



14 años de Economía Popular y Solidaria en Ecuador: un vistazo contemporáneo

Generar eficiencia fortaleciendo la solidaridad y el desarrollo local

Economía 2022 PUCE

DR. FERNANDO PONCE LEÓN, SJ.
RECTOR

DRA. NELLY PATRICIA CARRERA BURNEO
VICERRECTORA

DR. ANDRÉS MIDEROS MORA
DIRECTOR GENERAL ACADÉMICO

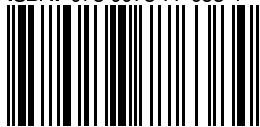
DR. NICOLÁS ACOSTA GONZÁLEZ
DECANO DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA

MTR. RUBÉN FLORES AGREDA
COORDINADOR DEL LIBRO Y DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

MSC. ANDREA CARRILLO ANDRADE
ECON. KEVIN ANDRÉS VILLACÍS FLORES
ECON. MARÍA ISABELL GRANDA GUERRERO
EDITORES

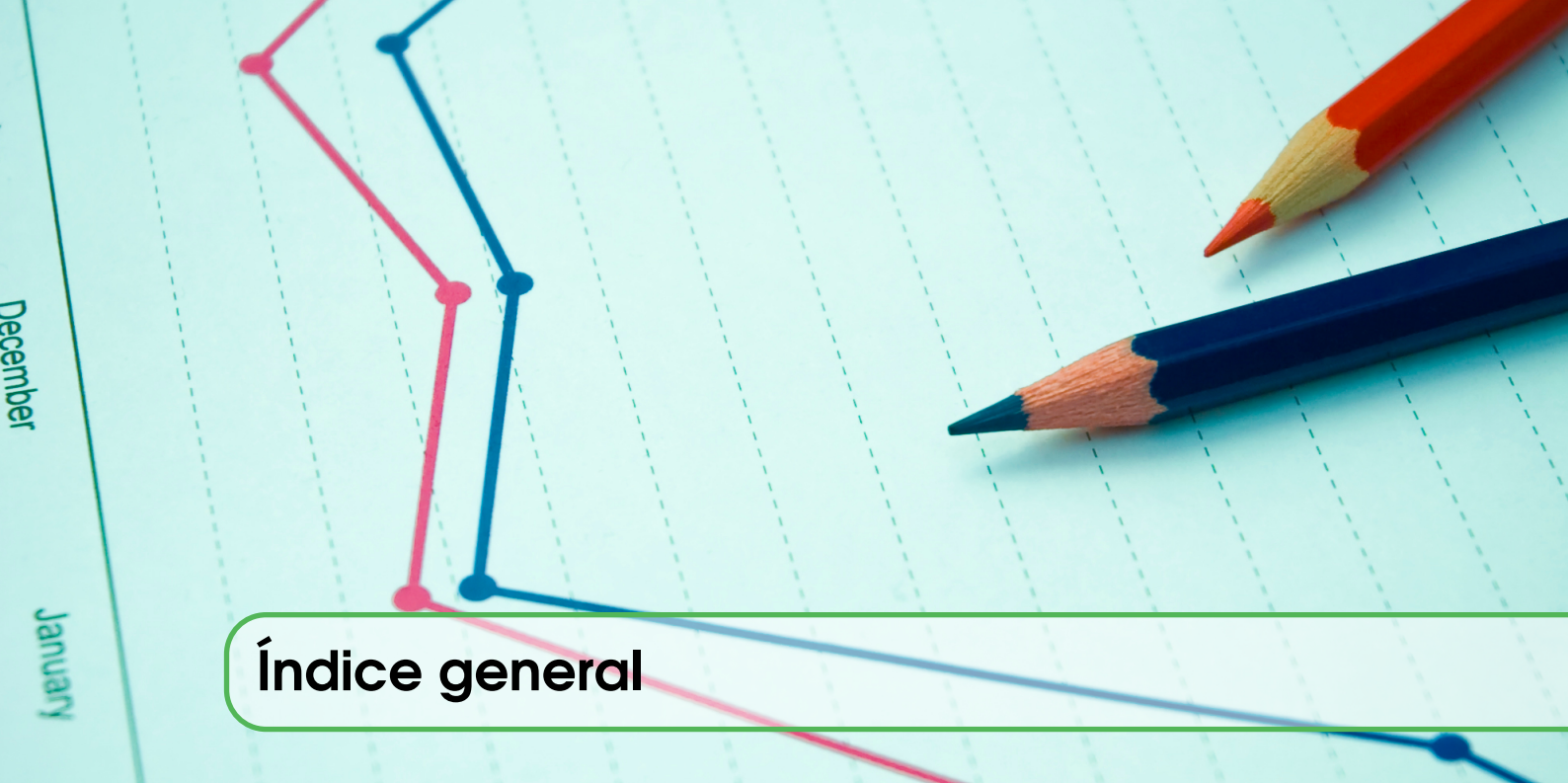
© Facultad de Economía - Instituto de Investigaciones Económicas
Pontificia Universidad Católica del Ecuador 2021
Av. 12 de Octubre y Roca, Quito - Ecuador
Telf.: (593) 2 2991700 ext.: 2063
<http://iie-puce.com>
<https://www.puce.edu.ec>
E-mail: iiec@puce.edu.ec

ISBN: 978-9978-77-638-4



9789978776384

Primera impresión: octubre 2022



Índice general

1	Introducción General	7
1.1	14 años de Economía Popular y Solidaria: ¿en riesgo?	7
1	Primera Sección	
2	Entidades y puntos de atención	13
2.1	Introducción	13
2.2	Entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario	14
2.3	Puntos de atención	18
2.4	Análisis crítico	22
2.5	Conclusiones	22
3	Socios y gobernanza	25
3.1	Introducción	25
3.2	Caracterización de socios	26
3.2.1	Socios del Sector Financiero Popular y Solidario	26
3.2.2	Socios de la Economía Popular y Solidaria	30
3.3	Gobierno y género	31
3.3.1	Directivos del sector financiero popular y Solidario	31
3.3.2	Directivos de la Economía Popular y Solidaria	33
3.4	Conclusiones	36
4	Profundización geográfica	39
4.1	Introducción	39

4.2	Captaciones	40
4.3	Colocaciones	41
4.4	Cobertura geográfica	44
4.5	Conclusiones	47
5	Brechas de Género por Cerrar	49
5.1	Introducción	49
5.2	Racionamiento de crédito por género	50
5.3	¿Causas anteriores o discriminaciones previas?	53
5.4	Brechas etarias: Una mirada interseccional	53
5.4.1	Rango de 18 a 29 años	53
5.4.2	Rango de 30 a 39 años	54
5.4.3	Rango de 40 a 49 años	55
5.4.4	Rango de 50 a 65 años	56
5.4.5	La importancia de la institucionalidad formal	56
5.5	El dilema de la instrucción	57
5.5.1	Educación primaria	57
5.5.2	La no-instrucción	58
5.6	Análisis de género por cartera	59
5.6.1	Crédito productivo	59
5.6.2	Crédito de vivienda	59
5.7	Conclusiones	60

II

Segunda sección

6	¿Sostenibilidad a lo largo del tiempo?	65
6.1	Introducción	65
6.2	Patrimonio técnico	66
6.3	Estados financieros	68
6.4	Conclusiones	75
7	¿Apoyo productivo o endeudamiento?	77
7.1	Introducción	77
7.2	Captaciones	78
7.3	Colocaciones	82
7.3.1	Análisis por Segmentos	83
7.3.2	Análisis por destino financiero	84
7.3.3	Análisis de las principales provincias	86
7.4	Evolución del Volumen de Crédito	87
7.4.1	Análisis por actividad económica	89
7.5	Conclusiones	90

8	Volumen, acceso y uso	93
8.1	Introducción	93
8.2	Acceso	93
8.3	Uso	100
8.3.1	Captaciones	100
8.3.2	Colocaciones	108
8.4	Tarjetas de crédito	116
8.5	Conclusiones y temas de discusión	118
8.5.1	Conclusiones inmediatas	118
8.5.2	Brechas de género en los servicios financieros del SFPS	119
8.5.3	Brechas territoriales en los servicios financieros del SFPS	120
9	Tarjetas de crédito: ¿lógicas solidarias?	123
9.1	Introducción	123
9.2	Tarjetas de crédito	124
9.3	Evolutivo de tarjetas	126
9.4	Comparativo	128
9.5	Conclusiones	129
10	La construcción de solidez financiera	131
10.1	Introducción	131
10.2	Visión panorámica del sector	132
10.3	Evolución de liquidez por segmento	137
10.4	Evolución de morosidad por segmento	139
10.5	Análisis de cartera	140
10.5.1	Microcrédito	141
10.5.2	Crédito de consumo	141
10.5.3	Crédito productivo	143
10.5.4	Crédito de vivienda	144
10.6	Análisis de intermediación, rentabilidad y vulnerabilidad del patrimonio	145
10.6.1	Rentabilidad sobre los activos (ROA)	145
10.6.2	Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)	145
10.6.3	Contraste con la intermediación	145
10.7	Indicadores financieros de organizaciones de la EPS	147
10.7.1	Análisis descriptivo de indicadores financieros EPS	147
10.7.2	Evolución de los indicadores financieros EPS	150
10.8	Conclusiones	152
11	Conclusión y reflexión final	155
11.1	Mensaje final	155
	Bibliografía	157
	Índice	163



1. Introducción General

Rubén Ernesto Flores Agreda

1.1 14 años de Economía Popular y Solidaria: ¿en riesgo?

La Constitución de la República del Ecuador (2008), en su artículo 283 menciona que el sistema económico que rige nuestro país es “social y solidario”, lo que significa que reconoce al ser humano como sujeto, pero también como fin. Esto implica que las relaciones dentro de la sociedad deben ser equilibradas para garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

En este sentido, el sistema económico del país está conformado por organizaciones de economía pública, privada, mixta, así como de Economía Popular y Solidaria. Estas últimas son de especial interés en este trabajo. Las instituciones comprendidas en dicha categoría incluyen a tres sectores clave: el cooperativista, el asociativo y el comunitario.

Las instituciones de Economía Popular y Solidaria (EPS) y el sector financiero popular y solidario (SFPS) contemplan actividades tanto económicas como sociales, de forma que, como se estipula en el artículo 213 de la Constitución: estarán vigilados, auditados, intervenidos y controlados por una Superintendencia, que, en el presente caso, corresponde a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), ente a cargo de realizar este control.

Las organizaciones que conforman a la EPS y SFPS son cooperativas de producción, consumo, vivienda, servicios, asociaciones productivas y organizaciones comunitarias. De igual manera, las entidades que constituyen el sector financiero popular y solidario (SFPS) son cooperativas de ahorro y crédito, cajas solidarias y de ahorro, cajas centrales y bancos comunales.

Como cualquier otro sistema dentro de la coyuntura ecuatoriana, la SEPS funciona bajo el control y regulación de entidades estatales. En este sentido, la ley orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) y su reglamento definen a los

actores que conforman la institucionalidad del sector económico popular y solidario: tienen como ente rector al Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria y del sector financiero Popular y Solidario, este último es responsable de dictar y coordinar las políticas de fomento, promoción e incentivos, funcionamiento y control de las actividades económicas de los actores del sistema, el cual es precedido por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2013).

En tal sentido, este documento tiene por objetivo analizar la caracterización, la estructura financiera y cuestiones relacionadas a la intermediación e inclusión financiera, tanto del sector financiero como real de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador. Las conclusiones y reflexiones presentes en este estudio resultan significativas, dado el vacío existente sobre la situación actual de ambos sectores. La metodología utilizada es de tipo estadístico descriptivo mediante el examen de la información otorgada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

Así mismo, se plantean miradas críticas por parte de los autores de los capítulos, con la finalidad de identificar riesgos internos y externos al paradigma de solidaridad como alternativa al sistema económico hegemónico. De esta forma surgen preguntas clave que serán respondidas desde diversas ópticas: ¿Se ha *graduado* la economía popular ecuatoriana en economía solidaria? y ¿es benevolente el ambiente económico actual con las organizaciones e iniciativas de la EPS? En tal sentido, este documento pondrá un gran conjunto de información a disposición del lector con la cual podrá responder a dichas cuestiones. Como principal agente crítico se tiene al Estado y su deber por mantener el *pastel económico* balanceado entre el sector privado, público y popular y solidario.

En tal sentido, el análisis aquí presentado pretende resaltar la dinámica reciente del sector de la EPS con respecto a la actividad pública y privada. Siendo así, se puede verificar como la EPS no representa una economía de pobres, sino que es una parte importante del entramado financiero ecuatoriano. De hecho, a diciembre de 2012, con respecto a la cartera de créditos la banca nacional tuvo un total de USD 22 436 722 637, de los cuales, USD 4 562 135 636 correspondieron al sector financiero popular y solidario, USD 3 142 104 000 a la banca pública y USD 14,732,483,000 a la banca privada. Es decir, el 66% de la cartera de crédito nacional le perteneció al sector financiero privado, 14% al sector público y un importante 20% al financiero popular y solidario, como se puede observar en la Figura 1.1.

En consecuencia, la EPS no puede ser pasada por alto en el análisis de la dinámica económica nacional, aún menos, cuando su evolución ha sido tal que para 2022, USD 16 655 000 000 correspondieron al sector financiero popular y solidario, mientras que tan solo USD 3 438 215 000 a la banca pública y USD 33 601 133 001 a la banca privada. Es decir, el sector financiero popular y solidario subió su participación crediticia al 31%— tal como se puede observar en la Figura 1.2—. Esto lleva a pensar que si bien la economía popular no ha visto disminuida su importancia a lo largo de 10 años, no tiene garantizada su supervivencia si no se gradúa de economía solidaria. El comité editorial espera arrojar luces con este trabajo para colaborar en la consecución de tal reto, desde una visión crítica y analítica.

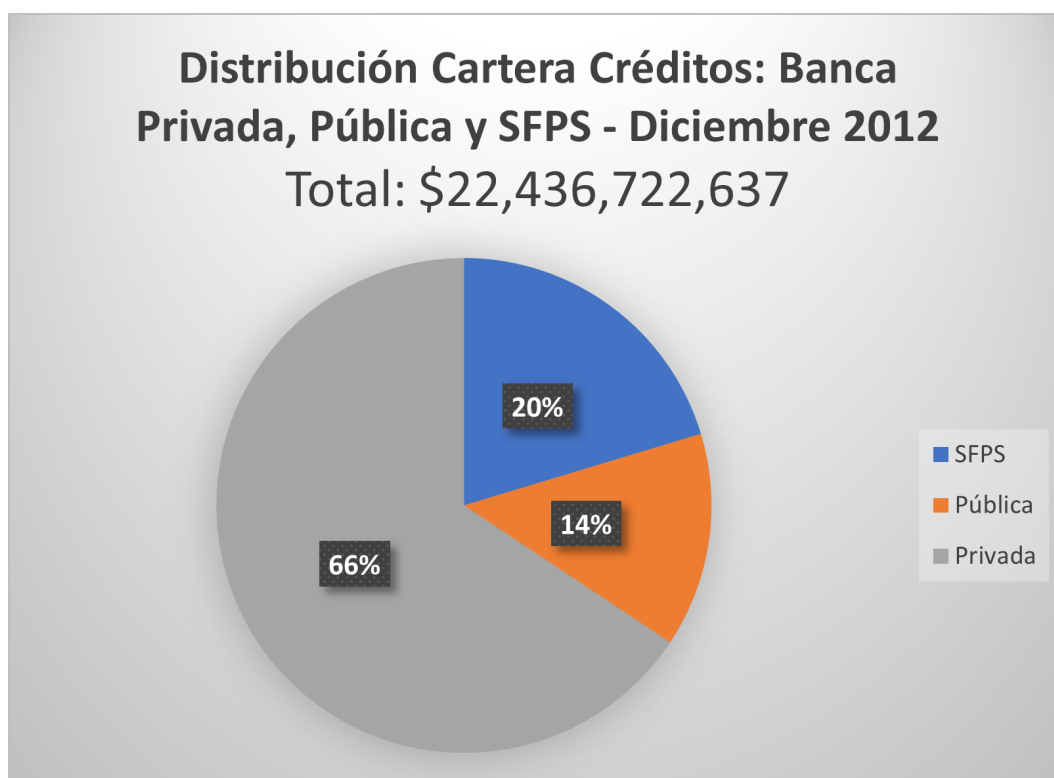


Figura 1.1: Participación crediticia por sector financiero 2012. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).

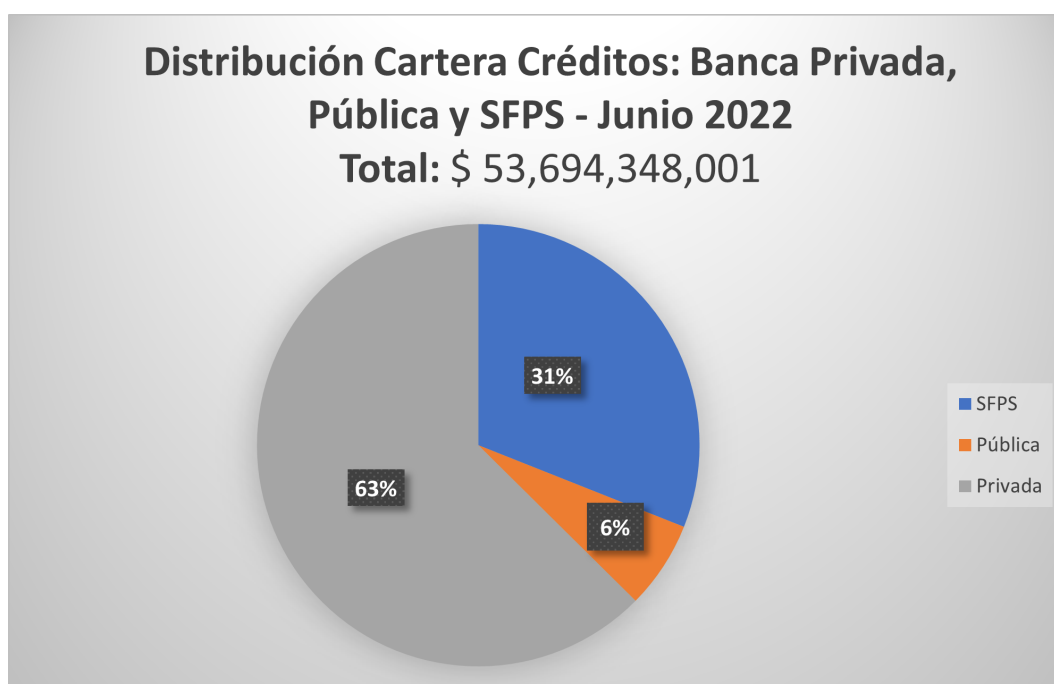


Figura 1.2: Participación crediticia por sector financiero 2022. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2022).



Primera Sección

2	Entidades y puntos de atención	13
2.1	Introducción	
2.2	Entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario	
2.3	Puntos de atención	
2.4	Análisis crítico	
2.5	Conclusiones	
3	Socios y gobernanza	25
3.1	Introducción	
3.2	Caracterización de socios	
3.3	Gobierno y género	
3.4	Conclusiones	
4	Profundización geográfica	39
4.1	Introducción	
4.2	Captaciones	
4.3	Colocaciones	
4.4	Cobertura geográfica	
4.5	Conclusiones	
5	Brechas de Género por Cerrar	49
5.1	Introducción	
5.2	Racionamiento de crédito por género	
5.3	¿Causas anteriores o discriminaciones previas?	
5.4	Brechas etarias: Una mirada interseccional	
5.5	El dilema de la instrucción	
5.6	Análisis de género por cartera	
5.7	Conclusiones	



2. Entidades y puntos de atención

Autores: María Isabell Grand & Anahí Pomboza

2.1 Introducción

El sector económico popular y solidario se define como el conjunto de formas de organización sociales y económicas; quienes lo integran de manera colectiva o individual, desarrollan ciertos procesos económicos; producción, intercambio, comercialización o comercio, financiamiento con el fin de obtener bienes de capital para el desarrollo de nuevos bienes o servicios o para mejorar sus tecnologías de información y el consumo de bienes y servicios (Saltos Cruz, Mayorga Díaz & Ruso Armada, 2016). Bajo este contexto, el Sistema de Economía Popular y Solidaria se compone de dos grandes conjuntos de instituciones: las Organizaciones de Economía Popular y Solidaria (EPS) y el Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS).

El Sector Financiero Popular y Solidario comprende ciertos organismos como: las cooperativas de ahorro y crédito, cajas de ahorro y bancos comunales; estas identifican por su lógica asociativa y realizan actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y clientes o terceros; sitúan a las finanzas al servicio del ser humano sobre la necesidad de obtener el lucro, la competencia y la acumulación.

El Sector Financiero Popular y Solidario "... es de trascendental importancia, ya que constituye un mecanismo de organización y participación de los actores y sujetos sociales de la economía popular en el sistema financiero" (Cardoso & Carrión, 2015, p.4). El desarrollo de este sector es el resultado de un proceso de construcción conjunta y cooperativa realizado con las organizaciones populares al entender sus necesidades; por ello, rompe ciertos paradigmas generales relacionados con el funcionamiento del Sistema Financiero. Las entidades que regulan el Sistema Financiero Popular y Solidario y las organizaciones productivas de la EPS son: la "Secretaría Técnica de Economía Popular y Solidaria y la Junta de Regulación del Sector Financiero Popular y Solidario" (COIP, 2014). Sus funciones competen al control, promoción e incentivo y funcionamiento de las actividades económicas de los agentes económicos de este sector y principalmente, la protección

de los derechos de usuarios y consumidores.

Debido a la representatividad de este sector en la economía, en este documento se aportará a la caracterización del Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS) del Ecuador, a través de un análisis descriptivo de la información estadística brindada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), desde 2019 hasta 2021. Esta información estará relacionada con las entidades y puntos de Atención del SFPS; lo que contribuirá posteriormente a dilucidar el estado no solo del SFPS como intermediario financiero en la población ecuatoriana, sino del Sistema de Economía Popular y Solidaria en general.

2.2 Entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario

En cuanto a la información referente a las entidades del SFPS, dentro del portal estadístico de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se otorga información según el tipo de organización: Cooperativa de Ahorro y Crédito o Asociación Mutualista.

Una cooperativa de ahorro y crédito es una organización formada por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente bajo los principios establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, con el objetivo de realizar actividades de intermediación financiera y responsabilidad social con sus socios (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021). Por un lado, las cooperativas de ahorro y crédito pueden realizar las operaciones establecidas en el Código Orgánico Monetario y Financiero, tales como la captación de recursos, la concesión de créditos, la emisión de tarjetas de débito o crédito y la generación de inversiones, entre otras. Por otro lado, la asociación mutualista de ahorro y crédito para la vivienda es una institución financiera cuya actividad principal es la captación de recursos del público para destinarlos al financiamiento de la vivienda, construcción y el bienestar familiar de sus socios y clientes (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021).

Asimismo, la segmentación de las entidades del Sector Popular y Solidario es una subcategorización de las entidades financieras (cooperativas y mutualistas) y no financieras de acuerdo con los valores de sus activos; dichos valores se determinaron por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera; se detallan en el Cuadro 2.1:

Cuadro 2.1: Clasificación de los segmentos del sistema financiero popular y solidario. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (s.f.) Elaboración propia.

Segmento	Activos
1	Mayor a 80 millones
2	Mayor a 20 millones pero menor a 80 millones
3	Mayor a 5 millones pero menor a 20 millones
4	Mayor a 1 millón hasta 5 millones
5	Hasta 1 millón
	Cajas de ahorro y cajas comunales

Después de analizar los conceptos fundamentales, podemos establecer que en marzo de 2015 se encontraron un total de 1.002 cooperativas de ahorro y crédito y para el final de este mismo año solo se insertó una entidad adicional, es decir, se terminó 2015 con 1 003 cooperativas de ahorro y

crédito. De estas, la mayor proporción corresponde a entidades de estado jurídico activas, como se muestra en el Gráfico 2.1.

El otro tipo de entidades del Sistema Financiero de Economía Popular y Solidaria, son las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda. No obstante, el número de instituciones de este tipo son mínimas en el país; a lo largo de todo 2015 solo se constituyeron dos mutualistas: la Asociación Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda Ambato y la Asociación Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda Pichincha, que se mantuvieron activas en toda la temporalidad considerada en este documento.

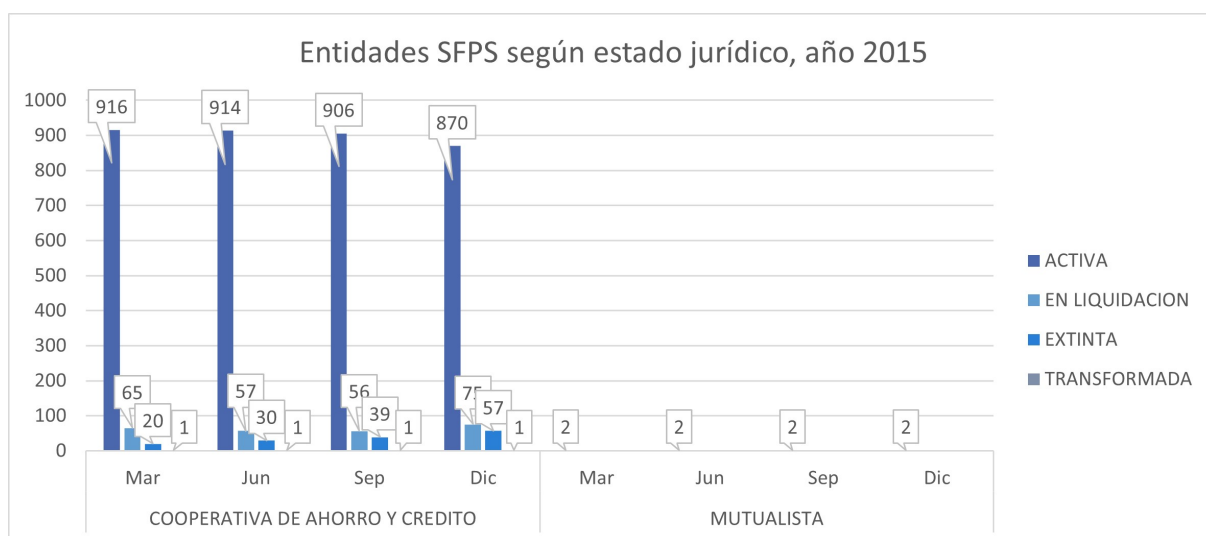


Figura 2.1: Distribución de entidades del SFPS según estado jurídico. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2015).

No existen cambios significativos en el número de entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario durante 2019-2021; el número de cooperativas de ahorro y crédito se ha mantenido en 1 011 y las asociaciones mutualistas, en 4 entidades. Estas se mantienen activas durante el periodo especificado en este documento.

Las variaciones en el número de entidades se presentan cuando se visualiza su composición desde el estado jurídico, sobre todo de las cooperativas de ahorro y crédito. Una cooperativa “activa” es la que está operando con normalidad a la fecha analizada; “extinta” cuando ha cesado por completo sus actividades; y “en liquidación” cuando está en proceso previo a la extinción de sus funciones. El número de cooperativas activas presenta un notable decrecimiento si se compara 2019 con 2021. Asimismo, aunque la mayor proporción de entidades se mantiene activa, salta a la vista que el número de extintas está creciendo a medida que pasan los años; ya que en diciembre de 2015 había solo 57, pero para diciembre de 2021, el número de entidades extintas llegó a 424, el máximo encontrado en los periodos estudiados en este documento. En marzo de 2019 se presenta el mayor número de cooperativas en liquidación (192 entidades) y activas (586 entidades), como se muestra en la Figura 2.2:

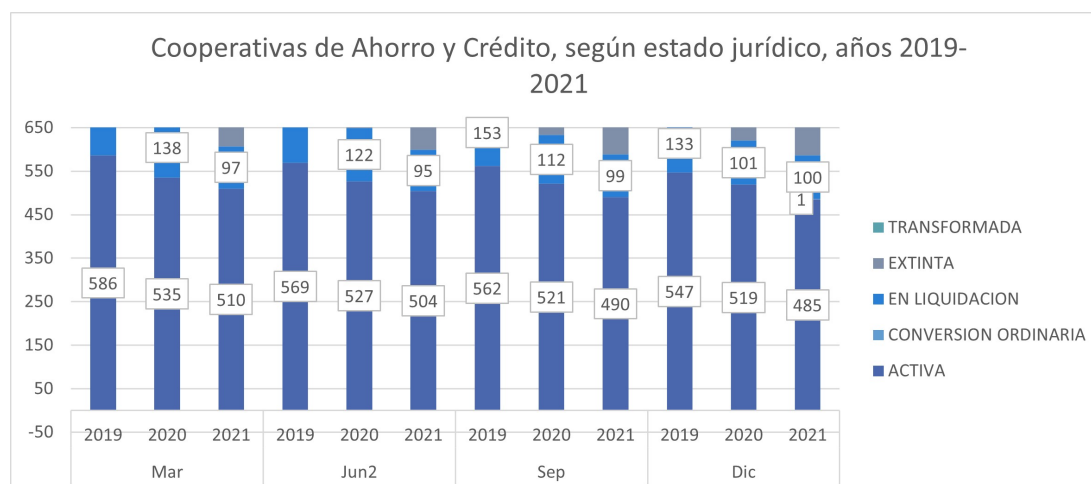


Figura 2.2: Distribución de Cooperativas de Ahorro y Crédito del SFPS según estado jurídico. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Al analizar el número de entidades financieras por segmentos, se puede encontrar que la mayoría de las cooperativas se concentran en el segmento 5 (que tienen hasta 1 millón en el valor de sus activos), con una totalidad de 519 entidades a fin de 2021. Aun así, en el segmento 1 se concentran las instituciones más representativas del Sector Financiero Popular y Solidario: la Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio, 29 de Octubre, Alianza del Valle y Andalucía. Estas, en su mayoría se concentran en Pichincha. En cambio, la totalidad de las mutualistas desde 2019 se ubican en el primer segmento:

Cuadro 2.2: Número de entidades del SFPS según segmentos. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia

Número de entidades		2015	2019	2020	2021
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO					
SEGMENTO 1		24	32	35	38
SEGMENTO 2		37	45	49	51
SEGMENTO 3		89	95	99	106
SEGMENTO 4		195	208	209	203
SEGMENTO 5		565	537	525	519
SIN SEGMENTO		93	94	94	94
Total COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO		1003	1011	1011	1011
MUTUALISTA					
SEGMENTO 1 MUTUALISTA		0	4	4	4
SIN SEGMENTO		2	0	0	0
Total MUTUALISTA		2	4	4	4

Desde el punto de vista de la distribución geográfica, la mayor concentración de cooperativas de ahorro y crédito se encuentra en las provincias de Pichincha, Tungurahua y Chimborazo con 187, 172 y 93 entidades, respectivamente a diciembre de 2021. Adicionalmente, el menor número de Cooperativas se encuentra en la Región del Oriente ecuatoriano, sobre todo en las provincias de Morona Santiago, Sucumbíos y Napo; zonas en las cuales existen solo cinco cooperativas de ahorro y crédito en su territorio, como se muestra en la Figura 2.3:

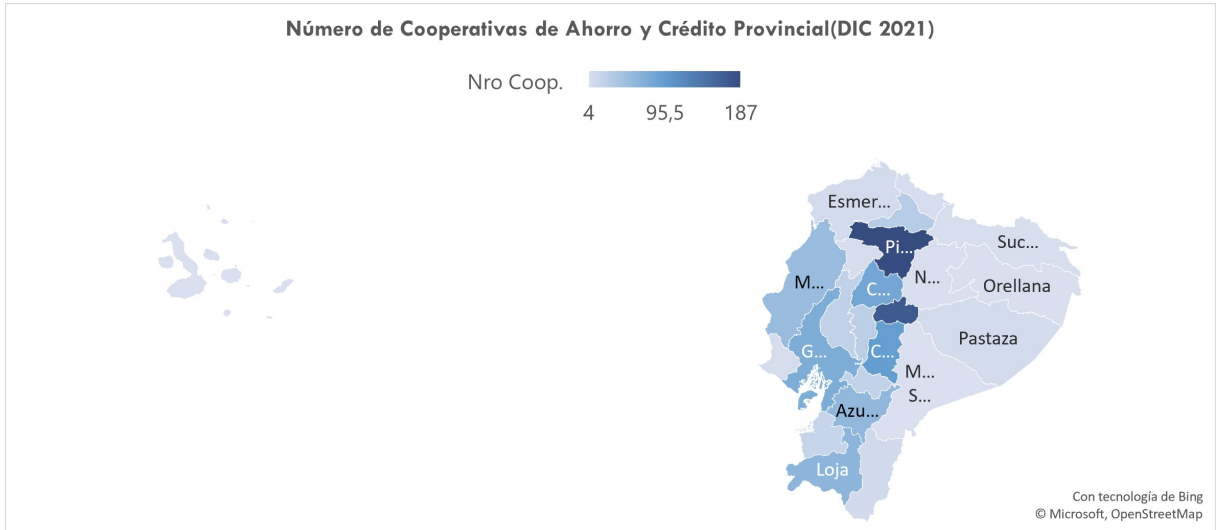


Figura 2.3: Distribución de Cooperativas de Ahorro y Crédito del SFPS según provincia. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia

En cuanto a la concentración cantonal de las cooperativas de ahorro y crédito, la mayor se presenta en Quito y Ambato, con el 16% y 14%, respectivamente, en diciembre de 2021 (lo que se hace más visual con la Figura 2.4). Esta concentración se replica para todos los momentos analizados y en relación con las mutualistas, debido a que son cuatro a nivel nacional en 2021; hay una en Quito, Ibarra, Ambato y Cuenca.



Figura 2.4: Distribución de Cooperativas de Ahorro y Crédito del SFPS según parroquia. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia

2.3 Puntos de atención

Debido a que el sector financiero popular y solidario se encuentra integrado por cooperativas y asociaciones de ahorro y crédito para la vivienda, estas entidades conforman un sector que representa a millones de socios. Por lo tanto, es fundamental que se sustenten sus dudas e inquietudes en los puntos de atención al usuario. Entonces, los puntos de atención se presentan como los canales por los cuales las entidades del sector financiero popular y solidario brindan sus servicios y productos financieros.

A nivel nacional, 2021 cerró con un total de 4 377 puntos de atención a nivel nacional (incluyendo a cooperativas y mutualistas); estos pueden ser una agencia, un cajero automático, corresponsales solidarios, matrices, sucursales, corresponsales solidarios u oficinas temporales. Los puntos más numerosos en el país son los cajeros automáticos (1 848 a nivel nacional), seguido por las agencias (1 236 puntos de atención). Lo que dilucida un crecimiento del sector financiero popular en términos de atención y servicio a sus clientes, ya que en diciembre de 2015 hubo 2 540 puntos de atención; es decir, se visualiza un crecimiento de 1 837 puntos en aproximadamente 6 años.

Asimismo, dentro de las cooperativas de ahorro y crédito; podemos observar— con ayuda de la Figura 2.5— que el número de puntos de atención ha crecido de manera proporcionalmente mayor desde diciembre de 2015, sobre todo los cajeros automáticos. Una posible explicación para ello es el aumento de la necesidad de liquidez de los clientes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, lo que dilucida una variación de este tipo de puntos del 550,7 % (de 284 a 1 848 cajeros automáticos en 6 años).

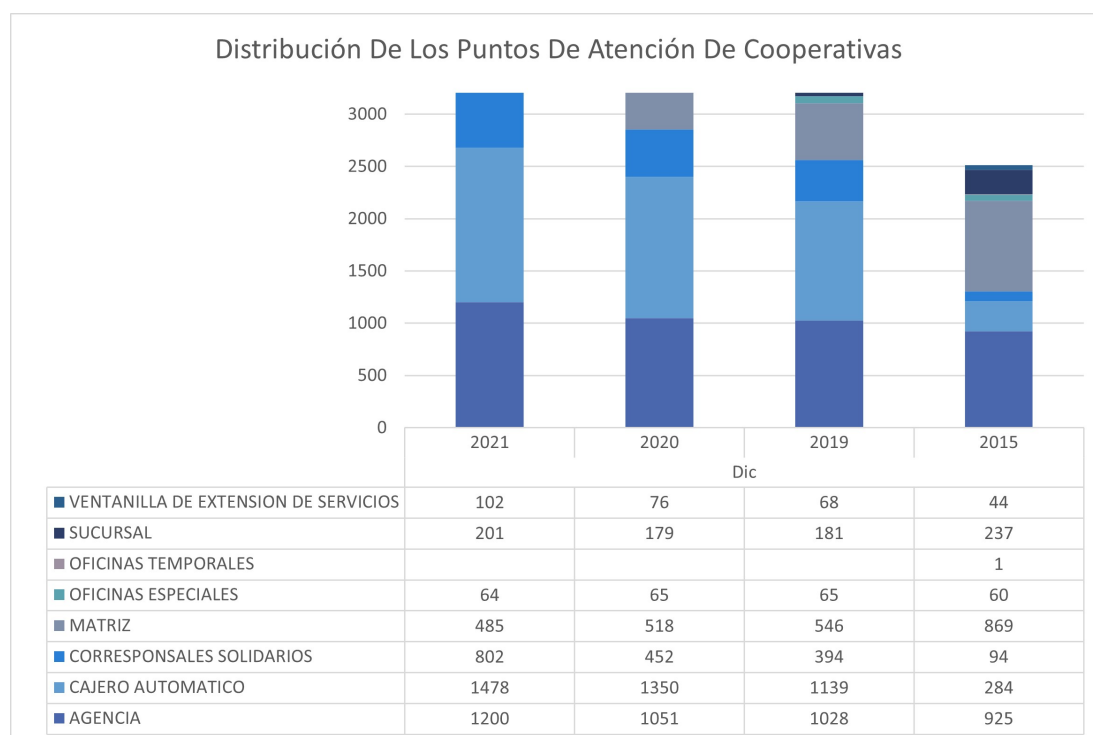


Figura 2.5: Distribución de puntos de atención de Cooperativas de Ahorro y Crédito. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia

El caso de las Asociaciones mutualistas es similar; es decir, un mayor número de puntos de

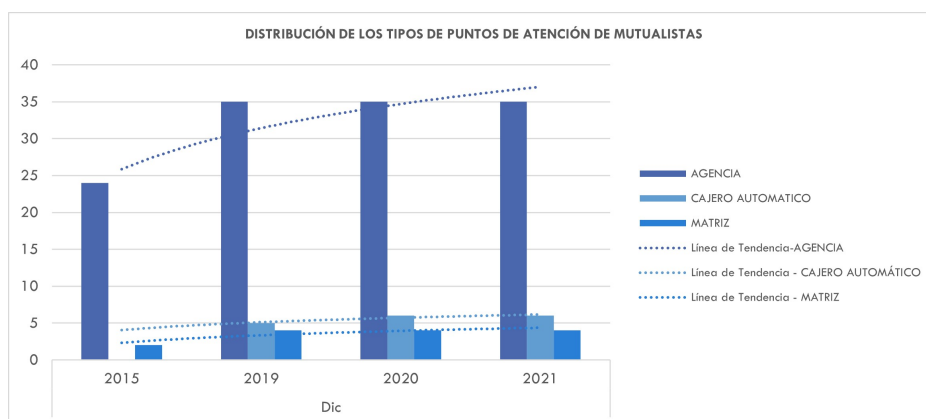


Figura 2.6: Distribución de puntos de atención de Mutualistas. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021). Elaboración propia.

atención en lo referente a agencias y cajeros automáticos (seguido de matrices). Aun así, salta a la vista que en el 2015 el número de cajeros automáticos de las mutualistas era nulo. En la Figura 2.6 se incluye una línea de tendencia en los tres tipos de puntos de atención de la mutualista, que permite concluir que hay un crecimiento positivo en el establecimiento de estos puntos. Por lo tanto, se corrobora que según datos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, a septiembre de 2021 el 97,96 % de la población vive en un cantón donde existe al menos un punto de atención del Sector Financiero Popular y Solidario. Esto, muestra de manera empírica cómo se han expandido las entidades del SFPS (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021).

La distribución de estos puntos de atención al cliente, se puede ver también desde la clasificación de los segmentos de Cooperativas y Mutualistas (Cuadro 2.3). Entonces, por un lado, el segmento 1 del Sector Financiero Popular y Solidario (tanto para Cooperativa como para mutualista) es el que concentra el mayor número de puntos de atención de todos los tipos, menos de matrices. Por otro lado, las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 5 son las que presentan un mayor número de matrices a nivel nacional.

Cuadro 2.3: Distribución de puntos de atención de entidades del SFPS, según segmentos. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

	AGEN.	CAJERO	CORRESP.	MATRIZ	OFI.	SUCUR.	VENTA.
COOPERATIVA	1200	1478	802	485	64	201	102
SEGMENTO 1	635	1432	763	38	46	88	47
SEGMENTO 2	222	36	14	47	10	54	17
SEGMENTO 4	112	2	14	153	6	9	7
SEGMENTO 3	216	7	9	91	1	46	27
SEGMENTO 5	15	1	2	156	1	4	4
MUTUALISTA	35	6		4			
SEGMENTO 1	35	6		4			
Total general	1235	1484	802	489	64	201	102

Al analizar los puntos de atención desde la perspectiva geográfica, se puede observar que a

nivel nacional, Pichincha y Azuay tienen el mayor número de estos servicios (incluyendo los de Cooperativas y Mutualistas) con 702 y 785 puntos de atención, respectivamente. Se repite el escenario referente al número de entidades financieras, es decir, en el que la zona oriente del Ecuador tiene el menor porcentaje de concentración de puntos de servicio.

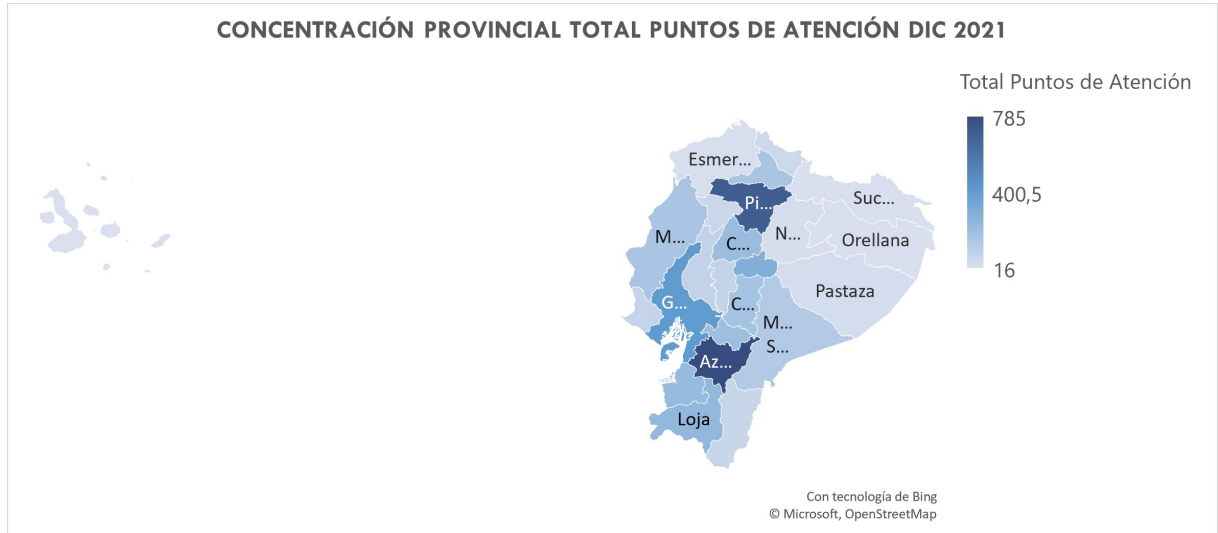


Figura 2.7: Distribución provincial de puntos de atención de Mutualistas. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

En cuanto a la distribución a nivel provincial tanto de puntos de atención de cooperativas, como de mutualistas; se visualiza que el escenario es similar (véase gráfico 2.8 y gráfico 2.9); Pichincha y Azuay ocupan los primeros lugares. Cabe recalcar que en el caso de las cooperativas es la provincia de Azuay quien tiene el mayor número de puntos de atención, mientras que para las mutualistas es Pichincha (con 10 agencias, 2 cajeros automáticos y 1 matriz).

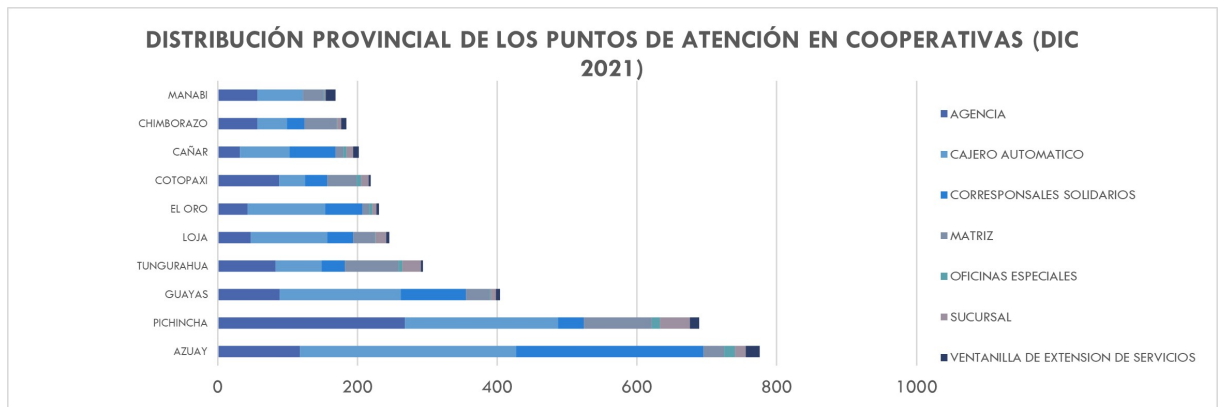


Figura 2.8: Distribución provincial de puntos de atención de Cooperativas de Ahorro y Crédito. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Entonces, es en la capital del país (Quito) y en Cuenca donde se han concentrado y han crecido los puntos de servicio al cliente. Dicho escenario no ha cambiado desde 2015 hasta diciembre de 2021 (véase Figura 2.10 y 2.11).

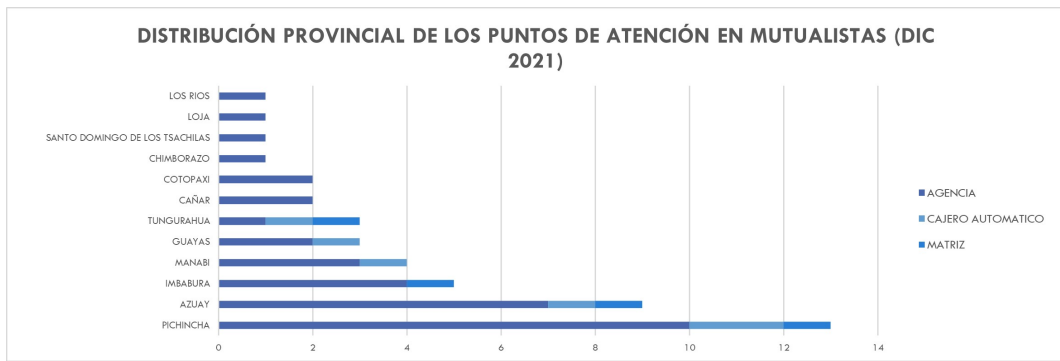


Figura 2.9: Distribución provincial de puntos de atención de Mutualistas. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

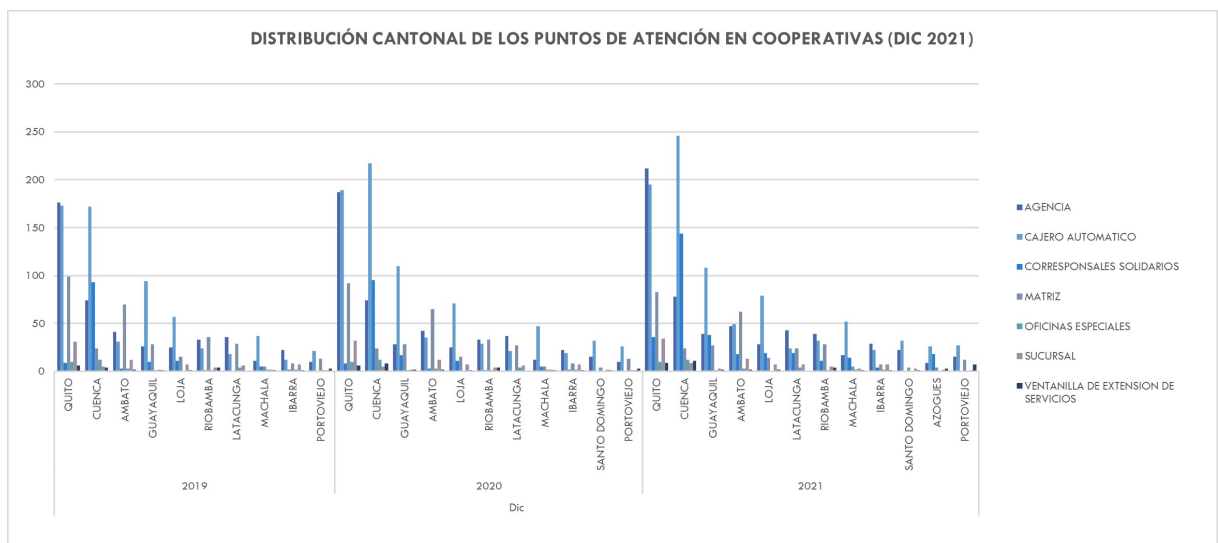


Figura 2.10: Distribución cantonal de puntos de atención de cooperativas de ahorro y crédito. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

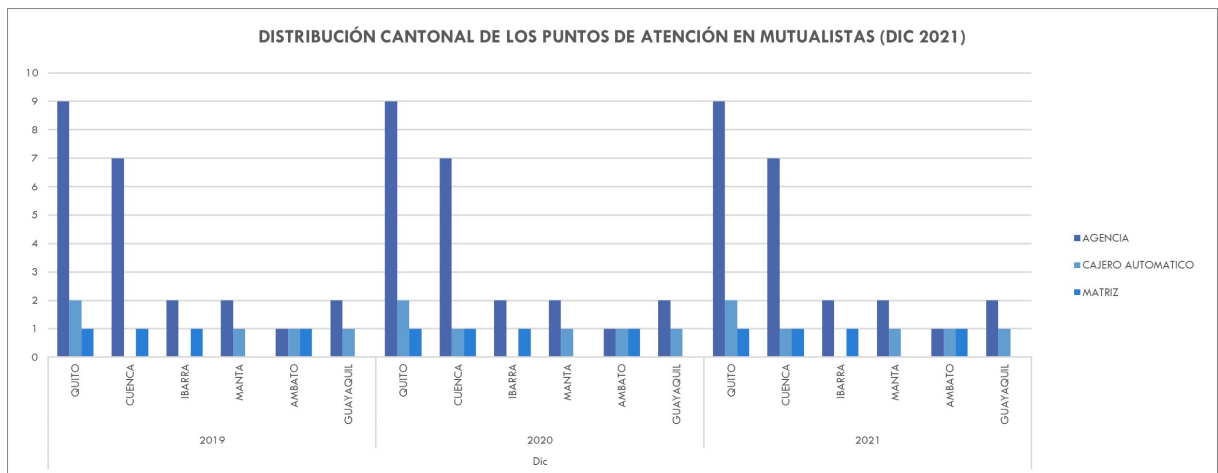


Figura 2.11: Distribución cantonal de puntos de atención de mutualistas. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

2.4 Análisis crítico

El análisis crítico que hemos propuesto se estructura principalmente en la segmentación de las entidades del Sector Financiero Popular y Solidario, según sus valores patrimoniales. En este sentido, las cooperativas financieras se ubicarán en segmentos y niveles, según criterios como: “participación en el sector, volumen de operaciones, número de socios, número y ubicación geográfica de oficinas operativas a nivel local, cantonal, provincial, regional o nacional, monto de activos, patrimonio y productos y servicios financieros” (Ugalde, 2016, p.13).

Cabe el desasosiego de que esta segmentación no ha tenido razón de ser, aparte de razones burocráticas y de análisis de la información manejada dentro de las entidades de control, solo ha fomentado la competencia entre entidades impidiendo alianzas estratégicas de cooperación y ayuda mutua entre cooperativas (Saltos Cruz, Mayorga Díaz & Ruso Armada, 2016).

Asimismo, la división de las entidades retrocede los avances en relación con la igualdad entre las instituciones; solo en el segmento 1 están en capacidad de aumentar sus servicios financieros o de crecer para cubrir las demandas de intermediación financiera. El segmento 1 presenta la menor cantidad de Cooperativas de Ahorro y Crédito; en cambio es el segmento 5 es “el de menor patrimonio” es el grupo que presenta la mayor cantidad de cooperativas, lo que a la vez permite dilucidar un crecimiento exponencial de cooperativas y una pérdida de su identidad dentro de la oferta de servicios financieros como los no financieros; la proliferación de cooperativas de ahorro y crédito en los últimos años se ha fomentado, debido a que solo se les ve como entes financieros para otorgar créditos y muchas de las que fueron creadas solo aparecieron con la finalidad de obtener ganancias (Arteaga & Macías, 2017).

“Es necesaria la cooperación entre cooperativas; no se ha conseguido debido a que no se tiene un concepto claro del sistema cooperativista” (Mercedes, 2008, p.8).

2.5 Conclusiones

Después de visualizar y analizar los datos del Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS), referente a entidades y puntos de atención de las instituciones, podemos concluir por una parte, que presentar estadísticas referentes a la evolución y situación actual del desempeño y características de la gestión de las entidades del sector financiero popular y solidario es primordial para la elaboración de políticas públicas, de análisis e investigaciones y monitoreo de la ciudadanía, y para el fortalecimiento y sostenibilidad del mismo sector. Por otra, al proporcionar esta información se contribuye a promover la transparencia del sector, y al ser el sector financiero una operación basada en riesgo, crea confianza con sus clientes.

Con respecto a la información proporcionada, se puede observar que en general, la mayoría de las cooperativas, mutualistas y sus respectivos puntos de servicio se concentran en la provincia de Pichincha (cantón Quito). En realidad, son pocas las entidades financieras que se establecen en la región Oriente del país. A nivel nacional, existen un aproximado de mil Cooperativas de Ahorro y Crédito que proveen servicios de intermediación financiera a sus clientes.

Adicionalmente, se observó un crecimiento exponencial de los puntos de servicios de cooperativas (sobre todo, cajeros automáticos); lo que puede llevar a una posible hipótesis de preferencia por la liquidez o de aumento de los clientes de cooperativas de ahorro y crédito. Dentro de este punto, se observa que las instituciones con mayor nivel de activos son las que están en capacidad de proveer más puntos de servicio.

En relación con las mutualistas, no hay mucha información relevante que recalcar porque el número de sus entidades (cuatro: Asociación Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda Ambato y Asociación Mutualista de Ahorro y Crédito para la Vivienda Pichincha) se mantiene constante a lo largo de los años 2019-2021, desde el ligero cambio en relación con 2015 (donde se pasa de dos mutualistas a cuatro en 2019). De igual manera, sus puntos de servicios son pocos a nivel nacional (45 considerando todos los tipos en el país). Esto genera dudas relacionadas con el conocimiento y la importancia de estas instituciones y si esto es de conocimiento de los actores de la Economía Popular y Solidaria.



3. Socios y gobernanza

Autores: Jorge Alcocer, Martín Echanique, Jean Pierre Enríquez, Mario Naranjo, Bryan Romo & Michelle Trujillo

3.1 Introducción

La Economía Popular y Solidaria es un modelo económico en el cual el factor dinero está en segundo plano; nace de la necesidad de mejorar las condiciones de vida de todos los ecuatorianos, especialmente de los sectores más vulnerables (Saltos, Mayorga, & Ruso, 2016). Sus principios se basan en la asociatividad, la cual representa una opción para construir redes de empresas solidarias y autogestionarias, que producen bienes necesarios para la vida y de esta manera generar bienestar a través del trabajo.

En Ecuador, el sector Económico Popular y Solidario (EPS) se define como el conjunto de formas de organización económica-social en la que sus integrantes, colectiva o individualmente, desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios. Así, el Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria tiene sustento en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), donde se reconoce su existencia como servicio financiero del sector Popular y Solidario real. Este sector busca movilizar capitales y recursos para fortalecer las capacidades y las necesidades de las personas. No mantiene una visión normativa de la economía, sino más bien una visión sustantiva que reconoce la reciprocidad y la redistribución (Polanyi, 1947).

Así, este sector de la economía busca organizarse a través de emprendimientos populares que producen de forma individual, familiar o como unidad doméstica y se asocian con otros para realizar las actividades adyacentes que hacen posible la producción. Para que una organización esté activa y pueda contar con los beneficios de la economía popular y solidaria, el artículo 6 de la Ley Orgánica de EPS señala que las personas y organizaciones deberán inscribirse en el Registro Público que estará a cargo del Ministerio de Estado que tenga a su cargo los registros sociales.

Las organizaciones de la EPS están compuestas por los sectores asociativo, comunitario y cooperativo. En primer lugar, las organizaciones del sector asociativo están integradas por asociaciones constituidas por personas naturales que se organizan para emprender actividades productivas. En segundo lugar, las organizaciones del sector cooperativo son denominadas como un conjunto de cooperativas o sociedades de personas que se han unido de manera voluntaria para satisfacer las necesidades económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta: por ejemplo, cooperativas de producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito. Por último, las del sector comunitario son un conjunto de organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, comunidades, pueblos y nacionalidades que tienen como finalidad la producción, comercialización y el consumo de bienes y servicios.

Estas organizaciones pueden constituirse como personas jurídicas ante la Superintendencia de EPS. Adicionalmente, tienen una estructura interna, que está compuesta por un Consejo de Administración, un Consejo de Vigilancia, Junta de Vigilancia, Junta Directiva y Representación Legal, denominado también como tipo de gobierno. Además, uno de los requisitos principales es el registro de la directiva, conformada por presidente, secretario y vocales del consejo de administración y vigilancia.

Bajo este contexto, este documento tiene como objetivo caracterizar a los socios y gobernanza de la economía popular y solidaria. Para ello se establecerá un análisis estadístico-descriptivo, en donde se describirá la composición social del sistema financiero de la economía popular y solidaria. En primer lugar, se realizará la caracterización de socios, tanto de cooperativas como de asociaciones mutualistas. En segundo lugar, se describirá el gobierno y género, con el fin de entender de mejor manera la gobernanza de la EPS y esclarecer posibles problemáticas existentes dentro de la estructuración societaria de las distintas instituciones financieras de Economía Popular y Solidaria.

La información es obtenida del portal estadístico de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (DATA SEPS). Cada sección presentará información de 2019, 2020 y 2021 sobre la distribución de socios, directivos y organizaciones, desagregados por sexo, edad, cargo, nivel de instrucción y participación de mujeres por origen geográfico de constitución.

3.2 Caracterización de socios

3.2.1 Socios del Sector Financiero Popular y Solidario

En 2017, establecido como el año base, el número de socios¹ total, a nivel nacional, fue de 4'188.628. Estos se distribuyeron 51,59 % en hombres y 48,41 % en mujeres. Por tanto, se observa una brecha de género de 3,18 puntos porcentuales entre ambos sexos.

La distribución por rango etario se segmenta en cinco niveles. El primero, entre 18 a 29 años, se vislumbra la brecha más grande de todos los niveles (4,9 %), siendo las mujeres las que menor participación tienen. El segundo nivel, entre 30 a 39 años, resulta significativo, pues acoge al 26 % de la población de socios; aquí, la participación de mujeres sigue siendo baja, la diferencia se sitúa en 38 432 socios— equivalentes a una brecha de 3,5 puntos porcentuales—. En el tercer nivel, de 40 a 49 años, la brecha comienza a estrecharse: el número de socios hombres se superpone por solo 17 513 socios. El cuarto nivel, entre 50 a 65 años, continúa con una tendencia a la baja, la brecha se

¹De acuerdo con la Ley de Economía Popular y Solidaria (2011), socios “serán aquellos que tengan como vínculo común, únicamente, la capacidad y voluntad de acceder a los servicios que la entidad financiera otorga”. Los socios poseen un certificado de aportación.

coloca en 16 222 socios. Finalmente, en el quinto nivel, mayores a 65 años, pese a ser una cifra relativamente más baja que en los primeros niveles, inclina la balanza nuevamente en favor de los hombres con una distancia de 4,3 puntos porcentuales.

Así, en general, se observa una mayor incidencia de hombres dentro de la participación total de socios por rango etario. Sin embargo, la brecha es mucho mayor entre los 18 a 39 años y en socios mayores a 65 años.

En cuanto al nivel de estudios, reiteradamente la segregación de socios presenta mayor peso entre los hombres. Por ejemplo, dentro del nivel de educación primaria, con cerca del 5,23 % de socios, se observa una brecha de 6 186 socios hombres por sobre las mujeres— equivalentes a 2,8 puntos porcentuales—. En la educación secundaria la tendencia aumenta: la brecha alcanza un 7 %, dejando a los hombres a la cabeza. Este nivel es de suma importancia, puesto que representa casi el 73 % del total de socios. Dentro del nivel de estudios superiores ocurre una peculiaridad: las mujeres toman la delantera y generan una brecha 6,4 % en relación con los hombres.

