



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**

*La Universidad Católica de Loja*

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

MODALIDAD PRESENCIAL

***“La tarjeta de crédito como instrumento de pago y su incidencia en la economía del sector comercial del cantón Catamayo de la provincia de Loja en el año 2011”***

*Trabajo de fin de carrera, previo la obtención del título de Ingeniera en Administración en Banca y Finanzas.*

**AUTORA:**

*Rojas Cuezada Rosa Delicia*

**DIRECTORA:**

*Econ. Espinoza Torres Diana Lucía*

**LOJA – ECUADOR**

**2012**



Economista Diana Lucía Espinoza Torres, DOCENTE DEL ÁREA ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS,

**CERTIFICA:**

Que el presente trabajo titulado “**LA TARJETA DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE PAGO Y SU INCIDENCIA EN LA ECONOMÍA DEL SECTOR COMERCIAL DEL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA EN EL AÑO 2011**” realizado por la estudiante Srta. Rosa D. Rojas Quezada previa a obtener el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, se ha desarrollado bajo mi dirección, y luego de revisarlo autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de grado.

Loja, 10 de Marzo del 2012

Econ. Diana Lucía Espinoza Torres

**DIRECTOR DE TESIS**



## **CESIÓN DE DERECHOS**

Yo, Rosa Delicia Rojas Quezada, declaro ser autora del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

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

.....

**Rosa Delicia Rojas Quezada**

**CI 110449759-7**



## **AUTORÍA**

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de la autora.

.....  
**Rosa Delicia Rojas Quezada**

**CI: 1104497597**



## **DEDICATORIA**

Con infinito amor a Dios por regalarme la vida. A mi amada madre inspiración de mis logros, a mi padre por su apoyo moral y económico, a mis queridos hermanos pilares fundamentales en mi vida. En fin a toda mi familia especialmente a mi abuelito Luis Ángel que desde el cielo es un rayo de luz que ilumina mi vida, a mi abuelita ejemplo de amor y a mis tías Nancy y Rosa María por acompañarme siempre.

Gracias a todos.

**Rosita**



## **AGRADECIMIENTO**

Hago de esta, la oportunidad más propicia para presentar mi agradecimiento a la UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA, por darme la oportunidad de realizar uno de mi más grandes anhelos como es ser profesional, gratitud a cada uno de mis profesores que supieron guiarme por el camino de la sabiduría con sus sabios conocimientos, particularmente a la Economista Diana Espinoza por su desinteresado aporte encaminado a culminar con éxito esta tesis de grado.

**AUTORA**



## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	i
CESIÓN DE DERECHOS	ii
AUTORÍA	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xi
ÍNDICE DE IMÁGENES	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	xiv

### ***CAPITULO I***

#### **1. PRESENTACIÓN HISTÓRICA DE CATAMAYO**

<b>1.1. HISTORIA DE CATAMAYO.....</b>	<b>1</b>
1.1.1 Ubicación.....	2
1.1.2 Cultura.....	3

#### **1.2. POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE CATAMAYO**

1.2.1. Población.....	7
-----------------------	---



1.2.2. Población económicamente activa.....	9
1.2.3. Población económicamente inactiva.....	11

### **1.3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN**

1.3.1. Sector Primario: Comercio.....	11
1.3.2. Sector Secundario: Agricultura.....	12
1.3.3. Sector Terciario: Industria.....	12
1.3.4. Ingreso de los habitantes.....	12

## **CAPITULO II**

### **2. LA TARJETA DE CRÉDITO: ANTECEDENTES, USO Y EVOLUCIÓN**

#### **2.1. ANTECEDENTES**

2.1.1. Historia de la tarjeta de crédito.....	14
2.1.2. Creación y surgimiento.....	15
2.1.3. Forma y origen.....	16
2.1.4. Elementos que componen una tarjeta de crédito.....	17
2.1.5. Reglas de emisión de tarjetas de crédito.....	19
2.1.6. Funciones de la tarjeta de crédito.....	20
2.1.7. Tipos de tarjeta de crédito existentes en el mercado.....	22
2.1.8. Tarjetas de crédito de mayor circulación en Catamayo.....	24
2.1.9. Beneficios, ventajas y desventajas del uso de la tarjeta de crédito.....	25
2.1.10. Instituciones Financieras emisoras de tarjetas de Crédito en Ecuador.....	28
2.1.11. Requisitos Generales.....	29





## **2.2. ANÁLISIS DEL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE PAGO EN EL COMERCIO DEL CANTÓN CATAMAYO**

2.2.1. Diseño muestral.....	31
2.2.2. Uso de las tarjetas de crédito: establecimientos Comerciales.....	32
2.2.3. Locales comerciales que aceptan tarjeta de crédito.....	33
2.2.4. Ventas con tarjeta de crédito.....	35
2.2.5. Años de aceptación como instrumento de pago.....	38
2.2.5.1. Tarjetas de crédito más aceptadas por locales comerciales de Catamayo.....	39
2.2.5.2. Importancia de la tarjeta de crédito y el efectivo.....	41
2.2.5.3. Influencia de la tarjeta de crédito en la economía de su negocio.....	42
2.2.6. Planes de Pago.....	43
2.2.7. Segmentos de la población que se inclinan por el uso de las tarjetas de crédito para sus compras.....	45
2.2.8. Evolución de los tarjetahabientes.....	47
2.2.8.1. Tarjetahabientes en Ecuador.....	47
2.2.8.2. Tarjetahabientes en la provincia de Loja.....	48
2.2.8.3. Tarjetahabientes en el cantón Catamayo.....	49

### **CAPITULO III:**

## **3. ANALISIS DE OFERTA Y DEMANDA DE LA TARJETA DE CRÉDITO EN EL CANTONCATAMAYO**

<b>3.1. ANÁLISIS DE OFERTA.....</b>	<b>51</b>
<b>3.2. ANÁLISIS DE DEMANDA.....</b>	<b>54</b>
<b>3.3. PROPUESTA.....</b>	<b>56</b>



3.3.1. Idea de la propuesta.....	57
3.3.2. Entorno.....	57
3.3.3. Objetivo.....	57
3.3.4. Análisis de involucrados.....	57
3.3.5. Descripción de la propuesta.....	58
3.3.6. Resultados.....	58
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>61</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>62</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>64</b>
<b>REFERENCIAS ELECTRÓNICAS.....</b>	<b>65</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>66</b>



## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro N°</b>	<b>Página N°</b>
1. Parroquias del cantón Catamayo.....	3
2. Proyección del Número de habitantes al año 2012.....	8
3. Autoidentificación de la raza de los habitantes del cantón Catamayo.....	9
4. Según rama de actividad.....	10
5. Tarjetas de crédito de mayor circulación en el cantón Catamayo.....	24
6. Emisores de tarjetas de crédito (Diciembre 2011).....	28
7. Tarjetas de crédito mas aceptadas por los tarjeta habientes en Ecuador.....	29
8. Locales comerciales que aceptan tarjeta de crédito como instrumento de pago en Catamayo.....	34
9. Tarjeta habientes en Ecuador.....	47
10. Tarjeta habientes en la provincia de Loja.....	48
11. Tarjeta habientes en el cantón Catamayo.....	49
12. Oferta nacional proyectada.....	52
13. Oferta provincial proyectada.....	53
14. Demanda nacional proyectada.....	54
15. Demanda provincial proyectada.....	55
16. Demanda de tarjeta de crédito en Catamayo.....	56



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°	Página N°
1. Distribución de la población.....	8
2. Aceptación de la tarjeta de crédito en Catamayo.....	33
3. Exige su local comercial un monto para aceptar tarjeta de crédito.....	35
4. Recarga usted algún porcentaje al precio de sus productos si la venta se realiza con tarjeta de crédito.....	36
5. Ventas que se realiza con tarjeta de crédito del total de las ventas.....	37
6. Años de utilización de tarjetas de crédito en los locales comerciales de Catamayo.....	38
7. Preferencia de tarjetas de crédito en locales comerciales de Catamayo.....	40
8. Importancia de la tarjeta de crédito y el efectivo como instrumento de pago.....	41
9. Ventas realizadas con tarjetas de crédito y su influencia en la economía de los comerciantes del cantón Catamayo.....	43
10. Planes de pago preferidos para vender con tarjetas de crédito.....	44
11. Segmentos de la población que se inclinan por el uso de las tarjetas de crédito.....	46
12. Tarjeta habientes en el cantón Catamayo.....	50



## ÍNDICE DE IMÁGENES

<b>IMAGEN N°</b>	<b>Página N°</b>
1. Elementos que componen la tarjeta de crédito.....	19



## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>ANEXO N°</b>	<b>Página N°</b>
1. Habitantes de Catamayo.....	66
Índice de estructura de la población activa.....	66
Actividad de comercio al por mayor y menor.....	67
Hogares de la provincia de Loja que no poseen agua potable.....	67
Hogares de la provincia de Loja que no poseen alcantarillado.....	68
Índice de analfabetismo.....	69
Actividades ocupacionales de los habitantes de Catamayo.....	70
Autoidentificación según su cultura y costumbres.....	71
2. Encuesta.....	72
3. Tabulaciones.....	76
4. Tarjetas de crédito emitidas por provincia.....	82
5. Número de tarjetas internacionales: serie comparativa anual.....	84
6. Número de tarjetahabientes nacionales: serie comparativa anual.....	85
7. Contrato de afiliación de establecimientos comerciales.....	86
8. Solicitud de tarjeta Visa Banco de Loja.....	95



## **RESUMEN EJECUTIVO**

La tarjeta de crédito es en la actualidad un instrumento de pago muy importante, por ello se ha creído conveniente desarrollar la presente investigación, basada en el uso de las mismas en los establecimientos comerciales de Catamayo.

Al elaborar este análisis se evaluaron aspectos como: el nivel de aceptación, demandantes, planes de pago, preferencias de uso, tarjetas de crédito que más circulan y su incidencia en la economía de los comerciantes de Catamayo.

Con los datos obtenidos se denota que; el efectivo es el instrumento de pago de mayor aceptación dentro del comercio de Catamayo, mientras que la tarjeta de crédito tiene una influencia de apenas 19% en su economía, del total de ventas realizadas el 27% se dan con tarjeta de crédito y el 73% en efectivo, siendo Visa Banco de Loja, la tarjeta de crédito preferida.

La demanda de tarjeta de crédito en Catamayo crece entre el 10% y 15% anualmente y en el año 2011 se nota una mayor demanda, siendo la clase media con el 81% los mayores demandantes de tarjetas de crédito en Catamayo.



## 1. PRESENTACIÓN HISTÓRICA DE CATAMAYO

A continuación, se presenta una reseña histórica del cantón Catamayo de la provincia de Loja:

### 1.1. HISTORIA DEL CANTÓN CATAMAYO

Según información obtenida en el Ilustre Municipio de Catamayo, la historia de esta ciudad se desarrolla con sus primeros pobladores los Zarzas, quienes formaban una de las confederaciones más feroces del Reino de los Quitus, eran tan aguerridos que cuando fueron derrotados por los españoles y se trató de fundar la ciudad de Loja en este valle, se tuvo que construir primero una gran cerca de piedra de 3 m. de altura para prevenir los posibles ataques. Esta fundación tuvo lugar en el barrio La Vega, a una pequeña distancia de lo que hoy es Catamayo, con el pasar de los años este valle se convirtió en haciendas donde habitaban los padres Jesuitas.

El nombre de Catamayo lo evocaron por primera vez los españoles que llegaron al valle de Garrochamba en agosto de 1546 y el Capitán Alonso de Mercadillo fundó la ciudad de la Zarza que fue la primera fundación de la Ciudad de Loja, cuya cabecera cantonal era Catamayo.

Catamayo, fue elegido como parroquia del cantón Loja el 25 de mayo de 1931, fecha en que se aprobaron todos los artículos del acta correspondiente por parte de la Ilustre Municipalidad de Loja, siendo Gobernador de Loja el Dr. Benjamín Ayora.

El 18 de mayo de 1981, el Presidente de la República Abogado Jaime Roldós Aguilera puso ejecútase al decreto de creación del cantón Catamayo en la provincia de Loja, con las siguientes parroquias: Catamayo, San Pedro de la Bendita, Guayqichuma, y el Tambo. Más tarde, el 21 de junio de 1984 se





parroquializa Zambí y pasa a constituir la quinta parroquia de este cantón. Sin embargo la fiesta de cantonización se la celebra el 22 de mayo de cada año.

El nombre de Catamayo, pertenece al dialecto paltense formado por dos voces: “Catay” que significa “aquí” y “mayu” que significa “río”. Es decir “aquí el gran río”.

Catamayo, lleva el nombre del río principal que recorre su fértil geografía, también es conocido como La Toma, denominado así por el canal de riego que se construyó para captar las aguas de la Quebrada Trapichillo, este canal de riego fue de útil importancia en la agricultura especialmente en tiempos de sequía.

### **1.1.1 UBICACIÓN**

El cantón Catamayo cuya cabecera cantonal es Catamayo (La Toma) según datos del Ilustre Consejo Provincial de Loja en su libro “Provincia de Loja”, primera edición del año 1985, está ubicado al noreste en la provincia de Loja y al sur de la República del Ecuador, en el cálido valle de Garrochamba (La Toma). Posee una altura de 1.270 metros sobre el nivel del mar y una temperatura promedio de 25° C, un clima cálido y tropical en Catamayo y subtropical húmedo en las parroquias, el cual es agradable para vivirlo y muy productivo en recursos agropecuarios. Se encuentra a 38 Kilómetros de la ciudad de Loja, posee una extensión de 649 Km<sup>2</sup>, su latitud es 3.98° y su Longitud 79.35° se caracteriza por los insuperables paisajes naturales en los que se destaca una flora y fauna exuberantes. Posee los valles más fértiles, de inagotable abundancia agrícola de la región, los mismos que son bañados por dos ríos, Boquerón y Guayabal.

Por su ubicación geográfica, se constituye en un importante paso, que conecta a la provincia de Loja con el resto del país e incluso con el Perú.



**Limites:** En base a su ubicación geográfica el cantón Catamayo, limita de la siguiente manera:

- Norte: Cantón Loja, Chaguarpamba y parte de la provincia de El Oro
- Sur: Cantón Gonzanamá
- Este: Cantón Loja
- Oeste: Cantones Chaguarpamba y Paltas

**División política:** El cantón Catamayo, está dividido políticamente por dos parroquias urbanas, cuatro parroquias rurales y 47 barrios

**Cuadro N° 1: Parroquias del Cantón Catamayo**

PARROQUIAS URBANAS	PARROQUIAS RURALES
Catamayo San José	El Tambo Guayquichuma San Pedro de la Bendita Zambi

Fuente: ILUSTRE MUNICIPIO DE CATAMAYO, AÑO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

### 1.1.2 CULTURA

Según el Gobierno Provincial de Loja, en datos históricos de Catamayo, en este cantón anualmente se celebran fiestas de carácter cívico, comercial y religioso, entre las más importantes esta la llegada de la Virgen del Cisne, en su peregrinación anual a Loja que congrega a miles de turistas en su cabecera cantonal, la misma que se realiza el 1 de Noviembre, además tenemos:

- 22 de Mayo: aniversario de cantonización de Catamayo



- 29 de Junio: festividades de San Pedro de la Bendita
- 10 de Agosto: parroquialización de El Tambo
- 21 de Junio: parroquialización de Zambí
- 18 de Agosto: festividad religiosa comercial en Catamayo
- 1 de Noviembre: Llegada de la Virgen del Cisne.

**Comidas típicas:** Cada país, provincia, o cantón tiene una gastronomía que la identifica, y Catamayo no es la excepción posee una variedad de exquisitos platos característicos de la zona que hacen de este cantón un lugar muy visitado por su deliciosa comida típica, entre lo que podemos destacar la cecina de cerdo, seco de chivo, seco de borrego, fritada, seco de gallina, arveja con guineo, guarapo de caña y helados de sabores.

**Atractivos turísticos:** El espacio geográfico del cantón Catamayo según datos obtenidos del artículo: “Turismo en el cantón Catamayo”<sup>1</sup>, constituye un exuberante vergel de la provincia de Loja, de singulares paisajes naturales, muy ricos en flores y fauna. Su gente generosa, alegre y trabajadora, brinda al visitante confianza y amistad, que la disfruta como en su propia casa por todos los caseríos del cantón, obsequios de abundantes y exquisitas frutas tropicales, que vuelven inolvidable a la vista y pronto retorno del viajero, muestra de estas bellezas turísticas tenemos:

- El Río Boquerón
- El Río Guayabal
- La colina de la Cruz
- Balneario popular El Boquerón
- Centro turístico recreacional Eliseo Arias Carrión
- Cabañas Los Mangos
- Complejo turístico Los Almendros

---

<sup>1</sup>[www.catamayo.com](http://www.catamayo.com)



- Cabañas Las Bugarvillas
- Ingenio Monterrey
- Aeropuerto Camilo Ponce Enríquez

**Aspecto educacional:** En lo educativo Catamayo cuenta con 3 instituciones de nivel pre – primario, 13 de nivel primario, y 8 de nivel secundario. Estas instituciones educativas contribuyen en la formación académica de los niños y jóvenes del cantón.

### **ESCUELAS DEL CANTÓN CATAMAYO**

#### **NIVEL PRE- PRIMARIO:**

- Mercedes Quinde Burneo
- Sin nombre de la cruz
- Alfonso Coronel

#### **NIVEL PRIMARIO:**

- Gabriela Mistral n.1
- Luis Alfredo Samaniego Arteaga
- Nuestra Señora del Rosario
- Julio María Matovelle
- Bilingüe Catamayo
- Semillitas del saber
- 22 de Mayo
- Padre Eliseo Arias
- Ovidio Decroly
- San Juan Bautista
- Mariana Gutiérrez
- Jaime Roldós Aguilera
- Unidad Educativa Municipal de Catamayo



## COLEGIOS DEL CANTÓN CATAMAYO

- San Juan Bautista
- Instituto Tecnológico Superior Fiscomisional “Nuestra Señora del Rosario”
- Centro artesanal nocturno Catamayo
- Compensatorio “Catamayo”
- Centro artesanal “Corina del Parral”
- Emiliano Ortega Espinoza
- Nacional nocturno “Catamayo”
- Nacional “8 de Diciembre

La educación es gratuita, y todas las instituciones son mixtas (hombres y mujeres), según datos obtenidos del INEC, en el “Censo de Población y Vivienda 2010” el cantón Catamayo tiene un 5,13% de analfabetos. El área rural posee más analfabetos que en el área urbana, y las mujeres son más analfabetas que los hombres.

Se destaca que, Catamayo es el segundo cantón más poblado de la provincia de Loja, sin embargo y gracias al acceso de su gente a la educación, posee el menor porcentaje de analfabetos de la provincia 5,13%, solo superado por la cabecera provincial Loja, que tiene el 3,16% de analfabetos.

**Servicios básicos:** Según información del INEC<sup>2</sup>, en el “Censo de Población y Vivienda 2010”, pese al desarrollo del cantón Catamayo, algunos servicios básicos no cubren las necesidades de su población, es así que: el 47,2% de personas no dispone de agua potable, el 41% no posee alcantarillado sanitario, el 5% carece de energía eléctrica y el 40% no tiene acceso a la telefonía pública; estas necesidades se ven acentuadas en las parroquias rurales, que carecen específicamente de agua potable y alcantarillado.

---

<sup>2</sup>INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS



**Vías de comunicación:** Es centro del tráfico entre los cantones de la provincia de Loja y el país, posee amplias vías de comunicación y en la actualidad está en construcción una magistral carretera de concreto armado la misma que va a unir directamente a Loja con el Perú. Posee además una terminal aérea llamada: “Camilo Ponce Enríquez” que se constituye en un importante medio de comunicación mediante vuelos diarios desde Loja a Quito y Guayaquil por las compañías aéreas Tame y Saéreo.

