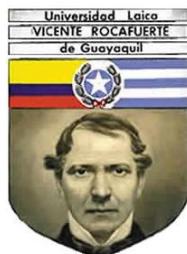


**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE  
DE GUAYAQUIL**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
ECONOMISTA**

**TEMA**

**“EL FINANCIAMIENTO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LOS PEQUEÑOS  
PRODUCTORES ARROCEROS DEL RECINTO BIJAGUAL, CANTÓN NOBOL,  
PROVINCIA DEL GUAYAS”**

**TUTORA: ECON. GLORIA MARGARITA MOREIRA RODRÍGUEZ**

**AUTORES: LUIS ALBERTO SUÁREZ GUADAMUD  
GUSTAVO ADOLFO CERVANTES CABRERA**

**GUAYAQUIL - ECUADOR**

**2012 - 2013**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Luis Alberto Suárez Guadamud  
Gustavo Adolfo Cervantes Cabrera

### DECLARAMOS QUE:

El proyecto de grado denominado **“EL FINANCIAMIENTO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ARROCEROS DEL RECINTO BIJAGUAL, CANTÓN NOBOL, PROVINCIA DEL GUAYAS”**, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme a las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría. En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del proyecto de grado en mención.

**Luis Suárez Guadamud**  
**C.I. 0911826311**

**Gustavo Cervantes Cabrera**  
**C.I. 0914316096**

## DEDICATORIA

*A mi esposa e hijos, por darme el apoyo, comprensión y el entusiasmo para poder concluir este proyecto.*

*A mis padres, por estar siempre a mi lado, guiándome en el transcurso de mis estudios.*

*Todos aquellos familiares y amigos que de una u otra manera han sido parte de mi formación personal y profesional.*

**Luis Alberto Suárez Guadamud**

## AGRADECIMIENTO

*A Dios sobre todas las cosas, por permitirme compartir con mi familia la consecución de este logro académico.*

*A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y a sus docentes, por haber fortalecido mis conocimientos.*

*A mi familia y amigos, por siempre darme la confianza en los proyectos que me he propuesto.*

*A mi compañero, con quien me apoye para realizar este proyecto.*

**Luis Alberto Suárez Guadamud**

## DEDICATORIA

*A mi hija Renatta quien es mi motivación, inspiración y felicidad.*

*A mi esposa Giovannella mi eterna compañera y amor de mi vida.*

*A mis padres Alicia y Marcelo, por su sacrificio, abnegación y apoyo en todos los momentos de mi vida.*

*A mis hermanos Marcelo y Eduardo, por estar siempre presentes, acompañándome y guiándome.*

*A mis sobrinos María Valeria y José Emilio, quienes llenan mi corazón de su infinito amor.*

*A mi familia, por su cariño, comprensión y apoyo incondicional brindado en cada instante.*

*Gustavo Adolfo Cervantes Cabrera*

## AGRADECIMIENTO

*A DIOS ante todo, por permitirme compartir con mi familia la consecución de este objetivo.*

*A mis padres, quienes están orgullosos de la persona en la cual me he convertido.*

*A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por brindarme un estudio de calidad, donde he fortalecido mi formación profesional y personal.*

*A los Maestros que me impartieron sus conocimientos en las aulas de clase.*

*A mi familia y amigos les reitero mi eterna gratitud.*

*Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.*

*Gustavo Adolfo Cervantes Cabrera*

## ÍNDICE GENERAL

<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>“PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN”</b> .....	<b>1</b>
1.1. TEMA.....	1
1.2. DIAGNÓSTICO: ÁMBITO / CONTEXTO .....	1
1.2.1. ASPECTOS GENERALES DEL RECINTO BIJAGUAL .....	1
1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA .....	3
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	4
1.5. OBJETIVOS.....	5
1.5.1. OBJETIVO GENERAL .....	5
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	5
1.6. RESULTADOS .....	5
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>6</b>
<b>“ASPECTOS TEÓRICOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD ARROCERA Y EL FINANCIAMIENTO”</b> .....	<b>6</b>
2.1. ESTADO DEL CONOCIMIENTO.....	6
2.1.1. El financiamiento informal en el Sector Agrícola.....	6
2.1.2. El financiamiento informal en la frontera norte del Ecuador.....	7
2.1.3. Financiamiento para las micro y pequeñas empresas .....	8
2.1.4. Entre la usura y la asfixia: El financiamiento de la economía informal.....	9
2.1.5. El financiamiento informal en el Perú. ....	9
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA .....	12
2.2.2. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARROZ EN EL ECUADOR .....	12
2.2.2.1. Antecedentes del cultivo del arroz .....	12
2.2.2.2. Composición nutricional del arroz .....	12
2.2.2.3. Producción arrocera en el Ecuador.....	13
2.2.2.4. Comercialización del arroz ecuatoriano .....	15
2.2.2.5. El recinto Bijagual y el cultivo de arroz.....	18
2.2.3. FINANCIAMIENTO FORMAL.....	19
2.2.3.1. Concepto general de las micro-finanzas.....	19
2.2.3.2. Breve reseña de la historia de las micro-finanzas.....	20
2.2.3.3. El microcrédito en el Ecuador .....	21

2.2.3.4. Nuevo enfoque de la Finanzas Populares en el Ecuador.....	23
2.2.4. EL FINANCIAMIENTO INFORMAL.....	26
2.2.4.1. Situación del financiamiento informal en el Ecuador.....	26
2.2.4.2. Medios de financiamiento informal.....	30
2.2.4.3. Aspectos fundamentales para la concesión del crédito informal.....	32
2.2.4.4. La violencia originada por deudas impagas al chulco.....	32
2.2.5. PARTES INTERVINIENTES EN EL FINANCIAMIENTO INFORMAL.....	34
2.2.5.1. Prestamistas informales (chulqueros).....	34
2.2.5.2. Características de los prestamistas informales.....	35
2.2.5.3. Alcances del uso del financiamiento informal mediante la figura del prestamista.....	36
2.2.5.4. Los productos financieros que ofrecen los prestamistas informales.....	37
2.2.5.5. Características del prestatario.....	39
2.2.6. PROGRAMAS APLICADOS PARA AYUDAR AL SECTOR AGRÍCOLA.....	40
2.2.6.1. PROGRAMA DE CRÉDITO ASOCIATIVO.....	42
2.2.6.2. PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD AGROPECUARIA Y DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE (CADERS).....	43
2.2.6.3. PROGRAMA NACIONAL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARTICIPATIVA Y PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA.....	45
2.2.6.4. PROGRAMA DE ASEGURAMIENTO AGRÍCOLA (AGROSEGURO).....	46
2.2.6.5. PROGRAMA NACIONAL DE NEGOCIOS RURALES INCLUSIVOS (PRONERI).....	48
2.2.6.6. PROGRAMA SEGUNDA RONDA KENNEDY (2KR).....	51
2.2.7. MARCO LEGAL.....	54
2.2.8. ASOCIATIVIDAD.....	57
2.2.8.1. Asociatividad en Latinoamérica.....	57
2.2.8.2. Asociatividad Latinoamericana en la actualidad.....	58
2.2.8.3. Asociatividad en Ecuador.....	60
2.2.8.4. Características de un modelo de asociatividad.....	63
2.2.8.5. Objetivos de los Modelos de Asociatividad.....	64
2.2.8.6. Ventajas de los Modelos Asociativos.....	65
2.2. HIPÓTESIS.....	66
2.3. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	66

<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>67</b>
<b>"ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN DE LA ACTIVIDAD ARROCERA Y EL FINANCIAMIENTO INFORMAL EN EL RECINTO BIJAGUAL" .....</b>	<b>67</b>
3.1. UNIVERSO MUESTRAL.....	68
3.2. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	70
3.2.1. Validación de Instrumentos .....	71
3.3 APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS .....	72
3.4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS .....	73
3.4.1. Información básica de los encuestados.....	73
3.4.2. Perfil de los encuestados .....	74
3.4.4. Conclusiones de la investigación de campo .....	86
<b>CAPÍTULO IV .....</b>	<b>87</b>
<b>"PROPUESTA PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA FORMAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ARROCEROS DEL RECINTO BIJAGUAL MEDIANTE SU ASOCIACIÓN" 87</b>	<b>87</b>
4.1. INTRODUCCIÓN .....	87
4.2. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA .....	88
4.3. PLANIFICACION DE LA PROPUESTA .....	88
4.3.1. Aspectos Legales del Proyecto .....	88
4.3.1.1. Sector Económico.....	88
4.3.1.2. Requisitos para la constitución de una asociación sin fines de lucro .....	89
4.3.1.3. Requisitos para la constitución de una asociación .....	90
4.3.1.4. Propósito de la constitución de la asociación APROABI .....	92
4.3.2. Estudio Organizacional .....	92
4.3.2.1 Misión .....	92
4.3.2.2 Visión .....	93
4.3.2.3 Objetivos .....	93
4.3.2.4 Valores .....	93
4.3.2.5 Estructura Organizacional (Organigrama).....	95
4.3.2.6 Funciones.....	95
4.3.2.7. Análisis FODA .....	99
4.3.2.8. Imagen corporativa de la Asociación APROABI.....	99
4.3.3. Plan Operativo .....	100
4.3.3.1. Capacidad Instalada.....	100

4.3.3.2. Diseño del Proyecto.....	101
4.3.3.3. Programas de Capacitación.....	102
4.3.4. Evaluación Económica del Proyecto .....	103
4.3.4.1. Presupuesto de Inversiones .....	103
4.3.4.2. Financiamiento de la Inversión .....	106
4.3.4.3. Costos de Operación .....	107
4.3.4.4. Estado de Situación Inicial.....	108
4.3.4.5. Flujo de Efectivo .....	109
4.3.4.6. Cálculo de la tasa de Descuento .....	110
4.3.4.7. Análisis de Rentabilidad .....	110
4.3.5. Análisis de escenarios.....	111
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>113</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>115</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>116</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>118</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Población del recinto Bijagual.....	2
Tabla 2: Tipos de Estudios .....	6
Tabla 3: Composición nutritiva del arroz .....	13
Tabla 4: Superficies de arroz cosechadas por provincias .....	14
Tabla 5: Estructura productiva y rendimientos de arroz.....	15
Tabla 6: Microcréditos concedidos por el sistema financiero privado y público (periodo enero – septiembre 2011).....	23
Tabla 7: Programas que benefician al sector agrícola.....	40
Tabla 8: Las Asociaciones en la Historia Latinoamericana .....	58
Tabla 9: Universo Muestral.....	69
Tabla 10: Cálculo de la Muestra.....	70
Tabla 11: FODA (Factores Internos y Externos).....	99
Tabla 12: Capacidad Instalada.....	100
Tabla 13: Derivados de la producción de arroz .....	101
Tabla 14: Programas de capacitación .....	102
Tabla 15: Cronograma del programa de capacitación .....	103
Tabla 16: Presupuesto de Inversión (Activos Fijos) .....	104
Tabla 17: Presupuesto de Inversión (Activos Diferidos) .....	104
Tabla 18: Presupuesto de Inversión (Activos Corrientes).....	105
Tabla 19: Inversión Total.....	105
Tabla 20: Fuentes de Financiamiento .....	106
Tabla 21: Condiciones del Préstamo .....	106
Tabla 22: Amortización del Préstamo .....	107
Tabla 23: Costos de Operación y Mantenimiento.....	107
Tabla 24: Costos Directos.....	108
Tabla 25: Estado de Situación Inicial.....	108
Tabla 26: Flujo de Efectivo .....	109
Tabla 27: Calculo de la Tasa de Descuento .....	110
Tabla 28: TIR y VAN.....	110
Tabla 29: Escenario de Financiamiento .....	111
Tabla 30: Escenario de Flujo de Efectivo.....	112
Tabla 31: Escenario de TIR y VAN .....	112

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Principales países productores de arroz en el período 2000 – 2008.....	16
Gráfico 2: Evolución de la producción de los países de la CAN en el período 2000-2008 (Tm) .....	17
Gráfico 3: Las Finanzas Populares en el Sistema Económico Social y Solidario .....	23
Gráfico 4: Fórmula estadística de la muestra .....	69
Gráfico 5: Género del encuestado .....	73
Gráfico 6: Edad del encuestado .....	73
Gráfico 7: Estado civil del encuestado.....	74
Gráfico 8: Ocupación del arrocero .....	74
Gráfico 9: Tiempo en el negocio arrocero .....	75
Gráfico 10: Forma de aprendizaje del negocio arrocero.....	75
Gráfico 11: Número de hectáreas que poseen los productores.....	76
Gráfico 12: Aprovechamiento de hectáreas para producción .....	76
Gráfico 13: Sectores de mayor venta .....	77
Gráfico 14: Clientes a los que vende el producto .....	77
Gráfico 15: Estrategia para comercializar .....	78
Gráfico 16: Factores de Aceptación.....	78
Gráfico 17: Periodos de mayor venta .....	79
Gráfico 18: Ingresos mensuales de esta actividad.....	79
Gráfico 19: Problemas en el sector arrocero .....	80
Gráfico 20: Organismos de respaldo .....	80
Gráfico 21: Obtención de fondos.....	81
Gráfico 22: Monto máximo de préstamo .....	81
Gráfico 23: Tasa de interés de realización del préstamo.....	82
Gráfico 24: Nivel de confianza de las instituciones financieras.....	82
Gráfico 25: Solicitud de microcréditos .....	83
Gráfico 26: Factores de decisión de préstamos .....	83
Gráfico 27: Expectativas del préstamo .....	84
Gráfico 28: Nivel de experiencia de los colaboradores.....	84
Gráfico 29: Tipo de ayuda necesaria .....	85
Gráfico 30: Adaptación a la tecnología.....	85
Gráfico 31: Economía Empresarial Pública y Privada.....	88
Gráfico 32: Organigrama de la asociación .....	95
Gráfico 33: Imagen Corporativa de la empresa .....	99
Gráfico 34: Diseño de la planta .....	101
Gráfico 35: Trabajo en el área de los cultivos.....	102

## RESUMEN

La situación actual de los pequeños productores arroceros en el recinto Bijagual, del cantón Nobol, de la provincia del Guayas, demuestra una clara incidencia económica de los prestamistas –chulqueros-, ya que recurren a éstos para financiar su producción.

La importancia del financiamiento para una economía es muy grande porque genera oportunidades de desarrollo. En el siguiente trabajo de investigación titulado: “EL FINANCIAMIENTO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ARROCEROS DEL RECINTO BIJAGUAL, CANTÓN NOBOL, PROVINCIA DEL GUAYAS” tiene como objetivo determinar los factores que han llevado al desarrollo de esta problemática y plantear un correctivo que ayude a mejorar la situación actual. Por esta razón el trabajo ha sido dividido en cuatro partes:

El capítulo 1, tiene como finalidad determinar el problema de investigación y justificar las razones por las cuales se ha decidido llevar a cabo el proyecto. El Capítulo 2, por su parte, hace referencia al aspecto teórico del proyecto que se respalda en lo estipulado por otros autores de acuerdo a investigaciones previas en áreas similares a la estudiada. El Capítulo 3, comprende los hallazgos más relevantes de la investigación de campo que servirán de soporte para la planificación de la propuesta.

El capítulo 4, contiene en esencia, la propuesta que se desea ejecutar para corregir la problemática descrita en los capítulos previos, es la solución encontrada como resultado del proceso investigativo; en ella se describen las acciones concretas que se pretenden poner en marcha para corregir el tema del financiamiento informal de los productores arroceros del Recinto Bijagual, así como, determinar los recursos económicos y los resultados que establezcan su factibilidad económica.

## INTRODUCCIÓN

La pobreza es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas. Es por eso que dentro de la Declaración del Milenio que fue aprobada por 189 países y firmada por 147 jefes de estado y de gobierno en la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas celebrada en septiembre del 2000, se determinaron los objetivos de desarrollo del Milenio (ODM), ocho ambiciosos objetivos que se intenta alcanzar para el 2015, que se basan directamente en las actividades y metas incluidas en la Declaración del Milenio.

En lo que toca a la reducción de la pobreza extrema a la mitad (ODM 1), se ha logrado un 85% de progreso regional. Si se mantiene este ritmo, América Latina cumpliría el objetivo para el 2015. Brasil y Chile, por ejemplo, ya lo han alcanzado, mientras que Perú está muy cerca de hacerlo. Sin embargo, la irrupción de la crisis global en el 2008 puso en riesgo el avance de esta meta en otros países, frenando la tendencia del sexenio anterior (2002-2008), cuando se redujo la pobreza extrema de 19,4% a 12,9%. Además, persisten mayores niveles de pobreza en la población infantil, las mujeres, los indígenas y afrodescendientes, *y en las áreas rurales en comparación con las urbanas.*

Al respecto, y orientando al estudio del proyecto, se debe considerar la preocupación que tiene la población del recinto Bijagual, en cuanto al acceso a los recursos (financiamiento) para satisfacer sus necesidades productivas, debido a la dispersión de los lugares donde viven la mayoría de los pequeños productores de arroz y a lo deficiente que es en general la infraestructura rural tienen gran dificultad de acceder a los bancos que operan en las ciudades. Dicha dispersión junto con el bajo volumen de los préstamos, hacen que las operaciones financieras tanto para las entidades bancarias como para los prestatarios tengan costos muy elevados, situación que aumenta la percepción de alto riesgo que los bancos generalmente asocian con los pequeños clientes rurales. Del mismo modo, las actuales prácticas y procedimientos

bancarios pueden hacer que los clientes rurales no quieran utilizar los servicios financieros formales y, en muchos casos, la gente que vive en zonas rurales ni siquiera conoce la existencia de servicios financieros o las condiciones en las que pueden servirse de ellos.

Asimismo, por una parte, los pequeños productores arroceros tienen que acudir a los bancos durante las horas de trabajo, situación que puede resultarles inconveniente; por otra parte, los bancos carecen de la información fundamental relacionada con el historial de crédito de los posibles clientes, la viabilidad de las inversiones en los predios agrícolas, o la capacidad de autofinanciación y de reembolso de los préstamos que tienen los agricultores.

Los costos de las operaciones en áreas rurales es alto comparado con los de áreas urbanas debido a problemas relacionados con la provisión de garantías, a los flujos de ingresos bajos e irregulares y al escaso monto de las transacciones. Además las tasas de interés que cobran son más altas comparadas con las tasas de mercado del sector bancario formal. Por consiguiente, en muchos casos a los pequeños productores arroceros les resulta más fácil recurrir *al financiamiento informal*.

Este financiamiento informal, como su nombre lo indica consiste en un sistema de intermediación financiera “flexible”, la cual no se encuentra regulada ni supervisada por ningún organismo garante del sistema financiero, como la Superintendencia de Bancos, el Banco Central o entidades estatales a fines, de manera que el prestamista tiene carta abierta para conceder una determinada cantidad de dinero cobrando tasas de interés muy altas, lo que se considera como chulco o usura, y los pagos se realizan acorde a disposiciones ilegales, sin regirse a las normativas del mercado; aprovechándose de la nula referencia crediticia que poseen los prestatarios, incapaces de solicitar créditos a instituciones financieras lícitas y reguladas por organismos de control.

## **CAPÍTULO I**

### **“PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN”**

#### **1.1. TEMA**

*“EL FINANCIAMIENTO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ARROCEROS DEL RECINTO BIJAGUAL, CANTÓN NOBOL, PROVINCIA DEL GUAYAS”*

#### **1.2. DIAGNÓSTICO: ÁMBITO / CONTEXTO**

##### **1.2.1. ASPECTOS GENERALES DEL RECINTO BIJAGUAL**

Bijagual es el nombre del recinto perteneciente al cantón Nobol ubicado a 35 Km de distancia de la ciudad de Guayaquil, considerado como un sector netamente agrícola donde se destaca el cultivo del arroz; sin embargo, existen siembra de otros productos como el maíz, azúcar y también crianza de ganado. Este recinto está asentado a 9 m.s.n.m., contando con una temperatura promedio de 27 °C y una precipitación promedio entre 500 y 1000 mm.

La principal vertiente que se destaca en el sector es el Río Daule que se ubica al este del cantón Nobol, sus afluentes son el Magro, Bijagual y Guachapelí, en el que se encuentran gran variedad de peces, en donde la pesca artesanal del río es significativa para el consumo doméstico de esta zona. Sus principales actividades económicas son la agricultura (principalmente producción de arroz) y el comercio.

El perfil de los propietarios de estos cultivos, se podría catalogar como de un nivel académico bajo, ya que la mayoría tiene apenas instrucción primaria, por lo que desconocen muchos temas relacionados a las finanzas, tasas de interés, disposiciones legales y requisitos que deben cumplir para ser sujetos de crédito; al no ser considerados como sujetos de crédito por parte de un banco legalmente constituido,

estos pequeños productores de arroz, se ven obligados a solicitar créditos a familiares, amigos o conocidos, con el objetivo de solventar pequeñas inversiones y gastos implícitos en el cultivo y cosecha de sus tierras, sin considerar muchas veces el alto costo que está de por medio y la figura ilícita de la que están siendo partícipes.

De acuerdo al último censo realizado por el INEC (2010) respecto a la población según provincia, comarca indígena, distrito y corregimiento, es posible apreciar ciertos datos de interés del Recinto Bijagual, considerando que este sector cuenta con una superficie estimada de 84 km<sup>2</sup>, con una población estimada en 2010 equivalente a 732 habitantes, con una tendencia de crecimiento poblacional de 1% considerando que en el 1990 en el sector habitaban 610 personas, por lo que el crecimiento total ha sido de 20% en 20 años. Por su parte, la densidad poblacional es de 8.7 habitantes por Km<sup>2</sup>; tal como se puede apreciar en la tabla 1:

**Tabla 1: Población del recinto Bijagual**

SUPERFICIE, POBLACIÓN Y DENSIDAD DE POBLACIÓN EN LA REPÚBLICA, SEGÚN PROVINCIA, COMARCA INDÍGENA, DISTRITO Y CORREGIMIENTO: CENSOS DE 1990 A 2010							
Provincia, comarca indígena, distrito y corregimiento	Superficie (Km <sup>2</sup> ) (23)	Población			Densidad (habitantes por Km <sup>2</sup> )		
		1990	2000	2010	1990	2000	2010
David (Cabecera).....	66.9	65,763	77,734	82,907	982.9	1,161.9	1,239.2
<b>Bijagual.....</b>	<b>84.0</b>	<b>610</b>	<b>625</b>	<b>732</b>	<b>7.3</b>	<b>7.4</b>	<b>8.7</b>
Cochea.....	58.8	1,790	2,004	2,447	30.5	34.1	41.6
Chiriquí.....	205.1	3,227	3,697	4,269	15.7	18.0	20.8
Guacá.....	69.2	1,483	1,726	1,891	21.4	24.9	27.3
Las Lomas.....	76.6	10,615	13,683	18,769	138.6	178.7	245.1
Pedregal.....	144.4	12,731	15,220	17,516	88.2	105.4	121.3
San Carlos.....	44.7	2,543	3,181	4,487	56.9	71.2	100.4
San Pablo Nuevo.....	59.0	1,192	1,642	1,752	20.2	27.8	29.7
San Pablo Viejo.....	59.8	2,724	4,768	10,088	45.6	79.7	168.7

Fuente: INEC, 2010

Elaboración: INEC

### 1.3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La situación actual de los pequeños productores arroceros en el recinto Bijagual, del cantón Nobol, de la provincia del Guayas, demuestra una clara incidencia económica de los prestamistas –chulqueros-, ya que recurren a éstos para financiar su producción. Un ejemplo, es el de los propietarios de las piladoras y de los locales comerciales que prestan dinero a una tasa de interés extremadamente elevada (mensual), recibiendo en pago el producto de la cosecha, lo que en algunos casos resulta insuficiente para saldar la deuda. Esta falta de recursos para la explotación agrícola, atenta contra la calidad de vida de los pequeños productores de arroz y, por el contrario, favorece a los propietarios de las piladoras, impidiendo el desarrollo del sector.

Razón por la cual la problemática en el recinto Bijagual se manifiesta de la siguiente manera:

- **Desconocimiento de los pequeños productores arroceros sobre financiamiento formal:** Este fenómeno deriva de la baja instrucción académica que tiene la mayoría de estos productores que desconocen la manera de aplicar a créditos lícitos, carecen de conocimientos básicos sobre finanzas, y no comprenden muy bien términos financieros como los plazos, tasas de interés, etc., por ende incurren en solicitar préstamos informales.
- **Abuso de prestamistas:** Los prestamistas normalmente tienen más claro el tema de los créditos, e infunden cierto temor a los solicitantes, mencionando de antemano que no son sujetos de crédito, y los comprometen a acogerse a sus condiciones de financiamiento, generando un perjuicio económico significativo por las altas tasas de interés que cobran, lo que se convierte en usura.

## 1.4. JUSTIFICACIÓN

Con el presente proyecto de investigación se pretende analizar las alternativas de financiamiento informal al que acceden los pequeños productores arroceros en el recinto Bijagual, y su incidencia.

La importancia del financiamiento para una economía es muy grande. Gracias al mismo, las personas, las empresas y los Estados pueden tener acceso a recursos que, de otra forma, serían difíciles de obtener; puede incentivar el consumo de las personas y, de esta forma, activar el sistema productivo del país. Las empresas, gracias a los distintos tipos de financiamiento, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos que, en últimas, también son ingresos para el país. Al Estado, el financiamiento le permite llevar a cabo inversión social, en infraestructura y en otros propósitos para mantener la actividad económica del país. Sin embargo, el nivel de endeudamiento debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.

Se han hecho muchos estudios en distintos países, regiones, comunas, etc., sin embargo, en el recinto Bijagual del cantón Nobol de la provincia del Guayas, no se han realizado investigaciones, motivo por el cual, hemos elaborado previo a la obtención del título de Economista el tema "El financiamiento informal y su incidencia en los pequeños productores arroceros en el recinto Bijagual, cantón Nobol, provincia del Guayas." Se ha elegido este recinto ya que por cuestiones laborales se ha tenido acercamiento al mismo, por lo que se garantiza la obtención de información y apertura con las personas. Por lo anteriormente expuesto, se justifica realizar la investigación presentada.

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

- ✓ Analizar las alternativas de financiamiento informal y su incidencia en la producción y comercialización de arroz de los pequeños productores del recinto Bijagual, cantón Nobol, provincia del Guayas.

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ✓ Determinar cuáles son las alternativas de financiamiento a las que acceden los pequeños productores arroceros.
- ✓ Establecer el efecto de cada alternativa de financiamiento informal en la producción y comercialización de arroz.
- ✓ Indagar los motivos por lo que los pequeños productores de arroz optan por el financiamiento informal antes que el formal.
- ✓ Orientar a los pequeños productores arroceros para que acudan a fuentes formales de financiamiento.

## **1.6. RESULTADOS**

A través de esta investigación, se espera incentivar a los pequeños productores de arroz del recinto Bijagual, para que accedan a los planes y programas de microcrédito rural ofrecidos por el gobierno central, los ministerios competentes, las organizaciones sociales nacionales o internacionales, la banca pública y/o la banca privada, ya que les permitirá el manejo sostenible de sus recursos o de los recursos comunales, consecuentemente mejorará substancialmente su producción, sus ingresos y por ende su nivel de vida.

## CAPÍTULO II

### “ASPECTOS TEÓRICOS RELACIONADOS CON LA ACTIVIDAD ARROCERA Y EL FINANCIAMIENTO”

#### 2.1. ESTADO DEL CONOCIMIENTO

Tabla 2: Tipos de Estudios

#	Nombre o tipo del estudio	Año	Autor	Lugar	Resultado o comentario
1	El financiamiento informal en el Sector Agrícola.	2004	José Olivares	Venezuela	Se reguló comercio sector agrícola.
2	El financiamiento informal en la frontera norte del Ecuador.	2007	Guido Moncayo	Ecuador	Se cuantificó el crédito informal en la zona.
3	Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas.	1999	Janina León y Mark Schreiner	USA	Mejoramiento en las condiciones de acceso a créditos para las PyME's.
4	Entre la usura y la asfixia: El financiamiento de la economía Informal.	1989	Alejandro Indacochea	Perú	Analizar las características de los prestamistas informales.
5	El financiamiento informal en el Perú.	2001	Javier Alvarado	Perú	Proponer estrategias para el control del crédito.

**Fuente:** Investigación sobre autores varios  
**Elaboración:** Autores

##### 2.1.1. El financiamiento informal en el Sector Agrícola.

Antes de definir el financiamiento informal es conveniente hacer referencia al financiamiento formal, ya que existe una diferencia básica entre ambos, Según Floro y Yotopoulos (1991) explica que: *“El crédito formal está limitado por las regulaciones financieras vigentes y las condiciones del mismo mercado (formal), que definen sus características operativas, así como los lineamientos generales en los que se deben enmarcar sus actividades”*. Por el contrario, en el caso del crédito informal, los límites los impone las mismas dificultades e imperfecciones de los mercados asociados (crédito formal, bienes) y el contexto donde opera.

El financiamiento informal es entonces, una fuente de financiamiento flexible, la cual no está regulada ni supervisada por organismos garantes del sistema financiero en general. El funcionamiento del financiamiento informal, sus características, los agentes que participan, las posibilidades de desarrollo y sus limitaciones, aún no están del todo claras, pero, lo que si se puede afirmar es que el uso de esta alternativa de financiación permite solventar los problemas sistemáticos de la existencia de bajos ingresos y productividades en los amplios sectores rurales de la región, específicamente el agrícola, para quienes los costos de la formalidad son altos. (Olivares José, 2004)

### **2.1.2. El financiamiento informal en la frontera norte del Ecuador.**

En la frontera norte ecuatoriana se ha instalado con fuerza una paradoja: existe un auge de la economía fronteriza que está produciendo un desarrollo de la región sobre la base de fuertes inequidades, alta emigración poblacional y crecimiento de violencia. Es decir, que hay una atracción poblacional que minimiza el riesgo para la vida, gracias al crecimiento económico. Este hecho se sustenta en los cambios funcionales de las fronteras: de espacio de encuentro de los estados, a verdaderas plataformas de integración internacional de economías globales poderosas. En la frontera Ecuador-Colombia, se suman las transformaciones de los dos países y el fortalecimiento de la economía de frontera, sustentada en la asimetría complementaria de los estados colindantes.

