



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE MAGISTER EN
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA**

**MODELO DE CRÉDITO PARA LOS COTIZANTES DEL SEGURO SOCIAL
CAMPEÑO**

Erick Bano Cadena

Fernando Herrera Manosalvas

DIRECTOR:

Napoleón Defaz

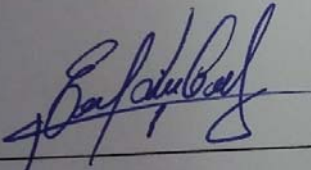
AÑO 2016

Quito, Ecuador

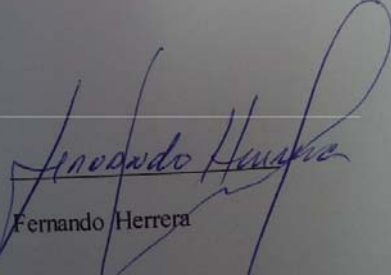
CERTIFICACIÓN

Nosotros, Erick Bano y Fernando Herrera, declaramos que somos autores exclusivos de la presente investigación y que está es original, auténtica y personal nuestra. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de nuestra y exclusiva responsabilidad.

Cedemos los derechos de propiedad intelectual a la UIDE, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, reglamento y leyes.



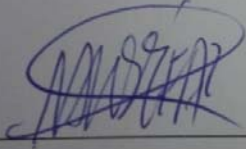
Erick Baño



Fernando Herrera

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Napoleón Défaz MBA, declaro en lo que yo personalmente, conozco, a los señores: Erick Bano y Fernando Herrera, son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



Ing. Napoleón Défaz MBA

AGRADECIMIENTO

Agradecemos de manera especial a todos quienes hicieron posible el trabajo de investigación, a la Universidad y sus profesores por el conocimiento adquirido, a nuestro asesor por su guía en este proceso.

Dedico este trabajo de investigación a mis hijas Doménica y Ana Paula, con infinito amor.

Fernando Herrera

Dedico este trabajo de investigación a mi familia por su paciencia y apoyo en todo este proceso.

Erick Bano

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA	1
1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN	1
1.2 PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos	4
1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.4.1. Justificación Teórica	4
CAPÍTULO II	8
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	8
2.1 EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO	8
2.1.1 Banca	10
2.1.1.1 Definición	10
2.1.1.2 Evolución histórica	11
2.1.2 Cooperativismo	14
2.1.2.1 Definición	14
2.1.2.2 Evolución histórica	16
2.1.3 Banca pública	17
2.2 EL BIESS.....	18

2.3 CRÉDITO.....	20
2.3.1 Definición	20
2.3.2 Segmentos de crédito.....	23
2.3.2.1 Crédito productivo	23
2.3.2.2 Crédito de consumo	25
2.3.2.3 Otros segmentos.....	26
2.4 TASAS DE INTERÉS	29
2.4.1 Definición	29
2.4.2 Demanda de crédito.....	31
2.4.3 Oferta de crédito	31
2.4.4 Papel del Banco Central del Ecuador	32
2.5 RIESGO.....	33
2.6 SEGURIDAD SOCIAL	35
2.6.1 Definición	35
2.6.2 Seguridad social en el Ecuador	37
2.6.3 El Seguro Social Campesino	38
2.7 MARCO LEGAL.....	39
CAPÍTULO III	43
ANÁLISIS DEL ENTORNO	43
3.1 FACTORES ECONÓMICOS.....	43
3.1.1 Análisis del PIB	43
3.1.2 Inflación	48
3.1.3 Endeudamiento Público.....	49

3.1.4 Sector bancario y cooperativo	50
3.1.4.1 Sector bancario	50
3.1.4.2 Sector cooperativo	55
3.1.4.3 Análisis comparativo banca privada y cooperativa	61
3.1.5 Análisis del crédito	65
3.1.5.1 Oferta y demanda de crédito	65
3.1.5.1.1 <i>Demanda de crédito</i>	65
3.1.5.1.2 <i>Oferta de crédito</i>	68
3.1.5.2 Análisis de los segmentos de crédito	69
3.1.6 Análisis del BIESS	84
3.1.7 Tasas de interés	89
3.2 FACTORES SOCIALES.....	94
3.2.1 Pobreza extrema.....	94
3.2.2 Desigualdad	94
3.2.3 Empleo y desempleo	95
3.2.4 Seguridad social	95
CAPÍTULO IV	102
INVESTIGACIÓN DE MERCADO	102
4.1 METODOLOGÍA.....	102
4.1.1 Métodos	102
4.1.2 Tipo de investigación	103
4.1.3 Técnicas	103
4.1.4 Diseño del instrumento	104

4.1.4.1 Fuentes indirectas.....	104
4.1.4.2 Fuentes directas.....	104
4.1.4.3 Población y muestra.....	105
4.1.4.4 Protocolo	109
4.1.4.5 Encuesta	110
4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	112
4.3 PRINCIPALES HALLAZGOS.....	124
CAPÍTULO V.....	125
PROPUESTA DE MODELO DE CRÉDITO	125
5.1 FODA.....	125
5.1.1 Oportunidades	125
5.1.2 Amenazas	126
5.1.3 Fortalezas	127
5.1.4 Debilidades	128
5.2 ESTRATEGIAS GENERALES.....	129
5.3 ESTRATEGIAS GENÉRICAS.....	133
5.3.1 Producto.....	133
5.3.2 Precio.....	139
5.3.3 Plaza y distribución.....	146
5.3.4 Garantía.....	157
5.3.5 Diseño de la comunicación y publicidad	158
5.4 IMPACTO ECONÓMICO DEL PRODUCTO FINANCIERO	162

CAPÍTULO VI	176
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	176
CONCLUSIONES.....	176
RECOMENDACIONES	178
ANEXOS	181
BIBLIOGRAFÍA	204

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No: 1 Marco legal BIESS	19
Tabla No: 2 Cooperativas de Ahorro y Crédito por segmento	55
Tabla No: 3 Servicios SSC	95
Tabla No: 4 Beneficiarios y distribución del Seguro Social Campesino	98
Tabla No: 5 Composición porcentual de las organizaciones campesinas	106
Tabla No: 6 Composición porcentual de la muestra de organizaciones campesinas	108
Tabla No: 7 Preguntas del instrumento	111
Tabla No: 8 FODA CRUZADO	131
Tabla No: 9 Estrategia de producto	133
Tabla No: 10 Segmento de crédito seleccionado	135
Tabla No: 11 Matriz de ventaja competitiva	139
Tabla No: 12 Cálculo de la tasa mínima	143
Tabla No: 13 Segmentos de las COAC`s	150
Tabla No: 14 Porcentual de activo de acceso a recursos	151
Tabla No: 15 Acceso a fondos del Seguro Social Campesino por segmento COAC	152
Tabla No: 16 Acciones en función del porcentaje de uso fondos aprobado	157
Tabla No: 17 Plazos portafolio global	163
Tabla No: 18 Sector al que pertenece la inversión	164
Tabla No: 19 Madurez del portafolio	164
Tabla No: 20 Demanda prevista del crédito	166

Tabla No: 21 Distribución de crédito por producto	167
Tabla No: 22 Distribución de crédito por plazo.....	168
Tabla No: 23 Mora esperada	168
Tabla No: 24 Cuotas equivalentes por producto	169
Tabla No: 25 Cartera recuperada bruta.....	170
Tabla No: 26 Cuota equivalente de la mora.....	170
Tabla No: 27 Monto negativo cartera en mora.....	171
Tabla No: 28 Interés generado	171
Tabla No: 29 Interés generado por producto de forma anual	172
Tabla No: 30 Monto total anual	173
Tabla No: 31 Porcentaje de uso de fondos del Seguro Social Campesino	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No: 1 Actores del Sistema Financiero Ecuatoriano	9
Gráfico No: 2 Interacción actores del Sistema Financiero Ecuatoriano	10
Gráfico No: 3 Crédito Productivo	24
Gráfico No: 4 Crédito de Consumo	25
Gráfico No: 5 Otros segmentos de crédito	26
Gráfico No: 6 Segmentos de microcrédito	28
Gráfico No: 7 Consideraciones microcrédito	28
Gráfico No: 8 Tasa de interés	29
Gráfico No: 9 Clases de interés	30
Gráfico No: 10 Modelos de seguridad social	36
Gráfico No: 11 Servicios IESS	38
Gráfico No: 12 Crecimiento del PIB	43
Gráfico No: 13 Evolución del PIB agropecuario a precios constantes	44
Gráfico No: 14 Participación del PIB agropecuario	45
Gráfico No: 15 Balanza comercial agropecuaria	46
Gráfico No: 16 Composición del PIB agropecuario	47
Gráfico No: 17 Inflación	48
Gráfico No: 18 Endeudamiento	49
Gráfico No: 19 Activos del sistema bancario	51
Gráfico No: 20 Depósito sistema bancario	52
Gráfico No: 21 Composición de la Cartera	53
Gráfico No: 22 Morosidad	54

Gráfico No: 23 Distribución y densidad geográfica de las cooperativas financieras	56
Gráfico No: 24 Composición de la cartera de las cooperativas	57
Gráfico No: 25 Composición de la cartera significativa por segmento	58
Gráfico No: 26 Morosidad total por segmento	59
Gráfico No: 27 Composición de los índices de morosidad por segmento y cartera	60
Gráfico No: 28 Participación por subsistema de la cartera bruta	61
Gráfico No: 29 Operaciones y beneficiarios del crédito sector financiero privado	62
Gráfico No: 30 Evolución Volumen y número de operaciones de crédito	63
Gráfico No: 31 Liquidez del sistema y sus componentes	64
Gráfico No: 32 Índice de actividad económica coyuntural IDEAC	65
Gráfico No: 33 Índice de confianza del consumidor ICC	66
Gráfico No: 34 Índice de confianza empresarial ICE	67
Gráfico No: 35 Índice de cambio demanda de crédito	68
Gráfico No: 36 Índice de cambio oferta de crédito	69
Gráfico No: 37 Crédito productivo corporativo	69
Gráfico No: 38 Distribución del crédito corporativo	70
Gráfico No: 39 Crédito productivo empresarial	71
Gráfico No: 40 Crédito productivo PYMES	72
Gráfico No: 41 Crédito comercial ordinario	73
Gráfico No: 42 Crédito comercial prioritario corporativo	74
Gráfico No: 43 Crédito comercial prioritario empresarial	75

Gráfico No: 44 Crédito comercial prioritario PYMES	76
Gráfico No: 45 Crédito de consumo Ordinario	77
Gráfico No: 46 Crédito de consumo prioritario	78
Gráfico No: 47 Crédito educativo	79
Gráfico No: 48 Crédito vivienda de interés público	80
Gráfico No: 49 Crédito inmobiliario	81
Gráfico No: 50 Microcrédito minorista	82
Gráfico No: 51 Microcrédito acumulación simple	83
Gráfico No: 52 Microcrédito acumulación ampliada.....	84
Gráfico No: 53 Cartera Bruta IFI's Control SBS y BIESS Junio 2015	85
Gráfico No: 54 Evolución de mora préstamos hipotecarios BIESS	86
Gráfico No: 55 Evolución de mora préstamos quirografarios BIESS	87
Gráfico No: 56 Evolución de mora préstamos prendarios BIESS	88
Gráfico No: 57 Tasas de interés activa y pasiva referencial	89
Gráfico No: 58 Tasas de interés crédito productivo	90
Gráfico No: 59 Tasas de interés comercial ordinario	90
Gráfico No: 60 Tasas de interés comercial prioritario	91
Gráfico No: 61 Tasas de interés consumo ordinario y prioritario	91
Gráfico No: 62 Tasas de interés crédito educativo	92
Gráfico No: 63 Tasas de interés vivienda interés público e inmobiliario.....	92
Gráfico No: 64 Tasas de interés microcrédito.....	93
Gráfico No: 65 Pobreza extrema	94
Gráfico No: 66 Desigualdad	94
Gráfico No: 67 Empleo y desempleo	95

Gráfico No: 68 Distribución de dispensarios del Seguro Social Campesino.....	97
Gráfico No: 69 Fondo Capitalizado del Seguro Social Campesino.....	99
Gráfico No: 70 Fuente principal del crédito recibido	100
Gráfico No: 71 Pregunta No.1	112
Gráfico No: 72 Pregunta No.2.....	114
Gráfico No: 73 Pregunta No.3.....	115
Gráfico No: 74 Pregunta No.4.....	116
Gráfico No: 75 Pregunta No.5.....	118
Gráfico No: 76 Pregunta No.6.....	119
Gráfico No: 77 Pregunta No.7	120
Gráfico No: 78 Pregunta No.8.....	121
Gráfico No: 79 Pregunta No.9.....	122
Gráfico No: 80 Pregunta No.10.....	123
Gráfico No: 81 Componentes del producto financiero.....	134
Gráfico No: 82 Elementos del flujo de caja de la población meta	138
Gráfico No: 83 COA´s del segmento 4 - morosidad por tipo de crédito.....	142
Gráfico No: 84 Tasas de interés vigentes	144
Gráfico No: 85 Tasas de los productos del BIESS	145
Gráfico No: 86 Comparación tasas segmento diseñado	146
Gráfico No: 87 Canal de distribución.....	149
Gráfico No: 88 Control de COAC`s habilitadas.....	156
Gráfico No: 89 Flujo comunicacional.....	159

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN:

Crédito Productivo Para El Seguro Social Campesino

1.2 PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

El Seguro Social Campesino en el marco de los beneficios a los cotizantes y beneficiarios, no cuenta con una cartera de servicios financieros otorgados por el BIESS.

El crédito orientado hacia los pequeños campesinos es un tema que provoca interés de muchos sectores público, privados multilaterales, sin embargo incontables programas han sido calificados como “inviabiles”, básicamente por el riesgo crediticio, operativo, sistémico etc., las experiencias de lo ocurrido en los países del sudeste asiático que indican que los pobres tienen altas posibilidades de ser sujetos de crédito y que se puede trabajar con ellos en términos financieros, no ha tenido acogida en nuestro medio debido a las altas tasas de interés de los microcréditos, que si bien le dan a la institución bancaria una cobertura para protegerse de los riesgos y los costos operativos, esta se vuelve en su contra ya que provocan altos índices de mora de los emprendedores, que ven asfixiados sus flujos financieros.

En este escenario es muy claro determinar que el crédito es una necesidad vital para la reactivación de la economía de los productores rurales y el crédito no tiene que ser excluyente de los pobres del campo, que no son asalariados ni patronos, pero si son la porción mayoritaria de los campesinos.

Cabe advertir que la misión del BIESS es invertir los recursos de la Seguridad Social en el sector real de la economía con el propósito de que estos recursos sirvan para generar valor agregado y nuevas fuentes de trabajo y así conseguir nuevos cotizantes.

Entonces la canalización de recursos bajo la figura de servicios financieros del BIESS a los cotizantes del Seguro Social Campesino, plantea dos problemas en la concesión de crédito:

1. Falta de Garantías: Una forma de mitigar el riesgo crediticio es obtener garantías adecuadas que permitan cubrir el crédito ante una falta de pago, en el caso de los afiliados y jubilados del Seguro General Obligatorio estas se constituyen a través de sus cuentas individuales de cesantía y fondos de reserva, situación que para el caso de los cotizantes del Seguro Social Campesino no aplica, en virtud de que en este seguro es una condición no mantener relación laboral trabajador-empleador y por lo tanto no tienen estas coberturas.
2. Dificultades Operativas: Los sujetos de crédito para este producto, se encuentran dentro del territorio nacional, en el sector rural y el BIESS por

costos y eficiencia ha desarrollado una banca virtual para la concesión de los créditos y para la recuperación lo hace a través del rol de pagos de cada trabajador para lo que emite de forma mensual una planilla al empleador, mismo que tiene la obligación de retener los valores según la tabla de amortización del asalariado que adquirió la obligación y como indicamos esta relación laboral trabajador-empleador en el Seguro Social Campesino no existe.

Estas limitaciones se han convertido en las principales razones por las que tanto el IESS como el BIESS no han incluido dentro de sus servicios financieros a los cotizantes del Seguro Social Campesino, incumpliendo de esta manera la disposición Constitucional y Legal que en este ámbito tienen las dos instituciones.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

El objetivo propuesto es entregar a la población cotizante del Seguro Social Campesino un crédito productivo, mediante operaciones de redescuento con instituciones financieras controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, precautelando el retorno de la inversión con un margen equivalente al promedio de la rentabilidad que obtiene el BIESS en el resto de Fondos Administrados.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Otorgar créditos a una tasa de interés que favorezca al sector campesino y de pesca artesanal y le permita elevar sus condiciones productivas.
2. Impulsar la asociatividad dentro de sus comunidades mediante la obtención de créditos para proyectos productivos.
3. Impulsar la Bancarización del Sector Rural
4. Integración con los programas del Estado con los campesinos.

1.4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Justificación Teórica

Hace 47 años, el 28 de agosto de 1968, la entonces Caja Nacional del Seguro Social incluye una cobertura para la población del sector rural y pescador artesanal del Ecuador mediante el régimen especial del Seguro Social Campesino, cuyas prestaciones de acuerdo con la Ley de Seguridad Social entrega cobertura de Salud que incluye maternidad, a sus afiliados, y protege al Jefe de familia contra las contingencias de vejez, muerte, e invalidez, que incluye discapacidad.

En ese marco su misión y visión se encuentran alineadas al cumplimiento del mandato legal, sin embargo los profundos cambios constitucionales y de otras normas que promueven el “buen vivir” -Sumak Kausay- y su papel ordenador para ejercer los derechos para desarrollar actividades económicas, al trabajo, a la

propiedad, al consumo etc., no reflejan cambios en los objetivos del Seguro Social Campesino, señalando lo siguiente:

Constitución

Art. 372.-

Los fondos previsionales públicos y sus inversiones se canalizarán a través de una institución financiera de propiedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; su gestión se sujetará a los principios de seguridad, solvencia, eficiencia, rentabilidad y al control del órgano competente.

Art. 334.-

El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.

5. Promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

Art. 282

El Estado normará el uso y acceso a la tierra que deberá cumplir la función social y ambiental. Un fondo nacional de tierra, establecido por ley, regulará el acceso equitativo de campesinos y campesinas a la tierra.

Art. 284.-

La política económica tendrá los siguientes objetivos:

5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.

Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados de forma permanente. Para ello, será responsabilidad del Estado:

4. Promover políticas redistributivas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos.

Código Monetario y Financiero

Art. 147.- Responsabilidad. Es responsabilidad del Estado facilitar el acceso a las actividades financieras, fomentando su democratización mediante la formulación de políticas y regulaciones.

Art. 152.- Derechos de las personas. Las personas naturales y jurídicas tienen derecho a disponer de servicios financieros de adecuada calidad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características

Art. 194.- Operaciones. Las entidades financieras podrán realizar las siguientes operaciones, de conformidad con la autorización que le otorgue el respectivo organismo de control:

1. Sector financiero público y privado:

a. Operaciones activas:

1. Otorgar préstamos hipotecarios y prendarios, con o sin emisión de títulos, así como préstamos quirografarios y cualquier otra modalidad de préstamos que autorice la Junta;

Ley del Banco del IESS

Art. 2.- Objeto social.- El objeto social del Banco será la prestación de servicios financieros bajo criterios de banca de inversión, para la administración de los fondos previsionales públicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS;

y, la prestación de servicios financieros, para atender los requerimientos de sus afiliados activos y jubilados.

Art. 4.- Operaciones.- Para el cumplimiento de su objeto, el Banco podrá realizar operaciones de banca de inversión y las determinadas en la presente Ley, de conformidad con lo dispuesto en la reglamentación emitida para el efecto.

4.2.1 Conceder créditos hipotecarios, prendarios y quirografarios y otros servicios financieros a favor de los afiliados y jubilados del IESS, mediante operaciones directas o a través del sistema financiero nacional.

En este contexto es necesario hacer referencia que en nuestro País para poder desarrollar un plan con buena reputación es necesario considerar a las organizaciones campesinas que desde hace mucho tiempo se han organizado con éxito a través del Seguro Social Campesino, por lo que es el momento oportuno luego de esta maduración, que los servicios de Seguridad Social se orienten a una utilización más adecuada de los recursos del Fondo Capitalizado de este seguro, para que con apoyo del aparato del Estado y la participación de otros actores como las organizaciones financieras del sector de la Economía Popular y Solidaria, se pueda adecuar un producto financiero que apoye las iniciativas productivas de sus cotizantes, en este sentido este plan tiene una cobertura nacional para el segmento de la población afiliada al Seguro Social Campesino, a través de las y los Jefes de Hogar.

CAPÍTULO II

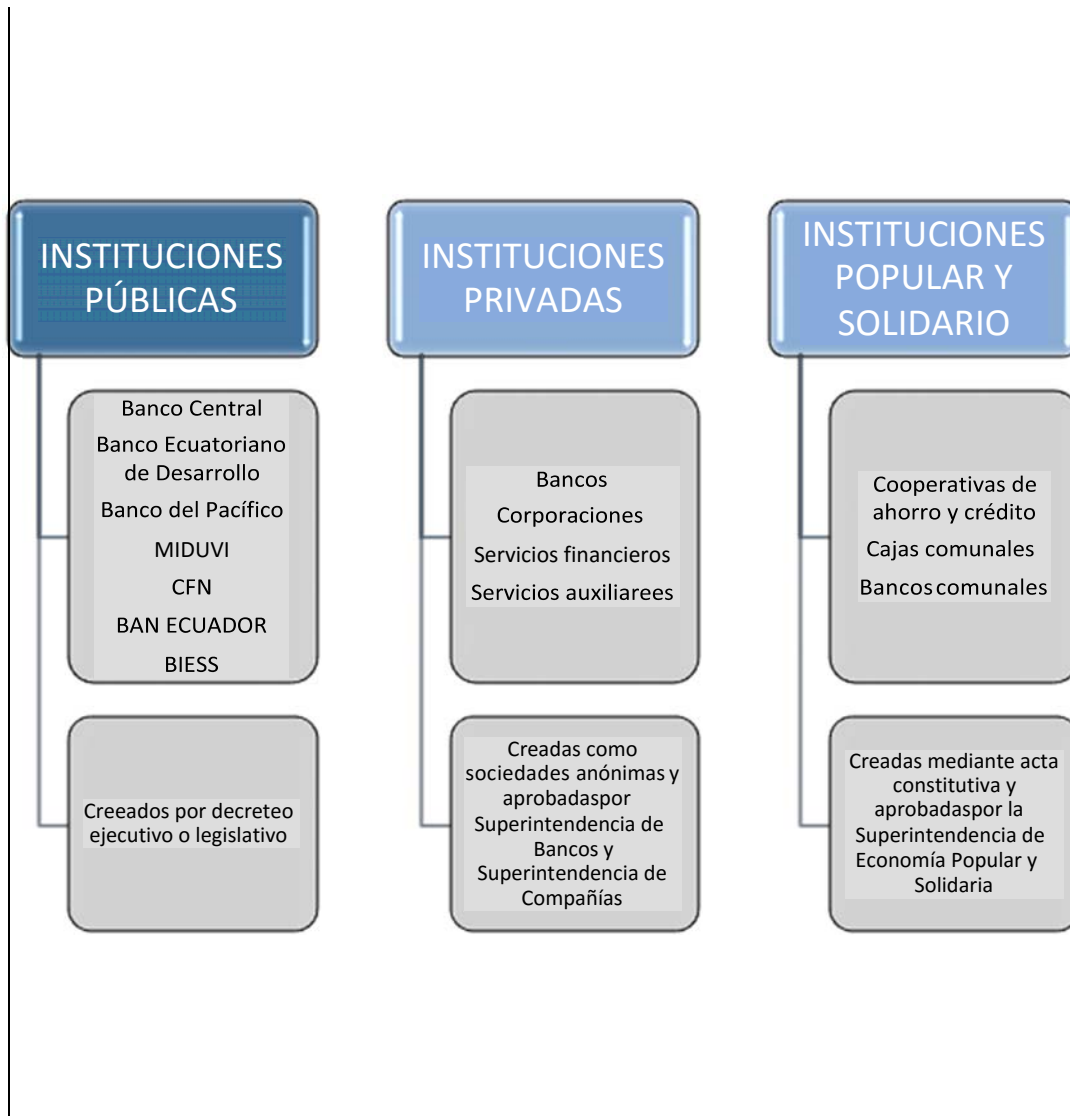
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

A lo largo del presente estudio, se usarán con frecuencia una serie de términos que deben ser definidos con claridad con el fin de obtener uniformidad en la percepción del lector; por ello, se desarrolla una conceptualización básica necesaria a lo largo de los siguientes ítems.

2.1 EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

El sistema financiero es el conjunto de instituciones financieras (bancos, sociedades financieras, asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para vivienda, cooperativas de ahorro y crédito) que realizan intermediación financiera con el público. Los bancos y las sociedades financieras o corporaciones de inversión y desarrollo se caracterizan por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos y demás mecanismos de fondeo, con el fin de utilizar los recursos obtenidos, de forma total o parcial, en actividades de inversión. El siguiente gráfico muestra las instituciones que interactúan en el sistema financiero ecuatoriano:

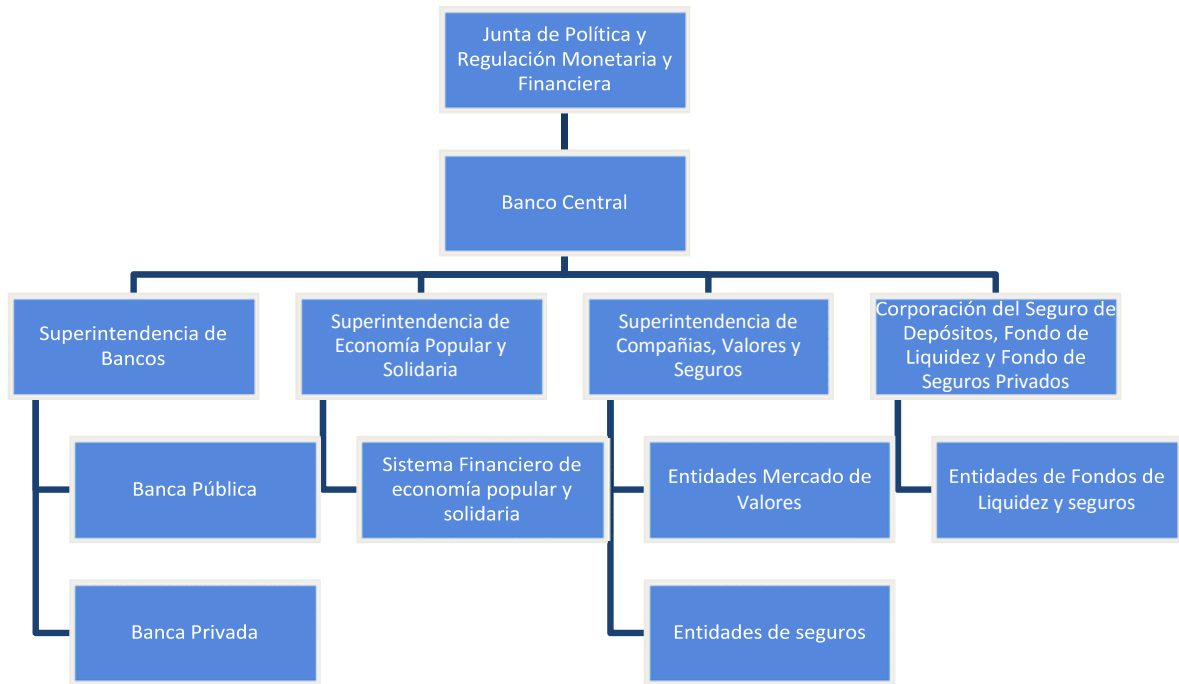
Gráfico No: 1 Actores del Sistema Financiero ecuatoriano



Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2016)
Elaboración: Autores

Debe tomarse en cuenta que para que estos actores participen del mercado deben ser regulados, controlados y autorizados, este proceso se manifiesta en diferentes entidades de control público, cuya interacción con los actores del sistema financiero se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfico No: 2 Interacción actores del Sistema Financiero Ecuatoriano



Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2016)
Elaboración: Autores

Ahora conviene conceptualizar y analizar algunos de los elementos de este sistema financiero sobre el que se va a desarrollar la propuesta de tesis, en este sentido se profundizará sobre aquellos actores que de una u otra forma serán tratados a lo largo del estudio.

