

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

"ANÁLISIS DE LOS PRODUCTOS BANCARIOS A LOS QUE TIENEN ACCESO LOS COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA GRAN COLOMBIA"

TESIS DE GRADO PREVIA LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN
EN BANCA Y FINANZAS

AUTORES:

Mariuxi Lisbeth Godoy Ríos
Mayra Elizabeth Ríos Calderón

DIRECTORA:

Ec. Dayanara Villafuerte

LOJA 2009



Ec. Dayanara Villafuerte

DOCENTE DE LA ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo realizado por las estudiantes Mariuxi Lisbeth Godoy Ríos y Mayra Elizabeth Ríos Calderón, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, Noviembre de 2009

.....
Ec. Dayanara Villafuerte



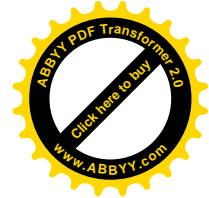
CESIÓN DE DERECHOS

“Nosotras, Mariuxi Lisbeth Godoy Ríos y Mayra Elizabeth Ríos Calderón declaramos ser autoras del presente trabajo y eximimos expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaramos conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

.....
Mariuxi Lisbeth Godoy Ríos
AUTORA

.....
Mayra Elizabeth Ríos Calderón
AUTORA



AUTORÍA

Las ideas, opiniones, conceptos, resultados, análisis, conclusiones y demás criterios vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

.....
Mariuxi Godoy Ríos

.....
Mayra Ríos Calderón



DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primera instancia a Dios el cual fue mi inspiración dándome las fuerzas necesarias para seguir con mis propósitos, así mismo a mis padres y hermanas por estar ahí cuando más los necesité, en especial agradezco a mi madre por su ayuda y constante cooperación porque sin ella y sus enseñanzas no estaría aquí ni sería quien soy ahora; a ellos les dedico esta tesis que sin duda alguna me brindaron todo su apoyo y comprensión para cumplir con éxito mis objetivos.

Mariuxi Godoy Ríos

Este trabajo lo dedico de manera muy especial a mis padres, hermanos, abuelitos y tíos, no sólo por su apoyo material sino también por el moral, ya que ellos me enseñaron que las cosas sólo se logran con el esfuerzo y constancia que uno les da a éstas.

Mayra Ríos Calderón



AGRADECIMIENTO

Al haber finalizado la presente investigación expresamos nuestro agradecimiento a quienes nos colaboraron para una feliz culminación:

Con mucha gratitud, dejamos constancia de nuestro agradecimiento, a los Directivos y Docentes de la Escuela de Administración de Banca y Finanzas de la Universidad Técnica Particular de Loja, por su formación profesional que contribuye con el desarrollo académico del estudiantado.

De manera especial, nuestro sincero agradecimiento a la Economista Dayanara Villafuerte, por haber guiado y orientado acertadamente nuestro proyecto.

Al Ilustre Municipio de Loja, especialmente al Jefe del Departamento de Mercados, señor Henry Armijos por la información que nos supo brindar para la realización del presente proyecto de tesis.

Finalmente agradecemos a todas las personas que de una u otra manera colaboraron con nosotros hasta la culminación de nuestro trabajo.

LAS AUTORAS



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO I

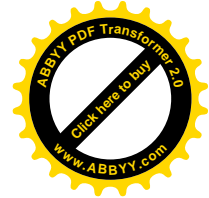
1. ASPECTOS GENERALES	1
1.1 Mercado Mayorista Gran Colombia	3

CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO	
2.1 Determinación de la muestra	6
2.2 Análisis e interpretación de resultados	7

CAPÍTULO III

3. ANÁLISIS DE LA BANCA FORMAL Y SECTOR INFORMAL	
3.1 Banca Formal	18
3.1.1 Sistema Financiero Regulado	18
3.1.1.1 Instituciones Financieras Privadas	18
3.1.1.2 Instituciones Financieras Públicas	18
3.1.1.3 Operaciones de las Instituciones Financieras	18
3.1.1.3.1 Operaciones activas	19
3.1.1.3.2 Operaciones pasivas	19
3.1.1.3.3 Operaciones contingentes	19
3.1.1.3.4 Servicios	19
3.1.1.3.5 Inversiones	20
3.1.1.4 Tipos de productos	20
3.1.1.4.1 Crédito de consumo	20
3.1.1.4.2 Crédito comercial	20
3.1.1.4.3 Microcrédito	21
3.1.1.4.4 Crédito de vivienda	21
3.1.1.5 Las tasas de interés del sistema financiero	21
3.1.1.5.1 Tasas nominales (teóricas o de nombre)	21
3.1.1.5.2 Tasa pasiva referencial	22
3.1.1.5.3 Tasa activa referencial	22
3.1.1.5.4 Tasa máxima convencional	22
3.1.1.6 Tipo de garantía	22
3.1.1.6.1 Garantía personal	22
3.1.1.6.2 Garantía real	23
3.1.1.7 Importancia del crédito para los comerciantes	23
3.1.2 Análisis de la banca formal en el Mercado Mayorista Gran Colombia	24
3.1.2.1 Análisis de la demanda de los productos financieros	24
3.1.2.2 Comerciantes que acceden al microcrédito en las instituciones financieras de Loja	26
3.1.2.3 Entidades oferentes del microcrédito en Loja	28
3.1.2.3.1 Bancos	28

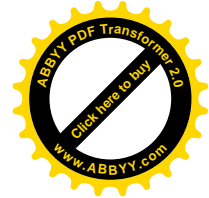


3.1.2.3.2 Cooperativas de ahorro y crédito.	30
3.1.2.3.3 Banca Pública	31
3.1.2.4 Requisitos solicitados para acceder al microcrédito	33
3.1.2.5 Montos y plazo mínimo y máximo de pago.	35
3.1.2.6 Forma de pago y tiempo de entrega del dinero	36
3.1.2.7 Beneficios de la banca formal	37
3.2 Sector Informal	38
3.2.1 El agiotismo o usura	38
3.2.1.1 Definición	39
3.2.1.2 Normativa Legal	39
3.2.1.3 Perfil del prestamista	40
3.2.2 Análisis del sector informal en el Mercado Mayorista Gran Colombia	41
3.2.2.1 Montos y plazo mínimo y máximo de pago del sector informal.	42
3.2.3 Beneficios sector informal	44
3.3. Costos de la banca formal y sector informal	44
3.3.1 Costo de la banca formal	44
3.3.1.1 Ejemplo de crédito formal.	46
3.3.2 Costo del sector informal	46
3.3.2.1 Ejemplo crédito sector informal	46
3.4 Medidas adoptadas por el gobierno	47

CAPITULO IV

4. PROPUESTA TÉCNICA

4.1 Génesis del Cooperativismo	49
4.2 Ley de Cooperativas de Ahorro Y Crédito	51
4.3 Conclusiones de la investigación de mercado	51
4.4 Constitución y organización de la cooperativa	52
4.5 Organigrama	54
4.6 Planeación estratégica de la cooperativa	55
4.6.1 Misión	55
4.6.2 Visión	55
4.6.3 Objetivos estratégicos	55
4.7 Análisis FODA	56
4.8 Análisis de las cinco fuerzas de Porter	57
4.9 Marketing mix	58
4.9.1 Producto – servicio	58
4.10 Requisitos para acceder a los servicios de la cooperativa solidaria	58
4.11 Políticas de las cuentas de ahorro	59
4.12 Créditos	59
4.12.1 Préstamo Ordinario	60
4.12.2 Préstamo Extraordinario	60
4.12.3 Préstamos Emergentes	60
4.12.4 Préstamos Diario	60
4.12.1 Políticas para conceder créditos	60
4.13 Precio	62



4.13.1 Fijación de precios para penetrar el mercado.	62
4.14 Apertura de cuentas de ahorros	63
4.15 Costos aplicados a las operaciones de crédito	63
4.16 Plaza	63
4.17 Promoción	64
4.18 Promoción de ventas	64
4.19 Logotipo	65

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Conclusiones	66
2. Recomendaciones	69

BIBLIOGRAFÍA	71
---------------------	----

ANEXOS



INTRODUCCIÓN

La elaboración de este trabajo investigativo tiene como objetivo principal realizar el análisis de los productos bancarios a los que tienen acceso los vendedores del Mercado Mayorista de la ciudad de Loja, determinando la demanda que tienen los productos bancarios a los que acceden los vendedores, identificando los beneficios que brinda la banca formal y el sector informal y realizando la comparación de los diferentes costos a los que incurren los vendedores al hacer uso tanto del financiamiento formal e informal.

El proceso investigativo se basó en el cumplimiento de los objetivos planteados, que fueron corroborados con el estudio de mercado.

Como preámbulo para el respectivo análisis, se recabó información bibliográfica que permita conocer aspectos generales sobre el comercio de Loja y del sector en el que se llevó a cabo la investigación como es el Mercado Mayorista Gran Colombia de la ciudad de Loja.

El capítulo II consta del estudio de mercado en el que se estableció la población objeto de estudio y que se llevó a cabo a través de una encuesta a los vivanderos de los diferentes sectores del mercado, de la cual se obtuvo la demanda de los productos bancarios a los que tienen acceso los comerciantes tanto en la banca formal e informal y el grado de bancarización en este sector.

Dentro del capítulo III se procede hacer el análisis del acceso a productos financieros por parte de los vendedores del Mercado, enfocándonos principalmente en el Microcrédito en las instituciones que ofrece este producto en la ciudad de Loja en cuanto a su evolución en cartera, índice de morosidad y calificación de riesgo.

Para el desarrollo del análisis de la oferta se apoyo en información como monto, plazo, tasa de interés, requisitos solicitados y costos, recabada

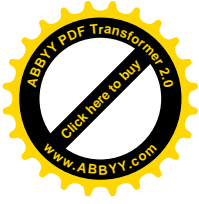


mediante entrevistas realizadas a 13 instituciones del sector financiero de la ciudad y a prestamistas informales que se consideran como competencia directa de éstas entidades por estar orientadas a satisfacer las necesidades microfinancieras de los comerciantes del Mercado.

En el capítulo IV se presenta el desarrollo de la propuesta técnica que se refiere a la implementación de la Cooperativa Solidaria, con la finalidad desarrollar interesantes y accesibles servicios financieros que se ajusten a la realidad socioeconómica de los comerciantes del Mercado Mayorista Gran Colombia.

La presente investigación culmina con las respectivas conclusiones y recomendaciones generales, la bibliografía, sitios Web utilizados y anexos; considerando que el microcrédito ha tenido un impacto positivo dentro del desarrollo socioeconómico de los comerciantes que laboran en el mercado Gran Colombia.

Al realizar el estudio socioeconómico se constató las dificultades que se les presentan a los comerciantes de este sector en la obtención de los créditos, por ello se anhela que el desarrollo del presente trabajo sea una pauta para que las autoridades pertinentes busquen mecanismos eficientes que ayuden a facilitar el financiamiento de estos microempresarios informales para fortalecer la economía familiar y que a más de ello promueva la reactivación económica.



CAPITULO I



1. ASPECTOS GENERALES

El comercio se constituye en una de las principales actividades de los habitantes de la provincia y especialmente de la ciudad de Loja; actividad que se realiza a través de la formación de microempresas. Estas microempresas se caracterizan por tener entre cuatro y nueve empleados. Se constituyen como mayor generadora de empleo ya que contribuye con más de dos millones y medio de puestos de empleo en Ecuador. Es un sector importante y crece constantemente, el 35% de las microempresas pertenecen a mujeres y el 45% del total se dedican a actividades comerciales que son las que requieren menor inversión.

El 85% de microempresas son de subsistencia, es decir son aquellas que tienen entre uno y dos empleados y sirven para redondear los ingresos familiares. El 15% corresponde a microempresas de acumulación que tiene entre cuatro y nueve trabajadores.¹

En Loja se encuentra varios microempresarios los cuales se ubican en los distintos mercados de la ciudad, que están bajo la administración municipal que dictaminan una serie de ordenanzas para regular estas actividades.

Los trabajadores y empleados se caracterizan por un grado alto de vulnerabilidad; no tienen ingresos seguros, no disponen de seguridad social, no pagan impuestos, etc. La situación económica, la permanente crisis que enfrenta el país, cuya manifestación más visible es la falta de empleo, lleva a que la población, en especial los sectores más golpeados, busquen en forma individual, mecanismos de sobrevivencia, uno de ellos es la economía informal. Éstos no pueden ingresar al sector formal porque la misma impone sobre la sociedad un costo tan oneroso que resulta impagable para las personas con pequeños ingresos.

Un elemento importante a considerar es que el Mercado Mayorista atiende una demanda de la clientela que se ubica en sectores económicos especialmente medios y bajos, a los que necesariamente hay que ofrecer precios más bajos.

¹ Vázquez S. Lola y Saltos G. Napoleón, (2007), **Ecuador su realidad** Quito- Ecuador pág. 256.



Otra consideración importante es la edad de los vendedores, pues se puede evidenciar que se encuentran en edades entre los 18 y los 45 años, la edad más productiva de las personas, relacionados además con escaso nivel educativo.

Para la implementación de estas microempresas se puede indicar que solamente uno de cada 20 microempresarios tiene acceso al crédito formal; por lo que se puede afirmar que este es un sector que solamente permite la supervivencia de las familias².

La triste historia de los pequeños comerciantes y productores de la ciudad y el campo del crédito informal que se aprovecha de cientos de miles de ecuatorianos que no son sujeto de crédito de los bancos, o que para pagar créditos bancarios formales o instalar su negocio, recurren al llamado “chulco”, pagando escandalosos intereses.

Por ello es importante destacar que el financiamiento de las actividades de los pequeños comerciantes y productores especialmente en los mercados se ven en la necesidad de acceder a los créditos informales (usureros) para poder realizar la adquisición de su mercadería para la venta; este crédito es desde todos los puntos de vista negativo pues alcanzan intereses promedios de 17% mensual, y aún llegan al 5% diario, que no permite a los comerciantes y productores tener la capacidad de ahorro y peor aún mejorar las condiciones de vida.

Los prestamistas son personas que actúan en forma directa o a través de “oficinas” que otorgan créditos con fondos propios, fondos de terceras personas, créditos bancarios formales, recursos heredados de pequeñas fortunas, recursos de jubilaciones y liquidaciones laborales, o remesas de emigrantes.

En la ciudad existen diferentes mercados en los cuales se expenden productos de primera necesidad que son adquiridos por las familias lojanas. En el norte de la ciudad se encuentra el Mercado del Pequeño Productor sector Las Pitas y en el centro norte el mercado mayorista Gran Colombia; en el Sur el mercado La Tebaida y en el centro de la ciudad dos mercados, el uno que se encuentra en la Plaza San Sebastián y el conocido Centro Comercial Loja. En ellos se expenden toda clase de frutas,

² <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador>



vegetales, carnes que son traídos de otras ciudades y que además los habitantes de las parroquias producen.

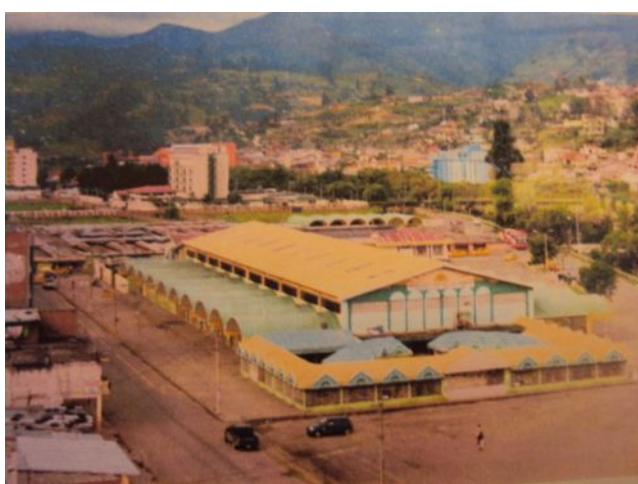
Adicionalmente, se crearon ferias libres en Zamora Huayco (jueves), Yahuarcoma (viernes) y Clodoveo Jaramillo (miércoles).

Actualmente, el Ilustre Municipio de Loja cuenta con el Nuevo Plan de Desarrollo Urbano de la ciudad. Allí se contempla la edificación de mercados, uno de los primeros es el mayorista (centro norte), junto con el mercado del pequeño productor (norte, sector las pitas).

Allí, provisionalmente, cien mayoristas realizan sus actividades comerciales, pero no existe la infraestructura ni las condiciones necesarias para el expendio de productos y alimentos.

En la presente investigación se pretende analizar si los pequeños empresarios del Mercado Mayorista Gran Colombia hacen uso de la banca formal para obtener financiamiento a pesar de los diferentes obstáculos que se presentan al recurrir a las instituciones bancarias en nuestra ciudad.

1.1 MERCADO MAYORISTA GRAN COLOMBIA³



³ Entrevista Sr. Henry Armijos – Jefe de Mercados de Loja



Este mercado, ubicado en la calle Tulcán entre Avenida Nueva Loja y Machala, es el más grande de la ciudad de Loja, tanto por extensión como por el número de adjudicatarios que lo conforman en sus seis secciones.

El Mercado Mayorista Gran Colombia inició en nuestra ciudad en el año de 1976, en el período de el señor Eloy Torres Guzmán. Durante su administración se creó el primer sector, en esta plaza se concentraban agricultores y productores que ofrecían su productos al por mayor, razón por la cual se lo denominó como Mercado Mayorista.

Luego en el período del señor Jorge Reyes les adecuó este sector con locales para cada uno de los vendedores.

En el año de 1984 el doctor José Bolívar Castillo mejoró la infraestructura y construyó el sector 2,3,5, esto debido a que se encontraba reconstruyendo el Centro Comercial Reina del Cisne, ubicando provisionalmente a los vendedores de este mercado en el sector 2,3,5. Además construyó 2 centros infantiles: San Juan Bosco y Gran Colombia, esto se realizó con el objetivo de que las madres solteras no lleven los niños a los puestos ya que estaba prohibido por el Alcalde.

En la administración del Ingeniero Jorge Bailón mejoró el sector 5 y 6 (bodegas) en el cual se ofrecen productos de primera necesidad.