La economía de frontera es parecida a una "economía de enclave", pero muy especial, porque no explota un solo producto o servicio de un capital monopólico, sino que es un complejo diversificado de intercambios comerciales, legales e ilegales, que tienen enlaces superiores a los territorios transfronterizos. Se trata de una economía invasiva que hace metástasis en el sistema penal, en la economía, en la sociedad y en la política, así como también desarrolla prácticas delictivas encaradas por nuevos actores.

Ahora con la globalización, en un momento histórico distinto, la oferta de productos prohibidos crece en magnitud y los mercados ilegales se amplían. En este proceso se produce una mutación importante de los actores centrales de la frontera: se pasa del contrabandista (en esencia un especulador que pasa las mercaderías de una economía hacia otra, aprovechando las ventajas comparativas obviando el pago de aranceles) hacia el traficante, que es la figura social de un delincuente, que traslada hacia el otro lado de la frontera sujetos y objetos ilegales (personas, armas, órganos, droga) imponiendo las normas del comercio fronterizo y expandiendo el negocio gracias a la extorsión, el secuestro y el homicidio como forma de protección de esta economía. De allí que la frontera sea un escudo protector para el delincuente, mientras es un obstáculo para las fuerzas del orden; o, lo que es lo mismo: en la frontera el delito integra mientras la ley separa. (Carrión Fernando, 2011)

### **2.1.3. Financiamiento para las micro y pequeñas empresas.**

La reducida participación de las PYMES (conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas) en el sistema financiero justifica el accionar de los gobiernos para implementar medidas orientadas a mejorar su acceso al crédito. Según (Carbó, 2007) el sistema financiero constituye un pilar fundamental en el crecimiento económico de cualquier país, la evidencia de la última crisis financiera soportada por Estados Unidos, que impactó los mercados financieros a nivel mundial, pone de manifiesto una vez más la importancia de la actividad financiera y la influencia en el entorno.

Las fuentes tradicionales de financiamiento son las preferidas por los establecimientos ecuatorianos, entre ellos los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y otras fuentes. En el caso de los mercados financieros y de capitales no siempre logran asignar los recursos con una máxima eficiencia social y productiva, de tal forma que la arquitectura financiera de cada país determina en gran medida, la eficiencia de estos

mecanismos. A menudo se presentan externalidades negativas o fallas de mercado principalmente en relación con los negocios pequeños y con las actividades empresariales emergentes (FLACSO - MIPRO, Granda, M, 2012). Los países no pueden crecer sin capital. Los mercados contribuyen a repartir los recursos, garantizando que se distribuyan, lo cual es especialmente importante cuando son escasos. Cada país debe saber, en cada momento, cuál es la combinación adecuada de Estado y mercado (Stiglitz, 2006).

#### **2.1.4. Entre la usura y la asfixia: El financiamiento de la economía informal.**

Al margen del sistema financiero institucionalizado, el sector informal de la economía cuya gravitación nadie podría discutir en las diferentes economías latinoamericanas, ha desarrollado fórmulas propias para acceder a los créditos que necesita para seguir subsistiendo. Ante la alternativa de desaparecer como agentes económicos, los productores y comerciantes informales han fomentado así un sector financiero paralelo, que se cobra con creces su «ayuda», mediante intereses usurarios. También hay formas de colaboración mutua. Unos y otros casos son analizados por el autor en relación al sector informal peruano, objeto de numerosos estudios, entre los cuales el aspecto financiero ha sido generalmente ignorado. (Alejandro Indacochea, s.f.)

#### **2.1.5. El financiamiento informal en el Perú.**

El sector informal en el Perú tiene una presencia económica muy importante, tanto en las áreas rurales como urbanas. Según estimados del tercer censo económico nacional de 1993, las pequeñas y microempresas (MYPE), que en su gran mayoría se desenvuelven en la economía informal, representan el 98% de las empresas del país, generan el 75% del empleo, explican el 42% del Producto Bruto Interno (PBI), y se concentran en los sectores agropecuario (44.5%), comercio (36.1%), servicios (11.1%) e industria (8.2%). Sin embargo, pese a la importancia económica de las PYME, se estima que sólo el 7.2% tiene acceso al crédito formal, y existen estudios que señalan que la fuente financiera más importante para las microempresas urbanas son los

créditos de proveedores. Estos datos son consistentes en la información de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (EMNIV) que señala que solo el 28.0% de los hogares peruanos había recibido créditos de los bancos (33%) incluyendo las cajas municipales y ahorro y crédito (CMAC); el resto fue provisto por fuentes semi-formales (8.2%) e informales (47.0%). De aquí que el crédito informal aparezca como un elemento virtual para el desenvolvimiento de una gran parte de la economía peruana.

En el Perú se han realizado varios estudios sobre el crédito informal, sobre todo referido al área rural, que son principalmente de naturaleza casuística, es decir, se basan en análisis de una comunidad o un grupo dentro de un área geográfica determinada. Estos trabajos muestran que:

- En términos de cobertura el crédito informal es la fuente más importante de créditos para los pobladores de escasos recursos.
- Las transacciones se basan en buena medida en el uso intensivo de información captada a través de relaciones sociales y/o económicas anteriores al crédito;
- Los préstamos son de corto plazo y están destinados mayoritariamente a actividades comerciales y/o al consumo
- Prácticamente no existen barreras a la entrada para el otorgamiento de créditos las actividades los prestatarios están interrelacionadas con las actividades del prestamista en el sector real.
- Existe una amplia gama de productos financieros y de prestamistas informales.

La heterogeneidad es precisamente una de las características más resaltantes del crédito informal, que se refleja tanto en las características de los prestamistas (existe una diversidad de agentes oferentes), como en la dispersión de las condiciones que se pueden encontrar aun entre los prestamistas de un mismo tipo. De aquí que no se pueda considerar la existencia de un solo mercado de crédito informal, en el sentido estricto de lo que usualmente se entiende por mercado. Resulta más propio entender las transacciones informales como un conjunto de contratos predominantemente de

carácter bilateral que se establece entre los prestamistas y los prestatarios. Además, en el caso del crédito proveniente de las agroindustrias (semi-formal) es frecuente encontrar la existencia de mercados interrelacionados (de crédito y de producto), en cuyo caso la naturaleza del contrato de crédito está estrechamente relacionada a las actividades en el sector real comercial que realizan los prestamistas, como ya se señaló anteriormente.

Entre las formas de financiamiento informal más comunes tenemos las procedentes de:

- Familiares, amigos o vecinos
- Comerciantes
- Casa de empeño, rescatistas
- Industrias
- Terratenientes
- Las asociaciones de ahorro y crédito, más conocidas como "juntas" en el Perú

Estos tipos de financiamiento tienen aspectos peculiares, pero tienen en común el hecho de que suelen ser, en mayor o menor medida, de montos pequeños y de corto plazo, de una escala pequeña y otorgado en ámbitos geográficos reducidos, lo cual a su vez limita seriamente sus posibilidades de reducir los riesgos (debido a la presencia de covarianza en las actividades). Finalmente, las posibilidades de realizar una intermediación financiera a gran escala también son limitadas en tanto las captaciones de depósitos que se hacen a través de las juntas sólo involucran a los participantes en ámbitos locales, normalmente dedicados a la misma actividad. (Alvarado Javier, 1987)

## FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### 2.2.2. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARROZ EN EL ECUADOR

#### 2.2.2.1. Antecedentes del cultivo del arroz

El arroz forma parte de la familia de las gramíneas o poáceas<sup>1</sup>, por lo que es considerado un cereal sano y nutritivo, además de que se constituye en el alimento básico en casi todos los continentes del mundo, acentuándose su mayor grado de consumo en los países de Asia y del Pacífico. El origen del arroz, conocido científicamente como "Oritza Sativa", aún posee gran controversia; sin embargo, la versión más popular indica que los primeros cultivos de arroz fueron hallados en antiguas civilizaciones del continente asiático, tales como Tailandia, India o China, por lo que dicha región es considerada la "cuna de la gramínea". Se presume que todo comenzó aproximadamente por el siglo XV, en los fértiles valles de los ríos Hang-Ho y Yang-Tse-Kiang de China.

El grano de arroz en primera instancia fue utilizado como moneda de trueque, viajando de este modo a distintas partes del mundo, llegando así a los países mediterráneos 350 años a. C.. Posteriormente su cultivo se extendió a Mesopotamia debido a los intercambios comerciales que realizaba el rey persa "Darío" con China e India; y luego los árabes lo implantaron en España y de ahí en toda Europa, siguiendo su trayectoria hasta introducirse en el continente americano a la segunda mitad del siglo XVI. (Polo, 2011)

#### 2.2.2.2. Composición nutricional del arroz

Como se mencionó anteriormente, el arroz es el alimento principal de la mayoría de las personas en el mundo, ya que al igual que el pan, las pastas y otros cereales, posee una amplia composición de nutrientes, siendo su elemento principal el almidón, el cual

---

<sup>1</sup> Gramíneas o poáceas: Nombre botánico que se le da al grupo de plantas formadas por hierbas, cuya semilla es un grano y forman parte esencial en la alimentación de los seres humanos y animales.

es un hidrato de carbono que contienen no solo algunas gramíneas sino también algunos tubérculos<sup>2</sup> como la yuca y la zanahoria.

A continuación se presenta una tabla detallada de la composición nutritiva del arroz por cada 100 gramos de porción comestible en crudo, tanto en arroz blanco como en arroz integral:

**Tabla 3: Composición nutritiva del arroz**

	Energía	Hidratos de carbono	Proteínas	Grasas	Fibra	Fósforo	Potasio	Vitamina B (B1, B2, B3)
Arroz blanco	354	77	7,6	1,7	0,3	180	120	3,89
Arroz Integral	350	77	8	1,1	1,2	300	275	4,96

**Fuente: "Ecu Química"**  
**Elaboración: Autores**

Debido a su composición, el arroz al igual que el maíz, son parte de los pocos cereales que no contienen gluten<sup>3</sup>, lo cual hace que este se convierta en un alimento sano y natural y por ende puede ser incorporado en cualquier tipo de dieta sin ningún peligro o contraindicación de consumo.

### 2.2.2.3. Producción arrocería en el Ecuador

En Ecuador el arroz es el cultivo más extenso, tanto así que ocupa más de la tercera parte de la superficie de productos transitorios del país, según el último Censo Nacional Agropecuario del año 2002. La mayor área sembrada de arroz en el país está en la Costa, pero también se siembra en las colinas andinas y en la Amazonía pero en cantidades poco significantes. (Buró de Análisis Informativo, 2011, Noviembre 14) Las

<sup>2</sup> Los tubérculos son vegetales comestibles con tallo y raíces, generalmente subterráneos, los mismos que acumulan sustancias nutritivas de reserva. Por ejemplo: ajo, cebolla, papa, jengibre, rábano, yuca, zanahoria, etc.

<sup>3</sup> El gluten es responsable de la elasticidad de la masa de harina, lo que permite que junto con la fermentación el pan obtenga volumen, así como la consistencia elástica y esponjosa de los panes y masas horneadas.

provincias del Guayas y Los Ríos representan aproximadamente el 88% de la superficie sembrada de la gramínea en el Ecuador, además de ser las que poseen mayor producción; seguidas de otras provincias como son Manabí con el 7%, Esmeraldas, Loja, El Oro y Bolívar con el 2 %; mientras que el restante 3% se distribuye en otras provincias. (Delgado 2011)

**Tabla 4: Superficies de arroz cosechadas por provincias**

Provincia	Área	Área	Producción de arroz	Producción de arroz	% de participación promedio
	cosechada	cosechada	Seco/limpio	Seco/limpio	
	(Has.) Año 2010	(Has.) Año 2011	T.M. Año 2010	T.M. Año 2011	
<b>Guayas</b>	188.732	203.649	620.795,06	670.985,87	54.83
<b>Los Ríos</b>	110.297	125.595	331.978,15	379.438,51	32.93
<b>Manabí</b>	24.775	25.440	66.544,04	71.248,31	7.03
<b>Esmeraldas</b>	1.825	1.890	4.686,02	4.852,92	0.52
<b>Loja</b>	1.659	1.715	6.828,46	7.053,09	0.47
<b>El Oro</b>	1.350	1.420	3.791,34	3.987,93	0.39
<b>Bolívar</b>	1.220	1.195	3.132,57	3.068,38	0.34
<b>Otras provincias</b>	12.275	12.720	31.289,59	32.327,09	3.50
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>342.133</b>	<b>373.624</b>	<b>1.069.045,23</b>	<b>1.172.962,10</b>	<b>100</b>

**Fuente: MAGAP "Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca"**

**Elaboración: Autores**

Así mismo, el Censo Agropecuario del 2002 nos revela que el 45% de las unidades productivas dedicadas al arroz tienen como máximo 5 hectáreas, y el 65% de las UPA's (1) son pequeños productores de menos de 10 hectáreas. El 33% son productores de entre 10 y 100 Has y apenas 2% de las unidades productivas son extensiones grandes de más de 100 Has.

**Tabla 5: Estructura productiva y rendimientos de arroz**

Tamaño UPA's	Número UPA's		Rendimiento TM/Ha.
	Número	%	
Hasta 5 Has	34.430	45%	3,6
5-10 Has	15.165	20%	3,4
10-20 Has	11.454	15%	3,5
20-50 Has	9.710	13%	3,2
50-100 Has	3.423	5%	3,5
100-200 Has	1.133	1%	4,0
Más de 200 Has	498	1%	4,1
Total Nacional	75.813	100%	3,6

**Fuente: III Censo Nacional Agropecuario**  
**Elaboración: III Censo Nacional Agropecuario**

#### **2.2.2.4. Comercialización del arroz ecuatoriano**

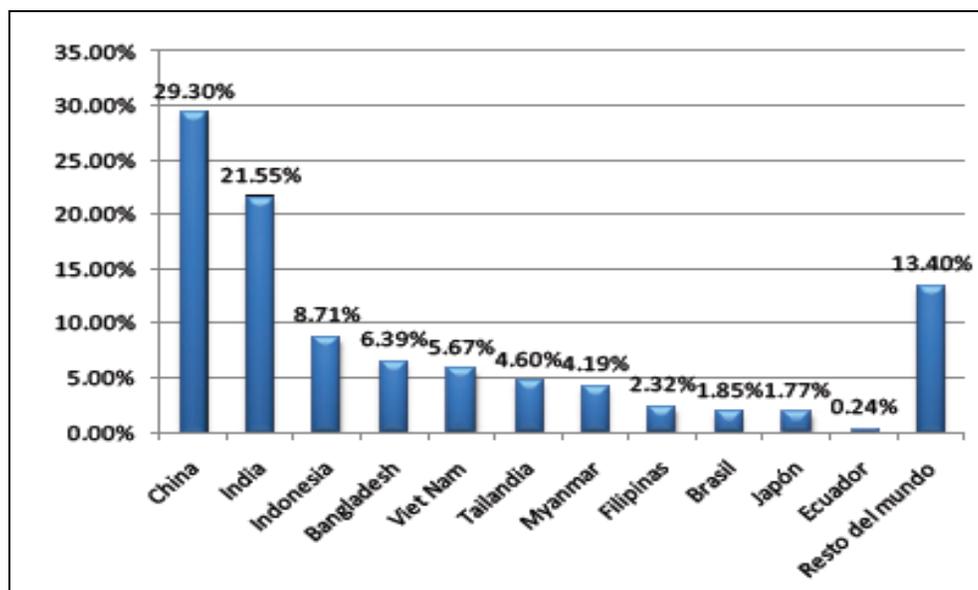
Anualmente en el mundo se producen aproximadamente 619'746.527,11 Tm<sup>4</sup> de arroz, producción que se encuentra concentrada significativamente en el continente asiático con un promedio de 562'285.812,33 Tm; es decir el 90.73 % de la producción mundial, según cifras proporcionadas por el INEC (2009); lo cual resulta un hecho justificable, debido a la amplia frontera agrícola que posee el continente asiático y la cultura y costumbres alimenticias de la población.

Los 10 principales países productores de arroz son: China, India, Indonesia, Bangladesh, Vietnam, Tailandia, Myanmar, Filipinas, Brasil y Japón; como se puede notar, tan solo Brasil es el único país americano que se destaca en esta lista; sin embargo, se encuentra en noveno lugar. Cabe resaltar que en el gráfico 1 que se presenta a continuación se ha incluido a Ecuador tan sólo para efectos comparativos, ya que realmente ocupa el lugar número 30 a nivel mundial y por lo tanto no entraría en esta lista:

---

<sup>4</sup> Tm = 1000 kg

**Gráfico 1: Principales países productores de arroz en el período 2000 – 2008**



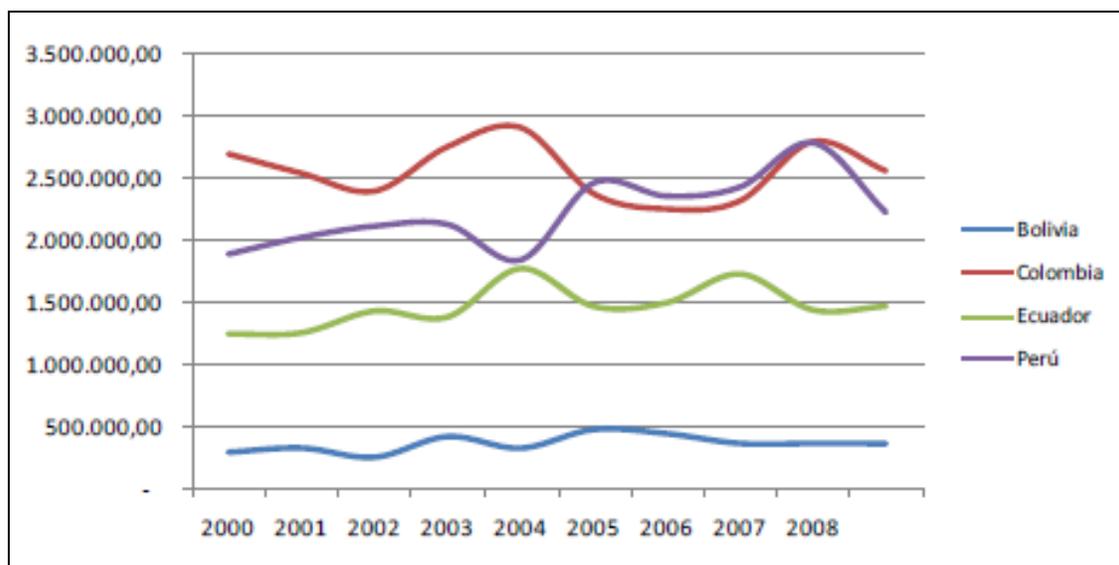
**Fuente:** FAO "Food and Agricultural Organization" (2008). Publicado por el INEC "Instituto Nacional de Estadísticas y Censos" en el análisis agroalimentario del arroz en el Ecuador (2009)

**Elaboración:** Autores

Dentro de los países que forman parte del CAN<sup>5</sup>, Ecuador se encuentra en tercer lugar, representado por un 22,11 %, ya que en primer lugar esta Colombia con un 38,58 % del total de la producción, Perú en segundo lugar con un 33,66 % y Bolivia en último lugar con una producción de tan solo el 5,55 %, según datos presentados por el INEC (ver gráfico 2).

<sup>5</sup> CAN: Comunidad Andina de Naciones

**Gráfico 2: Evolución de la producción de los países de la CAN en el período 2000-2008 (Tm)**



**Fuente:** FAO "Food and Agricultural Organization" (2008). Publicado por el INEC "Instituto Nacional de Estadísticas y Censos" en el análisis agroalimentario del arroz en el Ecuador (2009)

**Elaboración:** Autores

Desde que Ecuador inició sus exportaciones de arroz en el año 1998 su mercado principal había sido Colombia, ya que las exportaciones a otros países como Estados Unidos e Italia han sido esporádicas; no obstante, en el año 2007 se cerraron las exportaciones a Colombia. Al cabo de 2 años mediante negociaciones que el gobierno del Ecuador hizo con el gobierno de Venezuela se logró obtener un convenio con este país; sin embargo a partir de este evento suscitado, ha comenzado a existir excedentes de arroz en el Ecuador, debido a que hacen falta convenios con otros países para exportar el producto.

El precio del arroz a nivel productor ha descendido en los últimos años, debido a un excedente en el mercado, motivo por el cual, el gobierno del Ecuador dirigido por el Econ. Rafael Correa a través de la Unidad Nacional de Almacenamiento<sup>6</sup> (UNA) ha decidido ayudar al sector agrícola arrocero mediante las negociaciones del excedente de arroz con otros países como son Venezuela, Irán, Cuba e incluso retomar las negociaciones con Colombia. Para llevar a cabo su compromiso, al principio le compró

<sup>6</sup> Es una entidad de derecho público, adscrita al Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, con personería jurídica, patrimonio propio, presupuesto independiente, autonomía administrativa y financiera, domiciliada en la ciudad de Quito.

80.000 toneladas de arroz a los productores agrícolas del país; sin embargo, debido al alto grado de competitividad que posee la gramínea en el mercado, se dificulta bastante presentar una oferta atractiva a los mercados internacionales, debido a que en estos el quintal de arroz está a \$ 25, mientras que el gobierno compró los quintales a los agricultores en \$ 28 y \$ 31, hecho que resulta perjudicial para el Estado, ya que si accede a dar el precio que le exige el mercado, se obtendrían pérdidas.

Pese a las diferentes gestiones que se han realizado, no se ha logrado que Colombia permita el ingreso del arroz ecuatoriano a su país, lo cual se debe a la oposición que mantienen los agricultores de Colombia al aseverar que tanto el arroz de Perú y Ecuador poseía presencia del hongo "Tilletia Hórrida", motivo por el que presionan a su gobierno para no permitir las importaciones de arroz de estos países. A pesar de estas dificultades y gracias a la perseverancia por parte del gobierno nacional, se ha logrado en la actualidad exportar nuevamente arroz a Colombia, pero no en las cantidades que se realizaba hace años atrás. (El Espectador, 2011, Febrero 22)

El objetivo del estado es recuperar las negociaciones con Colombia en la misma magnitud, abrir nuevos mercados a otros países y ayudar a los agricultores de diferentes maneras para que sus costos de producción se reduzcan y de ese modo lograr obtener precios internos competitivos que sean aptos para competir a nivel internacional. (CORPCOM<sup>7</sup>, 2012, Agosto)

#### **2.2.2.5. El recinto Bijagual y el cultivo de arroz**

El principal sistema de riego es por inundación, cuentan con canales de riego que pasan cerca de cada lote y el agua es bombeada directamente del río. Cuentan con caminos secundarios en regular estado que dificulta la movilización de las cosechas y el paso de maquinarias. El principal uso que le dan al suelo o terreno es con cultivos transitorios, en este caso el arroz, y de preferencia utilizan semillas de INIAP, variedades 14 – 15.

---

<sup>7</sup> Corporación de Industrias Arroceras del Ecuador

Durante el período 2008-09, se sembraba las variedades INIAP-14 e INIAP-11 y se obtenían de 70 a 80 quintales por hectárea de arroz pilado. Luego entre los años 2010 y 2011, se hicieron mejoras que aumentaron la producción a 100-105 qq. Para el 2012, con la introducción de variedades más productivas de Perú y Colombia, así como también, la incidencia severa de la "quemazón del grano", la producción se redujo a 15-35 qq/ha.

## 2.2.3. FINANCIAMIENTO FORMAL

### 2.2.3.1. Concepto general de las micro-finanzas

En el campo de las finanzas, el tema de las micro-finanzas ha tomado relevancia en las últimas tres décadas en casi todo el mundo; esto 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 micro-finanzas es el de atender a la población más necesitada y lograr un cierto impacto en el bienestar de sus hogares.

Se entiende por *Micro-finanzas*<sup>8</sup> al suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero (formal). Se supone que esta idea es la nueva estrategia que ha propuesto el Banco Mundial (BM) en su afán por ayudar a países pobres o en vías de desarrollo<sup>9</sup> a alcanzar mayores niveles de crecimiento económico y equidad.

Es importante tener cuidado al referirse a las micro-finanzas como un tema crucial que permite combatir las prácticas de *racionamiento del crédito* que se generan en los mercados financieros de diferentes economías y que afectan de forma directa a segmentos rurales y marginados de la población y con ello, al fomento de actividades micro-empresariales, donde se busca relacionar el acceso al crédito con el fomento de

<sup>8</sup> Iris Villalobos, et al. Microfinanzas en Centroamérica: Los avances y desafíos, Santiago, CEPAL, 2003,

<sup>9</sup> Luis Torres Rodríguez, MICROCRÉDITO: La Industria de la Pobreza, Quito, Fundación Avanzar, 2006, pág. 5.

actividades micro-empresariales. Es evidente que en Ecuador y en otros países en vías de desarrollo las micro-finanzas han sido más que una estrategia para el desarrollo, un medio que han utilizado los conocidos oligopolios financieros<sup>10</sup> para insertarse en ese enorme mercado de personas de bajos ingresos.

### 2.2.3.2. Breve reseña de la historia de las micro-finanzas

Para que las micro-finanzas sean efectivas al momento de aplicarlas, deben contener un alto grado de ayuda social; es decir, deben estar enfocadas a buscar el mejoramiento de la calidad de vida de aquellos a quienes van destinados los microcréditos; pero al mismo tiempo, los proyectos micro-financieros<sup>11</sup> deben ser aplicados de tal forma que sean auto sostenibles y autofinanciables en el mediano y largo plazo. Una combinación de estos dos factores ha brindado la experiencia del *Banco Grameen* en Bangladesh, el cual ha demostrado que las micro-finanzas pueden convertirse en un medio muy importante con el que cuentan las economías de los países en desarrollo para alcanzar el mismo.

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 hagan en circunstancias diferentes a las que esperaban.

El nombre Banco Grameen en su lengua natal<sup>12</sup> significa "*Banco de los pobres*". Recibió el Premio Nobel de la Paz de 2006 junto con su fundador, Muhammad Yunus, por su lucha por una economía justa para las clases pobres<sup>13</sup>. Esto plantea uno de los temas fundamentales de las micro-finanzas, 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

---

<sup>10</sup> Oligopolios financieros, pequeños grupos con capacidad de otorgar préstamos

<sup>11</sup> Hugo Jácome, et al, Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo, Quito, FLACSO, 2004, pág. 9.

<sup>12</sup> bengalí.

<sup>13</sup> Jaime García, Revista El economista, 2006.

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 Ecuador.

El *microcrédito* 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 micro crediticio ha resultado muy bueno y rentable, permitiéndoles a los oligopólicos 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, aquellos que toman los créditos, quienes por lo general resulta ser gente pobre.

Es importante destacar 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 micro-finanzas, pero que muchas veces se los trata como simples "*números*", estadísticos 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, deseo de crecimiento, de mejorar sus negocios, y con ello, mejorar su calidad de vida.

### **2.2.3.3. El microcrédito en el Ecuador**

El microcrédito se ha convertido desde hace varios años en uno de los factores más importantes para el impulso de las microempresas, y estas a su vez constituyen uno de los pilares de la economía ecuatoriana; en el 2011 la cartera micro-crediticia en el país era de más de 900 millones de dólares. Las personas que laboran en las microempresas representan el 40% de la PEA<sup>14</sup> del país, absorbiendo 2.5 millones de personas en mano de obra, contribuyendo así al PIB entre el 10 y el 15%.

---

<sup>14</sup> PEA, Población Económicamente Activa

Por otro lado, en el año 2002 existían 14 entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que proporcionaban servicios micro-financieros. A diciembre de 2012 éstas ascendieron a 73 instituciones financieras dedicadas a este negocio, entre las que se encuentran: 25 bancos privados, 35 cooperativas, 7 sociedades financieras, 4 mutualistas y 2 entidades públicas (Banco Nacional de Fomento y Corporación Financiera Nacional), evidenciándose la importancia que el sistema financiero le ha dado a este sector cada vez con más presencia en el mercado.

Las instituciones reguladas, en términos de número representan apenas el 12% del total de instituciones relacionadas con el micro-crédito, mientras las cooperativas no reguladas y las ONGs representan casi un 90% del sistema.

El total de microcréditos concedidos desde enero a septiembre del 2011 ascendió a US\$ 1.826 millones, correspondiente al 4% del PIB y superior en US\$ 78 millones a lo entregado hasta septiembre del 2010. Este monto es equivalente al 12,3% del total de la cartera bruta del sistema financiero.

A la banca privada le corresponde US\$ 1.064 millones, es decir el 57,07% del total entregado para el sector de microempresa; respecto a las Cooperativas, éstas aportaron con US\$ 645 millones, participando del 35,37% del total del sector. En cuanto a la Banca Pública, este subsistema otorgó US\$ 109 millones que equivale al 5,98% de participación en el sector.

En lo que corresponde a Sociedades Financieras y Mutualistas, estos subsistemas tienen una participación marginal como proveedores de este producto, correspondiéndole al primer subsistema la suma de US\$ 27 millones, es decir un 1,53% dentro del sector, mientras que Mutualistas concedió un total de US\$ 1.4 millones participando con apenas el 0,08% (ver Tabla 5).