2.1.1 Banca

2.1.1.1 Definición

Debido a la frecuencia con se usará el término banco, se define la misma a continuación:

“Los bancos son entidades de origen público y/o privado, autorizadas y constituidas legalmente para captar dinero del público en moneda nacional o extranjera en forma habitual o continua; conceder créditos para estimular el desarrollo social y productivo del país. Además de canalizar el ahorro y la inversión.” (Aguirre, 2011)

De esta conceptualización se infiere que los bancos son básicamente entidades intermediarias entre los bienes financieros públicos y privados; intermediarias que se encargan de poner en contacto a los tenedores de la liquidez inmediata que son los depositantes que colocan el dinero que no necesitan a corto plazo en una institución que consideran segura y, los agentes económicos naturales y jurídicos que requieren esta liquidez para alcanzar sus objetivos económicos; todo en un entorno de control legal; el riesgo asociado a la intermediación financiera se compensa mediante un margen de ganancia a través de tasas de interés, mismas que son controladas por entidades superiores reconocidas en el sistema financiero local.

2.1.1.2 Evolución histórica

La actividad bancaria no tiene una fecha de inicio específica reconocida, sin embargo se acepta la existencia de actividades financieras equiparables a las bancarias desde los 700 AC en Babilonia, Egipto, Roma y Grecia (Vásconez, 2013); la banca moderna como tal tiene su origen en la Italia de la edad media (año 1550), donde los MEDICI y los PERUZZI (Vásconez, 2013) se cuentan entre

los primeros banqueros y acuñaron términos como banco, cuenta, débito, crédito entre otros; que hasta la actualidad se utilizan en el medio financiero.

La actividad nace como un servicio de custodia de bienes financieros, cuando los tenedores de los recursos dejaban los mismos con los banqueros para su protección, razón por la cual pagaban una cantidad de dinero; estos fondos permanecían ociosos inicialmente hasta que los custodios se dieron cuenta que los propietarios no requerían la totalidad de los fondos sino solo una parte al corto plazo; esto los impulso a usar el dinero para dar préstamos e incrementar su ganancia a costa de recursos de terceros (Vásconez, 2013).

La proliferación sin control de la actividad dio lugar a la necesidad de control, así nace en la Inglaterra de 1694 el primer Banco Central del mundo (Vásconez, 2013) con el fin de alcanzar los siguientes objetivos (Vásconez, 2013):

1. Ordenar el mercado financiero
2. Administrar el endeudamiento del Estado (con bancos privados)
3. Administrar los recursos financieros del Estado (sujetar a interés bienes ociosos)
4. Emitir billetes de forma monopólica (incrementar la confianza en el sistema financiero)

En el Ecuador, la actividad bancaria legal arriba al año 1859 de la mano del Banco Particular de Luzárraga (Vásconez, 2013), entidad que a través de su principal logra la autorización para la emisión de billetes a febrero de 1861 sin respaldo físico de oro y plata, es decir, que no se podían convertir en monedas de

oro y plata, terminando así el uso del patrón oro en el Ecuador (Vásconez, 2013) y, logrando la aceptación del papel moneda como medio de pago.

Entre el año 1868 y 1900, de la mano del creciente desarrollo económico de la costa como motor de la economía ecuatoriana gracias al mercado exportador, se constituye el Banco del Ecuador, El Banco de Quito, el Banco Hipotecario, el Banco Anglo-Ecuatoriano y el Banco Territorial (Vásconez, 2013); a fines de la década de los veinte del siglo XX se constituye el Banco Central del Ecuador y la Superintendencia de Bancos como entidades de control y emisión monopolizada de la moneda, sentando así las bases del sistema financiero ecuatoriano moderno (Vásconez, 2013).

A partir de entonces, el sistema financiero ecuatoriano funciona con altas y bajas de forma regular durante más de cincuenta años, donde el crecimiento económico de la banca va de la mano del incremento del poder político de la misma; dando lugar esto a un comportamiento desigual que privilegia la generación de ganancia sobre el capital y desvirtúa el papel de la banca como agente dinamizador de la economía a través del crédito.

A mediados de la década de los noventa del siglo XX, confluyen una serie de factores desestabilizantes que ponen a prueba el sistema financiero nacional: la guerra con el Perú en el Cenepa, un fenómeno del Niño con una fuerza catastrófica no vista antes que destruyó el sector agroexportador, el derrumbe del precio del petróleo y finalmente la suspensión de líneas de crédito para países en vías de desarrollo (Espinosa, 2012).

A estas externalidades responde el sistema de gobierno con medidas liberalizadoras de la banca con el fin de dinamizar la economía local, pero al estar tomados los organismos de control y políticos por representantes de las mismas entidades que debían controlar; se toman decisiones que terminan de resquebrajar el ya frágil sistema financiero, produciendo una quiebra general del sistema y una crisis política que el país solo superó bien entrada la primera década del siglo XXI y cuyos efectos aún hoy son latentes. (Espinosa, 2012).

Tras esta crisis generalizada, el sistema financiero ecuatoriano sufre una drástica transformación, de hecho de las 39 instituciones financieras existentes antes del año 1999 al menos la mitad pasan a proceso de reestructuración, saneamiento o liquidación; este grupo manejaba el 60% de los depósitos del sistema financiero nacional; de hecho a la llamada Agencia de Garantía de Depósitos AGD, pasan cinco de los ocho bancos más grandes de la época, siendo el Estado el que asume los costos de la crisis a través del llamado salvataje bancario. (Espinosa, 2012). Actualmente existen 22 bancos activos de los cuales 21 son nacionales y uno internacional (CITIBANK) (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

2.1.2 Cooperativismo

2.1.2.1 Definición

Es necesario definir inicialmente el término cooperativismo debido a la frecuencia con que será usado en el presente estudio; así se tiene:

“...es una asociación de personas en número variable que se enfrentan con las mismas dificultades económicas y que libremente unidas sobre la base de la igualdad de sus derechos y obligaciones, se esfuerzan por resolver esas dificultades, principalmente administrando por su cuenta y riesgo, con miras al provecho material y moral común y mediante la colaboración de todos, una empresa en la cual delegaron una o varias funciones económicas que responden a las necesidades comunes.” (Aguirre, 2011)

De la definición anterior se deduce principalmente que el fin último del cooperativismo no es la actividad financiera y por lo tanto, el lucro; sino el beneficio común a los conformantes de la cooperativa; en este sentido, los beneficios económicos derivados de la actividad económica cooperativa, se derivan al beneficio de los socios en forma de beneficios sociales.

En este sentido, se puede afirmar que la cooperativa es un agente económico de origen privado pero cuyo objetivo final es el beneficio comunitario, entendiéndose por comunidad a la agrupación de socios con lazos culturales, psicográficos, geográficos o de otro tipo que les genera objetivos comunes; en este sentido, una cooperativa puede tener un tamaño muy variado en función de la comunidad a la que sirve y por ello, se puede considerar un agente económico muy cercano a las personas que pertenecen a dicha comunidad.

2.1.2.2 Evolución histórica

El cooperativismo es una idea relativamente nueva, sus orígenes se encuentran en las hilanderías de Manchester en la década de 1840, donde los operarios se asociaron para obtener recursos económicos a menor precio, compitiendo con el sector bancario comercial de la época (Miño, 2013); esta primera experiencia sirve de base para que décadas después aparezca en Alemania el primer sistema de cooperativa financiera, puesto que el financiamiento está orientado hacia el mejoramiento de los asociados y estos responden a la confianza del grupo con sus bienes (Miño, 2013).

En el Ecuador el cooperativismo como tal tiene su origen en las primeras comunidades indígenas debido a que su rezago cultural les imponía la cooperación, aunque este cooperativismo no era financiero; este nivel de cooperación se mantiene durante la colonia, puesto que las comunidades indígenas resistieron el avance de la hacienda mediante el uso de las tierras comunales (Miño, 2013). Debido a esto el cooperativismo tiene mayor profundización en la sierra del país, puesto que es donde se concentran las mayores poblaciones indígenas, mientras en la costa, lugar más cosmopolita debido al mercado exportador en la centuria de 1900, tuvo mayor acogida la idea bancaria.

Las cajas de ahorro, precursoras de las cooperativas modernas, aparecen en el país en el año 1886, hasta 1917 ya existen alrededor de 10 organizaciones de estas características constituidas principalmente por gremios de artesanos y

productores (Miño, 2013); las primeras cooperativas como tal se establecen en Guayaquil, Quito, Riobamba entre otras, a fines de la década de 1920 (Miño, 2013); estas ya son propiamente cooperativas financieras y con fines de consumo.

La primera ley de cooperativas aparece en 1937, dando origen al sistema controlado moderno; se produce una expansión del sector que se acelera con el boom petrolero de los años setenta; el crecimiento de las poblaciones urbanas de la sierra debido a las condiciones económicas, determina un incremento del sector cooperativo como fuente de financiamiento alternativo al sector bancario (Miño, 2013).

Durante la crisis financiera de 1999, el sector cooperativo no entró en un proceso de quiebra generalizado como el bancario, pero sí existieron casos puntuales de quiebra debido a malos manejos, además, la liberalización emprendida estaba destinada a potenciar al sector bancario, de modo que el cooperativo fue ahogado, provocando la caída de la mayor cooperativa del país, la San Francisco de Asís, debido a un intervencionismo excesivo y desmedido de la entonces AGD, que desestabilizó la cooperativa (Miño, 2013). Sin embargo, en forma general el sector cooperativo salió fortalecido de la crisis bancaria.

2.1.3 Banca pública

La banca pública aparece en la década de 1950 y es una alternativa a la banca privada destinada a lograr el impacto en segmentos poblacionales con menor

acceso a la banca privada y destinada a atender solo a determinados segmentos de crédito, de este modo se tiene el Banco Ecuatoriano de Desarrollo BEDE que atiende a los gobiernos autónomos descentralizados; la Corporación Financiera Nacional CFN que atiende a un segmento más corporativo y de emprendimiento, el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo IECE que gestiona crédito para estudios y becas a nivel nacional y extranjero, BAN Ecuador que absorbió al Banco Nacional de Fomento y al Banco Ecuatoriano de la Vivienda; y el BIESS que es el banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, que está orientado principalmente a atender créditos de vivienda para sus asegurados (Aguirre, 2011).

2.2 EL BIESS

Debido a la naturaleza del estudio es necesario describir al Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, BIESS; la actual constitución en el artículo 372 establece la instauración de una entidad financiera propiedad del IESS, la que fue creada mediante Ley aprobada en mayo del 2009. Cuyo objetivo entre otros es otorgar servicios financieros a sus asegurados como son: créditos hipotecarios, prendarios y quirografarios; así como también, operaciones de redescuento de cartera hipotecaria de instituciones financieras y otros servicios financieros a favor de los afiliados y jubilados del IESS, mediante operaciones directas o a través del sistema financiero nacional (BIESS, 2016); el BIESS abre sus puertas al público en octubre del 2010.

La Superintendencia de Bancos la considera dentro del segmento de Banca Pública para su control, sin embargo, es necesario puntualizar que el origen de los recursos proviene de la aportación de los aportes para cubrir las prestaciones y contingencias de los asegurados. Es un banco único en su actividad puesto que es banca de inversión y a la vez banca de primer piso (a través de créditos hipotecarios, quirografarios y prendarios).

El marco legal en que se sustenta la creación, funcionamiento y objetivos del BIESS, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No: 1 Marco legal BIESS

Carta Suprema	Constitución de la República del Ecuador	R.O. No. 449
		20 de octubre de 2008
Código	Código del Trabajo	R.O. Suplemento No. 167
		16 de diciembre de 2005
Ley Orgánica	Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LOTAIP)	R. O. No. 337 18 de mayo de 2004
	Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCPC)	R. O. No. 395 04 de agosto de 2008
	Ley Orgánica de Servicio Público (LOSEP)	R. O. No. 294 06 de octubre de 2010
	Ley Orgánica de la Contraloría General del Estado	R. O. No. 595 12 de junio de 2002
	Ley Orgánica del Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS)	R. O. No. 022 09 de septiembre de 2009
	Ley del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social - BieSS	R. O. No. 587 11 de mayo de 2009
	Ley de Seguridad Social	R. O. No. 465 30 de noviembre de 2001
	Estatuto	Estatuto Social del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Reglamentos de Leyes	Reglamento General a la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LOTAIP)	R. O. No. 507 19 de enero de 2005
	Reglamento General a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCPC)	R. O. No. 588 12 de mayo de 2009
	Reglamento a la Ley Orgánica de Servicio Público (LOSEP)	R. O. No. 418 01 de abril de 2011
	Reglamento Ley de Instituciones del Sistema Financiero	R. O. No. 1852 4 de julio de 1994
Decreto Ejecutivo	Los Decretos Ejecutivos relacionados con la institución se redireccionarán al sitio web donde se encuentran alojados.	R. O. No. 639
		23 de marzo de 2015

Fuente: (BIESS, 2016)

2.3 CRÉDITO

2.3.1 Definición

“Operación financiera mediante la cual se administra los préstamos otorgados a personas naturales o jurídicas, por las instituciones financieras en las distintas modalidades autorizadas, con recursos propios o con fuentes de financiamiento interno y externo. El prestatario está obligado a devolver el importe del principal más los intereses en el plazo convenido” (Vásconez, 2013)

En base a la definición propuesta, se desprende que el crédito es un proceso legal en el que participan dos partes el prestador y el prestatario, que se obligan contractualmente a plazos de pago y costos definidos; para la canalización de los recursos existen dos modalidades de acuerdo al nivel de atención a los usuarios finales :

1. Banca de primer piso: corresponde a las entidades que realizan las operaciones financieras legalmente autorizadas estableciendo una relación directa con los beneficiarios del crédito, es decir, están en contacto con el cliente (Zambrano, 2006).
2. Banca de segundo piso: corresponde a la modalidad de financiamiento crediticio entre las entidades del sistema financiero, con el objeto de que las instituciones de primer piso, gestionen la consecución de recursos para atender sus operaciones de crédito (Zambrano, 2006); en este sentido,

puede afirmarse que la banca de segundo piso desempeña un papel de inductor de crédito dirigido hacia sectores que la banca de primer piso no atiende debido a consideraciones de riesgo o utilidad; por ello la banca de segundo piso es de desarrollo. En el caso ecuatoriano la banca de segundo piso es pública, puesto que pretende alcanzar sus objetivos de impacto y desarrollo social, valiéndose de la infraestructura y procesos del sector bancario privado, pagando una comisión por el servicio, de este modo se generan tres actores beneficiados, el cliente que tiene acceso a productos financieros acorde a sus necesidades, la banca privada, que cobra una comisión por su infraestructura y por asumir el riesgo y en última instancia la banca pública que alcanza sus objetivos de desarrollo; en este contexto, las ventajas de la banca de segundo piso se resumen en los siguientes ítems:

3. Cubrir la insuficiencia estructural de la economía nacional para financiar su propio desarrollo, lo que en muchos casos exige acudir al recurso externo. (Zambrano, 2006)
4. El mecanismo de segundo piso se plantea dentro del marco de la redefinición del papel del Estado y la reducción de su tamaño buscando una mejor utilización de sus recursos. (Zambrano, 2006)
5. El sistema financiero privado no está en condiciones de identificar y dirigir recursos hacia actividades productivas consideradas fundamentales y prioritarias. (Zambrano, 2006)

6. La libre fuerza del mercado no está en condiciones de identificar cualitativamente estas actividades prioritarias. (Zambrano, 2006)
7. La identificación de aspectos cualitativos del desarrollo de la economía y la sociedad, tiene que ver con las proyecciones trazadas en un horizonte estratégico de largo plazo, lo cual es propio de la planificación macroeconómica realizada por el Estado. (Zambrano, 2006)
8. La figura de la banca de segundo piso se plantea dentro de la redefinición de banca de desarrollo estatal, la cual canaliza recursos a través del sistema financiero privado, sin modificar el rol de este, pero manteniendo la capacidad de transmitir las políticas de desarrollo por medio del financiamiento dirigido. (Zambrano, 2006)
9. Los mecanismos de operación para la banca de segundo piso, deberán propender a la racionalización de los costos financieros, manteniendo una directriz orientadora al sistema financiero privado, para permitir la transparencia de operaciones que repercuta en la estabilidad de la tasa de interés para el beneficiario final. (Zambrano, 2006)
10. El sistema financiero privado no dispone de los parámetros de análisis y evaluación de operaciones de financiamiento de largo plazo. Esta función debe ser transmitida por la banca de desarrollo, para que los criterios básicos para evaluar la viabilidad de los proyectos sean aspectos relacionados con el impacto económico, social, ambiental y demás

parámetros básicos que permitan el desarrollo de proyectos de productividad y eficiencia y básicos para el desarrollo de la economía nacional. (Zambrano, 2006)

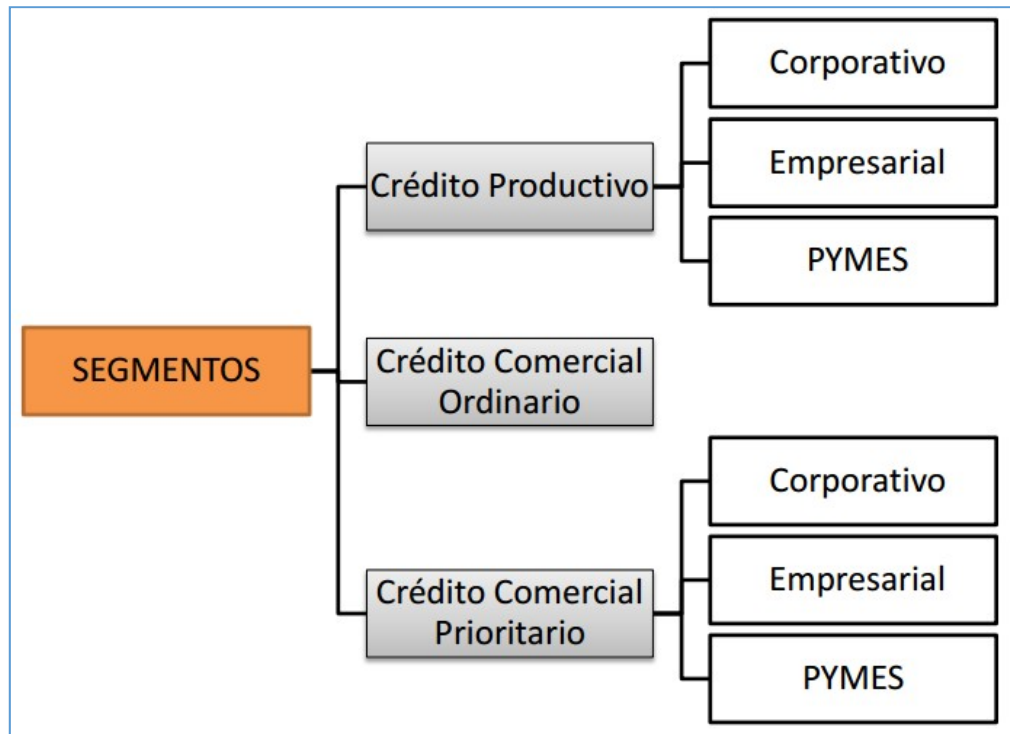
2.3.2 Segmentos de crédito

Acorde a la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador en la resolución No. 043-2015-F,5-MAR-15 y en la resolución No. 059-2015-F,16-ABR-15; se establecen las normas de codificación para la segmentación de la cartera de entidades financieras de primero y segundo piso; esta segmentación se da en función del destinatario del crédito (personas jurídicas o naturales obligadas a llevar contabilidad y personas naturales); destino de los recursos (consumo, producción, educación, vivienda, inversión pública). El detalle de los diferentes segmentos se muestra en los siguientes ítems.

2.3.2.1 Crédito productivo

Esta direccionado a personas jurídicas o naturales obligadas a llevar contabilidad, aquellas que al 1 de enero del ejercicio fiscal hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta (97.200 USD) o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas (162.000USD) o cuyos costos y gastos anuales del ejercicio fiscal anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas (129.600USD); los tipos de crédito de este segmento se muestran en la siguiente gráfica:

Gráfico No: 3 Crédito Productivo



Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

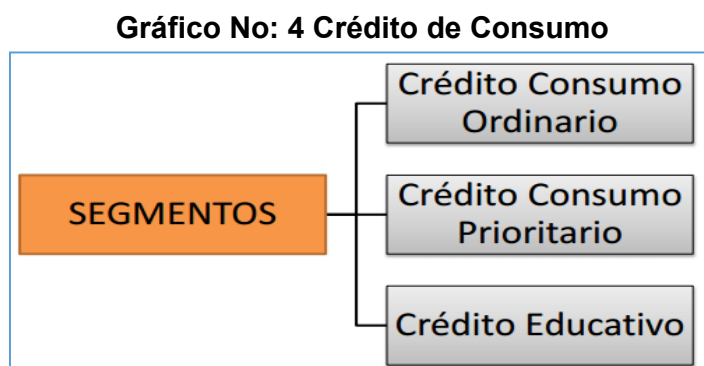
El crédito productivo se otorga a personas jurídicas o naturales obligadas a llevar contabilidad, el plazo debe ser superior a un año y se destina a proyectos en los cuales al menos el 90% del crédito debe corresponder a capital, terrenos, construcción de infraestructura o compra de derechos o propiedad intelectual, se excluyen la adquisición de franquicias, marcas, regalías, licencias o vehículos de combustible fósil; dentro de este grupo se incluye a personas jurídicas no domiciliadas en el Ecuador que pretendan exportar bienes y servicios producidos por ecuatorianos. Los diferentes segmentos del crédito productivo dependen de la clasificación del postulante: PYMES ventas entre 100.000USD y 1'000.000USD, Empresarial ventas entre 1'000.000USD o 5'000.000USD, Corporativo ventas mayores a 5'000.000USD (Vásconez, 2013).

Cuando el crédito se denomina comercial ordinario si está destinado a la compra de vehículos de combustible fósil sea para fines productivos o comerciales y la persona es natural o jurídica con ventas mayores a 100.000USD. (Vásconez, 2013)

El crédito es comercial prioritario si son personas naturales o jurídicas con ventas superiores a 100.000USD donde los fondos serán destinados a bienes y servicios que no estén en la categoría de crédito comercial y ordinario; dentro de este grupo están los vehículos pesados, el capital de trabajo y el crédito entre entidades financieras; la clasificación de PYMES, empresarial o corporativa del comercial prioritario se rige a las mismas condiciones del comercial ordinario. (Vásconez, 2013)

2.3.2.2 Crédito de consumo

En el segmento de crédito de consumo, se muestra la siguiente gráfica para visualizar el segmento:



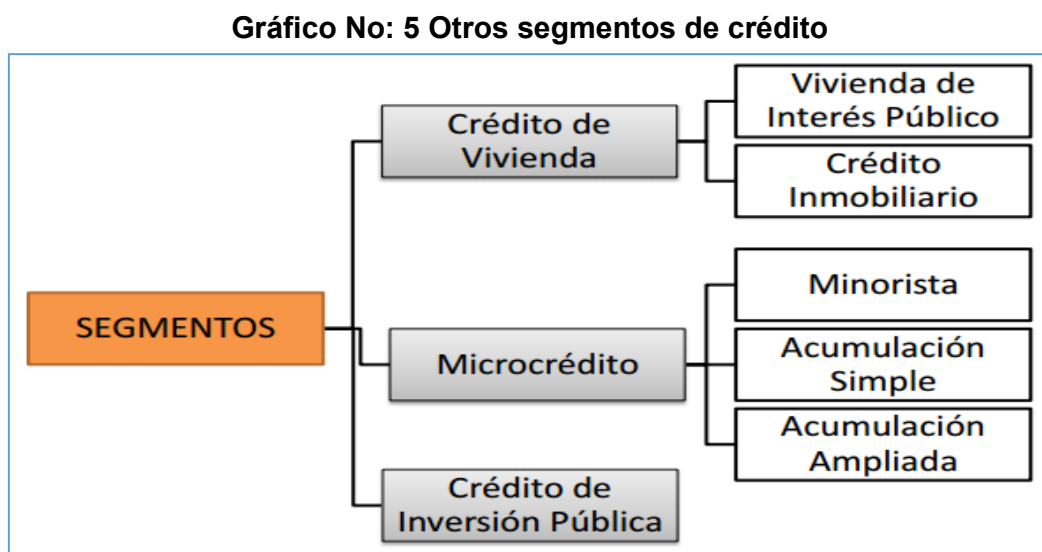
Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

El crédito de consumo ordinario se dirige a personas naturales para la adquisición de vehículos livianos de combustible fósil; el crédito de consumo prioritario está direccionado a personas naturales para la adquisición de bienes, servicios y en general cualquier gasto no relacionado a la producción o que entre en el segmento del consumo ordinario, dentro de este segmento se incluye el crédito prendario de joyas. El crédito educativo se destina a personas naturales para financiar su formación profesional o técnica o, a personas jurídicas para financiar la formación técnica o profesional de su talento humano (capacitación acreditada por el organismo competente) (Vásconez, 2013).

2.3.2.3 Otros segmentos

En el último segmento crediticio se agrupan créditos de características particulares, el siguiente gráfico muestra los segmentos:



Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

El crédito de vivienda es de diferentes tipos, los cuales se describen en los siguientes ítems:

1. Vivienda de interés público: dirigido a personas naturales para compra o construcción de vivienda única y de primer uso de valor menor o igual a 70.000USD con un valor igual o menor a 890USD el metro cuadrado de vivienda; con garantía hipotecaria (Paucar, 2012).
2. Inmobiliario: dirigido a personas naturales para construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios, adquisición de terrenos para construcción de vivienda propia, adquisición de vivienda terminada para uso propio y que no se categorice como vivienda de interés público (Paucar, 2012).
3. Crédito para transferir cartera a un fideicomiso de titularización con participación del BCE o el sistema financiero público (Paucar, 2012).

