel individual, debido a la mezcla de tipos de red en la localidad, la selección del entrevistado se basó en criterios de acceso al crédito. En este estudio, el "acceso al crédito" significaba que los prestatarios habían sido aceptados por los acreedores informales o formales cuando solicitaron los préstamos. Para este propósito, los entrevistados pueden ser categorizados en cuatro tipos: acceso al

¹ Situación de embargo provocado por el impago a los prestamistas Informales.



crédito de bancos, acceso al crédito instituciones de la economía popular y solidaria, acceso al crédito de prestamistas y personas que no tuvieron acceso al crédito. El proceso de selección del entrevistado se basó en la lista de integrantes facilitada por los líderes de las organizaciones, así como en la clasificación a través de la discusión grupal y la entrevista a los líderes de las aldeas.

Secuencia del trabajo de campo

Primera etapa

Con el fin de complementar la herramienta de entrevistas en profundidad, se utilizaron con anticipación algunas otras herramientas para recolectar información orientada sobre los temas del estudio. El objetivo principal de la utilización de estas herramientas fue dibujar imágenes generales del sitio, incluyendo la situación socioeconómica, el tipo y número de organizaciones formales, los tipos de redes informales, la existencia y función del sistema de crédito y destacar la capacidad para obtener el crédito del hogar en la localidad. Esta información no sólo sirvió de base para el diseño de las preguntas, sino también para la selección de los entrevistados. A continuación, se presentan todas las herramientas:

Observación: Esta herramienta se utilizará junto con la recopilación de datos con el objetivo principal de observar el entorno general de las aldeas, la vida cotidiana y la relación entre los aldeanos, así como la cultura de la comunidad.

Discusión de grupo focal: Este tipo de discusión se centró en pequeños grupos que se relacionaron específicamente con el tema de la tesis.

Se llevó a cabo con dos grupos diferentes en cada aldea para explorar las diferentes perspectivas de los participantes sobre el capital social y su papel en el acceso al crédito. Los participantes de esta herramienta fueron identificados a través de discusiones grupales con líderes comunitarios y organizaciones locales.

Discusiones con personas que acceden al crédito: este grupo tiene seis personas por aldea elegidas para discutir principalmente sobre la capacidad de acceso al



crédito, abarcando la red propia, el establecimiento de la red, el mantenimiento de la red y la práctica de la red para obtener el crédito.

La discusión con las personas que no tienen acceso al crédito se llevó a cabo a través de un grupo de seis personas por comunidad. El objetivo principal era señalar su red propia y la razón por la que no pueden acceder al crédito.

Segunda etapa

En esta etapa, se llevó a cabo una entrevista en profundidad en los líderes de las organizaciones, a través de la combinación de instrumentos como la lista de verificación y los requerimientos de información general para las discusiones. Esta etapa se consideró para solucionar los errores en la calidad de la información que se produjo por la presencia de algunas dificultades. El primero fue el momento de las entrevistas. Debido a que la mayoría de los líderes local se dedicaban a actividades de comercio, el momento adecuado para llevar a cabo la entrevista fue antes las 8 de la mañana y después de las 10 de la noche, o también justo al medio día. Además, debido a la naturaleza de las actividades a las que se dedican, conseguir un espacio de tiempo resulta complicado porque estas personas estaban por lo general demasiado ocupadas para ser entrevistadas. Este asunto llevó a que las entrevistas se posterguen hasta varios días. La segunda dificultad fue causada por la mezcla de fuentes de crédito. En la práctica, un hogar ha accedido al crédito de varias fuentes. Por esta razón, la categorización de los entrevistados que han obtenido los préstamos se basa en la pregunta de que "cuando se necesita dinero para invertir en la producción u otras actividades como la construcción o reparación de una casa, solventar calamidades o la educación, ¿qué fuente de crédito se aplicó en primer lugar y por qué?". La razón principal de este ajuste fue abordar la fuente de crédito que se consideraba más asequible por su facilidad en su aprobación.

Tercera etapa

Esta ronda se llevó a cabo por separado en dos comunidades de la parroquia Sayausí, con el objetivo de cotejar toda la información y los datos que se han recopilado a través de discusiones en grupo y entrevistas en profundidad. Las



participaciones para esta ronda de entrevistas, incluyeron a los líderes de la comunidad, estas personas son quienes están al tanto del acontecer en sus territorios, para este estudio se les pidió que describieran las formas de organización que existen en sus barrios o comunidades, en particular las que se dedican a actividades de tipo agropecuario; así como la forma en la que los moradores financian sus requerimientos de recursos financieros. La información extraída de esta ronda se contrastó con la información resultante en todos los subtemas que se indagaron en las etapas anteriores. De esta manera ayudó a comprobar y complementar la información de forma lógica.

Tabla 5.- Integrando el tipo de informantes

TIPO DE HERRAMIENTA	TIPO DE INFORMANTE	NUMERO DE INFORMANTES	TEMAS A TRATAR
Grupos de Discusión	<ul style="list-style-type: none"> Personas asociadas, quienes han accedido a alguna fuente de crédito formal. Personas asociadas quienes no han accedido a alguna fuente de crédito formal. 	<ul style="list-style-type: none"> Asociación de Productoras Orgánicas de Bellavista. (5 personas) Grupo de Interés Agrícola Buenos Aires. (5 personas) Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausí. (5 personas) Mujeres Trabajadoras de Marianza. (5 personas) 	<ul style="list-style-type: none"> Acciones Colectivas. Los beneficios que obtienen por pertenecer a la asociación. Las percepciones y expectativas que tienen con sus organizaciones. Los tipos de financiamiento al que han accedido. Las características y condiciones del financiamiento al que ha accedido.
Entrevista a Profundidad.	<ul style="list-style-type: none"> Líderes de las Comunidades. Líderes de las asociaciones productivas. 	<ul style="list-style-type: none"> Dirigentes comunitarios (4 personas). Dirigentes de las Organizaciones (4 Personas). 	<ul style="list-style-type: none"> Historia y desarrollo de la comunidad. Tipos de Asociaciones que existen en las Comunidades. La participación de los miembros de la comunidad en los distintos tipos de organización. La posibilidad de financiamiento formal



			para las asociaciones y la responsabilidad conjunta como garantía.
--	--	--	--

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

3.2.2 Análisis de datos

Todos los datos e información resultante de la discusión en grupos focales y la entrevistas en profundidad se analizaron de acuerdo a los siguientes pasos:

Categorizar el material de la entrevista para vincularlo con subtemas

En este paso, todos los datos se esquematizaron por discernir los patrones seguidos de acuerdo con la lista de subtemas. De esta manera, se facilita la narración de las historias de los entrevistados.

Etiquetar cada categoría usando los encabezados apropiados.

Las historias de los entrevistados en cada subtema pueden ser etiquetadas por el título de cada parte. Dentro de cada parte, se incluyó algún argumento de diferentes entrevistados sobre su perspectiva y explicación del tema que se planteó.

Describir e interpretar los principales hallazgos

El análisis consiste en considerar las respuestas en cada tema como grupo y sacar conclusiones interpretativas sobre creencias, actitudes u opiniones comunes. Siempre se deben considerar las implicaciones para las intervenciones.

3.2.3 Construcción del Indicador de Capital Social para las organizaciones de la parroquia Sayausí.

En relación con las principales aproximaciones teóricas reseñadas con respecto al capital social, se tiene como referencia que para el análisis se deben considerar tres dimensiones: la Estructural, Cognitiva y la Institucional. Para desarrollar una medida del indicador de capital social se adopta la metodología utilizada por (Salinas Vásquez, 2016) en donde las tres dimensiones del capital social son identificadas a nivel individual en los ámbitos de condición territorial, perfil



organizativo y relacionamiento entre los miembros de la organización. De acuerdo con la autora mencionada, la medición del capital social involucra la consideración de tres dimensiones que lo conforman y de manera sistemática estas se subdividen en componentes los cuales son evaluados a través de reactivos que involucran una escala de medición tipo Likert, esto es que cada reactivo será evaluado de acuerdo a una calificación que se categoriza en una escala de cuatro niveles desde una menor valoración hasta la más alta, estos niveles se cuantifican como Nulo, Bajo, Medio y Alto. Estos niveles son valorados como cero, uno, dos y tres respetivamente.

Para obtener una medida de una dimensión del capital social se identifica el número de reactivos con los cuales se pretende evaluar todos los componentes de esa dimensión y luego se multiplica por el número asignado al nivel más alto de calificación en los reactivos; en este sentido todos los reactivos tienen cuatro niveles que van desde 0 al 3, por lo tanto un miembro que tenga la más alta apreciación sobre algún componente de determinada dimensión del capital social la calificara como (alto) que equivale a 3. Posteriormente se suman los puntajes con los que fueron calificados cada reactivo por parte de los participantes; a esta suma se le divide por el resultado de la multiplicación anterior y de esta manera se obtiene el indicador de Capital Social para una dimensión.

Dimensión Estructural

Para evaluar el capital social en esta dimensión se consideran dos ámbitos, las reglas y los roles; a la vez las reglas se subdividen en 3 sub ámbitos que miden el nivel de Desarrollo formativo, Planificación y Participación estos son medidos con 4, 3 y 4 reactivos o preguntas respectivamente. En cuanto a los roles estos se miden en 3 sub ámbitos como la formalización en asignación de funciones, rotación de directivas y la representatividad del liderazgo, estos se evalúan con 3, 1 y 2 reactivos respectivamente.

Tabla 6.- Ámbitos de la dimensión Estructural del capital Social.

Ámbito	Sub ámbito	Numero de Reactivos	Puntaje máximo
Reglas	Nivel de Desarrollo Formativo	4	12



	Nivel de Planificación	3	9
	Nivel de Participación	4	12
Roles	Formalización en Asignación de Funciones		
	Rotación de Directivas	3	9
	Representatividad del Liderazgo	1	3
		2	6
Puntaje Máximo de la Dimensión: 51			
Índice Capital Social de la dimensión: $\sum(\text{calificaciones obtenidas en cada reactivo})/51$			

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

Dimensión Cognitiva

La dimensión cognitiva del capital social se analizó desde tres ámbitos, la confianza, reciprocidad y la cooperación. En relación a la confianza esta se divide en tres sub ámbitos, el primero es la confianza que existe entre el miembro de la organización con la organización; esta se mide con 3 reactivos. El segundo sub ámbito es la confianza entre el miembro con la dirigencia, este se mide con 2 reactivos; el tercer sub ámbito es la confianza del miembro con sus semejantes y se mide con un reactivo.

En el ámbito de reciprocidad se evalúa su calidad entre los integrantes de la organización a través de un reactivo. La cooperación se califica entre los miembros con la organización a través de 2 reactivos.

Tabla 7.- Ámbitos de la dimensión Cognitiva del Capital Social

Ámbito	Sub ámbito	Numero de Reactivos	Puntaje máximo
Confianza	Con la Organización	3	9
	Con la Dirigencia	2	6
	Entre Miembros	1	3
Reciprocidad	Entre Miembros	1	3
Cooperación	Entre miembros con la organización	2	3
Puntaje Máximo de la Dimensión: 24			
Índice Capital Social de la dimensión: $\sum(\text{calificaciones obtenidas en cada reactivo})/24$			

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

Dimensión Institucional



La tercera dimensión del capital social se evalúa por 3 ámbitos, de Legitimidad, Honestidad y eficacia; en relación a la legitimidad se cuantifica la percepción que tiene un participante con respecto a las instituciones del gobierno central y del gobierno seccional, cada una se califica con un reactivo.

En el ámbito de honestidad se considera su nivel de apreciación con respecto a todos los actores institucionales que tienen presencia en la comunidad o la parroquia, se evalúan con un reactivo a cada una. El ámbito de eficacia se considera a la apreciación que tiene el miembro de la organización con respecto a las instituciones del gobierno central y el seccional.

Tabla 8.- Ámbitos de la dimensión Institucional del Capital Social

Ámbito	Sub ámbito	Numero de Reactivos	Puntaje máximo
Legitimidad	Instituciones del gobierno central	1	3
	GAD Parroquial	1	3
Honestidad	Instituciones del gobierno central	1	3
	GAD Parroquial	1	3
	Instituciones Religiosas	1	3
	Instituciones Privadas con fines de lucro	1	3
	Instituciones Privadas sin fines de lucro	1	3
	Científicas, de formación y capacitación	1	3
Eficacia	Instituciones del gobierno central	1	3
	GAD Parroquial	1	3
Puntaje Máximo de la Dimensión: 30			
Índice Capital Social de la dimensión: $\sum(\text{calificaciones obtenidas en cada reactivo})/30$			

Fuente: (Salinas Vásquez, 2016)

Elaboración: El Autor

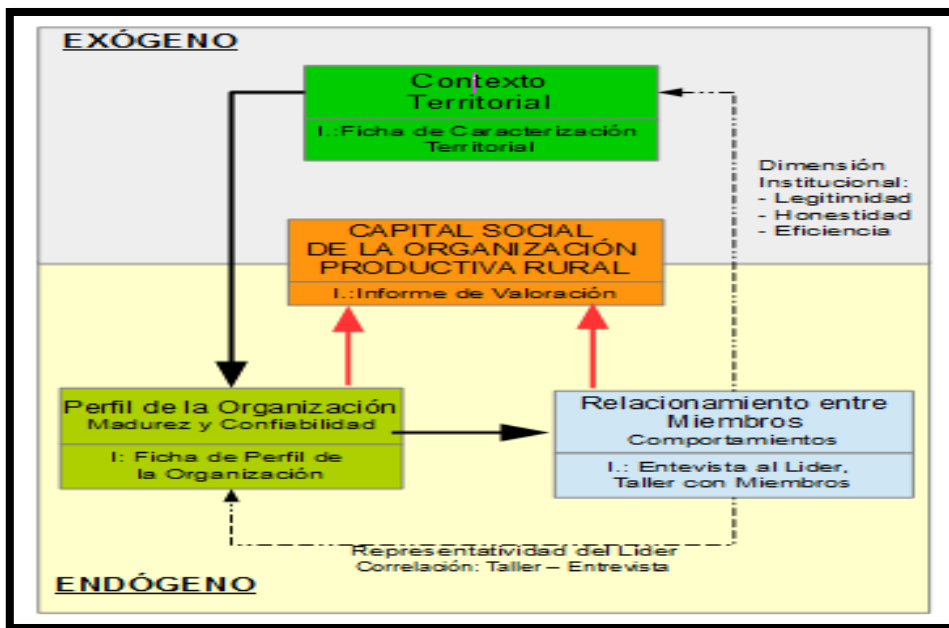
Para obtener un indicador de capital social que agregue a estas tres dimensiones, se realiza un análisis de componentes principales entre los tres índices; con el objeto de extraer un factor que sea representativo para poder establecer una relación con el índice de inclusión financiera.

Para valorar la dotación de capital social de la organización productiva, se aplicó un enfoque mixto, de carácter exploratorio y descriptivo, con análisis multicriterio de variables cualitativas, sometidas a una escala de valoración de tipo Likert. El análisis multicriterio, se sustentó en la consideraciones exógenas y endógenas en



diferentes ámbitos, dimensiones, componentes y variables que configuran el capital social de las organizaciones productivas rurales. (Ilustración 1)

Ilustración 1.- Dimensiones y Ámbitos del Capital Social



Fuente y Elaboración: (Salinas Vásquez, 2016)

Bajo este esquema se diseñó la ficha de caracterización territorial o condiciones del contexto que afectan directamente al perfil de la unidad productiva. La ficha territorial, recoge también los resultados referentes a valoración del capital social institucional, según las apreciaciones recogidas con la sistematización de este componente considerado tanto en el taller con los miembros de la organización como en la entrevista al líder.

Para la valoración del relacionamiento entre miembros, se diseñó la entrevista al líder y el taller con miembros de la organización. Si bien, el objetivo de estos instrumentos fue valorar la dotación de capital social de la organización desde la percepción de sus integrantes, identificando el tipo de relaciones que prevalecen al interior de la organización, el apartado dimensión institucional, incluido en estos instrumentos, se diseñó para valorar el capital social institucional del territorio desde la percepción de la organización; razón por la cual los resultados del apartado dimensión institucional, no fueron considerados para valorar el tipo de



relación al interior de la organización, sino que fueron trasladados a la ficha de caracterización territorial para valorar el capital social institucional.



Para interrelacionar la valoración de los ámbitos, se aplican ponderaciones a las dimensiones que lo integran, según los niveles de capital social alcanzado en la caracterización territorial y de perfil organizativo, como se detalla a continuación:

Tabla 9.- Ponderaciones de las puntuaciones en cada Dimensión del Capital Social

Valoración alcanzada por el ámbito	Nivel equivalente
Igual o mayor a 0.75	Alto
Mayor a 0.50 y menor a 0.75	Medio
Menor o igual a 0.5	Bajo

Fuente y Elaboración: (Salinas Vásquez, 2016)

Tabla 10.- Ponderaciones aplicadas a las dimensiones para interrelacionar los ámbitos

 PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN			 RELACIONAMIENTO ENTRE LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN		
NIVEL DE VALORACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL ÁMBITO TERRITORIAL	Ponderación de valoraciones por dimensión		NIVEL DE VALORACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL ÁMBITO PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN	Ponderación de valoraciones por dimensión	
	Estructural	Cognitiva		Estructural	Cognitiva
Alta	70%	30%	Alta	70%	30%
Media	50%	50%	Media	50%	50%
Baja	30%	70%	Baja	30%	70%

Fuente y Elaboración: (Salinas Vásquez, 2016)

3.2.4 Construcción del Indicador de Inclusión Financiera para las comunidades de la parroquia Sayausí.

Para elaborar el índice de inclusión financiera se emplearán las respuestas a los reactivos contenidos en la Encuesta de Inclusión Financiera (ENIF), dichos reactivos se tomarán de los módulos correspondientes a las características demográficas, activos reales y deudas relacionadas, deudas no hipotecarias, activos financieros, utilización de medios de pago, ingresos gastos y ahorros y



seguros. Estos reactivos se aplicaron mediante talleres a grupos focales conformados por los integrantes de las asociaciones productivas.

Con el procesamiento de las respuestas de cada uno de los miembros de organizaciones, se obtienen indicadores para las tres dimensiones de la inclusión financiera (acceso, barreras y uso) para posteriormente agregarlas en un índice general de inclusión financiera. Para obtener el índice de inclusión se utilizaron ponderadores determinísticos (definidos).

Inclusión Financiera por Acceso

Para obtener el indicador de la dimensión de “acceso”, se considera el acceso a medios de pago (cuentas bancarias, tarjetas de crédito y tarjetas de débito, medios electrónicos) y el acceso a crédito.

De acuerdo con (Sanroman, et al. 2016) para ponderar el acceso a medios de pago se consideran tres indicadores para tres productos financieros: cuentas de ahorros, tarjeta de crédito y tarjeta de débito. Dichos indicadores toman el valor 1 en el caso en que el hogar posea al menos una cuenta bancaria, una tarjeta de crédito y una tarjeta de débito respectivamente, y cero en caso contrario. En cuanto al acceso al crédito no se cuenta con una pregunta específica respecto a si el hogar tiene acceso a crédito. Por ello se utiliza información proveniente de varias preguntas que indican que el hogar accede o accedió a crédito, o si por el contrario registra algún problema de acceso a crédito. También se considera que tiene acceso a crédito aquellos que cuentan con tarjeta de crédito, excepto que declaren tener problemas de acceso a crédito.

A continuación, se agregan los tres índices de acceso a medios de pago y el de acceso a crédito a través de una suma ponderada de los cuatro indicadores antes señalados, corrigiendo el cálculo para no duplicar el peso de tarjeta de crédito. El indicador de cuenta bancaria se pondera por 0,4, mientras que los ponderadores de tarjeta de crédito, tarjeta de débito y acceso a crédito es 0,35. Notar que la suma ponderada puede resultar un valor mayor que 1, sin embargo el valor del índice de acceso se censura superiormente en el valor 1 para que sus valores se ubiquen entre 0 y 1. Con la definición utilizada alcanzarán el máximo valor del



índice aquellos hogares que tengan al menos tres de los cuatro productos financieros considerados en su construcción.

Uso

Para calcular el indicador para la dimensión “uso”, se consideran los siguientes subdimensiones:

- Uso de medios de pago (débito automático o transferencias bancarias, tarjetas de crédito y tarjetas de débito).
- Uso de crédito.
- Uso de instrumentos del sistema financiero para el ahorro.
- Uso de seguros.

El cuestionario ENIF contempla reactivos con respecto a la frecuencia de uso y el peso de los distintos medios de pago. En relación a la frecuencia de uso, se definen indicadores que toman el valor 1 si el hogar utiliza el medio de pago frecuentemente, 0,5 si lo utiliza esporádicamente y cero si no lo utiliza nunca.

Esto produce tres variables que reflejan la frecuencia de uso de los medios de pago mencionados con valores entre 0 y 1. Seguidamente, se suman las tres variables y se normaliza esta suma, por lo que el indicador de frecuencia de uso solo toma valores ubicados en el intervalo [0,1].

