



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TÍTULO DE LA TESIS:

“Evaluación de los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamiento de los negocios informales en las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo”

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y
Economía Empresarial

ELABORADO POR:

Jenny Alexandra León Cedeño

Guayaquil, a los 19 días del mes de noviembre del 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la Ing. Jenny Alexandra León Cedeño, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial

Guayaquil, a los 19 días del mes de noviembre del 2015

Director de tesis

Econ. Andrey Maldonado

Revisores:

Econ. Uriel Castillo Nazareno Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.

Director del Programa



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Jenny Alexandra León Cedeño

DECLARO QUE:

La Tesis **“Evaluación de los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamiento de los negocios informales en las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo”**.

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 19 días del mes de noviembre del 2015



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, Jenny Alexandra León Cedeño

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: **“Evaluación de los factores financieros que limitan el crédito formal y alternativas de financiamiento de los negocios informales en las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 19 días del mes de noviembre del 2015

AGRADECIMIENTO

En primer lugar me gustaría agradecerte a ti Dios por bendecirme y permitirme llegar hasta donde he llegado, y poder hacer realidad este sueño anhelado.

A mi madre, por darme su apoyo incondicional en esta nueva meta de mi vida. A mi padre, a pesar de nuestra distancia física, siempre lo siento conmigo y aunque me faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que estas tan feliz como yo por el éxito alcanzado. A mis hijos Gabriela, Cesar y Belén por comprenderme y ser el motor impulsador que me da luz a mi vida.

A mi Tutor, Econ. Andrey Maldonado, ya que en este camino aprendí mucho; no fue fácil, surgieron obstáculos momentos difíciles en el que su paciencia, apoyo, y enseñanzas me ayudaron a lograr este objetivo, camino a la excelencia. Gracias por todo.

Son muchos las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que les encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

Jenny Alexandra León Cedeño

DEDICATORIA

ESPECIALMENTE A MI DIOS, A MIS HIJOS Y FAMILIA

Esta Tesis la dedico a mi Dios por darme la fuerza y sabiduría de alcanzar este nuevo reto en mi vida profesional sin perder jamás la fe y esperanza.

A mis tres HIJOS, que son el pilar fundamental que me han impulsado a seguir superándome durante todo este tiempo ya que con su amor, paciencia y comprensión hoy he podido culminar esta meta trazada y continuar en otros proyectos de mi vida.

Mi agradecimiento incondicional a mis familiares que han estado allí apoyándome constantemente en las buenas y en las malas y que nunca dudaron de este triunfo, por lo que afirmo que cuando uno quiere algo en la vida no hay obstáculo que impida lograrlo solo las ganas y el deseo de salir adelante.

También dejo constancia de agradecimiento a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, especialmente al Sistema de Posgrado y catedráticos porque a través de esta maestría pude expandir y fortalecer mis conocimientos que me servirán para el transcurso de mi carrera profesional.

Jenny Alexandra León Cedeño

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN.....	1
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	2
AUTORIZACIÓN.....	3
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	4
1. EL PROBLEMA.....	4
1.1. Justificación	4
1.2. Objetivos.....	5
1.2.1. Objetivo General	5
1.2.2. Objetivo Específicos.....	5
1.3. Hipótesis.....	6
CAPITULO II.....	7
2. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Sector Informal	7

2.1.1.	Caracterización del sector	7
2.1.2.	Enfoques teóricos y empíricos	8
2.2.	La condición de informalidad	10
2.3.	Segmentos.....	12
2.3.1.	Informalidad por género	12
2.3.2.	Informalidad por edad	14
2.3.3.	Informalidad por ubicación geográfica.....	15
2.3.4.	Informalidad por nivel de educación.....	17
2.4.	Alternativas de financiamiento de los negocios	18
2.4.1.	Financiamiento formal	18
2.4.2.	Financiamiento informal	19
2.5.	El crédito.....	21
2.5.1.	Clasificación del crédito.....	22
2.6.	El sistema crediticio nacional.....	23
2.6.1.	El sistema crediticio formal.....	24
2.6.2.	Sistema crediticio informal	26
2.7.	Factores de evaluación del riesgo crediticio	27
CAPITULO III		28
3.	LOS NEGOCIOS EN PORTOVIEJO	28
3.1.	Aspectos importantes de los negocios en Portoviejo.....	30
3.1.1.	Limitantes de los negocios informales de Portoviejo.....	33
CAPITULO IV.....		35
4.	DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN MICROFINANCIERA	35
4.1.	Las microfinanzas en el Ecuador	35

4.2. El microcrédito	37
4.3. Tasas de interés	38
4.4. Limitaciones que actualmente se presentan en la banca formal	42
4.4.1. Limitaciones de crédito en el Banco Nacional del Fomento .	42
4.4.2. Limitaciones de crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito	
15 de Abril	43
CAPITULO V.....	49
5. DISEÑO METODOLÓGICO.....	49
5.1. Tipo de estudio	49
5.2. Métodos.....	49
5.2.1. Métodos teóricos	49
5.2.1.1. Analítico sintético.....	49
5.2.1.2. Método deductivo	50
5.3. Técnicas	50
5.4. Instrumentos	51
5.5. Recolección y procesamiento de la información.....	51
5.6. Resultados obtenidos	52
5.6.1. Caracterización del sector objeto de investigación.....	52
5.6.2. Tipos de negocios ubicados en las calles Chile, Pedro Gual y	
Alajuela	56
5.6.3. Problemas que ocasiona el financiamiento “informal” a los	
comerciantes del sector	58
5.6.4. Riesgos financieros del sector “informal” de la Calle Chile,	
Pedro Gual y Alajuela.....	61

5.6.5. La unión hace la fuerza	65
CAPÍTULO VI.....	67
6. PROPUESTA	67
6.1. Tema.....	67
6.2. Presentación del proyecto	67
6.3. Beneficiarios	68
6.3.1. Beneficiarios directos	68
6.3.2. Beneficiarios indirectos	68
6.4. Justificación de la propuesta.....	69
6.5. Objetivos de la propuesta	71
6.5.1. Objetivo general	71
6.5.2. Objetivos específicos	71
6.6. Impacto	72
6.7. Plan de Acción.....	73
6.7.1. Primera Fase: Planificación organizacional participativa.....	74
6.7.1.1. Planificación Organizacional.....	74
6.7.1.2. Análisis del FODA.....	75
6.7.1.3. Objetivos estratégicos	76
6.7.1.4. Objetivos operativos	77
6.7.1.5. Vinculación de los objetivos.....	78
6.7.2. Segunda fase: Establecimiento de funciones y reglamentos	79
6.7.3. Tercera fase: Establecimiento de estrategias	79
6.7.3.1. Diseño de Ejecución	81
6.7.4. Cuarta fase: Monitoreo y Control.....	82

6.7.5. Administración de la Propuesta.....	86
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	88
CONCLUSIONES.....	88
RECOMENDACIONES.....	92
BIBLIOGRAFÍA.....	94
ANEXOS.....	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Informalidad por región	16
Tabla 2. Distribución negocios informales en la Ciudad de Portoviejo.....	32
Tabla 3. Tasa de interés	39
Tabla 4. Tasas de interés activas efectivas vigentes	40
Tabla 5. Tipos de negocios existentes.....	57
Tabla 6. FODA Asociación de comerciantes “informales” calle Chile	75
Tabla 7. Relación de los objetivos estratégicos y operativos	78
Tabla 8. Tercera fase.....	80
Tabla 9. Diseño de ejecución de estrategias	81
Tabla 10. Rangos de los resultados.....	82
Tabla 11. Indicadores de gestión	83
Tabla 12. Formulario de seguimiento y control	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Tasa de ocupación en el sector informal 2007-2013.....	11
Gráfico 2. Informalidad por género	13
Gráfico 3 Informalidad por género	14
Gráfico 4. Informalidad por región.....	16
Gráfico 5. Informalidad por región.....	17
Gráfico 6. Tasa de interés.....	39
Gráfico 7. Logotipo Banco Nacional de Fomento.....	42
Gráfico 8. Logotipo Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de abril.....	44
Gráfico 9. Fases del plan de acción.....	74

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Presentación de resultados de la encuesta aplicada a los comerciantes.....	99
Anexo 2. Tabla de amortización ejemplo de crédito comunitario	111
Anexo 3. Características de los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento.....	112

RESUMEN

El objetivo de esta investigación buscó evaluar los factores financieros que limitan el crédito “formal” y alternativas de financiamiento de los negocios “informales” en las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo.

Se pudo enfatizar la problemática real y latente que tienen estos pequeños comerciantes al no contar con financiamiento “formal” por parte de las instituciones financieras, que contribuyan a solventar sus actividades económicas y productivas. Normalmente estos comerciantes recurren a otras fuentes crediticias como la otorgada por prestamistas sin medir las altas tasas de interés y riesgos financieros que conllevan.

Por otro lado, los comerciantes “informales” del lugar se enfrentan a diferentes limitaciones que obstaculizan su progreso, no son sujetos de crédito, no cuentan con la liquidez que les permita renovar su mercadería, no llevan registros diarios de ingresos y egresos que les facilite administrar su negocio, entre otros. Y por último, no utilizan la asociatividad como medio para poder desarrollarse de manera sostenible.

Por ello, la necesidad de reactivar y reforzar la asociación de comerciantes “informales” existente, que promueva la creación de una caja común que les permita acceder a créditos asociativos a tasas de interés adecuadas, así como con capacitaciones sobre temas financieros que les ayude a manejar de mejor forma su negocio y por ende su calidad de vida.

PALABRAS CLAVES: Usurero, crédito, financiamiento, tasa de interés

ABSTRACT

The purpose of this research sought to evaluate the financial factors that limit formal credit and financing alternatives informal businesses in the streets Chile between Pedro Gual and Alajuela in the city of Portoviejo.

It could emphasize the real problems and latent with these small traders by not having formal financing by financial institutions that contribute to solve economic and productive activities.

Typically these traders turn to other sources such as credit granted by lenders without considering the high interest rates and financial risks involved.

On the other hand, informal traders there face different constraints that hinder their progress, they are not creditworthy, do not have the liquidity to renew their merchandise, do not carry daily records of income and expenses to provide them manage their business, among others. Finally, do not use the partnership as a means to develop sustainably.

Therefore, the need to revive and strengthen existing informal traders association that promotes the creation of a common fund to enable them to access appropriate associative interest rates loans, as well as training on financial issues to help them manage best way their business and therefore their quality of life.

KEYWORDS: Predatory, credit, financing, interest rate

INTRODUCCIÓN

Según Galeón (2010), los comercios “informales” son aquellos que se establecen con una inversión pequeña pero que cuenta con acceso directo a los clientes potenciales, estableciendo un vínculo importante entre la oferta de sus productos y la demanda que se puede generar de forma empírica y poco elaborada.

De tal manera Regalado (2008) define al sector “informal” como “aquel que está conformado por todos aquellos comercios que no están establecidos en un local específico, que no están apegado a las regulaciones legales, ni laborales” (pág. 201)

Por su parte el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014), indica que existen aproximadamente 2.000.000 hombres y mujeres que sobreviven y mantienen a sus familias a través del trabajo “informal” o actividades que no se encuentran bajo relación de dependencia, desarrollando todo tipo de estrategias que son el resultado de la globalización y la flexibilización laboral, las cuales han generado desempleo y desprotección.

Es evidente entonces que esos ciudadanos que se ven vendiendo en las diferentes aceras de la ciudad, productos como: flores, prendas de vestir, frutas, alimentos preparados, requiere la cooperación de los entes

gubernamentales y privados para que se inserten en los planes y proyectos pautados en el macro proyecto del Buen Vivir.

La Constitución Política del Estado (2008), en su artículo 329, dictamina que: “Se reconocerá y protegerá el trabajo autónomo y por cuenta propia realizado en espacios públicos, permitidos por la ley y otras regulaciones, (...)”; razón por la cual se establece que los comerciantes “informales” se encuentran amparados por la carta magna vigente.

Varias han sido las actividades realizadas por dichos comerciantes en pro de sus derechos, y algunas autoridades han brindado el apoyo necesario como por ejemplo los proyectos que se presentaron, en el 2004, por la Alcaldesa Patria Briones de Poggi, los cuales fueron denegados, debido a que dicha administración quiso reubicar ese sector al desaparecido centro de diversión “Las Vegas”; propuesta que desencadenó la ira entre comerciantes y frustración en la personera municipal.

De acuerdo a lo expuesto por Guillen (2011), han sido varios los intentos por reubicar a los comerciantes “informales” de la zona, sin embargo todos han sido fallidos, debido a que estos se oponen a ocupar otras instalaciones diferentes a las que han conocido y habitado en los últimos años, incluso se resisten a ubicarse en un edificio moderno que fue entregado por las autoridades y al que se le denominó “La Bahía Rio”.

El mercado financiero “formal” es un sector que fomenta el desarrollo de las actividades económicas, puesto que proporciona fuentes de financiamiento a los pequeños comerciantes, proporcionándoles la posibilidad de inversión mediante una condición de legalidad, por el contrario los préstamos “informales” según De Lara Haro (2008), son los recursos financieros que son entregados con un respaldo de algún documento comercial o artefactos de valor y generalmente lo otorgan personas ajenas al sistema financiero nacional, por ende este tipo de inversión es muy riesgosa, no solo por los intereses usureros que se cobran sino por los antecedentes o reputación de los prestamistas.

Es importante mencionar que actualmente existe una asociación de comerciantes “informales” en el sector de estudio, sin embargo esta no mantiene el funcionamiento requerido para poder ayudar y brindar la atención necesaria de las personas implicadas, por tal motivo es importante establecer un proyecto de reactivación y refuerzo de la misma con la finalidad de dirigir estrategias que permitan la organización de la asociación y dar solución a la problemática generada en torno al financiamiento de los negocios.

Este es el motivo de la realización de la presente investigación, ya que se pretende establecer las ventajas en el acceso a un crédito “formal”, mediante la organización de los comerciantes.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. Justificación

El presente estudio pretende demostrar la realidad del sector “informal” de la ciudad de Portoviejo, tomando en cuenta que estas personas no cuentan con las mismas oportunidades que un comerciante legalmente constituido; (Guillen, 2011), de ahí la necesidad de establecer la dinámica de las relaciones financieras y sociales que estos ciudadanos realizan.

La principal problemática a la que se deben enfrentar es la falta de financiamiento “formal”, debido al engorroso trámite y cantidad de documentación que exigen las instituciones bancarias, situación que es aprovechada por los prestamistas “informales” quienes otorgan cantidades de dinero con poco esfuerzo pero a tasas de interés superiores a las establecidas por las autoridades, pero camufladas en la negociación ilegítima.

Las instituciones bancarias no cuentan con planes crediticios que abarquen a este grupo de la población en donde el monto de los pagos y su frecuencia se adapte a las necesidades de estas personas, orillándolos

de esta manera a establecer vínculos con este tipo de personas inescrupulosas que solamente buscan el bienestar propio.

Esta situación sumada a la necesidad de financiación de los comerciantes incita a que estas personas accedan a créditos “informales” donde generalmente el comerciante entrega algún documento o bien de respaldo, dependiendo del monto solicitado, de esta manera el crédito es entregado inmediatamente sin medir las condiciones usureras con las que este sistema trabaja para otorgar estos recursos.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Establecer estrategias que les permita acceder a fuentes de financiamiento adecuadas que beneficien el desarrollo a largo plazo de dicho sector.

1.2.2. Objetivo Específicos

Realizar un análisis del sector informal con la finalidad de determinar las condiciones del mismo en el país y en el lugar de estudio.

Evaluar los factores financieros que inciden en el acceso al crédito formal por parte de los comerciantes informales ubicados en la calle Chile, entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo.

Analizar el sistema crediticio nacional, lo que permitirá conocer las alternativas que ofrece la banca formal en relación al crédito del sector.

Definir las estrategias que se aplicarán para dar solución a la problemática establecida en los resultados de la investigación realizada.

1.3. Hipótesis

Los comerciantes de las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo, prefieren contratar créditos informales puesto que las condiciones de negociación son más accesibles que las proporcionadas por las instituciones financieras legales.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Sector Informal

El sector o economía “informal” se muestra como un fenómeno que se mantiene en constante crecimiento en todo el mundo, impulsada por varios factores, además se considera que el sector “informal” es inmune al fuerte crecimiento económico. De acuerdo al contexto de cada país la informalidad puede mostrar diferentes niveles. La informalidad genera altos costos económicos y sociales principalmente para las economías, empresas e individuos. (Organización Internacional del Trabajo, 2013)

2.1.1. Caracterización del sector

Según Serrano (2010), entre las principales características del sector “informal” se pueden mencionar las siguientes:

- Es intensivo en mano de obra y escaso en capital. Al utilizar herramientas manuales no requiere de inversión en maquinarias, ni de una capacidad instalada.

- Bajo nivel de organización, poca división del trabajo, con mano de obra y tecnología poco calificada; los activos fijos pertenecen a los propietarios del negocio, no existen garantías formales de

contratación y pueden realizar transacciones y contraer pasivos sólo en nombre propio.

- El sector “informal” incluye a los trabajadores por cuenta propia que ocasionalmente emplean asalariados con todos los beneficios que la legislación laboral obliga.

- El sector “informal” generalmente está constituido por personas de nivel socio-económico bajo, con pocas oportunidades de acceso a empleos de calidad. Los trabajadores del sector por lo general tienen bajos niveles de educación y provienen de sectores vulnerables, dentro de los cuales se encuentran: mujeres, niños, ancianos e inmigrantes urbanos.

- Los trabajadores del sector “informal” laboran por cuenta propia, generalmente está conformado por negocios familiares que desarrollan actividades de comercio, construcción, industria y transporte. El ingreso que perciben los trabajadores “informales” es menor a los del sector “formal”.

2.1.2. Enfoques teóricos y empíricos

Según un estudio realizado por Serrano (2010), menciona que la informalidad abarca problemas estructurales como la pobreza, la exclusión social, el desempleo y las desigualdades sociales. Para estudiar este

fenómeno es necesario analizar en forma global las relaciones económicas y laborales dentro de un sistema económico, para poder identificar las verdaderas causas de impacto.

Por otra parte, según un informe presentado por Organización Internacional del Trabajo (2013), por muchos años no se ha podido definir claramente la economía “informal”. En principio se describía a la informalidad como un fenómeno transitorio que se extinguiría con el crecimiento de las economías, sin embargo, con el pasar del tiempo toma otro enfoque por su crecimiento y permanencia tanto en países desarrollados como en desarrollo. En la Conferencia Internacional de Trabajo (2002) se da como significado de sector informal al “fenómeno que abarca toda la economía y cubre una gama de sectores interlocutores en cualquier país dado.”

Según el análisis realizado por Peticara y Fortoura (2012) de la informalidad en América Latina, mencionan que es un fenómeno que viene desde la época de la colonia y que está presente hasta la actualidad en la mayoría de países de la región, influyendo en el diario vivir de la población, no solo en el factor económico al mejorar la producción de bienes, prestación de servicios o mercado laboral, sino también en aspectos sociales y culturales, a la firma de acuerdos donde no es necesario mantener un compromiso formal entre las partes para cumplir con objetivos pactados.

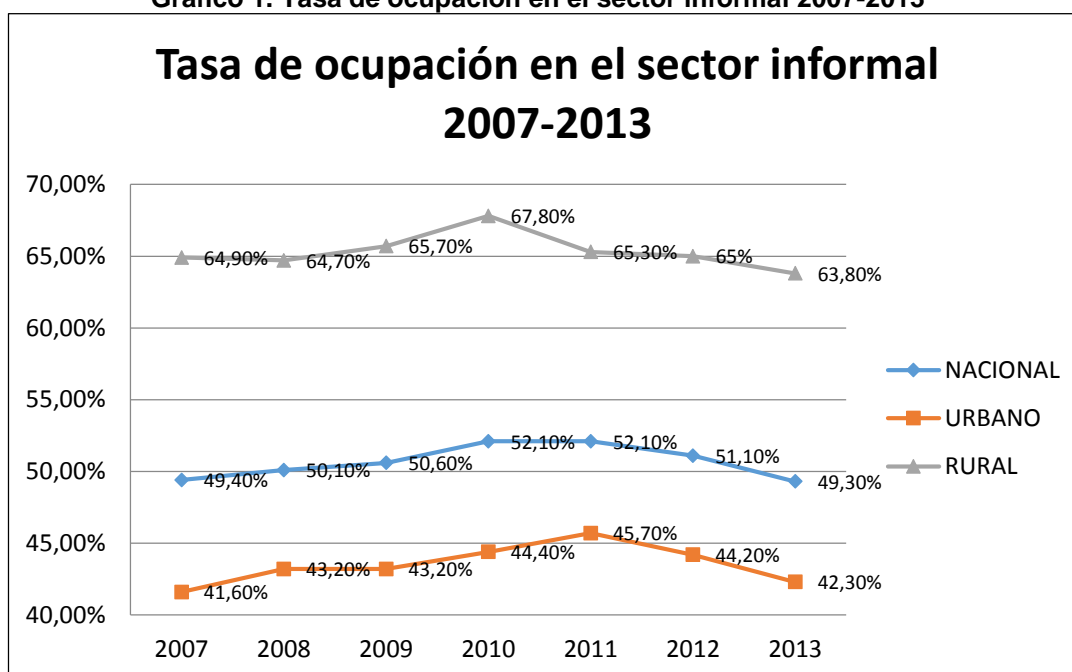
Entonces, se puede concluir que la informalidad es un aspecto que se presenta en todas las economías, generando un mayor interés de estudio para establecer en forma clara el impacto que genera en los países donde dicho fenómeno se presenta con mayor incidencia.