El microcrédito está destinado a personas naturales o jurídicas con ventas menores a 100.000USD o para un grupo de prestatarios con garantía solidaria; se destina a actividades de producción o comercialización en pequeña escala, cuya fuente de pago es el producto de las ventas o ingresos derivados de las actividades generadas por la inversión, esto debe ser verificado por las entidades del sistema financiero nacional. La siguiente figura muestra una clasificación del microcrédito (Vásconez, 2013):

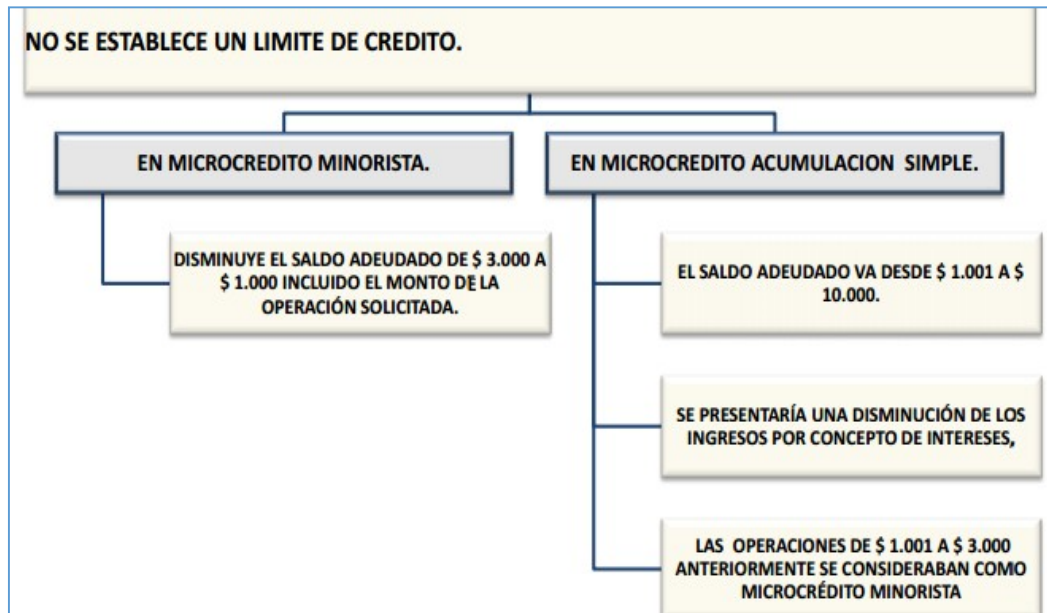
Gráfico No: 6 Segmentos de microcrédito



Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Dentro de este segmento se realizan las siguientes consideraciones generales:

Gráfico No: 7 Consideraciones microcrédito



Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

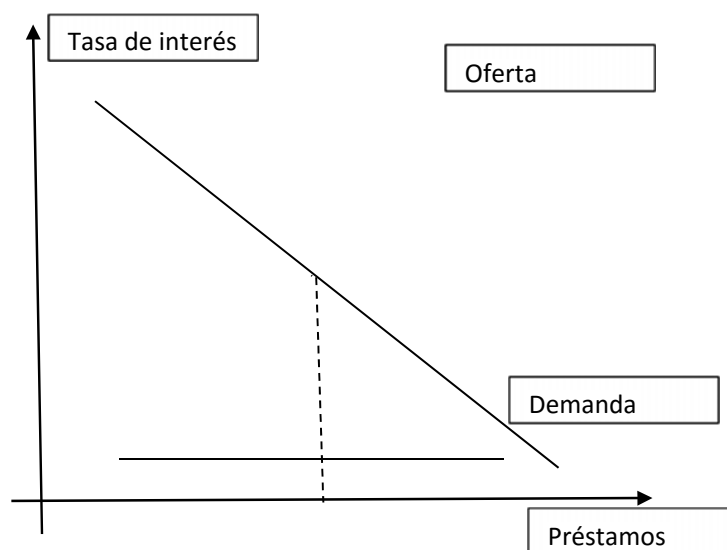
El crédito de inversión pública es el destinado a la financiación de proyectos, obras y servicios para la provisión de servicios públicos; el Estado es el responsable a través de empresas o de forma directa, se pagan con partidas presupuestarias o con cargo a rentas a favor de la institución prestamista; dentro de este grupo están los GAD's y otras entidades públicas.

2.4 TASAS DE INTERÉS

2.4.1 Definición

La tasa de interés es el costo del dinero externo, su valor, al ser un precio, está determinado por factores de oferta y demanda, en este caso, del dinero, el siguiente gráfico muestra la dinámica de la tasa de interés (Roca, 2002):

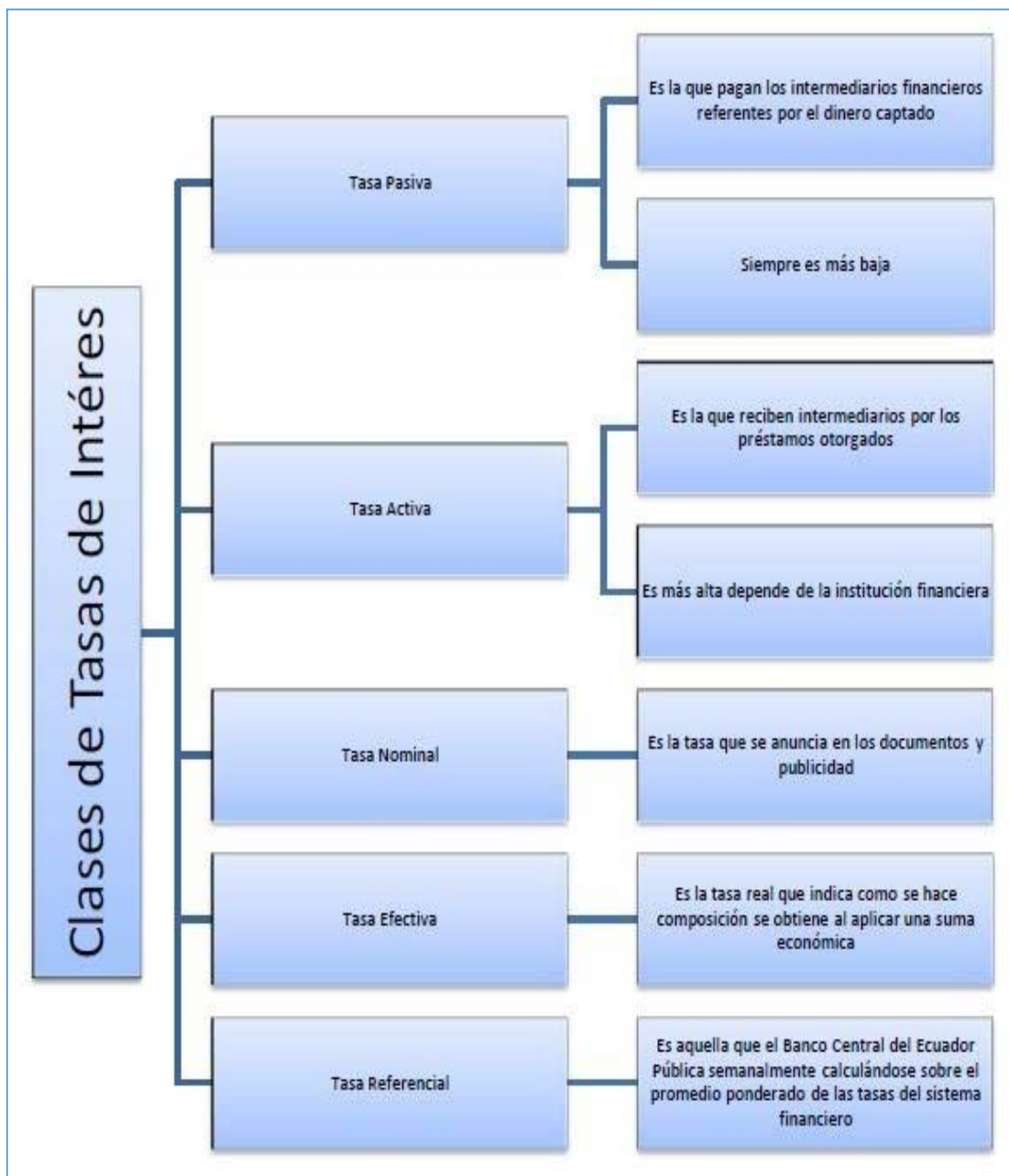
Gráfico No: 8 Tasa de interés



Elaboración: Autores

Las clases de tasas de interés que reconoce la legislación ecuatoriana, se muestran en la siguiente gráfica:

Gráfico No: 9 Clases de interés



Fuente: (Washburn, 2015)

Elaboración: Autores

2.4.2 Demanda de crédito

El crédito se demanda para consumo, inversión o gasto público (gobierno), el consumo proviene de personas naturales o jurídicas para satisfacer necesidades inmediatas no relacionadas con procesos de producción, mientras la inversión proviene de personas naturales o jurídicas que requieren los fondos para su uso en bienes productivos o capital de trabajo para la producción de otros bienes y servicios, el gasto público proviene del gobierno, es básicamente la necesidad de recursos financieros para cubrir gastos corrientes o inversiones estatales (Roca, 2002).

Si la tasa de interés depende de la demanda de recursos, es necesario establecer de que depende la demanda de crédito, esta está relacionada con la situación coyuntural del país como el índice de actividad económica coyuntural (IDEAC), el índice de confianza empresarial (ICE), índice de confianza del consumidor (ICC).

2.4.3 Oferta de crédito

La oferta del crédito está determinada por diversos factores, el volumen y crecimiento de depósitos es uno de ellos, la variable morosidad también es importante desde el punto de vista de la percepción del riesgo, es decir, mientras mayor la morosidad, mayor el riesgo y por lo tanto, menor la predisposición del agente intermediario financiero a aceptarlo, esta variable es especialmente importante en la profundización del crédito, es decir, al dividir el crédito por segmentos, el agente financiero intermediario tiende a concentrar el mencionado

crédito en los segmentos de menor riesgo, del análisis realizado previamente, esa es la conclusión a la que se llegó cuando se estableció al menos el sector bancario concentra el crédito en el bajo riesgo, colocando crédito recursivo sobre los mismos sujetos; además, la expectativa de rentabilidad también es un poderoso impulsor de la oferta de crédito, en términos generales, mientras mayor el spread (diferencia entre tasa activa y pasiva de los recursos), mayor participación del agente financiero intermediario de los beneficios y por lo tanto, mayor tendencia a aceptar riesgos, de hecho, el sector cooperativo, como se analizará posteriormente, tiene mayor tendencia hacia el riesgo, se orienta en segmentos de crédito de alta rentabilidad pero mayor riesgo, por ello los mayores índices de morosidad del sector cooperativo como se revisará después.

2.4.4 Papel del Banco Central del Ecuador

El Banco Central del Ecuador (BCE) cumple un papel regulador en el sector financiero, es decir, dado que no puede actuar sobre la demanda de dinero, actúa sobre la oferta mediante el encaje bancario (controla el porcentual que los bancos deben mantener como reserva), la emisión de bonos para controlar la liquidez y las tasas de interés máximas, esto con el fin de evitar que una excesiva liquidez genere una caída en el poder adquisitivo de las personas, en lo relativo a las tasas de interés, el BCE establece máximos, los mismos que son calculados en base a los promedios ponderados de cada banco, es decir, las tasas de interés de cada segmento se calculan en base al mercado, y por ende es variable (BCE, 2016);

2.5 RIESGO

Una vez definidos los términos de crédito e interés y analizado en detalle su composición, resta determinar el riesgo asociado al sistema financiero, o a la participación en él, en este sentido, se muestran los siguientes ítems:

1. El riesgo crediticio corresponde a la posibilidad de que el prestatario no pueda cumplir con sus obligaciones financieras, se contrarresta o reduce con las garantías bancarias. (Rodríguez, 2012)
2. El riesgo de mercado es el riesgo asociado a la variación de las tasas de interés del mercado, es decir, cuando cambian las condiciones del mercado, una empresa financiera puede caer en pérdidas, se contrarresta en cierta medida sujetando el crédito a tasas variables. (Rodríguez, 2012)
3. El riesgo de liquidez es cuando una institución financiera no puede cumplir con sus obligaciones al vencimiento debido a que no dispone de los fondos o recursos líquidos necesarios o por un retiro masivo de recursos, se contrarresta en cierta medida con un adecuado calce financiero.
4. El riesgo operativo surge de la posibilidad de sistemas de control de gestión inadecuados, problemas operativos, el incumplimiento de controles internos, el fraude o problemas imprevistos que redunden en pérdidas inesperadas. El riesgo es inherente a la obtención de una ventaja estratégica y a la imposibilidad de adaptarse a los cambios que se

producen en el mercado de servicios financieros. El riesgo de operaciones es evidente en cada producto y servicio que ofrece la entidad. Este riesgo comprende: desarrollo y oferta de productos, procesamiento de la operación, desarrollo de sistemas, sistemas computarizados, complejidad de los productos y servicios, y el entorno de control interno. El riesgo de operaciones puede presentarse en las actividades de inversión toda vez que no hay controles internos suficientes entre las personas que inician la operación y quienes la contabilizan (Rodríguez, 2012).

5. El riesgo legal se presenta a causa de la posibilidad de que contratos inexigibles, demandas judiciales o sentencias adversas interrumpen o afecten en forma negativa las actividades de un banco. Este riesgo no se puede cuantificar fácilmente y la gerencia suele darse cuenta de su existencia cuando ya es demasiado tarde, es decir, cuando ya se ha manifestado (Rodríguez, 2012).
6. El riesgo tecnológico surge de la incorporación tecnológica en los procesos y su dependencia dentro la actividad bancaria y consiste en la exposición de las instituciones financieras a fallos en sus sistemas (Rodríguez, 2012).
7. El riesgo de reputación consiste en la publicidad negativa acerca de las prácticas comerciales de una institución financiera, sea verdadera o no, y esto provoque una fuga de clientes, el aumento de los costos judiciales o la disminución de los ingresos. Si bien el riesgo de reputación puede basarse en datos cuantificables, es, al igual que el riesgo legal, bastante subjetivo.

Este riesgo redundaría en afectar a la reputación de la institución financiera como consecuencia de problemas reales o presuntos derivados de sus actividades comerciales. Es un riesgo problemático, ya que es la percepción del público la que dictamina, en definitiva, si algo puede o no redundar en un riesgo reputacional. (Rodríguez, 2012)

2.6 SEGURIDAD SOCIAL

2.6.1 Definición

“La protección que la sociedad proporciona a sus miembros, mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo, o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte; y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos.” (OIT, 2012)

De la definición previa se desprende que la seguridad social implica protección, mediante ella se garantiza el derecho de las personas trabajadoras a la asistencia médica y a los medios de subsistencia mínimos para el bienestar del individuo. Los objetivos fundamentales de la seguridad social son:

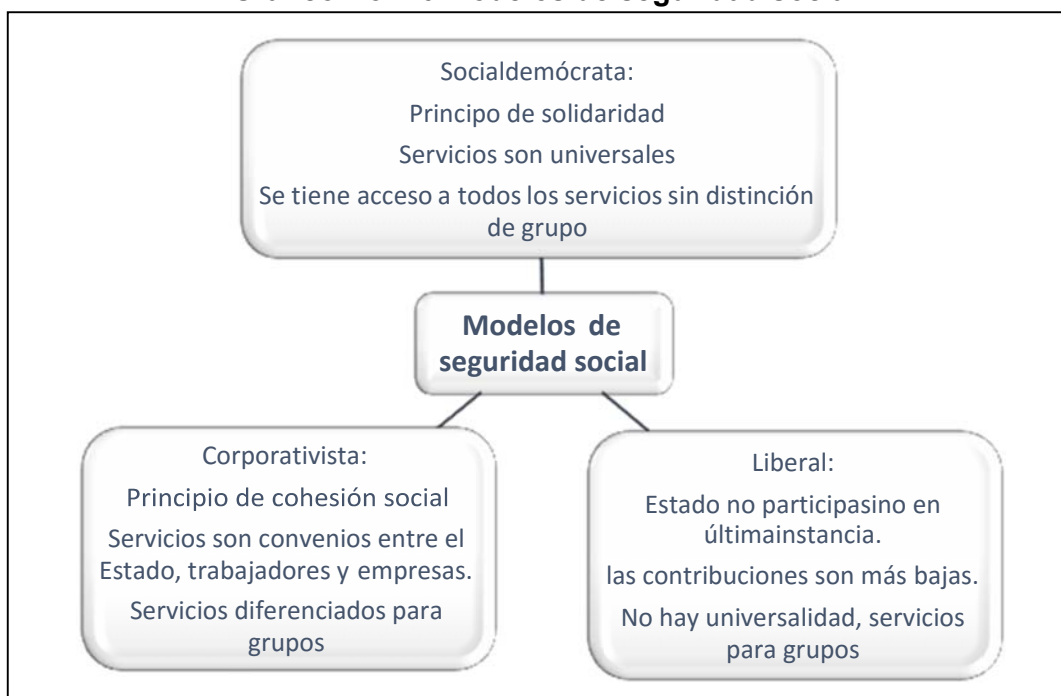
1. Velar por la salud del trabajador para proteger la capacidad de generar utilidad económica.

2. Servir de apoyo a las familias en accidentes, enfermedades o ampararla en caso de muerte del trabajador.
3. Ayudar a los trabajadores en vejez (jubilación), desempleo o en caso de invalidez.

En un sentido amplio, todas las personas tendrían derecho a la seguridad social puesto que protege derechos fundamentales, pero desde un punto de vista restrictivo, la seguridad social cubre al trabajador, y mediante su ahorro programado, garantiza el acceso a servicios de salud y otras prestaciones.

Existen tres modelos de seguridad social en el mundo, la siguiente gráfica muestra los mismos:

Gráfico No: 10 Modelos de seguridad social



Fuente: (OIT, 2012)

En el Ecuador se aplica el modelo socialdemócrata, aunque el Estado no tiene el monopolio de la seguridad social, puesto que se permite la existencia y funcionamiento de seguridad social paralela, la diferencia consiste en que el seguro privado está sujeto a la libre elección (o no elección) del individuo, mientras la seguridad social pública es impuesta por el Estado, independiente de si se accede o no a los servicios.

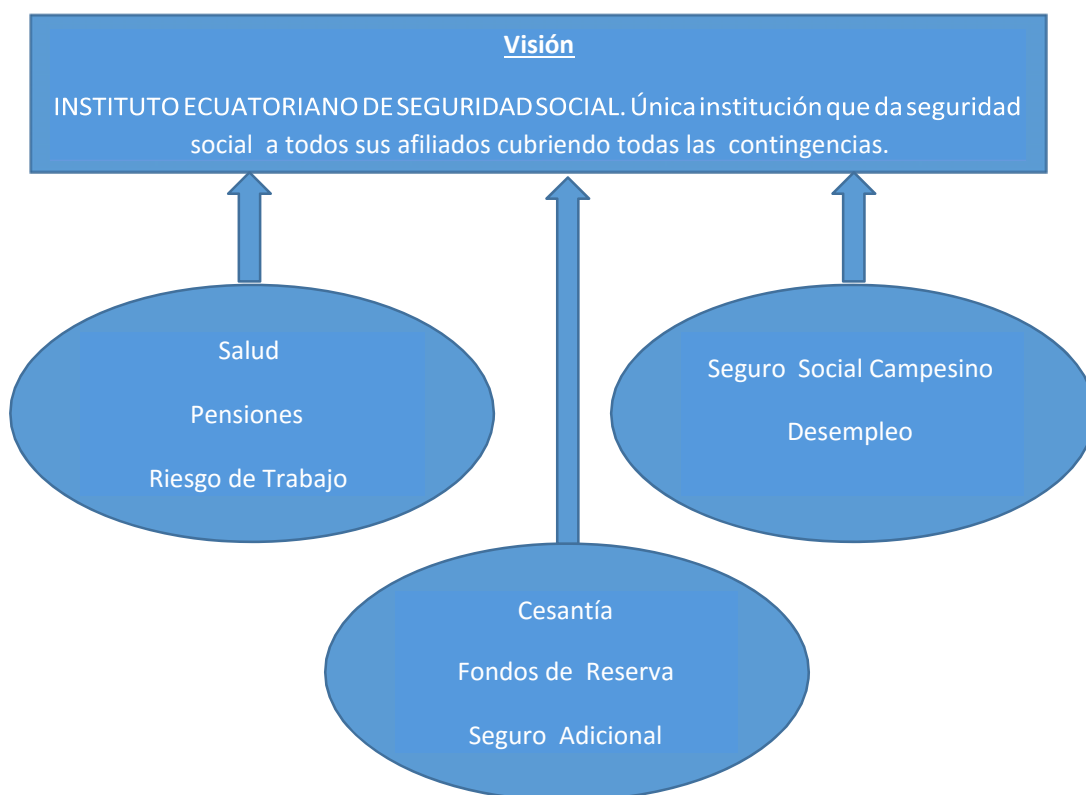
2.6.2 Seguridad social en el Ecuador

La seguridad social en el Ecuador aparece en 1905 para proteger a empleados públicos, educadores, telegrafistas empleados del poder judicial, en 1928 se crea la caja de jubilaciones, caja de pensiones, montepío civil, montepío militar y retiro; estas instituciones con el objetivo de proveer jubilación civil y militar y gastos mortuorios a los afiliados, además se extiende el seguro a los empleados bancarios (Paucar, 2012).

En 1935, aparece el servicio médico del seguro social como un servicio del instituto, en 1937 se crea el departamento médico y se otorga autonomía a la entidad, constituyéndose en la Caja del Seguro Social, en 1949 el departamento médico obtiene autonomía administrativa y de gestión, en 1970, tras la inclusión del seguro de riesgos del trabajo, seguro artesanal y el seguro de trabajadores domésticos, se transforma la Caja del Seguro en Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS (Paucar, 2012), adicional, funcionan en paralelo, el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas ISSFA, y el Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional ISSPOL; las instituciones encargadas de

la regulación y el control de la seguridad social son la Contraloría General del Estado y la Superintendencia de Bancos y Seguros a través de la Intendencia Nacional de Seguridad Social. El siguiente cuadro muestra los servicios adscritos a la seguridad social ecuatoriana:

Gráfico No: 11 Servicios IESS



Fuente: (IESS, 2016)

Elaboración: Autores

2.6.3 El Seguro Social Campesino

Al 18 de agosto de 1968, se aprueba la iniciativa del Seguro Social Campesino, al 2 de septiembre del mismo año inicia la atención del mismo en Chimborazo, Imbabura, Guayas y Manabí, en noviembre de 1981 se expide la Ley de extensión

del Seguro Social Campesino, en la cual se fijan los recursos para la protección del campesinado y en 1998 el Seguro se vuelve irreversible al entrar en la Constitución (Gaón, 2016), finalmente la Constitución Política de la República establece el Seguro Social Campesino en su artículo 273, mismo que dice lo siguiente:

“El Seguro Social Campesino, que forma parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, será un régimen especial del seguro universal obligatorio para proteger a la población rural y a las personas dedicadas a la pesca artesanal, se financiará con el aporte solidario de las personas aseguradas y empleadoras del sistema nacional de seguridad social, con la aportación diferenciada de las jefas o jefes de las familias protegidas y con las asignaciones fiscales que garanticen su fortalecimiento y desarrollo. El seguro ofrecerá prestaciones de salud y protección contra las contingencias de invalidez, discapacidad, vejez y muerte.” (Gaón, 2016)

2.7 MARCO LEGAL

En el marco de la misión y visión del BIESS, mismas que se encuentran alineadas al cumplimiento del mandato legal, cambios constitucionales y de otras normas que promueven el “buen vivir” -Sumak Kausay- y su papel ordenador para ejercer los derechos para desarrollar actividades económicas, al trabajo, a la propiedad, al consumo entre otros, los objetivos del Seguro Social Campesino y la alternativa de financiamiento a través del BIESS que se analiza en el presente estudio, se apoyan en lo siguiente:

Constitución

Art. 372.-

Los fondos previsionales públicos y sus inversiones se canalizarán a través de una institución financiera de propiedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; su gestión se sujetará a los principios de seguridad, solvencia, eficiencia, rentabilidad y al control del órgano competente.

Art. 334.-

El Estado promoverá el acceso equitativo a los factores de producción, para lo cual le corresponderá:

4. Desarrollar políticas de fomento a la producción nacional en todos los sectores, en especial para garantizar la soberanía alimentaria y la soberanía energética, generar empleo y valor agregado.

5. Promover los servicios financieros públicos y la democratización del crédito.

Art. 282

El Estado normará el uso y acceso a la tierra que deberá cumplir la función social y ambiental. Un fondo nacional de tierra, establecido por ley, regulará el acceso equitativo de campesinos y campesinas a la tierra.

Art. 284.-

La política económica tendrá los siguientes objetivos:

5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.

Art. 281.- La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y

nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiado de forma permanente. Para ello, será responsabilidad del Estado:

4. Promover políticas redistributivas que permitan el acceso del campesinado a la tierra, al agua y otros recursos productivos.

Código Monetario y Financiero

Art. 147.- Responsabilidad. Es responsabilidad del Estado facilitar el acceso a las actividades financieras, fomentando su democratización mediante la formulación de políticas y regulaciones.

Art. 152.- Derechos de las personas. Las personas naturales y jurídicas tienen derecho a disponer de servicios financieros de adecuada calidad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características

Art. 194.- Operaciones. Las entidades financieras podrán realizar las siguientes operaciones, de conformidad con la autorización que le otorgue el respectivo organismo de control:

1. Sector financiero público y privado:

a. Operaciones activas:

1. Otorgar préstamos hipotecarios y prendarios, con o sin emisión de títulos, así como préstamos quirografarios y cualquier otra modalidad de préstamos que autorice la Junta.

Financiamiento del Seguro Social Campesino

Se financia con el aporte diferenciado de las familias protegidas por este seguro, el aporte solidario sobre la materia gravada que pagarán los empleadores, los

afiliados al Seguro General Obligatorio, con relación de dependencia o sin ella, y los afiliados voluntarios; la contribución obligatoria de los seguros públicos y privados que forman parte del Sistema Nacional de Seguridad Social; y la contribución del Estado. Este régimen especial no cuenta con seguros de capitalización en cuenta individual, como es la cesantía y los Fondos de Reserva debido a las condiciones y requisitos de asegurabilidad, su régimen es de reparto, sus prestaciones están presupuestadas en un solo seguro y sus saldos capitalizados son manejados en un solo fondo.

CAPÍTULO III

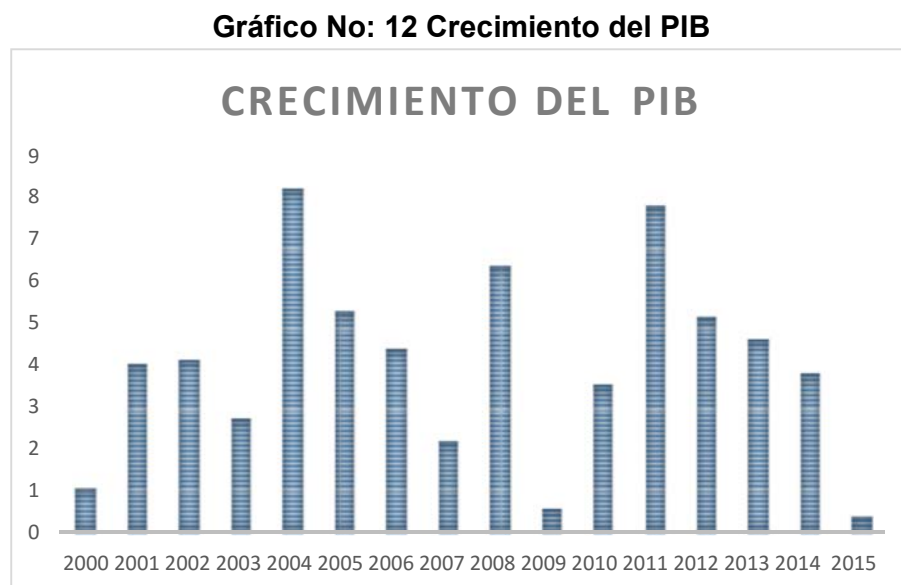
ANÁLISIS DEL ENTORNO

Una vez desarrollada la base conceptual sobre la que se estructura el presente estudio, es necesario bosquejar el entorno en que se desenvuelve el proyecto, con el fin de establecer criterios que sirvan de base de diseño del modelo.