## **1.2. POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE CATAMAYO**

A continuación, se detalla las características principales de la población del cantón Catamayo:

### **1.2.1 POBLACIÓN**

La población de Catamayo según el “Censo de Población y Vivienda 2010”, representa el 9% del total de la Provincia de Loja; ha crecido en el último periodo intercensal 2001-2010, a un ritmo de crecimiento del 1,3% promedio anual.

Catamayo posee el mayor número de habitantes de los cantones de la provincia de Loja, solamente superado por la cabecera provincial Loja, además de poseer muchas características poblacionales que serán descritas a continuación:



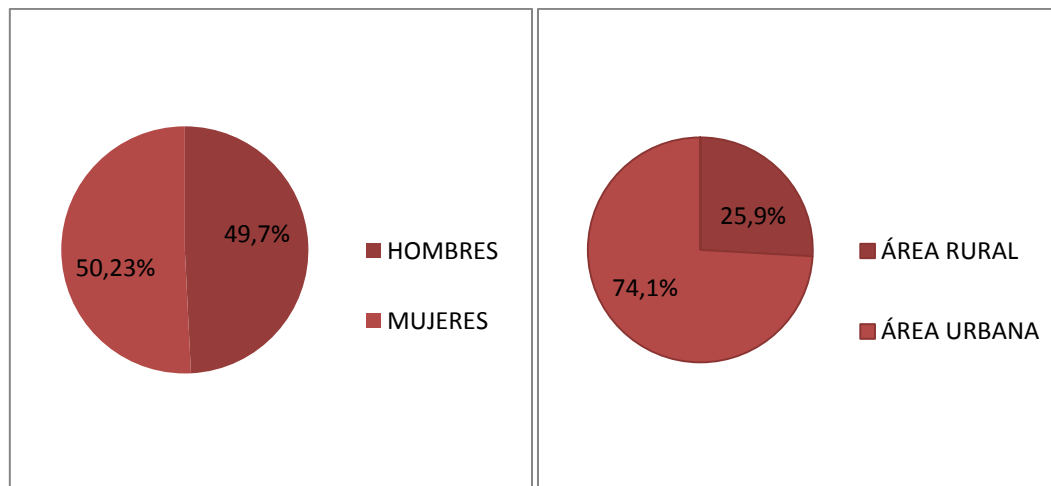
**Cuadro N° 2: Proyección del Número de Habitantes al año 2012**

ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
URBANA	22.992	11.317	11.675
RURAL	8.044	4.108	3.936
TOTAL	31.036	15.425	15.611

Elaboración: LA AUTORA

El 25,9% de la población total reside en el área rural y el 74,1% en el área urbana, se caracteriza por ser una población joven ya que el 45,2% son menores de 30 años, además las mujeres son mayoría con un 50,23% y los hombres son menos con un 49,7%.

**Gráfico N° 1: Distribución de la Población**



Fuente: INEC, AÑO 2010

Elaboración: LA AUTORA

La población de Catamayo al igual que la mayoría de los pueblos del Ecuador étnicamente cuenta con algunas razas entre las que tenemos:



**Cuadro N° 3: Autoidentificación de la Raza de los Habitantes del Cantón  
Catamayo**

RAZAS	PORCENTAJE (%)
Indígena	0.39
Afroecuatoriano/a	8.16
Negro/a	0.30
Mulato/a	0.94
Montubio/a	0.25
Mestizo/a	85.40
Blanco/a	4.46
Otro/a	0.11
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, año 2010

Elaboración: LA AUTORA

La raza que predomina es la mestiza con el 85,40%, mientras que la raza montubia con el 0,25% tiene menos representación, esto quiere decir que la mayoría de la población de Catamayo es mestiza.

### 1.2.2 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

La población económicamente activa incluye a todas las personas de ambos sexos que constituyen la mano de obra disponible para la producción de bienes y servicios (entre 15 y 64 años). Dentro de ella se distinguen los ocupados, que son aquellos que trabajan y reciben algún tipo de pago por sus tareas, y los desocupados, que son los que no tienen un empleo pero lo buscan o están a la expectativa de alguno.

La población activa se puede clasificar teniendo en cuenta varios criterios, como: la rama o sector de actividad, la ocupación, la situación profesional, etc. Según el último "Censo de Población y Vivienda 2010", la PEA en Catamayo es de 52,1%, de este total las mujeres son el 30,8% y los hombres son el 60,2%.





En el presente cuadro se detallan las actividades económicas de los habitantes del cantón Catamayo, según el último censo realizado en el año 2010.

**Cuadro N° 4: Según Rama de Actividad**

RAMA DE ACTIVIDAD	(%)
<b>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</b>	<b>16,80</b>
Explotación de minas y canteras	0,35
<b>Industrias</b>	<b>12,49</b>
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0,26
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	0,32
Construcción	8,26
<b>Comercio al por mayor y menor</b>	<b>18,33</b>
Transporte y almacenamiento	6,65
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	4,85
Información y comunicación	0,86
Actividades financieras y de seguros	0,59
Actividades inmobiliarias	0,06
Actividades profesionales, científicas y técnicas	0,94
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	1,04
Administración pública y defensa	6,34
Enseñanza	4,35
Actividades de la atención de la salud humana	1,18
Artes, entretenimiento y recreación	0,25
Otras actividades de servicios	1,85
Actividades de los hogares como empleadores	3,30
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	0,01
No declarado	6,38
Trabajador nuevo	4,54
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC, año 2010.

Elaboración: LA AUTORA



### **1.2.3 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE INACTIVA**

La población económicamente inactiva es la que no recibe regularmente algún tipo de remuneración. Puede tratarse de inactivos, de pasivos transitorios (los jóvenes), o de pasivos definitivos (los ancianos). Entre los inactivos se incluyen, entre otros, las amas de casa, los niños, los religiosos, los presidiarios y los jubilados.

La PEI en Catamayo es de 47.9% personas inactivas de las cuales las mujeres ocupan el 60,2% y los hombres el 30,8%.

### **1.3. ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN**

Los moradores de Catamayo se dedican a muchas actividades por ello se ha creído conveniente clasificar a las más importantes en tres sectores según el nivel de importancia.

#### **1.3.1. Sector primario: COMERCIO**

Según el "Censo de Población y Vivienda 2010", el comercio es la principal actividad económica de Catamayo, se lo realiza con todos los pueblos del país y con el exterior, a esta actividad se dedica el 18,33% del total de la población. Catamayo exporta: azúcar, tabla, ladrillos y tejas, limón, yuca, tomate, camote, fréjol, y demás frutas tropicales.

Por otro lado, las importaciones que realiza se enfocan a maquinaria agrícola, industrial, abonos, artefactos domésticos, víveres y otros. Gracias a su ubicación geográfica y el nudo arterial en el que se ha convertido Catamayo, las actividades de su población se basan en el comercio especialmente interno (tiendas de comida, de ropa, balnearios, negocios industriales y demás negocios artesanales informales).



### **1.3.2. Sector secundario: AGRICULTURA**

La agricultura es la segunda actividad más importante de Catamayo, el 16,80% de la población se dedica a la misma, especialmente al cultivo de productos de ciclo corto como: Yuca, Camote, Maíz, Maní, Limones, Naranja. Así mismo gran parte de la zona produce caña de azúcar siendo una importante fuente generadora de trabajo por la extensión del Ingenio Monterrey.

### **1.3.3. Sector terciario: INDUSTRIA**

La industria es otra de las actividades de los habitantes del cantón Catamayo, el 12,49% de la población se dedica a esta actividad, actualmente funcionan fábricas de:

- Azúcar
- Ladrillos y tejas.
- Muebles
- Paneleras
- Café
- Aguardiente

Así mismo la ganadería, manufactura, construcción, enseñanza y otras actividades para promover el turismo como el sector hotelero, balnearios y hosterías, forman parte de las actividades económicas de la población.

### **1.3.4. INGRESO DE LOS HABITANTES**

Según información obtenida del “Censo de Población y Vivienda 2010”, y del Ilustre Municipio del cantón Catamayo, en el aspecto económico de este cantón se distinguen tres niveles económicos: alto, medio y bajo.

La actividad comercial en tiendas, mercados, bazares, cantinas o más negocios son en su mayor parte informales con un 68%, y la parte formal representa el



32%, las principales entidades financieras de Catamayo son el “Banco de Loja” y la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Coopmego”.

Los ingresos de los habitantes de Catamayo provienen principalmente del comercio con un 18,33%; seguido de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 16,80%; industria 12,49%; construcción 8,26%; transporte 6,65; empleados públicos 6,34%; actividades de alojamiento y servicio de comidas 4,85 y otras actividades 32,62%. Por ello podemos determinar que este cantón es comercial, agrícola y ganadero sin dejar de lado la industria que es una magnífica fuente de ingreso para sus habitantes.



## 2. LA TARJETA DE CRÉDITO: ANTECEDENTES, USO Y EVOLUCIÓN

A continuación, se presenta los antecedentes, elementos de su uso y evolución de la tarjeta de crédito:

### 2.1. ANTECEDENTES

La tarjeta de crédito, es en la actualidad un medio de pago tan importante como el efectivo, por ello se cree conveniente investigar sobre su historia para tener un conocimiento de su creación y evolución en el mercado financiero.

#### 2.1.1 HISTORIA DE LA TARJETA DE CRÉDITO

Desde tiempos inmemoriales, el hombre se ha interesado por distintas formas de comercializar productos, bienes y servicios. En un inicio se utilizó el trueque, para más adelante avanzar hacia monedas y dinero en papel como representantes de los valores a intercambiar.

Con el tiempo, el comercio se fue tornando cada vez más especializado, por lo que fue necesaria la creación de entidades a las que se pudiera acudir a guardar y a retirar dinero, no sólo en la forma clásica sino también ahora a través de documentos oficiales que puedan intercambiarse por efectivo. Nacen así los bancos y los cheques, entre otros instrumentos financieros.

Pero hubo que esperar a finales del siglo XIX y principios del XX para que, a la par del crecimiento del consumo en todo el mundo y la necesidad de encontrar una manera para reducir el manejo de efectivo en papel, nazca lo que hoy se conoce como tarjeta de crédito, según información obtenida de Wikipedia<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> “La tarjeta d crédito: forma y origen” disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/tarjetadecredito>



## 2.1.2 CREACIÓN Y SURGIMIENTO

Según lo señala el artículo “Todo sobre Tarjetas de Crédito”<sup>4</sup>, la creación de la tarjeta de crédito no es más que el último eslabón en la cadena evolutiva del intercambio de valores. Además cumple con tres funciones principales de una intermediaria financiera, ya que transfiere fondos; es un instrumento de créditos y bajo los aspectos de seguridad contribuye a llenar la función de custodia de valores. También es un hecho que debido al avance tecnológico y al crecimiento de mercado, las tarjetas de crédito han dejado de ser un instrumento clasista para introducirse en el mercado de las masas, lo que ha creado un aumento en las operaciones a nivel mundial.

La tarjeta de crédito surgió en Europa occidental especialmente en Francia, Inglaterra y Alemania, aunque con una aplicación muy reducida, habiéndose posteriormente extendido y tomado auge en Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU).

El surgimiento de la tarjeta de crédito está vinculado al desarrollo de las actividades mercantiles y al auge de la sociedad de consumo, asimismo, como medio destinado a evitar la movilización del dinero en efectivo, y a simplificar las actividades de los consumidores.

Surge como un instrumento cuya presentación permite aplazar obligaciones de pago en determinadas transacciones. La exhibición de la tarjeta acreditará a su titular para disponer de bienes o servicios sin entrega inmediata de dinero en efectivo. Realiza así, en sentido económico, una función similar a la que efectuó desde hace siglos la carta orden de crédito, para la entrega de dinero o de determinados bienes al designado en la misma.

---

<sup>4</sup><http://www.latarjetascredito.com>



### 2.1.3 FORMA Y ORIGEN

**Forma:** La tarjeta de crédito, materialmente está compuesta de una pieza de plástico, cuyas dimensiones y características generales han adquirido absoluta uniformidad, por virtualidad del uso y de la necesidad técnica.

Cada instrumento contiene las identificaciones de la entidad emisora y del afiliado autorizado para emplearla; así como el periodo temporal durante el cual ese instrumento mantendrá su vigencia. Suele contener también la firma del portador legítimo y un sector con asientos electrónicos perceptibles mediante instrumentos adecuados. Estos asientos identifican esa particular tarjeta y habilitan al portador para disponer del crédito que conlleva el presentarla, sin estampar su firma.

**Origen:** Con respecto al origen, podemos decir que apareció a inicios del siglo XX en los Estados Unidos concretamente, la idea surgió dentro de las oficinas del Chase Manhattan Bank, a manos de su director, bajo la modalidad de tarjeta profesional o tarjeta de compañía, se insinuó con su forma mayoritaria alrededor de la década del 40 y tomo difusión desde la mitad del siglo.

La difusión internacional fue producto del empleo en otras naciones de las tarjetas emitidas en aquel país, y del establecimiento local de sucursales de las emisoras durante las décadas quinta y sexta.

Con respecto al origen, podemos decir que apareció en los comienzos del siglo XX en los Estados Unidos, dentro de las oficinas del Chase Manhattan Bank, a manos de su director, bajo la modalidad de tarjeta profesional, se insinuó con su forma mayoritaria alrededor de la década de los años 1940 y tomó difusión desde la mitad del siglo.

A partir de allí, comienza una vertiginosa carrera marcada a fuego por el nacimiento de las grandes firmas, la ampliación a nivel internacional del producto y los adelantos tecnológicos puestos al servicio del dinero plástico en todo el



mundo y en todos los rubros, información obtenida de Origen y evolución histórica de las tarjetas de crédito<sup>5</sup>.(Rodríguez, 2008)

#### 2.1.4 ELEMENTOS QUE COMPONEN UNA TARJETA DE CRÉDITO

La Tarjeta de crédito, está formada físicamente de plástico con el logotipo y nombre del banco o institución emisora, un número de identificación, el nombre del titular, la fecha de expedición y de vencimiento de la misma, en el reverso tiene una banda magnética y otra en donde se encuentra la firma del propietario, a continuación se detallan los elementos básicos de la tarjeta de crédito:

- **Número de tarjeta:** es una serie de números normalmente de 16 dígitos, que identifica a la tarjeta de crédito, este es único e irrepetible.
- **Fecha de expedición y de vencimiento:** La fecha de expedición es en la que se obtiene la tarjeta por primera vez. La fecha de vencimiento indica hasta cuándo se puede utilizar la misma.
- **Nombre del titular:** es el nombre de quien solicitó la tarjeta de crédito.
- **Chip:** es un microprocesador que almacena grandes cantidades de información y que autorizará de manera segura las transacciones cuando se use la tarjeta.
- **Banda magnética:** resguarda toda la información de tu plástico. Es recomendable guardarla bien para evitar su desgaste.
- **Panel de firma:** es el lugar en donde va la firma del titular de la tarjeta y con ella se autorizan todos los pagos; es muy importante que se firme cuando se reciba.
- **Teléfono de atención:** sirve para aclarar dudas con respecto a la tarjeta de crédito; especialmente en caso de robo o extravío.

---

<sup>5</sup>[www.gestiopolis.com/](http://www.gestiopolis.com/)





Tomando como referencia información obtenida de la página web del Banco de Loja ([www.bancoeloya.fin.ec](http://www.bancoeloya.fin.ec)) en su sección tarjetas de crédito, a continuación se detallan los demás elementos que forman la tarjeta de crédito:

1. Nombre de la institución financiera
2. Logo de la red de cajeros u otros servicios
3. Holograma
4. Número del cliente, el cual consta de 16 números separados de cuatro en cuatro. Los cuatro primeros números significan la identificación del banco, los demás son numeraciones de cada institución financiera.
5. Número que indica a que banco pertenece la tarjeta
6. Año desde que el tarjeta habiente es usuario de esta tarjeta de crédito.
7. Fecha de vencimiento de la tarjeta de crédito
8. Nombre del cliente
9. Color de la tarjeta de crédito (la cual indica si es clásica, oro o platinumium)
10. Banda magnética, que se encuentra al dorso y es una franja negra en la que se encuentran grabadas informaciones vitales sobre la tarjeta.
11. Banda para la firma
12. Código de siete números que la utilizan los comercios para autorizar una compra. Los cuales constan de los 4 últimos números de la tarjeta junto con tres números que son un código que maneja internamente la institución financiera.



## Imagen N° 1: Elementos que Componen la Tarjeta de Crédito



Fuente: [www.elwebmaster.com/tarjetas](http://www.elwebmaster.com/tarjetas) de crédito

Elaboración: LA AUTORA

### 2.1.5. REGLAS DE EMISIÓN DE TARJETAS DE CRÉDITO

Las tarjetas de crédito siempre deberán ser expedidas a favor de una persona física y debe de contener:

- La mención de ser tarjeta de crédito
- La denominación de la institución que la expida
- Número seriado para efectos de control
- El nombre del titular y una muestra de su firma visual o codificada electrónicamente
- La mención de que su uso se sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente
- La mención de ser intransferible
- La fecha de vencimiento de la tarjeta



## 2.1.6 FUNCIONES DE LA TARJETA DE CRÉDITO

La tarjeta de crédito es un instrumento jurídico que permite a su titular realizar determinadas operaciones con el propio emisor o con terceras personas, sustituyendo la necesidad de utilizar dinero en efectivo, cheque u otros documentos mercantiles. Funciona como medio de pago documental en operaciones con trascendencia económica.

La tarjeta ante todo responde a una necesidad de la sociedad contemporánea. Así surgió y en esa dirección ha evolucionado. Hubo necesidad de disponer de un instrumento que pudiera intervenir en el tráfico económico y jurídico supliendo el intercambio de dinero efectivo en las transacciones comerciales originadas por el consumo particular, de pequeña y mediana cuantía, y/o en competencia con otros instrumentos como los cheques, cuya finalidad era distinta y su aceptación no era la deseada en ese tipo de transacciones. Las funciones que realizan las tarjetas nos han permitido establecer también una clasificación de las mismas.

### ✓ **Función económico-sociológico**

La tarjeta es un instrumento de desarrollo comercial y financiero. Qué duda cabe que la tarjeta es fruto del desarrollo comercial y se ha convertido en un impulsor del mismo. Ha influido en el desarrollo del mercado financiero, donde es un importante instrumento de intermediación y genera buena parte de los beneficios de la banca. La tarjeta no sólo es un sustitutivo parcial del numerario efectivo, sino que ha sustituido en buena parte al cheque, y su mayor mérito, al menos en España, es que ha conseguido ser aceptada sin problemas en las compras de consumo.

La tarjeta por otra parte permite al establecimiento comercial una ampliación del espectro del consumidor, al cual puede llegar con mayor facilidad, para la venta



de sus bienes o la prestación de sus servicios: la tarjeta insta al consumo.

### ✓ **Función jurídica**

La tarjeta es un instrumento de identificación, su función primaria permite el uso del resto de funciones específicas. En realidad está mejor empleado hablar de la tarjeta como “medio de identificación”, que sirve tanto a sus funciones jurídicas como a las económico-sociológicas. La identificación por sí no tendría sentido.

Su fin, en el caso de la tarjeta de pago, es usar o acceder al resto de funciones de la misma, que de otra forma difícilmente serían posibles.

En la práctica, la tarjeta cumple con diversas funciones de información. Identifica al titular, al emisor, contiene datos relativos a la identidad de éstos, y también información importante para realizar las transacciones, relativa al tipo y números de cuentas, límites de crédito y de efectivo disponible, así como otra serie de datos que automatizan o permiten controlar y asegurar la corrección de las operaciones.

## **2.1.7 TIPOS DE TARJETAS DE CRÉDITO EXISTENTES EN EL MERCADO**

Según datos presentados en el artículo “Tipos de tarjetas de crédito”<sup>6</sup>(Campos 2006), se puede determinar los siguientes tipos de crédito con las siguientes características:

### ✓ **Por la Entidad Emisora:**

- a. **Las Tarjetas de Crédito Bancarias:** Son tarjetas emitidas por una entidad bancaria. Esta entidad bancaria interviene tanto como emisora de la tarjeta, así como ente financiero y crediticio, generándose

---

<sup>6</sup> [www.tarjeta-credito-online.es](http://www.tarjeta-credito-online.es)



diversas relaciones obligacionales como por ejemplo la obligación del banco de emitir la tarjeta y proporcionar un crédito al usuario de la tarjeta, así como de cancelar las obligaciones del usuario asumidas con el comerciante o el proveedor afiliado, obligaciones contraídas mediante el uso de la tarjeta de crédito.