**Tabla 6: Microcréditos concedidos por el sistema financiero privado y público (periodo enero – septiembre 2011)**

MES	BANCOS PRIVADOS		COOPERATIVAS		MUTUALISTAS		SOCIEDADES FINANCIERAS		BANCA PUBLICA	
	No. Oper.	Monto (en miles de \$)	No. Oper.	Monto (en miles de \$)	No. Oper.	Monto (en miles de \$)	No. Oper.	Monto (en miles de \$)	No. Oper.	Monto (en miles de \$)
Ene	44.486	95.325	13.456	52.877	18	138	778	2.176	1.679	4.890
Feb	50.898	105.744	14.992	61.722	13	92	765	2.209	6.668	10.502
Mar	53.632	109.459	16.600	70.495	13	85	1.068	3.127	7.221	11.134
Abr	48.850	104.545	15.895	68.098	25	182	1.088	2.859	7.741	11.858
May	57.513	121.964	16.786	71.010	21	169	1.226	3.393	11.765	13.199
Jun	58.443	128.150	18.661	81.268	20	157	1.315	3.899	13.487	15.555
Jul	55.975	125.188	17.106	76.710	32	214	1.258	3.192	11.334	13.389
Ago	56.875	124.792	19.353	83.556	25	182	1.251	3.390	11.049	13.423
Sep	57.498	126.477	16.511	80.113	24	180	1.301	3.727	11.130	15.324
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>484.170</b>	<b>1.041.643</b>	<b>149.360</b>	<b>645.848</b>	<b>191</b>	<b>1.398</b>	<b>10.050</b>	<b>27.973</b>	<b>82.074</b>	<b>109.275</b>
<b>% de Particip.</b>	<b>57.07</b>		<b>35.37</b>		<b>0.08</b>		<b>1.53</b>		<b>5.98</b>	
<b>MONTO TOTAL</b>					<b>1.826.138</b>					

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros  
Elaborado: Autores

### 2.2.3.4. Nuevo enfoque de la Finanzas Populares en el Ecuador

**Gráfico 3: Las Finanzas Populares en el Sistema Económico Social y Solidario**



Fuente: Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria.  
Elaboración: Programa Nacional de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria.

Las finanzas populares son las finanzas del pueblo. En el Ecuador hoy, la mayor parte de la población, culturalmente rica y éticamente sana, sufre por la pobreza económica. Sin embargo los pobres económicos producen riqueza para otros con su trabajo, con sus productos y con sus ahorros.

Muchas personas de los sectores populares, especialmente rurales, comienzan a entender que deben ellos mismos administrar los excedentes que producen.

La creación y participación de organizaciones populares en el mercado financiero, mediante organizaciones denominadas Estructuras Financieras Locales (EFL), se hacen efectivas como cajas comunitarias, bancos comunales, cooperativas de ahorro y crédito, que captan el ahorro, lo reinvierten vía crédito en la producción además ofrecen servicios financieros adicionales.

Sus objetivos son:

- ✓ Orienta la riqueza generada en cada lugar hacia el desarrollo local, impidiendo así que los recursos se concentren en las ciudades.
- ✓ Completar la generación local de recursos con aportes que pueden venir de instituciones públicas y privadas, nacionales y extranjeras.
- ✓ Tener la certeza que los recursos se orientan al aumento de la producción y productividad, al mejoramiento cualitativo de los productos puestos en el mercado y a la diversificación de la producción en el sector primario de la economía, en el sector secundario y en el terciario.
- ✓ Captar y retener localmente las remesas de los emigrantes y con estas remesas crear nuevos puestos de trabajo, auto sostenibles, para que la próxima generación a diferencia de la actual, no tenga emigración como la perspectiva más cercana.

- ✓ Caracterizar a cada lugar con unas estructuras financieras y productivas, con marcas propias, con una identidad definida.
- ✓ Invertir los esquemas de pensamiento y los flujos económicos vigentes.
- ✓ Crear confianza entre los pobres.
- ✓ Estimular en las comunidades iniciativas privadas no explotadoras.
- ✓ Diseñar, gestionar y conseguir un nuevo marco legal para las finanzas populares.
- ✓ Dar la capacitación con contenidos y objetivos más ligados a las necesidades de cada momento y cada lugar.

Las finanzas populares es un instrumento eficaz para vencer la pobreza. Su punto de partida es el ahorro, que se consigue produciendo más de los que se consume y estimulando en cada persona la capacidad de autocontrol y programación.

Las estructuras financieras locales (EFLs) son las capacidades instaladas en los territorios rurales y urbano – populares para operar ordenada, rentable, legal y éticamente en todo lo que se refiere al manejo del dinero de los socios y clientes, en particular en la captación de ahorros y la otorgación de crédito.

Se trata de la capacidad de hacer intermediación financiera y construir las finanzas populares en Ecuador, en su componente no solo económico, sino también organizativo y educativo. Esto podrá darse en cada comunidad rural y urbano popular, por pequeña que esta sea.

En el Ecuador las EFLs toman forma de Cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, cajas de ahorro, cajas rurales, cajas juveniles, cajas mortuorias, etc., comunas con líneas de ahorro y crédito, ONG (fundaciones, instituciones, centrales, etc.) con actividades de crédito, organizaciones de 2º grado (federaciones, uniones, consorcios, redes, etc.) que realizan ahorro y crédito a su interior.

Las EFLs pueden ser de hecho o de derecho, las primeras son las cooperativas, ONGs, asociaciones, federaciones, comunas y las de hecho son los bancos comunales, cajas de ahorro y crédito independientes, fondos mortuorios.

## **2.2.4. EL FINANCIAMIENTO INFORMAL**

### **2.2.4.1. Situación del financiamiento informal en el Ecuador**

Acudir a un prestamista informal es una práctica muy común y generalizada en los países latinoamericanos; esto no significa que en otras partes del mundo no se presente este fenómeno, que de por sí es muy antiguo. Sin embargo, esta forma de financiamiento tiene ciertas características particulares en los países de la región, que muy seguramente no se presentan en otras partes del mundo.

La forma del crédito 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"<sup>15</sup>. Al ser sus clientes comerciantes con puesto fijo en el mercado, tanto la recaudación de las cuotas como la supervisión son más fáciles.

---

<sup>15</sup> Es decir, la responsabilidad del incumplimiento del prestatario caerá en el que lo recomendó, convirtiéndose en una suerte de "garante indirecto".

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. Este prestamista empieza a hacer la cobranza todos los días a una determinada hora del día, con las tarjetas en mano.

La actividad de recuperación es complementada con la solicitud de pedidos de las nuevas habilitaciones que serán entregadas 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, el prestamista va observando el desempeño de sus actividades<sup>16</sup>. El caso que se comenta, se presenta a diario en todos los rincones pobres del país, del cual el recinto Bijagual no escapa.

Así se tiene un ejemplo evidente en la publicación del 21 septiembre del 2009 del diario Hoy en el cual menciona un caso particular de una señora que tuvo que acudir al chulco por falta de acceso al crédito:

*"Hace un mes obtuve un crédito de 500 dólares, cantidad que aún estoy pagando; a diario cancelo 30 dólares. Como sea uno debe sacar esa cantidad, de lo contrario nos ven con mala cara y en otra ya no nos ayudan", acota Fanny. Ella cuenta que cuando están a punto de terminar con la deuda les ofrecen una cantidad mayor y por eso muchas personas se endeudan hasta el "cuello" y luego no saben cómo pagar, incluso hay personas que han entregado electrodomésticos y joyas.*

Esta actividad es conocida en el Ecuador bajo la denominación de "Chulco"; las personas que hacen las veces de prestamistas, son conocidos como "Chulquero". Según la misma publicación del diario Hoy, el *chulco* se formaría de la siguiente manera:

---

<sup>16</sup> (J. Alvarado, "El financiamiento informal en el Perú", 228-229).

*“Los chulqueros, en su mayoría, provienen de Colombia, otros del Perú. En la ciudad han conformado grupos organizados para continuar con el negocio. Algunos incluso otorgan tarjetas con el nombre de la empresa para seguir facilitando los créditos. Una de ellas es Inversiones J. A. G., al llamar a esta empresa atiende un hombre con acento colombiano. Con amabilidad, lo primero que pregunta es si tiene negocio. Pues únicamente así se puede prestar el dinero o caso contrario tiene que dejar una garantía: sea electrodoméstico o joyas. Lo máximo que prestan a los clientes nuevos es 300 dólares. En cambio a los que ya son conocidos, la cantidad que requieran”. El interés supuestamente es del 1.5 por ciento. Sin embargo, como ejemplo indica que si el valor pedido es de 100 dólares, el cliente tiene que pagar cuatro dólares diarios, por 30 días. En total pagaría 120 dólares, 20 dólares más de lo que pidió. Además ellos van a los negocios a cobrar y llevan el registro en unas pequeñas tarjetas. Señala el diario ya mencionado.*

Los prestamistas informales o “chulqueros”, como se los conoce en el argot nacional se manejan en el *sector financiero informal*, más allá de la frontera real, en una 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<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> (H. Jácome, Microfinanzas en la economía ecuatoriana, 77-78).

El 80% de los préstamos recibidos por las personas más 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 más rico accedieron en un 57,7% a prestamistas formales y en un 42,3% a informales.<sup>18</sup>

Estas cifras no son más que un fiel reflejo de la realidad nacional donde 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; estos son usurarios, que se convierten en un renglón complementario más que competidor de las instituciones formales de crédito.

Adicionalmente, esa 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<sup>19</sup>. 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.

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.

<sup>18</sup> (H. Jácome, Microfinanzas en la economía ecuatoriana, 80).

<sup>19</sup> (H. Jácome, Microfinanzas en la economía ecuatoriana, 81)

#### 2.2.4.2. Medios de financiamiento informal

Las modalidades de financiamiento informal presentes en la mayoría de los cantones de la provincia del Guayas en la costa del Ecuador, son muy similares a las observadas en el resto del país; la diferencia más relevante que se puede encontrar, es que su importancia relativa es mucho mayor en esta zona.

El chulco se ha convertido en parte de la cotidianidad de los pobladores de estas localidades, ya que nacionales y extranjeros participan de este negocio que representa un rubro muy importante de la economía local. Se estima que existen cinco tipos o modalidades de chulco presentes en esta población, los cuales son:

- a. Chulco a través de ciudadanos del sector.
- b. Crédito de proveedores.
- c. La Compra venta.
- d. Lavado de dólares.
- e. Pago diario

De los tipos de chulco mencionados, observamos que tienen ciertas características en común, de las cuales se destacan las siguientes:

- **Tasas de interés elevadas:** Todas las modalidades se manejan con tasas entre el 5 y el 30% mensual. La que presenta la tasa más 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 último, la más 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 las principales ciudades del país.

- **Rapidez en la entrega de los créditos:** El dinero es entregado 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 financiamiento 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, 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 pactado; cuando se trata de montos superiores a los 10.000 dólares, generalmente son solicitadas garantías hipotecarias o prendarias, como ganado, vehículos, maquinaria, entre otros artículos cuyo valor sea mayor al crédito concedido.

Según encuesta realizada por CEDATOS con respecto a las diferencias entre los tipos de financiamiento informal, destaca el hecho que *tres de los cinco financiamientos son ofrecidos por ciudadanos colombianos*. La compra venta, el lavado de dólares y el pago diario son los medios de financiamiento informal utilizados por colombianos, los cuales sin excepción son principalmente formas de *lavar dólares*<sup>20</sup> provenientes del narcotráfico. Otra diferencia es su forma de cobro, que en el caso del pago diario, 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 algunas excepciones.

---

<sup>20</sup> El lavado de dólares es una actividad común entre los narcotraficantes, 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.

Otra diferencia es que generalmente ninguno de estos medios de financiamiento informal cuenta con locales de comercio abierto, a excepción de las compraventas. Adicionalmente, 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.

#### **2.2.4.3. Aspectos fundamentales para la concesión del crédito informal**

Según el análisis de varios estudios que se han realizado, se puede evidenciar que para la concesión de un crédito bajo la modalidad de "chulco" se necesita lo siguiente:

- Ubicación exacta del "solicitante" (prestatario).
- La capacidad de pago de las personas que soliciten el crédito no es una limitante ya que los chulqueros cobran "como sea".
- Capital para responder al crédito: que puede ser casa, vehículos u otros artículos.
- Condiciones en que se encuentra la persona solicitante del crédito.

#### **2.2.4.4. La violencia originada por deudas impagas al chulco**

Día a día se ve en los medios de comunicación como el índice de asesinatos al estilo de sicariato<sup>21</sup> aumenta, esto en parte ocasionado por cobros de deudas impagas que se dan cuando personas que hacen negocio con un "chulquero" quedan mal en la cancelación de su deuda por diversos motivos. Así se tiene por citar un ejemplo la publicación de diario Hoy del 14 de Junio del 2010 que indica lo siguiente:

*"Credi Rápido: estamos para cubrir las necesidades de su hogar o negocio. Gracias por preferirnos". Este es el eslogan que consta en las tarjetas de presentación de un negocio de préstamos informales, que Tania Ronquillo, propietaria de una peluquería, ubicada en el Guasmo*

---

<sup>21</sup> Actividad ilícita que consiste en el asesinato de personas a cambio de un pago.

*Central de Guayaquil, entrega a su clientela cuando llega a saber que están atravesando calamidades económicas. Sin embargo, ella no es usurera, sino que promociona a unos amigos, denominados "Prestadarios"<sup>22</sup>. "Cuando uno está necesitando, ellos me dan la plata rapidito, por eso yo sí les reparto la propaganda", comentó.*

*Pero a diferencia de Ronquillo, Marián Rosales, dueña de una tienda de abastos en la cooperativa Miami, en el sur de la ciudad, no volverá a solicitar un crédito a estas personas. "Mientras usted pague ellos son una maravilla, pero una vez no pude devolverles \$50, y me vinieron a amenazar que yo no sabía con quién me había metido", contó. En definitiva, existen distintos criterios en torno a los "chulqueros" motorizados, pero, según las autoridades, este negocio desencadena el cometimiento de más delitos.*

El jefe de la Policía Judicial del Guayas, Edmundo Mera, manifestó que la institución está ejecutando "un plan de investigación" para determinar si los prestamistas tienen relación con los últimos casos de sicariato".

Pero esta forma de usura no es la única. José Medina, un comerciante de La Bahía, le pidió a un "chulquero" \$8,000 con un interés del 20% mensual. No pudo pagar la deuda y su vivienda está en proceso de embargo, porque le firmó una letra de cambio a dicho individuo. Según datos del Observatorio de Seguridad Ciudadana (OSC), en la urbe, en el año 2010, se detectaron 98 casos por extorsión, encontrándose dentro de esta modalidad la usura. Pero a pesar de ello, en la Fiscalía del Guayas solo se presentaron 12 denuncias. Asimismo, en un estudio realizado en el año 2007 por Cedatos, el crédito informal representaría el 9% de los préstamos en todo el país, el mismo al que recurren más del 75% de los pequeños productores y empleados autónomos o informales.

---

<sup>22</sup> Chulqueros que conceden créditos con cobros diarios

Como se puede evidenciar las personas que acuden a esta forma de crédito informal exponen sus vidas en el momento que no tienen como pagar tal deuda, ya que como se comentó en las publicaciones mencionadas cuando no se tiene como pagar en efectivo en innumerables ocasiones estas mafias cobran con la vida del deudor.

## **2.2.5. PARTES INTERVINIENTES EN EL FINANCIAMIENTO INFORMAL**

### **2.2.5.1. Prestamistas informales (chulqueros)**

En el caso de los prestamistas o chulqueros, se puede afirmar que su racionalidad es la de percibir utilidades de los créditos que otorgan; ellos no están interesados en como esté el negocio de su cliente, lo que le interesa es que éste tenga como responder a sus obligaciones contraídas, y nada más.

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.

Existen algunas razones por las cuales las personas 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 más por la que muchas personas prefieren al chulquero, es la cercanía de éste a sus clientes; ellos (los chulqueros) conocen muy bien a sus clientes,

cuáles son sus negocios, y esto les permite tener cierta ventaja a los prestamistas informales sobre los formales.

Por último, se destaca 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 su parte los chulqueros manejan tasas de interés muchísimo más 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 del sistema financiero formal. De esta manera, la interacción de prestamistas informales y prestatarios se lleva a cabo, bajo la influencia de ciertos criterios 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; inclusive, en muchas ocasiones se trasladan al campo de las relaciones de amistad y familiares.

#### **2.2.5.2. Características de los prestamistas informales**

Según un estudio realizado por Robert Christen y Susan Wright, los prestamistas informales presentan ciertas características, las mismas que se enumeran a continuación:

- a) 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.
- b) 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.

- c) 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, porque al prestamista le interesa mantener un buen y conocido cliente, y al prestatario una fuente confiable y de fácil acceso.
- d) 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.
- e) 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, entre otras.

### **2.2.5.3. Alcances del uso del financiamiento informal mediante la figura del prestamista**

Uno de los aportes más destacados de la figura del prestamista informal ha sido el desarrollo de tecnologías crediticias innovadoras que permiten evaluar la capacidad y voluntad de pago de clientes carentes de garantías reales, y sin historial crediticio ni estados financieros, así como también, los bajos costos de transacción, los cuales se derivan de la ausencia de una serie de requisitos, documentación y trámites comunes en los créditos formales, que los hace atractivos para muchos agentes económicos de bajos recursos que no pueden afrontar los altos costos de transacción para obtener un crédito formal.

Los prestamistas informales utilizan de manera intensiva información que proviene de relaciones personales entre los vecinos, familiares cercanos, o compadrazgo y/o de otros negocios que sostienen con el prestatario, lo que le permite establecer con bastante precisión (o al menos con mayor precisión que los prestamistas formales), la

capacidad y voluntad de pago de sus clientes. Esto ha permitido reemplazar ventajosamente el uso de garantías reales en los créditos y construir sistemas de garantías no tangibles, como lo es la confianza y el esfuerzo que los prestamistas estimulan en el prestatario. Es por ello, que la utilización de los canales informales de créditos, podrían abrir nuevos horizontes para la introducción de los sistemas financieros formales en el sector agrícola, donde se encuentran los productores de bajos recursos económicos.

Es necesario hacer referencia que toda demanda de préstamo es una demanda derivada; es decir, no se demandan créditos por sí mismo, sino para financiar las necesidades de producción, consumo e inversión, como ya se ha dicho anteriormente. De ahí que en muchos casos las características de los contratos de créditos dependan en gran medida de las particularidades de la actividad financiada.

#### **2.2.5.4. Los productos financieros que ofrecen los prestamistas informales**

Existe una diversidad de productos financieros específicos que ofrecen los prestamistas informales, producto de la flexibilidad de estos al momento de satisfacer las necesidades de sus clientes, aunque se pudiese afirmar que los productos financieros son relativamente homogéneos (los productos financieros tienen condiciones similares), causado esto tal vez por el tipo de actividad económica y las características geográficas del sector agrícola. Según Alvarado y otros (2001), *"la homogeneidad podría explicarse por el mayor conocimiento de las necesidades de financiamiento de este sector por parte de los prestamistas informales, y por su flexibilidad para diseñar productos financieros adecuados para demandas determinadas"*.

Por tanto, los productos financieros tienen una estructura similar a los productos que ofrece el sistema formal; es decir, otorgamientos de créditos pagaderos a plazos establecidos en común acuerdo entre ambas partes y con su respectiva tasa de interés.

Es necesario acotar que no existe un hecho probatorio que explique el comportamiento de la tasa de interés aplicada por los prestamistas informales, un aspecto que ha sido discutido por muchos especialistas en materia económica. Al respecto se plantea que estos créditos no son necesariamente ni más caros ni más económicos respecto a los créditos formales, pero sí que implican menores costos de transacción para los prestatarios que los créditos formales.

Existe un diagnóstico claro, el problema de escasez de dinero que presentan los prestatarios, por lo que el crédito disponible de fuentes informales parte del supuesto del cobro de tasas de interés altas en relación al sistema formal. Sin embargo, es importante comprender en qué consiste la tasa de interés.

En términos sencillos, la tasa de interés es el precio del dinero que, como tal, está constituido por diversos componentes. Según Jonson y Rogaly (1997), estos componentes son: El interés paga el costo de los fondos que están siendo prestados (costos de capital); si los fondos provienen de ahorradores, éstos esperan un beneficio que cubra, por lo menos el nivel de inflación a fin de mantener el valor del dinero en el tiempo. A través, del interés se pueden cubrir pérdidas que resultan del incumplimiento en el pago de los préstamos (riesgo crediticio).

Para el prestatario, una tasa de interés significa en realidad, el pago de algo por el beneficio de usar el dinero del préstamo obtenido, y para el prestamista significa que el dinero que se les reembolse tendrá un monto mayor al que inicialmente prestaron.

El comportamiento de la tasa de interés ofrecida por el prestamista, tendrá un nivel alto o bajo (en relación con la tasa de interés ofrecida por el banco), según el grado de incertidumbre presente en el contrato, ése grado de incertidumbre viene dado por el nivel de información que el prestamista posea del prestatario; es decir, actividad económica que realiza, prendas o garantías que pueda ofrecerle a éste, recomendaciones de vecinos, entre otros.

La tasa de interés que se cobra al agricultor podría asociarse entonces con la tasa de interés "*nominal*" (tasa de interés que utiliza la banca), muy distinta de la tasa de interés "*real*", que aproximadamente se calcula como la diferencia entre tasa de interés nominal y la tasa de inflación del país. La tasa de inflación indica el grado en el cual los precios de bienes y servicios van creciendo en el tiempo. Si la tasa de interés nominal es más alta que la tasa de inflación, entonces la tasa de interés real es positiva.

Para el prestamista esto significa que el dinero que se les reembolse tendrá un poder de compra mayor que el que tenía su capital original; por el contrario, si la tasa de interés nominal es inferior a la tasa de inflación, entonces se está en presencia de una tasa real negativa.

#### **2.2.5.5. Características del prestatario**

El prestatario es la figura que posee una necesidad de dinero para usarlo en actividades de consumo, producción y/o inversión; en el caso del recinto Bijagual de Cantón Nobol, la principal actividad es la agrícola.

Según Alvarado y otros (2001):

*"Los prestatarios son personas de escasos recursos productivos o de bajos ingresos, que requieren de recursos adicionales para financiar parcial o totalmente su producción (capital de trabajo) o cierto consumo (emergencias, bienes durables), y que usualmente no tienen acceso oportuno al crédito formal".*

Es necesario aclarar que el prestatario puede ser cualquier persona o ente que posea una necesidad de recursos, y que se encuentre insertado en cualquier actividad económica; pero para el presente estudio, cuando se hace referencia al prestatario es exclusivamente al productor agrícola, generalmente de escasos recursos financieros, que no le permiten llevar a cabo su actividad agrícola.

Los prestatarios no acuden al sistema formal de financiamiento debido principalmente a:

- ✓ Las barreras de entrada que impone el mismo, por lo que muchas veces estos prestatarios están dispuestos a aceptar altas tasas de interés por créditos a corto plazo, y así poder aprovechar oportunidades de negocios altamente rentables ligadas a la actividad agrícola. En este sentido se puede deducir que existe un conjunto de características de los prestatarios de bajos ingresos que favorecen el uso de sistemas informales como fuentes de financiamiento.
- ✓ Por la falta de microcréditos con menos exigencias en cuanto a garantías.
- ✓ Por excesiva burocracia en cuanto a trámites para obtener el crédito.
- ✓ Por la facilidad que le brinda el prestamista informal.

## 2.2.6. PROGRAMAS APLICADOS PARA AYUDAR AL SECTOR AGRÍCOLA

En relación a los programas implementados por diversas entidades estatales, se pueden mencionar algunos de los más destacados:

Tabla 7: Programas que benefician al sector agrícola

INSTITUCION	PROGRAMA	CARACTERISTICAS
<b>BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BFN)</b>	Crédito Asociativo	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Sujetos de crédito:</b> Organizaciones debidamente constituidas en el país.</li><li>• <b>Financiamiento:</b> hasta 100%</li><li>• <b>Plazo:</b> en función al sector de financiamiento</li><li>• <b>Tasas de interés:</b> vigentes</li><li>• <b>Garantías:</b> Quirografarias, prendarias o hipotecarias.</li><li>• <b>Destinos:</b> compra de tierras, agrícola, pecuario, turismo, agro artesanal.</li></ul>

<p><b>MAGAP</b></p>	<p>Programa de competitividad agropecuaria y desarrollo rural sostenible (CADERS)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dirigido a:</b> Organizaciones de productores agropecuarios de pequeña escala, jurídicamente organizados y que de manera asociativa generen su productividad mediante alianzas productivas.</li> <li>• <b>Financiamiento del programa:</b> Recursos fiscales, aporte de los beneficiarios y cooperación internacional.</li> <li>• <b>Ejecución del Programa:</b> 5 años</li> <li>• <b>Provincias involucradas:</b> Pichincha, Guayas, Manabí, Chimborazo, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena, Cotopaxi, Tungurahua, Loja y Cañar</li> <li>• <b>Monto presupuestado para el programa:</b> US\$ 33'970.090,00</li> <li>• <b>Monto máximo a cofinanciar:</b> US\$ 150.000,00</li> <li>• <b>Beneficiarios:</b> 44.251 familias</li> </ul>
<p><b>MAGAP</b></p>	<p>Programa Nacional de Innovación Tecnológica, Participativa y Productividad Agrícola</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dirigido a:</b> Pequeños y medianos productores agropecuarios rurales.</li> <li>• <b>Financiamiento del programa:</b> Recursos fiscales.</li> <li>• <b>Ejecución del Programa:</b> 4 años</li> <li>• <b>Monto presupuestado para el programa:</b> US\$ 173'827.172,00.</li> <li>• <b>Beneficiarios:</b> 365.948 unidades productivas agrícolas (UPA'S)</li> </ul>
<p><b>MAGAP</b></p>	<p>Programa de aseguramiento agrícola (AGROSEGURO)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dirigido a:</b> Pequeños y medianos productores.</li> <li>• <b>Financiamiento del programa:</b> Recursos fiscales.</li> <li>• <b>Ejecución del Proyecto:</b> 48 meses</li> <li>• <b>Monto presupuestado para el programa:</b> US\$ 3'460.445,14.</li> <li>• <b>Beneficiarios:</b> 7.334 agricultores y 3.600 pescadores artesanales.</li> </ul>
<p><b>MAGAP</b></p>	<p>Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos (PRONERI)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dirigido a:</b> Pequeños productores y empresas agroindustriales (empresas Ancla) que contribuyan al "Buen Vivir Rural".</li> <li>• <b>Financiamiento del programa:</b> Recursos fiscales.</li> <li>• <b>Ejecución del Proyecto:</b> 4 años</li> <li>• <b>Monto presupuestado para el programa:</b> US\$ 126'025.880,00.</li> <li>• <b>Beneficiarios:</b> 42.000 familias de pequeños productores.</li> </ul>

<b>MAGAP</b>	Proyecto Segunda Ronda Kennedy-2KR	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Dirigido a:</b> Pequeñas organizaciones campesinas del sector,</li><li>• <b>Financiamiento del programa:</b> Cooperación Internacional.</li><li>• <b>Ejecución del Proyecto:</b> 1 año</li><li>• <b>Monto presupuestado para el programa:</b> US\$ 1'207.837,48.</li><li>• <b>Beneficiarios:</b> 33.738 pequeñas organizaciones campesinas.</li></ul>
--------------	------------------------------------	--

Fuente: MAGAP/BNF  
Elaboración: Autores

### 2.2.6.1. PROGRAMA DE CRÉDITO ASOCIATIVO

Estos préstamos productivos del Banco Nacional de Fomento se entregan en Ecuador a organizaciones debidamente constituidas en el país, conforme lo establece la normativa de los Ministerios, organismos seccionales o instituciones públicas en el ámbito de su competencia. El porcentaje máximo de financiamiento es del 100%, cuya garantía puede ser quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

Los requisitos para aplicar a este crédito son:

- Copia legible en blanco y negro o a color de la cedula de ciudadanía vigente y certificado de votación del último proceso electoral, tanto de los representantes legales como del codeudor o garante.
- Copia de la personería jurídica de constitución de la asociación u organización.
- Copia de los estatutos actualizados de la asociación.
- Copia del nombramiento actualizado, debidamente inscrito, de los representantes legales.
- Copia legible del RUC.
- Copia de la nómina de socios del último ejercicio económico, presentado al Ministerio competente.
- Copia de los estados financieros actualizados.

- Copia del comprobante de agua, luz o teléfono de la sede de la asociación, que no sea mayor a 60 días.
- Proyecto de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar, para préstamos superiores a \$100.001.
- Plan de inversión (Formato entregado por el banco) para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000.

#### **2.2.6.2. PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD AGROPECUARIA Y DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE (CADERS)**

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) implementó en el 2007 el Proyecto de Competitividad Agropecuaria y Desarrollo Rural Sostenible (CADERS), con el fin de buscar el desarrollo y fortalecimiento de la producción de los pequeños agricultores, para garantizar la soberanía alimentaria, buscando mejores niveles de productividad y generar alianzas con otros actores, a fin de contribuir con el Buen Vivir en zonas rurales.

Durante el año 2012, el CADERS firmó 34 convenios con asociaciones jurídicamente organizadas, para cofinanciar sus respectivos proyectos, en beneficio de 44.251 familias de las provincias de Pichincha, Guayas, Manabí, Chimborazo, Azuay, Santo Domingo de los Tsáchilas, Santa Elena, Cotopaxi, Tungurahua, Loja y Cañar.

Los proyectos que presentan las distintas organizaciones productivas son previamente revisados por los técnicos del MAGAP, y en un mes aproximadamente se da a conocer las propuestas seleccionadas. Adicionalmente, cada proyecto que fuere elegido recibirá cerca de 1.900 dólares para la contratación de una consultora que "pulirá" el plan, y luego entrará en ejecución.

Este tipo de proyecto se ejecuta a través de cuatro componentes: Promoción de alianzas productivas, gobernabilidad y desarrollo tecnológico en cadenas de valor, desarrollo y monitoreo de políticas, capacidades y sistemas de información para competitividad agropecuaria y unidad de gestión del proyecto.

El propósito es buscar mejoras tanto en producción, acopio, comercialización, implementación tecnológica y generación de valor agregado en rubros como maní, plátano, lácteos, cebolla, arroz, maíz, café, cereales, cacao, malanga y papa china.

Además, en el transcurso del 2012 se concluyó el cofinanciamiento con 16 asociaciones, quienes implementaron con éxito sus proyectos. Los recursos que entrega el CADERS son de carácter **no reembolsable**. El monto máximo a cofinanciar para productores de pequeña escala es de 150 mil dólares por plan de negocio aprobado.

Requisitos para acceder al cofinanciamiento:

- Copia del Acuerdo Ministerial del reconocimiento jurídico de la organización.
- Carta de intención del aliado Comercial (si lo posee).
- Estatuto y Directiva legalizada.
- RUC y cédula de ciudadanía.
- Certificado de la cuenta corriente o de ahorro a nombre de la organización.
- Acreditación del Registro Único de la Organización de Sociedad Civil (RUOSC).
- Nombramiento de la Directiva y del representante legal actualizado.
- Presentar la certificación de la contraparte en efectivo (5% de lo que recibe) de la cuenta abierta y 15% para equipos y maquinarias.
- Planes de negocio.