3.1 FACTORES ECONÓMICOS

3.1.1 Análisis del PIB

Es necesario describir la situación de la producción local a través del análisis del PIB de la nación, en este sentido, se muestra el siguiente gráfico:



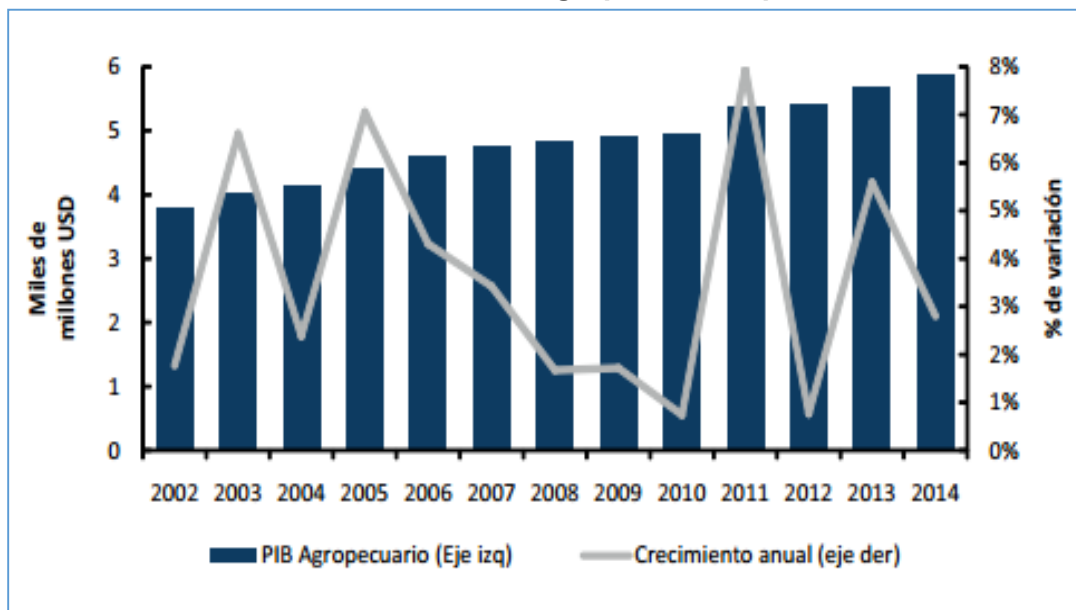
Fuente: (BCE, 2016)

Elaboración: Autores

Como se puede observar, el PIB del Ecuador mantiene una caída sostenida desde el año 2011 en que alcanzó el pico de crecimiento en el actual periodo de Gobierno, actualmente roza el 0% de crecimiento lo que pone al Ecuador al borde de la recesión económica para el 2016; en este contexto de desaceleración económica, la reactivación de los sectores productivos del país es imperiosa.

Bajo este entorno general y la naturaleza del presente estudio, se hace necesario analizar lo relativo al PIB agrícola ecuatoriano, esto debido a que la propuesta de crédito va dirigido al sector campesino que en su mayoría se dedica a actividades agrícolas, para ello primero se analiza en términos brutos el PIB agropecuario en la siguiente gráfica:

Gráfico No: 13 Evolución del PIB agropecuario a precios constantes

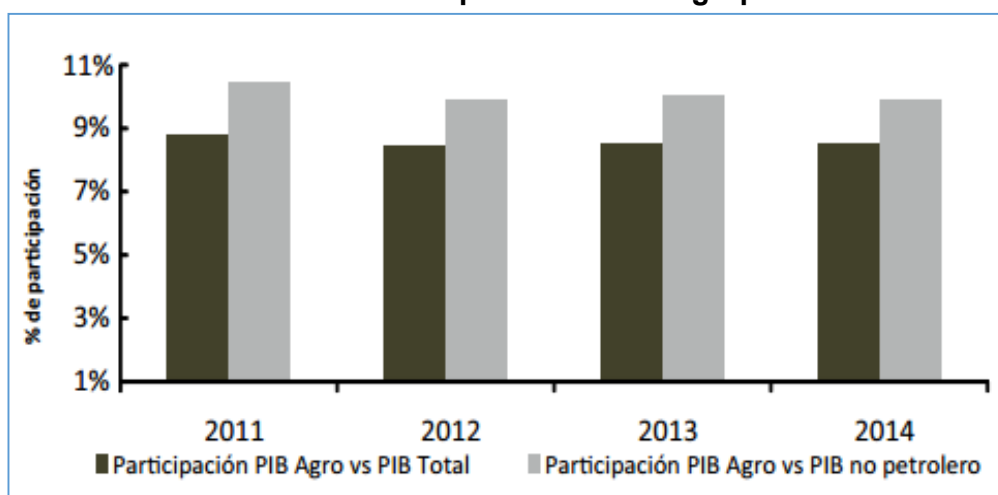


Fuente: (Monteros, 2015)

Puede observarse que el PIB agropecuario mantiene un incremento sostenido a lo largo del periodo analizado, las tasas de crecimiento año a año son positivas y variables, obteniéndose un pico al 2011 para después experimentar una desaceleración al 2012; sin embargo, acorde a lo observado, no se prevé una contracción de la producción agrícola a corto plazo.

Con el fin de evaluar el impacto relativo de la producción agrícola en el PIB total incluido y no incluido el aporte petrolero al mismo, se muestra la siguiente gráfica:

Gráfico No: 14 Participación del PIB agropecuario



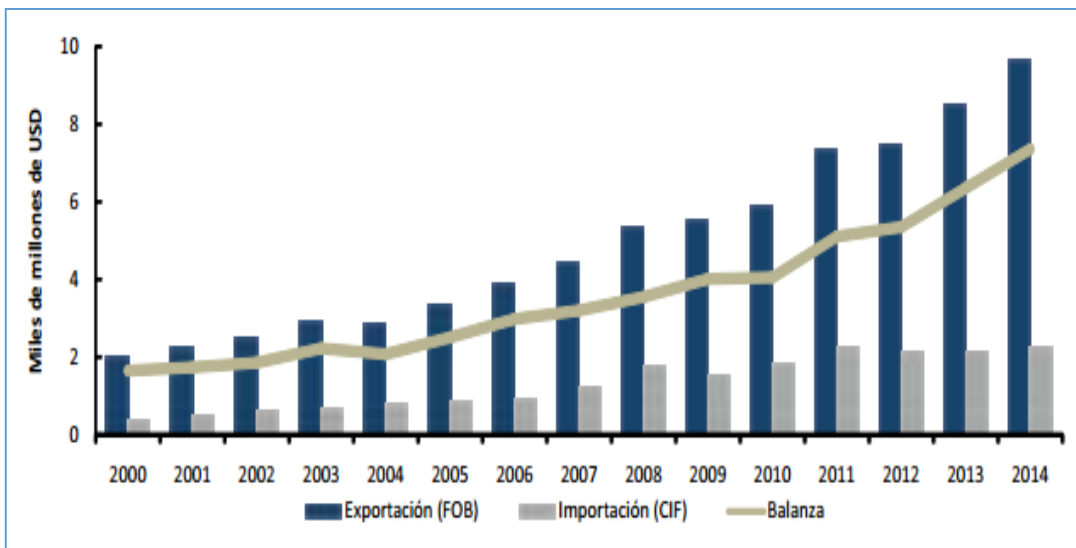
Fuente: (Monteros, 2015)

Se observa que desde el punto de vista porcentual, existe un decremento de la participación relativa del PIB agrícola frente al PIB total, cuando se incluye o no el componente del ingreso petrolero; esto no se debe a una desaceleración del sector agropecuario (como se verificó previamente en términos absolutos, este sector está creciendo), sino más bien a un fortalecimiento de otros sectores

económicos, sobre todo el del ramo de la construcción, en el contexto de recesión actual, el sector de la construcción ha sido de los más afectados, por ende, el impulso del sector pecuario se hace una necesidad.

Ahora, en lo relativo al desempeño del comercio exterior del sector agropecuario, se muestra la siguiente gráfica para evaluarlo:

Gráfico No: 15 Balanza comercial agropecuaria

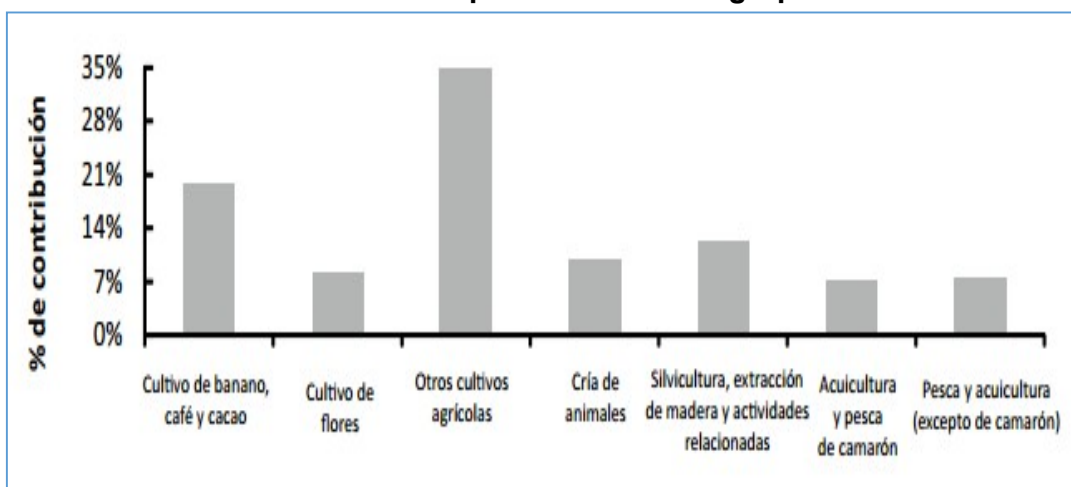


Fuente: (Monteros, 2015)

Como puede observarse, la balanza comercial del sector agropecuario es positiva y muestra una clara tendencia creciente para todo el periodo analizado, lo que demuestra que es un sector económico que ha seguido en crecimiento pese a la recesión económica que atraviesa el país; por esta razón, se hace emergente buscar medios que permitan el fortalecimiento de la actividad económica pecuaria y el impulso de la producción mediante el acceso a la tecnificación y sobre todo, al capital.

Finalmente, es necesario establecer el peso relativo de la producción pecuaria nacional, en función de los componentes con el fin de identificar sectores clave productivos, el siguiente gráfico muestra dicha composición al 2015:

Gráfico No: 16 Composición del PIB agropecuario



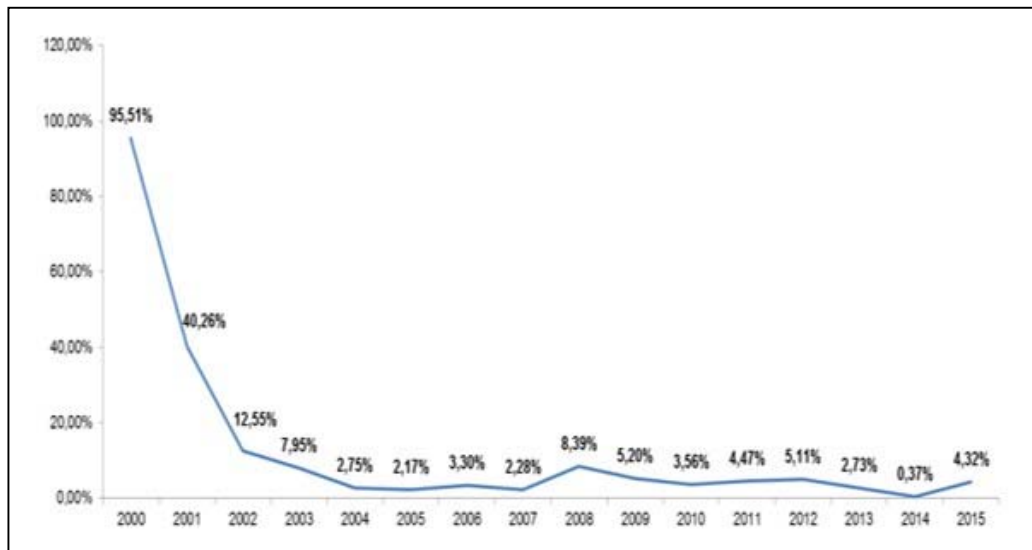
Fuente: (Monteros, 2015)

Se puede observar que el banano, café y cacao son los productos fuertes, sin embargo las flores son muy de cerca otro producto estrella, si se considera por partes la producción de estos cuatro bienes, se puede afirmar que en este grupo se concentra la ventaja comparativa de los productos pecuarios ecuatorianos, sin embargo, se observa también un alto grado de diversificación en la producción, por lo que los productos no tradicionales también presentan una importancia vital en la canasta productiva agrícola ecuatoriana, sobre todo desde el punto de vista de la producción futura; por esta razón no se debe segmentar al sector productor en función del producto para priorizar impulso; todos los sectores productivos agrícolas deben tener posibilidad de acceso a crédito.

3.1.2 Inflación

Si se define la inflación como la pérdida de poder adquisitivo de la moneda en un periodo de tiempo determinado (Espinosa, 2012), entonces es importante analizar su comportamiento, puesto que este determina la salud de una economía y la tendencia del mercado al consumo de bienes y servicios, entre ellos el dinero; el siguiente cuadro muestra el comportamiento de la inflación:

Gráfico No: 17 Inflación



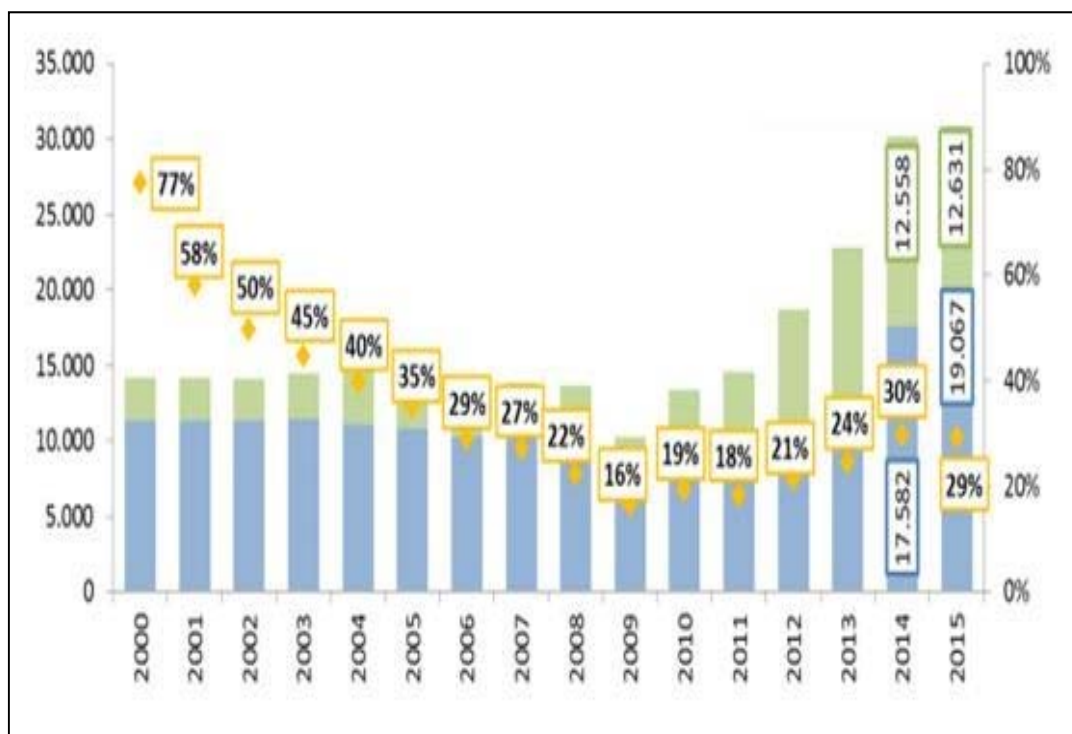
Fuente: (BCE, 2016)

Como puede observarse en la serie histórica precedente, la inflación mantiene un comportamiento oscilante propio de los ciclos económicos, esto implica que la economía del país está saludable aunque se muestra recesiva en el 2014 donde se presentan mínimos; sin embargo no hay signos de hiperinflación o estanflación desde el 2004, lo que implica que una política de impulso de crédito en este entorno serviría para impulsar la economía a un riesgo relativamente aceptable.

3.1.3 Endeudamiento Público

El endeudamiento público es una fuente legal de financiamiento del fisco, y se aplica con el fin de alcanzar metas presupuestales programadas de gasto e inversión, en el Ecuador el límite legal de endeudamiento público es del 40% del PIB acorde al artículo 289 de la Constitución de la República; este indicador sirve como referencia para evitar el sobreendeudamiento que en el pasado condujo a la quiebra del país, en este sentido, es necesario identificar la evolución del endeudamiento público del Ecuador, lo que se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico No: 18 Endeudamiento



Fuente: (BCE, 2016)

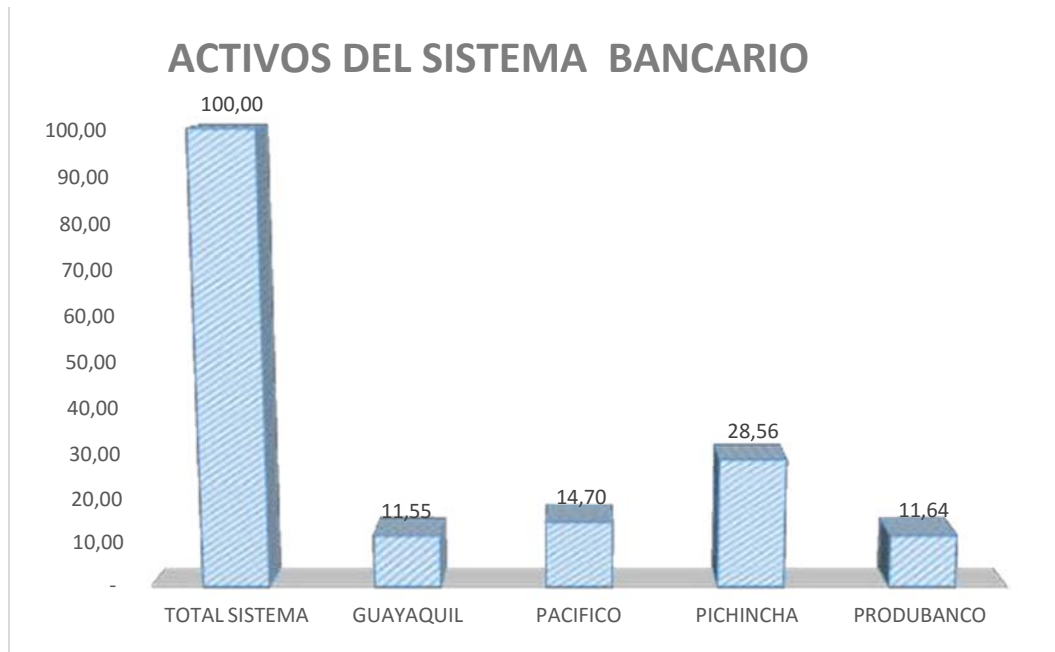
Como puede observarse se muestra los componentes de la deuda externa e interna del país (en azul y verde respectivamente), el endeudamiento público observa una subida continua desde el 2009, pero esta subida es más evidente a partir del 2014, momento en que se empiezan a sentir los efectos de la caída de los precios del petróleo y de las materias primas, lastrando la economía fuertemente dependiente del Ecuador y obligando a las autoridades a acudir a nuevas fuentes de financiamiento, en este contexto, se hace necesaria la implementación de programas tendientes a la reactivación económica en un entorno recesivo; la presente propuesta apunta a eso precisamente.

3.1.4 Sector bancario y cooperativo

3.1.4.1 Sector bancario

De los bancos del sistema financiero ecuatoriano, cuatro de ellos son los más grandes del país, como lo revela la siguiente gráfica que muestra la composición porcentual de los activos del sistema bancario nacional y el aporte a los mismos de las mayores instituciones del país:

Gráfico No: 19 Activos del sistema bancario



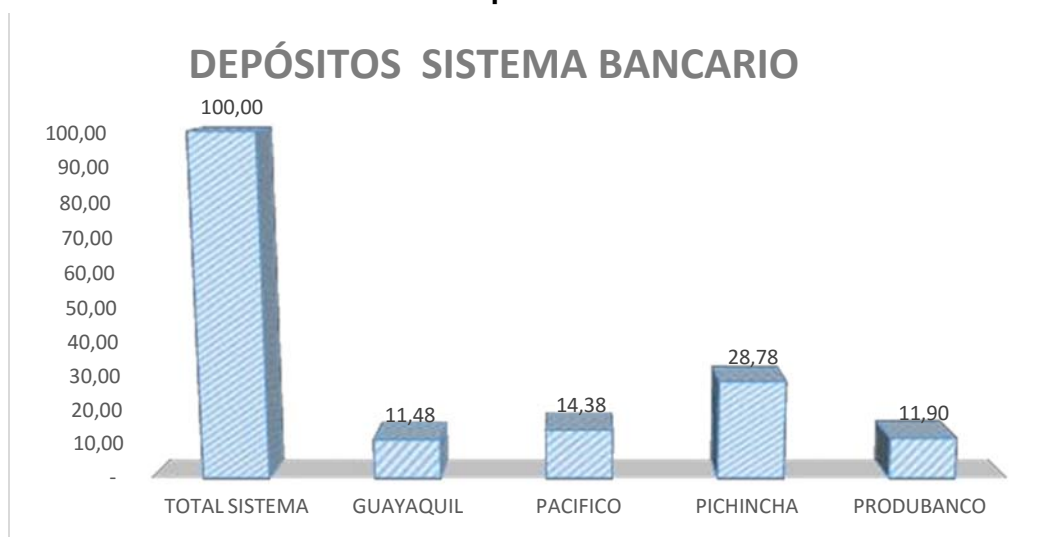
Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

Como se puede observar, el banco Pichincha es el más grande del sistema financiero local y tiene casi el treinta por ciento de los activos; le sigue el Banco del Pacífico con casi el 15% de activos, se debe tomar en cuenta que este banco está en manos de administración pública, por lo que pese a ser analizado como parte integrante del sistema bancario privado; es en efecto un banco público; los bancos de Guayaquil y Produbanco (Grupo Promerica actualmente) mantienen alrededor del 11.5% de los activos totales del sistema bancario; juntos estos bancos representan 66.40% de los activos totales del sistema bancario.

En lo relativo al volumen de depósitos captados por el sistema bancario y su distribución entre los componentes del mencionado sistema, se muestra la siguiente gráfica:

Gráfico No: 20 Depósito sistema bancario

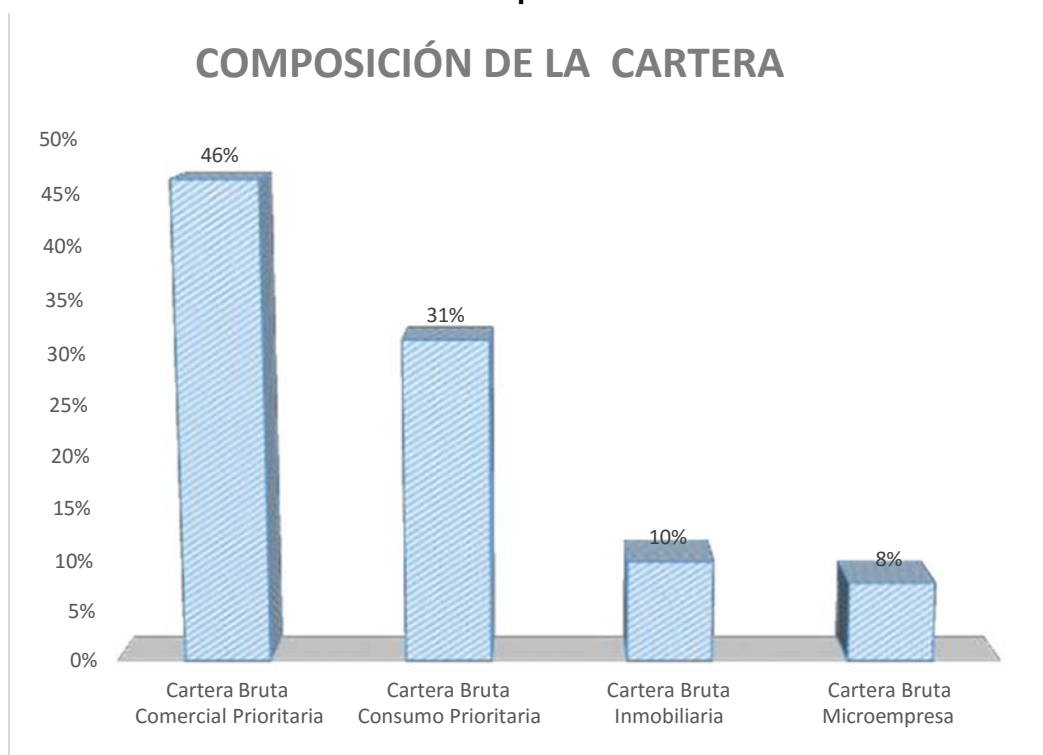


Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, al ser entidades que ofrecen servicios bancarios, la distribución de los depósitos es muy similar a la de los activos totales, puesto que los depósitos corresponden a la mayor parte del activo; entonces, los bancos principales del sistema captan más del 60% de los depósitos totales de todo el sistema financiero bancario; este nivel de concentración muestra el poder de negociación que tienen los actores principales del sistema financiero desde el punto de vista de la generación de productos financieros y establecimiento de costos y tasas; mientras los otros componentes de la banca, no mostrados en el gráfico, son solamente seguidores; caso aparte corresponde al Banco del Pacífico, que al ser banca pública sus objetivos son diferentes y por lo tanto, sus productos financieros pueden tener cierto grado de diferenciación si no se centran totalmente en la generación de lucro. En lo relativo a la composición de la cartera del sistema bancario, la siguiente ilustración muestra la misma al primer semestre del 2016:

Gráfico No: 21 Composición de la Cartera



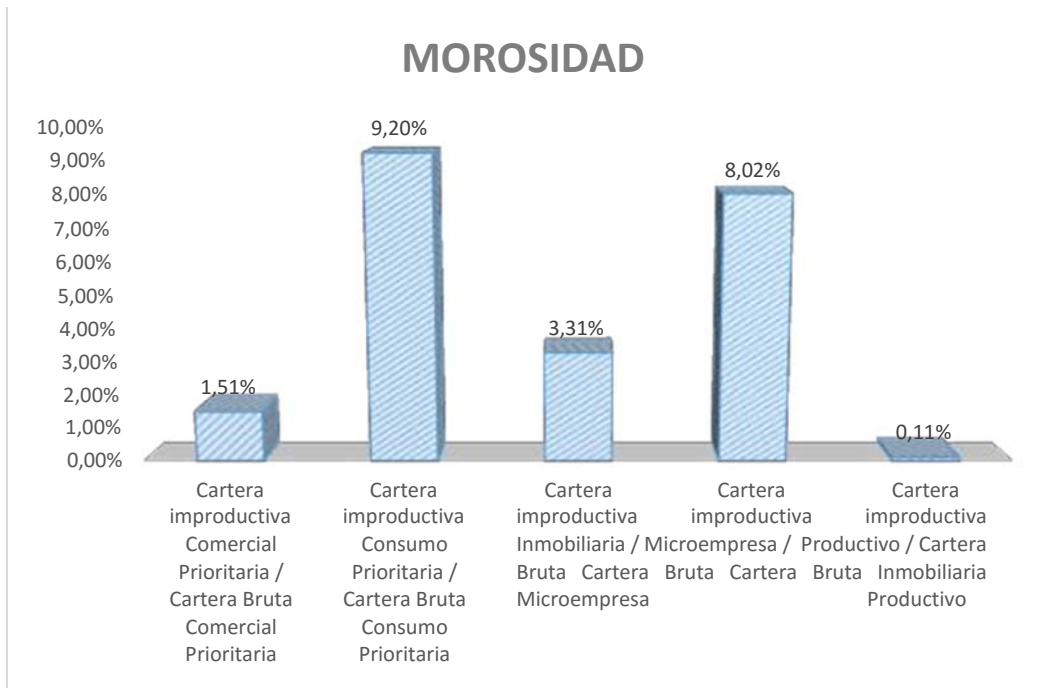
Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, la mayor proporción del crédito corresponde a la cartera comercial bruta prioritaria (46%) que está destinada a personas naturales obligadas a llevar contabilidad y jurídicas; le sigue la cartera de consumo prioritaria (31%) destinada a personas naturales para adquisición de bienes que no son vehículos, la cartera inmobiliaria es la siguiente con el 10% y la cartera de la microempresa el último segmento mostrado con el 8%; las otras líneas de crédito representan el 5% del espectro de crédito por lo que no se consideran significativas.