- b. **Las Tarjetas de Crédito No Bancarias:** Se diferencian de las anteriores en que, quien las emite es una entidad financiera o crediticia que no se ubica en el área de banca comercial, y por lo tanto el crédito que le ofrecen a los usuarios de la tarjeta de crédito, se encuentra limitado a un determinado número de establecimientos.
  
- c. **Tarjetas de Crédito propias de un establecimiento comercial:** Son emitidas por un establecimiento comercial para el uso exclusivo en el mismo, es decir, el crédito que se proporciona se debe usar únicamente en el consumo de productos o servicios que el establecimiento que la ofrezca. Tiene como particularidad que las obligaciones se desprenden únicamente entre el establecimiento y el usuario de la tarjeta, pues solo son dos partes que intervienen en las relaciones económicas generadas.

✓ **Por el crédito concedido y la modalidad de pago**

- a. **Las Tarjetas de Crédito de pago inmediato:** Son aquellas que tienen una determinada fecha de pago previamente establecida.
- b. **“RevoltingCredit”:** Estas tarjetas permiten hacer uso de un monto total de crédito previamente abonado este en su totalidad o en determinado porcentaje previamente acordado.
- c. **Las mixtas:** Combinan e incorporan elementos propios de los dos tipos antes mencionados.



✓ **Por su duración:**

- a. **Limitadas:** Tienen un plazo determinado de vigencia.
- b. **Ilimitadas:** No tiene un plazo de duración especial, es decir este no se encuentra determinado.

✓ **Por el ámbito territorial de validez:**

- a. **Internacionales:** Son las que se pueden utilizar en todo el mundo, como por ejemplo: Visa, Diners International, Mastercard, etc.
- b. **Nacionales:** Son aquellas cuyo funcionamiento es válido dentro del territorio nacional, es decir para ser usadas únicamente en el país que fueron otorgadas, y no internacionalmente. como por ejemplo, la tarjeta CUOTAFÁCIL emitida por Unibanco y DISCOVER del Baco Pichincha.

### 2.1.8 TARJETAS DE CRÉDITO DE MAYOR CIRCULACIÓN EN CATAMAYO

Las tarjetas de crédito internacionales son las de mayor circulación en el territorio ecuatoriano, la primera en llegar al Ecuador fue la marca Diners, este año cumplió 43 años en el país, durante 35 años fue la tarjeta de crédito de mayor posicionamiento en el mercado financiero nacional. Sin embargo en la actualidad esta tarjeta ha descendido al segundo puesto de aceptación a nivel nacional y al cuarto puesto a nivel local, por ende ha bajado su circulación en el país.



A continuación presento el cuadro respectivo, para conocer cuál es la tarjeta de crédito de mayor circulación en el cantón Catamayo:

**Cuadro N° 5: Tarjetas de Crédito de Mayor Circulación  
en el Cantón Catamayo**

Tipo de Tarjeta de Crédito	Porcentaje
Visa Banco de Loja	31%
Mastercard del Banco de Pichincha	19%
American Express del Banco de Guayaquil	19%
Diners de Sociedad Diners	25%
Cuota Fácil de Unibanco	6%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

Se observa que el tipo de tarjeta de crédito que más circula en el sector comercial de Catamayo es VISA del Banco de Loja con el 31%, seguida por Diners de Sociedad Diners con el 25%. El tercer lugar lo ocupan Mastercard del Banco de Pichincha y American Express del Banco de Guayaquil con el mismo porcentaje correspondiente al 19%. Finalmente se encuentra la tarjeta de crédito Cuota fácil de Unibanco con el 6% de aceptación.

El hecho de que VISA Banco de Loja, sea la marca de tarjeta de mayor circulación en Catamayo se debe que fue la primera en emitirse en este mercado financiero, por tanto fue la más demandada a partir del año 2006 hasta la actualidad.

### **2.1.9 BENEFICIOS, VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO**

Tomando como referencia al artículo "Ventajas y desventajas de las tarjetas de crédito" (Díaz Hampshire), el adecuado uso de las tarjetas de crédito es una



ayuda para el manejo de las finanzas personales. Algunos de los beneficios que se puede obtener son los siguientes:

**Beneficios Económicos:**

- Crédito de 30 días, automático y sin intereses
- Crédito a mediano plazo sin intereses.
- Aumento de crédito automático según historial de pago.

**Beneficios en cuanto a la Seguridad:**

- No se necesita andar con mucho dinero en efectivo.
- Se puede adquirir bienes y servicios hasta los límites de crédito.
- Protección personal contra accidentes en viajes.

**Comodidad y Rapidez:**

- Permite dinero en efectivo de los cajeros automáticos.
- Facilidad de pagos de servicios a través del teléfono: agua, luz, teléfono, comida rápida.

**Flexibilidad:**

- Permite reservación y alquiler de carros y hoteles.
- Facilidad de financiamiento a través de extra crédito a prueba hasta 25% de sobregiro gratis.

**Prestigio y Elegancia:**

- El tarjetahabiente es considerado como una persona moral y económicamente solvente.
- Le confiere al usuario prestigio y confiabilidad.

**Control:**

- Permiten la verificación y el control del balance de los gastos realizados.





### **Ventajas de la Tarjeta de Crédito:**

- Se ofrece crédito inmediato en numerosos establecimientos de todo el país y de todo género para la adquisición de bienes y servicios, sin que exista necesariamente alguna relación entre el tarjetahabiente y el establecimiento afiliado.
- La sustitución de manejo de efectivo
- El prestigio que aporta al usuario, ya que constituye un medio de identificación y confiabilidad, entendiéndose que todo poseedor de una tarjeta de crédito ha sido debidamente depurado y puede considerársele una persona económica y moralmente solvente.
- Sirve para mejorar la administración del dinero propio.
- Para control presupuestario, ya que con una sola fuente de información o estado de cuenta se puede detectar con facilidad los excesos en algunos renglones y así facilitar el manejo racional del presupuesto familiar.
- El tarjetahabiente no necesita portar grandes sumas de dinero, eliminando así los riesgos innecesarios y evitando problemas ocasionados por la no aceptación de cheques.
- Sirven para resolver emergencias, enfermedades, visitas inesperadas, salidas improvisadas, regalos de aniversario o cumpleaños, así como el aprovisionamiento de productos comestibles y de todo género de necesidades en situaciones no previstas.

### **Desventajas para el Usuario:**

- La pérdida de tiempo en la transacción mientras autorizan el crédito.
- La posibilidad de que se haga fraude en casos de mal uso intencional, robo o pérdida de la tarjeta.
- Descontrol en gastos del usuario.
- Uso excesivo del financiamiento, lo que obviamente va encareciendo en forma creciente el costo original de lo comprado.



## 2.1.10 INSTITUCIONES FINANCIERAS EMISORAS DE TARJETAS DE CRÉDITO ENECUADOR

En el siguiente cuadro observaremos las entidades financieras que emiten tarjetas de crédito en el Ecuador hasta el mes de diciembre de 2010.

**Cuadro N° 6: Emisores de Tarjetas de Crédito (Diciembre 2011)**

ENTIDAD FINANCIERA	TARJETA	T. ENDEUDAMIENTO	PORCENTAJE
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	AMERICAN EXPRESS	318.407	12,40
SOCIEDAD FINANCIERA DINERS CL	DINERS CLUB	675.733	26,31
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	MASTERCARD	9.231	0,36
PACIFICARD S.A.	MASTERCARD	111.186	4,33
BANCO PICHINCHA C.A.	MASTERCARD	85.448	3,33
BANCO INTERNACIONAL S.A.	MASTERCARD	14.345	0,56
BANCO AUSTRO S.A.	MASTERCARD	18.306	0,71
MUTUALISTA PICHINCHA	MASTERCARD	18.306	0,71
BANCO DEL PACIFICO S.A.	MASTERCARD	254.213	9,90
BANCO DE LA PRODUCCION S.A.	MASTERCARD	67.698	2,64
BANCO BOLIVARIANO C.A.	MASTERCARD	13.544	0,53
BANCO DE LOJA S.A.	VISA	4.774	0,19
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI S.A.	VISA	11.209	0,44
BANCO AUSTRO S.A.	VISA	60.508	2,36
BANCO DE LA PRODUCCION S.A.	VISA	15.413	0,60
BANCO DEL PACIFICO S.A.	VISA	166.406	6,48
BANCO COMERCIAL DE MANABI S.	VISA	1.165	0,05
BANCO UNIVERSAL S.A. UNIBANCO	VISA	5.037	0,20
BANCO PICHINCHA C.A.	VISA	281.859	10,98
BANCO BOLIVARIANO C.A.	VISA	82.650	3,22
BANCO TERRITORIAL S.A.	VISA	13.230	0,52
BANCO AMAZONAS S.A.	VISA	1.779	0,07
BANCO INTERNACIONAL S.A.	VISA	44.542	1,73
BANCO DE MACHALA S.A.	VISA	26.977	1,05
BANCO DE GUAYAQUIL S.A.	VISA	80.922	3,15
BANCO PROMERICA S.A.	VISA	13.614	0,53
BANCO TERRITORIAL S.A.	CREDITO SI	58.297	2,27
BANCO UNIVERSAL S.A. UNIBANCO	CUOTAFACIL	120.456	4,69
BANCO INTERNACIONAL S.A.	ROSE	2.431	0,09
<b>TOTAL</b>		<b>2.568.024</b>	<b>100%</b>

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



En el siguiente cuadro se observa un resumen de las tarjetas de crédito más utilizadas o aceptadas por los tarjeta habientes en el Ecuador hasta el mes de diciembre de 2011.

**Cuadro N° 7: Tarjetas de Crédito más aceptadas por los Tarjeta habientes en el Ecuador<sup>7</sup>**

Tipo de Tarjeta de Crédito	%
Visa	31.57
Diners Club de Sociedad Diners	26.31
Mastercard del Banco de Guayaquil	23.07
American Express	12.40
Cuota Fácil de Unibanco	4.69
Crédito Si del Banco Territorial	2.27
Rose del Banco Internacional	0.09
<b>Total</b>	<b>100</b>

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS.

Elaboración: LA AUTORA

Según las preferencias de los tarjeta habientes en el Ecuador la tarjeta de crédito con más aceptación es la VISA con un 31,57% emitida por varias entidades financieras el Ecuador (Observar cuadro Nro. 6), seguida por DINERS CLUB con el 26,31% emitida por la Sociedad financiera DINERS CLUB, la tercera en preferencia es MASTERCARD con 23,07% de aceptación, AMERICAN EXPRESS del Banco de Guayaquil esta posesionada en el cuarto lugar de preferencia a nivel nacional con el 12,40%. Finalmente se encuentran: CUOTA FÁCIL de Unibanco con un 4,69% de aceptación, CRÉDITO SI del Banco Territorial con un 2,27% y ROSE del Banco Internacional con un 0,09% de aceptación.

<sup>7</sup>Cuadro elaborado por el autor basado en el punto 2.1.10 Entidades que emiten Tarjetas de Crédito en Ecuador



### **2.1.11. REQUISITOS GENERALES**

Los requisitos generales de las instituciones financieras, para la expedición de tarjetas de crédito y ser beneficiarios de la misma son:

- Ser mayor de edad
- Llenar la solicitud del banco del que se desea obtener la tarjeta de crédito, firmarla y entregarla a la sucursal
- Presentar una identificación oficial vigente
- Comprobante de domicilio (recibo de agua, luz, teléfono)
- Entregar un comprobante de ingresos, o alguna otra referencia que le ayude a saber, cuáles son sus ingresos mensuales y su capacidad de pago
- Entregar estos documentos a la institución bancaria, acompañados de dos fotocopias cada uno

Particularmente en este caso se ha tomado como ejemplo los requisitos para la obtención de una tarjeta de crédito “Visa Banco de Loja”

- Solicitud de Tarjeta VISA debidamente llena(Ver Anexo Nro. 8)
- Copia de Cédula de Identidad (Titular, garantes y cónyuge)
- Copia de Certificado de Votación (Titular, garantes y cónyuge)
- Certificado de sueldo actualizado (Titular y garantes)
- Copia de matrícula de vehículo (Titular, garantes y cónyuge)
- Certificado del Registrador de la Propiedad actualizado (Titular)
- Copia del último pago de agua, luz y teléfono
- Copia actualizada del RUC si tiene negocio propio o ejercen la profesión libremente, presentando también declaraciones del último semestre
- Estabilidad laboral de un año
- Referencias bancarias



Es importante tener presente que cuando el banco ha recibido su solicitud, uno de los primeros pasos que llevan a cabo es consultar su experiencia crediticia en el buro de crédito y verificar que los datos que puso en la solicitud sean verdaderos. Pueden existir algunos otros requisitos adicionales que los bancos o instituciones consideren importantes para sus diferentes tipos de tarjetas.

## **2.2. ANÁLISIS DEL USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE PAGO EN EL COMERCIO DEL CANTÓN CATAMAYO**

Siendo la ciudad de Catamayo uno de los cantones con mayor población y nivel comercial de la provincia de Loja. Se quiere saber el nivel de aceptación de la tarjeta de crédito como instrumento de pago y su incidencia positiva o negativa en el comercio de este cantón, por ello se ha creído conveniente, desarrollar como técnica de investigación: la encuesta, ya que la aplicación de la misma permitirá recopilar información real y actualizada, que servirá como base principal en la presente investigación.

### **2.2.1. DISEÑO MUESTRAL**

El diseño de la muestra es una base que permite obtener el numero encuestas que van a ser aplicadas para realizar nuestro estudio. A continuación se detalla el procedimiento aplicado:

#### **Cálculo del tamaño de la muestra para los locales comerciales del cantón Catamayo de la Provincia de Loja**

Para calcular el tamaño de la muestra se tomó como universo a la totalidad de locales comerciales afiliados a la Cámara de Comercio del cantón Catamayo a Diciembre del año 2010, y se aplicó la siguiente formula,



tomada del libro Métodos y Técnicas de Investigación de Lourdes Munich y Ernesto Ángeles última edición.

$$n = \frac{Z^2 p q N}{N e^2 + Z^2 p q}$$

**Siendo.**

**Z=** Nivel de confianza 95% (1.96 según el área bajo la curva normal)

**N=** Universo= 60 locales comerciales (Según la Cámara de Comercio de Catamayo a Diciembre de 2010)

**p=** Probabilidad a favor 50%

**q=** Probabilidad en contra 50%

**e=** Error de estimación 5%

**n=** Tamaño de la muestra

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (60)}{60 (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5)}$$

$$n = \frac{57,624}{1,110400}$$

n= 52 Encuestas.

Una vez determinada cada una de las variables y sus valores, de un universo total de 60 locales comerciales formalmente afiliados a la Cámara de Comercio de Catamayo, a Diciembre del 2010 y con un 5% de error de estimación, se procedió a aplicar la formula obteniendo una muestra total de 52 encuestas. Luego de la aplicación de esta muestra se ha obtenido datos que permiten analizar la oferta y demanda de la tarjeta de crédito en el cantón Catamayo de la provincia de Loja. (Ver Anexo Nro. 3)

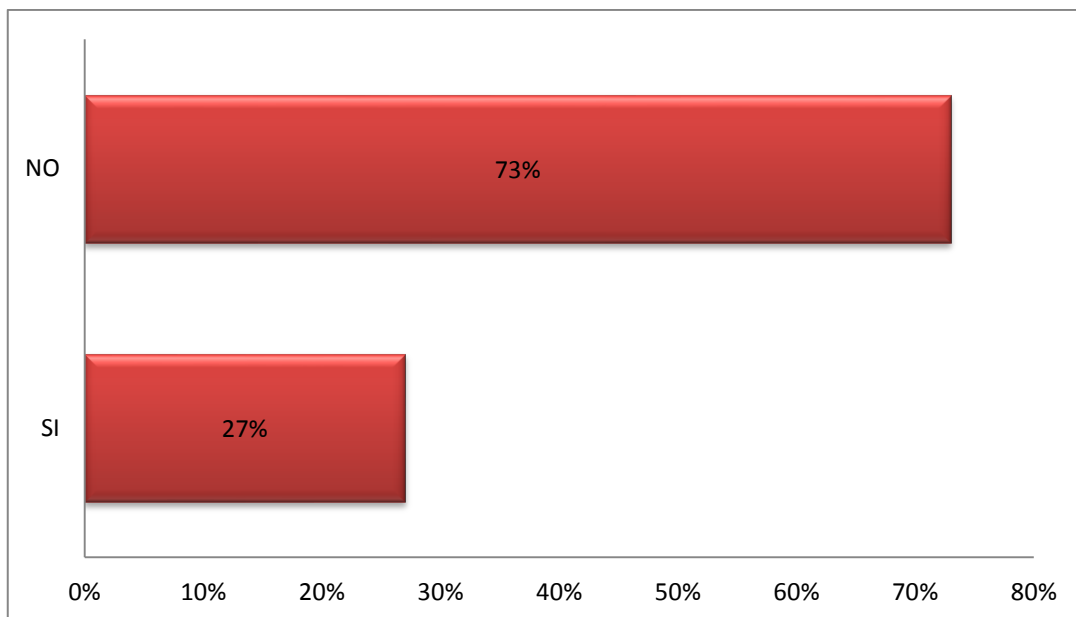


## 2.2.2. USO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO: ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

El cantón Catamayo; se caracteriza por ser una ciudad comercial, actualmente en la Cámara de Comercio de Catamayo aparte de los comerciantes que no son afiliados a la misma existen un poco más de sesenta socios que se dedican a diferentes actividades productivas.

El presente estudio encuestó una muestra de 52 locales comerciales, con el fin de conocer entre otros aspectos la aceptación o el rechazo de estos a la tarjeta de crédito. Por lo que a continuación se exponen los resultados obtenidos:

**Gráfico N° 2: Aceptación de la Tarjeta de Crédito en Catamayo**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

Tomando como referencia los resultados de la encuesta aplicada se determina que el 27% de los comerciantes (formales y afiliados a la cámara de comercio) en el cantón Catamayo aceptan la tarjeta de crédito como instrumento de pago,



mientras que 73% no la aceptan, lo que demuestra que en este cantón el uso del dinero físico tiene mayor aceptación, para realizar ventas.

### 2.2.3. LOCALES COMERCIALES QUE ACEPTAN TARJETA DE CRÉDITO

A continuación se detalla según datos de la encuesta aplicada los locales comerciales que aceptan tarjeta de crédito al momento de realizar un pago o servicio en el cantón Catamayo.

