

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales
Mención en Economía y Finanzas

ECONOMÍAS HUNDIDAS: *El financiamiento informal en la frontera*
norte (caso Tulcán)

Guido Andrés Moncayo Vives

2007

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ella, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Guido Andrés Moncayo Vives

Noviembre 23 de 2007

Universidad Andina Simón Bolívar
Sede Ecuador

Área de Estudios Sociales y Globales

Programa de Maestría en Relaciones Internacionales
Mención en Economía y Finanzas

ECONOMÍAS HUNDIDAS: *El financiamiento informal en la frontera*
norte (caso Tulcán)

Guido Andrés Moncayo Vives

Tutor

Ec. Marco Romero C.

Quito - Ecuador

2007

RESUMEN

Este trabajo está centrado en el tema de las microfinanzas, el cual se ha convertido en uno de los principales mecanismos de la economía del desarrollo en los últimos años. A partir de este tópico, desarrollaremos la idea principal de nuestro estudio, que consiste en investigar el financiamiento informal en la frontera norte ecuatoriana, enfocándonos específicamente en la ciudad de Tulcán, debido a su importancia económica y geográfica dentro de esa región fronteriza.

Inicialmente describiremos el marco conceptual de nuestro trabajo, definiendo conceptos básicos como los de microfinanzas, microcrédito y microempresa; posteriormente analizaremos a grandes rasgos la situación microfinanciera actual en el Ecuador y dentro de esta, el contexto del financiamiento informal en nuestro país.

Este estudio continúa con el análisis del financiamiento informal en la frontera, para lo cual describiremos las características principales del sector formal en Tulcán, y cuales son las percepciones de los representantes de este sector a cerca del financiamiento informal; posteriormente detallaremos las principales modalidades de este que se encuentran presentes en la ciudad.

El propósito fundamental de este trabajo es el de mostrar cual es la situación actual de financiamiento informal en la frontera, para de esta forma determinar su influencia en la población directamente relacionada con este fenómeno: los más pobres.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo fue realizado gracias a la colaboración de un sinnúmero de personas, entre las cuales está el economista Marco Romero C., con su valiosa colaboración como tutor de esta tesis de maestría; mi familia, por todo el apoyo brindado a lo largo del tiempo; y a todas aquellas personas que compartieron conmigo sus conocimientos, los cuales se convirtieron en un aporte muy valioso para la consecución de la presente obra.

ÍNDICE

Resumen	4
Introducción	10
<u>CAPÍTULO I: MARCO CONCEPTUAL DEL FINANCIAMIENTO INFORMAL EN</u>	
<i>EL ECUADOR: Una mirada más allá de las cifras</i>13	
Conceptos generales de las microfinanzas.....	13
Las microfinanzas en el Ecuador: entre la usura y la filantropía.....	21
El financiamiento informal en el Ecuador: fiel reflejo de las carencias de la economía latinoamericana.....	31
<u>CAPÍTULO II: CARACTERÍSTICAS Y PRÁCTICAS DEL FINANCIAMIENTO</u>	
INFORMAL EN LA FRONTERA NORTE ECUATORIANA: <i>Matices socio-económicos de una realidad cotidiana</i>38	
Tulcán y su realidad.....	38
Presencia del sector financiero formal en Tulcán y sus percepciones a cerca del financiamiento informal.....	43
Medios de financiamiento informal en la frontera.....	58
Conclusiones	76
Recomendaciones	83
Bibliografía	84
Anexos	86

LISTA DE TABLAS

I.	Monto de cartera microcrediticia en el sistema financiero ecuatoriano.....	25
II.	Distribución geográfica de microempresas, por tamaño de ciudad.....	26
III.	Situación de empleo de hombres y mujeres económicamente activos.....	26
IV.	Niveles de educación de microempresarios, por género.....	27
V.	Distribución de empresas por sector económico, por género y por región...	29
VI.	Clientes principales.....	30
VII.	Porcentaje de microempresas registradas con autoridades de impuestos, por género, región y sector económico.....	31
VIII.	Principales fuentes de financiamiento personal por género, región y sector económico.....	36
IX.	Principales fuentes de financiamiento formal en Tulcán.....	57
X.	Financiamiento informal en Tulcán.....	73

LISTA DE GRÁFICOS

I.	Evolución del saldo de la cartera de microfinanzas en el Ecuador.....	24
II.	Acceso al crédito en barrios pobres del Ecuador.....	33
III.	Financiamiento en Tulcán.....	58
IV.	Financiamiento informal en Tulcán.....	60

LISTA DE ANEXOS

I.	Edificio de la Cooperativa Pablo Muñoz Vega en Tulcán.....	86
II.	Edificio de la Cooperativa Tulcán en la misma ciudad.....	86
III.	Edificio de la Cooperativa 29 de Octubre en Tulcán.....	87
IV.	Banco Nacional de Fomento sucursal Tulcán.....	87
V.	Oficina de Fundación Pexe Tulcán.....	88
VI.	Oficina de Credifé Tulcán.....	88
VII.	Oficina de Finca Tulcán.....	89
VIII.	Almacén Dulce Sueño.....	89
IX.	Compra venta Tulcán.....	90
X.	Panfleto promocional de la compraventa Tulcán.....	90
XI.	Caricatura de una Casa de empeño ó Compra venta.....	91
XII.	Fotografía de un cobrador de pagodiario en plena labor.....	91
XIII.	Tarjeta promocional de pagodiario	92
XIV.	Lista de entrevistas realizadas en la ciudad de Tulcán.....	93

INTRODUCCIÓN

“El crédito es un componente esencial para el buen funcionamiento de la economía y para su desarrollo. Se dice que una economía *sin flujos de crédito* es como un cuerpo *sin sangre*.”¹ Esta es la realidad que viven a diario muchas personas en la frontera ecuatoriana, y que generalmente buscan resolverla acudiendo al financiamiento informal, actividad muy popular en esta zona del país, y la cual será el tema central de nuestra investigación. Es precisamente el financiamiento informal ese enmarañado sistema de *economías hundidas*, que se presenta como imperceptible para muchos sectores de la sociedad, pero que actúa desde abajo como la realidad cotidiana de la mayoría de las personas que resuelven su día a día por medio de créditos usurarios, teniendo a estos como la única opción real de acceder al financiamiento que ellos requieren.

La *pregunta central* a partir de la cual construiremos esta investigación es: ¿Cómo funciona el mercado financiero informal en la frontera norte ecuatoriana, específicamente en el cantón Tulcán; y de que forma se encuentra articulado este con el mercado financiero informal a nivel nacional, sus relaciones con los flujos informales de capital colombiano?

El presente estudio consta de dos capítulos. En el primero trataremos de forma general lo que representa las microfinanzas para el Ecuador, ya que aunque nuestro tema principal es el financiamiento “informal”, este se ubica dentro del concepto general de lo que son las microfinanzas; es por esto que inicialmente trataremos de esbozar este tema tan importante para nuestra economía. Posteriormente, en el segundo capítulo, nos centraremos en el tema del financiamiento informal en la frontera norte,

¹ Alvarado, Javier; “El financiamiento informal en el Perú”, IEP Ediciones, Lima, 2001.

fenómeno que ha tomado fuerza y nuevos matices en los últimos 5 años, los cuales analizamos con detenimiento en este segundo capítulo, describiendo sus modalidades más sobresalientes, sus actores, sus características principales y los efectos que este tipo de financiamiento tiene sobre la población que accede a ellos.

Ahora, surge la pregunta de ¿Cuál es la relación de este análisis con el área de estudio de las relaciones internacionales, dentro de la cual estamos llevando a cabo esta exploración académica?, la respuesta de la misma es sumamente sencilla. El fenómeno del financiamiento informal en la frontera norte se ha visto influenciado muy fuertemente en los últimos años por la presencia de ciudadanos de la hermana y fronteriza República de Colombia, lo cual se ha convertido en un caso de estudio transnacional, que aunque lo centraremos en esta zona del país, no es mas que un reflejo de los que está sucediendo en el resto del territorio nacional, situación que se inició en Colombia, pero que debido a diferentes factores rebasó las fronteras y hoy es parte de nuestra realidad diaria en los mercados, almacenes y el comercio en general.

Para responder esta pregunta, y así desarrollar nuestro tema central en esta tesis, tomaremos en cuenta varias *fuentes de información*, entre las cuales destacan, en primer lugar, las bibliográficas pertinentes para esta investigación, entre las que se encuentra una serie de estudios relacionado al financiamiento informal en otros países, que presentan en muchas ocasiones muy similares características a las de nuestro país; en segundo lugar, los datos estadísticos recopilados de los diferentes organismos gubernamentales y no gubernamentales, que nos muestran las cifras del financiamiento formal en la frontera, y la percepción que tienen los altos directivos en este sector del financiamiento informal; por último, el trabajo de campo realizado en la provincia fronteriza del Carchi, y más específicamente en su capital (Tulcán), en el cual utilizaremos la modalidad de entrevistas, las cuales serán almacenadas en medio

magnético, para posteriormente obtener de las mismas los datos mas importantes para nuestro estudio, como las características de cada modalidad de financiamiento informal, la perspectiva de los representantes de la entidades financieras formales de la ciudad, cual es el trabajo que están realizando en el campo de las microfinanzas y la experiencia de algunos microempresarios con respecto al crédito formal e informal. Adicionalmente, en el trabajo de campo, se tomaran algunas imágenes fotográficas que reflejan la situación actual del sistema financiero formal e informal en la ciudad de Tulcán y que demuestran las dimensiones de cada uno de estos, en esta zona del país.

El presente estudio lo hemos delimitado geográficamente al área urbana de la ciudad de Tulcán, capital de la provincia fronteriza del Carchi; temporalmente hemos delimitado nuestro estudio a los fenómenos de financiamiento informal que han tenido presencia por lo menos desde hace cinco años hasta la presente fecha.

El estudio se realizó entre los meses de septiembre a noviembre del año 2007, periodo en el cual desarrollamos todo el procedimiento anteriormente mencionado, dividiéndolo en tres etapas:

1. Recolección de datos bibliográficos, análisis y síntesis (septiembre de 2007).
2. Trabajo de campo realizado en la ciudad de Tulcán (octubre 10 al 25 de 2007).
3. Organización y redacción de la tesis (noviembre de 2007).

El mayor aporte del presente estudio es la comprensión y sistematización de las principales modalidades de financiamiento informal presentes en la ciudad de Tulcán, y la descripción del trabajo de las principales instituciones financieras existentes en esta ciudad, que prestan servicios microfinancieros y que son complementadas por el sistema informal de microcréditos existente en la región.

CAPÍTULO I: MARCO CONCEPTUAL DEL FINANCIAMIENTO

INFORMAL EN EL ECUADOR: Una mirada más allá de las cifras.

En este primer capítulo trataremos tres temas principales; el primero será el de definir los conceptos mas importantes en el tema que nos atañe, que es del de las microfinanzas; conceptos como ¿Qué son las microfinanzas?, ¿Qué es el microcrédito?, ¿Qué es un microempresario? serán los que nos permitan introducirnos en este estudio. El segundo tema a tratar en este capítulo, será el panorama de las microfinanzas en el Ecuador, cuál es su marco legal, sus cifras, y las características de las microempresas y de los microempresarios en nuestro país. Concluiremos esta primera parte del presente estudio con el tema del financiamiento informal en el Ecuador, cuál es su importancia y efectos en las personas que participan de esta forma de financiación.

CONCEPTOS GENERALES DE LAS MICROFINANZAS

El tema de las microfinanzas ha tomado relevancia en las ultimas tres décadas en todo el mundo, debido a que se han convertido en un instrumento importante para el desarrollo de sectores de bajos recursos. El objetivo común de los nuevos programas de microfinanzas es el de atender a la población mas necesitada y lograr un cierto impacto en el bienestar de sus hogares.²

Entenderemos por *Microfinanzas* al suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero.³ Se supone que esta idea es la nueva estrategia que ha propuesto el Banco Mundial en su afán por ayudar a los países pobres y en vías de desarrollo a

² Iris Villalobos, *et al.* Microfinanzas en Centroamérica: Los avances y desafíos, Santiago, CEPAL, 2003, pág. 11.

³ Luís Torres Rodríguez, *MICROCRÉDITO: La Industria de la Pobreza*, Quito, Fundación Avanzar, 2006, pág. 5.

alcanzar mejores niveles de crecimiento económico y equidad; muchas veces se lo ha tomado como la panacea a los problemas que tienen los pobres de nuestros países.

Se debe tener mucho cuidado en referirse a las microfinanzas como un tema crucial que permite combatir las prácticas de *racionamiento del crédito*⁴ que se generan en los mercados financieros y que afectan de forma directa a segmentos rurales y marginados de la población y al fomento de actividades microempresariales,⁵ donde se pretende por estos autores relacionar de una forma directamente proporcional el acceso al crédito con el fomento de actividades microempresariales. Para nadie está oculto el hecho de que en nuestro país y en muchos de los países en vías de desarrollo, las microfinanzas han sido, mas que una estrategia para el desarrollo, un medio que han utilizado los oligopolios financieros para insertarse en ese enorme mercado de personas de bajos ingresos, que antes era ignorado por estos banqueros, pero que desde hace unos 15 años (en el caso ecuatoriano), ha tomado relevancia debido a su enorme potencial de “explotación”.

Para que las microfinanzas sean efectivas al momento de aplicarlas, deben contener un alto grado de ayuda social, es decir, estar enfocadas en buscar el mejoramiento de la calidad de vida de aquellos a quienes van destinados los microcréditos; pero al mismo tiempo, los proyectos microfinancieros deben ser aplicados de tal forma que sean autosostenibles y autofinanciables en el mediano y largo plazo. Una combinación de estos dos factores nos ha brindado la experiencia del Banco Grameen en Bangladesh, el cual ha demostrado que las microfinanzas pueden convertirse en un medio muy importante con el que cuentan las economías de los países en desarrollo para alcanzar el mismo.

⁴ El racionamiento del crédito es usualmente definido como una situación en la que existe un exceso de demanda de crédito a la tasa de interés que equilibra el mercado, y esto hace que no todos puedan acceder al crédito, o si acceden, lo harán en circunstancias diferentes a las que esperaban.

⁵ Hugo Jácome, *et al*, Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo, Quito, FLACSO, 2004, pág. 9.

El Banco Grameen es una organización de microcréditos fundada en Jobra, Bangladesh, en 1976. El nombre Banco Grameen significa "Banco de los pueblos" en bengalí. Recibió el Premio Nóbel de la Paz de 2006 junto con su fundador, Muhammad Yunus⁶, por su lucha por una economía justa para las clases pobres. El Comité decidió premiarlos porque se “esfuerzan por un desarrollo social y económico desde abajo”. “La paz duradera no puede lograrse si no se consigue abrir un camino para que amplia parte de la población salga de la pobreza”, señaló el Comité noruego del Nóbel al entregar este galardón.⁷

Una de las principales características de este Banco, es su papel fundamental de proporcionar microcréditos: grupos de cinco individuos reciben dinero en préstamo, con muy pocos requisitos, pero el grupo entero pierde la posibilidad de nuevos créditos si uno de ellos no logra cancelar. Esto crea incentivos económicos para que el grupo actúe de forma responsable, haciendo que el banco resulte económicamente viable.⁸ En términos microfinancieros, esta modalidad se denomina *crédito solidario* ó *bancos comunales*, y pretende garantizar su reembolso basado en la confianza colectiva, ya que el grupo que está conformado por los prestatarios se conoce y va a procurar de forma uniforme “quedar bien” con los reembolsos del crédito.

La gran mayoría de los clientes (96%) son mujeres, lo cual evidencia que en general, este banco nació y se ha desarrollado adicionalmente como estrategia de superación del género femenino, que se presenta como el más vulnerable frente a las situaciones de escasez y de pobreza. El total de cartera actual en microcréditos del Grameen Bank es de 290.000 millones de takas, unos 4.560 millones de euros, que prácticamente triplica la cartera microcrediticia vigente en el Ecuador (alrededor de

⁶ Jaime García, Revista *El economista*, 2006.

⁷ <http://www.20minutos.es/noticia/162081/0/premio/nobel/paz/>

⁸ Ídem.

1.700 millones de dólares⁹ en el presente año, según la Superintendencia de Bancos); al comparar estas cifras con el PIB de ambos países¹⁰, los créditos concedidos por el Grameen Bank representan el 11% del PIB de Bangladesh, mientras que los microcréditos concedidos en el Ecuador representan el 4,25% de su PIB.

Otra de las características peculiares del banco es que sus propietarios son los receptores de los préstamos, que poseen el 94% de la compañía (el 6% restante es propiedad del gobierno de Bangladesh).¹¹ Esto plantea uno de los temas fundamentales de las microfinanzas, su sustentabilidad y auto-solvencia en el tiempo. Este movimiento que se inició hace más de treinta años con el Grameen Bank, y que luego ha tenido otros actores de éxito relativo como Bancosol en Bolivia, y muchas ONG`s alrededor del mundo, tomó aún más fuerza a nivel mundial desde inicios de los años 90`s, tendencia que se registra igualmente en nuestro país.

A pesar de que el Grameen Bank es reconocido mundialmente por ser el pionero del microcrédito y haber ayudado a mucha gente en Bangladesh, este país presenta el nivel mundial más alto de retraso de crecimiento y de adelgazamiento infantil, entre los cuales la desnutrición afecta a nueve de cada diez individuos; más de la mitad de su población vive en la indigencia y tiene uno de los PIB per cápita más bajos del mundo (alrededor de US\$400). El Grameen Bank ha sido criticado por tener políticas demasiado alineadas al libre mercado y al pensamiento neoliberal, lo cual para muchos en la realidad no ha permitido a la mayoría de sus clientes obtener ningún tipo de superación real.

⁹ En esta cifra están incluidos los créditos otorgados por entidades formales y no formales.

¹⁰ El PIB de Bangladesh en el 2006 fue de 60 mil millones de dólares, mientras que el del Ecuador fue de 40 mil millones de dólares en el mismo año.

¹¹ Ídem.