El total de socios sin instrucción fue de 104 615. Pese a ser este nivel el que tiene menor incidencia poblacional de socios (2,5 %) alberga la brecha más grande con 33,7 %. Si bien existe una mayor incidencia de mujeres que hombres, resulta alarmante debido a que connota que las mujeres enfrentan un problema para acceder a la educación. En otras palabras, se puede advertir que las socias tienen menos acceso a educación, dentro de los primeros años de escolaridad, dejándolas rezagadas. Asimismo, existen más socios hombres instruidos hasta el nivel secundario.

Para 2019, el número total de socios se posicionó en 4 741 475 distribuidos en un 51,62 % de hombres y 48,38 % de mujeres. En la distribución de socios por rango etario se vislumbran los problemas del año base. La participación de los hombres continúa siendo proporcionalmente mayor que la de las mujeres. En el rango de 18 a 29 años existe una brecha de 5,3 %. En el segundo rango, de 30 a 39, la brecha se posiciona en 3,81 %. En el tercer rango, entre 40 a 49 años, esta decrece a 2,35 %. Asimismo, entre 50 a 65 años, la brecha se cierra todavía más (1,47 %). No obstante, en el último rango, mayor a 65, la brecha se eleva hasta 3,48 %. Lo más resaltante es que dentro del rango etario con más socios, entre 30 a 39 años, la brecha bordea los cuatro puntos porcentuales. De la misma forma, el más joven, con el 20,3 % de los socios totales, presenta una diferencia de 5,30 %.

Dentro del nivel de instrucción de los socios, a 2019, continúan coexistiendo los mismos problemas. Resulta notable que los hombres sin estudios o con nivel de estudios primarios tienen menor incidencia dentro del aparataje societario. Tal como se observa en 2017, son más las mujeres sin ningún nivel de estudio o, a penas, con estudios primarios quienes tienen mayor incidencia. En el nivel educativo superior, las mujeres son más numerosas. Sin embargo, el peso de este nivel es de 19,5 % de socios. Mientras que el nivel con mayor peso, nivel secundario, condensa el 73,1 % de socios.

El panorama no muestra alteraciones a 2020 en términos relativos. El número de socios aumenta con una variación de 3,5 % con respecto a 2019. Los hombres aparecen con un 51,62 % del total de socios; en cambio, las mujeres con un 48,38 %. Es decir, a breves rasgos se evidencia una diferencia de 3,24 %, mostrando mayor incidencia de hombres. Cabe decir que esta diferencia, en contraste con 2019, es mucho menor por 0,22 %.

Por el lado del rango etario, 2020 presenta una disminución de un punto porcentual en el escalón más joven, entre 18 a 29 años. Resulta interesante, pues, al contrastarse con el año base, se

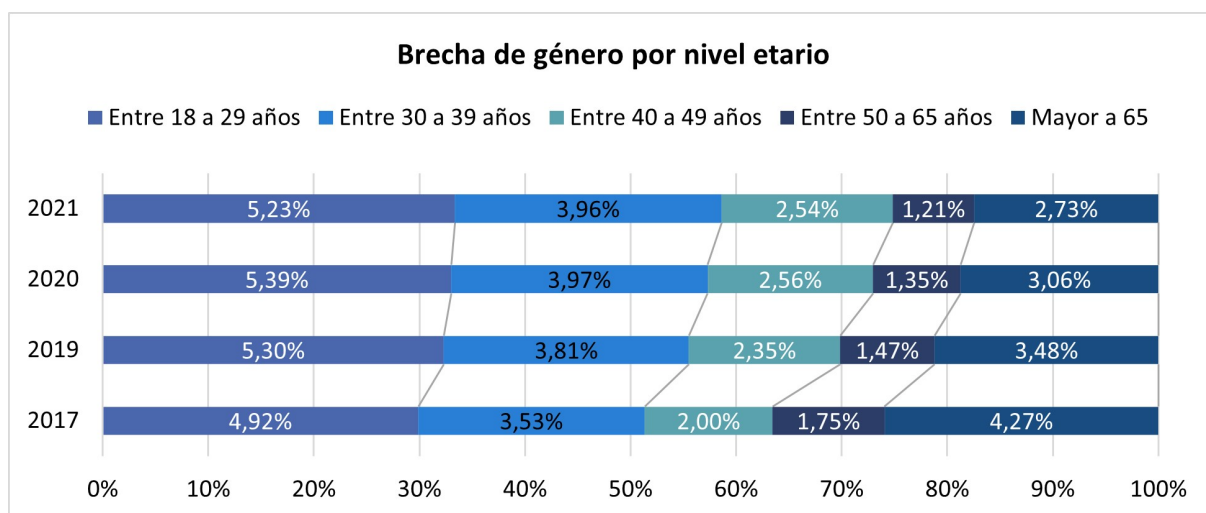


Figura 3.1: Evolución de la brecha de género por rango etario. Fuente; Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

observa una caída lenta de los socios jóvenes. La diferencia entre hombres y mujeres se muestra al alza, pasando a 5,39%. El grupo etario entre 30 a 49 años va en lento aumento, colocándose en 22,96% del total de socios con una brecha de 1,35% que tiende a la baja desde el año base. El grupo de mayores a 65 años presenta un aumento paulatino; en 2020 el porcentaje alcanzado es de 11,21% con una brecha de 3,06% que va disminuyendo a pasos agigantados, aproximadamente medio punto porcentual por año.

Finalmente, en 2021, se tiene un aumento en el total de socios de 237.892 con respecto al año 2020. Contrastando esta cifra con respecto al año base, la población de socios aumentó a 956 906 en 5 años. La participación de hombres y mujeres es de 51,55% y 48,45%, respectivamente. Se advierte una caída bastante lenta de la participación de hombres, aproximadamente de 0,03% a 0,07% por año. Por consiguiente, resulta evidente un aumento en el número de mujeres. Tomando en cuenta el año base, los socios han aumentado a 491 772 y las socias en 465 134.

Los grupos etarios en 2021 continúan con la tendencia de años anteriores. No obstante, en contraste al año base, presenta ciertas diferencias. Por ejemplo, el porcentaje de los socios entre 18 a 29 años disminuye a 18,58%. Mientras, como se vio, en el año base, este grupo representaba el 21,23% del total de socios. Asimismo, el segundo grupo, entre 30 a 39 años, mantiene una disminución gradual— pasando de 25,96% en 2017 a 24,99% en 2021—. Los grupos de entre 40 a 49 años y de 50 a 65 años se mantienen oscilantes en los mismos valores desde el año base; existen pequeñísimas variaciones, pero su incidencia porcentual va entre 21 y 23 puntos. Resulta imperante expresar que, si las brechas son analizadas en correspondencia con el año base, existe un aumento de población joven y adulta masculina. De los 18 a los 49 años, la tendencia va en aumento: cada vez más hombres jóvenes y adultos son socios (véase Figura 3.1).

En cuanto a los niveles de instrucción, pese a los pequeñísimos cambios, los valores de los niveles siguen oscilando como en 2019. La educación primaria presenta una brecha de 2,95%. En cambio, la brecha de la educación secundaria se posiciona en 7,10%, decantando una tendencia excluyente con las mujeres. La incidencia mayoritaria de mujeres dentro del nivel superior persiste; la brecha, llámese positiva, bordea 6,93%. Las mujeres son las que tienen el porcentaje más alto dentro de la brecha de los socios sin instrucción.

Los niveles de educación decantan una disminución de las brechas. Primero, la educación secundaria, sigue representando al 73 % de los socios totales. La brecha toma un valor de 6,92 %; teniendo como referencia los períodos anteriores, donde esta se situó entre 7,09 % y 7,13 %, tal parece que va disminuyendo. Asimismo, la participación en la educación primaria va encogiéndose al igual que su brecha.

En referencia al periodo base (2017), la brecha disminuyó en 0,10 %. La educación superior mantiene su parte porcentual de alrededor del 19,5 %. Dentro de este nivel, los hombres ganan terreno rápidamente: crecen a casi medio punto porcentual por año. Las personas sin nivel de instrucción, como se explicó, si bien son las que menor incidencia tienen dentro del total de socios, son las que presentan una mayor brecha de género. El porcentaje de este nivel pasa de 2,50 % en el año base a 2,24 % en 2021. En promedio se vislumbra una profundización del problema en medio punto porcentual por año. En suma, las mujeres tienen un problema agudo dentro de sus primeros niveles de formación académica. A continuación, la Figura 3.2 muestra la evolución de los socios, en tanto a la brecha de género.

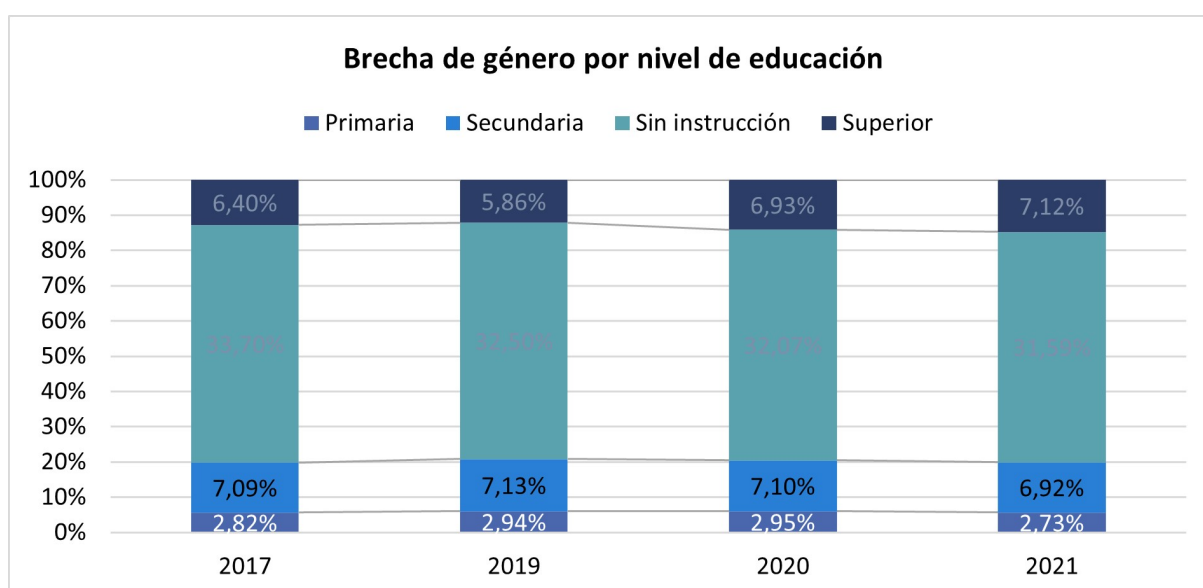


Figura 3.2: Evolución de la brecha de género de socios. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Consumando, en los últimos tres años, se observa que entre hombres y mujeres hay una brecha significativa entre ambos sexos, el porcentaje de socios que han ingresado en estos últimos tres años es de 59,84 % de hombres frente a 39,94 % de mujeres, es decir existe una gran brecha. No obstante, este análisis cambia al momento de estudiar el comportamiento por provincia ya que, por ejemplo, en Pichincha, la participación de socios hombres de los últimos tres años, según cifras de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, es de 52,80 % y de mujeres 47,12 %; mostrando una brecha no significativa.

El número de socios por grupo etario en la provincia de Pichincha demuestra dentro de las edades de 18 a 29 años, que hay más participación de mujeres, caso que se repite entre las edades de 30 a 39 años, donde hay 7.820 hombres frente a 9.029 mujeres. En el rango etario de 40 a 49 años, existen 8.967 socios hombres frente a 9.003 socias mujeres. Estos temas en la provincia de Pichincha ser un fenómeno que se reproduce a nivel general en la economía ecuatoriana, ya que, la

inclusión de las mujeres está creciendo cada vez.

3.2.2 Socios de la Economía Popular y Solidaria

Al analizar el número de socios por sector, el asociativo es el que concentra más socios: 378 471, y tiene un crecimiento de 24 % en estos últimos tres años. Le sigue el sector cooperativo con 141 085 socios y un crecimiento de 1 %. Finalmente, se encuentra el comunitario con 2 519 socios con un crecimiento de 132 %. La SEPS representa a 16 037 organizaciones de todos los sectores unificados en todo el país (véase Figura 3.3)

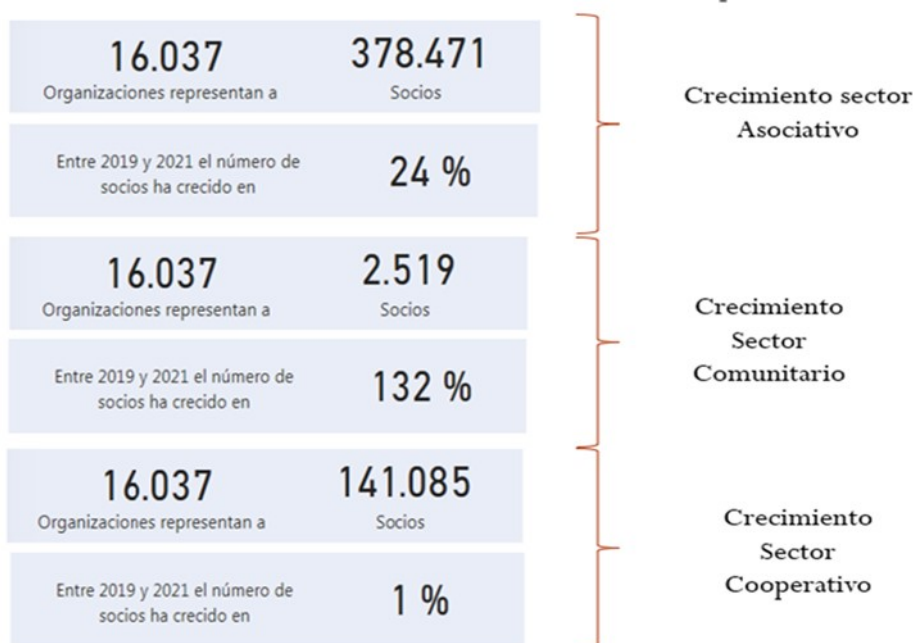


Figura 3.3: Crecimiento entre sectores de la EPS. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración Propia.

Examinando el número de socios por clase, la clase agropecuaria tiene mayor representatividad cuantitativa con 151 561 socios, seguido de la clase de mantenimiento y limpieza con 135 155 socios y por último la de transporte, con 90 492. En la provincia de Pichincha, la clase con mayor cuantía de socios es la de limpieza y mantenimiento, con 25 980 socios; posteriormente transporte con 14 968 socios y agropecuario con 8 176. De lo que se puede deducir, el sexo femenino, en estos últimos tres años en Pichincha, ha contribuido a la conformación laboral de sectores en los que normalmente sobresalía la fuerza laboral masculina.

El sector comunitario, si bien es el que menos miembros posee, es el que mayor crecimiento muestra; de hecho, en 2021 tuvieron una cúspide de crecimiento significativa, posiblemente debido a la pandemia. La emergencia sanitaria provocó que el sector comunitario tolere momentos difíciles y, en 2021, advirtió la importancia de las contribuciones públicas para sostener a los grupos de la Economía Popular y Solidaria. Por esta razón, en 2019, hubo 347 entradas de socios y muy pocas salidas; en 2020, 105 entradas sin salidas y en 2021 hubo un incremento significativo con 987 entradas y solo 15 salidas.

El sector que le sigue, en términos de crecimiento, es el Asociativo, con un crecimiento del 24 %. Desde 2019, el número de socios fue de 304 120 y tres años después subió a 376 660. Eso demuestra

que, a pesar de que en 2021— como en el sector comunitario— no hubo un alza repentina, este sector tuvo un crecimiento constante cada año. Este alberga dos clases importantes: la de limpieza y mantenimiento, con 131 837 socios, y la agropecuaria con 131 245 socios; posteriormente, 195 411 socios en servicios y 178 442 socios en producción.

3.3 Gobierno y género

3.3.1 Directivos del sector financiero popular y Solidario

Una vez definida la caracterización de los socios, resulta pertinente aterrizar sobre la caracterización del gobierno que existe dentro del sector financiero de la Economía Popular y Solidaria. De acuerdo con el artículo 32 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011), hay una estructura interna donde “contarán con una Asamblea General de socios o de Representantes, un Consejo de Administración, un Consejo de Vigilancia”.

La distribución de los directivos, de acuerdo con su sexo, continúa siendo un problema dentro de los tres tipos de gobierno: consejo de vigilancia, administración y representante legal. Para el 2020, la balanza se inclina a favor de los hombres, con 54,90 % del total de directivos; mientras que las mujeres ocupan solo un 45,10 %. La brecha de género es de casi 10 puntos porcentuales y los administrativos de alto rango son en su mayoría de género masculino. En 2021, hay una disminución de los hombres en los cargos directivos a 53,47 % y las mujeres presentan un aumento a 46,53 %; situándose la brecha en 6,94 % y mostrando que de 2020 a 2021 hubo una caída de 2,87 puntos porcentuales.

En lo referente al rango por edad se muestra que, entre 18 y 29, las mujeres quienes tienen mayor incidencia participativa; este hecho está marcado por una brecha de género de 31,09 % que resulta positiva para las mujeres, pues indica que existen más mujeres jóvenes en posiciones directivas. Asimismo, para 2021 dentro de este rango etario, las mujeres realzan su dominio, con 69,60 % de participación del total de directivos. Pasando al nivel dos, entre 30 y 39 años, todavía existe una brecha positiva para las mujeres; estas tienen una presencia del 54,45 % en 2020 y 54,94 % en 2021. En el nivel tercero, entre 40 y 49 años, la dinámica cambia mucho, pues son los hombres quienes ganan campo: la brecha en 2020 fue de 6,49 % y en 2021, de 3,81 %, lo que resulta interesante, ya que se visualiza una reducción de la brecha de 2,68 puntos porcentuales en tan solo un año. Esta brecha aumenta conforme se acerca a los grupos etarios menos jóvenes: entre 50 a 65 años (21,46 % en 2020 y 20,49 % en 2021) y mayores a 65 años, donde la incidencia de hombres es fatídica: aterriza una brecha de 45,53 % y 43,53 % para 2020 y 2021, respectivamente.

La distribución de directivos es completamente desigual a simple vista ya que la mayoría de los cargos de directivos exhiben una mayor integración de hombres. A 2020, en el cargo de presidente— entendido como autoridad máxima— los hombres tienen un peso del 66 % y las mujeres 34 %. En cuanto al cargo de representante legal, se repite exactamente lo mismo que con el de presidente. Para secretario se observa que son las mujeres quienes tienen 64 % de participación y los hombres, a penas, el 36 %. Por último, los cargos de vocal principal y vocal suplente tienen mayor incidencia de hombres con un 58 % y 53 %, respectivamente. En el 2021, el panorama cambia un poco; el rol de presidente tiene un decremento de 3 puntos porcentuales para los hombres, colocándolos en 63 %, las mujeres aumentan su participación como secretarías en 3 puntos porcentuales y en grados de vocal suplente y principal aumenta la participación de directivas mujeres con cerca de 1 a 2 puntos porcentuales. Por tanto, se concluye que los grados o puestos más altos están ocupados por hombres, mientras que las mujeres ocupan mayoritariamente los puestos secundarios.

La educación de los directivos es mucho más alta que la de los socios; la educación superior prevalece por sobre la secundaria con 50,79% del total de la distribución. En 2020, el 52,39% de los directivos cuentan con educación superior. Se habla, por tanto, de una brecha de género de directivos con educación superior de 4,78%. La educación secundaria es el segundo nivel más relevante, pues 46,76% de los directivos la poseen. Respecto a las personas con educación primaria o sin ningún tipo de estudio, su incidencia es mínima 0,55% y 1,90%, respectivamente. Empero, es notable, nuevamente, que dentro del nivel sin instrucción son las mujeres quienes ejercen más puestos directivos que los hombres, con una brecha de género de 18,03%. Esta categoría ratifica que existen razones por las que varias mujeres no accedan a la educación (véase la Figura 3.4).

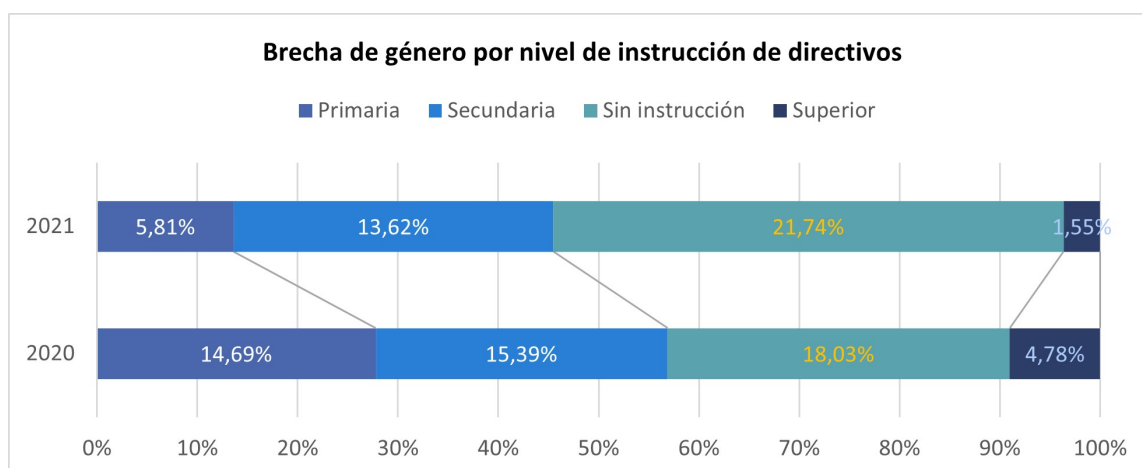


Figura 3.4: Brecha de género por nivel de instrucción de directivos. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia. **Nota.** Los porcentajes en amarillo señalan una brecha, donde las mujeres son mayoría.

En 2021, las brechas de los niveles de educación bajaron. En el grado primario de escolaridad, la brecha pasa de 14,69% a 5,81%; es decir, experimenta una disminución de 8 puntos porcentuales. En el nivel secundario, se acorta en 1,77 puntos porcentuales. En cuanto al nivel más importante, superior, la brecha pasa de 4,78% a 1,55%, lo que se traduce como una disminución de 3,22 puntos porcentuales. Los directivos sin nivel de instrucción no siguen esta tendencia, pues la brecha disminuye en 3,71 puntos porcentuales (véase Figura 3.5).

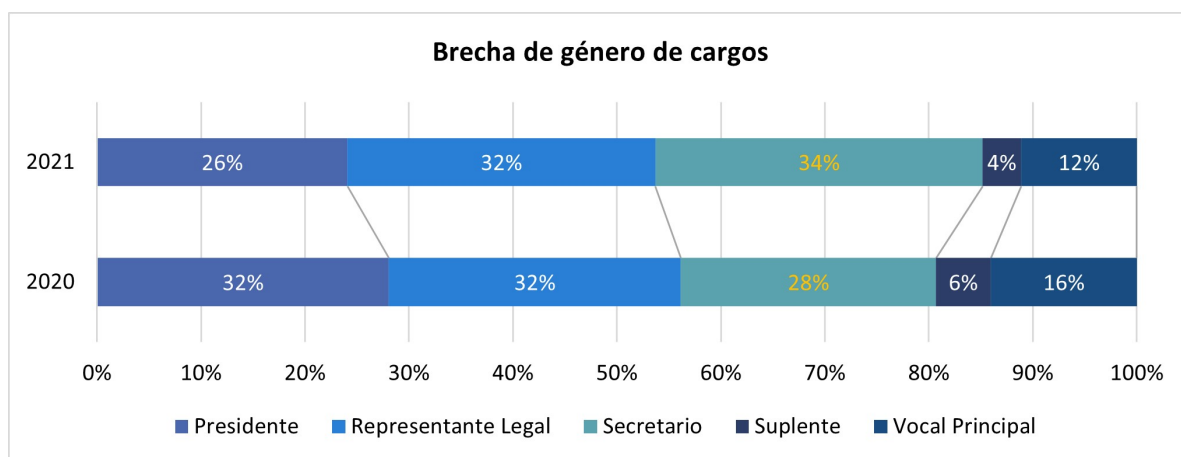


Figura 3.5: Brecha de género por cargo. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia. **Nota.** Los porcentajes en amarillo señalan una brecha donde las mujeres son mayoría.

Ahora bien, el análisis provincial muestra que las tres provincias con mayor participación de mujeres son Pichincha, Tungurahua y Cotopaxi, con un total de 8 640 mujeres y 7 800 hombres, reflejando una diferencia de 5 08 p.p. En la mayoría de los rangos de edad, el número de directivos de mujeres es mayor, en específico en el grupo de 30 a 39 años, donde la mujer tiene una composición de 55,20%. Si bien la participación femenina es mayor que el resto, todavía existen problemas como la desigualdad en el acceso a puestos de alto rango y las brechas de educación.

Las tres provincias con menor participación de mujeres son Esmeraldas, Sucumbíos y Morona Santiago. Por ejemplo, en Esmeraldas, existen más hombres adultos en puestos directivos; sobre todo resulta muy notable que solo haya hombres en el cargo de presidente. Sin embargo, dentro del rango de representante legal y secretario solo haya mujeres. En los dos últimos cargos, la balanza se inclina por los hombres en tanto 58% de vocales principales son hombres y 50% de vocales suplentes son mujeres. El nivel de educación de estos directivos es superior y secundario, con 47,6% del total siendo hombres en educación superior y un 37,5% siendo mujeres en educación secundaria.

3.3.2 Directivos de la Economía Popular y Solidaria

La distribución de directivos por sexo indica que más de la mitad son hombres: 131.740 (58,03%), a diferencia de las mujeres: 95.250. Desde esta primera contextualización ya se puede evidenciar un problema de diferencia de género, específicamente de 16,06 p.p. Analizando la evolución de directivos por sexo, el hombre mantiene una participación mayor al 58% durante los dos años; a partir del tercer trimestre de 2020, los porcentajes presentan una tendencia decreciente, resultando en un aumento en la participación de la mujer en 0,36 p.p. para el último trimestre de 2021. Si comparamos el dato del primer trimestre de 2020 con el último de 2021, se obtiene que el porcentaje de hombres disminuye en 33 p.p., lo que significa un aumento del mismo valor para la mujer (véase Figura 3.6).

De acuerdo con los directivos por rango de edad, el mayor número de integrantes se encuentra entre los 30 y 65 años para ambos sexos. Sin embargo, la cantidad de directivas mujeres es menor. El rango entre 50 y 65 años es en donde el hombre tiene el mayor número de directivos, con una participación del 64,09% y solo el 35,91% para la mujer. Fuera del principal rango establecido, el grupo de entre 18 y 29 años es el único que muestra un mayor porcentaje de mujeres (51,39%), pero apenas con una diferencia de 2,78 p.p. Una de las razones de esta mayor participación de las

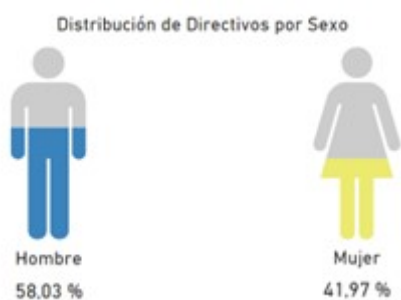


Figura 3.6: Brecha de género de directivos. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración: Data SEPS.

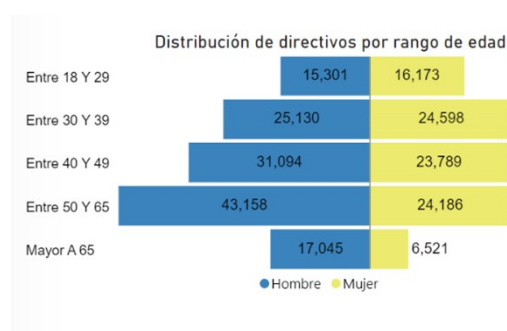


Figura 3.7: Brecha de género de directivos por edad. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021). Elaboración: Data SEPS.

mujeres jóvenes se debe a una mayor profesionalización, la cual le hace más competitiva frente a los hombres jóvenes. Además, desde el lado de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria existe una mayor apertura para brindar mayores oportunidades hacia las mujeres para que ocupen cargos directivos desde una edad temprana. Por el contrario, el rango de edad que menor número de integrantes mujeres tiene es el de mayor a 65 años, con 27,67% y una diferencia de 44,66 p.p (véase Figura 3.7).

La mayoría de los cargos de directivos exhibe una mayor integración de hombres. Entonces, un cargo tan representativo como el de presidente es el que mayor composición de hombres tiene (66,36%), y donde el valor de mujeres es superado por 32,72 p.p., casi el doble. Mientras, solo el cargo de secretario se encuentra conformado por más mujeres que hombres (52,02%); y, además, nuevamente la diferencia no es tan grande (4,04 p.p.).

Según el nivel de instrucción, antes de hacer una comparación entre sexo, es importante notar que; del total de directivos, el 79,09% solo tienen un nivel de secundaria, en tanto que, los directivos que poseen un nivel superior representan apenas el 14,45%. Los porcentajes restantes se dividen en; primaria con 4,82% y sin ningún nivel de instrucción con 1,64%. Según el sexo, el nivel de secundaria es el que mayor brecha muestra con un valor de 17,12 p.p. por sobre el de mujeres (41,44%); y para el caso de nivel superior, este se reduce a 11,08 p.p. (44,46%) (véase Figura 3.8).



Figura 3.8: Distribución de directivos por cargo y educación. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración: DataSEPS

La participación de mujeres por origen geográfico de constitución representa todas las provincias, de las cuales las cuatro de mayor porcentaje son: Pastaza (53,86%), Napo (51,99%), Sucumbíos (51,32%) y Zamora Chinchipe (50%). En contraste, las provincias de menor porcentaje son: Bolívar (36,03%), Guayas (36,02%), El Oro (33,53%) y Galápagos (30,75%). Tomando la información solo de las provincias con mayor participación de mujeres suman 8 640 mujeres y 7 800 hombres; lo que refleja una diferencia de 5,08 p.p. Mientras que, al analizar aquellas cuatro con la menor participación de mujeres, obteniendo 19.140 directivos mujeres (35,96%) y 34.100 directivos hombres (64,04%). Reflejando una brecha de 28,08 p.p., siete veces más que la diferencia de las provincias con mayor participación de mujeres.

Según la caracterización del sector existen cinco tipos de gobierno: Consejo de Administración, Consejo de Vigilancia, Junta de Vigilancia, Junta Directiva y Representante Legal. El Consejo de Administración es el órgano directivo encargado de planificar y evaluar el funcionamiento de la cooperativa y aprobar políticas institucionales (Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria [RLOEPS], Art. 34, citado en la SEPS, 2021, diapositiva 42). La distribución de directivos en este Consejo se compone en gran medida de hombres: con 21 740 directivos, mientras que solo 4 830 son mujeres; tienen una diferencia de 63,56 p.p. por sobre la composición de mujeres (18,22%). Este caso también presenta una mayor diferencia para el rango de 50 y 65 años, con 70,46 p.p. sobre el valor de mujeres (14,77%). En los cargos, la participación de hombres en la mayoría sobrepasa el 80%, a excepción de secretario, donde la mujer tiene un porcentaje de 41,79%. Más de la mitad del número de directivos por cargo tiene un nivel de instrucción de secundaria, seguido de la instrucción superior. Resalta el cargo de secretario con 30,44%, que solo para mujeres representa un valor de 41,98%, apenas 15 p.p. por debajo del nivel de instrucción secundario.

El Consejo de Vigilancia es el órgano de control interno de las actividades económicas, encargado de realizar controles concurrentes sobre procedimientos de contratación y ejecución. Debe informar al Consejo de Administración y a la Asamblea General cualquier riesgo de la cooperativa (RLOEPS, Art. 38, citado en la SEPS, 2021, diapositiva 42). Para este caso, el número de directivos de hombres es de 17 670, y de mujeres, de 3 610. La composición de mujeres es menor que en el de administración, con una diferencia de 66 p.p. El problema con el rango de edad se mantiene, pero a diferencia del anterior, todos los cargos tienen un porcentaje menor al 21% de mujeres. Por ende, se ve una participación menor al 20% en la instrucción de nivel superior en todos los cargos.

La Junta de Vigilancia es la encargada de supervisar los gastos económicos y vigilar que la contabilidad se encuentre actualizada y sustentada (RLOEPS, Art. 16, citado en la SEPS, 2021, diapositiva 43). Este tipo de gobierno presenta una mayor equidad de género con respecto a los

anteriores. A pesar de que la participación de la mujer aún es menor que la del hombre, hay 26 760 directivos hombres, 23 980 directivas mujeres y una diferencia reducida de 5,48 p.p. Lo mismo sucede por rangos de edad: la diferencia entre 50 y 60 años todavía persiste, pero en los demás rangos es muy baja. No obstante, si bien hay una mayor composición de mujeres, esto solo se ve en el vocal principal y suplente, mientras que, en el de presidente y secretaria el porcentaje de mujeres es del 0%. Sorpresivamente, para el cargo de secretario que únicamente está compuesto por hombres, todos tienen un nivel de instrucción superior, pero para el cargo de presidente todos tienen un nivel de secundaria.

Como último tipo de gobierno se tiene al representante legal, el cual es el gerente responsable de la gestión y administración integral de las cooperativas, encargado de proponer al Consejo de Administración las políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento de la cooperativa, además de mantener un control interno eficiente (LOEPS, Art. 44, citado en la SEPS, 2021, diapositiva 42). Para este caso, se presenta una mayor participación del hombre, pero la diferencia no es tan alta: 18,64 p.p. por sobre el porcentaje de mujeres (40,68%). Es decir, hay 9 250 directivos hombres y 6 340 directivas mujeres. Únicamente para el rango de edad de 18 a 39 años, el número de directivos mujeres es mayor, con un valor de 3,04 p.p. por sobre la composición de hombres (48,48%) (véase Figura 3.9).

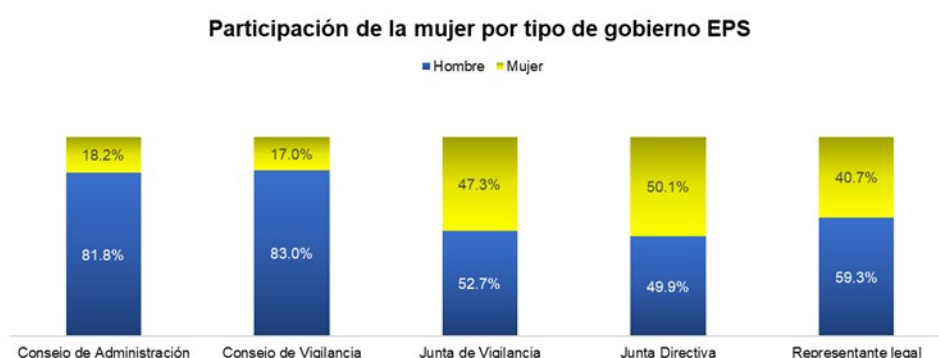


Figura 3.9: Distribución de directivos por sexo y tipo de gobierno. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración Propia.

3.4 Conclusiones

Como resultados generales, se evidencia una brecha de género importante que resulta perfectamente visible entre socios y directivos de las entidades financieras y del sector real de la Economía Popular y Solidaria. Resulta representativa tanto en sentido general, etario, profesional, educativo como por tipo de gobierno. Sin embargo, según el último año disponible (2021), la composición de mujeres ha ido aumentando sin ninguna pista de cambio o disminución. Por lo que posiblemente para 2022 se reduzca la diferencia de sexo tanto para el SFPS como para la EPS. De acuerdo con las características etarias, cabe resaltar que los hombres, generalmente, pertenecen a los últimos grupos etarios, mientras que las mujeres en su mayoría forman parte del primer rango de 18 a 29 años.

En definitiva, la mayoría de los cargos presenta una menor composición de la mujer, en especial el de presidente o representante legal. Se rescata el cargo de secretario, el cual en su mayoría es ocupado por mujeres, pero queda presente esa brecha entre cargos considerados más importantes ocupados por hombres. El nivel de instrucción representa un problema, debido al alto número de directivos y socios que solo poseen un nivel de secundaria. En cambio, el nivel superior que

representa un mayor conocimiento y capacidad profesional es bastante bajo, el cual en muy pocas ocasiones tiene una considerable participación.

Las socias y directivos mujeres, pese a tener mayor grado de escolaridad, en el nivel de educación superior, presentan graves problemas dentro de otros niveles como el primario o el secundario y, de la misma forma, con gravísimos problemas de no instrucción educativa. En otras palabras, existe una incidencia menor en relación con los hombres, de mujeres con educación primaria y secundaria dentro de las entidades financieras del sector económico popular y solidario. Un claro problema es que hay varias mujeres sin estudios dentro de la composición social. De esto se infiere que existe un problema para acceder a educación por parte de las mujeres que participan en el SFPS y la EPS.

La necesidad de tener mayores capacidades y conocimientos es fundamental para el impulso de la Economía Popular y Solidaria. El desarrollo se genera a partir del capital humano, ya que este permite diseñar emprendimientos asociativos sostenibles. Asimismo, las políticas públicas son primordiales para promover mayor educación e igualdad de oportunidades, con el objetivo de reducir brechas de género y procurar una distribución justa y equitativa del empleo e ingresos.

En cuanto a la educación de los directivos, a nivel nacional, los hombres tienen mayor educación superior que las mujeres. Sin embargo, existen casos representativos— como Morona Santiago, Esmeraldas y Sucumbíos— donde a pesar de que las mujeres han aumentado su nivel educativo, no ocupan posiciones distintas a las presidenciales. Respecto a la educación secundaria, existe una brecha de género significativa, pues hay más directivos hombres con mayor educación secundaria que directivas mujeres. En cambio, la brecha referente al nivel primario o la ausencia de estudios no es muy significativa: juntas representan el menos del 2% del total de directivos a nivel nacional.

Finalmente, los Consejos de Administración y Vigilancia son los que menor participación de mujeres tienen; esto incide mucho más en la brecha de género y ocupa casi en su totalidad a hombres en sus cargos. Solo la Junta Directiva presenta una mayor participación de mujeres y, además, una mejor distribución en la composición en todos los cargos.

La Economía Popular y Solidaria en estos últimos años ha tratado de dar mayor énfasis al principio de inclusión social, de manera que se busca incluir a los grupos tradicionalmente excluidos, como son las mujeres. Esto se ha tratado de realizar mediante un proceso de identificar al colectivo vulnerable para, posteriormente, realizar acciones de empoderamiento e impulsar la asociatividad de las pequeñas microempresas que están a cargo de mujeres mediante créditos productivos, educación financiera (servicios financieros y no financieros) para, finalmente, lograr que las mujeres tengan autonomía económica.



4. Profundización geográfica

Autores: Daniela Dávila, Lissette Beltrán, Michelle Trujillo & Andrea Villalba

4.1 Introducción

El Sector Financiero Nacional se divide en lo público, privado y popular y solidario. El sector financiero popular y solidario está conformado por las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, mutualistas, bancos comunales y cajas de ahorro con el fin de impulsar el desarrollo de la economía popular y solidaria y realizar intermediación financiera mediante la oferta de sus productos (Constitución de la República, 2008). El presente capítulo se encarga de analizar, mediante datos recopilados del portal estadístico de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, fundamentos relacionados con la intermediación financiera del sector; se enfoca en la profundización geográfica con el fin de otorgar una interpretación de datos de las provincias de Ecuador. Para ello, se examinarán los indicadores de captación, colocación y volumen de cada provincia para los años 2020, 2021 y 2022, por rango de ruralidad y de pobreza general del país.

Para caracterizar a las organizaciones dentro de la Economía Popular y Solidaria, se debe realizar un análisis sectorial de asociaciones, comunidades y cooperativas, los cuales se dividen en actividades como consumo, producción, servicios o vivienda. El sector comunitario se conforma por organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas, rurales o de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que tienen por objetivo la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos. El Sector Asociativo se compone por personas naturales que realizan actividades económicas productivas similares o complementarias con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes necesarios; tratan de autoabastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes. El Sector Cooperativo se conforma de un conjunto de cooperativas a través de sociedades de personas para satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales en común basados en los principios del cooperativismo.

4.2 Captaciones

La captación de fondos se divide en depósitos a la vista, a plazo y otro tipo de depósitos (depósitos restringidos, de garantía y operaciones de reparto). Como se muestra en el Cuadro 4.1, las captaciones han aumentado con el pasar de los años. De esta forma, las totales tanto a la vista como a plazo de 2020 alcanzaron un saldo de USD 12 073 millones en enero distribuidos en 13 millones de cuentas. En 2021 se refleja un incremento del 15 % con respecto a 2020 con un total de USD 13 898 millones en 14 millones de operaciones aproximadas; y en 2022 hubo un aumento sustancial del 23 % con respecto al año anterior, alcanzando un saldo de USD 17 113 millones en 15 millones de cuentas.

Cabe destacar que si se compara el Producto Interno Bruto (PIB) anual— USD 108.108 millones en 2021— con las captaciones totales, tanto a la vista, como a plazo y restringidas, se tiene que el total de captaciones representa el 16 % del total del PIB.

La mayor participación se da en las captaciones a plazo que, en 2020 representaron un 69 % del total— con USD 8 351 millones, en 2021, un 71 % del total con USD 9 837 millones, y 2022 un 72 % con un saldo de USD 12 352 millones—. Los depósitos a la vista no tienen una variación muy significativa y oscilan entre los 3 mil millones y los 5 mil millones en estos años.

Cuadro 4.1: Captaciones totales de los depósitos a la vista, a plazo y otros. Fuentes: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Captaciones (USD millones)					
Año	PIB nacional	Total de captaciones	Tipo de depósitos		
			A la vista	A plazo	Otros
2020	108 108	12 073,63	3 493,27	8 350,99	229,41
2021	99 291	13 898,05	3 827,96	9 836,80	233,28
2022	106 166	17 113,78	4 473,07	12 351,75	288,96

En la Figura 4.1 se muestran los saldos de las captaciones totales (a la vista y a plazo) de cada provincia de Ecuador en enero 2020, 2021 y 2022. Destacan las provincias de Pichincha, Azuay y Tungurahua como las provincias con el mayor monto en captaciones del país, liderando Pichincha con un saldo de USD 5 334 millones a inicios de 2022, seguido por Azuay, con USD 2 871 millones en este mismo periodo y Tungurahua con USD 1 753 millones. Finalmente, el mayor número de operaciones se concentra en la provincia de Pichincha, con un total de 2 986 cuentas.

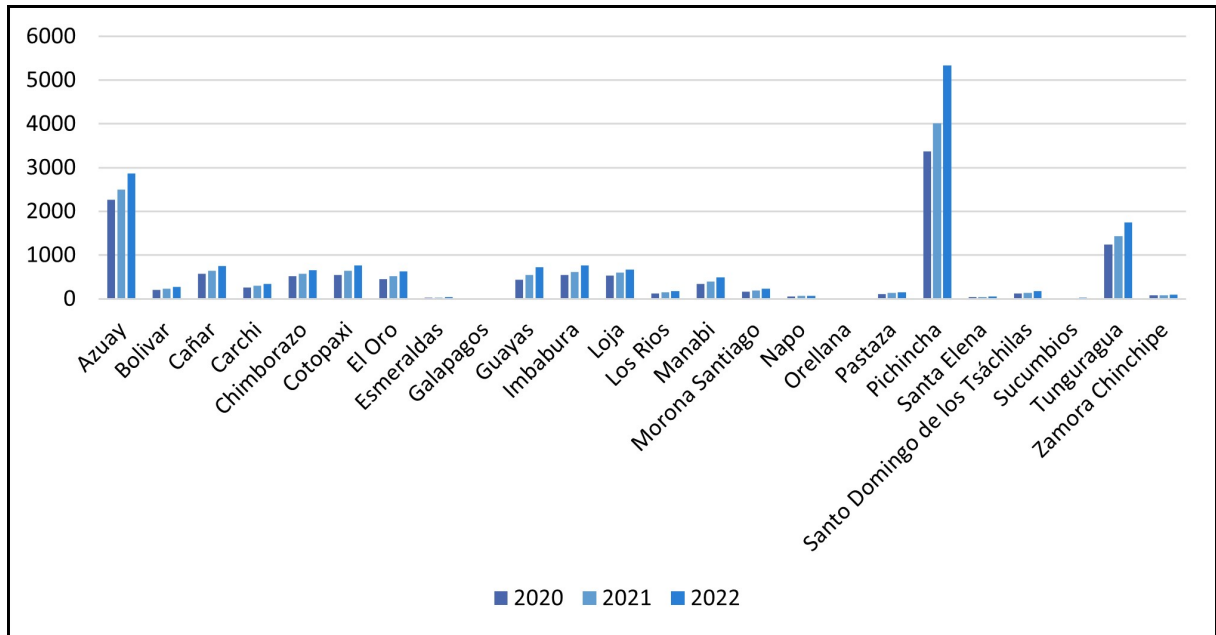


Figura 4.1: Captaciones totales por provincia de 2020, 2021 y 2022. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

En los años analizados el segmento 1 domina el saldo en captaciones tanto a la vista como a plazo. Al cierre de 2021, las captaciones del segmento 1 representaron el 87 % del total, con un monto de USD 14 843 millones. El segmento 2, por su parte, comprende el 9 %, que significa un saldo de USD 1 527 millones y el segmento 3, que cuenta con los saldos menores en captaciones, tiene un total de USD 750 millones; esto representa el 4 % del total de depósitos.

4.3 Colocaciones

Las colocaciones del Sector Financiero Popular y Solidario en Ecuador se dividen en cinco tipos de crédito: de consumo, educativo, microcrédito, productivo y de vivienda. Se registra un aproximado de 2 millones de operaciones de este tipo en cada año de estudio. De acuerdo con el Cuadro 4.2, en enero de 2020, el monto total de cartera fue de USD 11 365 millones; en 2021 este monto se incrementa a USD 12 036 millones y para 2022 sube a una tasa porcentual del 18 % a USD 14 156 millones. De igual forma, el total de colocaciones representa el 13 % del PIB nacional y existe una diferencia de USD 2 957 millones con respecto a las captaciones.

Los tipos de créditos que se destacan dentro de este indicador son los créditos de consumo, microcréditos y de vivienda. En los tres años analizados, los créditos de consumo representaron un 50 % del total de colocaciones; los microcréditos, un 36 % del total y los créditos de vivienda, un 11 %. En cambio, los créditos menos utilizados son los educativos que, a su vez, han ido a la baja con el pasar de los años: en 2020 tenían un monto total de USD 1,49 millones, mientras que para 2021 y 2022 no llegó ni al millón de dólares con valores de USD 0,87 y USD 0,64 millones. Esto quiere decir que la mayor parte de operaciones de créditos están destinadas a satisfacer las necesidades personales de los individuos involucrados y, a su vez, a otorgar préstamos de pequeña cuantía. Sin embargo, los créditos para financiar estudios de educación superior no se conceden o no son tomados en cuenta por este grupo de la población.

Cuadro 4.2: Colocaciones por cada tipo de crédito. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Colocaciones (millones de USD)							
Año	PIB	Total	Tipo de crédito				
			Consumo	Educ.	Micro.	Produc.	Vivienda
2020	108 108	11 365,10	5 720,29	1,49	4 121,98	254,38	1 268,99
2021	99 291	12 036,54	5 969,87	0,87	4 484,60	261,82	1 319,40
2022	106 166	14 156,25	6 981,75	0,64	5 386,33	300,34	1 487,19

Al igual que el indicador de captaciones, las provincias que más se destacan en las colocaciones son las provincias de Pichincha, Azuay y Tungurahua. Por tanto, la Figura 4.2 muestra el tipo de crédito de colocaciones de las provincias más destacadas en 2020 para posteriormente compararlo con 2022. Se evidencia que el crédito de consumo prevalece en las provincias de Pichincha y Azuay con créditos de USD 1 373 y USD 889 millones respectivamente. En la provincia de Tungurahua prevalece el microcrédito, con USD 486 millones. En cuanto al crédito de vivienda, la provincia de Azuay cuenta con un monto mayor que las demás: USD 2977 millones siendo la provincia que tiene más colocaciones por créditos de vivienda en el país.

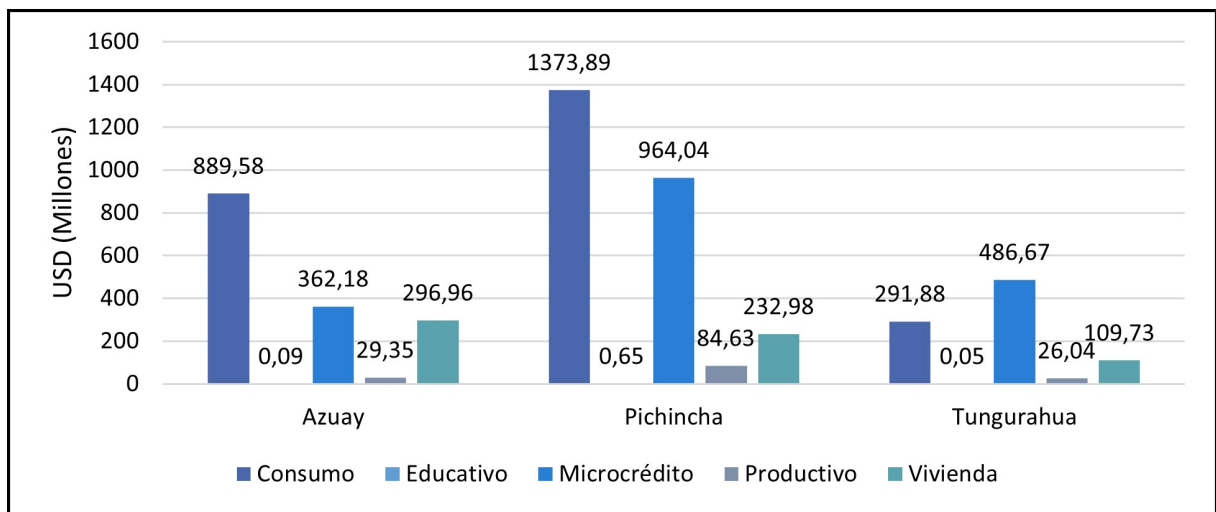


Figura 4.2: Tipo de crédito de las provincias de Pichincha, Azuay y Tungurahua en el 2020. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Al comparar las cifras entre enero de 2020 y enero de 2022 (Figura 4.3), el sistema registró un aumento considerable en los créditos de consumo, microcrédito y vivienda en estas tres provincias. Sin embargo, el crédito educativo tuvo un descenso en la provincia de Pichincha, pasando de USD 650 mil a USD 180 mil, y en la provincia de Tungurahua de USD 50 mil a USD 40 mil. También se visualiza una baja en los créditos productivos en la provincia de Pichincha, que van de USD 84 millones en 2020 a USD 65 millones en 2022.

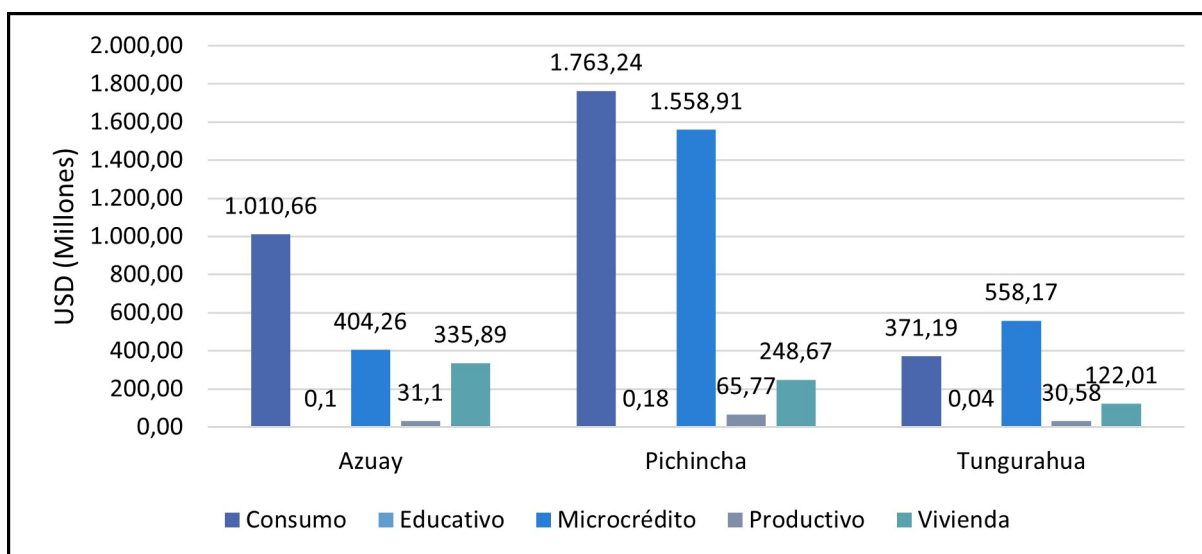


Figura 4.3: Tipo de crédito en Pichincha, Azuay y Tungurahua en 2022. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

El indicador de volumen de crédito del sector financiero popular y solidario refleja el monto del crédito concedido por este sector. De acuerdo con sus estadísticas, a inicios de 2021 se contó con menos volumen de crédito que a inicios de 2020 y 2022, salvo en los tipos de créditos productivos que en este caso lidera este año. Esto puede corresponder a la emergencia sanitaria por COVID 19, que tuvo lugar en el país a inicios de 2020, donde las operaciones se redujeron e incluso detuvieron. El volumen de créditos en enero de 2020 fue de USD 553 millones, en 2021 se redujo un 4%, con un monto de USD 532 millones y, para inicios de 2022, aumentó significativamente un 33% con respecto al año anterior, llegando a USD 710 millones.

Al igual que el indicador de colocaciones, en el volumen de créditos se destacan los créditos por consumo seguido por los microcréditos. En 2020, los créditos por consumo representaron un 47% del total con USD 260 millones y los microcréditos, un 44%, con USD 243 millones. De igual forma, en 2021 los créditos de consumo representaron el 49% y los microcréditos, el 42%. Aquí se destacan los créditos productivos con USD 18 millones ya que en este año hubo un mayor monto que en los anteriores. Finalmente, 2022 lidera entre los demás con montos de crédito de consumo de USD 357 millones y USD 304 millones de microcréditos.

Cuadro 4.3: Volumen total de crédito por cada tipo de crédito. Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2021). Elaboración propia.

Volumen (USD millones)						
Año	Total	Tipo de crédito				
		Consumo	Educativo	Microcrédito	Productivo	Vivienda
2020	553,45	260,00	0,18	243,97	13,76	35,55
2021	532,06	261,38	0,02	222,74	18,4	29,51
2022	710,08	357,46	0,03	303,99	15,74	32,86

Se pueden destacar las provincias con mayor monto de crédito a inicios de 2022 concedido por el sector financiero popular y solidario. En primer lugar, está Pichincha con USD 218 millones—

representando el 30 % del total—, liderado por los microcréditos; a continuación, Azuay con USD 74 millones con más prevalencia en los créditos de consumo, y seguidamente, Tungurahua con USD 62 millones destacando los microcréditos. Las provincias con menor monto, en contraste, son Galápagos en primer lugar con USD 790 mil seguido por Orellana con USD 3 millones y Sucumbíos, con USD 3 millones.

Las intermediaciones financieras por rango de ruralidad se refieren al rango de territorialización del sector rural que se produce a través de la construcción de una identidad, de los tres indicadores: captación, colocación y volumen de crédito. Las personas con un nivel de ruralidad del 25 % al 50 % son las que tienen un mayor monto en los tres indicadores. Por ejemplo, en 2020, este grupo de personas representaron un 64 % del total de captaciones totales, con USD 7 749 millones de un total de USD 12.073 millones. De igual forma, reflejan el 53 % del total de colocaciones con un saldo de USD 6.009 millones. Lo mismo en el indicador de volumen, en el cual representan el 52 % de monto de crédito con un total del USD 288 millones. Mientras que las personas que menos participan en este proceso son aquellas con mayor ruralidad; es decir, mayor al 75 %.

La intermediación financiera por rango de pobreza, por su parte, tiene las mismas consideraciones que el rango de ruralidad. Se destacan las personas con el menor rango (de 25 % a 50 %) como el grupo que participa más en procesos de intermediación financiera. Tomando el año 2022, este grupo representó el 65 % del total de captaciones, el 50 % de las colocaciones y el 51 % de volumen de crédito. En contraste, las personas que tienen el mayor porcentaje de pobreza, al igual que la ruralidad, son las que menos participan en este proceso; sin embargo, cabe señalar que, con el pasar de los años las cifras han ido subiendo lo que significa que poco a poco las personas con menos recursos se van incorporando al proceso de intermediación financiera del Sector Financiero Popular y Solidario.

4.4 Cobertura geográfica

Durante 2019 se registraron un total de 14 733 organizaciones de Economía Popular y Solidaria, comparando con el año base, solamente existían 7 873 organizaciones: esto significa que hubo un aumento del 87,13 %, las cuales se clasifican de la siguiente manera, según su estado jurídico: las 14 733 están activas y funcionando normalmente; 1 273 son organizaciones inactivas, 378 han sido liquidadas y 172 que se encuentran en proceso de liquidación; además, existen 113 que se encuentran constituidas, pero, no están activas. Estas organizaciones están conformadas por un total de 477 956 socios; los ingresos de los socios en 2019 fueron de USD 81 052, que con respecto al año base tuvieron un aumento del 136 % y la salida por socio fue de USD 29.568. En cuanto a 2020, el número de organizaciones aumentó a 15 293 con un total de 495 690 socios, esto comparado con el año base ha aumentado en un 94,24 %. Esto, evidentemente, muestra que a lo largo del tiempo las organizaciones han tenido un gran impacto en la economía, y, además, crecieron un 3,80 % con respecto a 2019. Procediendo a un análisis de cómo están organizadas, observamos que 15 293 están activas, 838 se encuentran inactivas, 674 de las organizaciones han sido liquidadas y 293 se encuentran en un proceso de liquidación. Los ingresos por socios fueron de USD 2 792; en este momento hubo una caída del 65,55 % con respecto al año anterior, y de igual manera, una caída con respecto al año base de un 91,86 %, que representa un ingreso altanamente significativo para el sostenimiento de las organizaciones. La salida por socio fue de USD 13 304.

Por último, para 2021 se registran 16 037 organizaciones, con 521 262 socios, es decir, hubo un aumento del 4,86 % con respecto a 2020 y comparado con el año base, existe un crecimiento del 103,69 %. Para diciembre de 2021, 16 037 organizaciones están activas, 86 en construcción y, 95 en inactividad, lo que es curioso, ya que disminuyó un 82,68 % con respecto al año anterior.

En cambio, 1 592 organizaciones han sido liquidadas, esto es más del doble que el año anterior; una posible explicación sería la crisis sanitaria por COVID-19, cuando todas las organizaciones se vieron afectadas con una paralización en sus actividades tuvieron que suspenderlas.

En cuanto a la clase de organizaciones, la agropecuaria y la de transporte representan la mayoría, con 4 715 organizaciones en total y su número de socios llega al 71,49 %, de los cuales la mayoría pertenece a transporte mientras que la mayoría de las organizaciones pertenece a la clase agropecuaria. A nivel nacional, existen 16 037 organizaciones con 522 075 socios entre ellas. Entre 2019 y 2021 el número de organizaciones ha variado positivamente en un 9,68 %.

Para enero de 2019 se inició con 14 622 asociaciones activas, las cuales mantenían 445 396 socios, y solo 147 estaban constituidas. Generalmente las asociaciones activas son una constante en crecimiento leve, a diferencia de las constituidas que muestran una gráfica de altos y bajos bastante variable a lo largo de los tres años de análisis.

Las organizaciones en 2020 se concentraron en el Sector Asociativo, con un total de 12 604. De estas, 59 organizaciones se encuentran en el sector comunitario y 2 630 en el sector cooperativo. De enero a abril de 2020 hubo una caída en picada de las organizaciones constituidas; de 154 a 6. El mayor pico dentro de este segmento de análisis de asociaciones constituidas fue en agosto de 2019, con 141. El pico más bajo fue en abril de 2020 como se menciona anteriormente.

En cuanto a asociaciones activas, el número se ha mantenido en constante crecimiento, iniciando con 14 622 y finalizando con 16 037, con una baja en agosto 2019 y recuperándose mes a mes. Respecto a asociaciones por sector, el comunitario es el más bajo, seguido del cooperativo. Asimismo, estos niveles van en constante aumento hasta diciembre 2021, con una baja en agosto 2019. De esta forma, a la fecha existen 1 592 organizaciones liquidadas, 224 en liquidación y 95 inactivas. Asimismo, existen 14 clases de organizaciones. Más del 50 % de socios están entre agropecuaria, limpieza y mantenimiento. Le sigue transporte— con 18 % de socios—, alimentación y textil tienen poco más del 6 % de socios. En cuanto a las variaciones, en 2019, la clase de organizaciones agropecuarias se mantiene a la cabeza. Le siguen limpieza y mantenimiento con casi la mitad de las organizaciones, transporte y textil con un número muy cercano entre ellas, solo una organización de diferencia; enseguida la clase de alimentación con 1.511 organizaciones (estas tres clasificaciones varían mucho más para 2021); turístico, artesanal y otros poseían un rango de más de 200 y menos de 300 organizaciones, industrial 103 y las demás clases menos de 100. Los primeros datos que arroja el portal estadístico de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria son de 2012; es en ese entonces cuando se inició con un 50,76 % de organizaciones por región en la Costa, un 43,04 % en la Sierra, un 5,79 % en la Amazonía, un 0,38 % Insular y 0,04 % no definido.