Posteriormente se define un indicador que refleja el peso que tienen los gastos realizados con débito automático, tarjetas de crédito, tarjetas de débito y cheques en el total de gastos del hogar. Los campos de la ENIF utilizados tratan sobre la proporción del gasto del hogar que se realiza a través de cada medio de pago y se responden en cuatro intervalos porcentuales iguales (0-25, 25-50, 50-75 y 75-100). De este modo, se construyen cuatro variables (una para cada medio de pago considerado: débito automático, tarjetas de crédito, tarjetas de débito y cheques) que toman el punto medio de cada uno de los cuatro intervalos porcentuales. Para agregar estas cuatro variables y construir el indicador agregado de frecuencia de uso se procede a sumarlas. Luego se seleccionan cuatro valores entre 0 y 1 (0,15;



0,4; 0,65 y 0,80) y se reescala la suma, asignándole al índice agregado el valor de estos cuatro que más se aproxime a la suma.

Finalmente, se define un indicador que marca si el hogar utiliza débitos automáticos, tomando el valor 1 en caso afirmativo y 0 en caso contrario. Para resumir la información se agregan los tres indicadores de uso de medios a través de una suma ponderada, donde la frecuencia y el peso en el gasto de los medios de pago tienen coeficientes de 0,5 y el uso de débito bancario de 0,1. Esta suma se censura superiormente en el valor 1, de forma que aquellos hogares que hacen un uso frecuente de alguno de los medios considerados y para los cuales el peso de las compras utilizando los mismos sean muy alta alcancen el valor máximo del índice.

Por su parte, el índice para uso de crédito se subdivide en dos indicadores, uno que capta la utilización de crédito de cualquier índole y otro que registra el uso de crédito exclusivamente bancario.

Ambos toman el valor 1 si el hogar hace o ha hecho uso de crédito o de crédito bancario respectivamente, y 0 en caso contrario. Para definir el uso de crédito se utiliza la información respecto a que el hogar tiene créditos vigentes por compra de la vivienda principal, otros inmuebles y/o vehículos o declara tener otros créditos vigentes. Se tiene en cuenta también si el hogar ha utilizado el financiamiento de tarjetas de crédito, si declara haber cubierto un exceso de gastos respecto al ingreso utilizando endeudamiento y si el pago de cuotas por créditos es positivo. Adicionalmente, se considera la utilización de productos financieros para la colocación de ahorros del hogar.

Finalmente, el indicador de uso global se agrega empleando nuevamente una suma ponderada de los índices de uso de medios de pago (con un peso de 0,5), uso de crédito bancario (0,3), si cuenta ahorros en forma de activos financiero (0,2) y. La variable así obtenida es censurada superiormente en el valor 1.

Barreras



El índice que intenta captar la existencia de barreras a la inclusión financiera para un hogar en particular se construye a partir de la agregación de las siguientes subdimensiones:

- Dificultades para abrir o usar una cuenta bancaria.
- Dificultades para la obtención o uso de una tarjeta de crédito.
- Barreras para el acceso a crédito.
- Embargo y clearing.

Para obtener el indicador de barreras primero se elabora un índice para cada una de las subdimensiones mencionadas.

Para resumir la información respecto a la existencia de dificultades para abrir o usar una cuenta bancaria se define una variable que toma el valor 0,75 en el caso que respondan que no tienen una cuenta bancaria debido a que no contaban con dinero suficiente para abrirla o mantenerla abierta, o no se encuentre familiarizado con la operativa de las cuentas bancarias. Se adiciona 0,25 en los casos que declaran, además, no tener tarjeta de débito por no estar familiarizado con su utilización.

Finalmente, la variable toma el valor 0,25 en los casos en que tengan cuenta bancaria pero no realizan débitos automáticos y/o transferencias y/o no utiliza tarjetas de débito por no encontrarse familiarizado con el uso de estos instrumentos, o declara que los comercios en los cuales suele realizar sus compras no aceptan estos medios de pago. En cuanto a barreras para el acceso y el uso de tarjetas de crédito se define una variable binaria que adopta el valor 1 si el hogar declara no contar o no usar este instrumento por razones tales como insuficiencia de ingresos o falta de conocimiento respecto a su operativa. La definición de la variable que recoge información de presencia de barreras para el acceso al crédito se basa en la combinación de un conjunto de preguntas de cuestionario ENIF. En primer lugar, la variable adoptará el valor 1 si el hogar declara que le negaron algún crédito, no solicitó crédito por considerar que no se lo concederían o porque las tasas de interés son muy altas. A este indicador se le



asigna un valor de 0,5 si el hogar obtuvo un crédito, pero por un monto menor al solicitado.

Seguidamente, se realiza una suma ponderada de los tres indicadores de barreras donde cada uno tiene un peso de un tercio. Así, esta variable puede tomar valores en el intervalo $[0,1]$ y constituye el indicador de barreras a la inclusión financiera. En un último paso, se le asigna un valor de 1 al índice de barreras si se constata que el hogar se encuentra bajo embargo o en la actualización de su situación morosa. Esto se justifica porque un hogar en estas situaciones verá limitado su acceso a la gran mayoría de productos y servicios financieros.

Índice agregado

Para combinar las tres dimensiones de la inclusión financiera (acceso, uso y barreras) en un solo indicador general, estos se agregan a través de una suma ponderada donde los índices de acceso y uso tienen un peso de 0,5 cada uno, en tanto que el de barreras está precedido por un coeficiente de -0,5.

Así, mayor acceso o uso por parte de un hogar resulta en valores más elevados de su indicador de inclusión financiera, en tanto que un registro de barreras más alto implica un grado de inclusión financiera menor. Adicionalmente, como cada dimensión puede tomar valores en el intervalo $[0,1]$, el índice de inclusión financiera puede variar entre -0,5 (lo que reflejaría que un hogar se encuentra totalmente excluido del sistema financiero, ya que no tiene acceso ni usa productos financieros, al tiempo que enfrenta el máximo de barreras posible) y 1 (lo que indicaría que un hogar accede a todos los servicios y productos financieros, los usa intensivamente y a la vez no enfrenta barreras de ningún tipo).

Índice basado en el método de los componentes principales

La construcción del índice presentado anteriormente se basa en la utilización de criterios de ponderación determinísticos. Aunque en cada caso se analizó detenidamente la adecuación de los criterios de ponderación y agregación de las variables que dan lugar al índice éstas no dejan de ser arbitrarias. Además, no se



cuenta con antecedentes en la literatura que ofrezcan una solución a la definición de dichos criterios.

Una alternativa a los ponderadores determinísticos y arbitrarios es la utilización de ponderadores basados en métodos paramétricos, cómo es el caso de la construcción de índices basados en el análisis de componentes principales.

En este trabajo se incluye como alternativa el cálculo de un índice basado en el análisis de componentes principales (PCA). De esta forma los ponderadores basados en PCA otorgan los mayores ponderadores al acceso a tarjeta de débito en el caso del indicador de acceso, a los ahorros en forma de activos financieros en el caso de uso y a problemas de acceso al crédito en el caso de las barreras. La utilidad de la construcción de índices utilizando PCA es que los ponderadores utilizados no dependen de valoraciones de los investigadores ya que dependen de las varianzas y correlaciones entre los indicadores en los que se basa cada índice. El problema con esta aproximación es que los pesos otorgados a cada variable no tienen en cuenta aspectos más conceptuales vinculados a la importancia de cada dimensión para el análisis de la inclusión financiera.

3.2.4 Construcción del Indicador de Educación Financiera para las comunidades de la parroquia Sayausí.

En la literatura muchos investigadores se han concentrado únicamente en el componente de conocimiento de la educación financiera. Sin embargo, la educación financiera se compone de tres dimensiones como el comportamiento financiero, el conocimiento, así como la actitud. Este estudio toma en consideración tres aspectos, para lo cual se ha incluido preguntas que representan estos aspectos.

Volpe et al (2002) han clasificado las preguntas como fáciles, medianamente fáciles y difíciles de medir. Sin embargo, no se han dado ponderaciones en función a esta, lo que significa que no influyen en el nivel de conocimientos financieros, lo que parece ser incorrecto para solucionar esto, Atkinson y Messy (2011) habían diseñado preguntas de carácter difícil y con múltiples opciones de respuesta,



mientras que las preguntas simples se mantuvieron abiertas y también se dio la opción de "no saber".

Además, es necesario dar diferentes ponderaciones a las preguntas dependiendo del nivel de dificultad. El encuestado que responde correctamente a preguntas difíciles tiene un mejor conocimiento que el que responde el mismo número de preguntas fáciles y, por lo tanto, debe recibir una calificación más alta.

Si no se dan diferentes pesajes, las preguntas difíciles tendrán el mismo valor que las más fáciles y será difícil justificar las mismas. Por lo tanto, la categorización de los encuestados sobre esta base será incorrecta.

Hemos incluido preguntas sobre el conocimiento, el comportamiento y la actitud y hemos dado un peso diferente a las preguntas relacionadas con el conocimiento en función de su nivel de dificultad. Hay 3 preguntas sobre el aspecto del conocimiento, y hemos dado 1, 1.5 y 2 puntos a preguntas fáciles, medianas y difíciles respectivamente.

Como el cuestionario está diseñado para los Miembros de las organizaciones, el componente de conocimiento tiene más peso en comparación con la actitud y el comportamiento. La mayoría de ellos no tienen acceso a un nivel avanzado de educación financiero y su actitud y comportamiento financiero se encuentran en fases no desarrolladas.

El cuestionario hace hincapié en cuatro áreas: Conocimientos generales de finanzas personales, Ahorro y empréstitos, Seguros e Inversión.

Para integrar los reactivos en un único índice, Atkinson et al (2006), van Rooji et al (2007) y OCDE (2008) adoptan un análisis de componentes principales. Las preguntas que analizaron los conocimientos financieros podrían construirse en un único factor que mejor explique la variación que observamos en las respuestas a las preguntas de los cuestionarios. El método de análisis factorial extrae un factor en forma de variable, basado en la correlación de la variable con factores comunes.



3.2.5 Relación entre el Capital Social y La Inclusión financiera.

Una vez definidos los índices de Capital Social e Inclusión Financiera, el siguiente paso es definir la relación existente entre estos, para ello se emplea la metodología empleada por (Candiya, et al. 2016), quienes parten realizando un análisis de correlación entre los índices de Educación Financiera e Inclusión Financiera, posteriormente prueban la existencia del efecto mediador del Capital Social entre la Educación Financiera y la Inclusión Financiera.

Análisis de correlación y regresión

El análisis de correlación de Pearson que incluye pruebas de dos colas se realizó para predecir la naturaleza de las relaciones (Field, 2005). Según Lusardi (2009) y Greenspan (2002), la educación financiera ayuda a empoderar y educar a las personas en condición de pobreza y exclusión social, para que estén bien informados y sean capaces de evaluar diferentes productos y servicios financieros para tomar decisiones financieras informadas y obtener la máxima utilidad. Por lo tanto, los pobres necesitan más un cierto nivel de comprensión financiera para evaluar y comparar productos financieros, tales como cuentas bancarias, productos de ahorro, opciones de crédito y préstamo e instrumentos de pago. Académicos como Campbell (2006) y Grable y Joo (1998) sostienen que el aprendizaje financiero aumenta el conocimiento financiero y afecta las decisiones, opciones, actitudes y comportamientos financieros de los pobres. Esto apoya la hipótesis que existe una relación positiva y significativa entre la educación financiera y la inclusión financiera.

Prueba y establecimiento de la existencia del efecto mediador de la Educación Financiera

En esta parte se realiza una prueba para establecer la existencia de mediación de la Educación Financiera en la relación del Capital Social y la Inclusión Financiera. Se determinaron cuatro condiciones que debían cumplirse para la existencia de la mediación establecidos por Baron y Kenny (1986). Estas condiciones consideran que primero, se debe medir el efecto directo del Capital Social sobre la Inclusión



Financiera, luego se estima el efecto indirecto y posteriormente en efecto total en estas relaciones.

El efecto directo se obtiene de la magnitud del parámetro β_2 en la siguiente regresión entre Inclusión Financiera con el Capital Social y la Educación Financiera como variables predictoras:

$$IF = \beta_1 + \beta_2 CS + \beta_3 EF + \varepsilon \quad (1)$$

IF = Índice de Inclusión Financiera.

β_1 = Término Constante.

CS = Índice de Capital Social.

β_2 = Parámetro que mide la relación entre Capital Social e Inclusión Financiera.

EF = Índice de Educación Financiera.

β_3 = Parámetro que mide la relación entre Educación Financiera e Inclusión Financiera.

ε = Término de error.

Por otra parte, cabe destacar que el coeficiente asociado a la Educación Financiera (mediador) debe ser significativo para evaluar la existencia del efecto mediación.

Para estimar el efecto indirecto del CS sobre la IF es necesario estimar una segunda regresión entre la Educación Financiera y el Capital Social:

$$EF = \alpha_1 + \alpha_2 CS + \mu \quad (2)$$

EF = Índice de Educación Financiera.

CS = Índice de Capital Social.

α_1 = Término Constante.

α_2 = Parámetro asociado a la influencia que tiene en Capital Social en la Educación Financiera.

μ = Término de Error.



El coeficiente de la variable independiente (*CS*) debe cambiar y disminuir en la ecuación (1) a diferencia de la ecuación (2), porque parte del impacto de la variable independiente pasa por la variable mediadora (*EF*). El Efecto Indirecto de capital social sobre la inclusión financiera se obtiene del producto entre los parámetros α_2 y β_3 , de las ecuaciones (1) y (2).

Finalmente, para estimar el Efecto Total del capital social sobre la inclusión financiera, se obtiene de la magnitud del parámetro δ_2 en la siguiente ecuación:

$$IF = \delta_1 + \delta_2 CS + \epsilon \quad (3)$$

IF= Índice de Inclusión Financiera.

CS= Índice de Capital Social.

δ_1 = Termino Constante.

δ_2 = Parámetro asociado a la influencia que tiene en Capital Social en la Inclusión Financiera.

μ = Termino de Error.

Adicionalmente el efecto total se puede obtener de la adición del efecto directo mas el efecto indirecto de la relación entre capital social e inclusión financiera, de la siguiente forma:

$$\delta_2 = \beta_2 + \alpha_2 \cdot \beta_3$$

Finalmente, para probar la existencia de mediación de la educación financiera (*EF*) en la relación entre (*CS*) e (*IF*), se calcula el estadístico de SOBEL que mide la significancia del efecto indirecto ($\alpha_2 \cdot \beta_3$):

$$Z = \frac{\alpha_2 \cdot \beta_3}{se_{\alpha_2 \cdot \beta_3}}$$

$se_{\alpha_2 \cdot \beta_3}$, es el error estándar del efecto indirecto y se obtiene de:

$$se_{\alpha_2 \cdot \beta_3} = \sqrt{\alpha_2^2 se_{\beta_3}^2 + \beta_3^2 se_{\alpha_2}^2 + se_{\alpha_2}^2 se_{\beta_3}^2}$$



Se utilizó la herramienta macro/interfaz Process para SPSS, para calcular el valor Z de Sobel, la importancia y el tipo de mediación como efecto del capital social en la relación entre la Educación Financiera y la Inclusión Financiera.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

4.1 Reducción de dimensiones mediante el Análisis de Componentes Principales

Principales

Realizamos análisis de componentes principales utilizando el análisis factorial exploratorio (AFE) para reducir y resumir variables de construcciones con múltiples preguntas en factores más significativos e interpretables, y también para explorar la estructura teórica. Además, se realizó una forma especial de análisis factorial para confirmar si las variables resumidas de las construcciones estaban relacionadas. Se realizó un análisis factorial de confirmación (AFC) que postula las relaciones entre las medidas observadas. La razón fundamental para llevar a cabo la AFE y el AFC fue determinar cómo y en qué medida las variables observadas (medidas, indicadores, índices) están vinculadas y relacionadas entre sí para determinar el factor latente subyacente (no observado/factores/construcciones).

Los resultados de la AFC sobre la educación financiera confirmaron que tres ítems cargaron bien los conceptos de educación financiera, con un componente total de cuatro de educación financiera. La prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) fue de 0,532 lo cual es suficiente para predecir que era probable que los datos tuvieran un buen factor basado en la correlación y la correlación parcial entre las construcciones de las variables. Esto implicaba que la muestra utilizada para el estudio era suficiente para realizar más pruebas estadísticas. Sólo los ítems con valores absolutos superiores a 0,50 fueron tomados para determinar la carga de cada uno de los factores de la Educación Financiera. (Anexo #5)

Se realizó un análisis de los componentes principales utilizando la normalización de Varimax con Kaiser para probar los componentes de la Educación Financiera, que arrojaron cuatro factores con valores propios mayores que 1. Además, se



realizó un AFC para los tres componentes a fin de determinar si los observados están vinculados y relacionados entre sí para determinar el factor latente subyacente. Los resultados revelaron que todos los factores observados (comportamiento, actitud y destreza) estaban vinculados y relacionados entre sí para determinar el factor latente subyacente (Educación financiera) sobre la base de las diferentes medidas de bondad de ajuste.

Además, los resultados de la EPT sobre el capital social también revelaron que 12 ítems cargaron bien los constructos de capital social con un componente total de tres niveles en los reactivos de capital social. El KMO fue igual a 0.594 lo que indica que es suficiente para inferir que los datos probablemente se factorizarían bien con base en la correlación y la correlación parcial entre las construcciones de variables. Por lo tanto, este resultado indicaba que la muestra utilizada para el estudio era suficiente para realizar más pruebas estadísticas.

Los resultados revelaron que todas las tres dimensiones medidas (Estructural, Cognitiva e Institucional) estaban vinculados y relacionados entre sí a la hora de determinar el factor latente (capital social) basado en las diferentes medidas de bondad de ajuste. Los resultados mostraron que las dimensiones de capital social la Estructura, lo Cognitivo, y lo Institucional son elementos clave para medir el capital social.

Los resultados de la AFE realizados sobre la inclusión financiera indicaron que diez ítems estaban bien cargados en los conceptos de inclusión financiera, con un componente total de cuatro de inclusión financiera. El KMO fue suficiente a 0.503 para predecir que los datos eran probables de factorizar bien con base en la correlación y la correlación parcial entre los constructos de variables.

Además, se realizó un AFC para los tres componentes a fin de determinar si los observados están vinculados y relacionados entre sí para determinar el factor latente subyacente. Los resultados revelaron que todos los factores observados (acceso, uso y barreras) estaban vinculados y relacionados entre sí para determinar el factor latente subyacente (inclusión financiera) basado en las diferentes medidas de bondad de ajuste. Los resultados revelaron que el acceso,



el uso, la calidad y el bienestar eran los principales indicadores de la inclusión financiera, y esto era similar a estudios anteriores de Atkinson y Messy (2013), Kempson (2009) que han utilizado dimensiones similares.

4.2 Análisis de correlación y regresión

El análisis de correlación de Pearson que incluye pruebas de dos colas se realizó para predecir la naturaleza de las relaciones (Field, 2005) . Los resultados se indican en la **Tabla 10**. Según (Lusardi, 2009) y (Greenspan, 2002), la educación financiera ayuda a empoderar y educar a los pobres para que estén bien informados y sean capaces de evaluar diferentes productos y servicios financieros para tomar decisiones financieras informadas y obtener la máxima utilidad. Por lo tanto, los pobres necesitan más un cierto nivel de comprensión financiera para evaluar y comparar productos financieros, tales como cuentas bancarias, productos de ahorro, opciones de crédito y préstamo e instrumentos de pago.

Tabla 11.- Matriz de correlaciones

Variables Latentes	Educación Financiera	Capital Social	Inclusión Financiera
Educación Financiera	1		
Capital Social	0.393**	1	
Inclusión Financiera	0.592**	0.352**	1

Nota: **Correlación significativa = 0.05 (dos colas)

Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

Investigadores como Campbell (2006) y Grable y Joo (1998) sostienen que el aprendizaje financiero aumenta el conocimiento financiero y afecta las decisiones, opciones, actitudes y comportamientos financieros de los pobres. Esto apoya a H2 del estudio - que hay una relación significativa entre la educación financiera y la



inclusión financiera. Además, los resultados de la Tabla también indican que existe una relación significativa y positiva.

Este hallazgo es consistente con Falk y Kilpatrick (2000) quienes observaron que el capital social disponible para los participantes se encuentra dentro de los recursos de conocimiento y los recursos de identidad que los participantes traen a la interacción de manera individual y colectiva. El subconjunto de estos recursos utilizado para lograr el objetivo deseado de cualquier interacción específica que contribuya al propósito común constituye capital social. Estos hallazgos brindan apoyo a la primera hipótesis del estudio.

4.3 Prueba y establecimiento de la existencia de la mediación

Se realizó una prueba para establecer la existencia de la mediación del capital social en la educación financiera y la relación de inclusión financiera. Se determinaron las condiciones que debían cumplirse bajo la mediación establecida por Baron y Kenny (1986). Además, se utilizó el programa PROCESS para SPSS, para calcular el valor Z de Sobel y la importancia y el tipo de mediación efecto de la educación financiera en la relación entre la capital social y la inclusión financiera.

$$IF = 0.4309 + 0.0111CS + 2.7121EF$$

$$EF = 0.3693 - 0.0781CS$$

$$IF = 1.4326 - 0.2009CS$$

Los resultados revelaron que se cumplían débilmente las cuatro condiciones basadas en Baron y Kenny (1986). Como primera condición, existe una significativa relación entre la educación financiera y la inclusión financiera; por lo tanto, el efecto que se debe mediar ($\beta_3 = 2.71$, $p=0.0001$). Por otra parte, cabe destacar que el coeficiente del capital social no es significativo en la tercera regresión ($\delta_2 = -0.201$; $p = 0.2476$). Por último, el coeficiente estandarizado de la variable independiente (inclusión financiera) cambia y disminuye porque parte del impacto de la variable independiente pasa por la variable mediadora. Sin embargo, los resultados indicaron que los coeficientes se redujeron y cambiaron a



insignificantes. Esto significa que la educación financiera no hace una mediación plena en la relación entre capital social y la inclusión financiera.