**Cuadro N° 8: Locales Comerciales que aceptan Tarjeta de Crédito como instrumento de Pago en Catamayo**

Razón Social	Ventas o Servicios
Distribuidora "Villavicencio"	Ferretería
Calzado "Celi"	Calzado
Créditos Katherine & Elvis	Electrodomésticos
Novedades "Darwin"	Ropa
Hotel MARCJOHN'S	Hotel
Complejo recreacional "Aguamanía"	Juegos, piscina, comida, etc.
"AUDIO CENTRO" Electrodoméstico	Electrodomésticos
Boutique "Jesman"	Ropa y accesorios
Almacén "Imperial"	Muebles
Calzado Ortega	Calzado
Hotel "Reina del Cisne"	Hotel
Cecinas "La Tomeñita"	Comida
Farmacia "San José"	Farmacia
Aeropuerto "Camilo Ponce Enríquez"	Transporte aéreo

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA





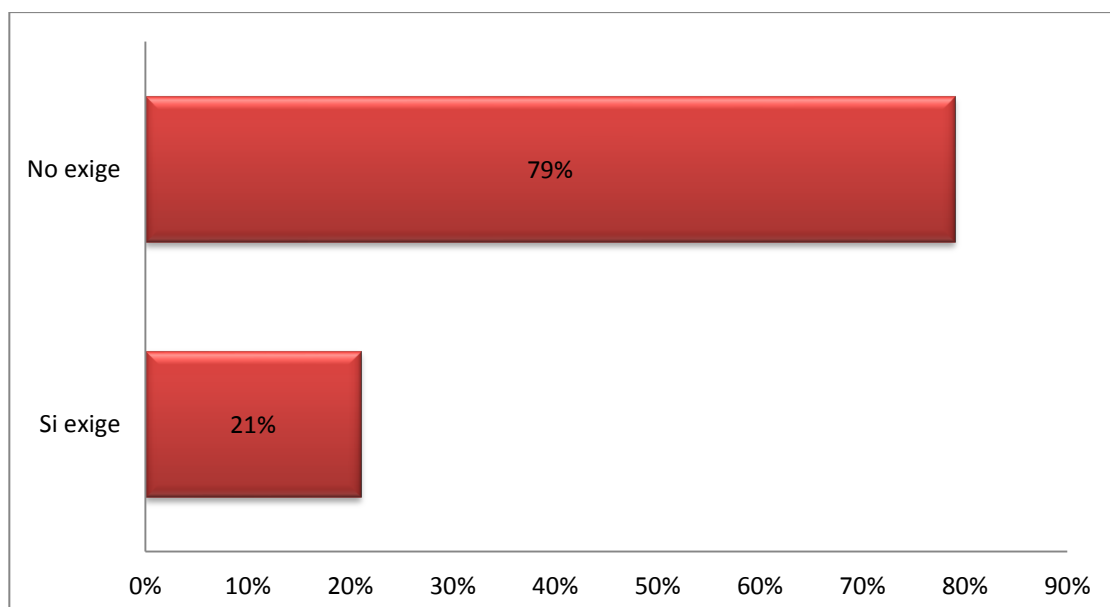
Al indagar en locales comerciales la opción del porqué no aceptan la tarjeta de crédito en su local comercial como instrumento de pago, las principales causas que expusieron fueron: no haber realizado los trámites pertinentes a la afiliación, por falta de oferta de las entidades emisoras, por los porcentajes retenidos en las transacciones con tarjetas de crédito o simplemente prefieren vender con dinero en efectivo.

Finalmente se puede acotar que el 73% de locales comerciales que no reciben tarjeta de crédito, manifestaron que si desearían afiliarse a este sistema de pago.

#### 2.2.4. VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO

En cuanto a las ventas con tarjeta de crédito en locales comerciales de Catamayo se investigó primeramente, si se exige o no un monto para aceptarla, luego si recarga o no algún porcentaje y finalmente que monto de sus ventas las realiza con tarjeta de crédito. Los resultados obtenidos son los siguientes:

**Gráfico N° 3: Exige su Local Comercial un Monto para aceptar Tarjeta de Crédito**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

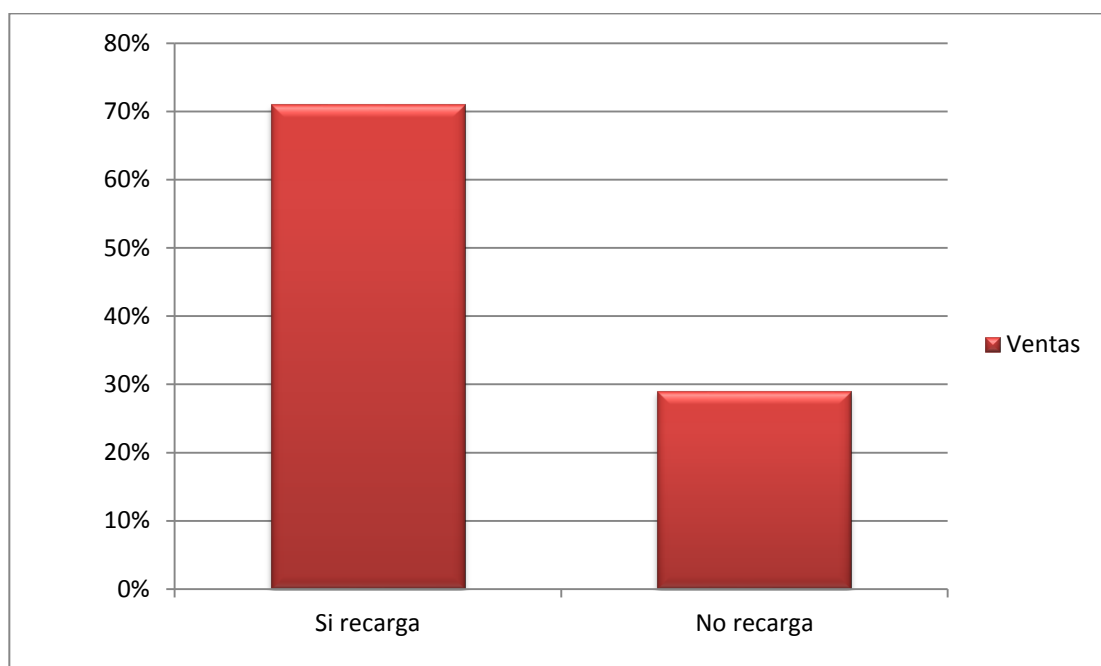
Elaboración: LA AUTORA



Como podemos observar el 21% de los locales comerciales que trabajan con tarjeta de crédito exigen un monto para aceptarla, mientras que el 79% restante no lo exige, lo que indica, que cada vez más se acepta la tarjeta de crédito como un tipo de dinero común con el cual se puede trabajar tal cual como el dinero efectivo.

En cuanto a los recargos al precio de venta si el cliente desea pagar con tarjeta de crédito, las respuestas obtenidas fueron las siguientes:

**Gráfico N° 4: Recarga usted algún Porcentaje al Precio de sus Productos si la Venta se realiza con Tarjeta de Crédito**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

En este tema es muy importante aclarar que los locales comerciales no deben recargar ningún porcentaje a sus productos; conforme consta en la cláusula



décima del contrato de afiliación que se suscribe con el establecimiento, según se puede observar en el anexo N°7, sin embargo muchos establecimientos si lo realizan pese a las disposiciones emitidas por el Sistema Nacional de Tarjetas de Crédito y la Superintendencia de Bancos.

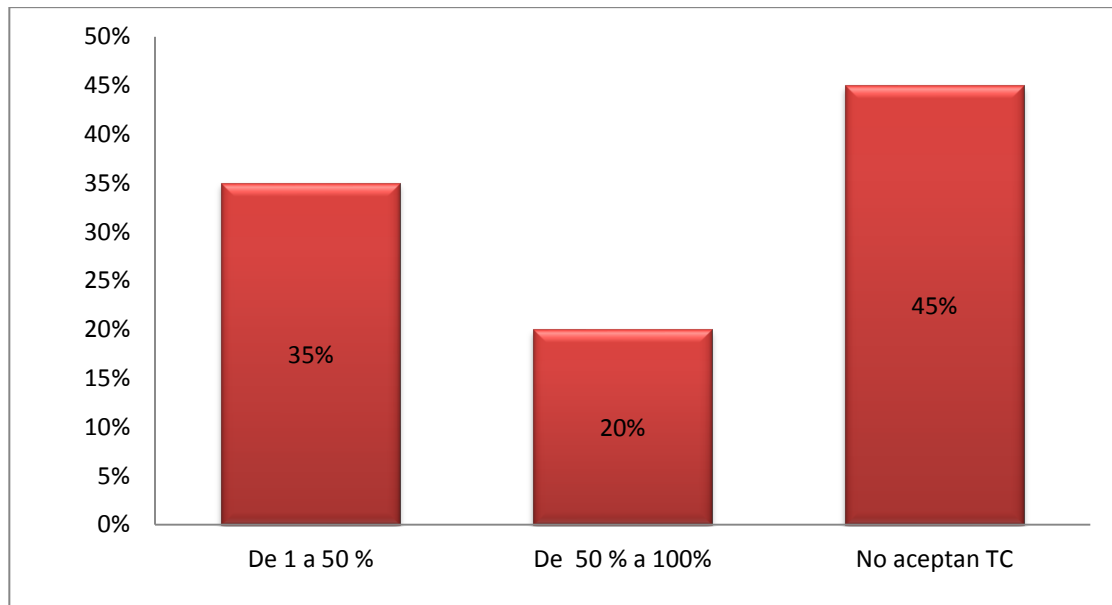
Dentro de la encuesta aplicada a los establecimientos comerciales encontramos que el 71% de los mismos si realizan un recargo al vender sus productos con tarjeta de crédito, mientras que el 29% de los locales comerciales no efectúan ningún tipo de recargo a la compra que el tarjeta habiente realiza por lo tanto operan de forma justa en el mercado.

Cabe recalcar que el recargo que se realiza al vender con tarjeta de crédito depende del precio del producto, es decir existen productos de mayor valor o precio monetario como electrodomésticos, muebles, etc, a los cuales por lo general se les recarga un porcentaje al vender con tarjeta de crédito, y de la misma forma existen productos de bajo precio los que no sufren ningún recargo como zapatos, alimento, etc.

Finalmente se analizará los porcentajes vendidos con tarjeta de crédito en los locales comerciales, los resultados son los siguientes:



**Gráfico N° 5: Ventas que se realiza con Tarjeta de Crédito del total de Ventas**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

Los rangos de los porcentajes vendidos mensualmente por los establecimientos comerciales igualmente nos ratifican que la tarjeta de crédito no tiene aun mucha importancia como instrumento de pago en los locales comerciales de Catamayo, el 35% de comerciantes aseguran que del total de sus ventas entre el 1% y 50% realizan con tarjeta de crédito; mientras que apenas el 20% afirman que sus ventas con tarjeta de crédito fluctúan de 50% a 100% y el 45% manifestaron que simplemente no realizan ventas con tarjeta de crédito.

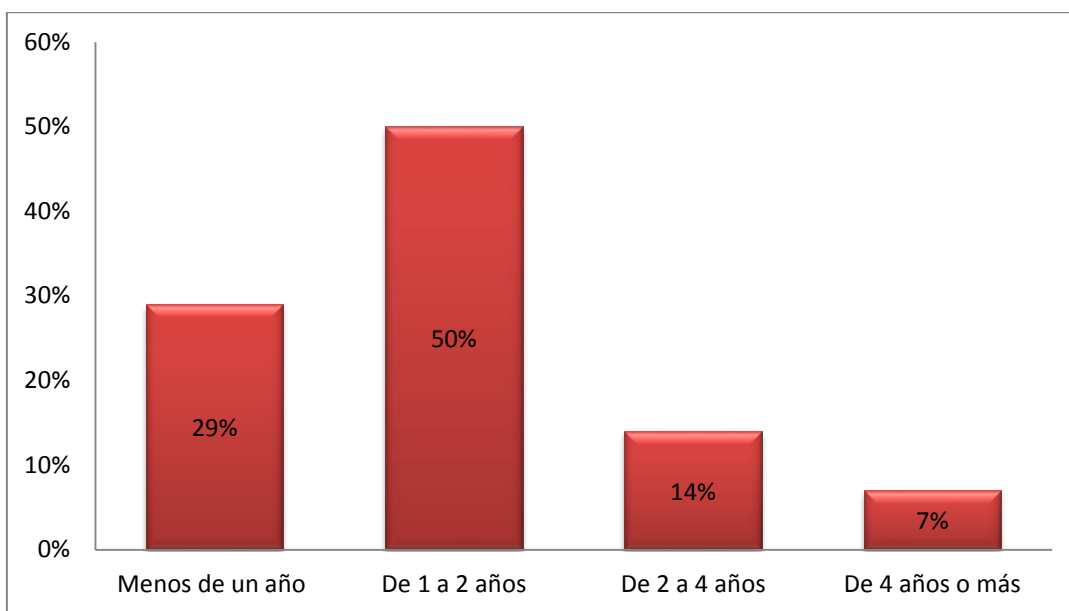
### 2.2.5. AÑOS DE ACEPTACIÓN COMO INSTRUMENTO DE PAGO

Como se mencionó anteriormente el uso de la tarjeta de crédito en el cantón Catamayo es un suceso relativamente nuevo, por eso se ha querido investigar



hace cuantos años la aceptan como instrumento de pago en su establecimiento comercial. La investigación realizada presenta los siguientes datos:

**Gráfico N° 6: Años de utilización de Tarjetas de Crédito en Locales Comerciales de Catamayo**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

Como observamos en el cuadro, el uso de tarjeta de crédito en los locales comerciales de Catamayo; hace 4 años era apenas del 7% es decir esta no tenía una importancia significativa como instrumento de pago dentro del comercio de Catamayo. Sin embargo su acogida ha ido aumentando paulatinamente y, es a partir del año 2008 donde se da un aumento de su uso en aproximadamente el 50%.

También es notorio el uso de la tarjeta de crédito, porque observamos que un 29% de los locales comerciales han incrementado este medio de pago en lo que va del 2011.

Según los resultados obtenidos el aumento del uso de la tarjeta de crédito como instrumento de pago en los locales comerciales del cantón Catamayo se ha ido

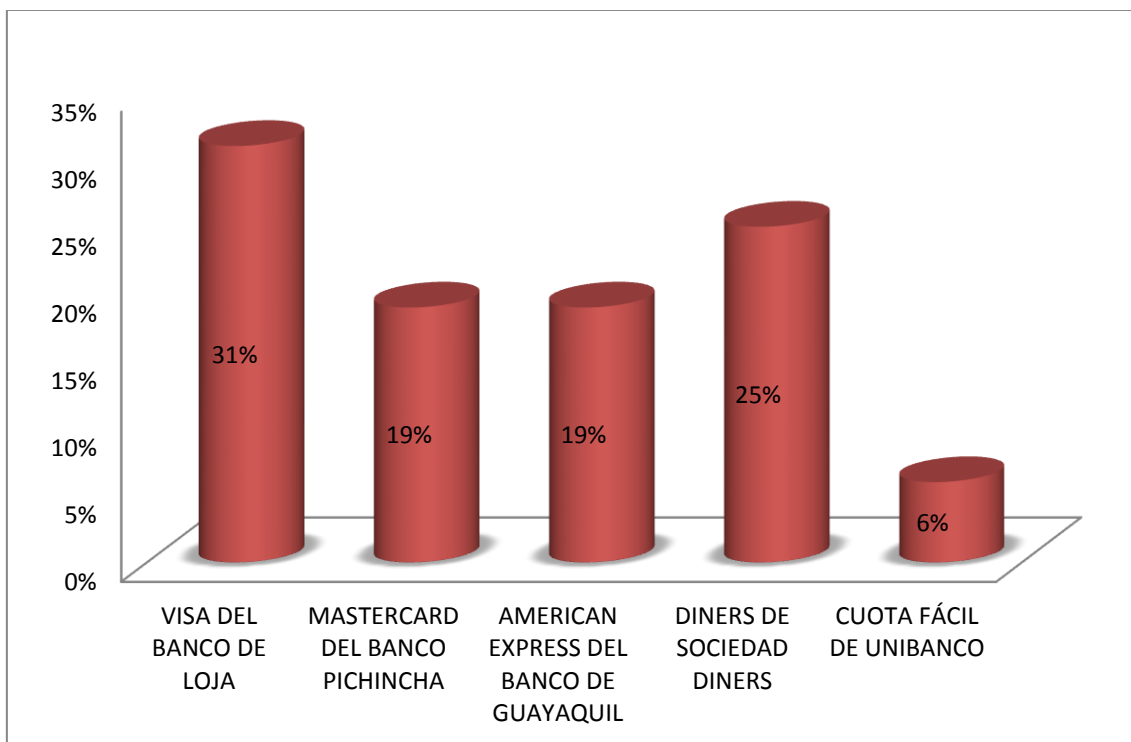


incrementando mucho en los últimos años, lo que demuestra la importancia que va alcanzando la misma a través del tiempo en el mercado financiero.

### 2.2.5.1. TARJETAS DE CRÉDITO MÁS ACEPTADAS POR LOCALES COMERCIALES DE CATAMAYO

El uso de tarjetas de crédito, puede variar dependiendo de las preferencias tanto de los clientes como de los locales comerciales, por ello se expone los resultados obtenidos:

**Gráfico N° 7: Preferencia de Tarjetas de Crédito en Locales Comerciales de Catamayo**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA



En base a la investigación realizada se tiene como resultado que pese a la corta vigencia que tiene la tarjeta de crédito VISA que emite el Banco de Loja (un año), es la más receptada por los establecimiento comerciales del cantón Catamayo con un 31% pues la mayoría de clientes la poseen, seguida por la DINERS de sociedad Diners con 25% de aceptación, así como la MASTERCARD del Banco Pichincha y AMERICAN EXPRESS del Banco de Guayaquil con un 19% y finalmente la CUOTA FÁCIL de Unibanco con apenas un 6%.

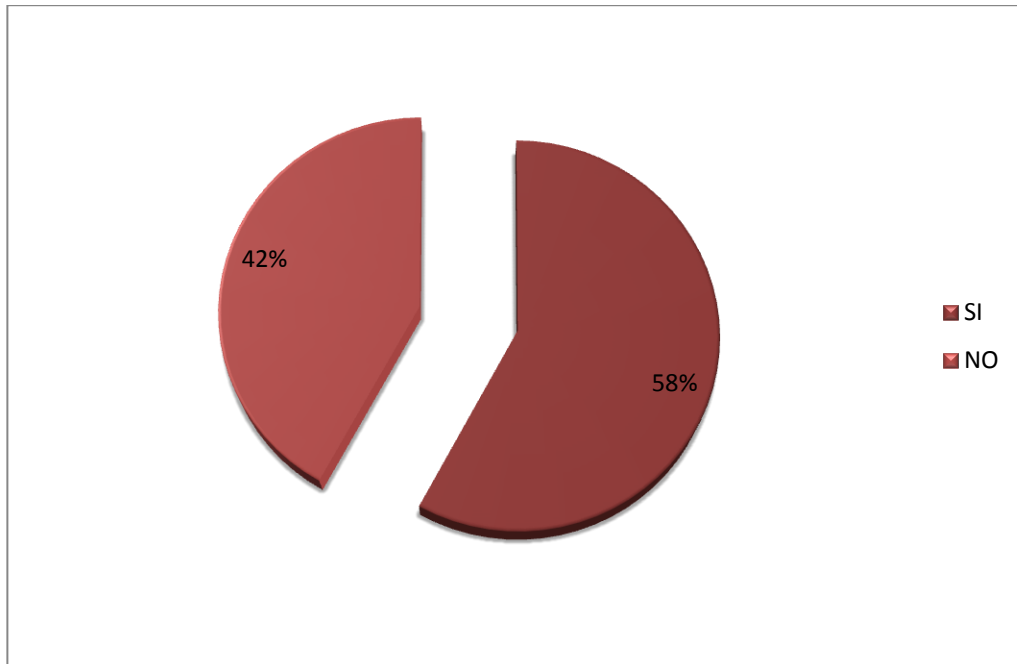
Además se puede indicar que no existe una preferencia marcada al momento de recibir una tarjeta de crédito para vender, la razón argumentada para no poseer favoritismo alguno es el hecho de que las comisiones cobradas por los bancos son las mismas con cualquier tarjeta de crédito.