2.2. La condición de informalidad

La informalidad en el Ecuador ha mantenido cifras altas en los últimos años, esta situación no muestra mayor variación a pesar de los cambios laborales y tributarios presentados en el país. (Albornoz, Ricaurte, & Oleas, 2011).

Según datos presentados por el Sistema Nacional de Información (SNI) (2014) al 2013 se observa una disminución de la tasa de informalidad, representando el 49.30% de la PEA mayor de 15 años, considerada como la tasa más baja durante el período 2007-2013. El siguiente gráfico muestra la evolución que ha tenido la informalidad en los últimos años:

Gráfico 1. Tasa de ocupación en el sector informal 2007-2013



Fuente: Sistema Nacional de Información (2014)

Elaborado por: Jenny León

El gráfico anterior muestra una mayor tasa de ocupación del sector “informal” en el sector rural, durante el período 2007-2013 se presenta con un mayor porcentaje en el año 2010 alcanzando el 67,80% del sector, mientras que para el 2013 el comportamiento es del 63,80% considerado como la menor tasa durante el periodo analizado. En el sector urbano la menor tasa de ocupación se presenta durante el 2007, mostrando una mayor participación del sector rural en el año 2011 alcanzando el 45,7% del total del sector “informal”. A nivel general la tasa de ocupación “informal” al 2013 constituye el 49,30% del total de la PEA nacional, lo que muestra una recesión del sector en el período analizado.

Los porcentajes mostrados gracias a las Encuestas Anuales de Empleo, Subempleo y Desempleo, permiten identificar a las personas que

desarrollan actividades independientes o no son calificados, asalariados en una firma privada pequeña, o trabajan sin remuneración, considerados como informales. (Albornoz, Ricaurte, & Oleas, 2011)

2.3. Segmentos

Según Serrano (2010), aproximadamente 2.000.000 hombres y mujeres forman parte de sector “informal” o realizan actividades sin relación de dependencia, que les permite vivir el día a día y mantener sus hogares, utilizando estrategias de sobrevivencia, para enfrentar la globalización y la flexibilización laboral, a las que están expuestos generando incertidumbre, desempleo y desprotección latente.

Dentro del grupo “informal” se puede mencionar a los trabajadores ambulantes, prestadores de servicio a domicilio, entre otros. A continuación se analiza la informalidad según el género, edad, nivel de educación y ubicación geográfica.

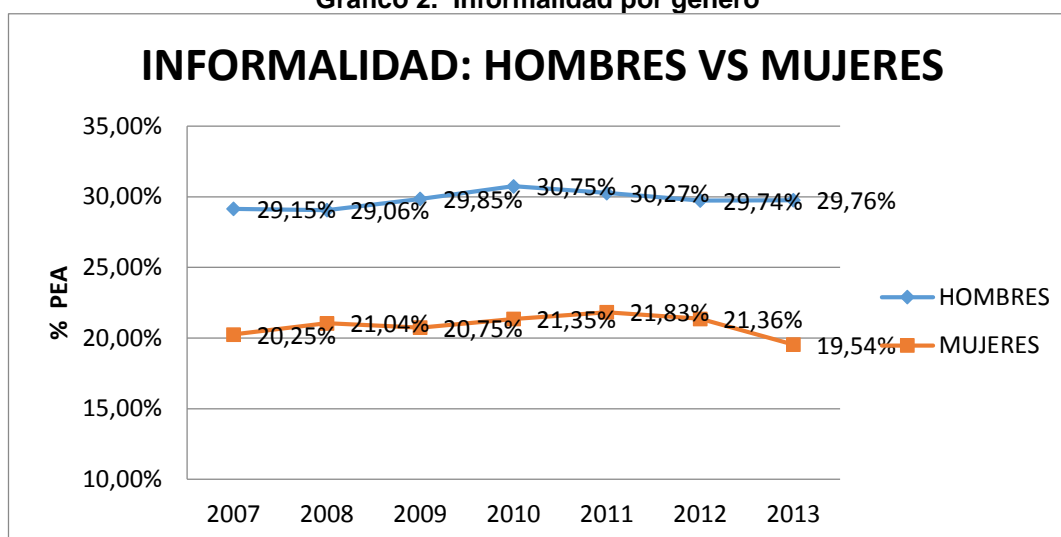
2.3.1. Informalidad por género

La informalidad analizada desde el segmento género muestra en los últimos años una mayor participación por parte del género masculino, constituyendo el mayor número de subempleados o informales. Según Albornoz, Ricaurte, & Oleas (2011), este comportamiento refleja que los hombres están más propensos a mantener actividades de manera informal,

mientras que la mayoría de mujeres están más propensas a sufrir desempleo.

A continuación se presenta la evolución de la informalidad de acuerdo al género, según datos presentados por el INEC (2014), en la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo.

Gráfico 2. Informalidad por género



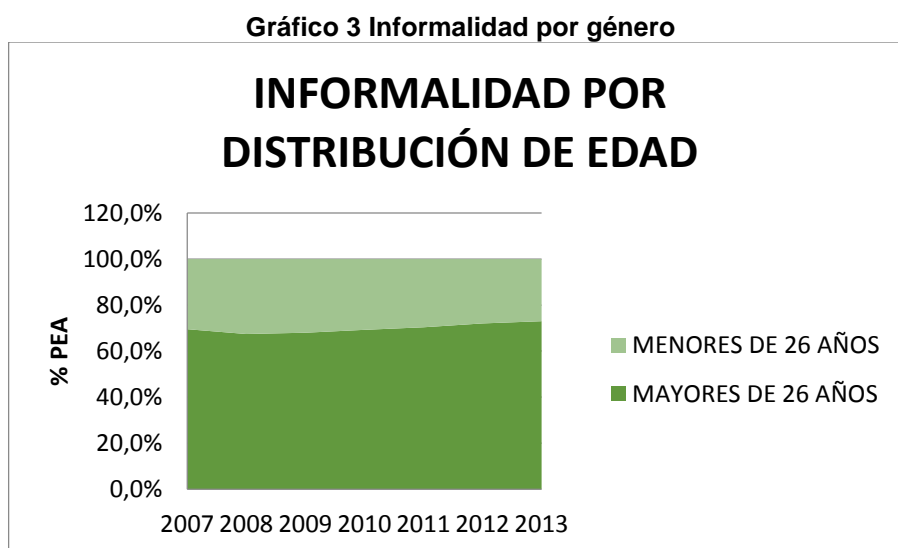
Fuente: INEC (2014)
Elaborado por: Jenny León

Se puede observar al 2013 que aproximadamente el 30% de la PEA corresponde a hombres que están dentro del sector de informalidad, así también se observa que aproximadamente el 20% de la PEA la constituyen mujeres que desarrollan actividades de este tipo. Durante el período analizado se observa el mismo comportamiento de mayor participación del género masculino en el sector. Sin embargo, la participación del género femenino también ha sido importante para su desarrollo, es así que, la

diferencia que muestra con relación a la participación del género masculino es aproximadamente del 10%.

2.3.2. Informalidad por edad

La informalidad por edad en la actualidad no presenta datos precisos, según Albornoz, Ricaurtey Oleas (2011), en su estudio realizado sobre la informalidad al 2009 las personas mayores de 26 años representaban la mayoría dentro del sector “informal” (73%), mientras que el segmento de menos de 26 años constituye el 27%.



Fuente: Albornoz, Ricaurte y Oleas (2011)

Elaborado por: Jenny León

De acuerdo a una proyección realizada con últimos datos presentados al 2009, se ha podido determinar al año 2014, que aproximadamente el 80% de personas que forman parte del sector “informal” son mayores de 26 años y un 20% (aproximado) corresponde a

las personas que realizan actividades en el sector “informal” y son menores de 26 años. (Albornoz, Ricaurte, & Oleas, 2011)

Hoy en día la edad se ha convertido en un limitante para acceder a las ofertas laborales existentes, según la publicación realizada por Paredes (2014), en el Diario El Telégrafo. La edad es motivo de discriminación laboral para personas mayores de 40 años. El conseguir un trabajo se vuelve cada vez más complicado, aún más para las personas que sobrepasan los 60 años, a ello se suma que deben enfrentar ciertos prejuicios sobre la vejez, siendo la primera alternativa a esta situación la informalidad, para el sustento económico de sus familias.

Acota que los adultos mayores sufren un maltrato psicológico, físico o económico, siendo relegados de las oportunidades que se presentan al mostrarse un mayor interés por la juventud dentro de la mayoría de empresas. Esta situación obliga a las personas de este grupo a aceptar cualquier oportunidad de trabajo incluso si es mal remunerada, o a optar por la otra alternativa que constituye la informalidad, trabajando más de ocho horas diarias y sin afiliación al seguro social.

2.3.3. Informalidad por ubicación geográfica

Para realizar el análisis por ubicación geográfica se han considerado las principales regiones del país: Sierra, Costa y Amazonía.

Según datos presentados por el INEC (2014) en el período 2010-2013, recopilados con la Encuesta Anual de Empleo, Desempleo y Subempleo; la informalidad se presenta con mayor incidencia en la región de la Costa, representando al 2013 aproximadamente el 62% del total del sector con 1,241.845 personas dedicadas a esta actividad. La siguiente tabla muestra la informalidad en los últimos años por región.

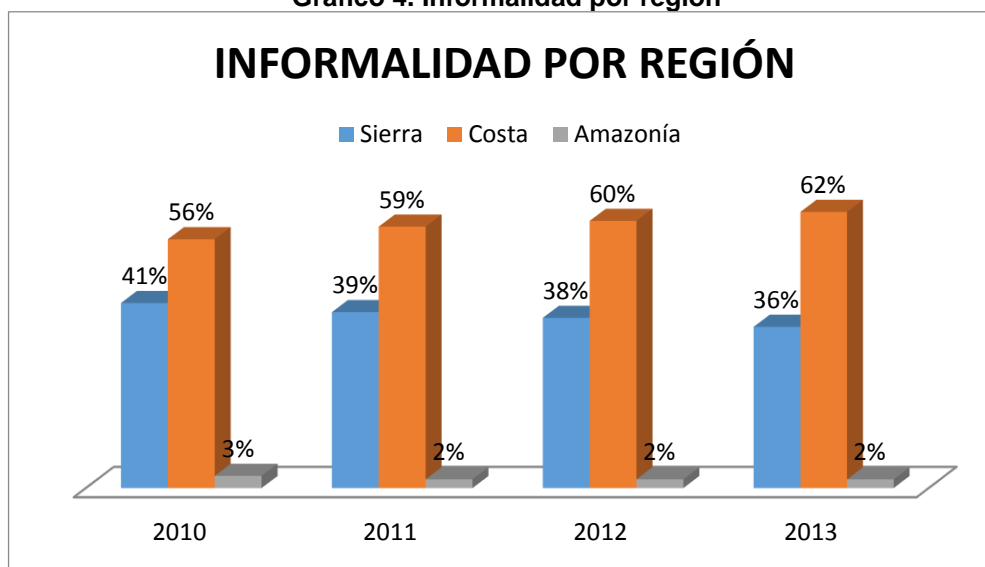
Tabla 1. Informalidad por región

INFORMALIDAD POR REGIÓN				
REGIÓN	2010	2011	2012	2013
Sierra	803.934	804.769	766.552	725.177
Costa	1.080.973	1.196.116	1.203.760	1.241.845
Amazonía	53.229	40.237	39.675	39.162
TOTAL	1.938.136	2.041.122	2.009.987	2.006.184

Fuente: INEC (2014)

Elaborado por: Jenny León

Gráfico 4. Informalidad por región



Fuente: INEC (2014)

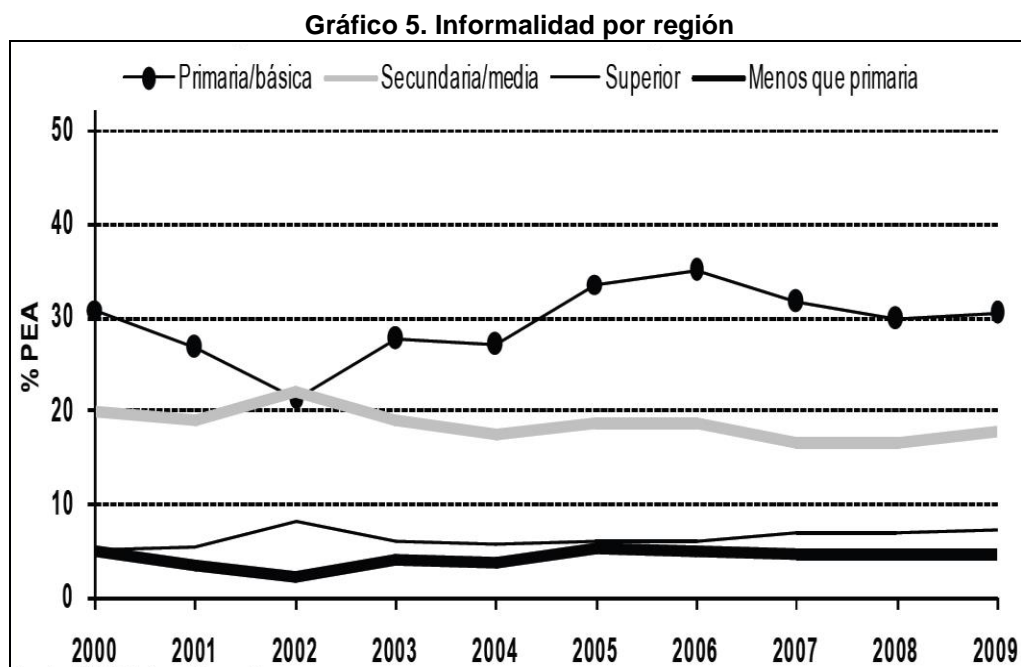
Elaborado por: Jenny León

El gráfico anterior muestra la mayor participación de la Región Costa en el sector de informalidad en el período analizado. Constituye entre el

56% y 62%, seguido por la región Sierra con aproximadamente un 40% de participación y finalmente la región Amazonía con participación de entre el 2% y 3%.

2.3.4. Informalidad por nivel de educación

En la actualidad no se disponen de datos precisos sobre la informalidad por nivel de educación, los últimos datos presentados al 2009 en el estudio realizado por Albornoz, Ricaurte, & Oleas (2011), muestra que la mayor parte de personas que forman parte del sector “informal” muestra un nivel de educación de primaria/básica. El siguiente gráfico muestra en mayor detalle la informalidad por nivel de educación:



Fuente: Albornoz, Ricaurte y Oleas (2011)

En el gráfico anterior se puede observar que al 2009, aproximadamente el 30% de la PEA está conformada por personas del sector “informal” que tienen un nivel de educación primaria o básica, seguido por aproximadamente el 20% con relación a la PEA corresponde a las personas del sector “informal” con educación secundaria o media. Con menor participación se observa a las personas que tienen un nivel de educación superior y a las personas que muestran un nivel de educación menos que primaria.

Por los datos analizados anteriormente se puede decir, que la informalidad en el Ecuador es una situación generalizada, y que no es de admirarse que esta problemática exista en la ciudad de Portoviejo, aspectos que serán analizados más adelante.

2.4. Alternativas de financiamiento de los negocios

Existen diferentes formas de financiar la creación o desarrollo de actividades de un negocio, entre las cuales constan:

2.4.1. Financiamiento formal

La Asociación de Bancos Privados(2013), establece que las alternativas que se engloban en dicho financiamiento son:

- **Préstamo o crédito bancario:** Es la fuente más común de financiamiento, sin embargo estas instituciones no abarcan a todos los grupos de la sociedad como es el caso de los negocios pequeños o informales. Sus operaciones se basan en pagos mensuales por el monto otorgado.

- **Otras entidades financieras:** Una forma de financiamiento alternativa a los bancos es solicitar un crédito a otras entidades financieras que estén orientadas a apoyar a la pequeña y mediana empresa, como las cooperativas de ahorro y crédito.

- **Inversionistas:** Se trata de incorporar a una persona como socio a un negocio, puesto que brindará el aporte del capital necesario para los requerimientos del mismo, pero a cambio se le deberá entregar un porcentaje de participación sobre las utilidades recibidas.

2.4.2. Financiamiento informal

Continuando con el autor (Asociación de Bancos Privados, 2013), se pueden enumerar los siguientes tipos de financiamiento “informal”, entendiendo a este como aquel que se otorga fuera del sistema financiero o supervisado:

- **Préstamos de familiares y amigos:** Son préstamos otorgados que se basan en la confianza que se mantiene entre las partes, es muy común que en estos no se maneje ningún tipo de tasa de interés que se sume al capital.
- **Sistema de “pandero” o juntas:** Este sistema básicamente consiste en la reunión de un grupo de personas que mantienen un nivel alto de confianza, y los mismos que proporcionan cuotas diarias o semanales, para la formación de un fondo que será adjudicado a uno de sus miembros mediante un sorteo, con la finalidad de recibir ayuda mutua.
- **Crédito de proveedores:** Este método de financiamiento es muy común, y consiste básicamente en recibir una mercadería en un negocio establecido pero a crédito, es decir se impondrá un plazo para su pago ya sea de contado o por partes.
- **Casas de empeño:** Este es un sistema muy común, puesto que las personas tienen la oportunidad de entregar sus pertenencias de valor a cambio de una cantidad determinada de dinero, misma que deberá ser cancelada en el tiempo acordado, de lo contrario esta se rematará.

- **Prestamistas individuales o chulqueros:** Este tipo de prestamistas “informales”, realizan sus negociaciones principalmente en los sectores donde las instituciones bancarias se mantienen alejadas, como es el caso de los mercados o los negocios “informales”.

Sus desembolsos de dinero son realizados mediante la entrega de una garantía, misma que muchas veces se tratan de documentos en blanco, lo que pone en riesgo el futuro cobro del mismo. Una de las características más comunes de este tipo de créditos es que las tasas de interés son extremadamente elevadas, pero la periodicidad de sus pagos son accesibles para quien los contrata.

2.5. El crédito

Para Zúñiga (2008), un crédito en forma general “es la entrega en el presente de algo tangible o intangible que tiene valor, con la condición de devolverlo en el futuro” (Pág. 19)

Se puede definir al crédito como una transacción en la que una entidad financiera presta cierta cantidad de dinero a una persona, mediante un contrato firmado por las partes, comprometiéndose a cancelar los valores en el periodo de tiempo especificado en el mismo.

2.5.1. Clasificación del crédito

Según Longenecker, Petty, Palich y Hoy (2012) establecen que los créditos pueden ser principalmente de dos clases:

- **Créditos de consumo:** Es aquel que es otorgado para compras que no van a tener ningún tipo de reembolso o compensación, y este puede ser de tres tipos:
 - **Cuenta corriente abierta:** “El cliente toma posesión de los productos o servicios en el momento de la compra, y el pago vence en el momento de la facturación” (Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012, pág. 486)
 - **Cuentas a plazos:** “Es un crédito de consumo a largo plazo, por lo general requiere de un plazo anticipado, pero el precio de compra puede resultar en un 20% más al contratado” (Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012, pág. 486)
 - **Cuentas revolventes:** “Es una variante del crédito a plazos, en el que el vendedor otorga una línea de crédito y las compras no deben exceder un límite de crédito” (Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012, pág. 486)

- **Créditos comerciales:** Este tipo de créditos a diferencia de los de consumo son otorgados para ser invertidos en artículos o negocios que mediante su negociación traerán una utilidad de su prestamista.