El *microcrédito* es el segundo término básico a definir en este trabajo, el mismo es un instrumento financiero que se sustenta sobre una idea sencilla pero eficaz: “otorgar pequeños préstamos a los pobres”; es decir, a personas excluidas de los canales o sistemas financieros tradicionales. Desde el punto de vista bancario, el fenómeno microcrediticio, ha resultado muy bueno y rentable, permitiéndoles a los oligopólicos sectores financieros de muchos países en vías de desarrollo, ser los únicos en reportar utilidades al final del año fiscal. Lo importante es saber si es o no benéfico para la otra parte, que son aquellos que toman los créditos, generalmente gente pobre, los cuales son personas con anhelos de superación y de mejoramiento de su calidad de vida; la experiencia en muchos casos no ha permitido observar un resultado positivo, como el experimentado por los bancos.

Es importante mencionar que el microcrédito no es un elemento aislado, sino que está asociado con un sinnúmero de factores adicionales agrupados en el gran tema de las microfinanzas, pero que muchas veces se los trata como simples “números”, estadísticas que se deben llevar por los estados financieros de un banco o una cooperativa, pero que afectan positiva o negativamente a individuos que los reciben con mucha esperanza, con el objetivo de crecer, de ser mejores en sus negocios, en sus vidas.

Observando las características positivas del microcrédito, podemos destacar algunas que he podido percibir de mi experiencia personal y de la experiencia de algunos pioneros en esta materia.

La primera característica positiva relevante es la de que *lo pequeño no es insignificante*. Para bien o para mal, el microcrédito ha dado la oportunidad a la población mas pobre y necesitada, de estar presente en la agenda de clientes potenciales de muchas personas y grupos económicos que dominan las economías de cada uno de

nuestros países en desarrollo, y que tal vez 15 años atrás ni siquiera eran tomados en cuenta. Estas personas y grupos se han dado cuenta de que este es un mercado potencial, y que dándoles una oportunidad a estas personas, pueden salir adelante y pueden permitirles a sus bancos generar más rentabilidad.

La segunda característica positiva o logro que ha tenido el microcrédito, es respecto *al género y a su desarrollo*. Siempre se ha hablado que las mujeres han sido discriminadas en la mayoría de las esferas de la sociedad; muchas han sido víctimas del menosprecio y de la humillación, ya que como es sabido, históricamente han sido las más perjudicadas en lo que respecta a la vulnerabilidad de sus derechos como ciudadanas y como elementos de una sociedad. El Banco Grameen, pionero y fundador del microcrédito en la era contemporánea, tiene el récord que de cada 100 microcréditos concedidos, 96 son para mujeres; este hecho es más importante al saber que este banco está en Bangladesh, un país con el 85% de la población practicante del islamismo¹². Esta característica se presenta en la mayoría de las experiencias microcrediticias alrededor del mundo.

La tercera característica alentadora del microcrédito es que *el Estado tiene en él una forma adicional de hacer acción social*, ya que se ha convertido en un instrumento muchas veces eficaz en la reasignación de ingresos hacia los mas pobres, por medio de la concesión de créditos con tasas de interés muy blandas, que permiten a la entidad financiera que los administra la sustentabilidad en el tiempo, y que mas que propender hacia la rentabilidad financiera, que en este caso no parece lo mas importante; se busca lograr el objetivo inicial de esta acción: *el llegar a los mas pobres con posibilidades de*

¹² Religión que en la práctica es sumamente machista, debido a su costumbre poligámica para los hombres, y el trato muchas veces menospreciante hacia las mujeres; aunque el Corán aboga por medidas destinadas a mejorar la condición de la mujer.

desarrollo, sobre todo cuando las oportunidades reales de acceso al microcrédito en el sector privado son muy escasas.

Para concluir este subcapítulo, analizaremos el tercer y último concepto básico en este marco teórico, que es el del *Microempresario*. USAID, por medio del Proyecto Salto¹³, presenta una definición de microempresa, que dará más claridad en establecer que es realmente un microempresario:

“Ninguna definición de microempresa satisfecerá alguna vez a todos, como se evidencia en las muchas interpretaciones diferentes que abundan. Los intentos de definir microempresa han usado el número máximo de empleados (menos de cinco empleados o menos de 10 empleados); bienes (menos de \$5,000 en activos fijos o menos de dos veces el producto nacional bruto per cápita en edificios y equipo); ventas (menos de \$500 por mes en ventas totales o mensualmente menos de tres veces el salario mensual mínimo); o el nivel de formalidad (sector informal, no autorizado, o no regulado) o la estructura gerencial. Algunos han recurrido a fórmulas esotéricas, como una razón de capital/trabajo no más grande que 10. Y todavía otros han combinado indicadores tales como activos de menos de \$2,500 y ventas no mayores a cinco salarios mínimos mensuales equivalentes por mes, por ejemplo.”¹⁴

Para facilitar la comprensión de lo que es una microempresa, el mismo Proyecto Salto define a una Microempresa como “un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales, de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más

¹³ A través de este se resume los hallazgos y conclusiones de un estudio realizado en el 2004 sobre microempresas y microfinanzas en Ecuador. El estudio fue llevado a cabo por Development Alternatives, Inc. (DAI) bajo el proyecto Fortalecimiento del Acceso a las Microfinanzas y Reformas Macro Económicas (conocido como SALTO por sus siglas en inglés—Strengthen Access to Microfinance and Liberalization Task Order) que es patrocinado y financiado por la Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) / Ecuador, para mejorar el acceso de microempresarios a los servicios financieros y mejorar el ambiente macroeconómico para el desarrollo sostenido en Ecuador.

¹⁴ <http://www.salto-ecuador.com>, Proyecto Salto/USAID, *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*, 2005, pág. 4.

importante) fuente de ingresos para el hogar.”(Salto/USAID, pág. XV del resumen Ejecutivo). Esta definición será la que tomaremos para el desarrollo del presente estudio.

El concepto de microempresa es muy importante para la mayoría de nuestros países latinoamericanos, y en general, para los países en vías de desarrollo, debido a que este sector significa alrededor del 40% de las fuentes directas de empleo, participa con aproximadamente un tercio del PIB del total de los países del tercer mundo, y son en la mayoría de las ocasiones, la “tabla de salvación” para los mas pobres y necesitados.

Las denominadas “microempresas”, que en la mayoría de los casos actúan en la informalidad¹⁵, presentan ciertas características¹⁶ que es importante tener en consideración:

- *Escalas económicas y un nivel de ocupación pequeño:* al considerarse que la microempresa debe tener un máximo de 10 empleados, no se tienen en cuenta detalles como el tipo de contratación utilizado, diferenciando si son contratados como temporales, a destajo, o a tiempo completo. Además, todos los factores que se relacionan con la empresa, como su situación contable, fiscal, medios de capitalización, entre otros, son muy limitados.
- *Diversidad y flexibilidad:* existe un sinnúmero de factores que determinan a una empresa; entre ellos si es familiar, cual es la relación entre los integrantes de la empresa, cual es la línea de acción que sigue la empresa, sus nichos de mercado, sus metas, etc.
- *Escasa utilización de la tecnología:* esta característica tiene estrecha relación con la intensidad en capital, ya que entre mas intensiva en capital, mas uso real

¹⁵ Entenderemos como informal a las empresas que no posean Registro Único de Contribuyente (RUC) ante el Servicio de Rentas Internas (SRI).

¹⁶ Fausto J. Bucheli y Juan C. Román, La Situación, Tendencias y posibilidades de las Microfinanzas, Quito, Editorial Abya Yala, 2004, págs. 11 y 12.

de tecnología va a tener, y por ende se va a alejar mas del concepto de microempresa.

- *Exclusión de los circuitos tradicionales de crédito:* debido a las “barreras de acceso” al crédito que las microempresas deben enfrentar, y por lo cual generalmente recurren a fuentes informales de financiamiento, que tienen como requerimiento principal de garantía, la confianza mutua.
- *Legalidad Difusa:* debido a que estas empresas no cumplen con la mayoría de requisitos exigidos por la ley para ser consideradas como legales, tales como aspectos tributarios, de registro, responsabilidades ante la seguridad social, entre otros.¹⁷

A grandes rasgos, este marco conceptual nos permite establecer los parámetros y fundamentos sobre los cuales vamos a llevar a cabo esta investigación, sin perder de vista que nuestro tema principal es el financiamiento informal en el caso específico de la frontera norte, puntualmente en la ciudad de Tulcán, y como este a su vez es parte de un tema general que se ha convertido en uno de los mecanismos de la economía del desarrollo contemporánea: *las microfinanzas*.

LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR: Entre la Usura y la Filantropía.

En nuestro país se ha visto a las microfinanzas como una de las mayores oportunidades que tienen las personas pobres para salir de su precaria condición. Actualmente contamos con cerca de un 50% de personas bajo la línea de la pobreza, y casi un 20% de ciudadanos que viven el día a día en la miseria, es decir, que no

¹⁷ Ídem. Todas estas características fueron definidas por Bucheli y Román.

alcanzan a cubrir ni siquiera sus necesidades básicas de alimento, vestido, vivienda, y mucho menos las de educación y salud.¹⁸

La concentración del ingreso, estimada por el coeficiente de Gini (0.57)¹⁹, ubicaba al Ecuador en la tercera posición más desventajosa entre los principales países de la región (IADB, 2000). De acuerdo a un estudio comparativo reciente del Banco Mundial (De Ferranti, *et al*, 2003), el coeficiente de Gini del ingreso de los hogares ascendió de 0.548 en 1994 a 0.562 en 1998. Estos valores se encuentran entre los más altos de la región, ocupando el penúltimo lugar.²⁰ Es por esto que en un contexto donde se presentan tales diferencias, alguna opción con la que cuente la población mas vulnerable y necesitada, para salir de su condición de pobreza y miseria, será bienvenida, siempre y cuando sea manejada de tal forma que se convierta efectivamente en un aliciente para este sector de la población, y no en un “negocio inhumano” para aquellos que lo tienen todo y que pretenden enriquecerse también a costa de los que no tienen nada.

Adicionalmente a este fenómeno de polarización económica de nuestra sociedad, vivido desde que la nación tiene historia; debemos apuntar el hecho de que a partir de la crisis de 1999, y más marcadamente desde la dolarización de nuestra economía en el año 2000, nuestro país ha vivido momentos muy difíciles en el ámbito socio-económico. No es gratuito el hecho que desde el año 2000, más de tres millones de compatriotas hayan tenido que tomar la decisión de abandonar el país²¹, viajando a tierras lejanas, en busca de días mejores para ellos y sus familias, lo cual ha traído, como consecuencia, el fraccionamiento del núcleo de la sociedad, que es la familia. En

¹⁸ Banco Mundial, *Ecuador: evaluación de la pobreza*, Washington, 2004, pág. 22.

¹⁹ El *Coefficiente de Gini* es una medida de la concentración de la riqueza en un país determinado. Este se mide entre 0 y 1, mientras mas cerca este de cero, quiere decir que la concentración es menor, y mientras mas cerca a 1, la concentración es mayor.

²⁰ Carlos Larrea, *Dolarización, Crisis y Pobreza en el Ecuador*, Quito, CLACSO, 2003, pág. 23.

²¹ INEC/SIISE, *Censo de Población y Vivienda 2001*.

este contexto socio-económico, desarrollaremos el tema de las microfinanzas en nuestro país.

Marco Legal

El desarrollo del sector microfinanciero en el Ecuador, ha demostrado el gran potencial que tienen las instituciones oferentes de servicios financieros, de procurar el desarrollo de los sectores urbano marginal y rural (F. Bucheli y J. Roman, La Situación..., pág. 34). Es por esto que desde hace 5 años, el impulso que han tenido las microfinanzas en nuestro país ha sido bastante notorio, y motivo de numerosos estudios. Hasta el año 2002, las operaciones microfinancieras no estaban efectivamente supervisadas; pues en el país no existía una legislación específica sobre microfinanzas. La normativa de la Superintendencia de Bancos y Seguros definía los créditos de consumo, basado en un criterio cuantitativo de un tope de \$20.000; en esta definición se incluían todos los créditos de microfinanzas, ya que no existía ninguna diferenciación ni de productos ni de tecnología (F. Bucheli y J. Roman, La Situación..., pág. 35). Por consiguiente, existía un gran vacío legal y normativo para que las microfinanzas tengan la base necesaria para constituirse en un medio para el desarrollo sostenible en el Ecuador. Es así como la Superintendencia de Bancos, con el apoyo del gobierno norteamericano a través de la USAID (Proyecto Salto) inician un convenio técnico para impulsar el desarrollo de las microfinanzas en nuestro país, y de esta forma establecen inicialmente la diferencia entre créditos de consumo y microcréditos.

El Microcrédito en el Ecuador en Cifras

El microcrédito se ha convertido desde hace cinco años en uno de los factores mas importantes para el impulso de las microempresas, y estas a su vez constituyen uno de los pilares de la economía ecuatoriana. En el 2002 la cartera microcrediticia en

nuestro país era de a penas 62 millones de dólares; mientras en el 2007 es de más de 900 millones de dólares.

GRÁFICO I: EVOLUCION DEL SALDO DE LA CARTERA DE MICROFINANZAS EN EL ECUADOR (US\$ MILES)



Fuente y elaboración: Superintendencia de Bancos y Seguros

Las personas que laboran en las microempresas representan el 40% de la PEA²² del país, absorbiendo 2.5 millones de personas en mano de obra, contribuyendo así al PIB entre el 10 y el 15%.

A diciembre del 2006, el monto total de cartera de crédito microempresarial de entidades reguladas y no reguladas llegaba a cerca de 1.067 millones de dólares, como observamos en el siguiente cuadro, elaborado por Credifé²³. Al mismo tiempo, el Banco Solidario apunta que apenas el 1,9% del crédito privado es destinado a operaciones inferiores a 5.000 dólares, lo cual revela que aunque los microcréditos son una herramienta muy importante para un amplio sector de la población ecuatoriana,

²² Población Económicamente Activa, son aquellas personas mayores de 12 años que se encuentran laborando o que están en busca de un trabajo.

²³ CREDIFÉ es la unidad estratégica de negocios del Banco Pichincha, especializada en la concesión y administración de créditos para la Microempresa.

todavía estos representan un porcentaje muy bajo del total de créditos otorgados por el sistema financiero; situación que debe cambiar para que el sector microempresarial del Ecuador pueda mejorar su situación financiera actual.

TABLA I:

MONTO DE CARTERA MICROREDITICIA EN EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO	
TOTAL DE CARTERA MICROEMPRESARIAL	1.067.000.000
Regulada por la SBS	871.187.935
No Reguladas	195.812.065
TOTAL OPERACIONES	761.130
Regulada por la SBS	591.099
No Reguladas	170.031
Total Cartera Microempresarial/Total de Operaciones	1.402

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros. Año 2006.

Elaboración: Credifé

Cifras Generales de las microfinanzas en el Ecuador

El Proyecto Salto, llevado a cabo por USAID/Ecuador, ha sido el trabajo más importante de los últimos años en lo que respecta a la recolección, sistematización y análisis de lo que son las microfinanzas en nuestro país. Es por esto que en esta sección nos basaremos principalmente en dicho estudio.

En el 2003, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) determinó que en el Ecuador hay 1.700.000 microempresas.²⁴ En esta cifra están incluidas microempresas urbanas y rurales, trabajadores por cuenta propia y jornaleros. Las investigaciones del Proyecto Salto estimaron que en el Ecuador existen alrededor de 650.000 microempresas en el sector urbano (Proyecto Salto/USAID, 2005).

Con respecto a la *ubicación por regiones* de las microempresas urbanas en el Ecuador, el Proyecto Salto determinó que la gran mayoría (66.8 por ciento del total) están localizadas en la Costa, principalmente en el área metropolitana de Guayaquil. Otro 31.5 por ciento está ubicado en la Sierra, con la mitad de estas en las áreas

²⁴ Banco Interamericano de Desarrollo, 2003, p. 3.; tomado de <http://www.salto-ecuador.com>, Proyecto Salto/USAID, *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*, 2005, pág. 11.

metropolitanas de las ciudades de Quito y Santo Domingo de los Colorados. Solamente el 1.7 por ciento están ubicadas en el Oriente.

Al distribuir las microempresas por *tamaño de ciudad*, el Proyecto Salto se encontró con la sorpresa que en las ciudades medianas y pequeñas, la relación entre el número de microempresas y el número de habitantes es mayor que en las grandes, ya que en estas últimas están ubicadas principalmente las empresas grandes y las agencias gubernamentales.

TABLA II: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE MICROEMPRESAS, POR TAMAÑO DE CIUDAD

Localización por Tamaño de Ciudad/Pueblo	%
Ciudades Grandes	44.0
Pueblos Grandes	23.9
Pueblos Medianos	18.8
Pueblos Pequeños	13.3
Total	100.0

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005.

Características de los microempresarios en el Ecuador

Con respecto al *género*, podemos afirmar que las mujeres tienen más inclinación a ser microempresarias, mientras los hombres son más inclinados a ser empleados (Proyecto Salto, USAID). Esto se explica en parte por que nuestro sector formal aun se encuentra sesgado a favor de los hombres al momento de seleccionar personal, así como en el nivel de remuneración en cargos similares, con respecto a las mujeres.

TABLA III: SITUACION DE EMPLEO DE HOMBRES Y MUJERES ECONOMICAMENTE ACTIVOS

Situación de Empleo	Género		Total
	Hombre	Mujer	
Por cuenta propia	31.3%	56.4%	39.2%
Propietario/Empleador	2.6	3.4	2.8
Trabajador Asalariado	35.1	27.5	32.7
Jornalero	29.4	7.7	22.5
Trabajador en una empresa familiar	1.6	5.1	2.7
Total	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005.

El Proyecto Salto/USAID anota, con respecto a la *educación*, que los niveles educativos son relativamente bajos entre los microempresarios; el 46 por ciento tienen una educación a nivel primario. Sin embargo, el 21.1 por ciento tenía alguna educación secundaria, el 20.9 por ciento había completado la educación secundaria y solo el 12 por ciento tenía más allá del nivel secundario. Este nivel de educación es más alto que entre la población general, la cual incluye la población rural con niveles de educación significativamente más bajos. Lo que si nos queda claro es que el nivel de educación tiene una relación inversamente proporcional con el porcentaje de microempresarios, es decir, que entre mas educación tiene la persona, menos tendencia a ser microempresario.