Tabla 12.- Resultados del análisis de mediación

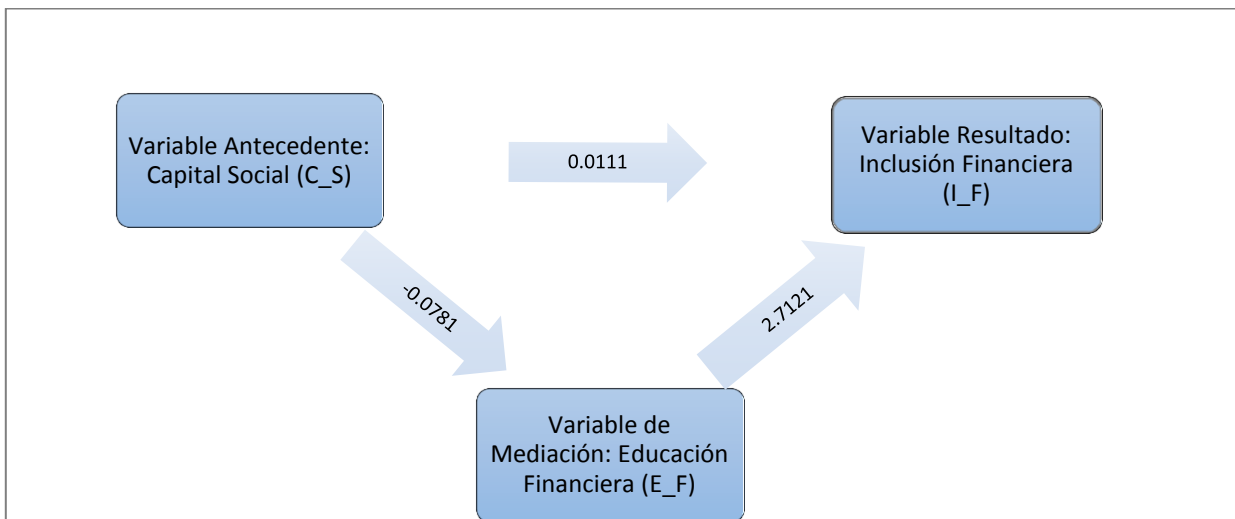
Predictores	Variable Dependiente					
	Educación Financiera		Inclusión Financiera			
	Modelo 2		Modelo 1		Modelo 3	
	Coeficiente	SE	Coeficiente	SE	Coeficiente	SE
Intercepto	0.369	0.137	0.431	0.396	1.432	0.5
Capital Social	-0.078	0.046	0.011	0.123	-0.201	0.17
Educación Financiera			2.712	0.541		

Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

Más aún, la importancia del efecto de la mediación y el tipo de mediación también se puso a prueba al trazar los coeficientes, los errores beta y los errores estándar del capital social y la inclusión financiera mediados por la educación Financiera en el programa Process. Los resultados generados revelaron un efecto de mediación de la educación financiera no es robusto entre el capital social y la inclusión financiera con el valor z de Sobel de -1.5668 y valor p de 0.117. Este resultado lleva a considerar que el efecto indirecto ($\alpha_2 \cdot \beta_3$) estadísticamente no es distinto de cero.

Ilustración 2.- Mediación del capital social



Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor



Por lo tanto, los resultados confirmaron que debido a que el valor Z de Sobel era negativo con un elevado valor, significa que no existe la mediación de la Educación Financiera en la relación entre el Capital Social y la Inclusión Financiera. Significa que la relación entre capital social (variable antecedente) y la Inclusión Financiera (variable resultado) se ha reducido significativamente (es decir, de -0.2009 a 0.0111), después de incluir la educación financiera en la ecuación (1). Esto indica que la inclusión del capital social en el Modelo 1 recoge el efecto directo mas no el efecto total lo que implicaba que el impacto de la alfabetización financiera tenía que reducirse dentro del modelo porque el impacto del capital (variable independiente) pasa por la educación financiera (variable mediadora) para crear un mayor impacto en la inclusión financiera, como se indica en la Tabla 12. En conclusión, el índice de razón del 5.47% se registró como derivado de $(0.011/0.201)*100$. Indicó que el estudio reveló resultados de mediación del capital social en la relación entre la educación financiera y la inclusión financiera, en un 5.47 por ciento. Esto significa que el 94.53% de variación en la inclusión financiera se explica por factores ajenos al Capital social o la mediación de la Educación Financiera. Por lo tanto, podríamos suponer que, si existieran otros factores de mediación en el modelo, éstos deberían representar el 94.53% por ciento restante.

De hecho, el resultado principal de este estudio es que incluir la Educación Financiera como una tercera variable en la investigación del impacto de la capital Social sobre la inclusión financiera. El documento indica que la alfabetización financiera puede ser impulsada por la presencia de capital social, lo que ayuda a reunir a los miembros de asociaciones, limitados por normas de obediencia, para que tengan acceso a los servicios financieros formales y puedan utilizarlos.

El capital social existente a través de las normas de comportamiento esperadas no ayuda a impulsar la educación financiera y, por lo tanto, el acceso a los servicios financieros formales y su utilización. Este resultado sin embargo no puede ser tomado como general, ya que por las limitaciones en el acceso a la información la muestra resultante es demasiado pequeña. Este resultado se contrasta con la



teoría del aprendizaje social que enfatiza que las personas aprenden observando a otras personas (modelos) que creen que son creíbles y conocedoras. A través de esto, son capaces de adquirir los conocimientos y habilidades esperadas, lo que cambia su comportamiento y comprensión para resolver los problemas de la vida diaria.

4.4 CONCLUSIONES.

En este trabajo se sintetizaron los principales aportes teóricos y metodológicos alrededor del estudio de la inclusión financiera y el capital social enfocándose en el caso de organizaciones productivas rurales en la parroquia Sayausí, a través de la revisión de estudios recientes y el análisis propio de información proveniente de las entrevistas a actores claves y trabajo de campo. Más allá de las mejoras recientes en materia programática el sistema financiero dedicado a las finanzas populares, este sigue siendo muy reducido y con enormes limitaciones, las cuales agudizan los problemas de inclusión financiera de los pequeños emprendedores y asociaciones productivas.

Los bajos niveles de intermediación están asociados, asimismo, a una relación de causalidad que solo opera desde el nivel de actividad al crédito, cercenando los círculos virtuosos de una relación dinámica de ida y vuelta que se representa en los principios de las cooperativas de ahorro y crédito, donde se manifiesta que se debe motivar el ahorro para poder ofrecer crédito.

Por lo tanto, la inclusión financiera debe pensarse como eje clave para el cambio estructural, en interacción dinámica con el escalonamiento tecnológico y la diversidad productiva, ampliando no solo los límites de la restricción externa sino también las oportunidades para la generación de empleo.

Esto supone atender, en primera instancia, las fallas de mercado que (por oferta y demanda), afectan el acceso, uso y calidad de servicios financieros por parte de las asociaciones, por medio de una política de inclusión social que debiera cumplir no obstante determinados criterios : 1) orientarla a los segmentos que sufran un racionamiento crediticio estricto, siguiendo preferentemente objetivos preestablecidos (sectoriales y regionales, innovación, eslabonamientos



productivos, empleo, entre otros); 2) complementar esta asistencia con acciones no financieras que, sin embargo, cumplen un rol clave para facilitar la inclusión (soporte a la capacitación y aumentos de productividad, claves para reducir la fuerte incidencia de la informalidad a la que se exponen en ciertos casos los campesinos en la búsqueda de financiamiento; 3) ampliar los ámbitos de coordinación de acciones intra-sector público así como entre este y el sector privado, fortaleciendo una institucionalidad intermedia reflejada en capital social, que es clave a la hora de formar cultura financiera y con ello promover la inclusión.

Los resultados de nuestro estudio no están en línea con la teoría del aprendizaje social de Bandura (1986), que postula que las personas aprenden unas de otras a través de la observación, la imitación y el modelado de la interacción social existente en las estructuras sociales. La teoría del aprendizaje social enfatiza que las personas aprenden observando a otras personas (modelos) que creen que son creíbles y conocedoras. A través de esto, son capaces de adquirir los conocimientos y habilidades esperadas, lo que cambia su comportamiento y comprensión para resolver problemas de la vida diaria. Las redes integradas en el capital social de las relaciones son un recurso que puede facilitar el acceso a otros recursos por parte de individuos o grupos para un propósito específico (Balatti, 2006). Los recursos que están disponibles dentro de una red son claramente una función de los recursos que sus miembros le aportan y comparten. Estos recursos pueden incluir conocimientos, habilidades y contactos con otras redes, así como recursos financieros y físicos. Estudios como Falk y Kilpatrick, 2000; Nahapiet y Ghoshal, 1998; Schuller y Field, 1998, observaron la importancia del capital social en relación con la educación financiera. Por ejemplo, Falk y Kilpatrick (2000) observaron que el capital social disponible para los participantes se encuentra dentro de los recursos de conocimiento y los recursos de identidad que los participantes aportan a la interacción de forma individual y colectiva. El subconjunto de estos recursos se utiliza para lograr el objetivo deseado de que cualquier interacción específica que contribuya al propósito común constituya capital social. Además, Cohen y Nelson (2011) también argumentaron que los hogares pobres en redes asociativas pueden mejorar sus conocimientos y



habilidades financieras, lo que les permite tomar decisiones y elecciones financieras acertadas. Estos hallazgos refuerzan la primera hipótesis del estudio.

Tomando como referencia los resultados del Banco Mundial (2008) donde se sostuvo que la educación financiera contribuye a mejorar la eficiencia y la calidad de los servicios financieros; se concluye que, las personas en situaciones de exclusión económica, necesitan un nivel mínimo de comprensión financiera para evaluar y comparar productos financieros, como cuentas bancarias, productos de ahorro, crédito (préstamo) e instrumentos de pago. Además, Lusardi (2009) y Greenspan (2002) también sugieren que la educación financiera ayuda a empoderar y educar a las personas en situación de pobreza para que estén bien informados y sean capaces de evaluar diferentes productos y servicios financieros para tomar decisiones financieras informadas, con el fin de obtener la máxima utilidad. Por lo tanto, los pobres necesitan más que nunca un cierto nivel de comprensión financiera para evaluar y comparar productos financieros, como cuentas bancarias, productos de ahorro, opciones de crédito y préstamo e instrumentos de pago. Estudios realizados por académicos como Campbell (2006) y Grable y Joo (1998) revelaron además que el aprendizaje financiero aumenta el conocimiento financiero y afecta las decisiones, opciones, actitudes y comportamientos financieros de los pobres. Braunstein y Welch (2002) también observaron que la educación financiera puede ofrecer una mejor comprensión de los principales servicios financieros y alienta a los no bancarizados a evitar los servicios no estándar. Además, Carpena et al. (2011) también encontraron que la educación financiera mejora significativamente la conciencia, las opciones y las decisiones financieras básicas de los hogares pobres. Así, la alfabetización financiera facilita los procesos de toma de decisiones, que mejoran las tasas de ahorro y la solvencia crediticia de los posibles prestatarios, lo que resulta en un mejor acceso y uso de los servicios financieros por parte de los pobres (Banco Mundial, 2009; OCDE, 2009). Estos argumentos también son coherentes con los de la (OCDE, 2013), que sostuvo que la educación financiera facilita el acceso y fomenta la ampliación de la utilización de productos y servicios financieros pertinentes en beneficio de las personas pobres. Esto también está en línea con



Cole et al. (2011), quienes sostienen que un programa de Inclusión financiera adaptado a los hogares pobres conduce a un aumento de la demanda de cuentas de ahorro. Por lo tanto, la educación financiera facilita el uso efectivo de los productos al ayudar a los pobres.

BIBLIOGRAFIA

- Ajam, O., & Tijani, G. (2009). The Role of Social Capital in Access to Micro Credit in Ekiti State. *Pakistan Journal of Social Sciences*, 125-132.
- Albuquerque, F. (2013). *Economía del desarrollo y desarrollo territorial* .
- Alesina, A., Lotti, F., & Mistrulli, P. (2008). Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy. *NBER*.
- Alianza para la Inclusión Financiera – AFI. (2013). Medición de la inclusión financiera. Conjunto Principal de Indicadores de Inclusión Financiera. *Grupo de Trabajo para la Medición de la Inclusión Financiera* .
- Argumedo, P. (2017). *Inclusión financiera de pequeños productores rurales: estudio de caso en el Salvador*. Santiago: CEPAL.
- Aryeetey, E. (2005). Informal finance for private sector development in Sub Africa. *Journal of Microfinance*, 13-38.
- Atkinson, A., & Messy, F. (2013). Promoting financial inclusion through financial education: OECD/INFE evidence, policies and practice. *OECD Working Papers on Finance*(34).
- Balatti, J. (2006). Financial literacy and social networks – what’s the connection? *ALA National Conference*.
- Balatti, J., & Falk, I. (2002). Socioeconomic contributions of adult learning to community: a social capital perspective. *Adult Education Quarterly*, 281-298.
- Balatti, J., & Falk, I. (2002). Socioeconomic contributions of adult learning to community: a social capital perspective. *Adult Education Quarterly*, 281-298.



- Banco Central del Ecuador. (2012). *La inclusión Financiera: Aproximaciones teoricas y practicas*. Quito: Alliance for Financial Inclusion.
- Banco Central do Brasil. (2011). *Relatório de Inclusão*. Brasília.
- Banco Mundial. (2010). *Enterprise Survey*. Obtenido de <http://www.enterprisesurveys.org>
- Bandura, A. (1986). *Social Foundations of Thought and Action*. New York: Prentice-Hall.
- Baron, R., & Kenny, D. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: conceptual, strategic and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Bastelaer, T. (2000). Imperfect information, social capital and the poor's access to credit. *Center for Institutional Reform and the Informal Sector (IRIS)*.
- Beck, T., & De la Torre, A. (2007). The Basic Analytics of Access to Financial Services. *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 79-117.
- Beck, T., Asli, D.-K., & Peria, M. (2007). Reaching out: Access to and Use of Banking Services Across Countries. *Journal of Economic Growth*, 234–266.
- Berger-Schmitt, R. (2000). Social Cohesion as an aspect of the quality of societies: Concept and Measurement. *EuReporting working Paper*.
- Berger-Schmitt, R., & Heinz-Herbert, N. (2000). Conceptual Framework and structure of an European sistem of social indicators. *EuReporting* .
- Biggs, T., Raturi, M., & Srivastava, P. (2002). Ethnic networks and access to credit: evidence from the manufacturing sector in Kenya. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 473-486.
- Bottazzi, L., Da Rin, M., & Hellmann, T. (2009). *The importance of trust for investment: Evidence from venture capital*. TILBURG University.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (págs. 241-258).
- Braunstein, S., & Welch, C. (2002). Financial literacy: an overview of practice, research and policy. *Federal Reserve Bulletin*, 445-457.
- Calderón, Á., Dini, M., & Stumpo, G. (2016). *Los desafíos del Ecuador para el cambio estructural con inclusión social*. Santiago: CEPAL.
- Campbell, J. (2006). Household finance. *Journal of Finance*, 61, 1553-1604.
- Cano, C., Esguerra, M., García, N., & Rueda, J. (2013). Acceso a servicios financieros en Colombia. *Borradores de Economía, Banco de la República de Colombia*.
- Carpesa, F., Cole, S., Shapiro, J., & Zia, B. (2011). Unpacking the causal chain of financial literacy: policy research. *World Bank Development Research Group*.
- Carpio Benalcazar, J. P. (2015). *Los Nuevos Paradigmas de Desarrollo en America Latina El Sumak Kawsay en Ecuador*. Alicante: Universidad de Alicante.



- Carvajal, E. A. (2018). *La inclusión financiera en el Ecuador: Según el Global Findex y más allá de Global Findex*. Quito.
- CEPAL. (2015). *Desarrollo social Inclusivo*. Chile: CEPAL.
- CGAP y BM. (2010). La inclusión durante la crisis: estado de situación. *Financial Access 2010*.
- Chloupkova, J., & Bjørnskov, C. (2002). Counting in social capital when easing agricultural credit constraints. *Journal of Microfinance*, 17-36.
- Cohen, M., & Nelson, C. (2011). Financial literacy: a step for clients towards financial inclusion. *Global Microcredit Summit Commissioned*, 14-17.
- Cole, S., Sampson, T., & Zia, B. (2011). Financial decisions, and the demand for financial services: evidence from India and Indonesia. *Harvard Business Review*.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- Coleman, J. (1990). *Social capital Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *Hacia una agenda regional de desarrollo social inclusivo: bases y propuesta inicial*. Santiago: CEPAL.
- Consejo Nacional de Inclusión Financiera. (2016). CNBV. *Comisión Nacional Bancaria y de Valores*.
- Dasgupta, P. (1999). Economic progress and the idea of social capital. En P. Dasgupta, *Social Capital A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C: The World Bank.
- Durlauf, S. (2002). The Empirics of Social Capital: Some Skeptical Thoughts. *The World Bank Publications*.
- Durlauf, S., & Fafchamps, M. (2004). Social capital. En A. a. Philippe, *Handbook of Economic Growth* (págs. 1639-1699). Elsevier.
- Escobar, A. (2009). *Una minga para postdesarrollo*. Madrid: Sodepaz.
- Fafchamps, M. (2000). Ethnicity and credit in African manufacturing. *Journal of Development Economics*, 205-236.
- Fafchamps, M., & Minten, B. (1998). *Relationships and Traders in Madagascar*.
- Falk, I., & Kilpatrick, S. (2000). What is social capital? A study of rural communities. *Sociologia Ruralis*, 40(1), 87-110.
- Field, A. (2005). *Discovering Statistics Using SPSS*. Sage.
- FinScope. (2013). Financial access and Use Country Survey. *FinScope*.
- Fondo Monetario Internacional. (1997). *Fiscal Federalism in Theory and Practice*. Washington, DC.
- Fondo Monetario Internacional. (2001). *Manual de estadísticas de finanzas públicas*. Washington, DC.
- Fukuyama, F. (2001). *Social capital, civil society and development*. Third World Quarterly.



- Gabre-Madhin, E. (2001). Market institutions, transaction costs, and social capital in the Ethiopian grain market. *Intl Food Policy Research Inst.*
- Gambetta, D. (1990). *Trust: Making and breaking cooperative relations*. New York: Basil Blackwell.
- Ghatak, M. (2002). *Exploiting social networks to alleviate credit market failures: On the endogenous selection of peer groups in microfinance programs*.
- Ghatak, M., & Guinnane, T. (1999). The economics of lending with joint liability: a review of theory and practice. *Journal of Development Economics*, 195-228.
- Glaeser, E., Laibson, D., & Sacerdote, B. (2002). The economic approach to social capital. *Economic Journal*, 437-458.
- Grable, J., & Joo, S. (1998). Does financial education affect knowledge, attitudes, and behavior? An empirical analysis. *Personal Finances and Worker Productivity*, 2(2), 213-220.
- Greenspan, A. (2002). Financial literacy: a tool for economic progress. *The Futurist*, 36(4), 37-41.
- Grootaert, C., & Bastelaer, V. (2002). *Does social capital help the poor? A synthesis of findings from the local level institutions studies in Bolivia, Burkina Faso and Indonesia*. Washington, DC: World Bank Publications.
- Grootaert, C., & Bastelaer, V. (2002). *Understanding and measuring social capital: a multidisciplinary tool for practitioners*. World Bank Publications.
- Gudynas, E., & Acosta, A. (2011). La Renovación de la crítica al desarrollo y el buen vivir como alternativa. *Utopía y praxis latinoamericana*, 71-83.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American economic review*, 526-556.
- Hagan, J., MacMillan, R., & Wheaton, B. (1996). New kid in town: Social capital and the life course effects of family migration on children. *American sociological review*, 368-385.
- Harper, R., & Kelly, M. (2003). Measuring Social Capital in the United Kingdom. *Office for National Statistics*, 23.
- Heikkilä, A., Kalmi, P., & Ruuskanen, O. (2009). Social Capital and Access to Credit: Evidence from Uganda. *Helsinki School of Economics and HECER*.
- Honohan, P. (2004). Financial Sector Policy and the Poor: Selected Findings and Issues. *The World Bank Working Paper*.
- INEC. (2 de 11 de 2016). *Ecuador en cifras*. Obtenido de INEC: <http://190.152.152.74/?s=Densidad+poblacional>
- Jacobs, J. (1961). *The death and life of great American cities*. New York.
- Jacoby, H., & Skoufias, E. (1997). Risk, financial markets, and human capital in a developing country. *The Review of Economic Studies*, 311-335.
- Jamison, J., Karlan, D., & Zinman, J. (12 de 09 de 2018). *Financial education and access to savings accounts: complements or substitutes? Evidence from Ugandan youth clubs*. Obtenido de [youthsavings_researchbrief_ipa_a4_141107.pdf](#)



- Johnson, N., Suarez, R., & Lundy, M. (2002). *The importance of social capital in Colombian rural agro-enterprises*.
- Karlan, D. (2007). Social connections and group banking. *Economic Journal*, 52-84.
- Kasekende, L. (2013). Improving rural access to finance in Uganda: opening remarks at the official launch of the Uganda rural challenge fund. *NBER Working Paper*.
- Khanh, H. (2011). The role of social capital to access to rural credit in vietnam. *Master thesis*. Vietnam: Hue University of Agriculture and Forestry.
- Klijin, F. (2006). Informal Credit Practices in Rural Afghanistan Case Study 1. *Herat Afghanistan Research and Evaluation Unit*.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*.
- Lawal, J., Omonona, B., Ajani, O., & Oni, A. (2009). Determinants of Constraints to Credit Access among Cocoa Farming Households in Osun State. *Pakistan Journal of Social Sciences*, 159-163.
- Lusardi, A. (2009). US household savings behavior: the role of financial literacy, information and financial education programs. En C. Foote, L. Goette, & Meier, *Policymaking Insights from Behavioural Economics* (págs. 109-149). Federal Reserve Bank of Boston.
- Lyberaki, A., & Paraskevopoulos, C. (2002). *Social capital measurement in Greece*. Proceedings of p.
- Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of economic Literature*, 37(4), 1569-1614.
- Morgan, R., & Hunt, S. (1994). The commitment-trust theory of relationship marketing. *The Journal of Marketing*, 20-38.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 242-266.
- Narayan, D., & Pritchett, L. (1997). Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania. *Economic Development and Cultural Change*, 871-897.
- Neira, S. B. (2017). *Instrumentos para la inclusión*. Santiago: CEPAL.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge Univ Press.
- OECD. (2013). Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and by Gender. *OECD*.
- Okten, C., & Osili, U. (2004). Social networks and credit access in Indonesia. *World Development*, 32(7), 1225-1246.
- Olson, M. (1982). *The rise and decline of nations: Economic growth, stagflation, and social rigidities*. Yale Univ Press.
- Pelras, C. (2000). Patron-client ties among the Bugis and Makassarese of South Sulawesi. *Bijdragen tot de Taal*, 393-432.