La labor del CADERS continúa con procesos de acompañamiento para fortalecer las capacidades locales con seguimiento, evaluación y apoyo continuo, mediante asesorías a los proyectos en ejecución, convirtiéndose en generadores de impactos positivos y de valor agregado a los procesos en territorio.

La acción del MAGAP – CADERS se articula a iniciativas de cofinanciamiento con el Programa Nacional de Negocios Rurales Inclusivos (PRONERI), el Proyecto 2KR, Plan Tierras, Subsecretaría de Riego y la Subsecretaria de Comercialización. También

coordina con los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GADs) de varias provincias, en donde se encuentran las asociaciones ejecutoras.

El CADERS igualmente participa en el "Programa Nacional de Innovación Tecnológica Participativa y Productividad Agrícola", que consiste en transferir recursos económicos desde el MAGAP hacia el Banco Nacional de Fomento (BNF), en calidad de subsidio, a las asociaciones de pequeños productores agrícolas para la compra de maquinaria agrícola.

En cumplimiento a esta cooperación, el MAGAP a través del Viceministerio de Desarrollo Rural entrega maquinarias, con subsidio del 70% del costo y el 30% restante como aporte de los beneficiarios.

Actualmente, el CADERS ejecuta 162 proyectos, bajo la responsabilidad de un equipo de 14 técnicos en territorio. Su trabajo se enfoca en dos componentes: cadenas y alianzas productivas, con una amplia cobertura de competencias. Aplica un modelo de gestión en fortalecimiento asociativo con visión de empresa comunitaria.

### **2.2.6.3. PROGRAMA NACIONAL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARTICIPATIVA Y PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA**

La Coordinación General de Innovación nace en junio del 2010, como Programa Nacional de Innovación Tecnológica Participativa y Productividad Agrícola para ser ejecutada por el MAGAP. Se sustenta en una nueva forma de relación entre Estado y Agro.

A través del trabajo en los territorios desarrollados por las organizaciones de productores y productoras se espera mejorar la productividad en el agro, reducir los costos de producción, promover una producción más limpia, mejorar las condiciones de vida de las familias y la conservación del ambiente dentro de sistemas de producción sostenibles.

La Coordinación de Innovación tiene en las Escuelas de la Revolución Agraria (ERA) su cuerpo tecnológico de intervención y aplicación práctica.

Para implementar el programa de las ERA'S, se visitan organizaciones campesinas, se firman convenios de participación, se establece un diagnóstico rural participativo entre facilitador y agricultor, se establecen los temas de gestión local y de la parcela de aprendizaje. Y, por último, se desarrolla un currículo de capacitación con módulos de cultivo, vinculado al trabajo de campo y viene luego la graduación de los participantes.

La inversión que realiza el MAGAP contempla la capacitación, acompañamiento técnico, dotación de semilla y material de calidad e insumos para los cultivos de aprendizaje. Pero resulta importante señalar que, gracias al trabajo participativo desarrollado entre la organización de productores y el facilitador de la ERA, se ha logrado apalancar \$17,8 millones adicionales en gestión gracias a la articulación con instituciones públicas y privadas.

El MAGAP por medio del Programa Nacional de Innovación Tecnológica, Participativa y Productividad Agrícola, transfiere fondos al Banco Nacional de Fomento, para que se destinen como microcréditos a los pequeños y medianos microempresarios y campesinos dedicados a la agro-producción.

#### **2.2.6.4. PROGRAMA DE ASEGURAMIENTO AGRÍCOLA (AGROSEGURO)**

El MAGAP lanzó el Plan de Aseguramiento para agricultores, que consiste en la aplicación de pólizas para la protección de las inversiones de los productos amparados contra riesgos climáticos. La Unidad de Seguro Agrícola (UNISA) se encarga de diseñar, controlar, regular, ejecutar y evaluar al Proyecto Agro Seguro.

El Agro Seguro es un sistema permanente de seguridad productiva, subvencionado por el Estado (60% de la póliza), para beneficios de pequeños y medianos productores agrícolas, ganaderos, acuícolas, forestales, pescadores artesanales y otros agentes productivos vinculados al agro ecuatoriano.

Se diseñó este seguro, porque los fenómenos adversos son cada vez más frecuentes y severos. Éstos generan daños en cultivos y plantaciones, dejando como consecuencia pérdidas económicas a los agricultores.

Entre los principales beneficios que ofrece el seguro agrícola están: 1) permite al agricultor recuperar los costos directos de producción invertidos en los cultivos afectados por fenómenos climáticos, plagas y enfermedades incontrolables; 2) logra su estabilidad económica; y, 3) mantiene su calificación como sujeto de crédito.

El Seguro Agrícola cubre sequías, inundaciones, exceso de humedad, vientos huracanados, incendios, heladas, granizadas, plagas y enfermedades incontrolables. Los cultivos que se pueden asegurar son el arroz, banano, caña de azúcar, fréjol, maíz duro y suave, papa, soya, tomate de árbol y trigo.

Los pequeños y grandes productores deben acudir a la asociación, gremio y/o institución financiera más cercana que esté participando en el sistema, para obtener una póliza del Seguro Agrícola con subsidio del Gobierno, y para ello deben presentar los siguientes requisitos:

- Cédula de ciudadanía, y papeleta de votación.
- Indicar el tipo de producto a cultivar y declarar los costos directos de producción.

La aseguradora aprobará la póliza en 48 horas. Los agricultores solo pagan el 40% de la póliza, más impuesto.

### **2.2.6.5. PROGRAMA NACIONAL DE NEGOCIOS RURALES INCLUSIVOS (PRONERI)**

Es un programa emblemático del MAGAP, cuyo objetivo general es fomentar iniciativas de articulación productiva y comercial entre pequeños productores y empresas agroindustriales (empresas Ancla) que contribuyan al "Buen Vivir Rural", a través de alianzas productivas y comerciales de beneficio mutuo que garantizan el acceso al mercado en condiciones equitativas, el acceso al crédito, a la transferencia de tecnología, al riego tecnificado y que permitan el fortalecimiento de la asociatividad.

Este programa busca afectar positivamente a alrededor de 180.000 agricultores, vinculándolos como proveedores de materia prima con 120 empresas ancla (medianas y/o grandes) a nivel nacional, en un período de 4 años. El PRONERI tendrá cobertura nacional y cuenta con fondos **no reembolsables** con los que esperan beneficiar a por lo menos 3.040 pequeños productores en 8 o 12 cadenas agrícolas (café, cacao, canola, cebada, maíz, fréjol, stevia, cuyes, brócoli, entre otras). Se estima que para el año 2013 se beneficiarán cerca de 36.000 pequeños productores agrícolas involucrados en Negocios Inclusivos con alrededor de 120 empresas anclas.

La participación en el programa se da con iniciativas de empresas agroindustriales y/o agroexportadoras (empresas anclas) que buscan desarrollar nuevos proveedores de materia prima con un mercado identificado o con iniciativas de productores que soliciten la identificación de empresas anclas para asegurar un mercado para sus productos en condiciones equitativas, rentables y sostenibles. Hasta el momento, en la fase inicial del PRONERI, se está trabajando con 16 empresas interesadas en desarrollar Negocios Inclusivos. Entre ellas: PRONACA, NESTLE, ENERGY&PALMA, PALMERAS DEL ECUADOR, CANOLA ANDINA, CERVECERÍA NACIONAL, PROVEFRUT, entre otras. Asimismo, ya se encuentran identificados alrededor de 3.000 pequeños productores que serán beneficiados de este modelo de negocio.

A partir de agosto del 2012, la participación de las empresas interesadas se dio a través de fondos competitivos, para garantizar equidad y transparencia.

Los Negocios Inclusivos son una forma integrada de vincular a la cadena de valor de las empresas a los pequeños productores.

- **Objetivo general del programa:**

Fomentar iniciativas de articulación productiva y comercial entre pequeños productores y empresas agroindustriales que contribuyan al "Buen Vivir Rural" a través de la incorporación de ciudadanos de bajos ingresos en la cadena de valor de estas empresas en condiciones justas bajo la lógica de "ganar-ganar".

- **Objetivos específicos del programa:**

1. Fomentar la asociatividad de pequeños productores para transformarlos en actores "atrayentes" para la agro-industrial y agro-exportadoras y con capacidad de negociación.
2. Garantizar para los pequeños productores rurales el acceso a mercados seguros y remunerativos.
3. Garantizar a los pequeños productores rurales el acceso al conocimiento productivo (asistencia técnica, asesoría gerencial, comercial, etc.).
4. Garantizar el acceso ágil y oportuno a financiamientos productivos para pequeños productores rurales articulados a empresas agroindustriales o agroexportadoras.
5. Fomentar el uso del Seguro Agrícola por parte del pequeño productor rural como sistema de protección contra los riesgos de producción.

6. Optimizar el uso del agua de riego en la parcela y así contribuir al incremento de los rendimientos y al ahorro del recurso agua.

El MAGAP en conjunto con el Banco Nacional de Fomento promueve el desarrollo para los sectores productivos, facilitándoles nuevas oportunidades de financiamiento y líneas especiales de crédito.

Para ello las dos entidades firmaron un convenio que tiene por objeto transferir desde el MAGAP hacia el BNF los recursos económicos, que por concepto de subsidio a líneas de crédito, fueron otorgados a los pequeños agricultores que forman parte del PRONERI.

El subsidio reconoce la diferencia entre la tasa fija del 5% que se cobrará a los beneficiarios de los créditos productivos de las líneas preferenciales, y el costo real de la gestión operativa del BNF para colocar los créditos al 8%.

Las líneas preferenciales en el convenio son:

1. **Comercialización:** es un crédito netamente asociativo y está direccionado para la compra de insumos fertilizantes y agroquímicos y para la movilización de cosechas de productos agrícolas.
2. **Semilleristas:** está considerado como un crédito asociativo y su destino es el capital de trabajo, compra de semillas de categoría inicial hasta semillas certificadas y para infraestructura y equipamiento para la producción de semillas.
3. **Riego:** esta línea está dirigida a organizaciones de regantes y miembros de las asociaciones que podrán invertir estos recursos en la construcción de un sistema de riego parcelario, reservorios, conducciones y bombeo.

4. **Ganadería:** está dirigido a miembros de las asociaciones. Es considerado un crédito asociativo y su destino será el mejoramiento genético.
5. **Agricultura familiar campesina:** se considera una línea asociativa y se invertirá en la unidad productiva.
6. **Café y cacao:** considerado un crédito asociativo y para miembros de asociaciones. Su destino es la rehabilitación de huertas, formación o renovación de cultivos de café y cacao.
7. **Reconversión Productiva:** considerada línea de crédito para miembros de asociación, su destino es la rehabilitación de huertas, cultivos y otras actividades de reconversión.
8. **Desarrollo pesquero:** dirigido a asociaciones pesqueras, tripulantes de la pesca de arrastre y sus núcleos familiares. Su destino es el capital de trabajo y activos fijos.

Este convenio forma parte de los lineamientos del Plan Nacional para el Buen Vivir, que busca democratizar los medios de producción para generar condiciones y oportunidades equitativas.

#### **2.2.6.6. PROGRAMA SEGUNDA RONDA KENNEDY (2KR)**

En el año de 1995 el gobierno de Japón realiza una donación de maquinaria e insumos agrícolas para el Ecuador, país que se encontraba en proceso de desarrollo; con la finalidad de vender la mencionada maquinaria y crear un fondo contravalor para la generación de proyectos agro productivos en beneficio de las organizaciones campesinas más necesitadas del sector.

Lo cual se hizo realidad en el año de 2000 con la creación de la Unidad Técnica Permanente Segunda Ronda Kennedy, cuyo nombre fue en honor al fondo donado por Japón y el fallecimiento del ex presidente norteamericano J.F. Kennedy.

Esta Unidad con el paso del tiempo fue apoyando a la gente más necesitada del sector, insertándolos en el modelo socio económico del sector del Agro del país y de esta manera volviéndolos productivos.

Desde entonces teniendo como objetivo primordial, generar impacto en el sector, se viene ejecutando proyectos insertados en las competencias de esta cartera de Estado (agricultura, ganadería, acuicultura y pesca); engranados en las políticas del sector y coordinadas con los Programas Emblemáticos de este Ministerio (ERA, Plan Tierras, PRONERI, Plan Cárnicos) con la finalidad de fortalecer el sector, generando iniciativas coordinadas sin duplicidad de competencias y concentración de fondos. De esta manera, respetando la filosofía ética y moral del proyecto.

### **Condiciones generales de otorgamiento del fondo contravalor**

- ✓ El plazo de la ejecución del proyecto debe ser máximo de un año.
- ✓ El financiamiento con fondos contravalor 2KR se otorgará por una sola vez.
- ✓ No se financiarán incrementos a los presupuestos de los proyectos aprobados.
- ✓ El monto del proyecto individual no debe sobrepasar los USD 200.000 en proyectos de impacto regional, incluidos los valores de fiscalización y auditoría, que corresponden al 4% del valor total.

### **Requisitos para la aprobación de proyectos 2KR**

La organización solicitante debe:

- Ser una organización de primer o segundo grado, con personería jurídica, que tenga mínimo un año de vigencia.

- La organización debe estar inmersa dentro de cualquier programa emblemático de ejecución del MAGAP.
- Estar en capacidad de cofinanciar el proyecto en un 20% que puede ser en especies (terreno, mano de obra calificada, materiales de la zona, infraestructura etc.).
- Estar en capacidad de presentar una garantía por el 5% del monto total transferido desde las Direcciones Técnicas de Áreas (DTA's) en el caso de tener un componente de infraestructura dentro del proyecto por concepto de fiel cumplimiento; y, otra garantía por el 100% del anticipo entregado.
- Ser propietaria de los predios donde se va a ejecutar el proyecto, o garantizar su derecho de uso durante mínimo 10 años.
- Contar con Registro Único de Contribuyentes (RUC) y con el Registro Único de Organizaciones de la Sociedad Civil (RUOSC).
- Presentar las cédulas de ciudadanía y los certificados de votación notariados de los directivos de la organización.

El proyecto debe:

- Ingresar por la respectiva DTA (Dirección Provincial).
- Presentar un informe de viabilidad favorable técnico, económico y financiero, emitido por la DTA, para su ingreso a la UTP2KR.
- Contribuir al cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir.
- Generar un alto impacto social y de territorialidad.
- Encontrarse dentro de las competencias y políticas del MAGAP (producción primaria en: agricultura, ganadería, acuicultura y pesca).
- Estar bajo el formato de la Guía para la Elaboración de Proyectos Agro productivos2KR.
- Presentar un plan de sostenibilidad administrativo y financiero, luego del financiamiento 2KR.
- Presentar los certificados de apoyo de las contrapartes (cuantitativas y cualitativas) con firma de responsabilidad.

El fondo 2KR no financia:

- Adquisición de bienes inmuebles.
- Sueldos de funcionarios o empleados regulares de las organizaciones jurídicas.
- Consultorías.
- Gastos corrientes como servicios básicos.
- Becas en ámbito nacional y en el exterior.
- Adquisición de vehículos de transporte.
- Refinanciamiento o cancelación de préstamos de bancos o de terceros.
- Maquinaria agrícola.
- Instalaciones agroindustriales.

### **2.2.7. MARCO LEGAL**

## **LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO**

### ***Sobre la definición del sistema económico ecuatoriano:***

- **El artículo 283** de la Constitución del Ecuador, establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica pública, privada, mixta popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios;
- **El artículo 309** de la Constitución del Ecuador señala que el sistema financiero nacional se compone de los sectores público, privado y del popular y solidario;

- **El artículo 319** de la Constitución del Ecuador establece que se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas;

### **Objeto de la Ley:**

**Art. 3.- Objeto.-** La presente Ley tiene por objeto:

- a) Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado;
- b) Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay;
- c) Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;
- d) Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley; y,
- e) Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento.

### **De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria:**

**Art. 8.- Formas de Organización.-** Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

**Art. 15.- Sector Comunitario.-** Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley.

**Art. 18.- Sector Asociativo.-** Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

**Art. 21.- Sector Cooperativo.-** Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

#### ***De las Unidades Económicas Populares:***

**Art. 73.- Unidades Económicas Populares.-** Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad.

Se considerarán también en su caso, el sistema organizativo, asociativo promovido por los ecuatorianos en el exterior con sus familiares en el territorio nacional y con los ecuatorianos retornados, así como de los inmigrantes extranjeros, cuando el fin de dichas organizaciones genere trabajo y empleo entre sus integrantes en el territorio nacional.

## **2.2.8. ASOCIATIVIDAD**

### **2.2.8.1. Asociatividad en Latinoamérica**

El concepto de asociatividad aparece por primera vez en el libro "La Ventaja Competitiva de las Naciones" en 1990, en el que desarrolla una integración y aglutinamiento de pequeños negocios para formar asociaciones competitivas en sectores como el calzado o la cerámica en "La Tercera Italia". Este concepto "asociativo" lo desarrolló de manera más detallada en el libro "Clústeres y las Nuevas Economías de Competencia" en 1998, donde resalta la importancia de la agrupación geográfica de negocios interconectados y trabajando en sinergia dentro de un sector específico.

El proceso asociativo ha tenido varios casos de éxito en Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, aunque éste ha sido más lento comparado con casos italianos o españoles, debido a varias causas:

- Falta de políticas claras de estado que incentiven el desarrollo de la organización comunitaria.
- Culturas que promueve el individualismo al servicio a satisfacer necesidades propias.
- Tendencias actuales a familias reducidas y la vida en soledad.
- Falta de educación y pobreza.
- Conceptos prejuiciosos del "sindicalismo" y "asociaciones".

La asociatividad latinoamericana está vinculada a los procesos políticos y sociales que han surgido en la historia de la región, para entender las barreras de entrada tenemos que situarnos en los acontecimientos latinoamericanos que han influido en el orden social de colaboraciones competitivas.

**Tabla 8: Las Asociaciones en la Historia Latinoamericana**

Tiempo	Acontecimientos	Relevancias
1900	Constitución de Naciones	Organizaciones preexistentes (pocas-débiles...) Organizaciones Asistenciales Auxiliares del Estado
1920 - 1950	Formación del Capitalismo Vernáculo	Empresas - Sindicatos Grupos Anarquistas Colectividades de inmigrantes
1960 - 1970	Procesos de industrialización y urbanización	Asociaciones vecinales Cooperativas de vivienda y rurales Migraciones internas Movimientos políticos
1980	Dictaduras, conflictos armados	Censura / violencia Movimientos insurgentes Surgimiento de ONGs Desarticulación de tejido asociativo
1980 - 1990	Crisis del Estado, auge de ideas liberales	Microempresas sociales ONGs de apoyo técnico Fundaciones empresarias (RSE)

**Fuente: Federación Latinoamericana de Ciudades, Municipios y Asociaciones de Gobiernos Locales, FLACMA**  
**Elaboración: FLACMA**

### 2.2.8.2. Asociatividad Latinoamericana en la actualidad

Después de veinte años de restablecer los sistemas de índole constitucional y democrática en Latinoamérica, aún existen altos rangos de inequidad y exclusión y esto sumado a los bajos niveles de participación ciudadana, a esto se le agrega la gran apatía y desconfianza en el estado y los partidos políticos. A pesar de estos puntos

negativos podemos detallar varios casos imitables de éxitos en los países de la región que en algunos de los casos empezaron como asociación de pequeños productores y hoy en día representan asociaciones de empresas de mediano y gran tamaño.

Dentro de las asociaciones que podemos destacar están:

- **Gamarra: Asociación Textilera de Perú**



Representa uno de los casos más representativos de las ventajas competitivas de la asociatividad en Perú. Gamarra es una asociación textilera ubicada en 35 cuadras en el distrito La Victoria en la ciudad de Lima. Aproximadamente son 700 negocios de diversos tamaños.

- **Vale dos Sinos: Asociación de Calzado en Brasil**



Es la agrupación de productores de pequeños poblados en el Vale dos Sinos en Novo Hamburgo de Rio Grande do Sul. La ventaja competitiva de esta asociación está basada en interacción vertical y horizontal lo cual engranaje productivo.

- **Asociación de Productores de Banano Orgánico de Perú**



APROVCHIRA un gremio que estimula la asociatividad con el objetivo de mejorar la calidad de vida en los aspectos económico, social y ambiental por medio de la exportación de banano orgánico.

### **2.2.8.3. Asociatividad en Ecuador**

La asociatividad en el país presenta una desventaja en del sector primario, ya que el trabajo individual prevalece al colectivo. Actualmente las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) desarrollan proyectos sin ningún tipo de complementación entre ellas, muchos de estos proyectos sólo llegan a terminar en el primer o segundo grado de asociatividad, pocos llegan a etapas más avanzadas de exportación como son los consorcios.

Una de las barreras más importantes dentro de la creación de la asociatividad es el trámite legal para darle un cuerpo jurídico al gremio. Los trámites son muy engorrosos y muchas de las instituciones estatales encargadas dilatan excesivamente el proceso, lo cual hace que los miembros de la asociación desistan de este paso.

Otro factor que cabe mencionar es la desmotivación por parte de los productores al no ver resultados a corto plazo. Pierden fácilmente el compromiso y muchas veces por este motivo el producto no es entregado en los tiempos acordados, lo cual hace perder competitividad a la asociación, prestigio y rentabilidad.

- **Barreras de la asociatividad en Ecuador:**

- ✓ Ausencia de programas de agrupación como una política de estado.
- ✓ Falta de desarrollo e investigación, asistencia técnica y mecanismos de financiamiento.
- ✓ Desmotivación de los asociados
- ✓ Desintegración de las organizaciones e individualismo entre ellas
- ✓ Falta de capital de trabajo para emprender negocios
- ✓ Técnicas erradas de producción

El gobierno actual a través de lo estipulado en la Constitución de Montecristi a través del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD) aprobado en octubre del 2010, fomenta la asociatividad enmarcándola dentro de un mandato constitucional "la definición de estrategias participativas de apoyo a la producción y el fortalecimiento de las cadenas productivas con un enfoque de equidad" (Art. 135), y le designa este incentivo productivo asociado a las entidades públicas provinciales tales como Consejos Provinciales y Prefecturas, con esto el gobierno pretende dinamizar el desarrollo económico territorial, alineando este mandato con el Plan Nacional del Buen Vivir.

Lastimosamente aún falta sociabilización y conocimiento del COOTAD y sus alcances por parte de la ciudadanía y éstos son temas que aún están en discusión y desarrollo en la SENPLADES.

- **Casos de éxito en Ecuador**

### **Salinerito: Provincia de Guaranda**



Asociación Rural de Queserías de Salinas de Guaranda, estas queserías pertenecen a las cooperativas de pequeños productores de ganado lechero. Cada uno de estos negocios está administrado por una persona que contrata personal que hace los quesos. El precio de leche que los productores reciben por litro es superior que lo pagado por el mercado. Otro de los beneficios que la asociación son entrenamiento, asistencia técnica y crédito.

### **Jambi Kiwa: Provincia del Chimborazo**



Asociación creada en 1997, conformada por 480 productores indígenas de plantas medicinales, este gremio lo conforman en su mayoría por mujeres y produce hierbas para uso en tés. La agrupación tiene una planta de procesamiento dónde las plantas medicinales son secadas, así mismo poseen una pequeña despensa de expendio de sus productos. La producción de esta asociación es orgánica respetando los preceptos indígenas de conservación de la naturaleza.

### **Maquita Cusunshic: Provincia de Pichincha**



La Fundación nació 1985 con el objetivo de agrupar productores de escasos recursos a través de productos de Comercio Justo. Nació como idea del sacerdote Graziano Mason, en sus inicios empezó como despensas comunitarias pero paulatinamente fueron entrando en la producción y exportación de alimentos agroindustriales, artesanías especialmente basadas en cacao.

#### **2.2.8.4. Características de un modelo de asociatividad**

El modelo de asociatividad es un mecanismo de cooperación entre grupos de personas que manteniendo su independencia en aspectos jurídicos, deciden unirse de forma voluntaria para participar en la consecución de un objetivo común, el cual los beneficia directamente. Por historia, este tipo de modelos se han dado en diversos lugares del mundo generalmente por una de las siguientes razones:

- El inadecuado incentivo del Gobierno Nacional.
- Carencia de una cultura de cooperación entre la mayoría de sectores afines.

Estas dos razones son las que generan que exista una desunión entre los sectores productivos del país y por ende la rentabilidad y competitividad de los mismos, tal como ocurre en el recinto Bijagual, donde los pobladores de este sector no tienen una visión clara de lo que desean conseguir, debido también por la falta de cultura y educación en temas concernientes al agro y procesos de producción que les ayudarían a mejorar sus condiciones actuales de vida. Asimismo, entre las características a destacar de los modelos de asociatividad se pueden mencionar:

- La asociación es voluntaria, puesto que ningún grupo económico es forzado a integrarse en el modelo, sino que este lo hace cuando realmente tiene la certeza de que este cambio le puede generar oportunidades de desarrollo y tecnificación de conocimientos y procesos.
- El modelo es aplicable a cualquier tipo de grupo económico, sin importar el sector al que pertenezca, de esta forma de acuerdo al tipo de asociatividad que se adopte, puede estar enfocado a un determinado rubro o incorporar socios de actividades diversas.
- Existe autonomía general de los grupos económicos, en el cual cada miembro decide en función de sus necesidades y la de los demás.
- Es posible adoptar modalidades tanto en aspectos organizacionales como jurídicos.

#### **2.2.8.5. Objetivos de los Modelos de Asociatividad**

El principal objetivo de los modelos de asociatividad es lograr el bienestar común, pero es claro que para alcanzar este objetivo es importante buscar socios que tengan valores comunes y habilidades que se complementen entre sí, de tal forma que todos sean capaces de aportar para el desarrollo socio-económico que se plantean.

Generalmente, este tipo de asociaciones genera relaciones duraderas que a largo plazo concluye en la formación de una empresa con personería jurídica y patrimonio propio, pero al momento de llegar a este nivel ya deja de ser un modelo asociativo, pues la autonomía desaparece y forman parte de un mismo grupo. Es así como se puede decir que los principales objetivos de estos modelos asociativos buscan:

- Tener acceso a créditos para el financiamiento de proyectos comunes.
- Comprar de forma conjunta, insumos, materiales, etc.
- Invertir colectivamente en un proyecto que promueve el desarrollo económico y aumento de competitividad del grupo.
- Mejorar procesos de producción.
- Aplicar nuevas formas de administración.
- Implementar una planificación estratégica.
- Intercambiar información productiva y/o tecnológica.
- Capacitar conjuntamente a sus miembros.
- Generar economías de escala para reducir costos de producción.
- Acceder a recursos tecnológicos que ayuden a mejorar procesos producción.
- Aumentar poder de negociación frente a clientes y proveedores.
- Lanzar productos nuevos al mercado.
- Abrir nuevos mercados.

#### **2.2.8.6. Ventajas de los Modelos Asociativos**

Entre las ventajas de los modelos asociativos se mencionan las siguientes:

- Mantiene una autonomía gerencial y jurídica, es decir que los grupos económicos conservan el poder sobre sus recursos.
- Es un sistema flexible, pues al no existir un contrato de responsabilidad de partes (como en las empresas), ya que son asociaciones voluntarias, el ingreso y salida de miembros es sencillo y sin tantos conflictos.

- Requieren inversiones relativamente bajas pues principalmente utilizan los recursos de cada miembro, por tanto no es tan indispensable hacer grandes inversiones.
- A largo plazo estos modelos se pueden convertir en empresas que poseen algunas de las siguientes características:
  - ✓ Una mente más abierta a los cambios.
  - ✓ Alto nivel de confianza.
  - ✓ Visión a largo plazo.
  - ✓ Mayor nivel de integración, positivismo y dinamismo.

## **2.2. HIPÓTESIS**

Los pequeños productores arroceros del recinto Bijagual, cantón Nobol, provincia del Guayas, recurren al financiamiento informal debido a la facilidad en la obtención del mismo; sin embargo, este tipo de financiamiento constituye un obstáculo para el crecimiento de su actividad.

## **2.3. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN**

Las variables de investigación obedecen a los aspectos que se consideran relacionados con el tema de financiamiento informal; estos son:

- ✓ Variable dependiente: Actividad arrocera de pequeños productores del recinto Bijagual.
- ✓ Variable independiente: Financiamiento informal.

### CAPÍTULO III

## "ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN DE LA ACTIVIDAD ARROCERA Y EL FINANCIAMIENTO INFORMAL EN EL RECINTO BIJAGUAL"

Los tipos de estudio que se utilicen dependen del estado del conocimiento en el tema de investigación y del enfoque que se le quiera dar al estudio. Para tener una idea más clara acerca de los tipos de estudio que se utilizan en investigación se dará una breve descripción de cada una de ellas.

- **Estudio Exploratorio:** El primer nivel de conocimiento científico sobre un problema de investigación se logra a través de estudios de tipo exploratorio; tienen por objetivo, la formulación de un problema para posibilitar una investigación más precisa o el desarrollo de una hipótesis. Permite al investigador formular hipótesis de primero y segundo grados. Los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes (Parra, 2006).

Se ha utilizado este estudio debido a que el desarrollo de esta investigación parte en primera instancia de un problema, con la finalidad de comprobar una hipótesis previamente planteada.

Además, por ser un tema que carece de pocas fuentes de información o investigaciones previas similares, se considera como inédito y por ende, se debe realizar un levantamiento de información para obtener los resultados deseados.

- **Estudio Descriptivo:** Sirven para analizar cómo es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes. Permiten detallar el fenómeno estudiado básicamente a través de la medición de uno o más de sus atributos. El conocimiento será de mayor profundidad que el exploratorio, el propósito de este es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación (Parra, 2006).

- **Estudio Explicativo:** Buscan encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis, síntesis e interpretación. Están orientados a la comprobación de hipótesis causales de tercer grado; esto es, identificación y análisis de las causales (variables independientes) y sus resultados, los que se expresan en hechos verificables (variables dependientes) (Parra, 2006).