TABLA IV: NIVELES DE EDUCACION DE MICROEMPRESARIOS, POR GÉNERO

MÁXIMO NIVEL DE EDUCACIÓN ALCANZADO	Género		TOTAL
	Hombres	Mujeres	
Ninguno	2.9%	4.1%	3.5%
Centro de Alfabetización	0.2	0.3	0.3
Primaria Incompleta	8.3	9.0	8.6
Primaria Completa	36.5	31.3	34.1
Secundaria Incompleta	20.4	21.8	21.1
Secundaria Completa	20.1	21.7	20.9
Superior No-universitaria Incompleta	0.1	0.1	0.1
Superior No-universitaria Completa	0.3	0.4	0.3
Universitaria Incompleta	8.0	8.7	8.3
Graduado en Universidad	3.0	2.4	2.7
Postgraduado	0.2	0.2	0.2
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005.

Características de las microempresas en el Ecuador

A continuación, sintetizaremos las principales características de las microempresas en el Ecuador, destacando datos como el sector al cual pertenecen, el tiempo del negocio desde que fue creado, cuales fueron las razones para iniciarlo, donde está ubicado, además de establecer cuales son sus mercados principales, cual es la importancia de la empresa para sus propietarios, y los niveles de formalidad de las microempresas.

El Proyecto Salto identificó que más de la mitad (55.2 por ciento) de las microempresas en Ecuador está en el sector comercial; 25.7 por ciento está en el de servicios y el 19.2 por ciento está en el de producción. Este patrón era esperado, porque el comercio presenta las menores barreras de entrada (pocos requerimientos en educación, destrezas o capital). Así mismo, al ser el sector mas preponderante el del comercio, es el mas vulnerable a caer en las garras del “chulco” o financiamiento informal, debido a que los comentarios y experiencias de microempresarios, nos han permitido identificar que estos tipos de negocios son los mas frecuentados por los prestamistas informales para promocionar sus “servicios financieros”, por ser negocios que presentan utilidades diarias, y de esta forma tienen como responder a sus compromisos crediticios con mayor solvencia.

Con respecto a la *antigüedad del negocio*, Proyecto Salto determinó que la mayoría de las microempresas son empresas relativamente jóvenes; el 50 por ciento de las empresas empezó durante los últimos 5 años (desde 1999) y el 20 por ciento durante 2003 y la primera mitad del 2004; cifras que también nos muestran la elevada mortalidad de las microempresas en nuestro país.

TABLA V: DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO, POR GÉNERO Y POR REGION

Sector Económico	Género		Región			TOTAL
	Hombre	Mujer	Costa	Sierra	Oriente	
Servicios	31.1%	19.4%	24.6%	27.6%	30.7%	25.7%
Producción	22.4	15.3	18.0	21.7	17.3	19.2
Comercio	46.4	65.3	57.4	50.7	52.1	55.2
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005.

Así mismo, se estableció que la mayoría de microempresarios (92.9 por ciento del total) *empezaron sus propios negocios por si mismos*. Sólo un porcentaje pequeño había heredado su negocio de un familiar (3.1 por ciento) o compró el negocio a un dueño anterior (3.3 por ciento). Esta característica refleja el hecho de que generalmente los microempresarios conocen su negocio como la “palma de su mano”, ya que prácticamente son su “progenitor”, por decirlo de alguna manera, y de esta forma manejan en la práctica un control de gestión muy apreciable, teniendo en cuenta sus bajos niveles de formalidad.

Generalmente los microempresarios inician su empresa por que les gusta trabajar en ella, y no por el hecho de tener que escogerla como una segunda opción al no encontrar un trabajo como asalariado, como es asumido frecuentemente en estudios de microempresas. Un deseo de ser independientes y una oportunidad percibida para ganar más que en una posición asalariada, fueron las dos motivaciones primarias para empezar un microempresa en lugar de buscar un trabajo ganando un sueldo. Sólo el 9.2 por ciento de los encuestados informaron que ellos no podrían encontrar un trabajo asalariado o que este negocio era la única alternativa disponible (Proyecto Salto/USAID, 2005).

Con respecto a la *ubicación del negocio*, el Proyecto Salto estableció que el 46 por ciento de las microempresas están ubicadas en casa, y esto contribuye al uso eficaz

de capital basado en el hogar, es decir, permite el ahorro de arrendamiento extra de un local, además de posibilitar la ayuda de miembros de la familia, y el encargarse de los quehaceres de la casa al mismo tiempo, entre otras cosas. Con respecto a quienes son sus *principales consumidores o clientes*, la mayoría de la microempresas (95.7 por ciento) vende a los consumidores finales individuales; sólo el 11.3 por ciento se vende a minoristas o a intermediarios; las ventas a otros negocios, gobierno e instituciones son prácticamente inexistentes; menos del 0.2 por ciento venden para la exportación (Proyecto Salto/USAID, 2005).

TABLA VI: CLIENTES PRINCIPALES

Clientes más importantes	Orden de importancia			TOTALES	
	Primero	Segundo	Tercero	Respuestas	%
Personas individuales, público en general	419,343	15,468	3,592	438,403	95.7
Minoristas pequeños	20,020	30,138	1,553	51,711	11.3
Mayoristas	7,966	3,836	2,888	14,690	3.2
Otras empresas	4,450	5,716	1,735	11,901	2.6
Gobierno	311	865	557	1,733	0.4
Instituciones	5,333	8,361	1,749	15,443	3.4
Exportadores	708	264	155	1,127	0.2
TOTAL	458,131	64,648	12,229	535,008	

Nota: El total de porcentajes es mayor que 100 debido a las respuestas múltiples.

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005

También el Proyecto Salto ha permitido identificar que para la inmensa mayoría de microempresarios, la microempresa es su *ocupación primaria*; 94.3 por ciento informaron que la empresa era su actividad económica principal y sólo el 5.7 por ciento describió a su negocio como una actividad generadora de ingresos secundarios. Al hablar de la *formalidad del negocio*, se determinó por parte de USAID que la mayoría de microempresas opera en el sector informal, como fue medido por el registro en varios organismos oficiales de control y agencias de servicio.

TABLA VII: PORCENTAJE DE MICROEMPRESAS REGISTRADAS CON AUTORIDADES DE IMPUESTOS, POR GÉNERO, REGIÓN Y SECTOR ECONOMICO

TIENE NÚMERO DE RUC	Género		Región			Sector Económico			TOTAL
	Hombres	Mujeres	Costa	Sierra	Oriente	Servicios	Producción	Comercio	
SI	29.9%	19.5%	17.0%	40.3%	58.6%	32.9%	24.0%	21.8%	25.1%
NO	68.7	78.7	81.1	58.6	40.3	66.0	74.4	76.3	73.3
No sabe, NR	1.4	1.8	1.9	1.1	1.1	1.1	1.6	1.8	1.6
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005.

Para terminar de describir las principales características de las microempresas ecuatorianas, destacamos el hecho de que éstas generalmente no están involucradas con el sistema de seguridad social del país. Solamente el 14.7 por ciento de los microempresarios están afiliados en el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social), y únicamente el 30 por ciento de los que están afiliados se encuentra pagando activamente contribuciones al mismo. Es significativamente mayor el porcentaje de hombres que están inscritos en el IESS y están aportando sus cuotas mensualmente, comparado con el de las mujeres (Proyecto Salto/USAID, 2005).

EL FINANCIAMIENTO INFORMAL EN EL ECUADOR: *Fiel reflejo de las carencias de la economía latinoamericana.*

Acudir a un prestamista informal es una práctica muy común y generalizada en nuestros países latinoamericanos. Ahora, con esto no quiero decir que en otras partes del mundo no se presente este fenómeno, que de por sí es muy antiguo; nos referimos a que esta modalidad de financiamiento tiene ciertas características particulares en los países de la región, que muy seguramente no se presentan en otras partes del mundo.

A continuación, describiré uno de estos casos en un mercado de una de las ciudades latinoamericanas, y veremos de esta forma como este, que se presenta exclusivamente en ese lugar, es tan válido como en cualquier otro sitio de nuestra

región, ya que, como se ha mencionado, los matices y características fundamentales son calcados en los demás países latinos.

“Esta prestamista tiene una librería en el mismo mercado donde otorga créditos, lo que le permite tener valiosa información sobre sus potenciales clientes (la selección es mas fácil y acertada) y vigilará a sus clientes, lo que también puede disuadir (efecto incentivo) comportamientos oportunistas. Una ventaja que ella ve en este tipo de negocio informal, aparte de tener mas tiempo para sus hijos, y de que su costo de oportunidad es bajo, es que ella misma se pone su sueldo, teniendo claro que a mas colocaciones, mayor ganancia, pero sin tomar excesivos riesgos.

La modalidad de préstamo es bastante sencilla y se basa en gran medida, como es usual en estos préstamos, en la confianza del prestamista en el prestatario, así como en un mecanismo de presión constituido por la firma de letras de cambio y el aval de un prestatario antiguo, condiciones indispensables para seleccionar un cliente. De esta manera, el aval funciona como un instrumento de “selección delegada”²⁵. Al ser sus clientes comerciantes con puesto fijo en el mercado, tanto la recaudación de las cuotas como la supervisión son más fáciles.

Las tarjetas de control son bastante simples, pero ayudan al prestamista a ordenar sus recuperaciones, contienen 30 filas (30 días) donde se anota el monto total, y el monto pagado cada día, así como la firma del prestatario. Esta prestamista empieza a hacer la cobranza todos los días a las 5 pm, con las tarjetas en mano. La actividad de recuperación es complementada con el recojo de pedidos de las nuevas habilitaciones que serán entregados al día siguiente a partir de las 8 am, si es que el cliente cumple con las condiciones antes señaladas. En su diario recorrido por los negocios de sus clientes, la prestamista va observando el desempeño de sus actividades...” (J. Alvarado, “El financiamiento informal en el Perú”, 228-229).

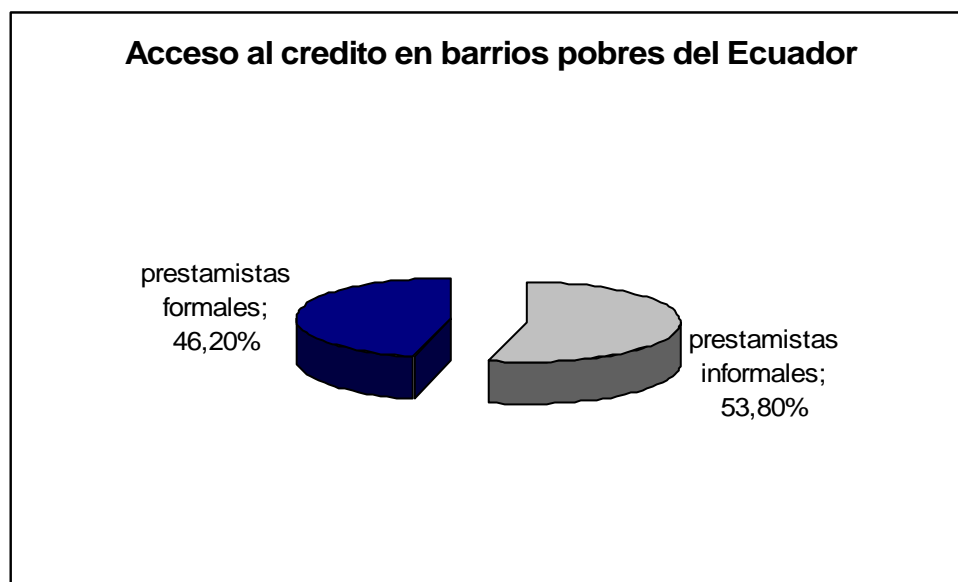
El caso que acabamos de comentar, se presenta en un mercado de comerciantes minoristas en Lima (Perú), registrado en un punto específico de la geografía limeña, y peruana, pero que refleja fielmente un fenómeno que se ha convertido en una costumbre de millones de personas en toda Latinoamérica; y esta es solo una de las modalidades de

²⁵ Es decir, la responsabilidad del incumplimiento del prestatario caerá en el que lo recomendó, convirtiéndose en una suerte de “garante indirecto”.

muchas y que de la misma forma se presentan en nuestro lugar de estudio, que es la frontera norte del Ecuador (Cantón Tulcán).

Los prestamistas informales o “chulqueros”, como se los conoce en el argot nacional, “son como las brujas; no existen, pero de que los hay, los hay”; esto refiriéndonos a que aunque se manejan en el sector financiero informal, mas allá de la frontera real, en una lúgubre zona clandestina de las finanzas; representan un porcentaje muy alto de las fuentes de financiamiento del total de micro y pequeños empresarios. En un estudio realizado en el 2002 por Hugo Jácome y un grupo de investigadores, dirigido a 205 hogares de seis barrios populares del Ecuador, se determinó que el 53,8% de las personas que han accedido alguna vez a un crédito, lo hicieron con prestamistas informales (Chulqueros), y solo el 46,2% lo hicieron con prestamistas formales (H. Jácome, *Microfinanzas en la economía ecuatoriana*, 77-78).

GRAFICO II:



Fuente: Microfinanzas en la economía ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo, 2002.

Elaboración: Propia.

Este mismo estudio, al analizar el acceso al crédito con referencia a los resultados por quintiles de ingreso, estableció que las personas que demostraron un

menor nivel de ingresos, el quintil mas pobre, tuvieron mayor posibilidad de acceder a un prestamista informal que a uno formal. El 80% de los préstamos recibidos por las personas mas pobres fueron otorgados por prestamistas informales (Chulqueros), en tanto que el 20% provino de prestamistas formales. En contraposición, las personas que se encontraban en el quintil mas rico accedieron en un 57,7% a prestamistas formales y en un 42,3% a informales (H. Jácome, *Microfinanzas en la economía ecuatoriana*, 80). Estas cifras no son mas que un fiel reflejo de nuestra realidad: los pobres son los que tienen menos acceso al sistema financiero formal, por lo cual los prestamistas informales han encontrado en este numeroso sector de la población, un nicho de mercado presto a caer en sus créditos usurarios, que se convierten en un renglón complementario mas que competidor de las instituciones formales de crédito.

Adicionalmente, esta investigación también determinó que el promedio de edad de quienes accedieron a los préstamos informales está en los 37.9 años, mientras que los que accedieron al crédito formal, su promedio de edad es de 41.1 años. De la misma forma, con respecto a la variable “escolaridad”, determinaron que las personas que tienen en promedio un menor grado de escolaridad (9 años), son las que acudieron a los informales (H. Jácome, *Microfinanzas en la economía ecuatoriana*, 81). Estas evidencias son complementarias con las primeras y están muy relacionadas al nivel de ingresos, ya que entre menor nivel de ingresos, generalmente es menor el nivel de educación, lo cual es aprovechado por los prestamistas informales, que buscan gente incauta, o en otras ocasiones urgida de liquidez.

Lo interesante de los datos arrojados por este estudio, es que son corroborados con los obtenidos por el Proyecto Salto de USAID, y que podemos ver en el siguiente cuadro, en el cual se observa que el total del financiamiento informal representa el 65,4 del total, sobresaliendo el préstamo de familiares o amigos. Muchos dirán que los

préstamos de familiares y amigos no son parte del financiamiento informal con tasas superiores al nivel de usura, pero la realidad demuestra que un gran porcentaje del total de préstamos que otorgan familiares y amigos, tiene intereses, generalmente menores que el que cobraría un chulquero totalmente desconocido para la persona, pero que en cifras reales representan tasas de usura; además, esta actividad es vista entre los mismos microempresarios como una forma de hacer “algún dinerito extra”, y también se considera como un medio de ayudar a su familiar o persona cercana que solicita el crédito. En este cuadro también se resalta que la región en la que más se utilizan los préstamos del sector formal es la sierra, con un 21,3%, frente a un 6% de la costa. Uno de los resultados más importantes en las respuestas acerca del financiamiento comercial es que, para la mayoría de microempresarios, tomar un crédito con una institución financiera formal es algo negativo. Los microempresarios confían casi exclusivamente en los ahorros personales y recursos e ingresos generados por sus negocios para financiar la puesta en marcha y las operaciones continuas de sus empresas. Cuando ellos perciben una necesidad de financiamiento externo, acuden casi exclusivamente a fuentes informales (familia, amigos o agiotistas). Las instituciones (tales como bancos, financieras, cooperativas u ONGs), no se ven como una alternativa que generaría más recursos, sino más bien como un medio de endeudamiento muy costoso. (Proyecto Salto/USAID, 86-87).

TABLA VIII: PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PERSONAL POR GÉNERO, REGIÓN Y SECTOR ECONÓMICO

Fuente de Fondos para Necesidades Familiares Urgentes	Género		Región			Sector Económico			TOTAL
	Hombres	Mujeres	Costa	Sierra	Oriente	Servicios	Producción	Comercio	
Fuentes Personales									
Ahorros personales	11.9%	10.0%	11.5%	10.0%	10.5%	10.4%	10.1%	11.6%	11.0%
Venta de animales	0.6	0.6	0.6	0.6	1.0	0.5	0.6	0.6	0.6
Venta de otros activos	4.4	3.5	4.6	2.7	2.5	3.6	3.7	4.3	4.0
Crédito Informal									
Préstamo de familiares o amigos	52.0	56.0	55.9	49.8	51.7	50.6	54.6	55.2	53.9
Adelanto de proveedor o cliente	0.8	0.4	0.7	0.4	0.2	0.6	1.3	0.4	0.6
Préstamo de apiotista	11.3	10.4	12.2	8.3	6.0	13.7	10.2	9.8	10.9
Crédito del Sector Formal									
Préstamo de banco/compañía financiera	6.2	5.4	3.1	11.4	9.7	6.9	5.8	5.3	5.8
Préstamo de cooperativa de ahorro y crédito	4.7	4.5	2.3	9.2	10.3	5.8	5.5	3.7	4.6
Préstamo de ONG, fundación	0.6	0.7	0.6	0.7	0.2	0.6	0.6	0.7	0.6
Otro									
Otras fuentes	2.6	3.0	2.7	2.8	4.1	3.2	2.4	2.8	2.8
No sabe, NR	4.8	5.6	5.7	4.1	3.8	4.2	5.3	5.6	5.2
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente y elaboración: Proyecto Salto/USAID, 2005.

Características de los prestamistas informales

Los prestamistas informales presentan ciertas características según un estudio realizado por Robert Christen y Susan Wright, las cuales enumeraremos a continuación.