Por lo general “los términos de ventas para el crédito comercial dependen del producto vendido y de las circunstancias del vendedor y el comprador” (Longenecker, Petty, Palich, & Hoy, 2012, pág. 486)

2.6. El sistema crediticio nacional

Según Chiriboga (2007, pág. 7), el sistema financiero debe ser considerado como uno de los factores más importantes dentro de la economía del Ecuador, puesto que permite direccionar el ahorro de los ciudadanos así el sector productor que desea invertir, convirtiéndose de esta manera en el pilar fundamental de la generación de la riqueza, permitiendo obtener un apoyo a los entes económicos para la obtención de capital de trabajo, expansión, entre otros.

De igual manera el autor define al Sistema Financiero Nacional como, “el conjunto de instituciones financieras (bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito) que realizan intermediación financiera con el público”. (Chiriboga, 2007, pág. 18)

Es importante mencionar que las instituciones como bancos, cooperativas, sociedades o corporaciones de inversión actúan como intermediarios dentro del mercado financiero, básicamente su actividad consiste en captar recursos de sus clientes mediante depósitos y colocar estos montos en créditos e inversión ya sea de forma total o parcial.

Por otro lado el autor (Chiriboga, 2007), indica que:

“el sistema financiero ecuatoriano está constituido por un conjunto de principios y normas jurídicas que se basan en un instrumento y documentos especiales que permiten canalizar el ahorro y la inversión de los diferentes sectores hacia otros que lo necesitan y esto conlleva al apoyo y desarrollo de la economía”. (pág. 18)

2.6.1. El sistema crediticio formal

Ushiña y Paredes (2012), establecen que el sistema bancario se encuentra caracterizado por ser “formal” y proporcionar indicadores importantes como de solvencia patrimonial, liquidez, ingresos de capitales de alta concentración, es decir proporciona estabilidad y un bajo riesgo a sus clientes.

Después de los tropiezos que se suscitaron el año 1999, los bancos debieron mantener varias campañas en las que se buscaba obtener

nuevamente la confianza de los cuenta ahorristas, de tal manera hoy en día mantienen un sistema fuerte y eficiente, a decir de la Superintendencia de Bancos y Seguros (2012), quienes establecen que durante el 2010 “los activos y pasivos del sistema bancario registraron fluctuaciones mensuales positivas de 0,20% y 0,19%, respectivamente, lo cual implica, un saldo de 18.718 millones de dólares para los activos y de 16.786 millones para los pasivos”

En este sentido la Superintendencia de Bancos (2012), establece que el sistema financiero está constituido por “un conjunto de principios y normas jurídicas que se basan en un instrumento y documentos especiales que nos permiten canalizar el ahorro y la inversión de los diferentes sectores hacia otros que lo necesitan y esto conlleva al apoyo y desarrollo de la economía”

Entre las principales instituciones que están dentro del sistema financiero ecuatoriano son las siguientes:

- Bancos Privados y Públicos
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Mutualistas
- Casas de Cambio
- Sociedades Financieras
- Compañías de Servicios

Por lo tanto, se puede determinar que todas las instituciones que pertenecen al sistema financiero nacional tienen como objetivo actuar como intermediarios de las actividades entre los clientes y la organización, ubicando los recursos económicos recopilados por medio de depósitos en diferentes operaciones como inversiones o préstamos bancarios.

2.6.2. Sistema crediticio informal

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros (2012) un crédito “informal” es aquella erogación de dinero que no es supervisada por ningún tipo de ente regulador, es importante mencionar que este es otorgado por prestamistas sin ningún sustento legal, pero que aprovechan la desatención que se presenta en ciertos sectores de la sociedad por parte de las instituciones financieras.

A pesar de que el gobierno de turno a puesto varias trabas a este tipo de usureros, no dejan de laborar y esta es una problemática social que las autoridades tratan de frenar, mediante operativos policiales, sin embargo es de tomar en cuenta que es el mismo ciudadano que no denuncia este delito debido a la necesidad de contratación de un crédito por esta vía, impulsado por la falta de oportunidades de negociación con las instituciones bancarias legales. (Diario El Comercio, 2011)

2.7. Factores de evaluación del riesgo crediticio

Según Cepeda (2011), los factores de evaluación del riesgo crediticio son:

- **El carácter:** Se relaciona directamente con la promesa de pago que se genera al adquirir un crédito, es decir el compromiso que realiza el prestamista con la institución bancaria de cancelar su deuda.
- **La capacidad:** Hace referencia directa a las posibilidades con las que cuenta el deudor para pagar la deuda contraída, mantiene una relación directa con su historial como deudor, y su comportamiento frente a las deudas.
- **El capital:** Esta es una garantía del prestamista, y se refiere a aquella erogación o documento firmado que entrega el deudor al acreedor como vale para sustentar la deuda contraída.
- **El colateral:** “Está representado por activos, hipotecas, avales o fianzas, que el comerciante puede ofrecer como garantías accesorias para asegurar aún más el pago de la obligación a contraer”. (Cepeda, 2011, pág. 18)

CAPITULO III

3. LOS NEGOCIOS EN PORTOVIEJO

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010), el comercio se constituye en una de las principales actividades de los habitantes de la provincia y especialmente de la ciudad de Portoviejo, generando miles de plazas de empleo.

De acuerdo a los datos registrados en la Municipalidad (2011), el comercio minorista nace en las riberas del río Portoviejo, donde se encuentra actualmente la iglesia de la Merced (calle Colón), ahí iniciaron algunos modelos de comercialización como por ejemplo los intercambios de productos agrícolas de los diferentes sectores de Manabí.

En este sitio se fueron instalando varios locales comerciales de extranjeros asiáticos y ciudadanos de nuestro país de la región sierra los cuales vendían telas, dada las circunstancias geopolíticas, se adoptó el modelo administrativo público donde se ubicó la Gobernación, Iglesia, Municipio y algunas instituciones del Estado en algunas manzanas. “El sector “informal” de Portoviejo mantiene su esquema de trabajo dentro del espacio tradicional de labores (las principales calles de la urbe) y está supeditado a las fluctuaciones naturales y económicas de las partes interesadas.(Municipalidad de Portoviejo, 2011)

Guillen (2011) indica que las principales causas de la informalidad en la ciudad de Portoviejo se debe a que los comerciantes desconocen sobre medios estratégicos de negociación, es decir mantienen esta actividad económica por tradición y la desempeñan con completo empirismo.

La autora (Guillen, 2011) establece que en la ciudad existen alrededor de 700 puestos ubicados a lo largo de las calles céntricas de la urbe y en la que se puede encontrar una gran variedad de productos alimenticios, de aseo, para el hogar, entre otros. Es importante mencionar que en el área de estudio es decir las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela su determina la existencia de 123 negocios “informales”.

De acuerdo a El Diario (2014), para los ciudadanos esta problemática va en aumento, puesto que es evidente la extensión de la zona “informal”, muchos opinan que es normal y que la gente debe trabajar para dar sustento a sus familias, sin embargo “hay quienes sostienen que afecta el ornato, dificulta la libre circulación vehicular y limita el turismo”.

Una de las características que tienen este tipo de negocios “informales”, es que son muy vulnerables debido a que sus ingresos no son constantes, por lo que buscan establecer al menos los medios que les permitan subsistir en una sociedad convulsionada con la que existe actualmente.

3.1. Aspectos importantes de los negocios en Portoviejo

Son las autoridades municipales en conjunto con el Servicio de Rentas internas los encargados de normalizar la actividad comercial que se desarrolla en las calles de la ciudad de Portoviejo, sin embargo son pocos los proyectos que se han podido emprender en su beneficio, entre los que se puede mencionar:

- **Proyecto de rehabilitación del sector informal de la ciudad de Portoviejo**

Según Valdivieso (2007), la propuesta para lograr la inclusión de los comerciantes “informales” para mejorar su calidad de vida, con la oportunidad de legalizar su actividad económica, ofreciendo locales en los que puedan sin riesgos desarrollar sus actividades. Además de apoyar a este sector desprotegido, lo que se pretende es aprovechar el espacio público.

La Municipalidad de Portoviejo, en su plan propuesto buscaba reubicar a la mayoría de informales existentes en la ciudad con enfoque principalmente a una estructura construida para este fin.

Los principales objetivos que se deben establecer en este tipo de planificación según Valdivieso (2007), son:

- Lograr un proceso de desarrollo con base en la participación ciudadana.
- Reubicar a comerciantes minoristas en los lugares destinados por la Municipalidad.
- Modernizar y ordenar el comercio informal, mediante la adopción de un mecanismo que privilegie el problema social de los comerciantes y respete sus derechos.
- Solucionar al problema de congestionamiento peatonal y vehicular.
- Mitigar el impacto de la contaminación visual, ambiental y auditiva.

Sin embargo y a pesar de los esfuerzos realizados por las autoridades, este grupo de comerciantes “informales” se resiste a ser reubicado, esto debido a que opinan que las oportunidades comerciales brindadas por este sector no serán las mismas si se marchan del lugar habitual de concentración.(El Diario, 2014)

El sector “informal” de la ciudad en estudio tiene sus orígenes entre los años 1950 y 1960, en el sector de Pedro Gual en donde se ofrecían

productos de consumo masivo, dando origen al comercio minorista del sector en donde se pueden encontrar negocios de:

1. Venta de calzados
2. Ventas de ropa interior
3. Ventas de CD
4. Venta de accesorios (carteras, collares de fantasía, cinturones, entre otros)

Sin embargo la Municipalidad (2011) estableció una ubicación específica, lo que por lo menos clasifica de una manera efectiva los negocios existentes, y se presenta a continuación:

Tabla 2. Distribución negocios informales en la Ciudad de Portoviejo

NEGOCIO	UBICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	VENTAJAS/DESVENTAJAS EN GENERAL
<ul style="list-style-type: none"> • Puesto de venta de zapatos • Quiosco Don Beto • Comedor La Guaica • Tienda María Joaquina • Comercio en general que invade espacios públicos • Puesto de ventas de blusas y accesorios • Tienda Don Arteaga • Puesto de venta de CD, copias piratas 	<ul style="list-style-type: none"> • Calle Pedro Gual • Calle Rocafuerte • Calle 17 de Diciembre • Calle Espejo y Sucre • Calle Chile • Calle 9 de Octubre • Calle Eloy Alfaro Esquina • Calle San Andrés 	<ul style="list-style-type: none"> • Reguladas por el Servicio de Rentas Internas y GAD Municipio de Portoviejo 	<ul style="list-style-type: none"> • Permiten mejorar la economía de muchas personas que no tienen una remuneración fija y mejora las condiciones de vida y competitividad del sector. • En ocasiones no cumplen con las ordenanzas municipales y ubican sus negocios en lugares muy transitados, y al ejercer una actividad económica • Muchos desconocen los requerimientos legales para ejercer su actividad o simplemente no se acatan a ello por ejemplo (RISE)

Fuente: Municipalidad de Portoviejo (2011)

Elaborado por: Jenny León

3.1.1. Limitantes de los negocios informales de Portoviejo

Guillen (2011) establece que los comerciantes “informales” se enfrentan a ciertos limitantes, entre los que se pueden mencionar:

1. No cuentan con el direccionamiento estratégico necesario para desarrollar una actividad comercial eficiente, esto debido a que la mayor parte de estas personas no cuentan con estudios que avalen su actividad económica.
2. La gente se queda en la informalidad por falta de conocimiento de mercado y ahorro, lo que impide el aumento de capital y estar sujetos a financiamiento constante para seguir desarrollando su actividad.
3. Falta de capital de trabajo, es un problema prioritario y que limita el desarrollo de un pequeño negocio debido a que la inexistencia de liquidez amerita esfuerzos que tiene costos financieros para poder solventar la adquisición y mantenimiento normal de un negocio.
4. Engorrosos trámites burocráticos, falta de financiamiento y asesoría para realizar un crédito, es por ello que optan por aceptar préstamos informales.
5. Obtener financiamiento es casi imposible ya que el riesgo que emiten estos negocios es muy fuerte para las instituciones

financieras que tratan de buscar rentabilidad y seguridad de sus recursos antes que fomento social y económico de este sector.

Es decir los problemas más comunes con los que cuentan estos comerciantes la falta de financiamiento para su negocio, esto debido a que no poseen garantías para sustentarlo, historial crediticio o este no tiene una buena calificación, además no se encuentran afiliados a ninguna institución financiera; esto sumado a la falta de conocimientos al respecto y el descuido de las instituciones financieras formales al sector, ocasionando que sus posibilidades de emprendimiento se vean limitadas.

CAPITULO IV

4. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN MICROFINANCIERA

4.1. Las microfinanzas en el Ecuador

De acuerdo a lo expuesto por Mora (2008), las microfinanzas en el Ecuador durante el transcurso del tiempo,

“Han tenido un gran crecimiento, alcanzando la cartera bruta en microcrédito durante el periodo 2002 y 2005 un incremento de 9 veces más. No se ha observado únicamente los fondos de dinero que está enfocado a la microfinanzas, sino al cambio de enfoque no concentrado en el crédito sino en los servicios financieros, desde la captación de ahorros, seguros y manejo de riesgos hasta los servicios no financieros como seguros de salud y otros servicios.(pág. 10)

Por otro lado es importante mencionar que el constante mercado generador de demanda, en el que los microempresarios trabajan para la existencia de mejores productos financieros, ha ocasionado que este sector tenga un incremento importante dentro del proceso en el que se desenvuelven.

Para Armendaris (2012, pág. 5), los microcréditos nacieron como un objetivo del Sistema Financiero Nacional en general, con el que se buscaba

proporcionar una herramienta a los pequeños y medianos empresarios para que de esta manera se motive su acceso a inversión, logrando de esta manera una mayor captación de clientes favoreciendo al incremento de contratos de crédito con una tasa de interés de acuerdo a cada una de las instituciones financieras.

Diario Hoy (2013), indica que el sistema de las microfinanzas en el Ecuador ha tenido una gran evolución en los últimos años, puesto que solo en el 2013 pasaron de \$500 a \$2.500, logrando un incremento del 25,5% en este sector, lo que ha proporcionado un mayor número de créditos otorgados al sector empresarial.

Por su parte Vásquez (2014) indica que en diferentes países incluidos el Ecuador, el microcrédito o también denominado microfinanzas se ha convertido en una herramienta elemental de inversión de varios sectores de la economía, logrando un incremento de las actividades comerciales urbanas y rurales, mejorando el nivel de ingresos de los microempresarios.

De acuerdo a Paucar (2012) mencionado por Vásquez (2013) los microcréditos otorgados en el país se encuentran dirigidos principalmente a la inversión de microempresarios lo que ha permitido determinar un incremento en los depósitos recibidos, lo que hace que la dinamización del sector financiero sea mucho más eficiente, ya que estos dineros pueden

fácilmente ser ubicados como microcréditos que generan ganancias a través de las tasas de interés que se les impone.

“Los programas de desarrollo de los microcréditos en el país han demostrado un gran potencial tanto para las instituciones oferentes de este tipo de servicio como los beneficios finales, las Instituciones Microfinancieras IMFs han impulsado el crecimiento tanto en el sector “informal” y microempresarial”.(Guerra & Martínez, 2012, pág. 9)

4.2. El microcrédito

Según Vásquez (2014, pág. 14), los microcréditos hacen referencia a los productos como préstamos, depósitos, seguros, entre otros, tomando en cuenta que estos recursos tienen la finalidad de rotar, por lo tanto los depósitos son ubicados en préstamos para inversión para microempresas, educación, vivienda, entre otros.

Es decir, al hablar de microcrédito se puede decir que se encuentra relacionada con aquellos créditos otorgados a personas naturales que tienen como objetivo la inversión en un proyecto productivo que genere ganancias, tomando en consideración que por lo general los realizan aquellos que trabajan de forma independiente y que no son de altos recursos económicos, tal como lo menciona la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias (2013), estableciendo que “los programas de microcrédito está conformada por personas de bajos recursos, los

cuales no tienen facilidades a la obtención de los préstamos institucionales de la banca comercial u otras instituciones, pero tienen la capacidad suficiente de emprender diferentes actividades para incrementar sus ingresos”.

Según Vásquez (2013), establece que la metodología que manejan los microcréditos permite a sus beneficiarios obtener dichos desembolsos de las instituciones bancarias de una manera más flexible y con optimización de tiempo

4.3. Tasas de interés

Las entidades del sector financiero cuando otorgan créditos direccionados a diferentes áreas de la economía, fijan una tasa de interés la misma que es cobrada a sus clientes, estas es denominada como tasa activa. Según datos del Banco Central del Ecuador (2015), entre los años 2007 y 2012, ésta tasa se redujo de 10,06% a 7,84%. Para noviembre del 2014 la tasa activo se fijó en 8,13%.

La tasa de interés pasiva, es aquella que las instituciones bancarias otorgan a sus clientes por los depósitos realizados, esta pasó de 5,36% en el 2007 a 4,53% en el 2013.

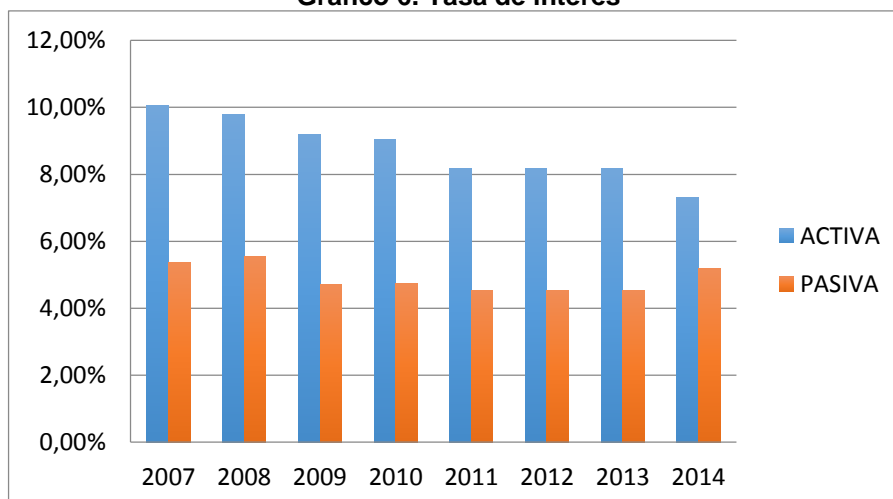
Tabla 3. Tasa de interés

COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INTERÉS			
AÑO	TASA REFERENCIAL		MARGEN FINANCIERO
	ACTIVA	PASIVA	
2007	10,06%	5,36%	4,70%
2008	9,79%	5,54%	4,25%
2009	9,20%	4,70%	4,50%
2010	9,03%	4,74%	4,29%
2011	8,17%	4,53%	3,64%
2012	8,17%	4,53%	3,64%
2013	8,17%	4,53%	3,64%
2014	7,31%	5,18%	2,13%

Fuente: Banco Central del Ecuador (2015)

Elaboración: Jenny León

Gráfico 6. Tasa de interés



Fuente: Banco Central del Ecuador (2015)

Elaboración: Jenny León

“A partir del 2007, el Tribunal Constitucional dictaminó que el Banco Central del Ecuador calcule mensualmente las tasas máximas tomando en cuenta el promedio de las tasas efectivas de las últimas cuatro semanas, hecho que ha permitido una reducción sostenida en las tasas máximas en

todos los segmentos de crédito” (Banco Central del Ecuador, 2015)

Debido al comportamiento que las tasas de interés han mantenido en los últimos años, el acceder a un crédito con la finalidad de capitalizar el negocio, y obtener un menor costo financiero es viable, sin embargo para los comerciantes “informales” esta situación se dificulta, puesto que las garantías que solicitan las instituciones financieras son muy rigurosas e improbables para dichas personas.

Por otro lado Fajardo(2008), indica que las tasas de interés “proporcionan a los acreedores una idea de la cantidad de demandas futuras que percibirán, y a los deudores una idea de la cantidad de producción futura a la que tendrán que acordar y renunciar”. (Fajardo, 2008). De acuerdo al Banco Central del Ecuador (2015), las tasas de interés de acuerdo al destino del crédito son las siguientes:

Tabla 4. Tasas de interés activas efectivas vigentes

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
TASAS REFERENCIALES		TASAS MÁXIMAS	
Tasa activa referencial para el segmento:	% Anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% Anual
Productivo corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.54	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

Fuente: Banco Central del Ecuador (2015)

Las tasas de interés consideradas como costos financieros es el rubro que se paga por el capital otorgado y específicamente se disminuye de los ingresos, estos créditos de instituciones financieras para el sector “informal” fluctúa entre el 28,82% y el 30,50% debido al riesgo que adquiere el banco, es por ello que el financiamiento espontáneo que se debe utilizar es el de los proveedores ya que este no genera intereses y si no se puede acceder a este los comerciantes prefieren adquirir un préstamo “informal”.