Se ha utilizado este tipo de estudio debido a que era necesario conocer las razones por las cuales los pequeños arroceros del cantón Bijagual acceden al crédito informal.

### **Diseño de Estudio**

- **Investigación de Campo,** Para esta investigación el escenario donde se levantará la información será el recinto Bijagual, del cantón Nobol, utilizando la información proporcionada por los pobladores del lugar.

Es importante destacar que la investigación de campo se vale de distintos tipos de técnicas e instrumentos para la recolección de los datos:

- Observación Directa
- Encuesta

### **3.1. UNIVERSO MUESTRAL**

El proyecto se realizó en el recinto Bijagual, cantón Nobol, provincia del Guayas, para conocer acerca de la problemática para obtener un financiamiento que ayude a los pequeños productores de arroz a conseguir la gramínea y cubrir los gastos que implica la producción de arroz. Para ello se realizó una entrevista el día sábado 8 de octubre del 2011, con la señora Jacinta Plúas, quien era la persona que contaba con la información necesaria de los habitantes del recinto.

En base a la información proporcionada, a continuación se muestra la totalidad de personas que se dedican a la producción de arroz:

Tabla 9: Universo Muestral

RECINTO BIJAGUAL	45
RECINTO BIJAGUAL DE ARRIBA	72
TOTAL	117

Fuente: Habitantes del recinto  
Elaboración: Autores

### Cálculo de la muestra

Una vez determinada la población, se procedió a establecer el tamaño de la muestra objeto del estudio, para ello se usó la fórmula estadística de población finita, ya que sí se conoce la cifra exacta de la población.

Gráfico 4: Fórmula estadística de la muestra

$$n = \frac{Z^2 pq \times N}{(N - 1) e^2 + Z^2 pq}$$

Elaboración: Autores

- **N/C (Nivel de confianza)** ->Es el espacio o intervalo por medio del cual se puede afirmar que la información que se obtendrá, para este caso la muestra, es la más apropiada, según el tamaño de la población que se conoce de antemano, por lo que se ha decidido aplicar un 95% de confianza.
- **p (Proporción)** ->Es un dato estadístico que indica el número de veces que se presenta ese dato respecto al total de datos. Se conoce también como frecuencia relativa y es uno de los parámetros de cálculo más sencillo. Para el

cálculo utilizaremos un valor de 0.50 ya que no se conoce con precisión la proporción que debe ser encuestada en el sector.

- **E (Error)** -> Tal como su nombre lo dice, es el máximo error permisible en los resultados que se desean obtener, que para este caso se ha decidido sea el 5%.
- **z** -> Es un estadístico de probabilidad que se utiliza en muestras mayores a 30, el cual se obtiene mediante la tabla de distribución normal en "z". Para poder hallarlo se divide el nivel de confianza del 95% para 2, obteniendo como resultado 0.475, con este valor se busca en el interior de la tabla y se obtiene el valor de  $z = 1.96$ .

**Tabla 10: Cálculo de la Muestra**

<b>DATOS:</b>		<b>Calculo del Tamaño de la Muestra</b>	
p =	0,5	<b>n =</b>	$\frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (117)}{(117) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$
N/C =	0,95		
z =	1,96	<b>n =</b>	112.37
e =	0,05		
q =	0,5		
N =	117		1.25
n =	?	<b>n =</b>	<b>90</b>

Elaboración: Autores

### 3.2. MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

**Método Inductivo:** Parte de lo particular a lo general, de una parte al todo, es un proceso analítico-sintético. Para una correcta interpretación se deben seguir los pasos detallados a continuación: observación, experimentación, comparación, abstracción y generalización. (De La Mora, 2006).

**Método Deductivo:** Parte de lo general a lo particular, de lo complejo a lo simple, es un proceso sintético-analítico. Para una correcta interpretación se deben seguir los siguientes pasos: aplicación, comprensión, demostración. (De La Mora, 2006). Este método será empleado, ya que al adquirir información general proporcionada por las entidades relacionadas con la actividad arrocerera del sector, se sacarán conclusiones específicas y se delimitará el universo de información en base a lo más relevante y concierne al turismo cultural.

**Técnicas e Instrumentos:** Se utilizará la encuesta con el propósito de recabar toda la información necesaria para el desarrollo del proyecto.

**Encuestas:** Se denomina encuesta al conjunto de preguntas especialmente diseñadas y pensadas para ser dirigidas a una muestra de la población que se considera representativa, con el objetivo de conocer la opinión de la gente sobre los temas que se preguntan (Mc Daniel & Gates, 2005)

### 3.2.1. Validación de Instrumentos

Para la validación de instrumentos fue necesario llevar a cabo una prueba piloto a 10 productores arroceros del recinto Bijagual con el propósito de establecer el formato final de la encuesta y la forma en que estaban planteadas las preguntas, esta prueba piloto fue realizada los días sábado 18 y domingo 19 del mes de agosto del 2012. De esta forma los resultados de esta prueba piloto fueron los siguientes:

1. Inicialmente no se había preguntado si eran productores o comerciantes, de manera que esta pregunta faltaba para establecer su actividad específica.
2. Los encuestados establecieron que habían aprendido el oficio por tradición familiar, pregunta que se consideró importante y al inicio del formato no se encontraba descrita.

3. Entre los principales problemas que deben hacer frente estos productos arroceros, manifestaron que evidentemente la falta de apoyo financiero era la de mayor impacto en el sector, ante lo cual no podían hacer otra cosa que solicitar microcréditos o préstamos a chulqueros y demás entidades informales. Como resultado de estas acotaciones de los encuestados se decidió incluir preguntas relacionados a si existían entidades que financiaran su actividad productiva y además identificar los montos de crédito y tasas de interés a las que les prestan dichos valores, para así establecer los niveles de confianza y disposición de acceder a microcréditos de manera legal. Para esto, es claro que era necesario preguntarles a los productores sobre los factores que incidían en su decisión de no solicitar el préstamo y que expectativa tendrían si se llegase a dar la posibilidad de contar con un crédito formal.

La información recogida de la prueba piloto permitió reestructurar de mejor manera la encuesta y que sirva como un instrumento que recopile las expectativas de los pequeños productores arroceros.

### 3.3 APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

**Encuesta:** La encuesta se aplicó los días 1, 2, 8, 9, 15 y 16 del mes de septiembre del 2012, a la muestra que se determinó de 90 personas. Se efectuó en el recinto Bijagual, cantón Nobol, provincia del Guayas, y ésta ha permitido conocer la realidad de este sector y poner énfasis en determinar los causales principales del endeudamiento.

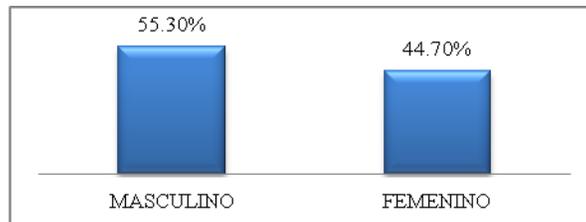
### 3.4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

#### 3.4.1. Información básica de los encuestados

##### a. Género del encuestado

La información preliminar permite establecer que en su mayoría las personas encuestadas corresponden al género masculino con un 55.3% de participación en el muestreo, mientras que el género femenino tuvo una participación de 44.7% sobre los resultados.

Gráfico 5: Género del encuestado

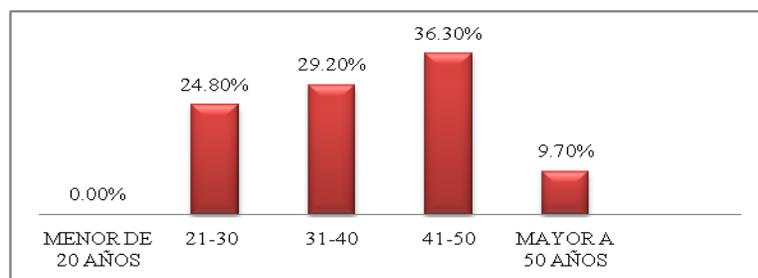


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

##### b. Edad del encuestado

Respecto a la edad, el siguiente gráfico nos indica que las de mayor incidencia en los resultados son las edades que oscilan entre los 41 y 50 años de edad, con un 36.3%; seguidos por el rango de edades entre los 31 y 40 años con 29.2%, y los de 21-30 años con el 24.8% entre los más destacados. Es decir que los resultados se basan mayormente en un criterio de personas jóvenes (21-50 años).

Gráfico 6: Edad del encuestado

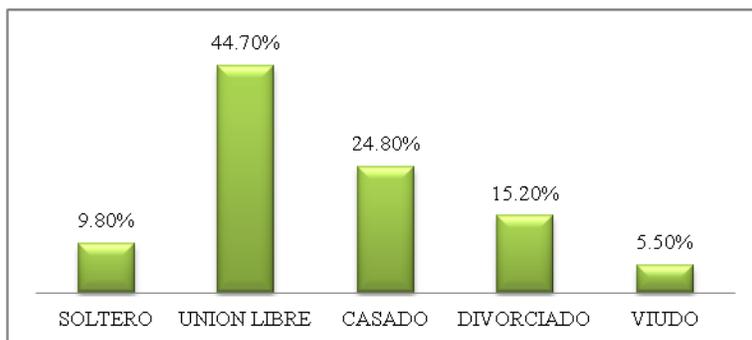


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

### c. Estado civil del encuestado

Para efectuar este estudio se requirió del estado civil, ya que en este recinto son grupos de familias conformada entre tres y cinco personas, el porcentaje más representativo es el de unión libre con un 44.7% seguido por los casados con un 24.8% y los divorciados con el 15.2%, esto nos demuestra cómo está conformado el estado civil de los encuestados.

**Gráfico 7: Estado civil del encuestado**



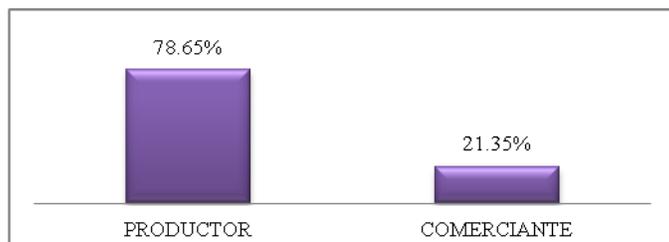
Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

### 3.4.2. Perfil de los encuestados

#### 1. ¿Comerciante o productor arrocero?

Durante el establecimiento del perfil de los encuestados, se puede apreciar que la mayoría representada por un 78.65% es productor, mientras que el 21.3% solo se dedica a la actividad de comercializar el producto.

**Gráfico 8: Ocupación del arrocero**

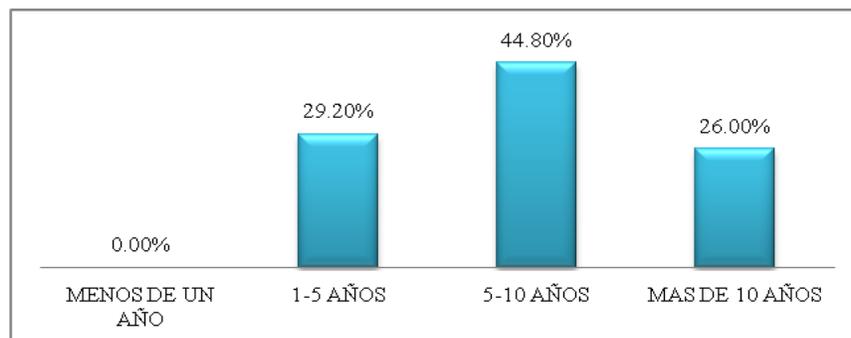


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 2. ¿Cuánto tiempo lleva en la producción arrocera?

Según la gráfica que se muestra, el 44.8% de los encuestados tiene entre 5 y 10 años dedicándose a esta actividad, seguida de un 29.2% que actualmente se encuentran aumentando de entre 1 a 5 años y los de más de 10 años con un porcentaje del 26% que se mantiene en el sector.

**Gráfico 9: Tiempo en el negocio arrocero**

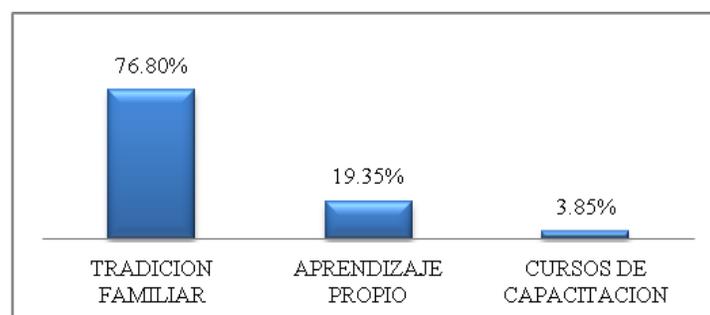


**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración:** Autores

## 3. ¿Cómo aprendió el oficio de producción de arroz?

En relación a como aprendieron este oficio, nos encontramos frente a un 76.8% que dijeron que fue por tradición familiar ya que el sector en su mayoría se dedica a esta actividad, seguido por un 19.35% que manifestó que por aprendizaje propio, y en menor rango con un 3.85% a cursos de capacitación.

**Gráfico 10: Forma de aprendizaje del negocio arrocero**

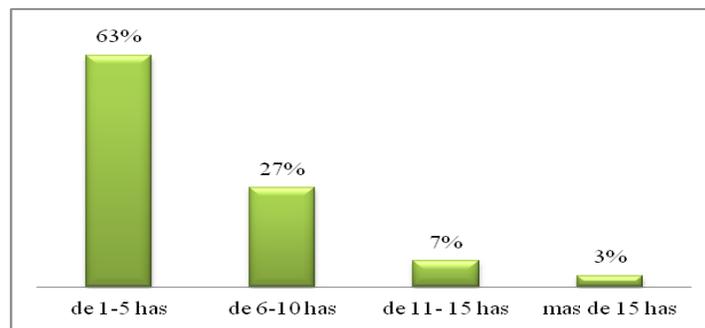


**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración:** Autores

#### 4. ¿Cuántas hectáreas de arroz son de su propiedad?

La mayoría de productores arroceros tiene aproximadamente entre 1 y 10 hectáreas de arroz (90%), mientras que apenas el 10% posee más de 10 hectáreas.

**Gráfico 11: Número de hectáreas que poseen los productores**

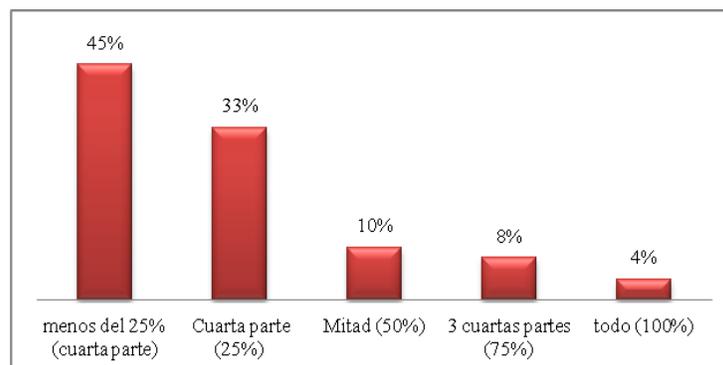


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

#### 5. ¿Qué porcentaje (estimado) de sus tierras es aprovechado para la producción arroceras?

En relación al porcentaje estimado de aprovechamiento de tierras, es claro que la mayoría (96%) está utilizando menos del 75% de su capacidad, mientras que apenas el 4% explota su totalidad, generalmente estos son aquellos productores que tienen de 1 a 2 hectáreas; resultado que refleja la improductividad en la aprovechamiento de sus tierras.

**Gráfico 12: Aprovechamiento de hectáreas para producción**

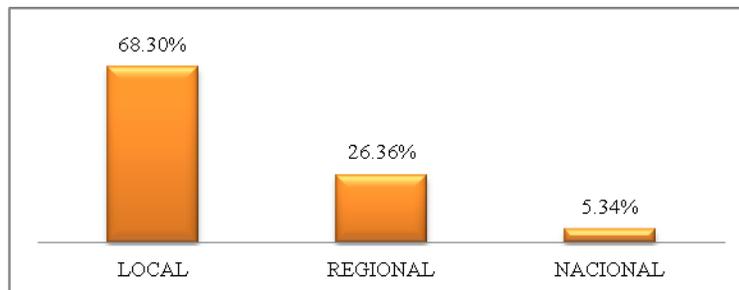


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 6. ¿En qué sectores le favorece vender su producto?

La mayoría de los encuestados (68.3%), creen que saldrían más beneficiados si todo lo que producen lo venden en el mismo sector (local), el 26.36% piensa que lo mejor sería comercializar con otros distribuidores regionales, y en un menor porcentaje (5.34%) a nivel nacional pues consideran que sería lo más rentable.

**Gráfico 13: Sectores de mayor venta**

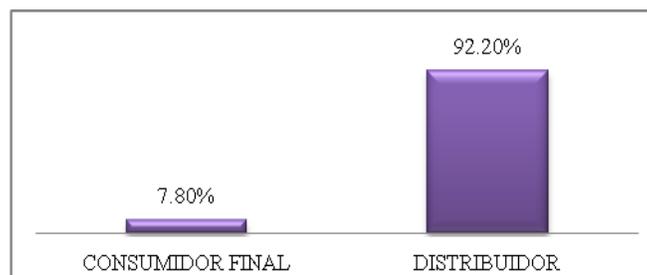


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 7. ¿Cómo vende su producto?

La mayor parte de los encuestados (92.20%) indicaron que la totalidad de su producción la venden a los distribuidores, ya que no requieren almacenar el producto por mucho tiempo, en cambio, solo el 7.80% realiza la venta directa al consumidor final.

**Gráfico 14: Clientes a los que vende el producto**

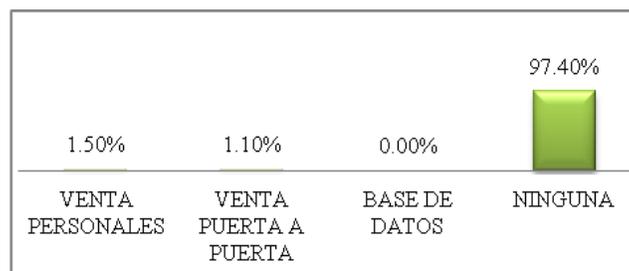


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 8. ¿Cuál es la estrategia que utiliza para comercializar el producto?

Con la finalidad de establecer como comercializan sus productos según la gráfica estos no cuentan con estrategias que les permita posicionar el producto, siendo un producto de consumo alimenticio, desconocen las formas de hacerlo, por eso la mayoría nos respondió de manera negativa: ninguna (97.40%), ventas personales (1.50%), ventas puerta a puerta (1.10%) y bases de datos (0%).

**Gráfico 15: Estrategia para comercializar**

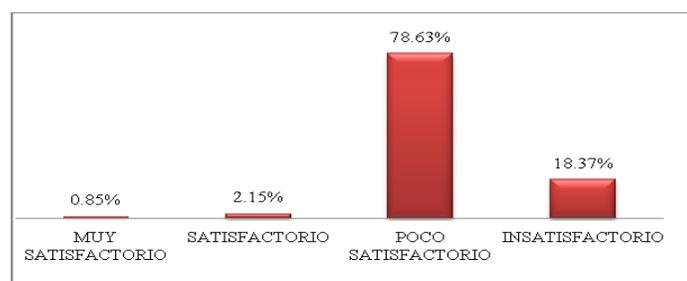


**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración:** Autores

## 9. ¿Cómo considera que es el negocio de la venta de arroz?

Según indicaron se sienten pocos satisfechos (78.63%) con este negocio, ya que invierten mucho dinero pero no obtienen el beneficio deseado, incluso se endeudan con préstamos y a veces la venta no cubre ni la mitad de la deuda adquirida para la producción. Podemos ver entonces según los datos que muy satisfactorio tiene un 0.85%, satisfactorio 2.5% e insatisfactorio el 18.37%.

**Gráfico 16: Factores de Aceptación**

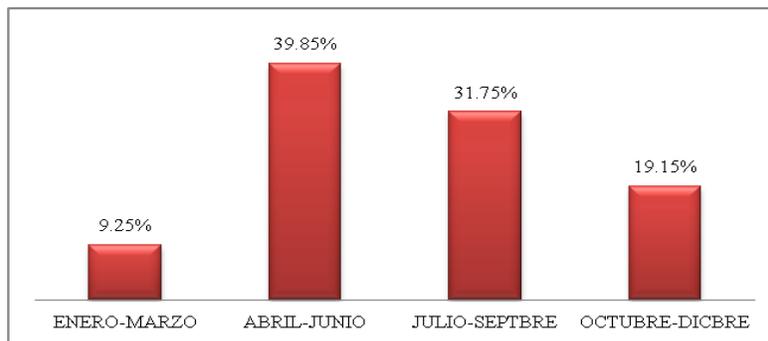


**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración:** Autores

## 10. ¿En qué meses se produce la mayor venta de arroz?

Los meses con un mayor índice de ventas corresponden a los trimestres de abril a junio (39.85%) y de julio a septiembre (31.75%).

**Gráfico 17: Periodos de mayor venta**

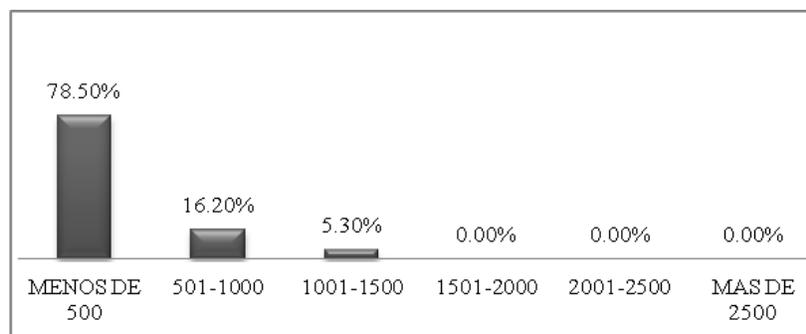


**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración:** Autores

## 11. ¿Cuáles son los ingresos mensuales de esta actividad?

Sobre los ingresos que genera esta actividad, vemos que el 78.50% de los encuestados indicaron que sus ingresos están por debajo de los 500 dólares, mientras que el 16.20% tienen ingresos entre 501 a 1.000 dólares, y en un pequeño porcentaje (5.30%) perciben ingresos superiores a 1.000 dólares. Este último resultado demuestra que esta actividad si puede ser rentable, siempre y cuando se utilice con eficiencia los recursos con los que se cuenta.

**Gráfico 18: Ingresos mensuales de esta actividad**

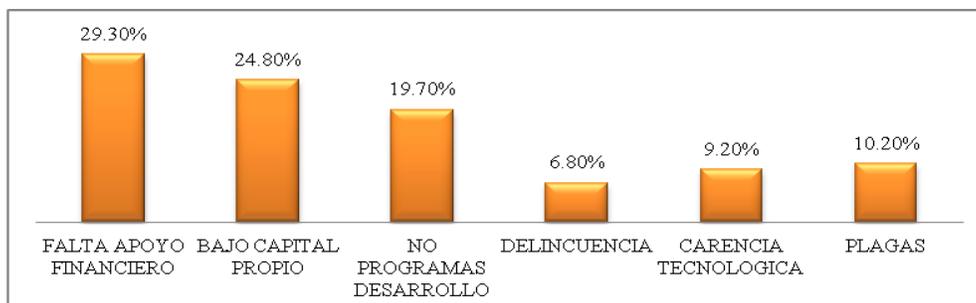


**Fuente:** Investigación de campo  
**Elaboración:** Autores

## 12. ¿Cuáles son los principales problemas que se presentan en el sector arrocero?

En relación a estos problemas nos damos cuenta de la percepción de los encuestados, así vemos que la mayor parte cree que es por la falta de apoyo financiero (29.30%), seguido por: el bajo capital propio (24.80%), la no existencia de programas de desarrollo por parte del gobierno (19.70%), las plagas (10.20%), la carencia tecnológica (9.20%), y la delincuencia (6.80%); problemas que han afectado históricamente a este sector.

**Gráfico 19: Problemas en el sector arrocero**

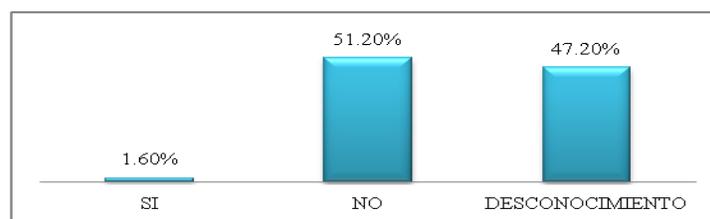


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 13. ¿Existe algún organismo que respalde la actividad arrocera en el sector?

Nos encontramos con la novedad de que en este sector no existen o son nulos los organismos que ayuden a la producción, por una parte dicen que existen las piladoras que de alguna manera hacen el trabajo de pilado del arroz (como apoyo) con un 1.6% de aceptación, pero la mayoría (51.20%) indicaron que no los hay o que desconocen de estos (47.20%).

**Gráfico 20: Organismos de respaldo**

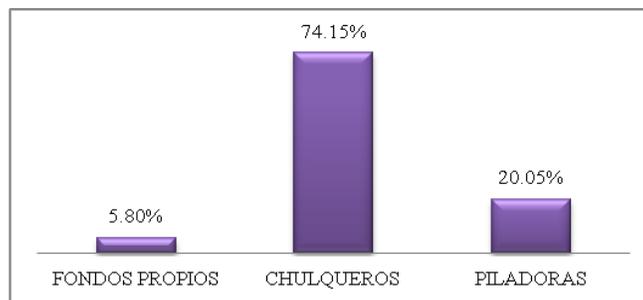


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

#### 14. ¿De dónde obtiene los fondos para hacer producir la tierra?

Como nos muestra la gráfica, la mayoría (74.15%) adquiere dinero de los denominados chulqueros que son prestamistas informales del sector rural agrario. Los chulqueros ofrecen préstamos, en su mayoría de montos pequeños, a los que el agricultor puede acceder con mayor facilidad y rapidez en comparación con préstamos otorgados por bancos, pero que así mismo cobran un interés extremadamente elevado (hasta 15% mensual). El 20.05% indicaron que las piladoras financian su producción y el 5.80% cuentan con fondos propios.

**Gráfico 21: Obtención de fondos**

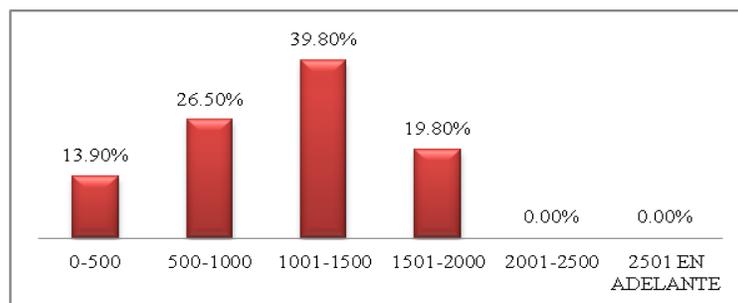


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

#### 15. ¿Cuál es el valor máximo que ha solicitado como préstamo?

Al respecto, indicaron que la mayoría de los préstamos oscilaron entre 1.001-1.500 con un 39.80%, seguido por los del rango entre 500-1.000 con un 26.5% y los de 1.501-2000 con un porcentaje de 19.8%, según señalan estos son los montos máximos a los que han accedido por parte de los prestamistas.

**Gráfico 22: Monto máximo de préstamo**

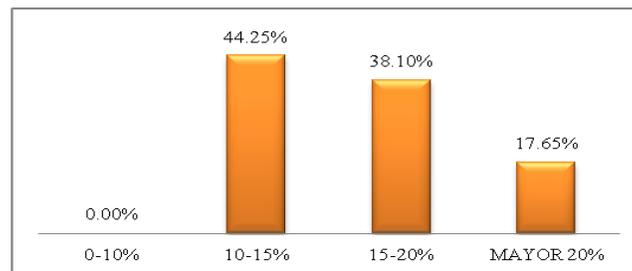


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 16. ¿A qué tasa de interés ha realizado el préstamo?

Según manifestaron los intereses que se pagan a prestamistas o chulqueros son altos por lo que tratan siempre de cumplir por lo menos con el pago del interés aun cuando no se cancele la parte correspondiente al capital prestado. La mayor parte (44.25%) de los préstamos otorgados tuvieron tasas de interés entre el 10 al 15%, el 38.10% de los préstamos con tasas del 15 al 20%, y el resto (17.65%) con tasas mayores al 20%.

**Gráfico 23: Tasa de interés de realización del préstamo**

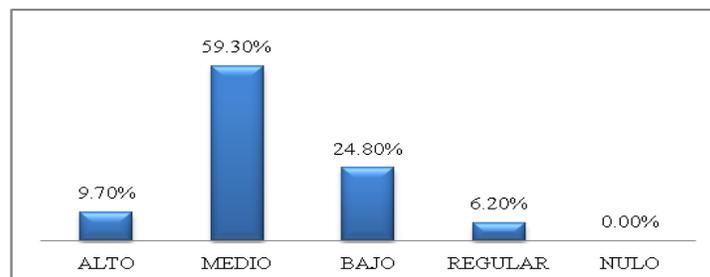


**Fuente: Investigación de campo**  
**Elaboración: Autores**

## 17. ¿Cuál es el nivel de confianza que tiene de las instituciones financieras?

A los consultados les parece correcto que las instituciones financieras les otorguen los microcréditos, pero creen que deberían explicar claramente cuales son los requisitos, como son las condiciones de pago y los intereses que deben pagar por los mismos, razón principal por la cual el nivel de confianza fue calificado de la siguiente manera: medio (59.30%), bajo (24.80%), alto (9.70%) y regular (6.20%).