La primera característica es que la relación de crédito entre el prestamista y el prestatario *se va haciendo de a poco*. Esto quiere decir que primero se negocian y se prestan cantidades pequeñas, y con el tiempo se va adquiriendo confianza mutua; de esta forma los montos van aumentando. La segunda característica es que en los mercados financieros informales, una parte importante de la evaluación del riesgo crediticio se basa en el *conocimiento personal entre el prestatario y el prestamista*. Esta relación, como decíamos antes, se basa en la confianza que se va adquiriendo con el tiempo. La tercera característica es que los microempresarios sienten que tienen *una relación crediticia de larga duración*, que es vital para su prosperidad y que vale la

pena cuidar como fuente preferida de recursos. Esto se presenta por conveniencia mutua, por que al prestamista le interesa mantener un buen y conocido cliente, y al prestatario una fuente confiable y de fácil acceso. La cuarta característica es que normalmente *el crédito es parte de una relación que incluye otros aspectos* que también son importantes para el prestatario; muchas veces los prestamistas son también quienes les venden los productos, entre otras formas de complementariedad. Una quinta característica es que en la mayoría de los casos se *impone muy pocos costos de transacción a sus clientes*, ya que generalmente el prestamista asume cualquier costo en el que incurra por concepto de cobros, papeleo, etc.²⁶

De esta manera concluimos este primer capítulo, estableciendo el marco conceptual con el cual entenderemos de una mejor manera la segunda parte de este estudio, en la cual abordaremos específicamente el fenómeno del financiamiento informal en la frontera norte ecuatoriana, para poder determinar cuales son los actores, las características, las redes, y los matices que este ilícito ha tomado en este sector del país, como tema central de nuestra investigación.

²⁶ Jaime Mezzera, *Crédito informal: Acceso al Sistema Financiero*, Santiago, PREALC, 1993, pág. 143.

CAPÍTULO II: CARACTERÍSTICAS Y PRÁCTICAS DEL FINANCIAMIENTO INFORMAL EN LA FRONTERA NORTE ECUATORIANA: *Matices socio-económicos de una realidad cotidiana.*

En el presente capítulo trataremos tres tópicos principales: En el primero estudiaremos a la ciudad de Tulcán y sus características socioeconómicas, dentro de las cuales comprenderemos su actividad comercial, como se encuentra organizada socialmente, y los fenómenos de la migración y la integración fronteriza con el vecino país de Colombia. El segundo tema es la presencia del sector financiero formal en esta ciudad, y como este percibe al sector financiero informal. Por último, trataremos el tema del financiamiento informal en esta ciudad fronteriza, donde estudiaremos cuales son sus modalidades, actores, e implicaciones en esta sociedad.

TULCÁN Y SU REALIDAD

Tulcán es una ciudad fronteriza en toda la extensión de la palabra, y por el hecho de ser fronteriza tiene ciertas características que la diferencian de otras ciudades del país. A continuación describiremos cuales son esas características que la hacen una ciudad muy particular en el contexto ecuatoriano.

Comercio

El comercio en Tulcán ha sido una actividad permanente, incluso desde la prehistoria, dada su condición de frontera con la vecina República de Colombia, sujeta sin embargo a los vaivenes del tipo de cambio de ambos países.²⁷ “Nosotros nos movemos de acuerdo a como amanezca el tipo de cambio”, es una frase dicha por un comerciante tulcaneño que refleja fielmente la realidad de esta ciudad, donde la mayoría de sus pobladores lo primero que hacen al levantarse es averiguar como amaneció el

²⁷ Gobierno Municipal de Tulcán, *TULCÁN: Plan de Desarrollo Estratégico Cantonal (2002-2010)*, GMT, 2003, pág. 34.

tipo de cambio, y de esta forma decidir si van a traer o a llevar cosas, o si la gente va a venir en mayor o menor cantidad que el día anterior.

Es de conocimiento público y según las fuentes que la dolarización y el Plan Colombia han afectado e incidido considerablemente en la producción, en la baja del comercio en este cantón, y se ha detectado una carencia de visitantes, compradores que en su mayoría procedían del mercado colombiano. Actualmente se estima que el arribo de los visitantes disminuyó en un 70%. (GMT, Tulcán: Plan de Desarrollo..., 34).

La balanza comercial con Colombia fue negativa en los años de 1969 a 1975; a partir de 1976, la balanza comercial se volvió positiva para el Ecuador, con un máximo de 88 millones de dólares en 1984, pero al siguiente año, cayo la balanza drásticamente a 330 mil dólares; a partir de 1986, la balanza comercial entre Ecuador y Colombia siempre ha sido negativa para el primero, a excepción de un par de años que se presentaron cifras positivas para el Ecuador, que fueron los de 1988 y 1993; el 2006 presentó una diferencia de 886 millones dólares a favor de Colombia.²⁸ Las exportaciones a Colombia a través del puerto seco de Tulcán han crecido sobre todo después de la apertura comercial iniciada en el Ecuador a finales de la década de los ochenta. “Pero las mismas comenzaron un pronunciado descenso en 1998, alrededor de 57 millones de dólares se dejaron de exportar, lo que significa un 22% menos que el año anterior, esto volvió mas negativa la balanza comercial con Colombia. “Este comercio binacional no deja ningún rédito económico para el Carchi, nos convertimos en puerto seco de paso, sin que se logre ni siquiera la ocupación de mano de obra en el embarque y desembarque”.²⁹ Esta realidad se percibe en las calles y los negocios, que gran parte

²⁸ Comunidad Andina de Naciones, 38 años de integración comercial de bienes en la comunidad andina 1969-2006, 2007, pág. 10.

²⁹ Jorge Cabezas Mafla, *Carchi: Historia, cifras y mas...Puerta de entrada a los sueños y a la paradoja*, Tulcán, Municipio de Tulcán, 2001, pág. 84.

del día permanecen sin clientes, los cuales sobreviven de alguna forma de lo poco que logran vender a clientes locales.

Tulcán se ha caracterizado por utilizar gran parte de su población económicamente activa en el comercio minorista e informal, a estos comerciantes se los conoce con el nombre de “cacharreros”. “Un importante número de familias sobrevivieron gracias a esta ocupación, pero los efectos de la modernización y la apertura de fronteras casi ha acabado con este trabajo, obligando a la desocupación a quienes laboran en él, pues las mercancías colombianas pasan directamente al interior del país o se han establecido nuevas fábricas de industriales colombianos a partir de Imbabura hacia el interior, sin haber logrado que algunas de esas inversiones se queden en el Carchi” (J. Cabezas, Carchi: Historia..., 85).

Organización Social

“Dialécticamente las crisis deben llevar a una mayor toma de conciencia de los sectores pobres, intelectuales honestos, profesionales críticos al sistema; sin embargo, la organización popular aparece incipiente, débil y reducida; tanto en el ámbito urbano como rural. Existen pocas organizaciones, muchas se han diluido en el tiempo y han pasado a ser solo membretes, sea por la falta de propuestas, liderazgo, inserción en la politiquería como actividad demagógica de la dirigencia” (J. Cabezas, Carchi: Historia..., 116).

La organización social en el sector urbano, su mayor muestra la captan las cooperativas en sus diferentes expresiones. El parque industrial es mínimo y se han organizado pocos sindicatos, situación que ha incidido para que no se presenten conflictos laborales.

“En Tulcán, las clases sociales no se encuentran claramente definidas, porque es difícil determinarlas por el lugar que ocupan en el proceso de producción económica; los estratos sociales se ubican entre:

- Sectores medios-altos: integrados básicamente por grandes comerciantes y latifundistas, empresarios de la construcción, pequeños industriales, empresarios del transporte, y cierta élite de cambistas de moneda extranjera.
- Sector medio: conformado por profesionales con formación académica, propietarios de transporte de pasajeros y carga, pequeños comerciantes, altos funcionarios de la burocracia.
- Sectores medios-bajos: compuestos por personas dedicadas al comercio informal, artesanos, trabajadores de los diferentes sectores, empleados del sector público, obreros de pequeñas manufacturas, empleados de almacenes y negocios.
- Sectores empobrecidos: que agrupan a estibadores, betuneros, vendedores ambulantes, algunos artesanos, campesinos, subempleados y empleadas domesticas, entre otros” (J. Cabezas, Carchi: Historia..., 115).

Migración

Efecto de la pobreza en Tulcán que han venido soportando sus pobladores desde hace varios años es el fenómeno migratorio, sus causas fundamentales son la búsqueda de fuentes de trabajo y educación superior para los jóvenes. La mayoría de los estudiantes de colegio tiene en mente salir de Tulcán apenas terminen el colegio, porque ven a su ciudad natal muy pequeña y un lugar donde no hay oportunidades de salir adelante. Familias enteras salen con el afán de obtener una mejor alternativa de vida para sus hijos. “Desde 1960 hasta la presente alrededor de 100.000 carchenses han salido de su lugar natal hacia el interior del país, principalmente a Ibarra, Quito y Santo

Domingo de los Colorados. En los últimos años cientos de carchenses han preferido enfocar su destino hacia algunos países europeos de origen latino. Por otro lado, los inmigrantes a esa tierra han sido pocos, lo que ha dejado un saldo negativo entre estos dos movimientos poblacionales; 86 de cada cien residentes en el Carchi declararon ser nacidos en esa provincia, los 14 restantes, correspondían a gente de otras provincias y en menor porcentaje a gente de Colombia” (J. Cabezas, Carchi: Historia..., 126).

Integración fronteriza

En el tema de la integración fronteriza hay que tomar en cuenta dos aspectos básicos: uno *natural o espontáneo*, que pone de manifiesto la necesidad de solucionar los problemas de la vida cotidiana y satisfacer aspectos ligados a la subsistencia de las poblaciones fronterizas; y otro *promovido o fomentado*, a través de un conjunto de proyectos impulsados por los gobiernos de cada país y que inciden en la relación de las poblaciones de esta zona. “Al hablar del proceso de integración ecuatoriano y colombiano, tenemos que destacar el pasado histórico común, las relaciones sociales y hasta la familiaridad” (J. Cabezas, CARCHI: Historia..., 118).

Tulcán es una ciudad que tiene mucha influencia colombiana; la gente ve mas televisión de canales colombianos que de los ecuatorianos, ya que tienen mejor señal los primeros, en consecuencia están mas informados de lo que pasa en Colombia que lo que acontece en su propio país, muchos se van de compra a los almacenes de cadena en Ipiales, porque Tulcán no cuenta con ningún supermercado grande; en fin, en ese sentido la integración ha causado que la gente de Tulcán tome muchas costumbres y hábitos del otro lado de la frontera.

PRESENCIA DEL SECTOR FINANCIERO FORMAL EN TULCÁN Y SUS PERCEPCIONES A CERCA DEL FINANCIAMIENTO INFORMAL³⁰

El sector financiero formal en Tulcán es bastante reducido, debido a que Tulcán en si es un mercado bastante pequeño para este tipo de negocio; la mayoría de bancos privados no ven a Tulcán como un mercado potencialmente rentable, prueba de esto es que únicamente tienen presencia en esta ciudad el Banco de Pichincha con dos sucursales y el Banco del Austro; además encontramos a la Mutualista Benalcázar y el Banco Nacional de Fomento; el resto del mercado es atendido por las cooperativas y algunas ONG. El sector de las cooperativas es el más desarrollado en esta ciudad, ya que desde hace más de 45 años se inició el movimiento cooperativista en Tulcán; las más representativas son la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán y la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre. El gobierno central tiene su representación a través del Banco Nacional de Fomento, el cual a partir del presente gobierno ha retomado las líneas de microcrédito como parte de su plan de desarrollo económico para la nación. También el gobierno municipal tiene un incipiente programa experimental de empresas, con la Fundación PEXE, que cuenta con el apoyo del gobierno español. El banco privado mas representativo en la ciudad de Tulcán y prácticamente el único de su especie en brindar productos microcrediticios es el Banco del Pichincha, con su unidad estratégica llamada Credifé. Por último, dentro de las instituciones microfinancieras más representativas, está FINCA, que representa al sector No Gubernamental (ONGs), que cuenta con un buen número de clientes en esta ciudad. Dentro del grupo de ONGs, también mencionamos el caso de la Cooperación Técnica Belga (CTB), que esta realizando un

³⁰ Ver anexos del I al VII.

trabajo más enfocado al sector rural de la sierra norte ecuatoriana, en asociación con el Banco Solidario y Financoop.

A continuación describiremos las características más sobresalientes de cada una de las fuentes de financiación formal que hemos mencionado anteriormente y sus perspectivas a cerca del financiamiento informal en la ciudad de Tulcán.

Cooperativa Pablo Muñoz Vega

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega fue creada el 29 de julio de 1969 (J. Cabezas, CARCHI: Historia..., 89). En esta Cooperativa se prestan montos desde 500 hasta 5.000 dólares, como crédito ordinario y con un garante socio de la cooperativa. Si el cliente desea un crédito superior a los 5.000 dólares, se convertiría en crédito hipotecario, se puede prestar hasta la mitad del avalúo del bien inmueble. El plazo máximo es de 48 meses, la tasa para los microcréditos es del 19% en la actualidad, 17, 82% para los créditos de consumo y 12% para los créditos de vivienda.

El Director de crédito, Lic. Mauricio Montenegro, proporcionó los datos consolidados de la cartera actual de microcréditos, la cual está en 10 millones de dólares; y sólo en la matriz Tulcán, está bordeando los 5 millones de dólares. Con respecto a los clientes de microcréditos, la cooperativa actualmente tiene 3.143 clientes, y sólo la matriz Tulcán maneja alrededor de 1.600 clientes. La tasa de morosidad está alrededor del 1,7%, tanto la consolidada, como la de la matriz Tulcán.³¹

Cuando le pedí su opinión con respecto a los prestamistas informales que están proliferando en la frontera, me dijo que: “Ellos como cooperativa les prestan poca importancia a este fenómeno y a estas personas que lo representan, ni siquiera los toman en cuenta como competencia”; sin embargo, comenta Montenegro que “nos da algún problema con respecto a la central de riesgo, ya que hay no podemos medir que

³¹ Entrevista con Mauricio Montenegro, Jefe de Créditos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega, 25 de octubre de 2007.

nivel de endeudamiento tienen con las financieras que no están reguladas por la Superintendencia de Bancos (SB), entonces ahí viene el problema. Por ejemplo, la Cooperativa San Gabriel, ellos otorgan créditos, pero no esta regulada por la SB; igualmente, con el caso de los prestamistas informales, nosotros no sabemos que nivel de endeudamiento tiene el cliente con ese tipos de prestamistas, o en algún almacén, o en el supermercado; y esto provoca que un cliente venga a solicitarnos un crédito para tapar huecos en otros lados, y no para inversiones reales”.³²

Ellos manejan más clientes urbanos. Montenegro estima que el 70% de las personas que reciben créditos en su cooperativa son provenientes de la ciudad, solo el 30% restante son campesinos. El cree que prestarle a las personas del campo es mas riesgoso, debido a que son personas que viven muy lejos y que es difícil realizar algún tipo de seguimiento, sumándole el hecho de que sus actividades son muy sensibles a situaciones fortuitas o de fuerza mayor, ya que una helada, o lluvias excesivas, entre otros factores, pueden echar a perder sus cosecha y con esta su único medio de pago.

Cooperativa Tulcán

La Cooperativa Tulcán fue creada el 6 de noviembre de 1963 (J. Cabezas, TULCAN: *Historia...*, 89). Es una institución microfinanciera apoyada por la USAID desde el 2005, a través del Proyecto Salto, también los apoya Swisscontact desde el presente año. El 63% de su cartera está colocada en microcréditos, teniendo como lugar de mayor proyección microcrediticia el Carchi, y más específicamente Tulcán, ya que en ciudades como Ibarra y Quito, donde también tienen presencia, son plazas mucho mas competitivas, donde como cooperativa se dedican más a créditos de vivienda y consumo.³³ A nivel nacional tienen una cartera consolidada de 21 millones de dólares, a nivel Tulcán la cartera esta en 12 millones, y solo la cartera de microcrédito en Tulcán

³² *Ibíd.*

³³ Entrevista con el Dr. Byron Burbano Pozo, Subgerente General Cooperativa Tulcán, 26 de Octubre de 2007.

está cerca de los 7 millones de dólares. Tiene un total de 6.000 clientes en todo el país, de los cuales 3.000 están en Tulcán, y 2.500 de estos son microcrediticios. La tasa de morosidad está un tanto elevada, ya que se encuentra en el 8%, y esto es el resultado del problema fronterizo, ya que la economía de Tulcán va muy de la mano con el tipo de cambio. Actualmente están mejorando un poco, debido a que en los últimos meses el dólar se ha devaluado con respecto al peso colombiano, ergo, los comerciantes del lado ecuatoriano venden un poco más. “La realidad del comercio en Tulcán es la informalidad, para mi el comercio en esta ciudad es informal, ya que yo califico a los informales por su forma de hacer los negocios , y no como el SRI³⁴, que para ellos todos los que tienen facturas son formales”, afirma el Subgerente General de la Cooperativa.

La mayoría de nuestros clientes son informales, se dedican a la comercialización de productos a pequeña escala, y lo último que hemos percibido es la proliferación del contrabando de combustibles. Ellos no nos piden el crédito para hacer contrabando, lógicamente, ellos nos piden el dinero para comprarse el carrito, para poder adecuarlo, y nosotros les damos , por que no solo se dedican a eso, ellos tienen su tiendita, su carro de salchipapas, y obviamente, ellos nos dicen que el carro es un activo que ellos necesitan para su negocio, y para nosotros es transparente, pero la realidad es que una gran cantidad de estas personas se dedican a esto, a pasar combustible, gas, productos que van y vienen, pero ese es el entorno nuestro, comúnmente los llamamos cacharrereros.³⁵

Precisamente este tipo de negocios son los que hacen que la economía en Tulcán crezca. “Cuando no hay este tipo de negocios, se siente; la morosidad crece, se siente en que el microcrédito no sale, pero cuando hay negocio, la gente paga, si estaban

³⁴ Servicio de Rentas Internas; institución encargada de la recaudación de impuestos en el Ecuador.

³⁵ *Ibíd.*

atrasados se igualan, piden otro crédito por que necesitan mas capital de trabajo, por que ya pueden comercializar mas”.³⁶

“He estado presente en algunos foros sobre la Globalización, y a la conclusión que hemos llegado es que a Tulcán no le va a afectar la globalización, porque va a hacer lo que siempre ha hecho, contrabandear; si nosotros no tenemos TLC, y Colombia si tiene, igual vamos a ir a traer productos de allá con menores precios por el TLC y los vamos a pasar para acá; y viceversa. Para el comerciante de Tulcán siempre va a haber el negocio, o para traer o para llevar”, dice Burbano.