#### **2.2.5.2. IMPORTANCIA DE LA TARJETA DE CRÉDITO Y EL EFECTIVO**

El dinero desde su aparición, se ha constituido en el instrumento de pago más importante para realizar transacciones comerciales, sin embargo y gracias al desarrollo tecnológico se creó la tarjeta de crédito que ha ido reemplazando al dinero físico alcanzando gran importancia en las transacciones comerciales en el mundo, sin embargo y pese a que el uso de la tarjeta de crédito también a alcanzado niveles altos en el Ecuador y en la ciudad de Loja, el uso de la misma dentro del comercio del cantón Catamayo no es muy alto pero su importancia se mantiene, prueba de ello a continuación presentamos los siguientes datos



**Gráfico N° 8: Importancia de la Tarjeta de Crédito y el Efectivo como Instrumento de Pago**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

Pese, a la baja aceptación que posee la tarjeta de crédito en el comercio de Catamayo, su importancia es muy alta, como podemos observar más el 58% piensa que la tarjeta de crédito es un instrumento de pago más importante que el efectivo, ya que según ellos facilita el transporte de dinero en todas las ciudades del país e incluso a nivel internacional, y como Catamayo es un cantón turístico la mayoría de clientes pagan con la misma, sin embargo el 42% piensa lo contrario que el efectivo es más importante que la tarjeta de crédito, pues según sus respuestas no todas las personas tienen acceso a la misma, ni piensan en obtenerla, así como la cobertura de la tarjeta de crédito dentro del cantón Catamayo es muy baja.

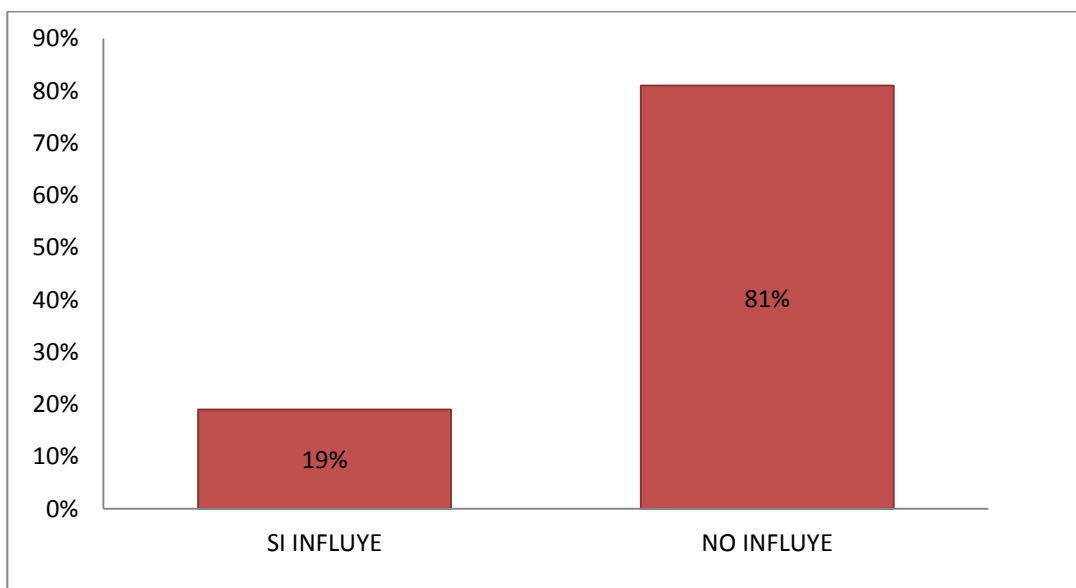




### 2.2.5.3. INFLUENCIA DE LA TARJETA DE CRÉDITO EN LA ECONOMÍA DE SU NEGOCIO

Con respecto a la influencia de la tarjeta de crédito en el comercio del cantón Catamayo, y en base a los resultados obtenidos de la encuesta aplicada algunos comerciantes están satisfechos con la incorporación de la tarjeta de crédito como instrumento de pago en su negocio ya que los ha beneficiado favorablemente, a continuación detallamos los resultados obtenidos:

**Gráfico N° 9: Ventas realizadas con Tarjeta de Crédito y su Influencia en la Economía de los Comerciantes de Catamayo**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

El 19% de los comerciantes encuestados manifestaron que al incorporar la tarjeta de crédito como instrumento de pago, las ventas en sus locales comerciales han aumentado por tanto su uso ha influido favorablemente en la economía de sus negocios, mientras que el 81% de locales comerciales que no realizan ventas con tarjeta de crédito no opinaron al respecto, pues no realizan ventas con la misma.



### **2.2.6. PLANES DE PAGO**

El plan de pago es el tiempo que dispone el comprador para cancelar lo adeudado al momento de realizar una compra, no con el establecimiento comercial, sino con el banco emisor de su tarjeta de crédito. Existen diferentes planes de pagos entre ellos tenemos:

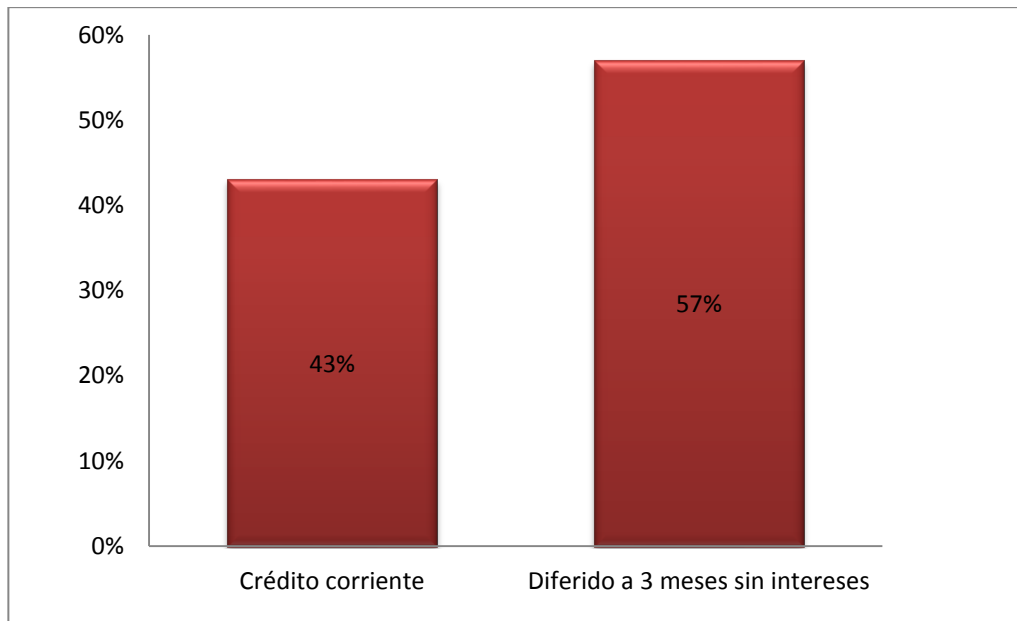
- Crédito corriente
- Diferido a 3 meses sin intereses
- Diferido a 3,6 o más meses sin intereses

El crédito corriente es aquel en el cual el usuario debe pagar sus consumos a un mes plazo (dependiendo de la fecha del corte de su estado de cuenta y del día del consumo, puede ser un poco menos a un mes o máximo un mes quince días). Mientras que el crédito diferido es aquel en donde el tarjetahabiente paga sus consumos: a; 3 – 6 – 9 – 12 – 18 – 24 meses dependiendo de los planes del establecimiento ya sea con o sin intereses.

Para determinar las preferencias en los planes de cobro de establecimientos comerciales para sus clientes, al momento de realizar sus ventas con tarjeta de crédito planteamos algunas opciones y obtuvimos los siguientes datos:



**Gráfico N° 10: Planes de Pago Preferidos para Vender con Tarjeta de Crédito**



Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

Elaboración: LA AUTORA

El plan de pago con el que más trabajan los establecimientos comerciales es el diferido a 3 meses sin intereses con un 57% de aceptación, seguido del crédito corriente con el 43%, debido a que estos planes de pago son los más rápidos y fáciles para recuperar el dinero; obviamente el consumidor siempre prefiere diferir sus pagos y si es sin interés mucho mejor. Los locales comerciales que prefieren estos planes de pago son los dedicados a la venta de: muebles, electrodomésticos, ropa, calzado, hoteles, y turísticos.

Finalmente el plan de pago corriente a tres, seis, o más meses sin interés no son usados por los comerciantes de Catamayo, por lo tanto no representan ningún porcentaje.



### 2.2.7. SEGMENTOS DE POBLACIÓN QUE SE INCLINAN POR EL USO DE TARJETA DE CRÉDITO PARA SUS COMPRAS

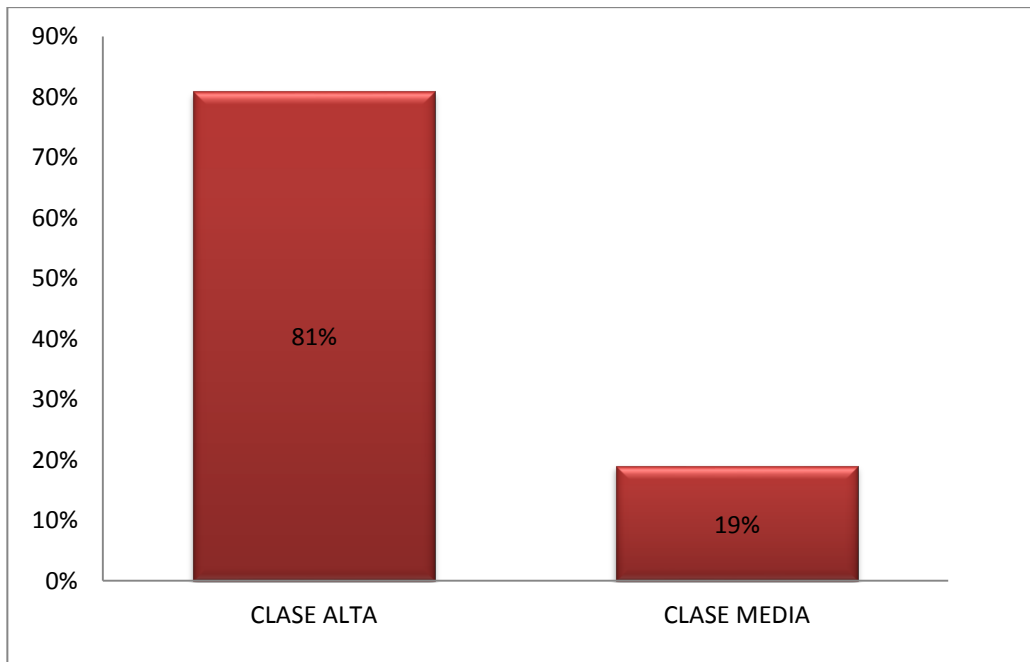
**Clase alta:** Según el análisis realizado por el INEC en el “Censo y población de vivienda 2010”, la clase alta son las personas en las cuales se concentra el mayor nivel de riqueza y poder, aquí se destacan: los banqueros, grandes empresarios, propietarios prósperos de tierras o inmuebles y los grandes líderes políticos.

**Clase media:** La clase media se aplica a las personas con un nivel económico o social medio, está compuesto por empleados públicos, profesionales liberales, pequeños empresarios, gente del mundo cultural y del pensamiento, periodistas, en fin quienes tienen un medio económico suficiente como para cubrir sus necesidades básicas.

**Clase baja:** La clase baja es definida por un cierto nivel de pobreza y carencias, es gente que ha tenido muy pocas oportunidades de mejorar, que incluso ha nacido en familias pobres y en barrios o comunidades marginales, el porcentaje de desempleo es elevado. Algunos de ellos, viven de las ayudas públicas, u otros simplemente no tiene casa, en definitiva tiene carencia de las necesidades básicas del ser humano, aquí se distinguen los agricultores, domesticas, analfabetos.



**Gráfico N° 11: Segmento de la Población que se inclina por el Uso de las Tarjetas de Crédito**



**Fuente:** ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011.

**Elaboración:** LA AUTORA

El presente gráfico nos muestra datos realmente desiguales, pero comprensibles dada la realidad de nuestro país es así que el 81% de la población de clase alta tiene acceso, frente apenas el 16% de la clase media, se inclinan al uso de la tarjeta de crédito para sus transacciones, quedando la clase baja rezagada y sin acceso alguno a la tarjeta de crédito, esto debido a los altos intereses de las mismas.



## 2.2.8. EVOLUCIÓN DE LOS TARJETAHABIENTES

En el Ecuador la utilización de las tarjetas de crédito es cada día mayor, esto se demuestra con la evolución numérica de tarjeta habientes, registrada en la Superintendencia de bancos y seguros del Ecuador.

A continuación se presenta el detalle de la evolución de tarjetahabientes en Ecuador, en la provincia de Loja y en el cantón Catamayo:

### 2.2.8.1. Cuadro N° 9: Tarjeta habientes en Ecuador

FECHA	TARJETA NACIONAL		TOTAL
	Corporativa	Individual	
Diciembre 2008	1.103	833.918	1.831.491
Diciembre 2009	1.037	787.196	1.929.764
Diciembre 2010	1.095	855.833	2.155.679
Diciembre 2011	1.153	913.512	2.364.556

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, DICIEMBRE 2011

Elaboración: LA AUTORA

Como podemos observar el número de tarjetahabientes en Ecuador ha tenido un crecimiento significativo en estos últimos cuatro años, pasando de 1.831.491 tarjetahabientes en Diciembre de 2008, a 2.364.556 en Diciembre de 2011; o sea un crecimiento anualizado de 12,4%.



### 2.2.8.2. Cuadro N°10: Tarjeta habientes en la Provincia de Loja

Según datos obtenidos de los principales bancos emisores de tarjetas de crédito de la ciudad de Loja, tenemos la siguiente información:

Banco	Tipo de Tarjetas de Crédito emitidas	Total de tarjetas de crédito colocadas (Enero/ 2011 a Marzo/2012)
Banco de Loja	Visa	6.200
Banco de Guayaquil	American Express Visa Mastercard	1.380
Banco de Pichincha	Mastercard Diners Club Visa	4.440
Unibanco	Cuota Fácil	3.020
Banco Bolivariano	Bankard	1.780
Banco del Austro	Visa Mastercard	1.530
Produbanco	Visa	288
Banco de Machala	Visa	300
	<b>Total</b>	<b>18.938</b>

Fuente: BANCOS PRIVADOS

Elaboración: LA AUTORA



Según demuestran los datos recopilados, el Banco de Loja ha emitido 6.200 tarjetas de crédito VISA, desde el 01 de Enero del 2011 al 31 de Marzo del 2012, seguido por el Banco del Pichincha con sus marcas Mastercard, Diners Club y Visa ha colocado 4.440 tarjetas de crédito; Unibanco con su producto Cuota Fácil se ubica en el tercer puesto con 3.020 tarjetas; a continuación el Banco Bolivariano con Bankard ha expedido 1.780 tarjetas de crédito en la provincia de Loja ; Banco del Austro con Visa y Mastercard ha ubicado 1.530 ejemplares en el mercado financiero de Loja ; el Banco de Guayaquil con sus tarjetas American Express, Visa y Mastercard presenta 1.380 tarjetas de crédito emitidas.

Finalmente se encuentra Visa del Banco de Machala con 300 y Visa de Produbanco con 288 tarjetas otorgadas.

Se puede resumir que el Banco de Loja es el primer emisor de tarjetas de crédito y representa el 32,7% del total de tarjetas emitidas en la provincia de Loja desde Enero del 2011 a Marzo del 2012., mientras que Produbanco representa apenas el 1,5% de tarjetas otorgadas en el mismo periodo de tiempo.

La tasa de interés a la cual se rigen las tarjetas de crédito es el 16,30% anual y el interés por morosidad, tiene un recargo al interés normal que varía en cada institución financiera y está entre el 1 y 5%.

### 2.2.8.3. Cuadro N° 11: Tarjeta habientes en el Cantón Catamayo

Fecha	Número de tarjetas emitidas
Diciembre 2008	86
Diciembre 2009	122
Diciembre 2010	192
a Diciembre 2011	254

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, DICIEMBRE 2011

Elaboración: LA AUTORA

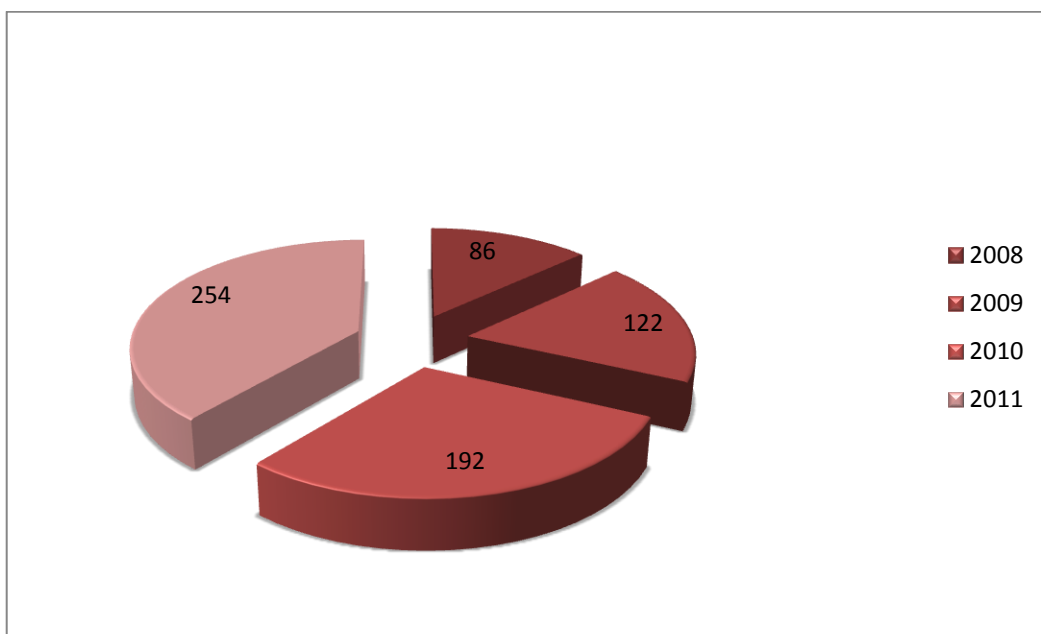




El número de tarjetahabientes en el cantón Catamayo también ha tenido un crecimiento significativo en estos último cuatro años, pasando de 86 tarjetahabientes en Diciembre del 2008 a 254 en el año 2011; o sea un crecimiento anualizado del 52,70%. Siendo en el año 2011 el año en el cual se experimenta el mayor crecimiento y quizás por varios aspectos como: la promoción de este nuevo medio de pago en la provincia, nuevos locales comerciales que aceptan este medio de pago; etc. (tomamos como referencia información obtenida de la Superintendencia de Bancos y Seguros)

En base información obtenida de los principales bancos emisores de tarjetas de crédito en la provincia de Loja, del total de tarjetas colocadas en la provincia, 254 que representan el 1,3% son otorgadas a clientes de Catamayo.

**Gráfico N° 12: Tarjeta habientes en el Cantón Catamayo  
(Diciembre 2011)**



Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, DICIEMBRE 2011

Elaboración: LA AUTORA



### **3. ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA DE LA TARJETA DE CRÉDITO EN EL CANTÓN CATAMAYO**

#### **3.1. ANÁLISIS DE OFERTA**

El uso de las tarjetas de crédito ha ido en aumento a lo largo de los últimos años. Éste fenómeno se ha dado alrededor de todo el mundo, y su uso ha aportado al crecimiento de la economía de todos los países pero especialmente de los desarrollados, ya que ha permitido que los consumidores tengan más facilidades para adquirir bienes y servicios, y por lo tanto, aporten más dinero a la economía local.

Los billetes están condenados a un paulatino olvido una muestra de ello es que a diciembre del 2008, en el mundo se registraron \$6,4 trillones en compras y avances en efectivo. El 60,2% de este mundo está copado por Visa y el 26,5% por Mastercard. Se estima que al 2011, los pagos vía tarjetas constituirán el 20% del total de medios de pago.

El crecimiento de las tarjetas de crédito está marcado por la oferta de las mismas y el comportamiento de los emisores que luchan diariamente por ampliar su cobertura, pues hasta fines de marzo de este año, el número de tarjetas de crédito emitidas por una sola firma, era de un total de más de 102 millones de tarjetas, lo que se traduce en un aumento superior al 15%, con relación a marzo del año anterior, (se emitieron 87,29 millones de tarjetas) lo que deja claro que el progreso de esta área financiera va en aumento, esto se debe a la fortaleza con que se encuentran posicionadas en el mercado varias entidades financieras, a lo que se suma también las facilidades de pago que se brinda a sus clientes, quienes aprovechan estas facilidades para financiar este medio de pago a conveniencia de su bolsillo. El buen desempeño comercial y confiabilidad de las múltiples marcas de tarjetas de crédito, hasta ahora es incuestionables, puesto que se siguen posicionando cada vez con más fuerza en el escenario mundial.