Esta situación es aprovechada por los llamados chulqueros¹, que al ver la necesidad de los comerciantes dan solución a sus problemas de liquidez pero a tasas de interés superiores a las de mercado, tal como lo menciona Diario El Telégrafo (2012), quién establece que una red de prestamistas “informales” puede llegar a ganar hasta el 250% anual por un monto entregado.

Sin embargo, esta situación no es tomada en consideración por los comerciantes necesitados de dinero, para invertir en la mejora de su local comercial o para la adquisición de mercaderías, ya que se por lo general se les comunica que la tasa a pagar será de alrededor del 20% pero el dato que es omitido es que es mensual.(Diario El Telégrafo , 2012)

¹**Chulquero:** Persona que busca ganancia mediante el otorgamiento de un crédito informal

4.4. Limitaciones que actualmente se presentan en la banca formal

4.4.1. Limitaciones de crédito en el Banco Nacional del Fomento

El Banco Nacional de Fomento (2015), es una institución pública, cuya misión es “impulsar con la participación de actores locales y nacionales, la inclusión, asociatividad y control social, mediante la prestación de servicios financieros que promuevan las actividades productivas y reproductivas del territorio, para alcanzar el desarrollo rural integral”. (parr. 42)

Gráfico 7. Logotipo Banco Nacional de Fomento



Fuente: Banco Nacional de Fomento (2015)

El Banco Nacional de Fomento (2015) proporciona a sus clientes la posibilidad de créditos de diferentes tipos, entre los que se pueden mencionar:

1. **Crédito Productivo:** En el que se abarcan:

- **Crédito Asociativo:** Crédito dirigido a organizaciones debidamente constituidas en el país.

- **Crédito “Compra de tierras productivas”:** Crédito dirigido a PYMES, y Empresas

- **Crédito Producción, comercio, servicios:** Crédito dirigido a PYMES, y Empresas.

2. Microcrédito Fortalecimiento: Este se encuentra dirigido para “personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicio”. (Banco Nacional de Fomento, 2015).

Las características generales de cada uno de los créditos que otorga el Banco Nacional de Fomento se puede observar en el Anexo 3.

4.4.2. Limitaciones de crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril

La Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril (2014), es una institución financiera con mucho prestigio en la ciudad de Portoviejo, y cuya misión es “Somos una institución líder en satisfacer la demanda de servicios financieros adaptándose a los cambios del entorno, que impulsan el desarrollo, respondiendo las necesidades de nuestros socios y clientes con una administración, experimentada y abierta al cambio”.

Gráfico 8. Logotipo Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de abril



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de abril(2014)

Es importante mencionar las características crediticias que mantiene la mencionada institución(Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril, 2014):

1. Línea de microcrédito:

“Dirigido a personas naturales o jurídicas, con un nivel de ventas inferior a cien mil dólares o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades”. (Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril, 2014, parr. 6)

- **Crédito minorista:** De 300 a 3.000
- **Crédito acumulación simple:** De 3.001 a 10.000
- **Crédito acumulación ampliada:** De 10.001 a 20.000

1. Montos: máximo \$ 20.000 - mínimo \$ 300.00

2. Plazo: 48 meses

3. Tasa de interés:

1. **Tasa de mora:** 1.1 veces la tasa pactada de la operación crediticia.

4. Amortización: Semanal, quincenal o mensual

5. Seguro desgravamen: Sí

2. Crédito de consumo: Edad mínima 18 años, con cobertura de seguro de desgravamen hasta los 70 años.

○ **Montos:** Máximo \$ 60.000.00 y mínimo \$ 500.00

○ **Plazo:** Máximo 48 meses

○ **Tasa de interés:** 14.50%

○ **Tasa de mora:** 1.1 veces la tasa pactada de la operación crediticia

○ **Amortización:** mensual

○ **Seguro desgravamen:** si

○ **Requisitos:**

6. Para el socio

1. Copia de la cédula y certificado de votación a color (socio y cónyuge).
2. Certificado de sueldo y rol de pagos (socio y cónyuge).
3. Mecanizado del IESS (si el caso lo amerita).
4. En caso de ser jubilado, debe de presentar copia del carnet de jubilado y copia de la libreta en donde le depositan la jubilación o comprobante del mes anterior de la liquidación de la jubilación.
5. Declaración del impuesto a la Renta de los 3 ejercicios económicos anteriores en caso de pasar la base imponible.
6. Si tiene una actividad comercial copia de RUC o RISE y las 3 últimas declaraciones del IVA y del impuesto a la renta o copia del último pago del RISE respectivamente (este ingreso debe ser menor al ingreso fijo).
7. Referencia comercial en caso de tener RUC o RISE.
8. Copia del recibo de agua luz, teléfono.

9. Copia de los predios urbanos, matrícula de vehículo o de títulos de propiedad que posea socio o cónyuge.

7. Para el garante

1. Copia de la cédula y certificado de votación a color.
2. Certificado de sueldo y rol de pagos.
3. Mecanizado del IESS (si el caso lo amerita).
4. En caso de ser jubilado, debe de presentar copia del carnet de jubilado y copia de la libreta en donde le depositan la jubilación o comprobante del mes anterior de la liquidación de la jubilación.
5. Si tiene una actividad comercial copia de RUC o RISE y las 3 últimas declaraciones del IVA y del impuesto a la renta o copia del último pago del RISE respectivamente (este ingreso debe ser menor al ingreso fijo).
6. Referencia comercial en caso de tener RUC o RISE.
7. Copia del recibo de agua luz, teléfono.

8. Copia de los predios urbanos, matrícula de vehículo o de títulos de propiedad que posea socio o cónyuge.

CAPITULO V

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. Tipo de estudio

La presente investigación es de tipo exploratoria y descriptiva, puesto que se puede realizar la formulación de una hipótesis, misma que será la que se defenderá en el transcurso del estudio, además se analizará el problema, al que se le buscará una solución.

5.2. Métodos

Para la presente investigación se utilizarán diferentes métodos, los mismos que permitirán la obtención de la información necesaria para su desarrollo, por ejemplo se realizará la aplicación de encuestas y entrevistas.

5.2.1. Métodos teóricos

5.2.1.1. Analítico sintético

Según López (2010):

“Con éste método se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado.

A partir de la experimentación y el análisis de gran número de casos

se establecen leyes universales. Consiste en la extracción de las partes de un todo, con el objeto de estudiarlas y examinarlas por separado, para ver, por ejemplo las relaciones entre las mismas” (pág. 60)

Será utilizado en el procesamiento de la información, es decir, analizar los datos encontrados sobre la “informalidad” en las calles en estudio, que permitirán la obtención de la información necesaria.

5.2.1.2. Método deductivo

Por el contrario el método deductivo según Pagot (2010) “estudia un fenómeno o problema desde el todo hacia las partes, es decir analiza el concepto para llegar a los elementos de las partes del todo. Entonces diríamos que su proceso es sintético analítico” (pág. 94)

Para la aplicación de éste método, se planteará un análisis y la comprensión de la información.

5.3. Técnicas

Las técnicas de investigación a utilizarse en el presente estudio serán los que se detallan a continuación:

Encuestas: Utilizada para recolectar información acerca de la percepción que tienen los “informales” sobre el financiamiento que realizan y el apoyo que reciben para su economía, se la realizó a través de preguntas cerradas y previamente validadas por el tutor de la investigación.

Entrevistas: Se realizó a un comerciante representante de los comerciantes, quién proporcionó información relevante sobre el tema de estudio.

5.4. Instrumentos

Dentro del presente estudio se utilizará como instrumento un cuestionario, tanto para las encuestas como para las entrevistas, a realizarse para la recolección de la información relevante.

5.5. Recolección y procesamiento de la información

La información recopilada en el proceso de investigación será procesada a través de la utilización de las técnicas de la estadística descriptiva.

Los procesos realizados serán los siguientes:

- Tabulación de datos pregunta por pregunta
- Elaboración de tablas o cuadros estadísticos porcentuales

5.6. Resultados obtenidos

Para dar cumplimiento con el objetivo de este estudio, se utilizó el estudio de campo, el que se valió de las encuestas y entrevista como técnica de la investigación para conocer sobre los aspectos relacionados con el tema en cuestión (ver anexo 1), cuyos resultados permitieron establecer los siguientes resultados.

5.6.1. Caracterización del sector objeto de investigación

Los comerciantes que participan en este estudio se encuentran en la calle Chile, reconocida por ser una de las principales arterias comerciales de Portoviejo, con una extensión de aproximadamente 400m lineales. Los vendedores se encuentran ubicados en las aceras que la bordean, que se caracteriza por contar con una grande cantidad de transeúntes debido a su ubicación estratégica, que permite acceso al centro comercial municipal de la ciudad.

En el área geográfica de estudio se encuentran 123 vendedores en puestos fijos en las aceras, el 44% de ellos lleva laborando más de seis años en el lugar, según el entrevistado, este tipo de actividad no cuenta con una inversión mayor, ya que la mercadería que comercializan oscilan entre los USD500 y los USD4000.

Cabe señalar que el sector “informal” se puede caracterizar como un segmento del mercado donde la utilización del capital es relativamente baja, predominan actividades económicas de pequeña escala. (Díaz, 2005)

Los comerciantes consideran su capital de trabajo a los recursos que necesitan para poder operar, en este sentido, el capital de trabajo es lo que en el ámbito de las finanzas se conoce como activo corriente, es decir el efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios. (Arturt, 2012)

El capital de trabajo del comerciante “informal” se sostiene por los recursos que obtiene por medio de financiamiento de proveedores, préstamos y capital, básicamente su activo está compuesto por disponible y mercaderías ya que por sus características no dispone de otro tipo de cuentas, en vista de que sus ventas son al contado.

Según el entrevistado, los comerciantes que trabajan en la calle Chile no cuentan con una razón social que los identifique, no obstante, son reconocidos por sus clientes por el buen trato que mantienen y por los costos bajos a los que expenden sus productos.

No tienen mayor acceso a tecnología, la única con la que cuentan es aquella que les sirve como medio para vender sus productos, así en el caso de quienes ofertan mercancías de audio y video, utilizan reproductores que

permiten al comprador verificar el estado de lo que adquieren, y como único medio para sacar cuentas usan calculadoras de bolsillo.

Según el entrevistado, en este sitio no siempre los clientes encuentran lo que buscan, en razón de que el capital de trabajo con el que cuentan los vendedores no les permite ofrecer variedad, lo que ocasiona un déficit en sus ventas.

Así se puede ratificar en este segmento, que la economía “informal” es un fenómeno complejo, que está vinculado a diversos problemas como el desempleo, la emigración rural-urbana “que ha creado cinturones de pobreza en las ciudades generando marginación; está relacionada con la pobreza porque esta se vuelve una esponja que absorbe a la población que no tiene ingresos económicos”. (Díaz, 2005)

Así, en este sector de la ciudad, se puede observar como la falta de empleo hace del negocio “informal” una salida para buscar medios de subsistencia, no obstante, de que este tipo de negocios se vea afectado en gran medida por la temporada, que hace que los compradores tengan más necesidad de sus productos en cierto tiempo, lo que hace que en ciertas épocas tengan que sufrir la competencia desmedida.

A decir del entrevistado, el GAD Municipal ha tratado de organizar a los comerciantes que se hallan sobre esta calle, ha delimitado los espacios

físicos, incluso con mallas metálicas, por los que deben pagar entre USD 2 y USD 5 cada día. Se pudo observar que su horario de trabajo empieza muy temprano, los comerciantes deben transportar cada día los productos que exhibirán para la venta, es decir que los almacenan en sus casas y así disminuyen costos de manejo de inventario.

Los comerciantes del lugar tienen varias dudas sobre el acceso a crédito “formal”, sobre todo les preocupa el tiempo en que terminarían de pagar la deuda y la periodicidad de los pagos, además, el 83% desconoce la diferencia entre la tasa de interés anual que maneja la banca pública o privada en relación a la de los prestamistas, lo que deja claro la falta de información que tienen los comerciantes del lugar sobre temas financieros que pueden hacer la diferencia en la forma que manejan sus negocios y su progreso a largo plazo.

El 71% de comerciantes pertenece a la asociación del sector, sin embargo, el 95% señala que está inactiva.

Todos estos datos dejan claro que en las calles principales de las grandes ciudades se evidencia una realidad latente: la presencia cada vez más cuantiosa de personas dedicadas al comercio errante, como un fenómeno que se vive a diario y que forma parte de la cotidianidad, en tanto de que los pobladores lo ven como normal, sin tomar en cuenta que se trata de un fenómeno socio económico que evidencia la falta de fuentes de

empleo adecuado en el país. Si se considera que la Organización Internacional del Trabajo, (2013) el empleo informal ha crecido en gran parte de países en desarrollo dentro de América Latina, en donde más del 47% de la población a 2013 ya se encontraba en esta condición, como resultado de la pobreza y el desempleo que lamentablemente afecta directamente a los comerciantes establecidos que sí pagan impuestos, no obstante, de que se “denuncie el ambulante que abarca el contrabando y la piratería que seguirán siendo problemas mientras los vendedores informales representen votos potenciales para partidos y autoridades” (Instituto de investigación y debate sobre la gobernanza, 2012, pág. 3). Por lo que deben ser considerados dentro de las políticas públicas en razón que quienes se dedican a este tipo de comercio lo hacen porque es su único sustento de vida.

5.6.2. Tipos de negocios ubicados en las calles Chile, Pedro Gual y Alajuela

La investigación de campo, permitió identificar el número de negocios que se colocan en las calles Chile, Pedro Gual y Alajuela. Los que comercian diversas mercadería, como se expone a continuación.

Tabla 5. Tipos de negocios existentes

TIPO DE NEGOCIO	N° DE NEGOCIOS	PORCENTAJE
Venta de ropa (faldas, jeans, blusas, camisas, entre otros)	45	37%
Venta de uniformes	5	4%
Venta de prendas intimas	6	5%
Venta de prendas de bebes	5	4%
Venta de mochilas, cinturones, canguros, billeteras	10	8%
Venta de audio y videos	5	4%
Venta de zapatos	14	11%
Venta de prendas de equipos de futbol	5	4%
Venta de útiles escolares	4	3%
Venta de peluches, regalos en general	6	5%
Venta de aliños, hierbas	3	2%
Venta de accesorios de uso personal	7	6%
Venta de carteras, collares de mascotas, llaveros	8	7%
TOTAL DE NEGOCIOS	123	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Jenny León

De los negocios observados, sobresalen la venta de ropa con el 37%, el 11% de zapatos y el 8% de mochilas, cinturones, canguros y billeteras. Como se puede apreciar los comercios “informales” son parte del motor económico que mueve a este sector de Portoviejo, en razón de que generan autoempleo, lo que permite que las familias cuenten con un ingreso diario para su subsistencia, lo que de una u otra forma repercute en el desarrollo de la comunidad.

El fenómeno del comercio “informal” en este sector permite ver que se está montando una economía al margen de la economía formal lo que involucra riesgos que afectan a los comerciantes que no cuentan con fuentes de financiamiento adecuado y son víctimas de la usura y por otro lado afecta a la economía del país porque se evaden impuestos básicos.

5.6.3. Problemas que ocasiona el financiamiento “informal” a los comerciantes del sector

Son diversos los problemas que ocasionan el financiamiento “informal” en el sector de estudio, en razón de que la mayoría de comerciantes, representados por el 33% utilizan el crédito “informal” (en este caso conocido como chulco), para desarrollar su negocio, lo que hace que en muchos de los casos lleguen a pagar hasta el 120% de interés anual, lo que sin duda afecta la economía de los involucrados, en razón de que “el negocio del ‘chulco’ o usura ha dejado en la bancarrota a cientos de familias en el Ecuador, las que buscan fuentes de crédito” (El Telégrafo, 2013).

Así, se pudo evidenciar en el testimonio del comerciante entrevistado, quien señaló que hace seis meses obtuvo un crédito con un prestamista de USD1.000, con interés del 10% mensual, con pagos diarios de USD15. Al pasar dos meses, había pagado USD900; y la deuda no había terminado, según él aún debía más de la mitad del capital.

A todo esto se suma, el hecho de que prácticamente todas las ganancias del día tengan que destinarlas al pago de la cuota diaria, lo que produce:

Disminución de poder adquisitivo, falta de inversión, desabastecimiento de mercadería, aumento de probabilidades de que cierren el negocio, problemas familiares, aumento de gastos financieros, trabajo bajo presión, con los inconvenientes que esto acarrea (Raccanello, 2010).

No obstante, de todos los inconvenientes que trae este tipo de financiamiento, el 61% dijo que optaría por este tipo de crédito porque no requiere trámite alguno, el 53% porque les permite pagar capital e interés en bajas cuotas, el 39% porque es una forma fácil de obtener dinero, el 27% porque el pago es diario. Así lo ratifica el comerciante del lugar quien afirma que cancelan diariamente a los prestamistas entre USD8 y USD15 diarios.

Lamentablemente, el problema no termina ahí, sino en el hecho de que muchos de ellos (según el entrevistado) tienen que recurrir a más créditos para poder sostenerse.

Los prestamistas de quienes obtienen el dinero generalmente se mantienen en la oscuridad, saben claramente que su oficio es ilegal y que está penado por la ley, no obstante, esta actividad se realiza a vista y paciencia de muchos. Según el entrevistado, su forma de operar consiste en ofertar créditos a los dueños de los pequeños negocios, con la condición de que para recibir el dinero firmen letras en blanco, el cobro lo realizan a

través de personas que van de puesto en puesto cada día para recoger la cantidad de dinero acordada, utilizan tarjetas como la que se expone en la figura 1, en la cual se van tachando los pagos realizados, es decir que no les dan recibo alguno que evidencie el pago, si no cancelan las cantidades requeridas, los deudores son amenazados o agredidos, y si no pagan, el usurero demanda y se apropia de sus bienes.

Figura 1. Tarjeta de registro de pagos



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Jenny León

Si bien el 33% de los comerciantes afirmó financiar su negocio con este tipo de créditos, el 61% dijo que optaría por éste, porque no requiere trámite alguno, lo que deja claro la necesidad que tienen de contar con fuentes de financiamiento que les permita mantener su negocio en pie y por medio de éste contar con los recursos mínimos para subsistir.

Evidencias que dejan claro que la “informalidad” no cuenta con líneas de crédito adecuadas que les permita transformarse en comerciantes formales y por ende contribuir en el desarrollo del país, porque el comercio

“informal” “disminuye la inversión de capital y afecta principalmente al crecimiento de las empresas formales, dañando proyectos a largo plazo” (Instituto de investigación y debate sobre la gobernanza, 2012, pág. 8)

5.6.4. Riesgos financieros del sector “informal” de la Calle Chile, Pedro Gual y Alajuela

Los riesgos financieros del sector “informal” estudiado, están ligados al hecho de que más del 50% de los comerciantes no tiene claro los riesgos del endeudamiento “informal”, desconocen el valor que terminan pagando por el dinero recibido, el interés mensual, el tiempo en el que terminarían de pagarlo y qué sucede si se atrasan en los pagos o dejan de pagar.

Si se considera que están conscientes que sus deudas no podrán pagarse a corto plazo y que el 84% mantiene obligaciones con terceros que aún no termina de cancelar, y el 25% utiliza el crédito “informal” para pagar otras deudas, lo que hace que el pago de sus obligaciones se vea interminable.

Lo que sin duda genera gran preocupación entre los comerciantes, como la idea de que tengan que liquidar su negocio, en razón de que es el único ingreso con el que cuentan. Las principales causas según el entrevistado serían la falta de financiamiento para su inversión, el aumento de tasas municipales, el encarecimiento de mercadería y el déficit del negocio.

Otra preocupación que les abruma es el desabastecimiento, lo que haría que no cuenten con mercadería nueva para mantener el negocio y satisfacer los gustos de los clientes, también a causa de la falta de financiamiento.

Lo que genera que se opte por financiamiento “informal”, con todos los inconvenientes que esto genera, en razón de que el 72% cree que las instituciones financieras “formales” no le da la apertura necesaria para que pueda acceder a créditos, así el 53% cree que el mayor inconveniente que tienen para suscribir este tipo de crédito es no estar registrado negativamente en la central de riesgos, el 37% realizar pagos mensuales o trimestrales y el 33% la cantidad de documentos que solicitan.