Según el jefe de Mercados de Loja, Henry Armijos, el mercado Gran Colombia es el más grande de la ciudad. Tiene 1 200 adjudicatarios y seis sectores para expendio, los mismos que se encuentran administrados por el dicho funcionario del Ilustre Municipio de Loja. Existen 10 inspectores los mismos que realizan turnos rotativos para la inspección en cada sector.

En el sector 1 o Mercado Mayorista existen 225 puestos, en el sector 2 o llamado sector de las Bombas con 565, sector 3 con 175 puestos, sector 4 o denominado Techos Rojos cuenta con 75 bodegas, sector 5 o Reina del Cisne (nuevo) existen 122 puestos: 100 en funcionamiento y los restantes se encuentran disponibles para arrendamiento, el sector 6 existen 52 bodegas. En cada sector se realiza la venta de los productos según el giro de venta es decir que se encuentran divididos por



productos. Por la cantidad de locales en este centro de abastos existe un promedio de ingreso de visitantes de unas 3.000 personas por día.

Los puestos se entregan a los vendedores bajo un canon de arrendamiento, los pagos lo realizan cada 15 días; locales internos \$1.50 por m² + IVA, bodegas \$12.00 m² + IVA.

Las adjudicaciones de los puestos internos las realiza el Director de Higiene Municipal mediante sorteo y para las bodegas externas se adjudica a la persona que oferte más dinero. Cuando existen bodegas vacantes se procede a publicar en el diario Crónica de la Tarde que está disponible para la venta. En éstas adjudicaciones debe estar presente una Junta de Remate que está conformada por:

- Alcalde
- Procurador
- Secretario
- Director Financiero

Todos los productos que ingresan al mercado para la venta pasan por un control que los realiza la Comisaría de Higiene. El control de sanidad es un elemento importante dentro de la iniciativa del Municipio de Loja.

Las carnes rojas son revisadas por los respectivos veterinarios del mercado, primero en el camal Cafrilosa y luego al ingresar al mercado. Cuando hay dudas sobre su estado, se recogen muestras y se envían al laboratorio de la Universidad Técnica Particular de Loja; este control se extiende a los mariscos.

También se confiscan periódicamente balanzas, como parte de control de peso. Los comerciantes, están obligadas a vender al peso exacto y al precio justo. De esta forma se evita la proliferación de la especulación.



CAPITULO II



2. DEMANDA DE LA BANCA FORMAL Y SECTOR INFORMAL

2.1 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra se lo determinó con la población de estudio que está conformada por los comerciantes del Mercado Mayorista Gran Colombia de la ciudad de Loja, para lo cual se hace uso de los datos proporcionados por el Jefe de Mercados Señor Henry Armijos que corresponde al año 2009. A continuación se presenta los datos del número de comerciantes por sectores:

DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DEL MERCADO MAYORISTA. ⁴

CUADRO Nº 1

SECTOR	PUESTOS
Sector 1 o Mercado Mayorista	211
Sector 2 o sector de las Bombas	565
Sector 3	175
Sector 4 o Techos Rojos	75 bodegas
*Sector 5 o Reina del Cisne (nuevo)	122
Sector 6	52 bodegas
TOTAL	1200

Fuente: Entrevista Señor Henry Armijos
Elaborado: Las autoras

Los comerciantes escogidos para las encuestas se ha tomado de los sectores con características y necesidades diferentes lo que permitirá un mejor análisis de este proyecto, entre los que se encuentran vendedores de productos como: verduras, cárnicos, comedores y bodegas, además se expenden diferentes productos como cd, ropa, calzado, entre otros.

Para la determinación de la muestra se procedió a utilizar la siguiente fórmula:

⁴ Base de Datos del Mercado Gran Colombia



$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$
$$n = \frac{1200}{1 + (0.05^2 * 1200)}$$
$$n = 300$$

De donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población Total (1200 comerciantes)

e²= Margen de error (5%)

El número de encuestas a aplicarse en el Mercado Mayorista es de 300.

2.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

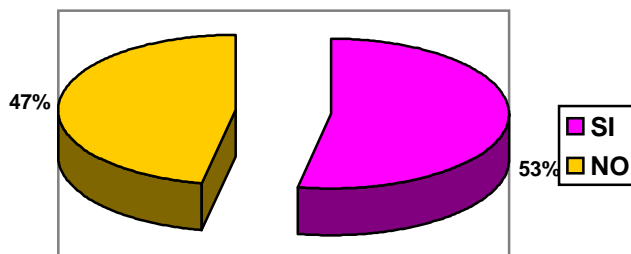
Resultados de la encuesta realizada a los comerciantes del Mercado Mayorista de la ciudad de Loja.

BANCA FORMAL

1. ¿POSEE UNA CUENTA BANCARIA EN ALGUNA INSTITUCIÓN FINANCIERA DE LA CIUDAD?

CUENTA BANCARIA

GRÁFICO N° 1



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

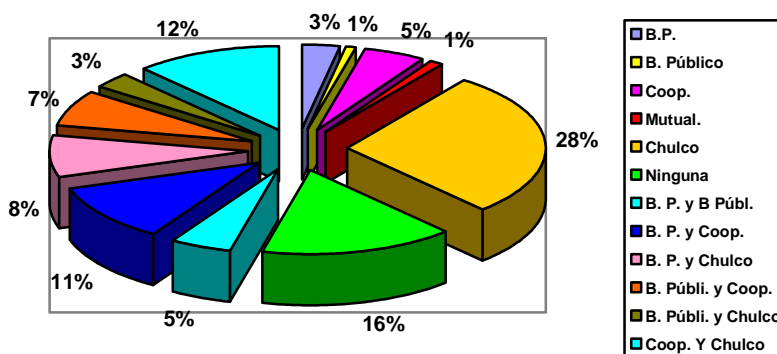


INTERPRETACIÓN

De los comerciantes que trabajan en el mercado, entre ellos vendedores minoristas, 53% manifiestan que sí poseen una cuenta bancaria en una Institución Financiera de la ciudad y que muchos de ellos hacen uso de la misma porque tienen que recibir remesas de familiares que viven en el extranjero o pagos de créditos, y en algunos casos que mantienen una cuenta inactiva debido a que los ingresos apenas les alcanza para vivir y 47% no poseen una cuenta bancaria, por lo que no ha podido tener acceso a los productos y servicios que brinda la banca formal, esto porque sus ingresos son bajos y lo reciben diariamente lo que no les permite mantener un ahorro disponible en la cuenta ya que lo que ganan lo consumen.

2. ¿A QUÉ TIPO DE INSTITUCIÓN CONCORRE AL MOMENTO DE SOLICITAR UN CRÉDITO?

FUENTE DE FINANCIAMIENTO
GRÁFICO Nº 2



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

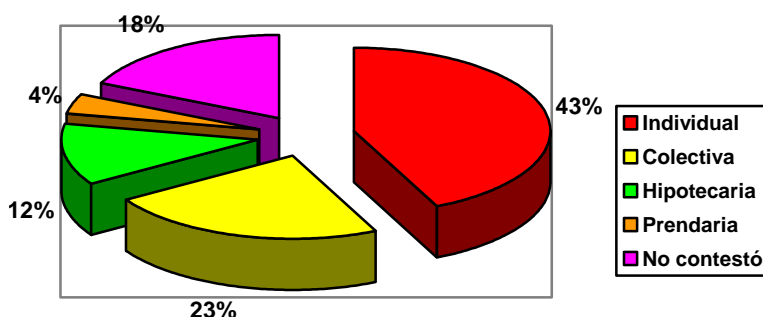
Las personas que trabajan en el Mercado Mayorista, respondieron a la pregunta así: 3% contestaron que Bancos Privados, 1% Bancos Públicos, 5% Cooperativas, 1%



Mutualistas; las personas prefieren solicitar créditos en las cooperativas porque les dan más facilidad para endeudarse, 28% afirmaron que hacen uso de la Banca Informal; los comerciantes expresan que pese al alto costo que tienen que pagar por el dinero les dan facilidad de pago, la entrega del dinero es de inmediato y sin ninguna garantía en muchos de los casos, 16% contestaron que no acuden a ninguna de estas instituciones debido a que no tiene los suficientes ingresos y en caso de endeudarse no podrían cumplir dicha obligación. En conclusión se puede confirmar que el 33% de los comerciantes si concurren a las diferentes instituciones de la banca formal al momento de solicitar un crédito.

3. EN CASO DE QUE SE ENDEUDE EN LA BANCA FORMAL ¿QUÉ TIPO DE GARANTÍA LE SOLICITA EL BANCO?

TIPO DE GARANTÍA
GRÁFICO Nº 3



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

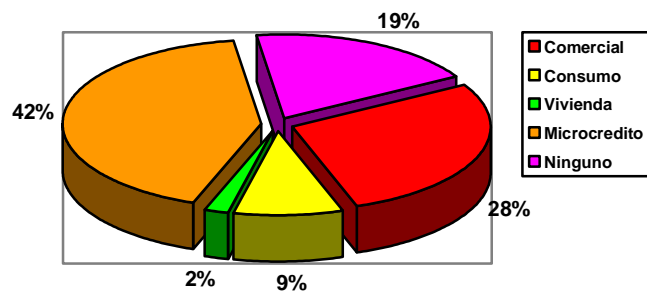
Con relación al tipo de garantía que solicita el banco y de acuerdo a los 159 comerciantes que si acceden a la banca, se pudo obtener el siguiente resultado: el 66% de los vendedores manifestaron que les solicitaron garantía personal, y el 16% contestaron que les solicitaron garantía real; de las cuales el mayor porcentaje recae en el 43% que pertenece a la garantía individual, porque los montos que han solicitado

no han sido muy altos y que son utilizados para compra o pago de una parte de la mercadería de su negocio; y en un 18% no contestaron debido a que nunca han solicitado un crédito al banco y pese a que algunos mantienen una cuenta bancaria solo la usan para recibir giros del extranjero.

4. ¿QUÉ PRODUCTOS BANCARIOS UTILIZA USTED?

PRODUCTOS BANCARIOS

GRÁFICO Nº 4



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

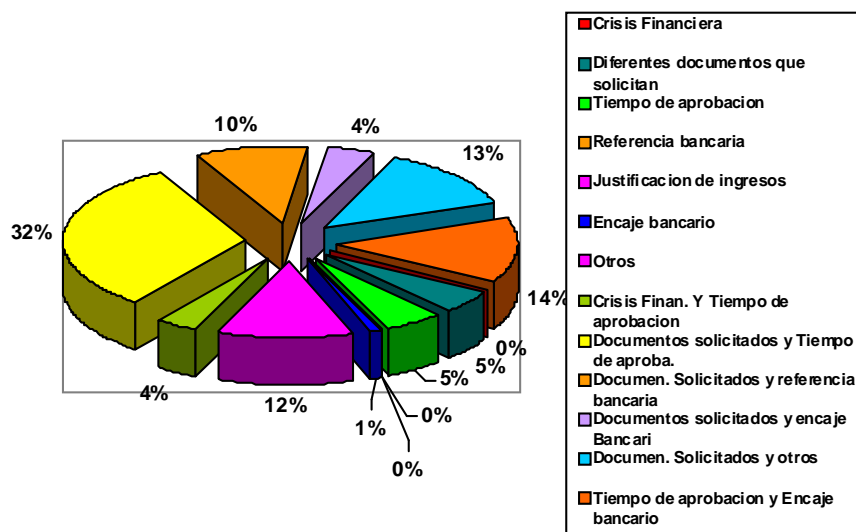
De acuerdo a esta pregunta se puede apreciar que del 53% de las personas que poseen una cuenta bancaria en las instituciones financieras, el producto bancario más utilizado por los comerciantes del mercado es el microcrédito con un porcentaje del 42%, seguido del crédito comercial con el 28%, el 9% utilizan el crédito de consumo y el 2% crédito de vivienda; así mismo el 19% de los comerciantes manifestaron que no han utilizado ninguno, esto porque no tienen la capacidad para endeudarse.

Por estos resultados obtenidos se puede indicar que el crédito de mayor utilización en la banca formal es el Microcrédito y Comercial, ya que el dinero obtenido es utilizado para su negocio. El crédito al que menos han podido acceder es el de vivienda esto porque les solicitan hipotecas o prendas, ya que es lo que la institución requiere para garantizar la recuperación de este producto.

5. ¿POR CUÁL DE LOS SIGUIENTES MOTIVOS USTED NO ACCEDE A LA BANCA FORMAL?

ACCESO A LA BANCA FORMAL

GRÁFICO Nº 5



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
 Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

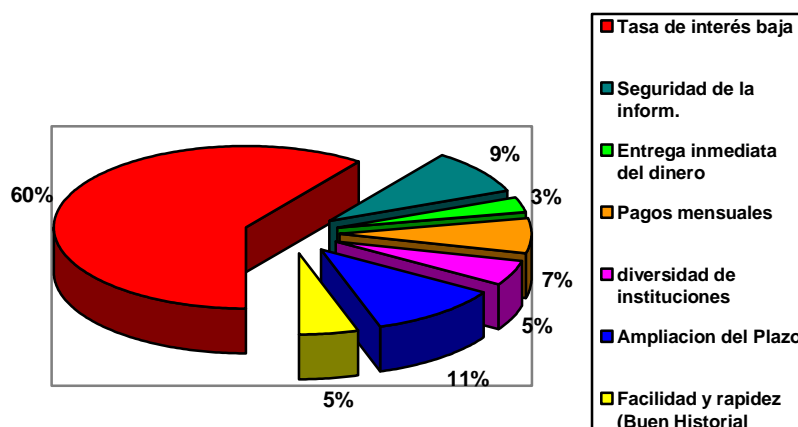
En cuanto a los motivos por los que los 141 comerciantes no acceden a la banca formal, manifestaron indicando el 32% que es por los diferentes documentos que solicitan y el tiempo que demora en la aprobación del crédito, 14% afirmaron que no accede por el saldo que se requiere mantener en la cuenta y por el tiempo que demora para la aprobación, el 13% por los documentos que solicitan y otros, el 12 % por otros motivos como por ejemplo manifestaron que sus ingresos no eran suficientes para cubrir la deuda del crédito y en algunas ocasiones no obtienen ganancias en sus ventas diarias, 10% por los documentos solicitados y el encaje bancario y en mínimos porcentajes (5%,5%, 4%, 1%) por los documentos que solicitan las instituciones, tiempo de aprobación, crisis financiera y tiempo de aprobación, y encaje bancario respectivamente.



6. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE ENDEUDARSE EN LA BANCA FORMAL?

VENTAJAS DE LA BANCA FORMAL

GRÁFICO N° 6



Fuente: Encuesta Directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

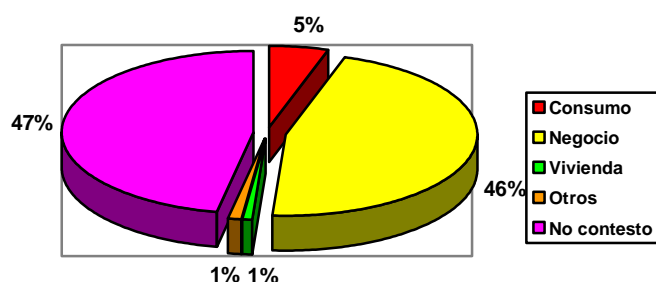
Entre las principales ventajas que mencionan los 159 comerciantes que acceden a la banca formal se puede observar que la de mayor importancia (60%) es que la tasa de interés en las instituciones financieras es más baja que las de los usureros ya que ésta es calculada anualmente; el 11% manifestó que se puede ampliar el plazo del crédito sin que se modifique el costo de la tasa de interés; el 9% indicó que existe seguridad de la información que el cliente otorga a las instituciones financieras lo que les da mayor confianza; el 7% que el pago del interés y capital se lo realiza en cuotas mensuales; el 5% contestó que existen varias instituciones donde los comerciantes pueden elegir la más conveniente a sus necesidades y las facilidades que presta y asimismo el 5% restante dijeron que en el caso de que el cliente tenga buen historial crediticio la institución le concede con mayor facilidad y rapidez un nuevo crédito; y en un mínimo porcentaje (3%) contestó que la entrega del dinero es rápida especialmente en las cooperativas cuando el monto es bajo.



SECTOR INFORMAL

7. SI USTED SE ENDEUDA EN EL CHULCO ¿A QUÉ DESTINA ESE DINERO?

DESTINO DEL DINERO
GRÁFICO N° 7



Fuente: Encuesta Directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

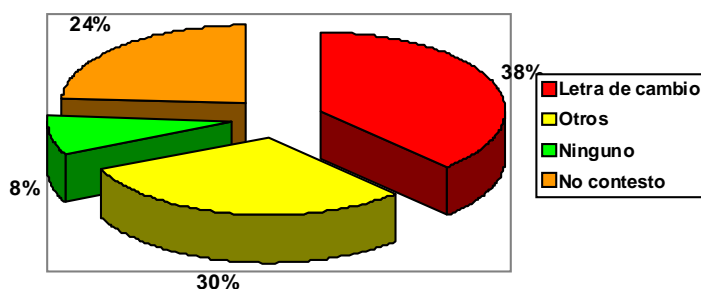
INTERPRETACIÓN

De los comerciantes que afirmaron que se endeudan en el chulco, el 5% indica que el dinero que obtienen por este medio lo destinarían al consumo, el 46% manifiesta que sería para su negocio especialmente para realizar pagos a los proveedores de mercadería o para cancelar cuotas atrasadas en las entidades financieras, y solamente el 1% sería utilizado para la vivienda u otros, así mismo se pudo obtener que el 47% de los comerciantes no contestaron ya que no han hecho uso de este medio para endeudarse y en algunos de los que se endeudaron antes dicen que solo trabajaban para pagarles a estos usureros por sus exagerados intereses pero que ya no se han vuelto a endeudar.



8. ¿QUÉ TIPO DE GARANTÍA OTORGA CUANDO SOLICITA CRÉDITO AL CHULCO?