El mapeo geográfico por tipo de organización pinta diferente al actual; aquí se ve un número mayor de organizaciones tipo “cooperativas”, mientras que a 2021 se observa un dominio en las gráficas de tipo “asociaciones”. Su análisis se realiza por rango de pobreza, que va de menor a mayor pobreza equivalentemente de menor número de organizaciones a mayor número de ellas. Hasta el 50 % de pobreza constan 1 573 organizaciones, entre 50 % y 75 % de pobreza están 1 901 organizaciones; y más de 75 % de pobreza constan 1 121 organizaciones.

El comportamiento del rango de ruralidad es diferente. Con 986 organizaciones, el rango de ruralidad es menor a 25 % y también es el menor número de organizaciones; entre el 25 % y el 50 % existían 2 273 organizaciones, siendo estas las de mayor número; 1 368 organizaciones estaban en el rango de 50 % al 75 % y, finalmente, con un nivel mayor al 75 % de ruralidad, 1 058 organizaciones.

El número de organizaciones por cantón se muestra similar al actual; la mayoría están dentro del cantón de Guayaquil, con 331 organizaciones, seguido del cantón de Santo Domingo con 201 organizaciones; en tercer lugar, observamos el cantón de Cuenca, con 159 organizaciones. Para 2021 se registran 16 037 organizaciones, con 521 262 socios, es decir, hubo un aumento del 4,86 % con respecto a 2020 y, comparado con el año base, vemos un crecimiento del 103,69 %. Para diciembre de 2021, 16 037 organizaciones están activas, 86 en construcción, 95 en inactividad, lo que es curioso, ya que disminuyó un 82,68 % con respecto al año anterior.

Por regiones, entre 2019 y 2021 la región Costa es la mayor, con un porcentaje del 50 % del total de organizaciones; seguido de la Sierra con 37,87 %; la Amazonia con 11,52 %, Insular con 0,36 % y, finalmente, una zona no delimitada de 0,24 %. Entre las provincias de la Costa destacan Guayas, Manabí y Esmeraldas ya que tienen un total de 5 399 organizaciones y, en la Sierra, Pichincha, Tungurahua y Chimborazo suman un total de 3.383 organizaciones.

Según su rango de ruralidad, el mayor número de organizaciones consta del 25 % al 50 %, de la provincia de Pichincha en su mayoría. El menor número de estas, 2 554 tienen un rango de ruralidad mayor al 75 % que se reparte entre provincias como Los Ríos, Cotopaxi, Chimborazo, Manabí, Tungurahua, Sucumbíos. El menor rango de ruralidad equivalente a menos del 25 % se encuentra en la provincia de Guayas.

Midiendo los porcentajes de pobreza, los números se mueven simultáneamente de menor a mayor: de 25 % a 50 % de pobreza, 4 974 organizaciones; del 50 % al 75 % de pobreza, 5 287 organizaciones y más del 75 % de pobreza, 5 776 organizaciones. Analizando de manera geográfica, se concentra el menor rango de pobreza (25 % - 50 %) principalmente en la provincia de Pichincha seguido del Guayas. El segundo rango, entre 50 % y 75 % de pobreza se concentra en las provincias de El Oro y Manabí, mayoritariamente, y, por último, la más alta concentración de pobreza, superando el 75 %, está en Manabí, Guayas, Sucumbíos y Los Ríos, primordialmente.

Si se considera únicamente el sector comunitario, se visualiza un crecimiento significativo en la gráfica por regiones; destaca la región insular. De igual manera, cambiando el sector por el de cooperativas, la gráfica por regiones se modifica y tiene un mayor tamaño la región Sierra. El rango de pobreza se invierte en este sector: el mayor número de organizaciones está en el rango menor de 25 % a 50 % y decrece a medida que crece la pobreza. La provincia de Manabí es la de mayor rango de pobreza, con 122 cooperativas en el 75 % de pobreza.

Dentro de la provincia del Guayas, el cantón de Guayaquil es el que más organizaciones posee, con un total de 1 502. En la provincia de Guayas el 82,66 % de estas son asociaciones, el 17,26 % son cooperativas y el 0,07 % son del sector comunitario. En un 98,66 %, son organizaciones de producción y servicios y su clase, en su gran mayoría, agropecuaria y de limpieza y servicios.

El segundo cantón con mayor número de organizaciones es Portoviejo, en la provincia de Manabí, con un total de 387 organizaciones. En Manabí, la clase de organizaciones que ocupa el primer lugar son las de agropecuaria y su porcentaje de socios es también el más alto (37 %). Sus asociaciones ocupan el 85,91 % del sector de organizaciones y son en un 56,14 % de producción.

En tercer lugar, está el cantón de Santo Domingo, con 381 organizaciones registradas. La provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas posee a diciembre de 2021, 411 organizaciones constituidas y activas, de las que el 77,86 % son asociaciones y en un 54,5 % son de producción: su clase es agropecuaria y de estas sólo el 19 % son socios. En las organizaciones de clase construcción

es donde tiene el mayor porcentaje de socios: 22,56 %.

Después de analizar estas tres últimas provincias, es interesante entender que, a pesar de ser organizaciones de Economía Popular y Solidaria, sus porcentajes de socios no llega al 40%. En el único caso en que coincide la mayoría de clase de organizaciones y socios es en el área agropecuaria de Manabí; en otras provincias, la mayoría de socios no coincide con la mayoría de las organizaciones por clase.

4.5 Conclusiones

Las finanzas populares y solidarias son de suma importancia, pues, trabajan como un instrumento de participación de los actores de la Economía Popular y Solidaria por lo que analizar a fondo las cifras de las variables financieras conduce a un enriquecimiento en este campo. Dicho esto, tras analizar las estadísticas del portal de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que corresponde a cooperativas de ahorro y crédito y asociaciones mutualistas en las provincias de Ecuador durante 2020, 2021 y 2022, se pueden obtener las siguientes conclusiones:

- Las captaciones, a la vista y a plazo, reflejan un comportamiento creciente; desde enero 2020 a enero 2022, siendo los depósitos a plazo los más destacados.
- Tanto en las colocaciones como en el volumen de crédito, los montos más altos se reflejan en los créditos de consumo y microcréditos. Mientras, el crédito productivo y educativo cuenta con cifras notablemente bajas.
- Las provincias con mayor participación en el sistema de intermediación financiera son Pichincha, Azuay y Tungurahua. En cambio, las provincias que menos participan son Galápagos, Orellana y Sucumbíos. Esto quiere decir que la mayor participación la tiene la Sierra ecuatoriana. Al contrario de los servicios no financieros, la mayor participación está en la Costa ecuatoriana. Pichincha lidera las operaciones de captación tanto para depósitos a la vista como a plazo; además dispone de la mayor cuantía y volumen de crédito en todos los tipos de créditos, salvo en los de vivienda, los cuales son liderados por la provincia de Azuay.
- En enero de 2021, es decir, en todo 2020, se contó con menos volumen de crédito que los demás años de estudio. Sin embargo, en este año se destacaron los créditos cuyo financiamiento está dirigido a las actividades productivas.
- La evolución con respecto a las organizaciones entre 2019-2021 no tuvo mayor impacto, ya que el sector comunitario se mantuvo estable, pero se puede recalcar que la COVID-19 ha afectado fuertemente a las organizaciones de Economía Popular y Solidaria.
- Las cooperativas de transporte tienen el mayor número de socios, superando el 30%.



5. Brechas de Género por Cerrar

Autores: Kevin Villacís F. & David Almeida

5.1 Introducción

La inclusión financiera es uno de los principales desafíos que plantean las diversas arquitecturas financieras regionales. Su consecución representa un verdadero empoderamiento a los ciudadanos, así como la garantía de un sustento vital (Cepal, 2021). Ecuador no es la excepción a este importante reto y tampoco es ajeno, particularmente, al sector que provee servicios financieros dentro del constitucionalmente reconocido como popular y solidario. En dicho marco de análisis, cabe destacar cómo en 2021 el monto de crédito asignado a hombres fue de USD 1 165 millones, mientras que para las mujeres fue de USD 827 millones: una diferencia del 40% con respecto al género femenino, aun cuando diversos análisis sugieren que las mujeres son un mejor sujeto de crédito (en puntualidad de repago y responsabilidad del gasto) que los hombres (Ongena & Popov, 2016).

No obstante, la brecha mencionada no es la única que se puede encontrar dentro de este importante sector de la economía, puesto que mientras en 2021 el número de sujetos de crédito de género masculino era 150 mil, las mujeres eran 120 mil. Si bien esta brecha ha disminuido conforme pasa el tiempo (siendo de casi 100 mil personas en 2016), ha presentado menos dinámica de la esperada al estar estancada en poco más de 120 mil personas desde 2017 hasta 2019. Asimismo, es importante observar cómo visto desde el número de operaciones financieras a las que pueden acceder, las mujeres tenían un indicador ubicado en 310 mil, mientras que los hombres de 402 mil, para el periodo base de análisis (2016). De esta forma, lo alarmante de esta brecha es que ha tenido un aumento sostenido desde dicho periodo, registrando en 2021 una distribución 136 mil versus 176 mil, mujeres y hombres, respectivamente.

Evidentemente, estas brechas pueden magnificarse por rango etario o por nivel de escolaridad de los socios, pudiéndose encontrar la distribución más pareja dentro del nivel de educación superior en términos de montos (297 versus 287 millones de USD, para hombres y mujeres respectivamente), siendo el género femenino aquel que ocupa mayor peso dentro del número de sujetos de crédito

(33 mil versus el 30 mil de los hombres) e incluso acceden a más operaciones de crédito (40 mil versus 37 mil operaciones de los hombres). No obstante, resulta preocupante que incluso superando operaciones y sujetos de crédito, no puedan igualar a los hombres en términos de montos asignados. La brecha más grande se encuentra en el nivel de instrucción secundario, donde las mujeres tienen un monto asignado de USD 514 millones, mientras que los hombres poseían una asignación de USD 840 millones. Dichas brechas también se reflejan en el número de sujetos de crédito y el de operaciones.

Así pues, dado un pantallazo inicial del sector, este capítulo tiene por objetivo realizar un ejercicio descriptivo y analítico integral sobre las principales brechas de género que existen dentro del acceso a servicios financieros en el sector popular y solidario. Presenta un enfoque interseccional en el que la variable género se cruza con las categorías de información que ofrece el Data SEPS, de tal manera que se permita verificar brechas de género por edad, instrucción y segmento crediticio. Las variables sobre las cuales se establecerá la discusión de este capítulo son montos entregados, número de operaciones, sujetos de crédito y distribución crediticia.

En tal sentido, en un primer momento, se procederá a describir las principales disparidades que se encuentran dentro de la pestaña de género, en cuanto a la sección de profundización demográfica del Data SEPS. Así pues, en una siguiente sección se procederá a ofrecer una breve explicación para la realidad empírica observada, bajo la cual se mencionará a autores clave que han estudiado a fondo la disparidad de género en el sector financiero del sector popular y solidario. En tal sentido, las brechas se atribuyen a una combinación entre discriminaciones previas, así como una falta de estándares diferenciados que compensen estas diferencias, dentro del análisis ex ante de crédito.

Una vez culminada aquella breve revisión teórica, se procederá a desagregar la información por edad, nivel de instrucción y segmento de crédito. El objetivo es encontrar disparidades de género cruzadas entre variables. En tal sentido, se presentan algunos desafíos por abordar en el sector financiero popular y solidario, en especial aquellos referentes a la inclusión financiera interseccional.

Finalmente, se ofrece una serie de conclusiones y recomendaciones tanto desde un punto de vista normativo (a ejecutar desde los organismos de supervisión y control), así como a partir de los principales resultados analizados a lo largo de este trabajo.

5.2 Racionamiento de crédito por género

El Sector Financiero dentro de la Economía Popular y Solidaria (SFPS en adelante) ha presentado un comportamiento cíclico en torno a los montos otorgados en términos de colocaciones de recursos financieros y esto se cumple de forma independiente al género o rango etario de análisis. Empero, cabe matizar esta afirmación, puesto a que si bien la intermediación de recursos ha bajado para socios masculinos y femeninos desde 2019, hasta casi volver a los niveles de colocaciones de 2016 en pleno 2021 (año final para el que se obtienen datos en el Data SEPS), este comportamiento no ha sido uniforme para ambos géneros o grupos etarios como se puede observar en la Figura 5.1. El ritmo de decrecimiento que han experimentado las mujeres ha sido mucho más drástico que de los hombres, así pues, si ya partían ambos de un contexto de desigualdad en término de montos, ahora esta brecha antes que cerrarse, parece haberse consolidado. Esto denota un desafío por eliminar brechas de género en el acceso al crédito por parte de los socios de las cooperativas.

Otra forma de verificar este punto es revisando la evolución histórica y la comparación con el año base (2016 de ahora en adelante), del número de operaciones que las cooperativas de los tres segmentos han ofrecido a cada área demográfica a la cual pertenecen sus socios. De esta forma, la Figura 5.2 permite verificar que el comportamiento de racionamiento de crédito hacia las mujeres

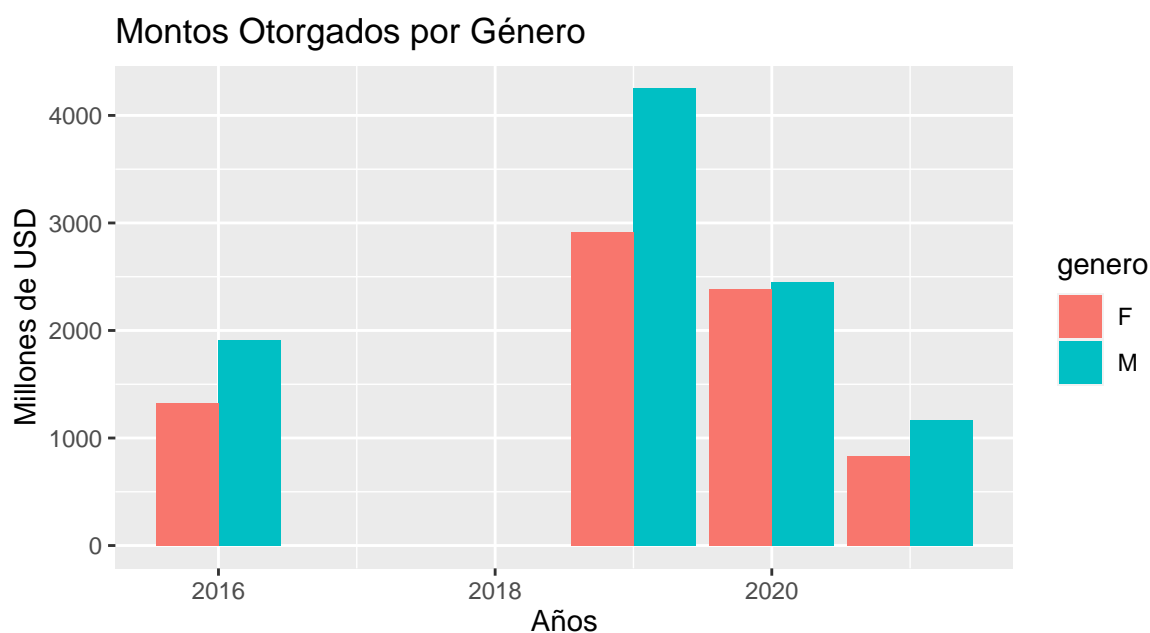


Figura 5.1: Evolución de monto entregado por género. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

no solo se da en la cantidad de efectivo que las cooperativas ofrecen a sus socias, sino también en la cantidad de operaciones que les permiten ejecutar.

Esto puede deberse, como lo estudia Deere y Catanzarite (2017) a que las mujeres son consideradas como un sujeto de crédito más riesgoso que los hombres, aun cuando la evidencia demuestre lo contrario; esto se debe a estructuras patriarcales de dependencia entre el género femenino y masculino. De esta forma, el racionamiento de crédito hacia este sector demográfico no solo implicaría un acto de genuina discriminación antitécnica, sino que constituiría una ineficiencia en el uso de recursos de los socios del Sistema Financiero de la Economía popular y Solidaria (SFEPS). Esto sin contar el aspecto sustantivo sobre el cual, en teoría, funcionan las instituciones pertenecientes al sector de la economía solidaria. Así, el no responder a las necesidades de financiamiento legítimo de mujeres socias constituiría un tipo de exclusión contraria a los principios del cooperativismo.

Empero, para verificar la afirmación anterior, es necesario comprobar si en realidad las cooperativas y mutualistas del segmento 1 consideran a menos mujeres que hombres como sujeto de crédito; esto por sí mismo constituye una forma alternativa de racionamiento de crédito (Ongena y Popov, 2016). Para ello, basta con observar la Figura 5.3, la cual revela una relativa estabilidad en cuanto a la proporción de mujeres que son consideradas como sujeto de crédito por las entidades financieras del SFEPS. Empero, el hecho de que este indicador sea constante, no es significativo hasta que se lo compara con la proporción de hombres, que ha experimentado un ligero crecimiento hasta casi abarcar el 55 % de los sujetos de crédito. Esta brecha ha sido una de las más persistentes en el sector y ha presentado poco dinamismo desde el año base (2016), por lo que vale la pena preguntarse si es que lógicas de solidaridad extendida aplican solo a un determinado grupo y, de ser así, podrían considerarse procedimientos solidarios como tal, al tener un fuerte comportamiento de exclusión.

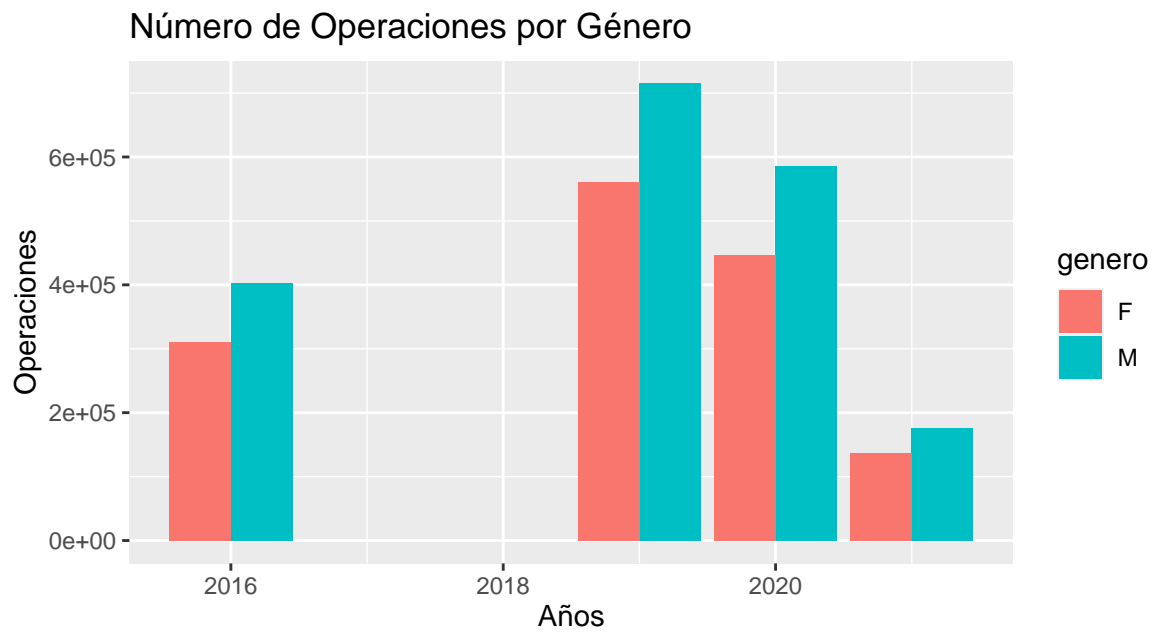


Figura 5.2: Evolución de operaciones por género. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

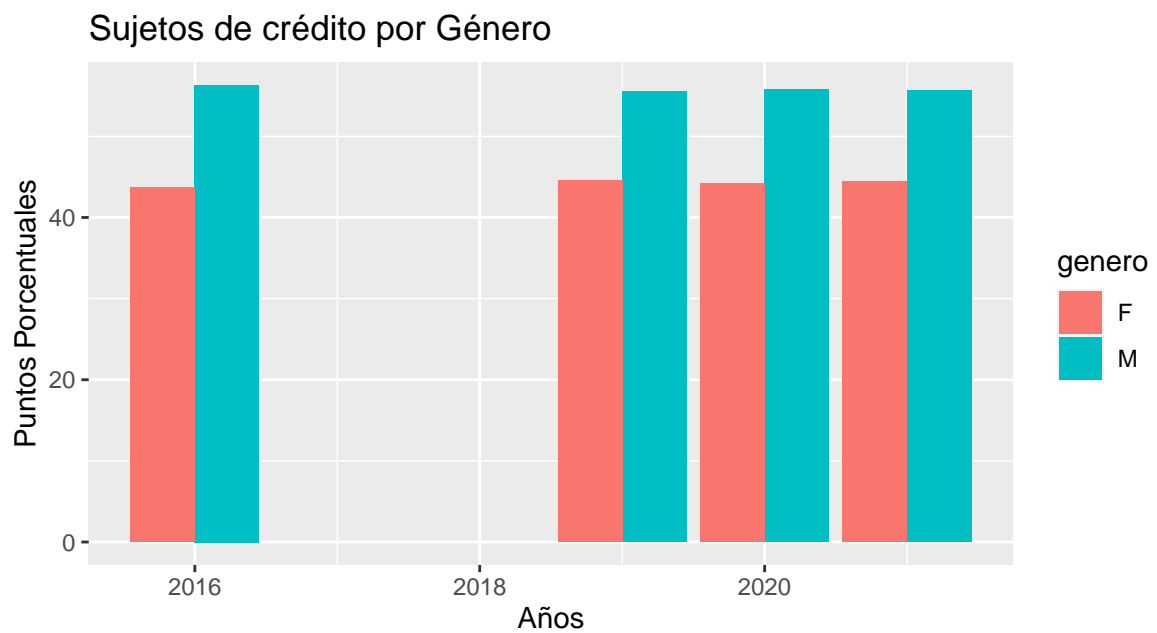


Figura 5.3: Evolución de sujetos de crédito por género (proporción). Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

No obstante, esta postura, abordada *in extenso* por Deere y Catanzarite (2017) posee un supuesto importante. El sector popular y solidario exhibe todo el sistema de discriminación hacia las mujeres, lo cual resulta poco realista, al menos en sociedades como la ecuatoriana, en el que el poco acceso al crédito por parte de este importante grupo demográfico puede ser la consecuencia de discriminaciones previas. Este punto será expuesto de inmediato.

5.3 ¿Causas anteriores o discriminaciones previas?

Al elaborar esta hipótesis, que parece ser más apegada al contexto ecuatoriano, es imposible no tomar en cuenta el estudio seminal de Palacios (2021) sobre los factores exógenos y endógenos que limitan la participación de las mujeres en los sectores financieros y no financieros de la Economía Popular y Solidaria y, ergo, impiden la realización plena de verdaderas lógicas de solidaridad en diversidad. En cuanto a los factores exógenos, se encuentran todas aquellas condiciones previas, consecuentes con las estructuras patriarcales y de mercado, que impiden a la mujer asegurar su sustento, al menos en la misma medida que los hombres. En otras palabras, no es solo consecuencia de un sesgo de género (Ongena y Popov, 2016) en el SFEPS el hecho de que las mujeres sean consideradas sujetos más riesgosos de crédito; sino también que este hecho responde a que, debido a desigualdades de oportunidades en los sectores públicos y privados de la economía ecuatoriana, las mujeres hayan sido imposibilitadas de alcanzar un nivel de solidez e independencia económica suficiente para ser calificadas como sujetos estables de crédito.

Empero, tal como lo afirma Palacios (2021), esto no implica de ninguna manera que el Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria no pueda hacer nada para nivelar estos puntos de partida injustos e impedir que se repliquen en la intermediación financiera que realizan sus instituciones. Criterios crediticios diferenciados, líneas de crédito mujer (como se ha popularizado en las cooperativas del segmento 2 y 3), incentivo en términos de menores tipos de interés y demás medidas podrían aplicarse, algunas de las cuales representan desde el presente un paradigma de cambio dentro de la propia economía popular, en su transición hasta constituirse totalmente como una economía solidaria¹.

5.4 Brechas etarias: Una mirada interseccional

El orden lógico que sigue el análisis exige tratar lo referente a restricciones de edad que, por el tipo de operaciones financieras de riesgo, pueden parecer más naturales, al menos dentro de este sector de la Economía Popular y Solidaria. Empero, dada la riqueza de información que se puede encontrar en el DataLab de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, es posible combinar dicho análisis, con un enfoque de interseccionalidad, al estudiar la evolución del racionamiento de crédito por género, para cada rango etario. De esta forma, se omiten conclusiones inherentes a la provisión de servicios financieros, tales como: a mayor edad, menos accesibilidad al crédito existe.

5.4.1 Rango de 18 a 29 años

La Figura 5.4 muestra que ha existido cierto dinamismo en relación del peso de las mujeres en la distribución del crédito (para todo tipo de cartera)², con una ligera pero existente mejora de menos del 5% entre 2016 y 2021 en la participación de mujeres. No obstante, es claro que mientras más se aproximen todos los círculos del gráfico hacia la marca del 50%, menor será la brecha para este segmento etario. Cabe mencionar que este resultado podría estar también influenciado por restricciones de educación, ingresos, oportunidades laborales y demás factores exógenos que condicionan el acceso al crédito a las mujeres. Este comportamiento se prevé como existente, al menos, en todos los rangos de adultos jóvenes (18 a 35 años). Empero, para verificar esta información es menester observar el comportamiento de racionamiento de género, para el resto de los rangos etarios.

¹Sobresale el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Unidas, la cual se vincula con su territorio, en relación al impulso a emprendimientos liderados por mujeres que han sido víctimas de violencia de género.

²De nuevo, aquí surge una restricción metodológica importante al no poder matizarlo tanto por cartera como por rango etario, sino simplemente por una sola categoría.

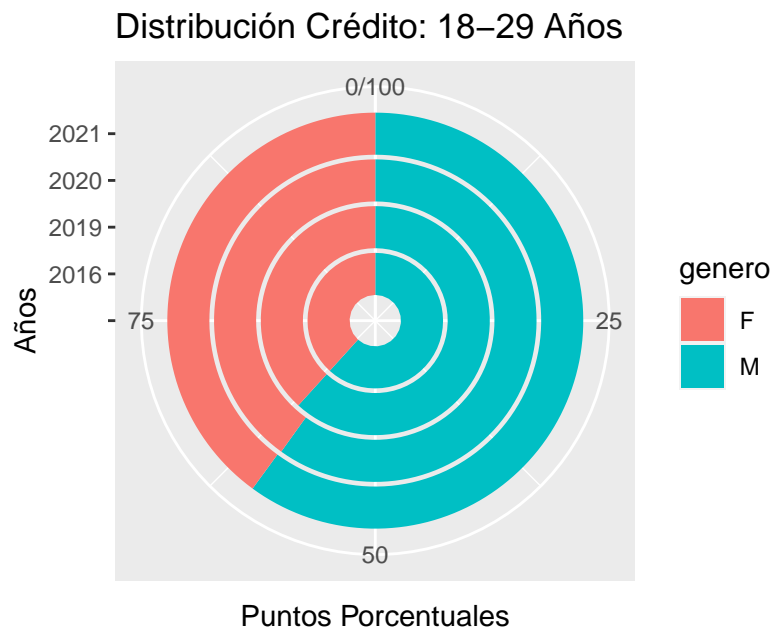


Figura 5.4: Distribución del crédito (porcentaje) por género: 18 a 29 años. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

5.4.2 Rango de 30 a 39 años

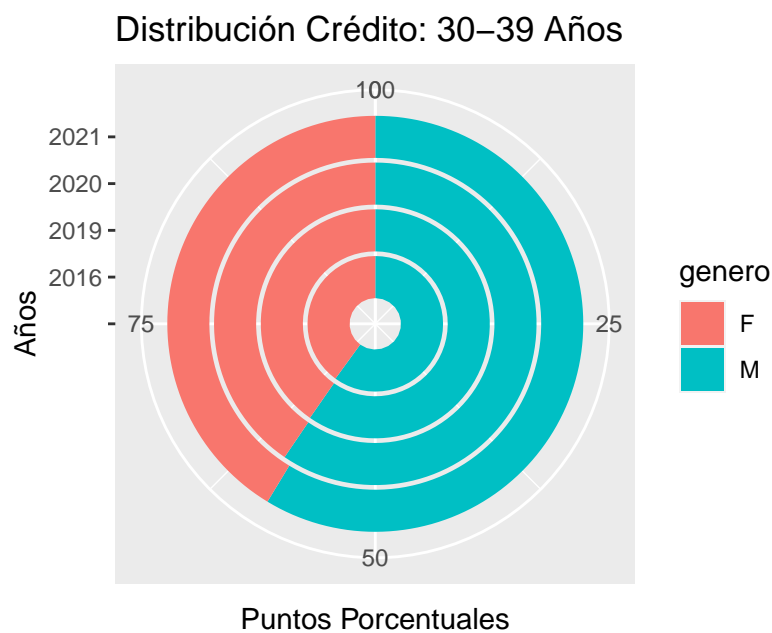


Figura 5.5: Distribución del crédito (porcentaje) por género: 30 a 39 años. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

Este rango presenta un comportamiento muy similar al anterior— como se preveía— debido a los mismos factores exógenos al sector popular y solidario de la economía (diferencias de oportunidades laborales, salariales, etcétera), tal como se puede observar en la Figura 5.5. No obstante, existe un menor avance que el rango etario anterior, si se compara la participación de las

mujeres de 30 a 39 años en la distribución del crédito de 2016 (39,99%), con la referente a 2021 (41,33%). Así, se puede observar un aumento de apenas 3,33% en cinco años. Resulta urgente entonces, por los motivos desarrollados en la sección anterior, establecer mecanismos de inclusión financiera para las mujeres de este rango de edad específico, con el fin de nivelar la balanza en cuanto a otorgamiento de crédito.

5.4.3 Rango de 40 a 49 años

Tal como lo muestra la Figura 5.6 este es un sector etario problemático, en cuanto a distribución equitativa del crédito entre hombres y mujeres. Al contrario de los anteriores segmentos, en los que se podía confirmar cierta mejora, aunque pequeña; en este caso se puede apreciar que la distribución crediticia ha tendido a concentrarse aún más hacia los hombres. Pasa de un 58.03% en 2016 a un 58.82% en 2022, así también, cabe mencionar, que, en todo este lapso, la participación de las mujeres jamás sobrepasó a la registrada para 2016. Es decir, existió un retroceso en términos de inclusión financiera. Por ello este rango también demanda de acciones inmediatas para garantizar una verdadera adopción de lógicas solidarias dentro del sector cooperativista de economía popular. Ante ello, la propia SEPS bien podría intervenir al ajustar parámetros crediticios que respondan a la realidad de la mujer ecuatoriana.

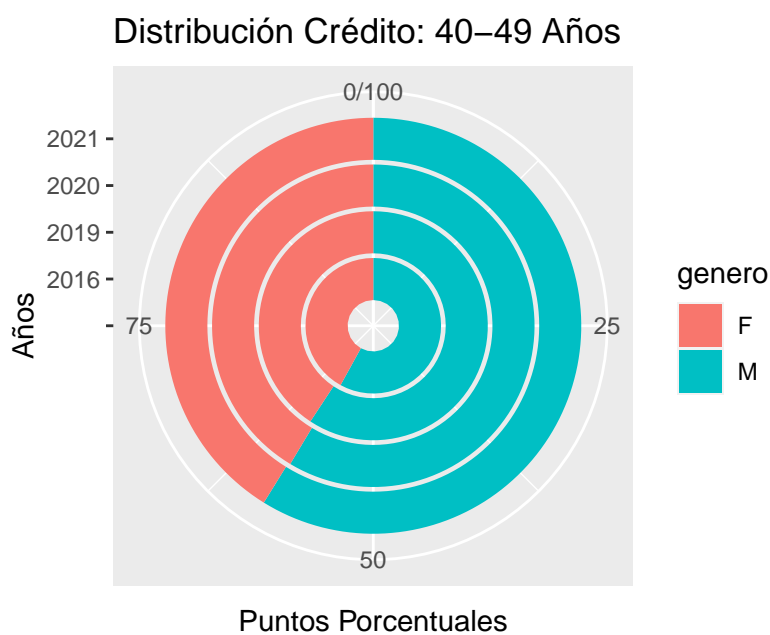


Figura 5.6: Distribución del crédito (porcentaje) por género: 40 a 49 años. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

5.4.4 Rango de 50 a 65 años

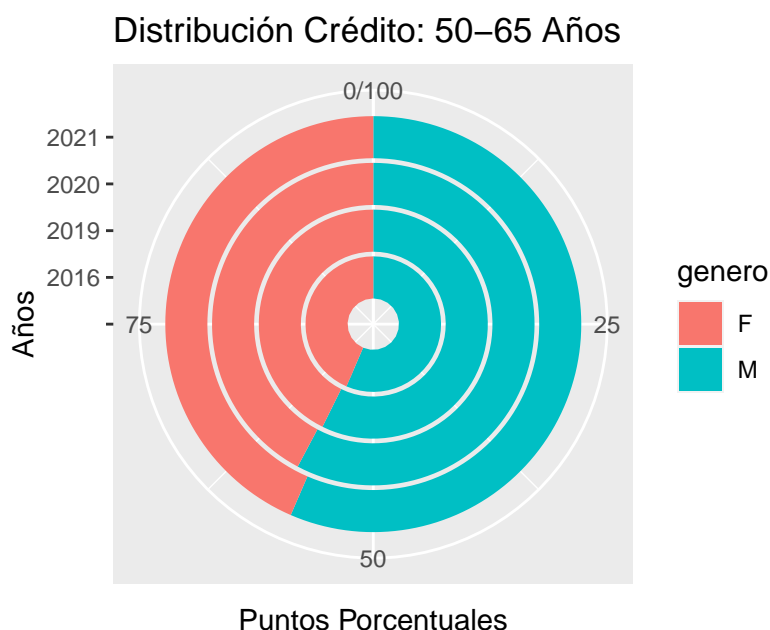


Figura 5.7: Distribución del crédito (porcentaje) por género: 50 a 65 años. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

Si se observa la Figura 5.7, puede verificarse como este rango de edad ha sido uno de los que mayor avance ha tenido en términos de distribución igualitaria de recursos financieros, al menos si se compara el año base con el 2021. No obstante, si se revisa la dinámica del indicador de participación, se puede comprobar como este año presenta más bien un valor atípico en términos del peso de la mujer en la colocación de crédito. Por tanto, es imprescindible que se utilice al 2021 como un pivote para los cambios orientados hacia el bienestar común, bajo el cual se constituyó una cooperativa en primer lugar. En ello, nuevamente es necesaria la participación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, así como la iniciativa propia de instituciones que ya empleen mecanismos de compensación de desigualdades (Wachas y cols., 2015). Resulta imperante la creación de espacios de socialización de medidas de vanguardia y buenas prácticas, puesto a que ya existen antecedentes de este tipo de reformas inclusivas en la política crediticia del SFEPS.

5.4.5 La importancia de la institucionalidad formal

A lo largo de este análisis se han propuesto algunos mecanismos para lograr la inclusión de mujeres en la distribución del crédito otorgado por instituciones que proveen servicios financieros dentro del sector de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. No obstante, se ha obviado una discusión pertinente, que puede ser elemental al momento de ejecutar acciones combinadas para superar la concentración crediticia en un determinado género. A saber, la importancia de la flexibilidad legal. Y es que una de las críticas que se ha realizado, particularmente argumentadas por parte de Colegio (2014), es el marco legal bajo el cual se ha visibilizado a la economía popular y solidaria en América Latina. Si bien ha sido un agente de cohesión importante, también ha hecho de veces de regulador inflexible, el cual no está provisto de los mecanismos suficientes para articular desvíos de los estándares comunes a las instituciones del sector financiero privado.

Y es que hay que entender que no se puede esperar que este sector funcione bajo los parámetros de maximización de beneficio y minimización de pérdidas de una institución financiera privada.

Una cooperativa o mutualista no puede, pues, racionar el crédito conforme se encuentre el ciclo económico, pues no ha sido concebida para obtener los mayores rendimientos posibles; sino para responder a las necesidades de sus dueños, a saber, sus propios socios. Por ello es que muchas veces el marco legal regulatorio ejerce una presión casi limitante para las instituciones del SFEPS. Flexibilizar este aspecto, sin perder lo que se ha ganado en solidez financiera y confianza del público, es uno de los principales retos que la inclusión financiera presenta en la actualidad.

Asimismo, como ya se mencionó brevemente en el análisis anterior, la creación de espacios de diálogo y redes de buenas prácticas entre instituciones financieras y no financieras, que pertenecen a la economía popular y ya han desarrollado lógicas solidarias, resulta vital para la consecución uniforme de una verdadera inclusión financiera del SFEPS. Una aplicación real de esta propuesta puede verse en el trabajo de Ordoñez-Peralta y Rosales-Namicela (2022) en Cuenca.

5.5 El dilema de la instrucción

Las restricciones crediticias y el nivel de educación han sido siempre un tema de estudio, basado en la idea de que mayor número de años de instrucción permiten a una persona alcanzar mayor salario y, por tanto, una mayor capacidad de endeudamiento. Empero, se plantea la hipótesis de que esta relación se ve afectada por sesgos de género. De esta manera, dos individuos con exactamente el mismo nivel de instrucción podrían obtener una distribución crediticia desigual, atribuida únicamente a la diferencia de género (Ganzert, 2012).

Así pues, si se hace un análisis sobre todos los niveles de educación que la Data SEPS permite, se obtiene una distribución casi pareja en dos de los grados educativos estudiados, tales como secundaria y superior, donde las diferencias entre mujeres y hombres históricamente bordean de uno hasta tres puntos porcentuales. No obstante, existen dos niveles de educación que reflejan una desigualdad importante, mayor a los diez puntos porcentuales. A saber, la instrucción primaria y la no-instrucción. Ambos casos serán estudiados en este apartado.

5.5.1 Educación primaria

Basta con revisar la Figura 5.8 para verificar cómo, aunque dos personas solo hubiesen acabado la primaria, una de ellas tendría un mayor acceso al crédito simplemente por ser hombre. Esta brecha supera los diez puntos porcentuales en absolutamente todos los años, salvo por un margen mínimo en 2020. Así, el panorama es aún menos alentador si se compara el año base (2016) con el último dato registrado en el Data SEPS (2021), observándose que la participación de las mujeres con educación primaria en la asignación crediticia exclusiva a ese nivel de instrucción solamente ha aumentado un 0,37 %. Esto constituye un problema, puesto que una mujer con dicho nivel de educación bien podría solicitar un microcrédito o un crédito productivo de baja cuantía, lo cual le permitiría mejorar su calidad de vida; y este le sería negado, debido a un racionamiento de crédito adicional del que son sujeto el género femenino. Aquello también funciona como un doble castigo; si bien seguramente fueron factores discriminatorios o de división sexual del trabajo los que mantuvieron a esa mujer en dicho lugar de educación, tampoco podrá superar su estatus actual debido a factores discriminatorios (Ongena y Popov, 2016).

Esto—evidentemente—es una contradicción contra la lógica solidaria con la que debería operar una organización cooperativista; aún más si esta posee una vinculación fuerte con su territorio inmediato. Por ello, superar este sesgo mediante criterios de asignación crediticia diferenciados, implica trabajar en acelerar la transición de una economía popular; hacia una verdadera economía solidaria, que ponga al ser humano y su desarrollo como fin y no un medio para obtener mayor

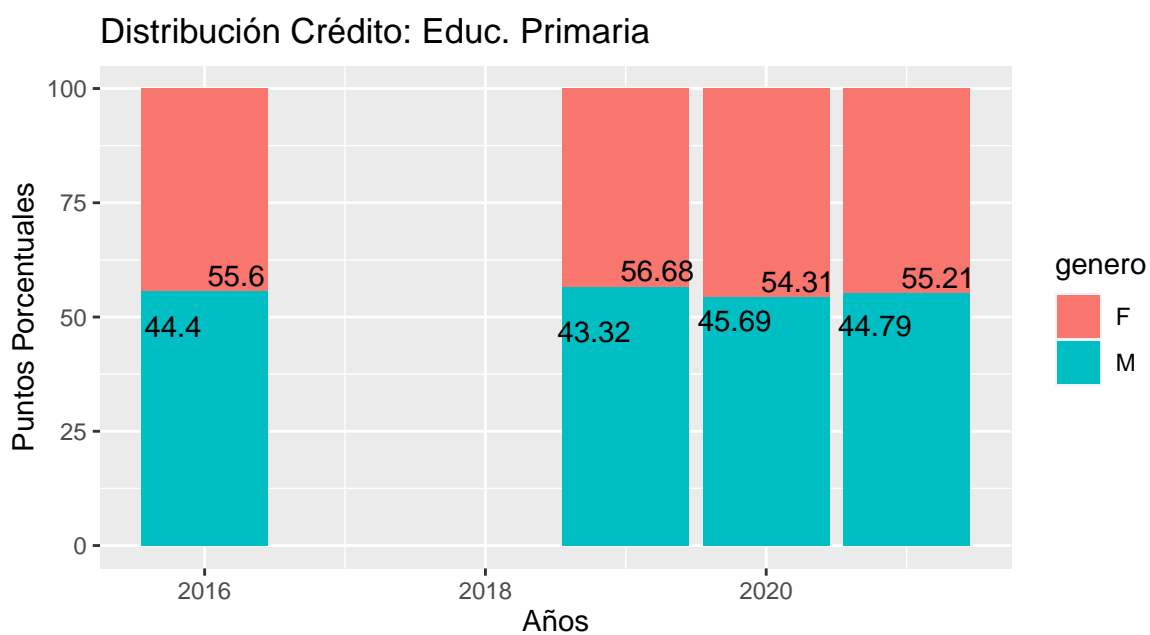


Figura 5.8: Distribución del crédito (porcentaje) por género: Instrucción Primaria. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

rentabilidad sobre el patrimonio empresarial.

5.5.2 La no-instrucción

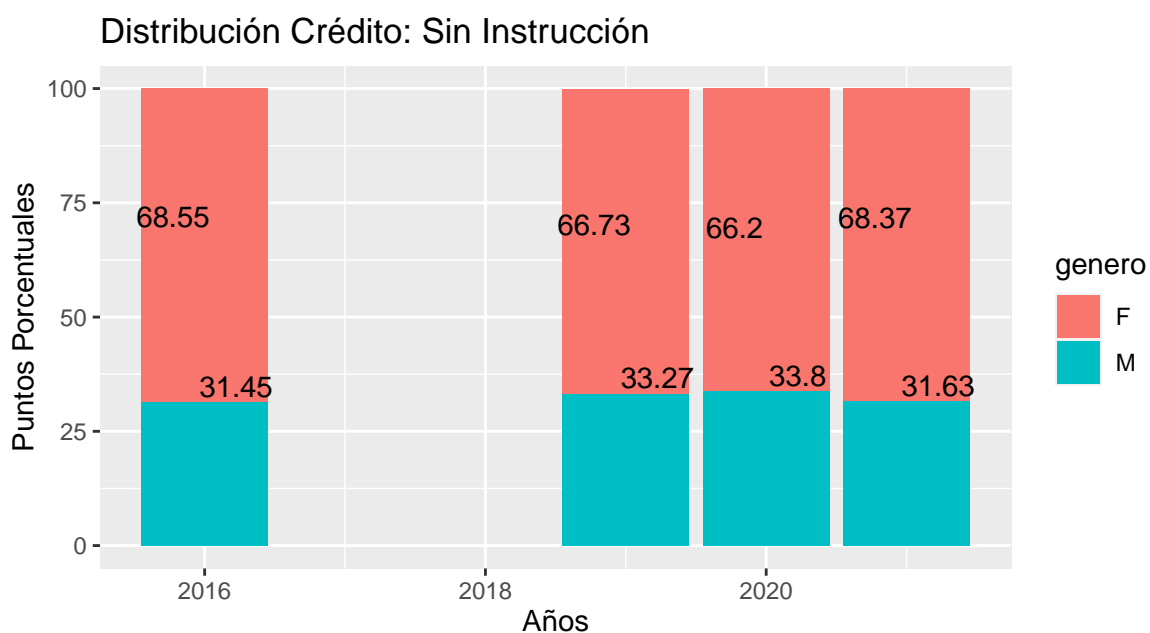


Figura 5.9: Distribución del crédito (porcentaje) por género: Sin Instrucción. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

Se debe reconocer que existe un único nivel en el que el género femenino obtiene más crédito que el masculino de forma histórica: el referente a las personas sin educación alguna. Este hecho es

particularmente importante, así como también refleja un problema que si bien pudo ser causado debido a la falla de los otros dos sectores de la economía (público y privado), sí puede ser abordado e incluso se pueden proponer soluciones desde la Economía Popular y Solidaria. Este es, por supuesto, la mayor proporción de mujeres, con relación a los hombres, que no poseen educación alguna debido a, entre otros factores, ser relegadas para trabajo de cuidado (Cepal, 2021). Es por ello que esta diferencia proporcional se ve reflejada en el mayor número de mujeres sin educación que solicitan créditos en instituciones del SFEPS, con respecto al número de hombres en igual condiciones.

Este resultado refleja una cruda realidad, para la cual la economía social y solidaria constituye un paradigma de cambio, sí que puede afirmarse también que, dado que la mayor cantidad de personas sin educación que aplican a un crédito, lo hacen para acceder al segmento de microcrédito, el hecho de que las mujeres tengan una mayor distribución de recursos financieros en este nivel de instrucción resulta positivo. Este les permite adquirir instrumentos de trabajo básicos con los cuales pueden asegurar cierto grado de sustento.

No obstante, aquí es donde este análisis debe cotejarse con el relacionado al rendimiento de cartera. Este acceso al microcrédito realmente debe traducirse en una mejora en la calidad de vida de estas mujeres, no debe tener cuotas impagables que rocen la usura. Nuevamente, se recalca la importancia de una asignación crediticia con condiciones y tipos distintos entre mujeres y hombres, con el fin de nivelar esta diferencia de oportunidades de facto.

5.6 Análisis de género por cartera

Para el análisis por segmento crediticio, se han escogido las dos carteras con una mayor iniquidad en términos de distribución de recursos financieros: de crédito productivo y de vivienda, donde las diferencias, superan los 50 y 20 puntos porcentuales, respectivamente.

5.6.1 Crédito productivo

La desigualdad en la distribución de recursos financieros en la línea de crédito productivo persiste. Solo ha disminuido un 1,37%, manteniendo la diferencia entre hombres y mujeres por encima de los 40 puntos porcentuales, como lo muestra la Figura 5.10. Esto refleja otra cara de la desigualdad; hay dos posibles hechos estilizados que expliquen este fenómeno. A saber, o bien las mujeres no reúnen, por desigualdades exógenas, los requisitos para acceder al financiamiento de una inversión; o, sí lo hace, el crédito se le es negado debido a sesgos de género (otra posibilidad menos optimista es una combinación de ambos fenómenos). De igual manera, en ambos escenarios, vuelve a tomar relevancia la necesidad de cerrar estas brechas. Es en este momento en donde el sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria, que puede dignificar al trabajo de estas mujeres y presentarle alternativas para valorizar sus habilidades, puede combinarse con los servicios financieros para potenciar nuevos ejercicios de cooperativismo y solidaridad. El objetivo es volver a poner a la realización plena del ser humano como fin último, siendo social y ambientalmente responsables. Por lo que, como se ha argumentado, esta desigualdad distributiva, si bien es un problema presente, posee potencialidades de cooperación importantes, que deben ser exploradas por las instituciones que pertenecen a la Economía Popular y Solidaria.

5.6.2 Crédito de vivienda

Cabe destacar que, para este segmento de crédito, la diferencia no es tan significativa en magnitud en comparación con el ramo productivo, pero sí presenta un problema de accesibilidad de las mujeres para financiar una casa propia. El hecho de que las mujeres tengan más difícil acceder a esta línea de crédito, nuevamente, refleja una conjunción de múltiples condiciones de

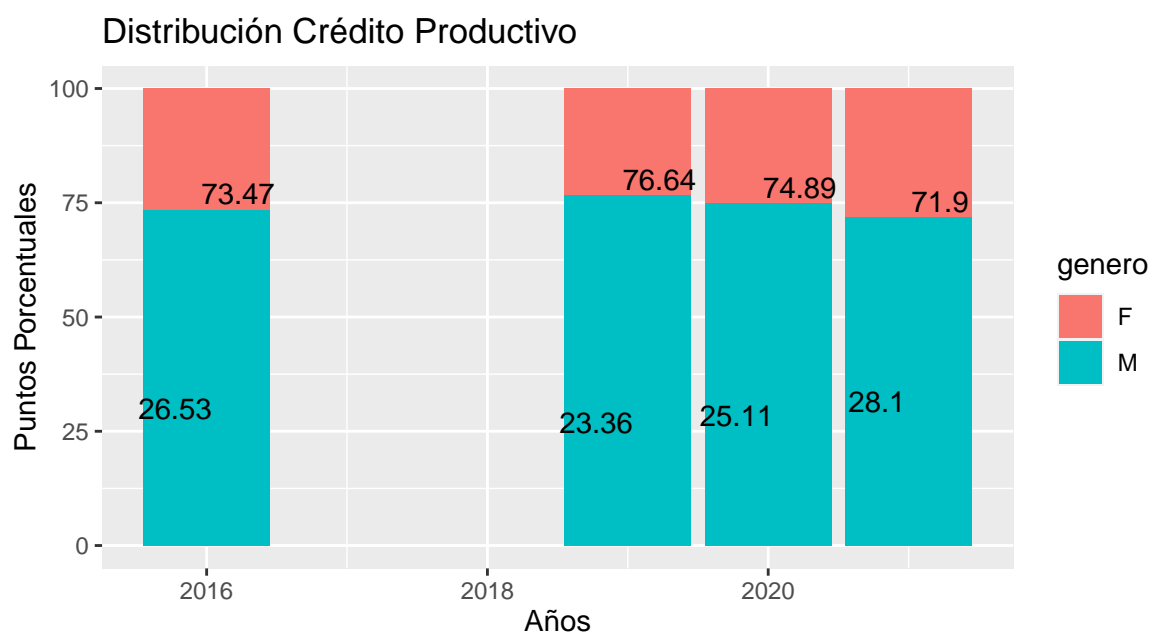


Figura 5.10: Distribución del crédito productivo (porcentaje) por género. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

discriminación pasada y presente. Así, este ramo requiere una especial atención, al ser el único con una tendencia persistente hacia la concentración al alza por parte del género masculino, con casi nulas variaciones a favor de mayor inclusión financiera femenina. La poca dinámica de estas proporciones desde 2016 también muestra la ineficacia de lo que se está haciendo para corregir esta brecha.

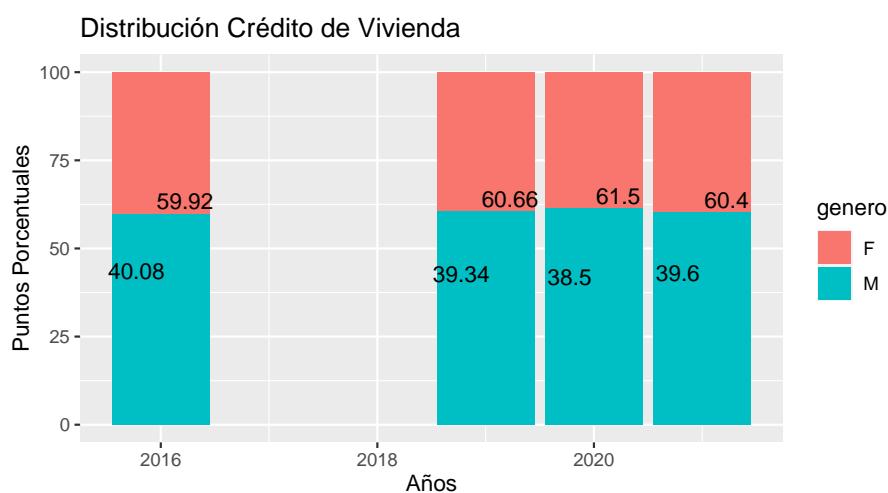


Figura 5.11: Distribución del crédito de vivienda (porcentaje) por género. Fuente: SEPS (2022). Elaboración Propia

5.7 Conclusiones

Mediante un análisis interseccional de matices de información entre hombres y mujeres por rango etario, nivel de instrucción y tipo de cartera; se ha confirmado, reiteradas veces, lo persistentes

que se han vuelto las brechas de género en la asignación de recursos financieros hacia los socios de instituciones de la EPS. Así resulta imposible concretar una transición verdadera desde lo popular a lo solidario, por lo que el cierre de dichas brechas debe ser elevado hacia un problema que concierne al interés colectivo. Esto debido a que amenaza el futuro común bajo el cual se han creado las diversas iniciativas de Economía Social y Solidaria.

Para dar solución a estos problemas, nacen algunas propuestas que inician con el reconocimiento de la propia inequidad. Luego, se deben formular criterios diferenciados de crédito, que respondan a la realidad histórica de las mujeres y les permitan asegurar la reproducción de su vida digna.

De esta manera, si bien se registran ciertas paridades en términos de magnitudes, número de operaciones y sujetos de crédito, especialmente en los niveles de instrucción superior, falta mucho por hacer en aquellos rangos en los que se encuentran los más desfavorecidos, quienes a menudo son los excluidos de los mercados formales de crédito. La regulación sensible a la desigualdad de género e incentivos internos del sector que permitan a las mujeres más vulnerables acceder al crédito y obtener cierto grado de independencia financiera es uno de los retos más grandes que tiene actualmente el sector financiero popular y solidario.

Segunda sección

6	¿Sostenibilidad a lo largo del tiempo?	65
6.1	Introducción	
6.2	Patrimonio técnico	
6.3	Estados financieros	
6.4	Conclusiones	
7	¿Apoyo productivo o endeudamiento?	77
7.1	Introducción	
7.2	Captaciones	
7.3	Colocaciones	
7.4	Evolución del Volumen de Crédito	
7.5	Conclusiones	
8	Volumen, acceso y uso	93
8.1	Introducción	
8.2	Acceso	
8.3	Uso	
8.4	Tarjetas de crédito	
8.5	Conclusiones y temas de discusión	
9	Tarjetas de crédito: ¿lógicas solidarias?	123
9.1	Introducción	
9.2	Tarjetas de crédito	
9.3	Evolutivo de tarjetas	
9.4	Comparativo	
9.5	Conclusiones	
10	La construcción de solidez financiera	131
10.1	Introducción	
10.2	Visión panorámica del sector	
10.3	Evolución de liquidez por segmento	
10.4	Evolución de morosidad por segmento	
10.5	Análisis de cartera	
10.6	Análisis de intermediación, rentabilidad y vulnerabilidad del patrimonio	
10.7	Indicadores financieros de organizaciones de la EPS	
10.8	Conclusiones	
11	Conclusión y reflexión final	155
11.1	Mensaje final	
	Bibliografía	157
	Índice	163



6. ¿Sostenibilidad a lo largo del tiempo?

Autores: Fernando Escobar, Diego Pozo & Anthony Vásquez

6.1 Introducción

La Constitución de la República del Ecuador (2008), en su artículo 283 menciona que el sistema económico que rige en nuestro país es “social y solidario”, ratificando en el reconocimiento del ser humano como sujeto y fin. Esto implica que las relaciones dentro de la sociedad deben ser equilibradas; en otras palabras, el Estado y el mercado deben estar en armonía para garantizar la producción y reproducción de condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el Buen Vivir.

En este sentido, el sistema económico del país se integra por formas de organización de economía pública, privada, mixta y popular y solidaria. Esta última es la del interés del presente trabajo; las organizaciones comprendidas en esta categoría incluyen a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Las instituciones de Economía Popular y Solidaria (EPS) y el Sector Financiero Popular y Solidario (SFPS) contemplan actividades tanto económicas como sociales, de forma que, como se estipula en el artículo 213 de la Constitución: estarán vigilados, auditados, intervenidos y controlados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) como ente de control.

Cooperativas de producción, consumo, vivienda, servicios, asociaciones productivas y organizaciones comunitarias conforman a la EPS. En cambio, las entidades que conforman al Sistema Financiero Popular y Solidario (SFPS) son cooperativas de ahorro y crédito, cajas solidarias y de ahorro, cajas centrales y bancos comunales.

Como cualquier otro sistema dentro de la coyuntura ecuatoriana, la SEPS funciona bajo el control y regulación de entidades estatales. En este sentido, la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario (LOEPS) definen a los actores que conforman la institucionalidad del sector, teniendo como ente rector al Comité Interinstitucional de

la Economía Popular y Solidaria (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2013).

Dentro de las labores de la SEPS se encuentran los modelos de supervisión, que contemplan cuatro etapas: recolección de información, identificación y medición de riesgos, inspección en campo, y seguimiento y control. A partir de 2013, se aplicó una forma de recolección integral que dio paso a la consolidación de estados financieros para las Entidades del Sector Financiero Popular y Solidario (en adelante ESFPS).

En este sentido, la información inició con cooperativas de ahorro y crédito y una caja central; posteriormente, se incorporaron a las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, e incluso a partir del 2019 se receptaron estados financieros de organizaciones del sector no financiero de la Economía Popular y Solidaria (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2022).

Con estos antecedentes, el presente capítulo abordará de manera descriptiva la conformación de las ESFPS. Para ello, inicialmente, se describe el patrimonio técnico de las instituciones y cómo este ha evolucionado. Posteriormente, se realiza el mismo tratamiento, pero de manera agregada, a los estados financieros de las entidades. Por último, se presentarán unas breves conclusiones sobre el sector financiero en general, así como de los principales resultados obtenidos en el análisis.

6.2 Patrimonio técnico

Según la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera [JPRMF] (2015), los principales indicadores de interés se pueden definir de la siguiente forma: **Patrimonio técnico primario:** Es aquel constituido por cuentas patrimoniales líquidas, permanentes y de mejor calidad. Los datos muestran que en 2016 (año base) se obtuvo un total de USD 818,75 millones; su variación mensual llegó a ser de 5,29%. En relación con la tendencia, la variación se mantiene desde el año base sin mayores cambios hasta 2020, sin embargo, 2021 presenta una caída de hasta 0,49%, siendo este año la cifra donde menos ha variado con respecto al año previo (16,71%).

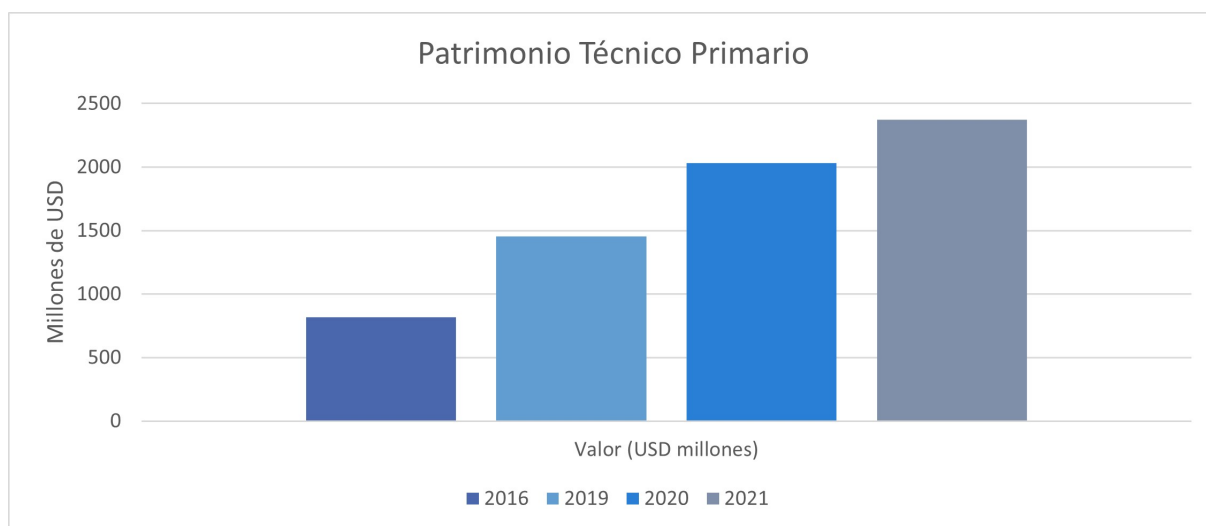


Figura 6.1: Evolución del patrimonio técnico primario. Fuente: SEPS, 2022. Elaboración propia.

Patrimonio técnico secundario: Está constituido por las cuentas patrimoniales que no forman parte del patrimonio técnico primario. Los datos muestran su crecimiento repentino, debido a que sus variaciones se mantenían relativamente no cambiantes hasta 2021, donde presentó una variación anual de 1561,76% y su valor pasó a USD 152,69 millones.