Además, les preocupa la frecuencia de pagos que deberían realizar, así como las garantías y el tiempo en el que deberían terminar de pagar el préstamo, en vista de que el 83% desconoce la tasa de interés anual bancario. Lo que lamentablemente ratifica que “las trabas que se encuentra para intentar acceder al sistema financiero regular incide en la permanencia de la usura” (El Universo, 2005)

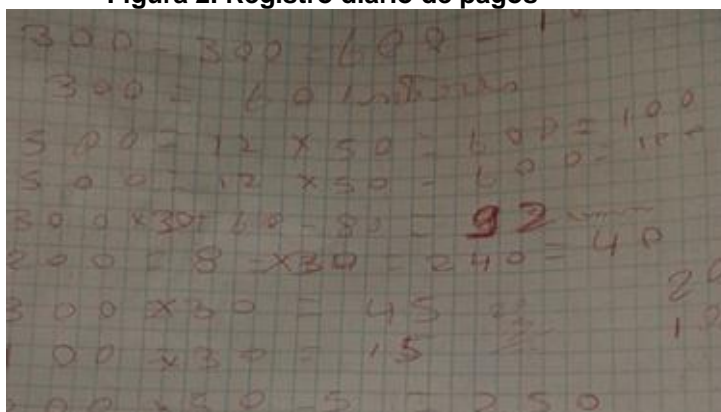
En definitiva, el riesgo financiero de estos comerciantes está dado por la falta de liquidez que no les permite contar con el respaldo suficiente para acceder a créditos “formales”, lo que ratifica lo dicho por Regalado (2006), quien subraya que este tipo de comerciantes tienen dificultad para

acceder a la banca privada, además, de contar con una escasa capacidad para negociar, falta de competitividad, lo que hace que mantenga débiles procesos de negociación.

Así se evidencia en el relato contado por el entrevistado, quien señala que su negocio le produce aproximadamente USD1000 al mes, de los cuales, USD 450 son para cubrir los costos, USD 15 para pagar su puesto, USD300 para pagar un crédito, al 10% mensual, del que hasta ahora ha pagado USD900 en intereses. Es decir que le quedan USD235 cada mes para alimentarse y vivir.

A lo que se suma su falta de educación financiera básica, en vista de que el único documento que llevan es un registro precario de los pagos que realizan a los prestamistas “informales” (como el que se expone en la figura 2). Apenas el 23% lleva un registro diario de ingresos y egresos que le permite conocer sus ganancias.

Figura 2. Registro diario de pagos



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Jenny León

Se puede decir entonces, que la falta de control de los ingresos y egresos les impide conocer si han ganado o han perdido, lo único que tienen claro es que deben renovar su mercadería, y a falta de dinero, según el entrevistado, buscan créditos que les permita volver a invertir sin tomar en cuenta los riesgos económicos a los que se enfrentan.

A todo lo expuesto se suma que no cuentan con facturas de compra, según el entrevistado, generalmente para poder ofrecer mercancías a bajo precio, tienen que comprar productos de contrabando, lo que no les permite contar con evidencias de los montos que pagan, lo que bien se podría utilizar como respaldo en la información crediticia que solicitan las instituciones financieras.

En definitiva se puede decir que el comercio “informal” es una triste realidad que afecta a esta zona de la ciudad, es un fenómeno social como respuesta a la falta de plazas de trabajo adecuado que limitan el desarrollo y progreso de quienes se ven obligados a trabajar de esta forma, quienes tiene que buscar en esta práctica su medio de subsistencia. Permitiendo que la usura forme parte de su movimiento económico lo que los limita y no les permite crecer, y salir de la “informalidad”, lo que bien podría contribuir al progreso de la ciudad.

5.6.5. La unión hace la fuerza

Los desafíos que tienen que superar cada día los comerciantes “informales”, en muchos de los casos podrían superarse si contarán con asociatividad y el impulso de programas de capacitación en temas básicos de contabilidad (Araque, 2012), que en el primer caso, les permitiría unir esfuerzos bajo objetivos comunes y juntos respaldarse para alcanzar líneas de crédito adecuadas que les permita contar con los recursos apropiados para salir adelante con su negocio, y por otro lado, tendrían la capacidad de conocer a ciencia cierta cuánto ganan o pierden cada día, si vale o no la pena seguir endeudándose con prestamistas, en razón de que esto lo único que hace es generar un iceberg de peligros asociados, en vista de que:

“la usura, parte de la economía ‘informal’ del país, moviliza cuantiosos recursos y la ejercen personas inescrupulosas que llenan sus bolsillos, valiéndose de la necesidad y urgencia económica de incautos, que caen en sus redes para salir al paso de sus penurias (...) quienes al no pagar pierden sus bienes, inclusive se ha detectado casos de asesinato mediante el sistema de sicariato” (Estudio Jurídico y Asociados, 2015)

En cuanto a este tema, el 85% de los comerciantes están dispuestos a unirse a otros comerciantes para formar una caja común que les permita

acceder a créditos con tasas de interés adecuadas y el 96% está dispuesto a formar parte de una asociación que les permita capacitarse, unir esfuerzos para salir adelante y trabajar juntos en búsqueda de líneas de crédito en instituciones públicas o privadas, en razón de que el 95% reconoce que la asociación existente está inactiva.

El 85% de los comerciantes están dispuestos a aportar económicamente si fuera necesario para activar y fortalecer la asociación con el fin de que les permita contar con líneas de crédito “formal”, además, el 96% muestra deseos de participar en capacitaciones que les ayude a manejar de mejor forma su negocio y el 97% desea que la asociación cuente con una caja común, lo que deja claro su disposición de unir esfuerzos para salir adelante.

Si se considera que la asociatividad es considerado un mecanismo de cooperación entre comerciantes que aúna esfuerzos en búsqueda de objetivos comunes que les permitiría incrementar su capacidad de oferta, mejorar sus negociaciones, reducir costos, mejorar su posición en el mercado, mejorar la calidad de los productos que ofrecen (Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias , 2013) y sobre todo contar con financiamiento adecuado que los libere de la usura.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA

6.1. Tema

Proyecto de reactivación y refuerzo de la asociación de comerciantes “informales” de la calle Chile, entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo.

6.2. Presentación del proyecto

El presente proyecto está diseñado con el objetivo de reactivar y reforzar la asociación de comerciantes “informales” de la calle Chile, entre Pedro Gual y Alajuela de la ciudad de Portoviejo, para impulsar la organización y participación de los comerciantes en búsqueda de objetivos comunes que les permita contar con líneas de crédito con intereses adecuados y capacitación básica sobre temas financieros que les ayude a mejorar su sistema comercial.

En razón de que están dispuestos a formar parte de una asociación que les permita mantenerse organizados, para lo cual cuentan con 104 personas dispuestas en colaborar económicamente para activarla, de las cuales 87 ya son socios de la misma. (*Ver anexo 1, pregunta 14-16*)

En este sentido la reactivación de esta asociación busca mejorar las condiciones económicas de sus fundadores, al brindarles la oportunidad de crear una caja común que les permita contar con financiamiento para sus negocios a una tasa de interés que bordee la que actualmente mantienen las instituciones financieras para el microcrédito, esto es el 30.50%, lo que representa una rebaja de 89 puntos porcentuales, de lo que han venido pagando a los prestamistas.

Además, tiene la función de generar cursos de capacitación básica en finanzas que permita a los fundadores contar con información pertinente que beneficie el manejo del dinero y por ende de su negocio.

6.3. Beneficiarios

6.3.1. Beneficiarios directos

- Comerciantes “informales” de las calles Chile entre Pedro Gual y Alajuela.

6.3.2. Beneficiarios indirectos

- Instituciones financieras con líneas de créditos para pequeños comerciantes.

6.4. Justificación de la propuesta

La reactivación de la asociación de comerciantes “informales” de la calle Chile, entre Pedro Gual y Alajuela es importante porque permitirá a los fundadores contar con una caja común para acceder a créditos “formales”, lo que mejorará su negocio y por ende podrán salir de las deudas que actualmente mantienen.

Es original porque la asociación que reúne a todos los comerciantes del lugar y actualmente no cuenta con una caja común que les permita contar con recursos económicos que los catalogue como una organización de economía popular y solidaria, la que según el artículo 2 de la Ley de Economía Popular y Solidaria (2011), están “orientadas a satisfacer sus necesidades de consumo y reproducir las condiciones de su entorno próximo, tales como, (...) las cajas de ahorro, que constituyen el Sector Comunitario”, la que sin duda beneficia a los integrantes de la misma.

En vista de que el crédito asociativo se ha establecido como una herramienta que ayuda a las personas a salir de la pobreza. Este tipo de crédito sirve para apoyar emprendimientos, con soporte y seguimiento. Por el hecho de que una asociación fortalecida cuenta con garantías valederas que le permite gestionar la entrega de microcréditos a sus integrantes, con el fin de que se inviertan en sus negocios.

En el caso de que la asociación, actúe como intermediadora y entregue un crédito por USD1000 a cada uno, al 30.6% anual, tendría que pagar 12 cuotas de USD11.810 a la institución financiera (ver anexo 2), es decir que cada socio deberá pagar USD96,02 cada mes o USD3,20 diarios, lo que sin duda los beneficia, en vista de que por créditos de igual valor actualmente pagan USD15 diarios y no tienen la certeza de terminar de cancelarlos en 12 meses que sería el plazo del crédito “formal”.

Por lo expuesto, esta fórmula permitirá disminuir el índice de créditos “informales” que se vienen dando entre los comerciantes, lo que incrementará sus negocios y los potencializará a largo plazo.

Adicionalmente, se cree indispensable generar capacitaciones sobre temas financieros, que permitan a los comerciantes contar con el conocimiento básico de cómo llevar sus cuentas y establecer pérdidas o ganancias, con el fin de que conciencien en la forma que invierten su dinero.

Finalmente, activar la asociación de comerciantes “informales” de este sector es factible porque se cuenta con la apertura por parte de los socios, quienes están dispuestos a unir esfuerzos en búsqueda de mejores condiciones económicas que les permita progresar mancomunadamente en sus negocios.

6.5. Objetivos de la propuesta

6.5.1. Objetivo general

Reactivar y reforzar la asociación de comerciantes “informales” que se encuentran en la calle Chile, entre Pedro Gual y Alajuela en la ciudad de Portoviejo, con la finalidad de impulsar la creación de una caja común que les permita contar con créditos a tasas de interés adecuadas, así como con capacitaciones sobre temas financieros que les ayude a manejar de mejor forma su negocio.

6.5.2. Objetivos específicos

Asignar a representantes legales que tomen decisiones en nombre de los socios.

Establecer funciones y reglamentos dirigidos a formar la caja común.

Contribuir al progreso de los comerciantes “informales” de la calle Chile.

Establecer estrategias de adquisición de crédito asociativo en la banca pública y privada.

Capacitar a los socios en temas financieros, con el fin de que cuenten con la información necesaria que les permita manejar adecuadamente sus negocios.

Concienciar entre los socios los riesgos que corren al adquirir créditos con prestamistas.

6.6. Impacto

Este proyecto tiene impacto social positivo porque permite la integración de los comerciantes, al promover la asociatividad y buscar mejores líneas de crédito de las que actualmente usan, lo que beneficia su calidad de vida.

Tiene impacto positivo en el área comercial, porque la creación de una caja común permitirá acceder a créditos asociativos derivados de la banca pública o privada con el fin de que los socios paguen por el dinero tasas de interés legales que les permita desarrollar su negocio a largo plazo.

Además, presenta un impacto positivo en el área educativa, porque pretende generar entre los socios una cultura crediticia, que les permita canalizar y discernir las mejores formas de financiar su negocio y cómo manejar sus finanzas, de tal forma que el riesgo financiero se minimice.

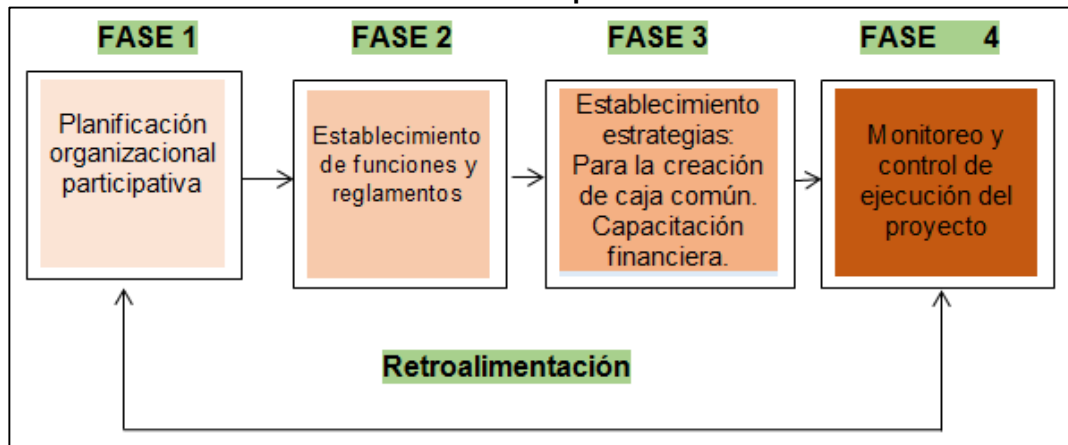
A este impacto se suma el que está dado para todas las instituciones financieras dispuestas a brindar créditos asociativos a los comerciantes “informales”, lo que hará que su cartera de clientes se incremente sustancialmente y ganen recursos económicos como resultado de la otorgación de créditos.

Por lo expuesto, los beneficios que otorga este proyecto se resumen en mejorar la calidad de vida de los socios, como resultado del incremento del índice de fuerza en los negocios y desarrollo económico. A lo que se suma que se puedan establecer actividades bilaterales entre el gobierno y el sector privado, en razón de que según el artículo 1 de la Ley de Economía Popular y Solidaria (2011), este tipo de asociaciones es visto como el “conjunto de formas y prácticas económicas individuales o colectivas”, que buscan privilegiar a las personas orientadas al buen vivir, lo que sin duda contribuye a mejorar las condiciones de vida que actualmente mantienen los socios de la asociación.

6.7. Plan de Acción

El proyecto se constituye en cuatro fases que se detallan a continuación:

Gráfico 9. Fases del plan de acción



Elaborado por: Jenny León

6.7.1. Primera Fase: Planificación organizacional participativa

- Establecer los lineamientos de planificación organizacional de la asociación.
- Definir el plan y objetivos estratégicos y operativos que colaboren en el cumplimiento del proyecto.
- Socializar la planificación organizacional participativa entre los socios.

6.7.1.1. Planificación Organizacional

La planificación organizacional de la asociación es una herramienta primordial para alinear los esfuerzos en forma concertada y originar de esta forma el compromiso por parte de los socios.

Para ello, es necesario unir esfuerzos en torno al cumplimiento de los objetivos señalados, lo que permite alcanzar metas colectivas, superar el individualismo y alinear a todos los socios a que participen activamente en la asociación en función de desarrollar y potenciar sus negocios.

6.7.1.2. Análisis del FODA

El análisis FODA de la asociación de comerciantes “informales” de la calle Chile, se basa en los resultados obtenidos en la investigación previa.

Tabla 6. FODA Asociación de comerciantes “informales” calle Chile

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • La asociación cuenta con los permisos legales para su funcionamiento. • La asociación cuenta con 87 socios. • Existe la disposición de otros comerciantes de unir esfuerzos para mejorar sus negocios. • Los comerciantes han hecho de la calle Chile su sitio de trabajo por más de 6 años, lo que refleja su estabilidad. • Los comerciantes cuentan con un puesto fijo que les permite dar continuidad a su actividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe un alto endeudamiento a prestamistas. • No existe una inversión adecuada de mercadería, lo que limita su oferta. • No existe conocimientos básicos de finanzas, lo que no permite conocer índices de ganancias. • No existe garantías necesarias que permitan ser sujetos de crédito de forma individual.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Los comerciantes expenden productos a precios más convenientes que los de los locales comerciales. • La longitud de la calle, permite acoger a un número considerable de compradores. • La asociatividad de este tipo de personas está respaldada por la ley de Economía Popular y Solidaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pérdida de productividad por la falta de líneas de crédito formal. • Reducción de ganancias por pagos diarios de créditos informales. • Propietarios de negocios sin experiencia en administración. • Competencia desmedida por temporadas. • Clientes atraídos por ofertas de locales establecidos en el lugar. • Control excesivo por parte de las autoridades municipales, debilitando su estabilidad.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Jenny León

La planificación organizacional está definida por el establecimiento de resultados esperados y líneas de acción, las que incluyen el direccionamiento de responsabilidades de los directivos de la asociación, con el fin de cumplir con los objetivos estratégicos señalados.

6.7.1.3. Objetivos estratégicos

1. Fortalecer la asociación con la aplicación de un modelo de gestión que permita su sustentabilidad económica, a través de la optimización de recursos y el apoyo de todos los socios, en un ámbito en donde prime la igualdad.
2. Crear una caja común de ahorro que permita a la asociación ser vista como sujeto de crédito en las instituciones financieras de la ciudad y así actuar como intermediaria para acceder a créditos asociativos que permitan a los socios contar con líneas de crédito y así mejorar sus negocios.
3. Establecer programas de educación básica sobre temas financieros que permitan a los socios manejar de mejor forma sus recursos y concienciar en ellos los riesgos que existen al acceder a créditos de prestamistas.

Para alcanzar estos objetivos es preciso cumplir con los siguientes objetivos operativos.

6.7.1.4. Objetivos operativos

1. Establecer la nueva directiva que estará a cargo de la administración de la asociación por votación de los socios en reunión general.
2. Desarrollar un marco organizacional que conlleve a cubrir el financiamiento de la operatividad de la asociación a través del ingreso de dinero derivado de aportes de los socios, a cargo de la directiva, quien también deberá llevar las cuentas.
3. Fijar el valor del aporte para sustentar a la asociación y la periodicidad, por votación en reunión general.
4. Promover la creación de la caja común con el apoyo económico de los socios, cuyo primer aporte se establece por votación en reunión general.
5. Promover la participación del Ministerio de Inclusión, Económica y Social (quien tiene apertura para orientar en procesos de economía popular y solidaria), con el fin de dar charlas informativas que permitan a los socios conocer a ciencia cierta el destino de su dinero, la forma de tramitar de forma asociativa con la banca pública y privada, y el interés y cuotas que se pagarían por acceder a créditos “formales”.

6. Invitar a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí, quienes tienen la disposición de servir a la comunidad de la provincia, para que dicten las capacitaciones.

7. Promover cursos de capacitación básica sobre temas financieros que permitan concienciar entre los socios la necesidad de llevar registros diarios de ingresos y egresos que les permita reconocer sus ganancias, así como los riesgos a los que se acogen cuando deciden trabajar con créditos “informales”.

6.7.1.5. Vinculación de los objetivos

Con el fin de cumplir los objetivos estratégicos, es preciso que exista vinculación con los objetivos operativos. Por ello, se presenta de forma resumida su relación:

Tabla 7. Relación de los objetivos estratégicos y operativos

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS OPERATIVOS
Desarrollo organizacional	<ul style="list-style-type: none"> • Designación de la nueva directiva. • Marco institucional y financiamiento.
Caja de ahorro asociativo	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de caja común con aportes de socios. • Establecimiento de aportes y periodicidad. • Formación y capacitación de los socios en el manejo de caja común. • Establecimiento de relaciones comerciales entre la banca privada o pública y la asociación.
Socios capacitados en temas financieros.	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de capacitaciones. • Vinculación con expertos. • Formación de socios.

Fuente: Objetivos estratégicos y operativos
Elaborado por: Jenny León

Para cumplir con el objetivo general de este proyecto, es indispensable que todos los objetivos operativos se relacionen entre sí, para el efecto es preciso que exista un trabajo preciso y metódico que permita alcanzar los objetivos estratégicos.

6.7.2. Segunda fase: Establecimiento de funciones y reglamentos

- Definir las funciones de cada miembro de la asociación.
- Establecer el reglamento que gobernará a la organización de la caja común de la asociación.

Para el efecto se solicitará el apoyo de un representante de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, la que cuenta con la apertura para colaborar en este sentido y permitirá ahorrar en los gastos legales que generalmente por este concepto se incurren.