La morosidad asociada a la actividad crediticia para el sector bancario, se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico No: 22 Morosidad



Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, la cartera que presenta los menores índices de morosidad es la destinada al crédito comercial prioritario (1.51%), esto explica en parte el hecho de que sea el segmento de crédito más significativo en la cartera bancaria; el bajo riesgo asociado debido a la morosidad, hace que este sea un segmento atractivo; la cartera de consumo prioritaria pese a ser otro de los principales componentes del crédito bancario, posee una morosidad elevada (9.20%), de modo que este riesgo asociado a la cartera, se compensa con tasas de interés superiores; la cartera inmobiliaria mantiene índices de morosidad del 3.31% siendo una morosidad en cierto modo manejable; mientras que el crédito para microempresa presenta una morosidad del 8.2%, al igual que la cartera de consumo, muy alta lo que genera que sea muy restrictivo su acceso en el sector bancario.

3.1.4.2 Sector cooperativo

En la actualidad, en el Ecuador, las cooperativas son supervisadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; de acuerdo al registro existente en la misma, se clasifican en segmentos en función de su tamaño; en total son 802 cooperativas financieras (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016); las siguientes tablas muestran la distribución de las mismas por segmento:

Tabla No: 2 Cooperativas de Ahorro y Crédito por segmento

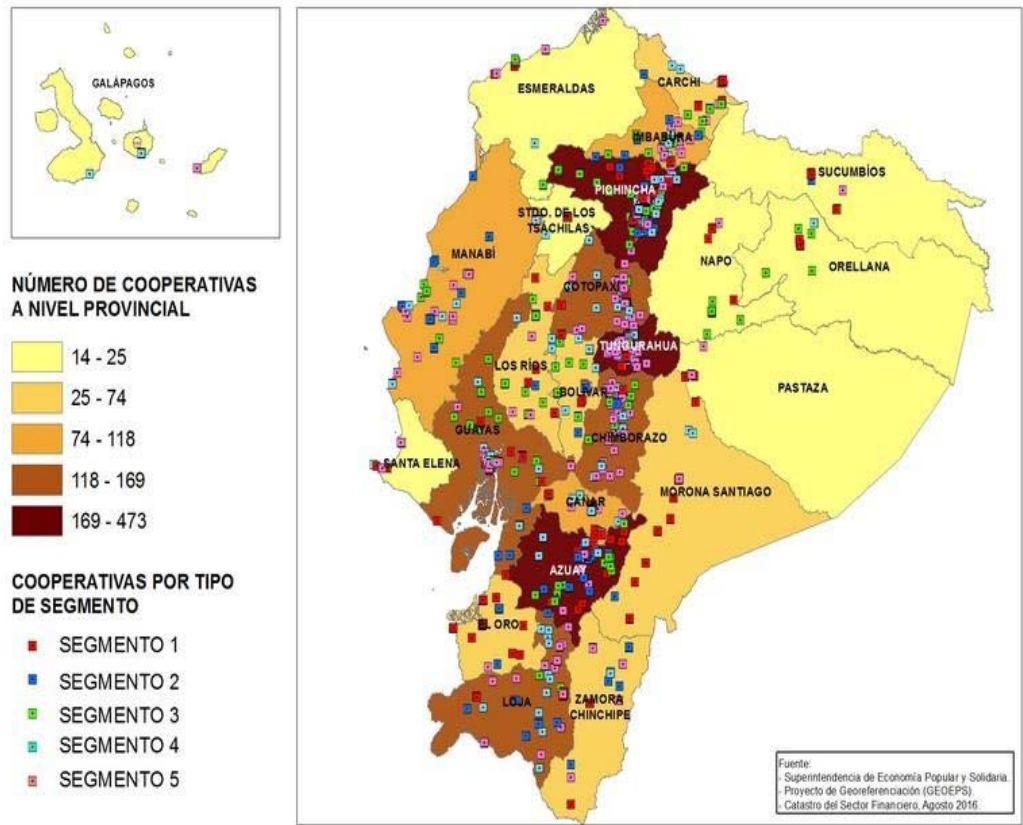
Segmento 1:	Mayor a 80'000.000,00	25
Segmento 2:	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00	35
Segmento 3:	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00	86
Segmento 4:	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00	185
Segmento 5:	Hasta 1'000.000,00	463
Sin segmento:	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales	7
Total:		802

Fuente: (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016)

Elaboración: Autores

La distribución geográfica de estas instituciones financieras del sector cooperativo se muestra el siguiente mapa:

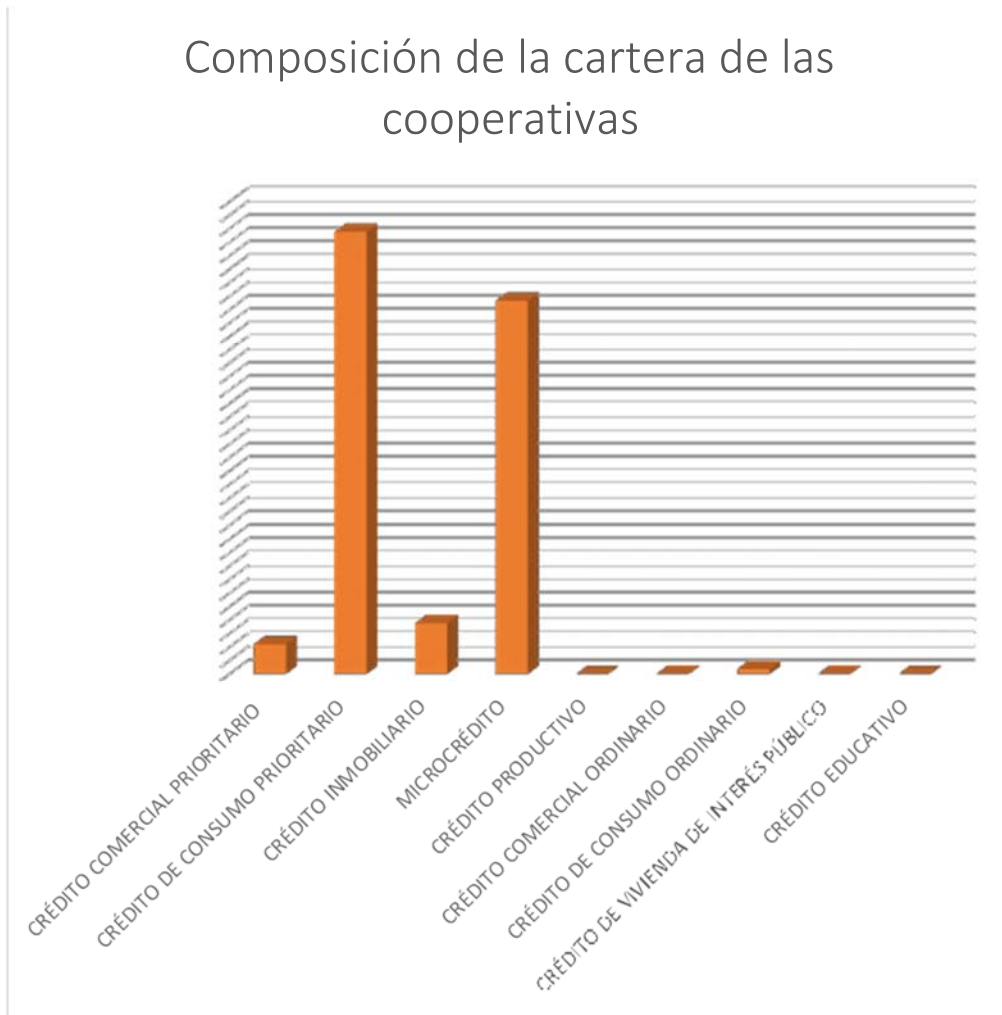
Gráfico No: 23 Distribución y densidad geográfica de las cooperativas financieras



Fuente: (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016)

Acorde a la información anterior, existen 25 cooperativas que se pueden considerar grandes, las cooperativas de ahorro y crédito se concentran en las provincias de Tungurahua, Pichincha y el Azuay; aunque hay una concentración importante de las mismas en las provincias de Guayas, Loja, Cotopaxi y Chimborazo. En lo referente a la composición de la cartera del mercado cooperativo financiero; el siguiente gráfico muestra el detalle de dicha cartera para el sector:

Gráfico No: 24 Composición de la cartera de las cooperativas

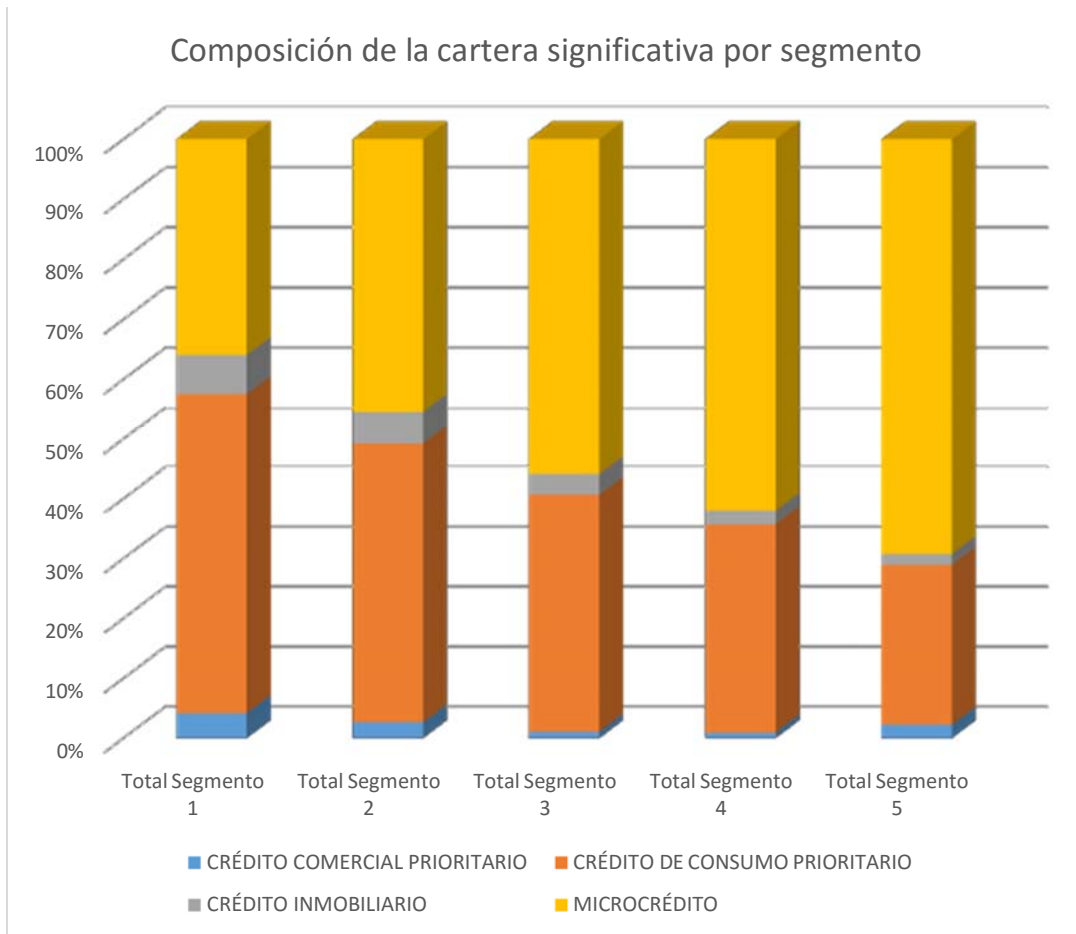


Fuente: (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016)

Elaboración: Autores

Puede observarse en la gráfica anterior, que el segmento de crédito más significativo en el sector cooperativo; corresponde al crédito de consumo ordinario, seguido por el sector del microcrédito; el crédito comercial prioritario y el crédito inmobiliario se destacan también pero proporcionalmente son mucho menos significativos que los segmentos de crédito antes mencionados; ahora, si se procede a identificar el crédito en función del segmento de cooperativas del que proviene, se puede obtener el siguiente gráfico:

Gráfico No: 25 Composición de la cartera significativa por segmento

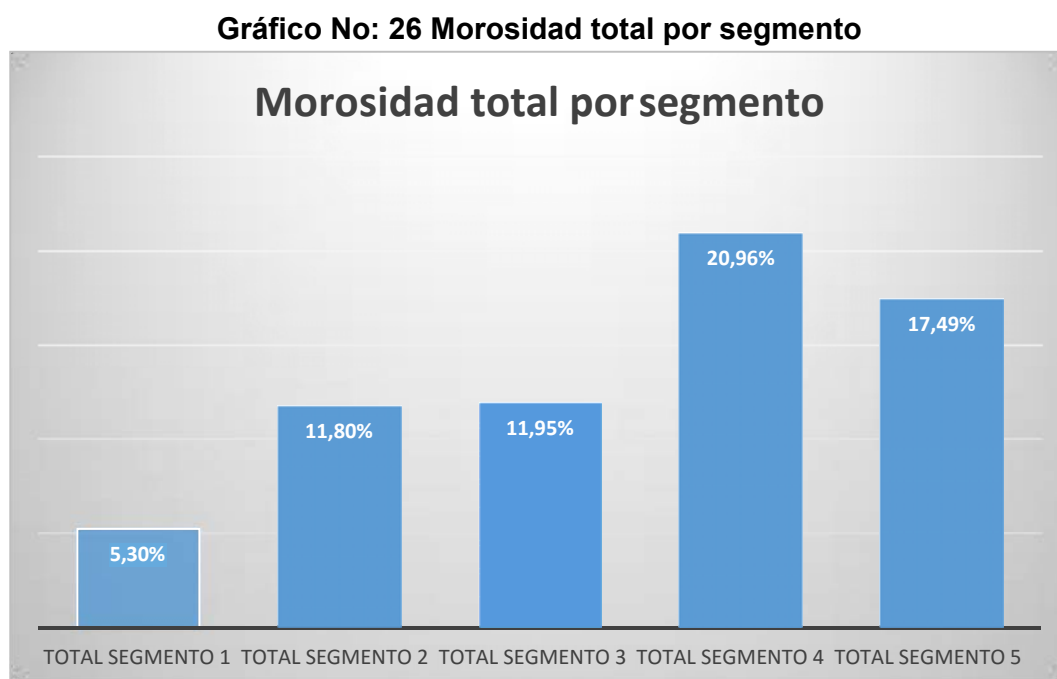


Fuente: (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, si se disgrega la cartera de crédito por segmento cooperativo; en todos los segmentos el crédito de consumo prioritario y el microcrédito son los más significativos; sin embargo, a medida que se avance en el segmento cooperativo (de cooperativas grandes a las más pequeñas), la composición empieza a hacerse más favorable hacia el microcrédito; es decir, las cooperativas grandes gestionan más crédito de consumo prioritario; mientras que las cooperativas más pequeñas centran su cartera alrededor del microcrédito; este es un hallazgo muy importante en lo relativo al tema de estudio.

Ahora, en lo referente a los índices de morosidad del sector en función del segmento cooperativo, el siguiente gráfico muestra la composición de dicha morosidad:



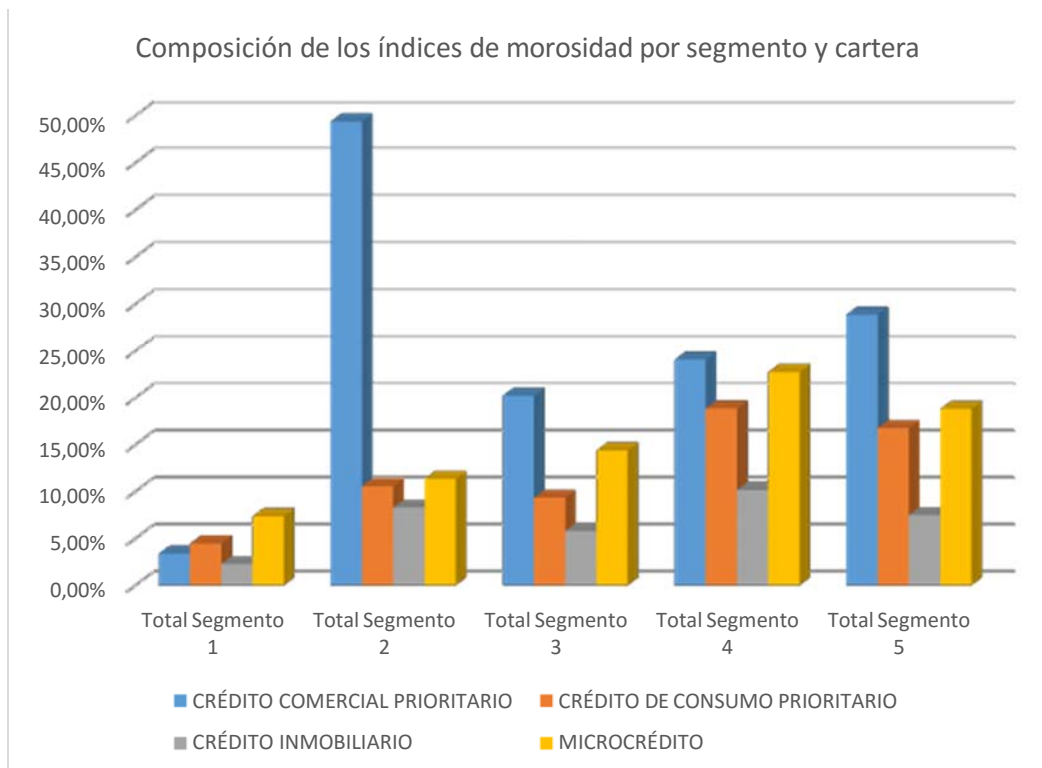
Fuente: (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, a medida que la cooperativa va reduciendo su tamaño, el índice de morosidad va incrementándose; al pasar del 5.30% promedio para las cooperativas grandes que manejan procesos de recuperación de cartera similares a los bancarios; hasta el 21% y 17.5% de los segmentos de cooperativas 4 y 5 respectivamente (las cooperativas más pequeñas); es decir, la morosidad de las cooperativas pequeñas es poco menos de cuatro veces la de las grandes; esto se explica en el hecho de que el tamaño de la cooperativa no le permite manejar una gestión de recuperación de cartera más eficiente primero y segundo, que la

orientación de la cartera de crédito de las cooperativas pequeñas está enfocada en un segmento de crédito de mayor riesgo que es el microcrédito. La composición de la morosidad por segmento de cooperativa y cartera se muestra a continuación:

Gráfico No: 27 Composición de los índices de morosidad por segmento y cartera



Fuente: (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016)

Elaboración: Autores

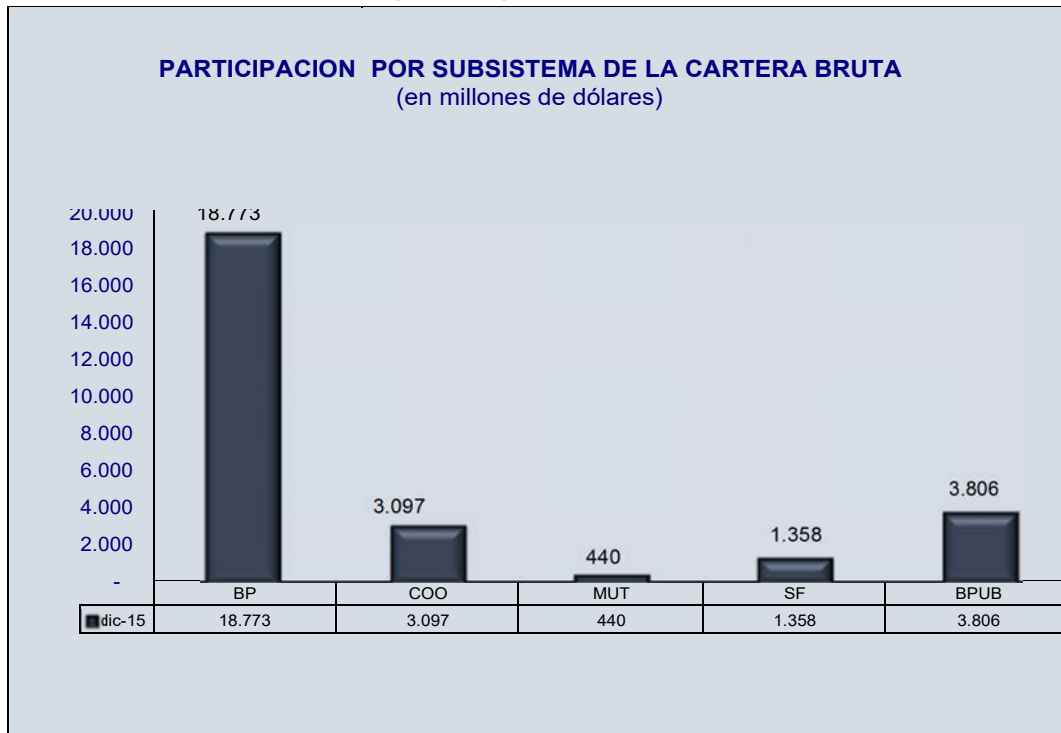
Como puede observarse, el crédito comercial prioritario representa el mayor grupo de morosidad en los segmentos 2 al 5, seguido del microcrédito y el crédito de consumo prioritario; si se toma en cuenta que estos dos últimos son los segmentos de cartera más significativos en el mercado cooperativo, se puede concluir que las cooperativas más pequeñas tienen más riesgo asociado a su

operación debido a que centran su crédito en segmentos de cartera con mayor índice de morosidad, las cooperativas de segmento 1, las más grandes, tienen componentes de morosidad mucho menores respecto a los otros segmentos, esto se debe a que su envergadura les permite tener procesos de gestión de cartera y recuperación de la misma, más eficientes que las otras organizaciones.

3.1.4.3 Análisis comparativo banca privada y cooperativa

Una vez descritos la participación de la cartera al interior de cada componente del sistema financiero, se muestra el siguiente gráfico con la información inherente a la distribución del crédito entre todos los participantes del mercado financiero:

Gráfico No: 28 Participación por subsistema de la cartera bruta



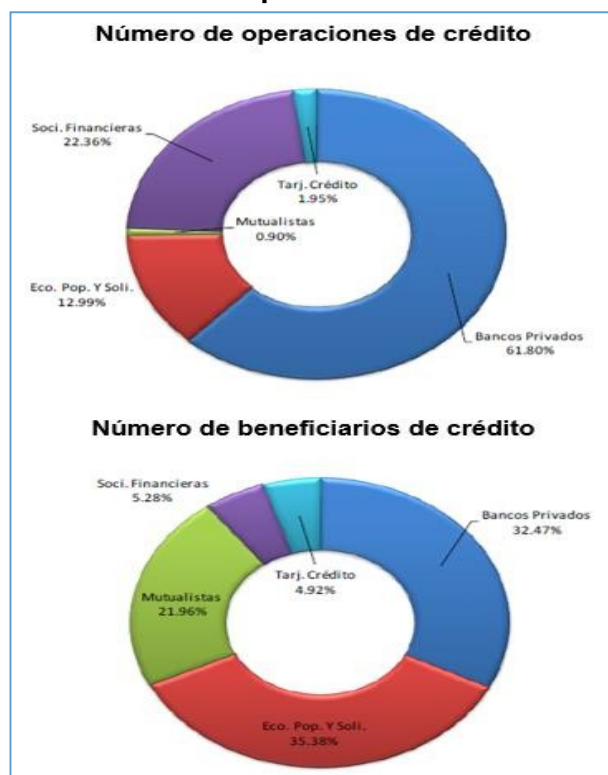
Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

Como se puede observar la banca privada posee la mayoría de la participación de la cartera bruta; mientras las cooperativas y la banca pública mantienen participaciones relativamente similares; el sector de las mutualistas y los servicios financieros, muestran una participación minoritaria del mercado respecto a los otros actores del mismo¹.

Considerando que la banca pública tiene objetivos puntuales de atención, se compara a los actores del sistema financiero privado, se muestra el siguiente gráfico con ese fin:

Gráfico No: 29 Operaciones y beneficiarios del crédito sector financiero privado

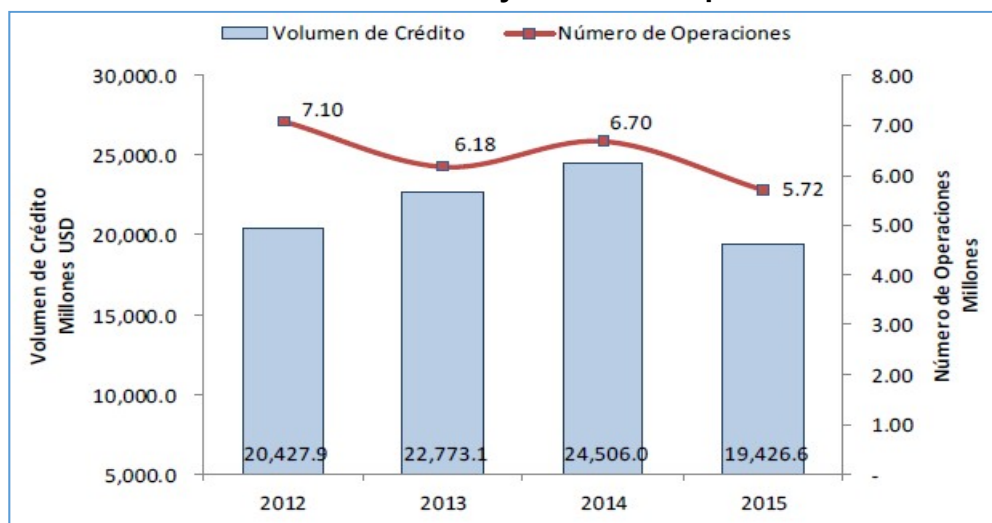


Fuente: (BCE, 2016)

¹ Esta información no incluye la cartera del BIESS puesto que lo analiza en etapas posteriores de este estudio.