En Latinoamérica durante los primeros meses de 2010, los usuarios de tarjetas de crédito, realizaron más de 400 millones de transacciones de compras con tarjetas de crédito, generando un volumen de dinero en efectivo que superó los 40.000 millones de dólares, lo que demuestra una vez más la importancia y aceptación que tiene la misma para los clientes latinoamericanos.

Si hablamos del Ecuador la tendencia mundial se mantiene, pues según información obtenida de la Superintendencia de Bancos, en su boletín anual sobre tarjetas de crédito, desde el año 2006 al 2010 la oferta de tarjetas de crédito ha crecido entre 15% y 20% de año a año.

Se ha creído conveniente realizar una proyección de oferta de tarjetas de crédito a nivel nacional y a nivel provincial, para saber el comportamiento de la oferta en el Ecuador y en la provincia de Loja en los próximos 5 años.

La metodología utilizada para la proyección se basa en la fórmula de los porcentajes, tomando en cuenta el porcentaje de crecimiento de oferta anual del año 2006 al 2010, estos porcentajes se suman y se saca una media aritmética que se aumenta proporcionalmente desde el año 2010 que es el año de referencia, hasta el año 2014

**Cuadro N° 12: Oferta Nacional Proyectada**

Tarjeta	2010(\$)	2011(\$)	2012(\$)	2013(\$)	2014(\$)
<b>Visa</b>	996.312	1'175.649,2	1'387.265,9	1'636.973,8	1'931.629,1
<b>Mastercard</b>	578.204	682.280,7	805.091,2	950.007,6	1'121.008,9
<b>American Express</b>	336.994	397.652,9	469.230,4	553.691,9	653.356,4

Elaboración: LA AUTORA

Como se puede observar, el crecimiento de oferta proyectada del año 2010 al 2014 ha aumentado en 50% en 5 años, un 13% por año lo que demuestra que la oferta crece pero en proporción moderada.



Según información recopilada del artículo “Las tarjetas de crédito ya son tan comunes como el billete” (Cornejo,2010) la oferta de tarjetas de crédito está dirigida a los sectores: medio y alto de la población nacional, 568 mil personas abarcan un millón de cuentas, es decir, que cada uno de ellos tiene un promedio de por lo menos dos tarjetas, debido a esto el mercado está copado, esto significa que si algún oferente desea lanzar una nueva tarjeta debe competir a diario con las dos ya existentes en la billetera del cliente.

**Cuadro N° 13: Oferta Provincial Proyectada**

Tarjeta	2010(\$)	2011(\$)	2012(\$)	2013(\$)	2014(\$)
Visa	14.085	16.620,3	19.611,9	23.142,1	27.307,7
American Express	4.304	5.078,7	5.992,9	7.071,6	8.344,5
Mastercard	2.965	3.498,7	4.128,5	4.871,6	5.748,5

Elaboración: LA AUTORA

En la provincia de Loja, se mantiene la tendencia en el aumento del porcentaje de oferta de tarjetas de crédito nivel nacional, eso se debe a que este producto financiero ha tenido mayor aceptación e importancia para los clientes en los últimos años del 2006 al 2010, es decir aun existen clientes que desean acceder a la misma y que están en proceso de obtenerla.

Con referencia al Cantón Catamayo, podemos manifestar que el uso de tarjetas de crédito es de tan solo el 13% según resultados de la encuesta aplicada, la oferta de las mismas no ha tenido un comportamiento muy alto dentro de esta urbe, esto se debe en gran proporción al comportamiento de los emisores de las mismas que se han dedicado a ofrecerlas en ciudades más grandes y de mayor nivel económico, dejando de lado a cantones pequeños pese a que Catamayo se constituye una fortaleza económica dentro de la provincia de Loja.



### 3.2. ANÁLISIS DE DEMANDA

Según Paulina Tobar, en su artículo “Profundización de las Microfinanzas” publicado en la Superintendencia de Bancos, en el Ecuador el uso de las tarjetas de crédito es el más alto con relación a los demás países de América Latina. La demanda de Tarjetas de Crédito, creció admirablemente en un 100%, desde el 2000 al 2006, sin embargo desde el 2006 hasta la actualidad este crecimiento se ha mantenido pero en un aumento del 5% al 10%, además en este mismo período, el endeudamiento total que mantienen los tarjetahabientes se ubicó en 18,2% y el índice de morosidad en 4,4%. Las provincias con mayor demanda de tarjetas de crédito son Pichincha, Guayas y Tungurahua, y las que menos la demandan son Loja y Zamora.

Para determinar el crecimiento de demanda de tarjetas de crédito en los próximos 5 años, se ha creído conveniente realizar una proyección de la misma a nivel nacional y provincial.

**Cuadro N° 14: Demanda Nacional Proyectada**

Tarjeta	2010(\$)	2011(\$)	2012(\$)	2013(\$)	2014(\$)
Visa	711652	782817,2	861098,9	947208,8	1.041929,7
Mastercard	413003	454303,3	499733,6	549706,9	604677,6
American Express	240710	26478,1	29125,9	32038,5	35242,3

Elaboración: LA AUTORA

Una vez realizadas las proyecciones se puede establecer que la demanda de Tarjetas de Crédito del año 2010 al 2014 aumentará en un 15 % lo que demuestra que el porcentaje de acceso a las mismas se mantendrá por debajo del 20% en los próximos años, pues los segmentos de población que acceden a las mismas esta en un 70% copado.



### Cuadro N° 15: Demanda Provincial Proyectada

Tarjeta	2010(\$)	2011(\$)	2012(\$)	2013(\$)	2014(\$)
Visa	11738	12911,8	14202,9	15623,3	17185,6
American Express	3587	3945,7	4340,3	4774,3	5251,7
Mastercard	2471	2718,1	2989,9	3288,9	3617,5

Elaboración: LA AUTORA

El crecimiento de demanda de tarjetas de crédito en la provincia de Loja es similar al crecimiento de las mismas a nivel nacional, pues las personas que demandarán tarjetas de crédito en los próximos 5 años serán un porcentaje no mayor al 20%.

Si se habla de demanda de tarjetas de crédito a nivel cantonal, Catamayo se caracteriza por ser un cantón cuyo comercio se ha manejado de forma tradicional de generación en generación, es decir el comprador tiene la posibilidad de buscar en algunos locales los bienes o servicios necesitados, para de cierta manera poder comparar los precios, y finalmente adquirirlos en el lugar donde obtuvo la mejor oferta. Este suceso se da por que las distancias comerciales en nuestra ciudad son muy cortas y aún se maneja la costumbre de comprar donde personas conocidas (generalmente al fío y sin garantías); esta situación no se observa ya en las ciudades grandes, donde al contrario de las ciudades pequeñas, las distancias comerciales son amplias y generalmente el fío ya no existe.

Dadas estas referencias, el uso de la tarjeta de crédito como instrumento de pago en Catamayo, es una operación relativamente nueva tomando como referencia a las grandes ciudades, en donde cualquier transacción comercial puede registrarse con tarjeta de crédito, sin importar los montos de compra o marca de la misma, pues tener una tarjeta de crédito dejó de ser un lujo para convertirse en una necesidad.



**Cuadro N° 16: Demanda de Tarjeta de Crédito en Catamayo**

Tipo de Tarjeta de Crédito	Porcentaje
Visa Banco de Loja	31%
Mastercard del Banco de Pichincha	19%
American Express del Banco de Guayaquil	19%
Diners de Sociedad Diners	25%
Cuota Fácil de Unibanco	6%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Elaboración: LA AUTORA

Según datos obtenidos de la encuesta aplicada, la tarjeta de crédito preferida por los clientes de Catamayo, es la Visa emitida por el “Banco de Loja” con un 31%, y la que menos acogida tiene es la Cuota fácil emitida por “Unibanco” con el 6%.

Con estos antecedentes se determinó que la demanda de tarjeta de crédito en este cantón es sumamente baja, tanto para los vendedores como para los compradores, es decir el comercio tradicional es preferido para transacciones comerciales dentro del cantón.

Sin embargo, y como era de esperar en un mercado en donde la tarjeta de crédito aparece como un nuevo instrumento de pago, la mayor parte de los usuarios que tienen acceso a la misma, poseen únicamente una tarjeta, justificando este suceso con el hecho de que aún se están familiarizando con este sistema de pago, y creen no necesitar más.

### 3.3. Propuesta

Esta propuesta se basa en la investigación realizada y se centra en dos ejes: clientes y comerciantes. Primero nos enfocamos en los clientes, lo que se propone es el incremento de oferta de tarjetas de crédito para los habitantes del cantón Catamayo. Segundo incentivar en los comerciantes la recepción de tarjetas de crédito como instrumento de pago en sus negocios.



**3.3.1. Idea de la propuesta:** Teniendo en cuenta que Catamayo es un cantón turístico y la mayoría de visitantes son de clase media alta en quienes es común el uso de las tarjetas de crédito para realizar sus compras, es conveniente ampliar el uso de ventas con este instrumento de pago, y para incrementar el uso de las mismas los emisores deben llegar tanto a los clientes como a los comerciantes informando de los beneficios del uso de la tarjeta.

Además, la idea de la propuesta es que los resultados obtenidos en la presente tesis sirvan como base para desarrollar un estudio profundo sobre como incrementar la oferta de tarjetas de crédito en el cantón Catamayo, por parte de los emisores de las mismas y de esta manera mejorar sus beneficios.

**3.3.2. Entorno:** El entorno al que está dirigido el incremento de oferta y demanda de tarjeta de crédito, es al sector comercial y a los consumidores del cantón Catamayo.

**3.3.3. Objetivo:** El objetivo es aumentar la oferta (por parte de los emisores) y demanda (por parte de los clientes y comerciante) de tarjetas de crédito en el comercio del cantón Catamayo, y de esta manera acceder a los beneficios del uso de la misma.

**3.3.4. Análisis de involucrados:** Los sectores involucrados en la propuesta son los emisores de tarjetas de crédito (Instituciones Financieras) que deben trabajar de manera directa ofertando la tarjeta de crédito como instrumento de pago y los clientes y comerciantes que al obtener la tarjeta de crédito van a aumentar sus beneficios.

Siendo Catamayo, uno de los principales cantones de la provincia de Loja, y teniendo sus habitantes como actividad económica principal al comercio, el desarrollo del mismo se da de forma tradicional, es decir que





la venta de productos y servicios se realiza en efectivo, dejando de lado a un importante medio de pago como es la tarjeta de crédito.

Tomando como base el resultado de las encuestas dentro del sector comercial de Catamayo, las ventas totales que se realizan con tarjetas de crédito son de apenas el 27% frente al 73% de ventas en efectivo; esto entre otros motivos es por la baja oferta de tarjetas de crédito por parte de los emisores de las mismas.

**3.3.5. Descripción de la propuesta:** Esta propuesta lo que trata es de promover el aumento de la cobertura de las tarjetas de crédito dentro del cantón Catamayo, y va dirigida específicamente a dos sectores: comerciantes y clientes.

La manera de llegar a los mismos es mediante visitas directas comercial por comercial (en el caso de los comerciantes) y casa por casa (en caso de los clientes), mediante publicidad en los medios de comunicación locales (radios de la ciudad), gigantografías en el centro del cantón, volantes fuera de las instituciones emisoras de tarjetas de crédito, promoción vía internet, y redes sociales para de esta manera llegar a los comerciantes y clientes indicando los beneficios de obtener una tarjeta de crédito, pues por desconocimiento muchas personas no tienen acceso a estas.

### **3.3.6. Resultados**

#### **Clientes:**

- Pueden acceder a los beneficios de su uso
- De manera rápida y ágil se puede comprar objetos a crédito, sin necesidad de tener efectivo



- La tarjeta de crédito permite acceder a créditos de consumo sin necesidad de papeleos
- Además permite tomar avances de efectivo en el caso que el cliente lo necesite

**Comerciantes:**

- Aumento en el nivel de ventas
- Mejora en la economía de sus negocios y por ende mejores réditos para sus familias.
- Bajan los riesgos de sufrir robos por ventas en efectivo
- Ayudar a dinamizar la economía del cantón



## **CONCLUSIONES**

- Se concluye que el uso de tarjetas de crédito en el comercio de Catamayo es del 27%, frente a un 73% que prefieren comprar en efectivo. Es decir la mayoría de tarjeta habientes prefieren el dinero físico para realizar sus compras.
- El Banco de Loja, es el principal emisor de tarjetas de crédito en la provincia de Loja y representa el 32,7% del total de tarjetas emitidas, mientras que Produbanco tiene el menor número de tarjetas otorgadas, con el 1,5% de ejemplares, desde Enero del 2011 a Marzo del 2012.
- La tarjeta de crédito es colocada como crédito de consumo, es decir la tasa de interés a la cual se rige es del 16,30% anual y la morosidad varía entre el 17% y 21% anual al monto total.
- Del total de tarjetas de crédito colocadas en la provincia, el 1,3% son otorgadas a clientes de Catamayo.
- Las tarjetas de crédito de mayor circulación en el comercio formal del cantón Catamayo en su orden son: Visa Banco de Loja, Diners Club de sociedad Diners, Visa Banco Pichincha y Mastercard Banco Pichincha.
- En base a las proyecciones realizadas, se prevé que desde el año 2011 al 2014, el aumento de oferta y demanda de tarjetas de crédito se mantendrá entre el 10% y 15% en el cantón Catamayo, lo que demuestra que el porcentaje de acceso a las mismas se mantiene por debajo el 20% en los próximos años.



- Finalmente, se concluye que las tarjetas de crédito no demuestran alta representación como instrumento de pago en Catamayo, apenas inciden un 19% en su economía, con lo cual Catamayo pierde mucho, pues siendo este cantón turístico y comercial el uso de la Tarjeta de Crédito debe ser tan común como el efectivo



## **RECOMENDACIONES**

- Los emisores de tarjetas de crédito deben realizar una mayor difusión sobre la ventaja de poseer tarjeta de crédito, por otra parte los usuarios de este producto y servicio deben poner más interés sobre los beneficios de poseer tarjeta de crédito.
- Se debe incrementar la cobertura de tarjetas de crédito en los cantones de la provincia, pues existen muchos clientes que pueden acceder a este servicio, pero por desconocimiento del mismo no lo hacen y este es un mercado potencial por explotar.
- Los locales comerciales deberían promover el uso de la tarjeta de crédito en sus establecimientos; ya que al recibir este sistema de pago por parte del cliente y realizar la venta, esta se convierte en efectivo para el local comercial.
- Las instituciones públicas deberían adaptar este método de pago para captar impuestos, servicios, etc. ya que para los abonados sería más sencillo diferir el pago de sus impuestos al tiempo que les convenga.
- Los usuarios de tarjetas de crédito deben tomar conciencia de que si bien es cierto la tarjeta de crédito facilita la obtención de efectivo en ciertos momentos, dicho servicio hay que cancelarlo puntualmente, por lo que se debe analizar personalmente la capacidad de pago antes de endeudarse demasiado.
- Finalmente y en base a la propuesta realizada, se recomienda que se incremente la cobertura de tarjetas de crédito en el cantón Catamayo



mediante publicidad, o información a los demandantes sobre los beneficios de obtenerlas.



## **BIBLIOGRAFÍA**

- ✚ Baca U. Gabriel (2008), **Evaluación de Proyectos**, Quinta edición.
- ✚ Coronel Adolfo, (1985), **Provincia de Loja**, Primera edición.
- ✚ Fernández Juan, (2006), **Elementos de derecho comercial**, Segunda edición.
- ✚ Gobierno Provincial de Loja, (2008), **Datos históricos del cantón Catamayo**.
- ✚ Grijalva E. Fidel,(2011), **Quiebras y corrupción en el Ecuador**.
- ✚ Ilustre Consejo Provincial de Loja, (1985), **Provincia de Loja**, Primera edición
- ✚ Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (2010), **Censo de Población y Vivienda**.
- ✚ Miranda, Juan José (2006), **Gestión de Proyectos**, Cuarta edición.
- ✚ Ortega T. Luis, (2004), **La tarjeta de crédito**, Segunda edición.
- ✚ Paredes Pablo, (2004), **La dolarización un amor eterno**, Primera edición.
- ✚ Superintendencia de Bancos, (2010), **Tarjetas de crédito**, Boletines Financieros.
- ✚ Torres R. Luis, (2010), **Historia de un banquero**.



## REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- + BANCO DE LOJA: [www.bancodeloja.fin.ec](http://www.bancodeloja.fin.ec)
- + BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- + DIARIO HOY: [www.hoy.com.ec/](http://www.hoy.com.ec/)
- + GOBIERNO PROVINCIAL DE LOJA: [www.planloja.gov.ec](http://www.planloja.gov.ec)
- + ILUSTRE MUNICIPALIDAD DEL CANTÓN CATAMAYO: [www.catamayo.com](http://www.catamayo.com), [mcatamayo@easynet.net.ec](mailto:mcatamayo@easynet.net.ec)
- + INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS: [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- + MONOGRAFÍAS: [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- + ORIGEN Y EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO: [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)
- + SUPERINTENDENCIA DE BANCOS: [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)
- + TARJETAS DE CRÉDITO: [www.imf.org](http://www.imf.org)
- + [www.google.com](http://www.google.com)





## ANEXO 1

### HABITANTES DE CATAMAYO

ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
URBANA	22.697	11.171	11.526
RURAL	7.941	4.055	3.886
TOTAL	30.638	15.226	15.412

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA

### Índice de estructura de la población activa

CÓDIGO	NOMBRE DEL CANTÓN	ÍNDICE DE LA POBLACIÓN ACTIVA
1101	Loja	48.70
1102	Calvas	61.63
1103	Catamayo	52.10
1104	Celica	58.51
1105	Chaguarpamba	78.14
1106	Espíndola	68.66
1107	Gonzanamá	76.88
1108	Macará	55.83
1109	Paltas	72.56
1110	Puyango	64.19
1111	Saraguro	55.90
1112	Sozoranga	67.05
1113	Zapotillo	56.74
1114	Pindal	54.43
1115	Quilanga	79.21
1116	Olmedo	85.59

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



### Actividad de comercio al por mayor y menor

ACTIVIDAD DE COMERCIO AL POR MAYOR O MENOR	Casos	Acumulado %	Acumulado %
Al por Mayor	19	1.93	1.93
Al por Menor	965	98.07	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>984</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA

### Hogares de la provincia de Loja que no poseen agua potable

CÓDIGO	NOMBRE DEL CANTÓN	PORCENTAJE DE HOGARES QUE NO TRATAN EL AGUA ANTES DE BEBERLA
1101	Loja	56.10
1102	Calvas	55.50
1103	Catamayo	47.20
1104	Celica	64.40
1105	Chaguarpamba	79.50
1106	Espíndola	63.70
1107	Gonzanamá	71.90
1108	Macará	49.60
1109	Paltas	66.40
1110	Puyango	52.90
1111	Saraguro	64.20
1112	Sozoranga	71.60
1113	Zapotillo	59.70
1114	Pindal	67.30
1115	Quilanga	70.10
1116	Olmedo	75.80

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



### Hogares de la provincia de Loja que no poseen alcantarillado

CÓDIGO	NOMBRE DEL CANTÓN	VIVIENDAS DONDE EL SS.HH. NO ESTÁ CONECTADO AL ALCANTARILLADO
1101	Loja	25.50
1102	Calvas	54.60
1103	Catamayo	41.00
1104	Celica	64.20
1105	Chaguarpamba	81.10
1106	Espíndola	79.60
1107	Gonzanamá	80.00
1108	Macará	38.90
1109	Paltas	72.10
1110	Puyango	64.30
1111	Saraguro	78.20
1112	Sozoranga	83.50
1113	Zapotillo	77.70
1114	Pindal	76.70
1115	Quilanga	71.10
1116	Olmedo	84.20