TIPO DE GARANTÍA
GRÁFICO Nº 8



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

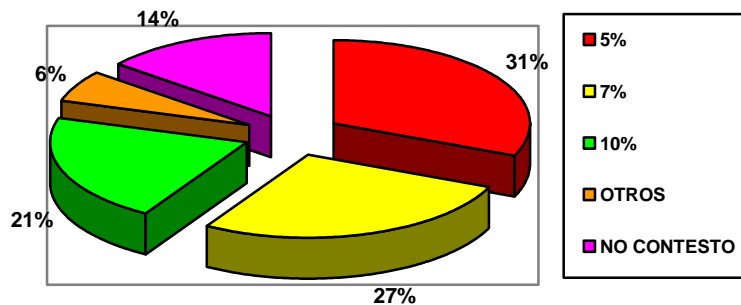
INTERPRETACIÓN

De acuerdo al resultado de los comerciantes que obtienen crédito a los prestamistas informales (28%), el 38% manifestaron que la garantía que otorgan por el crédito solicitado al chulco es la letra de cambio, debido a que es un título de crédito que obliga al deudor a realizar el pago del dinero obtenido y porque éste documento es firmado en blanco y queda bajo el poder del prestamista quien puede hacer uso ante la ley ya que está amparada por las normas legales vigentes para realizar el cobro y además es de fácil utilización tanto para el prestamista como para el deudor, 30% se manifestó indicando que otorgan otro tipo de garantía como: joyas o electrodomésticos y en el caso de incumplir el pago muchos comerciantes ha perdido su mercadería; el 8% manifestó que no les solicitan ninguna garantía debido a que los prestamistas son en algunos casos amigos o familiares, el 24% restante no contestaron a esta interrogante.



9. SI USTED UTILIZA EL SECTOR INFORMAL ¿A QUÉ TASA DE INTERÉS DIARIO O MENSUAL PAGA?

**TASA DE INTERÉS
GRÁFICO N° 9**



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

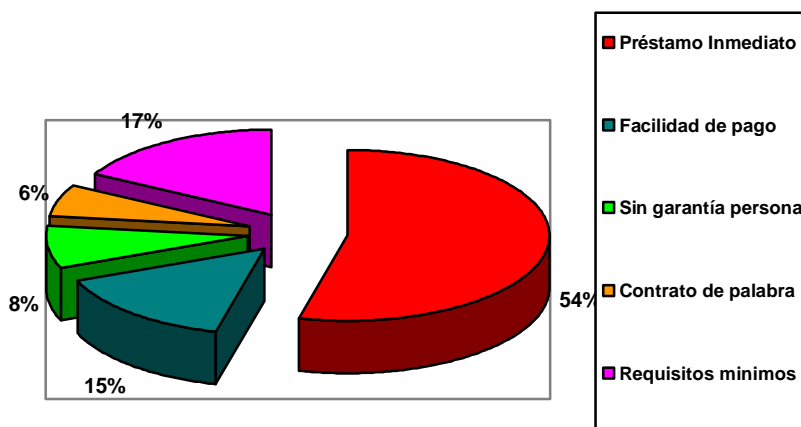
En cuanto a la tasa de interés que los comerciantes pagan por el dinero que obtienen en el sector informal (chulco); el 31% manifestaron que pagan al 5% mensual pero en el caso de que amigos o familiares les presten; mientras que el 27% indicó que paga al 7%; el 21% de los comerciantes manifestaron que los prestamistas les cobran al 10% mensual aceptando esta alta tasa que los usureros les ofrecen aprovechándose de sus necesidades y en algunos casos urgencias que se les presenta; el 6% indicó que pagan a otra tasa de interés entre éstas (8% y 9%). El 14% no contestó a la interrogante ya que muchas de éstas personas desconocen cuanto les cobran por prestarles el dinero. Además se indica que en cuanto a la tasa de interés que pagan los comerciantes solamente es mensual; a veces cuando se atrasan en el pago muchos no les gusta esperar y por lo cual les suben la tasa de interés por ese dinero que no se devolvió a tiempo.



10. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS DE ENDEUDARSE EN EL CHULCO?

VENTAJAS DEL CHULCO

GRÁFICO Nº 10



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

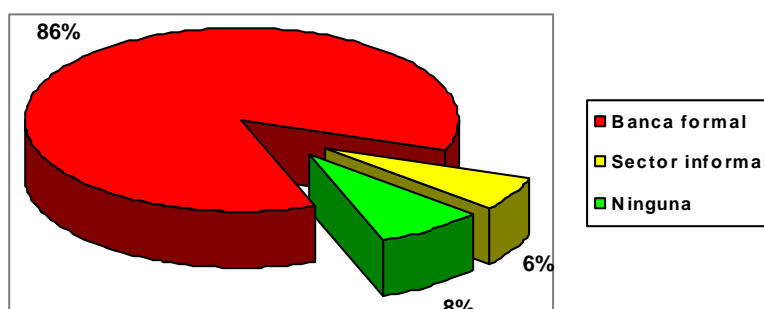
Las principales ventajas que indicaron los comerciantes que se endeudaron en el chulco, el 54% manifestó que es porque los préstamos son inmediatos, con supuestas facilidades, con pagos que no se sienten y sin las trabas que impone la banca privada; el 15% dijeron que ofrece facilidad de pagos de intereses aunque son altos en su mayoría; el 17% contestó que los usureros no solicitan una gran cantidad de requisitos como lo exigen los bancos y que generan un costo adicional al prestatario; el 8% indicó que no se necesita tener garante para realizar el préstamo del dinero; y finalmente el 6% afirmaron que los usureros entregan el dinero sin que se firme documento alguno, solo es un contrato de palabra.



11. ¿QUÉ SECTOR CREE USTED QUE OFRECE LAS TASAS DE INTERÉS MÁS BAJAS AL MOMENTO DE ACCEDER A LOS PRODUCTOS BANCARIOS?

SECTOR CON TASAS DE INTERÉS BAJAS

GRÁFICO Nº 11

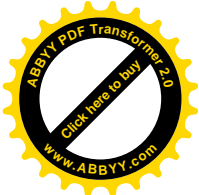


Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

INTERPRETACIÓN

De las personas que trabajan en el mercado el 86% manifestó que la banca que ofrece las tasas de interés más bajas al momento de acceder a los productos bancarios es la banca formal ya que son instituciones que se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos, solamente el 6% indicó que el sector informal debido a que las personas no tienen conocimiento en muchos de los casos de la existencia de las diferentes instituciones y de los beneficios que les ofrece la banca formal, y el 8% manifestó que ninguna de las opciones ofrece tasas de interés bajas.

En su gran mayoría los comerciantes (86%) del Mercado Mayorista están conscientes de que la banca formal es la que tiene mayores beneficios, pero que por sus condiciones no acceden a la misma y recurren al chulco para endeudarse porque les otorga el dinero más rápido y fácilmente que la banca formal.



CAPITULO III



3. ANÁLISIS DE LA BANCA FORMAL Y SECTOR INFORMAL

Previo al respectivo análisis del acceso a productos financieros en el Mercado Mayorista Gran Colombia, se procede a citar diferentes definiciones para cada uno de estos sectores.

3.1 BANCA FORMAL

En Ecuador, este sector se encuentra constituido por instituciones financieras públicas y privadas, cuyo marco legal se encuentra representado por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito, Ley de Régimen Monetario y Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y Junta Bancaria.

3.1.1 SISTEMA FINANCIERO REGULADO⁵

3.1.1.1 INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS

Las instituciones financieras privadas se clasifican en Bancos, Sociedades Financieras o Corporaciones de Inversión y Desarrollo, Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda y, Cooperativas de Ahorro y Crédito.

3.1.1.2 INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS

Las instituciones financieras más importantes a cargo del Estado son: Banco Central del Ecuador, Banco del Estado, Banco Nacional de Fomento, Corporación Financiera Nacional, Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo, Banco Ecuatoriano de la Vivienda.

3.1.1.3 OPERACIONES DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las operaciones de las instituciones financieras en general son aquellas que se realizan de conformidad con el estatuto social y acorde a las disposiciones legales

⁵ Texto guía de Administración de Crédito I, año 2007 – Ec. Franz Vélez, pág. 59-60



privativas de cada una de ellas, para lo cual existen diferentes clases de operaciones entre ellas se señala las más importantes:

- Operaciones Activas
- Operaciones Pasivas
- Operaciones Contingentes
- Servicios, Mandato y Fideicomiso mercantil,
- Inversiones

3.1.1.3.1 OPERACIONES ACTIVAS

Son todas aquellas que la institución financiera ejecuta y financia a través de los valores y capital que posee en su activo de la descomposición de su balance, entre ellas se encuentran: créditos, tarjeta de crédito, avales, arrendamiento mercantil, factoring, entre otras.

3.1.1.3.2 OPERACIONES PASIVAS

Se caracterizan por registrar todas las operaciones que el banco realiza en la captación de recursos de sus clientes, entre ellas: lo certificados a plazo, cuentas corrientes, cuentas de ahorro, todos los certificados de inversión, fondos, entre otros.

3.1.1.3.3 OPERACIONES CONTINGENTES

Son operaciones que realiza la institución que implican grados de incertidumbre a futuro que se pueden reflejar en la pérdida de un activo y se incurre en un pasivo entre ellas: la garantía bancaria.

3.1.1.3.4 SERVICIOS

Las instituciones financieras en la actualidad prestan una serie de servicios a sus clientes y al público en general, pues constituyen un rubro muy importante de ingresos que la institución financiera recauda con sus mismos sistemas operativos, entre ellos



tenemos: pago de agua, luz, teléfono, televisión por cable, pensiones, dividendos, pagos al sector público entre otros.

3.1.1.3.5 INVERSIONES

Además de las operaciones autorizadas, las asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda podrán efectuar inversiones en proyectos específicos orientados al desarrollo de la vivienda y construcción.

3.1.1.4 TIPOS DE PRODUCTOS⁶

Las operaciones de crédito están sujetas a varias clasificaciones, dependiendo del factor involucrado que se considere. Esto es:

3.1.1.4.1 CRÉDITO DE CONSUMO

Son créditos de consumo los otorgados por las instituciones controladas a personas naturales que tengan por destino a la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios, que generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales. Este segmento se clasifica en: Consumo y Consumo Minorista.

3.1.1.4.2 CRÉDITO COMERCIAL

Son todos aquellos otorgados a sujetos de crédito, cuyo financiamiento esté dirigido a las diversas actividades productivas. Las operaciones de tarjetas de crédito corporativas, se considerarán créditos comerciales, así como también los créditos entre instituciones financieras. Se clasifica en: Comercial Corporativo y Comercial PYME.

⁶ www.superban.gov.ec/downloads/normativa/Reglamento%20Ley%20de%20Inst.%20Financieras.pdf



3.1.1.4.3 MICROCRÉDITO

Es todo crédito (no superior a USD 20.000 - actual) concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, (con un nivel de ventas inferior a USD 100.000 – actual) a un grupo de prestatarios con garantía solidaria destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicio, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero.

3.1.1.4.4 CRÉDITO DE VIVIENDA

Los financiamientos de vivienda, también conocidos como créditos hipotecarios, son operaciones concedidas bajo la Banca de Consumo, y cuyo objeto es la facilitación de recursos financieros a las personas naturales para compra de un bien inmueble, generalmente destinado a fines de vivienda del cliente y su familia, es decir, para la adquisición de casas, departamento, lotes de terreno para la construcción de vivienda. Suele financiar entre el 50% y 80% del valor de bien como máximo, variando en función del tipo de inmueble sujeto al financiamiento.

3.1.1.5 LAS TASAS DE INTERÉS DEL SISTEMA FINANCIERO

3.1.1.5.1 TASAS NOMINALES (teóricas o de nombre)

La tasa de interés es el precio que se paga por el uso del dinero durante determinado período. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda.

El Banco Central del Ecuador da a conocer todas las semanas las tasas de interés vigentes, sobre la base de obtener una media de las tasas que rigen en el mercado. Es decir, que el Banco Central no fija las tasas de interés. La Superintendencia de Bancos debería controlar el cumplimiento de ley para que las instituciones financieras no sobrepasen las tasas de interés establecidas. Sobre esta tasa se considera delito de usura.



Existen varias tasas de interés, que lo vemos a continuación y que corresponden a finales de junio de 2009:

3.1.1.5.2 TASA PASIVA REFERENCIAL

Igual a la tasa nominal promedio ponderada semanal de todos los depósitos a plazo de los bancos privados, captados a plazo de 84 y 91 días. (5.63%)

3.1.1.5.3 TASA ACTIVA REFERENCIAL

Igual al promedio ponderado semanal de las tasas de operaciones de crédito de entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados al sector corporativo. (9.24%)

3.1.1.5.4 TASA MÁXIMA CONVENCIONAL

Es aprobada por el Directorio del BCE, sobre la base de la información proporcionada por las instituciones bancarias del país, tomando en cuenta la tasa activa referencial vigente en la última semana completa del mes anterior, más un recargo del 50%. Esta es la máxima tasa de interés que se puede aplicar a una operación de crédito dentro o fuera del sistema financiero. (9.33%)

3.1.1.6 TIPO DE GARANTÍA

Esta clasificación toma en consideración el tipo de garantía que está incorporada en la operación de crédito así:

3.1.1.6.1 GARANTÍA PERSONAL

Adicional al respaldo que ofrece la solvencia del prestatario, se incorpora además la garantía personal de terceros, el cual puede ser **individual o colectiva**, constituyéndose cada uno de ellos en avalistas o garantes de la operación de crédito, con similar responsabilidad que el deudor en la obligación de pago de la deuda asumida ante la entidad financiera.



3.1.1.6.3 GARANTÍA REAL

Que incorpora una garantía real, es decir el gravamen sobre un bien mueble o inmueble, como respaldo de la recuperación del préstamo. Es importante indicar que esta garantía real puede ser otorgada por el propio cliente o deudor, así como por una tercera persona o empresa.

3.1.1.7 IMPORTANCIA DEL CRÉDITO PARA LOS COMERCIANTES

La importancia del crédito es muy notoria y amplia. Gracias al crédito en sus diversos segmentos como comercial, consumo, microcrédito y vivienda, las personas, las empresas y los Estados pueden tener acceso a recursos que, de otra forma, serían difíciles de obtener.

Los créditos pueden incentivar el consumo de las personas y de esta forma activar el sistema productivo de la ciudad. Las microempresas gracias a los créditos pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos, que en última instancia, también son ingresos para la ciudad. Al Estado, los créditos le permiten llevar a cabo inversión social en infraestructura y en otros propósitos para mantener la actividad económica del país en niveles aceptables o favorables. Sin embargo el nivel de endeudamiento debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.⁷

Cuando hay facilidades para la obtención de créditos ya sea de consumo o comerciales, aumentan el movimiento de bienes y capitales y por ende el incremento de las inversiones y transacciones monetarias, lo que igualmente implica la creación de nuevos puestos de trabajo, incrementos en las recaudaciones de impuestos y movimiento de capitales, y en general crecimientos de los índices de producción, inversiones, empleo y factores monetarios de la economía, por ello es que en muchos casos el Estado interviene en el Sistema Financiero a fin de facilitar recursos financieros mediante créditos sobre todo a los sectores en los cuales los inversionistas financieros privados intervienen de manera limitada.

⁷ Texto guía de Administración de Crédito I, año 2001 – Ec. Franz Vélez, pág. 30



3.1.2 ANÁLISIS DE LA BANCA FORMAL EN EL MERCADO MAYORISTA GRAN COLOMBIA

2.2.1.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

De acuerdo al estudio de mercado sobre qué tipo de banca acceden los comerciantes a agosto del 2009, el 53% acceden a la banca formal, mientras que el 47% al sector informal, esto porque los comerciantes presentan un bajo nivel de educación⁸ motivo por el cual éstas personas no tienen conocimiento de los beneficios que tiene endeudarse con la banca formal y prefieren endeudarse en el chulco porque les da facilidades para obtener el dinero, en muchos de los casos sin ninguna garantía pero con tasas de interés demasiado altas. No obstante, dado el desarrollo tecnológico y la globalización a nivel mundial, y el cada vez mayor uso de tecnología bancaria, el acceso a canales de provisión de productos financieros, aún no está al alcance de la población adulta del mercado, porque ni siquiera saben usar Internet.

Por otro lado, dicha investigación subraya el bajo número de personas que pueden tener acceso al crédito bancario. Además se pudo constatar que las cuentas de ahorro son las más utilizadas por los comerciantes de la muestra, esto porque ellos reciben remesas de familiares que viven en el extranjero.

En lo relativo a los productos que son utilizados por los comerciantes está el comercial (28%) y el microcrédito (42%), que ocupó el primer lugar, dado que dicho segmento está en franco desarrollo no solo en la ciudad de Loja sino a nivel del país en los últimos años, lo cual además de ser positivo involucra un gran esfuerzo de los entes que lo realizan, considerando que el monitoreo de los microcréditos deriva altos costos tras las visitas a la microempresa y dada la heterogeneidad de las microempresas, su ubicación, el riesgo crediticio mayor, la informalidad en la cual realizan sus actividades productivas, el bajo nivel de cultura financiera, la falta de diversificación de las fuentes de ingresos, un colateral adecuado y la imposibilidad de realizar una calificación de crédito eficiente, dado el limitado uso de tecnología y escasez de recursos financieros para destinar a estos procesos.

⁸ Ver Anexo 4, cuadro N° 5 Nivel de Instrucción de los Comerciantes, pág. 90.



Los productos que menos utilizan los comerciantes están: el crédito de consumo con el 9% y el 2% crédito de vivienda; ya que los montos en estos segmentos son muy altos y por los diferentes requisitos que se requiere, así mismo el 19% de los comerciantes manifestaron que no han utilizado ninguna oferta de crédito, esto porque no tienen la capacidad para endeudarse.

Bajo este entorno es importante comentar que a través del Sistema Financiero Nacional, se ha distribuido cada vez una mayor cantidad de recursos hacia la microempresa dentro de la provincia; es así que la Banca Privada ecuatoriana ha otorgado \$21.120.143,87 a través de la línea del microcrédito, seguido por las Cooperativas de Ahorro y Crédito \$18.554.016,82 y la Banca Pública \$1.105.077,80, el Banco Nacional de Fomento que ha sido el más representativo y así también la Corporación Financiera Nacional.⁹

El grado de bancarización del Sistema Financiero en el mercado, al parecer se ha venido incrementando con el tiempo en lo pertinente a Bancos Privados y principalmente en Cooperativas de ahorro y crédito, notándose una tendencia positiva en los resultados de los comerciantes que acceden a la banca debido a que muchos han dejado de obtener dinero prestado del chulco, lo cual habría dado lugar a un incremento de la bancarización a nivel de sistema financiero de la ciudad.