Se puede observar que la banca privada, desde el punto de vista del número de operaciones crediticias, mantiene el liderazgo absoluto del sector con más del 30% de las operaciones realizadas, mientras las cooperativas alcanzan solo el 13% aproximadamente del total de las operaciones crediticias; sin embargo, cuando se considera a los beneficiarios de dichas operaciones crediticias, el liderazgo lo tiene el sector cooperativo (Economía popular y solidaria) con el 35% de participación sobre 32.5% aproximadamente del sector bancario privado; esto implica que pese a que el sector bancario abarca la mayor cantidad de depósitos y operaciones crediticias, el sector cooperativo alcanza a más personas, lo que revela que las cooperativas realizan sus operaciones de crédito sobre una base de beneficiarios amplia (varios créditos sobre varios beneficiarios), mientras el sector bancario, realiza operaciones de crédito concentradas en segmentos de beneficiarios menos numerosos pero de menor riesgo (varios créditos sobre el mismo beneficiario).

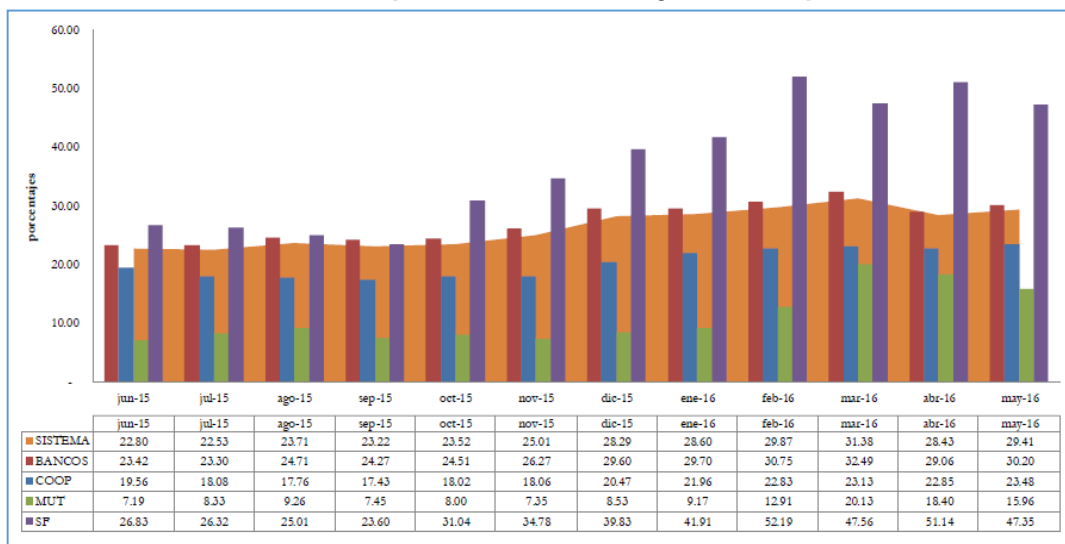
Gráfico No: 30 Evolución Volumen y número de operaciones de crédito



Fuente: (BCE, 2016)

Como puede observarse, después de un crecimiento sostenido tanto del volumen de crédito como del número de operaciones en el periodo 2012 hasta el 2014, se produce una caída de ambos indicadores al 2015; esto de la mano de crisis financiera que afecta al Ecuador por las externalidades de la economía, esto implica un acceso más restrictivo a recursos crediticios.

Gráfico No: 31 Liquidez del sistema y sus componentes



Fuente: (BCE, 2016)

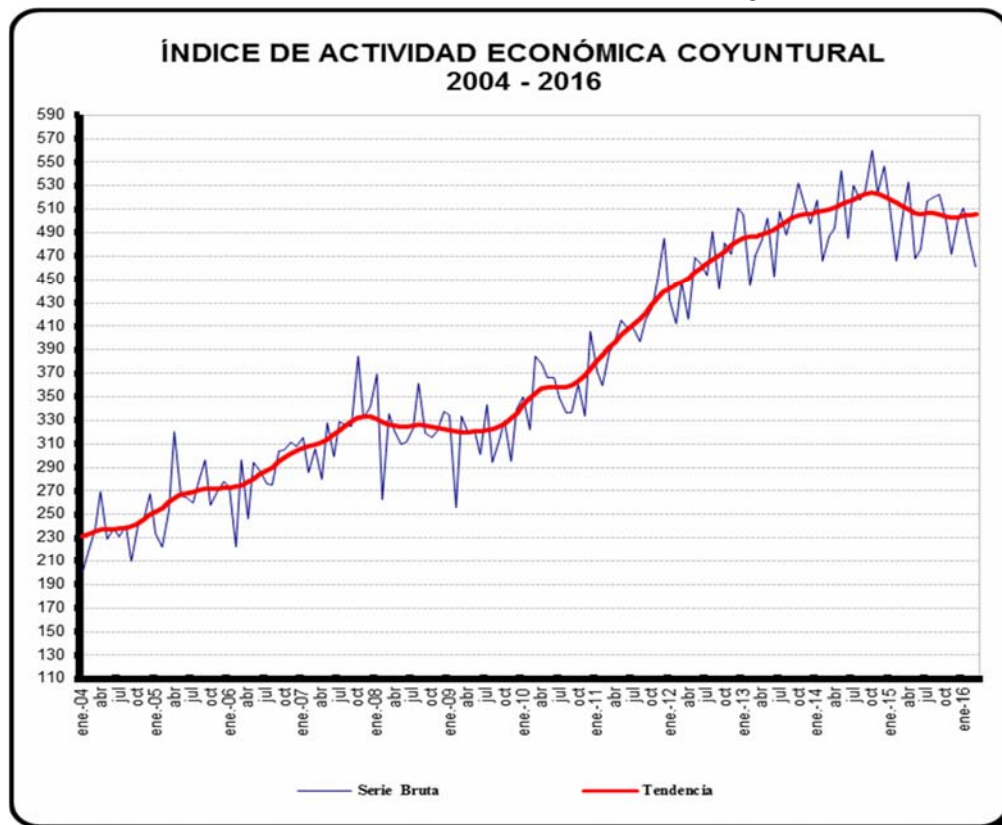
En lo referente a la liquidez del sistema financiero, los bancos mantienen niveles de liquidez ligeramente superiores al promedio del sistema mientras el sector cooperativo se encuentra para todo el periodo analizado por debajo del promedio; esto significa que, sin presentar problemas de liquidez, el sector cooperativo requiere inyecciones de capital para mejorar su liquidez inmediata y mejorar su transferencia de crédito a sus beneficiarios.

3.1.5 Análisis del crédito

3.1.5.1 Oferta y demanda de crédito

3.1.5.1.1 Demanda de crédito

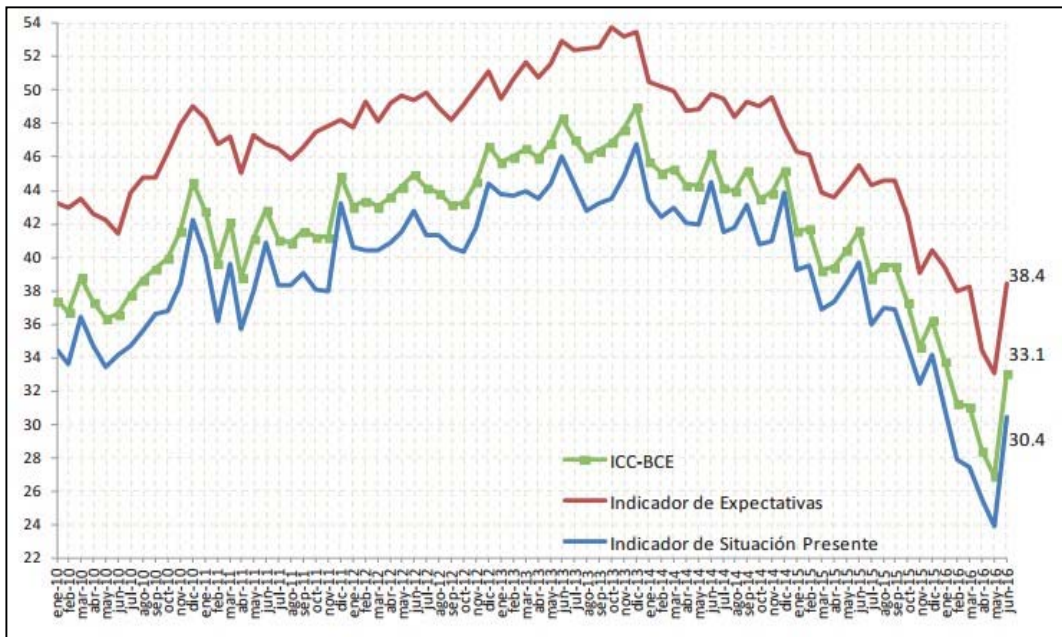
Gráfico No: 32 Índice de actividad económica coyuntural IDEAC



Fuente: (BCE, 2016)

Como se puede observar, el IDEAC mantiene una tendencia creciente desde el 2010, pero se aprecia una caída del índice en el 2015 al 2016, esto debido a la crisis económica que afecta al Ecuador, el decaimiento de este índice implica una reducción en la demanda de crédito.

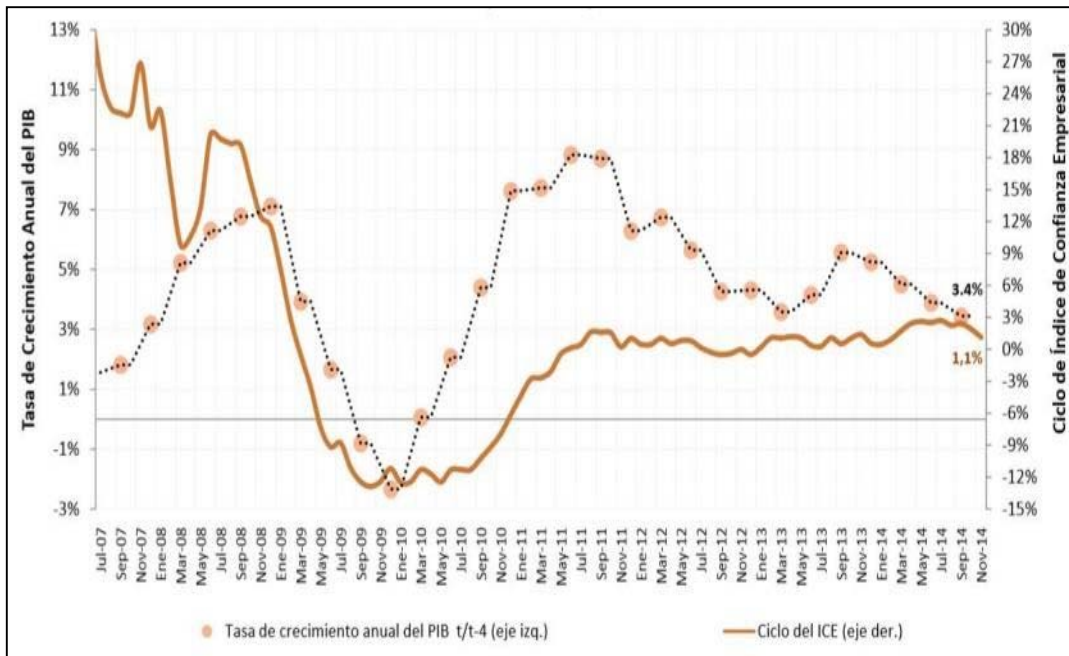
Gráfico No: 33 Índice de confianza del consumidor ICC



Fuente: (BCE, 2016)

Se puede observar una caída sostenida del índice de confianza del consumidor desde el 2014, se puede atribuir esto al incremento relativo de los precios de los bienes respecto a los países vecinos debido a su proceso devaluatorio, aunque al mes de mayo del 2016 este índice parece recuperarse, impulsando consigo la demanda de crédito, aunque es pronto para que se note este efecto.

Gráfico No: 34 Índice de confianza empresarial ICE



Fuente: (BCE, 2016)

El ICE observa una marcada reducción hasta el 2009 en que se empieza a recuperar hasta mantenerse relativamente estable pero no a la altura del mismo antes del 2007, a partir del 2014 parece iniciar una pendiente decreciente debido a la crisis que afecta al país; debe acotarse también que este indicador es una medida del clima político y dada la actual coyuntura del país donde hay un divorcio entre el poder político y el económico, se puede observar que esta circunstancia lastra el indicador y por lo tanto, frena en cierto modo el aporte a la demanda crediticia. Una vez analizados los impulsores de la demanda, se muestra la siguiente gráfica que permite visualizar el índice de cambio de la demanda de crédito:

Gráfico No: 35 Índice de cambio demanda de crédito



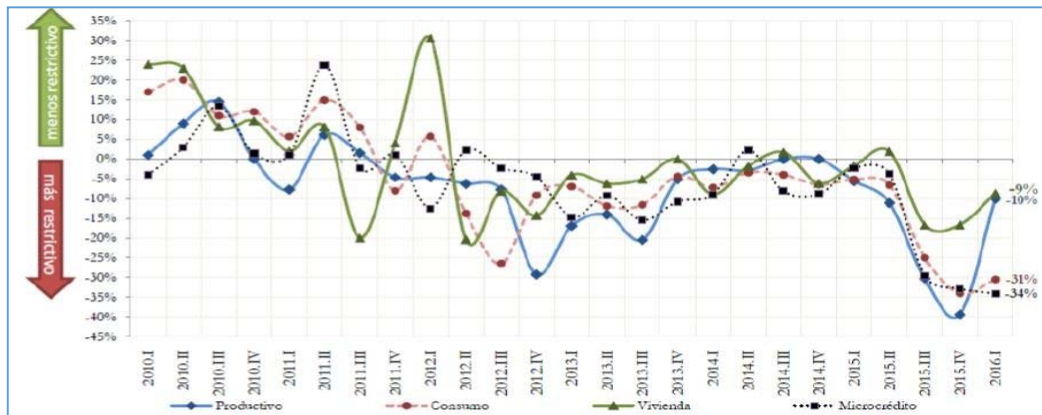
Fuente: (BCE, 2016)

Como se puede observar a partir del primer trimestre del 2015, se debilita la demanda, y se empieza a recuperar al 2016, esto da una idea de los costos de las tasas de interés.

3.1.5.1.2 Oferta de crédito

En este sentido, la siguiente gráfica muestra la evolución del acceso al crédito en la economía ecuatoriana:

Gráfico No: 36 Índice de cambio oferta de crédito

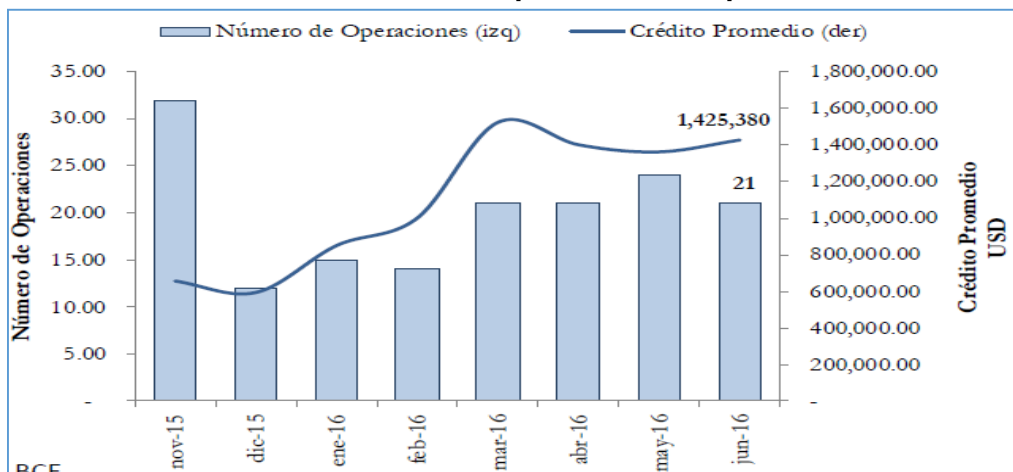


Fuente: (BCE, 2016)

Como se puede observar, todas las líneas de crédito se han hecho más restrictivas desde el segundo semestre del 2012, siendo tal vez el crédito hipotecario el más accesible, llama la atención que el crédito productivo, el microcrédito y el consumo alcanzan mínimos al último trimestre del 2015, aunque parece recuperarse en el 2016, sin embargo el crédito sigue siendo restrictivo en todas las líneas.

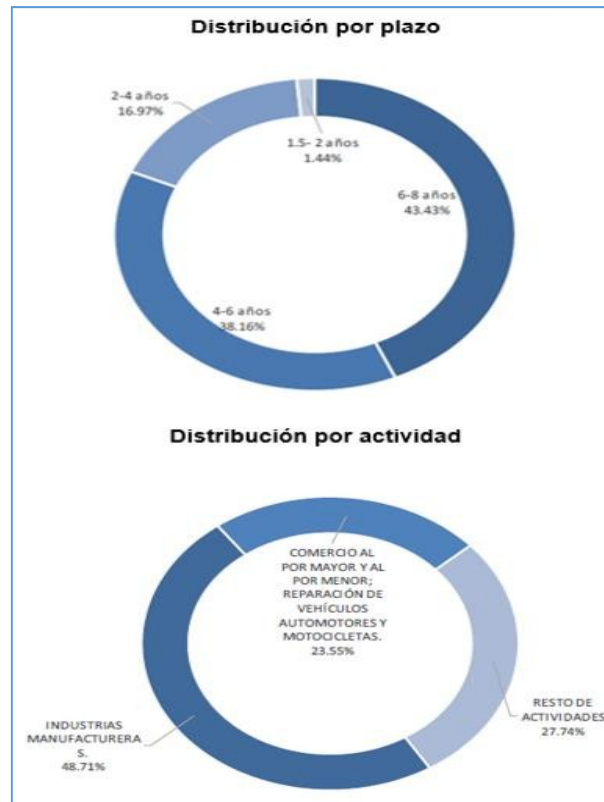
3.1.5.2 Análisis de los segmentos de crédito

Gráfico No: 37 Crédito productivo corporativo



Fuente: (BCE, 2016)

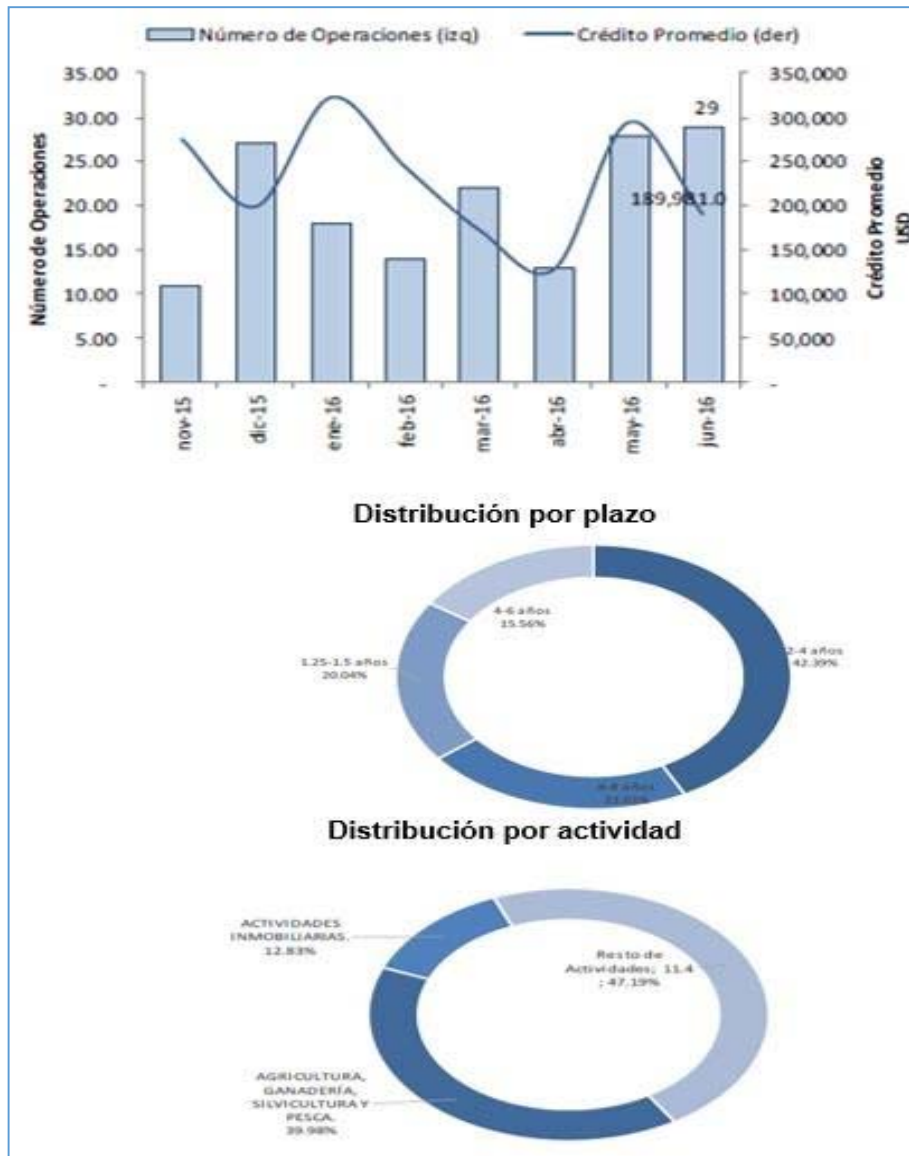
Gráfico No: 38 Distribución del crédito corporativo



Fuente: (BCE, 2016)

En lo relativo al crédito productivo corporativo, el volumen de los mismos ha decrecido respecto al 2015 pero existe un repunte, este crédito tiene un promedio de 1'500.000 aproximadamente y se centra en el sector de manufactura y de comercio y reparación de vehículos, además el plazo preferente para el sector está entre 4 y 8 años.

Gráfico No: 39 Crédito productivo empresarial



Fuente: (BCE, 2016)

En lo relativo al crédito productivo empresarial, lo que tiene que ver con número de operaciones no presentan una tendencia clara, pero el promedio del crédito del sector se ubica alrededor de 190.000USD a junio 2016; el crédito se centra en las actividades de agricultura, ganadería y el sector inmobiliario, el plazo entre uno y ocho años, sin un segmento de plazo preferencial marcado.

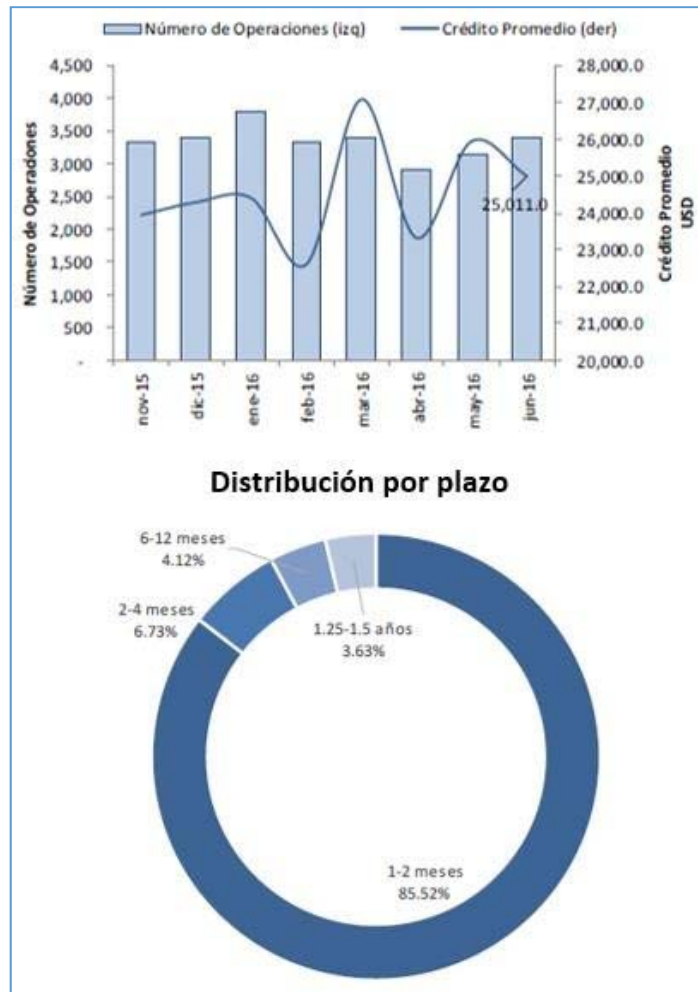
Gráfico No: 40 Crédito productivo PYMES



Fuente: (BCE, 2016)

El crédito productivo PYMES tampoco muestra una tendencia definida para el periodo analizado, el valor promedio del crédito es de 64.000USD aproximadamente; el sector de la agricultura, ganadería y transporte son los principales destinatarios de este tipo de crédito y el plazo se caracteriza por estar entre 2 y 6 años para la mayoría de adquirentes.

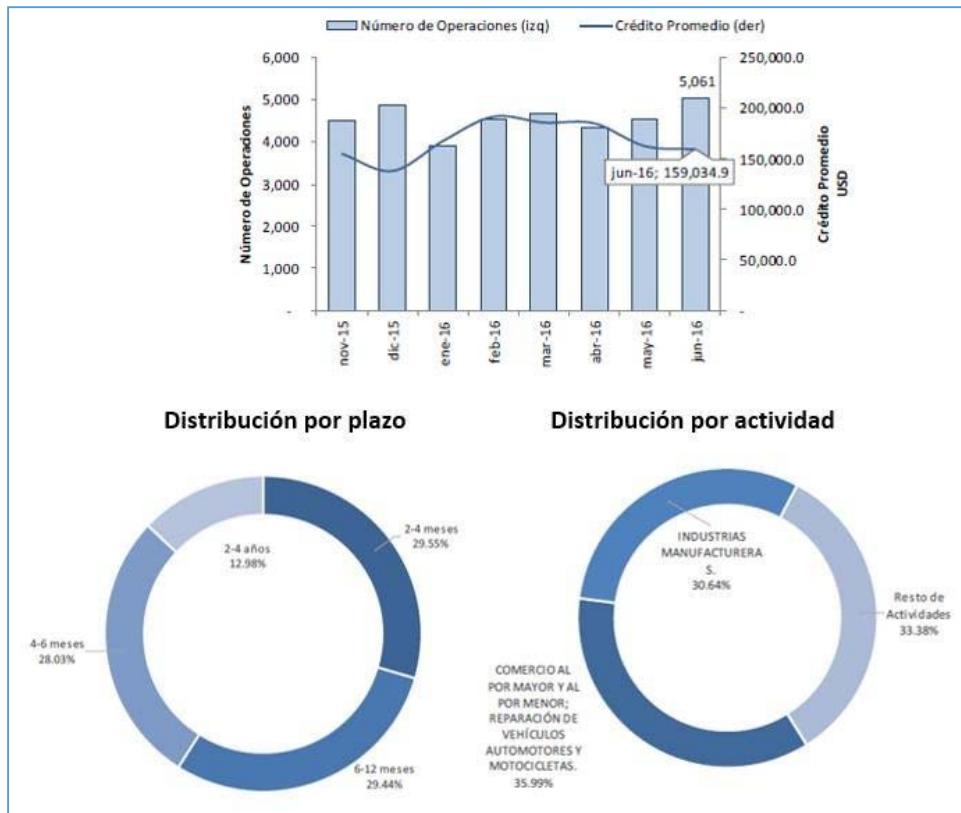
Gráfico No: 41 Crédito comercial ordinario



Fuente: (BCE, 2016)

El volumen de este segmento crediticio se mantiene relativamente estable desde el punto de vista del número de operaciones el promedio es de alrededor de 25.000USD y el plazo es principalmente de entre uno y dos meses.