Patrimonio técnico constituido: Es el valor patrimonial que dispone la entidad para respaldar las operaciones actuales y futuras y cubrir pérdidas inesperadas. Se compone del patrimonio técnico primario y patrimonio técnico secundario. Los datos evidencian un crecimiento constante con cifras sobre el 22 % en los últimos años. De esta manera, ha llegado a obtener la cifra de USD 2 525,78 millones con una tendencia creciente.

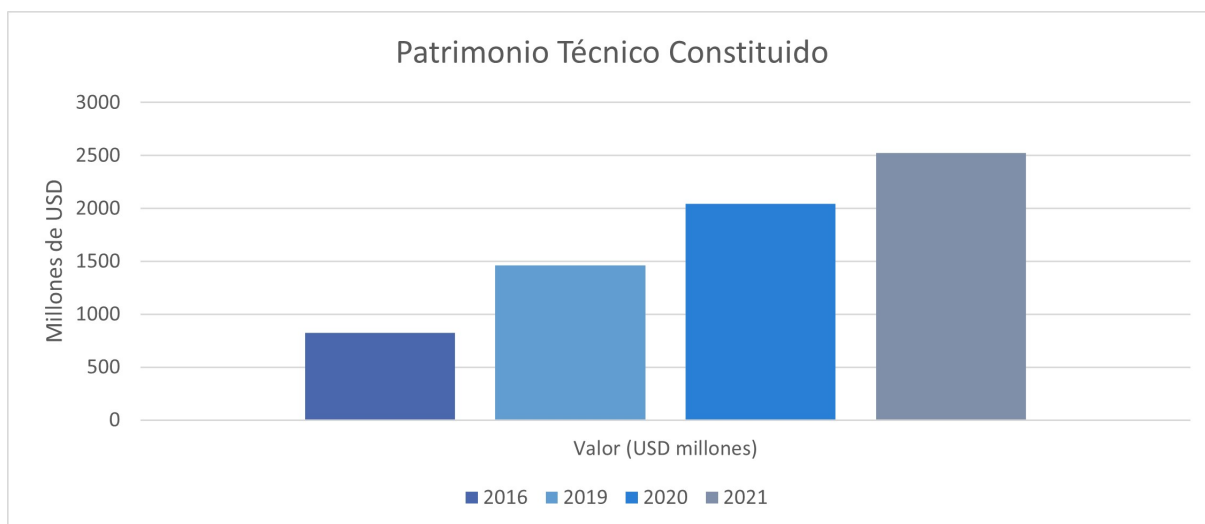


Figura 6.2: Evolución del patrimonio técnico constituido. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Patrimonio técnico requerido: Es el valor patrimonial que requiere la entidad para respaldar sus operaciones. Se obtiene de multiplicar los activos y contingentes ponderados por riesgo por el porcentaje mínimo de solvencia definido por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Los datos muestran que en el año base alcanzó una cifra mínima de USD 395,8 millones. Ya en 2021 logró registrar montos crecientes hasta alcanzar los USD 1153,92 millones.

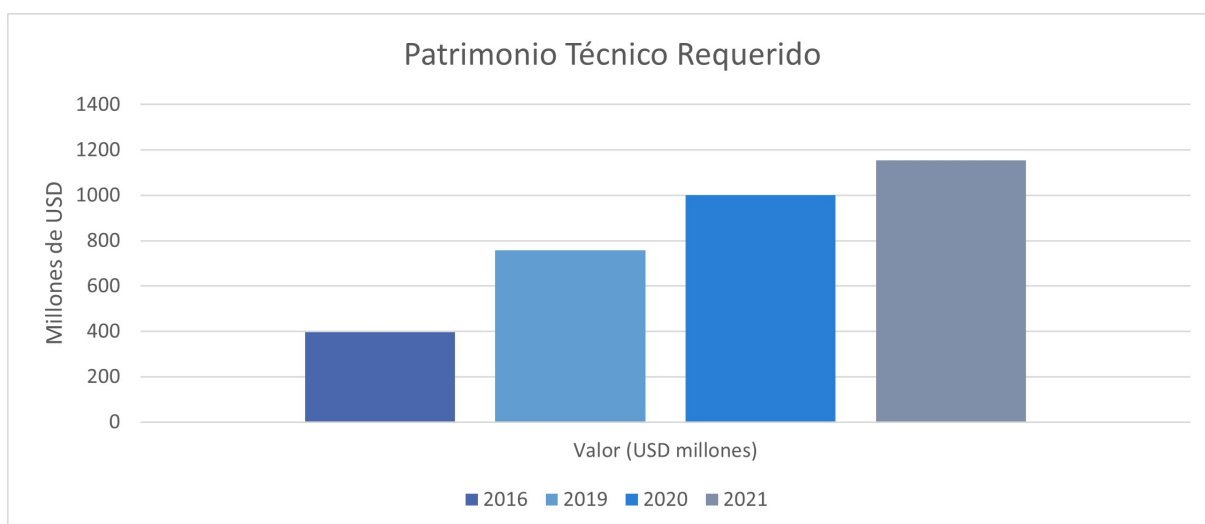


Figura 6.3: Evolución del patrimonio técnico requerido. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Activos ponderados por riesgo: Es el resultado que se obtiene de multiplicar las ponderaciones de acuerdo con el nivel de riesgo por el saldo de cada uno de los activos y operaciones contingentes.

Los datos referentes a estos activos muestran, en 2021, un valor que asciende a USD 13 389,68 millones; sin embargo, la variación anual decreció para 2020, llegando a 16,48 %, dato significativo si se tiene en cuenta que en 2020 el crecimiento de estos activos alcanzó un monto de 36,42 %.

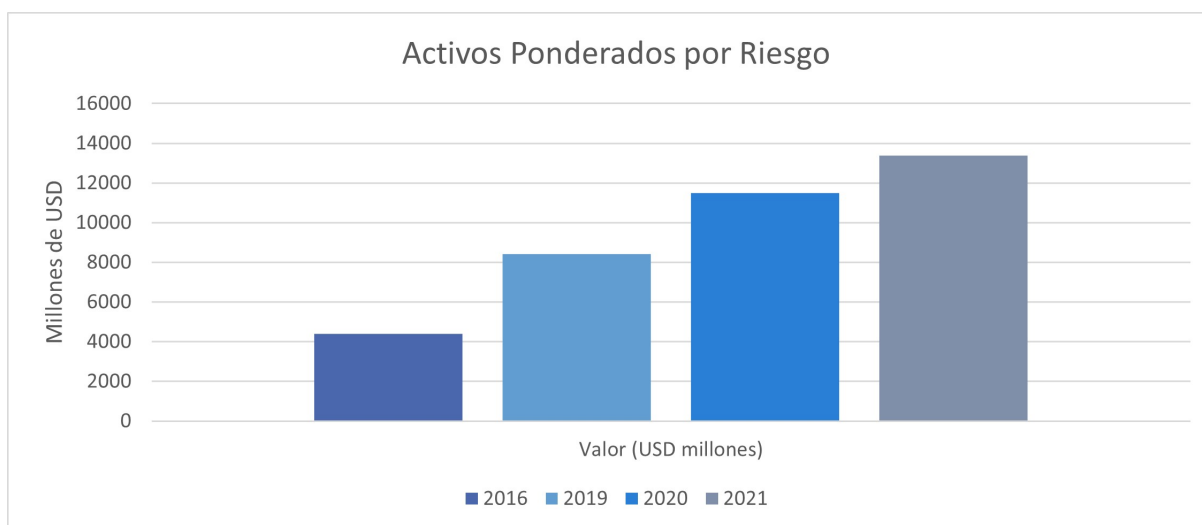


Figura 6.4: Evolución de activos ponderados por riesgo. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

6.3 Estados financieros

Los estados financieros se estructuran con base en las cuentas establecidas en el Catálogo Único de Cuentas (en adelante CUC), que fue implementado por la SEPS en la Resolución N.º SEPS-IFPS-IEN-2015-043, el 29 de mayo de 2015.

El CUC de las ESFPS menciona que los estados financieros son una representación financiera estructurada de la posición financiera y las transacciones realizadas por una empresa. El objetivo de estos no es otro que el de proveer información sobre la posición financiera, los resultados de operaciones y los flujos de efectivo de una empresa. Así, la información se agrupa en los siguientes elementos:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio
- Ingresos
- Gastos
- Cuentas contingentes
- Cuentas de orden

El mismo CUC realiza una descripción sobre los elementos del estado financiero. Con el propósito de dar una visión breve sobre cada uno, se presenta un resumen sobre el significado de cada elemento, en base a la información del CUC, disponible en el portal de la SEPS.

Activos: Es un recurso controlado por la entidad (resultado de un proceso pasado), con el que se espera obtener beneficios económicos en el futuro. Para las ESFPS, los activos se constituyen principalmente de los fondos disponibles, las operaciones interfinancieras, la cartera de créditos, las deudas que tienen otros entes con la institución, cuentas por cobrar, y los bienes, propiedades y equipo que posee la entidad.

Pasivo: Son las obligaciones contraídas por una entidad, que en su vencimiento suponen que la entidad desprenda recursos para saldar la obligación. En el caso de las instituciones financieras, las obligaciones se dan por medio de las captaciones, los préstamos recibidos, la emisión de títulos de valores, obligaciones con el Estado, personal, socios, valores adeudados por bienes y servicios, provisiones y cuentas por pagar.

Patrimonio: Se refiere a la participación de los propietarios en los activos de la empresa. Esto implica las cuentas que registran los aportes de los socios, las reservas, otros aportes patrimoniales, superávit por valuaciones y el resultado acumulado o del ejercicio.

Gastos: Registra los intereses causados, comisiones causadas, pérdidas financieras, provisiones, gastos de operación, otras pérdidas en operaciones, otros gastos y pérdidas, e impuestos.

Ingresos: Son los ingresos financieros, operativos y no operativos, ordinarios y extraordinarios, que se generan en las actividades de la institución en un período económico determinado.

Cuentas contingentes: Registran condiciones o situaciones presenten que implican una probabilidad de, en un futuro, perder un activo y que se incurra en un pasivo. Son todas las operaciones donde la entidad asume una obligación que está condicionada a que un hecho se produzca.

Cuentas de orden: Registran las operaciones que no coinciden ni en la situación financiera ni en los resultados de un período determinado. Pueden ser activos castigados, valores y bienes propios en poder de terceros, líneas de crédito no utilizadas, operaciones activas con entidades vinculadas, etc.

Con estos antecedentes, se pueden describir las principales características en cuanto a los elementos que conforman los estados financieros y evidenciar qué cambios importantes se han presentado entre 2019 y 2021.

En relación con los activos, a diciembre de 2021 los de las ESFPS (que incluyen segmento 1, segmento 1 mutualista, segmento 2, segmento 3, segmento 4 y segmento 5) ascendían a USD 21 486 millones. De este valor, el 77,5 % corresponden a activos de entidades del segmento 1, es decir a aquellas instituciones cuyos activos individuales superan los USD 80 millones; el 5,6 %, a mutualistas del segmento 1; el 9,8 %, a entidades del segmento 2; el 4,9 %, a entidades del segmento 3; el 1,9 %, a entidades del segmento 4; y el 0,3 %, a entidades del segmento 5.

Estos datos muestran la importancia relativa que tiene el segmento 1 sobre las ESFPS, puesto que estas entidades, en conjunto, abarcan más del 75 % de todos los activos del sector financiero popular y solidario. Sin embargo, en términos de instituciones, el segmento 1 no es el que mayor número de entidades activas tiene; utilizando el catastro del sector financiero, el segmento 1 abarca el 8,3 % de todas las instituciones del sector (40 instituciones); el segmento 2, el 9,8 % (47); el segmento 3, el 18,9 % (91); el segmento 4, el 31,8 % (153); y el segmento 5, el 30,4 % (146).

En cuanto al comportamiento histórico, el último dato disponible corresponde a febrero de 2015, cuando los activos del sector sumaban USD 7 498 millones. Cuatro años más tarde, en febrero de 2019, los activos del sector se incrementaron en un 80 % (llegando a USD 13 502 millones); para 2020, el incremento fue del 15,8 %; y para 2021, del 13,2 % (sumando USD 17 693 millones).

Estos datos evidencian el incremento continuo de activos del sector, principalmente de la mano

de los créditos que emiten, pues en diciembre de 2021 (cuando los activos llegaron a USD 21 486 millones), el 65,9% de los activos correspondían a la cartera de créditos de las entidades financieras. En otras palabras, el crecimiento de activos de las ESFPS ha sido impulsado principalmente por los créditos que otorgan.

El porcentaje restante de activos se explica por diferentes cuentas. Las más destacadas son los fondos disponibles, que abarcan el 12,7%, y las inversiones de las entidades, con el 13,3% de los activos. Estos datos reafirman la explicación del crecimiento de los activos de la mano del crédito.

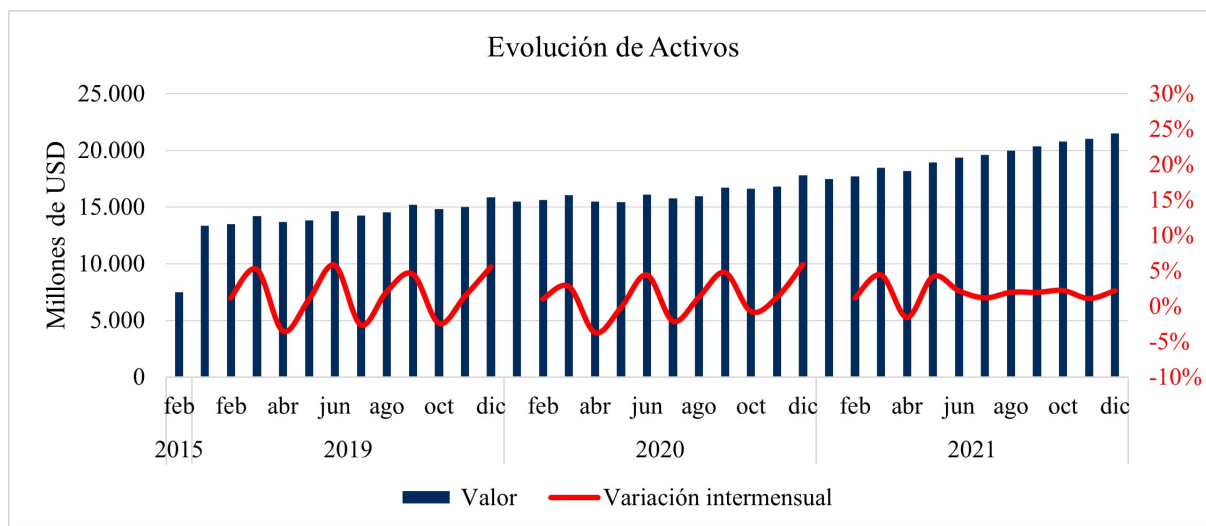


Figura 6.5: Evolución de activos. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En relación con los pasivos, en diciembre de 2021, las ESFPS mantenían rubros por USD 18 699 millones, de los cuales el 78% corresponde a entidades del segmento 1; 5,9%, al segmento 1 de mutualistas; 9,4%, al segmento 2; 4,7%, al segmento 3; 1,7%, al segmento 4 y 0,3%, al segmento 5.

Una vez más, el segmento 1 de las ESFPS es el más representativo, pues abarca más de la mitad de todos los compromisos del sector (pasivos). Al revisar el comportamiento histórico de este elemento, se evidencia uno casi idéntico al registrado en los activos: el crecimiento de febrero de 2015 a febrero de 2019 fue también del 80%; en cuanto a los siguientes años, el comportamiento difiere levemente, pues el crecimiento a 2020 fue de 16,2% y para el año siguiente de 14,1% (alcanzando los USD 15 277 millones).

El evidente crecimiento en los pasivos del sector está concentrado, casi en su totalidad, en torno a una actividad que realizan las ESFPS en específico: esta es las obligaciones con el público. Los datos de diciembre de 2021 muestran que dicha actividad abarca el 92,3% de todos los pasivos del sector, seguidas de las obligaciones financieras con el 4,7%, las cuentas por cobrar con el 2,7% y otros pasivos con 0,2%.

Dentro de las obligaciones con el público, existen dos rubros que contemplan el 98,3% de esta cuenta: los depósitos a plazo, que suponen el 71,2%, y los depósitos a la vista con lo restante. En resumen, casi la totalidad de deudas que mantienen las ESFPS se agrupan en deudas con el público, principalmente en las captaciones normales, que son los depósitos a plazo y los a la vista.

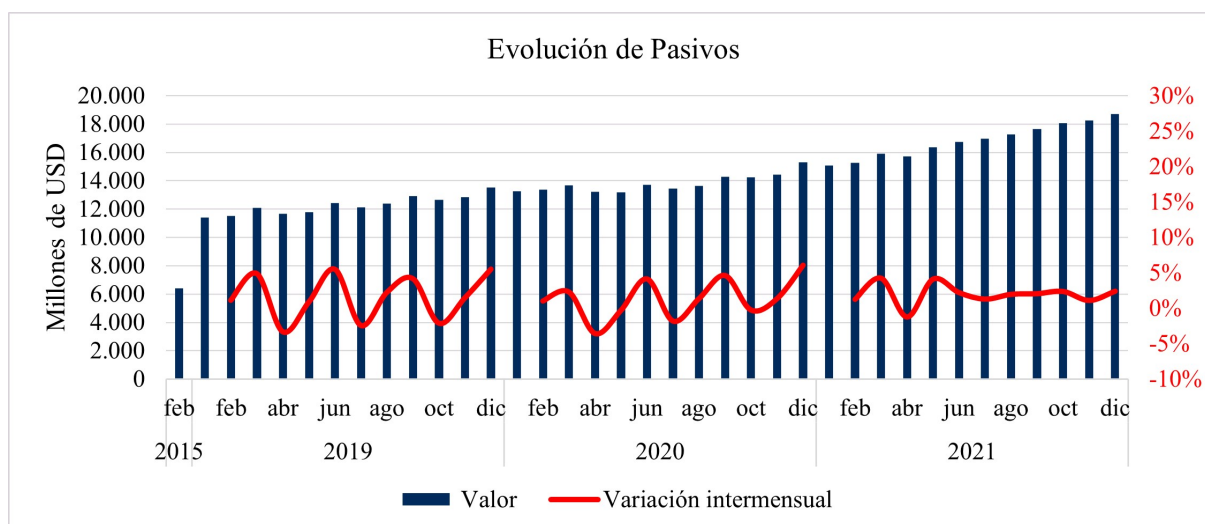


Figura 6.6: Evolución de pasivos. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En lo referente al patrimonio, en diciembre de 2021, el valor monetario de todas las ESFPS ascendió a USD 2 787 millones. El segmento 1 abarca el 74 % del valor de patrimonio de todas las entidades; el segmento 1 de cooperativas contiene al 3,3 %; el segmento 2 posee el 13,3 %; el segmento 3, el 6,7 %; el segmento 4, el 3,1 % y; finalmente, el segmento 5 abarca tan solo el 0,6 % del valor monetario del patrimonio de estas entidades financieras.

El patrimonio mencionado se conforma principalmente por dos cuentas, que implican en conjunto el 89,8 % de todo el patrimonio del sector. Por un lado, se encuentran las reservas —que incluyen cuentas como el Fondo Irrepartible de Reserva legal (por ley se debe incrementar anualmente con al menos el 50 % de las utilidades, y el mismo porcentaje de los excedentes anuales obtenidos por la organización), aportes de los socios, donaciones, utilidades o excedentes acumulados, etc.—; esta cuenta supuso el 57,9 % de todo el patrimonio en diciembre de 2021. Por otro lado, el capital social constituyó el 31,9 % del patrimonio de las ESFPS. Esta cuenta se conforma por el valor de las aportaciones pagadas por los socios, así como las aportaciones que se originan derivadas de la capitalización de reservas, utilidades y excedentes.

El análisis evolutivo del patrimonio muestra que el crecimiento de estos valores, entre febrero de 2015 y febrero de 2019, fue del 78,7 %. Al año siguiente (febrero de 2020), el patrimonio se incrementó en 14 %, y para el último año (febrero de 2021), aumentó en 7,7 %. Estos datos evidencian que la variabilidad en este elemento ha sido menor en relación con los dos elementos analizados previamente, el activo y el pasivo.

Los datos mencionados muestran que la tendencia del patrimonio en estas entidades es creciente; sin embargo, dicho crecimiento no es tan grande si se lo compara con el cambio de 2015 a 2019. De hecho, el crecimiento intermensual promedio en 2019 fue del 1,8 %; para 2020, este valor descendió a un crecimiento del 1,19 % y en 2021 fue de 1,44 %. En resumen, la participación de los socios/propietarios en los activos de la empresa muestra un incremento a lo largo del tiempo; sin embargo, este incremento es a tasas de variación bajas.

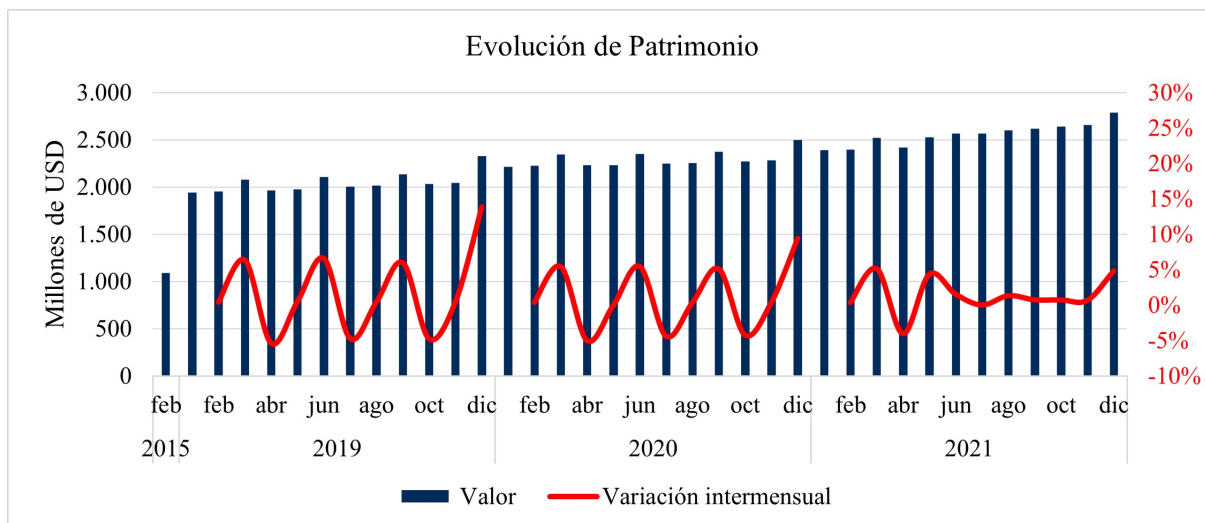


Figura 6.7: Evolución de patrimonio. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En relación con los ingresos de las ESFPS, en diciembre de 2021 el valor por concepto de este elemento ascendía a los USD 2 499 millones. De este monto, el 75,2 % corresponde a los ingresos de las entidades financieras del segmento 1; el 5 %, a las mutualistas del segmento 1; el 11,1 %, a las instituciones del segmento 2; el 5,9 %, a las pertenecientes al segmento 3; el 2,4 % a las entidades del segmento 4; y el 0,4 % restante pertenece a las financieras que se clasifican dentro del segmento 5.

El monto de ingresos para estas entidades se explica casi en su totalidad por una única cuenta, la de intereses y descuentos ganados, que considera los intereses ganados por todos los recursos que las entidades colocaron en el mercado bajo la modalidad de depósitos, cartera de créditos, operaciones de reporto, fondos interfinancieros vencidos y los descuentos ganados de la diferencia entre el valor nominal y el costo de adquisición de activos. Esta cuenta supone el 90,2 % de todos los ingresos que generó el sector en diciembre de 2021.

El restante de los ingresos generados se distribuye en las cuentas de otros ingresos (abarcan el 5,9 %), ingresos por servicios (abarcan el 2,2 %), comisiones ganadas (abarcan el 0,7 %), otros ingresos operacionales (abarcan el 0,6 %) y finalmente, las utilidades financieras (suponen el 0,3 %).

La evolución del ingreso muestra que la variable es de tipo stock; es decir, que se mide en un determinado período de tiempo y es acumulativa. Por esta razón, es pertinente comparar cada período con su similar del año previo para constatar los cambios que sufrió. En este sentido, los ingresos de las entidades financieras de Economía Popular y Solidaria pasaron de ser USD 170,6 millones en febrero de 2015 a USD 302,1 en febrero de 2019: experimentaron un incremento del 77,1 %, similar a las variables antes analizadas. Sin embargo, a pesar de mostrar un crecimiento inicial muy similar a las anteriores, la variación que sufre esta variable sí difiere de las otras; a saber, el crecimiento de febrero de 2019 al mismo mes del siguiente año fue de 15,9 % (similar a las variaciones dentro de activos, pasivos y patrimonio), pero el crecimiento a febrero de 2021 cayó al 3,9 %.

El crecimiento interanual promedio de 2020 comparado con 2019 muestra que este valor es de 7,9 %. En 2021, por su parte, se muestra una recuperación para el sector (fruto de la crisis sanitaria por COVID-19), pues el crecimiento interanual promedio fue de 14,2 %, un crecimiento del 79,7 %

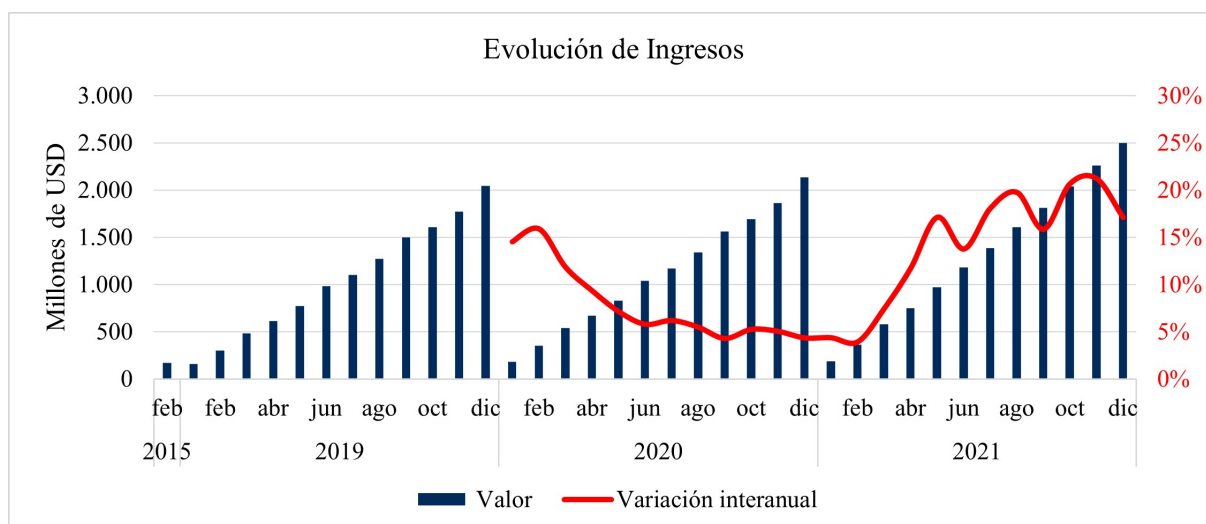


Figura 6.8: Evolución de ingresos. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

con respecto al año de pandemia.

En cuanto a los gastos, el valor por este concepto en diciembre de 2021 fue de USD 2 393 millones. De este monto, el 75 % lo abarca el segmento 1; el 5,1 % lo explica el segmento 1 de mutualistas; el 11 % lo abarcan las instituciones del segmento 2; el 6,1 %, las del segmento 3; el 2,5 %, las del segmento 4; y el 0,4 %, los entes del segmento 5.

El caso referente a gastos también muestra algunas características similares a los ingresos, pero otras que difieren completamente. Así, en febrero de 2015 el monto de gastos para las ESFPS fue de USD 155,1 millones —valor que se incrementó un 73,4 % para el mismo mes—, pero de 2019, a febrero de 2020, el crecimiento en comparación al dato del año previo fue del 21,8 %. Finalmente, la variación a 2021 fue del 5,9 %, todos estos datos son similares a los analizados previamente.

No obstante, al comparar el promedio de la variación interanual de cada dato, se encuentra que en el año de pandemia (2020), el crecimiento promedio fue del 13,1 %, valor un 65 % superior a la variación presentada en los ingresos para el mismo período. Esto evidencia que la pandemia supuso un incremento mayor en los gastos que en los ingresos de las entidades financieras; sin embargo, los ingresos siguieron siendo superiores incluso en este período, evidenciando la solidez general del sector.

Los activos contingentes acumularon un monto por USD 408,6 millones en diciembre de 2021. De este valor, el 88,3 % corresponde a valores de las entidades del segmento 1; el 10,1 % corresponde a las mutualistas del segmento 1; el 0,4 %, a las entidades del segmento 2; el 0,8 % a las entidades del segmento 3; el 0,04 % a las del segmento 4; y el 0,3 % restante a las del segmento 5.

Las cuentas contingentes pueden ser acreedoras o deudoras. Estas últimas representan contratos que la entidad financiera suscribe y pueden resultar en posibles derechos de cobro, pero su cumplimiento o no está condicionado a que un hecho se produzca. Representan el 1,1 % de las contingentes. Así, las cuentas contingentes acreedoras representan también incertidumbre, pero pueden resultar en la pérdida de un activo o incurrir en un pasivo para la entidad financiera. Esta cuenta representó el 98,9 % de todos los montos contingentes en diciembre de 2021; esto demuestra una mayor vulnerabilidad, aunque sea en pequeños montos, en cuanto a las cuentas contingentes de las ESFPS, pues casi la totalidad de estos rubros representa probabilidades de perder activos o

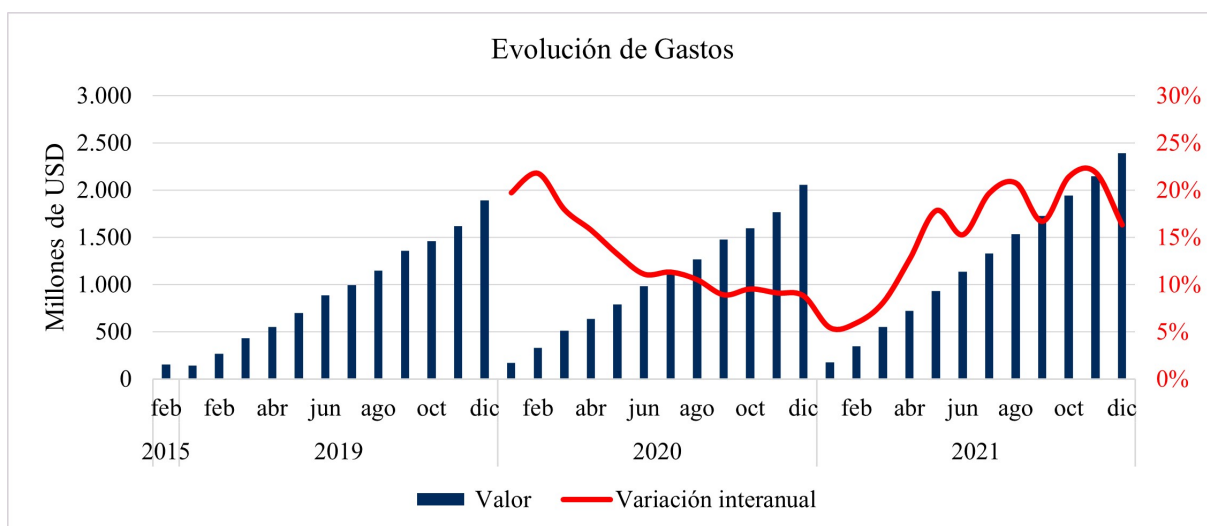


Figura 6.9: Evolución de gastos. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

incurrir en pasivos, para dichas entidades.

En cuanto a la evolución de este elemento, el cambio ha sido significativo en comparación con los apartados anteriores analizados. El crecimiento de esta cuenta entre febrero de 2015 y el mismo período de 2019 apenas fue del 1,331 % —muy lejos del 70% de crecimiento en los otros elementos analizados—, pasando de USD 17,8 millones en 2019 a USD 254,3.

Sin embargo, el crecimiento promedio intermensual muestra una tendencia creciente en este tipo de valores, pues el de 2019 fue de 0,5%; en 2020 fue de 1,17%; y en 2021, el crecimiento ascendió a 2,6%. Este resultado es relativamente pequeño, pero mantiene una tendencia creciente en los últimos 3 años.

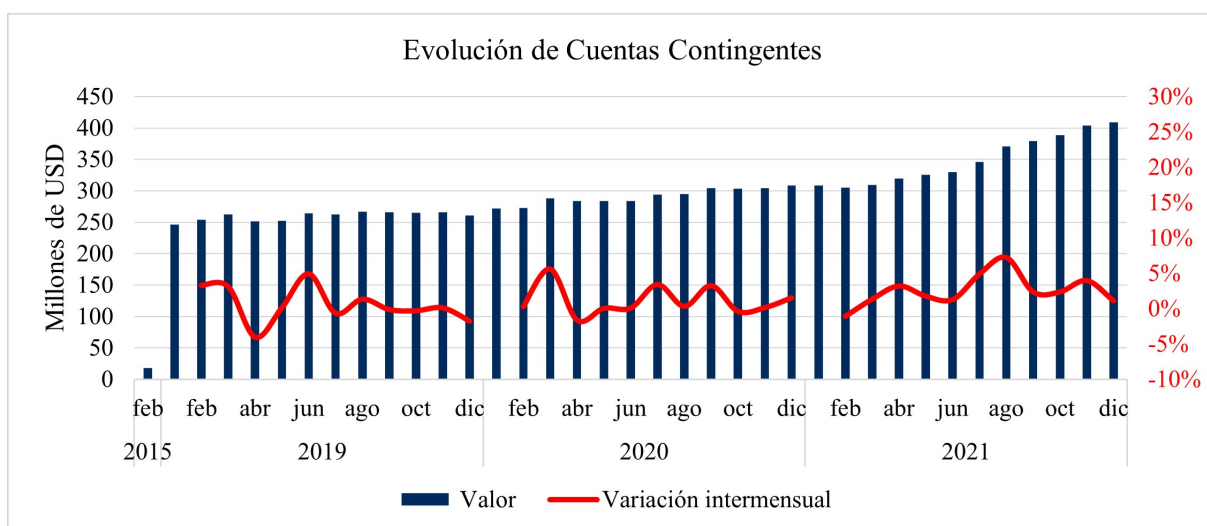


Figura 6.10: Evolución de cuentas contingentes. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Finalmente, en relación con las cuentas de orden, el valor registrado a diciembre de 2021 fue de USD 45 077 millones; de los cuales, el 79,2% está explicado por el segmento 1; el 4,7%, por el segmento 1; el 10%, por el segmento 2; el 4,7%, por el segmento 3; el 1,3%, por el segmento 4 y

el 0,1 restante, por el segmento 5.

Estos datos se explican mediante dos grandes cuentas: las cuentas de orden deudoras y acreedoras. Las primeras son simplemente las operaciones que no coinciden ni en la situación financiera ni en los resultados de la institución; esta categoría representa el 15,1 % del total del monto de cuentas de orden. El restante 84,9 % se explica por las cuentas de orden acreedoras, que registran la contrapartida de las anteriores.

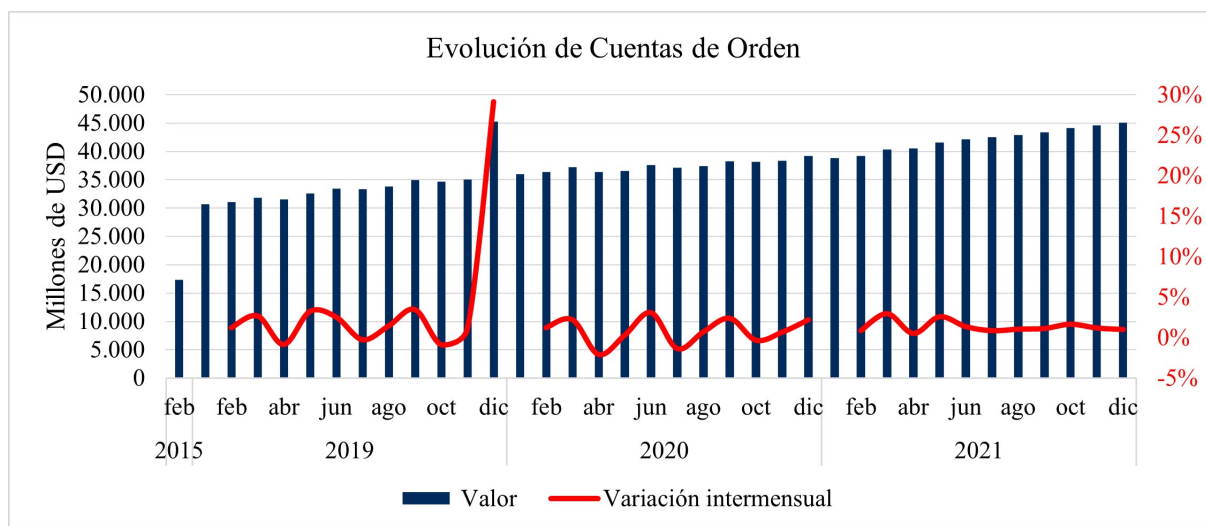
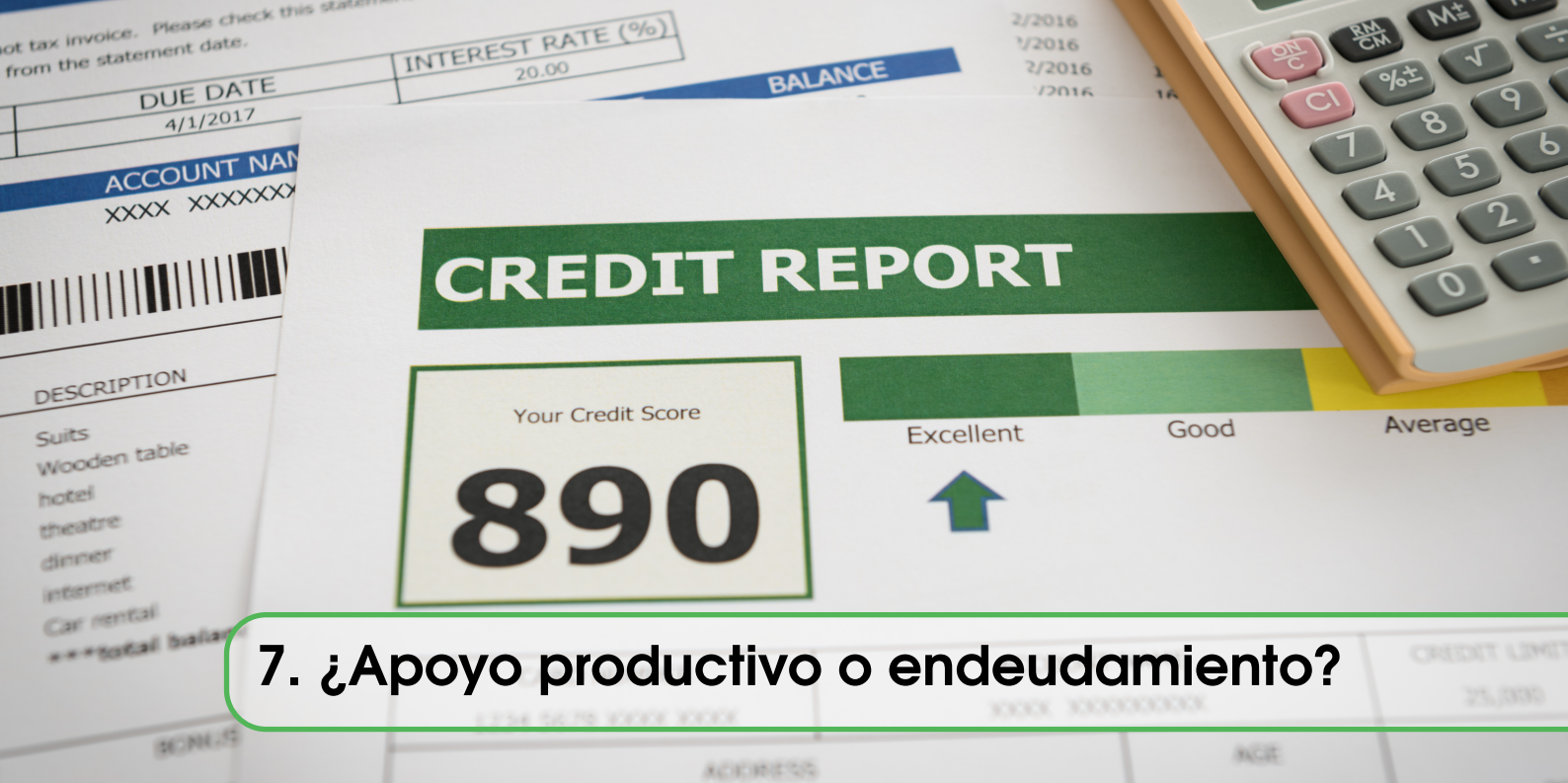


Figura 6.11: Evolución de cuentas de orden. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

6.4 Conclusiones

El desempeño de las ESFPS, en general, muestra un crecimiento sostenido del sector, pues tanto los activos como los pasivos se han incrementado en el tiempo. No obstante, los activos han supuesto y siguen suponiendo un mayor rubro que los pasivos contraídos. Esto demuestra un buen desempeño, pues los activos suponen ingresos o recursos presentes y futuros para las entidades, por lo que el sector muestra, de manera general, un estado financiero saludable.

Esto se reafirma al analizar el patrimonio, pues como se menciona a lo largo del documento, también ha mantenido una tendencia creciente. Sin embargo, el sector muestra un incremento de los gastos: en diciembre de 2019, los gastos suponían el 93 % de los ingresos del sector; para diciembre de 2021, este valor se incrementó a 96 %. Esto demuestra un margen pequeño de maniobra en cuanto a lo que se ingresa y lo que se gasta derivado del proceso financiero.



Autores: Lissette Beltrán, Carolina Cando, Ian Correa, Fernando Escobar, Dayanna Mantilla & Mario Naranjo

7.1 Introducción

Las instituciones de economía popular y solidaria contemplan actividades tanto económicas como sociales, de forma que, como se estipula en el artículo 213 de la Constitución: estarán vigilados, auditados, intervenidos y controlados por una Superintendencia que, en este caso específico, es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (en adelante SEPS). La SEPS es el ente a cargo de realizar este control.

La institución se crea mediante la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular Solidario, publicada en el Registro Oficial N.º 444, el 10 de mayo de 2011, pero inició sus labores en 2012 (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2022).

Dentro de las actividades que realizan las Entidades del Sector Financiero Popular y Solidario (en adelante ESFPS), se encuentra como principal la intermediación financiera. consiste en recibir fondos que pertenecen a sus clientes (público) y con esos recursos otorgar préstamos de distintas cantidades y plazos según corresponda; esto dirigido a empresas o personas tal y como se requiera (Masa, Jaramillo, Trávez, 2014).

Esta actividad es fundamental pues se constituye o considera como un motor necesario y fundamental para la economía de un país. El hecho de utilizar los recursos de agentes superavitarios para destinarlos a agentes deficitarios que requieren de recursos para cualquier actividad, permite que los agentes satisfagan de mejor manera sus deseos y necesidades ya sea destinando los recursos a la producción o al consumo (Martínez & Sánchez, 2014).

Como se describió, la intermediación financiera se agrupa en dos componentes, las captaciones y las colocaciones. Según Blossiers (2013) las captaciones corresponden al recibimiento de dinero

de las personas, que se lo conoce normalmente como depósitos. Por su parte, hacer colocaciones es la acción por medio de la cual las entidades financieras ponen en circulación distintas cantidades de dinero en la economía, con distintos propósitos y condiciones de retorno (como se citó en Martínez & Sánchez, 2014).

El Catálogo aprobado por la SEPS agrupa como tipos de depósitos a: los depósitos a la vista, depósitos a plazo, depósitos de garantía y depósitos restringidos. Todos estos se agrupan en el pasivo de las entidades y corresponden a obligaciones a cargo de la entidad que surgen de las captaciones de recursos del público. Las obligaciones no son otras que el custodio y devolución del dinero de los depositantes.

En este sentido, los depósitos a la vista no son más que los recursos que las entidades financieras reciben del público, y su característica principal es que son exigibles en un plazo menor a 30 días, es decir, que las personas que mantienen este tipo de depósitos pueden reclamar y obtener su dinero en un plazo que no supere el establecido, siendo la obligación de la institución el devolver estos recursos.

Los depósitos a plazo son similares a los antes descritos, pero se caracterizan porque el plazo de exigibilidad de los depositantes no debe ser menor a 30 días, cabe mencionar que este plazo es siempre un acuerdo entre los depositantes y entidades financieras. Dentro de esta cuenta se registran también los depósitos por confirmar, que corresponden a la recepción de cheques locales o extranjeros, que se usan para la constitución de depósitos a plazo.

También están los depósitos de garantía, que constituyen los montos recibidos por las entidades financieras, cuyo objetivo es responder al cumplimiento de obligaciones que sus clientes han contraído, o incluso obligaciones de terceros. Todos los montos dentro de esta cuenta son acreditados en efectivo o por transferencia, y para que el depositante pueda retirar esos recursos necesita un certificado correspondiente y una orden escrita por la persona autorizada.

Finalmente, los depósitos restringidos constituyen la última cuenta de captaciones de las ESFPS, estos depósitos son montos que, por disposición legal o por un acuerdo privado, no tienen una libre disponibilidad para los depositantes, esto significa que no pueden ser retirados en cualquier momento. Un ejemplo de este tipo de captaciones son los depósitos que sirven como garantías de un crédito.

Por otro lado, las colocaciones están constituidas por préstamos o créditos de dinero que se otorgan a un tercero, estas representan una obligación y compromiso del tercero en devolver el monto recibido de forma gradual (Masa, Jaramillo, & Trávez, 2014), además de incorporar el pago de intereses como costo del servicio y recursos obtenidos.

En este sentido, el crédito se otorga por distintos tipos, pero los que más participación tienen dentro de la cartera de las entidades financieras son los créditos de consumo, microcréditos, de vivienda y productivo. Estos tipos de crédito se pueden desagregar en base a su plazo de vencimiento, que son: cartera vencida, que no devenga intereses y por vencer.

7.2 Captaciones

En diciembre de 2021, las captaciones de las ESFPS registraron montos por un valor de 16,909 millones de dólares, estas captaciones se registran dentro de los boletines financieros de las entidades como obligaciones con el público, pues representan los pasivos que mantiene la entidad, y son fondos que el público en general ha confiado a dichas entidades. Este valor se consolida dentro de 15

millones de cuentas de depósito, que pertenecen a alrededor de 6 millones de depositantes en el país.

Dentro del rubro mencionado, la principal cuenta que abarca los montos monetarios por concepto de depósitos es la denominada “A Plazo”, que (como se mencionó previamente) se forman a partir de depósitos que pueden ser retirados en plazos no menores a 30 días. Esta cuenta comprende el 70.8 % de todos los depósitos del sector. La cuenta denominada “A la vista” es la siguiente en importancia, pues contiene el 27.5 % del total de obligaciones con el público para las entidades financieras. Finalmente, el porcentaje restante de depósitos (1.7 %) se distribuye entre depósitos de garantía y otros depósitos.

Los datos anteriores dan cuenta de la importancia de los depósitos a la vista y a plazo, pues sólo entre estas cuentas se halla el 98.3 % del saldo de todos los depósitos de las ESFPS. En cuanto al número de cuentas de depósitos por categoría, el análisis se invierte; las cuentas “a la vista” representan el 85.5 % de todas las abiertas, mientras que las cuentas de depósitos “a plazo” representan únicamente el 4.4 %; tal es la diferencia entre el número de cuentas y el saldo que estas tienen, que el 10.1 % de las cuentas de depósitos pertenecen a otros depósitos, a pesar de que al revisar los saldos de estas cuentas (en el párrafo anterior), esta categoría no representa ni el 2 % del saldo o monto total.

El análisis previo es importante, pues demuestra que existe una gran concentración en el saldo de depósitos en pocas cuentas. En datos concretos, 662,225 cuentas (4.4 %), poseen 12,085 millones de dólares (74.5 %). En contraste a lo anterior, 12,839,164 de cuentas (85.5 %) poseen 4,536 millones de dólares (26.8 %). Esto implica que un número muy pequeño de cuentas a plazo (en relación con el número de cuentas a la vista), posee más de la mitad (7/10) de todo el saldo que se registra en concepto de captaciones dentro de las ESFPS.

Sin embargo, esta concentración del saldo en las cuentas no se da únicamente por tipos de cuentas, sino que también por tipos de segmentos. Las instituciones financieras de la economía popular y solidaria se pueden categorizar en 5 distintos segmentos según la Norma para la segmentación de las entidades financieras del sector financiero popular y solidario, estos son: El segmento 1, que abarca a todas aquellas instituciones que poseen activos superiores a 80 millones de dólares. El segmento 2, que comprende a todas las instituciones que posean activos mayores a 20 millones de dólares, pero que no sean superiores a 80 millones. El segmento 3, donde se encuentran aquellas entidades que tienen activos mayores a 5 millones de dólares y menores a 20 millones. El segmento 4, donde están las financieras que mantienen activos que van desde el millón de dólares hasta los 5 millones. Finalmente, las instituciones del segmento 5, donde están todas aquellas que posean activos hasta el millón de dólares (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2022).

Si bien la descripción anterior expone las diferencias en cuanto a montos de activos entre entidades, estas diferencias se pueden ver intensificadas al revisar la distribución del saldo de captaciones por segmento, es decir, qué porcentaje de las captaciones del sector mantiene cada segmento. En este sentido, en diciembre de 2021, el segmento 1 poseía el 80.5 % de todos los depósitos del sector, seguida del segmento 2 con el 8.9 %, a continuación, se encuentran las mutualistas del segmento 1, con el 6.2 % y el segmento 3 finaliza con apenas el 4.4 %, denotando así la importancia relativa del segmento 1 sobre el resto.

En cuanto a las instituciones, las del segmento 1 también predominan sobre el resto, en concreto, JEP (Juventud Ecuatoriana Progresista), es la cooperativa de ahorro y crédito que mayor volumen de captaciones mantiene en todo el sector, acumulando un saldo de 2,573 millones de dólares, o el 15.2 % de todas las captaciones en el sector. A modo de contraste, la cooperativa

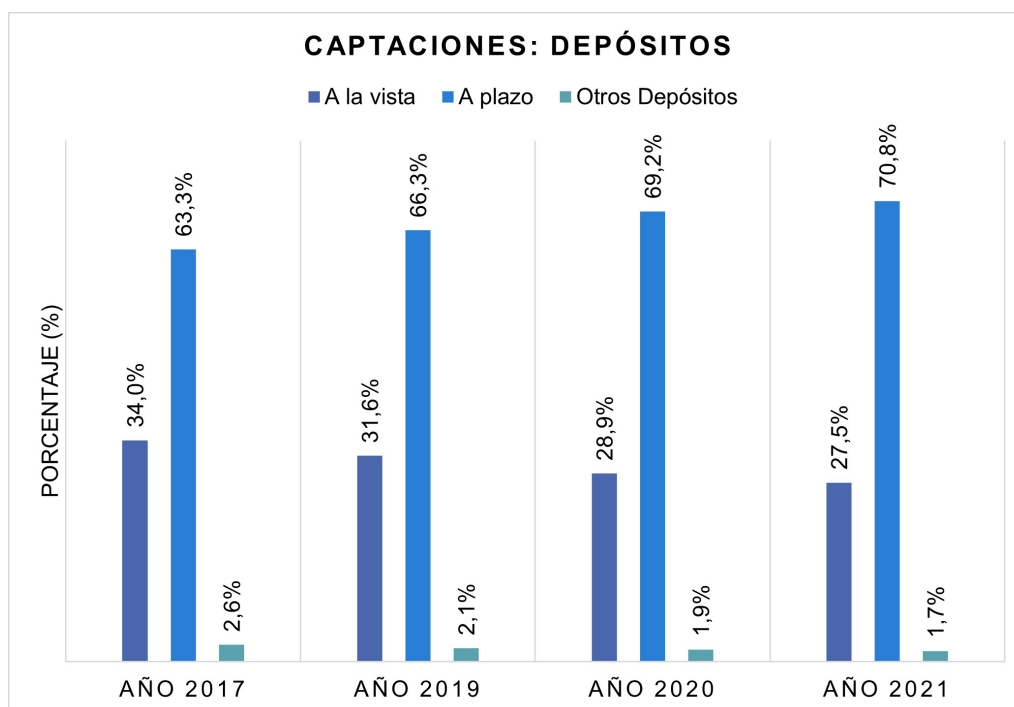


Figura 7.1: Evolución anual de depósitos por categoría. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Policía Nacional Limitada es la siguiente en importancia y mantiene un saldo de 1,021 millones de dólares, equivalentes al 6% de los depósitos del sector. Esto muestra la importancia de una única institución por sobre las demás, sin embargo, al existir muchas más instituciones y quedar un 85% del monto total de depósitos; el sector muestra una concentración baja en relación con la que existe en el sistema bancario comercial, un aspecto positivo para la EPS por la diversificación.

En relación con la evolución del sector, durante todo 2017 la composición promedio de los montos o saldos de depósitos, se distribuyeron en un 61% para depósitos a plazo, un 35% para depósitos a la vista, y el restante 4% en depósitos restringidos. Para el año 2019, el peso de los depósitos a plazo se incrementó en 5 puntos porcentuales, abarcando el 66% de todos los depósitos, los depósitos a la vista cayeron en 4 puntos porcentuales y los depósitos restringidos disminuyeron en 1 punto porcentual.

El año 2020, continuó con la tendencia creciente de los depósitos a plazo, pues supusieron el 67% de todos los depósitos, de igual forma, la tendencia decreciente de los depósitos a la vista continuó, pues este tipo de depósitos supusieron un 30%, 1 punto porcentual menos que en 2019, los depósitos restringidos no presentaron una variación significativa.

Por último, en el año 2021 las captaciones de las ESFPS se compusieron en un 69% de depósitos a plazo, un 29% de depósitos a la vista y un 2% de depósitos restringidos. Este panorama indica que las captaciones del sector popular y solidario han mantenido una tendencia a concentrarse cada vez más en depósitos a plazo, esto supone (como se demostró anteriormente), que existe un reducido número de cuentas que abarcan grandes saldos de recursos en ellas.

En relación con los montos, durante 2017 los depósitos registrados en el sector fueron en promedio de 8,120 millones de dólares, dos años después, en 2019, los montos promedio registrados se incrementaron a 11,056 millones de dólares, un incremento del 36.2%. Para 2020 el monto promedio registrado subió a 12,546 millones, y para 2021 subió a 15,300 en promedio. Es decir,

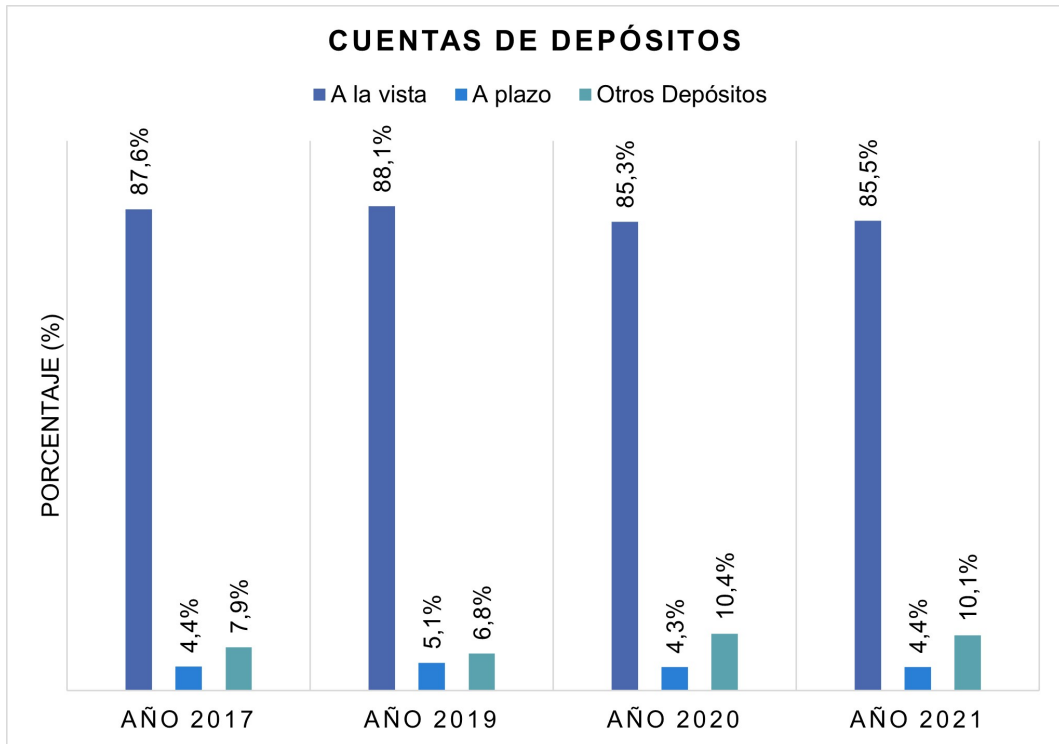


Figura 7.2: Evolución anual del número de cuentas de depósitos por categoría. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

entre 2017 y 2021 los montos mensuales promedio, registrados por concepto de depósitos en las ESFPS, se incrementaron en 88.4%, lo que implica que los depósitos que realiza la gente casi se han duplicado en un periodo de alrededor de 5 años.

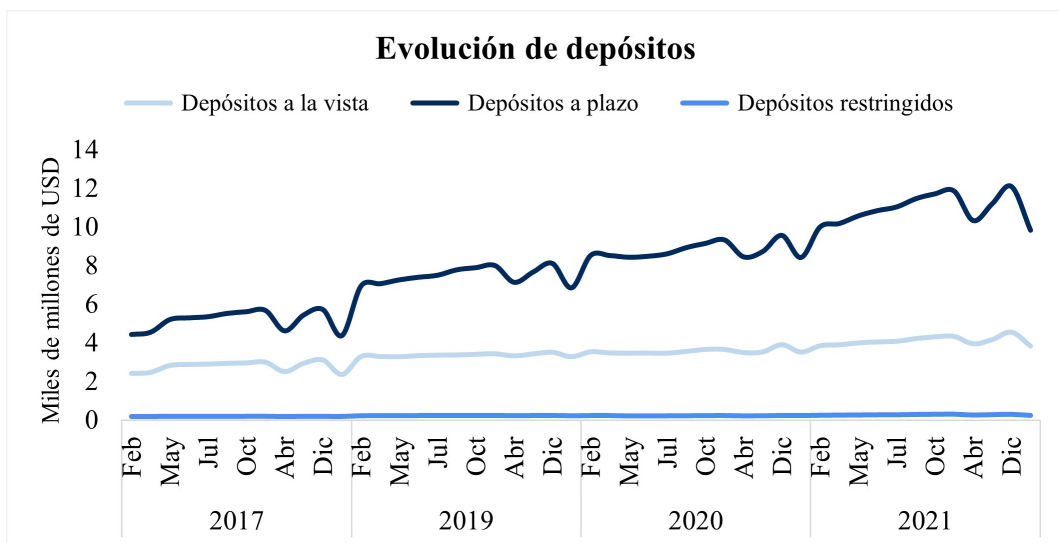


Figura 7.3: Evolución mensual del monto de depósitos por categoría. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

7.3 Colocaciones

Con estos antecedentes, se puede realizar una breve descripción de los tipos de créditos y sus diferencias en cuanto a los plazos de vencimiento en el que se los puede categorizar. Así, el crédito productivo por vencer hace referencia a los créditos otorgados a personas naturales (obligadas a llevar contabilidad) o jurídicas (que registren ventas anuales superiores a 100,000 dólares). Este crédito se destina a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales y se puede dividir en plazos de vencimiento de 1-30 días, 31-90 días, 91-180 días, 181-360 días y más de 360 días.

Por otra parte, el crédito de consumo por vencer se otorga a personas naturales y el objetivo de este tipo de crédito es, como su nombre lo indica, la compra de bienes y servicios no relacionados con una actividad productiva, comercial y otros gastos. Los plazos de vencimiento son los mismos que para el crédito productivo.

El crédito inmobiliario por vencer registra los montos que se otorgan con garantía hipotecaria, destinado a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y/o mejora de inmuebles propios, así como para la adquisición de terrenos para la futura construcción de un inmueble. En otras palabras, este crédito se destina a las personas naturales para la compra de viviendas. Los plazos también son los mismos ya mencionados en el crédito productivo.

En cuanto al crédito micro, o microcrédito por vencer, este hace referencia a los montos otorgados a personas naturales o jurídicas (cuyas ventas anuales sean iguales o inferiores a 100,000 dólares), o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. La característica principal de estos créditos es que se destinan para financiar actividades de producción o comercialización, pero a gran escala, y que la fuente de pago del propio crédito son los ingresos que se generan de la actividad productiva a la que se destina el dinero.

Por el lado del tipo de crédito, se revisaron brevemente los créditos por vencer, que constituyen a los ya otorgados y que se encuentren dentro de los plazos mencionados para ser cobrados. A diferencia de aquellos, el crédito que no devenga interés registra el valor de créditos que contienen cuotas, porciones de capital o valores, que se encuentren ya vencidos por más del plazo (determinado por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera) para el traslado de cartera por vencer a vencida, dejando de devengar intereses en ingresos. Una vez que la cuota o porción del capital de un crédito se transfiera a cartera vencida, los valores restantes por vencer se registran ahora en cartera que no devenga intereses.