“Con respecto a los chulqueros o prestamistas informales, si los hay. Ellos tienen procesos eficientes, los miran, la letra de cambio y tomen” afirma Burbano, haciendo referencia al sistema de trabajo de los prestamistas, que entregan los créditos con la mayor brevedad posible (máximo 24 horas), y con un mínimo de requisitos, que la mayoría de las veces se limita a una letra de cambio. “Nosotros generalmente solicitamos una cantidad de papeles, documentos a nuestros clientes, por políticas propias, por políticas de la SB y esto, reconozco, en últimas nos perjudica, por que hace que el agiotista gane, tenga mas acogida. Si yo soy comerciante, y me llaman de Rumichaca y me dicen que tengo un carro de mercancía esperándome, que me cuesta 5.000 dólares, la cooperativa no me va aprestar ese dinero ese mismo rato; que me toca hacer, ir donde el chulquero y decirle que me preste ese dinero. Nosotros como cooperativa Tulcán hemos querido sacar productos de esa naturaleza, que les prestamos ese mismo rato, para que nos cancelen así mismo a un plazo máximo de una semana, pero es difícil”.³⁷

³⁶ *Ibíd.*

³⁷ *Ibíd.*

Cooperativa 29 de Octubre

Esta cooperativa, antes llamada Cooperativa Carchi, fue creada el 03 de agosto de 1964 (J. Cabezas, Tulcán: *Historia...*, 89). En esta cooperativa, los requisitos principales son que el negocio tenga por lo menos un año de existencia³⁸, copia de la papeleta de ahorros, copia de la cédula, copia de la papeleta de votación, recibo de agua, luz o teléfono, copia del RUC (opcional) y pago de impuesto predial o contrato de arrendamiento; mas un garante que necesariamente tenga un inmueble o un vehículo.

Dan microcréditos desde 200 dólares hasta 15.000 dólares, si es superior el crédito, ya se presta con fondos de la Corporación Financiera Nacional. La tasa de interés promedio para los microcréditos esta en 16,20%. Tiene una cartera microcrediticia a nivel nacional de unos 15 millones de dólares, y a nivel Tulcán de 1,2 millones de dólares, teniendo unos 600 clientes es esta ciudad, con una tasa de morosidad promedio de 2,5%. Un 80% de los créditos esta destinado al sector urbano, el restante 20% es en el sector rural.³⁹

Algo importante para el Lic. Hugo Tacna, director de microcréditos de la cooperativa, es que Tulcán siempre ha sido reconocida como la “capital del cooperativismo”, ya que prácticamente el movimiento de las cooperativas, a cargo de la iglesia católica con sus diferentes misiones, se inició en esta zona del país, desde los primeros años de la década de los años 60. Hoy en día, dice Tacna, el 95% de las personas en Tulcán están involucradas en el cooperativismo, ya sea en cooperativas de ahorro, de taxis, de transporte, o de vivienda, entre otras; de esta forma, el cooperativismo se convierte en una opción muy importante para la gente de la frontera, al momento de intentar resolver sus necesidades más apremiantes. “Las cooperativas

³⁸ Debido a que más del 50% de las microempresas quiebran antes de cumplir su segundo año de vida.

³⁹ Entrevista con el Sr. Hugo Taca, Representante de microcréditos Cooperativa 29 de Octubre Carchi, 24 de Octubre de 2007.

han levantado el autoestima de las personas”, dice Tacna, ya que les ha permitido tener su carrito, su casita, a los agricultores tener su ganado, su finca”.⁴⁰

Banco nacional de Fomento

“El BNF ha tenido poca demanda, poca afluencia de público, por la burocracia existente, ya que se demoran los créditos y esto a su vez esta relacionado con la falta de personal”.⁴¹ El BNF ha implementado con el actual gobierno líneas de crédito para los mas pobres, a través de tres modalidades: el crédito 5 5 5, que hace referencia a un crédito otorgado al 5% de interés anual, con un monto de hasta 5.000 dólares y a un plazo máximo de 5 años; el otro crédito es el microcrédito, el cual se entrega con montos desde 100 dólares hasta 500 inicialmente, pero es un crédito progresivo, ya que el prestatario puede renovarlo con un monto mayor y con mas plazo, hasta llegar a los 5.000 dólares; y por último esta el del crédito del bono de desarrollo humano, donde el prestatario debe ser un beneficiario del bono de desarrollo humano, y este recibe hasta 340 dólares, y la forma de pago es por medio del descuento de su bono mensual, es decir, ya no lo recibe pero así esta pagando este crédito. El gerente del BNF sucursal Tulcán, asegura que la modalidad que más a tenido acogida en esta ciudad fronteriza ha sido la del microcrédito, debido a que las personas no tienen que reunir tantos documentos como en el 5 5 5. Hasta el momento, en los tres meses que este Banco lleva trabajando con estos microcréditos, se han otorgado 138 créditos 5 5 5 por un valor de 445.151; del microcrédito, se han otorgado 188 con un total de 321.650 dólares, y en el bono de desarrollo humano se han otorgado 136 créditos por 72.710 dólares. Unos 6 meses antes, se abrían entre 8 y 10 cuentas de ahorro diarias en el Banco; ahora, con la implementación de los microcréditos, se están abriendo entre 32 y 35 cuentas de ahorro diariamente, debido a que es un requisito para comenzar a gestionar los microcréditos.

⁴⁰ *Ibíd.*

⁴¹ Entrevista con el Lic. Vladimir Benavidez, Gerente del BNF Carchi, 24 de Octubre de 2007.

Con respecto al tema de la sustentabilidad de este tipo de programas, Benavidez mencionó que en reuniones con el comité nacional del BNF, ha podido apreciar la idea de que este es un proyecto duradero, debido principalmente a que el gobierno ha inyectado estos recursos frescos, no como préstamo destinado a pasivos, sino para que el mismo banco los administre de la mejor manera y pueda seguir concediendo este tipo de créditos en el mediano y largo plazo. Otro aliciente para pensar que estos productos son sustentables, es que hasta el momento el BNF mantienen un 0% de cartera vencida.

La opinión de este representante del BNF es que conceder estos microcréditos ha sido una muy buena idea por parte del gobierno, debido a que se le ha dado apertura a las personas que han estado excluidas de la banca y que no tenían la oportunidad de acceder a créditos baratos y asesoría para su negocio. Cree que aunque siempre existirán chulqueros, que trataran de perjudicar a personas necesitadas embargándoles lo poco que tienen, si se mantiene este tipo de productos para los mas necesitados, se podría reducir en un 80% la clientela de estos usureros, atrayendo a estas personas a recibir recursos a bajos costos y de esta forma ayudarles a mejorar su calidad de vida, ya que el BNF es un Banco de “ayuda social”. El ha visto como entran al banco entre 40 y 50 personas a diario para solicitar un préstamo, y muchas veces percibe el miedo en sus rostros ya que nunca han tenido la oportunidad de entrar a una entidad financiera. “La sucursal Tulcán esta haciendo bien las cosas” afirma, ya que están ubicados en el 5° lugar entre las 98 sucursales del país, después de Guayaquil, Quito, Machala y Loja, así que él vislumbra un buen futuro a su sucursal, y por consiguiente, una oportunidad de superación para las personas que reciban un microcrédito del BNF.

Fundación PEXE

La Fundación PEXE (Proyecto Experimental de Empresas), es ejecutada por el gobierno de Tulcán, pero financiada por el gobierno español, la cual se inició hace tres años. El apoyo brindado por el municipio es a través de la concesión de un espacio en las instalaciones. El capital concedido por España para este proyecto fue de 12.000 dólares, dinero no reembolsable que fue destinado para el apoyo a la microempresa en esta ciudad fronteriza; adicionalmente, otorgaron 18 computadoras de última generación para el alquiler de Internet en las instalaciones del municipio.⁴² El presidente el proyecto es el alcalde de Tulcán, el coordinador es el Señor Jorge Cabezas, y la secretaria es la Lic. Anita Cabrera. Los montos de los microcréditos son de 300 dólares, a una tasa del 9% anual. Es un sistema de crédito progresivo, similar al utilizado en el BNF, donde la persona prueba su capacidad y voluntad de pago al “quedar bien” con el banco o la institución financiera a la cual le ha solicitado el préstamo, y esta a su vez le concede, si el cliente lo solicita, otro crédito por un monto mayor y a un mayor plazo de pago. El crédito máximo otorgado por este programa es de 1.000 dólares. El pago de las cuotas es realizado en una oficina improvisada en la biblioteca municipal, que esta ubicada en el cuarto piso del edificio del gobierno de Tulcán. Esta oficina es atendida por la Lic. Anita Cabrera, Secretaria General del proyecto. En la actualidad tienen una cartera de 16.200 dólares, y unos 80 clientes aproximadamente. Para la Lic. Cabrera, la gente que trabaja en la agricultura o ganadería es el mejor cliente, más que la gente de la ciudad; es por esto que el 80% de sus clientes son del campo, y solo el 20% de la ciudad. Hay muchísima gente que solicita los créditos, y muchos de ellos no alcanzan a recibirlo, debido a que el capital es bastante limitado. Es por esto que el coordinador del proyecto esta gestionando con el gobierno español más recursos para que este proyecto pueda

⁴² Entrevista con la Sra. Anita Cabrera, Secretaria General del proyecto, 24 de Octubre de 2007.

cubrir a más personas de las que cubre en la actualidad. Es un proyecto bastante rentable, ya que de los 80 clientes, solo uno acostumbra a pagar con retraso, lo cual representa una tasa de morosidad del 1,25%. Este es un aporte bastante discreto que está realizando el gobierno municipal de Tulcán a favor del desarrollo microempresarial de la frontera norte; que realmente es imperceptible y el que tiene el menor grado de relevancia de los estudiados en el presente trabajo.

Credifé (Banco del Pichincha)

Credifé tiene cuatro años de estar funcionando en la ciudad de Tulcán, con aproximadamente unos 1.800 clientes en esta ciudad, a los que se les ha otorgado préstamos por cerca de 3 millones de dólares, y cuya cartera presenta una tasa de morosidad del 1%, lo cual muestra que es un sistema eficiente desde el punto de vista del banco.⁴³ La tasa de interés para microcréditos está en el 14% promedio, no se realiza ninguna retención, la garantía es personal, y de esta forma resulta más conveniente para las personas, ya que aquel que antes era garante, ahora puede acceder a un crédito, permitiendo así a la familia crecer en sus negocios, y al mismo tiempo le permite al banco acumular mas clientes.

Antes, el Banco sólo otorgaba microcréditos en montos que iban desde los 300 dólares hasta los 600; hoy en día, el banco otorga créditos desde 300 hasta 5.000 dólares, los cuales demoran para ser entregados un máximo de 3 días.

“Desde que nosotros llegamos, se ha aminorado bastante la cantidad de personas que acuden a los chulqueros, ya que comparan entre pagar 10% mensual a pagar 13% anual con nosotros”, afirma la Lic.Yajaira Troya, Gerente de Credifé Carchi. Antes era el Banco Centro Mundo, pero a partir de la compra de este por parte del Banco del Pichincha, pasó a ser el brazo estratégico de microcréditos de este banco. “Hemos

⁴³ Entrevista con la Lic.Yajaira Troya, Gerente de Credifé Carchi, 25 de Octubre de 2007.

logrado romper cadenas con respecto a la practica de pedir préstamos en grupo, donde si una persona no pagaba, se veían afectadas las demás”, dice la Lic.Troya, haciendo referencia al sistema de *crédito solidario*⁴⁴, otorgado por algunas ONGs y Cooperativas de la región. Adicionalmente, su sistema de crédito le permite al cliente ahorrar para mejorar su calidad de vida, y no los presiona a cancelar sus compromisos cada 15 días, como sucede en otras instituciones financieras⁴⁵, sino que las cuotas son canceladas mensualmente, dándole la oportunidad al cliente de cumplir oportunamente con sus obligaciones.

Credifé Carchi otorga más créditos en las áreas rurales que en el sector urbano; por cada 7 microcréditos otorgados en el campo, 3 son otorgados en la ciudad. “La falta de conocimiento en el mayor obstáculo de la gente pobre”, afirma Troya, ya que creen que el banco solo es para la gente que tiene dinero y que a ellos no se le va a atender; con la creación de Credifé se rompió ese paradigma, y adicionalmente hemos implementado un sistema de promoción de nuestros productos “puerta a puerta”, vamos de negocio en negocio, informando de nuestros servicios adicionales además del crédito, tales como cuenta de ahorros o corrientes con cajeros disponibles en todo el país. “Nuestra función en el mercado no es solamente colocar y obtener una ganancia, es también el área social, hacemos nuestro trabajo de corazón, con gente que realmente necesita” afirma.

Al hablar del chulco, la Lic. Troya dice que “por el hecho de ser frontera hace que este fenómeno se de, que haya circulante, y esto también vaya acompañado del fenómeno de contrabando, y dentro de este el fenómeno del contrabando de

⁴⁴ El *Crédito Solidario* es una modalidad crediticia basada en la confianza del grupo que realiza el préstamo, el cual se compromete solidariamente a responder por los compromisos de todos sus integrantes.

⁴⁵ Como sucede en el caso de FINCA, que trabaja con fondos provenientes de ONGs extranjeras.

combustible”; reconoce que por ser ciudad fronteriza, Tulcán es una ciudad que siempre ha estado relacionada con el financiamiento informal y el contrabando.

FINCA

Fundación para la Asistencia Comunitaria FINCA Ecuador se fundó en diciembre 1993 como una ONG perteneciente a la Red de FINCA Internacional⁴⁶. FINCA S.A. tiene su oficina Matriz en Quito y cuenta con 9 sucursales. Su metodología crediticia principal es la de Bancos Comunes para actividades comerciales en zonas urbanas y rurales, producto por el cual la red de FINCA es reconocida a nivel internacional.⁴⁷ Su principal producto financiero, los Bancos Comunes, presenta una tasa de interés de 23,83% anual, los montos prestados van desde 50 hasta 3.000 dólares, el plazo es entre 4 y 9 meses, generalmente se cancelan las cuotas quincenalmente; la garantía es solidaria grupal y se solicita un encaje del 10% del crédito.

FINCA S.A. como la Red Internacional a la cual pertenece ha sido líder histórico en la metodología de Bancos Comunes, constituyendo este en la actualidad su producto estrella (80,6% de la cartera total). Otras metodologías de crédito han sido incorporadas por FINCA S.A.: Grupos Solidarios y Crédito Individual, las cuales representan todavía un porcentaje limitado (8,1% y 11,2% respectivamente) sobre el total de la cartera al mes de diciembre de 2006 (FINCA S.A., Informe Anual..., 21).

La sucursal Tulcán tiene una cartera de 1.700.000 dólares, que representa el 6,7% de la cartera bruta nacional, cuenta con cerca de 3.000 clientes, que representan el 5,7% del total a nivel nacional, y presenta una tasa de morosidad del 1,7%.

La financiera se encuentra realizando los trámites respectivos ante la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) para su transformación en Banco. FINCA

⁴⁶ FINCA Internacional es una institución sin fines de lucro con presencia en 23 países en América Latina, África, Asia y Europa del Este. Su sede está en la ciudad de Washington.

⁴⁷ FINCA S.A., *Informe Anual de Calificación y Estados Financieros*, Quito, marzo de 2007, pág. 1.

S.A. atiende a 51.195 prestatarios y capta depósitos a plazo fijo que por la mayoría son relacionados a los microcréditos otorgados. Durante los años 2004 y 2005 FINCA S.A. ha basado su crecimiento principalmente en su patrimonio, mientras que en el 2006 se ha fondeado a través algunos préstamos internacionales (en particular por FINCA Internacional) y con algunas líneas de créditos de la Corporación Financiera Nacional (CFN), (FINCA S.A., Informe Anual..., 8).

La percepción de muchas personas de Tulcán con respecto a FINCA es que son unos chulqueros, ya que las tasas de interés en su servicios financieros son muy altas, en comparación con las de las cooperativas y bancos presentes en esta ciudad; adicionalmente, tienen la percepción de que tener que cancelar quincenalmente es muy difícil, ya que el tiempo para reunir las cuotas es muy corto, por eso prefieren a las cooperativas, que les cobran cuotas mensuales.

Cooperación Técnica Belga (CTB)

La CTB esta financiando un proyecto para la sierra norte, por medio del cual están experimentando con dos entidades, una privada, que es el Banco Solidario, y una red de cooperativas⁴⁸, para lo que es el microcrédito rural. Hemos detectado que en el Ecuador, el microfinanciamiento urbano está bastante consolidado, con instituciones fuertes y con un mercado bastante completo, mientras el sector rural ha estado bastante descuidado por el sector público y el privado, y a este queremos apuntar”, señala Emma Gutiérrez, Directora de Proyectos de la CTB.⁴⁹ Este proyecto se ha ejecutado desde el año de 1998, con resultados muy positivos. En el caso del Banco Solidario, les ha ayudado que este es una entidad financiera líder en microcréditos, al comienzo no tenían ninguna agencia en la sierra norte, ahora cuentan con cuatro. Lo importante para la

⁴⁸ Financoop, red de cooperativas que en el norte ya consta de 14 entidades, están prestando servicios microfinancieros en las zonas rurales de la sierra septentrional.

⁴⁹ Entrevista con la Lic. Emma Gutiérrez, Directora de Proyectos de la CTB, Quito, 18 de Septiembre de 2007.

CTB, es que los productos que demostraron ser rentables⁵⁰, han sido generalizados en el resto del país con financiación del mismo banco, lo cual es un aporte a las microfinanzas en el Ecuador, desde un proyecto enfocado en las zonas rurales de la sierra norte. Otra ventaja del proyecto liderado por la CTB, es que cuentan con asesores de crédito, cuya profesión de base es la agroindustria o la zootecnia, lo cual permite al sistema de microcréditos rurales caminar más solidamente, debido a que son personas que conocen la realidad de las zonas rurales y los sistemas de producción y la forma de autofinanciarse en el mediano y largo plazo.

Otra característica de este proyecto, es que entre el Banco Solidario (BS) y Financoop, se ha tratado de atender a la mayoría de segmentos posibles. En el primer caso, BS no atiende a personas que se encuentran en un estado de precariedad, sino a gente que ya tienen cierto nivel de ingresos, ya que les otorga créditos desde 400 dólares aproximadamente; mientras que Financoop atiende al sector más vulnerable y necesitado, otorgando créditos desde 50 dólares.