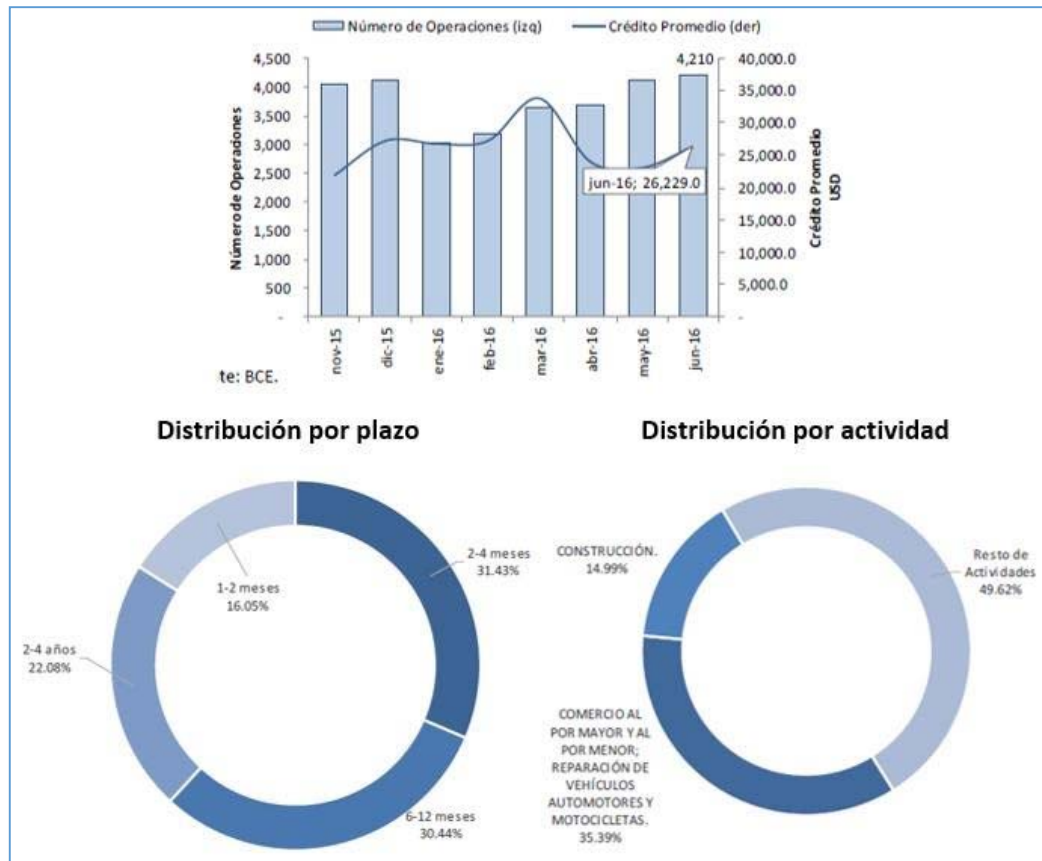
Gráfico No: 42 Crédito comercial prioritario corporativo



Fuente: (BCE, 2016)

En este segmento no se observa una tendencia de evolución, el monto promedio del crédito es de alrededor de 160.000USD dirigido principalmente a la manufactura y el comercio y reparación del área automotriz; el plazo es de hasta doce meses principalmente.

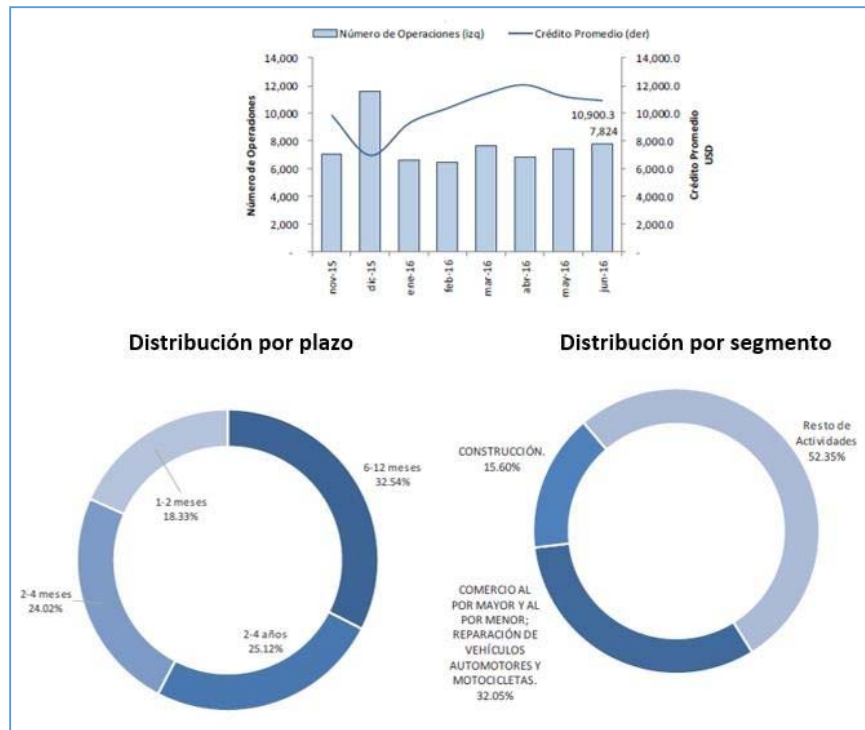
Gráfico No: 43 Crédito comercial prioritario empresarial



Fuente: (BCE, 2016)

El crédito de este segmento se mantiene relativamente estable y el monto promedio del mismo es de alrededor de 26.000USD, el plazo es indistinto hasta cuatro años y el crédito se aplica fundamentalmente al sector del comercio y reparación de vehículos y de la construcción.

Gráfico No: 44 Crédito comercial prioritario PYMES

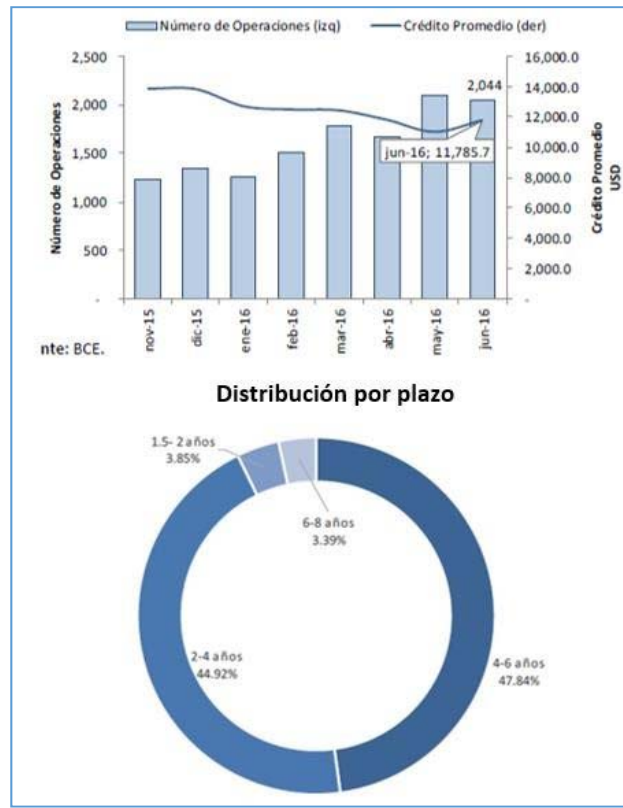


Fuente: (BCE, 2016)

Al igual que el segmento anterior, el volumen de crédito es relativamente constante en promedio asciende a 10.000USD aproximadamente, el plazo es de hasta cuatro años, sin una preferencia de plazo concreta y está dirigido al sector de la construcción, el comercio y venta y reparación de vehículos.

La situación de estos segmentos crediticios al 2016 y su evolución se muestra en las siguientes gráficas:

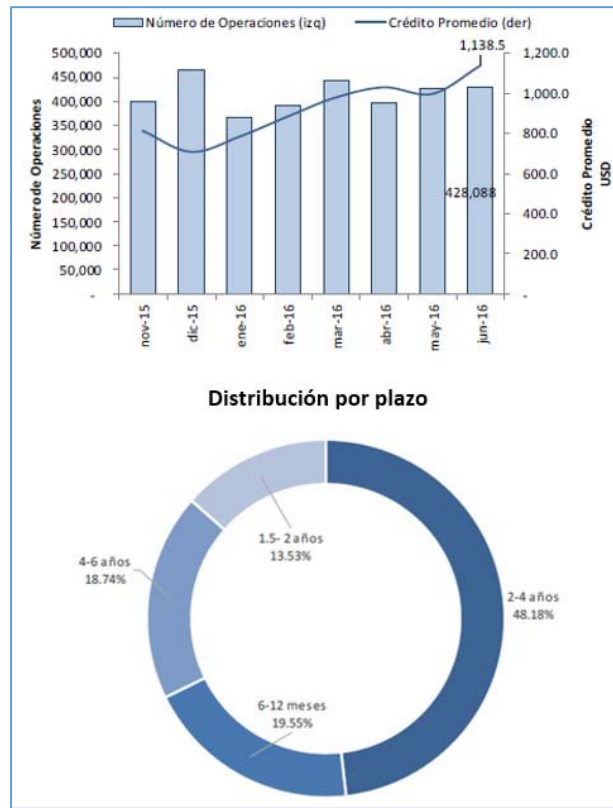
Gráfico No: 45 Crédito de consumo Ordinario



Fuente: (BCE, 2016)

En este segmento crediticio, se observa una tendencia creciente, los promedios por operación en el segmento es de alrededor de 11.700USD, el plazo escila mayoritariamente entre dos a seis años de plazo.

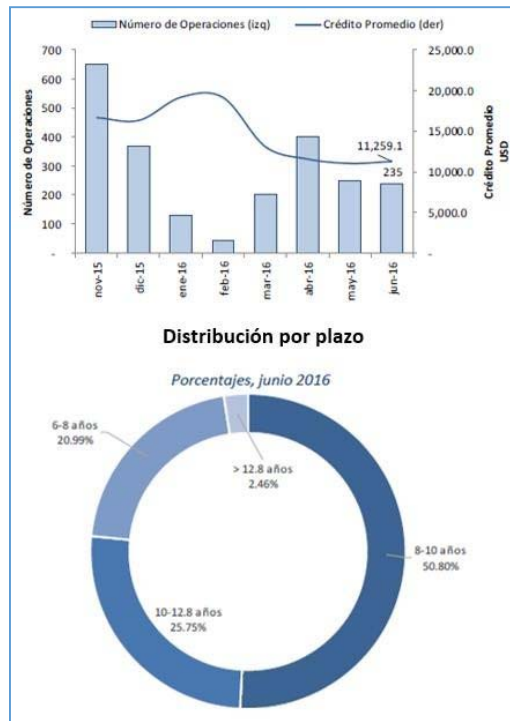
Gráfico No: 46 Crédito de consumo prioritario



Fuente: (BCE, 2016)

Este segmento muestra un comportamiento relativamente estable en el periodo analizado, en promedio el crédito asciende a 1.140USD y el plazo predilecto del segmento es de 2 a 4 años.

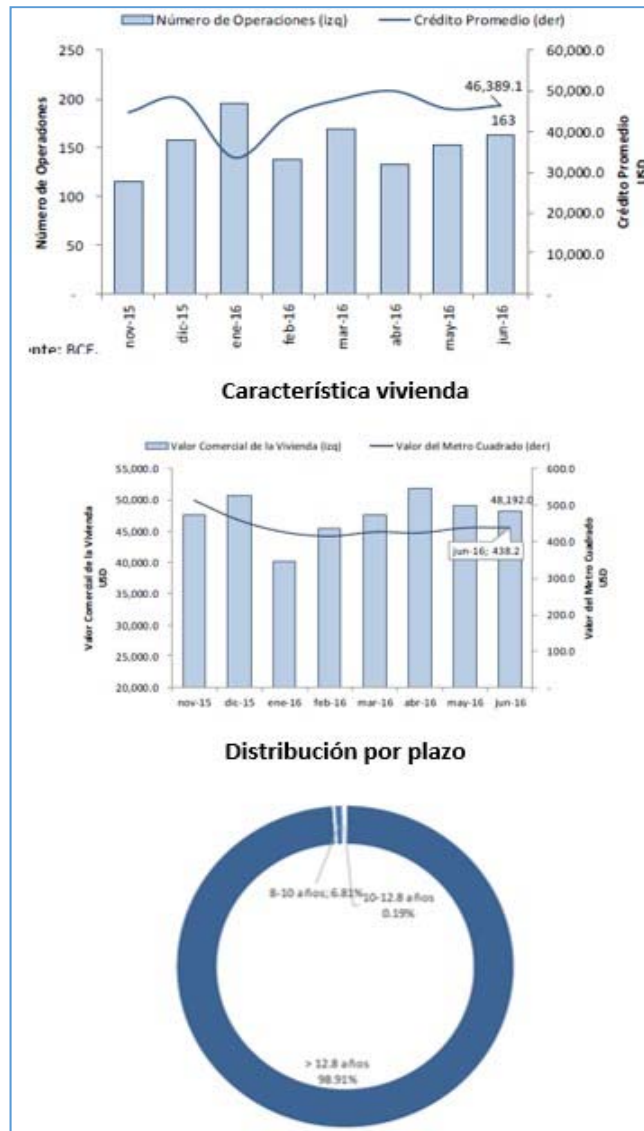
Gráfico No: 47 Crédito educativo



Fuente: (BCE, 2016)

La tendencia de este segmento de crédito muestra una caída hasta febrero del 2016, para recuperarse y después estabilizarse; el valor promedio del crédito es de 11.200USD aproximadamente, mientras que el plazo promedio más significativo del segmento es de 8 a 10 años.

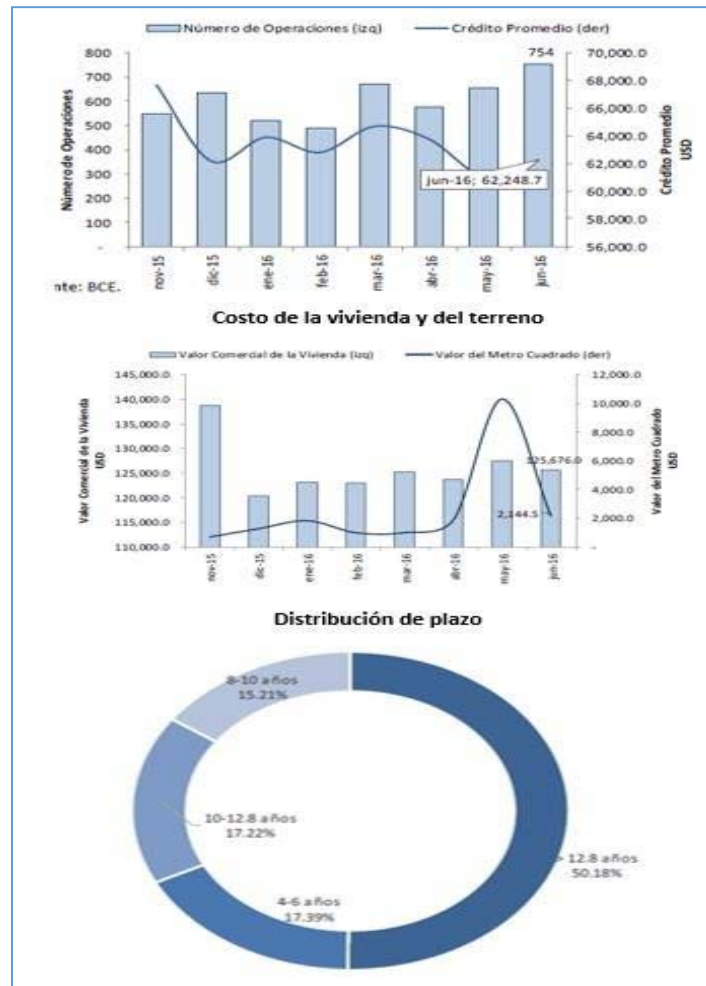
Gráfico No: 48 Crédito vivienda de interés público



Fuente: (BCE, 2016)

El segmento de crédito de vivienda de interés público, el comportamiento del segmento es relativamente estable en lo relativo al número de operaciones, en promedio el crédito de este tipo asciende a 46.400USD, el valor promedio de la casa es de 48.200USD en sitios donde el costo promedio del metro cuadrado es de 440USD y el plazo es fundamentalmente mayor a 12.8 años.

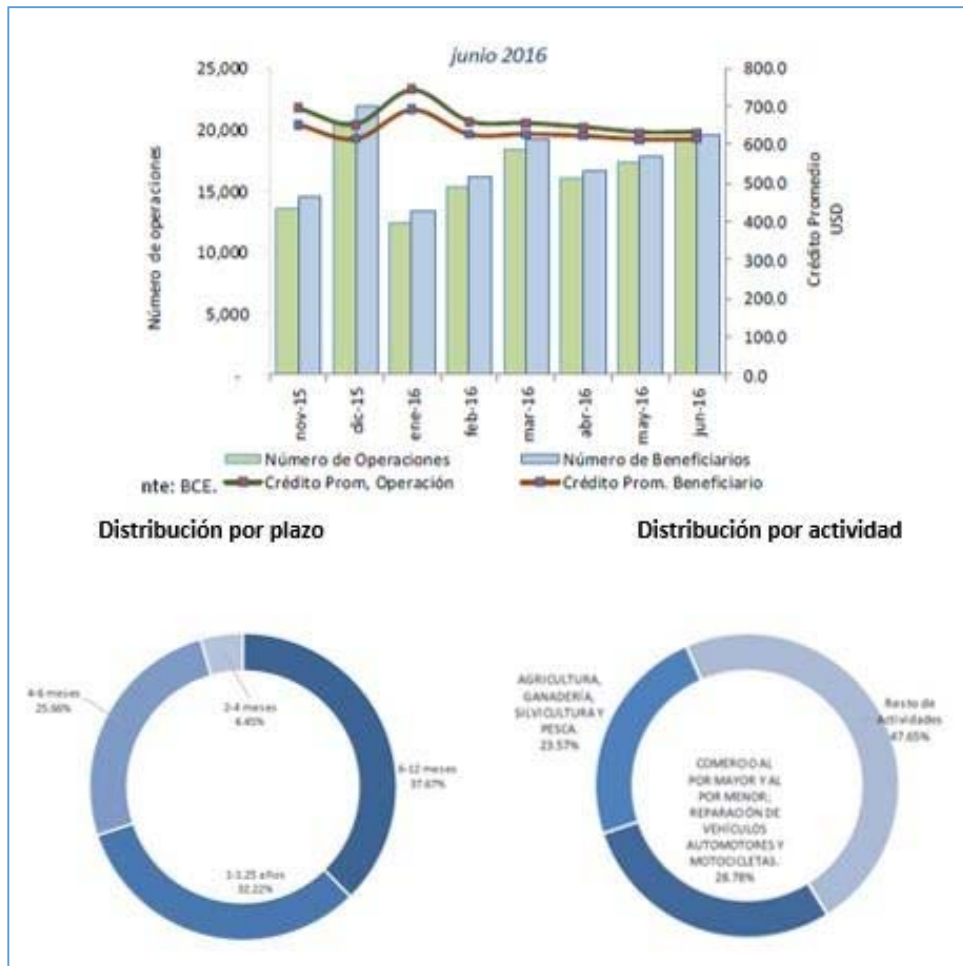
Gráfico No: 49 Crédito inmobiliario



Fuente: (BCE, 2016)

Después de una ligera reducción, el crédito de este segmento ha encontrado una pendiente creciente, asciende e promedio a 62.500USD y el plazo principalmente es de más de 12.8 años aunque los otros segmentos de plazo no son despreciables. Debe acotarse que este crédito se destina principalmente a compra de viviendas nuevas terminadas o compra de terreno y construcción. El precio promedio de la vivienda de este segmento es de 125.600USD y el costo por metro cuadrado promedio es de 2.144USD.

Gráfico No: 50 Microcrédito minorista



Fuente: (BCE, 2016)

El microcrédito minorista se muestra estable en el periodo analizado, llama la atención también que el número de créditos y beneficiarios observan comportamientos similares, lo que implica que en este segmento no se producen varios créditos con un solo beneficiario, no se concentra el crédito, los montos promedios oscilan alrededor de 600USD, el plazo está principalmente entre 4 y 15 meses y se concentra en el sector agricultor y ganadero y el sector comercial y de reparación y venta de vehículos livianos, el crédito se destina fundamentalmente a capital de trabajo.

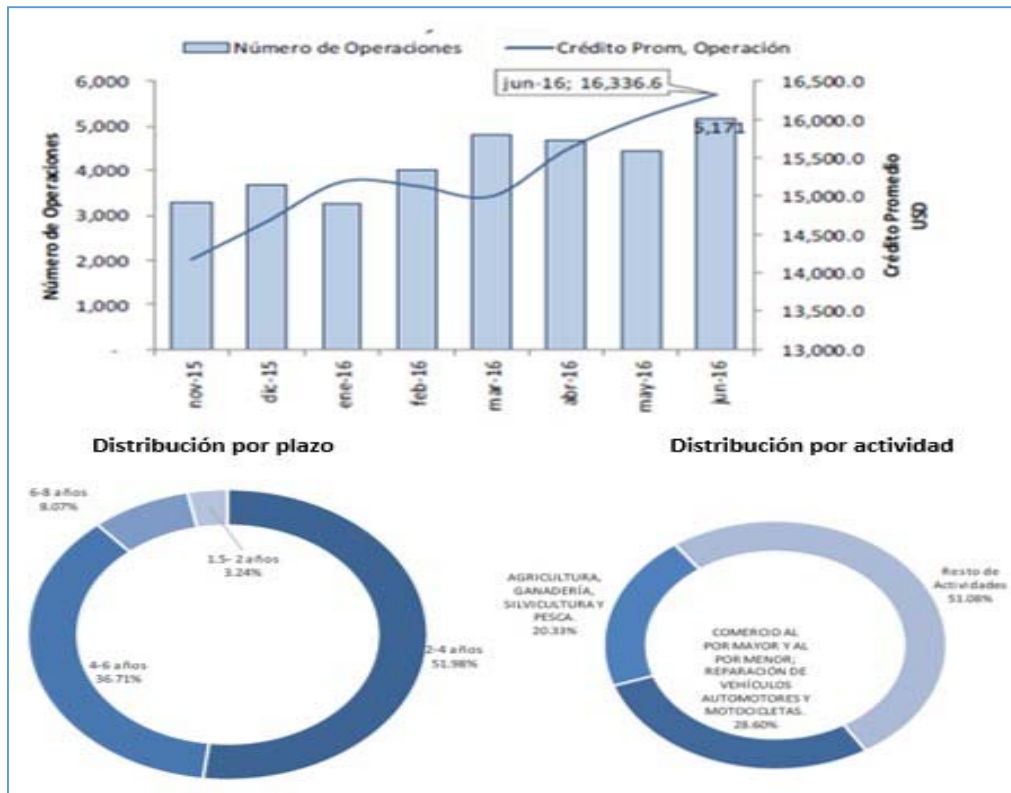
Gráfico No: 51 Microcrédito acumulación simple



Fuente: (BCE, 2016)

El volumen de crédito en este segmento, se muestra estable a creciente, el crédito promedio es de 3.500USD y el plazo es de 1.5 a 4 años en promedio, en lo relativo a la actividad se concentra en el sector agricultor y ganadero y el sector comercial y de reparación y venta de vehículos livianos, el crédito se destina fundamentalmente a capital de trabajo.

Gráfico No: 52 Microcrédito acumulación ampliada



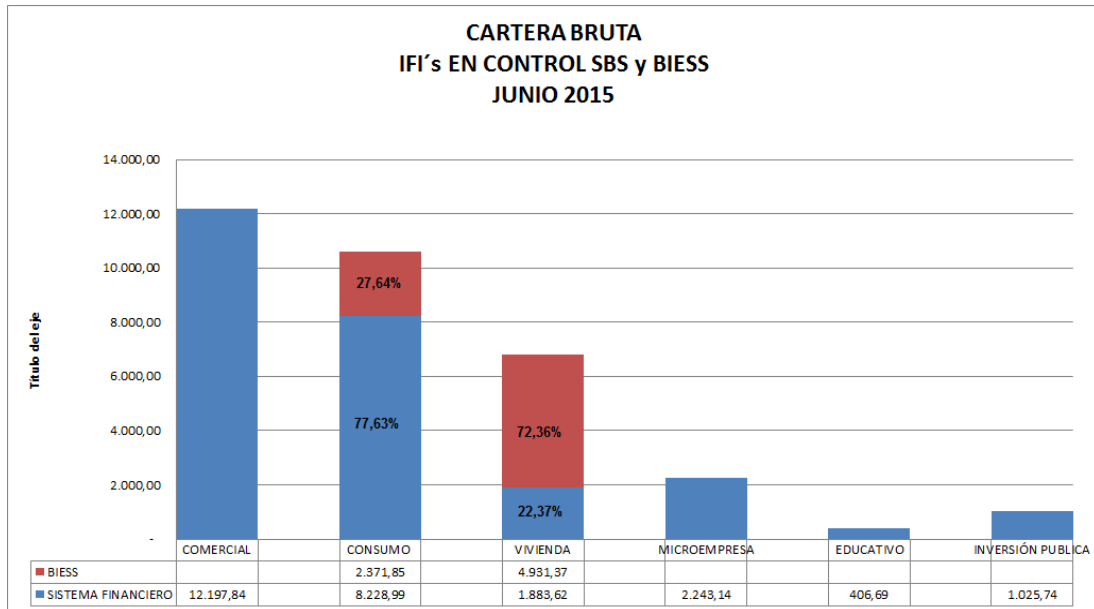
Fuente: (BCE, 2016)

La evolución del segmento es creciente, el monto promedio de cada operación es de 16.300USD, el plazo medio es entre dos y seis años, en lo relativo a la actividad se concentra en el sector agricultor y ganadero y el sector comercial y de reparación y venta de vehículos livianos, el crédito se destina fundamentalmente a capital de trabajo.

3.1.6 Análisis del BIESS

En lo referente a la cartera que maneja el BIESS la siguiente gráfica muestra la composición de la misma:

Gráfico No: 53 Cartera Bruta IFI's Control SBS y BIESS Junio 2015

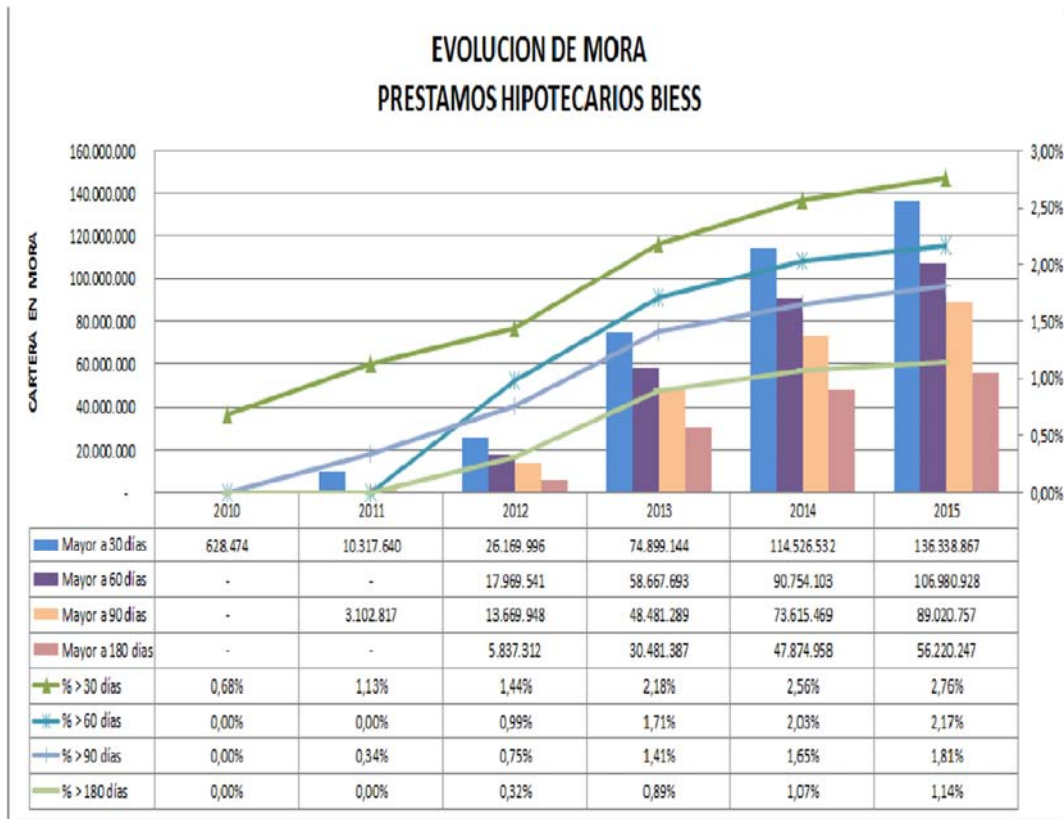


Fuente: BIESS (2015)

El BIESS a junio de 2015 en los productos financieros que otorga a sus afiliados y pensionistas tiene una alta presencia en el Sistema Financiero Ecuatoriano, en cuanto al segmento de consumo participa con el 27,64% entre los préstamos quirografarios y prendarios, en el segmento de vivienda es el mayor participante del mercado con un 72,36% de la cartera, constituyéndose en el más fuerte dinamizador del sector de la construcción.