El último tipo de cartera por mencionar es la vencida. Esta se agrupa por períodos de morosidad. En otras palabras, la cartera vencida registra todos los créditos que no fueron cancelados dentro del plazo establecido por las partes. En esta cuenta las entidades financieras están obligadas a clasificar los créditos en función de los días que dicho crédito se mantiene como vencido.

Con estos antecedentes se puede proceder a una revisión más detallada acerca del comportamiento tanto de colocaciones como de captaciones, su composición y cómo han evolucionado a lo largo del tiempo. De esta forma, se iniciará con la revisión de las captaciones, es decir, los depósitos, que son el primer paso dentro de la intermediación financiera.

En relación con las colocaciones, en diciembre de 2021, tal como se observa en la Figura 4, el saldo de colocaciones por parte de las ESFPS fue de 14,380 millones de dólares, este valor se obtuvo a través de 1,792,225 operaciones que se encuentran vigentes a la fecha, y dichas operaciones

fueron destinadas a 1,410,405 sujetos de crédito (sean personas naturales o jurídicas). Esto da como resultado que el saldo promedio de crédito emitido por las entidades financieras de la economía popular y solidaria es de 8,023 dólares, es decir, el saldo promedio de crédito otorgando a sujeto de crédito es de 8,023 dólares (de estos datos existe una morosidad del 4.2%).

7.3.1 Análisis por Segmentos

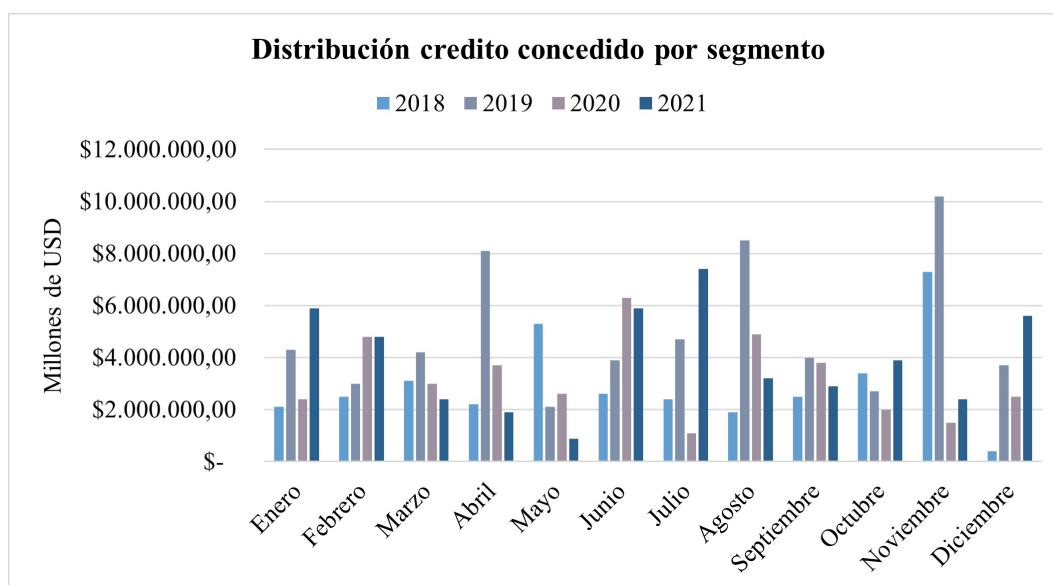


Figura 7.4: Distribución de crédito concedido por segmento – Productivo. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Estos valores se distribuyen dependiendo del segmento al que corresponda la institución financiera que otorga los créditos; en este sentido, a diciembre de 2021 el 78.6% de los saldos emitidos (11,302 millones de dólares) son otorgados por instituciones del segmento 1, el 11.4% (1,642 millones de dólares) los emiten las financieras del segmento 2, el 5.5% (788 millones de dólares) las instituciones del segmento 3 y el restante 4.5% es emitido por las mutualistas que pertenecen al segmento 1.

En adición a la clasificación anterior, las colocaciones se desagregan en distintos los tipos de crédito que puede entregar una institución, que se basan en la actividad económica a la que se destinan. Como se detalló anteriormente, el crédito se puede segmentar en consumo, vivienda, microcrédito y productivo, además de otros créditos como el educativo y el comercial (ya no está vigente).

En este sentido, a diciembre de 2021, el 48.8% del crédito (implica 7,022 millones de dólares) se destina a actividades de consumo, el 38.7% (implica 5,562 millones de dólares) es microcrédito, el 10.4% (1,495 millones de dólares) se destina a créditos de vivienda y el restante 2.1% es crédito productivo.

Estas actividades también tienen desagregaciones por plazos de vencimiento, sin embargo, la totalidad de carteras de crédito por tipo se distribuyen de manera similar. Siendo que la cartera por vencer representa el 94% en microcrédito, el 97% en consumo y productivo, el 98% en vivienda y el 82% en créditos educativos. Esto ejemplifica un buen desempeño de las entidades crediticias, pues casi la totalidad de sus créditos están en plazos de cobro vigentes, en otras palabras, la mayoría

de los créditos otorgados por las ESFPS no tienen mora, pues los agentes en su mayoría se encuentran cancelando los créditos que solicitaron.

Con estas descripciones falta únicamente por analizar, de manera general, la evolución que tienen las colocaciones. Para esto se utilizará únicamente los datos del segmento 1, pues como se demostró, supone más del 75 % de todas las colocaciones de las entidades, esto significa que es una muestra representativa del comportamiento del sector, además de ser la que más puede llegar a influir o definir tendencias.

De esta forma, el monto promedio de colocaciones del sector (cartera bruta: que es la suma de cartera vencida, por vencer y que no devenga interés) en 2017 fue de 4,797 millones de dólares, monto que se incrementó en un 69 % para 2019, cuando alcanzó rubros por 8,101 millones de dólares. Manteniendo la tendencia, los créditos incrementaron un 10 % para 2020 y un 17 % para 2021, cuando las colocaciones alcanzaron montos por 10,351 millones de dólares.

Para el año 2019, se concedió crédito para el segmento 1 de 4 785.118.837,2 dólares repartidos entre 680.917 operaciones, esto representa más del 69 % del total otorgado. Para el segmento 2, se concedió casi el 15 % del total, siendo esto 1 032.452.754,8 dólares distribuidos entre 177.943 operaciones. Para el segmento 3 se entregó el 9,71 % del total entre 193.276 operaciones. Finalmente, el 5,92 % fue entregado para el segmento 1 de mutualistas, el cual representó un monto de 8.603,38 dólares concedidos en promedio.

Para el año 2020 el segmento 1 continúa ocupando el primer lugar, con el 69,04 % de total otorgado. El segmento 2 presentó un aumento, llegando a 15,21 % del total. El segmento 3 tuvo una ligera reducción, de apenas 0,29 %. El segmento 1 de mutualistas subió hasta 6,32 % de incremento.

En el año 2021, el segmento 1 se presentó un incremento, llegando a 74,54 %. El segmento 2 bajó tres puntos, es decir 12,36 %. El segmento 3 registró un decrecimiento, alcanzando el 7,6 % del total. Finalmente, el segmento 1 de las mutualistas también se redujo a 5,48 %.

Los créditos concedidos por la entidad, al que mayor monto se le otorgó fue la Juventud Ecuatoriana Progresista Limitada o cooperativa JEP, con un total concedido del 9,39 % de lo que se entregó en el segmento uno al cual pertenece, esto entre 44.547 operaciones en 2019. La segunda entidad en recibir el mayor monto de concesiones fue la cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo Ltda., recibiendo el 6,59 % del total de su segmento, entre 70.321 operaciones. En tercer lugar, se ubica la Cooperativa Policía Nacional (CPN), con un monto otorgado de 383.046.431,1 dólares correspondientes al 5,55 % del segmento uno dentro de 130.437 operaciones en 2019. En último puesto se encuentra la Cooperativa de Ahorro y Crédito de Suboficiales de la Policía Nacional, con un monto concedido de 717.312,1 dólares entre 247 operaciones al año 2019.

El año 2020 el primer lugar lo sigue teniendo la cooperativa JEP, con un crédito otorgado por 481948.410,7 dólares; le sigue la CPN y en tercer lugar la Mutualista Pichincha. Para el año 2021 el primer lugar de créditos concedidos es para la misma cooperativa; seguida de Alianza del Valle con 665772.251 dólares y en tercer lugar CPN con 595.082.251,9 dólares.

7.3.2 Análisis por destino financiero

Según el destino al que se otorgaron los financiamientos, se tiene los siguientes: no productivas, capital de trabajo, activos fijos tangibles, reestructuración de pasivos y pago de obligaciones, microcrédito para actividades de consumo, adquisición de servicios, microcréditos para actividades de vivienda, activos fijos tangibles y finalmente un crédito directo para personas jurídicas no residentes.

En primer lugar, se analizará este último destino de los créditos, el nombre completo del

campo es: “Crédito directo otorgado a personas jurídicas no residentes para la adquisición de exportaciones producidos por residentes de la economía ecuatoriana”. Este es el de menor cuantía. Se han otorgado solo en una operación un valor de 20.628 USD en el año 2019 otorgado por la Cooperativa Alianza del Valle. Fue concedida con una concesión de 13 a 72 meses de plazo de pago.

El año siguiente, se realizó asimismo una transacción en este rubro, de un valor de 7.340 USD por la misma cooperativa. Para el año 2021, este rubro aumentó a 379.678 USD, esta vez repartido entre 15 operaciones, las cuales fueron adquiridas a través de 3 cooperativas diferentes: Alianza del Valle, CPN y ETAPA.

Dentro de esta sección de análisis se tiene con la mayor cantidad de crédito distribuido a las actividades no productivas (para operaciones de consumo, vivienda y educativo) con un monto concedido promedio de 5.705,09 USD entre 631.457 operaciones en el año. Estas pueden diferir su pago, dependiendo su monto otorgado, hasta el máximo otorgado que son 240 meses plazo.

Finalmente, los plazos de pago concedidos varían ampliamente de 1 hasta 240 meses de plazo. La mayor cantidad de operaciones se ubica en el plazo de 13 a 72 meses, con 132.231 operaciones equivalentes a 18.378.80 USD cada una de ellas

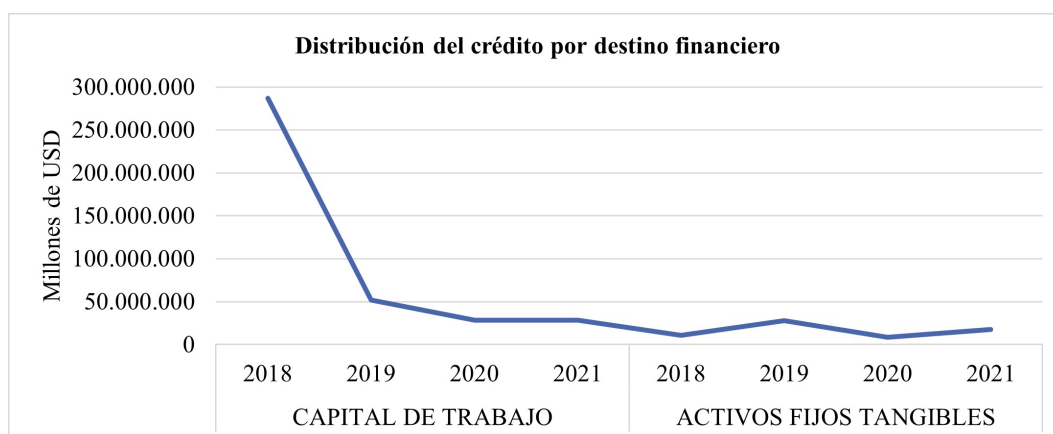


Figura 7.5: Distribución de crédito concedido por destino financiero. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

El capital de trabajo hace referencia a una magnitud contable a aquellos recursos económicos con los que cuenta la empresa dentro de su patrimonio para poder afrontar compromisos de pago a corto plazo y relacionados con su actividad económica (Palomeque, 2008). Respecto a los activos fijos tangibles, son aquellos que “representan propiedades físicamente tangibles que han de utilizarse en las operaciones regulares de la empresa” (INEC, s.f).

En la ilustración anterior se puede observar que, a medida que los años avanzan, disminuye el crédito que se concede. Primero se debe hablar del crédito concedido por sector financiero tal es el caso del capital de trabajo donde para el año 2018 se otorgó 287.000.000 millones de USD, es así como se observa que para el año 2019 hubo un total de 52.000.000 millones de USD, lo que para el año 2020 tras el desarrollo de la pandemia quedó en un 28.700.000 y finalmente para el año 2021 el crédito fue de 28.300.000 con una variación menor considerando los demás años.

Los activos fijos, tomando como año base al 2018 con un valor de 10.500.000, y se observa que

para el año 2019 se incrementa a un total de 28.100.000 millones, pero para el año 2020 existe un declive en la concesión de créditos para este destino financiero con tan solo 8.700.000 millones destinados a este. Finalmente, en el año 2021 se observó un incremento de 17.600.000 millones de crédito para este sector financiero en el caso de las provincias, Guayas, Tungurahua, Pichincha y Cotopaxi.

7.3.3 Análisis de las principales provincias

Se habla de evolución cuando se hace referencia a la variación anual en cuanto al crecimiento económico del tipo de crédito que va focalizado al sector productivo. Para este estudio se tomarán en cuenta las ciudades de Guayas, Tungurahua, Pichincha y Cotopaxi porque presentan las cifras más representativas, y tendremos como año base al 2018 así como los últimos tres años del estudio es decir 2019, 2020, 2021, con evaluaciones trimestrales de dichos años para poder constatar si ha existido una evolución o una desaceleración en la emisión de créditos.

Para el año 2018 se puede observar que la inversión total para otorgar créditos fue de 35.702.018 dólares y presenta una variabilidad positiva para el año 2019 que en millones de dólares fueron 59.402.019 USD, a diferencia del año 2020 donde hubo un declive en el otorgamiento de créditos ya que bajo a 38.602.020 USD, lo que para el año 2021 se ve de forma positiva ya que se evidencia que se incrementó a un total de 47.174.521 USD en versión de créditos otorgados al sector productivo en las provincias de Guayas, Pichincha, Tungurahua y Cotopaxi.

Para el año 2018 en marzo se registraron un total de 3.100.000 dólares entregados para el crédito ahora bien se puede mencionar que hubo un incremento de créditos concedidos para los siguientes años ya que vemos que para 2019 en marzo hay un total de 4.200.000 dólares entregados, pero para el año 2020 vemos una disminución de casi 1,5 millones pero esto se debe a que para este año se dio inicio a la pandemia que congeló la economía y este es un claro ejemplo, más sin embargo para el año 2021 podemos ver que para marzo del 2021 aún no se recuperan las entidades financieras y otorgan un total de 2.400.000.

En el caso de junio del 2018 en donde la variación del crédito concedido es de 2.600.000 de USD que comparada con el año 2019 que es de 3.900.000 se puede decir que es relativamente baja, pero hay que tomar en cuenta que el año base es el 2018 es decir que en este año recién se implementó este tipo de distribución de crédito por sector que en este caso fue el de la producción.

En el mes de septiembre del año 2018, se tuvo un crédito concedido de 2.500.000, para el año 2019 se tiene un total de 4.000.000 USD, con un declive en el año 2020 que demarca un 3.800.000 en créditos y por último el año 2020 que tiene un crédito de 2.900.000 concedido para el segmento de producción.

En el año 2019 dentro del crédito de consumo se destinó un 0,08 % para la educación, dentro del crédito productivo el 91,65 % fue para comercio. El de vivienda se divide en un 92,68 % en inmobiliario y la diferencia en vivienda de interés social y público. En su totalidad el crédito de esta cartera se divide de esta manera: vivienda 7,04 %, microcrédito 40,87 %, productivo 3,59 % y consumo 48,49 %.

El siguiente año leemos lo siguiente, del 100 % del total de la cartera por tipo se dividió así: 49,01 % consumo; 5,90 % vivienda; 41,68 % microcrédito y 3,41 % productivo. Para el año 2021 el microcrédito 42,30 % subiendo así casi 1 % al año; vivienda 6,22 % siendo este intermedio entre el año 2019 y el 2020; el porcentaje de créditos de consumo llegó a 48,74 % acercándose al de hace dos años atrás, finalmente el productivo refleja 2,74 % con una baja constante de los últimos 3 años.

Los créditos concedidos según la actividad económica para los que son otorgados dictan que el

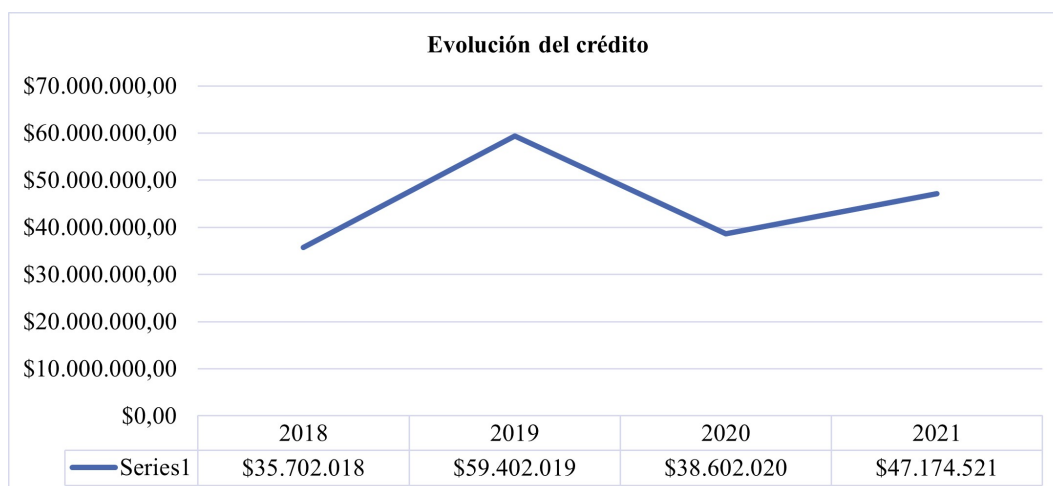


Figura 7.6: Evolución anual del crédito. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

mayor porcentaje destinó a la sección: consumo- vivienda- educativo consumo- no productivo, con un valor de 5.100,85 otorgado por operación. Con una diferencia de 2 miles de millones, le sigue la sección: productiva comercio y reparación de vehículos con un valor promedio de operaciones de 6.273,89. En tercer lugar se encuentran las actividades productivas agropecuarias, de silvicultura y pesca; y productiva transporte y almacenamiento, con un monto por operaciones de 5.103,60 y 12.028,75 dólares, respectivamente. La actividad productiva de agua y saneamiento se encuentra entre las que recibieron una menor cantidad de crédito, con 7.114,79 concedido por operación. Y en último lugar la sección: consumo- vivienda- educativo- no productivo con 2.170,05 USD por operación.

El año 2020 el valor concedido por operación de la primera actividad (consumo- vivienda- educativo consumo- no productivo) económica fue de 5.140,44, mostrando un ligero aumento. La siguiente sección, productiva- comercio y reparación de vehículos, aumentó su valor otorgado con 6.541,47 dólares en promedio por operación. En tercer lugar, está la actividad productiva agropecuaria, silvicultura y pesca con 5.224,47. La actividad productiva agua y saneamiento 6.999,34. El año 2021 los valores aumentan, al igual que en los demás rubros.

7.4 Evolución del Volumen de Crédito

Cuando se habla de evolución de volumen, se hace referencia al incremento en los volúmenes de crédito del sector financiero para los distintos sectores de la economía, en este caso el lugar de estudio que se ha tomado, en primer lugar, es el segmento 1. Con un tipo de crédito específico que es el productivo para las provincias del Guayas, Tungurahua, Pichincha y Cotopaxi, donde se han tomado en cuenta todos los cantones de dichas provincias para un resumen más claro del crecimiento del crédito.

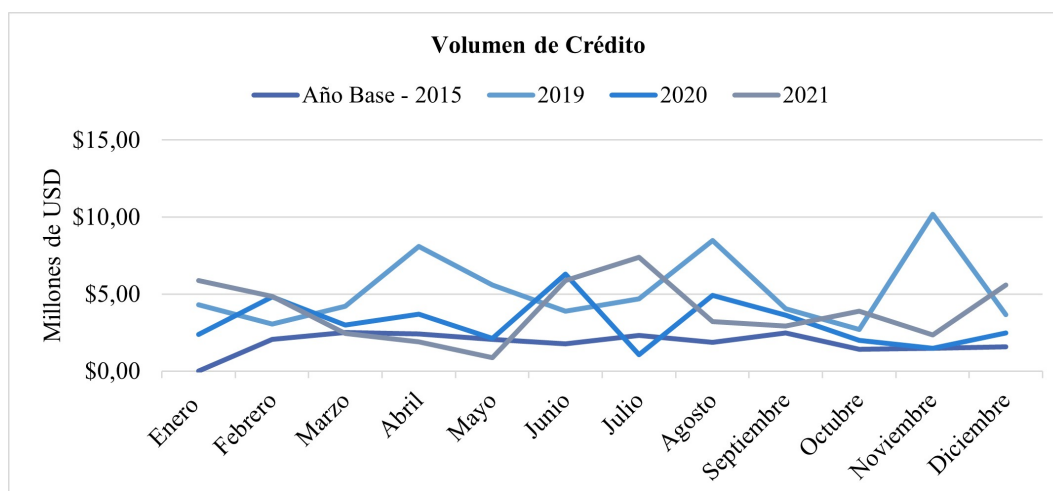


Figura 7.7: Evolución del volumen de crédito. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En esta ilustración se exponen, de forma más amplia, los diferentes créditos otorgados mensualmente a través de los años de estudio.

Dentro de este segmento el análisis realizado es de mensual, y abarca desde el año 2019 al 2021. Los segmentos y los tipos de crédito son los mismos que en “Volumen” a nivel nacional.

Se observa que el porcentaje de variación mensual y trimestral del volumen de crédito es negativo. Mensualmente, el promedio es de $-0,53\%$, trimestral de $-4,69\%$. Sin embargo, en la variación anual tenemos un valor positivo de $31,68\%$ lo que nos dice que respecto al periodo anterior los créditos han aumentado en todo el país y en todos los segmentos.

Si se toma al año base (2015) como referencia del estudio se puede observar que, al inicio, lo invertido en otorgar créditos fue 21.870.000 USD, lo que para el año 2019 recogido de los datos mensuales da un incremento en 58.550.000 dólares para el sector productivo, así como se puede ver que para el 2020 disminuye a un total de 35.410.000 por concepto de pandemia. Finalmente se tiene al año 2021 con un total 41.250.000 dólares lo que significa que se recuperó la confianza y se pudo dar paso a la concesión de créditos para el desarrollo del sector productivo de las provincias mencionadas.

Dentro de la curva de volumen acumulado, a nivel nacional, se observa que el comportamiento del acumulado de los años 2019 y 2021 es similar en evolución y en cantidades contrario del 2020; que si bien tuvo un crecimiento constante no llegó a los niveles de los otros años mencionados anteriormente.

Por otra parte, en mayo del 2021 la curva sube bruscamente, con un $94,48\%$; lo que tal vez se deba a que los créditos otorgados fueron más asequibles y por lo tanto mayores con respecto a mayo del 2020.

Se observa además que los montos otorgados en estos meses tuvieron una diferencia de 543.58 millones a favor del año 2021. Dentro de esta misma tabla, en el mes de abril 2020 se otorgaron únicamente 104.94 millones lo que representó una variación anual de $-34,43\%$.

7.4.1 Análisis por actividad económica

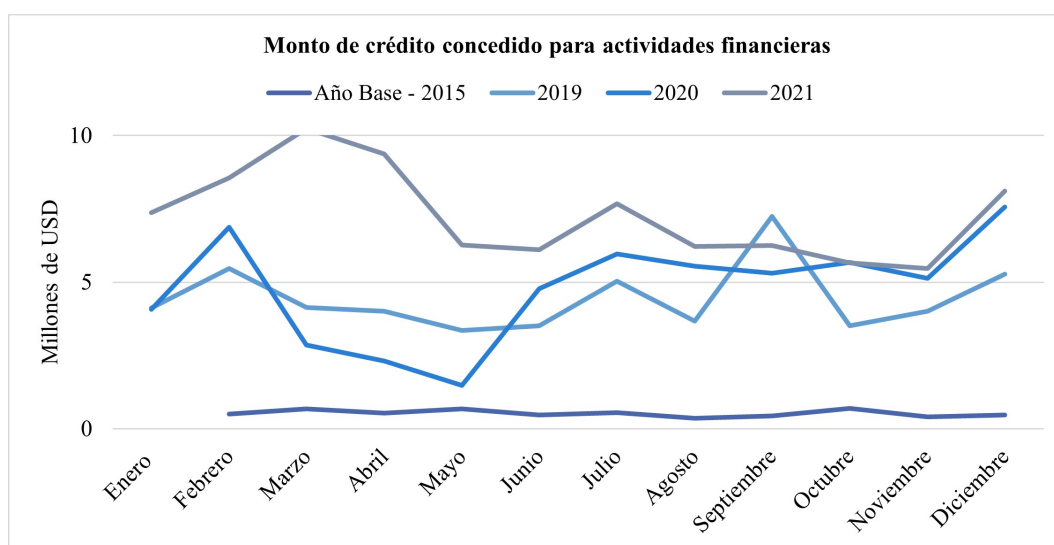


Figura 7.8: Monto de crédito para actividades financieras. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En la Figura 7.9, se puede observar la variabilidad con la que se entregan créditos a las entidades financieras de las distintas provincias tomadas en cuenta para el estudio de las variables que son Guayas, Tungurahua, Pichincha y Cotopaxi. Se observa que el 2015 fue un año en donde la inversión en la concesión de créditos para el desarrollo productivo en entidades financieras fue casi nula comparado con los años siguientes. Por ejemplo, para el año 2019 se puede observar que un total de 53.380.000 destinados a estos créditos, así como también se denota un ligero incremento para el año 2020 que es de 57.550.000 dólares y finalmente para el año 2021 se genera un crecimiento de 87.300.000 dólares para la concesión de estos créditos.

En la gráfica por destino financiero del monto de crédito concedido, es decir la Figura 7.7, se puede observar que los dos mayores destinos crediticios son los no productivos y el capital de trabajo. Esto refleja la situación que ha vivido Ecuador, debido a la pandemia y la post pandemia. Las personas que han sido afectadas por este problema han necesitado recurrir al crédito para hacer que sus negocios puedan subsistir.

El año en el que más se otorgaron créditos a las entidades financieras para proyectos de desarrollo productivos fue el año 2021.

En las figuras anteriores, se puede observar que tiene brechas en ciertos meses, denotando una falta de datos que nos lleven a decir si esta concesión de créditos es significativa a la hora de otorgarlo para el desarrollo agrícola. Sin embargo, para el mes de mayo del 2019, se observó mejora e incremento en el volumen de crédito concedido. Así como también para junio del 2021, se observó como el volumen de crédito aumentó con relación a los demás meses. En conclusión, se puede decir que la información está incompleta lo que significa que se demarcan más las brechas en el gráfico y es así como se forman irregularidades por las asimetrías de información al generar tablas de datos e ilustraciones.

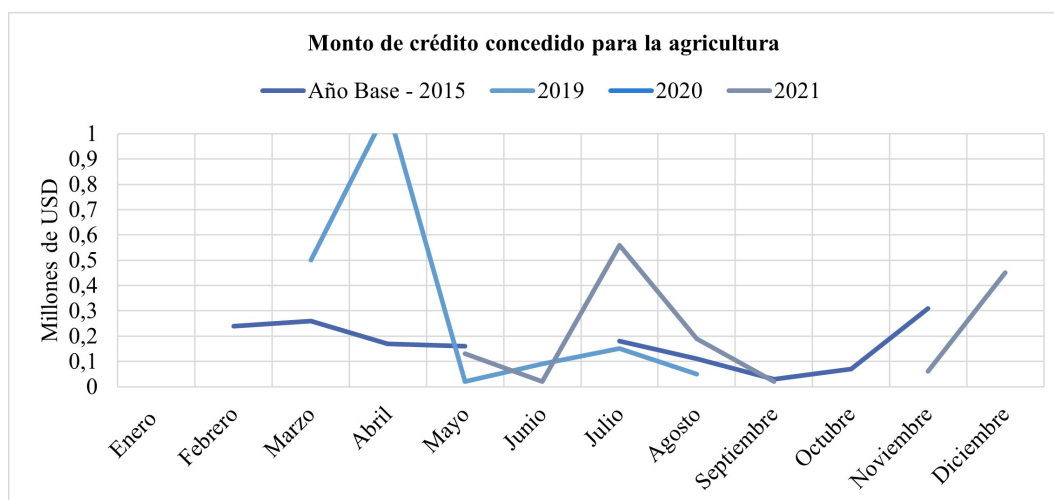


Figura 7.9: Monto de crédito por actividades financieras. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

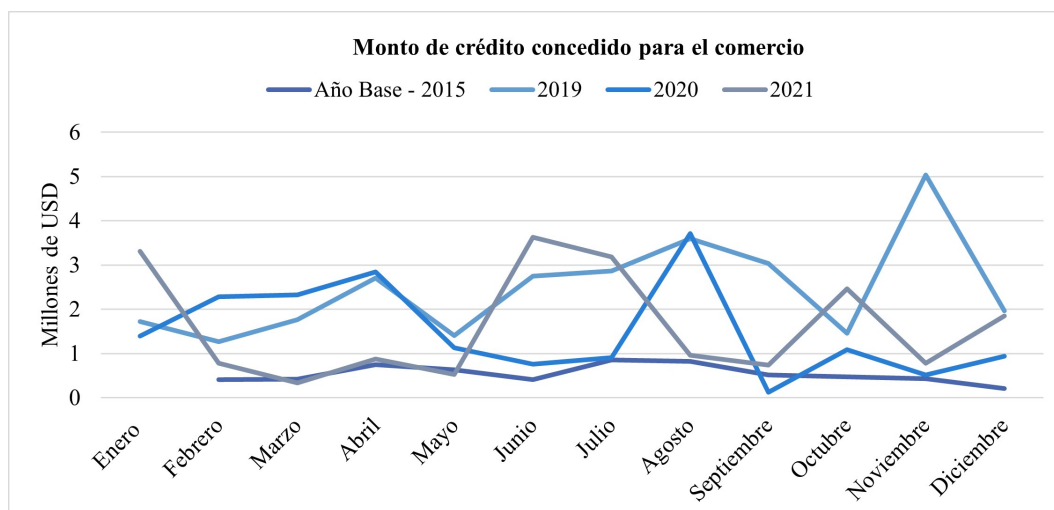


Figura 7.10: Monto de crédito para el comercio. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

El comercio es uno de los recursos mejores destinados en Ecuador ya que a medida que el comercio se expande nos vemos beneficiados para poder atraer concesiones con diferentes sectores ya sea de forma nacional o internacional. Ahora bien, al hablar de cómo evolucionan los volúmenes de crédito en el sector del comercio, se observa una variabilidad alta en el año 2019 ya que se observa cómo pasa a tener en valores de estimados 1.720.000 dólares en la concesión de créditos a un estimado, para noviembre del mismo año, de 5.030.000 lo que significa que se puede invertir más y ser más participativo cuando se menciona de una mejora en el sector comercio de las distintas provincias Guayas, Tungurahua, Pichincha y Cotopaxi.

7.5 Conclusiones

Las captaciones y colocaciones en el sector financiero popular y solidario han mantenido un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. En ambos casos el segmento 1 es el más representativo y supone las instituciones que mayores saldos de créditos y depósitos abarcan.

Por el lado de las colocaciones, es importante mencionar que casi la mitad de todo el crédito emitido se destina al consumo, lo que implica la existencia una gran cantidad de recursos que no están siendo utilizados de manera productiva, y si bien incentivan la economía al promover la demanda, esto supone un crecimiento de largo plazo pues no generan proyectos que impliquen empleo o rentabilidad a lo largo del tiempo, sino que también podrían suponer una carga si se los está usando para un consumo irresponsable, o peor aún, para saldar deudas previamente contraídas que están siendo canceladas con nuevas deudas con tal de mantener un nivel de consumo ilusorio.

Por el lado de las captaciones, el sector registra montos superiores a los de créditos concedidos, porque mantiene un nivel de reservas que no lo destinan al crédito y están disponibles para que las personas lo utilicen. Sin embargo, el sector mantiene una concentración en cuanto al tipo de cuenta de los depósitos, pues una pequeña cantidad de cuentas de depósitos a plazo (en relación con el número de cuentas de depósitos a la vista) abarca más del 70 % de todos los saldos disponibles, esto supone una dependencia de las entidades financieras de las cuentas con grandes saldos, lo que en caso de una corrida de esos capitales puede suponer un completo caos para el sector.

En cuestión a la evolución del volumen en la concesión de créditos otorgados a través de los años, existe una variación positiva, que, dependiendo la actividad económica que se realice, ha incrementado los montos de crédito concedidos, lo que da a notar que se ha empezado a pensar en el país de forma positiva y en el desarrollo productivo del mismo, dando paso a los créditos a manera de inversión en los diferentes sectores. Sin embargo, se ve que las brechas aún son muy grandes si se pretende alcanzar una forma de crédito y financiamiento justo y seguro para el desarrollo de los diferentes sectores económicos, para la sostenibilidad y preservación de los proyectos de forma particular y sustentable en el tiempo y es algo en lo que aún se puede mejorar como entidades con los usuarios de dicho servicio, contemplando la rentabilidad de ambos.



8. Volumen, acceso y uso

Autores: David Almeida & Sebastián Ortiz

8.1 Introducción

Las Finanzas Populares dentro de la Economía Popular y Solidaria son un aspecto fundamental para entender la dinámica de este sector, dado que valora tanto los servicios financieros –crédito, medios de pago, financiamiento, etc.- así como los servicios no financieros –capacitaciones, asistencia técnica, acompañamiento, entre otros-, por lo que resulta esencial entender las dinámicas de cada una de estas herramientas dentro del país. Así pues, el presente capítulo busca abordar estos servicios financieros a través del volumen de las transacciones y operaciones del sector, pero también basado en el acceso y uso de los mismos, entendiendo que la Economía Popular y Solidaria no pretende analizar las métricas para maximizar su mercado y generar ganancias –entendida bajo un concepto neoclásico de acumulación de riquezas-, sino más bien determina qué tan efectivas resultan estas herramientas en cuanto a la inclusión financiera –en tanto y en cuanto los servicios financieros posibilitan la satisfacción de necesidades básicas y una vida digna a través de la solidaridad, asociatividad y el trabajo cooperativo-. Es decir, a cuántas personas se les permite el acceso a los diferentes tipos de créditos, por ejemplo, y cuál es el uso que le dan a los mismos.

8.2 Acceso

Un aspecto fundamental dentro de la dinámica de las finanzas del sector Popular y Solidario supone la accesibilidad a los servicios financieros que se pueden encontrar. Como año base, se presentará la información disponible del año 2016 y, posteriormente, del período 2019-2021. En primer lugar, cabe señalar que el concepto de puntos de atención se refiere a cualquier agencia, cajero automático, corresponsal solidario –canal de una cooperativa que sirve como extensión de su prestación de servicios, tal como depósitos, retiros, consulta de saldos, entre otros-.

Así pues, en el año 2016 existen únicamente 2,21 puntos de atención por cada 10.000 adultos, la cual supone una cifra sumamente reducida. Sin embargo, el porcentaje de cantones que poseen al

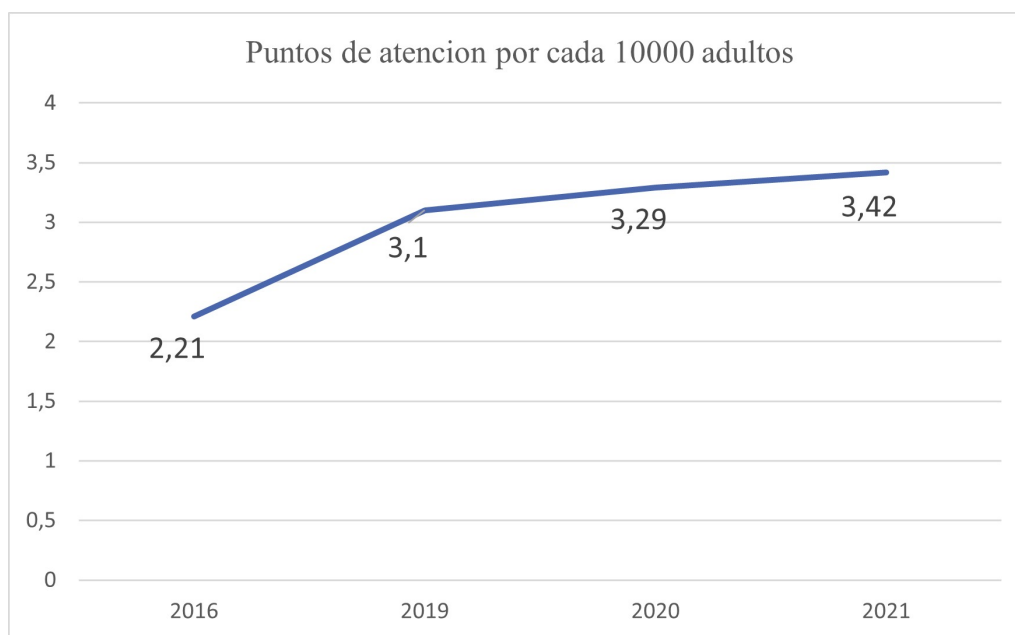


Figura 8.1: Evolución puntos de atención por cada 10000 adultos, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

menos 1 punto de atención es del 87,22 %, y el porcentaje de personas que habitan en estos cantones es del 97,17 %. Esto nos brinda un indicio sobre el objetivo de los corresponsales solidarios, que puede no referirse precisamente a la expansión en un afán de aumentar sus estadísticas, sino que buscan cubrir el territorio que posea personas o usuarios con estos requerimientos. Estos indicadores han aumentado para los últimos años, donde el dato más relevante supone el porcentaje de cantones que poseen al menos un punto de atención, con 94,67 % considerando el alto nivel de cobertura presente en este sector; y la población que vive en estos cantones, siendo un 98,1 % para el año 2021. El gráfico 8.1 muestra la evolución de estos puntos de atención entre 2016 y 2021.

Por su parte, el porcentaje de población que vive en este tipo de cantones –que poseen al menos 1 punto de atención– muestra una tendencia creciente en el período estudiado, que se aplanan principalmente entre 2019 y 2020. El gráfico 8.2 muestra esta particularidad.

Así pues, ahora resulta apropiado analizar los casos puntuales de cada año para evidenciar la dinámica tanto territorial –a nivel de provincias–, así como las estadísticas a partir del tipo de punto de servicio existente, y del segmento en el cual estos se encuentren –segmento 1 hasta el 5–. En primera instancia, para el año 2021 resaltan los cajeros automáticos como el punto de servicio con más incidencia sobre otros tipos de puntos de servicio, con una frecuencia de 1,2 puntos por cada 10.000 adultos, mientras las agencias, corresponsales solidarios, matrices y sucursales apenas llegan a 0,95, 0,69, 0,42 y 0,16, respectivamente.

En cuanto al porcentaje de cantones con al menos 1 punto de atención, destacan las agencias con un 80,09 % y el porcentaje de población que habita estos cantones es del 94,06 %. Le sigue el cajero automático con 74,1 % y 92,7 % respectivamente. Si bien matriz, sucursal y corresponsal solidario se encuentra en promedio inferior al 50 % de cantones con al menos 1 punto de atención, el porcentaje de personas que habita en estos cantones es superior al 75 %. Esto nos brinda 2 indicios importantes: 1) la pertinencia o buena ubicación de cada punto de atención, es más importante que la cantidad de por sí, y 2) las agencias y cajeros automáticos son ciertamente el eje del funcionamiento de este sector, considerando que el establecer tanto matrices como sucursales, por ejemplo, requiere de

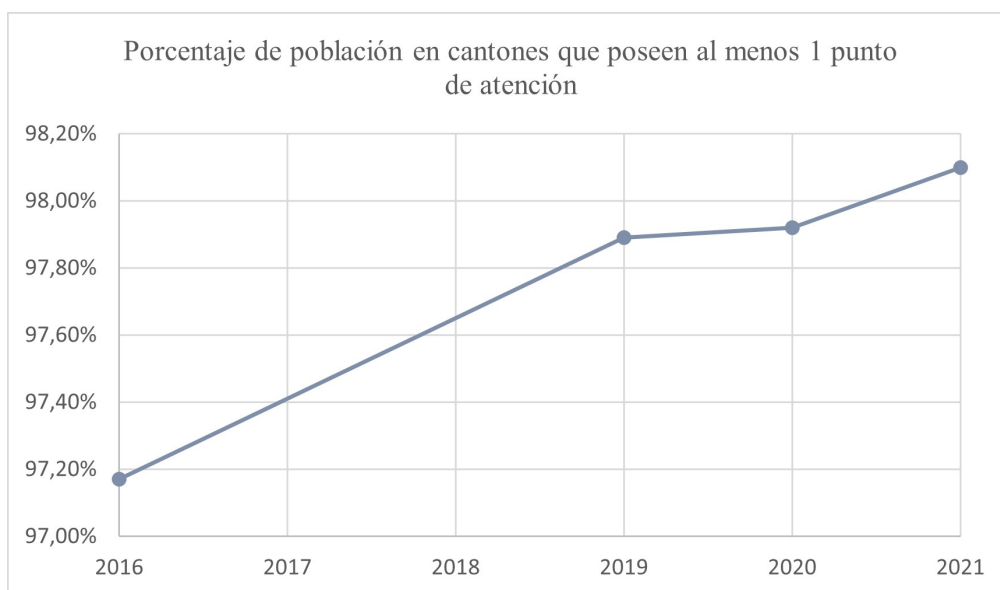


Figura 8.2: Porcentaje de población que reside en cantones con al menos 1 punto de atención. Fuente: SEPS, (2022) Elaboración propia.

una planificación mayor y, desde luego, una inversión más cuantiosa por parte de las instituciones financieras. Por tanto, si se considera que su afán no es el lucro sino más bien la asociatividad y cooperación, es preciso ubicar a aquellos puntos de atención que son imprescindibles para los usuarios y no comprometen la sostenibilidad de las instituciones como tal.

Los gráficos 8.3 y 8.4 muestran al porcentaje de población que habita en cantones con al menos 1 punto de atención, separado para los 5 tipos de puntos principales, para los años 2016 y 2021 respectivamente. Se evidencia un predominio constante de las agencias, mientras las matrices pasaron del segundo lugar al tercero, y los cajeros automáticos pasaron a tomar ese puesto.

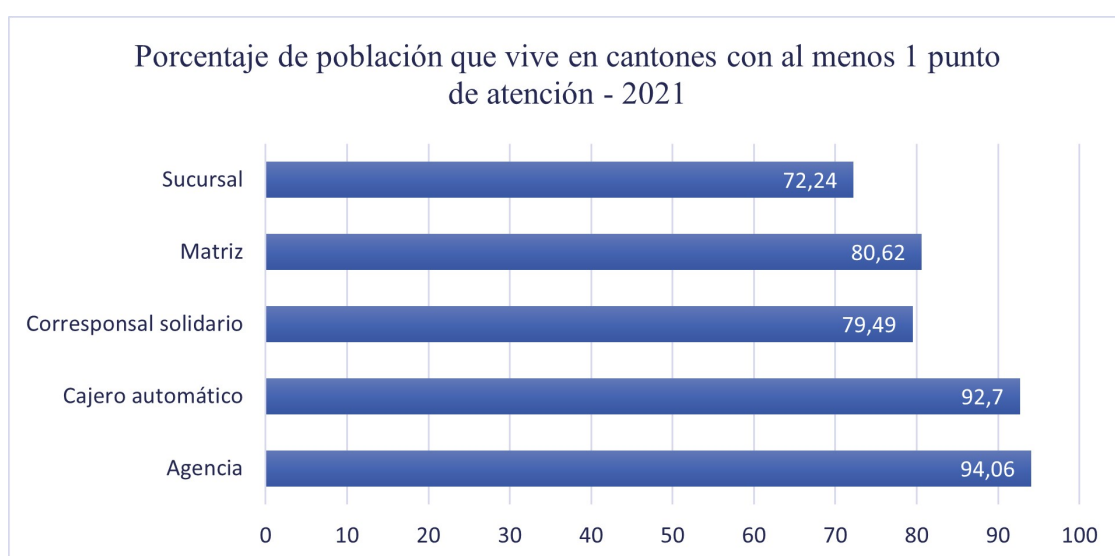


Figura 8.4: Porcentaje de población que vive en cantones con al menos 1 punto de atención - 2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

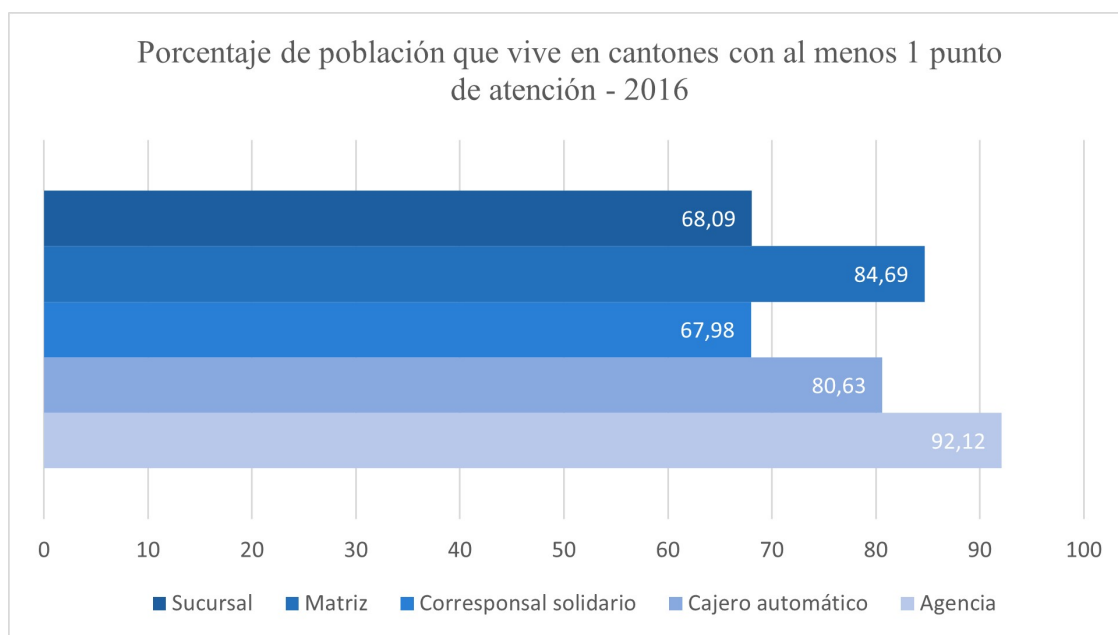


Figura 8.3: Porcentaje de población que vive en cantones con al menos 1 punto de atención - 2016. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

De este modo, se encuentra una mayoría de puntos de atención –por cada 10.000 adultos- de 2,37 para el segmento 1 en el año 2021. Cabe señalar que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria separa dentro de este mismo segmento a las mutualistas para evidenciar su relevancia, donde se tiene que sólo estas instituciones tienen un 7,24% de cantones con al menos 1 punto de atención y un 53,93% de habitantes para estos cantones. Los segmentos 2, 3, 4 y 5 resultan más reducidos (sumados apenas llegan a un 1,01 punto de atención por cada 10.000 adultos), pero su alcance resulta notable en cuanto todos alcanzan alrededor de 70% de población que viva en cantones con al menos 1 punto de atención. La tabla 8.1 muestra el detalle de cada segmento dentro de esta temática.

Cuadro 8.1: Acceso por segmento de cooperativas, 2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Seg.	P.A x c/10000	% Cantones con un P.A	% Población en cantones con un P.A
1	2,37	85,52 %	95,85 %
1 - Mutual.	0,04	7,24 %	53,93 %
2	0,32	50,23 %	76,95 %
3	0,28	45,70 %	77,57 %
4	0,25	36,20 %	72,56 %
5	0,16	27,60 %	69,99 %

En cuanto al aspecto territorial, las provincias más resaltables son Pichincha y Guayas (con 0,55 y 0,31 puntos por cada 10.000 adultos), siendo Guayas la única provincia que posee un porcentaje de cantones con al menos 1 punto superior a los 2 dígitos -10,41%, siendo 3,62% para Pichincha-. Asimismo, el porcentaje de población que vive en cantones con al menos 1 punto de atención es del 19,30% Pichincha y 24,74% Guayas. Por el contrario, las provincias con menos población con accesibilidad dentro de sus cantones son Zamora Chinchipe, Pastaza, Napo, Orellana, Morona Santiago y Galápagos, todas con un porcentaje inferior al 1% de habitantes de cantones con al

Cuadro 8.2: Acceso por tipo de punto de servicio y su concentración de personas, 2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Tipo	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
Agencia	0,95	80,09 %	94,06 %
Cajero	1,20	74,21 %	92,70 %
Corresponsal	0,69	53,85 %	79,49 %
Matriz	0,42	46,15 %	80,62 %
Sucursal	0,16	33,94 %	72,24 %

menos 1 punto de atención. Esto puede atender principalmente a los conflictos de accesibilidad física, considerando que estas provincias se encuentran en la región amazónica, la cual posee un terreno mucho más hostil de los que se pueden encontrar en la urbanidad de Pichincha o Guayas. Las tablas 8.2 y 8.3 rescatan la dinámica de los puntos de servicio en cuanto a concentración de personas por tipo de punto, y por provincia, respectivamente.

Para el año 2020, el segmento 1 es el más fuerte, con 2,1 puntos por cada 10.000 adultos, con un 82,81 % de cantones con al menos 1 punto de atención y un 94,39 % de habitantes en este tipo de cantones. La tendencia en el resto de segmentos se mantiene similar al año 2021. En cuanto al ámbito territorial, Pichincha y Guayas se mantienen como las provincias con mejor accesibilidad y con valores similares al 2021, mientras que Zamora Chinchipe, Pastaza, Napo, Orellana Morona Santiago y Galápagos siguen con porcentajes de habitantes de cantones con al menos 1 punto de atención, inferior al 1 %. Las tablas 8.4 y 8.5 muestran de manera minuciosa los valores concretos para cada segmento y provincia, respectivamente.

En lo que respecta al 2019, el valor de los cajeros por cada 10.000 adultos se reduce levemente –de 1,13 en 2020 a 0,95 en 2019-. Sin embargo, junto con las agencias, siguen siendo los tipos de punto de servicio más relevantes dentro del sector. En cuanto a los segmentos, la predominancia del segmento 1 continúa por sobre las demás, teniendo un 78,73 % de cantones con al menos 1 punto de atención, y un 93,05 % de habitantes en este tipo de cantones. Los demás segmentos 2-5 rondan entre el 35 % y 52 % de cantones con al menos 1 punto, aproximadamente, y entre 73 % y 78 % de habitantes en estos cantones. Esto revela la inevitable relevancia económica y capacidad que tienen las instituciones del segmento 1 en cuanto a alcance y accesibilidad ofertada para sus usuarios. Sin embargo, desde luego que la labor de los segmentos más bajos resulta destacable.

En cuanto al territorio, la tendencia predominante de Guayas y Pichincha se mantienen en referencia al alcance de sus puntos de atención pues, si bien Azuay puede presentar valores similares de puntos de acceso, el porcentaje de población alcanzado -5,08 %- apenas es comparable al 24,65 % y 19,45 % que presentan Guayas y Pichincha, respectivamente. Por su parte, las provincias amazónicas siguen siendo las que menos alcance tienen en referencia a la población habitante de cantones con al menos un punto de atención. Finalmente, para el año base establecido 2016, se puede observar un cambio en la jerarquía de los tipos de punto de servicio, dado que las agencias se mantienen arriba, pero son las matrices quienes se encuentran en segundo lugar con 0,69 puntos de atención por cada 10.000 adultos. De este modo, las tablas 8.6 y 8.7 muestran la dinámica de concentración de clientes en cuanto a segmentos y provincias, respectivamente. Si bien el segmento tipo 1 es quien tiene más puntos de atención por cada 10.000 adultos –0,71 en concreto-, es menos de la mitad de lo encontrado en el año 2019 -1,82-, lo que muestra la relevancia que ha obtenido

Cuadro 8.3: Acceso por provincias y concentración de personas, 2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
Azuay	0,64	6,79 %	5,11 %
Bolívar	0,07	3,17 %	1,16 %
Cañar	0,17	3,17 %	1,57 %
Carchi	0,05	2,21 %	1,08 %
Chimborazo	0,14	4,52 %	2,98 %
Cotopaxi	0,17	3,17 %	2,71 %
El Oro	0,18	6,33 %	4,16 %
Esmeraldas	0,02	2,71 %	2,94 %
Galápagos	0,01	1,36 %	0,20 %
Guayas	0,31	10,41 %	24,74 %
Imbabura	0,13	2,71 %	2,70 %
Loja	0,20	6,79 %	2,94 %
Los Ríos	0,07	5,43 %	4,88 %
Manabí	0,13	9,95 %	8,78 %
Morona Santiago	0,11	5,43 %	0,94 %
Napo	0,02	1,81 %	0,64 %
Orellana	0,02	1,36 %	0,80 %
Pastaza	0,03	1,81 %	0,59 %
Pichincha	0,55	3,62 %	19,30 %
Santa Elena	0,07	1,36 %	2,21 %
Santo Domingo	0,05	0,90 %	2,53 %
Sucumbíos	0,01	1,36 %	1,03 %
Tungurahua	0,23	4,07 %	3,52 %
Zamora Chinchipe	0,06	4,07 %	0,62 %

Cuadro 8.4: Acceso por segmento de cooperativas, 2020. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
1	2,10	82,81 %	94,39 %
1 - Mutual	0,04	7,24 %	54,32 %
2	0,36	52,94 %	77,98 %
3	0,29	44,34 %	78,37 %
4	0,30	36,65 %	72,85 %
5	0,20	29,86 %	72,25 %

Cuadro 8.5: Acceso por provincias y concentración de personas, 2020. Fuente: SEPS, (2022).
Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
Azuay	0,59	6,79 %	5,10 %
Bolívar	0,06	3,17 %	1,14 %
Cañar	0,16	3,17 %	1,54 %
Carchi	0,05	2,71 %	1,08 %
Chimborazo	0,14	4,52 %	2,95 %
Cotopaxi	0,17	3,17 %	2,68 %
El Oro	0,15	6,33 %	4,16 %
Esmeraldas	0,02	2,71 %	2,88 %
Galápagos	0,01	1,36 %	0,20 %
Guayas	0,29	9,95 %	24,73 %
Imbabura	0,13	2,71 %	2,69 %
Loja	0,20	6,79 %	2,93 %
Los Ríos	0,07	5,43 %	4,85 %
Manabí	0,13	9,95 %	8,74 %
Morona Santiago	0,12	5,43 %	0,91 %
Napo	0,02	1,81 %	0,61 %
Orellana	0,02	1,36 %	0,78 %
Pastaza	0,03	1,81 %	0,58 %
Pichincha	0,55	3,62 %	19,52 %
Santa Elena	0,04	1,36 %	2,20 %
Santo Domingo	0,05	0,90 %	2,50 %
Sucumbíos	0,01	1,36 %	1,01 %
Tungurahua	0,22	4,07 %	3,53 %
Zamora Chinchipe	0,06	4,07 %	0,60 %

Cuadro 8.6: Acceso por segmento de cooperativas, 2019. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
1	1,82	78,73 %	93,05 %
1 - Mutual	0,04	7,24 %	54,33 %
2	0,38	52,94 %	78,23 %
3	0,29	44,34 %	78,04 %
4	0,31	38,01 %	73,83 %
5	0,25	34,39 %	75,86 %

este sector en los años intermedios.

En relación a su alcance, el 87,09 % de habitantes en cantones con al menos 1 punto de atención del segmento 1 no se encuentra tan alejado del 80,56 % del segmento 3 y del 80,18 % del segmento 5. Por último, en cuanto al ámbito territorial, Guayas presenta un valor inferior de puntos de atención -0,13- a los demás años revisados -0,25 en 2019-. A pesar de esto, su alcance sigue siendo alto -24,72 % de habitantes en cantones con al menos 1 punto de atención- al igual que los demás años analizados. En cuanto a Pichincha, la tendencia se mantiene, al igual que las provincias amazónicas, que revelan un desarrollo precario de la accesibilidad de puntos de servicio del sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria. Es así que las tablas 8 y 9 ordenan los valores precisos de cada rubro respecto a segmentos y provincias, respectivamente –cabe recalcar que, para 2016, no se separaban las mutualistas del segmento 1 de la contabilidad-.

En síntesis, se pueden mencionar algunas conclusiones a partir de los datos mostrados a través de esta sección: 1) La accesibilidad de los puntos de atención tales como cajeros, sucursales, etc., está sujeta tanto al aspecto económico –segmento 1 tiene el mayor alcance- así como físico, dado que las provincias de condiciones y acceso difícil –región amazónica e insular- son aquellas que menos desarrollo poseen en este ámbito. 2) El alcance referido a los cantones y relevancia de los mismos, es mucho más importante que el aumento o inversión en puntos de atención de por sí. 3) Si bien la SEPS no posee datos previos, sería apropiado realizar estudios territoriales de años anteriores para mostrar si existió algún esfuerzo previo por mejorar la accesibilidad dentro de la región amazónica, y/o las razones por las cuales se ha dado-o no-.

8.3 Uso

En lo que respecta al uso del sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria, se abordará principalmente la captación y colocación de los recursos financieros de los usuarios a lo largo de los años mencionados anteriormente, y a través de aspectos tales como el tipo de depósitos realizados, tipo de créditos, rango de edad, nivel de instrucción, entre otros.

8.3.1 Captaciones

En primer lugar, cabe recalcar que el porcentaje de depositantes responde en su mayoría a hombres –con un 50,68 % en 2016, hasta un 50,80 % en 2021-. A pesar de esto, el saldo de depósitos fue más grande para las mujeres, partiendo desde 3.163 millones de dólares (mdd) en 2016, hasta llegar a 7.032 mdd en 2021, en comparación con los 3.080 mdd para los hombres en 2016, y sus 6.306 millones en 2021. A nivel general, el saldo de depósitos en 2016 fue de 6.242 millones de

Cuadro 8.7: Acceso por provincias y concentración de personas, 2019. Fuente: SEPS, (2022).
Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
Azuay	0,53	6,79 %	5,08 %
Bolívar	0,06	3,17 %	1,15 %
Cañar	0,15	3,17 %	1,54 %
Carchi	0,05	2,71 %	1,09 %
Chimborazo	0,14	4,52 %	2,97 %
Cotopaxi	0,17	3,17 %	2,68 %
El Oro	0,14	6,33 %	4,17 %
Esmeraldas	0,02	2,71 %	2,88 %
Galápagos	0,02	1,36 %	0,20 %
Guayas	0,25	9,95 %	24,75 %
Imbabura	0,12	2,71 %	2,69 %
Loja	0,18	6,33 %	2,90 %
Los Ríos	0,07	5,43 %	4,86 %
Manabí	0,12	9,95 %	8,80 %
Morona Santiago	0,11	5,43 %	0,90 %
Napo	0,02	1,81 %	0,61 %
Orellana	0,02	1,36 %	0,78 %
Pastaza	0,02	1,81 %	0,57 %
Pichincha	0,53	3,62 %	19,45 %
Santa Elena	0,04	1,36 %	2,19 %
Santo Domingo	0,04	0,90 %	2,49 %
Sucumbíos	0,01	1,36 %	1,00 %
Tungurahua	0,22	4,07 %	3,54 %
Zamora Chinchipe	0,06	4,07 %	0,60 %

Cuadro 8.8: Acceso por segmento de cooperativas, 2016. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
1	0,71	60,35 %	87,09 %
1 - Mutua	-	-	-
2	0,32	46,70 %	74,97 %
3	0,34	46,26 %	80,56 %
4	0,38	41,85 %	77,09 %
5	0,46	41,85 %	80,18 %

Cuadro 8.9: Acceso por provincias y concentración de personas, 2016. Fuente: SEPS, (2022).
Elaboración propia.

Provincia	P.A x 10000	% Cantones con P.A	% Población en cantón con un P.A
Azuay	0,26	6,61 %	5,05 %
Bolívar	0,06	3,08 %	1,17 %
Cañar	0,08	3,08 %	1,53 %
Carchi	0,04	2,64 %	1,11 %
Chimborazo	0,13	4,41 %	3,02 %
Cotopaxi	0,15	3,08 %	2,69 %
El Oro	0,06	5,29 %	4,08 %
Esmeraldas	0,02	2,20 %	2,66 %
Galápagos	0,02	1,32 %	0,20 %
Guayas	0,13	9,25 %	24,72 %
Imbabura	0,11	2,64 %	2,70 %
Loja	0,14	5,73 %	2,85 %
Los Ríos	0,05	5,29 %	4,88 %
Manabí	0,08	9,69 %	8,96 %
Morona Santiago	0,06	3,96 %	0,72 %
Napo	0,02	1,76 %	0,60 %
Orellana	0,02	1,32 %	0,78 %
Pastaza	0,02	1,76 %	0,55 %
Pichincha	0,43	3,52 %	19,24 %
Santa Elena	0,02	1,32 %	2,14 %
Santo Domingo	0,03	0,88 %	2,46 %
Sucumbíos	0,01	0,88 %	0,90 %
Tungurahua	0,23	3,96 %	3,57 %
Zamora Chinchipe	0,04	3,96 %	0,58 %

dólares, hasta llegar a 13.338 millones en 2021. El gráfico 8.5 nos da un vistazo de la evolución anual de esta categoría.