CTB ha aprendido a través de este proyecto que una característica importante para trabajar con la gente, es adaptarse a las condiciones reales de las zonas y de las poblaciones donde se está trabajando. Un banco generalmente solicita ciertos tipos de garantías que las poblaciones rurales nunca van a estar en las condiciones de responder, pero tiene otras cosas, muchas veces son propietarios de una parcela o una finca, donde se da la rotación de cultivos; así, si le va mal en la cebolla, no le va a ir mal en la papa ni en el maíz, y de esta forma se minimizan los riesgos; así, solo necesitamos conocer donde se hizo las inversiones y todo lo que tiene que ver con las actividades de ese cliente. “Por eso decimos que por que son pobres, no quiere decir que no tienen

⁵⁰ De diez productos financieros implementados por el Banco Solidario, cuatro resultaron ser los mas eficientes y rentables, y son los que hasta la fecha se mantienen, ya no solamente en la sierra norte, sino a nivel nacional.

ingresos, son pobres pero no miserables, solo debemos conocer su negocio”, afirma Gutiérrez.

Con respecto a su percepción sobre el financiamiento informal en la frontera norte, Gutiérrez nos dio la alarmante cifra de que antes de la implementación de este proyecto, cerca del 90% de las personas recurría al chulquero para financiar sus negocios, en las zonas rurales; lo cual refleja la desatención en la que se encuentran estas personas que viven alejadas de las cabeceras urbanas, con casi nulas posibilidades de acceder a un crédito formal, situación en la que el chulquero o prestamista informal se presenta como la única alternativa de financiamiento. Hoy, se puede afirmar que se ha minimizado significativamente el impacto de los chulqueros en las zonas rurales, a partir del impulso que se le ha dado a estas cooperativas, que a diferencia de los bancos y cooperativas grandes, no solo se encuentran en las cabeceras cantonales, sino que van hasta las parroquias, hasta los pueblos.

TABLA IX:

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO FORMAL EN TULCÁN								
<i>tipo de institución</i>	COOPERATIVAS			BANCOS		ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG)		
<i>nombre de la institución</i>	<u>Tulcán</u>	<u>Pablo Muñoz V.</u>	<u>29 de Octubre</u>	<u>Credifé</u>	<u>BNF</u>	<u>Finca</u>	<u>CTB</u>	<u>PEXE</u>
<i>número de clientes</i>	2500	1600	600	1.800	462	3.000	2.200	80
<i>total cartera microcrédito (miles de US\$)</i>	7.000	5.000	1.200	3.000	850	1.700	3.000	16
<i>tasa de morosidad</i>	8%	1.70%	2.50%	1%	0%	1.70%	3.62%	1.25%
<i>montos</i>	1-15.000	500-5.000	200-15.000	300-5.000	100-5.000	50-3.000	50-3.500	300-1.000
<i>tasa de interés anual</i>	22%	19%	16,20%	14%	5%	23,83%	29%	9%
<i>enfoque microcredificio</i>	urbano	urbano	urbano	rural	urbano	n.d.	rural	rural

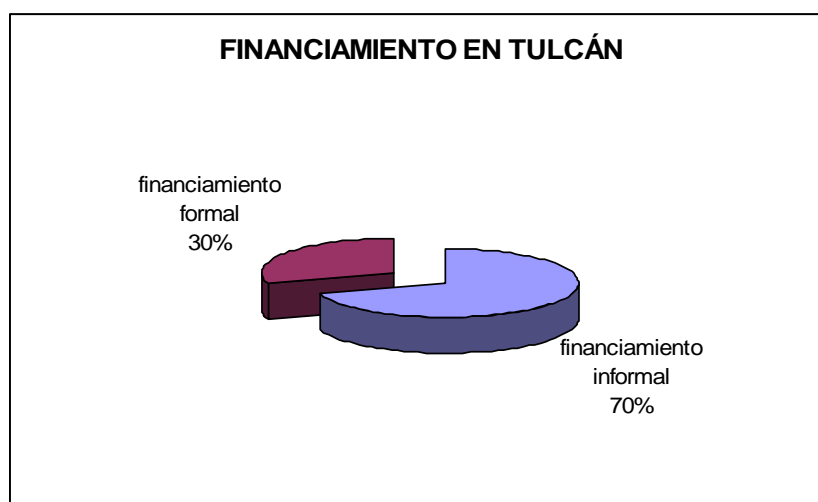
Fuente: Trabajo de campo en Tulcán, 2007.

Elaboración: propia

MEDIOS DE FINANCIAMIENTO INFORMAL EN LA FRONTERA

Un 70% de los comerciantes carchenses ha utilizado los servicios de un “chulquero”⁵¹, lo cual nos permite vislumbrar la magnitud de este fenómeno financiero en la frontera norte. Esta cifra tan elevada, que fue corroborada por las entrevistas realizadas dentro del trabajo de campo de la presente investigación, nos permite vislumbrar el mayor peso relativo que tiene el financiamiento informal en la frontera, con respecto al del resto del país; esto puede ser explicado por el hecho de esta zona del país es mucho mas fuertemente impactada por capitales colombianos, que son insertados de diferentes maneras en el mercado fronterizo, y con mucha mas facilidad que en el resto del país. Las modalidades de financiamiento informal presentes en la frontera, son muy similares a las observadas en el resto del país; la diferencia más relevante que podemos encontrar, es que su importancia relativa es mucho mayor en esta zona, por las razones que ya mencionamos anteriormente.

GRÁFICO III:



Fuente: Diario El Hoy; *El “chulco” halla mina de oro en la frontera norte*, 2007.

Elaboración: propia

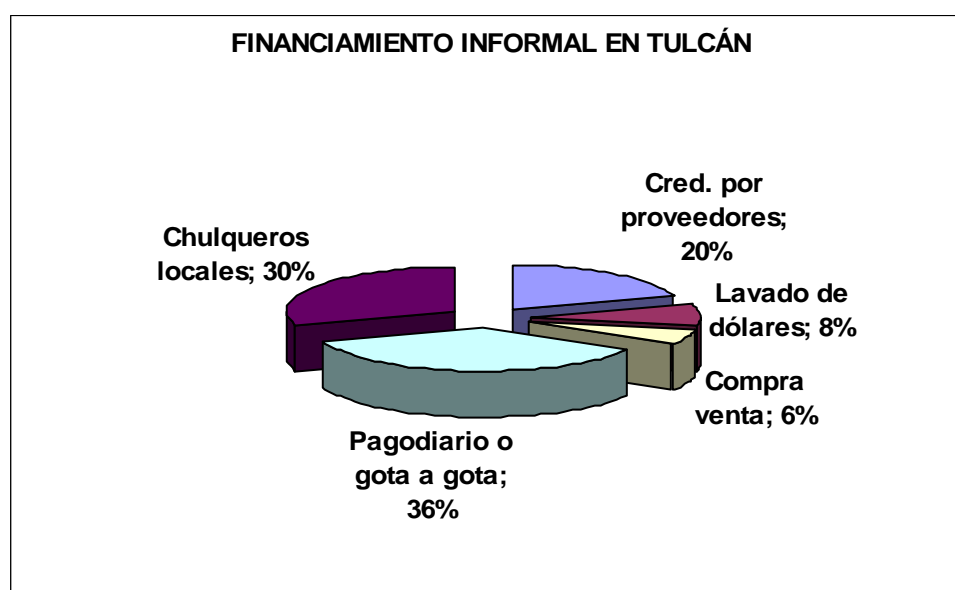
⁵¹ Afirmación del agente fiscal Marlon Escobar, en el artículo: “El chulco halla mina de oro en la frontera norte”; http://www.hoy.com.ec/NoticiasNue.asp?row_id=274039

Iniciamos esta parte del presente estudio analizando las características generales del financiamiento informal en esta región del país, destacando las similitudes y diferencias entre cada modalidad; posteriormente describiremos las principales formas de chulco en la ciudad fronteriza de Tulcán, con las características específicas que cada uno de estos medios de financiación al margen de la ley poseen y que muchas veces los convierten en la mejor alternativa de miles de personas en esta ciudad. Por último, analizaremos la psicología con la que cada una de las partes actúa e interviene en este tipo de negociaciones.

El chulco se ha convertido en parte de la cotidianidad de los tulcanesños, nacionales y extranjeros participan de este negocio que representa un rubro muy importante de la economía local, y que trasciende las fronteras. En el trabajo de campo realizado en la ciudad de Tulcán, pudimos identificar cinco tipos o modalidades de chulco presentes en esta ciudad, los cuales son:

1. Chulco a través de ciudadanos de Tulcán.
2. Crédito de proveedores.
3. La Compra venta.
4. Lavado de dólares.
5. Los pagadiario o gota a gota: el chulco transfronterizo.

GRAFICO IV:



Fuente: Trabajo de campo en Tulcán, 2007.

Elaboración: propia

Estos cinco tipos de chulco presentes en la frontera norte del Ecuador, presentan ciertas características en común, de las cuales destacamos las siguientes:

- *Tasas de interés bastante elevadas:* Todas las modalidades se manejan con tasas entre el 5 y el 30% mensual, a excepción del lavado de dólares. La que presenta la tasa mas baja es la del lavado de dólares, que presenta una tasa del 0%, ya que la finalidad de este sistema es limpiar los dólares que entran “sucios” al país, y no generar riqueza o lucro. Le sigue la tasa del gota a gota, pero cuando se prestan grandes cantidades, donde la tasa de interés es generalmente del 5% mensual; por ultimo, la mas cara es la del “punto diario”, modalidad de chulco que se encuentra clasificada dentro de los chulqueros locales, y que es practicada por algunos cambistas de la ciudad.
- *Rapidez en la entrega de los créditos:* Todos los créditos informales en Tulcán son entregados en un tiempo máximo de 24 horas. Esta es una de

las características que más ha atraído a los miles de clientes que poseen estos medios de financiación, ya que en el sector formal el tiempo de entrega es de entre 3 y 60 días, con tendencia hacia el mayor plazo, lo que desfavorece su competitividad ante los prestamistas informales.

- *Escaso o nulo nivel de garantías:* la mayoría de las modalidades no solicitan ningún tipo de garantía; a veces, se limitan a solicitar una letra de cambio con la cantidad prestada y la firma del prestatario. Una excepción es, tal vez, el caso de las compraventas, que solicitan la firma de un contrato de compraventa, más la factura de compra original del electrodoméstico o joya que se va a empeñar. Lógicamente, el nivel de exigencias de una garantía en todas las modalidades es directamente proporcional al monto transado; cuando se trata de montos superiores a los 10.000 dólares, generalmente son solicitadas garantías hipotecarias o prendarias, como ganado, vehículos, maquinaria, etc.

Con respecto a las diferencias entre los tipos de financiamiento informal, comenzaremos destacando el hecho que *tres de los cinco son ofrecidos por ciudadanos colombianos*. La compra venta, el lavado de dólares y el pagodiarario son los medios de financiamiento informal utilizados por colombianos, los cuales sin excepción son principalmente formas de *lavar dólares*⁵² provenientes del narcotráfico. Otra diferencia es su forma de cobro, que en el caso del pagodiarario, como su nombre lo indica, los pagos deben efectuarse diariamente, en el caso del crédito de proveedores, generalmente el pago es quincenal; para el caso de las compraventas, el lavado de dólares y los chulqueros locales, generalmente se manejan periodos de un mes o superiores en

⁵² El *lavado de dólares* es una actividad común entre los narcotraficantes y sus testaferros, por medio de la cual buscan negocios que les permitan rotar los dólares obtenidos ilícitamente a través de la comercialización de droga, para que puedan ser utilizados con total libertad en el sistema financiero y comercio en general.

algunas excepciones. Otra diferencia es que generalmente ninguno de estos medios de financiamiento informal cuenta con locales de comercio abierto, a excepción de las compraventas. Otra diferencia es que algunos medios de financiamiento son en especies, como es el caso del crédito de proveedores y algunas modalidades de lavado de dólares, mientras los demás son en efectivo.

A continuación, desarrollaremos cada una de las modalidades de financiamiento informal presentes en la ciudad fronteriza de Tulcán, describiendo sus principales características.

Chulqueros locales

Cuando tomé el tema del financiamiento informal en la frontera norte ecuatoriana, era de conocimiento general que el tema principal de estudio sería el flujo de capitales colombianos que pasan al Ecuador y se insertan de diferentes formas, una de las cuales es el chulco o préstamos informales a altas tasas de interés. Pero en el transcurso del estudio, y más específicamente del trabajo de campo realizado en Tulcán, me pude percatar de que la presencia de chulqueros nacionales, del mismo Tulcán, era de igual importancia que la de los colombianos. Todas las personas con las que tuve la oportunidad de conversar a cerca del fenómeno del chulco en la frontera, coincidieron en que existen algunas personas muy conocidas en el medio comercial de la ciudad, dedicadas a prestar dinero, y que no precisamente son extranjeras. La más mencionada por todos, es la Señora Inés Yépez, mas conocida en el medio como “La Puzca”.⁵³

La Puzca

Esta Señora nacida en la ciudad de Tulcán hace aproximadamente 80 años, es todo un personaje conocido por todos, amada por unos, temida y odiada por otros. Toda la información que se logró recopilar con respecto a ella fue por medio de fuentes

⁵³ Con respecto al sobrenombre o seudónimo de la Señora Inés Yépez, no se pudo identificar un origen exacto ni un motivo específico para este, porque así es llamada hace ya cerca de 40 años.

secundarias, ya que muchos me recomendaron no entrevistarme con ella en persona, ya que podría ser peligroso para mi integridad física, esto debido a que el tema central del presente estudio en si es muy delicado y toca ciertos intereses de personas que trabajan al margen de la ley.

Para algunos, ella trabaja en el chulco hace mas de cuarenta años, para otros, hace treinta, lo cierto es que entre todos los chulqueros locales, ella es la que sobresale y por si misma se a convertido en ejemplo, no precisamente por su trabajo actual, que es aprovecharse de la necesidad de otros, sino por la forma como se inicio laboralmente y como ha llegado a convertirse en una mujer pudiente y respetada en la frontera. Como muchos me comentaron, sus inicios no estuvieron acompañados por el lujo y la comodidad económica, por el contrario, ella era una mujer humilde, que se forjó en medio de la necesidad y en el muy antiguo negocio llamado “el cacharreo”⁵⁴. Al principio, hace aproximadamente unos 60 años, Doña Inés Yépez era una cacharrera principiante, comercializaba pequeños lotes de mercancía, pero con el tiempo se fue posicionando en el mercado, atrayendo a nuevos clientes y en unos 15 años se convirtió en una de las mas grandes y principales cacharreras de este lado de la Frontera (afirma Doña Maria Ester, propietaria del Almacén de ropa “Rosita”, unos de los mas antiguos de Tulcán).⁵⁵

La Puzca llegó a tener al cabo de treinta años mucho dinero, tenía contactos de lado y lado de la frontera, situación que le ayudaba a “amarrar”⁵⁶ a los policías de aduana y contrabandear con más facilidad sus productos. Dice la gente que en los

⁵⁴ *El cacharreo* es una actividad muy practicada en Tulcán desde hace muchísimos años. Se trata de aquellas personas que pasan la frontera, cuando el tipo de cambio es beneficioso, traen mercancía y la llevan al interior del país, muchas veces en cantidades muy pequeñas, pero siempre dependiendo del comportamiento del tipo de cambio del día. En la actualidad este negocio se ha visto mermado por el incremento en el nivel de comercio binacional, lo cual ha permitido la consolidación de varios acuerdos comerciales, y con esto que muchas empresas grandes de ambos países realicen el trabajo que antes era casi exclusivo de los cacharreros.

⁵⁵ Entrevista con la Sra. Maria Esther, propietaria del *Almacén Rosita*, Tulcán, 23 de Octubre de 2007.

⁵⁶ *Amarrar* en este contexto lo podemos entender como *coimar* o dar dinero a cambio del silencio o la no intervención de los agentes de aduana, al transportar su mercadería como contrabando.

últimos 15 años, ella sólo se dedica al préstamo de dinero a comerciantes de cierto nivel económico de Tulcán, ya que los montos de sus préstamos nunca son inferiores a 500 dólares, la tasa de interés que ella cobra es del 10% mensual; a algunos clientes les cobra diariamente, a otros de forma semanal, y a algunos cada mes. Todos coinciden en que, en la actualidad, ella no trabaja por necesidad, ella lo hace por distraerse, por tener algo que hacer, ya que para muchos ella tiene suficiente dinero para no preocuparse por trabajo el resto de su vida.

Algo interesante en este caso, es que la hija de la Puzca también trabaja en el chulco. Ella está especializada en prestarle a las personas del “Mercado popular”⁵⁷; a su vez, la nieta de la Puzca, una oficinista del gobierno, también presta dinero pero exclusivamente a oficinistas de la ciudad. Esto nos muestra que la práctica del chulco en la frontera muchas veces es una actividad transgeneracional, que va de generación en generación, algo parecido a la práctica del “cambismo”, donde muchos de los que hoy cambian moneda en esta ciudad fronteriza, son bisnietos o tataranietos de los que se iniciaron en este negocio.⁵⁸ Se ha convertido en un icono, y en un ejemplo en la frontera de empuje, buen corazón y trabajo; aunque los medios para conseguir estas cosas hayan sido a costa de la necesidad de la gente.

Punto Diario

Otra modalidad de chulco practicado por tulcanes es el denominado *punto diario*, que es un tipo de préstamos concedido exclusivamente por los cambistas de monedas de Tulcán. Esta forma de préstamos consiste en créditos de cifras algo grandes, cuyos montos van desde los 1.000 hasta los 10.000 dólares aproximadamente,

⁵⁷ Mercado central en Tulcán, ubicado en una zona estratégica de la ciudad, y donde principalmente se comercializan víveres y productos de primera necesidad.

⁵⁸ Esta mujer es además admirada por muchos, por su buen corazón, ya que adoptó a una niña, la cual ahora es una mujer adulta, y a esta le regalo el capital para que abriera su propio almacén de pijamas en plana calle Bolívar, la mas comercial de Tulcán (ver foto en anexo VIII). Es que esta mujer es incluso conocida por el sonado robo del que fue victima. La gente comenta que la dejaron amarrada a ella y a su hija, y los ladrones se llevaron electrodomésticos y joyas de su casa.

las cuales son otorgadas únicamente a personas de confianza y conocidas con anterioridad. Se denomina punto diario porque se cobra el 1% de interés diario, lo cual equivale a una tasa del 30% mensual, sumamente costosa, y generalmente son deudas que en promedio son canceladas en 7 días. Los principales motivos por los que son solicitados estos préstamos son para cubrir algún cheque, o para cancelar alguna factura que está por vencerse.