- Pérez Caldentey, E., & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Santiago: CEPAL.
- Plekhanov, A., & Singh, R. (2007). How Should Subnational Government Borrowing Be Regulated? Some Cross-Country Empirical Evidence. *Staff Papers*, 53(3).
- Pollitt, M. (2002). The economics of trust, norms and networks. *Business Ethics A European Review*, 119-128.
- Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. *Princeton university press*.
- Ramos, L., & Ferraz, J. (2018). *Inclusión financiera para la inserción productiva de las empresas de menor tamaño en América Latina*. Santiago: CEPAL.
- Reagans, R., & McEvily, B. (2003). Network structure and knowledge transfer: the effects of cohesion and range. *Administrative Science Quarterly*, 48, 240-267.
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2017). *Estudio de inclusión financiera en el Ecuador: Acceso y uso de los servicios financieros*. Quito: RFD.
- Roa, M. (2013). Inclusión financiera y estabilidad financiera: hacia un marco conceptual. *Documento de trabajo, CEMLA*.
- Salinas Vásquez, J. V. (2016). El capital social en la metodología de crédito de las finazas solidarias. Madrid: Universidad politecnica de Madrid.
- Sarma, M. (2010). Index of financial inclusion. *Discussion Papers in Economics*.
- SENPLADES;. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva*. Obtenido de Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Sobel, J. (2002). Can we trust social capital? *Journal of Economic Literature*, 139-154.
- Spellerberg, A. (2001). *Framework for the measurement of social capital in New Zealand*. Wellington: Statistics New Zealand.
- Steven, D., & Fafchamps, M. (2006). Social capital. En D. Steven, *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: Elsevier.
- Stiglitz, J. (1999). Formal and informal institutions. En D. Partha, & I. Serageldin, *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington D.C.: World Bank.
- Stone, W. (2001). Measuring social capital. *Australian Institute of Family Studies*, 24.
- Superintendencia de Bancos. (2017). *Mecanismos de Inclusión Financiera "IF" en Ecuador Diciembre de 2017*. Quito: SBS.



- Superintendencia Financiera de Colombia y Banca de Oportunidades. (2012). *Reporte de Inclusión Financiera*. Bogota.
- Van Bastelaer, T. (2002). Does social capital facilitate the poor's access to credit? A review on the microeconomic literature. *Social Capital Initiative*, 8.
- Vanneman, R., Desai, S., & Noon, J. (2006). Social Capital in India: Networks, Organizations, and Confidence. *Annual Meeting of the American Sociological Association*.
- Woolcock, M. (1999). Learning from failures in microfinance: what unsuccessful cases tell us about how group-based programs work. *Social Capital Initiative*, 17-42.
- Woolcock, M. (2001). Microenterprise and social capital: a framework for theory, research, and policy. *Journal of Socio-Economics*, 193-198.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (2000). Social capital: implications for development theory, research, and policy. *The world bank research observer*, 225-249.
- Zeller, M., Lapenu, C., & Greeley, M. (2003). Measuring social performance of micro-finance institutions: A proposal. *Social Performance Indicator Initiative (SPI)–Final Report*.



ANEXOS

A.1 Instrumento de Recolección de Información

Nombre de la organización u organizaciones a las que pertenece:.....

Actividad Principal de la/las Organización/es:.....

Actividad/des Complementaria/as.....

Ubicación de la Organización.....

Número de Miembros de la Organización.....

Nombre del representante de la organización.....

1.- Antigüedad de la Organización.

- Menos de 1 año.
- Mas de 1 año y menos de 3 años.
- Mas de 3 años y menos de 5 años.
- Mas de 5 años.

2.- Tiempo de Pertenencia a la Organización.

- Menos de 1 año.
- Mas de 1 año y menos de 3 años.
- Mas de 3 años y menos de 5 años.
- Mas de 5 años.

3.- Nivel de desarrollo organizativo

- Sin estructura organizativa.
- Organización de hecho, con estructura organizativa.
- Con trámites para alcanzar personería jurídica.
- Tiene personería jurídica.



4.- Nivel de desarrollo normativo de la organización.

- Tiene normativa.
- Dispone de reglamento interno.
- Dispone de reglamento interno y manual de funciones.
- Dispone de reglamento interno, manual de funciones y manual de procesos.

5.- Nivel de planificación.

- No planifica.
- Planifica su trabajo de acuerdo a las necesidades.
- Elabora un plan operativo anual.
- Elabora un plan operativo anual y planes estratégicos.

6.- Nivel de Formalización en la asignación de funciones de los miembros de la organización.

- No asigna funciones específicas.
- Asigna funciones de manera discrecional.
- Asigna funciones específicas.
- Ha formalizado la asignación de Funciones.

7.- Afinidad de la visión del líder con la de los miembros de la organización.

- Nulo
- Bajo
- Medio
- Alto

8.- Nivel de relacionamiento y presencia de la organización en el ámbito geográfico.

- Sin relación
- Local: Parroquial
- Regional: Cantonal o Provincial
- Nacional: Varias Provincias
- Internacional

9.- Frecuencia de relacionamiento de la organización en el ámbito geográfico.

Sin relación.

- Máximo dos veces al año.
- Al menos 3 veces al año.
- Al menos 1 vez por mes.

10.- Forma de relacionamiento con actores institucionales (Organismos del gobierno u ONGs).

- Sin relación.
- Relaciones Eventuales.



- Acuerdos no Formalizados.
- Acuerdos formalizados por convenios o contratos.

11.- Las políticas de la organización promueven la oportunidad de ampliar conocimientos en sus miembros.

- Nulo.
- Bajo.
- Medio.
- Alto.

12.- Las políticas de la organización promueven la oportunidad de tener incidencia política de sus miembros.

- Nulo.
- Bajo.
- Medio.
- Alto.

13. Las políticas de la organización contemplan facilidades para que los miembros accedan a recursos materiales para sus actividades.

- Nulo.
- Bajo.
- Medio.
- Alto.

14.- Las políticas de la organización contemplan facilidades para que los miembros accedan a recursos Financieros para sus actividades.

- Nulo.
- Bajo.
- Medio.
- Alto.

15.- Forma más factible que encuentra para financiar alguna actividad o situación.

- Sistema Financiero Formal
- Persona Prestamista
- Préstamo con No Prestamistas (Vecinos, Familiares)
- Colectas.

16.- Es o ha sido socio o cliente de alguna institución relacionado con el ámbito Financiero. (Filtro)

- Si
- No



17.- Razones por las que no ha tenido acercamientos con Instituciones Financieras.

- No le interesa.
- No le alcanza, sus ingresos son insuficientes o variables.
- Los intereses son bajos o las comisiones son altas.
- Piden requisitos que no tiene.
- Prefiere otras formas de ahorro o financiamiento.
- No la necesita.
- No confía en instituciones financieras o le dan mal servicio.
- La sucursal le queda lejos o no hay.
- No sabe cómo Utilizar el Servicio
- Otro.

18.- Tipo de Institución Financiera de la que es o fue parte.

- Banco.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- Mutualista.
- Otro.

19.- Servicios financieros que haya utilizado.

- Cuenta de ahorro
- Cuenta corriente.
- Pólizas.
- Ahorro programado.
- Tarjetas de Crédito.
- Tarjetas de Débito.
- Créditos.
- Canales Virtuales.
- Corresponsales no Bancarios.

20.- Frecuencia de uso de los Servicios Financieros (# Veces por Mes)

Servicio 1.....

Servicio 2.....

Servicio 3.....

Servicio 4.....

Servicio 5.....

21.- Tiene o pago algún crédito. (Filtro)

- Si



- No

22.- Cual fue el Destino del crédito solicitado.

- Agricultura
- Ganadería
- Inversión en el negocio.
- Consumo.
- Educación.
- Salud.
- Compra de terrenos.
- Compra o construcción de Vivienda.
- Pagar otras deudas.
- Otro.

23.- Qué Tipo de garantías le solicitaron

- Ninguna.
- Un garante.
- Dos Garantes
- Prendario.
- Hipotecario.

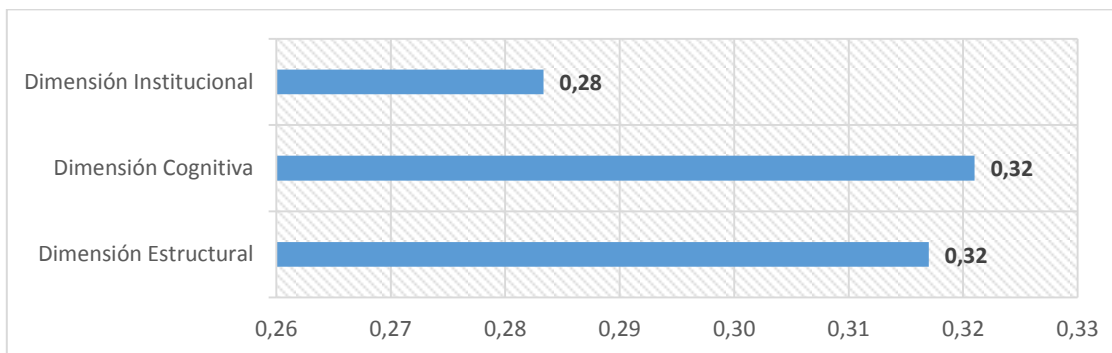
24.- Nivel en que le ayudo el crédito

- Mucho
- Poco
- Nada



A.2 Índice de Capital Social Por Asociación

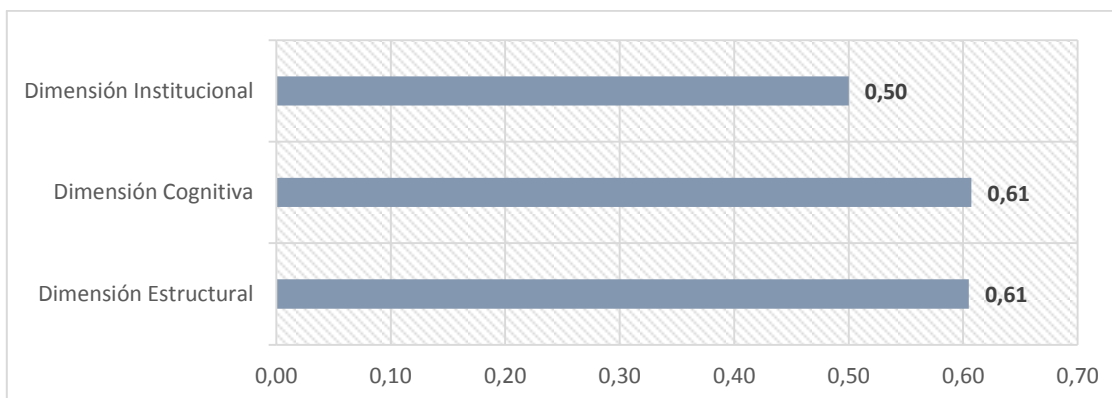
Figura 1.-Capital Social: Asociación de Productoras Orgánicas de Bellavista



Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

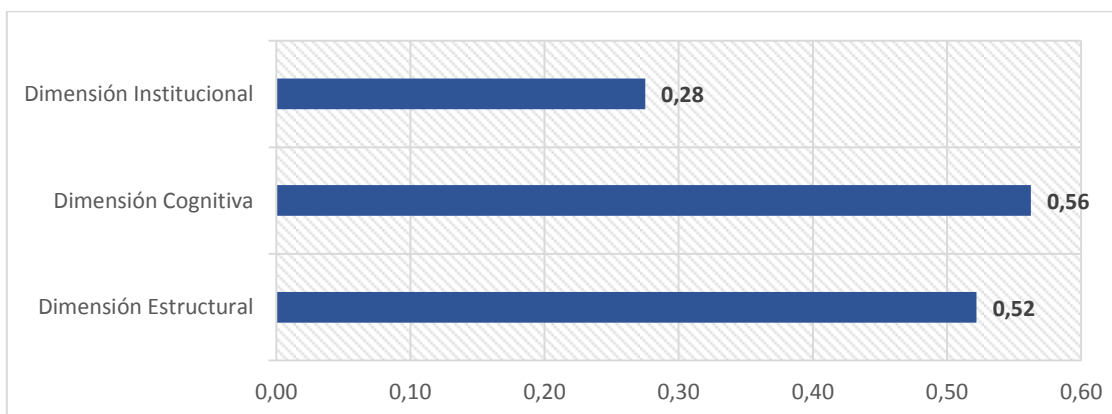
Figura 2.- Capital Social: Grupo de Interés Agrícola Buenos Aires



Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

Figura 3.- Capital Social: Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausí

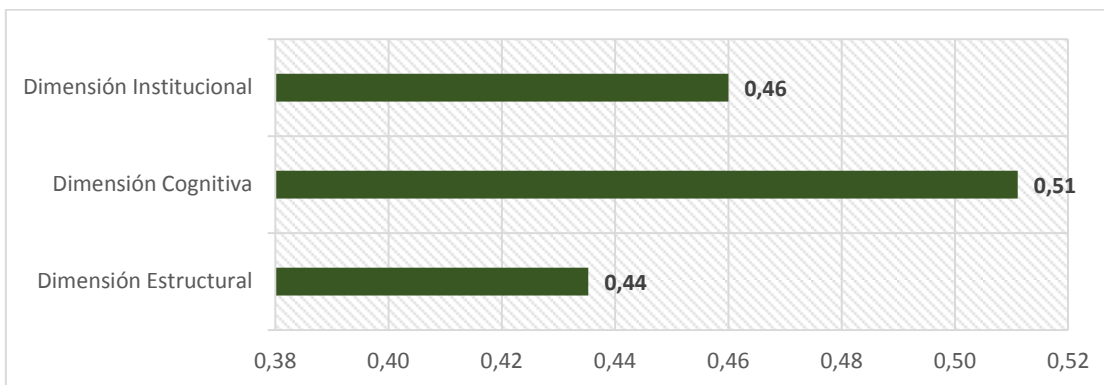


Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor



Figura 4.- Capital Social: Mujeres Trabajadoras de Marianza

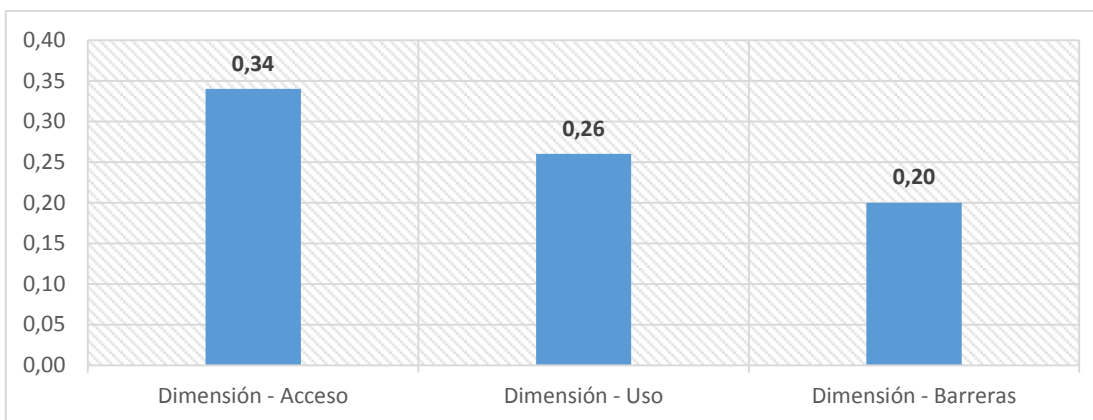


Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

A.3 Índice de Inclusión Financiera por Asociación

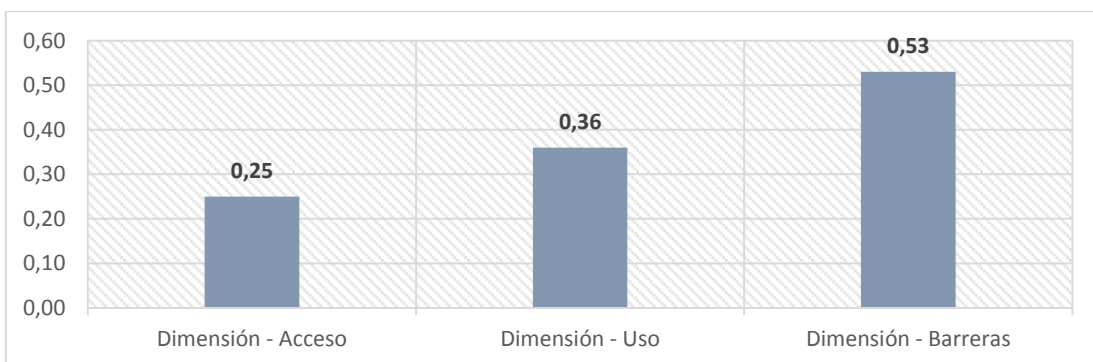
Figura 5.- Inclusión Financiera: Asociación de Productoras Orgánicas de Bellavista



Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

Figura 6.- Inclusión Financiera: Grupo de Interés Agrícola Buenos Aires

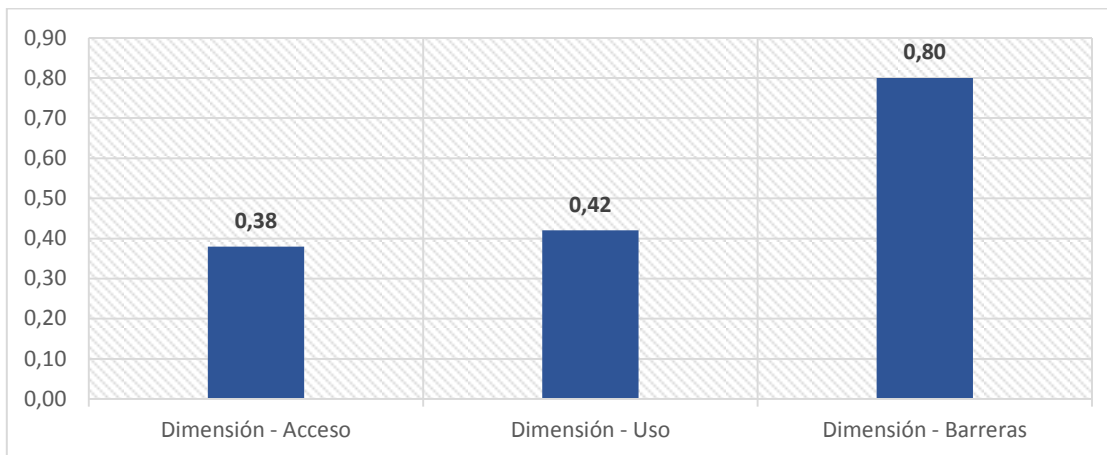


Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor



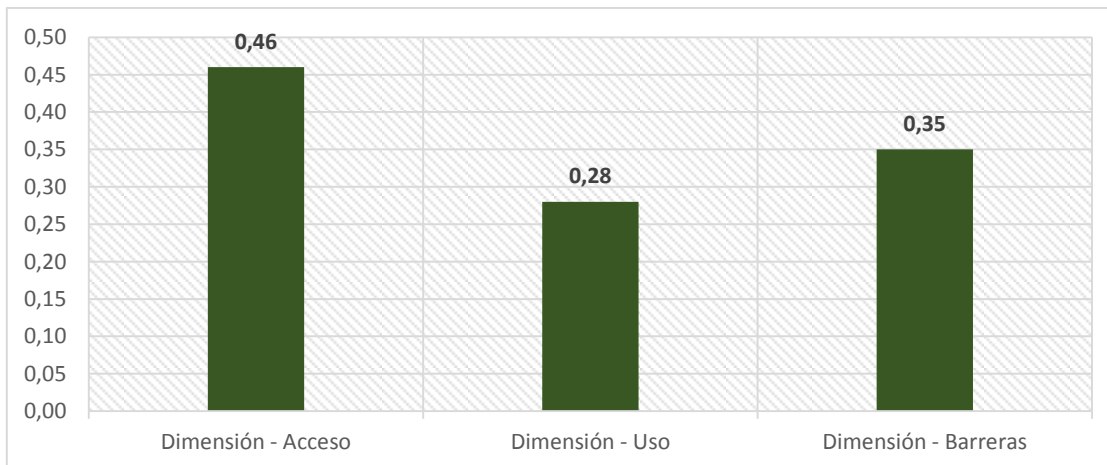
Figura 7.- Inclusión Financiera: Mujeres Emprendedoras de San Miguel de Sayausí



Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor

Figura 8.- Inclusión Financiera: Mujeres Trabajadoras de Marianza



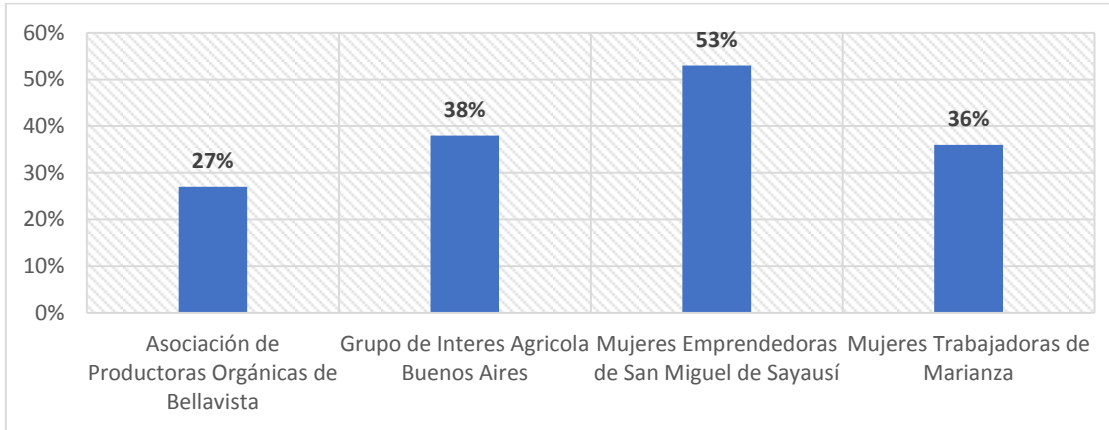
Fuente: Levantamiento de Información en Talleres

Elaboración: El Autor



A.4 Índice de educación Financiera

Figura 9.- Educación Financiera por asociaciones productivas de Sayausí



Fuente: Levantamiento de Información en Talleres
Elaboración: El Autor

A.5 Resultados del SPSS para la construcción del Índice Agregado de Capital social, Inclusión financiera y Educación Financiera

Extracción del Componente Principal para el Capital Social

Estadísticos descriptivos

	Media	Desv. Desviación	N de análisis
CS_ESTRUCTURAL	.4541176471	.1583485090	25
CS_COGNITIVA	.4777777778	.1782257088	25
CS_INSTITUCIONAL	.3780000000	.1691461400	25

Matriz de correlaciones^a

		CS_ESTRUCTURAL	CS_COGNITIVA	CS_INSTITUCIONAL
Correlación	CS_ESTRUCTURAL	1.000	.882	.560
	CS_COGNITIVA	.882	1.000	.724
	CS_INSTITUCIONAL	.560	.724	1.000
Sig. (unilateral)	CS_ESTRUCTURAL		.000	.002
	CS_COGNITIVA	.000		.000
	CS_INSTITUCIONAL	.002	.000	

a. Determinante = .099



Inversión de matriz de correlaciones

	CS_ESTRUCTURAL	CS_COGNITIVA	CS_INSTITUCIONAL
CS_ESTRUCTURAL	4.791	-4.804	.797
CS_COGNITIVA	-4.804	6.918	-2.322
CS_INSTITUCIONAL	.797	-2.322	2.235

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.594
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	51.200
	gl	3
	Sig.	.000

Matrices anti-imagen

		CS_ESTRUCTURAL	CS_COGNITIVA	CS_INSTITUCIONAL
Covarianza anti-imagen	CS_ESTRUCTURAL	.209	-.145	.074
	CS_COGNITIVA	-.145	.145	-.150
	CS_INSTITUCIONAL	.074	-.150	.447
Correlación anti-imagen	CS_ESTRUCTURAL	.591 ^a	-.834	.244
	CS_COGNITIVA	-.834	.555 ^a	-.590
	CS_INSTITUCIONAL	.244	-.590	.672 ^a

a. Medidas de adecuación de muestreo (MSA)

Comunalidades

	Inicial	Extracción
CS_ESTRUCTURAL	1.000	.825
CS_COGNITIVA	1.000	.935
CS_INSTITUCIONAL	1.000	.693

Método de extracción: análisis de componentes principales.

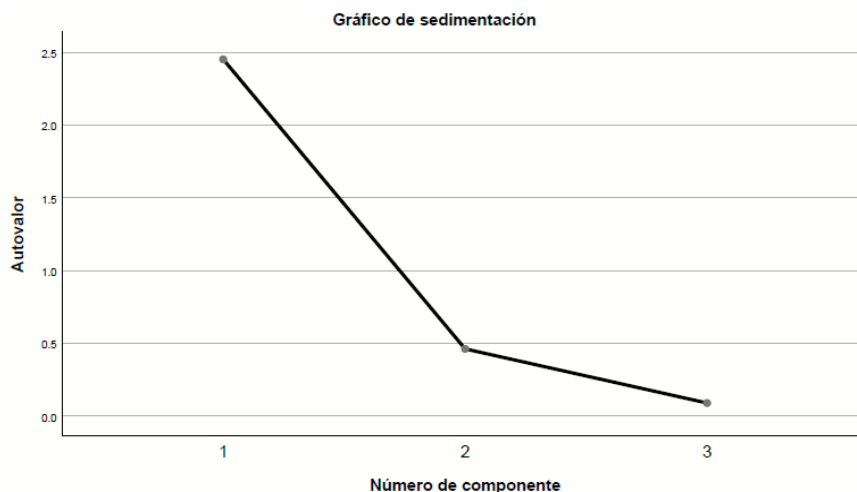
Varianza total explicada

Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de cargas al cuadrado de	
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza
1	2.452	81.728	81.728	2.452	81.728
2	.460	15.338	97.067		
3	.088	2.933	100.000		

Varianza total explicada

Componente	Sumas de ... % acumulado
1	81.728
2	
3	

Método de extracción: análisis de componentes principales.



Matriz de componente^a

	Componente 1
CS_ESTRUCTURAL	.908
CS_COGNITIVA	.967
CS_INSTITUCIONAL	.832

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. 1 componentes extraídos.

Correlaciones reproducidas

		CS_ESTRUCTURAL	CS_COGNITIVA	CS_INSTITUCIONAL
Correlación reproducida	CS_ESTRUCTURAL	.825 ^a	.878	.756
	CS_COGNITIVA	.878	.935 ^a	.805
	CS_INSTITUCIONAL	.756	.805	.693 ^a
Residuo ^b	CS_ESTRUCTURAL		.004	-.196
	CS_COGNITIVA	.004		-.080
	CS_INSTITUCIONAL	-.196	-.080	

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. Comunalidades reproducidas

b. Los residuos se calculan entre las correlaciones observadas y reproducidas. Existen 2 (66.0%) residuos no redundantes con valores absolutos mayores que 0,05.

Extracción del Componente Principal para la Inclusión Financiera

Estadísticos descriptivos

	Media	Desv. Desviación	N de análisis
IF_ACCESO	.348	.2124	25
IF_USO	.316	.1248	25
IF_BARRERA	.4200	.34034	25



Matriz de correlaciones^a

		IF_ACCESO	IF_USO	IF_BARRERA
Correlación	IF_ACCESO	1.000	-.533	-.236
	IF_USO	-.533	1.000	.699
	IF_BARRERA	-.236	.699	1.000
Sig. (unilateral)	IF_ACCESO		.003	.128
	IF_USO	.003		.000
	IF_BARRERA	.128	.000	

a. Determinante = .348

Inversión de matriz de correlaciones

	IF_ACCESO	IF_USO	IF_BARRERA
IF_ACCESO	1.473	1.061	-.394
IF_USO	1.061	2.718	-1.648
IF_BARRERA	-.394	-1.648	2.059

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.503
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	23.429
	gl	3
	Sig.	.000

Matrices anti-imagen

		IF_ACCESO	IF_USO	IF_BARRERA
Covarianza anti-imagen	IF_ACCESO	.679	.265	-.130
	IF_USO	.265	.368	-.295
	IF_BARRERA	-.130	-.295	.486
Correlación anti-imagen	IF_ACCESO	.506 ^a	.530	-.226
	IF_USO	.530	.502 ^a	-.697
	IF_BARRERA	-.226	-.697	.503 ^a

a. Medidas de adecuación de muestreo (MSA)

Comunalidades

	Inicial	Extracción
IF_ACCESO	1.000	.473
IF_USO	1.000	.869
IF_BARRERA	1.000	.660

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Varianza total explicada

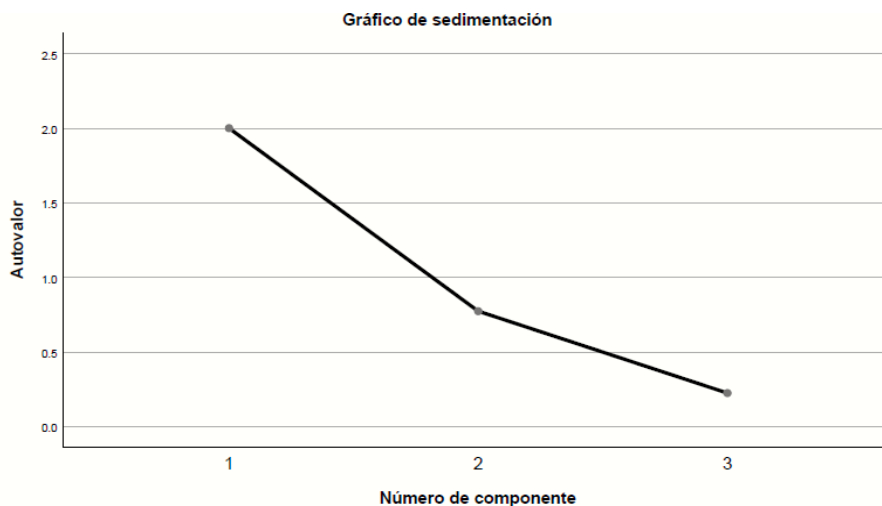
Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de cargas al cuadrado de	
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza
1	2.002	66.727	66.727	2.002	66.727
2	.774	25.795	92.522		
3	.224	7.478	100.000		



Varianza total explicada

Componente	Sumas de ... % acumulado
1	66.727
2	
3	

Método de extracción: análisis de componentes principales.



Matriz de componente^a

	Componente 1
IF_ACCESO	-.688
IF_USO	.932
IF_BARRERA	.812

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. 1 componentes extraídos.

Correlaciones reproducidas

		IF_ACCESO	IF_USO	IF_BARRERA
Correlación reproducida	IF_ACCESO	.473 ^a	-.641	-.558
	IF_USO	-.641	.869 ^a	.757
	IF_BARRERA	-.558	.757	.660 ^a
Residuo ^b	IF_ACCESO		.108	.323
	IF_USO	.108		-.059
	IF_BARRERA	.323	-.059	

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. Comunalidades reproducidas

b. Los residuos se calculan entre las correlaciones observadas y reproducidas. Existen 3 (100.0%) residuos no redundantes con valores absolutos mayores que 0,05.



Extracción del Componente Principal para la Educación Financiera

Estadísticos descriptivos

	Media	Desv. Desviación	N de análisis
EF_COMPORTE	.4747	.13844	25
EF_ACTITUD	.5078	.14266	25
EF_DESTREZAS	.3750	.13229	25

Matriz de correlaciones^a

		EF_COMPOR TAMIENTO	EF_ACTITUD	EF_DESTRE ZAS
Correlación	EF_COMPORTE	1.000	.911	.258
	EF_ACTITUD	.911	1.000	.327
	EF_DESTREZAS	.258	.327	1.000
Sig. (unilateral)	EF_COMPORTE		.000	.107
	EF_ACTITUD	.000		.056
	EF_DESTREZAS	.107	.056	

a. Determinante = .150

Inversión de matriz de correlaciones

	EF_COMPOR TAMIENTO	EF_ACTITUD	EF_DESTRE ZAS
EF_COMPORTE	5.938	-5.495	.265
EF_ACTITUD	-5.495	6.205	-.611
EF_DESTREZAS	.265	-.611	1.131

Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		.532
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	41.986
	gl	3
	Sig.	.000



Matrices anti-imagen

		EF_COMPOR TAMIENTO	EF_ACTITUD	EF_DESTRE ZAS
Covarianza anti-imagen	EF_COMPORTEAMIENTO	.168	-.149	.039
	EF_ACTITUD	-.149	.161	-.087
	EF_DESTREZAS	.039	-.087	.884
Correlación anti-imagen	EF_COMPORTEAMIENTO	.519 ^a	-.905	.102
	EF_ACTITUD	-.905	.518 ^a	-.231
	EF_DESTREZAS	.102	-.231	.731 ^a

a. Medidas de adecuación de muestreo (MSA)

Comunalidades

	Inicial	Extracción
EF_COMPORTEAMIENTO	1.000	.884
EF_ACTITUD	1.000	.918
EF_DESTREZAS	1.000	.269

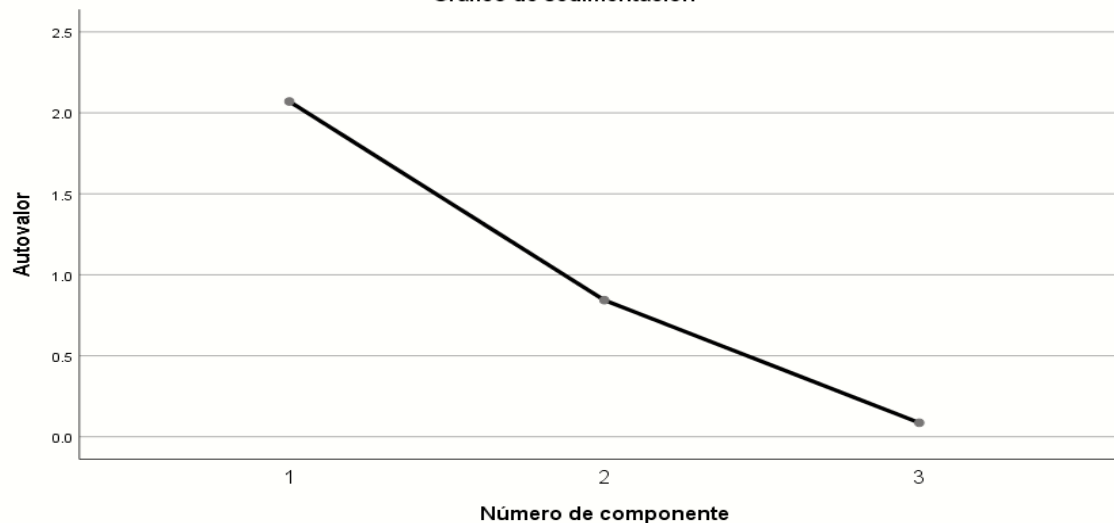
Método de extracción: análisis de componentes principales.

Varianza total explicada

Componente	Total	Autovalores iniciales		Sumas de cargas al cuadrado de la extracción		
		% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	2.071	69.017	69.017	2.071	69.017	69.017
2	.843	28.111	97.128			
3	.086	2.872	100.000			

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Gráfico de sedimentación





Matriz de componente^a

	Componente 1
EF_COMPORTEAMIENTO	.940
EF_ACTITUD	.958
EF_DESTREZAS	.519

Método de extracción: análisis de componentes principales.

a. 1 componentes extraídos.



A.6 Resultados SPSS Proceso del Análisis de Mediación.

***** PROCESS Procedure for SPSS Version 3.1 *****

Written by Andrew F. Hayes, Ph.D. www.afhayes.com
Documentation available in Hayes (2018). www.guilford.com/p/hayes3

Model : 4
Y : I_F
X : C_S
M : E_F

Covariates:
SEXO EDAD

Sample
Size: 25

Custom
Seed: 31216

OUTCOME VARIABLE:
E_F

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.3613	.1306	.0192	1.0512	3.0000	21.0000	.3907

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.3693	.1378	2.6797	.0140	.0827	.6559
C_S	-.0781	.0465	-1.6822	.1073	-.1748	.0185
SEXO	-.0216	.0575	-.3749	.7115	-.1413	.0981
EDAD	.0013	.0033	.3999	.6933	-.0055	.0082



OUTCOME VARIABLE:

I_F

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.7961	.6338	.1179	8.6527	4.0000	20.0000	.0003

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	.4309	.3961	1.0879	.2896	-.3954	1.2572
C_S	.0111	.1228	.0903	.9289	-.2450	.2672
E_F	2.7121	.5414	5.0095	.0001	1.5827	3.8416
SEXO	.2633	.1433	1.8379	.0810	-.0355	.5621
EDAD	-.0158	.0082	-1.9190	.0694	-.0329	.0014

***** TOTAL EFFECT MODEL *****

OUTCOME VARIABLE:

I_F

Model Summary

R	R-sq	MSE	F	df1	df2	p
.4174	.1742	.2532	1.4771	3.0000	21.0000	.2495

Model

	coeff	se	t	p	LLCI	ULCI
constant	1.4326	.5011	2.8591	.0094	.3905	2.4746
C_S	-.2009	.1689	-1.1892	.2476	-.5521	.1504
SEXO	.2048	.2092	.9788	.3388	-.2303	.6399
EDAD	-.0122	.0120	-1.0162	.3211	-.0371	.0128



***** TOTAL, DIRECT, AND INDIRECT EFFECTS OF X ON Y *****

Total effect of X on Y

Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
-.2009	.1689	-1.1892	.2476	-.5521	.1504

Direct effect of X on Y

Effect	se	t	p	LLCI	ULCI
.0111	.1228	.0903	.9289	-.2450	.2672

Indirect effect(s) of X on Y:

	Effect	BootSE	BootLLCI	BootULCI
E_F	-.2119	.1127	-.4239	.0113

Normal theory test for indirect effect(s):

	Effect	se	Z	p
E_F	-.2119	.1353	-1.5668	.1172



A.7 Perfil de las Organizaciones Productivas de la parroquia Sayausí.

STOCK DE CAPITAL SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN

FICHA DEL PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN

Objetivo: Identificar el perfil de madurez y consolidación de la organización.

Fecha de levantamiento de la información: 20 de octubre de 2018

I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN

1. Nombre de la organización: *Grupo de Interes Agricola de Buenos Aires Representante* o líder de la organización: *Maria Dolores Gutama*
2. Actividad principal: *Ecoproduccion de Productos Agricolas y animales menores*
3. Actividades complementarias: *No registra*
4. Ubicación: *Sayausi Barrio Buenos Aires*
5. Número de miembros de la organización²:

Mujeres	Hombres	Total
7	1	8

II. DIMENSIÓN ESTRUCTURAL

REGLAS: Efectividad de las normas y calidad del gobierno de la organización.

a. Nivel de desarrollo normativo

6. Nivel de desarrollo organizativo

Desarrollo organizativo		
Nulo (0)	Grupo sin estructura organizativa	
Bajo (1)	Organización de hecho, con estructura organizativa	X
Medio (2)	La organización ha iniciado los trámites para alcanzar personería jurídica	
Alto (3)	La organización tiene personería jurídica	X

7. Nivel de desarrollo normativo de la organización

Desarrollo de la normativa		
Nulo (0)	No dispone de normativa	

² Miembros del Consejo Directivo: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Prosecretario, Procurador Síndico, Administrador, Tesorero, Tres Vocales Alternos con sus respectivos Suplentes.



Bajo (1)	Dispone de Reglamento Interno	X
Medio (2)	Dispone de Reglamento Interno y Manual de Funciones	
Alto (3)	Dispone de Reglamento Interno, Manual de Funciones y Manual de Procesos	

b. Nivel de planificación

8. Nivel de planificación en la organización

Planificación		
Nulo (0)	La organización no planifica	
Bajo (1)	La organización planifica el trabajo según la necesidad	X
Medio (2)	La organización elabora Planes Operativos Anuales	
Alto (3)	La organización elabora Planes Operativos Anuales y Planes Estratégicos.	