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



### Índice de analfabetismo

CÓDIGO	NOMBRE DEL CANTÓN	ÍNDICE DE ANALFABETISMO (DATO OFICIAL)
1101	Loja	3.16
1102	Calvas	6.16
1103	Catamayo	5.13
1104	Celica	7.19
1105	Chaguarpamba	6.84
1106	Espíndola	12.13
1107	Gonzanamá	9.03
1108	Macará	5.33
1109	Paltas	6.65
1110	Puyango	6.48
1111	Saraguro	15.54
1112	Sozoranga	7.65
1113	Zapotillo	11.27
1114	Pindal	8.63
1115	Quilanga	11.03
1116	Olmedo	7.54

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



### Actividades ocupacionales de los habitantes de Catamayo

RAMA DE ACTIVIDAD (PRIMER NIVEL)	CASOS	%	ACUMULADO %
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,479	16.80	16.80
Explotación de minas y canteras	31	0.35	17.15
Industrias manufactureras	1,100	12.49	29.64
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	23	0.26	29.90
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	28	0.32	30.22
Construcción	727	8.26	38.47
Comercio al por mayor y menor	1,614	18.33	56.80
Transporte y almacenamiento	586	6.65	63.46
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	427	4.85	68.31
Información y comunicación	76	0.86	69.17
Actividades financieras y de seguros	52	0.59	69.76
Actividades inmobiliarias	5	0.06	69.82
Actividades profesionales, científicas y técnicas	83	0.94	70.76
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	92	1.04	71.80
Administración pública y defensa	558	6.34	78.14
Enseñanza	383	4.35	82.49
Actividades de la atención de la salud humana	104	1.18	83.67
Artes, entretenimiento y recreación	22	0.25	83.92
Otras actividades de servicios	163	1.85	85.77
Actividades de los hogares como empleadores	291	3.30	89.08
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	1	0.01	89.09
No declarado	561	6.37	95.46
Trabajador nuevo	400	4.54	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>8,806</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



GRUPO DE OCUPACIÓN (PRIMER NIVEL)	CASOS	%	ACUMULADO %
Directores y gerentes	91	1.03	1.03
Profesionales científicos e intelectuales	492	5.59	6.62
Técnicos y profesionales del nivel medio	164	1.86	8.48
Personal de apoyo administrativo	416	4.72	13.21
Trabajadores de los servicios y vendedores	1,679	19.07	32.27
Agricultores y trabajadores calificados	1,133	12.87	45.14
Oficiales, operarios y artesanos	1,388	15.76	60.90
Operadores de instalaciones y maquinaria	780	8.86	69.76
Ocupaciones elementales	1,574	17.87	87.63
Ocupaciones militares	123	1.40	89.03
no declarado	566	6.43	95.46
Trabajador nuevo	400	4.54	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>8,806</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA

### Autoidentificación según su cultura y costumbres

AUTOIDENTIFICACIÓN SEGÚN SU CULTURA Y COSTUMBRES	CASOS	%	ACUMULADO %
Indígena	89	0.39	0.39
Afroecuatoriano/a Afrodescendiente	1,852	8.16	8.55
Negro/a	67	0.30	8.85
Mulato/a	213	0.94	9.79
Montubio/a	57	0.25	10.04
Mestizo/a	19,383	85.40	95.44
Blanco/a	1,012	4.46	99.89
Otro/a	24	0.11	100.00
<b>TOTAL</b>	<b>22,697</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

Fuente: INEC, AÑO 2010.

Elaboración: LA AUTORA



## **ANEXO 2**

### **ENCUESTA**



**UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y FINANZAS**

**ENCUESTA PARA ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES QUE TRABAJAN CON  
TARJETA DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE PAGO**

**Estimado Señor/a:**

El objetivo de la presente encuesta es conocer sobre el uso de las tarjetas de crédito como instrumento de pago y su incidencia en la economía del cantón Catamayo de la provincia de Loja en el año 2011.

**Instrucciones:**

Por favor marque con (X) el o los paréntesis cuyas respuestas sean las correctas; caso contrario escriba las razones solicitadas.

**NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL:**

---

**1. TIPO DE COMERCIO:**

ROPA                    (   )

ZAPATOS                (   )



COMIDA ( )

HOTEL ( )

FARMACIA ( )

FERRETERÍA ( )

CERÁMICAS ( )

OTRO (ESPECIFIQUE)

---

**2. REALIZA USTED VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO EN SU ESTABLECIMIENTO COMERCIAL:**

SI ( )

NO ( )

PORQUE \_\_\_\_\_

**3. AÑOS QUE TRABAJAN CON TARJETAS DE CRÉDITO COMO INSTRUMENTO DE PAGO:**

Menos de 1 ( )

De 1 a 2 ( )

De 2 a 4 ( )

De 4 o más ( )

**4. DE SUS VENTAS, QUE PORCENTAJE REALIZA CON TARJETA DE CRÉDITO.**

De 0 a 50% ( )

De 50 a 100% ( )





**5. EXIJE EN SU LOCAL COMERCIAL UN MONTO PARA ACEPTAR TARJETA DE CRÉDITO**

SI ( )  
NO ( )

PORQUE \_\_\_\_\_

**6. QUE MONTO (\$) DE RECARGO EXIJE PARA REALIZAR VENTAS CON TARJETA DE CRÉDITO**

20 ( )  
60 ( )  
60 ( )

**7. RECARGA USTED ALGÚN PORCENTAJE AL PRECIO DE SUS PRODUCTOS SI LA VENTA SE REALIZA CON TARJETA DE CRÉDITO**

SI ( )  
NO ( )

PORQUE \_\_\_\_\_

**8. QUE PLANES DE PAGO PREFIERE USTED AL VENDER CON TARJETAS DE CRÉDITO:**

SOLO CORRIENTE ( )  
CORRIENTE Y TRES MESES SIN INTERESES ( )  
CORRIENTE, TRES Y SEIS MESES SIN INTERESES ( )

**9. QUÉ MARCA Y QUÉ EMISOR DE TARJETA DE CRÉDITO PREFIERE:**

VISA ( )  
MASTERCARD ( )  
AMERICAN EXPRESS ( )  
DINERS ( )  
CUOTA FACIL ( )

PORQUE \_\_\_\_\_

**10. CREE USTED QUE LA TARJETA DE CRÉDITO ES UN INSTRUMENTO DE PAGO MÁS IMPORTANTE QUE EL EFECTIVO:**



SI ( )

NO ( )

PORQUE\_\_\_\_\_

**11. CREE USTED QUE LAS VENTAS REALIZADAS CON TARJETA DE CRÉDITO HAN INFLUIDO FAVORABLEMENTE EN LA ECONOMIA DE SU NEGOCIO:**

SI ( )

NO ( )

PORQUE\_\_\_\_\_

**12. QUE SEGMENTO DE LA POBLACIÓN DE CATAMAYO CREE USTED SE INCLINA AL USO DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO PARA SUS COMPRAS:**

CLASE BAJA ( )

CLASE MEDIA ( )

CLASE ALTA ( )

PORQUE\_\_\_\_\_

Elaboración: LA AUTORA

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



## ANEXO 3

### TABULACIONES

#### Nombre de los establecimientos comerciales existentes en Catamayo

RAZÓN SOCIAL	VENTAS O SERVICIOS
Distribuidora "Villavicencio"	Ferretería
Calzado "Celi"	Calzado
Créditos Katherine $\delta$ Elvis	Electrodomésticos
Novedades "Darwin"	Ropa
Hotel MARCJOHN'S	Hotel
Complejo recreacional "Aguamanía"	Juegos, piscina, comida, etc.
"AUDIO CENTRO" Electrodoméstico	Electrodomésticos
Boutique "Jesman"	Ropa y accesorios
Almacén "Imperial"	Muebles
Calzado Ortega	Calzado
Hotel "Reina del Cisne"	Hotel
Cecinas "La Tomeñita"	Comida
Farmacia "San José"	Farmacia
Aeropuerto "Camilo Ponce Enríquez"	Transporte aéreo

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA



### PREGUNTA N.1

#### Tipo de Comercio

Ropa	2	14%
Electrodomésticos	2	14%
Comida	1	7%
Hotel	2	14%
Farmacia	1	7%
Ferretería	1	7%
Muebles	1	7%
Turístico	1	7%
Aeropuerto	1	7%
Calzado	2	14%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 2

#### Ventas realizadas con Tarjeta de Crédito en los establecimientos comerciales de Catamayo

Opción	Número	Porcentaje
Si	14	27%
No	38	73%
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA



### PREGUNTA N. 3

#### Años de utilización de Tarjetas de Crédito en locales comerciales

Opción	Numero	Porcentaje
Menos de una año	4	29%
De un 1 a 2 años	7	50%
De un 2 a 4 años	2	14%
De 4 años o más	1	7%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 4

#### Ventas que se realiza con Tarjeta de Crédito del total de ventas

Opción	Número	Porcentaje
De 0 A 50 %	5	35%
De 50 A 100%	2	20%
No aceptan Tarjetas de Crédito	7	45%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 5

#### Exige su local comercial un monto para aceptar Tarjeta de Crédito

Opción	Número	Porcentaje
Si	3	21%
No	11	79%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA



### PREGUNTA N. 6

#### Montos exigidos para la aceptación de la Tarjeta de Crédito

Opción (\$)	Número	Porcentaje
20	2	50%
40	1	25%
60	1	25%
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 7

#### Recarga usted algún porcentaje al precio de sus productos si la venta se realiza con Tarjeta de Crédito

Opción	Número	Porcentaje
Si	10	71%
No	4	29%
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA



### PREGUNTA N. 8

#### Planes de pago preferidos para vender con Tarjeta de Crédito

Opción	Numero	Porcentaje
Solo corriente	6	43%
Corriente y a 3 meses sin intereses	8	57%
Corriente 3 y 6 meses sin intereses	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 9

#### Preferencia de Tarjetas de Crédito en locales comerciales

Opción	Número	Porcentaje
Visa del Banco de Loja	16	31%
Mastercard del banco de Pichincha	10	19%
American Express del Banco de Guayaquil	10	19%
Diners de Sociedad Diners	13	25%
Cuota fácil de Unibanco	3	6%
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA



### PREGUNTA N. 10

#### La importancia de la Tarjeta de Crédito y el efectivo como instrumento de pago

Opción	Número	Porcentaje
Si	30	58%
No	22	42%
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 11

#### Ventas realizadas con Tarjeta de Crédito y su influencia en la economía de los comerciantes de catamayo

Opción	Número	Porcentaje
Si	10	19%
No	24	18%
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORA

### PREGUNTA N. 12

#### Segmento de la Población que se inclina por el uso de las Tarjetas de Crédito

Opción	Numero	Porcentaje
Clase Baja	0	0%
Clase Media	10	19%
Clase Alta	42	81%
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>

Fuente: ENCUESTA APLICADA, MAYO 2011

Elaboración: LA AUTORAP





## ANEXO 4

### TARJETAS DE CRÉDITO EMITIDAS POR PROVINCIA

PROVINCIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	PROMEDIO 2010
AZUAY	70.282	70.956	70.467	69.711	70.666	76.061	77.247	78.042	<b>72.929</b>
BOLIVAR	1.610	1.652	1.739	1.790	1.881	1.924	1.973	2.079	<b>1.831</b>
CAÑAR	4.703	4.741	4.687	4.646	4.737	4.661	4.777	4.730	<b>4.710</b>
CARCHI	2.683	2.713	2.746	2.830	2.968	2.704	2.828	2.978	<b>2.806</b>
COTOPAXI	24.032	26.133	28.949	32.022	34.906	12.465	12.717	12.406	<b>22.954</b>
CHIMBORAZO	15.872	15.948	16.083	16.052	16.451	16.930	17.319	17.365	<b>16.503</b>
EL ORO	38.315	38.772	38.976	39.065	39.679	40.657	41.166	41.904	<b>39.817</b>
ESMERALDAS	14.255	14.490	14.524	14.566	14.798	14.971	15.217	15.826	<b>14.831</b>
GALAPAGOS	2.718	2.778	2.826	2.884	2.957	3.003	3.144	3.254	<b>2.946</b>
GUAYAS	640.968	642.807	637.769	632.184	634.619	646.502	649.135	654.103	<b>642.261</b>
IMBABURA	25.588	25.623	25.627	25.645	26.227	28.153	28.698	28.881	<b>26.805</b>
LOJA	18.653	18.684	18.674	18.506	18.801	19.553	19.549	19.657	<b>19.010</b>
LOS RIOS	18.623	19.122	19.574	19.895	20.541	17.369	17.615	17.671	<b>18.801</b>
MANABI	76.516	76.747	77.258	77.373	78.473	79.916	81.018	79.735	<b>78.380</b>
MORONA SANTIAGO	907	949	972	1.001	1.017	1.011	1.041	1.123	<b>1.003</b>
NAPO	1.859	1.907	1.951	1.982	2.022	2.160	2.177	2.365	<b>2.053</b>
ORELLANA	762	804	863	908	986	1.029	1.107	1.266	<b>966</b>
PASTAZA	1.309	1.365	1.372	1.369	1.386	1.581	1.568	1.561	<b>1.439</b>
PICHINCHA	898.127	899.989	898.956	892.870	902.199	912.645	915.197	908.152	<b>903.517</b>
SANTA ELENA	9.345	9.486	9.581	9.542	9.655	9.771	9.906	10.199	<b>9.686</b>



---

SANTO DOMINGO LOS TSÁCHILAS	24.004	24.090	24.165	24.095	24.542	24.526	24.972	24.858	<b>24.407</b>
SUCUMBOS	2.666	2.790	2.874	2.865	2.981	3.002	3.080	3.287	<b>2.943</b>
TUNGURAHUA	36.771	36.949	36.819	36.786	37.217	38.709	39.206	39.834	<b>37.786</b>
ZAMORA CHINCHIPE	449	496	544	556	584	587	611	659	<b>561</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.931.02</b>	<b>1.939.99</b>	<b>1.937.99</b>	<b>1.929.14</b>	<b>1.950.29</b>	<b>1.959.89</b>	<b>1.971.26</b>	<b>1.971.93</b>	<b>1.948.942</b>

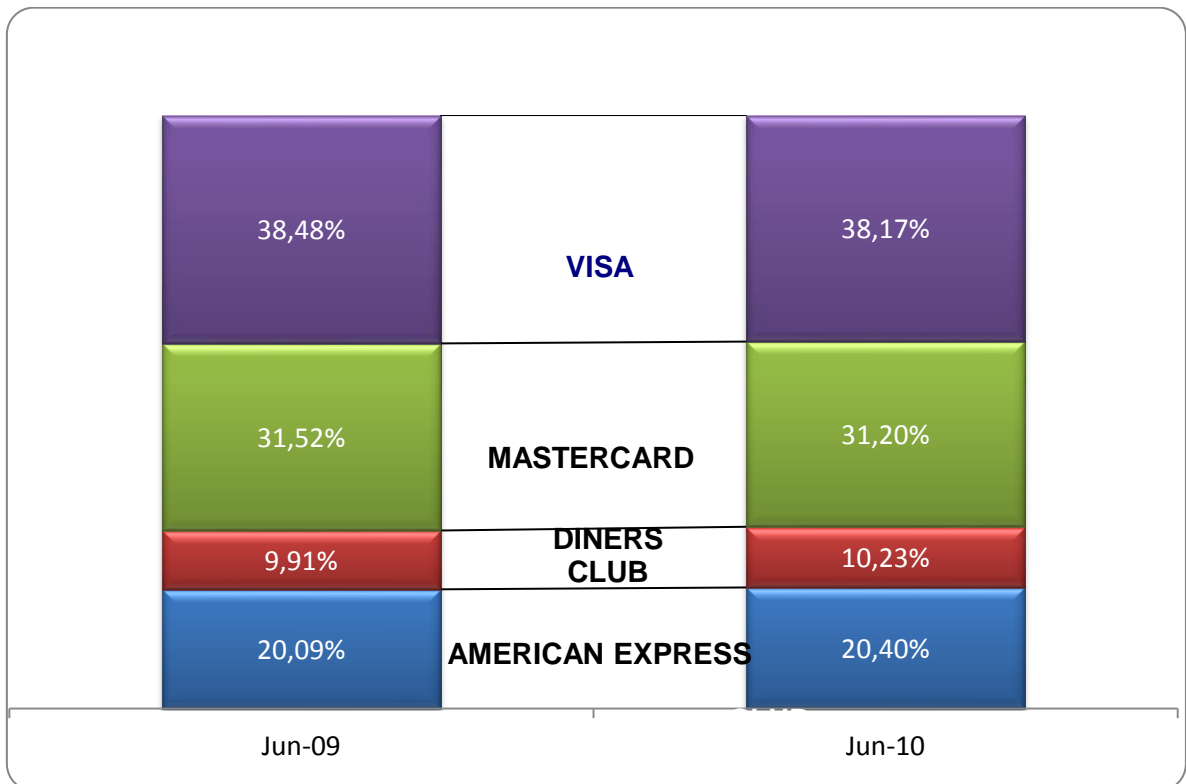
**Fuente:** SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR

**Elaboración:** LA AUTORA



## ANEXO 5

### NÚMERO DE TARJETAS INTERNACIONALES: SERIE COMPARATIVA ANUAL



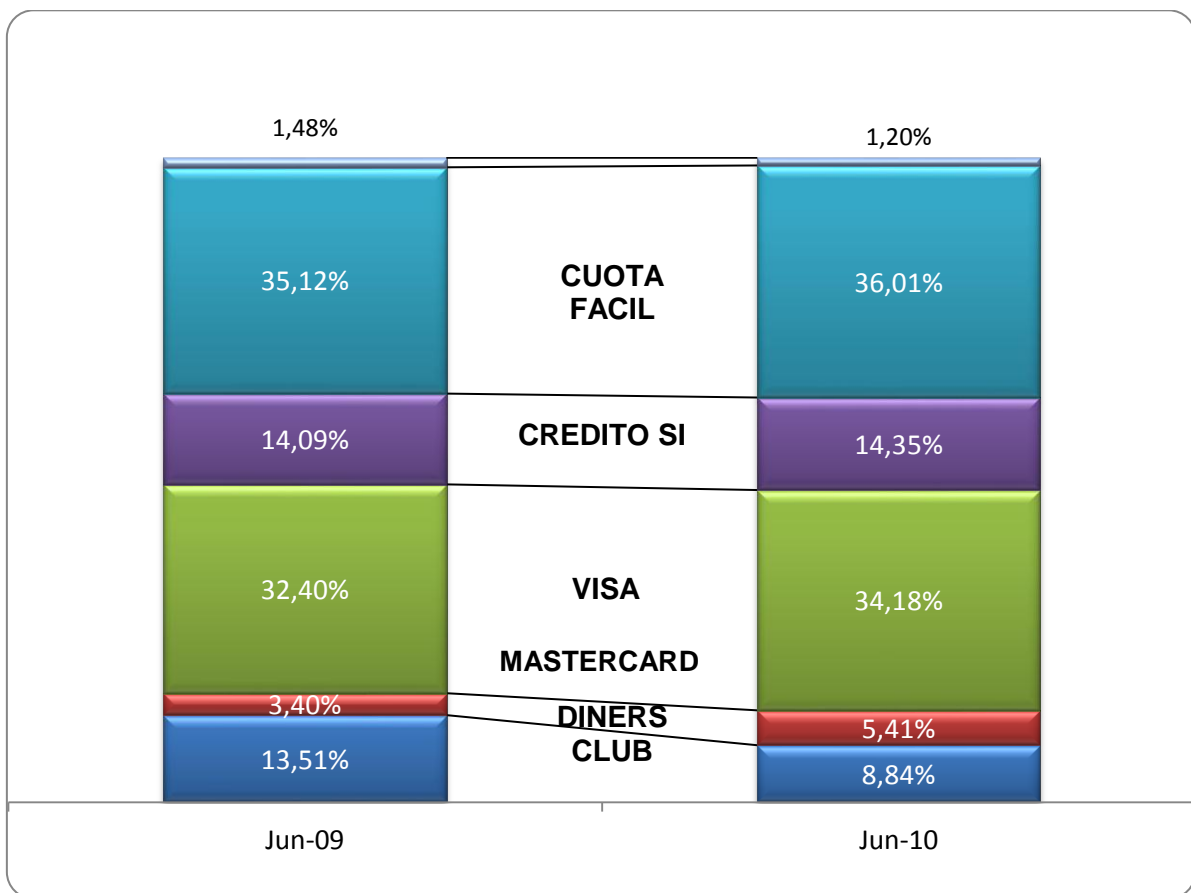
Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR

Elaboración: LA AUTORA



## ANEXO 6

### NÚMERO DE TARJETAHABIENTES NACIONALES: SERIE COMPARATIVA ANUAL



Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR

Elaboración: LA AUTORA



## ANEXO 7

### CONTRATO DE AFILIACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

#### CONTRATO DE AFILIACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS

En \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_,

se celebra el presente Contrato al tenor de las siguientes cláusulas:

**CLÁUSULA PRIMERA: INTERVINIENTES.-** intervienen por una parte “DATAFASTS.A.” debidamente representada por \_\_\_\_\_, en su calidad de \_\_\_\_\_, debidamente autorizado por los representantes legales de la empresa, a quien en lo sucesivo y para efectos de este Contrato se lo denominará simplemente como DATAFAST, y por otra parte \_\_\_\_\_ representada por su \_\_\_\_\_ el (la) Sr. (a), tal como lo justifica con RUC. # y nombramiento a quien en adelante se podrá denominar “EL ESTABLECIMIENTO”

#### **CLÁUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES.-**

**a) DATAFAST Cía. Ltda.** Es una persona jurídica, cuyo objeto principal es prestar servicios tecnológicos especializados para el procesamiento de las transacciones a través de una red de puntos de pagos y dar mantenimiento a los establecimientos afiliados, para que estos puedan realizar transacciones de acuerdo con los procedimientos operativos de sus diferentes emisores, tanto en crédito como en débito.