Figura 8.5: Total de saldo de depósitos en miles de millones de dólares. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Asimismo, el saldo promedio de las operaciones de depósito realizadas pasó de \$717,41 en 2016 hasta \$906,58. El gráfico 8.6 muestra la evolución del saldo promedio por depósitos para hombres y mujeres, donde se observa valores superiores para las mujeres. Esto puede responder a una mejor cultura de ahorro en la cual los excedentes sean destinados a los depósitos, mientras los hombres consumen más. Por último, el porcentaje de adultos con al menos una cuenta de depósito aumento desde 40,23 % en 2016 hasta 47,12 % en 2021.

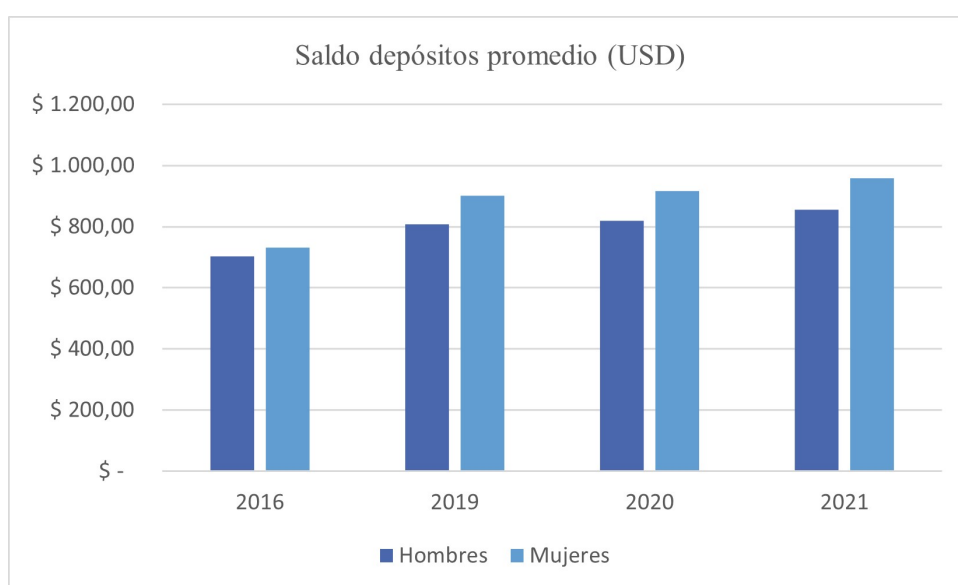


Figura 8.6: Saldo de depósitos promedio en dólares. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

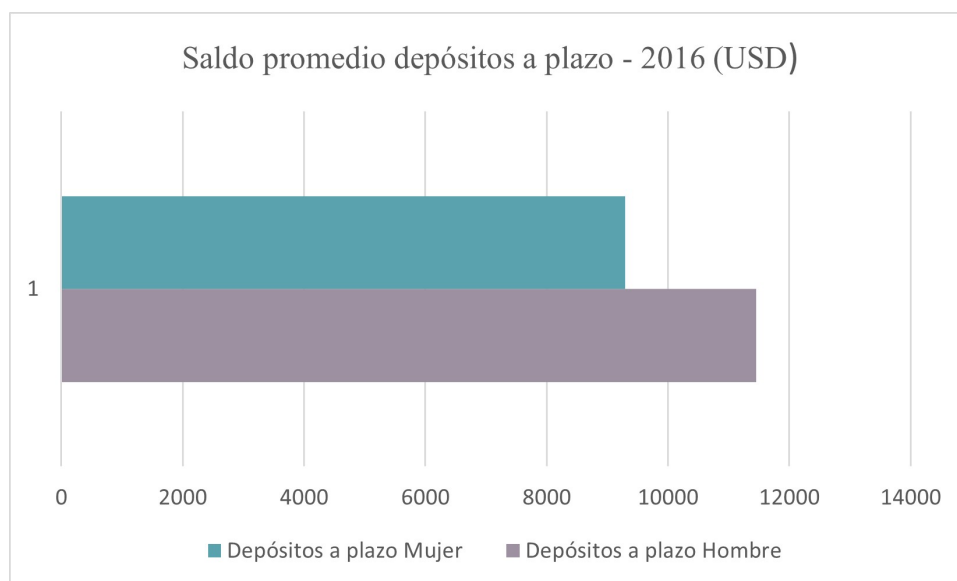


Figura 8.7: Saldo promedio de depósitos a plazo en dólares, año 2016. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Tipos de depósitos

En esta categoría se encuentra a los depósitos a plazo –que son aquellos que buscan generar intereses en un plazo determinado, como es el caso de las pólizas-, depósitos a la vista –aquellos de acceso rápido tal como cuenta de ahorros o corriente-, y otros depósitos –como fondos de garantías, fideicomisos, etc.-. En primer lugar, para el año 2016 se tiene depósitos a plazo predominantes sobre los demás, donde los hombres poseen un saldo promedio mayor, como se observa en el gráfico 8.7.

A su vez, el gráfico 8.8 muestra que son los hombres quienes tienen más depósitos a la vista, mientras las mujeres son superiores en “otros depósitos”. En los siguientes años se presenta una tendencia creciente sostenida para los 3 tipos de depósitos, tanto para hombres como para mujeres y, finalmente, podemos observar en el gráfico 8.9 la predominancia de los depósitos a plazo ya para el año 2021, con valores promedio de \$17.000 aproximadamente por parte de los hombres.

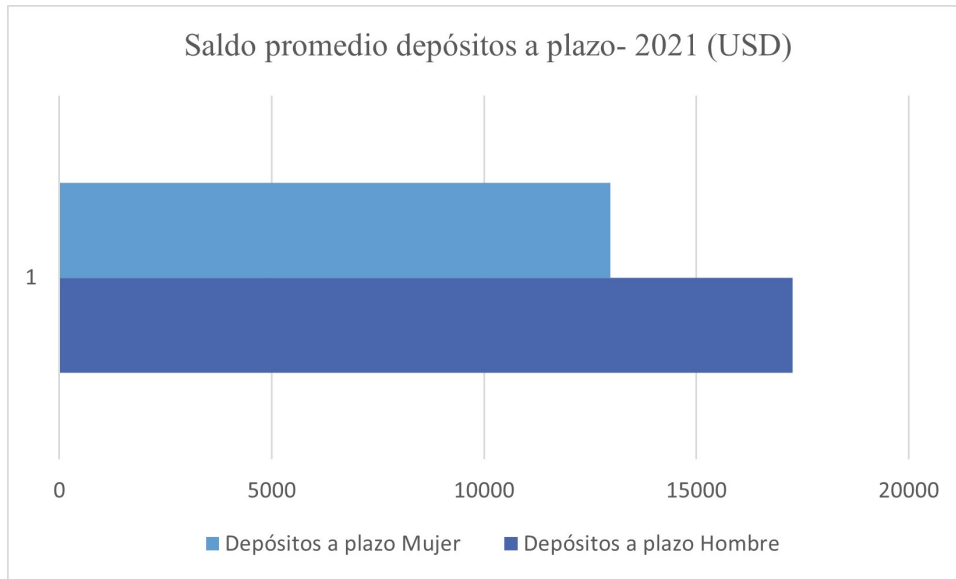


Figura 8.9: Saldo promedio depósitos a plazo en dólares, año 2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

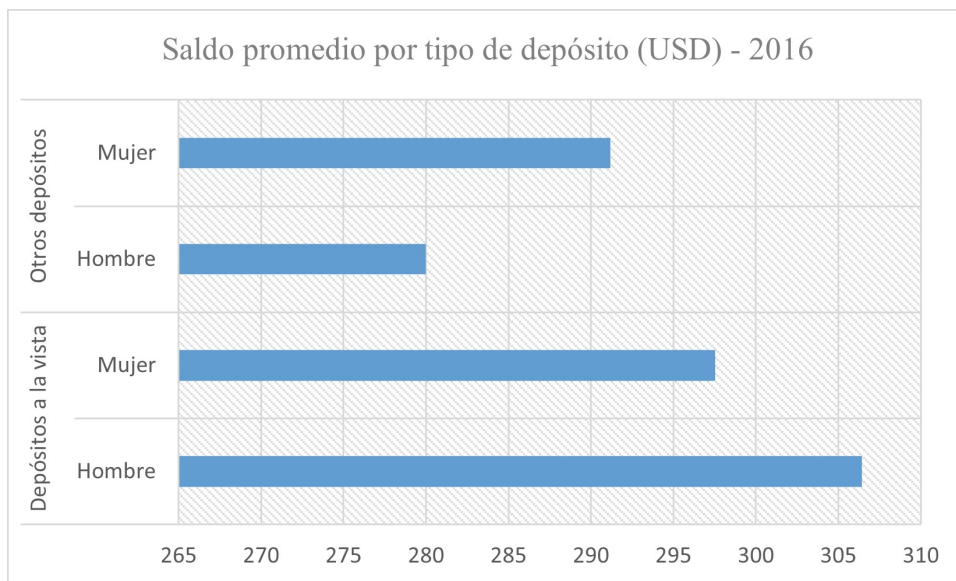


Figura 8.8: Saldo promedio por tipo de depósito en dólares, año 2016. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Por su parte, la mujer es quien realiza depósitos mayores tanto a la vista, como otros depósitos, tal como se observa en el gráfico 8.10. Este comportamiento hace alusión al punto mencionado anteriormente, donde la mujer es quien posee una cultura de ahorro diaria más desarrollada. Mientras que la cifra superior de depósitos a plazo de los hombres indica que este sector es el más interesado por generar réditos en un plazo determinado a través del depósito de sus ahorros-excedentes.

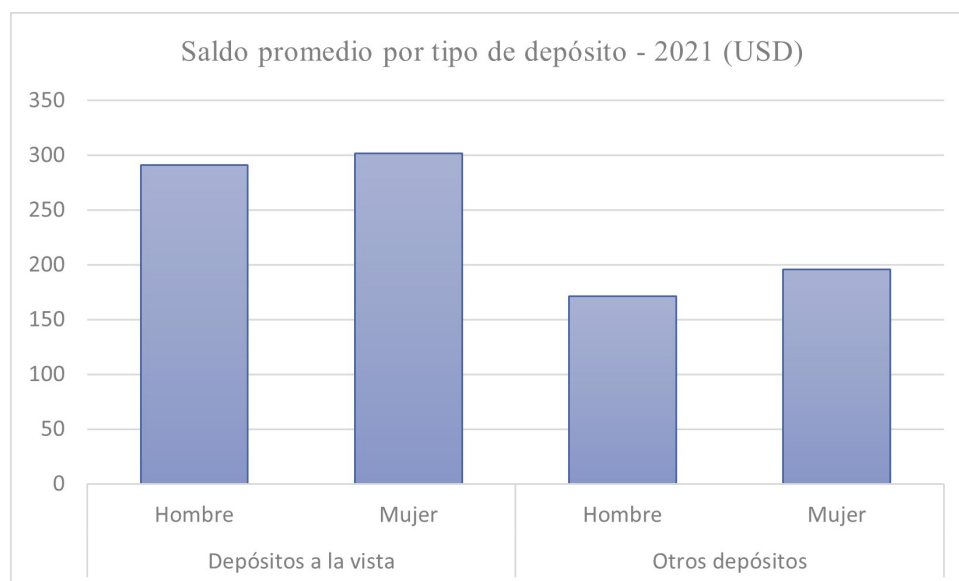


Figura 8.10: Saldo promedio por tipo de depósito en dólares, año 2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

La tabla 8.10 muestra el detalle de número de cuentas, saldo promedio y saldo total en dólares, para los 4 años revisados y para cada tipo de depósito en hombres y mujeres.

Rango de edad

Aquí, se encuentran 5 principales categorías en las cuales se encuentran distribuidos los depósitos de este sector (en años): 18-19, 30-39, 40-49, 50-65 y mayor a 65. Así pues, para el año base 2016, los datos muestran que, excepto la última categoría –mayor a 65 años-, las mujeres tienen depósitos promedios más altos en dichos rangos de edad. En el rango 18-29 años se encuentran los depósitos promedio más bajos -275 para hombres y 306 para mujeres-, que refleja la realidad de los adultos jóvenes que empiezan en el mercado laboral y, por ende, no presentan grandes cantidades de dinero. En cambio, el grupo de personas mayores a 65 años presenta el número de operaciones más bajo, pero con los valores de depósitos promedio más altos –superiores a \$2000-. Esto revela una preferencia de las personas de la tercera edad por la liquidez, considerando que su vida laboral ha culminado –de modo que cuentan sus jubilaciones, ahorros, etc.- y se dedican a otras labores.

Para el año 2019, las tendencias previamente descritas se mantienen y, de hecho, las mujeres pasan a presentar depósitos promedios más altos para todos los rangos sin exclusión. Se presenta una leve mejoría entre los depósitos para los jóvenes entre 18-29 años de entre 20 – 30. Se destaca un aumento en el número de operaciones realizadas por los 5 rangos de edad, lo que denota mayor interés en el sistema financiero de este sector. Respecto al año 2020, igualmente se mantiene la tendencia al alza, tanto del número de operaciones, así como el número valor de los depósitos promedio de todas las categorías. Sin embargo, quienes presentaron un crecimiento más bajo fueron los hombres de los segmentos 30-39 años, 40-49 años y 50-65 años, con aumentos en el valor de depósitos promedio de \$0,31, \$1,30 y \$0,08 respectivamente, mostrando un estancamiento en los valores de depósitos de este segmento, principalmente afectado por la pandemia del Covid-19 y su incidencia tanto en el desempleo como en la capacidad adquisitiva, considerando que la paralización de producción de bienes y servicios obligó a las personas a usar sus ahorros, de modo que sus depósitos apenas aumentaron.

Finalmente, para el año 2021 todas las tendencias mencionadas para los años pasados se

Cuadro 8.10: Número de cuentas, saldo promedio y saldo total en dólares, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Año	Tipo	Sexo	N° de cuentas	Saldo Prom.	Total Saldo
2021	Depósitos a plazo	Hombre	250.698	17.265,97	4.328.543.734
		Mujer	386.462	12.970,81	5.012.725.179
	Depósitos a la vista	Hombre	6.339.027	290,92	1.844.157.989
		Mujer	6.196.676	301,84	1.870.388.213
	Otros depósitos	Hombre	778.385	171,13	133.202.477
		Mujer	760.89	195,48	148.741.157
2020	Depósitos a plazo	Hombre	233.121	16.330,51	3.806.983.817
		Mujer	354.638	12.389,18	4.393.673.306
	Depósitos a la vista	Hombre	5.968.265	293,68	1.752.768.862
		Mujer	5.823.647	307,85	1.792.810.977
	Otros depósitos	Hombre	717.604	157,99	113.377.735
		Mujer	704.037	178,85	125.918.778
2019	Depósitos a plazo	Hombre	220.838	15.201,85	3.357.146.669
		Mujer	328.999	11.761,91	3.869.655.758
	Depósitos a la vista	Hombre	5.469.070	303,40	1.659.311.402
		Mujer	5.294.517	310,63	1.644.620.425
	Otros depósitos	Hombre	663.232	177,28	117.575.894
		Mujer	644.14	198,51	127.870.241
2016	Depósitos a plazo	Hombre	156.751	11.457,55	1.795.982.652
		Mujer	208.751	9.295,49	1.940.442.536
	Depósitos a la vista	Hombre	3.852.642	306,42	1.180.540.725
		Mujer	3.773.291	297,53	1.122.657.129
	Otros depósitos	Hombre	367.829	279,98	102.984.429
		Mujer	341.54	291,19	99.451.625

mantienen, en aumento tanto de los depósitos promedio, así como del número de operaciones registradas para los 5 grupos etarios. Existe un aumento en el crecimiento de los segmentos 30-39 años, 40-49 años y 50-65 años, con aumentos en sus depósitos promedio de \$11,81, \$35,72 y \$63,98 respectivamente. Esto revela la recuperación presentada por la apertura de medidas restrictivas en relación al año 2020, donde se evidenció la afección de la paralización productiva sobre los depósitos promedio de estos 3 segmentos. La tabla 8.11 muestra detalladamente los depósitos promedio, operaciones y distribución total de depósitos para hombres y mujeres, por cada rango de edad en el período 2016-2021.

Nivel de instrucción

Para culminar el análisis de las captaciones del sistema Financiero de la EPS, es preciso estudiar la dinámica referente a la categorización por nivel de instrucción dentro de los usuarios. Así pues, en el año base 2016 y, como resulta intuitivo, a medida que mayor nivel educativo se posee, mayores son los valores tanto de depósitos promedio como de operaciones realizadas. Conviene mencionar que los hombres con educación primaria presentan depósitos más altos que aquellos que cursan la secundaria. Esto se puede deber a los gastos incurridos en las posteriores etapas de la educación y la inherente necesidad de ahorrar. Asimismo, hombres y mujeres con educación secundaria son aquellos que presentan un mayor número de operaciones, incluso que las personas con educación superior, lo cual puede atender a la naturaleza decreciente presentada en los retornos a la educación reflejados en el nivel de crédito y, en concreto, en el número de operaciones. (Trávez, 2016).

Para el año 2019, todos los valores de depósitos promedio aumentan con respecto a 2016. Sin embargo, aquellos que no presentan instrucción educativa apenas aumentan en \$3,53 y \$56,03 para hombres y mujeres, respectivamente. Asimismo, este sector aumentó entre 20.000 y 30.000 operaciones registradas, mientras el grupo con instrucción superior llegó a aumentar entre 400.000 y 500.000 operaciones, manteniéndose además como los mayores depositantes promedio.

En el año 2020 se observó que el único grupo que presenta un aumento en los valores de depósitos promedio es el de educación superior, mientras que educación secundaria, primaria y sin instrucción muestran promedios inferiores con respecto al año 2019. Si bien la reducción no es especialmente alta –quienes más redujeron sus depósitos promedio fueron los hombres sin instrucción, con -\$26,6-, estos datos revelan que quienes poseen mayor instrucción educativa tienen mayor capacidad de sobrellevar las recesiones económicas, en este caso correspondiente a la pandemia del Covid-19. A pesar de esto, el aumento en el número de operaciones registradas se mantuvo –en mayor o menor medida- para todos los grupos de estudio.

Finalmente, para el año 2021 se observa una recuperación generalizada a través del aumento en los valores promedio de depósitos para todos los grupos, salvo las mujeres sin instrucción, que presentan una reducción ínfima de \$-3,1 respecto al 2020-. Asimismo, el número de operaciones y el total de depósitos siguió su tendencia creciente, principalmente en educación superior y secundaria, en ese orden, que son el grupo que más posibilidades posee de restablecer sus ingresos, posterior a una debacle como la evidenciada en 2020 con el cierre de actividades productivas a nivel nacional. La tabla 8.12 resume de manera ordenada los depósitos, operaciones y distribución total de depósitos para hombre y mujer según el nivel de instrucción durante los años mencionados.

8.3.2 Colocaciones

A nivel general, es preciso señalar que el porcentaje de adultos con al menos 1 crédito vigente ha aumentado desde el 9,66 % hasta el 12,34 % en 2021, con una reducción entre 2020 -12,40 %-

Cuadro 8.11: Depósitos promedio, operaciones y distribución total de depósitos en dólares para hombre y mujer, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Año	Edad	Sexo	N° de cuentas	Saldo Prom.	Total Saldo
2021	18-29	Hombre	305,70	1.316.139	402.339.582
		Mujer	360,30	1.214.685	437.651.513
	30-39	Hombre	443,22	1.960.472	868.926.397
		Mujer	507,42	1.926.500	977.540.317
	40-49	Hombre	734,52	1.602.992	1.177.424.284
		Mujer	781,55	1.632.482	1.275.860.135
	50-65	Hombre	1.201,03	1.708.373	2.051.814.100
		Mujer	1.322,10	1.784.361	2.359.104.006
	Mayor a 65	Hombre	2.314,22	780.134	1.805.399.839
		Mujer	2.521,25	786.000	1.981.698.580
2020	18-29	Hombre	297,25	1.266.416	376.444.570
		Mujer	343,43	1.163.106	399.440.041
	30-39	Hombre	431,41	1.825.959	787.727.945
		Mujer	491,95	1.797.200	884.126.218
	40-49	Hombre	698,80	1.494.033	1.044.029.047
		Mujer	745,67	1.526.262	1.138.087.869
	50-65	Hombre	1.137,05	1.609.631	1.830.232.450
		Mujer	1.272,52	1.675.535	2.132.152.641
	Mayor a 65	Hombre	2.261,14	722.951	1.634.696.402
		Mujer	2.441,75	720.219	1.758.596.293
2019	18-29	Hombre	292,66	1.224.976	358.499.931
		Mujer	334,76	1.115.996	373.596.099
	30-39	Hombre	431,10	1.681.323	724.817.980
		Mujer	490,98	1.642.211	806.291.773
	40-49	Hombre	697,50	1.352.843	943.604.496
		Mujer	744,94	1.376.864	1.025.676.977
	50-65	Hombre	1.136,97	1.462.857	1.663.230.103
		Mujer	1.271,11	1.512.909	1.923.072.653
	Mayor a 65	Hombre	2.287,73	631.141	1.443.881.455
		Mujer	2.442,42	619.676	1.513.508.922
2016	18-29	Hombre	274,47	957.431	262.781.369
		Mujer	306,03	875.69	267.986.811
	30-39	Hombre	422,37	1.168.496	493.533.842
		Mujer	456,12	1.158.487	528.411.358
	40-49	Hombre	639,78	907.459	580.576.098
		Mujer	670,50	947.467	635.274.746
	50-65	Hombre	1.016,20	977.519	993.350.658
		Mujer	1.046,06	1.000.135	1.046.197.343
	Mayor a 65	Hombre	2.045,40	366.317	749.265.841
		Mujer	2.003,15	341.803	684.681.033

Cuadro 8.12: Depósitos promedio, operaciones y distribución total de depósitos en dólares para hombre y mujer por nivel de instrucción, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Año	Instr.	Sexo	N° de cuentas	Saldo Prom.	Total Saldo
2021	Sin instrucción	Hombre	379,88	90.363	34.327.483
		Mujer	541,61	194.409	105.294.252
	Primaria	Hombre	756,04	334.313	252.754.831
		Mujer	723,47	358.318	259.233.545
	Secundaria	Hombre	643,95	5.519.098	3.552.035.252
		Mujer	820,16	4.961.118	4.068.905.392
	Superior	Hombre	1730,48	1.424.336	2.464.786.635
		Mujer	1419,76	1.830.183	2.598.421.362
2020	Sin instrucción	Hombre	378,69	86.438	32.733.456
		Mujer	544,71	186.734	101.716.674
	Primaria	Hombre	740,21	318.255	235.575.549
		Mujer	717,67	341.144	244.830.010
	Secundaria	Hombre	629,95	5.167.482	3.255.258.072
		Mujer	795,83	4.633.034	3.687.101.379
	Superior	Hombre	1.596,03	1.346.815	2.149.563.337
		Mujer	1.323,77	1.721.410	2.278.754.999
2019	Sin instrucción	Hombre	405,29	78.081	31.645.504
		Mujer	569,21	169.579	96.525.439
	Primaria	Hombre	759,11	293.901	223.101.910
		Mujer	733,58	313.764	230.170.261
	Secundaria	Hombre	638,98	4.741.422	3.029.684.706
		Mujer	802,28	4.213.089	3.380.071.792
	Superior	Hombre	1.491,93	1.239.736	1.849.601.846
		Mujer	1.231,77	1.571.224	1.935.378.932
2016	Sin instrucción	Hombre	401,76	59.87	24.053.430
		Mujer	513,18	132.791	68.146.252
	Primaria	Hombre	689,59	213.073	146.933.811
		Mujer	633,33	230.581	146.034.667
	Secundaria	Hombre	589,78	3.273.566	1.930.684.819
		Mujer	670,70	2.900.891	1.945.636.605
	Superior	Hombre	1.177,10	830.713	977.835.748
		Mujer	946,58	1.059.319	1.002.733.767

y 2021 entendida principalmente por los rezagos presentes en la economía a causa de la recesión del año 2020 por la pandemia mundial. Sin embargo, si bien el aumento general de los adultos con créditos vigentes no es muy significativo, sí lo es el total de crédito solicitado en este período, pasando de 6.167 millones de dólares en 2016, hasta 13.845 millones en 2021, lo que se entiende por un aumento sostenido tanto en el número de operaciones registradas, así como el valor de los créditos promedio, pasando de más de \$5.000 en 2016 hasta casi \$8.000 en 2021 para los hombres, y para mujeres un valor de \$4.600 -aproximadamente- en 2016, hasta casi \$7.000 en 2021. Esto nos muestra las necesidades de financiamiento presenciadas en la EPS, de manera que sus usuarios han aumentado significativamente el uso del crédito como fuente de recursos.

Tipos de crédito

En estricta relación con el último punto mencionado, resulta apropiado entonces mencionar la distribución del crédito en todas sus categorías: consumo, microcrédito, vivienda y productivo. En el año 2016, los tipos de crédito predominantes son tanto consumo como microcrédito, donde el número de operaciones oscila entre los 330.000 para hombres y 255.000 para mujeres, en contraste con las operaciones de las demás categorías, que apenas registran 4 dígitos a nivel general –inferior a las 10.000 operaciones-. El total de saldo de crédito afirma esta tendencia, con valores aproximados de 1.000 millones, en comparación a las otras categorías, donde el más alto es el crédito de vivienda de hombres, con un saldo de 228 millones.

Para el año 2019, la tendencia mostrada en 2016 permanece, con una preferencia por créditos de consumo y microcréditos donde, para el consumo en hombres, se presenta un saldo de crédito de más de 3.500 millones de dólares –en comparación a los casi 2.000 millones presentados en 2016-. Por su parte, el crédito en vivienda presenta un aumento notable, pasando de un saldo total promedio de 179,6 millones en 2016 hasta 629,8 millones en 2019. En cuanto a las operaciones registradas, todas las categorías presentan un aumento de las mismas.

En el año 2020 se puede evidenciar un aumento en el número de operaciones de los créditos de vivienda y microcréditos, mientras los créditos productivos y de consumo se vieron reducidos, aunque los valores no son muy distantes (alrededor de 2000 operaciones). A pesar de esto, todos los valores de crédito promedio, así como el saldo total de créditos aumentaron para todas las categorías. Esto muestra una dinámica de reducción de operaciones –menos peticiones de crédito-, pero aquellos ejecutados fueron realizados por montos mayores al año previo, lo que se explica claramente por la necesidad de financiamiento de “emergencia” considerando las condiciones económicas del país en dicho año, con congelamiento de las actividades productivas y, por ende, mayor necesidad de crédito.

Finalmente, en el año 2021 se observa un aumento en el número de operaciones de todos los tipos de créditos, salvo los productivos. Esto responde a que estos últimos son créditos de cifras mucho mayores a los demás, con lo cual resulta comprensible la reducción de estos endeudamientos fuertes considerando la incertidumbre de la población y las expectativas a futuro a causa de la pandemia. Por su parte, los valores de créditos promedios se vieron aumentados en todas las categorías, continuando con la necesidad de financiamiento para las familias y unidades productivas. En cuanto al saldo total de crédito, se mantiene una tendencia general creciente salvo por los créditos productivos en hombres, con una reducción de \$6 millones aproximadamente. La tabla 8.13 resume los niveles de crédito promedio, saldo total en dólares y número de operaciones para hombre y mujer según el tipo de crédito durante el período analizado.

Cuadro 8.13: Número de operaciones, crédito promedio y saldo total en dólares para hombre y mujer según el tipo de crédito, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Año	Crédito	Sexo	Nº Oper.	Cred. Prom	Total Créd.
2021	Consumo	Hombre	566.127	7.187,06	4.068.791.542
		Mujer	403.204	6.785,70	2.736.022.693
	Microcrédito	Hombre	455.192	7.180,16	3.268.349.737
		Mujer	374.754	5.834,75	2.186.597.018
	Vivienda	Hombre	21.616	40.355,47	872.323.931
		Mujer	15.069	37.012,23	557.737.364
	Productivo	Hombre	1.891	58.989,84	111.549.785
		Mujer	864	50.398,48	43.594.688
2020	Consumo	Hombre	541.155	6.767,13	3.662.067.907
		Mujer	378.802	6.364,92	2.411.046.258
	Microcrédito	Hombre	427.229	6.652,64	2.842.201.280
		Mujer	345.172	5.270,69	1.819.293.098
	Vivienda	Hombre	20.779	38.922,35	808.767.534
		Mujer	14.543	35.357,86	514.209.362
	Productivo	Hombre	2.107	55.768,25	117.503.710
		Mujer	1.006	41.365,23	41.613.424
2019	Consumo	Hombre	535.459	6.564,48	3.515.010.231
		Mujer	380.500	6.154,53	2.341.798.091
	Microcrédito	Hombre	426.192	6.220,42	2.651.092.835
		Mujer	343.578	4.857,55	1.668.948.737
	Vivienda	Hombre	20.617	37.189,79	766.741.912
		Mujer	14.530	33.927,91	492.972.581
	Productivo	Hombre	2.514	46.173,51	116.080.202
		Mujer	1.193	35.357,08	42.180.995
2016	Consumo	Hombre	365.697	5.298,78	1.937.746.977
		Mujer	245.482	5.202,77	1.277.187.310
	Microcrédito	Hombre	328.864	4.579,72	1.506.103.732
		Mujer	263.59	3.724,64	981.777.953
	Vivienda	Hombre	10.361	22.063,16	228.596.357
		Mujer	6.802	19.220,99	130.741.180
	Productivo	Hombre	2.496	29.394,64	73.369.020
		Mujer	1.115	27.853,16	31.056.273

Rango de edad

Recordando que esta sección analiza los créditos a través de 5 intervalos de edad (en años: 18-19, 30-39, 40-49, 50-65 y mayor a 65), se presenta el caso del año base 2016 donde, a diferencia de la sección de captación que presentaba al rango 1 como los depositantes menores, se muestra que los requerimientos de crédito de este sector no distan mucho de aquellos adultos ya establecidos en el mercado laboral. Por su parte, el grupo que presenta mayor número de operaciones son los hombres de entre 30 y 39 años, con el valor promedio de créditos más alto “\$5.500 aprox.”, al igual que el total de saldo de crédito (más de \$1.100 millones). En cambio, el grupo con menor número de operaciones, así como un total de saldo de crédito menor –inferior a \$160 millones–, son los hombres y mujeres mayores de 65 años.

Para el año 2019, existe un crecimiento en el valor promedio de los créditos a lo largo de todos los rangos de edad, al igual que el número de operaciones registradas. El total de saldo de crédito de los hombres entre 18 y 29 años superó los \$1.100 millones, pero el crecimiento más notable se encuentra en los intervalos de 30-39 años y 40-49 años, donde el saldo de crédito se duplicó –y más– para hombres y mujeres. Esto muestra la necesidad de financiamiento presentada en este rango etario, lo que corresponde a las expectativas y planificación de vida de los individuos donde, tanto hombres como mujeres buscan mejores oportunidades y establecerse a través de bienes inmuebles, negocios, etc.

En el año 2020 se puede observar que, si bien los créditos promedio han aumentado, se ha visto reducido el número de operaciones para todos los rangos estudiados excepto aquellos hombres y mujeres mayores de 65 años. Esto muestra que el enfriamiento del proceso productivo afecta también a adquisición de un crédito para la mayor parte de la población económicamente activa, de modo que aquellas personas de la tercera edad generalmente se encuentran jubiladas o con un negocio propio, de manera que sus decisiones y expectativas gozan de cierta autonomía adicional con respecto a los demás individuos. Sin embargo, el saldo total de crédito de todos los rangos aumentó, lo que concuerda con el punto abordado en la sección anterior, donde se revela un número reducido de operaciones de crédito, pero aquellas que sí se efectuaron conllevan montos mayores que terminan por aumentar el saldo de crédito general.

Por último, el año 2021 muestra una recuperación en el número de operaciones registradas, considerando el mejoramiento de la economía y el contexto social y productivo tanto a nivel nacional como internacional a causa del proceso de vacunación y el retorno progresivo a lo antes conocido como “normalidad”. Por su parte, tanto los créditos promedio como el saldo total de créditos mantienen la tendencia creciente presentada los años anteriores. La tabla 8.14 muestra los valores puntuales de crédito promedio, operaciones y saldo total de crédito en dólares para hombre y mujer por rango de edad, entre 2016 y 2021.

Nivel de instrucción

Como último punto del análisis, es necesario abordar la distribución del crédito según el nivel de instrucción de los usuarios. Así pues, para el primer año estudiado 2016, se observa que el grupo con el valor de créditos promedio, operaciones y saldo total de crédito más bajos, son los usuarios sin nivel de instrucción. Si bien el saldo promedio de créditos aumenta según mayores estudios tengan las personas, cabe recalcar que el grupo con mayor número de operaciones y de saldo total de créditos es el de instrucción secundaria, y no superior como se esperaría, lo que puede indicar una necesidad de créditos a aquellos con nivel de educación secundaria para desempeñar actividades productivas, o bien una falta de adquirir estas obligaciones para personas con educación superior que pueden encontrar empleos adecuados y cierta estabilidad económica adicional.

Cuadro 8.14: Crédito promedio, operaciones y saldo total de crédito en dólares para hombre y mujer por rango de edad, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Año	Edad	Sexo	N° Oper.	Cred. Prom	Total Créd.
2021	18-29	Hombre	5.678,86	225.289	1.279.383.908
		Mujer	5.046,44	155.306	783.741.636
	30-39	Hombre	8.322,91	311.538	2.592.903.701
		Mujer	7.453,28	230.670	1.719.247.743
	40-49	Hombre	9.246,92	230.317	2.129.722.276
		Mujer	7.674,63	180.249	1.383.345.141
	50-65	Hombre	8.673,03	223.652	1.930.740.164
		Mujer	7.384,00	185.534	1.369.982.772
	Mayor a 65	Hombre	7.019,53	54.030	379.264.947
		Mujer	6.352,13	42.133	267.634.472
2020	18-29	Hombre	5.362,27	210.957	1.131.208.073
		Mujer	4.682,14	141.636	663.159.838
	30-39	Hombre	7.787,70	292.875	2.280.822.154
		Mujer	6.914,58	212.273	1.467.779.224
	40-49	Hombre	8.616,90	218.649	1.884.076.223
		Mujer	7.084,81	169.031	1.197.551.918
	50-65	Hombre	8.224,31	216.899	1.783.844.413
		Mujer	6.871,11	177.289	1.218.172.667
	Mayor a 65	Hombre	6.756,40	51.890	350.589.570
		Mujer	6.095,04	39.294	239.498.499
2019	18-29	Hombre	5.191,89	214.036	1.111.251.095
		Mujer	4.503,48	143.82	647.690.547
	30-39	Hombre	7.483,62	288.466	2.158.771.054
		Mujer	6.586,55	210.283	1.385.039.968
	40-49	Hombre	8.220,93	214.758	1.765.509.449
		Mujer	6.711,72	167.517	1.124.327.268
	50-65	Hombre	7.797,32	216.944	1.691.582.276
		Mujer	5.518,38	179.528	1.170.232.294
	Mayor a 65	Hombre	6.362,67	50.578	321.811.307
		Mujer	5.655,71	38.653	218.610.328
2016	18-29	Hombre	4.078,20	162.582	663.041.757
		Mujer	3.554,15	106.525	378.605.321
	30-39	Hombre	5.517,79	209.598	1.156.516.705
		Mujer	4.853,74	146.072	708.995.426
	40-49	Hombre	5.940,88	149.664	889.136.331
		Mujer	5.045,65	117.134	591.016.764
	50-65	Hombre	5.714,05	153.863	879.181.013
		Mujer	5.116,41	124.701	638.021.307
	Mayor a 65	Hombre	4.980,61	31.711	157.940.281
		Mujer	4.615,99	22.557	104.122.999

En el año 2019 la dinámica observada en 2016 se mantiene, con las personas sin instrucción con valores inferiores a todos los demás grupos. Resulta destacable el aumento del saldo total de créditos principalmente para hombres, quienes pasaron desde \$2.700 millones hasta más de \$5.000 millones, lo que denota un aumento tanto en el número de operaciones, así como el valor promedio de créditos realizados.

Pasando al año 2020, la tendencia de aumento del promedio de créditos continuó a lo largo de todos los grupos. Sin embargo, se observa una reducción leve en el número de operaciones registradas, de entre 1.000 y 2.000 menos. Por su parte, el total de saldo de crédito apenas aumentó con respecto al año 2019. Todos estos fenómenos, tal como otros revisados a lo largo de este análisis, se deben al impacto económico causado por la recesión del COVID-19. En concreto, el pánico y la incertidumbre generan desconcierto en los usuarios de este sistema financiero, con lo cual sus operaciones y créditos solicitados son conservadores y no presentan grandes cambios, dado que desconocen la duración de la crisis y las consecuencias de la misma *a posteriori*.

Por último, en el año 2021 se muestra una recuperación en la tendencia al alza que presentaban los valores de crédito promedio, con un aumento de entre \$400 y \$600 aproximadamente para todos los grupos. Asimismo, el número de operaciones continúa de subida, salvo por las operaciones registradas para hombres y mujeres sin instrucción –aunque la reducción apenas supone 365 operaciones menos para los hombres, y 43 para las mujeres-. Sin embargo, el saldo total de créditos aumentó para todos los grupos, destacando el grupo de educación secundaria, con incrementos de aproximadamente \$700 millones para los hombres y \$500 millones para las mujeres. La tabla 8.15 resume las cifras para cada año de crédito promedio, operaciones y saldo total de créditos en dólares para hombres y mujeres según su nivel de instrucción.

Cuadro 8.15: Crédito promedio, operaciones y saldo total de créditos en dólares para hombres y mujeres según su nivel de instrucción, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Año	Edad	Sexo	N° Oper.	Cred. Prom	Total Créd.
2021	Sin instrucción	Hombre	3.580,32	4.898	17.536.391
		Mujer	4.242,96	8.426	35.751.151
	Primaria	Hombre	6.960,97	32.297	224.818.328
		Mujer	5.662,09	28.964	163.996.648
	Secundaria	Hombre	7.428,48	804.609	5.977.019.744
		Mujer	6.296,95	531.658	3.347.822.094
	Superior	Hombre	10.351,79	203.022	2.101.640.534
		Mujer	8.790,01	224.844	1.976.381.872
2020	Sin instrucción	Hombre	3.113,75	5.263	16.387.677
		Mujer	3.742,41	8.469	31.694.454
	Primaria	Hombre	6.535,36	25.953	169.612.089
		Mujer	5.188,60	22.571	117.111.996
	Secundaria	Hombre	6.967,23	759.969	5.294.876.570
		Mujer	5.805,70	491.647	2.854.353.211
	Superior	Hombre	9.744,18	200.085	1.949.664.096
		Mujer	8.222,82	216.836	1.783.002.484
2019	Sin instrucción	Hombre	2.920,22	5.367	15.672.844
		Mujer	3.458,52	9.001	31.130.116
	Primaria	Hombre	6.360,79	26.058	165.749.415
		Mujer	4.878,91	23.088	112.644.215
	Secundaria	Hombre	6.665,71	753.711	5.024.022.469
		Mujer	5.509,60	489.624	2.697.634.172
	Superior	Hombre	9.233,75	199.646	1.843.480.453
		Mujer	7.815,62	218.088	1.704.491.902
2016	Sin instrucción	Hombre	2.740,91	3.744	10.261.955
		Mujer	3.119,14	6.981	21.774.737
	Primaria	Hombre	4.450,15	20.091	89.408.054
		Mujer	3.791,20	17.759	67.327.865
	Secundaria	Hombre	5.011,31	544.654	2.729.429.742
		Mujer	4.280,53	345.303	1.478.084.863
	Superior	Hombre	6.598,45	138.929	916.716.337
		Mujer	5.808,76	146.946	853.574.353

8.4 Tarjetas de crédito

Al realizar una comparación entre los años 2020 y 2021 se puede observar a nivel de hombres que las personas que accedieron a créditos fueron 776.376 mientras que para uso de tarjetas de crédito fueron 119.614, en términos porcentuales el uso de tarjetas de crédito solo es un 15,4 % del uso de préstamos a través de las instituciones financieras. Para el 2021 es evidente que el número de sujetos con acceso aumento obteniendo 813.429 mientras que para el uso de tarjetas de crédito fue 127.123, en términos porcentuales es un 15,6 en comparación a las instituciones financieras.

Para el caso de las mujeres se observa que su ingreso es menor que el de los hombres y que también se tiene más acceso a créditos que al uso de tarjetas de crédito al analizar los datos del

2020 se obtiene que para préstamos tenemos 585.341 mientras que para uso de tarjetas de crédito se obtiene 80.527, en términos porcentuales es un 13,8%. Para el 2021 existen 621.858 para créditos y, a su vez, 85.860 para tarjetas de crédito, en términos porcentuales es un 13,8%. Esta dinámica se puede observar detalladamente en el gráfico 8.11. Por su parte, la predominancia en el acceso para tarjetas de crédito se encuentra entre los 30 y 39 años principalmente. Los valores concretos de este rubro se puntualizan en el gráfico 8.12.

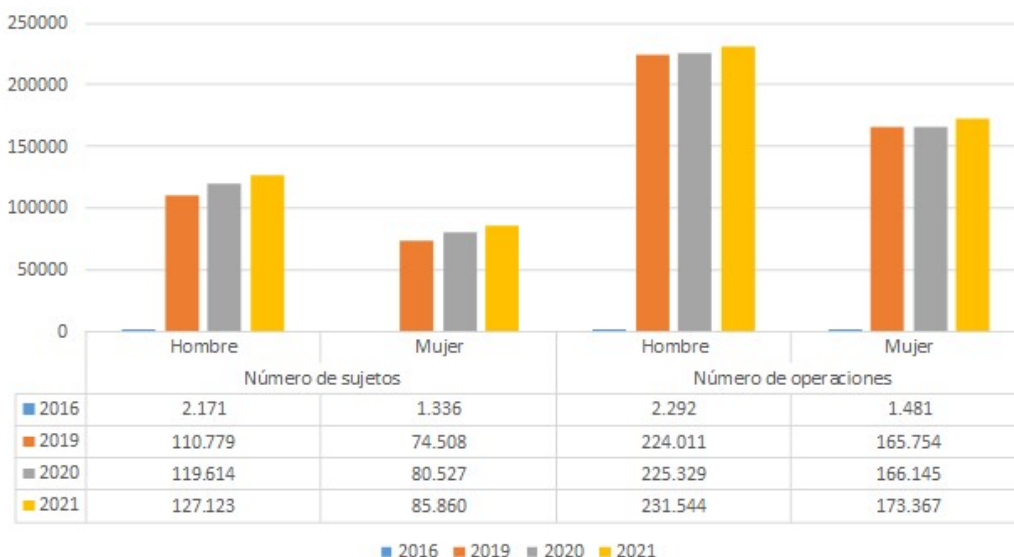


Figura 8.11: Tarjetas de crédito, saldo de capital, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

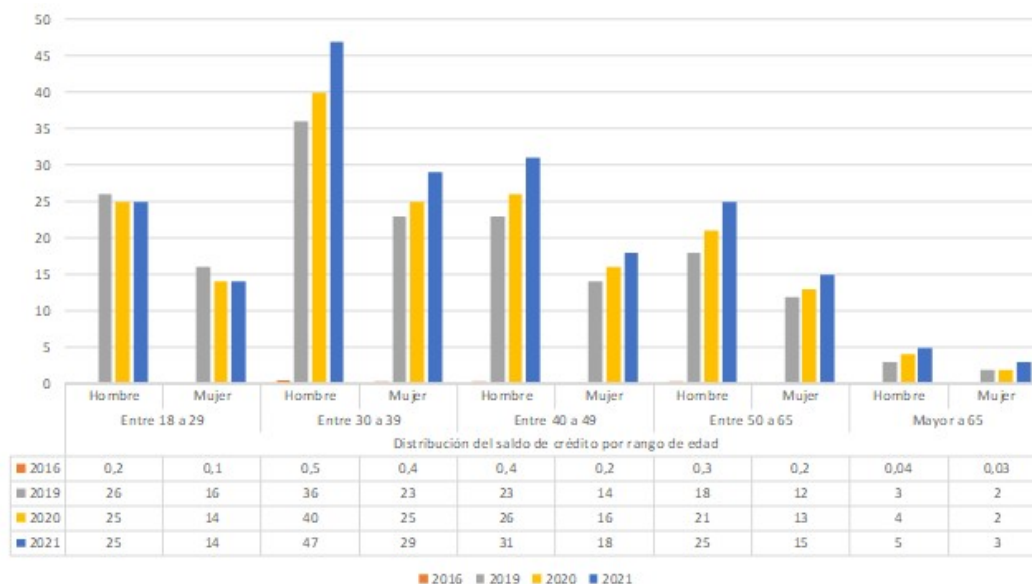


Figura 8.12: Distribución del saldo de crédito por rango de edad, 2016-2021. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

Por último, tal como se observó anteriormente en cuanto al nivel de instrucción, en el uso de la tarjeta de crédito predominan las personas con una instrucción secundaria, en segundo lugar,

están las personas con instrucción superior, en tercer lugar, se tiene a las personas con instrucción primaria y por último a las personas sin instrucción, lo que revela que aspectos tales como la desigualdad social y económica a nivel nacional serán determinantes para el acceso y uso de servicios y herramientas financieras, como es el presenta caso de las tarjetas de crédito.

8.5 Conclusiones y temas de discusión

8.5.1 Conclusiones inmediatas

La recesión económica y el congelamiento productivo presentado en el año 2020 fue un determinante para el desenvolvimiento del sector financiero de la EPS en el país, tanto a nivel de captaciones como colocaciones. Asimismo, el problema real de las brechas existentes entre hombres y mujeres, tanto a nivel de acceso a los puntos de atención de las entidades financieras, así como respecto al uso del sistema –en cuanto a depósitos y créditos- reside en la constancia de esta diferencia a lo largo de los años, pese a la intención de trabajar sobre dicho rubro.

Como resulta intuitivo, el rango de edad resulta determinante para evaluar tanto el nivel de captaciones como colocaciones dentro del sistema financiero, donde los grupos más jóvenes presentan valores promedio y saldos totales más bajos respecto a los demás rangos. Por su parte, el rango más longevo muestra mayor capacidad adquisitiva, pero menor necesidad de estas herramientas financieras, considerando el tipo de vida que se busca tener en la tercera edad. A su vez, el nivel de instrucción también supone una variable importante dentro del análisis. Aquí, el nivel de instrucción con valores promedio, saldos totales y operaciones –tanto de depósitos como de créditos- más bajos, es el de nivel de educación nula. Es preciso analizar las particularidades entre personas con nivel de instrucción secundaria y superior, ya que en este caso una educación secundaria supone la necesidad imperante de encontrar medios para subsistir de manera que, por ejemplo, los créditos pueden incluso superar a los presentados por las personas con instrucción superior.

En cuanto a los problemas observados de accesibilidad, estos están estrictamente relacionados con las condiciones físicas del territorio. En concreto, el sector con una accesibilidad relativa más reducida es el Amazónico e Insular, y es que resulta comprensible que la localización natural de dichos lugares resulta hasta cierto punto un impedimento para trabajar en el acceso a servicios financieros de la EPS. Asimismo, es más importante la relevancia que tengan los territorios en donde existan puntos de atención para los usuarios, que la cantidad en bruto. En otras palabras, es más útil la existencia de estos puntos para provincias con concentración de la población alta que pueda requerir estos servicios, en lugar de ubicar puntos en territorios remotos donde no se aproveche estos recursos al máximo.

En cuanto al acceso y uso de herramientas tales como las tarjetas de crédito, estos responden a factores estructurales de la sociedad, tal como la desigualdad, que terminan por afectar a las personas más vulnerables, quienes no tuvieron la posibilidad de instruirse- por ejemplo-.

En suma, el acceso ha presentado una mejoría a nivel general, tanto a nivel territorial como administrativo por parte de las propias cooperativas y mutualistas, dado que han ampliado su oferta de puntos de servicio y, con ello, su cobertura al público. Sin embargo, el uso de estos servicios financieros aún resulta un reto para el sector, considerando que existen brechas importantes en cuanto a hombres y mujeres. Por otro lado, existen grupos con diferencias referidas a la edad o a la instrucción educativa. Esto bien puede exceder los alcances de la propia Economía Popular y Solidaria en su conjunto, pero es preciso rescatar estas dinámicas que posibiliten la descripción de las problemáticas, y posteriores recomendaciones hacia el sector público e institucional del país,

encargados de la política pública referente a las mencionadas asimetrías.

8.5.2 Brechas de género en los servicios financieros del SFPS

A nivel general, resulta relevante revisar el contexto en el cual se plantean los esfuerzos realizados por la Economía Popular y Solidaria. Por tanto, es preciso recalcar la baja cultura de ahorro generalizada que existe dentro del país y de la región en general. Según datos del Banco de Desarrollo de América Latina (antes CAF), apenas un 44 % de hombres reporta haber ahorrado dinero durante los últimos 12 meses, con respecto al incluso inferior valor de 36 % para mujeres (Auricchio et al., 2022). Esta tendencia es generalizada en la región, donde países como Colombia o Brasil poseen valores incluso menores. Esto resulta principalmente en una subutilización de los servicios financieros disponibles en la economía, mucho más aún respecto al Sector Financiero Popular y Solidario. En cuanto a las brechas de género observables, el uso de cuentas bancarias resulta mayor para los hombres en todo el sector financiero, lo que se puede contrastar directamente con los resultados obtenidos en el presente trabajo dado que, si bien el número de cuentas de depósitos en hombres es ligeramente superior a las mujeres, estas superan el valor de depósito promedio en todos los años estudiados. Esto muestra que la dinámica existente implica menos cuentas para las mujeres, pero magnitud mayor en sus operaciones.

Este último punto se afianza a través de la siguiente información: el 26 % de mujeres tiene como meta ahorrar para financiar estudios, a diferencia del 11 % en hombres. A su vez, el 52 % de hombres busca comprar inmuebles/arreglar-renovar su casa, a diferencia del 40 % de las mujeres (Auricchio et al., 2022). Esto se relaciona directamente con las cifras presentadas en la tabla 10, donde se observa que los depósitos a plazo presentan un número de cuenta y un saldo total mayor para las mujeres con respecto a los hombres, debido a los destinos que poseen estos ahorros, siendo los estudios una prioridad mayor para las mujeres que para los hombres, por lo cual los depósitos a la vista presentan un mayor número de cuentas para los hombres, al ser sujetos que buscan gastos más comunes, por ejemplo, la mencionada renovación del hogar. A su vez, esta dinámica muestra no tan solo diferentes prioridades, sino que es preciso concatenar estos hallazgos con la propia estructura del mercado laboral ecuatoriano - en el 2020 el porcentaje de mujeres que se encontraba en desempleo fue de un 6,7 % en comparación con los hombres que obtuvo un 3,7 % (INEC, 2021)-, donde un empleo pleno reducido, así como mayor subempleo, compromete el desarrollo integral de la mujer, por lo cual se ven obligadas a recurrir a los estudios en una mayor cuantía, para aumentar sus posibilidades de éxito y mejoría respecto a sus condiciones socioeconómicas.

Y es que el mencionado conflicto estructural del mercado laboral también muestra un antecedente a nivel familiar: en Ecuador, un 49 % de hombres señala tomar las decisiones financieras del hogar, a diferencia del 31 % reportado por las mujeres (Auricchio et al., 2022). Esto, a pesar de que el mismo estudio revela la preferencia de las mujeres por pagar deudas (12 %) con respecto a los hombres (9 %), lo que nos revela la predominancia del hombre en el núcleo familiar y las decisiones tomadas en el mismo a pesar de existir dichos criterios en favor de la mujer, conectado también con la carencia de conocimientos y capacitación financiera que existe a nivel generalizado para hombres y mujeres. En síntesis, la dinámica de ahorro a nivel generalizado, y en relación a los datos presentados según el Data SEPS, muestran que existe aún mucho trabajo por realizar en cuanto al acceso, más allá de la apariencia, que termine por ser efectivo y cubrir estas carencias o, al menos, promover la conciencia y trabajo sobre las mismas, dado que las mujeres precisan una integración que les permita ser líderes dentro de la sociedad, a través de métodos de capacitación -especialmente mujeres jóvenes-, agendas de negociación que planteen y trabajen sobre la ausencia de representación femenina y los mecanismos necesarios para su inclusión, entre otros (Cruz, 2001).

8.5.3 Brechas territoriales en los servicios financieros del SFPS

A nivel nacional, los segmentos específicos más afectados por la exclusión financiera son las mujeres (17 puntos porcentuales menos, respecto a los hombres) y la población indígena (21 puntos porcentuales menos, en relación a la población mestiza (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, 2021). Es así que resulta necesario analizar las particularidades de cada territorio y área –urbana, rural- con el objetivo de determinar el contexto previo y las características materiales sobre las cuales se desarrollan las actividades del Sector Financiero Popular y Solidario, en concordancia con los principios de solidaridad y resiliencia que permitan cubrir las deficiencias existentes en cada localidad. Es decir, el uso del SFPS, así como el sector no financiero también, como herramientas claves dentro del desarrollo nacional e integral, cuyos objetivos no se amparen netamente en métricas que “mejoren” las condiciones de los individuos, sino que les brinde la posibilidad de crear tejidos sociales entre comunidades formadas con alto compromiso social y conciencia tanto en lo económico como social y cultural.

Así pues, en primer lugar, resulta apropiado revisar las particularidades del ámbito urbano y rural. Aquí, la principal observación a realizarse es que los cantones con los siguientes niveles de ruralidad:

1. Menor al 25 %
2. Entre 50 % y 74,9 %
3. Mayor al 75 %

Presentan un nivel superior de captaciones que colocaciones para sus integrantes (COSEDE, 2021), donde el grupo cuya diferencia entre depósitos y créditos es más grande, es el grupo 3 de mayor ruralidad. Esto nos brinda elementos de análisis que requieren atención para cada grupo particular dado que sería erróneo sacar conclusiones generales para estos grupos. Así pues, el primer grupo de menor ruralidad muestra estos altos niveles de crédito principalmente por la diferente dinámica de vida inclusive, donde el consumo aumenta de manera exponencial. A su vez, el uso de tarjetas de crédito incentiva precisamente esta cultura, de modo que se puede llegar a un extremo de sobreendeudamiento en el caso de no abordar este tema con la atención requerida por parte de los entes reguladores y hacedores de política pública.

Sin embargo, por otro lado, tanto el grupo 2 y 3 que presentan áreas de ruralidad mayoritarias en su territorio, pueden atenerse a otra dinámica, considerando la brecha entre ingresos y condiciones laborales para los trabajadores del área rural, de manera que sus requerimientos de crédito se pueden relacionar con la necesidad de invertir dentro de sus procesos productivos –al poseer economías más de subsistencia e intercambio, que de acumulación, como pasaría en un sistema económico neoclásico-, o bien para suplir necesidades de gasto inmediato donde no dispongan recursos líquidos, tal como educación, salud, alimentación, etc., por lo que no se encuentran en las posibilidades de ahorrar y realizar depósitos significativos en el Sistema Financiero Popular y Solidario. Por ende, las políticas o programas a aplicarse para reducir los niveles de sobreendeudamiento y posible morosidad requieren ser abordados y estructurados desde otra óptica, que atienda sus necesidades concretas y brinde resultados efectivos tanto en el corto como en el largo plazo.

Por último, pero no menos importante, es preciso abordar un tema que fue planteado dentro de las conclusiones del propio trabajo, tal como resulta ser la presunta segmentación y limitación de la región Amazónica, con respecto a la Sierra y Costa, referente al acceso de los Servicios Financieros de la Economía Popular y Solidaria, y es que apenas el 3,71 % del total de cooperativas en el país se encuentran en la región amazónica – es decir, 19 Cooperativas de Ahorro y Crédito- (COSEDE, 2021). A pesar de presentar un nivel moderado de crédito, a marzo de 2021 fue la región con menor morosidad del SFPS de todo el país (9,87 %), en relación al 12,55 % a nivel nacional. Entonces,

si resulta un sector apropiado, ¿por qué se encuentran tan pocas cooperativas? ¿cuál es la razón de este racionamiento? La hipótesis manejada en este trabajo es que, por el contrario, el nivel de cooperativas presentes en la Amazonía se encuentra establecido en relación a los requerimientos de su población y es que, en esta región, al año 2020 aproximadamente el 5,43 % de la población nacional se encuentra en este territorio (Wens CG, 2020). De este modo, resultaría inapropiado que exista una porción de cooperativas que exceda este nivel poblacional, dadas las características propias naturales de la mencionada región, y su estilo de vida.

Así pues, existen temas de debate sobre los cuales es preciso ahondar de manera extensa, para conocer las particularidades concretas de cada territorio y, de este modo, conseguir conclusiones y recomendaciones más certeras, en miras a la elaboración de políticas pública y programas que involucren directamente la asignación de recursos y la movilización de esfuerzos. Consecuentemente, se obtendrán acciones más precisas y apropiadas a cada realidad y cada necesidad particular de los actores sociales, al ser tomadas en cuenta sus necesidades de manera efectiva.



9. Tarjetas de crédito: ¿lógicas solidarias?

Autores: Carolina Cando & Dustin Dután

9.1 Introducción

La relevancia de las tarjetas de crédito en la economía radica en la expansión que estas tienen para proveer liquidez mediante la figura del crédito, con énfasis en el segmento de consumo en la población. Las virtudes del crédito de consumo según Spadafore (2020) es que son préstamos que se destinan a satisfacer las necesidades personales como: alimentación, viajes, compra de muebles, electrodomésticos, compromisos y demás. En contraste, un análisis realizado en el año 2017 por la Superintendencia de Bancos, se detalla que en el 2018 aproximadamente 2,6 millones de usuarios usaban tarjetas de crédito lo que se traduce en 1/3 de la población económicamente activa.

De acuerdo a la Universidad Tecnológica Equinoccial (UTE, 2018) este medio de pago tiende a convertirse en un problema ya que el consumo puede llegar a sobrepasar los límites propios, y sin un análisis financiero previo por parte de las instituciones emisoras, provocaría que los clientes se sitúen en una situación demasiado riesgosa.

El estudio conductual propuesto por la UTE (2018) demuestra que el ser humano ante la racionalidad neoclásica, cuando tiene estímulos externos se deja influir psicológicamente lo que provoca que se generen hábitos de consumo. Se realizó una experimentación sobre una muestra con el fin de testear los efectos de las tarjetas de crédito, donde se demuestra que de 100 encuestados al menos el 70% han usado avances, de los cuales ninguno conocía la tasa de interés, la cuota ni el plazo. Ello genera un problema macroeconómico ya que el país tiende a convertirse en una economía del endeudamiento, lo cual se contrasta con el indicador de la cartera vencida de consumo de tarjetas de crédito ya que la mora se encuentra en el 8%.

En cuanto a las tarjetas de débito, por naturaleza estas se conectan directamente al saldo de las cuentas de los ahorristas de cada banco, las mismas que se han mostrado como un producto innovador ya que es un medio de pago que permite adquirir bienes y servicios de manera sencilla,

ágil y rápida en comparación con los cheques y demás documentos financieros. A más de ello los gastos efectuados con las tarjetas de débito pueden ser regulados a través de las bancas electrónicas de cada institución (Revista Summa, 2019).

Las tarjetas de débito son un instrumento de inclusión financiera ya que cada vez más segmentos de la población se anclan a este medio de pago, desde los comercios hasta los usuarios de cada localidad, lo que promueve que se genere un mayor número de transacciones y con ello aumente la velocidad de circulación del dinero.

9.2 Tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito son consideradas una forma de pago de bienes y servicios, estas son una forma fácil y conveniente de pedir un préstamo a un banco con la facilidad de diferirlo y pagarlo en cuotas. Uno de los beneficios que este nos otorga es la no necesidad de cargar dinero en efectivo y puedes pagarlo ya sea en persona o por internet, lo que reduce el riesgo de un posible robo. Ahora bien, se expondrán de algunos puntos importantes en cuanto a tarjetas y tarjetahabientes y como estos se han desarrollado a lo largo de los años en el país y como estas han tenido un impacto en la economía del Ecuador.