ROLES: Asignación de responsabilidades

a. Nivel de formalización en la asignación de funciones

9. Formalización de funciones de las/os miembros en la organización

Nivel de formalización de funciones		
Nulo (0)	La organización no asigna funciones específicas	
Bajo (1)	La organización asigna funciones de manera discrecional.	
Medio (2)	La organización asigna funciones específicas.	
Alto (3)	La organización ha formalizado la asignación de funciones	X

b. Nivel de representatividad del liderazgo

10. Afinidad de la visión del líder con las/os miembros de la organización.

Nivel de representatividad del liderazgo		
Nulo (0)	Correlación menor al 0.10 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	
Bajo (1)	Correlación mayor al 0.10 y menor al 0.4 entre los resultados de la entrevista al líder y los	



	resultados del taller con las/os miembros de la organización.	
Medio (2)	Correlación mayor al 0.40 y menor al 0.7 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	X
Alto (3)	Correlación mayor al 0.70 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	

REDES: Amplitud del relacionamiento de la organización con actores

a. Nivel de relacionamiento

11. **Ámbito geográfico del relacionamiento por tipo de actor**

Actor	Ámbito geográfico del relacionamiento				
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)	
	Sin relación	Local: Parroquial	Regional: Cantonal y/o provincial	Nacional: Varias provincias	Internacional
De aproximación (bridging)					
12.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X			
12.2. Proveedores			X		
12.3. Otras organizaciones o asociaciones			X		
12.4. Redes Sociales y comunidades online.	X				
De vinculación institucional (linking)					
12.5. Gubernamental				X	
12.6. Religiosas		X			
12.7. Financieras Gubernamentales				X	
12.8. Financieras Privadas	X				
12.9. Financieras Solidarias			X		
12.10. Científicas y de capacitación.			X		
12.11. Organizaciones No Gubernamentales	X				
12.12. Otro actor institucional (especifique)	X				



Subtotal	5	1	4	2	0
% por ámbito geográfico de relacionamiento	41,67%	8,33%	33,33%	16,67%	0%

12. Frecuencia del relacionamiento de la organización con actores

Actor	Frecuencia del relacionamiento			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
	Sin relación	Se relaciona máximo 2 veces al año	Se relaciona al menos 3 veces al año	Se relaciona al menos 1 vez por mes
De aproximación (bridging)				
13.1. Clientes y/o usuarios de servicios				X
13.2. Proveedores				X
13.3. Otras organizaciones o asociaciones			X	
13.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
13.5. Gubernamental			X	
13.6. Religiosas	X			
13.7. Financieras Gubernamentales		X		
13.8. Financieras Privadas	X			
13.9. Financieras Solidarias		X		
13.10. Científicas y de capacitación.			X	
13.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
13.12. Otro actor institucional (especifique)	X			
Subtotal	5	4	2	1
% por frecuencia de relacionamiento	41,67%	33,33%	16,67%	8,33%

13. Forma de relacionamiento de la organización con actores institucionales

Actor	Forma de relacionamiento			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)



	Sin relación	Relaciones eventuales	Acuerdos no formalizados	Acuerdos formalizados por convenios o contratos
De aproximación (bridging)				
14.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
14.2. Proveedores				X
14.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
14.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
14.5. Gubernamental				X
14.6. Religiosas	X			
14.7. Financieras Gubernamentales				X
14.8. Financieras Privadas	X			
14.9. Financieras Solidarias		X		
14.10. Científicas y de capacitación.		X		
14.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
14.12. Otro actor institucional (especifique)	X			
Subtotal	5	2	1	4
% por forma de relacionamiento	41,67%	16,67%	8,33%	33,33%

b. Acceso a recursos

14. Oportunidad de acceso a recursos materiales

Actor	Nivel de importancia en el acceso a recursos materiales			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
	Sin importancia	De baja importancia	De mediana importancia	De alta importancia
De aproximación (bridging)				



15.1. Clientes y/o usuarios de servicios	X			
15.2. Proveedores			X	
15.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
15.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
15.5. Gubernamental				X
15.6. Religiosas		X		
15.7. Financieras Gubernamentales			X	
15.8. Financieras Privadas	X			
15.9. Financieras Solidarias		X		
15.10. Científicas y de capacitación.	X			
15.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
15.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

15. Oportunidad de acceso a recursos financieros

Actor	Nivel de importancia en el acceso a recursos financieros			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
De aproximación (bridging)				
16.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
16.2. Proveedores		X		
16.3. Otras organizaciones o asociaciones	X			
16.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
16.5. Gubernamental				X
16.6. Religiosas	X			
16.7. Financieras Gubernamentales				X



16.8. Financieras Privadas			X	
16.9. Financieras Solidarias			X	
16.10. Científicas y de capacitación.	X			
16.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
16.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

16. Oportunidad de ampliar conocimientos

Actor	Nivel de importancia en el acceso a conocimientos			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
De aproximación (bridging)				
17.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
17.2. Proveedores				X
17.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
17.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
17.5. Gubernamental				X
17.6. Religiosas	X			
17.7. Financieras Gubernamentales			X	
17.8. Financieras Privadas	X			
17.9. Financieras Solidarias	X			
17.10. Científicas y de capacitación.			X	
17.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
17.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

17. Oportunidad de incidencia política

Actor	Nivel de importancia en la posibilidad de incidencia política			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)



De aproximación (bridging)				
18.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
18.2. Proveedores		X		
18.3. Otras organizaciones o asociaciones			X	
18.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
18.5. Gubernamental				X
18.6. Religiosas	X			
18.7. Financieras Gubernamentales		X		
18.8. Financieras Privadas	X			
18.9. Financieras Solidarias		X		
18.10. Científicas y de capacitación.	X			
18.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
18.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

III. DIMENSIÓN COGNITIVA

CONFIANZA: Fiabilidad, capacidad para establecer y mantener relaciones y emprender acciones conjuntas.

a) Fiabilidad de la organización

18. Antigüedad de la organización

Nivel de antigüedad de la organización		
Nulo (0)	Menos de un año	
Bajo (1)	Más de un año y menos de 3	X
Medio (2)	Más de 3 años y menos de 5 años	
Alto (3)	Más de cinco años	

19. Tiempo promedio de pertenencia de las/os miembros en la organización



Nivel de antigüedad (Mayoría de las/los miembros es más del 50%)	
Nulo (0): La mayoría de las/os miembros son de reciente integración, menos de 1 año.	
Bajo (1): La mayoría de las/os miembros se integraron hace más de un año y menos de tres.	X
Medio (2): La mayoría de las/os miembros se integraron hace más de tres años y menos de cinco.	
Alto (3): La mayoría de las/os miembros se integraron hace más de cinco años	



STOCK DE CAPITAL SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN

FICHA DEL PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN

Objetivo: Identificar el perfil de madurez y consolidación de la organización.

Fecha de levantamiento de la información: 30 de octubre de 2018

IV. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN

- 20. Nombre de la organización: *Mujeres Agroproductoras de Bellavista* Representante o líder de la organización: *Carmen del Rocío Morales Baculima*
- 21. Actividad principal: *Ecoproduccion Agricola y de Animales Menores*
- 22. Actividades complementarias: *No registra*
- 23. Ubicación: *Sayausi Barrio Bellavista*
- 24. Número de miembros de la organización³:

Mujeres	Hombres	Total
8	1	9

V. DIMENSIÓN ESTRUCTURAL

REGLAS: Efectividad de las normas y calidad del gobierno de la organización.

c. Nivel de desarrollo normativo

- 25. Nivel de desarrollo organizativo

Desarrollo organizativo		
Nulo (0)	Grupo sin estructura organizativa	
Bajo (1)	Organización de hecho, con estructura organizativa	
Medio (2)	La organización ha iniciado los trámites para alcanzar personería jurídica	
Alto (3)	La organización tiene personería jurídica	X

- 26. Nivel de desarrollo normativo de la organización

Desarrollo de la normativa		
Nulo (0)	No dispone de normativa	
Bajo (1)	Dispone de Reglamento Interno	X

³ Miembros del Consejo Directivo: presidente, vicepresidente, Secretario, Prosecretario, Procurador Síndico, Administrador, Tesorero, Tres Vocales Alternos con sus respectivos Suplentes.



Medio (2)	Dispone de Reglamento Interno y Manual de Funciones	
Alto (3)	Dispone de Reglamento Interno, Manual de Funciones y Manual de Procesos	

d. Nivel de planificación

27. Nivel de planificación en la organización

Planificación		
Nulo (0)	La organización no planifica	
Bajo (1)	La organización planifica el trabajo según la necesidad	X
Medio (2)	La organización elabora Planes Operativos Anuales	
Alto (3)	La organización elabora Planes Operativos Anuales y Planes Estratégicos.	

ROLES: Asignación de responsabilidades

c. Nivel de formalización en la asignación de funciones

28. Formalización de funciones de las/os miembros en la organización

Nivel de formalización de funciones		
Nulo (0)	La organización no asigna funciones específicas	
Bajo (1)	La organización asigna funciones de manera discrecional.	
Medio (2)	La organización asigna funciones específicas.	
Alto (3)	La organización ha formalizado la asignación de funciones	X

d. Nivel de representatividad del liderazgo

29. Afinidad de la visión del líder con las/os miembros de la organización.

Nivel de representatividad del liderazgo		
Nulo (0)	Correlación menor al 0.10 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	
Bajo (1)	Correlación mayor al 0.10 y menor al 0.4 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	X
Medio (2)	Correlación mayor al 0.40 y menor al 0.7 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	



Alto (3)	Correlación mayor al 0.70 entre los resultados de la entrevista al líder y los resultados del taller con las/os miembros de la organización.	
-----------------	--	--

REDES: Amplitud del relacionamiento de la organización con actores

c. Nivel de relacionamiento

30. **Ámbito geográfico del relacionamiento por tipo de actor**

Actor	Ámbito geográfico del relacionamiento				
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)	
	Sin relación	Local: Parroquial	Regional: Cantonal y/o provincial	Nacional: Varias provincias	Internacional
De aproximación (bridging)					
30.1. Clientes y/o usuarios de servicios				X	
30.2. Proveedores			X		
30.3. Otras organizaciones o asociaciones			X		
30.4. Redes Sociales y comunidades online.	X				
De vinculación institucional (linking)					
30.5. Gubernamental				X	
30.6. Religiosas	X				
30.7. Financieras Gubernamentales			X		
30.8. Financieras Privadas	X				
30.9. Financieras Solidarias			X		
30.10. Científicas y de capacitación.		X			
30.11. Organizaciones No Gubernamentales	X				
30.12. Otro actor institucional (especifique)	X				
Subtotal	5	1	4	2	0
% por ámbito geográfico de relacionamiento	41.67%	8.33 %	33,33%	16,67%	0%

31. Frecuencia del relacionamiento de la organización con actores



Actor	Frecuencia del relacionamiento			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
	Sin relación	Se relaciona máximo 2 veces al año	Se relaciona al menos 3 veces al año	Se relaciona al menos 1 vez por mes
De aproximación (bridging)				
31.1. Clientes y/o usuarios de servicios				X
31.2. Proveedores				X
31.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
31.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
31.5. Gubernamental			X	
31.6. Religiosas	X			
31.7. Financieras Gubernamentales		X		
31.8. Financieras Privadas	X			
31.9. Financieras Solidarias		X		
31.10. Científicas y de capacitación.			X	
31.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
31.12. Otro actor institucional (especifique)	X			
Subtotal	5	3	2	2
% por frecuencia de relacionamiento	41,67%	33,33%	16,67%	16,67%

32. Forma de relacionamiento de la organización con actores institucionales

Actor	Forma de relacionamiento			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
	Sin relación	Relaciones eventuales	Acuerdos no formalizados	Acuerdos formalizados por convenios o contratos
De aproximación (bridging)				



32.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
32.2. Proveedores				X
32.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
32.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
32.5. Gubernamental				X
32.6. Religiosas	X			
32.7. Financieras Gubernamentales			X	
32.8. Financieras Privadas	X			
32.9. Financieras Solidarias		X		
32.10. Científicas y de capacitación.	X			
32.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
32.12. Otro actor institucional (especifique)	X			
Subtotal	6	3	1	2
% por forma de relacionamiento	50.00%	25.00%	8,33%	16.67%

d. Acceso a recursos

33. Oportunidad de acceso a recursos materiales

Actor	Nivel de importancia en el acceso a recursos materiales			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
	Sin importancia	De baja importancia	De mediana importancia	De alta importancia
De aproximación (bridging)				
33.1. Clientes y/o usuarios de servicios	X			
33.2. Proveedores			X	
33.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
33.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			



De vinculación institucional (linking)				
33.5. Gubernamental				X
33.6. Religiosas		X		
33.7. Financieras Gubernamentales				X
33.8. Financieras Privadas	X			
33.9. Financieras Solidarias		X		
33.10. Científicas y de capacitación.	X			
33.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
33.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

34. Oportunidad de acceso a recursos financieros

Actor	Nivel de importancia en el acceso a recursos financieros			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
De aproximación (bridging)				
34.1. Clientes y/o usuarios de servicios	X			
34.2. Proveedores		X		
34.3. Otras organizaciones o asociaciones	X			
34.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
34.5. Gubernamental				X
34.6. Religiosas	X			
34.7. Financieras Gubernamentales				X
34.8. Financieras Privadas				X
34.9. Financieras Solidarias				X
34.10. Científicas y de capacitación.	X			
34.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			



34.12.	Otro actor institucional (especifique)	X			
--------	--	---	--	--	--

35. Oportunidad de ampliar conocimientos

Actor	Nivel de importancia en el acceso a conocimientos			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
De aproximación (bridging)				
35.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
35.2. Proveedores				X
35.3. Otras organizaciones o asociaciones		X		
35.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
35.5. Gubernamental				X
35.6. Religiosas	X			
35.7. Financieras Gubernamentales			X	
35.8. Financieras Privadas	X			
35.9. Financieras Solidarias	X			
35.10. Científicas y de capacitación.			X	
35.11. Organizaciones No Gubernamentales	X			
35.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

36. Oportunidad de incidencia política

Actor	Nivel de importancia en la posibilidad de incidencia política			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
De aproximación (bridging)				
36.1. Clientes y/o usuarios de servicios		X		
36.2. Proveedores		X		
36.3. Otras organizaciones o asociaciones				X



36.4. Redes Sociales y comunidades online.	X			
De vinculación institucional (linking)				
36.5. Gubernamental			X	
36.6. Religiosas	X			
36.7. Financieras Gubernamentales		X		
36.8. Financieras Privadas	X			
36.9. Financieras Solidarias		X		
36.10. Científicas y de capacitación.	X			
36.11. Organizaciones No Gubernamentales		X		
36.12. Otro actor institucional (especifique)	X			

VI. DIMENSIÓN COGNITIVA

CONFIANZA: Fiabilidad, capacidad para establecer y mantener relaciones y emprender acciones conjuntas.

b) Fiabilidad de la organización

37. Antigüedad de la organización

Nivel de antigüedad de la organización		
Nulo (0)	Menos de un año	
Bajo (1)	Más de un año y menos de 3	X
Medio (2)	Más de 3 años y menos de 5 años	
Alto (3)	Más de cinco años	

38. Tiempo promedio de pertenencia de las/os miembros en la organización

Nivel de antigüedad (Mayoría de las/los miembros es más del 50%)	
Nulo (0): La mayoría de las/os miembros son de reciente integración, menos de 1 año.	
Bajo (1): La mayoría de las/os miembros se integraron hace más de un año y menos de tres.	X



Medio (2): La mayoría de las/os miembro se integraron hace más de tres años y menos de cinco.	
Alto (3): La mayoría de las/os miembros se integraron hace más de cinco años	

Anexo 1: Ficha de caracterización territorial

STOCK DE CAPITAL SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN

FICHA DE CARACTERIZACIÓN TERRITORIAL

Objetivo: Identificar las condiciones del contexto territorial parroquial de actuación de la organización.

Fecha de levantamiento de la información:

Parroquia: *Santa Ana*

Localización: Región: *Sierra* Provincia: *Azuay* Cantón: *Cuenca*

Extensión territorial: *44,47 Km2* (INEC, 2016)

I. CONDICIONES FÍSICAS DE LA PARROQUIA

NATURALES: Referentes a condiciones del contexto natural de la parroquia.

a. Acceso a fuentes de agua

1. Accesibilidad a fuentes de agua

Nivel	
Nulo (0): No existen fuentes de agua accesibles	
Baja (1): Existen limitadas fuentes de agua de difícil acceso	X
Regular (2): Existen algunas fuentes de agua de regular accesibilidad	
Alta (3): Existe abundancia de fuentes de agua de fácil acceso	

Fuente: Sistema Nacional de Información, SEMPLADES 2016, Información para la Planificación y Ordenamiento Territorial

b. Aptitud de suelos para cultivo

2. Aptitud general de suelos para cultivo

Nivel	
Nulo (0): Suelos no aptos para el cultivo	
Baja (1): Condiciones poco adecuadas para el cultivo	X



Regular (2): Condiciones regulares para el cultivo	
Alta (3): Condiciones óptimas para el cultivo.	

Fuente: Sistema Nacional de Información SEMPLADES 2016, infraestructura de servicios en territorio

INFRAESTRUCTURA PÚBLICA: Cobertura de redes y provisión de infraestructuras de servicios públicos en la parroquia.

a. Cobertura de infraestructuras de servicios públicos

3. Red Vial

Nivel de cobertura	
Nula (0): No existe cobertura de la red vial en la parroquia.	
Baja (1): Atiende a menos del 50% de las comunidades que integran la parroquia.	X
Media (2): Atiende a más del 50% y menos del 80% de las comunidades que integran la parroquia.	
Alta (3): Atiende a más del 80% de las comunidades que integran la parroquia.	

Fuente: Sistema Nacional de Información SEMPLADES 2016, infraestructura de servicios en territorio

4. Red de Telecomunicaciones

Nivel de cobertura	Tipo de Red		
	4.1 Fija	4.2 Móvil	4.3 Internet
Nula (0): No existe cobertura de red.			
Baja (1): Atiende a menos del 50% de las comunidades que integran la parroquia.		X	X
Media (2): Atiende a más del 50% y menos del 80% de las comunidades que integran la parroquia.	X		
Alta (3): Atiende a más del 80% de las comunidades que integran la parroquia.			

Fuente: Mapas de Cobertura Movil y Fija ETAPA, CNT, CONECEL 2016

5. Red de Riego

Nivel de cobertura	
Nulo (0): La parroquia no cuenta con sistema de riego	
Precario (1): Atiende a menos del 50% de las comunidades que integran la parroquia.	X
Regular (2): Atiende a más del 50% y menos del 80% de las comunidades que integran la parroquia.	
Suficiente (3): Atiende a más del 80% de las comunidades que integran la parroquia.	