Crédito de proveedores

Este es un sistema crediticio más común de lo que creemos, que se presenta entre todos los pequeños comerciantes, incluso a nivel latinoamericano. Mezzera menciona que este mecanismo de crédito, que en la actualidad es el más difundido en el Perú, es el que obtienen de los proveedores, los mismos que dejan sus mercaderías, contadas por docenas, por periodos quincenales a tasas estimadas de diez por ciento por período. Los cobros se realizan semanalmente, dependiendo de la cantidad que pueda colocar el comerciante.⁵⁹

A pesar que Mezzera describe las características del crédito de proveedores en el Perú, es el fiel reflejo de los que sucede en la ciudad ecuatoriana fronteriza de Tulcán, la cual es el centro de nuestro estudio. En esta ciudad tuve la oportunidad de conversar con un comerciante de productos de consumo masivo, tales como jabón, shampoo, desodorantes, entre otras líneas afines; es Marco Gómez, su local está ubicado cerca al Terminal de transportes, y me comentaba que tiene unos proveedores que “dejan las cosas, generalmente implementos de aseo personal, los cuales en su mayoría vienen desde Ibarra, y también hay algunos que viven en Tulcán. Dejan las cosas para pagar en 15 días, con un incremento en su precio del 10% aproximadamente. Ellos trabajan a comisión de grandes bodegas, es decir, son simples intermediarios.

⁵⁹ Jaime Mezzera, *Crédito informal: Acceso al Sistema Financiero*, Santiago, PREALC, 1993, pág. 187.

El problema es que de esta forma los pequeños comerciantes no pueden competir con los grandes almacenes, que venden mucho mas barato, y esto es esencial, sobre todo al comercializar productos de alta rotación y de primera necesidad, como son aquellos con los que estos proveedores trabajan.

No sólo la capacidad de venta cuenta para ser atendido con crédito en mercaderías, también es importante la solvencia moral del vendedor, su reconocimiento como permanente en el lugar de venta, su record de compras, entre otras características necesarias, afirma Mezzera. (J. Mezzera, Crédito Informal: Acceso..., 187). Esta característica es muy importante también en el comercio de Tulcán, debido a que la mayoría de proveedores son foráneos, y ellos se aseguran que los clientes tengan un lugar fijo de trabajo, que no sean ambulantes, por que de lo contrario el riesgo de pérdida es mayor.

Mezzera también afirma que la mercadería cedida en estas condiciones se constituye hasta en un 30% del capital de trabajo del pequeño comerciante, por lo que resulta crucial cumplir con los compromisos asumidos con el proveedor, por consiguiente no se observan casos de morosidad importantes. El comerciante sabe que de este tipo de financiamiento depende gran parte de sus ingresos actuales y futuros, y siempre va a tratar de estar al día con sus pagos; ese es el caso de Gómez, quien afirmó que muchas veces tenía que hacer de todo para poder reunirle el dinero a su proveedor, ya que tenía presente que no le podía quedar mal, por que si esto pasaba, él ya no le iba a dar mas productos a crédito.

Uno de los inconvenientes mas destacados según Mezzera, es que este mecanismo de financiamiento sólo permite atender requerimientos de capital de trabajo, no posibilita inversiones de mediano ni largo plazo. Adicionalmente a este inconveniente, Gómez observó que al no poder competir con las grandes bodegas

ubicadas en el centro de Tulcán, estaba disminuyendo sus ventas, y esto le comenzó a preocupar, por eso decidieron con su esposa tratar por cualquier medio no tomar ese tipo de financiamiento, ya que los estaba perjudicando en sus ventas, y ellos optaban por ahorrar aunque sea a la fuerza y comprar de contado, aunque sea poco a poco, pero sabían que en el mediano y largo plazo les iba a resultar mas rentable.

La compra-venta⁶⁰

Las compra ventas, no son más que casas de empeño disfrazadas con otro nombre. Estos negocios de origen colombiano, son lugares frecuentemente visitados por muchos ciudadanos en el vecino país. Están por todos lados, en el mercado, en el centro comercial, en las principales avenidas, y hasta en el barrio. En Colombia se ha convertido en un negocio tan popular, que me atrevería a decir que existen compra-ventas en la misma proporción que las tiendas de abarrotes o víveres. Es muy común que ante una necesidad apremiante, y al no tener otra fuente inmediata de financiamiento, las personas acudan a estos negocios con un anillo de oro, una cadena, o de pronto algún electrodoméstico, para recibir prestado el dinero necesitado en ese momento con urgencia, a cambio del empeño de dicha prenda o artefacto. Esta modalidad de chulco se ha ido generalizando poco a poco en los últimos años en el Ecuador, ya que personas colombianas han pasado la frontera con el fin de establecer este tipo de negocios en este país. Tulcán no es la excepción, ya que actualmente existe una compra venta en esta ciudad, llamada Compra Venta Tulcán, ubicada en la calle Bolívar, y tiene unos 6 meses de estar funcionando.

La forma de operar de estos negocios es muy sencilla. Ellos le reciben cualquier tipo de prenda de valor, ya sean joyas o electrodomésticos, por aproximadamente la tercera parte de su valor comercial real, el cual se encuentra en la factura de compra que

⁶⁰ Ver anexos IX al XI.

ellos indefectiblemente exigen para hacer el negocio, para evitar problemas con artículos robados. Por ejemplo, si yo llevo un televisor que me costo 300 dólares, ellos me prestan 100, la tercera parte, a un interés del 10 mensual y a un plazo de máximo 6 meses. Si el cliente no cancela en este tiempo por lo menos los intereses, ellos rematan la prenda o artefacto, y la venden como artículo de segunda.

La base legal de este negocio es la *opción de retroventa*, que se encuentra en el artículo 1821 del código civil, para que el cliente tenga la opción de recuperar lo vendido. Este mecanismo se realiza por medio del contrato de compraventa que firman las partes en el momento de hacer el negocio; este contrato incluye la cláusula de retroventa, para que de esta forma no se presente a este negocio como empeño, el cual sería penado por la ley ecuatoriana.

En el caso de la compra venta Tulcán, al conversar con su propietario, me dijo que no le estaba resultando muy rentable este negocio, ya que la gente no tiene todavía la cultura del empeño, prefieren acudir a los chulqueros que solo se respaldan en una letra de cambio, que arriesgarse a perder sus electrodomésticos. Sin embargo, de algo que me pude percatar en este almacén es que había muy pocos electrodomésticos empeñados, en comparación a las joyas de oro que estaban exhibidas en la vitrina principal. Esto me confirmó el hecho de que estos negocios, tanto en Colombia como aquí, son generalmente utilizados, entre otras cosas, para llevar a cabo el denominado “lavado o blanqueo de dólares”.

Lavadores de dólares

El financiamiento por medio del lavado de dólares, es una de las modalidades utilizadas en la frontera, aunque se podría decir que muy poco desarrollada, en comparación con las demás mencionadas. Este fenómeno se ha incrementado radicalmente ha raíz de la dolarización, por que para sus actores, les es beneficioso el

evitar la *triangulación de divisas*⁶¹, ya que sólo trabajan con dólares y pesos colombianos

Se ha visto bastante afluencia de gente colombiana, que muchas veces ni siquiera vienen a prestar el dinero por intereses, o buscando una rentabilidad, sino simplemente se acerca a un local comercial y pregunta que tipo de mercancía necesita, la cual entregan a precio de costo o a veces hasta por debajo del mismo; o si necesita dinero en efectivo, también lo dan. Ellos se ganan primero la confianza del comerciante, comprándole mercadería, e intercambiando con ellos de mercancía traída desde Colombia; luego le ofrece más mercancía e incluso dinero en efectivo sin cobrarles ningún tipo de interés. Esta persona acuerda con el comerciante regresar en dos o tres meses para recoger el dinero o parte del mismo, dándoles tiempo para que les cancelen la totalidad de la deuda. A estas personas no les interesa si el comerciante gana o pierde, ellos lo que buscan es que su dinero, que entro sucio al Ecuador, salga de este país limpio y listo para usarlo en Colombia. La gente que accede a este tipo de negocios, lo hace por la necesidad y la oportunidad repentina que se les presenta de financiar sus negocios a prácticamente un costo del 0%. La excusa de los que prestan el dinero, a veces es que van a salir del país, o tienen que dedicarse a otras actividades y no quieren tener ese dinero o mercadería muerta, es decir, sin producir ganancias; y aunque los comerciantes que lo reciben saben que no es verdad y que en el fondo es lavado de activos, ellos lo reciben por la necesidad. Esta modalidad de financiamiento informal es de las menos utilizadas en Tulcán, debido a que en la actualidad no se presentan muchas oportunidades de hacer este tipo de transacciones.

⁶¹ La *triangulación* de divisas es la acción de cambiar una moneda por dólares, y luego estos dólares cambiarlos por una tercera moneda. Esta acción puede realizarse en cualquier orden que la combinación de las tres monedas lo permita; ejemplo, sucres-dólares-pesos, dólares-sucres-pesos (este ejemplo era practicado en el pasado), etc.

Ellos no tiene un sector preferente de comerciantes, lo que si tienen claro es el seguimiento que le deben hacer a sus capitales; el cual realizan personalmente o a través de terceras personas, las mismas que también están encargadas de recibir periódicamente el dinero en cuotas. Al recibido el dinero, es depositado en alguna cuenta corriente o de ahorros del propietario del dinero, o es enviado por medio de alguna agencia de giros internacionales.

Los “pagadarios” o “gota a gota”: *El chulco transfronterizo*.⁶²

Esta modalidad de chulco es muy común entre los comerciantes de Tulcán, y es también la más popular en toda Colombia; lo cual permite observar en este caso la permeabilización de la frontera con respecto a una práctica ilegal tanto aquí en el Ecuador, como en el vecino país. Este fenómeno transfronterizo tiene algunas características principales que son las que a continuación describiremos, basados en el caso de una persona que ha solicitado este tipo de préstamos.

Esta es la historia de Carlos Méndez⁶³, un vendedor de comidas rápidas⁶⁴ en la ciudad de Tulcán. El viene de Ibarra, pero tiene 10 años de vivir en Tulcán, dice que este fenómeno tiene aproximadamente unos 5 años, y que el número de prestamistas a aumentado con el pasar de los años; afirma que pide este tipo de créditos por la necesidad del momento, a veces necesita para el arriendo y no tiene, y estos préstamos le sacan de apuro.

Motivo de preferencia: Cuando le pregunté la razón por la cual prefiere a este tipo de créditos en vez de uno en el sector formal, la respuesta fue que el estaba

⁶² Ver anexo XII.

⁶³ El nombre ha sido cambiado a petición del entrevistado.

⁶⁴ Se enorgullece en ser uno de los dos únicos vendedores de pizza en la ciudad, comentando que años atrás habían unos 6 locales, pero que ya se fueron, sólo queda él y otro por la plaza Ayora. Adicionalmente, vende salchipapas, hamburguesas y gaseosas. Se inventó una modalidad novedosa de vender la pizza, ya que normalmente se vende una porción mas el vaso de gaseosa en un dólar, pero él está vendiendo adicionalmente media porción con un vaso de gaseosa mas pequeño en 50 centavos, él comenta que es enfocado en los “escueleros”, al referirse a los estudiantes, que son los que mas compran en su local.

debiendo a un banco, y por eso no podía pedir nuevamente a ellos, ya que estaba en la central de riesgos; “por 100 dólares no voy a estar haciendo tanto papeleo” afirmó.

Modus Operandi: El préstamo tiene un monto que oscila entre 100 y 500 dólares, a una tasa del 20% mensual. Si Carlos pide prestado 100 dólares, al día siguiente ya tienen a estos prestamistas en su negocio con ese dinero; a partir del día siguiente debe cancelar cuotas diarias de 4 dólares durante treinta días, así habrá cancelado al final de los mismos 120 dólares en total, el capital mas los intereses; si el monto prestado es de 200 dólares, la única diferencia es que ya no va a cancelar cuotas de 4 dólares, sino de 8 dólares, y así sucesivamente.

Para él es más cómodo sacar cuatro “dolaritos” diarios, que tener que ahorrar para pagar el arriendo; ellos viven el “día a día”, y por la necesidad recurren a este tipo de prestamos.

Garantías: No le piden ningún tipo de garantía, debido a que al principio aunque no le prestaban, ellos ya lo conocían, por que a sus vecinos ellos les cobraban a diario, y de esa forma lo conocieron; lo único que le dejan es una tarjeta que van llenando diariamente con la fecha del pago y la cantidad, él me la mostró, pero cuando le dije que me permitiera sacarle una fotocopia, me dijo un “no” con desconfianza, por que las personas saben que no es un negocio legal y que de cualquier forma podrían salir perjudicados por la ley.

Forma de Cobro: Me dijo que la forma de cobro es bastante agresiva cuando la persona se cae en las cuotas, dicen palabras soeces y tratan de intimidar a las personas, ya que generalmente estas personas están armadas y de esta forma intimidan a sus clientes morosos. Siempre cobran de a dos, en moto. Los cobros se hacen a partir de las

2 de la tarde, los que viven en Ipiales se van a las 5 p.m. aproximadamente, pero los que viven en Tulcán si cobran aproximadamente hasta las 7 de la noche.⁶⁵

Publicidad: La forma de contactar a estas personas es de dos formas; la primera es por promoción propia, es decir, ellos van personalmente negocio por negocio ofreciendo dinero en préstamo, y otra modalidad es por referidos, mediante la recomendación que un cliente antiguo hace de un amigo, vecino o familiar que necesite el préstamo.

Actores: La procedencia de estos dineros es básicamente el narcotráfico, eso lo afirman todas las personas con las que tuve la oportunidad de conversar en la frontera. Las personas que cobran o recaudan las cuotas diariamente generalmente no son los dueños del capital; sus jefes viven en ciudades colombianas como Pasto, Cali, Medellín, Bogotá, entre otras; los cuales buscan personas que quieran trabajar el capital que estas personas ofrecen, se los entregan muchas veces a través de testaferros⁶⁶, y periódicamente les rinden cuentas de cómo están siendo administrados estos capitales. Esto es confirmado por la experiencia de la Sra. Maria Esther, propietaria del Almacén Rosita, quien dijo que en una ocasión, uno de sus mas fieles clientes, un señor de aproximadamente unos 50 años, el cual vive en Pasto, vino a comprarle ropa como en otras ocasiones. Pero al cancelarle el dinero, este señor le ofreció una suma bastante alta de dinero en préstamo (20.000 dólares) a la señora Maria Esther, a cambio de que hipotecara su casa, y le prestaría este monto a una tasa de interés del 5% mensual. Este señor era jefe de algunos de los prestamistas que viven en Ipiales y trabajan prestando dinero de lado y lado de la frontera.

Efectos en las personas: Este tipo de préstamos con tasas de interés tan elevadas, son lógicamente un medio de empobrecimiento progresivo, que mantiene a las personas

⁶⁵ Ver foto en anexo XIII.

⁶⁶ Persona que presta su nombre en un contrato, pretensión o negocio que en realidad es de otra persona, Diccionario Encarta.

esclavizadas a sus deudores, a los cuales acuden por comodidad en las cuotas y en las exigencias al momento de solicitar los créditos, situación que se denomina “*trampa de la pobreza*”.⁶⁷

TABLA X:

FINANCIAMIENTO INFORMAL EN TULCÁN						
<i>modalidad</i>	<i>chulco local</i>	<i>punto diario</i>	<i>crédito de proveedores</i>	<i>Compra venta</i>	<i>lavado de dólares</i>	<i>pagodiarario</i>
<i>forma de financiamiento</i>	Efectivo	efectivo	especies	efectivo	efectivo y especies	efectivo
<i>tipo de garantía</i>	letra de cambio, hipoteca	letra de cambio	letra de cambio, cheque	prendaria	confianza mutua	letra de cambio
<i>monto(US\$)</i>	200-20.000	1,000-20,000	n.d.	20-500	500-20.000	100-500
<i>tasa</i>	10% mensual promedio	30% mensual	20% mensual	10% mensual	ninguna	20% mensual
<i>frecuencia de pago</i>	Variada	diaria	quincenal	mensual	mensual	diaria o semanal
<i>importancia relativa</i>	25%	5%	20%	6%	8%	36%
<i>presencia colombiana</i>	No	no	no	si	si	si

Fuente: Trabajo de campo Tulcán, 2007.

Elaboración: propia.

Racionalidad de los actores

En esta sección analizaremos los rasgos principales que caracterizan a las dos partes que intervienen en este tipo de operaciones crediticias al margen de la ley: los prestamistas o chulqueros, y los prestatarios o clientes.

En el caso de la **racionalidad de los prestamistas o chulqueros**, se puede afirmar que su racionalidad es la de percibir utilidades de los créditos que ellos otorgan; ellos no están interesados en como esté el negocio de su cliente, lo que le interesa es que este tenga como responder a sus obligaciones contraídas, y nada mas. Otra característica de la mentalidad con la cual actúan los chulqueros es la de obtener ingresos de este tipo

⁶⁷ Muchos países bien gobernados son demasiado pobres para ayudarse a sí mismos. Muchos gobiernos bien intencionados carecen de recursos fiscales para invertir en infraestructura, servicios sociales, gestión ambiental e incluso de la administración pública necesaria para mejorar la gobernanza. Y esto se ve reflejado en dimensiones nucleares de la sociedad, en el hecho de que una persona o familia recibe un crédito con la idea inicial de mejorar su situación económica actual, y lo que sucede es todo lo contrario, una degeneración de su calidad de vida, debido a los intereses exuberantes que les son cobrados.

de actividades; en el caso de los chulqueros colombianos, representados en los pagodiario, las compra ventas, generalmente ven a sus negocios como su principal y a veces única fuente de ingresos, a excepción de los lavadores de dólares en el caso de los colombianos; mientras los chulqueros locales, generalmente mantienen esta actividad de prestar a intereses altos como complemento de una actividad principal, que puede ser la del comercio o los servicios (como en el caso de los cambistas de monedas). Los chulqueros no son gente que actúe con mala fe en la mayoría de los casos, aunque casi siempre aparentan ser personas de mal humor y carácter fuerte, esta es una forma de mantener cierta distancia entre ellos y sus clientes, para evitar morosidad en las cuotas. Al no manejar importantes instrumentos que garanticen el pago de sus clientes, los chulqueros tienen que recurrir a diversas formas de persuasión, como son las malas palabras, amenazas, porte de armas, e incluso acudir a la ley en ciertos casos. Aunque no lo aparenten, los chulqueros son personas que se mantienen constantemente atemorizadas, debido a que su trabajo los expone frecuentemente a diversos tipos de amenazas, entre las cuales están las del incumplimiento por parte de sus clientes, el robo de las grandes sumas de dinero que manejan a diario, y en el peor de los casos, la fuga de clientes que les adeuden grandes cantidades de dinero.