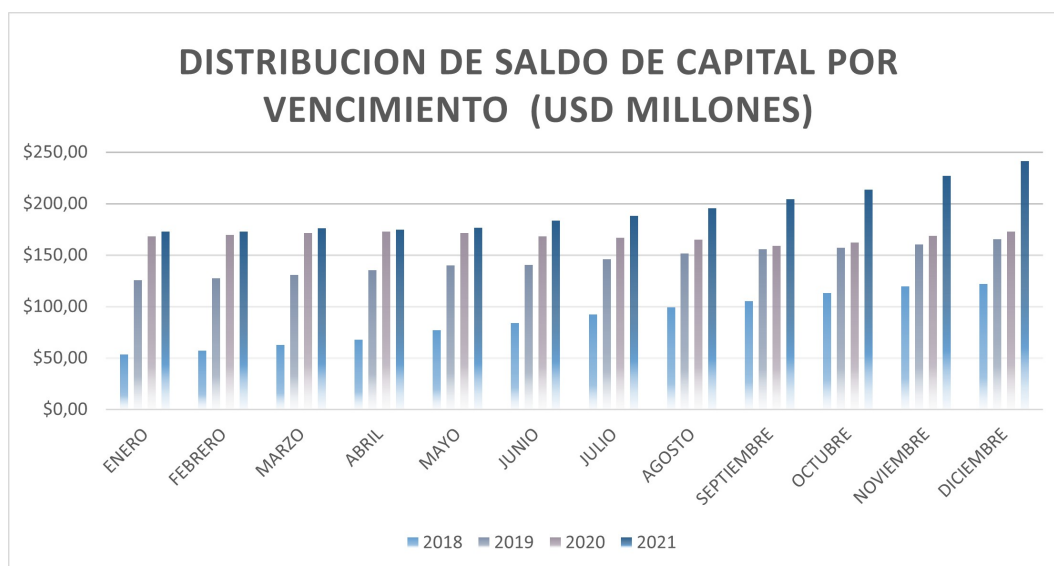


Figura 9.1: Distribución del saldo del capital por vencimiento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En el gráfico 9.1 se observa como el capital adquirido de forma mensual a través de los años se ha destinado para los valores a pagar vencidos en los tarjetahabientes los cuales de una forma y otra siguen accediendo a este tipo soluciones que creen ayudara a solventar una falta de dinero físico por uno virtual más. Sin embargo en algunas de estas tarjetas tenemos lo que se denomina como fraude ya que, al adquirirlas no siempre te mencionan lo que vas a pagar solo por hacer uso de las mismas y es así que se puede tomar como un factor importante a la hora de hablar de vencimientos en los créditos de las tarjetas.

No obstante, cuando se habla de pagar el crédito de una tarjeta se habla de una fecha máxima de pago y si no se cumple con el pago en dicha fecha se da un vencimiento que con el tiempo se descontara del capital que tengas como fondo de liquidez. Se denota un incremento en los saldos de capital por vencimiento ya que, al obtener una tarjeta de crédito se puede usar de manera excesiva

hasta llegar a un límite de no lograr pagar la deuda. De esta manera se toma como ejemplo en el gráfico el año 2018 el mes de enero se encontró que tenía \$53.480 mil de saldo de capital vencido y para ese mismo año en diciembre se vio un incremento al \$121.710 mil lo que deja a relucir como vario de forma negativa la distribución. Es así que la variación de enero del 2019 que fue de \$125.630 mil comparado con diciembre del mismo año que fue de 165.320 mil, esto muestra una variación negativa ya que queda a relucir que en el año 2019 con el transcurso de los meses se incrementan los saldos a pagar de los tarjetahabientes y más claro aún que en diciembre es donde más se aumenta el saldo tomando en cuenta que es el mes en donde se hacen uso de las tarjetas por las festividades propias de ese mes y se genera un saldo de deuda mucho mayor. Para el 2020 en enero existe un total \$168.080 de saldo concedido por vencimiento y para diciembre del mismo año un total de \$172.860, en este caso se observa que la variación del año no es significativa, sino que se ha mantenido en el tiempo.

En tal sentido, en la Figura 9.2 se observa cómo ha incrementado el saldo por vencimiento en tarjetas de crédito en los últimos años en comparación al año base 2018, es decir que para el año 2018 el total era de \$121.710, es así que para el año 2019 sube a \$165.320 mil lo que no es en términos de costos tiene una variación alta, más sin embargo tenemos que para el 2020 se da un descenso a \$172.860 y finalmente para el 2021 se ve su máximo que se establece en \$241.720.

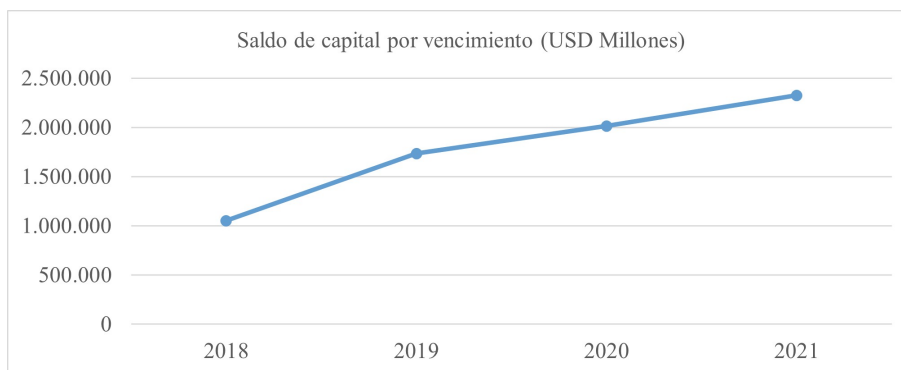


Figura 9.2: Saldo de capital por vencimiento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

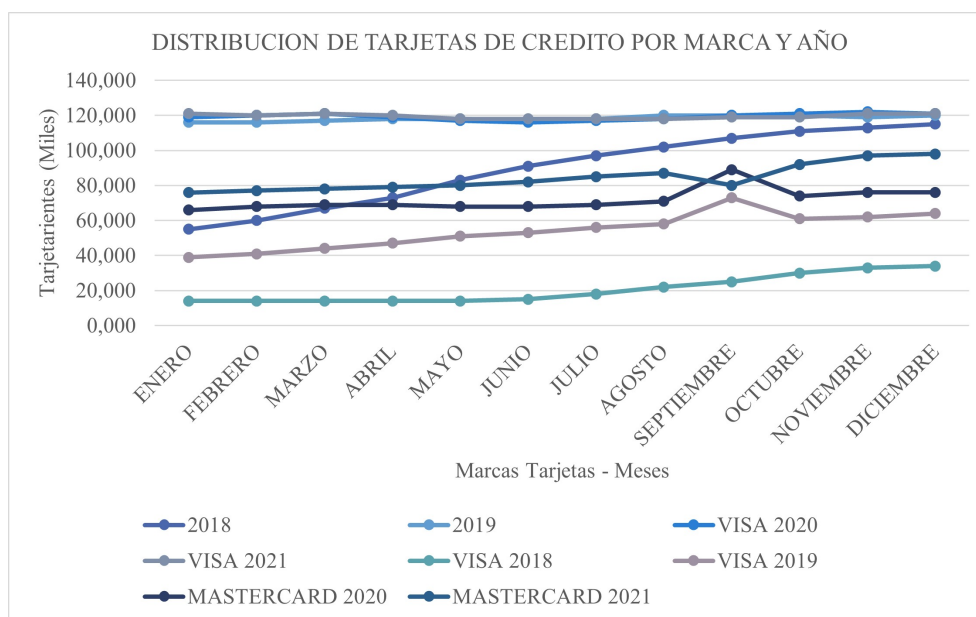


Figura 9.3: Distribución de tarjetas de crédito. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

La emisión de tarjetas en Ecuador es extensa y hay varias, pero de entre las más cotizadas y vistas a nivel internacional están dos una de ellas es VISA y MASTERCARD. Al incluir en el estudio el año base 2018 se puede comparar como han incrementado las adquisiciones en cuanto a tarjetas de crédito se refiere y las que más compiten son las antes mencionadas para el año base en cuanto a la tarjeta visa se puede ver cómo un total de 115.000 mil personas adquieren a comparación del valor de MasterCard que fue de 34 mil personas lo que da a denotar la confianza prioritaria que tienen los tarjetahabientes por una de ellas y esto se puede dar por los beneficios que se obtienen de la misma o incluso el nivel de interés a pagar que puede ser bajo. Para el año 2019 Visa aumento a 120.000 de personas a adquirir la misma, en cambio en MasterCard que fue de un total de 64.000 mil personas. En cuanto al 2020 para Visa fue un total de 121.000 como para MasterCard fue de 75.000 mil adquirentes. Y finalmente para el año 2021 hubo un total de 121.000 personas con acceso a dicha tarjeta y en MasterCard fue un total de 98.000 las cuales tuvieron acceso a esta tarjeta. Con aquello podemos concluir que la variación más pronunciada se da en la tarjeta MasterCard con un total de variación porcentual de 3.30% comparada con Visa que tuvo en los años de estudio una variación porcentual de un total de 1.01%.

9.3 Evolutivo de tarjetas

Caracterizar el comportamiento de los consumidores conlleva a un análisis minucioso de diversos indicadores que se pueden extraer del uso de las Tarjetas de Crédito (T.C.), es así que para efectos del presente es necesario recordar que las únicas instituciones que ofertan este tipo de producto financiero son únicamente el Segmento 1 (S1) y el Segmento 1 Mutualista (S1M), por lo que únicamente se hace referencia a 9 instituciones, estas son: Chibuleo Ltda., Cooprogreso Ltda., Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda., Oscus Ltda., Policía Nacional Ltda., San Francisco Ltda., Mutualista Imbabura, Mutualista Pichincha y Mutualista Azuay, mismas que ofertan dicho producto financiero. A continuación, se analizan ciertas características relevantes que se desprenden del uso de las tarjetas de crédito.

Con corte al 31 de diciembre del 2019 el saldo de capital es de 172.533.844,25 dólares y cuenta con una morosidad del 4,2%. En cuanto al corte del 31 de diciembre del 2020 el saldo de capital es

de 185.442.568,07 dólares y la morosidad es del 6,8 %. Finalmente, para el 31 de diciembre del 2021 el saldo de capital es de 250.266.976,04 con una morosidad del 3,6 %.

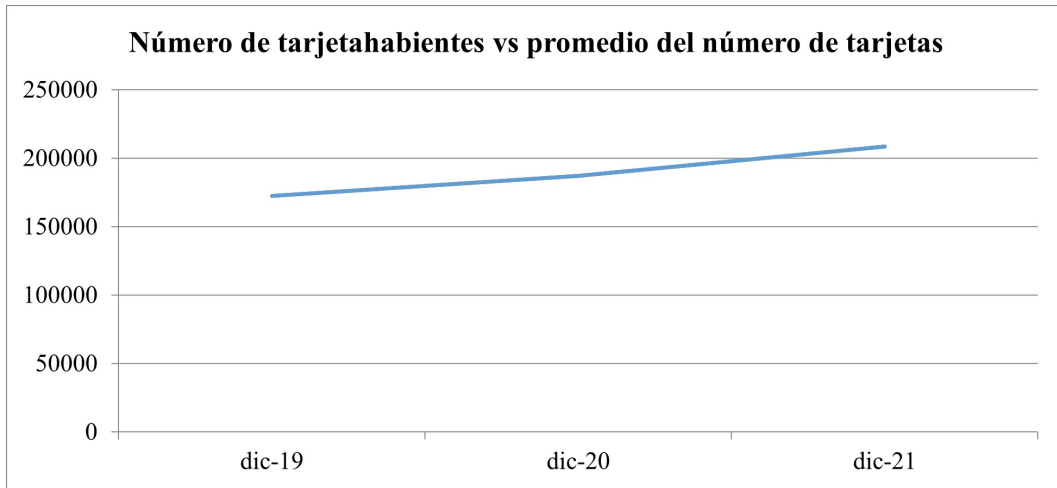


Figura 9.4: Número de tarjetahabientes respecto al promedio de número de tarjetas. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

En cuanto al número de tarjetahabientes vs el promedio de tarjetas de crédito por tarjetahabientes, la Figura 9.4 detalla que en el año 2019 existieron 174.407 tarjetahabientes y el número de tarjetas promedio es de 0,95. En el año 2020 el número de tarjetahabientes es de 187.083 y el número de tarjetas promedio es de 0,95. Finalmente, en el año 2021 el número de tarjetahabientes es de 208.534 y el número de tarjetas promedio es de 0,95.

Sin embargo, es necesario acotar el número de tarjetas de crédito que son emitidas cada mes, es así que en diciembre del 2019 se emitieron 1.453 T.C., en cuanto a diciembre del 2020 se emitieron únicamente 610 T.C. Finalmente, para el año 2021 se emitieron 1.906 T.C.

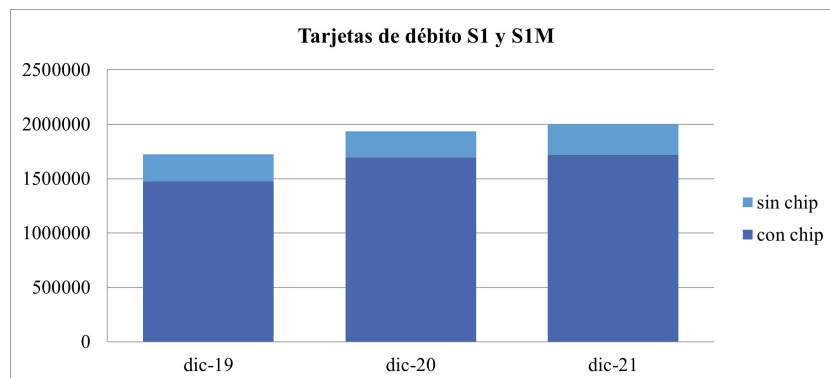


Figura 9.5: Tarjetas de débito emitidas por el S1 y S1M desagregando aquellas que poseen y no poseen chip. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

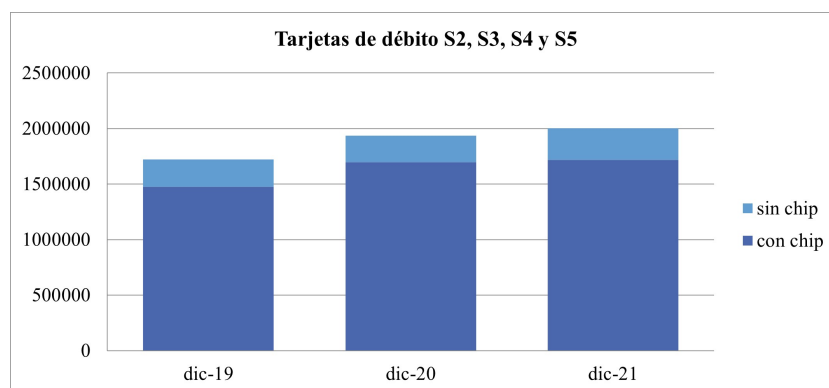


Figura 9.6: Tarjetas de débito emitidas por los segmentos S2, S3, S4 y S5, desagregando aquellas que poseen y no poseen chip. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia.

El S1 y S1M también emite Tarjetas de Débito (T.D.) ancladas a las cuentas de depósito, por lo que se detalla que en diciembre del 2019 existen 1.772.967 T.D., las que se desagregan en 1.477.381 de T.D. con chip, y 245.586 T.D. sin chip. Para diciembre del 2020 se detalla un total de 1.936.144 T.D. emitidas, de las cuales 1.697.168 de T.D cuentan con chip y 238.976 T.D. sin chip. Finalmente, en diciembre del 2021 el total de T.D. fue de 2.001.510, de las cuales 1.719.904 cuentan con chip y 281.606 no tienen chip.

Para contextualizar la diferencia entre las tarjetas que cuentan con chip y aquellas que no lo tienen, las primeras son tarjetas de plástico en el cual los datos del propietario se cosen en el micro-circuito, mientras que las tarjetas que no tienen chip centran su seguridad en una banda magnética sobre la misma que se graban los nombres del propietario, es decir, la diferencia fundamental es la seguridad que ofrecen donde para evitar que se duplique la información fácilmente se debe adoptar por tarjetas con chip.

Así pues, se puede observar como el Segmento 2 (S2), 3 (S3), 4 (S4) y 5 (S5) únicamente emiten Tarjetas de Débito, y en acumulado los 4 segmentos para el mes de diciembre del 2019 cuentan con 279.765 T.D. en circulación, de las cuales 189.634 cuentan con chip y 90.131 no tienen chip. En cuanto a diciembre del 2020 existen 402.725 T.D., sin embargo, únicamente 178.115 cuentan con chip y 402.725 no tienen chip. Finalmente, para diciembre del 2021 existe un total de 395.974 de T.D., de las cuales 134.376 cuentan con chip y 261.598 no tienen chip.

9.4 Comparativo

La historia de las tarjetas de crédito en el sistema financiero popular y solidario no es muy antiguo en comparación al sistema bancario, es así que para recapitular el orden cronológico de cómo fue este medio de pago buscándose espacio en el sector cooperativo, es necesario remontarse al 2015 cuando la Cooperativa Cooprogreso estrena su tarjeta “CoopCard” la cual tenía un nicho de mercado con aproximadamente 2.000 comercios en el país, sin embargo, para el 2017 con el ingreso de Visa los aproximadamente 3.600 socios que disponían de este servicio fueron trasladados paulatinamente a la franquicia internacional, el proyecto de la Cooprogreso se vio casi liquidado cuando en 2018 entro Mastercard al sistema financiero con lo que gran parte de los clientes fueron distribuidos y ya para el 2021 el proyecto se anuló completamente dejando en el mercado únicamente a las franquicias internacionales.

El proyecto no muestra información relevante en las fuentes oficiales, sin embargo, el análisis del evolutivo conlleva a establecer que entre febrero del 2015 y enero del 2017 las tasas de mora eran increíblemente altas, ya que la mínima se localizó en 22,3 % y las máximas llegaron a oscilar en 42,5 %, sin embargo, conforme se agregaron más cooperativas y con la llegada de las franquicias internacionales la tasa de mora se ha estabilizado paulatinamente y en promedio rondan entre el 4 y el 7 %, a excepción del año 2020, un año atípico producto de la pandemia, donde las moras se localizaron en alrededor del 8 %.

El saldo de capital para diciembre del 2021 fue de 250'.266.976,04 y si existieron 208.534 tarjetahabientes, en promedio se puede estipular que cada tarjetahabiente tiene una deuda de 1.200,13 un valor representativo que deben cubrir los hogares de acuerdo a las asignaciones que cada uno disponga.

9.5 Conclusiones

El mercado de adquisición de tarjetas se ha convertido cada vez más atractivo, debido a los avances tecnológicos, por lo que las tarjetas de crédito son un buen ejemplo de que el crédito sigue generando innovación.

Aún queda mucho camino que recorrer, pues únicamente 9 instituciones proveen de tarjetas de crédito a la población en general, ello quiere decir que más organizaciones se agregarán a este mercado conforme pase el tiempo, pues en la actualidad este medio de pago es esencial para el desarrollo de las actividades económicas.

Es importante considerar el contexto macroeconómico del país, ya que, si se entrega en grandes cantidades las tarjetas de crédito y no existen posibilidades de pago, ello se traduce en una "economía del endeudamiento" que puede ser contrastada con tasas de mora elevadas.

Las tarjetas de débito deben ser entregadas por más instituciones, ya que son un instrumento que sirve para dar inclusión financiera a la población en general. Sin embargo, la información provista por la SEPS no es minuciosa respecto a este tema, lo que se observa únicamente es una desagregación por segmentos y si poseen o no chip.



10. La construcción de solidez financiera

Autores: Kristell Pavón, Alexander Ruíz, Ariel Santafé & Kevin Villacís F.

10.1 Introducción

El tema central de este capítulo es el análisis y evolución de los indicadores financieros considerados de gran importancia al momento de observar el rendimiento y capacidad de una entidad. En tal sentido, los indicadores financieros son una razón entre dos o más variables, las cuales se toman de la información correspondiente a los estados financieros y con el resultado obtenido es posible evaluar el desempeño de la organización como se mencionó, esto desde el lado operativo, de inversión y de las diferentes fuentes de financiación (Correa, Gómez, & Londoño, 2018).

Así también, los indicadores entonces permiten tener una idea más clara sobre el estado financiero que mantiene una determinada institución, de esta forma, ofrecen una visión importante hacia la capacidad de las instituciones del sector financiero popular y solidario para enfrentar sus pasivos de corto plazo, responder a las demandas de créditos de sus socios, ofrecer rentabilidad sobre alguna cuenta clave del balance, etcétera. Algunos de los indicadores que serán empleados en este trabajo son: liquidez corriente, morosidad ampliada, intermediación financiera, ROE y ROA.

Una vez mencionadas las variables fundamentales que abordará este trabajo, cabe definir a dichos indicadores formalmente. Así, un indicador clave que será usado es la liquidez corriente, la cual refleja la capacidad de una institución de hacer frente a sus obligaciones de largo plazo. Metodológicamente este indicador es el resultado de los fondos de libre disponibilidad de corto plazo, frente (divido para) el más importante pasivo que tienen las instituciones del sistema financiero popular y solidario. A saber, los depósitos del público. Por otra parte, otro indicador importante es aquel relacionado a la morosidad de una institución financiera, este puede ser calculado sobre cualquier cartera de créditos que disponible al público (microcrédito, productiva, consumo, vivienda, etcétera), y refleja la proporción de cartera vencida (impaga) o que no genera intereses, sobre el total de la cartera analizadas. Este indicador es fundamental, pues indica que tan sanas están las finanzas de largo plazo de una institución del sistema financiero de la economía popular y solidaria

(SFPS en adelante).

Adicionalmente, se tienen indicadores que reflejan el éxito que tienen las instituciones del SFPS como intermediadores financieros. Es decir, dicen mucho acerca de que tan bien hacen su trabajo de captar y colocar recursos financieros. Tal es el caso del indicador que relaciona la cartera bruta (que capta el nivel de préstamos que se han otorgado), con respecto (sobre) los depósitos totales que ha captado la institución del público sean estos de corto plazo, a la vista o de plazo fijo.

Dentro de otro grupo de indicadores que van a ser usados en este ensayo, se encuentran aquellos que miden la eficiencia en la gestión de recursos, que tienen las instituciones del SFPS; estos indicadores son clave en la determinación si las instituciones financieras funcionan o no bajo lógicas de empleo solidario para todos (o al menos con los miembros de su comunidad), pues mientras que, en teoría, las instituciones financieras privadas buscan minimizar estos ratios; las pertenecientes al SFPS los maximizan, pues reflejan la relación entre el gasto en personal sobre el margen de rentabilidad que obtienen al ejercer su rol como intermediarios financieros. Por otra parte, se encuentran aquellos indicadores relacionados netamente a la rentabilidad que ha generado la institución sobre sus recursos propios, tales como el patrimonio (ROE) o el activo contable (ROA). Ambos son útiles para poder comparar el nivel de ganancias que reciben varias instituciones del SFPS entre sí.

Por último, se encuentran los indicadores referentes a la estabilidad del patrimonio, este también es un grupo fundamental, al entregar información acerca de la volatilidad de las finanzas internas de cada institución. Constituye así, pues, una métrica clave en la determinación de la solidez de este sector de la economía (al menos en su forma de provisión de servicios financieros). Empero, a veces se acompañará el análisis de estas relaciones con ratios de estabilidad o eficiencia financiera, los cuales implican al margen de intermediación con alguna cuenta del balance, que es clave para los dueños de las instituciones. A saber, sus socios.

10.2 Visión panorámica del sector

Tal como lo muestra la Figura 10.1, la liquidez de las instituciones ha ido en aumento desde el año 2019, con una caída parcial en enero de 2022. No obstante, si se compara con el valor base para el cual existe información (2016 en adelante), se puede ver que no es sino hasta 2020 que se vuelve a niveles similares a los que se pudieron observar en 2016, esto es debido a una contracción del sector desde 2016 hasta 2019, la cual puede comprobarse con una caída generalizada del número de instituciones que operan en cada segmento. Así pues, si se desagrega esta tendencia por segmento 1, puede observarse como este comportamiento a lo largo del tiempo ha sido constante, pero con velocidades de recuperación distintas.

Así, siguiendo en el marco del segmento 1, la información muestra como para diciembre del 2019 el segmento culminó con un 24,78 % de liquidez; mientras que en 2020 la liquidez de las entidades pertenecientes a este sector llegó hasta un 30,83 % en el último mes del año. Por otra parte, con respecto al 2021, la liquidez fue oscilando entre el 27 % y 31 %, y siendo mayo el mes que presenta un pico de liquidez del 31 %. No obstante, este año no cierra con una tendencia creciente como el resto de periodos, puesto que en diciembre se tuvo una liquidez total del 28,82 %, una diferencia de 2,01 % menos que lo que se presentó en el 2020. Empero, como ya se mencionó con anterioridad, este comportamiento no ha sido el seguido por todos los segmentos.

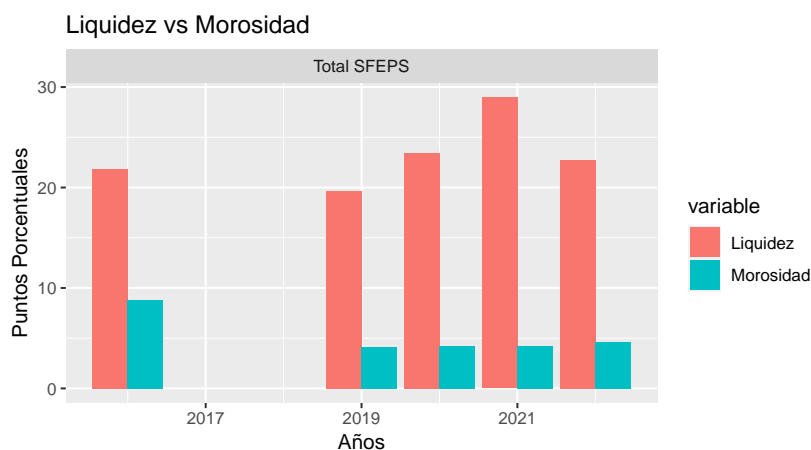


Figura 10.1: Comparación Liquidez-Morosidad: Total Sector Financiero. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Por ejemplo, mientras que para el segmento 1 no fue difícil volver a los niveles de 2016 en cuanto a liquidez para finales de 2019, tal como lo muestra la Figura 10.2; en el segmento 2 y 3 esto tomó un par de meses más, como lo muestran las Figuras 10.3 y 10.4. Empero, algo que cabe destacar, es el buen manejo de los sistemas cobranzas y análisis de crédito; en especial del segmento 1, quien (según el DataLab de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador) obtuvo una menor morosidad de cartera bruta que el promedio de Bancos en el periodo de análisis. No se puede decir lo mismo del segmento 3, el cual, si bien ha disminuido su casi 17% de morosidad en 2016, a valores menores a 10 puntos porcentuales para 2019; aun muestra señales de necesidad de mayor especialización en el monitoreo ex-ante de créditos. Empero, cabe recalcar que las cooperativas de este segmento tienden a hacer un papel más de desarrollo territorial que el resto de segmentos, como lo han demostrado Reyes, Vite, Cantuñí, y Rodríguez (2018), por lo que no necesariamente apuntan a tener morosidades menores a 5%, aunque sí que influye en su sostenibilidad de largo plazo, empero es necesario desagregar este resultado por cartera como se lo hará más adelante.

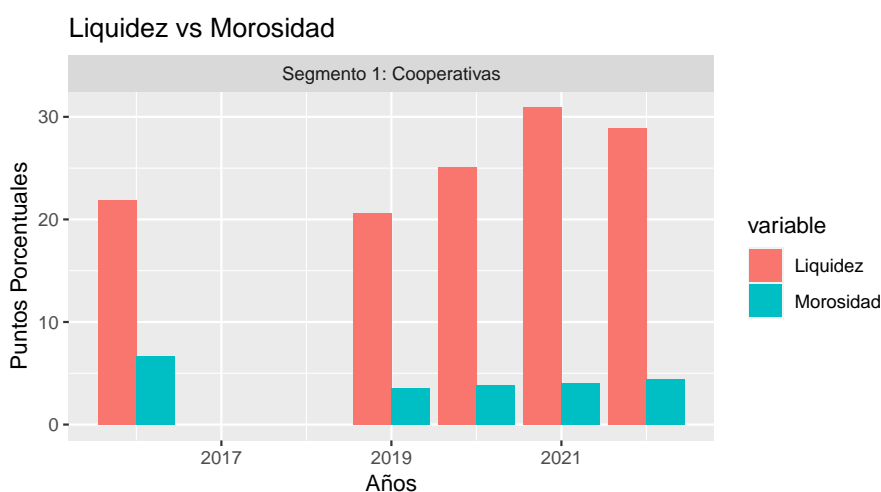


Figura 10.2: Comparación Liquidez-Morosidad: Segmento 1. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

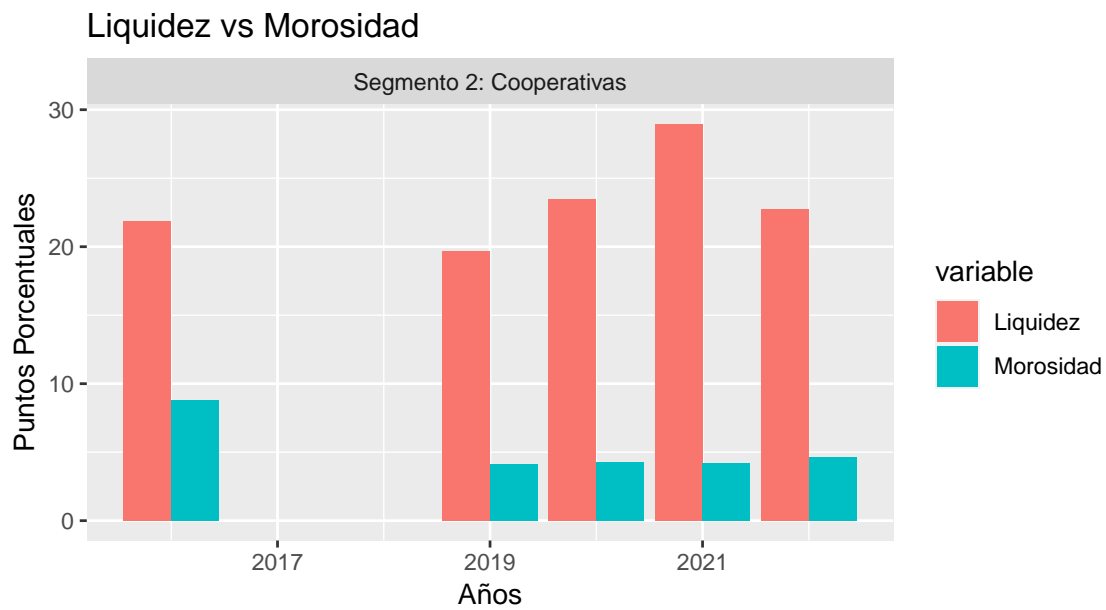


Figura 10.3: Comparación Liquidez-Morosidad: Segmento 2. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

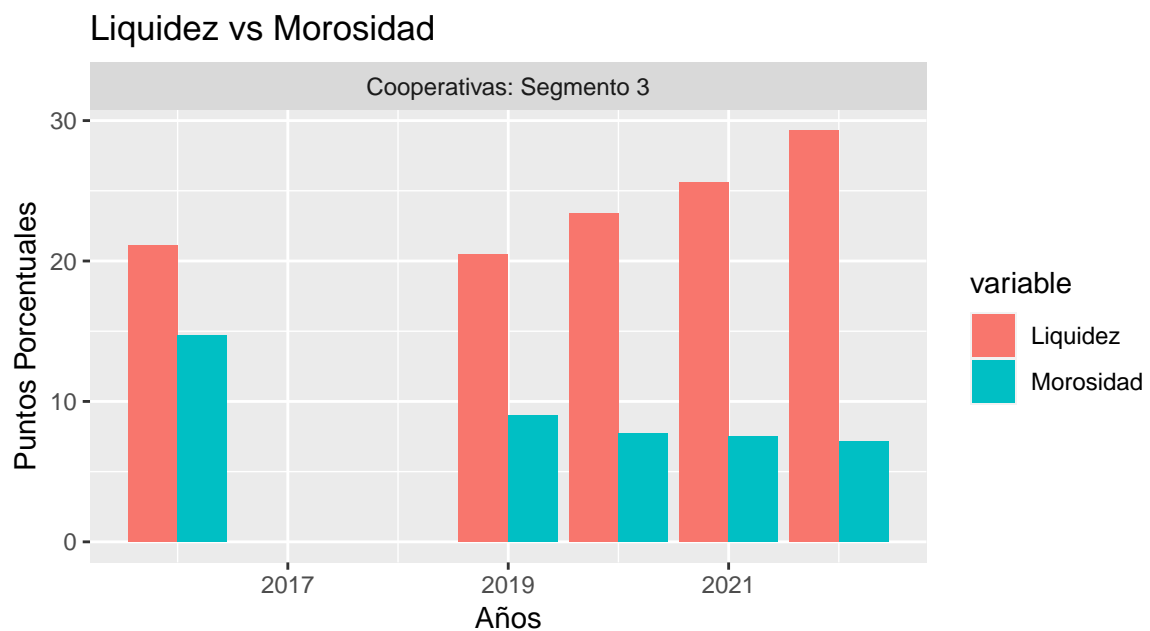


Figura 10.4: Comparación Liquidez-Morosidad: Segmento 3. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Por otro lado, también es válido verificar si es que el SFPS realmente se ha manejado bajo lógicas de solidaridad y no eficiencia microeconómica. Una de las formas de verificar esto es observando el comportamiento del ratio de gasto en personal sobre activos el cual puede observarse en la Figura 10.5. Dicho gráfico es claro sobre como las cooperativas, al menos del segmento 1, han optado por minimizar el gasto en personal a pesar de tener una rentabilidad mayor a diez puntos (hasta antes de la pandemia), en relación a su patrimonio, como puede observarse en la Figura 10.6,

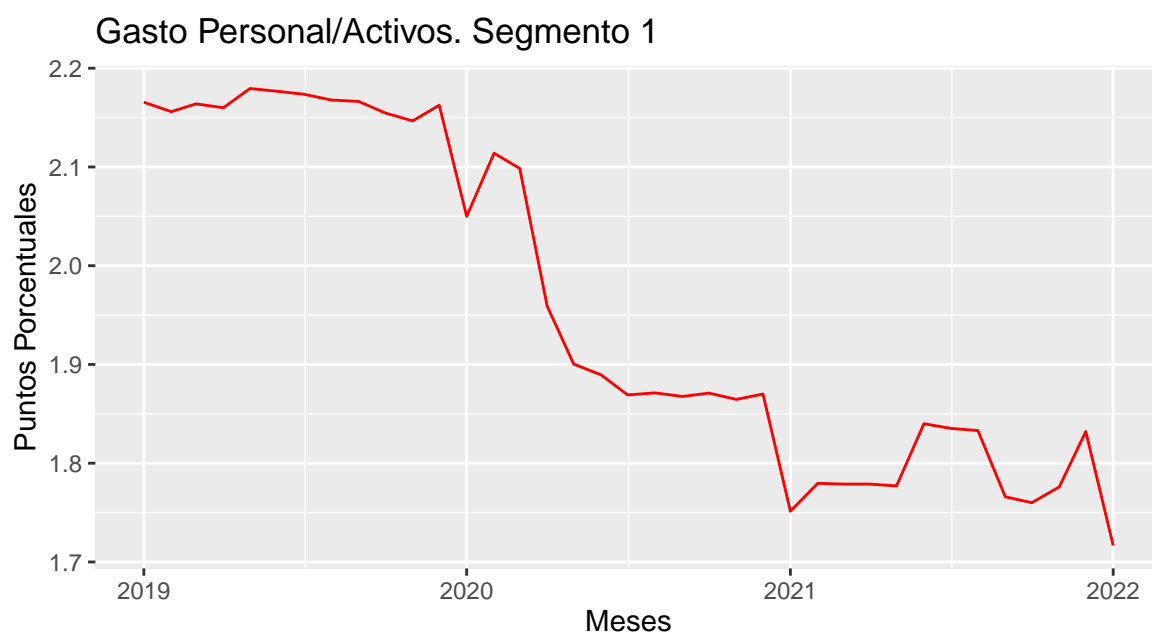


Figura 10.5: Ratio Gasto Personal sobre Activo. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

para el segmento 1. Ello tiene varias interpretaciones, una de ellas es que las instituciones del SFPS del segmento 1, si bien han aumentado el número de socios (y por tanto de capital social), no han respondido, en el periodo analizado a las necesidades de empleo de su comunidad. No han tenido, pues, suficiente vinculación territorial. No obstante, se matizará esta afirmación por cooperativa más adelante.

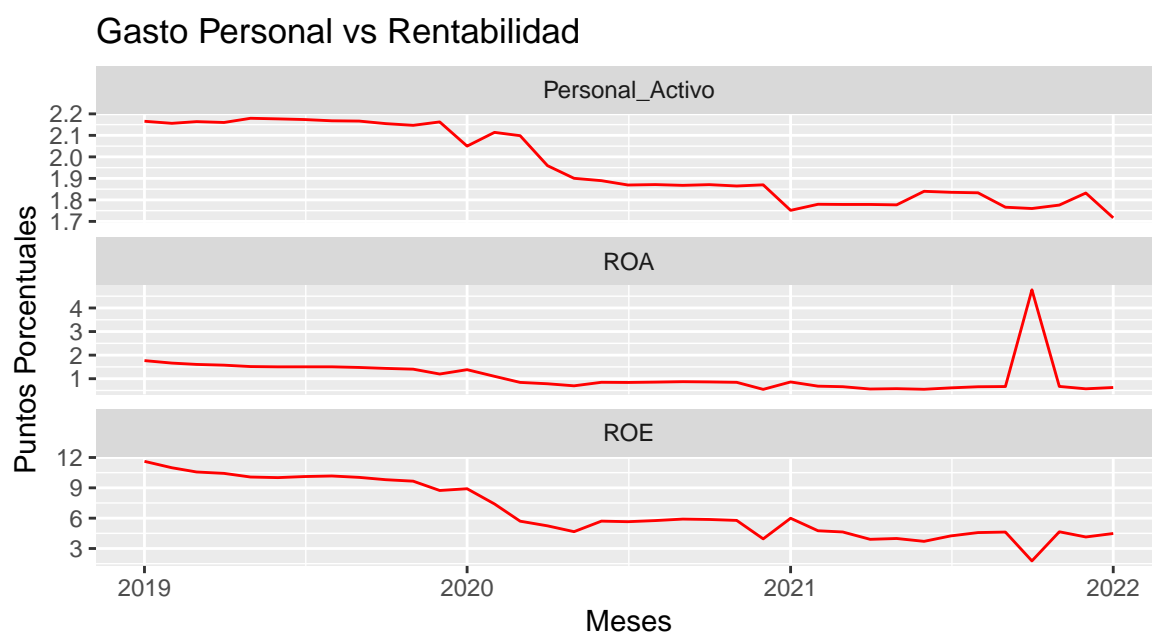


Figura 10.6: Ratio Gasto Personal vs Rentabilidad. Segmento 1. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Finalmente, se puede analizar la liquidez en relación al nivel de intermediación financiera, con

el fin de verificar si, aun cuando una institución del SFPS haya sus necesidades inmediatas de liquidez, esta ha respondido a las demandas de crédito de sus socios. Así pues, la figura 10.7 muestra cómo, incluso antes de la pandemia, mientras la liquidez se encontraba al alza, las operaciones de intermediación siempre tuvieron una tendencia a la baja. Lo que daría entender que no se estaba respondiendo a las necesidades de crédito de los socios, al menos en el segmento 1. No obstante, hay que recordar que el índice de liquidez se calculaba como el resultado de dividir el valor de los fondos de libre disponibilidad sobre los depósitos; por lo que a priori, no se podría dilucidar si esta tendencia negativa en la intermediación financiera, se debe a la no respuesta de las cooperativas a las necesidades de sus socios, o si es el producto de una disminución de depósitos.

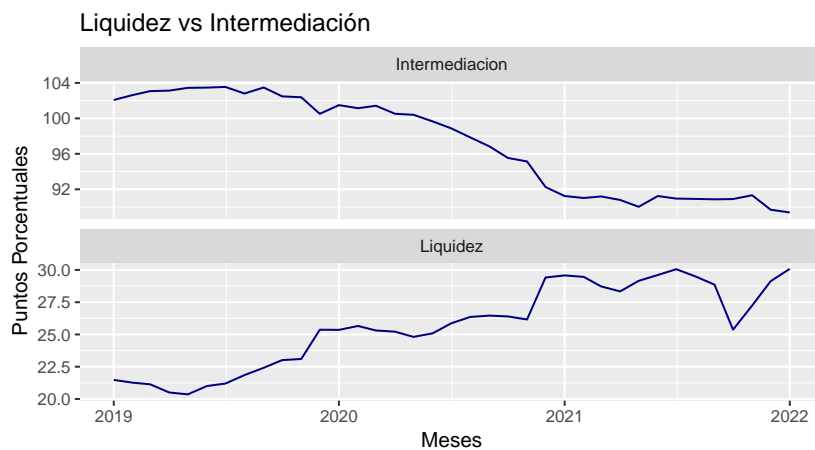


Figura 10.7: Liquidez vs Intermediación. Segmento 1. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Para aclarar la duda anterior, se procedió a revisar el balance de cada institución para verificar el comportamiento de sus captaciones, cuya evolución puede verse en la Figura 10.8. Dicho gráfico muestra como si bien existe una tendencia a la baja marcada desde 2020, siempre fueron superiores a los 350 puntos porcentuales, que es el nivel óptimo en el que debería operar una institución de servicios financieros (Ortega, Borja, Aguilar, & Montalván, 2017). Lo relevante de esta observación es que se mantiene incluso en los años de mayor impacto de la pandemia (2020-2021), en los que, si bien se registra un decrecimiento, tampoco se llega a bajar de los 400 puntos porcentuales. Por lo que se puede afirmar que no ha existido criterios técnicos que justifiquen la disminución de la actividad de intermediación, ergo, el otorgamiento de créditos a los socios de, al menos, el segmento 1 de las instituciones del SFPS.

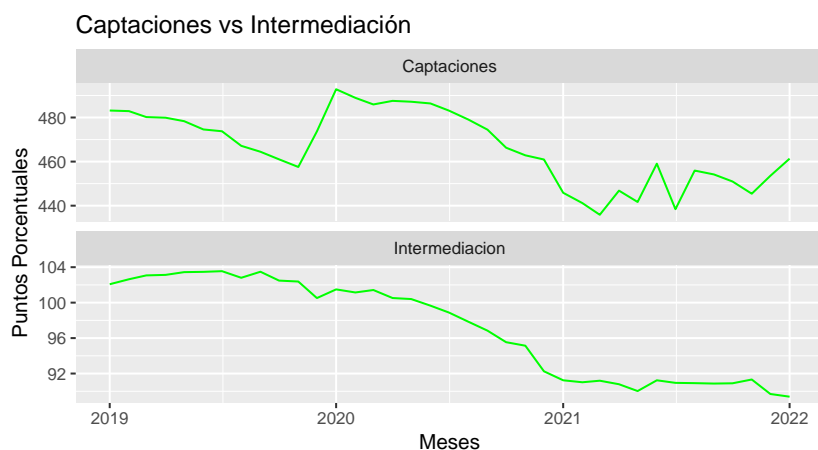


Figura 10.8: Captaciones vs Intermediación. Segmento 1. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Una vez analizado el panorama general del SFPS, es momento de pormenorizar las observaciones planteadas, verificando si estas se cumplen para cada sector y para cada cooperativa. Es importante matizar las hipótesis planteadas, para poder identificar de forma más particular las fallas y fortalezas del sector.

10.3 Evolución de liquidez por segmento

Analizar la liquidez es vital para comprender la dinámica del SFPS, dado que mientras más pueden hacer frente a sus obligaciones, las cooperativas y mutualistas están en mejor posición para aceptar nuevos depósitos, con la finalidad de canalizarlos en créditos. Si se observa la Figura (2), se puede verificar como si se compara la información desde el año base del que se tiene información en DataSEPS (2016) con respecto a la actualidad, podría parecer que no ha existido crecimiento alguno en todo el SFPS (tan solo del 3.88%). No obstante, he aquí la importancia de matizar la información por segmento. Puesto a que no todos los grupos de cooperativas o mutuales han sufrido la misma dinámica. Como puede observarse en la Figura 10.9.

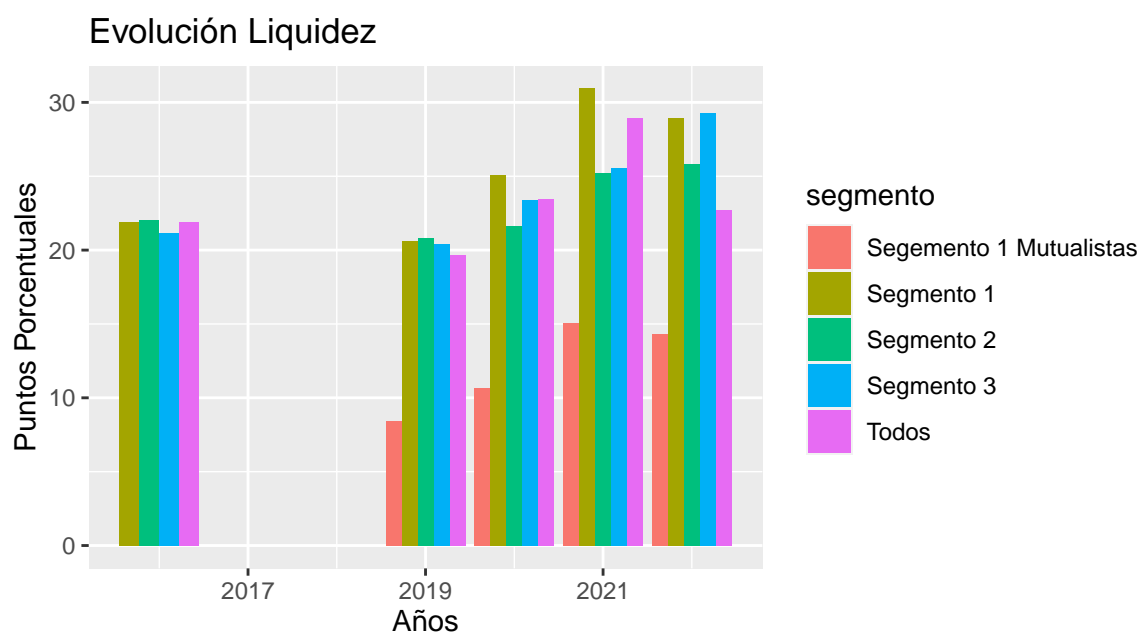


Figura 10.9: Evolución comparativa por segmento de la Liquidez. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

En primer lugar, el segmento 1 presenta el segundo mayor crecimiento de su liquidez desde el año base hasta 2022, con un pico histórico en 2021, lo cual, como se verificó en la sección anterior, puede ser explicado tanto por una tendencia a la baja de depósitos, como un crecimiento de fondos de libre disposición, los cuales bien pudieron aumentar a lo largo de 2020 con el fin de salvaguardarse de cualquier obligación extraordinaria por motivo de la pandemia, como lo algo mental Chiriboga, Pesantez, Salazar, y Valle (2021). Empero, si se analiza el segmento 2, se puede comprobar como es el que menos dinamismo tiene en a lo largo del tiempo; con un aumento de apenas 17%, mientras que el resto de segmentos lograron tasas de crecimiento mayores al 30%. Esto puede reflejar un racionamiento de crédito irracional o una dificultad administrativa de las cooperativas del segmento 2 para poder destinar fondos de libre disponibilidad. Empero, esto será analizado más adelante.

En tal sentido, aparece como el grupo de cooperativas que mayor dinamismo al alza ha tenido desde el 2016, y es el segmento 3 de cooperativas, el cual ha sido exitoso en mejorar sustancialmente su liquidez, por lo que resta de verificar si es que ello se ha traducido en una mejor asignación de recursos hacia sus socios. Así, pues, también se puede observar el rol de las mutualistas, con un impresionante crecimiento desde 2019 hasta 2022, del 70.24%. Este crecimiento es inédito, no obstante, también es necesario ver si este crecimiento ha sido uniforme o concentrado entre pocas instituciones.

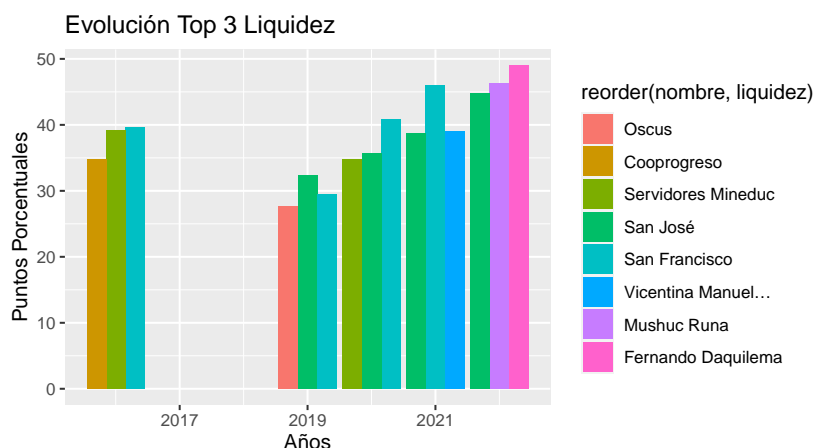


Figura 10.10: Evolución del Top 3 de Liquidez Segmento 1. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Para verificar esta última hipótesis, basta con verificar la evolución del Top 3 de instituciones en cuanto a liquidez de los segmentos con mayor dinamismo. Ello puede observarse, para el segmento 1 en la Figura 10.10 y para el segmento 3, lo propio en la Figura 10.11. Al comparar estas gráficas puede observarse como el crecimiento de la liquidez en ambos segmentos (más en el segmento 3 que en el 1), existe un par de cooperativas que jalonan todo el aumento. Por lo que puede afirmarse que este aumento sostenido de liquidez no es uniforme a lo largo de los segmentos. Así pues, también se evidencia poca interconexión y dialogo entre cooperativas que, aunque compartan características similares e incluso, en algunos casos, condiciones territoriales idénticas, parecen manejar diferentes hábitos administrativos en cuanto a la provisión de crédito y determinación de fondos de libre disponibilidad.

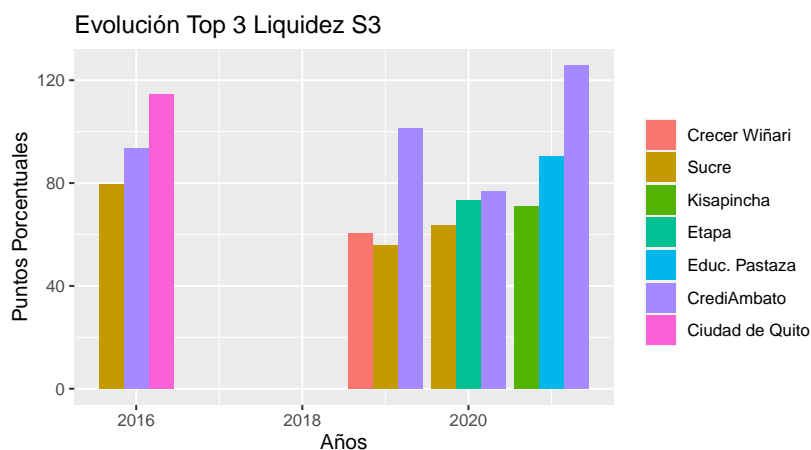


Figura 10.11: Evolución del Top 3 de Liquidez Segmento 3. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

10.4 Evolución de morosidad por segmento

El análisis de la morosidad es clave para determinar qué tan financieramente sana es la cartera de crédito, así como sirve para identificar posibles mejoras efectivas en las herramientas de monitoreo ex-ante de crédito. Por ello se ha procedido a analizar la evolución histórica anual y mensual de dicho indicador para los tres segmentos. El Sector Financiero de la Economía Popular y Solidario

ha presentado una tendencia decreciente general de sus índices de morosidad en casi todos sus segmentos, siendo relevante el caso del segmento 3, pues ha pasado de una morosidad de casi veinte puntos a una de casi 8 dígitos, empero sigue siendo el sector con el mayor valor porcentual de este índice para 2022, lo cual puede significar la necesidad de mejorar los mecanismos de monitoreo crediticio, no obstante, como se mencionó con anterioridad, antes de hacer cualquier afirmación sobre el desempeño del segmento 3, hace falta necesariamente comprender la lógica bajo la cual trabajan las cooperativas que lo conforman. A saber, es importante determinar si su fin último es el generar rentabilidad o el de responder al sustento de sus socios y dueños. Para ello, se analizará en secciones futuras lo referente a la intermediación financiera de este sector.

Una vez establecida la importancia de este indicador, en cuanto al sector más representativo en términos de operaciones, a saber, el segmento 1, se puede verificar como en el año base de 2016, la morosidad se encontró entre niveles del 6% hasta casi el 8% en todos los meses de dicho año. Con dicho dato inicial y revisando las tendencias, se puede afirmar que la pandemia empeoró los niveles de morosidad de forma brusca entre febrero y marzo del 2020, claramente no a los niveles altos e iniciales del 2016. Empero se pasó de una morosidad del 4,10% en febrero a una del 5,32% en marzo presentando una variación mensual de 1,22 puntos porcentuales entre ambos. A partir de estos meses el porcentaje de morosidad baja relativamente y desde mayo hasta diciembre oscila entre 3% y 4%. De esta forma, en 2021 el segmento inicia con un 4%, presentando una variación de 0,45 mensual en relación con diciembre de 2020. Mientras que el resto del año se mantiene oscilando en los valores de 4%, tomando un valor máximo de morosidad en abril del 2021 siendo este del 4,97%.

Por otra parte, sobresale que es precisamente el segmento 1 es el único con una tendencia creciente marcada sobre la morosidad en su cartera bruta (excluyendo a las mutualistas), la cual no parece detenerse para enero de 2022, como se puede observar en la Figura 10.12. Ello, si bien puede parecer preocupante, también merece un análisis pormenorizado de los segmentos crediticios que mayor cartera vencida presentan, dentro del sector. Así, se procede a verificar la situación para cuatro carteras específicas. A saber, microcrédito, consumo, vivienda y productivo

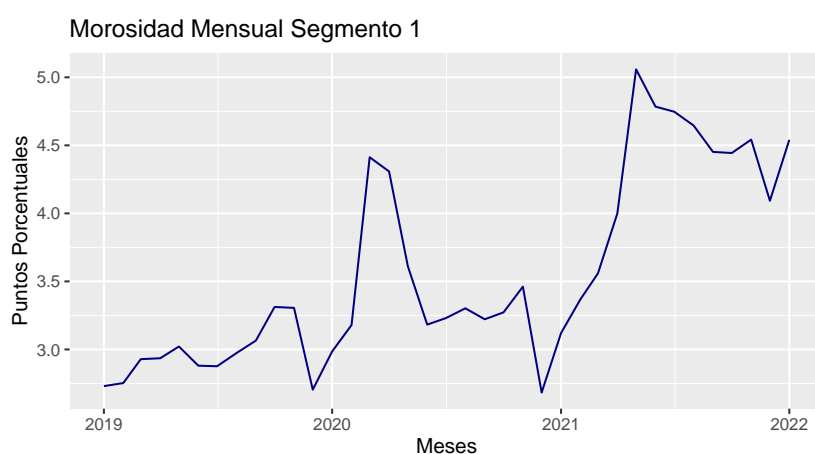


Figura 10.12: Evolución de la morosidad Segmento 1. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

10.5 Análisis de cartera

Para empezar, cabe detallar algunas limitaciones con que se encontró este ejercicio comparativo, y es que en el año base la DataSEPS no registra cartera alguna para algunas líneas crediticias, tales como microcrédito, educativo. Para la incorporación de estos datos se recurrió directamente a los

estados financieros mensuales que las cooperativas entregan a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Dicho eso, es también válido decir que el comportamiento del segmento 1 suele ser representativo del comportamiento de todo el sector cooperativo, no solo por su peso dentro de la cartera total que maneja la SFEPS, sino también porque, según los datos, es el segmento que mayor cartera concentra en cada una de las líneas de crédito mencionadas. Por ello se lo usará de proxy para el resto de sectores. No obstante, si se desea también un análisis pormenorizado del resto de segmentos se puede recurrir al documento de Excel que acompaña este reporte. Hecha esta consideración, se procede a analizar lo referente al microcrédito.

10.5.1 Microcrédito

Si se analiza la morosidad de la cartera de microcrédito por segmentos, se puede observar que ha existido una mejora sustancial en absolutamente todos los segmentos, destacando el segmento 3 que poseía para 2016 una morosidad de casi 18 puntos porcentuales, y que para 2022 consolida una tendencia a la baja importante, que cierra con un 8.38%. De forma análoga, el segmento 2 también registra una tendencia a la baja en comparación a sus valores de 2016. Esto indica que las cooperativas han mejorado sus sistemas de monitoreo crediticio. Tomando en cuenta que el microcrédito es una de las líneas crediticias más riesgosas, dado que por lo general no requiere de colaterales o garantes. A su vez, es de las líneas que más ayudan a pequeños emprendedores en la adquisición de herramientas de trabajo (Vásquez, 2011). Por otra, el hecho de que esta cartera haya mejorado su desempeño a lo largo del tiempo, tampoco garantiza que no haya existido racionamiento de crédito y, por tanto, que no se respondieron a las necesidades de financiamiento de los socios. Una buena aproximación a este problema es el análisis de la intermediación, como se dejó entrever al inicio de este documento.

Por otra parte, llama la atención el poco dinamismo que posee el segmento 1 con respecto a la morosidad de la cartera de microcrédito, el cual se verifica en la Figura 10.13. Esto podría ser explicado, como lo ha argumentado Vásquez (2011) para el caso ecuatoriano, con un análisis del mercado al que responden las cooperativas. Así, aunque el microcrédito es un instrumento muy importante para las cooperativas con una gran conexión con su territorialidad; puede suceder (existe evidencia para pensar en ello) que dado el volumen de cartera del segmento 1 en líneas de mayor magnitud de crédito e interés, no existan incentivos suficientes para la innovación en mecanismos de monitoreo para segmentos crediticios como el microcrédito. Al contrario, muchas cooperativas del segmento 2 y 3 se dedican casi por completo al microcrédito, por lo que dichos incentivos son muy fuertes.

10.5.2 Crédito de consumo

Para empezar a analizar lo referente al crédito de consumo, es importante precisar algunas confusiones que puede traer con el microcrédito. Y es que el crédito de consumo requiere de más requisitos para acceder a él y, dependiendo del monto, por lo general suele ser lo normal la presencia de un garante solidario. Por lo que se esperaría que el ejercicio de monitoreo para esta línea de crédito sea mayor. Así pues, si se observa la Figura 10.15, se puede verificar que lo anterior se cumple para tres de los cuatro segmentos analizados y es que el primero, segundo y tercero han mostrado una tendencia a la baja de la morosidad para este tipo de crédito (menos marcada, pero existente para el segmento 1 que ya poseía morosidades de un dígito en 2016). Empero, resalta la tendencia creciente de las mutualistas de segmento 1, lo cual refleja una importante dificultad de este tipo de instituciones pertenecientes al SFPS para realizar monitoreo ex-ante hacía los socios. Empero, como se ha dicho en las anteriores secciones, esta tendencia debe contrastarse con la intermediación financiera, puesto a que ello permite vislumbrar el objetivo o la lógica que sigue

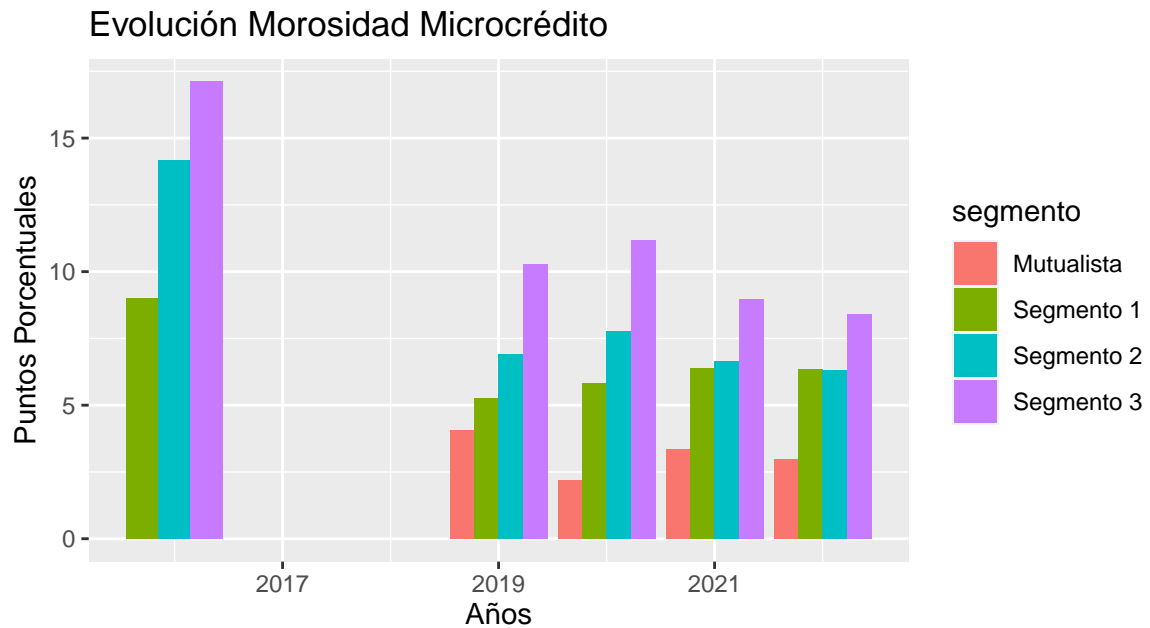


Figura 10.13: Evolución de la morosidad microcrédito por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

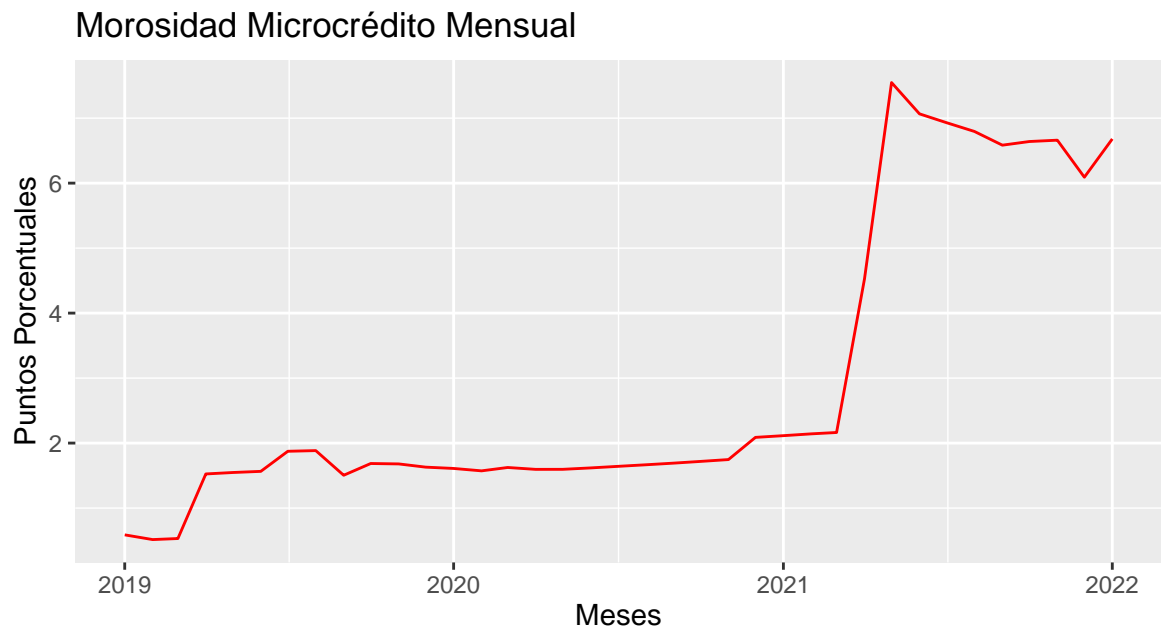


Figura 10.14: Evolución morosidad microcrédito. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

cada institución, la cual bien puede ser ajena a la de maximizar ganancias y minimizar pérdidas.