6.7.3. Tercera fase: Establecimiento de estrategias

Las estrategias dirigidas a la creación de caja común y la capacitación financiera se basan en el siguiente diseño:

Tabla 8. Tercera fase

OBJETIVO GENERAL		
Establecer líneas de acción básicas que permitan crear la caja común y la capacitación de los socios.		
OBJETIVOS ESPECÍFICOS		
1. Concienciar entre los socios la necesidad de crear una caja común con el fin de acceder a créditos asociativos a través de la banca pública o privada y así disminuir los costos de financiamiento.		
2. Crear una cultura de aprendizaje que permita a los socios contar con conocimientos básicos de finanzas que les ayude a administrar sus negocios y mejorar su calidad de vida.		
ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	RESULTADOS
ESTRATEGIA 1: Posicionar en la mente de los socios, los beneficios que otorga el crédito asociativo.	<ul style="list-style-type: none"> • Divulgación • Reuniones • Mails 	Todos los socios conocen en qué consiste la caja común, cuáles son sus beneficios, cómo contribuyen a mejorar el financiamiento de los negocios.
ESTRATEGIA 2 Socialización mensual de los resultados de los trámites realizados con la banca pública o privada sobre las líneas de financiamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Boletín informativo. • Reuniones generales. 	Todos los socios reciben retroalimentación de los resultados alcanzados en relación a los trámites realizados.
ESTRATEGIA 3 Fomentar la participación en la creación de la caja común.	<ul style="list-style-type: none"> • Divulgación • Reuniones generales • Charla por un experto que establezca claramente los beneficios del crédito “formal” en relación al “informal”. 	Todos los socios se informan sobre los beneficios que tiene la creación de una caja común y contribuyen a su instauración.
ESTRATEGIA 5 Formar un comité para que administre internamente el dinero de la caja común y gestione con la banca pública o privada y en representación de la asociación actúe como mediador entre la banca y los socios para la asignación de créditos	<ul style="list-style-type: none"> • Socialización en reunión general. • Elección de comité por votación en reunión general. • Posesión en reunión general de los miembros del comité. 	Todos los socios participan de la reunión y pueden elegir o ser elegidos miembros del comité.
ESTRATEGIA 5 Motivar a los socios a participar en las capacitaciones sobre temas financieros.	<ul style="list-style-type: none"> • Divulgación • Reuniones • Mails 	Alcanzar que todos los socios participen en las capacitaciones, fortaleciendo de esta forma sus conocimientos y permitiéndoles administrar de mejor forma sus negocios.
ESTRATEGIA 6 Generar incentivos a los participantes de las capacitaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimientos • Cartas de felicitación • Diplomas 	Identificación y reconocimiento de los socios que han cumplido con todas las capacitaciones.
ESTRATEGIA 7 Fomentar la interacción entre los compañeros de la asociación.	<ul style="list-style-type: none"> • Celebración de días especiales. • Paseos familiares. 	Socios fortalecidos entre ellos, con relaciones intrapersonales efectivas que contribuyan a la sana convivencia.

Elaborado por: Jenny León

6.7.3.1. Diseño de Ejecución

La ejecución de las estrategias sigue el siguiente diseño:

Tabla 9. Diseño de ejecución de estrategias

ESTABLECER RESPONSABLES DE SOCIALIZAR CON LOS SOCIOS LAS INICIATIVAS DE LA ASOCIACIÓN Y MANEJAR EL DINERO DE LA ASOCIACIÓN	Lo primero que se hace es escoger responsables de socializar con todos y cada uno de los socios las iniciativas de la asociación, así como de los responsables de manejar el dinero de la caja común. Para el efecto, se eligen en reunión general, por votación a las personas encargadas de esta labor.
CONVOCAR E INFORMAR SOBRE LA CREACIÓN DE LA CAJA COMÚN Y LA CAPACITACIÓN FINANCIERA	Convocar a todos los socios por medio de divulgación de persona a persona, mensajes de texto, y reuniones las estrategias dirigidas a la creación de la caja común y la capacitación financiera.
EJECUTAR	Ejecutar las actividades previas establecidas, así como poner en marcha las herramientas comunicativas para mantener informados a todos los socios de la asociación.
EVALUAR	Evaluar las actividades establecidas para alcanzar los objetivos planteados en el proyecto, en un tiempo máximo de tres meses una vez instaurada la asociación, con el fin de medir el cumplimiento del mismo.

Elaborado por: Jenny León

Cabe señalar, que la evaluación estará a cargo de la directiva de la asociación, los aspectos que se evaluarán dentro del cumplimiento de las actividades señaladas seguirán el siguiente orden:

1. La información que llega a los asociados es verídica.
2. Los niveles de aceptación por parte de los socios de la información recibida, para lo cual se utilizarán reuniones y pequeñas encuestas.
3. Proceso de las actividades propuestas.

4. Porcentaje de aceptación en relación a las iniciativas propuestas.
5. Presentación de informe correspondiente.

6.7.4. Cuarta fase: Monitoreo y Control

Para llevar a cabo el monitoreo y control se toman en cuenta:

- Creación de indicadores que permitan evaluar la consecución de los objetivos estratégicos.
- El establecimiento de la periodicidad del control de resultados.
- El establecimiento de fórmula de cálculo.
- El diseño de un formato de seguimiento y control.

A continuación se muestran los rangos, en donde el resultado está indicado en porcentajes y equivale a determinado nivel de cumplimiento.

Tabla 10. Rangos de los resultados

RESULTADO	NIVEL DE CUMPLIMIENTO
Actividad realizada ¿? Hasta 50%	Bajo
Actividad realizada ¿? Desde 51% hasta 80%	Medio
Actividad realizada ¿? Desde 81% hasta 90%	Alto
Actividad realizada ¿? Desde 91% hasta 100%	Óptimo

Elaborado por: Jenny León

Para el efecto se consideran los siguientes indicadores de gestión que consideran el cumplimiento de cada objetivo operativo.

Tabla 11. Indicadores de gestión

OBJETIVOS OPERATIVOS	INDICADOR DE EFICIENCIA
1. Establecer la nueva directiva que estará a cargo de la administración de la asociación por votación de los socios en reunión general.	% de socios participantes en la reunión para elección de la directiva.
2. Desarrollar un marco organizacional que conlleve a cubrir el financiamiento de la operatividad de la asociación a través del ingreso de dinero derivado de aportes de los socios, a cargo de la directiva, quien está a cargo de llevar las cuentas.	% de socios dispuestos a aportar mensualmente la cantidad acordada en reunión general para la operatividad de la asociación.
3. Fijar el valor del aporte para sustentar la asociación y la periodicidad, por votación en reunión general.	% de socios aportantes cada periodo establecido
4. Promover la creación de la caja común con el apoyo económico de los socios, cuyo primer aporte se establece por votación en reunión general.	% de socios que aportan para la creación de la caja común
5. Promover la participación del Ministerio de Inclusión, Económica y Social (quien tiene apertura para orientar en procesos de economía popular y solidaria), con el fin de dar charlas informativas que permitan a los socios conocer a ciencia cierta el destino de su dinero, la forma de tramitar de forma asociativa con la banca pública y privada, y el interés y cuotas que se pagarían por acceder a créditos "formales".	% de socios participantes en las charlas informativas sobre la economía popular y solidaria
6. Invitar a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí, quienes tienen la disposición de servir a la comunidad de la provincia, para que dicten las capacitaciones.	% de socios que participan en la capacitación.
7. Promover cursos de capacitación básica sobre temas financieros que permitan concienciar entre los socios la necesidad de llevar registros diarios de ingresos y egresos que les permita reconocer sus ganancias, así como los riesgos a los que se acogen cuando deciden trabajar con créditos "informales".	% de socios informados sobre la capacitación financiera.

Elaborado por: Jenny León

Explicación: Se muestra el resultado final una vez aplicada la fórmula de cumplimiento, al considerar los resultados alcanzados en el tiempo establecido y las metas planteadas como se expone a continuación.

Tabla 12. Formulario de seguimiento y control

OBJETIVO OPERATIVO 1. Establecer la directiva que estará a cargo de la administración de la asociación por votación de los socios en reunión general.								
INDICADOR	FÓRMULA	UTILIDAD	FUENTE	RESPONSABLE	PERIODICIDAD	META	RESULTADO ¹	CUMPLIMIENTO ²
% de socios participantes en la reunión para elección de la nueva directiva.	% socios participantes en la reunión para elección de la directiva en relación al número de socios.	Contar con la participación de todos los socios y establecer líneas de socialización efectiva.	Encuesta	La investigadora (en la primera reunión) La secretaria de la asociación a partir de la segunda elección.	Anual	Tomar en cuenta el 100% de los votos.		
OBJETIVO OPERATIVO 2. Desarrollar un marco organizacional que conlleve a cubrir el financiamiento de la operatividad de la asociación a través del ingreso de dinero derivado de aportes de los socios, a cargo de la directiva, quien está a cargo de llevar las cuentas.								
% de socios dispuestos a aportar mensualmente la cantidad acordada en reunión general para la operatividad de la asociación.	% de socios participantes en relación al número de asistentes.	Contar con el número requerido de socios activos que permitan designar una directiva democráticamente y mantener un equilibrio económico.	Número de votos.	La directiva	Anual.	100% de vendedores de la calle Chile socios de la asociación y aportantes de la misma.		
OBJETIVO OPERATIVO 3. Fijar el valor del aporte para sustentar la asociación y la periodicidad, por votación en reunión general.								
% de socios que aportan para la creación de la caja común.	% de socios participantes en relación al total.	Contar con el número requerido de socios que permitan la creación y operatividad de la asociación.	Número de aportes.	La directiva.	Anual.	100% de socios aportantes.		
OBJETIVO OPERATIVO 4. Promover la creación de la caja común con el apoyo económico de los socios, cuyo primer aporte se establece por votación en reunión general.								
% de socios que aportan para la	% de socios decididos a conformar la	Contar con el número de socios requerido para	Número de aportantes.	La directiva	Mensual	Incremento del 5 al 10% de socios		

creación de la caja común	caja común en relación al total.	contar con los recursos que permitan acceder a créditos asociativos.				aportantes de la caja común en relación al mes anterior.		
OBJETIVO OPERATIVO 5. Promover la participación del Ministerio de Inclusión, Económica y Social (quien tiene apertura para orientar en procesos de economía popular y solidaria), con el fin de dar charlas informativas que permitan a los socios conocer a ciencia cierta el destino de su dinero, la forma de tramitar de forma asociativa con la banca pública y privada, y el interés y cuotas que se pagarían por acceder a créditos "formales".								
% de socios participantes en las charlas informativas sobre la economía popular y solidaria	% de socios informados en relación al total.	Contar con socios plenamente informados sobre los beneficios que del financiamiento "formal" para sus negocios.	Registro de socios asistentes a charlas informativas.	La directiva.	Trimestral	Incremento del 5 al 10% de socios informados en relación al trimestre anterior.		
OBJETIVO OPERATIVO 6. Invitar a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí, quienes tienen la disposición de servir a la comunidad de la provincia, para que dicten las capacitaciones.								
% de socios que participan en la capacitación	% de socios participantes en las capacitaciones en relación al total.	Contar con socios capacitados en temas financieros que puedan aplicar sus conocimientos en el manejo de sus negocios.	Registros de asistencia a las capacitaciones.	La directiva.	Trimestral	Incremento del 10 al 15% de socios capacitados en relación al trimestre anterior.		
OBJETIVO OPERATIVO 7. Promover cursos de capacitación básica sobre temas financieros que permitan concienciar entre los socios la necesidad de llevar registros diarios de ingresos y egresos que les permita reconocer sus ganancias, así como los riesgos a los que se acogen cuando deciden trabajar con créditos "informales".								
% de socios informados sobre la capacitación financiera.	% de socios informados sobre las capacitaciones en relación al total.	Contar con socios capacitados en temas financieros que puedan aplicar sus conocimientos en el manejo de sus negocios.	Registro de socios informados sobre las capacitaciones.	La directiva. Responsables de la socialización.	Mensual	Incremento del 10 al 15% mensual de socios informados sobre capacitaciones.		
1 Llenar este campo una vez aplicada la fórmula. 2 Llenar en el caso de que se haya cumplido la meta y dar la respectiva explicación.								

Elaborado por: Jenny León

6.7.5. Administración de la Propuesta

Esta propuesta en un inicio será gestionada por la investigadora, una vez que se haya convocado la primera reunión en la cual se socialice con los comerciantes de la calle Chile el proyecto de reactivación y refuerzo de la asociación y se dé paso a la elección de la nueva directiva (primer objetivo operativo), se entregará a los representantes de la asociación esta propuesta, con el fin de que sean ellos quienes la administren y ejecuten las actividades respectivas que permitan dar cumplimiento con los siguientes objetivos operativos. Así, se puede decir que:

- La directiva de la asociación es la responsable de administrar el proyecto.
- El control, actualización y avance del desarrollo organizacional participativo está a cargo de la directiva de la asociación, quien tienen la obligación de informar a los socios de forma mensual, trimestral o anual (como corresponda) el avance del mismo.
- Cada vez que se divulgue la información correspondiente, es necesario que se puntualice las metas alcanzadas.
- El comité a cargo de manejar el dinero de la asociación y gestionar con la banca pública o privada, es quien actúa como intermediador para la asignación de créditos.
- El comité a cargo debe presentar los informes económicos de forma semestral para que los socios se mantengan informados de lo que sucede con sus aportes, para este caso se requiere la

participación de un experto en contabilidad, quien podrá actuar como externo, bajo supervisión del comité.

- Los costos que se generen por la ejecución de este proyecto, son asumidos por los socios aportantes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El comercio “informal” de la calle Chile entre Pedro Gual y Alajuela reúne a 123 personas, desarrollan sus actividades a lo largo de 400 metros lineales, sobre las aceras que bordean la vía, sus labores inician muy temprano, el 44% lleva laborando más de seis años en el lugar, no cuentan con una inversión que supere los USD 4000, su capital de trabajo está dado por el efectivo y su inventario, no cuentan con una razón social que los identifique, no tienen mayor acceso a tecnología, lo único que utilizan para llevar sus cuentas son calculadoras de bolsillo, son víctimas de la competencia desmedida en ciertas épocas del año, no cuentan con capital suficiente que les permita surtir su mercadería, la que trasladan diariamente desde sus casas al su sitio de trabajo, entre la que sobresale la ropa, zapatos y mochilas.
- El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal ha tratado de organizar a los comerciantes “informales” del lugar con el único fin de cobrarles entre USD2 y USD5 cada día por el uso del espacio.
- Los comerciantes del lugar tienen varias dudas sobre el acceso a crédito “formal”, les preocupa el tiempo en que terminarían de pagar la deuda y la periodicidad de los pagos, son víctimas de la

usura por no contar con líneas de crédito por parte de la banca pública o privada, consecuencia de estar en central de riesgos, lo que hace que paguen intereses que superen el 120% anual, lo que los pone en situación de riesgo porque sus ventas no cubren sus deudas.

- El 83% de comerciantes “informales” de la calle Chile desconocen la diferencia abismal que existe entre la tasa de interés que cobran las instituciones financieras y los prestamistas, lo que hace que el 33% sea víctima de prestamistas porque para acceder a estos créditos no requieren trámites, sólo firmar una letra en blanco y realizar pagos diarios de USD 15, lo que agrava la situación porque pueden caer en mora y perder todos sus bienes.
- Los comerciantes “informales” del lugar producen aproximadamente USD1000 mensuales, de los cuales USD 450 son para cubrir los costos, USD 15 para pagar su puesto, USD 300 para pagar créditos “informales”, lo que les queda para subsistir es apenas USD235.
- La falta de liquidez produce que los comerciantes del lugar disminuyan su poder adquisitivo, tengan falta de inversión, desabastecimiento de mercadería, trabajen bajo presión, se vean expuestos a problemas familiares lo que incluso puede llevarles al cierre de su negocio sin terminar de pagar sus deudas.

- Por los pagos que realizan por los créditos “informales” que reciben los comerciantes del lugar no reciben recibo alguno que verifique el descargo y si no cancelan puntualmente son agredidos e incluso incautados sus bienes.
- Los riesgos financieros a los que se enfrentan los comerciantes “informales” estudiados están dados por el desconocimiento que tienen de las consecuencias que trae el endeudamiento “informal”, no saben cuál es el interés anual que terminan pagando por el dinero recibido y el tiempo en el que terminarían de cancelar la deuda o lo que sucedería si dejan de cancelar. En definitiva se dejan embaucar porque lo único que tienen claro es que pagan módicas cuotas diarias que aparentemente son accesibles. Lo que hace que caigan en iliquidez, lo que no les permite contar con el respaldo suficiente para acceder a créditos “formales” y ser competitivos.
- Estos comerciantes carecen de educación financiera básica, no llevan registros diarios de ingresos y egresos, lo que no les permite conocer sus ganancias o pérdidas. Además, carecen de facturas de compra de mercadería, porque compran generalmente productos de contrabando.

- El 71% de comerciantes pertenece a la asociación del sector, sin embargo, el 95% señala que está inactiva, desconocen los beneficios que trae la asociatividad para acceder a créditos “formales”. No obstante, el 85% está dispuesto a colaborar económicamente y unirse a otros comerciantes para formar una caja común que les permita acceder a créditos con tasas de interés adecuadas y el 96% está dispuesto a formar parte de una asociación que les permita capacitarse en temas básicos financieros.

RECOMENDACIONES

- Es indispensable que se consoliden los micro-emprendimientos de los comerciantes “informales” a través del apoyo del Sistema Financiero Nacional, para ello es pertinente que se establezcan políticas financieras que los reconozcan como medios productivos que apoyan al progreso del país.
- Es necesario que el Ministerio de Inclusión, Económica y Social socialice con los comerciantes “informales” los procesos que se involucran en economía popular y solidaria, para que quienes tienen la posibilidad de asociarse conozcan los beneficios que otorga la asociatividad.
- Es preciso que se reactive y refuerce la asociación de los comerciantes del sector, con el fin de establecer estrategias que les permita progresar en sus negocios a largo plazo y por ende mejorar su calidad de vida.
- Es preciso que todo comerciante “informal” conozca sobre temas básicos de contabilidad que le permita llevar un registro diario de ingresos y egresos, para que pueda establecer pérdidas y ganancias y así maneje sus recursos de mejor forma.

- Se recomienda a los comerciantes “informales” que unan esfuerzos y creen una caja de ahorro común que les permita acceder a créditos asociativos de la banca pública o privada con tasas de interés adecuadas que les permita financiar efectivamente sus negocios, progresar y por ende mejorar su calidad de vida.
- Es indispensable que se ejecuten las estrategias definidas en el proyecto de reactivación y refuerzo de la asociación de comerciantes de la calle Chile, con el fin de que cuenten con el líneas de crédito “formales” y la capacitación necesaria sobre temas básicos de finanzas que beneficien el manejo de negocios y permita a los comerciantes progresar al dejar de lado el endeudamiento con prestamistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz, V., Ricaurte, M., & Oleas, S. (2011). *La informalidad en el Ecuador*. Quito: CORDES.
- Araque, W. (2012). *Las Mipyme y su situación actual*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/Las_PyME_y_su.pdf
- Armendaris, O. (2012). *Comportamiento del sistema financiero ecuatoriano*. Quito: Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Arturt, k. (2012). *Definición de negocio y empresa*. Obtenido de crecenegocios: <http://www.crecenegocios.com/definicion-de-negocio-y-de-empresa/>
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución Política de la República del Ecuador*. Quito: Ediciones legales.
- Asociación de Bancos Privados. (2013). *Costo del crédito bancario vs. crédito informal*. Lima: ABP.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Estadísticas Macroeconómicas*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Tasa de interés activa*. Quito: BCE.
- Banco Nacional de Fomento. (18 de enero de 2015). *Banco Nacional de Fomento Portoviejo*. Obtenido de https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=305&Itemid=264&lang=es
- Cepeda, J. (2011). *Factores de evaluación del riesgo crediticio*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril. (31 de octubre de 2014).

Cooperativa de Ahorro y Crédito 15 de Abril Portoviejo. Obtenido de <http://www.coop15abril.fin.ec/>

Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias . (23 de Enero de 2013). *Ecuador: microcréditos fortalecen el cooperativismo*. Recuperado el 1 de Julio de 2013, de Cooperativismo en Movimiento: <http://www.centrocultural.coop/blogs/cooperativismo/2013/01/23/ecuador-microcreditos-fortalecen-el-cooperativismo/#more-2187>

De Lara Haro, A. (2008). *Medición y control de riesgos financieros* . Perú: LIMUSA.

Diario El Comercio. (21 de noviembre de 2011). Detienen a más de 100 chulqueros. *Diario El Comercio*.

Diario El Telégrafo . (09 de febrero de 2012). Una red de chulqueros es capaz de manejar más de \$ 1,5 millones. *Diario El Telégrafo* .