Los comerciantes que aún no hacen uso de las instituciones del sistema financiero puede explicarse por la crisis financiera (1999) que dejó un problema mental en la población, pues los comerciantes aún no sienten confianza en el sistema pese a que hoy en día la banca se ha venido presentando más sólida que en otros años. Otras explicaciones están, en la variada gama de documentos que las entidades bancarias solicitan para que los clientes puedan acceder a los productos bancarios, por el tiempo que demoran para aprobar un crédito y porque necesitan justificar sus ingresos.

Por ejemplo, para abrir una cuenta corriente, Produbanco exige referencias bancarias (haber tenido una cuenta de ahorros o corriente); referencias de crédito (tener una tarjeta de crédito, o haber comprado a crédito en un local comercial) y justificar

⁹ Departamento de Estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros (entrevista realizada al Ing. David Gonzáles). Quito, Agosto 2009.



ingresos superiores a los \$500 mensuales. Lo cual hace que los comerciantes se desanimen y buscan el lado mas fácil para poder endeudarse (chulco).

Pero por otra parte, los comerciantes tienen un desconocimiento en cuanto a la agilidad en la apertura de las cuentas bancarias o de créditos porque esto depende de la institución financiera. Últimamente se ha facilitado este proceso, ya que se ha disminuido la presentación de documentos en ciertas instituciones

A criterio, el país ha iniciado un proceso de bancarización, pero aún faltan decisiones políticas para ayudar a los sectores que aun no han sido favorecidos para que puedan tener acceso a los productos y servicios.

3.1.2.2 COMERCIANTES QUE ACCEDEN AL MICROCRÉDITO EN LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DE LOJA

Se procede a realizar el análisis general de los comerciantes que acceden a la banca formal para la obtención del microcrédito en los diferentes sectores del sistema financiero regulado.

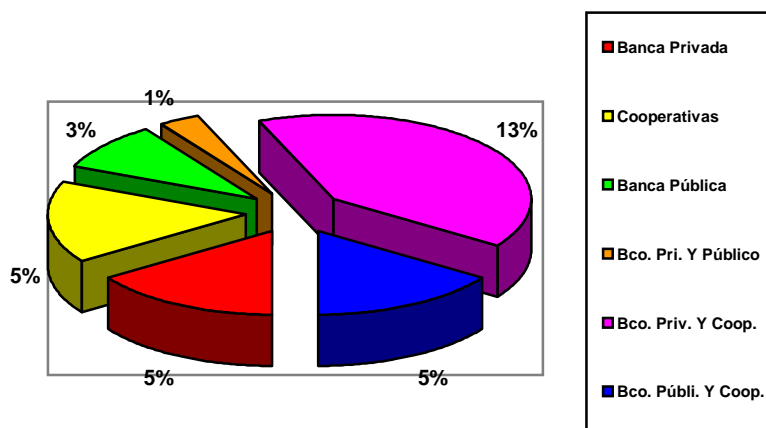
El segmento del microcrédito es uno de los más utilizados por los comerciantes informales y que incide de manera importante en la economía financiera del negocio y familiar; además en el desenvolvimiento y desarrollo de la economía de la ciudad, ya que permite la dinamización de la misma.

El presente gráfico muestra el porcentaje de los comerciantes que accedieron tanto a la Banca Privada, Cooperativas de Ahorro y Crédito y Banca Pública para obtener el crédito.



COMERCIANTES DEL MERCADO MAYORISTA GRAN COLOMBIA CON ACCESO AL MICROCRÉDITO EN LA BANCA FORMAL

GRÁFICO Nº 12



Fuente: Encuesta directa a los comerciantes
Elaborado: Las autoras

Del 53% de los comerciantes, el 32% acceden a las instituciones financieras de la ciudad; la participación de la Banca Pública es del 1% en la otorgación de Microcrédito, mientras que de la Banca Privada 3% y las Cooperativas el 5%, además se pudo observar que los comerciantes tienen preferencia de utilizar el servicio que les ofrece Bancos privados y Cooperativas (13%), ya que tienen mayor conocimiento e información de las entidades y además porque se encuentran sucursales ubicadas alrededor de este sector que no implica un gasto adicional para poder llegar hasta la institución. Otros comerciantes (5%) afirman que prefieren acudir a Bancos Privados y Públicos mientras que el 5% acuden a Bancos Públicos y Cooperativas.

TOTAL DE CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LOJA CUADRO Nº 2

INSTITUCIONES	TOTAL DE CARTERA
Bancos Privados	\$ 21.120.143.87
Cooperativas de Ahorro y Crédito	\$ 18.554.016.82
Bancos Públicos	\$ 1.105.077.80

Fuente: Departamento de Estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros (entrevista realizada al Ing. David Gonzáles). Quito, Agosto 2009.
Elaboración: Las autoras



De acuerdo a lo expuesto en el gráfico de comerciantes con acceso al microcrédito en la banca formal y la tabla sobre la evolución del total de la cartera de microcrédito de la ciudad, se pudo confirmar que los Bancos Privados y las Cooperativas de Ahorro y Crédito son los que han tenido mayor colocación y así mismo se constató que los comerciantes acuden a estos dos sectores de la Banca Formal (13%), y preferentemente en cuanto a Bancos Privados y Cooperativas de Ahorro y Crédito comentaron que concurren al Banco de Pichincha y Coopmego. Estas instituciones han brindado facilidades a los comerciantes para acceder a este producto en cuanto al monto y la tasa de interés que ofrecen.

En cuanto a la Banca Pública se puede ver que no ha aportado significativamente pese a los esfuerzos que ha realizado el gobierno para llegar a este grupo de comerciantes informales, por ejemplo al implementar programas como el microcrédito 555, bajar las tasas de interés, etc., pues mencionaron los comerciantes que el servicio que prestan estas instituciones es uno de los más decadentes, por la atención deficiente de los empleados y demora en los tramites de aprobación.

3.1.2.3 ENTIDADES OFERENTES DEL MICROCRÉDITO EN LOJA

A continuación se procederá a realizar el análisis del Microcrédito en las instituciones que ofrecen este producto en la ciudad de Loja en cuanto a su evolución en cartera, índice de morosidad y calificación de riesgo dentro del sector privado.

3.1.2.3.1 BANCOS

En cuanto a este segmento se puede indicar que el total en cartera en el 2008 de los bancos en la ciudad alcanzó a \$21.120.143,87. Se puede apreciar claramente que el Banco de Loja es el que ha colocado mayor cantidad de microcrédito debido a que es un banco de la localidad y cuenta con buena calificación y con un índice de morosidad de 0.41%, este índice es saludable y mejor en calidad que las demás instituciones que atienden a su mercado objetivo gracias al uso de metodologías diseñadas especialmente para préstamos otorgados a la micro y pequeña empresa, que han sido adaptadas a la realidad lojana y permiten un efectivo control en la generación y recuperación de cartera, seguido por el Banco Pichincha con \$4.698.673,39 que opera a través de Credifé (Credi Fedesarrollo Microempresarial) que es el brazo ejecutor



de los microcréditos, no ha tenido gran aceptación por parte de los microempresarios pese a que posee la mayor cobertura geográfica y es el mayor grupo financiero nacional, además posee un índice de morosidad de 1.37% lo que demuestra que su cartera de microempresa puede considerarse sana.

EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE CARTERA DE MICROCRÉDITO, % DE MOROSIDAD Y CALIFICACIÓN DE RIESGO DE BANCOS PRIVADOS DE LOJA EN EL 2008

CUADRO Nº 3

BANCOS	TOTAL DE CARTERA	% DE MOROSIDAD	CALIFICACIÓN DE RIESGO
Produbanco	\$5.535,65	0	AA+
Banco de Machala S.A.	\$185.622,65	20.99	AA
Unibanco S.A.	\$252.305,70	2.88	AA
FINCA S.A	\$1.611.134,30	0.95	A-
Banco Procredit	\$2.055.240,43	0.18	AA+
Banco Pichincha	\$4.698.673,39	1.37	AA+
Banco de Loja S.A	\$12.311.631,75	0.41	AA
TOTAL	\$21.120.143,87	26.78	

Fuente: Departamento de Estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros (entrevista realizada al Ing. David Gonzáles). Quito, Agosto 2009.

Elaboración: Las autoras

El Banco Procredit a pesar de que inició sus operaciones de microcrédito en el 2008 tiene como se puede observar un posicionamiento alto en su total de cartera de \$2.055.240.43 y en cuanto a su índice de morosidad se presenta con 0.18% que es relativamente bajo por el tiempo que lleva operando en la localidad con lo que se puede indicar que la cartera de la microempresa de la institución fue sana en este año.

El principal objetivo de Finca es atender a personas de bajos recursos económicos algunos de los cuales se encuentran bajo la línea de la pobreza y cuya principal fuente de pago es una actividad productiva, es por eso que tiene un buen posicionamiento en cuanto a éste segmento en la ciudad ya que posee un total de cartera de



\$1.611.134.30 y así mismo se puede indicar que su índice de morosidad es bajo 0.95% y mantiene una cartera sana.

En relación a las demás instituciones analizadas Unibanco, Banco de Machala y Banco de Producción poseen un total de cartera de microcrédito relativamente baja con relación a las instituciones anteriormente analizadas y en cuanto a la morosidad el Banco de Machala tiene un alto porcentaje 20.99% lo que indica que no tiene buenas políticas de cobranza, es por ello que resulta importante mencionar que en el presente año ya no se brinda microcréditos en la institución.

Los bancos privados que operan en la ciudad otorgando microcréditos cuenta con una calificación de riesgo AA ya que las instituciones son muy sólidas financieramente, tiene buenos antecedentes de desempeño y no parece tener aspectos débiles que se destaquen, a excepción de FINCA que tiene calificación de A- lo que indica que la institución es fuerte y tiene un sólido récord financiero. La probabilidad de que se presenten problemas significativos es muy baja.

3.1.2.3.2 COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO.

De acuerdo a los datos del cuadro N° 3, se puede ver que las cooperativas de ahorro y crédito aportaron a la provincia un total de cartera de microcréditos de \$18.554.016,82 y como se puede apreciar la cooperativa que dio mayor aporte al sistema financiero es la Coopmego con una cartera de \$14.166.596,37 lo cual ha ayudado al incremento de microempresas y generación de más fuentes de empleo; en relación al porcentaje del índice de morosidad se puede observar que es bastante alto en relación a las demás cooperativas, pero debido a un alto porcentaje de colocación de microcrédito la morosidad no representa mayor importancia para la misma.

En relación a las demás cooperativas se puede observar que poseen un monto significativamente menor en la cartera de microcrédito; así mismo su índice de morosidad no es superior a los 2 puntos, los cuales no se consideran como peligrosos en la cartera de las mismas.



EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE CARTERA DE MICROCRÉDITO, % DE MOROSIDAD Y CALIFICACIÓN DE RIESGO DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DE LOJA EN EL 2008

CUADRO Nº 4

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	TOTAL DE CARTERA	% DE MOROSIDAD	CALIFICACIÓN DE RIESGO
Codesarrollo	\$328.050.64	1.42	BB+
29 de Octubre	\$646.853.11	0.28	BBB+/A-
Cámara de Comercio de Quito Ltda.	\$1.038.861.25	1.67	BBB+
Padre Julián Lorente	\$2.373.655.45	1.19	BB -
COOPMEGO	\$14.166.596.37	3.20	BBB+
TOTAL	\$18.554.016.82	7.76	

Fuente: Departamento de Estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros (entrevista realizada al Ing. David Gonzáles). Quito, Agosto 2009.
Elaboración: Las autoras

Las cooperativas 29 de Octubre, Cámara de Comercio de Quito y Manuel Esteban Godoy tienen una calificación de riesgo BBB que se considera claramente que estas instituciones tienen buen crédito. Aunque se presenten algunos obstáculos menores, éstos no son serios o son perfectamente manejables a corto plazo. Por otra parte Codesarrollo y Padre Julián Lorente poseen una calificación menor BB aunque gozan de un buen crédito en el mercado, sin deficiencias serias, las cifras financieras revelan por lo menos un área fundamental de preocupación que les impide obtener una calificación mayor.

3.1.2.3.3 BANCA PÚBLICA

Se pudo constatar que en un gran porcentaje (43%), los comerciantes del Mercado no concurren a este tipo de instituciones por lo engorroso de los documentos, porque no tienen estabilidad laboral, no mantienen un nivel de ingresos regular, no presentan



referencias comerciales aceptables, etc, lo que les dificulta tener la facilidad para acceder a los productos bancarios que les ofrecen, es por ello que al encontrar estas trabas, el chulco o la usura, préstamos de dinero a intereses mas altos que los establecidos por la Ley, se presenta como una alternativa para los vendedores.

Por otra parte, se pudo verificar que los comerciantes a más de no calificar para créditos de uso para su actividad económica, tampoco pueden acceder al crédito de vivienda que el Gobierno otorga a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi), ya que muchas de estas personas son beneficiarios del bono y no cumplen con los requisitos básicos para su calificación de crédito.

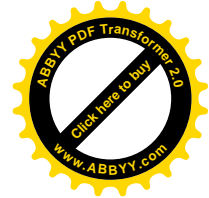
EVOLUCIÓN DEL TOTAL DE CARTERA DE MICROCRÉDITO, % DE MOROSIDAD Y CALIFICACIÓN DE RIESGO DE LA BANCA PÚBLICA EN LOJA EN EL 2008

CUADRO Nº 5

BANCOS	TOTAL DE CARTERA	% DE MOROSIDAD	CALIFICACIÓN DE RIESGO
Banco Nacional de Fomento	\$988.509,05	13.94	BBB -
Corporación Financiera Nacional	\$116.568,75	1.79	A -
TOTAL	\$1.105.077,80	15.73	

Fuente: Departamento de Estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros (entrevista realizada al Ing. David Gonzáles). Quito, Agosto 2009.
Elaboración: Las autoras

Entre las entidades públicas que realizan operaciones de microcréditos en la ciudad se encuentran el Banco Nacional de Fomento (BNF) y la Corporación Financiera Nacional (CFN) quienes aportan un total de \$1.105.077,80. El Banco Nacional de Fomento es el que ha colocado una mayor cantidad en microcrédito obteniendo así para el 2008 una cartera de \$988.509,05; este monto es significativo en relación a la Corporación Financiera ya que esta institución sólo ha colocado \$116.568,75 debido a que empezó a brindar este tipo de producto en la ciudad a partir del 2008, lo que justifica que tenga una baja colocación. En cuanto al porcentaje de morosidad se puede apreciar que el



BNF tiene un alto índice debido a que sus políticas de recuperación de créditos no son eficientes lo que significa que su cartera no es sana, mientras que la CFN mantuvo un índice relativamente bajo que no supera los dos puntos.

Además se puede indicar que el Banco Nacional de Fomento es el más fuerte en ofrecer productos de microcrédito dentro de las instituciones públicas aunque sus políticas de cobranza no son de calidad. Dentro del sistema financiero tiene una calificación de riesgo BBB- lo que se considera claramente que esta institución tiene buen crédito, aunque son evidentes algunos obstáculos menores, éstos no son serios y son perfectamente manejables a corto plazo.

Con respecto a la CFN a nivel nacional cuenta con una calificación de riesgo A- ya que tiene un sólido récord financiero y es bien recibida en sus mercados naturales de dinero. Es posible que existan algunos aspectos débiles, pero es de esperarse ya que la institución está operando recientemente en la ciudad.

3.1.2.4 REQUISITOS SOLICITADOS PARA ACCEDER AL MICROCRÉDITO

CUADRO Nº 6

BANCOS	REQUISITOS
Banco de la Producción S.A.	Copias de la cédula de identidad (deudor, garante y conyugues), certificado de votación, contrato de arriendo, permiso de funcionamiento, experiencia de 1 año en el negocio.
Banco de Machala S.A.	Copia de la cédula, permiso de funcionamiento o patente municipal, referencias con números convencionales.
Unibanco S.A.	Copia de la cédula, permiso de funcionamiento o patente municipal, pagos al SRI de los últimos 3 meses, referencias con números convencionales.
Banco Procredit	Copia de la cédula, certificado de votación vigente, comprobante de pago de servicio básico o impuesto predial, tener negocio establecido mínimo 1 año.



Banco Pichincha	Copia de la cédula, certificado de votación vigente, RUC o RISE, contrato de arrendamiento permiso de funcionamiento, copia de recibo de luz, agua, teléfono del domicilio del deudor y garante, mínimo 6 meses en el mismo local, experiencia de 1 año en su negocio como propietario.
Banco de Loja S.A	Copia de cédula, copia de un servicio básico (luz, agua, teléfono), tener antigüedad mínima de un año en actividad comercial o de servicios.
Codesarrollo	Copia de la cédula, certificado de votación, planilla de luz, agua o teléfono del ultimo mes, copias de contrato de arrendamiento, RUC o RISE, permiso de funcionamiento del negocio, certificado de no adeudar al Honorable Consejo Provincial.
29 de Octubre	
Padre Julián Lorente	
COOPMEGO.	
Banco Nacional de Fomento	Copia de la cédula a color, copia de certificado de votación, pago de cualquier servicio básico luz, agua o teléfono del solicitante y garante, certificado del registrador de la propiedad de algún bien libre de gravamen, contrato de arrendamiento, copia de la libreta de ahorros con \$30.00, proforma de bienes a adquirir si es maquinaria o materia prima, RUC o RISE.
Corporación Financiera Nacional	

Fuente: Entrevista a prestamistas formales
Elaboración: Las autoras

En relación a los requisitos solicitados por las diferentes instituciones financieras que otorgan microcrédito, se puede apreciar que la documentación requerida es similar en su mayoría, a excepción de las entidades públicas que son las que solicitan mayor



documentación y quienes deberían ser las que den mayor facilidad para otorgar los créditos.

3.1.2.5 MONTOS Y PLAZO MÍNIMO Y MÁXIMO DE PAGO.

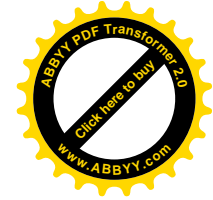
El promedio de los montos y el plazo en el segmento de microcrédito varía de acuerdo a la institución que ofrece este producto, de allí se tiene que los bancos estén destinados a las microempresas de transformación, las cooperativas a las microempresas en expansión.