Con respecto a la **racionalidad de los prestatarios o clientes**, podemos afirmar que en nuestro trabajo de campo, se observó que la racionalidad con la que solicitan estos tipos de financiamiento es la de obtener liquidez inmediata, para resolver diversos tipos de problemas. Generalmente las personas que acceden al financiamiento informal, no percibe el costo real del crédito que han recibido, ya que centran su atención en el beneficio cortoplacista que le esta brindando este, que en muchos casos puede ser para cancelar el arriendo, para pagar una factura atrasada o para comprar mercancía que se encuentra en promoción. Existen algunas razones por las cuales las personas en la

frontera acuden al financiamiento informal en vez de acudir a fuentes formales, una de ellas es que en las entidades formales exigen muchos requisitos, que en muchas ocasiones no poseen los solicitantes del crédito, lo que los lleva a escoger al chulquero; otra razón es que muchas veces el prestatario se encuentra en mora con alguna entidad bancaria, por lo cual no pueden recurrir nuevamente a una entidad formal, y no tienen otra opción que recurrir al chulquero; una razón mas por la que muchas personas acuden al chulquero, es la cercanía de este a sus clientes, los chulqueros conocen muy bien a sus clientes, cuales son sus negocios, y esto les permite tener cierta ventaja a los prestamistas informales sobre los formales. Por ultimo, podemos destacar que una de las razones por las cuales muchas personas prefieren a los chulqueros, es el temor y desconocimiento que le tienen a los bancos y demás entidades financieras formales, por lo cual acuden a los chulqueros que manejan tasas de interés muchísimo mas caras que las de las entidades financieras formales, pero que en cierta forma promocionan mucho mejor sus “productos financieros”, en comparación con los bancos y demás entidades financieras formales.

De esta forma, la interacción de prestamistas informales y prestatarios se lleva a cabo, bajo el influjo de ciertos paradigmas que se manejan en la mente de ambos, y que a la hora de hacer negocio son los que predisponen a ambas partes, y les ayudan a manejar en muchas ocasiones relaciones comerciales fuertes y duraderas en el tiempo, inclusive que se trasladan al campo de las relaciones de amistad y familiares.

CONCLUSIONES

El presente estudio nos ha permitido comprender mejor el fenómeno del financiamiento informal, y sus matices en la frontera norte del Ecuador, más específicamente en la ciudad de Tulcán; el cual se encuentra dentro del tema de las microfinanzas, el mismo que hemos abordado desarrollando lo que significa este movimiento reciente para los países en desarrollo. A continuación enumeraremos 12 conclusiones fundamentales que hemos podido abstraer de este trabajo.

1. El tema de las microfinanzas es un tema que ha tomado relevancia en las últimas tres décadas en todo el mundo, debido a que se han convertido en un instrumento importante para el desarrollo de sectores de bajos recursos. El objetivo común de los nuevos programas de microfinanzas es el de atender a la población más necesitada y lograr un cierto impacto en el bienestar de sus hogares. El concepto de microempresa es muy importante para la mayoría de nuestros países latinoamericanos, y en general, para los países en vías de desarrollo, debido a que este sector significa alrededor del 40% de las fuentes directas de empleo, participa con aproximadamente un tercio del PIB del total de los países del tercer mundo, y son en la mayoría de las ocasiones, la “tabla de salvación” para los más pobres y necesitados.
2. El Banco Grameen de Bangladesh ha demostrado que las microfinanzas pueden convertirse en un medio muy importante con el que cuentan las economías de los países en desarrollo para alcanzar el mismo. Este banco es un ejemplo de que para que las microfinanzas sean efectivas al momento de aplicarlas, deben contener un alto grado de sentido social, es decir, estar enfocadas en buscar el mejoramiento de la calidad de vida de aquellos a quienes van destinados los

microcréditos; pero al mismo tiempo, contener proyectos microfinancieros que sean autosostenibles y autofinanciables en el mediano y largo plazo.

3. Entre las principales características de las microempresas están sus pequeñas escalas económicas, su diversidad y flexibilidad, su escasa utilización de tecnología, su exclusión de los circuitos tradicionales de crédito y su difusa legalidad.
4. El microcrédito es muy importante para el impulso de las microempresas, y estas a su vez constituyen uno de los pilares de la economía ecuatoriana. Las personas que trabajan en las microempresas representan el 40% de la PEA del país, además absorbe unos 2.5 millones de personas en mano de obra, contribuyendo así al PIB entre el 10 y el 15%. En el 2003, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) determinó que en el Ecuador hay 1.700.000 microempresas.
5. El estudio de Hugo Jácome realizado en algunos barrios pobres de las principales ciudades del Ecuador en el 2002 determinó que el 53,8% de las personas que han accedido alguna vez a un crédito, lo hicieron con prestamistas informales (Chulqueros), y sólo el 46,2% lo hicieron con prestamistas formales. El 80% de los préstamos recibidos por las personas pertenecientes al quintil mas pobre fueron otorgados por prestamistas informales (Chulqueros), en tanto que el 20% fue por prestamistas formales. En contraposición, las personas que se encontraban en el quintil mas rico accedieron en un 57,7% a prestamistas formales y en un 42,3% a informales. Con respecto a la variable “escolaridad”, determinaron que las personas que tienen en promedio un menor grado de escolaridad (9 años) son las que acudieron a los informales. Lo interesante de los datos arrojados por este estudio, es que son corroborados con los obtenidos por el Proyecto Salto de USAID, observando que el total del financiamiento

informal representa el 65,4 del total, sobresaliendo el préstamo de familiares o amigos.

6. El estudio realizado por Robert Christen y Susan Wright sobre los prestamistas informales nos presentan ciertas características, entre las cuales podemos destacar que la relación de crédito entre el prestamista y el prestatario *se va haciendo de a poco*; otra es que en los mercados informales financieros, parte importante de la evaluación de riesgo crediticio se basa en el *conocimiento personal entre el prestatario y el prestamista*; una tercera característica es que los microempresarios sienten que tienen *una relación crediticia de larga duración*; la cuarta es que normalmente *el crédito es parte de una relación que incluye otros aspectos* que también son importantes para el prestatario; por último, una quinta característica encontrada en este estudio es que en la mayoría de los casos *impone muy pocos costos de transacción a sus clientes*.
7. En este estudio pudimos identificar cinco formas de financiamiento informal, las cuales describiremos a continuación:
 - *Chulco a través de ciudadanos de Tulcán*: presenta dos modalidades principales, una es el chulco tradicional, donde se presta el dinero a una tasa de 10% mensual promedio, para cancelar de forma mensual, en donde la más popular prestamista es la señora Inés Yépez, mejor conocida como la Puzca; la otra modalidad de chulco local es el “punto diario”, que hace referencia a préstamos que hacen los cambistas a ciertos comerciantes a una tasa de interés del 1% diario, y cuyos plazos generalmente son de máximo un mes, con montos elevados (entre US\$1.000 y US\$20.000).

- *Crédito de proveedores:* es un financiamiento en especies, garantizado por una letra de cambio o cheque, en el cual se cobra una tasa de interés de un 20% mensual, y generalmente las recaudaciones se realizan cada quince días; es uno de los medios de financiamiento informal más importantes en la frontera.
 - *Compra venta:* su financiamiento es en efectivo, a una tasa del 10% mensual, su garantía es prendaria, y puede ser un electrodoméstico o una joya; los montos prestados van desde US\$20 hasta los US\$500 aproximadamente; el pago se realiza de forma mensual, y por ser un sistema nuevo, aun tiene muy poca relevancia en la frontera.
 - *Lavado de dólares:* esta forma de financiamiento es algunas veces en efectivo y otras en especies, no presenta ningún tipo de interés, por lo que la hace única entre las demás modalidades estudiadas; los montos prestados van desde los US\$500 hasta los US\$20.000; los pagos son generalmente mensuales.
 - *Pagodiario:* es un financiamiento en efectivo, que tiene como garantía una letra de cambio por el valor prestado, los montos son mas bien pequeños, la tasa de interés es generalmente del 20% mensual, los cobros en la mayoría de las veces es diario, y en pocas ocasiones semanal, y se presenta como el medio de financiamiento informal mas importante en la frontera norte, con fuerte presencia colombiana.
8. Entre las características en común de estas modalidades de financiamiento, están sus elevadas tasas de interés, la rapidez en la entrega de los créditos y la escasa ó a veces nula presencia de garantías crediticias. Las diferencias más relevantes son la nacionalidad de los prestamistas (ecuatorianos y colombianos), la forma

de cobro (diaria, semanal mensual, etc.), la presencia de un local comercial y la forma de financiamiento (efectivo ó especies).

9. El financiamiento informal tiene un mayor *peso relativo* en la frontera norte, con respecto al resto del país; ya que en la zona fronteriza, el financiamiento informal representa el 70% del total de microcréditos, mientras en el resto del país, según el estudio de Jácome, el financiamiento informal representa el 53,80% del total de microcréditos. Las *modalidades* de financiamiento informal o “chulco” presentes en la frontera son muy similares a las presentes en el resto del país, prácticamente todas se presentan con muy similares características a lo largo del país; la diferencia principal esta en que la importancia de estos medios informales de financiamiento es mayor para los pobladores de la frontera, que para los del resto del país, lo cual se ve reflejado en el mayor peso relativo es este tipo de financiamiento en la frontera, con respecto al del resto del país.
10. La relación entre el *financiamiento informal* y la *informalidad* en Tulcán no es muy estrecha; esto se pudo constatar en el hecho de que el financiamiento informal no es de uso exclusivo de los informales, tales como los vendedores ambulantes o personas que laboran en los mercados; sino que también personas pertenecientes al sector formal, e incluso trabajadores públicos, recurren con frecuencia a este tipo de créditos.
11. La *racionalidad de los prestamistas* o chulqueros es la de percibir utilidades de los créditos que ellos otorgan; generalmente la actividad usuraria es la única fuente de ingresos para los chulqueros colombianos, a excepción de los lavadores de dólares; ante la escasa existencia de garantías, tienen que recurrir a diversas formas de persuasión, como son las malas palabras, amenazas, porte de armas, etc.; son personas que se mantienen constantemente atemorizadas. La

racionalidad de los prestatarios o clientes, se basa en la necesidad de liquidez inmediata, no percibiendo el costo real del crédito que ha recibido, ya que centran su atención en el beneficio cortoplacista que le está brindando este. Entre las principales causas de preferencia de los chulqueros sobre el financiamiento formal, está que las entidades formales exigen muchos requisitos, otra es que el prestatario se encuentra en mora con alguna entidad bancaria; otra es la cercanía del chulquero a sus clientes; por último, el temor y desconocimiento que le tienen a los bancos y demás entidades financieras formales.

12. Los efectos económicos en el mediano y largo plazo que tienen estos préstamos sobre las personas que los reciben, son negativos; la trampa de la pobreza es la figura que mejor ilustra esta situación que viven miles de personas en la frontera, los cuales tienen necesidades apremiantes de corto plazo, que son resueltas con préstamos demasiado costosos, que solucionan la necesidad inmediata, pero que no permiten obtener un desarrollo óptimo en el largo plazo. Sumada a esta situación, los habitantes de la frontera requieren de mayor seguridad social y económica, con respecto a los refugiados colombianos que vienen a vivir en el Ecuador, debido a que muchas veces el gobierno central no tiene la perspectiva real de este fenómeno migratorio que afecta directamente a nuestros hermanos que viven en esta región fronteriza, principalmente por dos factores: el primero es que algunos colombianos pasan la frontera con el fin de hacer daño, de cometer delitos; y la segunda, es que al haber muchos refugiados colombianos, los recursos en educación, salud, etc., que deberían ir destinados a los ecuatorianos, son absorbidos en gran cantidad por colombianos. Por último, un mayor financiamiento por parte del gobierno a las entidades crediticias de la

región, a tasas de interés accesibles, podría ayudar a que el microcrédito formal se fortalezca, permitiendo así contrarrestar al financiamiento informal y paliar de alguna forma la pobreza existente en la frontera.

RECOMENDACIONES

En futuros estudios, sería importante cuantificar los flujos de crédito informal en todas las provincias de la frontera, tomando como referencia este estudio centrado en la ciudad de Tulcán, pero que se presenta de igual forma en todas las provincias del norte del Ecuador. Estos estudios futuros deberían analizar más a fondo lo concerniente a los efectos del financiamiento informal en la frontera desde el punto de vista de la demanda, determinando usos, efectos y otras características de los créditos informales sobre las personas que los solicitan; de esta forma el presente estudio sería complementado con dicha información y contaríamos con un trabajo que contenga los enfoques de la oferta y la demanda del financiamiento informal en la frontera norte ecuatoriana.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial, *Ecuador: evaluación de la pobreza*, Washington, 2004.
- Carlos Larrea; *Dolarización, Crisis y Pobreza en el Ecuador*, Quito, CLACSO, 2003.
- Comunidad Andina de Naciones, *38 años de integración comercial de bienes en la comunidad andina 1969-2006*, 2007.
- Fausto J. Bucheli y Juan C. Román; *La Situación, Tendencias y posibilidades de las Microfinanzas*, Quito, Editorial Abya Yala, 2004.
- FINCA S.A., *Informe Anual de Calificación y Estados Financieros*, Quito, marzo de 2007.
- Gobierno Municipal de Tulcán, *TULCÁN: Plan de Desarrollo Estratégico Cantonal (2002-2010)*, GMT, 2003.
- Hugo Jácome, et al, *Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo*, Quito, FLACSO, 2004.
- INEC/SIISE, *Censo de Población y Vivienda 2001*.
- Iris Villalobos, et al. *Microfinanzas en Centroamérica: Los avances y desafíos*, Santiago, CEPAL, 2003.
- Jaime García, *Revista El economista*, 2006.
- Jaime Mezzera, *Crédito informal: Acceso al Sistema Financiero*, Santiago, PREALC, 1993.
- Javier Alvarado; *El financiamiento informal en el Perú*, IEP Ediciones, Lima, 2001.
- Jorge Cabezas Mafla, *Carchi: Historia, cifras y mas...Puerta de entrada a los sueños y a la paradoja*, Tulcán, Municipio de Tulcán, 2001.

- Luís Torres Rodríguez, *MICROCREDITO: La Industria de la Pobreza*, Quito, Fundación Avanzar, 2006.
- Proyecto Salto/USAID, Microempresas y Microfinanzas en Ecuador, 2005.
- www.hoy.com.ec
- www.salto-ecuador.com
- www.20minutos.es/noticia

ANEXOS

ANEXO I: Edificio de la Cooperativa Pablo Muñoz Vega en Tulcán.



ANEXO II: Edificio de la Cooperativa Tulcán en la misma ciudad.



ANEXO III: Edificio de la Cooperativa 29 de Octubre en Tulcán.



ANEXO IV: Banco Nacional de Fomento sucursal Tulcán.



ANEXO V: Oficina de la Fundación PEXE en Tulcán.



ANEXO VI: Oficina de Credifé en Tulcán.



ANEXO VII: Oficina de Finca en Tulcán.



ANEXO VIII: Almacén “Dulce Sueño”, propiedad de la hija adoptiva de la Puzca.



ANEXO IX: Compra Venta Tulcán.



ANEXO X: Panfleto promocional de la Compra venta Tulcán.

EN APUROS Y SIN DINERO ?

Contamos con el respaldo de la ASECOM

Somos los únicos con Aprobación Ministerial 06-206MICIP

Contamos con seguridad de guardiana personalizada las 24 horas.

Vendemos Oro de 18k. y Electrodomésticos usados a los mejores precios

Renueve su contrato cuantas veces quiera !

Bolívar y Junín
Tulcán - Ecuador

Compra Venta Tulcán

Compramos oro de 10, 14, 18 Kly electrodomésticos usados en buen estado que tengan título de propiedad original.

Damos opción de retroventa para que pueda recobrar lo vendido (Art. 1821 del Código Civil)

Llame ya...
2983 262

servicio **24 HORAS**

visítenos

ANEXO XI: Caricatura que representa la explotación económica que efectúan las compra ventas en sus clientes.



ANEXO XII: Tarjeta promocional utilizada por un prestamista a pagodiaro residente en Ipiales, pero que trabaja también en Tulcán.



ANEXO XIII: Cobrador de “pagodiario” en su trabajo, esperando a su compañero que esta cobrando en el interior del local.



ANEXO XIV: Lista de entrevistas realizadas como parte del trabajo de campo en la ciudad de Tulcán.

- Ana Cabrera, Secretaria del Proyecto EXE.
- Arnulfo pozo, Notario 4° del cantón Tulcán.
- Bladimir Benavides, Gerente del Banco Nacional de Fomento Tulcán.
- Byron Burbano, Subgerente de la Cooperativa Tulcán.
- Carlos Méndez, Propietario de un local de comidas rápidas en Tulcán y cliente de pagodiario.
- Emma Gutiérrez, Directora de proyectos de la Cooperación Técnica Belga.
- Esteban Arresta, Ejecutivo de crédito BNF Tulcán.
- Gladis Escles, Directora de la escuela de administración empresarial UPEC (Universidad Politécnica Estatal del Carchi).
- Hugo Tacna, Jefe de microcrédito de la Cooperativa 29 de octubre Tulcán.
- Lilia Vela, Presidente de la Federación de Artesanos del Carchi.
- Marco Gómez, Comerciante minorista de artículos varios y cliente del crédito de proveedores.
- Maria E. Pérez, Propietaria del Almacén Rosita.
- Mauricio Montenegro, Jefe de créditos de la Cooperativa Pablo Muñoz Vega.
- Roberto Núñez, Editor Semanario La Prensa Tulcán.
- Tatiana Narváez, Gerente de Finca Tulcán.
- Wilson Narváez, Columnista diario La Nación Tulcán.
- Yhajaira Troya, Gerente de Credifé Tulcán.