Diario Hoy. (1 de Agosto de 2013). Microcréditos crecen un 25,5% en el Ecuador. Recuperado el 5 de Agosto de 2013, de Diario Hoy.

Díaz, M. (09 de 2005). *La economía informal en México*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm>

El Diario. (11 de marzo de 2014). Comerciante informales en la ciudad . *El Diario*.

El Telégrafo. (11 de Julio de 2013). *Víctimas de usura apoyan el plan contra el "chulco"*. Recuperado el 20 de Julio de 2015, de El Telégrafo: <http://www.telegrafo.com.ec/regionales/regional-centro/item/victimas-de-usura-apoyan-el-plan-contra-el-chulco.html>

El Universo. (14 de Diciembre de 2005). *El chulco se sale de las manos de la Municipalidad*. Recuperado el 20 de Julio de 2015, de

<http://www.eluniverso.com/2005/12/14/0001/18/9C7B647FB3AC4BC5B3A419DB4C2125FD.html>

Estudio Jurídico y Asociados. (15 de Junio de 2015). *La usuar o chulco. Un delito que genera crisis social*. Recuperado el 24 de Julio de 2015, de <https://www.facebook.com/estudiojuridicoroseroyasociados/posts/574977682645243>

Fajardo, J. (2008). *Tasas de interés, reflejo de una realidad sin precedentes*. Loja: Universidad Técnica Particular de Loja.

Galeón, A. (2010). *Comercio Informal*. Portoviejo.

Guerra, M., & Martínez, R. (2012). *Análisis del microcrédito, la sostenibilidad financiera e impacto económico en el Ecuador*. Ecuador: UPS.

Guillen, M. (2011). *El sector informal en Portoviejo*. Portoviejo: Universidad Particular San Gregorio de Portoviejo.

INEC. (2014). *Empleo (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo-ENEMDU)*. Obtenido de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-encuesta-nacional-de-empleo-desempleo-y-subempleo-enemdu/>

Instituto de investigación y debate sobre la gobernanza. (2012). *El comercio informal, una afrenta a los poderes establecidos*. México: IVDG.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Censo de población y vivienda*. Quito: INEC.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2014). *Encuestas Anuales de Empleo, Subempleo y Desempleo*. Quito: INEC.

Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. México: Cengage Learning.

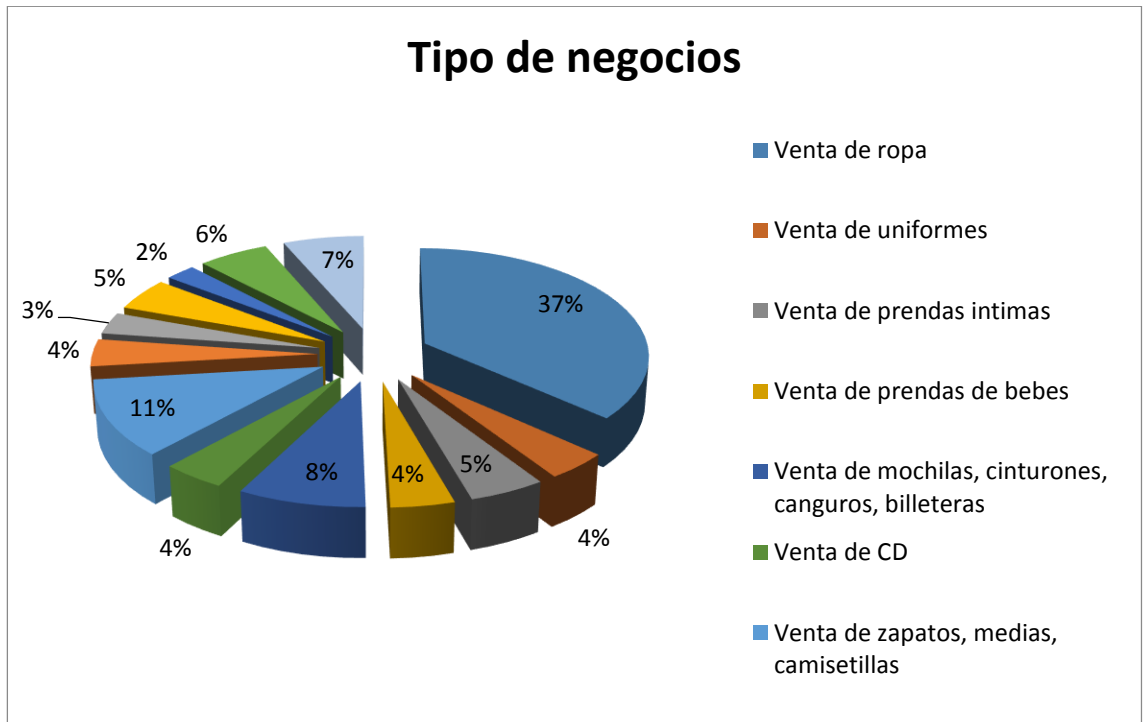
- López, J. L. (2010). *Métodos e hipótesis científicas*. México: McGraw Hill.
- Ministerio de Inclusión, Económica y Social. (2011). *Ley de la economía popular y solidaria*. Quito: Ediciones Legales.
- Mora, M. (2008). *Las microfinanzas en el Ecuador y su contribución en la reducción de la pobreza*. Ecuador.
- Municipalidad de Portoviejo. (2011). *El comercio en la ciudad de Portoviejo*. Portoviejo: MP.
- Organización Internacional del Trabajo. (2002). *Conferencia Internacional del Trabajo*. Madrid: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2013). *Economía informal y trabajo decente: guía de recursos sobre políticas*. Perú: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2013). *Empleo informal en América Latina*. Ginebra: OIT.
- Pagot, M. (2010). *Metodologías inductivas y deductivas en técnicas de investigación*. Madrid: Editorial Prana.
- Paredes, K. (5 de Julio de 2014). La edad es motivo de discriminación laboral . *El Telégrafo*, pág. 18.
- Perticara, M., & Fontoura, J. (2012). *Sector informal y políticas públicas en América Latina* . Río de Janeiro: Sople.
- Raccanello, C. (2010). *Usura, créditos predatorios y educación financiera*. México: UNAM.
- Regalado, R. (2006). *Las Mipymes en Latinoamérica*. Bolivia: UAB.
- Regalado, R. (2008). *Las MIPYMES en latinoamérica*. México: Organización Latinoamericana de administración.
- Ruiz, R. (2009). *El método científico y sus etapas*. México: Editorial CECSA.

- Serrano, A. (2010). *Análisis de la informalidad en el Ecuador: recetas tributarias para su gestión*. Quito: SRI.
- Sistema Nacional de Información. (2014). *Tasa de ocupación en el sector informal (15 y más años)*. Obtenido de sni: <http://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=truehttp://indestadistica.sni.gob.ec/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=SNI.qvw&host=QVS@kukuri&anonymous=true&bookmark=Document/BM29&select=LB425,dic>
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2012). *Informe anual Microfinanzas*. Quito: SBS.
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2012). *Sistema crediticio informal*. Quito: SBS.
- Ushiña, M., & Paredes, J. (2012). *Creación de una caja de ahorro y crédito comunitaria para la comunidad de Santo Domingo de la parroquia San Antonio de Pichincha en el periodo 2009-2010*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Valdivieso, N. (2007). *Modernización del Comercio Informal*. Quito: FLACSO.
- Vásques, K. (2014). *Modelo del Valor en Riesgo (VAR) para la cartera de Microcrédito de la cooperativa de ahorro y crédito Andalucía Ltda. periodo 2012*. Quito: Escuela Politécnica Nacional.
- Vásquez, M. (2013). *Las microfinanzas en el Ecuador; microcréditos como factor fundamental para el desarrollo de PYMES*. Quito: Unesum. Recuperado el 28 de Junio de 2013
- Zúñiga, L. (2008). *Definición de Crédito*. Costa Rica: Euned.

ANEXOS

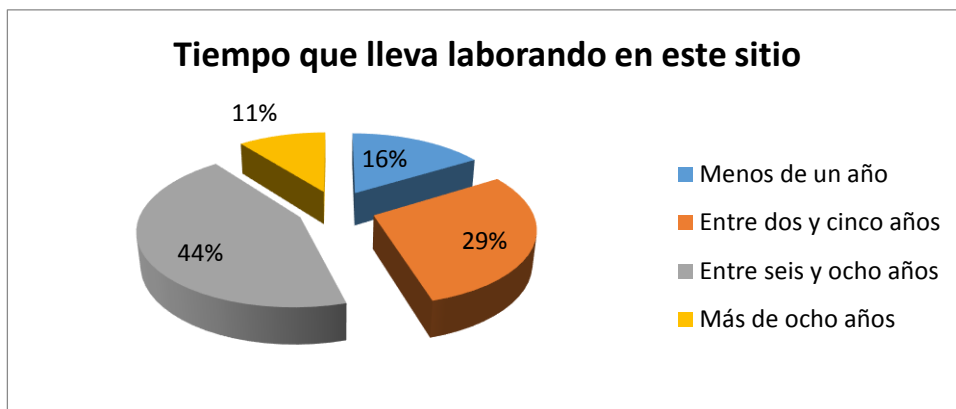
Anexo 1. Presentación de resultados de la encuesta aplicada a los comerciantes

1. ¿Qué tipo de mercadería vende?



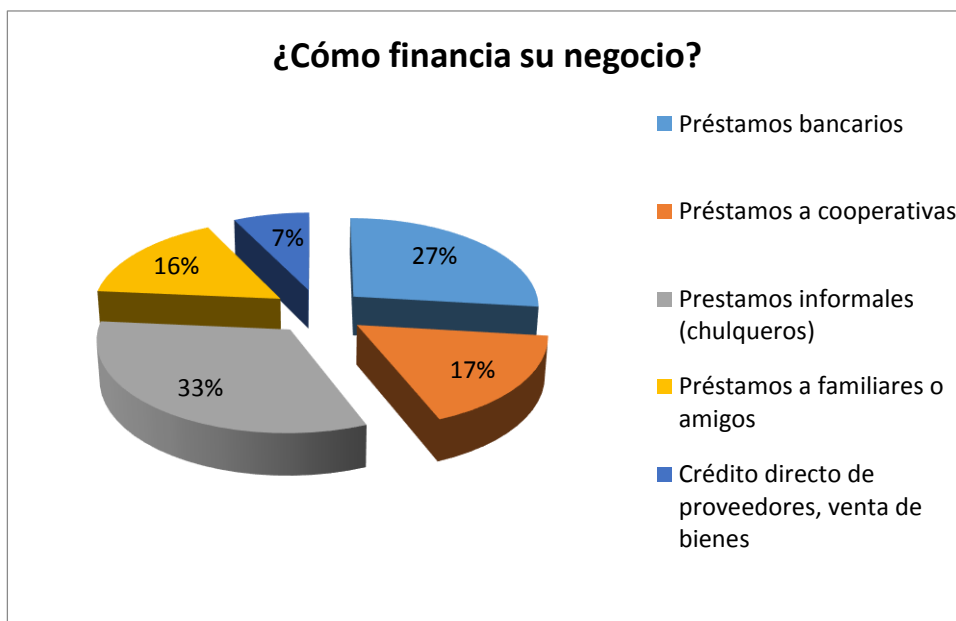
2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en este sitio?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de un año	20	16%
Entre dos y cinco años	36	29%
Entre seis y ocho años	54	44%
Más de ocho años	13	11%
TOTAL	123	100%



3. ¿Cómo financia su negocio?

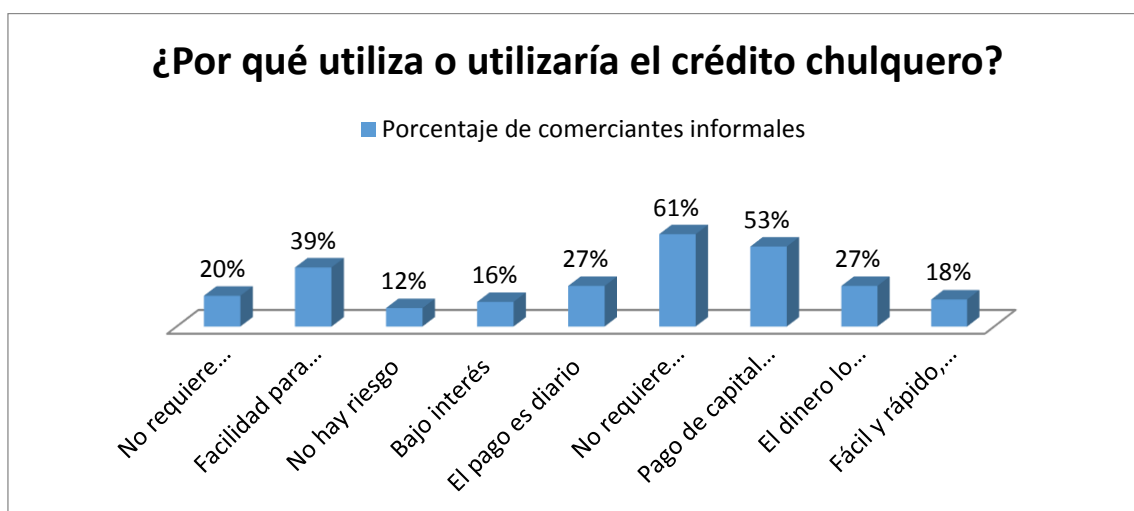
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Préstamos bancarios	33	27%
Préstamos a cooperativas	21	17%
Prestamos informales (chulqueros)	40	33%
Préstamos a familiares o amigos	20	16%
Crédito directo de proveedores, venta de bienes	9	7%
TOTAL	123	100%



4. ¿Por qué utiliza o utilizaría el crédito informal (chulquero)?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE*
No requiere garantía	25	20%
Facilidad para obtener el dinero	48	39%
No hay riesgo	15	12%
Bajo interés	20	16%
El pago es diario	33	27%
No requiere trámite alguno	75	61%
Pago de capital e intereses en bajas cuotas	65	53%
El dinero lo entregan y retiran en el sitio de trabajo	33	27%
Fácil y rápido, solo necesita una firma en una letra de cambio	22	18%

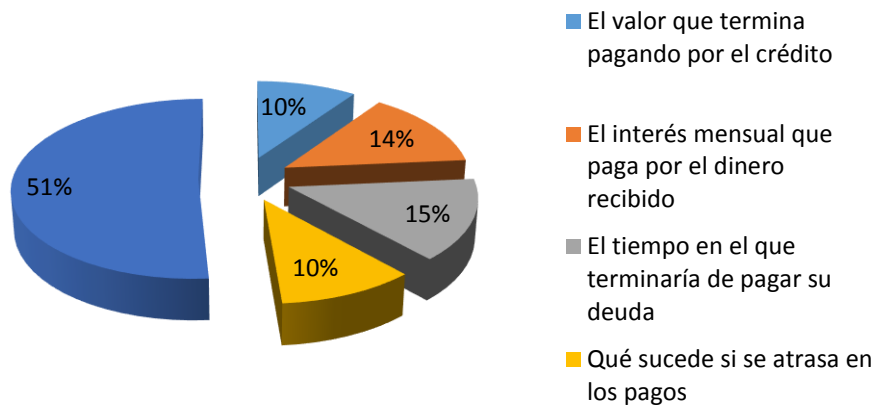
*corresponde al número de respuestas / 123 (número del encuestados)



5. Cuando accede a un préstamo informal, ¿usted conoce claramente?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El valor que termina pagando por el crédito	12	10%
El interés mensual que paga por el dinero recibido	17	14%
El tiempo en el que terminaría de pagar su deuda	18	15%
Qué sucede si se atrasa en los pagos	13	11%
No tiene claro ninguno de los aspectos mencionados	63	51%
TOTAL	123	100%

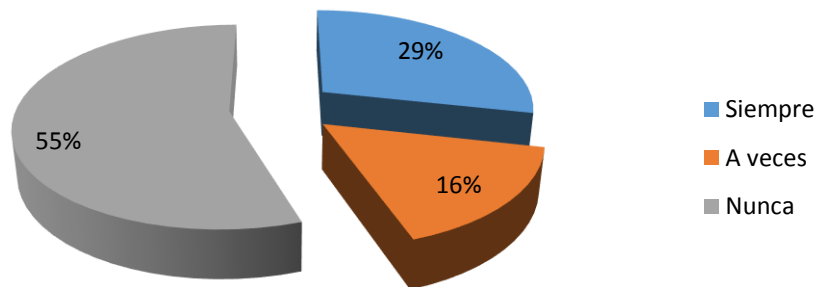
Cuando accede a un préstamo informal, ¿usted conoce claramente?



6. ¿Sus ventas cubren las deudas a corto plazo?

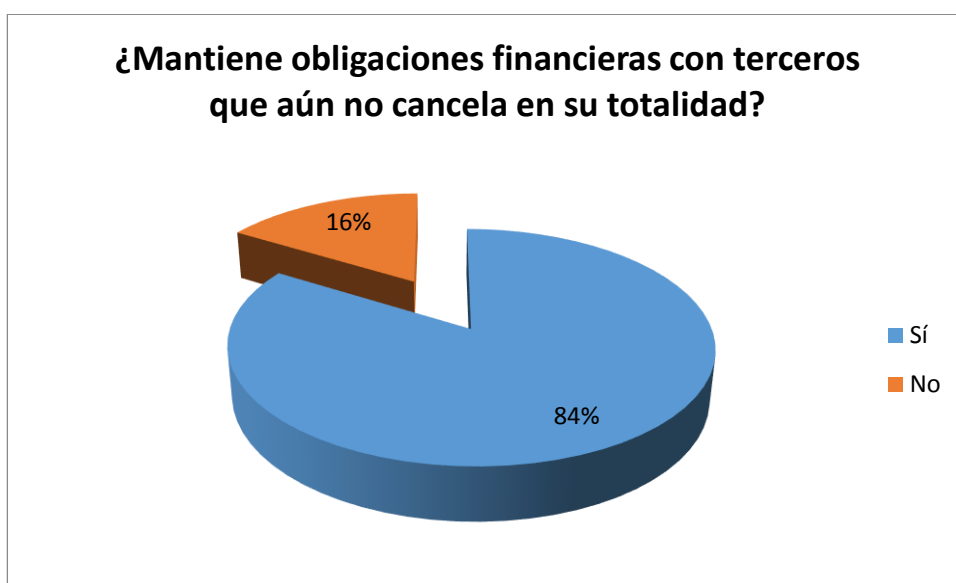
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	35	28%
A veces	20	16%
Nunca	68	55%
TOTAL	123	100%

¿Sus ventas cubren las deudas a corto plazo?



7. ¿Mantiene obligaciones financieras con terceros que aún no cancela en su totalidad?

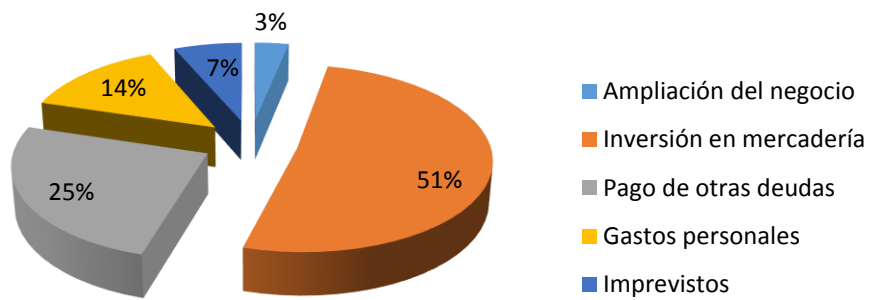
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	103	84%
No	20	16%
TOTAL	123	100%



8. ¿Qué uso da al crédito que recibe?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ampliación del negocio	4	3%
Inversión en mercadería	63	51%
Pago de otras deudas	31	25%
Gastos personales	17	14%
Imprevistos	8	7%
TOTAL	123	100%

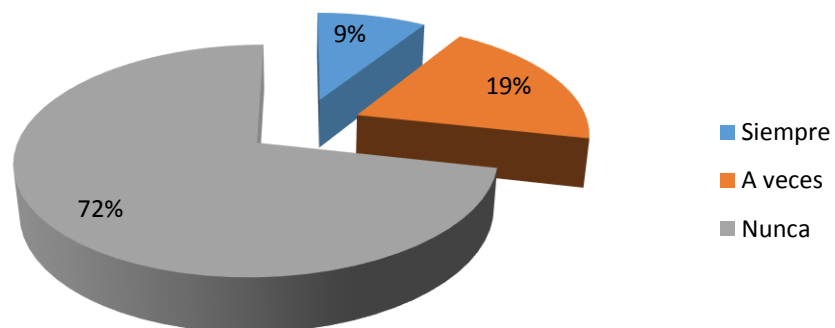
¿Qué uso da al crédito que recibe?