MONTOS Y PLAZO

CUADRO N° 7

BANCOS	MONTO	PLAZO
Banco de la Producción S.A.	\$1500 –\$3000	12 – 18 meses
Banco de Machala S.A.	Depende del ingreso	6 – 18 meses
Unibanco S.A.	\$500- 3000	6 – 18 meses
FINCA S.A	\$600- 3000	6 – 18 meses
Banco Procredit	\$500 – 11000	6 – 24 meses
Banco Pichincha	\$500 – 3000	6–18 meses
Banco de Loja S.A	\$600 – 20000	6–18 meses
Codesarrollo	El monto a concederse depende de la capacidad de pago del cliente y de la actividad productiva a financiarse.	12- 49 meses
29 de Octubre	\$2000 – 5000	12 – 24 meses
Padre Julián Lorente	\$500 – 3000	12 – 24 meses
COOPMEGO.	\$500 – 3000	6 – 18 meses
Banco Nacional de Fomento	\$100-5000	3 -24 meses
CFN	\$200 – 8000	2 -18 meses

Fuente: Entrevista a prestamistas formales
Elaboración: Las autoras



Al observar el monto del microcrédito en las instituciones de la ciudad se puede dar cuenta que a raíz de la aprobación de la Ley del Costo Máximo del Crédito, a fines de 2007 el mínimo del crédito subió a USD 200 lo que implica una menor cobertura a los clientes más necesitados y menor apertura a la bancarización de los comerciantes del mercado lo que hace que los comerciantes acudan al chulco. Las instituciones dejan de prestar a los segmentos que requieren menores montos, pues su gestión es más costosa.

Los prestamistas formales (Bancos y Cooperativas), afirman que no prestan montos menores a \$200.00 como es el caso de la Cooperativa 29 de Octubre que otorga créditos a partir \$500.00, y con respecto al plazo acordado para los créditos, este fluctúa generalmente en el rango de 6-18 meses, siguiéndole de 6-24 meses; a excepción del Banco de Machala y Codesarrollo que se adaptan a las necesidades de los clientes y según la actividad que realiza. Como se ve, el plazo otorgado generalmente es corto, esto especialmente debido a que los montos son pequeños y se utilizan para desfases eventuales de liquidez, emergencias o inversión en mercadería, lo cual facilita su recuperación en un tiempo menor, aspecto que no ocurre con la inversión en activos fijos.

La Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento en la ciudad son de gran aporte especialmente en el sector de bajos recursos ya que ofrece facilidades en cuanto al monto y plazo al momento de acceder a la obtención del microcrédito, ya que generalmente el plazo es de hasta 18 y 24 meses respectivamente, con la finalidad de que las cuotas sean cómodas para el cliente.

3.1.2.6 FORMA DE PAGO Y TIEMPO DE ENTREGA DEL DINERO

En las instituciones formales, la forma de pago es mensual, lo que no permite a los comerciantes endeudarse en este sector ya que los ingresos que perciben son diarios y no tienen una cultura de ahorro.



FORMA DE PAGO Y TIEMPO DE ENTREGA DEL DINERO

CUADRO Nº 8

INSTITUCIONES FINANCIERAS	FORMA DE PAGO	TIEMPO DE ENTREGA DEL DINERO
Banco de la Producción S.A.	MENSUAL	3 días
Banco de Machala S.A.		3 días
Unibanco S.A.		24 horas
FINCA S.A		2 días
Banco Procredit		3-5 días
Banco Pichincha		3 días
Banco de Loja S.A		2 días
Codesarrollo		3 días
29 de Octubre		3 días
Padre Julián Lorente		2 días
COOPMEGO.		1 semana
Banco Nacional de Fomento		5 días
CFN		6 días

Fuente: Entrevista a prestamistas formales
Elaboración: Las autoras

Con respecto al tiempo de demora en entregar el dinero la mayoría de las instituciones como es el caso de los bancos y cooperativas, la entrega es a partir de 3 días, excepto las instituciones públicas en que el tiempo de entrega tarda más, a partir de los 5 días en adelante.

3.1.2.7 BENEFICIOS DE LA BANCA FORMAL

Los comerciantes del mercado indican que la banca formal les brinda los siguientes beneficios¹⁰:

¹⁰ Encuesta realizada a los comerciantes del 20-22 julio del 2009.



- La tasa de interés es baja, debido a que se calcula anualmente y de acuerdo a las operaciones de crédito que reportan las instituciones del sistema financiero.
- Seguridad de la información que el cliente otorga a las instituciones del sistema financiero.
- En la actualidad se ha eliminado el cobro de comisiones y algunos servicios, lo que ha ayudado a reducir el costo de los productos bancarios.
- Existe una gran variedad de instituciones donde los comerciantes pueden elegir la más conveniente a sus necesidades y facilidades que presta.
- Se puede ampliar el plazo y el monto del crédito sin que se modifique el costo de la tasa de interés.
- Al mantener un buen historial crediticio la institución le concede con mayor facilidad y rapidez un nuevo crédito.

3.2 SECTOR INFORMAL

Continuamente se lo presenta como el receptor de la demanda insatisfecha en el sector informal; en otras palabras el sector informal atiende a los clientes que son rechazados por el sector formal porque no cumplen con los requisitos mínimos para acceder a un crédito, esto especialmente debido a que la condiciones del sistema financiero formal son inaccesibles para los estratos de la población con más bajos ingresos o para personas que necesitan liquidez inmediata para cubrir contingentes ya que en ocasiones, es difícil contar con un aval, un colateral o ingresos comprobables que garanticen un crédito por las instituciones financieras; sin embargo no solo satisface la demanda de este grupo, sino de aquellos que pueden acceder al financiamiento formal, pero prefieren a los prestamistas informales por varias razones tales como: cobranza, inexistencia de requisitos y trámites, entrega inmediata del dinero, entre otras.

3.2.1 EL AGIOTISMO O USURA

El término agiotismo empleado en el lenguaje técnico hace locución a lo que comúnmente se conoce como usura o chulco. Esta acepción tiene un alcance ecuménico en nuestro país, convirtiéndose en una forma de vida, para quienes aprovechándose de la situación económica de sus semejantes, estafan a quienes han



caído en sus manos, les esquilman a tal punto que los dejan sin los elementos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas.

Los usureros por lo general se mantienen en la penumbra pues saben que su oficio es ilegal. El Código Penal (artículos 583, 584 y 585) sanciona la usura y el enriquecimiento ilícito; no obstante la actividad no reconoce fronteras y se practica en todas las provincias, barrios, mercados y bahías.

Con esta breve introducción resulta ineludible señalar las pautas que permitan dilucidar este mal que aqueja a la sociedad en general; es por ello que resulta imprescindible entrar a conceptualizar y señalar el campo de acción de esta práctica.

3.2.1.1 DEFINICIÓN

La palabra usura proviene de la voz latina, USARAE que significa el interés cobrado por el dinero en el contrato de préstamo. Esta voz a su vez se deriva del latín UTOR que literalmente significa uso y goce. Lógicamente la palabra usura se identifica con el precio por el uso del dinero prestado. El término usura se utiliza para designar el cobro de tipos de interés desmesurados o excesivamente altos por encima del índice legal o socialmente aceptado sobre los préstamos, otorgado por una persona u organización a quienes se les llamaría usureros.¹¹

3.2.1.2 NORMATIVA LEGAL

Nuestra normativa jurídica en el Libro II del Código Penal, capítulo VIII Título de la Usura y demás casas de préstamos sobre prendas, artículo 583, 584 y 585 castiga la práctica de la usura en los siguientes términos:

Art. 583.- Es usurario el préstamo en el que, directa o indirectamente, se estipula un interés mayor que el permitido por ley, u otras ventajas usurarias.

Haciendo locución al artículo 583 del Código Penal, se puede establecer que las ventajas usurarias a las que se refiere podrían estar dadas , por citar un ejemplo por

¹¹ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario de Derecho Usual, Ed. Heliasta S.R.L., edición XVI, Buenos Aires Argentina, pág 285.



aquellas exigencias de prendas que aporta la seguridad del préstamo, brindan una utilidad adicional al usurero, como es el caso de bienes raíces que producen frutos, de los cuales éste se aprovecha hasta que la deuda es cancelada, o sino es cancelada, aparte de haber percibido los intereses excesivo se queda con la prenda, que muchas de la veces supera el valor del capital prestado. En igual situación estarían las prendas en joyas, que generalmente son tomadas por un valor muy inferior al real y cuando la deuda no es cancelada, le representa al usurero una ventaja más, a parte de los intereses ya percibidos.

Art. 584.- Será reprimido con la pena de prisión de seis meses a dos años y multa de dieciséis a trescientos once dólares de los Estados Unidos de Norte América, el que se dedicare a préstamos usurarios.

Art. 585.- Será reprimido con prisión de uno a tres años y multa de treinta y un a trescientos once dólares de los Estados Unidos de Norte América, el que encubriere, con otra forma contractual cualquiera, la realidad de un préstamo usurario.

3.2.1.3 PERFIL DEL PRESTAMISTA

Como se menciona anteriormente, el prestamista opera sin ninguna supervisión ni control fiscal, es decir, en la clandestinidad, son individuos que se encuentran residiendo, casi siempre, en lugares cercanos al prestatario. El capital requerido para las operaciones lo pueden obtener de varias formas:

- Préstamos bancarios, generalmente con hipotecas para conseguir montos mayores, préstamos de familiares.
- Captaciones del público, ofreciendo altísimas tasas de interés. Estas a pesar de ser riesgosas por la clandestinidad de las mismas, tienen gran acogida por parte del público por el rendimiento ofrecido.
- Jubilaciones laborales, herencias, venta de bienes, etc.

En cuanto a los prestamistas informales en la ciudad de Loja, algunos de ellos son militares o policías retirados que utilizan sus jubilaciones para colocar en el sector, otros son comerciantes que trabajan en los diferentes mercados, otros inclusive



profesionales, los cuales llevan muchos años operando en el sector, ofreciendo crédito de \$50.00 a \$1000.00, sin garantías si es cliente o si es primer crédito la firma de una letra, esto si no se tiene recomendación de un conocido del prestamista.

Las tasas a julio del 2009 varían de acuerdo al prestamista y se encuentran en el 5%, 6%,7%, 8%, 9%, 10%, 12%, 15%, mensual, siendo las más utilizadas por estos prestamistas.

3.2.2 ANÁLISIS DEL SECTOR INFORMAL EN EL MERCADO MAYORISTA GRAN COLOMBIA.

La usura cada día ha ido ganando espacio en la sociedad especialmente en mercados, bahías y microempresas debido a la falta de una verdadera y eficaz política económica por parte de los gobiernos de turno, es por ello que los sectores populares como es el caso del Mercado Mayorista Gran Colombia que para solventar los problemas que nacen en su contexto social recurren a personas inescrupulosas que aprovechándose de las necesidades latentes a su condición de ser humano, lo despojan de sus bienes materiales encaminándolo a una crisis económica.

Al realizar un recorrido por el Mercado Mayorista se reveló que los comerciantes prefieren endeudarse con prestamistas informales pese al exagerado costo de su interés ya que los usureros les da facilidades para obtener el dinero, y en muchos de los casos sin ninguna garantía. Además al realizar un crédito en cualquier institución financiera, los comerciantes que son beneficiarios del bono de desarrollo humano dejarían de percibirlo definitivamente.

Se pudo constatar que al menos el 50% de quienes trabajan en el mercado alguna vez ha mantenido una deuda con estos prestamistas¹².

Los comerciantes en su calidad de informales no tienen acceso al crédito oficial y se ven obligados a cancelar casi el 60% de interés anual”, La tasa oficial es del 9,33%. El sistema que usan los prestamistas informales es aparentemente sencillo. No hay documentos firmados de por medio o que en reemplazo de ello solamente se requiere

¹² Ver Anexo 4, cuadro N° 8 Fuente de Financiamiento, Pág. 91.



de simplemente entregar una letra de cambio firmada en blanco. Solo se trata de un contrato de palabra. Basta conocer el nombre o el apodo del chulquero y del cliente.

El financista entrega una cartilla en la que en un recuadro lleva un registro diario del cobro de los intereses. Esta tarjeta es llenada por el propio prestamista, aunque quien la conserva es el beneficiario.

Pese a lo que podría pensarse, esta situación no ocurre en la clandestinidad. Se registra a plena luz del día y con testigos: funcionarios municipales y guardias privados. Los usureros dicen los comerciantes ingresan por la puerta grande.

Según señalan los comerciantes consultados el interés suele ser del 5 % al 10 % mensual, y en algunos casos llegando hasta el 15% aprovechándose de la necesidad que tengan.

Algunos comerciantes del mercado tienen preocupaciones sobre la escasa venta de los productos, e implica dificultades en solventar los intereses que provienen de los prestamistas informales, ya que el dinero va destinado principalmente para el negocio.

Pese a que en este sector ha sido marcado el uso del financiamiento informal muchas personas que han sido víctimas de los prestamistas han hecho conciencia de las diversas consecuencias y especialmente del alto costo que representa pedir dinero a este sector informal pues por no cubrir su deuda han perdido totalmente su mercadería ya que ésta ha sido tomada por parte de pago y se les ha dificultado poder levantar nuevamente su negocio e inclusive han perdido sus bienes.

3.2.2.1 MONTOS Y PLAZO MÍNIMO Y MÁXIMO DE PAGO DEL SECTOR INFORMAL.¹³

En el mercado informal, un comerciante puede conseguir recursos muy fácilmente por parte de los prestadores de dinero. Se puede obtener cantidades que oscila entre los \$50 y \$1000 dólares, sin necesidad de llenar solicitudes, presentar certificados de ingresos o de no ser deudor moroso.

¹³ Entrevista a prestamistas informales el 4 de noviembre del 2009



MONTOS Y PLAZO

CUADRO Nº 9

BANCOS	MONTO	PLAZO
Prestamistas Informales	\$50 – \$1000	1 a 8 meses

Fuente: Entrevista a prestamistas informales
Elaboración: Las autoras

Con respecto al plazo acordado para los créditos éste fluctúa generalmente en el rango de 1 a 8 meses. Los prestamistas informales, prefieren la recuperación temprana de su dinero y si el cliente puede devolver el monto total en un mes, acuerdan dicho plazo para el pago del préstamo.

Los prestamistas son parte de la vida diaria de los mercados, son los encargados de facilitar los recursos para la provisión de los productos que un comerciante minorista necesita. Los montos llegan hasta los \$1000 dólares, cantidad que será prestada sólo a las personas que hayan demostrado un buen historial de pago, que sean conocidos por algún tiempo y expendan productos costosos en comparación con el resto de productos que se vende en los mercados.

Para los casos de mercados que funcionan todos los días el pago será diario, y será semanal si se trata de ferias que se dan una vez por semana. En el caso de que no se efectúe el pago, el cobrador deberá esperar hasta que el deudor reúna los valores adeudados con las ventas de ese momento. Por ésta razón es que las cuotas no deben ser demasiado altas y, en consecuencia, los montos de los préstamos tampoco. Según se pudo averiguar, la confiscación de los productos son medidas extremas que se ejecutan esporádicamente.

Para el caso de créditos por montos superiores a los \$1000 es necesaria la existencia de garantías, suscripción de letras de cambio, pagarés, entrega de prendas o de hipotecas. Cuando los préstamos son prendarios, siempre el bien entregado en



prenda será subvalorado, de modo de eliminar el incentivo de pagar mediante el remate en prenda. Así, una joya que vale \$1000 se la valora en \$200 y al deudor no le conviene perder su joya cuando ha recibido un monto que no representa el valor real del bien.

3.2.3 BENEFICIOS DEL SECTOR INFORMAL

De acuerdo a las encuestas los comerciantes que obtienen financiamiento informal manifiestan que el chulco le ofrece algunos beneficios como:

- Préstamos inmediatos ya que no se necesita realizar ningún trámite y presentar documentos.
- Pagos de cuotas diarios ya que sus ingresos son diarios.
- No necesitan tener garante para realizar el préstamo del dinero.
- Los prestamistas son quienes llegan a ofrecer a su puesto de trabajo el dinero.
- No requieren que el cliente tenga estabilidad laboral, ni mantengan un nivel regular de ingresos.
- Existen pocos gastos adicionales y condiciones especiales al momento de solicitar el crédito.

3.3. COSTOS DE LA BANCA FORMAL Y SECTOR INFORMAL

3.3.1 COSTO DE LA BANCA FORMAL

El precio que se pagará por el uso del dinero según la Ley de Regulación de Costo Máximo Efectivo del Crédito establece tasas referenciales y máximas según los segmentos crediticios. El costo del dinero, reflejado en las tasas de interés por segmento, fomenta la transparencia y permite escoger las entidades en función del precio y calidad de los servicios que brinda.

A continuación se detalla la tasa de interés efectiva correspondiente al segmento de microcrédito de las principales instituciones financieras de la ciudad:



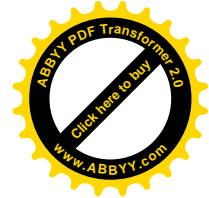
**TASAS EFECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO DE LA CIUDAD DE LOJA
SEGÚN LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y LA QUE DETERMINA EL
BANCO CENTRAL**

CUADRO Nº 10

INSTITUCIÓN FINANCIERA	TASA EFECTIVA	TASA MAXIMA LEGAL VIGENTE EN AGOSTO 2009 BANCO CENTRAL
BANCOS PRIVADOS		33.90%
FINCA S.A	33.90%	
Banco de Loja	24.34%	
Banco de Machala	29.55%	
Banco del Pichincha	33.83%	
Procredit	33.90%	
Produbanco	33.30%	
Unibanco	33.80%	
COOP. DE AHORRO Y CRÉDITO		
29 de Octubre	24.36%	
Manuel Esteban Godoy	23.75%	
Codesarrollo		
Padre Julián Lorente	24.48%	
INSTITUCIONES PÚBLICAS		
Banco Nacional de Fomento	15%	
Corporación Financiera Nacional	18%	

Fuente: Superintendencia de Bancos. 10-08-2009
Elaboración: Las autoras

Con la información de las tasas de interés de las diversas instituciones de la localidad se puede comprobar que éstas no exceden la tasa fijada por el Banco Central del Ecuador y las instituciones públicas son las que tienen las tasas de interés más bajas para el costo del crédito a diferencia de las demás instituciones.