**Gráfico 24: Nivel de confianza de las instituciones financieras**

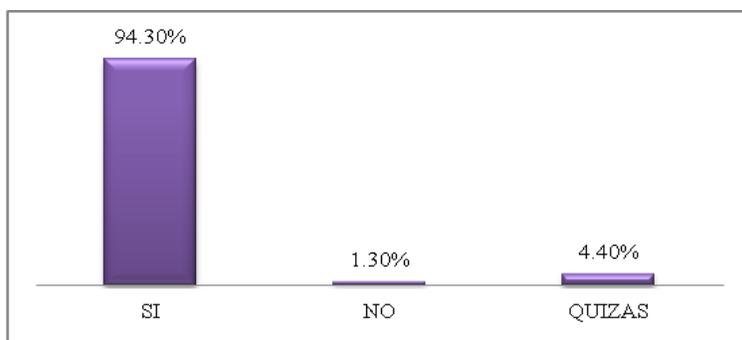


**Fuente: Investigación de campo**  
**Elaboración: Autores**

### 18. ¿Estaría dispuesto a solicitar microcréditos a una institución financiera que apoye a pequeños agricultores?

La mayoría de los encuestados (94.30%) nos respondió que sí, siempre que estos sean accesibles, con normas claras y la regulación correcta.

Gráfico 25: Solicitud de microcréditos

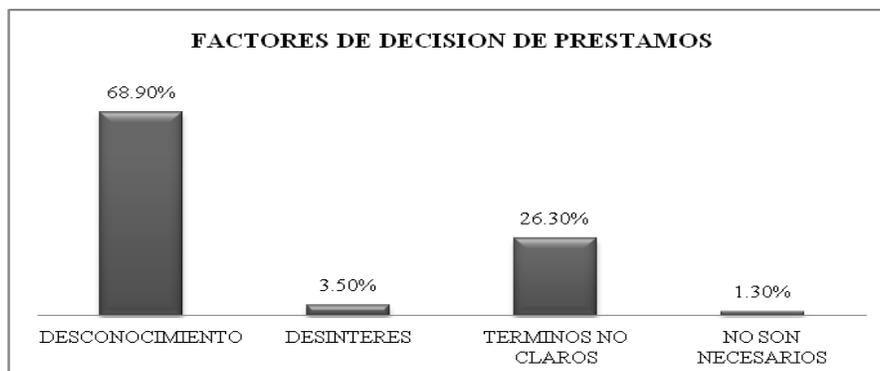


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

### 19. ¿Qué factores inciden en su decisión para no solicitar el préstamo?

El desconocimiento (68.90%) es el principal factor con el que se ven impedidos al momento de acudir a un préstamo, seguido de que alegan que los términos para acceder a los préstamos no son claros o entendibles (26.30%), al encontrar estos inconvenientes genera la falta de interés (3.50%), y para algunos no les son necesarios (1.30%) porque si cuentan con el dinero (ahorro) para destinarlo a la producción.

Gráfico 26: Factores de decisión de préstamos

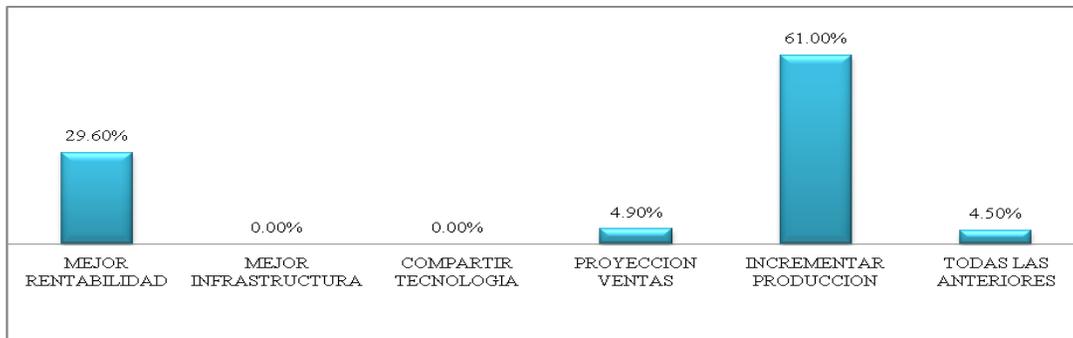


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 20. ¿Qué expectativa tiene del préstamo, en caso de que se lleve a efecto?

Las expectativas para su uso son muchas, entre las cuales figura incrementar la producción arrocerá (61%), seguido por la de mejorar la rentabilidad (29.60%) del negocio en cuanto a los ingresos posibles, proyectar los incrementos de las ventas (4.90%), y por último el 4.50% señalaron que todas son importantes.

Gráfico 27: Expectativas del préstamo

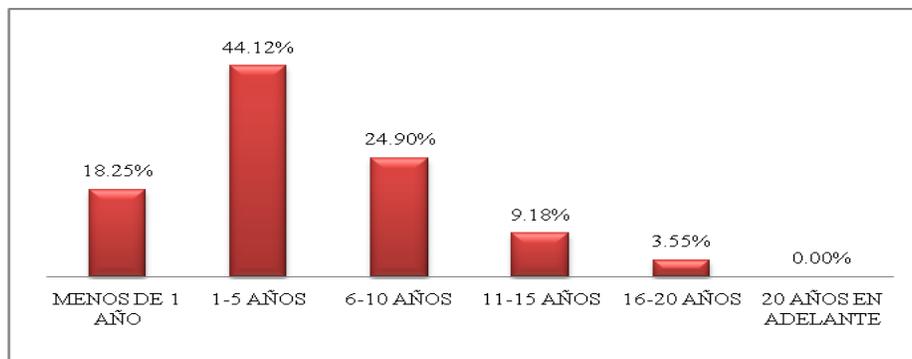


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 21. ¿Qué nivel de experiencia tienen sus colaboradores?

La actividad arrocerá viene realizándose en este sector por años (tradición familiar), muchos de ellos cuentan con la suficiente experiencia en este trabajo, situación que se refleja en sus respuestas: entre 1-5 años (44.12%), entre 6-10 años (24.90%), menos de un años (18.25%), entre 11-15 años (9.18%) y entre 16-20 años (3.55%)

Gráfico 28: Nivel de experiencia de los colaboradores

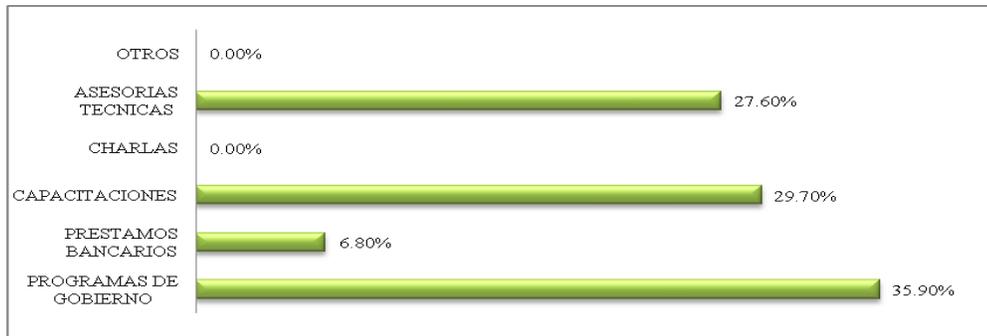


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 22. ¿Qué tipo de ayuda necesitan más?

De acuerdo con la información obtenida, la mayor parte de los encuestados (35.90%) indicaron que necesitan ayuda del gobierno a través de sus programas, el 29.70% con capacitaciones, el 27.60% con asesorías técnicas para mejorar su producción y el 6.80% de los bancos a través de los microcréditos.

**Gráfico 29: Tipo de ayuda necesaria**

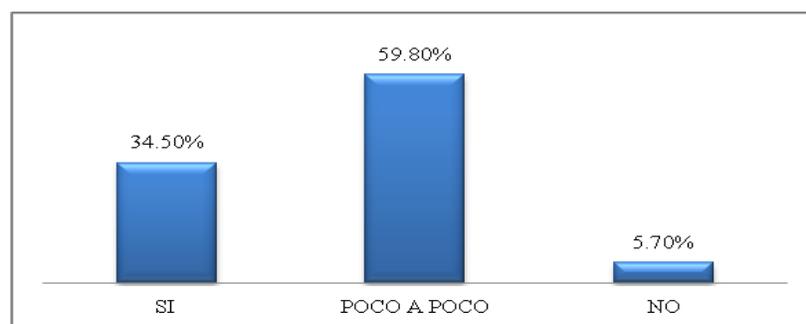


Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

## 23. ¿Ud. se adaptaría a los cambios tecnológicos?

La adaptación de nuevas técnicas en el campo agrícola requieren de un sondeo previo, el objetivo de este es conocer los sistemas de sustento de los productores de arroz, luego de lo cual se los reúne y se le explica de manera clara y fácil la tecnología a aplicar, lo que se quiere lograr es que ellos adopten la nueva técnica viendo los beneficios y la importancia de la tecnología. En la encuesta nos manifestas que están de acuerdo en aceptarla poco a poco el 59.80%, si están de acuerdo el 34.50%, y el 5.70% no está dispuesto por falta de conocimiento.

**Gráfico 30: Adaptación a la tecnología**



Fuente: Investigación de campo  
Elaboración: Autores

#### 3.4.4. Conclusiones de la investigación de campo

Como conclusión general de la investigación de campo se puede acotar:

- Poner en marcha un proyecto que incentive la obtención de microcréditos para los pequeños productores del recinto Bijagual para mejorar sus niveles de producción.
- Pese a esto, es importante también destacar que la mayor parte de los recintos, comunas o asociaciones de pequeños productores desconocen la forma de obtener créditos ya sea de instituciones públicas como privadas por lo que es necesario desarrollar programas de educación financiera a esta parte de productores en escala menor.
- Es necesario también que estos productores sean capaces de vender sus productos sin necesidad de utilizar intermediarios (piladoras) que en la mayoría son las que se benefician, debido a que los productores pagan los servicios con producto, y las ganancias van a sus manos perjudicando a los productores.
- Muchos de los que solicitan los préstamos lo hacen para comprar las materias primas necesarias al momento de producir, el MAGAP debe canalizar un presupuesto que ayude a estos sectores, ya que la falta de canales de riego dificulta en parte su producción, además de que muchos de ellos deben hacerlos por cuenta propia y de manera empírica, hacer planes de distribución de materiales y suministros necesarios en la producción a un precio módico para los productores.
- Otro aspecto relevante es la capacitación tecnológica, no solo para que puedan sustentarse con lo que saben producir, sino más bien para que se aproveche de estos conocimientos y se respalden con los beneficios que brinda el saber cómo, cuando y donde producir.

## **CAPÍTULO IV**

### **"PROPUESTA PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA FORMAL DE LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES ARROCEROS DEL RECINTO BIJAGUAL MEDIANTE SU ASOCIACIÓN"**

#### **4.1. INTRODUCCIÓN**

Como resultado de la investigación y el análisis realizado a los productores arroceros del Recinto Bijagual, es importante destacar que la problemática en el sector deriva de su falta de conocimiento e información respecto a prácticas relacionadas con el financiamiento formal; prácticas tales como: programas de capacitación y/o acceso a créditos de desarrollo productivo que les ayuden a mejorar su capacidad de producción y de esta forma eviten incorporarse en el campo informal que se ha mantenido prácticamente desde la última década (2000-2010) como consecuencia de la crisis económica que vivió el país entre 1999 y 2000. Es notorio que ese fue uno de los motivos que los impulsó a los pequeños productores arroceros de Bijagual a acceder a créditos informales; puesto que la banca en dicha época estaba pasando por una situación compleja, y desde entonces la situación los acostumbró básicamente a mantenerse en ese plano informal durante todo ese tiempo.

Bajo ese concepto, el presente trabajo plantea la inclusión financiera formal de los pequeños productores arroceros del recinto Bijagual basado en su asociación, que se denominará "APROABI", conformado por las siglas de Asociación de Productores Arroceros de Bijagual, la cual tiene como finalidad fortalecer la capacidad productiva de este sector a través de una asociación conformada por los mismos productores de arroz de Bijagual para ser incluidos en los programas gubernamentales de desarrollo y acceder de esta forma a créditos formales que contribuyan en el mejoramiento de su infraestructura, les permita adquirir maquinaria adecuada para la siembra y cosecha del arroz, así como para su proceso de ensacado y distribución en el mercado; de esta manera lo que se busca es promover el desarrollo socio económico de sus habitantes, iniciando por los productores arroceros y sus familias.

## 4.2. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Lograr que los pequeños productores del Recinto Bijagual tengan apoyo del sector público mediante la creación y fortalecimiento de su asociación, que les permita obtener créditos en mejores condiciones, incrementar sus ingresos y por ende su calidad de vida y la de sus familiares.

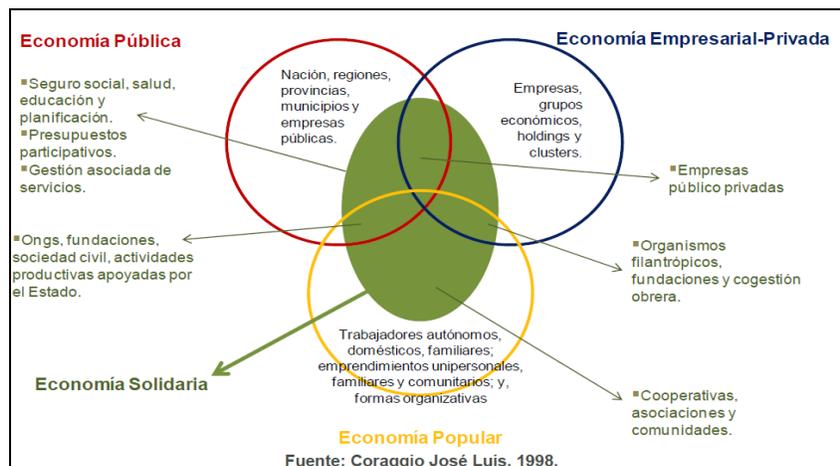
## 4.3. PLANIFICACION DE LA PROPUESTA

### 4.3.1. Aspectos Legales del Proyecto

#### 4.3.1.1. Sector Económico

De acuerdo al sector económico donde se encuentra el modelo asociativo a constituirse, es importante establecer que el mismo forma parte del Sistema Económico y Solidario, dentro del campo de la Economía Solidaria y Popular, en donde se encuentran las asociaciones de trabajadores autónomos, domésticos, familiares y comunitarios en formas organizativas, tal como lo muestra el siguiente diagrama:

Gráfico 31: Economía Empresarial Pública y Privada



Fuente: Agenda de Economía Popular y Solidaria  
Elaboración: Agenda de Economía Popular y Solidaria

De acuerdo al Art. 283-2 de la Constitución se establece que la Economía Popular y Solidaria está conformada por sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Básicamente, aquí se agrupan aquellas instituciones, recursos y capacidades con los que los trabajadores y sus unidades domésticas organizadas en cualquiera de los sectores previamente mencionados, realizan actividades de producción, distribución, financiamiento y consumo para la generación de bienes y/o servicios para el autoconsumo colectivo.

En lo concerniente al sector, se considera que APROABI estaría dentro del sector asociativo, pues sería una asociación constituida por personas naturales, con actividades económicas productivas similares o complementarias, con la finalidad de producir, comercializar y consumir bienes y/o servicios socialmente necesarios, así como también el autoabastecimiento de materias primas, insumos, herramientas, tecnología, equipos y demás bienes que les ayude a comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada<sup>23</sup>.

#### **4.3.1.2. Requisitos para la constitución de una asociación sin fines de lucro**

El Decreto Ejecutivo # 982 publicado en el Registro Oficial No. 311 del 8 de abril de 2008, establece el marco legal de las Organizaciones de la Sociedad Civil, definiendo claramente a dos sectores en el ámbito de la economía sin fines de lucro:

- Fundaciones: que pueden ser personas naturales o jurídicas que promuevan el bien común general de la sociedad y sean capaces de contratar, principalmente con fines filantrópicos y beneficencia pública.
- Corporaciones: que pueden ser personas naturales o jurídicas para constituidas para contratar o promover el bien común de una comunidad específica, los cuales pueden ser de primero, segundo y tercer grado. En lo concerniente a la asociación APROABI, se encontraría dentro de las corporaciones de primer grado.

---

<sup>23</sup> Art. 18 de la Ley de Economía Popular y Solidaria.

Las corporaciones de primer grado deben cumplir los siguientes requisitos para su constitución:

1. Conformar una sociedad mínimo de 5 personas naturales.
2. Tener como fin crear una asociación, comité o colegio profesional.
3. La aprobación de la corporación de primer grado tiene que ser aprobada por el Presidente de la República de acuerdo al artículo 584 del Título XXIX del Código Civil; sin embargo la atribución también es delegada a los Ministros de Estados (según Decreto Ejecutivo 339 del 28 de noviembre 1998 y el Estatuto del Régimen Jurídico Administrativo de la Función Ejecutiva, artículo 11 literal k).
4. Contar con una Acta de la Asamblea Constitutiva de la organización en formación suscrita por los miembros fundadores, donde debe constar:
  - a. Voluntad de constitución por parte de los miembros.
  - b. Nómina de la directiva provisional.
  - c. Nombres completos y nacionales, números de documentos de identidad y domicilio de los fundadores.
  - d. Ubicación exacta de la sede donde funcionará la asociación.
5. Copia del estatuto que incluye la certificación del Secretario provisional, con fecha y aprobación del documento.
6. El patrimonio mínimo es de \$ 400 dólares americanos.
7. El tiempo de trámite dura aproximadamente 15 días desde la presentación de la solicitud<sup>24</sup>.

#### **4.3.1.3. Requisitos para la constitución de una asociación**

Para ser una organización sin fines de lucro acreditada por el Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca (MAGAP) es importante que los miembros del modelo APROABI cumplan con los siguientes requisitos:

---

<sup>24</sup> Servicio de Rentas Internas: Inquietudes de los contribuyentes sin fines de lucro (23 diciembre 2011).

1. Solicitud de acreditación dirigida al Sr. Ministro del MAGAP, suscrita por el representante legal de la organización.
2. Copia certificada de acuerdo ministerial o instrumento legal que acredite la personalidad jurídica y de existir, la última reforma del estatuto legalmente aprobada.
3. Registro certificado y actualizado del representante legal de la organización.
4. Copia certificada de los documentos de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
5. Certificado de registro original otorgado por el Sistema Único de Registro de las Organizaciones de la Sociedad Civil (RUOSC) actualizado.
6. Copia certificada del Registro Único de Contribuyentes (RUC), actualizado.
7. Certificado de la cuenta bancaria de la organización.
8. Certificado de que la organización no se encuentra inscrita como contratista incumplida o adjudicataria fallida en el Instituto de Contratación Pública (INCOP).
9. Copia del Proyecto que sirvió de base para la concesión de los recursos públicos.
10. Copia del convenio suscrito con la entidad que le va a entregar los recursos públicos, en caso de tenerlo.
11. Copia certificada del informe de aprobación de la propuesta, otorgado por el programa o proyecto que le va a entregar los fondos.
12. Dirección para notificaciones, que deberá contener: calle, cantón, parroquia, provincia, número de teléfono, dirección de correo electrónico.

De la misma manera, para recibir la revisión y posterior aprobación del proyecto que desee ejecutar el modelo asociativo APROABI es importante cumplir los siguientes requisitos:

1. Solicitud dirigida a la Subsecretaría Regional Zona 5.
2. Elaboración en formato SENPLADES / 2KR.
3. Declaratoria de pertinencia territorial.
4. Ser organizaciones campesinas de hecho o de derecho.

El tiempo de espera para la obtención de una respuesta de parte del MAGAP es de 15 días aproximadamente y no tiene costo alguno, los encargados de este trámite deberán acercarse a las oficinas más cercanas, en este caso en la ciudad de Guayaquil en la Av. Carlos Julio Arosemena km 1.5 diagonal a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.

#### **4.3.1.4. Propósito de la constitución de la asociación APROABI**

La asociación APROABI, tiene como planteado cumplir con los siguientes propósitos:

- a. Promover el fortalecimiento de la producción de los productores arroceros del recinto Bijagual.
- b. Ampliación de fronteras agrícolas y comerciales.
- c. Mejorar el ingreso económico de los productores arroceros del Recinto Bijagual
- d. Encaminar proyectos de interés colectivo para lograr el apoyo económico de entidades públicas y privadas.
- e. Promover y brindar apoyo necesario a favor de los socios en asuntos técnicos, administrativos, económicos y de ayuda mutua.
- f. Suscribir convenios con instituciones regionales y nacionales, para el logro de los fines de la asociación.
- g.

#### **4.3.2. Estudio Organizacional**

##### **4.3.2.1 Misión**

Ser una organización de productores de arroz que contribuya con un producto de alta calidad a través de buenas prácticas de elaboración, buscando el bienestar de sus socios y la conservación del medio ambiente.

#### **4.3.2.2 Visión**

Ser una de las organizaciones arroceras mejor consolidada en el Ecuador, posicionándonos en el mercado como uno de los principales proveedores de arroz de país y potencializándose como un exportador a largo plazo.

#### **4.3.2.3 Objetivos**

- Promover la participación en los procesos de la organización, enfatizando la importancia del compromiso de cada uno de los miembros de la organización.
- Mejorar la competitividad en la adquisición de bienes como maquinaria e insumos
- Crear puentes de diálogos con las entidades gubernamentales involucradas en el sector agrícola y en la promoción comercial de organizaciones
- Buscar el mejoramiento técnico de la producción de los asociados a través de capacitaciones técnica
- Buscar la satisfacción del mercado local e ir transformando paulatinamente la producción con mejor calidad para proyectar exportaciones a largo plazo.
- Incorporar nuevos asociados que compartan nuestros objetivos, valores, misión y visión.

#### **4.3.2.4 Valores**

- **Innovación**  
Constante mejoramiento y desarrollo de las prácticas de producción, dando capacitaciones técnicas colectivas enmarcando toda la producción asociativa a una calidad común.

- **Comunicación**

El trabajo en equipo requiere el conocimiento común de los hechos relevantes que pueden afectar a la asociación. Es importante estar al tanto de los factores como leyes, plagas, sequías para tomar medidas correctivas de manera consensuada.

- **Compromiso**

Los miembros de la asociación aportarán lo mejor de cada uno de sus conocimientos, experiencias, prácticas y producción para sacar el trabajo colectivo adelante.

- **Trabajo en Equipo**

Cada socio es importante en la asociación sin importar el tamaño de su producción ya que el equipo trabaja como una máquina de engranajes en donde todas las partes son importantes y ninguna debe de fallar.

- **Ética**

La asociación siempre buscará transparentar la información de sus procesos administrativos, siendo ésta requerida por cualquier miembro de la organización con el fin de evitar malos entendidos y mejorar el conocimiento de los socios acerca del rumbo que la asociación está teniendo.

#### 4.3.2.5 Estructura Organizacional (Organigrama)

Gráfico 32: Organigrama de la asociación



Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

#### 4.3.2.6 Funciones

##### De la Asamblea General:

Es el máximo organismo de la asociación, se compone de todos los socios activos en goce de sus derechos y es dirigida por su Presidente. Las principales atribuciones y deberes serán:

- Reformar disposiciones estatutarias;
- Expedir el reglamento interno;
- Aprobar el plan de trabajo y presupuesto anual;
- Conocer los balances e informes (aprobarlos o rechazarlos);
- Elegir y remover a los miembros del Directorio y de las Comisiones Especiales;
- Relevar de sus funciones al Presidente, con justa causa; y,
- Resolver sobre las reclamaciones o conflictos de los socios.

## **Del Consejo Directivo**

Es el órgano ejecutivo de la Asociación y lleva a cabo la política institucional que atañe a sus objetivos y finalidades permanentes. Las principales atribuciones y deberes serán:

- Dictar normas generales de administración interna, con sujeción a los estatutos y reglamentos;
- Elaborar la proforma presupuestaria y el plan de trabajo para consideración de la primera Asamblea General del año;
- Admitir o rechazar la incorporación de socios, conforme a lo previsto en los estatutos;
- Sancionar a los socios que infrinjan disposiciones estatutarias y reglamentarias;
- Fijar las cuotas ordinarias y extraordinarias que contribuyen al mantenimiento de la Asociación; y,
- Presentar un informe anual de actividades;

El Consejo Directivo se integrará de diez miembros; sus cargos serán honoríficos y no remunerados (a excepción de los Asesores), y se compone de la siguiente manera:

- Presidente;
- Vicepresidente;
- Secretario;
- Asesor Legal;
- Asesor Técnico
- Tesorero;
- Primer vocal;
- Segundo vocal;
- Tercer vocal;
- Cuarto vocal.

### **PRESIDENTE:**

- Ser el representante legal de la Asociación.
- Presidir las sesiones de la Asamblea y del Consejo Directivo.
- Vigilar la observancia de los estatutos y reglamentos.
- Contratar a empleados y asesores.

### **VICEPRESIDENTE:**

- Reemplazar al Presidente.
- Mantener relaciones a través de convenios de cooperación con asociaciones afines.

### **TESORERO:**

- Recaudar cuotas y más ingresos.
- Supervisar la contabilidad de la asociación.
- Hacer los pagos a proveedores que ordene el Consejo Directivo o el Presidente.
- Presentar anualmente el balance general y los estados financieros al Presidente.
- Realizar la adquisición de los bienes equipos debidamente sustentados y consensuados en la Asamblea general
- Manejar la Caja Chica.

### **SECRETARIO:**

- Preparar las reuniones de la Asamblea y del Consejo.
- Redactar las actas y redactar la memoria anual.
- Llevar el catastro de los socios.
- Mantener contacto permanente con los socios.
- Ingreso de nuevos socios.
- Planificar la capacitación (técnica, financiera y administrativa) para los socios.
- Apoyar a los socios en la solución de conflictos
- Presentar planes y proyectos de desarrollo.
- Mantener contacto con el Síndico de la Asociación.

### **ASESOR LEGAL:**

- Defender a los socios afiliados en el ejercicio de su profesión;
- Prestar a los miembros de la asociación asesoramiento técnico profesional y asistencia económica-social;
- Elaborar el proyecto del estatuto y demás normativa que reglamente la gestión de la asociación;

### **ASESOR TÉCNICO:**

- Asesorar a los socios en temas de riego, productividad, prácticas de sembrado, colocación de abono, etc.
- Mantener contacto con el Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) con el objetivo de actualizar a los miembros de información relacionada al mejoramiento de semillas.
- Gestionar la suscripción de convenios con el MAGAP, para la participación de los socios en seminarios y/o talleres de capacitación vinculados al trabajo de campo.
- Coordinar con el Secretario la elaboración del cronograma de capacitación.

### **VOCALÍAS**

- Reemplazar a cualquier miembro del Concejo Directivo.
- Apoyar la solución de conflictos.
- Presidir las comisiones que se designen para casos especiales.

### 4.3.2.7. Análisis FODA

Tabla 11: FODA (Factores Internos y Externos)

<u>FORTALEZAS</u>	<u>DEBILIDADES</u>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alta experiencia de los trabajadores en el campo arrocero.</li><li>• Las tierras son de propiedad de los pequeños productores de arroz.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de organización.</li><li>• Escasez de recursos económicos para financiar el proyecto.</li><li>• Poca experiencia en marketing y publicidad.</li></ul>
<u>OPORTUNIDADES</u>	<u>AMENAZAS</u>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Alta disponibilidad de la materia prima.</li><li>• Expansión de las fronteras de mercado (local, nacional e internacional).</li><li>• Aprovechamiento de los créditos con flexibilidad en las tasas de interés, propuestos por la banca pública o privada.</li><li>• Inclusión en los programas de desarrollo rural instituidos por el gobierno para el apalancamiento o cofinanciamiento de los proyectos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Agresividad de la competencia existente.</li><li>• Aumento de los índices delictivos.</li><li>• Cambios políticos y económicos que pongan en riesgo a la banca, causando incrementos en las tasas de interés, dificultando las capacidades de crédito.</li></ul>

Fuente: Autores

Elaboración: Autores

### 4.3.2.8. Imagen corporativa de la Asociación APROABI

Gráfico 33: Imagen Corporativa de la empresa



Fuente: Autores

Elaboración: Autores

La asociación tendrá el siguiente logotipo, el cual hace referencia a la actividad económica del sector: producción de arroz; siendo APROABI las siglas de Asociación de Productores Arroceros de Bijagual.

### 4.3.3. Plan Operativo

#### 4.3.3.1. Capacidad Instalada

La puesta en marcha del modelo APROABI buscará reactivar la producción arrocerera del Recinto Bijagual, para ello se plantea la incorporación de 20 socios los cuales tienen 4 hectáreas de forma individual, alcanzando un rendimiento de 65 quintales por hectárea, es decir que la producción total del APROABI sería aproximadamente 5.200 quintales de arroz durante el ciclo de producción (1 año).

**Tabla 12: Capacidad Instalada**

PRODUCTORES DE ARROZ	HECTAREAS POR PRODUCTOR	PRODUCCION POR HECTAREA/qq	PRODUCCION TOTAL/qq
20	4	65	5200

**Fuente: Autores**  
**Elaboración: Autores**

La producción de arroz derivaría otros productos tales como la venta de polvillo, venta de arrochillo, el servicio de secado y la misma venta de arroz pilado, el cual generaría un ingreso estimado de \$ 199,160.00 por ciclo de producción, tal como lo muestra el siguiente cuadro:

**Tabla 13: Derivados de la producción de arroz**

Duración del ciclo de producción (meses)		3					
Número de ciclos por año		1					
TIPO DE INGRESO		UNIDAD DE VENTA (Kg., qq, etc.)	PRODUCCIÓN POR CICLO/UNIDAD (Unidades de Venta)	PRECIO DE VENTA (US \$/Unidad)	COSTO DE TRANSPORTE (US \$/Unidad)	INGRESO TOTAL (US \$)	
1		2	3	4	5	6 = 3 x (4 - 5)	
1	Venta de Plovillo	qq	520	18.00	1.00	8,840.00	
2	Venta de Arroccillo	qq	520	12.00	1.00	5,720.00	
3	Servicio de secado	qq	5200	2.50	1.00	7,800.00	
4	Venta de arroz pilado	qq	5200	35.00	1.00	176,800.00	
<b>TOTAL DE PRODUCCION POR CICLO (1 AÑO)</b>						<b>199,160.00</b>	

**Fuente: Autores**  
**Elaboración: Autores**

### 4.3.3.2. Diseño del Proyecto

En el siguiente grafico se pueda apreciar la forma en que estaría distribuida la planta de producción de arroz (piladora), conformada básicamente por el área de cultivos de arroz y la infraestructura del galpón donde se recopilara el arroz para su tratado y ensacado respectivo.