Fuente: Sistema Nacional de Información SEMPLADES 2016, infraestructura de servicios en territorio

6. Infraestructura Educativa: Guarderías, escuelas y colegios.

Nivel			
Nulo (0)	Precario (1)	Regular (2)	Suficiente (3)
No cuenta con los servicios	Cuenta con un servicio.	Cuenta con dos servicios	Cuenta con todos los servicios
		X	

Fuente: Sistema Nacional de Información SEMPLADES 2016, infraestructura de servicios en territorio



7. Infraestructura de Saneamiento: Manejo de desechos sólidos, alcantarillado, agua potable

Nivel de provisión parroquial			
Nulo (0) No cuenta con los servicios	Precario (1) Cuenta con un servicios	Regular (2) Cuenta con dos servicios.	Suficiente (3) Cuenta con todos los servicios.
		X	

Fuente: Departamento de Información Geográfica de ETAPA, 2016, mapa de cobertura de infraestructura de Alcantarillado

II. CONDICIONES SOCIOECONÓMICOS DE LA PARROQUIA

POBLACIÓN: Identifica la estructura demográfica e identidad étnica de la población de la parroquia.

a. Estructura demográfica

8. Pirámide poblacional

Rangos en años de edad	Valores absolutos		Valores relativos	
	Cantón	Parroquia	Cantón	Parroquia
Menores a 1	9.199	107	70,3%	1,16%
1 a 9	87.091	1.064	68,2%	1,22%
10 a 14	50.342	680	66,7%	1,35%
15 a 29	149.015	1.507	72,8%	1,01%
30 a 49	121.500	975	75,2%	0,80%
50 a 64	52.619	529	71,4%	1,01%
Más de 64	35.819	504	64,2%	1,41%
Población Total	505.585	5.366	71,0%	1,06%

Fuente: Estructura poblacional por edades, INEC proyección 2015

9. Densidad poblacional:

Territorio	Habitantes por Km²
Del Cantón	158
De la Parroquia	120

Fuente: Estadística Nacional de Población, INEC proyección 2015

b. Identidad étnica

10. Auto identificación de la población parroquial

Grupo poblacional	Participación (%)
Afro ecuatoriana	1,0%



Blanca	2,7%
Indígena	6,7%
Mestiza	89,6%
Total	100%

Fuente: Censo de Población y Vivienda, INEC 2010

ECONOMÍA: Identifica la actividad económica de la parroquia y el nivel de pobreza

a. Población Económicamente Activa

11. Población Económicamente Activa de la parroquia: 2188

Fuente: Censo de Población y Vivienda, INEC 2010

b. Tipo de actividad económica

12. Principal actividad económica de la parroquia: Agropecuaria

Fuente: Estadísticas Sectoriales, INEC 2016

c. Nivel de pobreza por necesidades básicas insatisfechas

13. Nivel de pobreza por necesidades básicas insatisfechas de la parroquia en relación al cantón

En relación al promedio cantonal	
Nulo (3): No existe pobreza por NBI en la parroquia	
Bajo (2): NBI parroquial menor al cantonal	
Medio (1): NBI parroquial en el rango cantonal	
Alto (0): NBI parroquial mayor al cantonal	X

Fuente: Sistema Nacional de Información SEMPLADES 2016, Indicadores socio económicos

EDUCACIÓN: Relaciona el nivel educativo de la parroquia con el cantón.

a. Nivel educativo

14. Escolaridad de la parroquia con relación al cantón

En relación con el promedio cantonal	
Nulo (0): Persistencia de analfabetismo en la parroquia	
Bajo (1): Nivel de escolaridad parroquial menor a la cantonal	
Medio (2): Nivel de escolaridad parroquial en el rango cantonal	
Alto (3): Nivel de escolaridad parroquial mayor a la cantonal.	X

Fuente: Sistema Nacional de Información SEMPLADES 2016, Educación

III. DIMENSIÓN INSTITUCIONAL

ORGANIZACIONES E INSTIUCIONES LOCALIZADAS EN LA PARROQUIA



a. Número de organizaciones

15. De la sociedad civil

Nombre de la Organización	Detalle							
	Organizaciones con actividad productiva		Organizaciones sin actividad productiva					
	De Bienes A: Agrícola y pecuario B: Manufacturera C: Artesanal D: Otros	De Servicios A: Financieras B: De comercialización C: De provisión servicios básicos D: Otras	Gremiales	Deportiva	Religiosa	Cultural	Política	Barrial y otras
1.Ñucanchi Huasi	X							
2.CELSA	X							
3. Once de septiembre	X							
4.Junta de Riego		X						
5.Comités promejuoras								X

Fuente: Informe catastro de organizaciones, Junta Parroquial de Santa Ana

b. Número de instituciones

16. Públicas y privadas

Nombre de la institución	Detalle					
	Del Gobierno Central	Del Gobierno Autónomo Descentralizado	Religiosas	Privadas sin fines de lucro	Privadas con fines de lucro	Científicas de formación y capacitación
1.Gobierno Parroquial	X					
2.Tenencia Política		X				
3.Sub centro de Salud	X					
4.Iglesia Católica			X			
5. Colegio - Escuela						X
6. COAC JA				X		

Fuente: Informe catastro de organizaciones, Junta Parroquial de Santa Ana

LEGITIMIDAD INSTITUCIONAL: Percepción del nivel de legitimidad de la actuación de instituciones públicas en la localidad, por parte de las organizaciones locales.

Se sistematiza resultados de: entrevista líderes de organizaciones y taller con miembros de organizaciones, participantes en la valoración del capital social

a. Nivel de legitimidad de instituciones del Gobierno Central

17. Legitimidad de la actuación del Gobierno Central en la localidad.



Nombre de la organización	Nivel de legitimidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Tenencia Política				X
Sub centro de salud				X

b. Nivel de legitimidad de instituciones del Gobierno Autónomo Descentralizado

18. Legitimidad de la actuación del Gobierno Autónomo Descentralizado en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de legitimidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Gobierno Parroquial				X

HONESTIDAD INSTITUCIONAL: Percepción del nivel de honestidad de la actuación de institucional en la localidad, por parte de las organizaciones de la parroquia.

a. Nivel de honestidad de instituciones del Gobierno Central

19. Honestidad de la actuación de instituciones del Gobierno Central en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de honestidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Tenencia Política			X	
Sub centro de salud			X	

b. Nivel de honestidad de instituciones del Gobierno Autónomo Descentralizado

20. Honestidad de la actuación del Gobierno Autónomo Descentralizado en la localidad

Nombre de la organización	Nivel de honestidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Gobierno Parroquial			X	

c. Nivel de honestidad Instituciones Religiosas

21. Honestidad de la actuación de instituciones religiosas de la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de honestidad percibido			



	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Iglesia Católica				X

d. Nivel de honestidad de las instituciones privadas sin fines de lucro

22. Honestidad de la actuación de instituciones privadas sin fines de lucro en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de honestidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
COAC Jardín Azuayo				X

e. Nivel de honestidad de las instituciones privadas con fines de lucro

23. Honestidad de la actuación de instituciones privadas con fines de lucro en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de honestidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Empresa de muebles				X

f. Nivel de honestidad de instituciones científicas de formación y capacitación

24. Honestidad de la actuación de instituciones científicas de formación y capacitación en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de honestidad percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Colegios y escuelas				X

EFICACIA INSTITUCIONAL: Percepción del nivel de eficacia de la actuación institucional pública en la atención de las necesidades de la localidad, por parte de las organizaciones.

a. Nivel de eficacia de las instituciones del Gobierno Central

25. Eficacia de la actuación de instituciones del Gobierno Central en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de eficacia percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)



Tenencia Política		X		
Sub centro de salud				

b. Nivel de eficacia de las instituciones del Gobierno Autónomo Descentralizado

26. Eficacia de la actuación del Gobierno Autónomo Descentralizado en la localidad.

Nombre de la organización	Nivel de eficacia percibido			
	Nulo (0)	Bajo (1)	Medio (2)	Alto (3)
Gobierno parroquial		X		

RESULTADOS: GRUPO DE INTERES AGRICOLA DE BUENOS AIRES

Tabla 13: Stock de capital social de la organización, resultado general y por ámbito.

	VALOR		NIVEL
STOCK DE CAPITAL DE LA ORGANIZACIÓN	57%		MEDIO
AMBITOS	VALOR	PONDERACION	NIVEL
PERFIL ORGANIZATIVO	36%	50%	BAJO
RELACION ENTRE MIEMBROS	79%	50%	ALTO



NIVEL DE CAPITAL SOCIAL POR AMBITO			
Ambito/Dimension	Puntaje alcanzado/Maximo Puntaje Posible	Valor alcanzado	Nivel de equivalencia
Territorial	37/57	65%	MEDIO
Condiciones Fisicas	17/21	0.81	ALTO
Condiciones Socio Economicas	3/6	0.5	MEDIO
Condiciones Institucionales	17/30	0.57	MEDIO

Ambito/Dimension	Valor de la dimension	Ponderacion	Total	Nivel de equivalencia
Perfil de la Organización			36%	BAJO
Dimension Estructural		50%	19%	
Dimension Cognitiva		50%	17%	

Ambito/Dimension	Valor de la dimension	Ponderacion	Total	Nivel de equivalencia
Relacionamiento entre miembros			79%	ALTO
Dimension Estructural		50%	38%	
Dimension Cognitiva		50%	41%	

Tabla 14: Valoración del capital social territorial

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL: AMBITO TERRITORIAL				63%
CATEGORIAS			PUNTAJE ALCANZADO MAXIMO	VALORACION
DIMENSION	COMPONENTE	VARIABLE		
CONDICIONES FISICAS			17/21	0.81
	NATURALES		5/6	0.83
		a. Acceso a fuentes de agua	2/3	0.67
		b. Aptitud de suelos para el cultivo	3/3	1
	INFRAESTRUCTURA PUBLICA		12/15	0.8
		a. Cobertura de infraestructura de servicios publicos	12/15	0.8
CONDICIONES SOCIOECONOMICAS			3/6	0.5
	ECONOMIA		0/3	0
		a. Nivel de pobreza por NBI	0/3	0
	EDUCACION		3/3	1
		a. Nivel Educativo	3/3	1
INSTITUCIONAL			17/30	0.57
	LEGITIMIDAD		6/6	1
		a. Nivel de legitimidad de instituciones del gobierno central	3/3	1
		b. Nivel de legitimidad de instituciones del GADP	3/3	1
	HONESTIDAD		8/18	0.44
		a. Nivel de honestidad de instituciones del gobierno central	3/3	1
		b. Nivel de honestidad de instituciones del GADP	1/3	0.33
		c. Nivel Instituciones religiosas	0/3	0
		d. Nivel instituciones privadas sin fines de lucro	1/3	0.33
		e. Nivel instituciones privadas con fines de lucro	2/3	0.67
		f. Nivel de instituciones cientificas de formacion y capacitacion	1/3	0.33
	EFICACIA		3/6	0.5
		a. Nivel de eficacia instituciones del gobierno central	2/3	0.67
		b. Nivel eficacia de actuacion del GADP	1/3	0.33



Tabla 15: Valoración del capital social del ámbito perfil de la organización

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL DEL PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN				36%	BAJO
CALIFICACION TERRITORIAL			Ponderacion		
Dimensiones	ESTRUCTURAL		50%	19%	
	COGNITIVA		50%	17%	
CATEGORIAS			Puntaje alcanzado / Maximo	VALORACION	
DIMENSION	COMPONENTES	VARIABLES			
ESTRUCTURAL			101/267		0.38
	REGLAS		3/9		0.33
		a. Nivel de desarrollo normativo	2/6	0.33	
		b. Nivel de planificacion	1/3	0.33	
	ROLES		5/6		0.83
		a. Nivel de formalizacion en la asignacion de funciones	3/3	1	
		b. Nivel de representatividad del liderazgo	2/3	0.67	
	REDES		88/252		0.35
		a. Nivel de relacionamiento (bringing)	44/108	0.41	
		b. Nivel de acceso a recursos (bringing)	44/144	0.31	
COGNITIVA			2/6		0.33
	CONFIANZA		2/6		0.33
		a. Nivel de fiabilidad de la organización	2/6	0.33	

Tabla 16: Valoración del capital social en el relacionamiento entre miembros de la organización

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL DE LA RELACION ENTRE MIEMBROS				79%	ALTO
CALIFICACION TERRITORIAL			Ponderacion		
Dimensiones	ESTRUCTURAL		50%	0.38	
	COGNITIVA		50%	0.41	
CATEGORIAS			Puntaje alcanzado / Maximo	VALORACION	
DIMENSION	COMPONENTES	VARIABLES			
ESTRUCTURAL			288/378		0.76
	REGLAS		183/231		0.79
		a. Nivel de desarrollo normativo	60/84	0.71	
		b. Nivel de planificacion	51/63	0.81	
		c. Nivel de participacion	72/84	0.86	
	ROLES		105/147		0.71
		a. Nivel de formalizacion en la asignacion de funciones	55/84	0.65	
		b. Nivel de adecuacion de la rotacion de funciones directivas	16/21	0.76	
		c. Nivel de representatividad del liderazgo	34/42	0.81	
COGNITIVO			153/189		0.81
	CONFIANZA		153/126		0.83
		a. Nivel de confianza de los miembros hacia la organización	54/63	0.86	
		b. Nivel de confianza de los miembros hacia la dirigencia de la organización	35/42	0.83	
		c. Nivel de entre los miembros de la organización	16/21	0.76	
	RECIPROCIDAD		17/21		0.81
		a. Nivel de reciprocidad entre los miembros de la organización	17/21	0.81	
	COOPERACION		31/42		0.74
		a. Nivel de cooperacion entre los miembros de la organización	31/42	0.74	



RESULTADOS: ASOCIACION DE PRODUCTORAS ORGANICAS DE BELLAVISTA

Tabla 17: Stock de capital social de la organización, resultado general y por ámbito.

	VALOR	NIVEL	
STOCK DE CAPITAL DE LA ORGANIZACIÓN	38%	BAJO	
AMBITOS	VALOR	PONDERACION	NIVEL
PERFIL ORGANIZATIVO	35%	50%	BAJO
RELACION ENTRE MIEMBROS	42%	50%	BAJO

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL POR AMBITO			
Ambito/Dimension	Puntaje alcanzado/Maximo Puntaje Posible	Valor alcanzado	Nivel de equivalencia
Territorial	35/57	60%	MEDIO
Condiciones Fisicas	17/21	0,81	ALTO
Condiciones Socio Economicas	3/6	0,5	MEDIO
Condiciones Institucionales	15/30	0,5	MEDIO

Ambito/Dimension	Valor de la dimension	Ponderacion	Total	Nivel de equivalencia
Perfil de la Organización			35%	BAJO
Dimension Estructural		50%	18%	
Dimension Cognitiva		50%	17%	

Ambito/Dimension	Valor de la dimension	Ponderacion	Total	Nivel de equivalencia
Relacionamiento entre miembros			42%	BAJO
Dimension Estructural		50%	20%	
Dimension Cognitiva		50%	22%	



Tabla 18: Valoración del capital social territorial

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL: AMBITO TERRITORIAL				60%	
CATEGORIAS			PUNTAJE ALCANZADO MAXIMO	VALORACION	
DIMENSION	COMPONENTE	VARIABLE			
CONDICIONES FISICAS			17/21		0.81
	NATURALES		5/6		0.83
		a. Acceso a fuentes de agua	2/3	0.67	
		b. Aptitud de suelos para el cultivo	3/3	1	
	INFRAESTRUCTURA PUBLICA		12/15		0.8
		a. Cobertura de infraestructura de servicios publicos	12/15	0.8	
CONDICIONES SOCIOECONOMICAS			3/6		0.5
	ECONOMIA		0/3		0
		a. Nivel de pobreza por NBI	0/3	0	
	EDUCACION		3/3		1
		a. Nivel Educativo	3/3	1	
INSTITUCIONAL			15/30		0.5
	LEGITIMIDAD		4/6		0.67
		a. Nivel de legitimidad de instituciones del gobierno central	2/3	0.67	
		b. Nivel de legitimidad de instituciones del GADP	2/3	0.67	
	HONESTIDAD		9/18		0.5
		a. Nivel de honestidad de instituciones del gobierno central	1/3	0.33	
		b. Nivel de honestidad de instituciones del GADP	2/3	0.67	
		c. Nivel Instituciones religiosas	1/3	0.33	
		d. Nivel instituciones privadas sin fines de lucro	1/3	0.33	
		e. Nivel instituciones privadas con fines de lucro	2/3	0.67	
		f. Nivel de instituciones cientificas de formacion y capacitacion	2/3	0.67	
	EFICACIA		2/6		0.33
		a. Nivel de eficacia instituciones del gobierno central	1/3	0.33	
		b. Nivel eficacia de actuacion del GADP	1/3	0.33	

Tabla 19: Valoración del capital social del ámbito perfil de la organización

NIVEL DE CAPITAL SOCIAL DEL PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN				35% BAJO	
CALIFICACION TERRITORIAL			Ponderacion		
Dimensiones	ESTRUCTURAL		50%	18%	
	COGNITIVA		50%	17%	
CATEGORIAS			Puntaje alcanzado / Maximo	VALORACION	
DIMENSION	COMPONENTES	VARIABLES			
ESTRUCTURAL			96/267		0.36
	REGLAS		5/9		0.56
		a. Nivel de desarrollo normativo	4/6	0.67	
		b. Nivel de planificacion	1/3	0.33	
	ROLES		4/6		0.67
		a. Nivel de formalizacion en la asignacion de funciones	3/3	1	
		b. Nivel de representatividad del liderazgo	1/3	0.33	
	REDES		83/252		0.33
		a. Nivel de relacionamiento (bringing)	39/108	0.36	
		b. Nivel de acceso a recursos (bringing)	44/144	0.31	
COGNITIVA			2/6		0.33
	CONFIANZA		2/6		0.33
		a. Nivel de fiabilidad de la organización	2/6	0.33	

Tabla 20: Valoración del capital social en el relacionamiento entre miembros de la organización



NIVEL DE CAPITAL SOCIAL DE LA RELACION ENTRE MIEMBROS				42%	BAJO
CALIFICACION TERRITORIAL			Ponderacion		
Dimensiones	ESTRUCTURAL		50%	0.2	
	COGNITIVA		50%	0.22	
DIMENSION	COMPONENTES	VARIABLES	Puntaje alcanzado / Maximo	VALORACION	
ESTRUCTURAL			194/486		0.4
	REGLAS		124/297	0.42	
		a. Nivel de desarrollo normativo	48/108	0.44	
		b. Nivel de planificacion	34/81	0.42	
		c. Nivel de participacion	42/108	0.39	
	ROLES		70/189	0.37	
		a. Nivel de formalizacion en la asignacion de funciones	41/108	0.38	
		b. Nivel de adecuacion de la rotacion de funciones directivas	10/27	0.37	
		c. Nivel de representatividad del liderazgo	19/54	0.35	
COGNITIVO			104/243		0.43
	CONFIANZA		104/162	0.45	
		a. Nivel de confianza de los miembros hacia la organización	35/81	0.43	
		b. Nivel de confianza de los miembros hacia la dirigencia de la organización	27/54	0.5	
		c. Nivel de entre los miembros de la organización	11/27	0.41	
	RECIPROCIDAD		10/27	0.37	
		a. Nivel de reciprocidad entre los miembros de la organización	10/27	0.37	
	COOPERACION		21/54	0.39	
		a. Nivel de cooperacion entre los miembros de la organización	21/54	0.39	



A.8 Diseño de Tesis

UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE POSTGRADOS

DISEÑO DE TESIS

**“IMPACTO DE LA FORMACIÓN DE CAPITAL SOCIAL SOBRE LA
INCLUSIÓN FINANCIERA EN ASOCIACIONES PRODUCTIVAS RURALES DE
LA PARROQUIA SAYAUSÍ”**

AUTOR:

Eco. Esteban Miguel Idrovo Idrovo

DIRECTOR:

Eco. Juan Carlos Urgiles Merchan

Cuenca, septiembre del 2017



1. TITULO DE LA TESIS

“Impacto de la formación de capital social sobre la inclusión financiera en asociaciones productivas rurales de la parroquia Sayausí”

2. RESUMEN EJECUTIVO

La necesidad de encontrar respuesta a las demandas de un segmento importante de la población latinoamericana y en particular en Ecuador, con respecto a la problemática económica para generar ingresos y satisfacer sus necesidades básicas, sus integrantes individual o colectivamente han venido desarrollando procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, basados en principios de solidaridad, cooperación y reciprocidad.

A este proceso se lo ha llamado Economía Popular Solidaria. Este modelo económico es una alternativa válida que se basa en el factor trabajo más que en el capital financiero. Absorbe un importante segmento poblacional que se ha encontrado ubicado en la barrera de pobreza, lo cual está demostrado importantes avances en la búsqueda de soluciones del buen vivir, pero que es necesario profundizar el proceso para consolidar el modelo, siendo imperativo desarrollar y perfeccionar varios componentes del mismo como son: el funcionamiento de redes de comercialización, el funcionamiento del crédito a través de los distintos agentes de intermediación financiera, ferias demostrativas para la promoción de un consumo crítico y responsable, entre otros.

En el caso ecuatoriano, el proceso de Economía Popular y Solidaria como así se lo identifica actualmente, se inició hace más de veinticinco años con experiencias generadas básicamente en el sector rural de la Sierra y Oriente ecuatoriano, y luego se extendió hacia la región Litoral.

Este proceso ha ido cobrando importancia paulatina, absorbiendo a un segmento relativamente importante de población ubicada en la barrera de pobreza, lo cual ha demostrado ser un modelo alternativo frente al fracaso del modelo económico Neoliberal cuya aplicación en los países latinoamericanos ha fracasado, pues ha generado más pobreza en amplios sectores de la población. La consolidación del modelo de Economía Popular y Solidaria, es imperativo, por lo cual se requiere fomentar y fortalecer esta economía en su ejercicio y relación con los demás sectores de la Economía y con el Estado.

3. DELIMITACION Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

DELIMITACIÓN DEL TEMA



Importancia: La inclusión financiera debe ser considerada un factor de impulso para los sectores de la población que se encuentran en situación de exclusión social lo que les representa una barrera para alcanzar niveles de desarrollo que les permita salir de la pobreza.

Contenido: Estudio de las percepciones de los miembros sobre las organizaciones a las que pertenecen con el propósito de construir índices de capital social e inclusión financiera que sean replicables para las asociaciones productivas rurales.

Campo de aplicación: Actores de la Economía popular y solidaria, asociaciones productivas e instituciones financieras que atienden al sector de las microfinanzas.

Espacio: Ecuador, Provincia del Azuay, Cantón Cuenca, Parroquia Sayausi; Comunidades de Marianza, Bellavista, Buenos Aires y San Miguel.

Título de la tesis:

JUSTIFICACION DEL TEMA

El tema de Tesis propuesto cumple el propósito de aportar con un estudio referente a la inclusión financiera avalado con un acervo de capital social con el objeto de articular los procesos de funcionamiento y desarrollo de la Economía Popular y Solidaria que se desarrollan básicamente en tres ejes:

Un eje económico reflejado en la producción y comercialización de bienes y servicios; un eje social que considera las necesidades básicas de los asociados, que comprende la unidad familiar y la comunidad. También un eje cultural y educativo como eje transversal a los dos anteriores. Varios gobiernos latinoamericanos como es el caso de Ecuador, su Plan de Desarrollo Social recoge los principios fundamentales de la Economía Social y Solidaria por esta razón se creó la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

La Mitigación de Riesgos es un elemento importante para considerar en todo el proceso, y en especial el financiero, pues considero que la normativa que rige a las instituciones financieras controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, no debe ser la misma para ser aplicada en la Economía Popular y Solidaria, o al menos debe estructurarse o complementarse con normativas especiales que integren la posibilidad de incluir al capital social como aval para los pequeños productores.