3.3.1.1 EJEMPLO DE CRÉDITO FORMAL.

Las condiciones crediticias se adaptan en función de lo siguiente: el prestamista en este caso Banco Pichincha (Credifé) quien concede el crédito al comerciante José Granados (nombre ficticio), el monto solicitado es de \$500 a seis meses plazo, pago de cuotas mensuales y con un tasa de interés anual del 33.15%.

- **Monto:** \$500.00
- **Plazo:** 6 meses

CUADRO Nº 11

PRODUCTO	MONTO	INTERÉS	CUOTA MENSUAL	TOTAL A PAGAR
MICROCRÉDITO	500	49.70	91.62	549.70

Fuente: Entrevista prestamistas formales
Elaboración: Las autoras

Al cabo de los 6 meses el comerciante pagará \$541.45, con una cuota mensual de \$91.62 y un interés de \$49.70¹⁴.

3.3.2 COSTO DEL SECTOR INFORMAL

El costo de la tasa de interés y el cálculo de la cuota diaria o semanal es calculado de acuerdo al prestamista y la necesidad del cliente; los pagos los realizan diariamente, cancelando una parte del capital más el interés correspondiente.

3.3.2.1 EJEMPLO CRÉDITO SECTOR INFORMAL

Martha (nombre ficticio), comerciante de mercadería de ropa del Mercado Mayorista pidió un préstamo de \$500.00, por lo que deberá una tasa del 8% mensual por el plazo de 3 meses.

¹⁴ Ver Anexo 5 Cálculo del Interés Banca Formal, Pág. 96



CUADRO Nº 12

Prestamista	MONTO	INTERÉS	CUOTA DIARIA	TOTAL A PAGAR
Sra. Gina Cabrera	500	40	6.90	620

Fuente: Entrevista prestamistas informales
Elaboración: Las autoras

Al cabo de 3 meses la vendedora acabará pagando \$ 620.00, ósea \$120.00¹⁵ más de interés por el crédito y solamente en un plazo de 3 meses.

Al realizar la comparación del crédito solicitado por los dos comerciantes, se puede demostrar que es más conveniente utilizar la Banca Formal, debido que el costo del crédito es más barato que al pedir prestado al chulco, lo que es más conveniente para los comerciantes, ya que como se puede ver en el ejemplo del prestamista informal, al término del plazo el chulquero recibe \$120 más.

Cabe destacar que el cálculo del costo del crédito en el chulco depende del prestamista así mismo la tasa de interés ya que varía según la forma de pago que podría ser diaria, semanal o mensual, mientras mayor es el plazo mayor es la tasa de interés.

3.4 MEDIDAS ADOPTADAS POR EL GOBIERNO

En el actual gobierno del presidente de la República, Rafael Correa se realizaron diferentes cambios a la Nueva Constitución especialmente en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero del país con la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito, medidas necesarias para bajar la tasa de interés y que a continuación se detalla las principales¹⁶:

¹⁵ Ver Anexo 5 Cálculo del Interés Sector Informal, pág. 96

¹⁶ Art. Tomados de la Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito

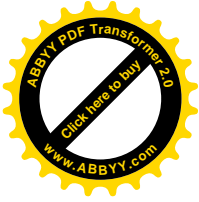
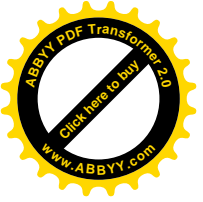


- Una de las medidas adoptadas por el gobierno dentro de la banca formal es la segmentación de los créditos pues es una alternativa para calificar el costo de cada crédito y aplicar intereses diferentes, esto es: vivienda, consumo y microcrédito; contándose con la referencia base del interés del 7% anual, contrario, no existe la motivación para acceder a los mismos.

- Se prohíbe a todo acreedor cobrar cualquier tipo de comisión en las operaciones de crédito.

- Sin perjuicio de las sanciones que deberán aplicarse en el ámbito administrativo, tanto el Superintendente de Bancos y Seguros como el Superintendente de Compañías, estarán obligados a llevar a conocimiento del Ministerio Público los casos en que se hubiere configurado el delito de usura previsto en el artículo 583 del Código Penal, a efectos de que se inicien las acciones legales que correspondan.

- La tasa de interés efectiva deberá hacerse constar obligatoriamente en los documentos contractuales, en los documentos de crédito, en los documentos de liquidación de las operaciones activas y pasivas y en la publicidad en que se haga referencia implícita o explícita a tasas de interés



CAPITULO IV



4. PROPUESTA TÉCNICA

4.1 GENESIS DEL COOPERATIVISMO

En el pueblo de Rochadle-Inglaterra desde 1844 surge el sistema cooperativo como consecuencia de la búsqueda de mejores condiciones de vida, especialmente, para los sectores rurales. Las cooperativas fueron expandiéndose por la implementación de sencillo sistema de control y monitoreo, pero a la vez, sólidos, transparentes y técnicamente conformados; logrando no solo ampliar su cobertura de servicio, sino experimentar un sistemático crecimiento en casi todos sus indicadores financieros.

En el Ecuador, durante las décadas del cincuenta al sesenta, las cooperativas cobraron mayor presencia, creándose la Dirección Nacional de Cooperativas, la cual inició las actividades de fiscalización y estadística del movimiento cooperativo. El principal objetivo de una Cooperativa en el Ecuador, es promover el desarrollo de las actividades productivas de las personas (socios y terceros) que buscan satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales.

En la ciudad de Loja y específicamente en el Mercado Mayorista, con aproximadamente 1.200 comerciantes (de acuerdo al estudio realizado), es el primer mercado de la ciudad por la cantidad de afluencia de gente y, sobretodo, de la población menos favorecida económicamente, considerando que los proveedores de los productos de primera necesidad, agrícolas, pecuarios y semiprocesados que se comercializan no cuentan con recursos propios para dar crédito a los comerciantes y a su vez ellas tampoco cuentan con capitales para mantener un inventario adecuado para la venta, entonces recurren ante la informalidad de créditos, ante los usureros, como quedó demostrado en el análisis de los resultados de la presente investigación, por tanto, actúan al margen de la Ley, tanto los comerciantes como los usureros.

Dado el planteamiento anterior, se propone como alternativa de desarrollo al Mercado Mayorista la implementación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, debido a que están alcanzando una mayor participación en el sistema financiero nacional, atendiendo a las clases marginadas por la banca tradicional. Su fortalecimiento



también se basa en que ninguna de ellas fue intervenida o liquidada durante la crisis financiera que azotó a nuestro país en 1999.

Por su parte, el Mercado Mayorista requiere de una institución que desarrolle interesantes y accesibles servicios financieros que se ajustan a su realidad socio-económica, permitiendo la satisfacción de las necesidades y contribuyendo al mejoramiento de las condiciones de vida de sus comerciantes, puesto que no son susceptibles a las entidades financieras existentes.

La propuesta tiene como finalidad desarrollar un mecanismo para captar y garantizar depósitos de los usureros (financistas informales), facilitar micro y pequeños créditos e incentivar la cultura del ahorro para los comerciantes; todo esto procurando una rentabilidad razonable para revertirla en el desarrollo de la Cooperativa, generando confianza y organización en un marco de solvencia. Para constituir la Cooperativa se requerirá de cincuenta personas por lo menos; para esta institución financiera se cuenta con la aportación de más de cincuenta socios requeridos por ley, quienes pertenecen a los prestamistas actuales y los comerciantes, además del aporte del Ilustre Municipio de Loja.

Compete exclusivamente a la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador estudiar y aprobar el estatuto de todas las cooperativas de ahorro y crédito que se organicen en el país para concederles personería jurídica y registrarlas; la fecha de inscripción le llevará a cabo el mismo ente rector. En cuanto a la responsabilidad de la Cooperativa se limitará a su capital social.

Dentro de las fuentes de información que se requerirán, están los datos provenientes de la Superintendencia de Bancos y Seguros, Dirección Nacional de Cooperativas, Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Corporación Financiera Nacional (CFN), Municipio del Cantón Loja e información extraída por Internet, entre otras.



4.2 LEY DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

El Artículo 1, de La Codificación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, delega a la Superintendencia de Bancos y Seguros “la supervisión y el control del sistema financiero, en todo lo cual se tiene presente la protección de los intereses del público.” En la estructura del sistema, constan las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Con el fin de ejercer un efectivo control de éste numeroso conjunto de instituciones, que generalmente, carecen de una adecuada gestión, la Institución solicitó la expedición “...de un nuevo Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera sujetas a su control, a fin de dotar a este sector de un instrumento jurídico adecuado que propicie su fortalecimiento y garantice la protección de los intereses del público...”. El 28 de julio de 2005, mediante Decreto Ejecutivo No. 354, se logró el Reglamento, mecanismo por el cual irán incorporándose gradualmente al control aquellas instituciones que reúnan los requisitos reglamentarios y con las normas expedidas por la Junta Bancaria.

Todo esfuerzo orientado al fortalecimiento de éstas unidades del sistema financiero nacional, redundará en nuevas y mejores oportunidades para sus socios, quienes generalmente están excluidos de la banca y de las sociedades financieras, en lo que respecta a las posibilidades de obtener recursos ya de consumo, ya para sostener o crecer en sus modestas actividades productivas relacionadas con la comercialización de víveres principalmente.

4.3 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Entre las principales conclusiones que generó la investigación de mercado que se desarrolló a través de encuestas aplicadas a 300 comerciantes del Mercado Mayorista de la ciudad de Loja, se menciona lo siguiente:

Aproximadamente el 53% de los comerciantes poseen cuentas bancarias, pero el resto de personas no se han visto interesadas en los servicios que brindan las



entidades financieras existentes en la ciudad de Loja, debido a que no tienen la cultura del ahorro, en primer lugar porque diariamente realizan sus transacciones y luego tienen que pagar a los prestamistas con su elevado interés, por ello se determina que cerca de la mitad de los comerciantes acude a los prestamistas (usureros).

Los productos financieros solicitados por los comerciantes del Mercado Mayorista de la ciudad de Loja son microcréditos y créditos comerciales.

Existe una alta aceptación para la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito. Se estima que en promedio podrían estar ahorrando entre 40 a 79 dólares mensuales.

Los créditos de montos que van desde los 80 hasta los 500 dólares son los más demandados por las personas de este Mercado, aunque también existe un porcentaje aceptable de los créditos de montos medianos (hasta USD 1,000).

El nombre que tuvo mayor aceptación entre la población entrevistada para la nueva cooperativa de ahorro y crédito fue el de “Solidaria”, además de que casi la mitad de la población desea que la misma opere en el propio Mercado Mayorista.

4.4 CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA COOPERATIVA

La constitución de la cooperativa propuesta se podrá llevar a cabo con cincuenta socios pertenecientes a los actuales prestamistas (usureros), los comerciantes del Mercado Mayorista y el Ilustre Municipio de Loja, entre ellos los líderes de cada sector y los principales dirigentes con los cuales se sostuvieron reuniones previas en donde se les expuso la idea de la propuesta, la cual les pareció atractiva y mostraron su predisposición de invertir, de acuerdo a sus posibilidades económicas, uno más que otro, en el caso de que se ponga en marcha la presente propuesta, para beneficio no sólo de ellos y sus colegas, sino del mercado en general, especialmente de los pequeños productores agropecuarios existentes, y como impulso al creciente comercio imperante en la zona¹⁷.

¹⁷ Entrevista realizada a los prestamistas informales el día 4 de noviembre de 2009.



De acuerdo a la Ley de Cooperativas vigente en la República del Ecuador, las cooperativas de ahorro y crédito son “las que reciben ahorros y depósitos, hacen descuentos y préstamos a sus socios, terceras personas o ambos, y verifican pagos y cobros por cuenta de ellos”.

Para los efectos de este Reglamento Sustitutivo¹⁸, se entiende que realizan intermediación financiera con el público las cooperativas de ahorro y crédito que captan recursos en las cuentas de pasivo mediante cualquier instrumento jurídico, sea de sus socios o de terceros o ambos, o reciban aportaciones en las cuentas patrimoniales con la finalidad de conceder créditos y brindar servicios financieros conexos”.

Las cooperativas de ahorro y crédito que cumplan con estas características, estarán bajo el control de la Superintendencia de Bancos y se regirán por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y por el Reglamento Sustitutivo.

Para constituir una cooperativa de ahorro y crédito se requiere la participación de por lo menos cincuenta personas naturales mayores de edad o jurídicas privadas de cualquier clase.

El monto mínimo del capital social pagado para constituir una cooperativa de ahorro y crédito será de USD 200,000.00; dicho capital estará constituido por los certificados de aportación suscritos y pagados por sus socios. Los certificados representan la participación patrimonial de los socios en la entidad y les confiere derecho a voz y voto. Cada socio podrá tener aportaciones de hasta el equivalente al 5% del capital social de la cooperativa (USD 10,000).

Posteriormente, se conformará una Asamblea General que diseñará el estatuto correspondiente que regirá en la entidad, con la finalidad que la Superintendencia de Bancos analice y apruebe los documentos y estatutos de la cooperativa que se organice dentro del Mercado Mayorista para otorgarle personería jurídica y registrarla; la fecha de inscripción la llevará a cabo la propia Superintendencia.

¹⁸ REGLAMENTO SUSTITUTIVO: De Constitución, Organización, Funcionamiento, y Liquidación de las Cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos



Según el Título III del Gobierno y Administración del Reglamento Sustitutivo de la Ley de Cooperativas, la Asamblea General será la máxima autoridad de la entidad. También será necesario conformar un Consejo de Administración que se encargará de elaborar la pro forma presupuestaria y el plan de trabajo de la cooperativa, para someterlo a consideración de la Asamblea General y un Consejo de Vigilancia autorizado de auditar y supervisar las inversiones económicas que realice la institución.

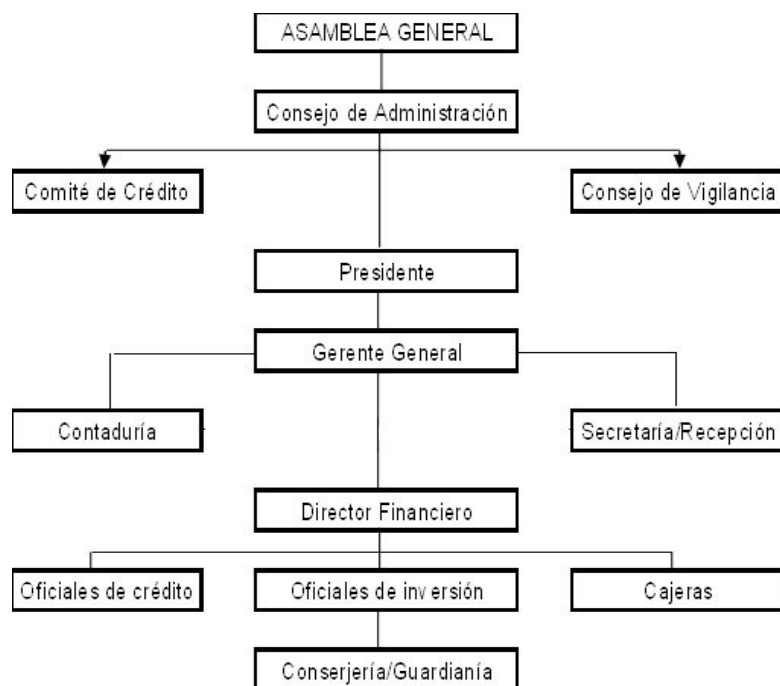
En cuanto a la responsabilidad social de la Cooperativa, esta se limitará a su capital social, el mismo que será variable, nominativo, ilimitado e indivisible, y se compondrá de las aportaciones de los socios fundadores.

4.5 ORGANIGRAMA

El organigrama para la Cooperativa de ahorro y crédito “Solidaria” se presenta en el siguiente gráfico:

GRÁFICO Nº 13

ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “SOLIDARIA”



Elaborado: Las autoras



4.6 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA COOPERATIVA

4.6.1 MISIÓN

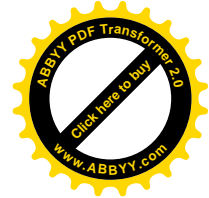
Contribuir al desarrollo solidario de los comerciantes del Mercado Mayorista, mediante la entrega de créditos baratos y el fomento a la cultura del ahorro por medio de una efectiva intermediación financiera (prestamistas), generando confianza y organización en un marco de solvencia.

4.6.2 VISIÓN

Hacer de la Cooperativa “Solidaria”, una institución reconocida por su solvente estructura, rentabilidad, financiera y social, y funcionamiento lo que le permita fortalecerse y obtener la capacidad de expandirse hacia otros mercados, para brindar productos y servicios innovadores y socialmente rentables.

4.6.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- Delimitar las características de la población objetivo
- Desarrollar un mecanismo eficiente para captar y garantizar depósitos
- Facilitar créditos con el menor costo social posible y en el menor tiempo
- Fomentar la cultura del ahorro, la inversión y el emprendimiento
- Ofrecer una alternativa barata y viable de financiamiento para incrementar el nivel de productividad de los recursos naturales existentes
- Contribuir al desarrollo productivo y comercial del mercado mayorista por medio del fomento de la microempresa



4.7 ANÁLISIS FODA

MATRIZ DE ANÁLISIS FODA DE LA COOPERATIVA “SOLIDARIA”

CUADRO Nº 13

<p><u>FORTALEZAS</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Apertura de cuenta de ahorro con montos menores a la competencia.2. Entrega de créditos flexibles en monto y tiempo que se ajustan a la realidad socioeconómica de los comerciantes del Mercado Mayorista.3. Acceso a los servicios de manera rápida y sencilla.4. Facilidad para captar el mercado objetivo debido a la demanda.5. Ubicación estratégica de la Cooperativa.	<p><u>DEBILIDADES</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Falta de apoyo de un grupo económico importante.2. Ausencia de un historial en el mercado dado que es una institución nueva.3. Fuerte inversión inicial para iniciar operaciones en el mercado.
<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Aportar al desarrollo comercial y económico de los comerciantes por parte de la cooperativa Solidaria.2. Parcial descontento e inconformidad por el servicio actual otorgado por la Banca.3. Crecimiento expansivo en los últimos años de las microempresas.4. Expansión a nuevos mercados de Loja.	<p><u>AMENAZAS</u></p> <ol style="list-style-type: none">1. Campaña agresiva por parte de bancos.2. Inestabilidad económica y política.3. Nuevas tasas o impuestos.4. Robos e inseguridad.5. Cambio en las necesidades de los habitantes.