**b) DATAFAST Cía. Ltda.** En su calidad de Mandataria, ha recibido por parte de los Emisores: Pacificard S.A. y Banco de Guayaquil S.A. el encargo de proceder



a afiliar a los **ESTABLECIMIENTOS** al sistema de tarjetas de crédito y debito emitidas por ellos.

c) **EL ESTABLECIMIENTO**, tiene como actividad conforme a prescripciones legales y reglamentarias que para esta clase de negocios se encuentran vigentes y en tal virtud ha solicitado a **DATAFAST** la afiliación de su(s) local(es), denominado(s), ubicado en \_\_\_\_\_ con teléfono \_\_\_\_\_ al sistema de crédito y debito.

d) **EL ESTABLECIMIENTO** se obliga comunicar por escrito a **DATAFAST** los cambios que sufre en: razón social, denominación, en su propietario, gerente o administrador, en las direcciones y teléfonos de su(s) local(es), en su actividad comercial y RUC en el cierre parcial o definitivo de operaciones comerciales, dichos cambios deberán ser notificados a **DATAFAST** con quince días de anticipación, en el caso de que el representante de **EL ESTABLECIMIENTO** no lo hiciera **DATAFAST** se reserva el derecho de dar por terminado el contrato con previa autorización de los Emisores, independiente de ejercer las acciones judiciales necesarias por los daños y perjuicios que se hayan producido por estas fallas.

e) **EL ESTABLECIMIENTO**, de manera expresa y con pleno conocimiento de las implicaciones legales correspondientes, declara que toda la información consignada en este contrato, es cierta y correcta. Autoriza expresamente a **DATAFAST** y/o a los emisores de tarjetas de crédito y debito, para que de manera conjunta o por separado, puedan realizar las verificaciones que consideren necesarias. Así mismo declara y reconoce que los dineros destinados para el giro de su negocio; así como su capital son de origen y actividades lícitas y no tienen vinculación con actividades sancionadas por la Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas y de Financiación al Terrorismo, en consecuencia libera a **DATAFAST** y/o a sus Emisores Asociados, de cualquier responsabilidad que pudiera resultar de esta asociación comercial,



por esta razón y los autoriza a proporcionar información que requieran las autoridades competentes.

**CLÁUSULA TERCERA: OBJETO DEL CONTRATO.-** Con los antecedentes **DATAFAST** afilia a **EL ESTABLECIMIENTO** en nombre de los Emisores para que los tarjeta habientes de American Express, MasterCard, Visa, Maestro y cualquier otra tarjeta emitida y/o administrada por cualquiera de ellos, pueden cancelar el valor de los servicios que les haya prestado **EL ESTABLECIMIENTO** o de los productos que les haya vendido, mediante las suscripción de uno de los formatos de vales, notas de cargo a la orden del respectivo emisor, que **DATAFAST** le proveerá. Para el efecto el **REPRESENTANTE** de **EL ESTABLECIMIENTO** se compromete a honrar las indicadas tarjetas de crédito y débito, aceptando que los pagos por compra o servicio sean cancelados con cargo a las mismas. Los valores consignados por el cliente a **EL ESTABLECIMIENTO** serán en la moneda de curso legal, es decir dólares de los Estados Unidos de Norteamérica.

**CLÁUSULA CUARTA: VALES O NOTAS DE CARGO.-** **EL ESTABLECIMIENTO** utilizará para registrar el valor de las transacciones efectuadas por los tarjeta habientes los vales que para este efecto los proporcionará **DATAFAST**, en todos los casos **EL ESTABLECIMIENTO** entregará al tarjeta habiente una copia del vale y en general todos los comprobantes utilizados que evidencian la clase de transacción realizada. De igual manera **EL ESTABLECIMIENTO** conservará sus respectivas copias y los originales serán entregados a los emisores directamente a través de las agencias de sus Bancos.

En caso de acordar ajustes o devoluciones con el Tarjetahabiente, representante de **EL ESTABLECIMIENTO** no podrá reembolsar dinero en efectivo, pero si emitirá y enviará un cheque a favor del emisor de la tarjeta de crédito por el valor del reembolso o devolución menos la parte proporcional de la tasa que **EL ESTABLECIMIENTO** pago inicialmente en función del importe total, junto con



una carta que evidencie los datos de la transacción realizada y el tipo de ajuste que se comunica, para de esta manera proceder a realizar una nota de crédito al tarjetahabiente.

**EL ESTABLECIMIENTO**, únicamente podrá presentar al cobro las notas de cargo que se hayan originado como resultado de un acto legítimo con el tarjetahabiente, está prohibido vender s través de terceros afiliados, utilizando el código para ventas de otros. Además se obliga a no suministrar dinero en efectivo, ni cambiar cheques de viajero o cheques personales por ningún motivo al amparo de las tarjetas de crédito o debito. El incumplimiento a esta disposición constituye una infracción al contrato y es causal de terminación del mismo, mediante la desafiliación, la cuál será comunicada al Sistema Nacional de Tarjetas de Crédito y Superintendencia de Bancos y Seguros para que tomen igual medida.

**LOS ESTABLECIMIENTOS** que transfieran bienes muebles corporales y presen servicios cuyos pagos se realicen con tarjeta de crédito, están obligados a descargar el IVA en los comprobantes de venta o documentos equivalentes que entreguen al cliente, caso contrario los emisores no tramitaran los vales y serán devueltos a **EL ESTABLECIMIENTO**. El incumplimiento de esta disposición será considerada como defraudación tributaria, independiente que es causal para su desafiliación.

**CLÁUSULA QUINTA: MÁQUINAS IMPRINTER.- DATAFAST** se compromete a proporcionar el (los) **ESTABLECIMIENTOS** afiliados todo el material requerido para garantizar el normal desarrollo de las transacciones con tarjetas de crédito y débito, como son: papelería (vales y recaps), máquinas Imprinter y material publicitario.

**EL ESTABLECIMIENTO** declara y acepta que esta máquina Imprinter es de propiedad exclusiva de **DATAFAST** y que su uso se restringirá para el estricto cumplimiento de los fines constantes en este contrato. En todo caso, el establecimiento declara que es de su exclusiva responsabilidad el buen uso y





manejo de estos medios para los fines propuestos, así como el costo del servicio.

Si el establecimiento decide dar por terminado el contrato de afiliación deberá proceder a la devolución de las Imprinter en buen estado de funcionamiento.

En caso de daño, parcial, pérdida, robo o hurto **EL ESTABLECIMIENTO** se obliga a cancelar a **DATAFAST** en las 72 horas siguientes de producido el hecho, el valor de la(s) maquina(s) Imprinter(s) a las tarifas y costos vigentes en el mercado de dichos equipos proporcionados por los proveedores **DATAFAST**.

**CLÁUSULA SEXTA: AUTORIZACIÓN.- EL ESTABLECIMIENTO** se compromete a realizar transacciones en las cuales se requerirá la presencia del tarjetahabiente y la tarjeta en el momento de la transacción.

**EL ESTABLECIMIENTO** se compromete a respetar y cumplir con todas las normas operativas de cada uno de los Emisores de tarjetas de crédito y débito, así como los reglamentos que norman el uso regular de las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional e internacional como forma de pagos de bienes y servicios.

**EL ESTABLECIMIENTO** se compromete invariablemente a solicitar autorización telefónica a los respectivos centros de autorizaciones de los Emisores en el Ecuador, para toda transacción que se pretenda efectuar al amparo de cualquiera de las mencionadas tarjetas de crédito o débito. La autorización consiste en una clave numérica que será anotada en el vale en su casillero respectivo, el cual indica que la tarjeta de crédito tiene disponibilidad de fondos, mas no garantiza que el titular de la misma sea quien está realizando la transacción quedando esta verificación bajo responsabilidad de **EL ESTABLECIMIENTO**, esta obligación también es obligatoria en cualquier sistema de crédito diferido, sea este con o sin intereses.

**CLÁUSULA SÉPTIMA: PRESENTACIÓN AL COBRO.-** Los vales o notas de cargo que suscriben los tarjetahabientes al efectuar las compras deben ser



depositados en las oficinas del Emisor de la respectiva tarjeta de crédito o débito, en cualquiera de las sucursales de los Bancos Emisores, con los que se realizó la venta dentro de un plazo de ocho (8) días hábiles contados desde la fecha que se realizó el consumo, utilizando la papeleta de depósito (Recap) que **DATAFAST** le proveerá para el efecto. Los Emisores se obligan a cancelar el importe total de los valores suscritos de conformidad con las normas de seguridad establecidas en la cláusula novena de este contrato en cuarenta y ocho horas hábiles, por medio de cheque depósito a Cta. Corriente\_\_\_\_\_ o depósito a Cta. Ahorro\_\_\_\_\_, de la agencia del Banco, a nombre del propietario o de **EL ESTABLECIMIENTO** con un descuento de la tasa correspondiente al tipo de crédito por comisión de venta descritas en la cláusula octava de este contrato, así mismo se deducirá el valor de las notas de crédito por devoluciones recibidas durante ese periodo. Los Emisores podrán negarse a abonar el importe de los valores, cuando juzgue que estos o las operaciones que las originaron, no se ajustan a los términos, requisitos y normas estipuladas en este contrato, en cuyo caso podrá, a su conveniencia, manejar el cobro de tales comprobantes a su nombre, conforme a los términos del contrato firmado entre el Emisor y el Tarjetahabiente, pero por cuenta del afiliado, descontando una comisión por cobro del tres por ciento a cargo de este.

Por lo expuesto, se aclara que **DATAFAST** es un medio ágil de procesamiento de transacciones y no le compete dar autorización alguna, esto le corresponde a cada Emisor. **EL ESTABLECIMIENTO** tendrá un plazo de treinta (30) días, contados a partir de la fecha de presentación de las papeletas de depósito (Recap) a cada Emisor, para presentar cualquier reclamo sobre el pago de los documentos relacionados con ellas. Para que se realice el pago es necesario la copia del Recap conjuntamente con la copia de cada vale pagaré depositado con este.

**CLÁUSULA OCTAVA: TASA O COMISIONES.-EL ESTABLECIMIENTO**, se obliga irrevocablemente, en virtud de la gestión que realiza el Emisor y dado que



este asume el crédito concedido al tarjetahabiente, a pagarle a este ultimo al momento del depósito de los vales, los siguientes porcentajes de comisión:

Tarjeta de Débito

MAESTRO

% ( )

- Crédito Corriente

AMEX

MASTERCARD

VISA

( )

( )

( )

- Plan con intereses

MESES	VISA %	AMEX %	MASTERCARD %
3			
6			
9			
12			
18			
24			

- Plan sin intereses (Pago mes a mes)

MESES	VISA %	AMEX %	MASTERCARD %
3			
4			

- Diferido sin intereses

MESES	VISA %	AMEX %	MASTERCARD %
3			
6			
9			
12			
18			
24			



**CLÁUSULA NOVENA: VERIFICACIONES Y PRECAUSIONES.-EL ESTABLECIMIENTO**, se compromete y obliga a verificar en cada transacción lo siguiente:

- a) Que la tarjeta este firmada y vigente y sin señales de alteración.
- b) Que en el vale se registre el número de autorización proporcionado por el centro de autorizaciones.
- c) Que en el espacio donde se encuentre la firma no muestre borraduras ni encomendaduras.
- d) Que la impresión de los datos, tanto del usuarios de la tarjeta como de **EL ESTABLECIMIENTO** se efectúe en la maquina Imprinter proporcionada por **DATAFAST**, verificando la claridad y veracidad de los datos impresos.
- e) Que la firma del tarjetahabiente en la nota de cargo se rubrique en su presencia o en la de un responsable del **ESTABLECIMIENTO**, y que sea idéntica a la que aparece en la tarjeta, compruebe esta firma con la cedula de ciudadanía u otro documento de identificación válido legalmente.
- f) Que el tarjetahabiente, al presentar su tarjeta, se le solicite la cedula de identidad u otro documento de identificación
- g) Solicitar al tarjetahabiente que registre en el vale (voucher) el número de cedula y un teléfono para contactarlo.

**EL ESTABLECIMIENTO** se compromete a no completar una transacción que no cumpla con los requisitos expuestos en esta clausula.

**EL ESTABLECIMIENTO** se obliga a cuidar y garantizar el uso correcto de su código de afiliación, de comprobarse actos ilícitos, fraudes o estafas realizados sin el conocimiento del afilado, los Emisores se reservarán el derecho de



desafiliarlo a criterio propio, y realizar las acciones civiles y penales que crean pertinentes.

**EL ESTABLECIMIENTO** se compromete y obliga a no dividir o fraccionar el valor de los consumos, en dos o más comprobantes, con la finalidad de evadir la obligación de solicitar autorización al respectivo Emisor. El incumplimiento de los literales de estas cláusulas constituye una infracción al contrato y causal de terminación del mismo, mediante desafiliación, la cual será comunicada al Sistema Nacional de tarjetas de crédito y a la Superintendencia de Bancos y Seguros para que tomen igual medida.

**CLÁUSULA DÉCIMA: ACLARACIONES.-** Las partes dejan constancia que las transacciones realizadas en el amparo de las tarjetas de crédito o débito mencionadas, constituyen ventas de contado para **EL ESTABLECIMIENTO** y en tal virtud los bienes y/o servicios adquiridos por este medio, gozarán de los beneficios que tal hecho implica, no debiendo sufrir recargos adicionales por ningún concepto. El incumplimiento de esta obligación dará derecho a **DATAFAST** y a los emisores para dar por terminado el presente contrato sin requisito formal o legal alguno.

En el evento de que **EL ESTABLECIMIENTO** no registrase ninguna transacción en el plazo de noventa (90) días consecutivos, con una o todas las marcas, el (los) emisor(es) respectivo(s) procederán con la desafiliación de **EL ESTABLECIMIENTO**.

**EL ESTABLECIMIENTO** representado por su propietario, gerente y/o administrador, se compromete a no realizar auto consumos, es decir a no realizar ventas ficticias con tarjetas de crédito o débito de los propietarios o personas allegadas con el fin de obtener dinero. Las partes de común acuerdo se comprometen y obligan a dar fiel cumplimiento a lo indicado en las cláusulas de este contrato; así como también saben que existe un reglamento para el



funcionamiento y operaciones de las compañías emisora y administradoras de tarjetas de crédito y débito, dictado por la Superintendencia de Banco y Seguros que incluye los alcances y modificaciones al mismo cuerpo de ley conocido por el propietario, gerente o administrador del establecimiento afiliado.

**EL ESTABLECIMIENTO** se compromete a no rechazar en ningún momento las tarjetas de crédito o débito antes mencionadas en el presente contrato, excepto en los casos mencionados en el contrato, caso contrario se hará acreedor a la desafiliación.

**CLÁUSULA UNDÉCIMA: INSTRUCCIONES.- EL ESTABLECIMIENTO** se obliga hacer conocer a sus empleados los requisitos previstos en este contrato para el correcto manejo de las transacciones que se efectúen con tarjetas de crédito o débito, cualquier error u omisión de los procedimientos de seguridad y control en la aceptación de la tarjeta y la emisión de las notas de cargo al completar una transacción es de exclusiva responsabilidad de **EL ESTABLECIMIENTO**.

**DATAFAST** tiene la obligación de entrenar al personal designado por **EL ESTABLECIMIENTO** para realizar transacciones con tarjetas de crédito o débito, sean éstas ejecutadas manualmente o por medio de P.O.S.

Los Emisores elaborarán y entregarán un instructivo de seguridad, el mismo que será distribuido por **DATAFAST**, en el que constarán los procedimientos a emplearse por **EL ESTABLECIMIENTO**, el cuál es de uso y consulta obligatoria por parte de los dependientes de **EL ESTABLECIMIENTO**, bajo la responsabilidad de quien suscribe este contrato, o de quien ejerza la propiedad o representación de **EL ESTABLECIMIENTO**, al momento de cometerse el ilícito.

**CLÁUSULA DUODÉCIMA: PROMOCIÓN Y EXHIBICIÓN DE MARCAS.- EL ESTABLECIMIENTO** se compromete a exhibir adecuadamente en su(s) local(es) las marcas de servicio y demás material promocional proporcionado por



los emisores, anunciando al público en general, que se encuentran afiliados a los programas de tarjetas de crédito de AMERICAN EXPRESS, MASTERCARD, Visa y las tarjetas de debito MAESTRO. Además está conforme en el nombre de su(s) **ESTABLECIMIENTO(S)** se incluya(n) en los directorios o guías de establecimientos afiliados al Sistema de Créditos de cada Emisor.

**CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: PLAZO.-** El presente convenio ser indefinido a menos de que una de las partes exprese su voluntad de lo contrario, las partes acuerdan que cualquiera de los Emisores lo pueden dar por terminado en cualquier momento, cuando hubiese comprobado el incumplimiento por parte de **EL ESTABLECIMIENTO** y al retiro de las máquinas Imprinters P.O.S., total de papelería y demás material promocional que haya sido entregado por DATAFAST.

**CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: MODIFICACIONES AL CONTRATO.-** Las modificaciones a este contrato serán comunicadas por escrito a **EL ESTABLECIMIENTO**, las cuales deberán ser cumplidas y respetadas por **EL ESTABLECIMIENTO**, sin opción a alegar su desconocimiento.

**CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA: JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-** Las partes se someten a los jueces de este cantón, renunciando el representante de **EL ESTABLECIMIENTO** al fuero que por domicilio o por otra causa pudiere corresponderle, y en vía verbal sumaria.

Para constancia y ratificación de lo convenido, las partes firman este documento en original y cuatro copias al tenor y valor jurídico.



**FIRMA AUTORIZADA**  
**DATAFAST CÍA LTDA**  
**RUC. 1791310063001 RUC**

**EL ESTABLECIMIENTO**  
**C.I.**