Es estudio pondrá en práctica varios elementos de conocimiento en materia económica, social, política, etc., que forma parte del currículo de la maestría en Desarrollo local, puesto que se sustentará en el análisis teórico, el análisis estadístico para construir indicadores e índices que



permitan demostrar afirmaciones y tendencias proyectadas, análisis de la pobreza, análisis de los mecanismos de inclusión social.

El producto que se espera del estudio es disponer de indicadores de correlación ajustados al funcionamiento de los actores de la Economía Popular y Solidaria. En este sentido se determinará indicadores cualitativos y cuantitativos para calificación de los distintos ámbitos y dimensiones en las que se presentan los factores de estudio.

Se espera que estos indicadores puedan ser considerados y si es del caso acogidos por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, nueva entidad estatal que se creó hace pocos años, y principalmente que sean conocidos por los agentes económicos que participan en la Economía Popular y Solidaria.

4.- DESCRIPCION DEL OBJETO DE ESTUDIO

MARCO TEÓRICO

Desde principios de esta década se ha evidenciado, a través de investigaciones realizadas principalmente en países de Latinoamérica, como la correlación entre el acceso a servicios Financieros formales y la reducción de desigualdades y vulnerabilidades es más representativa.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

El trabajo de investigación está basado principalmente en literatura de Inclusión Financiera reciente y básicamente a los enunciados de (Campero y Kaisser 2013) quienes realizan un *“análisis de las condiciones más favorables del crédito que las que brinda el mercado informal”*. Así como también de *“La seguridad que ofrece el ahorro formal y la posibilidad de administrar o mitigar riesgos mediante seguros”* (Collins et al. 2009; Banco Mundial 2008).

Generar planes de servicios financieros formales tiene sustento teórico en la escuela de pensamiento de las microfinanzas liderada por Muhammad Yunus; la escuela de pensamiento de Grameen la cual tiene como objetivo principal, la reducción de la pobreza a través de los siguientes principios: el crédito como derecho humano, el sitio de los problemas sociales en el capitalismo, la Sostenibilidad de las Instituciones Microfinancieras, la objeción a los proveedores de crédito informales o el apoyo a los préstamos con fines específicos



DEFINICIONES DE INCLUSIÓN FINANCIERA

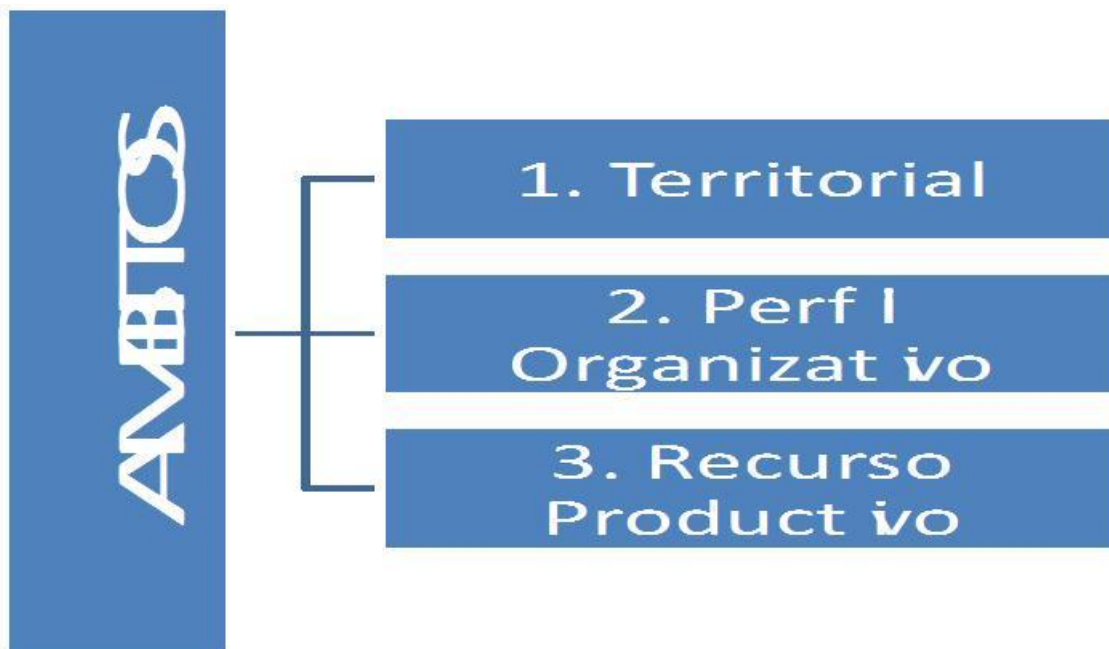
Según el BID 2015 “La Inclusión Financiera está definida como el acceso a servicios financieros (crédito, ahorro, seguros y servicios de pago y transferencias) formales y de calidad, y su uso por parte de hogares y empresas, bajo un marco de estabilidad financiera para el sistema y los usuarios.”

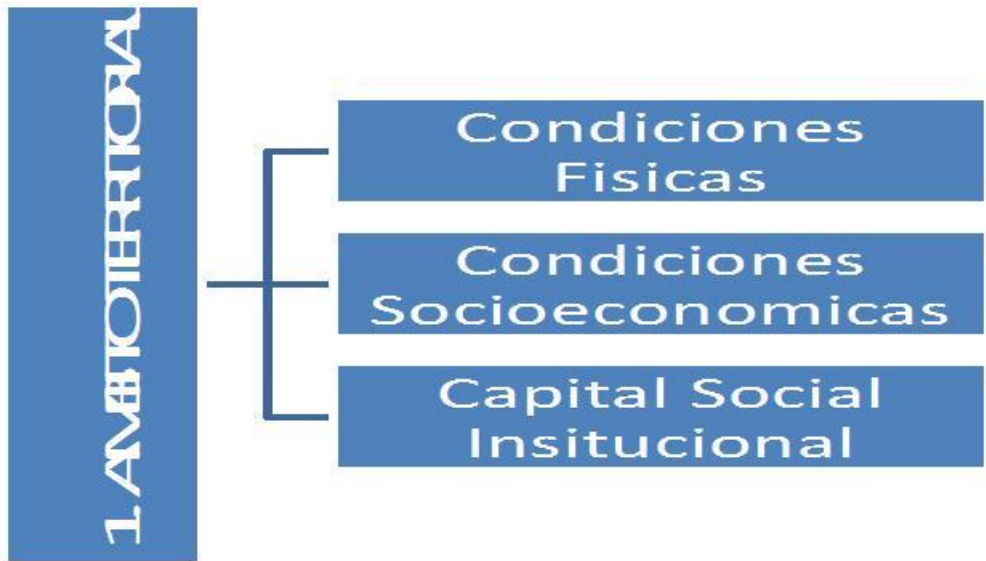
La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) define a la Inclusión Financiera como “... el acceso y uso de servicios financieros bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras de todos los segmentos de la población”. Esta definición no sólo considera la posibilidad de acceso (oferta), sino el uso efectivo de los servicios financieros por parte de los individuos (demanda).

PROCEDIMIENTOS METODOLOGICOS

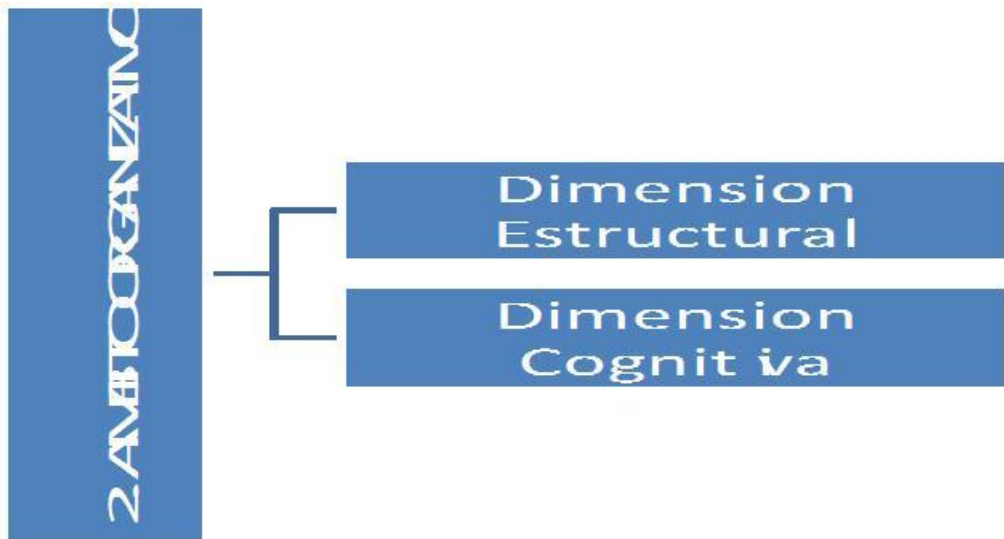
Para valorar la dotación de capital social de la organización productiva, se aplica un enfoque mixto, de carácter exploratorio y descriptivo, con análisis multicriterio de variables cualitativas, sometidas a una escala de valoración de tipo Likert.

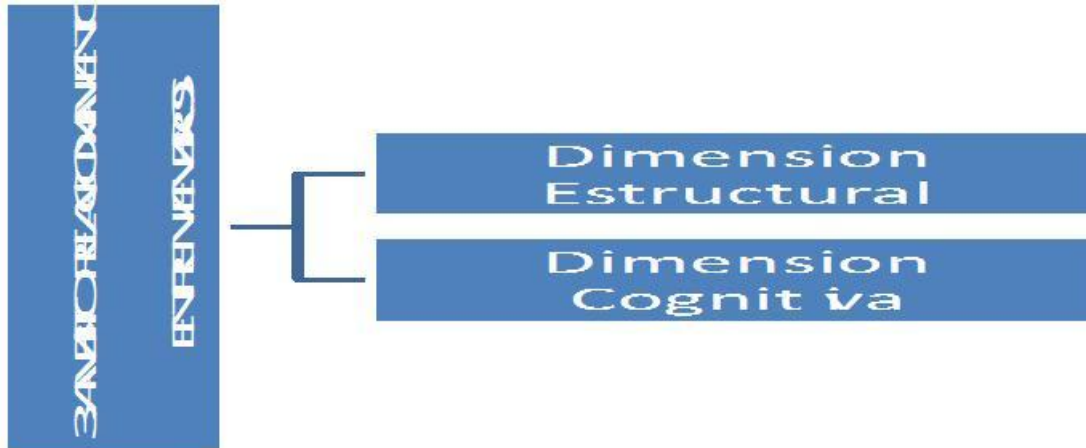
El análisis multicriterio, se sustenta en la consideraciones exógenas y endógenas en diferentes ámbitos, dimensiones, componentes y variables que configuran el capital social de las organizaciones productivas rurales.





La ficha territorial, recoge también los resultados referentes a valoración del capital social institucional, según las apreciaciones recogidas con la sistematización de este componente considerado tanto en el taller con los miembros de la organización como en la entrevista al líder.





Para cada Ámbito de estudio se realizan cuatro tipos de fichas con la finalidad de levantar la información en ellas:

- Ficha de caracterización territorial,
- Ficha de perfil de la organización productiva,
- Entrevista con el líder de la organización,
- Taller con miembros de la organización; e,

5.- PROBLEMATIZACIÓN

Los movimientos sociales nacen como resistencia y enfrentamiento a los impactos de la globalización neoliberal. Sus manifestaciones se expresan a nivel político, económico, social y cultural. "Los años de políticas neoliberales, se caracterizaron por un notable incremento de la desigualdad de renta, por la concentración persistente de la riqueza en las clases más ricas de la población, por la rápida expansión de la clase de microempresarios, por la reducción del empleo público y estancamiento del sector formal" (Dupas, 2005: 39)

En Ecuador, estos movimientos sociales conformados principalmente por organizaciones campesinas indígenas y mestizas, apoyados por organizaciones No Gubernamentales llevaron adelante este proceso de conformación de un modelo de economía solidaria, que ha ido creciendo paulatinamente, aunque con varias limitaciones.

Dentro de las limitaciones en que ha funcionado la Economía Popular y Solidaria, se encuentra en acceso al crédito, el mismo que ha sido destinado a este sector en forma limitada. En el Gobierno



anterior creó la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y Superintendencia de Economía Popular y Solidaridad, este último organismo, encargado de normar el funcionamiento de este sector.

Por el lado de la asociatividad no se ha impulsado un mecanismo que permita cuantificar la calidad de las relaciones al interior de una organización, este factor es el que a largo plazo permite mantenerla en funcionamiento y con ello asegurar la disminución entre las brechas de desarrollo que existe en las zonas rurales, en donde existe con mayor frecuencia actores de la economía popular y solidaria.

6.- HIPOTESIS

Principal

La Economía Popular y Solidaria refleja un modelo en construcción alternativo donde el actor protagónico para el funcionamiento de este modelo es el ciudadano carente de oportunidades porque le dejó a un lado el modelo neoliberal. “en relación al ámbito económico las propuestas ciudadanas se orientan al desarrollo de fórmulas de economía social y autogestionada, conocidas de forma general como Economía Solidaria o alternativa.

Complementarias

El movimiento social en Latinoamérica ha determinado una práctica económica colectiva, antagónica al sistema donde está inserto como un nuevo movimiento social dando lugar a la economía solidaria (ES) “Los movimientos sociales en la sociedad contemporánea actúan como motores de los cambios sociales o como reflejo de ellos.

La hipótesis que guía la investigación, identifica el movimiento de la economía solidaria como un movimiento en construcción que surge como referencia de los llamados movimientos alterglobalización y Antiglobalización (Taibo, 2007; Calle, 2003) cuya expresión mayor son los Foros Sociales Mundiales-FSM, realizados hasta hoy en nueve ediciones (2001-2009) en todos los continentes.

Las concepciones desarrolladas por el Socialismo del Siglo XXI se construyen a partir de la participación activa del pueblo a través de diverso tipo de organizaciones y no únicamente a través de su voto en las elecciones, sino con iniciativas de carácter económico y social que han sido recogidas por el Estado-Gobierno. En el caso de Ecuador a través del sector de Desarrollo Económico y Social. La creación de Leyes y Organismos estatales para viabilizar y apoyar la consolidación del modelo de Economía Popular y Solidaria. Por ello estos instrumentos de gestión y



control deben ser idóneos, ajustados a la realidad, sin dejar de lado aquellos instrumentos que el modelo económico neoliberal pudo tener de bueno y que es aplicable al modelo económico alternativo.

7.- OBJETIVOS

GENERAL

“Cuantificar la relación entre la formación de capital social y la inclusión financiera en asociaciones productivas rurales de la parroquia Sayausí”

ESPECIFICOS

Diagnosticar las condiciones actuales de las Organizaciones de Economía Popular y Solidaria en lo referente al acceso uso o barreras con respecto a los Servicios Financieros Formales.

Medir la formación de capital social en las asociaciones productivas del sector rural de la parroquia Sayausí.

Establecer la relación entre capital social e inclusión financiera para mediante técnicas cuantitativas



7.- ESQUEMA TENTATIVO

INTRODUCCION
1. CAPITULO I 1.1 Antecedentes sobre la economía popular y solidaria. 1.2 Revisión de la literatura.
2. CAPITULO II MARCO TEORICO 2.1 El desarrollo inclusivo 2.2 El capital social 2.3 La inclusión financiera
3. CAPITULO III 3.1 Construcción del índice de Capital Social 3.2 Construcción del índice de inclusión financiera. 3.3 Análisis de correlación entre Capital Social e inclusión financiera.
4. CAPITULO IV Conclusiones Recomendaciones



8.- DISEÑO METODOLOGICO

En el presente diseño metodológico se exponen las técnicas que servirán para una adecuada organización en el desarrollo sistemático de la investigación, así como para la obtención y tratamiento de los datos que servirán para contrastar las hipótesis de trabajo.

a) Tipo de Investigación.

El tipo de investigación es relacional; los estudios relacionales tienen como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables. En este sentido, la presente investigación se orienta a medir el impacto que tiene la formación de capital social medido a través de un índice; sobre el índice de inclusión financiera en las asociaciones productivas de la parroquia Sayausí.

b) Método de Investigación.

El método que se aplicara en esta investigación será el deducción o método deductivo, este indica que para llegar a una conclusión se debe partir de la formulación de premisas sean, estas verdaderas o falsas; Axiomas (premisas evidentes) o inferencias (evaluación mental), las cuales posteriormente deben ser probadas. Una deducción se puede sacar con premisas que forman un silogismo en el que; la premisa mayor establece la línea directa que, por medio de la premisa menor se llega a la conclusión.

Por lo tanto, la deducción se forma de manera directa conforme se observe un cumplimiento de las premisas, de esta forma el método deductivo es una serie de procesos o principios “lógicos promisorios” que nos llevan a una conclusión directa, ya sea falsa o verdadera. Además del método deductivo se suele decir que se pasa de lo general a lo particular de forma que, partiendo de unos enunciados de carácter universal y utilizando instrumentos de carácter científico se pretende identificar relaciones puntuales entre las variables.

c) Población y Muestra.

La población objeto de estudio para nuestra investigación serán los miembros de organizaciones de carácter productivo que se localicen en la zona rural de la parroquia sayausi. Además, se indagará con los dirigentes comunitarios y líderes de las diferentes organizaciones con presencia en la parroquia.

d) Métodos de recolección de información



Como herramienta metodológica principal se diseñará un instrumento de tipo formulario con el cual se recogerá las apreciaciones que tengan los pobladores sobre su organización y los temas de carácter financiero. Para aplicar esta metodología se precisará de la convocatoria a un taller en cada una de las organizaciones, en donde se discutirá una serie de subtemas relacionados con el capital social y la inclusión financiera.

e) Tratamiento de la información

Una vez recogidos los datos, serán codificados y traducidos en una matriz para su posterior análisis estadístico, mediante software apropiado como, SPSS y Stata. El objetivo es construir un índice que refleje los factores de estudio de una manera sintética.



9.- CRONOGRAMA DE TRABAJO

ACTIVIDADES	DETERMINANTES DE LA DEMANDA PARA LA INCLUSION FINANCIERA CASO SININCAY																																											
	FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4								
Introduccion al tema de Investigacion	■																																											
Estructura del Marco Teorico		■																																										
Elaboracion del Glosario del Trabajo de Investigacion			■																																									
Identificacion del Problema a ser Investigado				■																																								
Definicion de la Pregunta de Investigacion					■																																							
Definicion del Objetivo General						■																																						
Definicion de los Objetivos Especificos							■																																					
Planteamiento de Hipotesis								■																																				
Definicion de Indicadores									■																																			
Diseño Metodologico										■																																		
Definicion del Tipo de Proyecto											■																																	
Definicion del Diseño de Estudio												■																																
Definicion del Periodo y Lugar donde se desarrolla la Investigacion													■																															
Universo y Muestra para el Levantamiento de Investigacion														■																														
Metodo a usarse para la Investigacion (Empiricos, Estadísticos o Teóricos)															■																													
Selección de las Variables																■																												
Metodos de Recoleccion de Informacion																	■																											
Procedimiento para la obtencion de Resultados (Levantamiento de Informacion)																		■																										
Resultados obtenidos y analisis																																												
Conclusiones																																												
Recomendaciones																																												

10.- PRESUPUESTO REFERENCIAL

Gastos para el desarrollo de la investigación	Valor en dólares
Reproducción de material bibliográfico.	\$50.00
Impresión de encuestas y formularios de recolección de datos	\$50.00
Levantamiento y digitalización de información	\$100.00
Gastos transporte.	\$20.00
Impresión y empastado de la tesis	\$100.00
Varios	\$30.00
TOTAL	\$350.00

11.- BIBLIOGRAFÍA

Alesina, A., Lotti, F., & Mistrulli, P. (2008). Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy. NBER.

Balatti, J. (2006). Financial literacy and social networks – what’s the connection? ALA National Conference.

Campbell, J. (2006). Household finance. *Journal of Finance*, 61, 1553-1604.

Cohen, M., & Nelson, C. (2011). Financial literacy: a step for clients towards financial inclusion. *Global*

Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.

Coleman, J. (1990). *Social capital Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press.

Durlauf, S., & Fafchamps, M. (2004). Social capital. In A. a. Philippe, *Handbook of Economic Growth* (pp. 1639-1699). Elsevier.

Karlan, D. (2007). Social connections and group banking. *Economic Journal*, 52-84.

OECD. (2013). *Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INFE Survey Across Countries and by Gender*. OECD.

Portes, A. (1998). Social capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24.



Putnam, R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.

Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton university press.

Salinas Vásquez, J. V. (2016). *El capital social en la metodología de credito de las finazas solidarias*. Madrid: Universidad politecnica de Madrid.

Sarma, M. (2010). *Index of financial inclusion*. Discussion Papers in Economics.

Sautu, R. (2005). *Todo es teoria: objetivos y metodos de investigacion*. Buenos Aires: Lumiere.