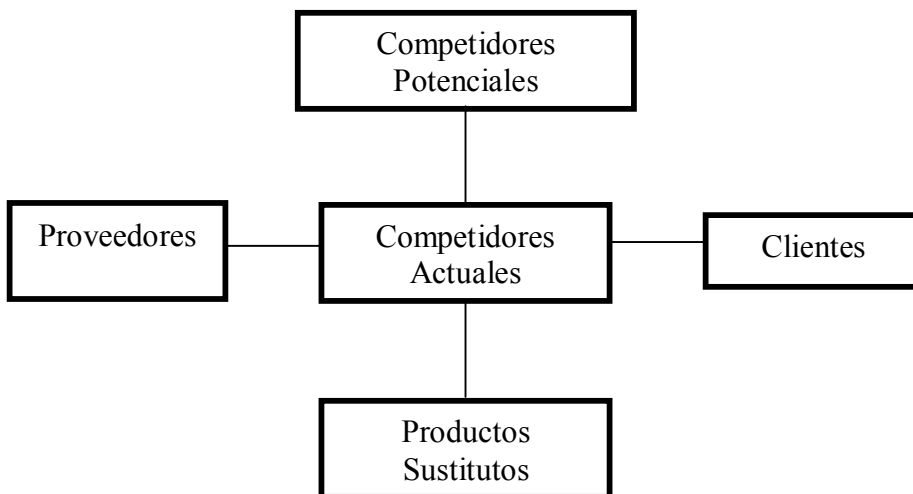
Elaborado: Las autoras



4.8 ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

GRAFICO Nº 14



Elaborado: Las autoras

Proveedores: Estando ubicados en el propio local del mercado mayorista, no habrá problemas de encontrar la tecnología y logística necesaria para el funcionamiento normal de la Cooperativa. Incluso, las alianzas estratégicas elegidas están respaldadas por instituciones que cuentan con el consentimiento de una mayoría ciudadana, de acuerdo a resultados de entrevistas personales, y si a las instituciones sociales de base se les propone una propuesta social y financieramente, no dudarán en querer formar parte del cambio que se propone en este proyecto.

Competidores actuales: Son todas las Instituciones Financieras que actualmente ofrecen los servicios de ahorro y crédito en la ciudad de Loja y la banca privada: Banco Nacional de Fomento (BNF), Banco de Loja, Cooperativa de ahorro y crédito Padre Julián Lorente, Coopmego y Banco de Pichincha, de los cuales estos últimos constituyen mayor competencia, por el número actual de participes.

Clientes: Son la razón de ser, pero su poder de negociación se ve limitado por una institución pública ineficaz (BNF), tres instituciones financieras que apenas poseen un mínimo respaldo, a excepción del programa Credife del Banco Pichincha, y de las



cooperativa de ahorro y crédito Padre Julián Lorente y Coopmego. En este caso, será importante ver la relación de los clientes con el Banco Pichincha, que apunta mayoritariamente a un segmento medio típico.

Competidores potenciales: Vendrían a ser cualquier otra institución financiera pública o privada, que deseara implementar una Cooperativa de Ahorro y Crédito, o cualquier otro mecanismo legal de financiamiento en el Mercado Mayorista¹⁹, ofreciendo créditos pequeños y medianos, además de facilidades para la apertura de cuentas de ahorro.

Productos sustitutos: Los comerciantes pueden optar por continuar con sus créditos con los prestamistas (usureros), a sabiendas de que están siendo explotadas y al margen de la Ley, o en los bancos abiertos del Sistema Financiero Nacional.

4.9 MARKETING MIX

4.9.1 PRODUCTO – SERVICIO

De acuerdo a la normativa legal vigente, se pretende implementar una cooperativa de ahorro y crédito para que los comerciantes del Mercado Mayorista de la ciudad de Loja obtengan créditos por montos inferiores a los exigidos por la competencia actual con la facilidad de acceder a ellos sin mayores trámites y pérdida de tiempo; además, para que puedan depositar sus ingresos en una entidad que brinde seguridad al ser constituida por miembros de su comunidad y que se beneficien de los servicios como: asistencia médica, pago de servicios básicos, pago de matriculas, recibo de remesas, acreditación de fondos de reservas, entre otros.

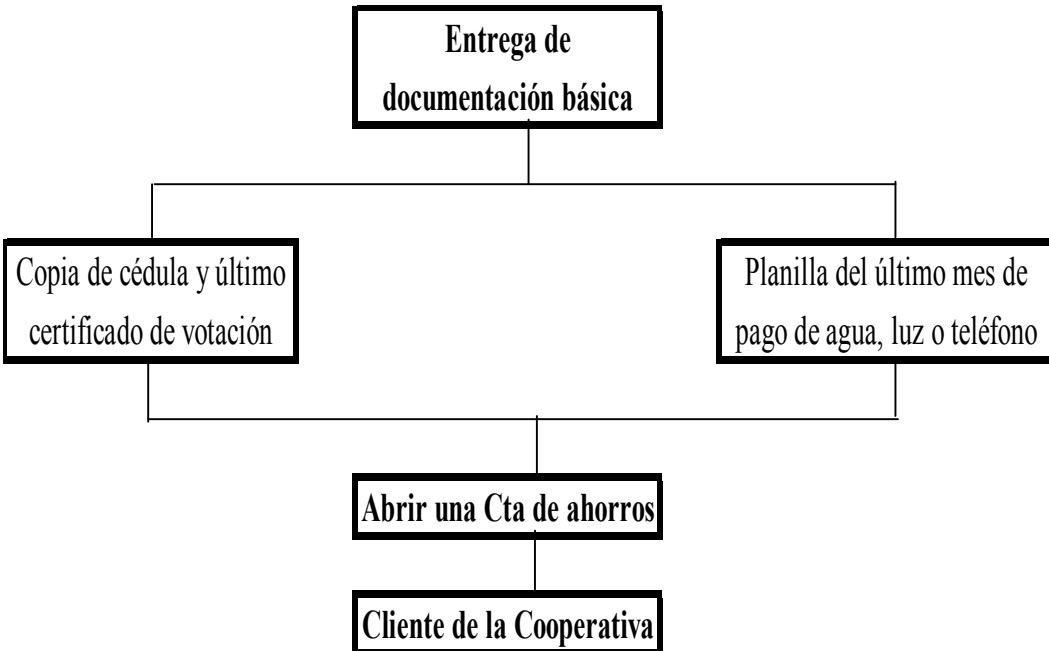
4.10 REQUISITOS PARA ACCEDER A LOS SERVICIOS DE LA COOPERATIVA SOLIDARIA

Para poder acceder a los servicios financieros de la Cooperativa, una persona natural debe ser socio o solo cliente, para lo cual se sigue el siguiente proceso:

¹⁹ En este punto hacemos referencia al programa de microcrédito masivo que el actual presidente Correa desea implementar en el país como una alternativa para el desarrollo de las microempresas en el Ecuador.



REQUISITOS PARA SER CLIENTE
GRAFICO Nº 15



Elaborado: Las autoras

4.11 POLÍTICAS DE LAS CUENTAS DE AHORRO

Las normas de la Cooperativa Solidaria en relación a los servicios de cuentas de ahorro son:

1. Los ahorros en la Cooperativa son un depósito a la vista, por lo que el socio y el cliente, pueden retirar su dinero en el momento que lo necesite mediante una papeleta de retiro.
2. La tasa de interés pasiva neta será del 5%, que es atractiva, dado que las Cooperativas y los Bancos existentes ofrecen actualmente tasas reales menores (entre el 2.5% y el 3.8%).

4.12 CRÉDITOS

La Cooperativa Solidaria, preocupada en estimular la actividad comercial de los comerciantes del Mercado Mayorista de la ciudad de Loja, otorgará pequeños y medianos créditos con favorables condiciones, teniendo en cuenta la información que



se obtuvo por medio de las encuestas realizadas donde señalaron que en su mayoría destinan el dinero de los préstamos a la ampliación de sus negocios y a la compra de insumos, materiales e inventarios.

Para ello los créditos a otorgarse a los socios se los clasifica de la siguiente manera:

4.12.1 PRÉSTAMO ORDINARIO

El monto máximo que se otorga es de 800 USD a un plazo de 18 meses, donde la frecuencia de pago puede ser semanal, quincenal o mensual es necesario un garante

4.12.2 PRÉSTAMO EXTRAORDINARIO

Los montos a otorgarse serán de 801 USD hasta 2000 USD a un plazo máximo de 24 meses, donde la frecuencia de pago puede ser semanal, quincenal o mensual es necesario dos garantes.

4.12.3 PRÉSTAMOS EMERGENTES

El monto máximo que se otorga es de 100 USD a un plazo de 1 mes, donde la frecuencia de pago puede ser semanal, quincenal, o bien al mes. No es necesario presentar garante

4.12.4 PRÉSTAMOS DIARIO

El monto máximo que se otorga es de 100 USD hasta 200 USD a un plazo de 2 meses, donde la frecuencia de pago será diaria. No es necesario presentar garante

4.12.5 POLÍTICAS PARA CONCEDER CRÉDITOS

Las políticas para conceder créditos se presentan a continuación:

- La persona interesada en acceder a un crédito deberá llenar una solicitud para el mismo, la cual será entregada por los oficiales de crédito de la Cooperativa con la finalidad de conocer si dicha persona es sujeta de crédito. La solicitud de crédito deberá ser aprobada por el director financiero, previa consulta con el gerente general, quien tendrá a su disposición la base de datos de la Central de Riesgo



proporcionada por la Superintendencia de Bancos. Se ofrece también que el trámite no demande mucho tiempo y la respuesta de la solicitud tampoco.

- La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Solidaria” se comprometerá a proporcionar la información adecuada a los clientes sobre los costos aplicados al conceder el crédito que solicitan.
- La tasa activa máxima referencial que se aplicará a los créditos estará sujeta a la establecida por el Banco Central del Ecuador, que en la actualidad es del 9.15%, siendo la máxima convencional del 9.33%.
- Los créditos a prestar serán conformes a la capacidad financiera real del cliente, saldos promedios de la cuenta de ahorro y riesgo de la actividad comercial.
- El monto mínimo a prestarse será de USD 100 y el monto máximo a prestarse será de USD 2000.
- Las personas interesadas en obtener montos mayores a los USD 800, deberán presentar uno o dos garantes como requisito. En este caso, el monto máximo a conceder por persona es de USD 2000.
- Los plazos y la forma de pago a concederse para los créditos mencionados, son los siguientes:

PLAZOS Y FORMA DE PAGO DEPENDIENDO DEL TIPO DE CRÉDITO

CUADRO Nº 14

CRÉDITO	MONTO	PLAZO MÁXIMO	FORMA DE PAGO
Ordinario	Hasta 800 USD	18 MESES	Semanal, quincenal o mensual
Extraordinario	801-2000 USD	24 MESES	
Emergente	100 USD	1 MES	
Diario	100-200 USD	2 MESES	Diario

Elaborado: Las autoras

- Al segundo día de retraso en el pago de una cuota, se cobrará una tasa por mora, de acuerdo a la tasa vigente en ese momento por el Banco Central del Ecuador.



4.13 PRECIO

Las decisiones sobre fijación de precios están sujetas a una serie increíblemente compleja de fuerzas competitivas y del entorno. La empresa ajusta los precios a los productos/servicios de modo que aquellos reflejen los cambios en los costos y en la demanda y tomen en cuenta las variaciones en los clientes y las situaciones.

4.13.1 FIJACIÓN DE PRECIOS PARA PENETRAR EL MERCADO.

De acuerdo a Philip Kotler, consiste en fijar un precio bajo para un producto nuevo, o servicios nuevos, a fin de atraer a un gran número de clientes y conseguir una participación amplia en ese mercado. Cuando se refiere a precios, en este caso se habla de las tasas activas y de servicios que se aplican a los clientes y socios de la Cooperativa que se proponen para incentivar un ahorro voluntario y la prestación de créditos de acorde a sus necesidades reales de financiamiento, con el fin único de que los comerciantes reactiven sus negocios.

BENCHMARKING DE LA COOPERATIVA SOLIDARIA

CUADRO Nº 15

DESCRIPCIÓN	ENTIDADES FINANCIERAS			
	PICHINCHA	COOPMEGO	COOP. P JL	COOP. SOLID.
Tasa pasiva	3.5%	4.27%	5.00%	5.00%
Tasa activa	9.66%	11.23%	18.00%	9,35%
Interés de mora	10%	10%	10%	10%
Depósito mínimo	\$ 300.00	\$20.00	\$ 50.00	\$ 10.00
Monto mínimo y máximo a prestar	\$ 500.00 - \$3000.00	\$ 500.00 - \$ 3,000.00	\$ 300.00 - \$ 3,000.00	\$ 100.00- \$ 2,000.00
Garantías colaterales	SI	SI	NO	NO
Tiempo de aprobación	15 DÍAS	60 DÍAS	1 SEMANA	3 DÍAS

Fuente: Superintendencia de Bancos, página Web de los bancos privados
Elaborado: Las autoras



Como se indica, al cobrar tasas menores (activas y pasivas) que la competencia, y otorgar crédito flexibles a los socios y clientes de la Cooperativa, se puede atraer a un gran número de participantes (comerciantes), sobre todo del segmento bajo y medio bajo, para que sean clientes de la entidad financiera, lo que conllevará a tener una buena participación en el mercado, mayor que la de Cooperativa Padre Julián Lorente y tan amplia como la del Banco Pichincha.

4.14 APERTURA DE CUENTAS DE AHORROS

La Cooperativa Solidaria ofrecerá cuentas de ahorro, para lo cual la persona interesada en la apertura de la cuenta, deberá tener una cantidad mínima de aportes monetarios, que para efectos del primer año, se detalla a continuación:

APERTURA (POR PRIMERA VEZ) DE CUENTA DE AHORROS CUADRO Nº 16

Ahorro mínimo	USD 9.00
Certificado Cliente	USD 2.00
TOTAL	USD 11.00

Elaborado: Las autoras

4.15 COSTOS APLICADOS A LAS OPERACIONES DE CRÉDITO

Toda operación de crédito tiene costo, el cual se detalla a continuación:

- El interés por mora será del 10% anual, el cual está vigente en el mercado.

4.16 PLAZA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito tendrá su local principal en un inmueble que se arrendará en el Mercado Mayorista de la ciudad de Loja, en donde actualmente se encuentran registrados 1.200 comerciantes. De esta manera, se respeta el criterio de



la muestra poblacional, tanto en las encuestas como en el Grupo Focal, y la voluntad de los potenciales socios de la entidad financiera.

4.17 PROMOCIÓN

Durante los primeros meses, previos al lanzamiento oficial de la Cooperativa, se realizará una campaña informativa por medio de volantes llamativas, medios escritos (periódicos La Hora y Crónica de la Tarde), y radios locales. Se hará uso de una publicidad informativa, describiendo los servicios disponibles de la nueva Cooperativa y explicando cómo funcionan los servicios de ahorro y crédito, para crear una imagen positiva de la entidad.

El slogan de la campaña será:

No dejes para después lo que puedes empezar a edificar ahora: ahorra en tu Cooperativa Solidaria.

MEDIOS DE PUBLICIDAD

CUADRO Nº 17

Medio	Empresa	Frecuencia
Diarios	Crónica de la Tarde	Todos los lunes
	La Hora	Todos los fines de semana
Radio	Cariamanga Centinela del Sur	De lunes a sábado (tres veces al día)
Volantes	D' Graph	1.000 tiradas al mes

Elaborado: Las autoras

4.18 PROMOCIÓN DE VENTAS

A los primeros clientes se harán acreedores de camisetas, llaveros, calendarios, gorras, esferos y lápices con el logotipo de la cooperativa, y en ocasiones especiales, (Navidad, Día de la Madre, Día del Padre, Año Nuevo, San Valentín), se rifaran entre



los socios (clientes) de la Cooperativa, un juego completo de sala/comedor para los clientes que tengan depósitos superiores a los USD 500 durante el primer año de la entidad

4.19 LOGOTIPO





CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

- Luego de haber realizado el estudio de mercado, se determinó que el 53% de los comerciantes del Mercado Mayorista si accede a los productos bancarios que ofrecen las diferentes instituciones financieras de la ciudad, esto dado a que con el nuevo gobierno del Ec. Rafael Correa el sistema bancario se ha presentado sólido, además a partir de Enero de 2008 las tasas de interés se redujeron, se eliminó el cobro de las comisiones y de la mayoría de los servicios bancarios.
- Así mismo se comprobó que en gran porcentaje (47%) de los comerciantes no han tenido acceso a los productos que ofrece la banca formal debido a que muchas de las personas que trabajan en este sector (mercado) tiene un bajo nivel de educación, ya que por su condición económica solamente un 30% han logrado terminar los estudios primarios y un 60% la secundaria; además hay falta de información por parte de las entidades a este sector de bajos ingresos.
- El producto de mayor demanda por parte de los comerciantes es el Microcrédito (42%) y Comercial (29%), debido a que estos productos están destinados al sector Microempresarial, como es el caso de estas personas que trabaja sin relación de dependencia y tienen negocios pequeños, con capitales limitados, utilizando la mano de obra de la familia.
- En cuanto a los motivos por lo que los comerciantes no acceden a la banca formal principalmente es por el tiempo que demora para la aprobación del crédito, por los diferentes documentos que solicitan, por las referencias bancarias que se requiere y debido a que no pueden cubrir las cuotas que tiene que pagar mensualmente en las instituciones ya que sus ingresos son diarios y bajos no tienen capacidad de ahorro.
- El 28% de los comerciantes del Mercado Mayorista que han solicitado crédito a los usureros no tienen conocimiento del riesgo que se presenta al momento de firmar como garantía letras de cambio en blanco si incumplen con el pago del



dinero, los prestamistas pueden hacer efectiva la letra de cambio, pero con valores puestos al libre albedrío del usurero, lo que ha quebrado a muchas personas pobres.