**Gráfico 34: Diseño de la planta**



**Fuente: Autores**  
**Elaboración: Autores**

**Gráfico 35: Trabajo en el área de los cultivos**



**Fuente: Autores**  
**Elaboración: Autores**

#### 4.3.3.3. Programas de Capacitación

Los programas de capacitación agrícola son fundamentales para garantizar una producción eficiente y un adecuado manejo de los equipos y maquinarias que impulsaran al desarrollo productivo del Recinto Bijagual, por tal razón el seminario de capacitación se basa en el siguiente programa:

**Tabla 14: Programas de capacitación**

Area	Tutor	Horas	Temas a tratar	Horas por tema	Costo	Total
Procesos productivos del Arroz	Ing. Armando Rodríguez	24 horas	Manejo integral del cultivo de arroz	4 horas	\$ 400.00	\$ 2,400.00
			Epoocas de siembra	4 horas	\$ 400.00	
			Cadena de Semilla	4 horas	\$ 400.00	
			Preparación de suelos	4 horas	\$ 400.00	
			Control de Plagas	4 horas	\$ 400.00	
			Riego para cultivos de arros	4 horas	\$ 400.00	
Aspectos de Eficiencia Productiva	Ing. Geovanny Granda	20 horas	Explotacion eficiente de los sistemas de riego y drenaje	4 horas	\$ 400.00	\$ 2,000.00
			Pronostico de riego	4 horas	\$ 400.00	
			Explotacion segun proyecto agronomico	4 horas	\$ 400.00	
			Ordenamiento territorial	4 horas	\$ 400.00	
			Uso eficiente de equipos tecnologicos	4 horas	\$ 400.00	
Financiera-Contable	Servicio de Rentas Internas	16 horas	Comprobantes de Venta y Retencion	4 horas	Gratis	\$ -
			RUC y Deberes Formales	4 horas		
			Aplicacion de Bienes que Gravan IVA, ICE, Retenciones a la Fuente y del IVA	4 horas		
			Sanciones y Multas (reglamento de facturacion y de comprobantes de venta)	4 horas		
		<b>60 horas</b>	<b>COSTO CAPACITACION</b>			<b>\$ 4,400.00</b>

**Fuente: Autores**  
**Elaboración: Autores**

A su vez el programa de capacitación está dividido en 4 horas diarias durante 15 días, planificados de la siguiente manera:

**Tabla 15: Cronograma del programa de capacitación**

ACTIVIDADES	DIAS															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
<b>modulo 1: procesos y cultivos del arroz</b>																
Manejo integral del cultivo de arroz																
Epocas de siembra																
Cadena de Semilla																
Preparacion de suelos																
Control de Plagas																
Riego para cultivos de arros																
<b>modulo 2: aspectos de eficiencia productiva</b>																
Explotacion eficiente de los sistemas de riego y drenaje																
Pronostico de riego																
Explotacion segun proyecto agronomico																
Ordenamiento territorial																
Uso eficiente de equipos tecnologicos																
<b>modulo 3: financiero-contable</b>																
Comprobantes de Venta y Retencion																
RUC y Deberes Formales																
Aplicacion de Bienes que Gravan IVA, ICE, Retenciones a la Fuente y del IVA																
Sanciones y Multas (reglamento de facturacion y de comprobantes de venta)																

**Fuente: Autores**

**Elaboración: Autores**

#### 4.3.4. Evaluación Económica del Proyecto

##### 4.3.4.1. Presupuesto de Inversiones

La inversión del proyecto se divide en tres partes, la primera es para compra de activos fijos, por un valor de \$ 160,490.00, que básicamente permitirán construir el galpón donde operará la piladora de arroz, así como los equipos necesarios para el proceso de producción, según como se describe en la siguiente tabla:

**Tabla 16: Presupuesto de Inversión (Activos Fijos)**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario (US \$)	V. Total (US \$)	% Inversión
<b>Activos Fijos</b>					
<b><u>Construcción del Galpón 300m<sup>2</sup></u></b>					
Planos Preliminares	---	1	300.00	300.00	0.19%
Limpieza del terreno	glob.	1	400.00	400.00	0.25%
Caseta de Guardián	glob.	1	500.00	500.00	0.31%
Estructura del Galpón	m <sup>2</sup>	300	45.00	13,500.00	8.41%
Albañilería del Galpón	m <sup>2</sup>	300	35.00	10,500.00	6.54%
Recubrimientos	m <sup>2</sup>	6	40.00	240.00	0.15%
Pintura	m <sup>2</sup>	300	8.00	2,400.00	1.50%
Instalación Eléctrica	glob.	1	600.00	600.00	0.37%
Instalación Sanitaria	glob.	1	800.00	800.00	0.50%
Cerrajería	m.	300	35.00	10,500.00	6.54%
Aluminio/Vidrio	m <sup>2</sup>	45	75.00	3,375.00	2.10%
Cubierta	m <sup>2</sup>	300	20.00	6,000.00	3.74%
<b>TOTAL</b>				<b>49,115.00</b>	<b>30.60%</b>
<b><u>Piladora</u></b>	---	<b>1</b>	<b>12,500.00</b>	<b>12,500.00</b>	<b>7.79%</b>
<b><u>Generador Eléctrico</u></b>	---	<b>1</b>	<b>27,375.00</b>	<b>27,375.00</b>	<b>17.06%</b>
<b><u>Tolva para granos</u></b>	---	<b>1</b>	<b>5,000.00</b>	<b>5,000.00</b>	<b>3.12%</b>
<b><u>Equipo de Secado</u></b>	---	<b>1</b>	<b>6,500.00</b>	<b>6,500.00</b>	<b>4.05%</b>
<b><u>Maquina Cosechadora de Arroz</u></b>	---	<b>1</b>	<b>35,000.00</b>	<b>35,000.00</b>	<b>21.81%</b>
<b><u>Terrenos</u></b>	Ha	<b>1</b>	<b>25,000.00</b>	<b>25,000.00</b>	<b>15.58%</b>
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>				<b>160,490.00</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Autores

Elaboración: Autores

De igual forma, es importante considerar dentro de la inversión aspectos relacionados a los gastos de pre-operación del proyecto, para lo cual se ha hecho un presupuesto equivalente a \$ 12,500.00, donde constan las adecuaciones de la infraestructura y los desembolsos relacionados a la parte legal del proyecto.

**Tabla 17: Presupuesto de Inversión (Activos Diferidos)**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario (US \$)	V. Total (US \$)	% Inversión
<b>Activos Diferidos</b>					
<b><u>Gastos de Pre-operación</u></b>					
Adecuación de Bodega	---	1	800.00	800.00	6.40%
Instalación de Maquinarias	---	1	6,000.00	6,000.00	48.00%
Constitución legal del proyecto	---	1	1,500.00	1,500.00	12.00%
Permisos, Concesiones y derechos	---	1	1,200.00	1,200.00	9.60%
Certificaciones	---	1	1,000.00	1,000.00	8.00%
Transporte de maquinarias y equipos		1	2,000.00	2,000.00	16.00%
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>				<b>12,500.00</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Autores

Elaboración: Autores

El capital del trabajo es importante para el proceso de producción ya que esto permitirá poner en marcha la producción, a través de la compra de los insumos necesarios para el cultivo y riego del arroz, tal como se describe en el siguiente cuadro se ha hecho un presupuesto del capital de trabajo necesario para todo el ciclo del producción:

**Tabla 18: Presupuesto de Inversión (Activos Corrientes)**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario (US \$)	V. Total (US \$)	% Inversión
<b>Activos Corrientes</b>					
<b><u>Capital de Trabajo</u></b>					
Insumos para producción de arroz (mes)	---	12	300.00	3,600.00	11.40%
Sacas	---	12	100.00	1,200.00	3.80%
Servicios prestados de obreros (secador, pilador, estibador)	---	12	1,800.00	21,600.00	68.39%
Mantenimiento de maquinarias	---	12	431.88	5,182.50	16.41%
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>				<b>31,582.50</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente: Autores**

**Elaboración: Autores**

Así es posible establecer que la inversión total del proyecto considerando los 3 tipos de inversión, es de \$ 204,572.50, siendo la inversión fija la de mayor incidencia en el presupuesto de inversión inicial con el 78.45% de participación.

**Tabla 19: Inversión Total**

DESCRIPCION	VALOR	% INVERSION
Inversión Fija	160,490.00	78.45%
Inversión Diferida	12,500.00	6.11%
Inversión Corriente	31,582.50	15.44%
<b>TOTAL</b>	<b>204,572.50</b>	<b>100.00%</b>

**Fuente: Autores**

**Elaboración: Autores**

#### 4.3.4.2. Financiamiento de la Inversión

Tabla 20: Fuentes de Financiamiento

FUENTE	% PART.	VALOR
Capital Propio	30%	61,371.75
Capital Prestado	70%	143,200.75
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>204,572.50</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

Por el monto de la inversión es necesaria la participación de 2 fuentes de financiamiento, la primera es a través de capital propio, es decir dinero recaudado por los 20 miembros del modelo asociativo APROABI, los cuales tendrían una aportación individual de \$ 3,068.59 para completar los \$ 61,371.75 que exige la Corporación Financiera Nacional (CFN) para cubrir el 30% de la inversión; el 70% restante sería financiado mediante esta institución bancaria quien a su vez otorgaría el préstamo según las siguientes condiciones:

Tabla 21: Condiciones del Préstamo

INSTITUCION FINANCIERA:	CFN
MONTO:	\$ 143,200.75
TASA:	10.50%
PLAZO:	5
FRECUENCIA PAGO:	12
CUOTA MENSUAL:	\$ 3,077.94

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

Se eligió esta institución financiera, ya que a diferencia del Banco Nacional de Fomento, solo realiza préstamo hasta \$ 100,000.00. Por ende la cuota mensual a pagar por parte de APROABI es equivalente a \$ 3,077.94 mensuales, la cual se resume de forma anual de la siguiente manera en un lapso de cinco años, donde los intereses pagados por este préstamo serían de \$ 41,475.81 en el lapso establecido.

**Tabla 22: Amortización del Préstamo**

AÑOS	CAPITAL	INTERESES	PAGO
1	\$ 22,984.49	\$ 13,950.83	\$ 36,935.31
2	\$ 25,517.46	\$ 11,417.86	\$ 36,935.31
3	\$ 28,329.57	\$ 8,605.74	\$ 36,935.31
4	\$ 31,451.58	\$ 5,483.73	\$ 36,935.31
5	\$ 34,917.66	\$ 2,017.66	\$ 36,935.31
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 143,200.75</b>	<b>\$ 41,475.81</b>	<b>\$ 184,676.56</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

#### 4.3.4.3. Costos de Operación

Los costos de operación del proyecto están dados en función a los rubros relacionados para la producción de arroz en el Recinto Bijagual, el cual se desglosa de la siguiente manera por un total de \$ 92,380.00.

**Tabla 23: Costos de Operación y Mantenimiento**

A. INSUMOS / MATERIALES	UNIDAD (Kg., Cabeza, etc.)	CANTIDAD POR CICLO	COSTO POR UNIDAD	COSTO DE TRANSPORTE	COSTO TOTAL POR CICLO
1	2	3 (US \$)	4 (US \$)	5 (US \$)	6 = 3 x (4 + 5)
1	SECADO	300.00	5.00		1,500.00
3	SACAS	300.00	0.80		240.00
4	COSEDORA DE SACOS	1.00	300.00		300.00
5	DETECTOR DE HUMEDAD	1.00	300.00		300.00
6	Adquisición de materia	300.00	50.00		15,000.00
7	Operadores /anual	50.00	8.00	-	400.00
					-
<b>COSTO DE MATERIALES por UNIDAD DE PRODUCCIÓN en cada CICLO</b>				<b>(3)</b>	<b>17,740.00</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

**Tabla 24: Costos Directos**

B. MANO DE OBRA	NÚMERO DE PERSONAS	PERÍODO DE TRABAJO (Jornal,mes etc.)	NÚMERO DE PERÍODOS POR CICLO	COSTO POR PERÍODO (US \$)	COSTO TOTAL POR CICLO (US \$)
7	8	9	10	11	12 = 8 x 10 x 11
1. Administrador	1	mes	8	800.00	6,400.00
2. Contador, secretaria	1	mes	8	450.00	3,600.00
3. Mano de obra	6	jornal	12	120.00	8,640.00
					-
					-
<b>COSTO DE MANO DE OBRA por UNIDAD DE PRODUCCIÓN en cada CICLO</b>				<b>(4)</b>	<b>18,640.00</b>
<b>COSTO TOTAL DE OPERACIÓN por CICLO</b>				<b>(5) = (3) + (4)</b>	<b>36,380.00</b>

COSTOS GENERALES POR CICLO (Proyecto Entero)	UNIDAD (Caja, mes, etc.)	NÚMERO DE UNIDADES POR CICLO	COSTO POR UNIDAD (US \$)	COSTO TOTAL POR CICLO (US \$)
13	14	15	16	17 = 15 X 16
1 Adquisicion de Combustible	mes	8	5,000.00	40,000.00
2 Pago de Servicios Basicos	mes	8	2,000.00	16,000.00
3				-
4				-
<b>TOTAL COSTOS GENERALES por CICLO</b>			<b>(6)</b>	<b>56,000.00</b>
<b>COSTOS TOTALES por CICLO:</b>			<b>(7) = (6) + (5)</b>	<b>92,380.00</b>
<b>COSTOS TOTALES POR AÑO:</b>			<b>(8) = (7) x No. ciclos año</b>	<b>92,380.00</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

#### 4.3.4.4. Estado de Situación Inicial

**Tabla 25: Estado de Situación Inicial**

ESTADO DE SITUACION INICIAL "APROABI" ENERO 1 DEL 2013					
ACTIVOS			PASIVOS		
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>		\$ 31,582.50	<b>PASIVOS CORTO PLAZO</b>		\$ -
Caja/Bancos	\$ 31,582.50		Deudas a Corto Plazo	\$ -	
			<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>		\$ 143,200.75
<b>ACTIVOS FIJOS</b>		\$ 160,490.00	Prestamo Bancario	\$ 143,200.75	
Galpon	\$ 49,115.00		<b>TOTAL DE PASIVOS</b>		\$ 143,200.75
Piladora	\$ 12,500.00				
Generador Electrico	\$ 27,375.00		<b>PATRIMONIO</b>		\$ 61,371.75
Tolva para granos	\$ 5,000.00		Capital Social	\$ 61,371.75	
Equipo de Secado	\$ 6,500.00				
Maquina Cosechadora de Arroz	\$ 35,000.00				
Terrenos	\$ 25,000.00				
<b>ACTIVOS INTANGIBLES</b>		\$ 12,500.00			
Gastos de Pre-Operacion	\$ 12,500.00				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 204,572.50</b>	<b>TOTAL PASIVOS+PATRIMONIO</b>		<b>\$ 204,572.50</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

El estado de situación inicial del APROABI determina que la asociación tendría un activo corriente representado por su cuenta "Caja/Bancos" por \$ 31,582.20, que básicamente servirá para cubrir los desembolsos del capital de trabajo y poner en marcha los procesos productivos. Por otra parte, la asociación consta de un total de Activos Fijos por \$ 160,490.00 y un total de Activos Intangibles o Diferidos por \$ 12,500.00. La contrapartida de estos activos se ve reflejada en los pasivos donde \$ 143,200.75 corresponden a la deuda adquirida por el préstamo solicitado a la CFN. Finalmente el Capital Social de la asociación sería de \$ 61,371.75, dando como resultado un total de \$ 204,572.50 tanto en total de Activos, como en total de Pasivos más Patrimonio.

#### 4.3.4.5. Flujo de Efectivo

Tabla 26: Flujo de Efectivo

<b>Flujo Efectivo del Proyecto</b>										
		Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Pérdidas y ganancias	Inversión	-204,572.50								
	Ingresos por Ventas		199,160.00	219,076.00	240,983.60	265,081.96	291,590.16	320,749.17	352,824.09	388,106.50
	Egresos Operativos		92,380.00	96,999.00	101,848.95	106,941.40	112,288.47	117,902.89	123,798.04	129,987.94
	Gastos Financieros		13,950.83	11,417.86	8,605.74	5,483.73	2,017.66			
	<b>Flujo efectivo</b>	<b>-204,572.50</b>	<b>92,829.17</b>	<b>110,659.14</b>	<b>130,528.91</b>	<b>152,656.83</b>	<b>177,284.03</b>	<b>202,846.28</b>	<b>229,026.05</b>	<b>258,118.56</b>
Flujo de caja	15%-Part. Trabajadores		13,924.38	16,598.87	19,579.34	22,898.53	26,592.61	30,426.94	34,353.91	38,717.78
	25%- Impuesto a la Renta		19,726.20	23,515.07	27,737.39	32,439.58	37,672.86	43,104.83	48,668.04	54,850.19
	<b>Utilidad Neta</b>		<b>59,178.60</b>	<b>70,545.20</b>	<b>83,212.18</b>	<b>97,318.73</b>	<b>113,018.57</b>	<b>129,314.50</b>	<b>146,004.11</b>	<b>164,550.58</b>
	Pago de Capital del Prestamo		22,984.49	25,517.46	28,329.57	31,451.58	34,917.66			
	<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	<b>-204,572.50</b>	<b>36,194.11</b>	<b>45,027.75</b>	<b>54,882.61</b>	<b>65,867.15</b>	<b>78,100.91</b>	<b>129,314.50</b>	<b>146,004.11</b>	<b>164,550.58</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>-204,572.50</b>	<b>-168,378.39</b>	<b>-123,350.64</b>	<b>-68,468.03</b>	<b>-2,600.88</b>	<b>75,500.03</b>	<b>204,814.54</b>	<b>350,818.65</b>	<b>515,369.23</b>	

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

El flujo de efectivo del proyecto muestra resultados interesantes durante los primeros periodos, ya que con los niveles de producción establecidos (5.200 sacos anuales), el flujo de efectivo neto sería \$ 36,194.11 para el primer periodo; sin embargo, si bien todos los periodos hay un flujo positivo, recién hasta el periodo 5 se puede recuperar la inversión y obtener un flujo neto positivo que al acumularse en 8 periodos proyectados generan un beneficio total de \$ 515,369.23 para los productores arroceros de Bijagual.

#### 4.3.4.6. Cálculo de la tasa de Descuento

Tabla 27: Calculo de la Tasa de Descuento

CALCULO DE LA TASA DE DESCUENTO			
FUENTE	PESO	TASA	PONDERACION
CAPITAL PROPIO	30%	13.00%	3.90%
CAPITAL AJENO	70%	10.50%	7.35%
<b>TASA DE DSCTO.</b>			<b>11.25%</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

De esta forma, para determinar la rentabilidad del proyecto es importante primero establecer la tasa de descuento la misma que es calculada mediante el método del costo capital promedio ponderado, debido a que el proyecto consta de dos fuentes de financiamiento y es necesario establecer una tasa que corresponda al total del proyecto, por eso la tasa de descuento calculada es igual a 11.25%.

#### 4.3.4.7. Análisis de Rentabilidad

Tabla 28: TIR y VAN

T.I.R =	28.40%
V.A.N =	\$ 405,170.37
B/C =	1.98

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

Habiendo calculado la tasa de descuento, es posible establecer los indicadores de rentabilidad, los cuales se reflejan a través de la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Actual Neto (VAN) y la relación Beneficio/Costo (B/C).

Mediante este análisis, es posible determinar la factibilidad del proyecto por las siguientes razones:

1. La tasa interna de retorno (28.40%) es superior a la tasa de descuento (11.25%), lo cual determina que la inversión se recuperaría y adicional dejaría una rentabilidad proyectada en dicho porcentaje.
2. El valor actual neto es \$ 405,170.37 mientras la inversión es \$ 204,572.50; es decir que la ganancia neta acumulada en los próximos 8 periodos y traídas al presente serían mayores que la propia inversión, lo cual determinar gran liquidez y factibilidad del proyecto.
3. Finalmente, la relación beneficio/costo permite descifrar que por cada dólar invertido en este proyecto, se generarían 0.98 dólares adicionales.

#### 4.3.5. Análisis de escenarios

Para efectos de determinar los resultados que tendría la propuesta, si la misma se acogiera al financiamiento del proyecto CADERS impulsado por el MAGAP, el cual otorga un crédito no reembolsable de hasta \$ 150,000.00, los resultados en cuanto al pago de crédito evidentemente se eliminarían del flujo de caja, obteniendo los siguientes resultados en cuanto a rentabilidad:

##### a) Financiamiento

El financiamiento por capital propio, se reduciría significativamente de cerca de \$ 61 mil a \$ 54 mil, lo que implicaría una aportación individual de \$ 2,728.00 aproximadamente. Por otra parte, el costo financiero sería igual a cero, antes tenía un importante impacto de \$ 3,077.00 mensuales, lo cual representa un ahorro muy importante.

Tabla 29: Escenario de Financiamiento

FUENTE	% PART.	VALOR
FINANCIACION MAGAP - CADERS	73.32%	150,000.00
FONDOS PROPIOS	26.68%	54,572.50
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>	<b>204,572.50</b>

Fuente: Autores  
Elaboración: Autores

## b) Rentabilidad del proyecto

**Tabla 30: Escenario de Flujo de Efectivo**

<b>Flujo Efectivo del Proyecto</b>										
		<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>
Pérdidas y ganancias	<b>Inversión</b>	-204,572.50								
	<b>Ingresos por Ventas</b>		199,160.00	219,076.00	240,983.60	265,081.96	291,590.16	320,749.17	352,824.09	388,106.50
	<b>Egresos Operativos</b>		92,380.00	96,999.00	101,848.95	106,941.40	112,288.47	117,902.89	123,798.04	129,987.94
	<b>Gastos Financieros</b>		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
	<b>Flujo efectivo</b>	-204,572.50	106,780.00	122,077.00	139,134.65	158,140.56	179,301.69	202,846.28	229,026.05	258,118.56
Flujo de caja	<b>15% Part. Trabajadores</b>		16,017.00	18,311.55	20,870.20	23,721.08	26,895.25	30,426.94	34,353.91	38,717.78
	<b>25% Impuesto a la Renta</b>		22,690.75	25,941.36	29,566.11	33,604.87	38,101.61	43,104.83	48,668.04	54,850.19
	<b>Utilidad Neta</b>		68,072.25	77,824.09	88,698.34	100,814.61	114,304.83	129,314.50	146,004.11	164,550.58
	<b>Pago de Capital del Prestamo</b>		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00			
	<b>Flujo de Efectivo Neto</b>	-204,572.50	68,072.25	77,824.09	88,698.34	100,814.61	114,304.83	129,314.50	146,004.11	164,550.58
	<b>Flujo Acumulado</b>	-204,572.50	-136,500.25	-58,676.16	30,022.18	130,836.79	245,141.61	374,456.12	520,460.23	685,010.81

**Fuente: Autores**

**Elaboración: Autores**

Los flujos de efectivo neto evidentemente se incrementarían, pues al no haber un pago por concepto de un préstamo, tanto capital como intereses tienen un coste cero, alcanzando un flujo neto en el primer periodo de \$ 68 mil que paulatinamente se incrementaría hasta \$ 164 mil en el periodo diez, como efecto del incentivo de la producción arrocerá en el recinto Bijagual.

**Tabla 31: Escenario de TIR y VAN**

<b>T.I.R =</b>	<b>41.14%</b>
<b>V.A.N =</b>	<b>\$ 492,602.65</b>
<b>B/C =</b>	<b>2.41</b>

**Fuente: Autores**

**Elaboración: Autores**

Finalmente, es importante establecer que los indicadores de rentabilidad y relación beneficio costo tendrían un importante incremento, puesto que en el escenario anterior la TIR llegaba a 28% aproximadamente, mientras que en este escenario alcanza un porcentaje de 41.14%, de igual forma el VAN paso a \$ 492,602.65 y la relación beneficio costo a 2.41, mejorando la rentabilidad y factibilidad del proyecto.

## CONCLUSIONES

El desarrollo del presente trabajo ha permitido realizar un análisis de las alternativas de financiamiento informal, que hoy en día utilizan los productores arroceros del Recinto Bijagual, y la manera de ayudar a corregir este fenómeno que se manifiesta como consecuencia del escaso conocimiento que tienen los habitantes de este sector, en cuanto al acceso a créditos, o programas de desarrollo productivo que les ayude a mejorar sus procesos de producción agrícola.

Actualmente, los productores de arroz de este sector financian sus actividades mediante prestamistas informales, más conocidos como "chulqueros" o "usureros", que les otorgan préstamos a cambio de tasas de interés muy elevadas, lo cual dificulta el pago y empeora la situación debido al abuso de estos prestamistas que se aprovechan de las necesidades y falta de conocimiento de los pequeños productores.

Desafortunadamente, esta modalidad informal de financiar su producción los ha sumido en una pobreza que apenas les permite conseguir el sustento diario, a pesar de ser propietarios de grandes hectáreas de cultivos de arroz que bien pudieran ser aprovechados para el comercio lícito y bien planificado.

Básicamente, los motivos que los obligan a mantenerse de esta forma, han sido su falta de preparación debido a su condición de pobreza. No obstante, al momento de realizar la investigación de campo fue posible determinar que lo más adecuado para corregir esta problemática era la implementación de un modelo asociativo capaz de ayudarles en sus labores productivas y así impulsar el desarrollo económico del sector.

Por esta razón, la planificación de la propuesta APROABI surge como alternativa para corregir el problema del Recinto Bijagual, asociando a un grupo de productores que liderados por una comitiva, les permita acceder a créditos que incentiven su producción.

La puesta en marcha de este proyecto tiene grandes expectativas pues, se considera que la producción total podría ser de 5.200 quintales de arroz durante cada ciclo de producción de un año, lo que dejaría ingresos superiores a los \$ 200 mil anuales, con los cuales se pueden cubrir los costos y gastos de operación implícitos, de modo que con esos niveles de ingresos, el proyecto recuperaría su inversión de \$ 160,490.00 en el quinto periodo, dejando una rentabilidad neta estimada de 28.40% y un Valor Actual Neto de \$ 405,170.37 lo cual establece la factibilidad del proyecto.

De igual forma, la participación del proyecto CADERS impulsado por el MAPAG, sería una alternativa muy atractiva para el financiamiento del proyecto, ya que en esta instancia, los miembros de la asociación APROABI apenas contarían con una aportación total de \$ 54 mil aproximadamente, teniendo un coste financiero igual a cero, y reduciendo su inversión prácticamente a esa cifra (\$ 54 mil), ya que el resto del proyecto sería financiado por el MAGAP, alcanzando de esta manera, indicadores de rentabilidad más atractivos que garantizarían la mejora de la producción de arroz y por ende de la calidad de vida de la comunidad perteneciente al Recinto Bijagual.

## RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se pueden hacer para que la propuesta tenga éxito son las siguientes:

1. Hacer un monitoreo del proyecto una vez que haya sido ejecutado en el recinto Bijagual, con la finalidad de verificar que los productores arroceros estén cumpliendo con los lineamientos trazados y no están perdiendo el enfoque de la asociación.
2. Es importante también determinar la situación actual y promover la integración de industria de apoyo, principalmente del sector financiero para la entrega de créditos para impulsar la producción local de Bijagual como dinamizador de la economía en este sector.
3. Es conveniente que los productores arroceros entablen negociaciones con los mercados de víveres, para de esta forma tener socios comerciales fijos que garanticen la rentabilidad del proyecto y los beneficios netos se incrementen.
4. Finalmente, la aplicación de la propuesta debe ser analizado estadísticamente para ver la evolución que tiene el sector a lo largo del tiempo y así tomar correctivos y hacer proyecciones.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado, J. (1993). *"Cajas rurales y fondos rotatorios: soluciones o mitos para el financiamiento rural en el Perú"* (N° 16). Lima: CEPES.
- Alvarado, J. (1994). *"Transacciones de tierras y crédito en la pequeña agricultura comercial"* (N°20). Lima: CEPES.
- Banco Mundial (1995). *Ecuador Poverty Report*. Washington.
- COASER (1995). *Mercados Financieros Rurales: Memoria del Seminario Taller*. Quito.
- FIDAMERICA (1997). *Experiencia de Financiamiento y Plan de Acción, Ponencia presentada a la Reunión Cumbre sobre Microcrédito. Tomado de Conferencia Electrónica Latinoamericana. Sistemas Financieros para los Pobres Rurales*. Washington
- González, C. y Chávez, R. (1995). *"Diseño de intermediarios financieros exitosos: evidencia de Indonesia"* (N°23).Lima: CEPES.
- Holcombe, S. (1995). *Managing to Empower: The Grameen Bank's Experience of Poverty Alleviation*. University Press Limited and Zed Books.
- Jacob, y. (1997). *"¿Qué hace exitosa a una financiera rural? "*.Estudios Agrarios, Revista de la Procuraduría Agraria, N° 7, México.
- Jácome, H. (2004). *Microfinanzas en la Economía Ecuatoriana: Una alternativa para el desarrollo*. Quito: FLACSO
- Martínez, L. (1995). *Tipología de productores rurales*. México.

Martínez, L. y Barril A. (1995). *Desafíos del Desarrollo Rural frente a la Modernización Económica*. Quito: IICA

Pankaj, J. (1997). "El manejo del crédito para la población rural pobre: lecciones del Banco Grameen". Estudios Agrarios, Revista de la Procuraduría Agraria, N° 7, México.

Santos, G. y Guerrero, R. (1996). *Caracterización del Mercado Financiero Rural en la Provincia de los Ríos*. Babahoyo: FINAGRO.

Younger, S., Villafuerte, M. y Jara L. (1997). *Incidencia distributiva del Gasto Público y funciones de demanda en el Ecuador*. FLACSO, Biblioteca de Ciencias Sociales N°3. Quito.