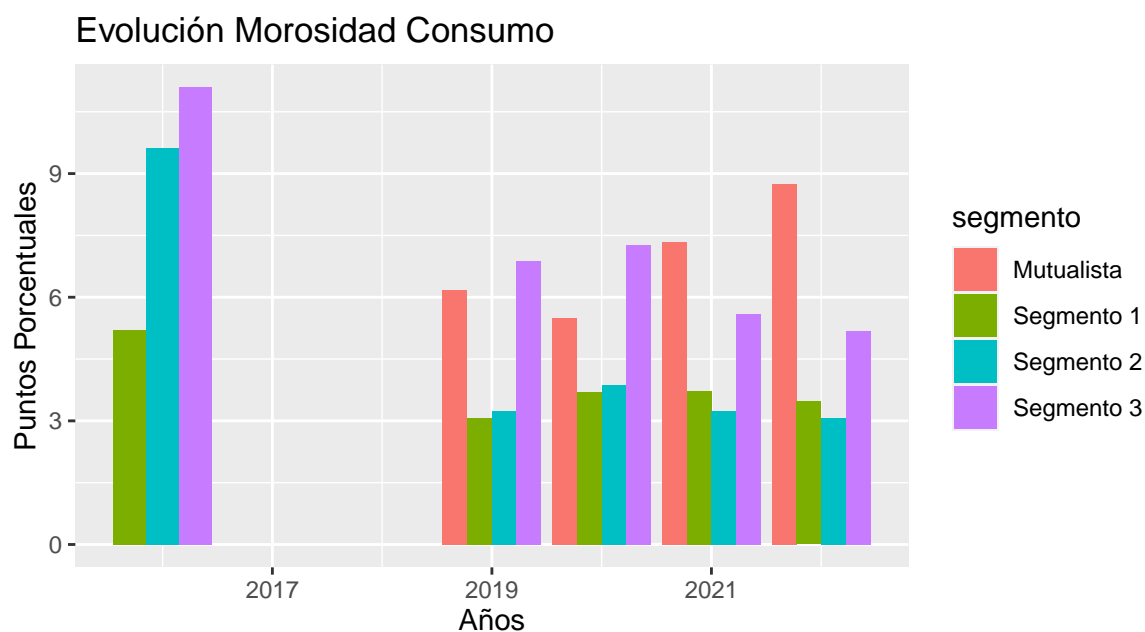


Figura 10.15: Evolución de la morosidad consumo por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

10.5.3 Crédito productivo

Al analizar este tipo de crédito, de forma anual en la Figura 10.16, se puede verificar como esta es la rama de negocio de las cooperativas del segmento 2, que más ha mejorado en cuanto a disminuir su morosidad. Pasando de tener un índice de impago de casi la mitad de su cartera productiva, a tener menos de un solo dígito en 2022. Al investigar un poco sobre este fenómeno, se puede observar cómo desde la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se ha hecho un esfuerzo enorme en términos de capacitaciones de administración del riesgo. Con lo que es muy probable que dicha intervención sostenida, haya dado sus frutos en los recientes años. Empero, también sobresale la tendencia a la baja del segmento 3 que, si bien no es tan dramática como la del segmento 2, puede reflejar tanto el efecto de intervención de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, o el hecho de que los proyectos que financian son de menor escala, ergo, de menor riesgo; hipótesis postulada por Reyes y cols. (2018).

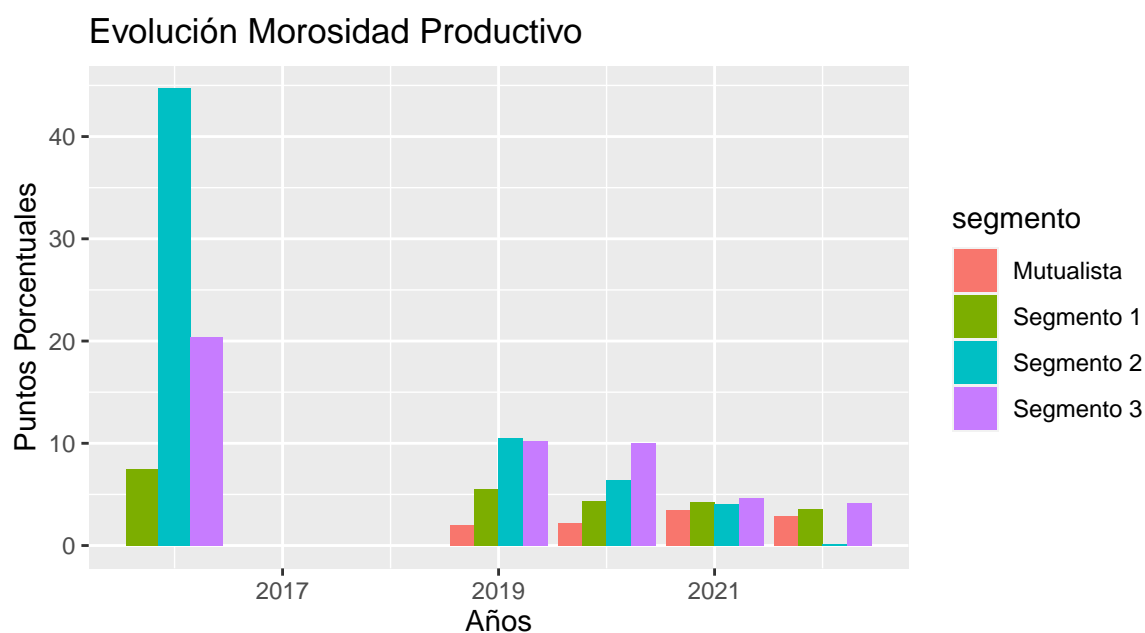


Figura 10.16: Evolución de la morosidad productivo por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

10.5.4 Crédito de vivienda

Finalmente, el crédito de vivienda representa el mayor reto por resolver para las cooperativas del segmento 2 y 3. El primero debido a la persistencia de dicho indicador desde 2016, sin mayores variaciones al interno del periodo de análisis. Mientras que para el segmento 3, representa todo un mayor desafío terminar de consolidar la tendencia a la baja, para llevar a la morosidad a menos de 3 puntos porcentuales. Como puede observarse en la Figura 10.17.

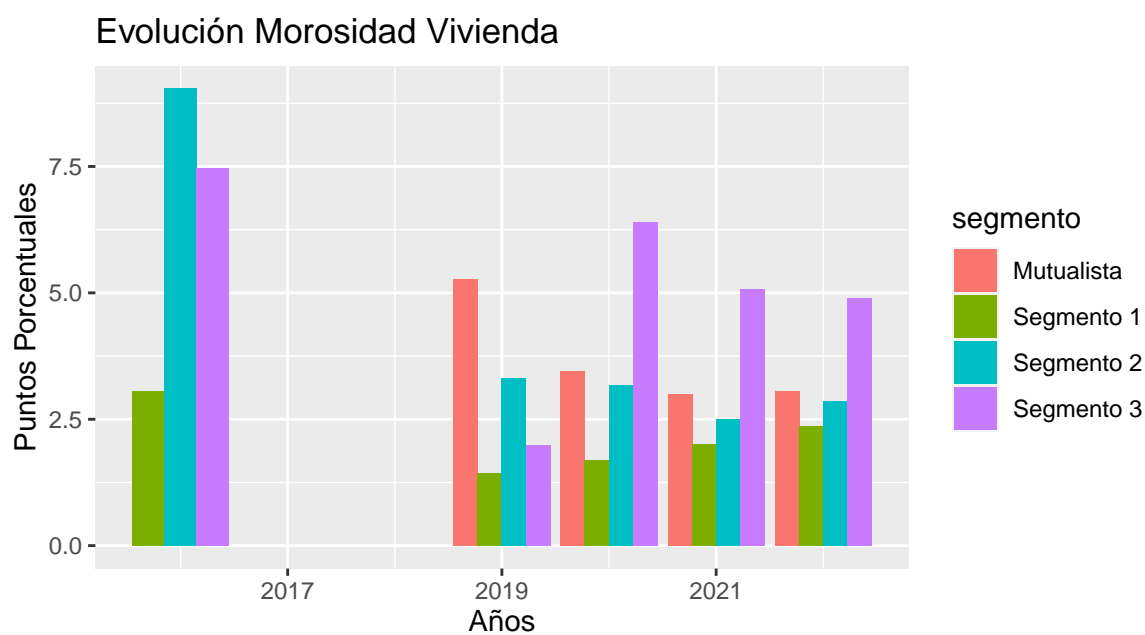


Figura 10.17: Evolución de la morosidad vivienda por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

10.6 Análisis de intermediación, rentabilidad y vulnerabilidad del patrimonio

En esta sección se procederá, en un primer momento, a realizar una mera descripción sobre los principales indicadores de rentabilidad que poseen las instituciones financieras populares y solidarias y luego, en un segundo momento, se contrastará estos indicadores con aquellos relacionados a la intermediación financiera, con la finalidad de dilucidar si a la par de una mayor rentabilidad, las cooperativas y mutuales han logrado responder a las necesidades de crédito de sus socios.

10.6.1 Rentabilidad sobre los activos (ROA)

Tal como se explicó al inicio de este trabajo, el ROA es un indicador que se encarga de medir la rentabilidad de los activos totales de las entidades financieras. Así pues, en cuanto al segmento 1 (representativo del sector) se puede observar una tendencia descendente en la información, teniendo un solo pico en enero del 2019, con un valor de 1,79 %, el cual es relativamente bajo si se compara con entidades de los otros sectores financieros. Empero, el resto del año mencionado se registran niveles relativamente bajos de ROA, especialmente en el mes de noviembre dicho indicador llega a ser de 1,37 %, culminando el año en un valor de 1,19 %. En los dos siguientes años no se generan mejoras con respecto a este indicador, sino que más bien se acentúa la tendencia negativa llegándose a un valle histórico en diciembre de 2020, llegando el indicador a un alarmante 0,48 %.

10.6.2 Rentabilidad sobre el patrimonio (ROE)

Por otra parte, el ROE es un indicador que de igual manera pondera la rentabilidad obtenida durante un ejercicio normal del giro de negocio, sobre el patrimonio y los aportes de los socios. En tal sentido, en diciembre del 2019 el valor del ROE para el total de entidades fue de 9,20 % mientras que para enero del 2020 este valor se redujo en 1,76 puntos porcentuales. Así pues, para el final del año 2020 se observa que, tal como sucede en el indicador ROA, se registra un decrecimiento pronunciado, correspondiente a un valor de 3,77 %. En cambio, para el primer mes de 2021 se registra una pequeña recuperación con un ROE de 5,27 %, siendo este el valor más alto durante todo el año, puesto a que, descontando enero, la tendencia decreciente continúa estando presente.

10.6.3 Contraste con la intermediación

Por último, para solventar las dudas sobre si el SFPS se rige o no a lógicas de maximización de ganancia. Es preciso comparar los dos indicadores que captan tanto la colocación de recursos en manos de los dueños de la cooperativa, es decir, sus socios, y la rentabilidad que han exhibido estas instituciones sobre su activo y, más importante dada la contribución que hacen los socios, sobre su patrimonio. Finalmente, se procederá a hacer algunos comentarios generales sobre la vulnerabilidad del capital social, para identificar posibles necesidades técnicas o de capacitación administrativa de recursos propios.

De esta forma si se comparan las Figuras 10.18, 10.19 y 10.20, se puede verificar la hipótesis planteada en la primera sección de este trabajo; así pues, es observable como en absolutamente todos los segmentos de cooperativas y mutualistas, el nivel de intermediación, es decir, de captación y colocación de recursos ha bajado de forma tendencial si se lo compara con su valor base en 2016. Esto confirmaría los indicios de que las cooperativas no están respondiendo a las necesidades de crédito de sus socios, pero para verificar si es que ha existido una lógica de lucro, también es menester comprar este resultado con el comportamiento de la rentabilidad sobre el patrimonio ROE, cuya cuenta principal es el capital social. El cual es conformado por los aportes de todos los socios.

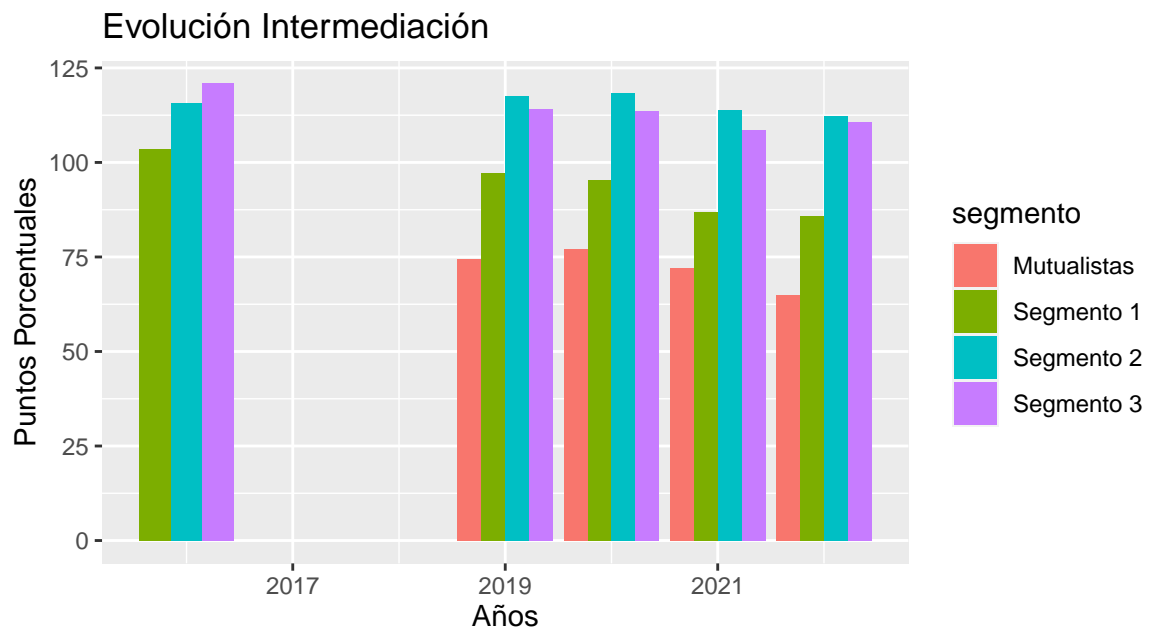


Figura 10.18: Evolución de intermediación por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

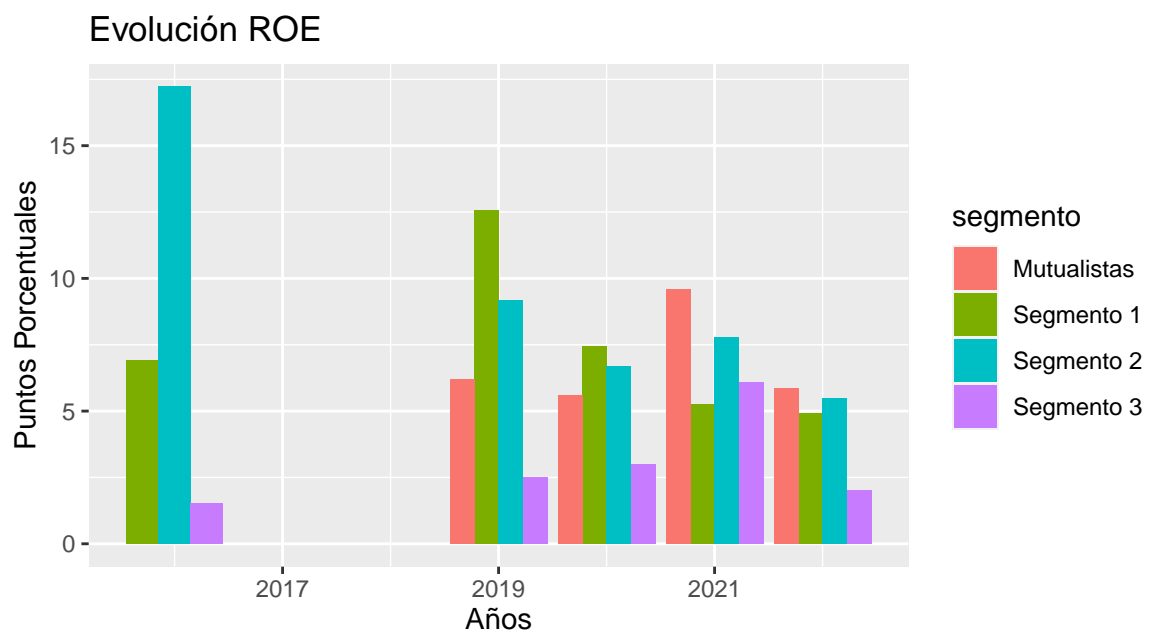


Figura 10.19: Evolución de ROE por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

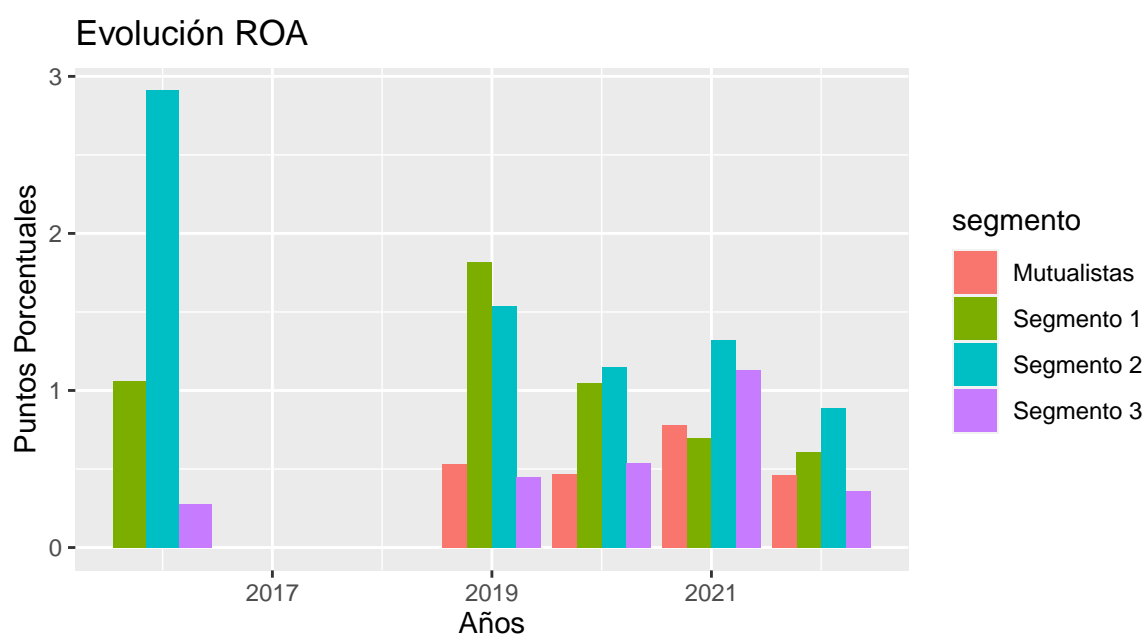


Figura 10.20: Evolución de ROA por segmento. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Así pues, si se observa la Figura 10.19, se puede verificar como, con excepción de la estabilidad del segmento 3, todos los grupos de cooperativas han experimentado una disminución en su rentabilidad sobre el patrimonio, lo cual permitiría comprobar la hipótesis que dice que no se está haciendo el mayor uso de su patrimonio. Lo que respondería a ineficiencias al momento de efectuar intermediación financiera. No obstante, si se verifica este resultado con el ROA de la Figura 10.20 se puede verificar que tanto el segmento 2 como el segmento 3 registran una relativa estabilidad en sus valores, lo que podría ser un indicio de que no han buscado sacar mayor rentabilidad de sus carteras existente. Así, a priori se podría decir que existe cierta evidencia para afirmar que el segmento 2 y 3 de cooperativas, opera bajo un esquema solidario, afirmación la cual puede verificarse en niveles mayores de mora, de gasto en personal y en niveles constantes de rentabilidad.

Finalmente, sobre la vulnerabilidad del patrimonio se puede observar cómo, si bien parecen distinguirse del segmento 1 en varios aspectos, el segmento 2 y, especialmente el segmento 3; sí poseen cierto grado de solidez financiera. Teniendo una proporción no muy alejada del promedio en cuanto a activos improductivos (7,44% y 10,59%, respectivamente para fines de 2021). Manteniendo, de igual manera, ratios de activos productivos y de utilización de pasivo con costo similares al segmento 1, considerado como de mayor solidez.

10.7 Indicadores financieros de organizaciones de la EPS

10.7.1 Análisis descriptivo de indicadores financieros EPS

Finalmente, con el objetivo de brindar al lector una visión general de la *otra cara de la moneda*, se presenta un brevísimo análisis descriptivo de los indicadores financieros de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria. Tomando como año base al 2015.

Indicadores financieros para el año base 2015

Por el lado de la liquidez, para el año 2015 se tiene un valor del indicador de 322,76%, con una variación anual de 322,76pp. La liquidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 304,7%; en servicios un 183,38%; en producción se tiene un 146,75%; y en consumo un valor de

12367 %.

Por el lado de la solidez se tiene un valor de 1,45 %, y no se tiene valores para variación anual. La solidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 164,52%; en servicios un 228,08%; en producción 143,27; y en consumo un 216,27 %. Por el lado del apalancamiento externo se tiene un valor de 69,08 %, con una variación anual de 69,08pp. el apalancamiento externo se tiene en vivienda 60,68 %; en servicios un 43,84 %; en producción 68,8 %; en consumo 46,24 %.

Por el lado del apalancamiento interno, se tiene un valor de 30,92 % y una variación anual de 30,92 %. el apalancamiento interno se tiene en vivienda 39,26%; en servicios un 56,17 %; en producción un 30,4 %; y en consumo un 54,96 %. Por parte del endeudamiento patrimonial, se tiene un valor de 119,44 %, con una variación anual de 119,4pp. el endeudamiento patrimonial se tiene en vivienda 154,8 %; en servicios 78,05 %, en producción 229,57 %; y en consumo 85,68 %.

Por parte de la rentabilidad sobre activo, se tiene un valor de 0,33 %, con una variación anual de 0,33pp. la rentabilidad sobre activo en vivienda se tiene 0,35 %; en servicios un 0,41 %; en producción se tiene 0,14 %; en consumo se tiene 0,77 %. Por parte de la rentabilidad sobre ventas, se tiene un valor 0,41 %, con una variación anual 0.41pp. la rentabilidad sobre ventas en vivienda se tiene 104,18 %; en servicios se tiene 1,32 %; en producción 0.07 %; en consumo 1,66 %. Por el lado de la rentabilidad sobre patrimonio, se tiene un valor del indicador de 0,72 %, con una variación anual de 0.72pp. la rentabilidad sobre patrimonio se tiene en vivienda 0,9 %; en servicios 0,73 %; en producción 0,47 %; en consumo 1.43 %.

Año 2019

Por el lado de la liquidez, se tiene un valor del indicador de 159,70 %, con una variación anual de 13,78pp. La liquidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 225,25 %; en servicios un 138,95 %; en producción se tiene un 172,72 %; y en consumo un valor de 231,05 %. Por el lado de la solidez se tiene un valor de 1,83, y con una variación anual de 0,41. La solidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 139,41 %; en servicios un 221,17 %; en producción 154,97 %; y en consumo un 335,46 %. Por el lado del apalancamiento externo se tiene un valor de 54,63 %, con una variación anual de -0,62pp. el apalancamiento externo se tiene en vivienda 71,73 %; en servicios un 45,21 %; en producción 645,38 %; en consumo 429,81 %.

Por el lado del apalancamiento interno, se tiene un valor de 45,37 % y una variación anual de 0,22 %. el apalancamiento interno se tiene en vivienda 28,27 %; en servicios un 54,79 %; en producción un 35,47 %; y en consumo un 70,19 %. Por parte del endeudamiento patrimonial, se tiene un valor de 120,39 %, con una variación anual de -1,1 pp. el endeudamiento patrimonial se tiene en vivienda 253,74 %; en servicios 82,53 %, en producción 181,92 %; y en consumo 42,47 %.

Por parte de la rentabilidad sobre activo, se tiene un valor de 2,42 %, con una variación anual de -0,06pp. la rentabilidad sobre activo en vivienda se tiene 0,6; en servicios un 1,75; en producción se tiene 4,63; en consumo se tiene -1,43. Por parte de la rentabilidad sobre ventas, se tiene un valor 1,98 %, con una variación anual -0,1 pp. la rentabilidad sobre ventas en vivienda se tiene 94,82 %; en servicios se tiene 2,05 %; en producción 1,85 %; en consumo -0,66 %. Por el lado de la rentabilidad sobre patrimonio, se tiene un valor del indicador de 5,34 %, con una variación anual de -0,17 pp. la rentabilidad sobre patrimonio se tiene en vivienda 2,14; en servicios 3,19; en producción 13,04; en consumo -2,04.

Año 2020

Por el lado de la liquidez, se tiene un valor del indicador de 158,52 %, con una variación anual de -1,17pp. La liquidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 209,25 %; en servicios un 142,1 %; en producción se tiene un 168,05 %; y en consumo un valor de 235,41 %. Por el lado de la solidez se tiene un valor de 1.86. La solidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 159,83 %; en servicios un 220,83 %; en producción 150,74 %; y en consumo un 452,8 %. Por el lado del apalancamiento externo se tiene un valor de 53,70 %, con una variación anual de -0,93pp. el apalancamiento externo se tiene en vivienda 62,57 %; en servicios un 45,28 %; en producción 66,34 %; en consumo 22,08 %. Por el lado del apalancamiento interno, se tiene un valor de 46,30 % y una variación anual de 0,93 %. el apalancamiento interno se tiene en vivienda 37,43 %; en servicios un 54,72 %; en producción un 33,66 %; y en consumo un 77,92 %.

Por parte del endeudamiento patrimonial, se tiene un valor de 115,97 %, con una variación anual de -4,41pp. el endeudamiento patrimonial se tiene en vivienda 167,13 %; en servicios 82,76 %, en producción 197,1 %; y en consumo 28,34 %. Por parte de la rentabilidad sobre activo, se tiene un valor de 1,43 %, con una variación anual de -0,99pp. la rentabilidad sobre activo en vivienda se tiene 0,03; en servicios un 0,99; en producción se tiene 3,25; en consumo se tiene -3,98. Por parte de la rentabilidad sobre ventas, se tiene un valor 1,58 %, con una variación anual -0,4pp. la rentabilidad sobre ventas en vivienda se tiene 4,28 %; en servicios se tiene 2,15 %; en producción 1,4 %; en consumo -3,48 %. Por el lado de la rentabilidad sobre patrimonio, se tiene un valor del indicador de 3,09 %, con una variación anual de -2,25pp. la rentabilidad sobre patrimonio se tiene en vivienda 0,08; en servicios 1,81; en producción 9,65; en consumo -5,1.

Año 2021

Por el lado de la liquidez, se tiene un valor del indicador de 192,58 %, con una variación anual de 34,06pp. La liquidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 187,16 %; en servicios un 188,03 %; en producción se tiene un 273,05 %; y en consumo un valor de 41,49 %. Por el lado de la solidez se tiene un valor de 2,3, y con una variación anual de 23,65. La solidez en porcentaje por grupo se tiene que en vivienda un 193,72 %; en servicios un 213,62 %; en producción 498,69 %; y en consumo un 171,72 %.

Por el lado del apalancamiento externo se tiene un valor de 43,43 %, con una variación anual de -10,27pp. el apalancamiento externo se tiene en vivienda 51,62 %; en servicios un 46,81 %; en producción 20,05 %; en consumo 58,23 %. Por el lado del apalancamiento interno, se tiene un valor de 56,57 % y una variación anual de -10,27pp. el apalancamiento interno se tiene en vivienda 48,38 %; en servicios un 53,19 %; en producción un 79,95 %; y en consumo un 41,77 %. Por parte del endeudamiento patrimonial, se tiene un valor de 76,77 %, con una variación anual de -39,21pp. el endeudamiento patrimonial se tiene en vivienda 106,76 %; en servicios 88,02 %, en producción 25,08 %; y en consumo 139,43 %.

Por parte de la rentabilidad sobre activo, se tiene un valor de 3,06 %, con una variación anual de 1,63pp. la rentabilidad sobre activo en vivienda se tiene -4,34; en servicios un 3,42; en producción se tiene 4,95; en consumo se tiene 183,64. Por parte de la rentabilidad sobre ventas, se tiene un valor 3,03 %, con una variación anual 1,45pp. la rentabilidad sobre ventas, en servicios se tiene 11,12 %; en producción 0,9 %; en consumo 30,98 %. Por el lado de la rentabilidad sobre patrimonio, se tiene un valor del indicador de 5,42 %, con una variación anual de 2,3pp. la rentabilidad sobre patrimonio se tiene en vivienda -8,97; en servicios 6,44; en producción 6,19; en consumo 439,69.

10.7.2 Evolución de los indicadores financieros EPS

Evolución del indicador de liquidez

Dentro del indicador de liquidez, se tiene que, para diciembre del 2015, parte del valor de 185,10%, ya para 2019 a un 192,6% para 2021 que es un aumento considerable teniendo en cuenta que en 2019 se dio el problema de la pandemia que afecto a muchas empresas a nivel nacional llevando a más de 22.000 empresas a la quiebra en las cuales las más afectadas fueron las pequeñas y medianas empresas solo en el Ecuador, entonces el aumento que se dio con respecto a los indicadores de liquidez se dio debido a que las empresas en la EPS, incrementaron su liquidez, debido a que los activos corrientes hicieron que las empresas se volvieran muy liquidas siendo ineficientes por la no transacción de sus productos.

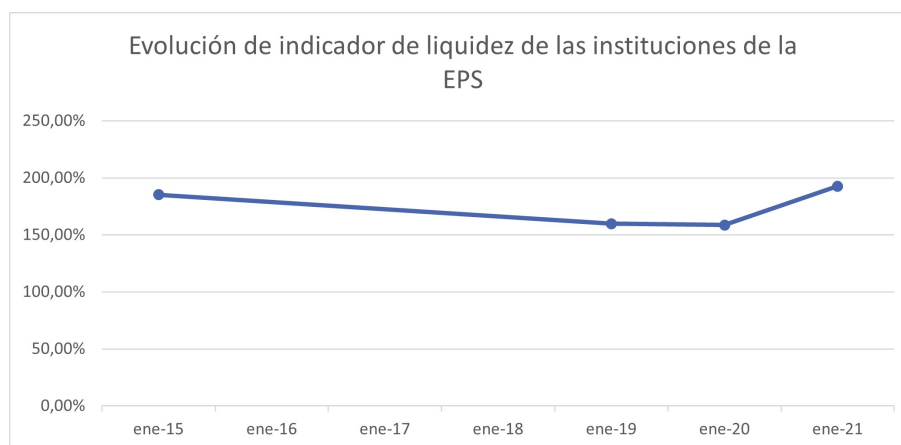


Figura 10.21: Evolución de indicador de liquidez de las instituciones de la EPS. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Evolución del indicador de solidez

Para este indicador, se tiene que parte del año base a diciembre de 2015 con un valor de 1.84, para el año 2019 el valor se asemejaba bastante al año base, siendo de 1.83, para el siguiente año a diciembre de 2020, el valor había tenido un ligero incremento llegando a 1.86; para diciembre del 2021 existe un incremento, esto considerando que si observamos los años anteriores existía una linealidad constante que llevo a un salto pasando de 1.83 puntos a 2.30 puntos que señalan que la solidez de las entidades financieras y las Instituciones del país se podrían haber vuelto un gran indicador de confianza sobre las empresas de la EPS, pero en realidad no es así debido a que si observamos el primer indicador de liquidez, el aumento de liquidez no necesariamente es bueno ya que este aumento se dio por el aumento de los activos corrientes y en este caso sería de la misma forma ya que el activo aumenta de la misma forma.

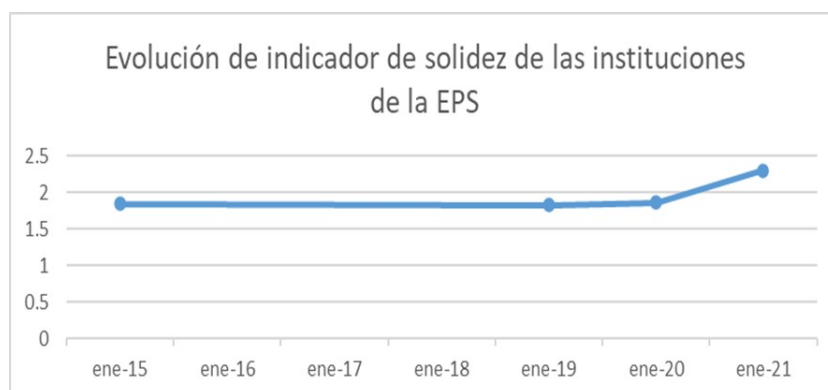


Figura 10.22: Evolución de indicador de solidez de las instituciones de la EPS. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Evolución del indicador de rentabilidad

Para los indicadores de rentabilidad, se tiene primero al indicador de rentabilidad sobre activo, el cual presenta en 2015 un 0,40 %, para 2019 presenta un 2,5 %, en 202 el valor cae hasta un 1,4 %, y en 2021 el valor se recupera llegando a 3,10 %. El indicador sobre patrimonio, parte en 2015 con un valor de 0,70 %, para 2019 presenta un valor de 5,30 %, en 2020 cae a 3,10 % y en 2021 se recupera y llega a 5,40 %.

El indicador de rentabilidad sobre ventas, parte en 2015 con un valor de 0,30 %. en 2019 llega a un valor de 2 %, en 2020 cae a 1,60 % y en 2021 se recupera hasta llegar a 3 %. Para este indicador sobre la rentabilidad de las empresas de la EPS existe un caso interesante en el cual no se observa un crecimiento abrupto como en las otras dos ya que para 2019 los tres tipos de rentabilidad ya sea la Rentabilidad sobre Activo, Rentabilidad sobre Patrimonio, Rentabilidad sobre Ventas muestran que tienen una tasa de rentabilidad que para el 2020 se caen de 0,6 a 2,2 puntos porcentuales que afectaron significativamente a la EPS y esto se debe a que la desconfianza empresarial sobre la empresas de la EPS debido a lo ocurrido en los indicadores de Liquidez y Solidez siendo así un impacto muy fuerte para las empresas de la EPS, pero para 2021 se logran recuperar a como estaban antes de la pandemia.

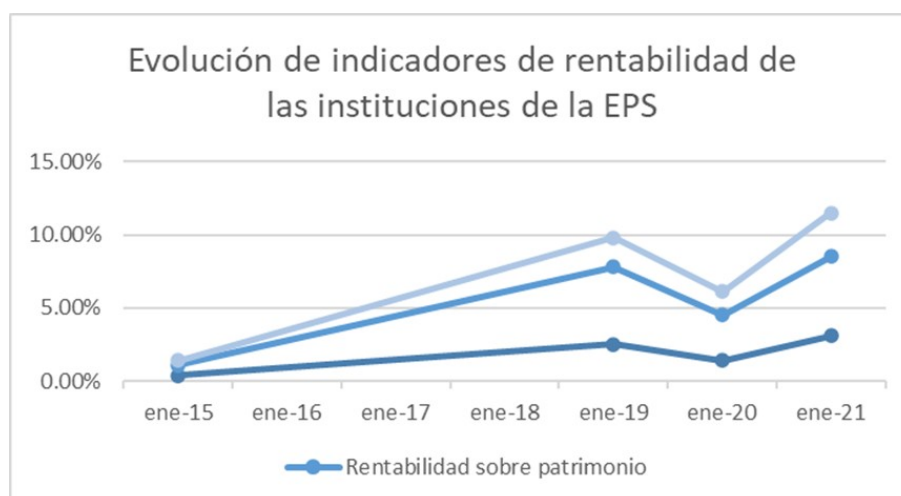


Figura 10.23: Evolución de indicador de rentabilidad de las instituciones de la EPS. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

Evolución del indicador de solvencia

Con respecto a los indicadores de Solvencia entre estos se tiene a los Apalancamientos tanto interno como externo y el endeudamiento Patrimonial, en este caso por las mismas razones anteriores la baja observada se por los Activos que aumentaron haciendo que la empresa se volviera ineficiente por su exceso de liquidez.

Por el lado del apalancamiento externo, se tiene que para el 2015 un valor de 54,50 %, para el año 2019 el valor se mantiene bastante similar en un 54,60 %, para el 2020 tiene una ligera caída a 53,70 %, y para el año 2021 el valor tiene un incremento, llegando a 43,40 %. Por su parte el apalancamiento interno, parte en 2015 con un 45,60 %, para 2019 llega igualmente a un 45,40 %. en 2020 incrementa a 46,30 %, y para 2021 ve un incremento aun mayor hasta 56,60 %. Por el lado del endeudamiento patrimonial, se tiene que para 2015 el valor era de 119,40 %, para 2019 se tenía un valor de 120,40 %, para el siguiente año 2020 el valor era de 116 % y para 2021 el valor cayó hasta 76,80 %.

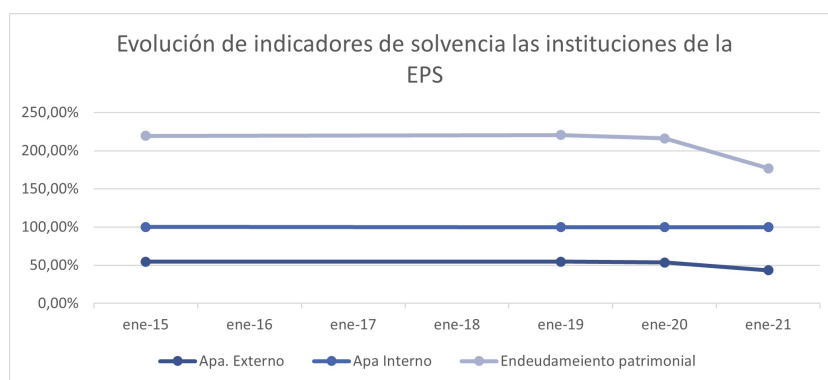


Figura 10.24: Evolución de indicador de solvencia las instituciones de la EPS. Fuente: SEPS, (2022). Elaboración propia

10.8 Conclusiones

Una vez analizados los valores actuales, así como la evolución de los principales indicadores financieros del Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria, se puede verificar como dicho sector ha constituido cierto grado de solidez financiera, derribando el mito de que la economía popular y solidaria no puede ganar dinero. Así pues, se puede verificar como varios segmentos y cooperativas específicas han logrado aumentar su liquidez de forma estable, sin implicar una mayor morosidad en su cartera de créditos. En ello hay que reconocer el rol de la Superante- decía de Economía Popular y Solidaria como agente regulador y responsable de capacitaciones en administración de riesgo. Por otra parte, una vez zanjado el debate sobre si las instituciones financieras del SFPS pueden ser sostenibles, lo que se analizó fue si las diferentes cooperativas y mutualistas pertenecientes a los cuatro segmentos analizados seguían o no lógicas solidarias y no de lucro. De esta forma, dado el comportamiento del gasto en personal, la morosidad, la intermediación contra cíclica de créditos y demás, se encontró evidencia sobre como parte del segmento 2 y la mayoría del segmento 3 sí han sabido mantener niveles constantes de rentabilidad, mientras han aumentado sus niveles de intermediación. Lo cual es un indicio sobre como estas instituciones, antes que maximizar la rentabilidad de cartera existente, han respondido a sus socios. Finalmente, las caídas abruptas en los meses en que el COVID forzó a los agentes económicos a guardar cuarentena, sí registran un impacto negativo en los principales indicadores revisados, por lo que su efecto no es despreciable.


Con respecto al indicador de liquidez, la actividad económica más relevante es la de Materias primas e insumos, la artesanal y la silvicultura y florícola, ya que se ha aumentado con respecto al año del 2019. Por el lado de la Solidez existe un claro aumento desde 2019 hasta el 2020, aunque en este indicador observamos un cambio en la actividad económica debido a que las otras actividades económicas se posicionan en primer lugar dejando en posiciones menores a las actividades principales por las cuales se caracteriza las EPS.

En el Apalancamiento externo se observa un cambio, el cual se debe a que la actividad económica principal de cada uno de estos varía según el año, en 2019 las 3 principales actividades económicas fueron Adquisición, Agropecuaria, y Construcción, pero para 2020 la Adquisición pasa del primer al tercer puesto y la Agropecuaria y Construcción pasaron al primer y segundo puesto respectivamente. Por el lado del Apalancamiento interno observamos una reacción importante entre 2019 y 2020 el cual se debe al turismo en que para 2019 de estar del cuarto lugar pasa en 2020 a primer lugar.

Además, se tiene que el principal endeudamiento patrimonial de las empresas de la EPS por actividad económica se lo lleva la Adquisición, Agropecuaria y Construcción como las 3 principales y aquí ocurre lo mismo que en el Apalancamiento externo con respecto a las posiciones que se tienen para el 2020.

Las rentabilidades también tienen presenta cambios por el efecto de la pandemia, dando como resultados que la ROA o rentabilidad sobre activo tenga como su actividad principal, a los Alimentos y los Textiles en 2019 y a Limpieza y Mantenimiento en 2020. La rentabilidad sobre ventas cambia en 2019 de que su principal actividad económica sea la Construcción a que sean las Adquisiciones en 2020 y la ROE le ocurre exactamente lo mismo que a su ROA con respecto a cambios en la principal actividad económica.

La evolución de los indicadores a lo largo de estos 3 años, ha demostrado que el exceso de liquidez provocado por la pandemia provoco una crisis financiera en la EPS para el año 2020 siendo así que, la recuperación se dio en al año 2021. siendo así que la recuperación a se dio en 2021. De acuerdo con esto las EPS, presentan una adaptación a raíz de la pandemia, la cual fue excelente ya que en tan solo 1 año la mayoría ha logrado recuperar su nivel actual de todas las empresas que no se declararon en quiebra debido a que estás producen para su autoconsumo y son muy cooperativistas con respecto a las empresas capitalistas que se encuentran en un mercado.



11. Conclusión y reflexión final

Autor: Rubén Flores Agreda & Jerónimo Mateo Ibarra Díaz

11.1 Mensaje final

Históricamente la economía ecuatoriana se ha caracterizado por su pluralidad y heterogeneidad. Aun en un contexto de hegemonía del modelo capitalista, formas de organización económica popular y solidaria no solo han subsistido sino que se han desarrollado en paralelo a los otros dos sectores económicos (privado con fines de lucro y público). Fechar el inicio de las prácticas de economía social resulta una tarea imposible. Sin embargo existen elementos propios de la cultura andina y hechos históricos que explican la consolidación de este tercer sector en el Ecuador. John Murra (1975) identifica los principios andinos de intercambio, reciprocidad y complementariedad como antecedentes primigenios de las prácticas comunitarias y de solidaridad en la región. Por otra parte, el sector cooperativo toma fuerza en el país con la caída del sistema hacienda en el sector agrícola de la sierra; y los flujos de migración campo-ciudad que posibilitaron la comercialización de productos agrícolas en los mercados urbanos, conformándose cooperativas y asociaciones de productores y consumidores (Chiriboga, 2013).

Se entiende por “economía popular y solidaria” la expresión simultánea de dos formas de organización económica cuya naturaleza y principios se distinguen de aquellos de la economía capitalista en cuanto exceden los límites individualistas y las metas crematísticas, impulsándose desde la lógica de la democracia económica (Oleas, 2016: 73). Por un lado, la economía solidaria que agrupa las actividades en las que prima la solidaridad sobre el interés individual y la ganancia material; y donde se establecen vínculos recíprocos como base de las relaciones de cooperación (Lavelle y Gaiger, 2009). Y por el otro lado, la economía popular que abarca las actividades económicas y prácticas sociales de los sectores populares destinadas a satisfacer las necesidades materiales e inmateriales básicas mediante la explotación de su propia fuerza de trabajo y recursos disponibles (Icaza y Tiribia, 2009: 173).

Siguiendo a Erik Olin Wright (2006, 2015), que establece tres lógicas que pueden asumir los

tipos de organización social para su inserción según en grado de tolerancia de la organización hegemónica y régimen político vigente; la integración de los actores de la EPS en el ámbito institucional en el Ecuador ha fluctuado entre una lógica intersticial y simbiótica.

La Constitución de 2008 marcó un hito en la visibilización de la economía popular y solidaria dentro del aparato institucional, en pro de la construcción de un nuevo modelo económico. En coherencia con esto, en 2011 se promulgó la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS), que configura la institucionalidad del sector mediante cinco ejes: rectoría, regulación, control, fomento y financiamiento; y reconoce a los actores de este sector como de interés social, por su vocación de dar respuesta a necesidades básicas y a problemas sustantivos de la población (Chaves y Mozón, 2001: 23). Como eje central de esta institucionalidad, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) articula un sistema integral de supervisión, regulación y control que, de acuerdo con Jácome (2016), ha aportado mecanismos para el desarrollo y visibilidad del sector.

Por su capacidad en la generación de empleo, a las finanzas nacionales, en la formulación de estrategias de desarrollo inclusivo; aportar a la producción nacional por su rol central en la provisión de bienes y servicios, y en la integración de objetivos y responsabilidades socioeconómicas, ambientales y territoriales. La EPS no representa un sector económico incompleto, imperfecto, marginal o reservado a los pobres. Sino que sus actividades económicas, productivas y asociativas deben ser fomentadas y su participación en el intercambio económico asegurada. A la vez que se deba insistir en la importancia respaldar la construcción de su eficiencia a través del acceso a nuevas plataformas y recursos tecnológicos de comercialización y producción.

En este sentido el rol ejercido por la arquitectura institucional vigente y por la política pública resulta fundamental, pero no suficiente, toda vez que la acción se concentra en la formalización, el control y la búsqueda de eficiencia en detrimento de la afirmación de los principios y valores asociativos, cooperativos y solidarios. En efecto, el cuerpo institucional se ha visto limitado por la aprobación de nuevas regulaciones al sector que no incorporan los objetivos sociales, el componente territorial, ni los principios de gestión social y solidaria. Se considera que estas señales ponen en riesgo la existencia misma del sujeto económico popular y solidario. Lejos de limitar el alcance de los programas de fomento implementados o de poner en marcha reformas que desincentivan la constitución de estas organizaciones, se debe fortalecer y ampliar la política pública de fomento a la economía social en la medida en que este actor aporta al desarrollo **inclusivo** en el Ecuador.



Bibliografía

Álvarez, A. G. (2004). Introducción al Análisis Financiero 3ª Ed.

Arteaga-Macías, R. S. (2017). Economía popular y solidaria, República del Ecuador. Dominio de las Ciencias, 3(4), 533-542.

Asobanca. (2019). Bancos vs Cooperativas. Quito.

Auricchio, B., Lara, E., Mejía, D., Remicio, P., & Valdez, M. (2022). Capacidades financieras de las mujeres. Brechas de género en las encuestas de capacidades financieras de CAF: Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.

Cardoso, G. (2015). Aprendizajes y desafíos actuales de las Finanzas Populares Solidarias, en relación con la Economía Popular y la Economía Solidaria en Ecuador. Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (CONAFIPS).

Cardoso, G., & Carrión, G. (2015). Economía y Finanzas Populares y Solidarias para el buen vivir en Ecuador. Quito: Editorial Oxígeno Communication.

CEPAL, N. U. (2021). La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad.

Código Orgánico Monetario y Financiero [COMYF]. Art. 220. 12 de septiembre de 2014

Código Orgánico Monetario y Financiero. 12 de septiembre de 2014. (Ecuador)

Constitución de la República del Ecuador. (2008). Registro Oficial 449 de 20-oct-2008. Montecristi.

Coraggio, J. (2011). ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: El trabajo antes que el capital.

Quito: Ediciones Abya-Yala.

Coraggio, J. L. (2014). La economía social y solidaria y el papel de la economía popular en la estructura económica. *La Economía Popular y Solidaria. El Ser Humano Sobre El Capital 2007-2013*, 21–46.

Correa, J., Gómez, S., & Londoño, F. (2018). Indicadores Financieros Y Su Eficiencia En La Explicación De La Generación De Valor En El Sector Cooperativo. *Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*. doi:10.18359/rfce.3859

COSEDE. (Junio de 2021). Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados. Obtenido de El seguro de depósitos y su rol en un creciente sector cooperativo.

Chiriboga, J. E. B., Pesantez, Z. M. O., Salazar, T. del R. Q., & Valle, G. T. S. (2021). Retos de las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador en el escenario de post pandemia COVID–19. *Polo Del Conocimiento: Revista Científico-Profesional*, 6(11), 590–605.

Deere, C. D., & Catanzarite, Z. B. (2017). ¿Quién obtiene préstamos para acumular activos? Clase, género y endeudamiento en el mercado crediticio del Ecuador. *Revista CEPAL*, 122, 115–137.

Galindo, E. (2017). *Economía Del Cuidado: Una Expersión Sustantiva De La Economía*. Ciudad de México: Scripta Ethnologica, vol. XXXIX.

Ganzert, B. (2012). The effects of dual enrollment credit on gender and race. *Current Issues in Education*, 15(3).

Guerrero, S. P. (2018). Segmentación de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador, periodo 2015: Análisis y propuesta. Quito.

INEC. (2021). Tabulados - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Indicadores de mercado laboral, 2019-2021. Quito: República del Ecuador.

Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (2020). Informe de evaluación de procesos y resultados. Efectos de la emergencia sanitaria en las organizaciones de economía popular y solidaria. Recuperado de <https://www.uasb.edu.ec/observatorio-pyme/wp-content/uploads/sites/6/2021/04/Efectos-covid-en-la-EPS.pdf>

Junta de Política y Regulación Monetaria Y Financiera. (2015). Resolución No. 131'2015-F. Página 3.

Ley Orgánica De Economía Popular Y Solidaria. (2011). *Ley Orgánica De Economía Popular Y Solidaria*. Quito.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. (2011). SEPS. Quito: Oficio No. T.4887-SNJ-11-664.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria. Art. 1-77. 10 de mayo 2011. (Ecuador).

Lianza, S., & Chedid, F. (2012). *A Economia Solidária Na América Latina: realidades nacionais*

e políticas públicas. Rio de Janeiro: Pró Reitoria de Extensão UFRJ.

LOEPS. (2011). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*. Quito: Universidad Cooperativa de Colombia.

LLumiguano, J. (2020). *La incidencia de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en el tiempo de pandemia*. [Tesis de pregrado]. Recuperado de <https://dspace.ueb.edu.ec/bitstream/123456789/3749/1/PROYECTO%20JONATHAN%20LLUMIGUANO.pdf>

Martínez, J., & Sánchez, A. (2014). Captaciones y Colocaciones del sistema financiero de Tungurahua. *Boletín de Coyuntura*(3), 4-8.

Masa, D., Jaramillo, P., & Trávez, C. (Julio de 2014). Análisis de captaciones y colocaciones de bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito del segmento 4. Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Apunte-III-reducido.pdf>

Masabanda, Á. (2018). Análisis Del Enfoque Social En El Sistema Financiero Popular Y Solidario Ecuatoriano. En Á. Masabanda, *Análisis Del Enfoque Social En El Sistema Financiero Popular Y Solidario Ecuatoriano* (pág. 1). Ambato.

Mercedes, S. I. (2008). *Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el sur de Brasil*, Universitaire CIACO.

Ministerio Coordinador de Desarrollo Social. (2013). *Fortalecimiento del Sector Financiero Popular y Solidario en Ecuador*. Quito.

Ongena, S., & Popov, A. (2016). Gender bias and credit access. *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(8), 1691–1724.

Ordoñez-Peralta, L. O., & Rosales-Namicela, M. B. (2022). Las redes de colaboración como impulso a la economía popular y solidaria. Caso de las cooperativas de ahorro y crédito del Cantón Cuenca. *Polo Del Conocimiento*, 7(3).

Ortega Pereira, J., Borja Borja, F., Aguilar Rodríguez, I., & Montalván Burbano, R. (2017). *Evolución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en Ecuador, 2000-2015*.

Ortega-Pereira, J. R., Borja-Borja, F. M., Aguilar-Rodríguez, I. E. y Moreno-Cazar, W. M. (2018). Sistema Financiero Popular y Solidario y su evolución desde la implementación de la nueva Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria en el Ecuador. *Cooperativismo & Desarrollo*, 112(25), 66-77. doi: <https://doi.org/10.16925/co.v25i112.203>

Palacios, J. C. G. (2021). Factores endógenos y exógenos que influyen en el empoderamiento económico y organizativo desde una perspectiva de género. *Polo Del Conocimiento: Revista Científico-Profesional*, 6(8), 1196–1215.

Pérez, J., Etxezarreta, E., & Guridi, L. (2008). ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social y Solidaria? Concepto y nociones afines. Bilbao: XI Jornadas de Economía Crítica.

Polanyi, K. (1947). La gran transformación. En K. Polanyi, La gran transformación (pág. 90). Quipu.

Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (junio de 2021). Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. Obtenido de Micro Finanzas Ecuador: <http://rfd.org.ec/docs/comunicacion/Revista-Semestral-Jun-2021/Revista-Microfinanzas-RFD-31.pdf>

Revista Summa. (10 de enero de 2019). La importancia del débito y sus beneficios. Obtenido de <https://revistasumma.com/la-importancia-del-debito-y-sus-beneficios/#:~:text=Una%20tarjeta%20de%20d%C3%A9bito%20permite,el%20saldo%20en%20la%20cuenta.>

Reyes, K. G., Vite, E. P., Cantuñí, R. S., & Rodríguez, J. M. (2018). Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador y su incidencia en la conformación del Capital Social (2012-2016). Revista Espacios. Recuperado El, 14.

Saltos Cruz, J. G., Mayorga Díaz, M. P., & Ruso Armada, F. (2016). La economía popular y solidaria: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización. Cofin Habana, 10(2), 55-75.

Saltos Cruz, M. P. (2016). La economía popular y solidaria: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización. Cofin vol.10 no.2 La Habana.

SEPS. (n.a.). Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Obtenido de Segmentación de Entidades del Sector Financiero Popular y Solidario: <https://www.seps.gob.ec/institucion/segmentacion-de-esfps/>

SEPS. (n.a.). Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Obtenido de SEPS apunta a diseñar normativa para servicios financieros sostenibles: https://www.seps.gob.ec/portfolio_page/seps-apunta-a-disenar-normativa-para-servicios-financieros-sostenibles/

Spadafore, S. (16 de diciembre de 2020). ¿Qué es un crédito de consumo?. Obtenido de <https://www.comparaonline.cl/credito-consumo/tip/resumen-consumo>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2016) Boletín trimestral I. Un vistazo del sector cooperativo por segmentos y niveles. Quito-Ecuador, (4).

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). Control Interno [Diapositiva de PowerPoint].

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). DATA SEPS. Recuperado el 21/03/22. <https://data.seps.gob.ec/#/dashboards/analytics/1/20>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). Estadísticas del Sector Financiero Popular y Solidario. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2021). Portal Estadístico SEPS. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). <https://estadisticas.seps.gob.ec/index.php/estadisticas-sfps/#1623735122913-666e3867-6bb3>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). “DataSeps” de los años 2020, 2021 y 2022. Obtenido el 22 marzo de <https://data.seps.gob.ec/#/dashboards/analytics/0/46>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). Plan Estratégico Institucional 2022-2025. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Plan_Estrategico_SEPS_PEI_2022-2025.pdf

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (22 de Marzo de 2022). Sector Financiero Popular y Solidario. Obtenido de Portal Estadístico - SEPS: <https://data.seps.gob.ec/#/dashboards/analytics/0/11>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (enero de 2022). 10 años: Fortalecimiento e innovación en la gestión de acopio de la Economía Popular y Solidaria. Obtenido de Panorama SEPS: <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Panorama-SEPS-ene-2022.pdf>.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (Enero de 2022). 10 Años: Fortalecimiento e innovación en la gestión de acopio de la Economía Popular y Solidaria. Obtenido de Panorama SEPS: <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Panorama-SEPS-ene-2022.pdf>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (marzo de 2022). Catálogo Único de Cuentas ESFPS. Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://www.seps.gob.ec/catalogo-unico-de-cuentas-esfps/>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (Marzo de 2022). Catálogo Único de Cuentas ESFPS. Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://www.seps.gob.ec/catalogo-unico-de-cuentas-esfps/>

Trávez, A. (2016). Capital Humano y Tasa de retorno de la Educación para Ecuador durante el periodo 1990-2014. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Ugalde, S. C. V. (2016). La política de economía popular y solidaria en Ecuador. Una visión de su gubernamentalidad. *Otra Economía*, 10(18), 77-90.

Universidad Tecnológica Equinoccial. (19 de julio de 2018). Las tarjetas de crédito influyen en la ‘racionalidad’ del consumo, según una investigación de la UTE.

Vásquez, J. S. (2011). ¿Ecuador, microcrédito?: ‘Negocio o inclusión financiera?’ *Retos*, 1(2), 125–134.

Von Buchwald, R. (2020). Impulsamos la Economía Popular y Solidaria ante la emergencia sanitaria. *CONAFIPS Revista*. 26. 1-15

Wachs, D., & others. (2015). Uso del crédito como herramienta para el desarrollo inclusivo: una más medida amplia de inclusión financiera.

Wens CG. (23 de Noviembre de 2020). Wens Consulting Gropu. Obtenido de Análisis Poblacional del Ecuador: <https://wens.com.ec/analisis-poblacional-del-ecuador/>

Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (2007). Análisis de estados financieros. Mc

Graw Hill Interamericana.



Índice alfabético

A

Acceso	93
Análisis de cartera	140
Análisis de género por cartera	59
Análisis de intermediación, rentabilidad y vulnerabilidad del patrimonio	145
Análisis del Volumen de Crédito	87

B

Brechas etarias: una mirada interseccional .	53
--	----

C

Captaciones	40, 78
Caracterización de socios	26
Cobertura Geográfica	44
Colocaciones	41, 82
Comparativo	128
Conclusiones .	22, 36, 47, 60, 75, 90, 129, 152

E

El dilema de la instrucción	57
Entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario	14
Estados financieros	68
Evolución de liquidez por segmento	137
Evolución de morosidad por segmento ...	139
Evolutivo de tarjetas	126

G

Gobierno y género	31
-------------------------	----

I

Indicadores financieros de organizaciones de la EPS	147
Introducción 7, 13, 25, 39, 49, 65, 77, 93, 123, 131	

M

Mensaje final	155
---------------------	-----

P

Patrimonio técnico	66
Puntos de atención	18, 22

R

Racionamiento de crédito por género	50
---	----

T


Tarjetas de crédito	116, 124
Temas de discusión	118

U

Uso	100
-----------	-----

V

Visión panorámica del sector 132



¿Causas anteriores o discriminaciones previas?
53