- El pedir dinero al chulco y pagar tasas de interés elevadas afecta a los comerciantes ya que no les permite obtener ganancias en su negocio, en la creación de parches financieros para poder mantener un historial crediticio aceptable, en la disminución del presupuesto familiar, lo cual trae problemas emocionales y familiares derivados de la falta de dinero y la presión de pago.

- Según lo obtenido en el estudio de mercado se puede indicar que el 28% de los comerciantes opina que el financiamiento informal tiene ciertos beneficios aunque la tasa de interés es alta (5%-10% mensual) ya que pueden obtener el dinero con mayor facilidad y rapidez, no se necesitan de garantes, firma de un contrato ni de una gran cantidad de requisitos.

- El 86% de los comerciante afirman que la banca formal ofrece tasas de interés más bajas ya que los vivanderos podrían obtener tasas de interés anual tanto en el microcrédito (33.30%) como en el comercial (11.90%) que son los productos de mayor demanda mientras que en el chulco el costo es mayor ya que prestan al 60% anual aproximadamente; Además en la banca formal no existe cobro de comisiones y servicios financieros pese a que las instituciones perderán de recibir estos ingresos por la gratuidad de los servicios para muchos clientes de este sector se trata de una medida para su bienestar.

- Aunque los comerciantes hayan concurrido a la banca formal (33%) afirmaron que estos créditos solo han servido para la subsistencia de su negocio y en muchos casos para el pago de deudas a usureros, sin que se haya logrado grandes mejoramientos en cada una de las actividades comerciales de este sector (mercado).

- Los montos que les ofrece la banca formal en el segmento de microcrédito en la actualidad no son accesibles para el 44% de las personas que laboran en el mercado Mayorista entre ellas las que hacen uso de la usura y las que no acuden



a ninguna institución financiera, ya que no reúnen las condiciones necesarias que requiere cada una de las instituciones.

- La población objetivo escoge al prestamista en función a la agilidad en la entrega del préstamo, y a la exigencia de pocos requisitos en la solicitud de los créditos



RECOMENDACIONES

Dado que los mercados de créditos para este sector económico son poco desarrollados, fundamentalmente los bancarios; es necesario que se promueva el desarrollo financiero, no solamente otorgando créditos sino incentivando el avance de instrumentos que faciliten el acceso a este sistema financiero.

De acuerdo a lo expuesto, se plantea medidas que se podrían adoptar para incrementar el nivel de bancarización en los comerciantes del Mercado Mayorista, las mismas que se detallan a continuación:

- Diseño de sistemas de microcrédito adaptados a las condiciones y necesidades de los comerciantes y por supuesto, no a las de la banca comercial, creando un compromiso moral con los comerciantes, es decir que la eficiencia esté dada por criterios de solidaridad, ganancia e inversión y no solamente por los de la ganancia capitalista.
- Incorporar programas de capacitación a instituciones del sistema financiero con la finalidad de fomentar una cultura de información financiera.
- Información y capacitación a los comerciantes de cómo actuar frente a captadoras, usureros, cadenas de dinero, pirámides, antes, durante y después.
- Se prohíba a los diversos medios de comunicación de la ciudad para que los usureros no utilicen los avisos clasificados.
- Se debería realizar campañas a través de los diferentes medios para informar a los sectores informales (mercados), sobre las grandes consecuencias al endeudarse con la usura e informar las ventajas que proporciona al hacer uso de la banca formal.
- Se recomienda a las autoridades pertinentes incentivar el crédito en sus diferentes segmentos especialmente a los microempresarios, productores, artesanos, porque esto ayudaría tanto al país como a la provincia para que se pueda alcanzar



reducción de la pobreza, generar empleo, incrementar la producción nacional, lograr el crecimiento económico y promover el espíritu empresarial.

- Insertar el microcrédito con la capacitación al cliente, a fin de evitar el mal uso de los recursos entregados por el prestamista.

- Las diversas instituciones financieras y organismos de control deben revisar y flexibilizar sus procedimientos para otorgar créditos y así se eliminen las trabas para que puedan acceder todas las personas sin excepción alguna, inclusive para los comerciantes informales que es uno de los más desfavorecidos.

- Las autoridades deberían realizar cambios en la tasa de interés, monto y forma de pago del microcrédito, debido a que este producto es utilizado en su mayoría por los comerciantes ya que estos no obtiene mayores ganancias como las grandes empresas las mismas que pueden acceder a otro segmentos de créditos con tasa de interés más bajos.

- La Superintendencia de Bancos y la Intendencia Judicial de la Policía Nacional que son los encargados deben aumentar el control y sancionar a los prestamistas informales especialmente en los mercados donde operan estos usureros pues esta situación no ocurre en la clandestinidad. Se registra a plena luz del día y con testigos: funcionarios municipales y guardias privados.

- De las instituciones analizadas que ofrecen microcrédito se pudo verificar que el Banco Nacional de Fomento posee un alto porcentaje de morosidad en la cartera, para lo cual se recomienda se revisen las políticas de cobranza y se dé adecuada capacitación al personal para la colocación de los microcréditos



BIBLIOGRAFÍA

Entrevistas:

- Base de Datos obtenida de los administradores del Mercado Mayorista Gran Colombia.
- Entrevista al Jefe de Mercados del Ilustre Municipio de Loja, Señor Henry Armijos, Junio 2009.
- Entrevista a comerciantes y prestamistas informales.
- Entrevista a prestamistas formales que ofrecen Microcrédito en Loja.
- Entrevista en el Departamento de Estadística de la Superintendencia de Bancos y Seguros, Ingeniero David Gonzáles, Quito, Agosto 2009.

Textos:

- Cabanellas, Guillermo, (1997), **Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual**, Edit. Meliasta, Tomo I, 25ª Edición, pág. 285
- Código Penal del Ecuador actualizado a Diciembre del 2008.
- Granda, Carlos, y Otros, (2005), **Tesis “Análisis del Financiamiento Informal de los comerciantes de mercados y bahías de Loja para enero a diciembre de 2004”**, UTPL, Loja – Ecuador.
- Ilustre Municipio de Loja, (2009), **Manual Orgánico Funcional**, Mercado Mayorista, Loja – Ecuador.
- Ley de Instituciones Financieras del Ecuador.
- Paladines, Lenin S, (2006), **Legislación Monetaria y Bancaria**, quinta edición, Loja – Ecuador.
- Tapia Maritza, Jara Yesenia, (2007), **Tesis “Análisis del Impacto Económico y Social del Agiotismo en los comerciantes de los Mercados de la ciudad de Loja para el período enero a diciembre 2006”**, UTPL, Loja – Ecuador.
- Torres R, Luis, (2006), **Microcrédito ¡La Industria de la Pobreza!**, Fundación Avanzar, quinta edición, Quito - Ecuador
- Vázquez S. Lola y Saltos G. Napoleón, (2007), **Ecuador su realidad séptima edición**, Quito- Ecuador.
- Vélez N., Franz, (2008), **Texto Guía Administración de Crédito I**, primera edición, UTPL, Loja - Ecuador.



- Zambrano M., Armando, (2004), **Matemáticas Financieras**, Edit. Mc. Graw Hill.

Internet:

- http://www.acsb.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=9:sistema-financiero-privado-nacional-marzo-2009&catid=7:financieras&Itemid=8
- <http://www.bce.fin.ec>.
- http://www.bancodeloja.fin.ec:8080/index.php?option=com_content&task=view&id=580&Itemid=602
- www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/.../TasasInteres/...
- <http://www.bnf.fin.ec/index.php?t=personas&s=1>
- <http://www.bancoprocredit.com.ec>.
- <http://www.credife.com.html>.
- http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=135&Itemid=407.
- <http://www.coopmego.com>.
- <http://www.fes.ec/old/estadisticas/estadisticasseis.ht>
- <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/banco-central-del-ecuador-expide-reglamento-para-fijacion-de-tasas-273794-273794.html>
- http://www.ieep.org.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=1613&Itemid=9
- <http://mail.ups.edu.ec/utopia/publicaciones/utopia/contenidospdf//quepasaconel-sistema-financiero-ecua34.pdf>
- <http://www.superban.gov.ec>.
- <http://www.superban.gov.ec/downloads/normativa/Reglamento%20Ley%20de%20Inst.%20Financieras.pdf>
- https://www.superban.gov.ec/pages/6_preguntas_frecuentes.htm#1
- <http://www.unibanco.ec/unibancoweb/Unibanco.php?c=222>.



ANEXO 1

ENCUESTA APLICADA

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DEL SECTOR REINA DEL CISNE DEL MERCADO MAYORISTA DE LA CIUDAD DE LOJA.

OBJETIVO: Solicito a usted de la manera más comedida se digne proporcionar la información que se detalla en la presente encuesta, ya que servirán para analizar los productos bancarios a los que tienen acceso los vendedores del Mercado Mayorista Gran Colombia.

DATOS GENERALES:

- **Edad:**
 - **Ingresos:**
 - **Estudios:**
 - Primaria ()
 - Secundaria ()
 - **Estado civil:**
 - Soltero ()
 - Casado ()
- Sexo:** M () F ()
 - Gasto mensual:**
 - Universitario ()
 - Ninguno ()

DATOS ESPECÍFICOS

1. ¿Posee una cuenta bancaria en alguna institución financiera de la ciudad?
SI () NO ()
2. ¿A qué tipo de institución concurre al momento de solicitar un crédito?
 - Bancos Privados ()
 - Bancos Públicos o del Estado ()
 - Cooperativas ()
 - Mutualistas ()
 - Banca informal (chulco)
3. En caso de que se endeude en la banca formal ¿Qué tipo de garantía le solicita el banco?
 - Garantía solidaria (firma de garante):
 - o Individual ()
 - o Colectiva ()
 - Garantía real:
 - o Hipotecaria ()
 - o Prendaria ()



4. ¿Qué productos bancarios utiliza usted?

- Comercial ()
- Consumo ()
- Vivienda ()
- Microcrédito ()
- Hipotecario ()

5. ¿Por cuál de los siguientes motivos usted no accede a la banca formal?

- Por las crisis financieras que ocurrieron ()
- Por los diferentes documentos que solicitan ()
- Por el tiempo que demora para la aprobación del crédito ()
- Por las referencias bancarias que se requiere ()
- Por la justificación de sus ingresos ()
- Porque se requiere mantener un saldo mínimo en su cuenta ()
- Otros

6. ¿Cuáles son las ventajas de endeudarse en la banca formal?

.....

.....

.....

7. Si usted se endeuda en el Chulco ¿a qué destinada ese dinero?

- Consumo ()
- Negocio ()
- Vivienda ()
- Otros (especifique).....

8. ¿Qué tipo de garantía otorga cuando solicita crédito al chulco?

- Letra de cambio ()
- Otros (especifique)

9. Si usted utiliza la banca informal ¿a que tasa de interés diario o mensual paga?

- | | | |
|----------------------|---------|--|
| | Mensual | |
| - 5% | () | |
| - 7% | () | |
| - 10% | () | |
| - Otros(especifique) | | |

10. ¿Cuáles son las ventajas de endeudarse en el chulco?

.....

.....

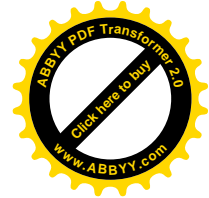
.....



11. ¿Qué banca cree usted que ofrece las tasas de interés más bajas al momento de acceder a los productos bancarios?

- Banca formal (bancos, cooperativas, etc) ()
- Banca informal (chulco):
 - Amigos ()
 - Familiares ()
 - Prestamistas ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO 2

ENTREVISTA A PRESTAMISTAS FORMALES E INFORMALES

PREGUNTAS

1. ¿Cuáles son los requisitos y documentos necesarios para solicitar un Microcrédito?
2. ¿Cuál es el monto y plazo máximo y mínimo otorgable para el crédito?
3. ¿Cuál es la forma de pago?
4. ¿Cuál es la tasa de interés?
5. ¿Cuál es el tiempo de entrega del dinero?
6. ¿Cuál es el monto más solicitado por los comerciantes?

NOTAS ACLARATORIAS

Se realizó la entrevista tomando como base de solicitud de crédito la cantidad de \$500 dólares debido a que los prestamistas formales e informales y comerciantes indicaron que este valor es el más solicitado por su capacidad de ingresos y actividad económica y porque las instituciones financieras en su mayoría prestan montos de \$500 en adelante para el Microcrédito. De igual forma se tomó un plazo de 6 meses porque algunos prestamistas, no otorgan el monto mencionado a un plazo mayor.



ANEXO 3

ENTREVISTA A COMERCIANTES Y PRESTAMISTAS INFORMALES

PREGUNTAS

1. ¿Le gustaría que se cree una cooperativa?
2. De acuerdo a su ingreso ¿cuál es su capacidad de ahorro?
3. ¿Qué monto de crédito solicita?
4. ¿Cómo le gustaría que se llame la cooperativa?
5. ¿Le gustaría que opere dentro del mercado?
6. ¿Cuál es el medio de comunicación (prensa y radio) de su preferencia?

NOTA ACLARATORIA

La entrevista fue realizada a las mismas 300 personas que se aplicó la encuesta, y a algunos prestamistas informales que operan en el Mercado desde hace algunos años. Datos que fueron necesarios para desarrollar la propuesta técnica en el proyecto.



ANEXO 4

RESULTADOS DE ENCUESTA APLICADA

DATOS GENERALES

CUADRO Nº 1

EDAD

RANGO	Frecuencia	Porcentaje
27-37	48	16%
38-47	78	26%
48-54	36	12%
55-61	42	14%
62-68	63	21%
69-75	30	10%
76-82	3	1%
TOTAL	300	100%

CUADRO Nº 2

SEXO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	81	27%
Femenino	219	73%
TOTAL	300	100%



CUADRO Nº 3
INGRESOS

Rango	Frecuencia	Porcentaje
100-185	57	19%
186-270	69	23%
271-355	54	18%
356-440	21	7%
441-525	30	10%
526-610	3	1%
611-695	0	0%
696-780	6	2%
No contestó	60	20%
TOTAL	300	100%

CUADRO Nº 4
GASTOS

Rango	Frecuencia	Porcentaje
100-160	93	31%
161-220	54	18%
221-280	24	8%
281-340	42	14%
341-400	21	7%
401-460	0	0%
461-520	6	2%
No contestó	60	20%
TOTAL	300	100%



CUADRO Nº 5
NIVEL DE INSTRUCCIÓN

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Primario	87	29%
Secundario	174	58%
Universitario	21	7%
Ninguno	18	6%
TOTAL	300	100%

CUADRO Nº 6
ESTADO CIVIL

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	60	20%
Casado	207	69%
Viudo	18	6%
Divorciado	15	5%
TOTAL	300	100%

CUADRO Nº 7
CUENTA BANCARIA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	159	53%
NO	141	47%
Total	300	100%



CUADRO Nº 8
FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Banco Privado	9	3%
Bancos Públicos	3	1%
Cooperativas	15	5%
Mutualistas	3	1%
Chulco	84	28%
Ninguna	48	16%
Bco. Priv. Y B. Públicos	15	5%
Bco. Priv. y Coop.	33	11%
Bco. Priv. y Chulco	24	8%
Bco. Públi. Y Coop.	21	7%
Bco. Públi. Y Chulco	9	3%
Coop. Y Chulco	36	12%
Total	300	100%

CUADRO Nº 9
TIPO DE GARANTÍA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Garantía Personal		
- Individual	68	43%
- Colectiva	36	23%
Garantía Real		
- Hipotecaria	19	12%
- Prendaria	7	4%
No contestaron	29	18%
Total	159	100%



CUADRO Nº 10
PRODUCTOS BANCARIOS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Comercial	45	28%
Consumo	14	9%
Vivienda	3	2%
Microcrédito	66	42%
Ninguna	31	19%
Total	159	100%

CUADRO Nº 11
ACCESO A LA BANCA FORMAL

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Crisis Financiera	0	0%
Diferentes documentos que solicitan	7	5%
Tiempo de aprobación	7	5%
Referencia bancaria	0	0%
Justificación de ingresos	0	0%
Encaje bancario	1	1%
Otros	17	12%
Crisis financiera y tiempo de aprobación	6	4%
Documentos solicitados y tiempo de aprobaci.	45	32%
Documentos solicitados y referencia bancaria	14	10%
Documentos solicitados y encaje bancario	6	4%
Documentos solicitados y otros	18	13%
Tiempo de aprobación y encaje bancario	20	14%
Total	141	100%



CUADRO Nº 12
VENTAJAS DE LA BANCA FORMAL

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tasa de interés baja	95	60%
Seguridad de la información	14	9%
Entrega inmediata del dinero	5	3%
Pagos mensuales	11	7%
Diversidad de instituciones	8	5%
Ampliación del plazo	18	11%
Facilidad y rapidez	8	5%
Total	159	100%

CUADRO Nº 13
DESTINO DEL DINERO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Consumo	15	5%
Negocio	138	46%
Vivienda	3	1%
Otros	3	1%
No contestó	141	47%
Total	300	100%



CUADRO Nº 14
TIPO DE GARANTÍA

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Letra de cambio	32	38%
Otros	25	30%
Ninguno	7	8%
No contestó	20	24%
Total	84	100%

CUADRO Nº 15
TASA DE INTERÉS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
5%	26	31%
7%	23	27%
10%	18	21%
Otros	5	6%
No contestó	12	14%
Total	84	100%

CUADRO Nº 16
VENTAJAS DEL CHULCO

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Préstamo inmediato	45	54%
Facilidad de pago	13	15%
Sin garantía personal	7	8%
Contrato de palabra	5	6%
Requisitos mínimos	14	17%
Total	84	100%



CUADRO Nº 16
SECTOR CON TASAS DE INTERÉS BAJAS

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Banca Formal	258	86%
Sector informal	19	6%
Ninguna	23	8%
Total	300	100%



ANEXO N° 5

DETERMINACIÓN DEL INTERÉS DE UN CRÉDITO

BANCA FORMAL

Monto: 500.00 USD

Plazo: 6 meses

Forma de pago: mensual

Tasa de interés: 33.15% anual

Interés

I = Cit

$$I = 500(33.15 / 2)(6)$$

$$I = 49.70$$

SECTOR INFORMAL

Monto: 500.00 USD

Plazo: 3 meses

Forma de pago: diario

Tasa de interés: 8% mensual

$$I = 500 * 8\%$$

$$I = 40 * 3meses$$

$$I = 120$$