## ANEXOS

### ANEXO 1

**Tabla de Amortización del Préstamo**

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 143,200.75
1	\$ 1,824.94	\$ 1,253.01	\$ 3,077.94	\$ 141,375.81
2	\$ 1,840.90	\$ 1,237.04	\$ 3,077.94	\$ 139,534.91
3	\$ 1,857.01	\$ 1,220.93	\$ 3,077.94	\$ 137,677.90
4	\$ 1,873.26	\$ 1,204.68	\$ 3,077.94	\$ 135,804.64
5	\$ 1,889.65	\$ 1,188.29	\$ 3,077.94	\$ 133,914.98
6	\$ 1,906.19	\$ 1,171.76	\$ 3,077.94	\$ 132,008.80
7	\$ 1,922.87	\$ 1,155.08	\$ 3,077.94	\$ 130,085.93
8	\$ 1,939.69	\$ 1,138.25	\$ 3,077.94	\$ 128,146.24
9	\$ 1,956.66	\$ 1,121.28	\$ 3,077.94	\$ 126,189.58
10	\$ 1,973.78	\$ 1,104.16	\$ 3,077.94	\$ 124,215.79
11	\$ 1,991.05	\$ 1,086.89	\$ 3,077.94	\$ 122,224.74
12	\$ 2,008.48	\$ 1,069.47	\$ 3,077.94	\$ 120,216.26
13	\$ 2,026.05	\$ 1,051.89	\$ 3,077.94	\$ 118,190.21
14	\$ 2,043.78	\$ 1,034.16	\$ 3,077.94	\$ 116,146.44
15	\$ 2,061.66	\$ 1,016.28	\$ 3,077.94	\$ 114,084.77
16	\$ 2,079.70	\$ 998.24	\$ 3,077.94	\$ 112,005.07
17	\$ 2,097.90	\$ 980.04	\$ 3,077.94	\$ 109,907.17
18	\$ 2,116.25	\$ 961.69	\$ 3,077.94	\$ 107,790.92
19	\$ 2,134.77	\$ 943.17	\$ 3,077.94	\$ 105,656.15
20	\$ 2,153.45	\$ 924.49	\$ 3,077.94	\$ 103,502.70
21	\$ 2,172.29	\$ 905.65	\$ 3,077.94	\$ 101,330.40
22	\$ 2,191.30	\$ 886.64	\$ 3,077.94	\$ 99,139.10
23	\$ 2,210.48	\$ 867.47	\$ 3,077.94	\$ 96,928.63
24	\$ 2,229.82	\$ 848.13	\$ 3,077.94	\$ 94,698.81
25	\$ 2,249.33	\$ 828.61	\$ 3,077.94	\$ 92,449.48
26	\$ 2,269.01	\$ 808.93	\$ 3,077.94	\$ 90,180.47
27	\$ 2,288.86	\$ 789.08	\$ 3,077.94	\$ 87,891.61
28	\$ 2,308.89	\$ 769.05	\$ 3,077.94	\$ 85,582.72
29	\$ 2,329.09	\$ 748.85	\$ 3,077.94	\$ 83,253.62
30	\$ 2,349.47	\$ 728.47	\$ 3,077.94	\$ 80,904.15
31	\$ 2,370.03	\$ 707.91	\$ 3,077.94	\$ 78,534.12
32	\$ 2,390.77	\$ 687.17	\$ 3,077.94	\$ 76,143.35
33	\$ 2,411.69	\$ 666.25	\$ 3,077.94	\$ 73,731.66
34	\$ 2,432.79	\$ 645.15	\$ 3,077.94	\$ 71,298.87
35	\$ 2,454.08	\$ 623.87	\$ 3,077.94	\$ 68,844.79
36	\$ 2,475.55	\$ 602.39	\$ 3,077.94	\$ 66,369.24
37	\$ 2,497.21	\$ 580.73	\$ 3,077.94	\$ 63,872.03
38	\$ 2,519.06	\$ 558.88	\$ 3,077.94	\$ 61,352.97
39	\$ 2,541.10	\$ 536.84	\$ 3,077.94	\$ 58,811.86
40	\$ 2,563.34	\$ 514.60	\$ 3,077.94	\$ 56,248.52
41	\$ 2,585.77	\$ 492.17	\$ 3,077.94	\$ 53,662.76
42	\$ 2,608.39	\$ 469.55	\$ 3,077.94	\$ 51,054.36
43	\$ 2,631.22	\$ 446.73	\$ 3,077.94	\$ 48,423.14
44	\$ 2,654.24	\$ 423.70	\$ 3,077.94	\$ 45,768.90
45	\$ 2,677.46	\$ 400.48	\$ 3,077.94	\$ 43,091.44

46	\$ 2,700.89	\$ 377.05	\$ 3,077.94	\$ 40,390.55
47	\$ 2,724.53	\$ 353.42	\$ 3,077.94	\$ 37,666.02
48	\$ 2,748.36	\$ 329.58	\$ 3,077.94	\$ 34,917.66
49	\$ 2,772.41	\$ 305.53	\$ 3,077.94	\$ 32,145.24
50	\$ 2,796.67	\$ 281.27	\$ 3,077.94	\$ 29,348.57
51	\$ 2,821.14	\$ 256.80	\$ 3,077.94	\$ 26,527.43
52	\$ 2,845.83	\$ 232.12	\$ 3,077.94	\$ 23,681.60
53	\$ 2,870.73	\$ 207.21	\$ 3,077.94	\$ 20,810.87
54	\$ 2,895.85	\$ 182.10	\$ 3,077.94	\$ 17,915.03
55	\$ 2,921.19	\$ 156.76	\$ 3,077.94	\$ 14,993.84
56	\$ 2,946.75	\$ 131.20	\$ 3,077.94	\$ 12,047.09
57	\$ 2,972.53	\$ 105.41	\$ 3,077.94	\$ 9,074.56
58	\$ 2,998.54	\$ 79.40	\$ 3,077.94	\$ 6,076.02
59	\$ 3,024.78	\$ 53.17	\$ 3,077.94	\$ 3,051.24
60	\$ 3,051.24	\$ 26.70	\$ 3,077.94	\$ 0.00
	<b>\$ 143,200.75</b>	<b>\$ 41,475.81</b>	<b>\$ 184,676.56</b>	

## ANEXO 2

### Formato de encuesta para determinar las necesidades de financiamiento de los pequeños productores arroceros del recinto Bijagual para impulsar su desarrollo económico

**A) Indique su sexo:**

- a. Masculino \_\_\_\_
- b. Femenino \_\_\_\_

**B) Indique su rango de edad:**

- c. Menor de 20 años \_\_\_\_
- d. 21 -30 años \_\_\_\_
- e. 31 -40 años \_\_\_\_
- f. 41 -50 años \_\_\_\_
- g. Mayor de 50 años \_\_\_\_

**C) Indique su estado civil**

- Soltero \_\_\_\_
- Unión Libre \_\_\_\_
- Casado \_\_\_\_
- Divorciado \_\_\_\_
- Viudo \_\_\_\_

**1. ¿Ud. es comerciante o productor arrocerero?**

- a. Productor \_\_\_\_
- b. Comerciante \_\_\_\_

**2. ¿Cuánto tiempo lleva en la producción arrocerera?**

- a. Menos de 1 año \_\_\_\_
- b. Entre 1 y 5 años \_\_\_\_
- c. Entre 5 y 10 años \_\_\_\_
- d. Más de 10 años \_\_\_\_

**3. ¿Cómo aprendió el oficio de producción de arroz?**

- a. Tradición familiar \_\_\_\_
- b. Aprendizaje propio \_\_\_\_
- c. Cursos de capacitación \_\_\_\_

**4. ¿Cuántas hectáreas de arroz son de su propiedad?**

- a. De 1 a 5 has \_\_\_\_
- b. De 6 a 10 has \_\_\_\_
- c. De 11 a 15 has \_\_\_\_
- d. Más de 15 has \_\_\_\_

- 5. ¿Qué porcentaje (estimado) de sus tierras es aprovechado para la producción arrocerá?**
- a. Menos del 25% \_\_\_\_\_
  - b. Cuarta parte (25) \_\_\_\_\_
  - c. Mitad (50%) \_\_\_\_\_
  - d. 3 cuartas partes (75%) \_\_\_\_\_
  - e. Todo (100%) \_\_\_\_\_
- 6. ¿En qué sectores le favorece vender su producto?**
- a. Local (Provincia del Guayas) \_\_\_\_\_
  - b. Regional \_\_\_\_\_
  - c. Nacional \_\_\_\_\_
- 7. ¿Cómo vende su producto?**
- a. Forma directa al consumidor final \_\_\_\_\_
  - b. Forma Indirecta a distribuidores \_\_\_\_\_
- 8. ¿Cuál es la estrategia que utiliza para comercializar su producto?**
- a. Venta personalizada \_\_\_\_\_
  - b. Visitas puerta a puerta \_\_\_\_\_
  - c. Base de datos \_\_\_\_\_
  - d. Ninguna \_\_\_\_\_
  - e. Otras \_\_\_\_\_
- 9. ¿Cómo considera que es el negocio de la venta de arroz?**
- a. Muy Satisfactorio \_\_\_\_\_
  - b. Satisfactorio \_\_\_\_\_
  - c. Poco satisfactorio \_\_\_\_\_
  - d. Insatisfactorio \_\_\_\_\_
- 10. ¿En qué meses se produce la mayor venta de arroz?**
- a. Entre Enero y Marzo \_\_\_\_\_
  - b. Entre Abril y Junio \_\_\_\_\_
  - c. Entre Julio y Septiembre \_\_\_\_\_
  - d. Entre Octubre y Diciembre \_\_\_\_\_
- 11. ¿Cuáles son los ingresos mensuales de esta actividad?**
- a. Menos de \$ 500 \_\_\_\_\_
  - b. Entre \$ 500 a \$ 1000 \_\_\_\_\_
  - c. Entre \$ 1001 y \$ 1500 \_\_\_\_\_
  - d. Entre \$ 1501 y \$ 2000 \_\_\_\_\_
  - e. Entre \$ 2001 y \$ 2500 \_\_\_\_\_
  - f. Más de \$ 2500 \_\_\_\_\_

**12. ¿Cuáles son los principales problemas que se presentan en el sector arrocero?**

- a. Falta de apoyo financiero \_\_\_\_\_
- b. Bajo capital propio \_\_\_\_\_
- c. Escasos programa de desarrollo económico \_\_\_\_\_
- d. Delincuencia \_\_\_\_\_
- e. Carencia tecnológica \_\_\_\_\_
- f. Plagas \_\_\_\_\_

**13. ¿Existe algún organismo que respalde la actividad arrocera en el sector?**

- a. Si \_\_\_\_\_
- b. No \_\_\_\_\_
- c. Desconocimiento \_\_\_\_\_

**14. ¿De dónde obtiene los fondos para hacer producir sus tierras?**

- a. BNF \_\_\_\_\_
- b. Instituciones financieras privadas \_\_\_\_\_
- c. Cooperativas de Ahorro y Crédito \_\_\_\_\_
- d. Mutualistas \_\_\_\_\_
- e. Fondos propios \_\_\_\_\_
- f. Chulqueros \_\_\_\_\_
- g. Piladoras \_\_\_\_\_
- h. Casas Comerciales \_\_\_\_\_
- i. Otros \_\_\_\_\_

**15. ¿Cuál es el valor máximo que ha solicitado como préstamo?**

- a. Menos de \$ 500 \_\_\_\_\_
- b. Entre \$ 500 a \$ 1000 \_\_\_\_\_
- c. Entre \$ 1001 y \$ 1500 \_\_\_\_\_
- d. Entre \$ 1501 y \$ 2000 \_\_\_\_\_
- e. Entre \$ 2001 y \$ 2500 \_\_\_\_\_
- f. Más de \$ 2500 \_\_\_\_\_

**16. ¿A qué tasa de interés ha realizado el préstamo?**

- a. Menos de 10% \_\_\_\_\_
- b. Entre 10% y 15% \_\_\_\_\_
- c. Entre 15% y 20% \_\_\_\_\_
- d. Mayor al 20% \_\_\_\_\_
- e. Desconocimiento \_\_\_\_\_

**17. ¿Cuál es el nivel de confianza que tiene de las instituciones financieras?**

- a. Alto \_\_\_\_\_
- b. Medio \_\_\_\_\_
- c. Bajo \_\_\_\_\_
- d. Regular \_\_\_\_\_
- e. Nulo \_\_\_\_\_

**18. ¿Estaría dispuesto a solicitar microcréditos a una institución financiera que apoye a pequeños agricultores?**

- a. SI \_\_\_\_\_
- b. NO \_\_\_\_\_
- c. QUIZAS \_\_\_\_\_

**19. ¿Qué factores inciden en su decisión para no solicitar el préstamo?**

- a. Desconocimiento \_\_\_\_\_
- b. Desinterés \_\_\_\_\_
- c. Términos pocos claros \_\_\_\_\_
- d. No hay necesidad de hacerlo \_\_\_\_\_
- e. Ninguno \_\_\_\_\_

**20. ¿Qué expectativa tiene del préstamo, en caso de que se lleve a efecto?**

- a. Mejorar rentabilidad \_\_\_\_\_
- b. Mejorar infraestructura \_\_\_\_\_
- c. Compartir tecnología \_\_\_\_\_
- d. Proyectar las ventas a nuevos mercados \_\_\_\_\_
- e. Incrementar producción \_\_\_\_\_
- f. Todas las anteriores \_\_\_\_\_
- g. Ninguna \_\_\_\_\_

**21. ¿Qué nivel de experiencia tienen sus colaboradores?**

- a. Menos de 1 año \_\_\_\_\_
- b. 1 a 5 años \_\_\_\_\_
- c. 6 a 10 años \_\_\_\_\_
- d. 11 a 15 años \_\_\_\_\_
- e. 16 a 20 años \_\_\_\_\_
- f. Más de 20 años \_\_\_\_\_

**22. ¿Qué tipo de ayuda necesita más?**

- a. Programas del Gobierno \_\_\_\_\_
- b. Préstamos Bancarios \_\_\_\_\_
- c. Capacitaciones \_\_\_\_\_
- d. Charlas \_\_\_\_\_
- e. Asesorías técnicas \_\_\_\_\_
- f. Otros \_\_\_\_\_

**23. ¿Ud. se adaptaría a los cambios tecnológicos?**

- a. Si \_\_\_\_\_
- b. Poco a poco \_\_\_\_\_
- c. No \_\_\_\_\_



SI  NO

Si la respuesta es sí, favor explicar razones: \_\_\_\_\_

**6. Años de experiencia en actividades a ser desarrolladas o similares**

Principales servicios o actividades	Años de experiencia	Observaciones

**7. Indicadores de eficiencia, eficacia y calidad**

Cuáles son los principales objetivos, metas y productos, resultados o servicios, que la organización se ha propuesto (planificado):	¿Se ha cumplido? SI o NO	¿Cuáles son los indicadores (evidencia objetiva) que demuestren que su organización utilizó correctamente los recursos para cumplir lo propuesto?	¿Cuáles son los indicadores (evidencia objetiva) que demuestren que su organización realizó lo propuesto con calidad.

**8. Datos del proyecto a Ejecutar**

**8.1 Nombre del Proyecto:** \_\_\_\_\_

**8.2 Objetivo del proyecto:** \_\_\_\_\_

**8.3 Ubicación del Proyecto:**  
 Provincia: \_\_\_\_\_ Cantón: \_\_\_\_\_ Parroquia: \_\_\_\_\_

**8.4 Número de Beneficiarios:**  
 Directos  Indirectos

**8.5 Monto del Proyecto:**

**8.6 Plazo de Ejecución:**  
 Horas  Días  Meses  Años

**8.7 Fecha de inicio del Proyecto:**

**9. Datos del titular de la Auditoría**

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono:

Responsable del seguimiento, monitoreo y evaluación del proyecto

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono:

Responsable de la contabilidad

Nombre: \_\_\_\_\_ Teléfono:

**10. RESPONSABLE DE LA INFORMACIÓN PROPORCIONADA**

\_\_\_\_\_  
 Firma

Fecha:

Nombre:

Cargo:

Número de CI <input type="text"/>	
<b>11. NOMBRE DE LA ENTIDAD QUE VA A PROPORCIONAR LOS RECURSOS DEL ESTADO:</b> <input type="text"/>	
Funcionario (a) que aprobó el Proyecto	Fecha Aprobación: <input type="text"/>
Nombre <input type="text"/>	
Cargo <input type="text"/>	
Ced. Identidad <input type="text"/>	
En caso de que el trámite sea negado, explicar las razones	
<hr/> Firma y cargo del funcionario(a) responsable	<hr/> Nombre y Firma de la Autoridad
<b>VISTO BUENO</b>	
<hr/> <b>María Isabel Jiménez, PhD</b> SUBSECRETARIA DE FOMENTO AGRICOLA	

## ANEXO 4

### Formulario para la aplicación de crédito en el Banco Nacional de Fomento

BANCO NACIONAL DE FOMENTO													
APLICACIÓN DE CREDITO													
LUGAR Y FECHA: _____ / día _____ / mes _____ / año _____													
Marcar con X el tipo de crédito que esta solicitando Microcrédito <input type="checkbox"/> Productivo Desarrollo <input type="checkbox"/> Consumo <input type="checkbox"/>													
Tipo de Interviniente:    Solicitante <input type="checkbox"/> Garante <input type="checkbox"/> Codeudor <input type="checkbox"/> Apoderado <input type="checkbox"/> Apellido y Nombre del Solicitante _____													
Sucursal/Oficina			Asesor			No. inscripción			Canal				
DATOS DE CREDITO													
Tipo de Crédito		Monto Solicitado		Plazo (meses)		Gracia		Forma Pago		Cuota Estimada			
Original <input type="checkbox"/> Renovación <input type="checkbox"/>													
Destino de la Inversión				Tipo de Garantía				Avalúo estimado					
Activo Fijo		Capital de Trabajo		Hipotecaria		Prendaria		Personal					
DATOS PERSONALES													
Primer Apellido			Segundo Apellido			Nombres Completos							
Tipo Identificación		No. Identificación/RUC /PAS		Nacionalidad		Sexo		Estado civil		Lugar y Fecha de Nacimiento			
CC <input type="checkbox"/> RUC <input type="checkbox"/> PAS <input type="checkbox"/>						M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>		SOLTERO <input type="checkbox"/> UNION LIBRE <input type="checkbox"/> CASADO <input type="checkbox"/> DIVORCIADO <input type="checkbox"/> VIUDO <input type="checkbox"/>		Provincia    Cantón    Fecha			
Nivel de Instrucción		Profesión		Actividad Económica		Separación bienes		Jefe Hogar		No. Cargas Familiares			
Sin Estudios <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Form. Técnica <input type="checkbox"/> Universitaria <input type="checkbox"/> Postgrado <input type="checkbox"/>						SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>					
DIRECCIÓN DOMICILIARIA													
Provincia			Cantón			Parroquia			Av. /Calle Principal				
Av. /Calle Transversal			Número			Barrio			Información de Referencia				
									No. Teléfono Conventional 1				
Tipo de Vivienda		Hipotecada		Entidad		Tiempo de Residencia anterior		Residencia anterior		Sector			
Propia <input type="checkbox"/> Alquilada <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>								Rural <input type="checkbox"/> Urbano <input type="checkbox"/>			
No. Teléfono Celular										No. Teléfono Conventional 2			
DATOS DEL CONYUGE													
Primer Apellido			Segundo Apellido			Nombres Completos						Fecha de Nacimiento	
Tipo Identificación		Identificación/RUC /PAS		Nivel de Instrucción		Sexo		Separación bienes		Profesión		Actividad Económica	
CC <input type="checkbox"/> RUC <input type="checkbox"/> PAS <input type="checkbox"/>				Sin Estudios <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Form. Técnica <input type="checkbox"/> Universitaria <input type="checkbox"/> Postgrado <input type="checkbox"/>		M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>							
Nombre de la Compañía			Cargo Desempeñado			Dirección			Telef. Conventional			Telef. Celular	
ACTIVIDAD ECONOMICA													
SITUACION LABORAL				INTERVINIENTE				CONYUGE					
				Empleado dependiente <input type="checkbox"/>		Independiente <input type="checkbox"/>		Empleado dependiente <input type="checkbox"/>		Independiente <input type="checkbox"/>			
				Profesional Independiente <input type="checkbox"/>		No trabaja <input type="checkbox"/>		Profesional Independiente <input type="checkbox"/>		No trabaja <input type="checkbox"/>			
ACTIVIDAD DEPENDIENTE (Llenar este campo si escogio como actividad económica empleado dependiente)													
Información Empresa Actual:				INTERVINIENTE				CONYUGE					
Nombre de la Empresa:													
Actividad económica de la empresa donde trabaja:													
Tipo de relación dependencia:				Fijo <input type="checkbox"/>		Por Horas <input type="checkbox"/>		Fijo <input type="checkbox"/>		Por Horas <input type="checkbox"/>			
				Contrato <input type="checkbox"/>		Destajo <input type="checkbox"/>		Contrato <input type="checkbox"/>		Destajo <input type="checkbox"/>			
Cargo:													
Fecha de inicio del empleo actual:				día _____ / mes _____ / año _____		día _____ / mes _____ / año _____		día _____ / mes _____ / año _____		día _____ / mes _____ / año _____			
Fecha de vencimiento del contrato:				día _____ / mes _____ / año _____		día _____ / mes _____ / año _____		día _____ / mes _____ / año _____		día _____ / mes _____ / año _____			
Dirección de Trabajo				INTERVINIENTE				CONYUGE					
País/Provincia:													
Ciudad/ Cantón:													
Calle Principal y número de Inmuebles:													
Calle Secundaria:													
Teléfono Trabajo:													
ACTIVIDAD INDEPENDIENTE (Llenar este campo si escogio como actividad económica independiente o profesional independiente)													
Información Negocio Actual:				INTERVINIENTE				CONYUGE					
Nombre del Negocio:													
Actividad económica del Negocio:													
Tipo de Negocio:													
Sector Económico:													
RUC:													
Instalaciones Propias:				SI <input type="checkbox"/>		NO <input type="checkbox"/>		SI <input type="checkbox"/>		NO <input type="checkbox"/>			
Número de Empleados:													
Fecha de inicio de la actividad:				día _____ / mes _____ / año _____		Tiempo Negocio		día _____ / mes _____ / año _____		Tiempo Negocio			
Dirección del Negocio:				INTERVINIENTE				CONYUGE					
País/Provincia:													
Ciudad/ Cantón:													
Calle Principal y número de Inmuebles:													
Calle Secundaria:													
Zonal de Dirección:				Norte <input type="checkbox"/>		Sur <input type="checkbox"/>		Pereferica Rural <input type="checkbox"/>		Fijo <input type="checkbox"/>		Sur <input type="checkbox"/>	
				Centro <input type="checkbox"/>		Pereferica Urbana <input type="checkbox"/>		Contrato <input type="checkbox"/>		Pereferica Urbana <input type="checkbox"/>			
Información Referencial													
Tipo:				Propia <input type="checkbox"/>		Alquilada <input type="checkbox"/>		Familiar <input type="checkbox"/>		Propia <input type="checkbox"/>		Alquilada <input type="checkbox"/>	
Teléfono de Negocio:													



Yo, \_\_\_\_\_ con cédula de ciudadanía/pasaporte/RUC número \_\_\_\_\_  
 declaro SI  NO  ser conyuge o tener vinculación dentro del segundo grado de consanguinidad y primero de afinidad con los Miembros del Directorio del BNF Principales o Suplentes, Gerente General Subgerente General, Gerentes Nacionales, Subgerentes Nacionales, Gerentes Comerciales de Oficinas y/o Funcionarios que Intervienen en las Instancias de aprobación crediticia.

Declaro además SI  NO  tener vinculación dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad con empleados del BNF.

<b>Firma del Solicitante</b>	<b>Firma del Conyuge</b>
Nombre: C.I.: _____	Nombre: C.I.: _____

**CROQUIS (ubicación del lugar de inversión)**

Norte

Oeste

Este

Sur

**CROQUIS (ubicación del lugar de domicilio)**

Norte

Oeste

Este

Sur



<b>GARANTÍA</b>			
	Descripción de la garantía	Valor referencial	
Hipotecaria			
Prendaria (año de fabricación)			
Autoliquidables			
Describa el aporte del cliente al proyecto: (Dentro del plan de inversiones: proyectos nuevos aporte 30%; ampliación 10%) <hr/> <hr/> <hr/>			
<b>NOTAS</b>			
1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN. 2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, a través de fuentes internas y externas; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado; la realización del avalúo practicado por un evaluador autorizado; y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. Así mismo, autorizo (amos) a la CFN a informar documentadamente a las autoridades competentes, en caso de investigación o determinación de coincidencias o comportamiento inusual y/o injustificado. 3. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiara antes del cierre de la transacción. 4. Convengo (imos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiene al objeto o al destino del crédito solicitado.			
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>			
	<b>Nombre</b>	<b>CI</b>	<b>Firma</b>
Representante:			
Cónyuge:			
<b>SOCIOS CON PARTICIPACIÓN IGUAL O MAYOR AL 20% DEL CAPITAL</b>			
	<b>Nombre</b>	<b>CI</b>	<b>Firma</b>
Socio			
Cónyuge			
Socio			
Cónyuge			
Socio			
Cónyuge			
<b>DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE</b>			
1. Copia del RUC actualizado de la compañía 2. Copia de la cédula de identidad del (los) representante (s) legal (es), accionistas con el 20% o más de acciones y cónyuges. 3. Copia de los estados financieros de la empresa del último año 4. Copia de la resolución de la Super. Cías sobre la conformación de los accionistas 5. Copia de pago del impuesto predial			

## ANEXO 6

### Recepción y verificación de documentos y requisitos entregados por el cliente (CFN)

RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE (RPCP-11B)			
Lugar y fecha : _____			
Señores <b>CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL</b> Presente.			
De mi consideración:			
Yo, _____ en calidad de representante legal de la empresa _____, presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito con las siguientes características:			
	<b>Monto US \$</b>	<b>Destino</b>	<b>Plazo</b>
		Activo Fijo <input type="checkbox"/>	
		Capital de Trabajo <input type="checkbox"/>	
		Asistencia Técnica <input type="checkbox"/>	
Atentamente,			
_____ Firma RUC			
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN			
VERIFICACIÓN PERSONAS JURÍDICAS			
	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Observaciones</b>
RUC			
Certificado de estar en estado activo y en lista blanca con SRI.			
Certificado de Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas actualizado.			
En caso de accionistas extranjeros Certificado de autoridad competente de: existencia, detalle de accionista y porcentajes de participación; Certificado de Buró de crédito de país de origen; declaración juramentada de licitud y procedencia de fondos. (Documentos en español y protocolizados)			
Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
Copias a color de la cédula ciudadanía y/o pasaporte y, de ser el caso, carnet de discapacidad del CONADIS, del representante legal, accionistas, garante, según corresponda			
Acta de Junta de accionistas en donde se autorice al representante legal para: Contratar el crédito, suscribir gravámenes e incrementar capital suscrito y pagado.			
Declaración juramentada sobre las vinculaciones suscrita por el representante legal, codeudor de ser el caso.			
Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos con la respectiva razón de inscripción)			

Certificados de cumplimiento de obligaciones con: Superintendencia de Compañías y del IESS.			
Patente municipal, permiso de operación; Documento ambiental otorgado por la autoridad competente (según el caso).			
Detalle y propuesta de garantías (carta explicativa de garantías).			
Copias de escritura del bien a hipotecar con su respectiva razón de inscripción.			
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona natural adjuntar carta de autorización suscrita por el propietario con la copia de cédula y papeleta de votación.			
En caso de hipoteca de un bien de una tercera persona jurídica, adjuntar: acta de junta de accionistas en donde se autorice la suscripción de gravámenes, nombramiento del representante de la Cia, propietaria del bien a hipotecar; copia de cédula, papeleta de votación y/o pasaporte de los firmantes de la acta.			
Certificado de gravámenes del bien con historial de 15 años.			
En caso de bienes inmuebles ubicados en Puertos y Bahías, certificado de Marina Mercante en el que conste que el bien inmueble es susceptible de hipoteca.			
En caso de hipoteca de barcos: permiso de Marina Mercante referente a: nacionalidad, condiciones de seguridad, operación en puertos y mares; patente con características técnicas inscritas en Puerto.			
Comprobante de pago de impuestos predial del bien a hipotecar del año en curso.			
Certificado de: autenticidad, validez de la adjudicación y/ o de afectación del bien a hipotecar otorgado por el INDA si está ubicado en área rural.			
Título de propiedad de los bien a ser prendado, (facturas, declaración juramentada)			
Certificado de gravámenes original del Registro Mercantil;			
Copia de matrícula del vehículo a preñar			
Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
Solicitud de crédito de deudor, garante (codeudor de ser el caso)			
Plan de inversiones (clasificación Activos fijos, capital de trabajo; especificando rubros que financia cliente y CFN) y el croquis de ubicación del proyecto.			
Presupuesto de obra, planos aprobados, permiso de construcción, proformas de equipos, maquinarias, y materia prima contempladas en el plan de inversiones.			
Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto, Informe Técnico de compatibilidad de uso de suelo según el caso.			
En montos mayores a USD 300.000: proyecto en formato CFN y modelo de evaluación financiera impreso y grabado en medio magnético.			
En montos menores a USD300.000 descripción de la actividad detallando mercado, costos, precios, procesos productivos; y Flujo de caja proyectado.			
Declaración Impuesto a la Renta; Balances internos de los dos últimos años y balance con corte a la fecha. Cias. que posean más de un millón de dólares en activos totales presentarán balances auditados ; Declaraciones IVA tres últimos meses.			
Referencias de la Cia y garante/s, codeudor de ser el caso (laboral, comercial, bancario, personal) original y actualizado.			
En caso de financiamiento de transporte: permiso de operación de la Cia, otorgado por el Consejo Nacional de Tránsito.			
Experiencia de los principales ejecutivos, administradores, garante y codeudor de ser caso (Currículos)			
Detalle de otros documentos relacionados con la actividad pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN) de ser el caso) _____ _____ _____ _____			

RECIBIDO		
Cliente entregó documentación completa    Sí <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
Documentación pendiente		
Nombre analista CFN	Firma	Fecha
Entrega de documentación pendiente		
<b>Señor cliente, usted tiene un plazo máximo de 8 días para completar la documentación.</b>		
Fecha que el cliente entrega documentación: (dd/mm/aa) _____		
Nombre cliente	Firma	
DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE		
Nombre analista CFN	Firma	Fecha