9. ¿A su criterio, las instituciones financieras dan las facilidades necesarias para acceder a créditos?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	11	9%
A veces	24	20%
Nunca	88	72%
TOTAL	123	100%

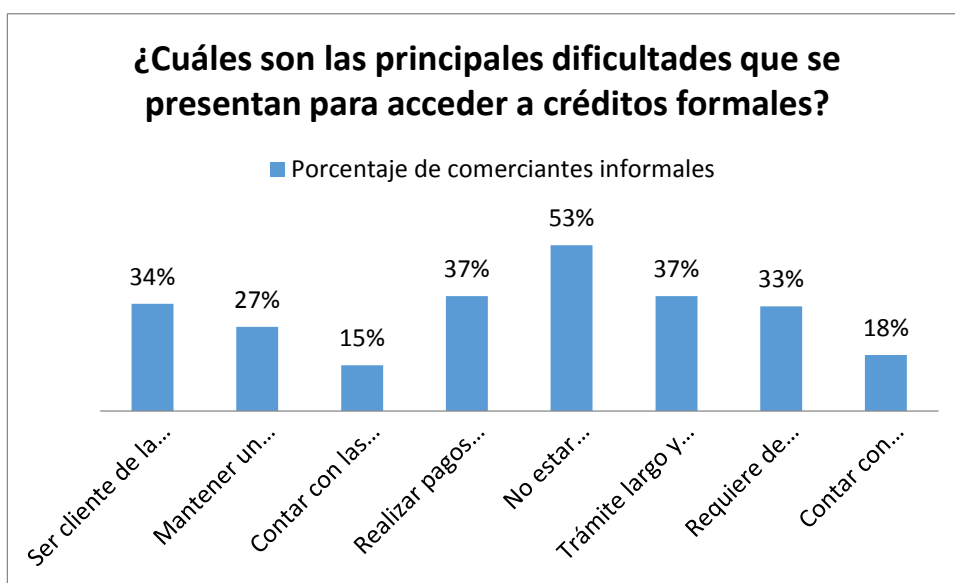
¿Las instituciones financieras dan las facilidades necesarias para acceder a créditos?



10. ¿Cuáles son las principales dificultades que se presentan para acceder a créditos formales (bancos, cooperativas)?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE*
Ser cliente de la institución	42	34%
Mantener un saldo que garantice el pago mensual de la deuda	33	27%
Contar con las garantías necesarias	18	15%
Realizar pagos mensuales o trimestrales	45	37%
No estar registrado negativamente en la central de riesgos	65	53%
Trámite largo y engorroso	45	37%
Requiere de mucha documentación	41	33%
Contar con alguien conocido dentro del banco	22	18%

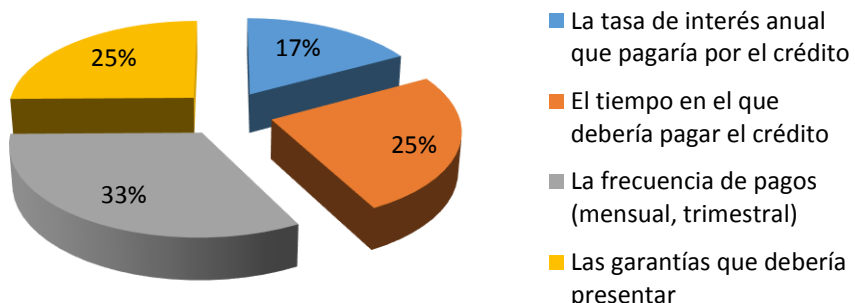
*corresponde al número de respuestas / 123 (número del encuestados)



11. ¿Cuál es la principal duda que tiene al momento de acceder a un crédito formal (banco o cooperativa)?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
La tasa de interés anual que pagaría por el crédito	21	17%
El tiempo en el que debería pagar el crédito	31	25%
La frecuencia de pagos (mensual, trimestral)	40	33%
Las garantías que debería presentar	31	25%
TOTAL	123	100%

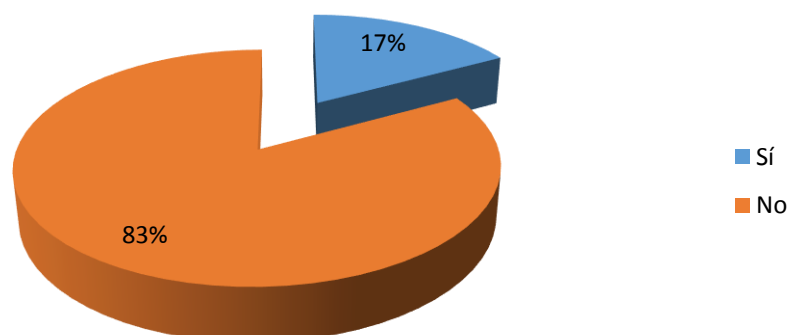
Principales dudas al momento de acceder a un crédito formal



12. ¿Sabe usted que el interés del banco es del 30.5% anual y el del chulco puede superar el 120% anual?

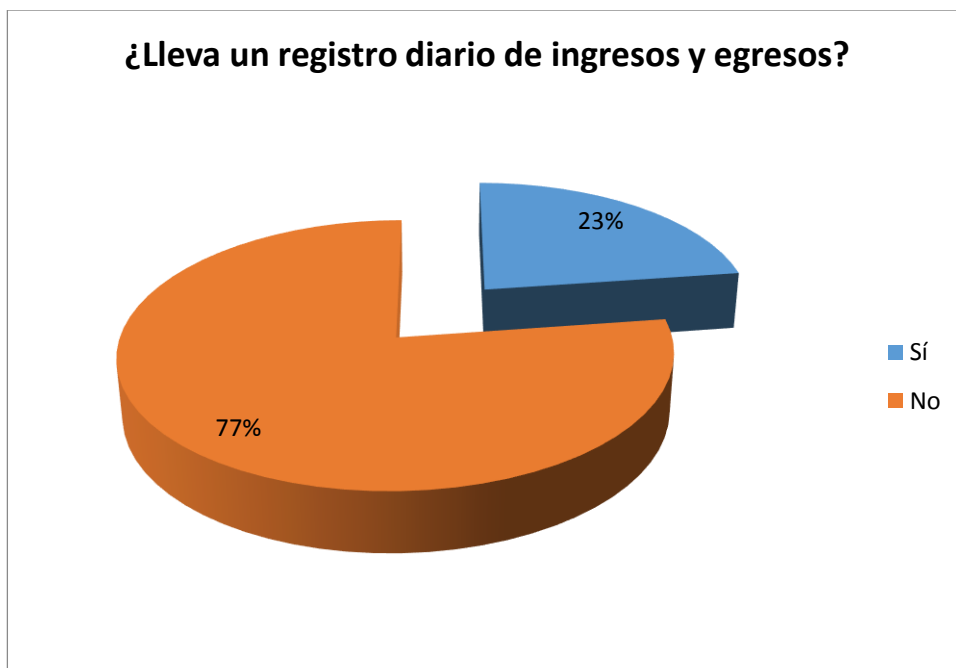
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	21	17%
No	102	83%
TOTAL	123	100%

¿Sabe la diferencia que existe entre la tasa de interés del crédito bancario y el chulquero?



13. ¿Lleva un registro diario de ingresos y egresos?

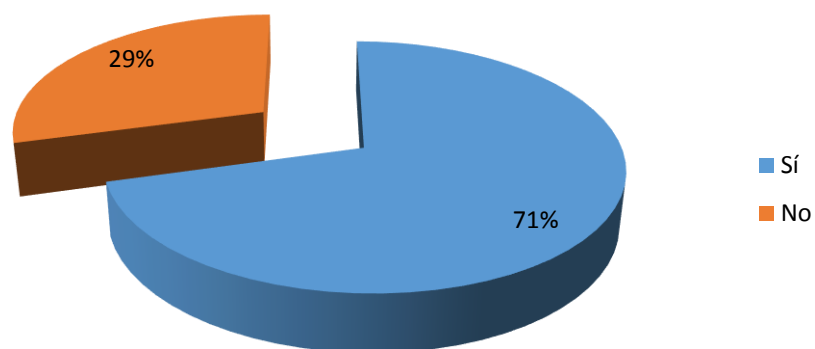
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	28	23%
No	95	77%
TOTAL	123	100%



14. ¿Pertenece a la asociación de comerciantes del lugar?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	87	71%
No	36	29%
TOTAL	123	100%

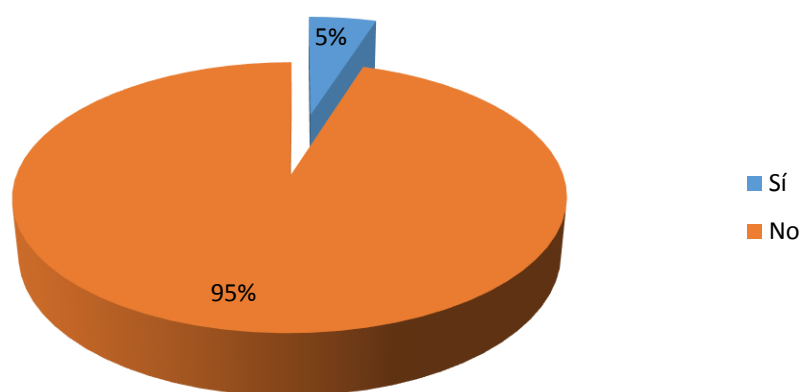
Pertenece a la asociación del lugar



15. ¿La asociación que existe en el sector está activa?

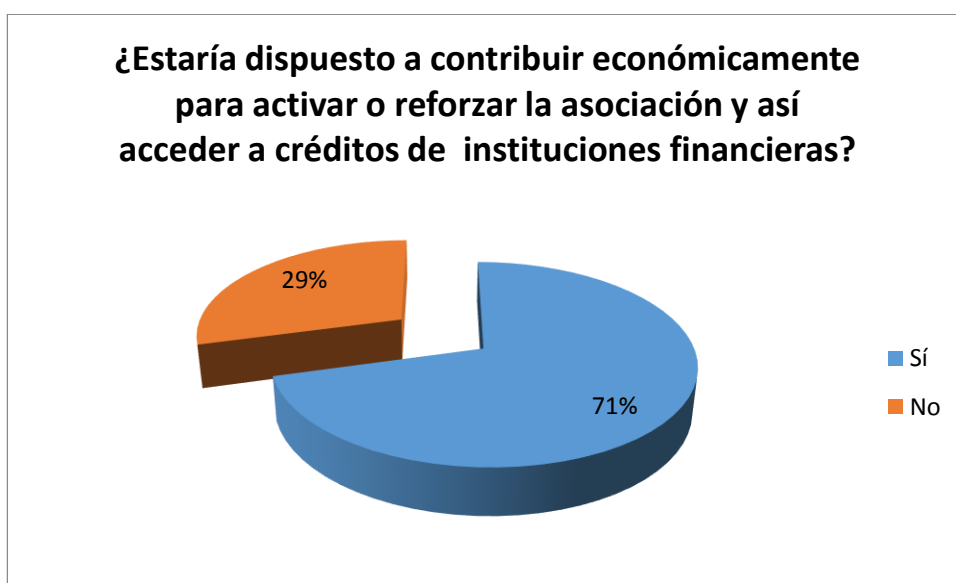
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	117	95%
No	6	5%
TOTAL	123	100%

La asociación del sector se encuentra activa



16. ¿Estaría dispuesto a contribuir económicamente para activar y reforzar la asociación y así acceder a crédito de instituciones financieras?

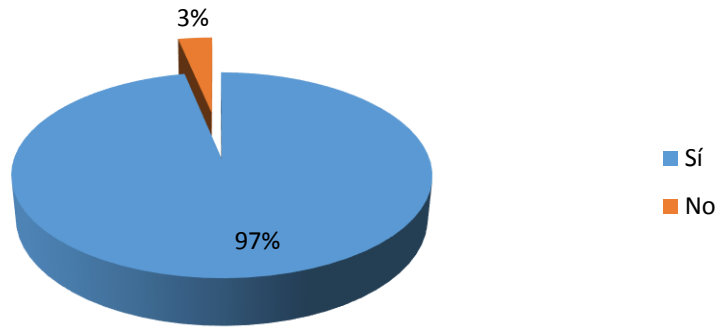
OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	104	85%
No	19	15%
TOTAL	123	100%



17. ¿Le gustaría que la asociación cuente con una caja común que le permita acceder a créditos con tasas de interés del 30.6% anual?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	119	97%
No	4	3%
TOTAL	123	100%

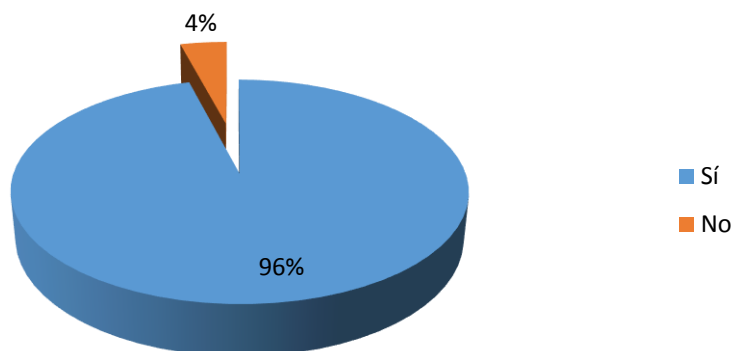
Le gustaría que la asociación cuente con una caja común



18. ¿Estaría dispuesto a participar en capacitaciones sobre temas financieros básicos que le permita conocer las ganancias que genera su negocio y la forma de mejorarlo?

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí	118	96%
No	5	4%
TOTAL	123	100%

Disposición a participar en capacitaciones



Anexo 2. Tabla de amortización ejemplo de crédito comunitario

TIPO DE PERIODO	Meses
TASA BASE DE INFORMACIÓN	Periódica
TASA DE INTERÉS MENSUAL	2,25%
CAPITAL	123.000
NUMERO DE PERIODOS	12

PERIODOS AL AÑO	12
Tasa mensual	2,25%
Tasa efectiva anual	30,60%
CUOTA FIJA	\$11.810,14
FACTOR	\$(0,09601740)

TABLA DE AMORTIZACIÓN						
MES	SALDO INICIAL	CUOTA MENSUAL GENERAL	CUOTA MENSUAL POR SOCIO	INTERÉS	ABONO A CAPITAL	SALDO FINAL
1	123.000	11.810	96.02	2.768	9.043	113.957
2	113.957	11.810	96.02	2.564	9.246	104.711
3	104.711	11.810	96.02	2.356	9.454	95.257
4	95.257	11.810	96.02	2.143	9.667	85.590
5	85.590	11.810	96.02	1.926	9.884	75.706
6	75.706	11.810	96.02	1.703	10.107	65.599
7	65.599	11.810	96.02	1.476	10.334	55.265
8	55.265	11.810	96.02	1.243	10.567	44.698
9	44.698	11.810	96.02	1.006	10.804	33.894
10	33.894	11.810	96.02	763	11.048	22.846
11	22.846	11.810	96.02	514	11.296	11.550
12	11.550	11.810	96.02	260	11.550	0

Anexo 3. Características de los créditos otorgados por el Banco Nacional de Fomento

1. Crédito Productivo:

○ Crédito Asociativo:

1. **Monto:** Mínimo \$500 Máximo: \$300.000 Asociativo: \$3'000.000
2. **Tasa de interés:** Convenio MAGAP 5%
Comercio y Servicios 10%
3. **Garantía:** Quirografaria, Prendaria o Hipotecaria.
4. **Destino:** Compra de tierras; Agrícolas, Pecuario, Turismo, Piscícola, Agroartesanal.
5. **Beneficios:**
 1. Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.
 2. Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.
 3. Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.
6. **Requisitos:**
 1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente y garante.
 2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.
 3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.
 4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.
 5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000
 6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).

7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000

1. PARA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS:

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
2. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
3. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
4. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.
5. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

2. PARA EL CASO DE GARANTÍA HIPOTECARIA:

1. Certificado de gravámenes del Registro de la Propiedad (con una antigüedad no mayor a 90 días).
2. Copia del recibo de impuesto predial del último año.
3. Copia de los estatutos actualizados de la Asociación, copia de personería jurídica de constitución de la asociación, copia del nombramiento actualizado del representante legal de la asociación debidamente inscrito por el Ministerio a cargo correspondiente, copia del RUC de la asociación,

copia de la nómina de socios de la asociación del último ejercicio económico presentado al ministerio competente.

○ **Crédito “Compra de tierras productivas”**

1. **Monto:** Mínimo \$500 Máximo: \$300.000 Asociativo: \$3'000.000

2. **Tasa de interés:** 10% reajutable

3. **Garantía:** Hipotecaria.

4. **Destino:** Tierras productivas del sector rural

5. **Beneficios:**

1. Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.

2. Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.

3. Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

6. **Requisitos:**

1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente y garante.

2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.

3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.

4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.

5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000

6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).

7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000

1. PARA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS:

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
1. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
2. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
3. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.
4. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

2. PARA EL CASO DE GARANTÍA HIPOTECARIA:

1. Certificado de gravámenes del Registro de la Propiedad (con una antigüedad no mayor a 90 días).
2. Copia del recibo de impuesto predial del último año.
3. Copia de los estatutos actualizados de la Asociación, copia de personería jurídica de constitución de la asociación, copia del nombramiento actualizado del representante legal de la asociación debidamente inscrito por el Ministerio a cargo correspondiente, copia del RUC de la asociación, copia de la nómina de socios de la asociación del último ejercicio económico presentado al ministerio competente.

○ **Crédito Producción, comercio, servicios:**

1. **Monto:** Mínimo \$500 Máximo: \$300.000

2. **Tasa de interés:** 10% reajutable, producción ciclo corto:11,20% reajutable

3. **Garantía:** Quirografaria, Prendaria o Hipotecaria.

4. **Destino:** Capital de trabajo, Activos fijos: Lotes de terrenos en el sector urbano, locales comerciales, maquinaria nueva y usada.

5. **Beneficios:**

1. Plazo en función del destino de la inversión hasta 15 años.

2. Forma de pago: mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.

3. Periodo de gracia: en función del destino de la inversión.

6. **Requisitos:**

1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente y garante.

2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.

3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.

4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.

5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000

6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).

7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000

1. PARA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS:

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
2. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
3. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
4. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.
5. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

2. PARA EL CASO DE GARANTÍA HIPOTECARIA:

1. Certificado de gravámenes del Registro de la Propiedad (con una antigüedad no mayor a 90 días).
2. Copia del recibo de impuesto predial del último año.

2. Microcrédito Fortalecimiento:

- **Monto:** Hasta: 20.000 USD
- **Tasa de interés:** 11% anual para producción y 15% anual para comercio y servicios.

- **Garantía:** Quirografaria, prendaria o hipotecaria.
- **Destino:** Capital de trabajo, activos fijos, maquinaria usada.
- **Beneficios:**
 1. Plazo: Hasta 5 años, y 10 años para actividades agropecuarias.
 2. Forma de pago: Mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual.
 3. Periodo de gracia: Hasta 3 años para capital, dependiendo del destino y capacidad de pago.
- **Requisitos:**
 1. Copia legible en blanco y negro o a color de Cédula de Identidad de cliente y garante.
 2. Copia legible en blanco y negro o a color de la papeleta de votación vigente del cliente y garante.
 3. Para el caso de personas con capacidades especiales y mayores de 65 años la presentación del certificado de votación es opcional.
 4. Original o copia de la planilla de servicio básico (con una validez de hasta 60 días), tanto para el cliente como para el garante.
 5. Copia de RUC o RISE del solicitante para montos mayores a \$3.000
 6. Plan de Inversión (formato entregado por el BNF para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000).
 7. Proyecto de factibilidad de la actividad productiva desarrollar para préstamos superiores a \$100.000

○ **Para compra de activos fijos:**

1. Proforma o cotización de los bienes a adquirir.
2. Copia de la declaración de Impuesto a la renta del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
3. Copia de la declaración de Impuesto al Valor Agregado IVA del último año (si estuviera obligado a hacerlo).
4. En caso de poseer bienes inmuebles y / o vehículo presentar un documento que certifique la tenencia del mismo.
5. Título de Propiedad o Contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, cuando éste sea diferente al domicilio.

○ **Para el caso de garantía hipotecaria:**

1. Certificado de gravámenes del Registro de la Propiedad (con una antigüedad no mayor a 90 días).
2. Copia del recibo de impuesto predial del último año