En cuanto a la mora de la cartera el BIESS mantiene los índices más bajos del sistema, producto de su estrategia de recaudación y en los créditos de consumo por la facilidad de compensar las garantías, la siguiente gráfica muestra la morosidad en la cartera del BIESS y su evolución en función del plazo:

Gráfico No: 54 Evolución de mora préstamos hipotecarios BIESS



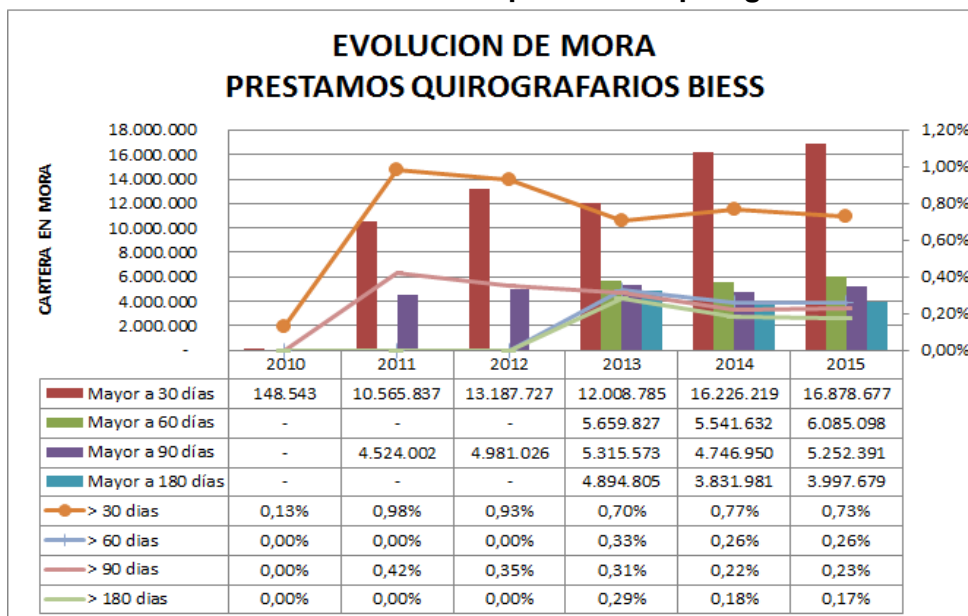
Fuente: (BIESS, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, la morosidad no sobrepasa en ninguno de los segmentos y para el todo el periodo analizado el 3%, esto es muy significativo considerando que estos índices están por debajo de los valores de cartera similares tanto para el sector bancario como para el sector cooperativo analizados previamente; esto confirma que la política de recaudación y las garantías existentes en el BIESS hacen que su gestión de cobro sea altamente eficiente y por ende el riesgo crediticio reducido comparativamente con otros sectores de intermediación financiera, lo que le permite a la organización abaratar el costo de sus créditos y participar del mercado competitivo.

En lo relativo a la evolución de la mora en los préstamos quirografarios que corresponderían a los de consumo del sector de la banca comercial, la siguiente gráfica muestra la evolución de los mismos:

Gráfico No: 55 Evolución de mora préstamos quirografarios BIESS



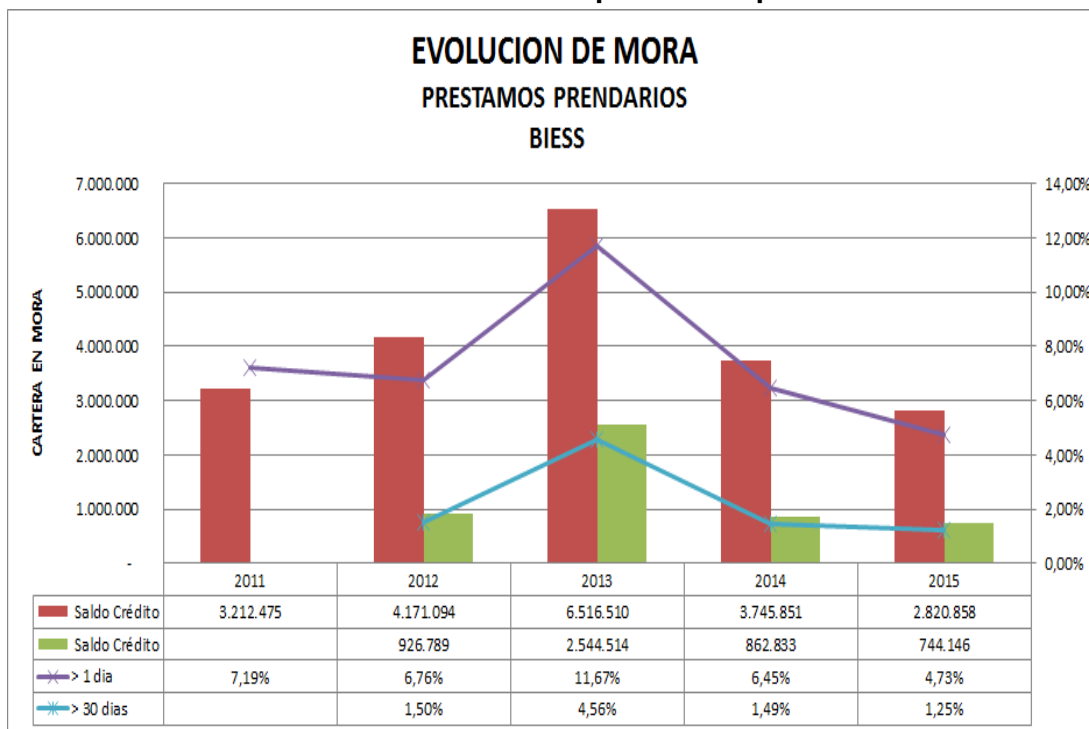
Fuente: BIESS (2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, en este tipo de cartera también los índices de morosidad son muy reducidos (menores del 1.2%) y están con tendencia a la baja; si se considera que la cartera de consumo es una de las de mayor riesgo dentro del sector financiero bancario y cooperativo analizado previamente; se puede afirmar que la propuesta del BIESS respecto a la estrategia de recuperación de cartera es altamente exitosa puesto que se ampara en la ventaja de seguro obligatorio; en este sentido, una propuesta de cobro para el segmento que plantea el presente estudio, debe centrarse en tratar de implementar una estrategia de recuperación de cartera igual de exitosa.

Finalmente, la evolución de la morosidad en la cartera prendaria del BIESS, se muestra en la siguiente tabla:

Gráfico No: 56 Evolución de mora préstamos prendarios BIESS



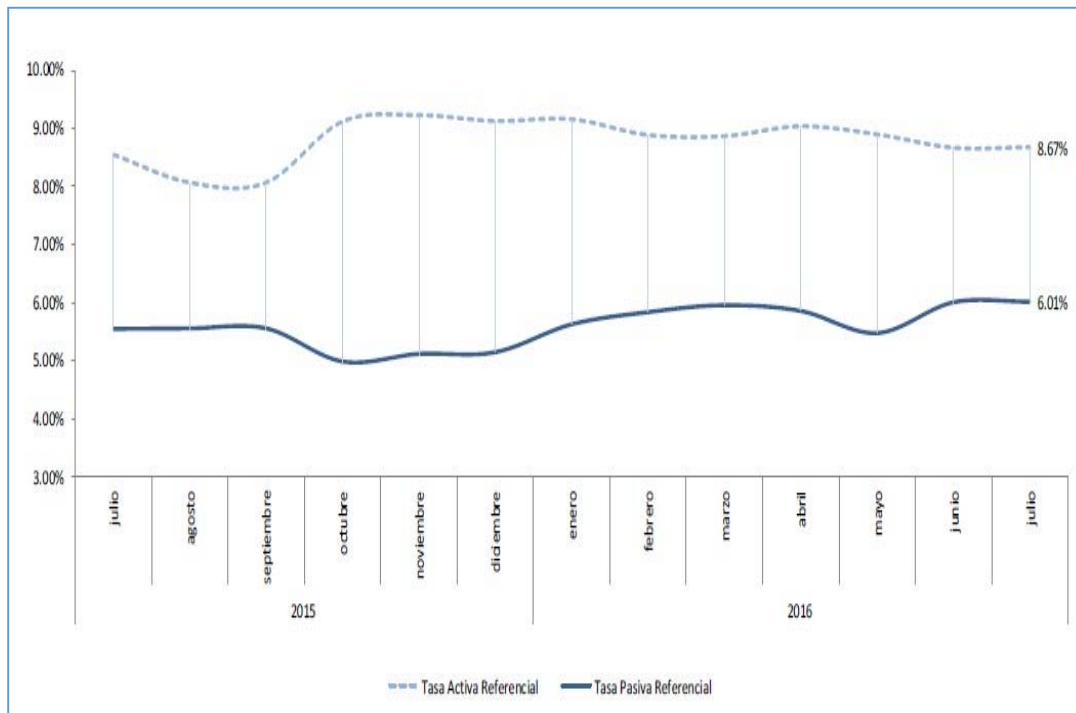
Fuente: BIESS (2016)

Elaboración: Autores

Como se puede observar, los índices de morosidad se mantienen a la baja y después de un pico al 2013, al 2015 permanecen por debajo del 6%; otra vez, es necesario replicar la estrategia de recuperación de cartera vencida en el proyecto en ciernes con el fin de reducir el riesgo financiero asociado.

3.1.7 Tasas de interés

Gráfico No: 57 Tasas de interés activa y pasiva referencial

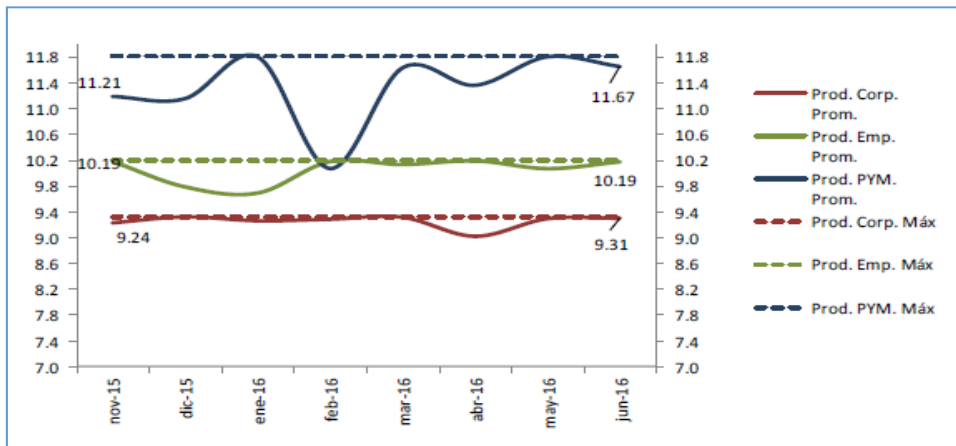


Fuente: (BCE, 2016)

Como puede observarse en la gráfica anterior, el spread para 2016 se ha reducido desde el 2015, esto implica una reducción en la rentabilidad para el sector de servicios financieros, esto implica que el crédito se hace más restrictivo ante el incentivo de la rentabilidad.

Las siguientes gráficas muestran las tasas de interés para cada segmento y su evolución:

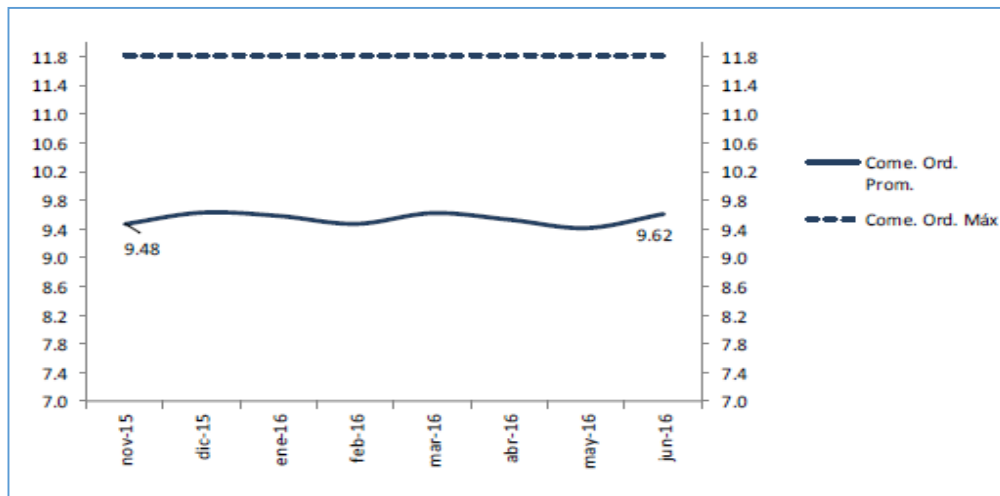
Gráfico No: 58 Tasas de interés crédito productivo



Fuente: (BCE, 2016)

Como puede observarse las tasas productivas son incrementales en función del segmento al que atienden, mientras mayor el valor del importe promedio mayor la tasa máxima, es decir, el segmento corporativo tiene tasas de interés mayores.

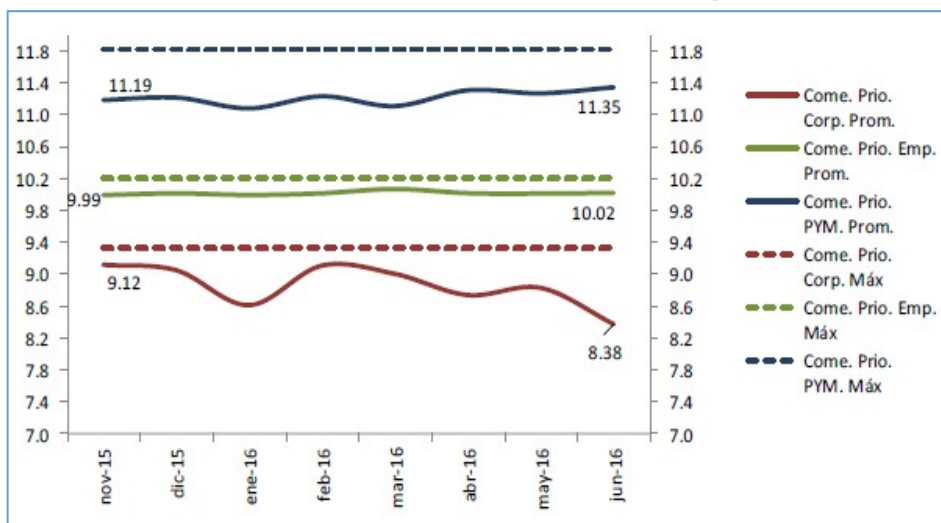
Gráfico No: 59 Tasas de interés comercial ordinario



Fuente: (BCE, 2016)

La tasa de interés de crédito ordinario, mantiene un valor máximo de 11.8% pero la tasa promedio es inferior, como puede observarse es de alrededor del 9.62%.

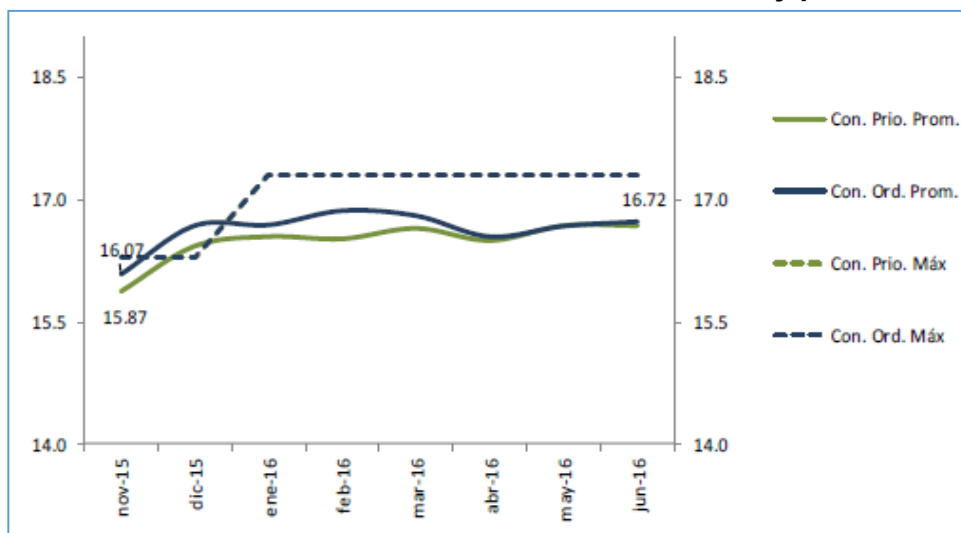
Gráfico No: 60 Tasas de interés comercial prioritario



Fuente: (BCE, 2016)

El comercial prioritario, mantiene un comportamiento similar al productivo, es decir, mientras mayor el promedio de crédito de segmento, menor los máximos fijados por el BCE.

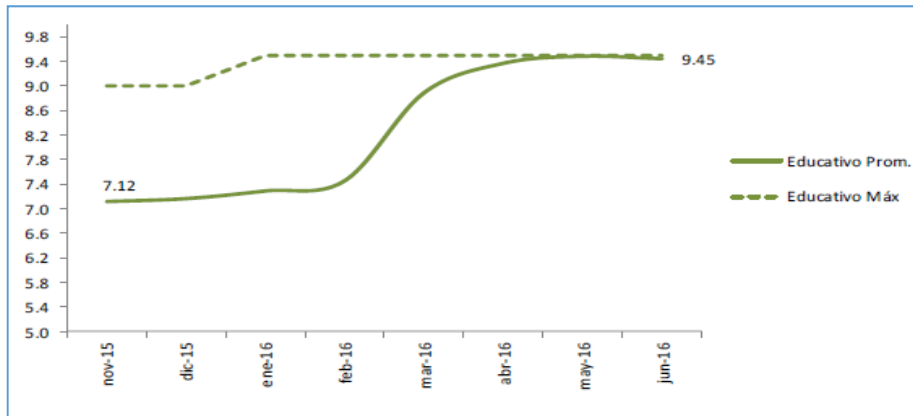
Gráfico No: 61 Tasas de interés consumo ordinario y prioritario



Fuente: (BCE, 2016)

Las tasas de consumo ordinario y prioritario se mantienen similares y alrededor del 16.72% como máximo, se puede observar aquí que los créditos de consumo son los más castigados con tasa de interés debido al mayor riesgo de morosidad.

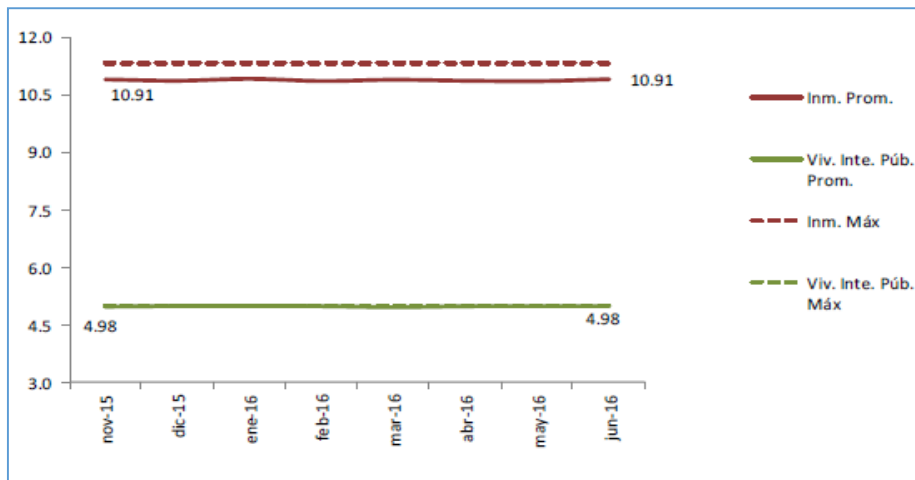
Gráfico No: 62 Tasas de interés crédito educativo



Fuente: (BCE, 2016)

El crédito educativos mantiene interés máximo y de mercado igual al límite, esto se debe fundamentalmente a que las entidades bancarias que lo proveen son limitadas (fundamentalmente el Banco del Pacífico).

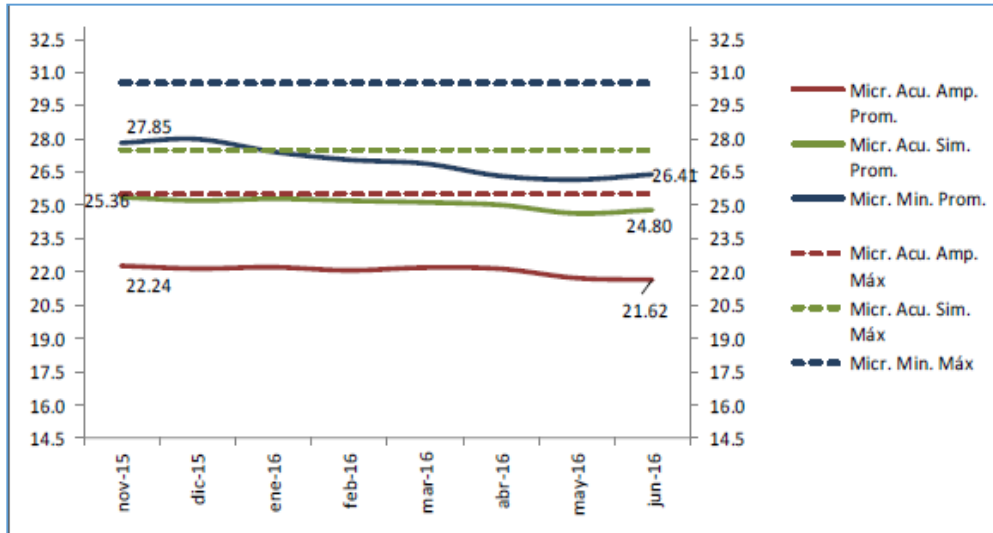
Gráfico No: 63 Tasas de interés vivienda interés público e inmobiliario



Fuente: (BCE, 2016)

Las tasas de interés de vivienda se mantiene relativamente constantes, la de vivienda pública es fija mientras que la inmobiliaria ligeramente inferior a la tasa máxima.

Gráfico No: 64 Tasas de interés microcrédito



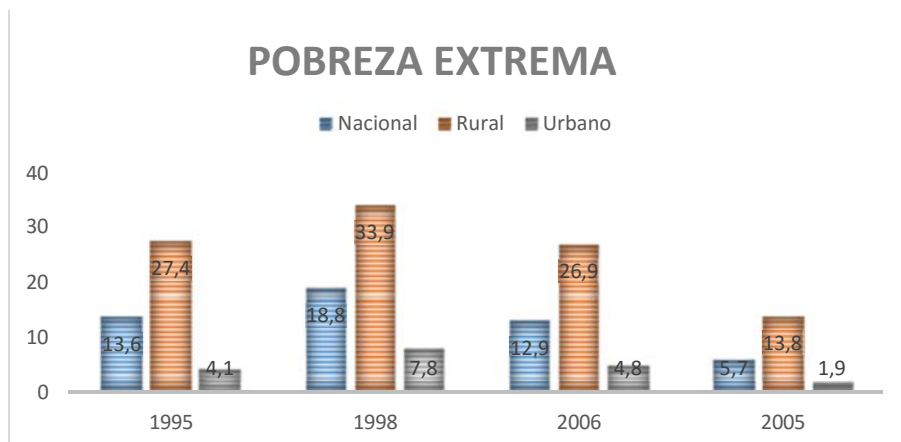
Fuente: (BCE, 2016)

Al igual que para el segmento productivo, el microcrédito tiene tasas en función del crédito promedio al que se accede, es decir, mientras mayor el valor medio de crédito, menor la tasa de interés, sin embargo, se puede observar que este segmento mantiene las tasas de interés más altas de todos los segmentos de crédito analizados, entre 20% y 32% aproximadamente.

3.2 FACTORES SOCIALES

3.2.1 Pobreza extrema

Gráfico No: 65 Pobreza extrema

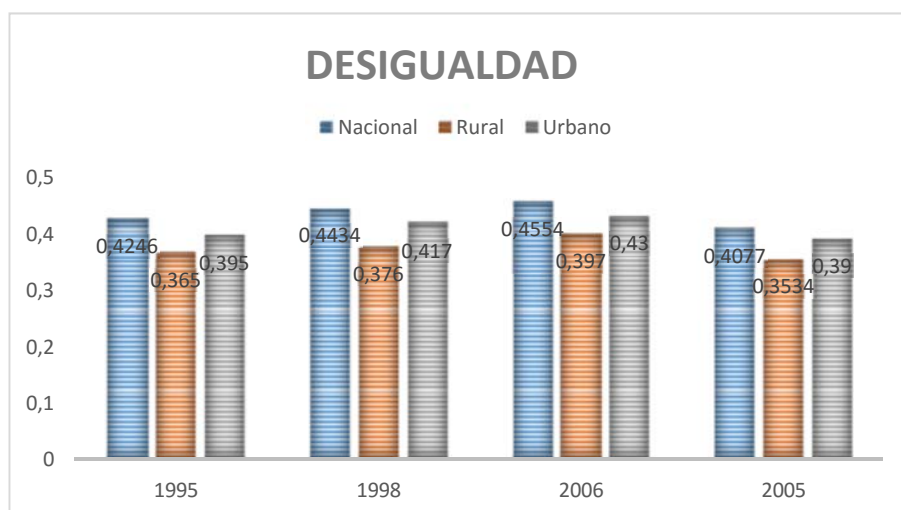


Fuente: BCE (2014)

Elaboración: Autores

3.2.2 Desigualdad

Gráfico No: 66 Desigualdad



Fuente: BCE (2014)

Elaboración: Autores

3.2.3 Empleo y desempleo

Gráfico No: 67 Empleo y desempleo



Fuente: BCE (2014)

Elaboración: Autores

3.2.4 Seguridad social

Los servicios que brinda el Seguro Social Campesino se muestran en el siguiente cuadro:

Tabla No: 3 Servicios SSC

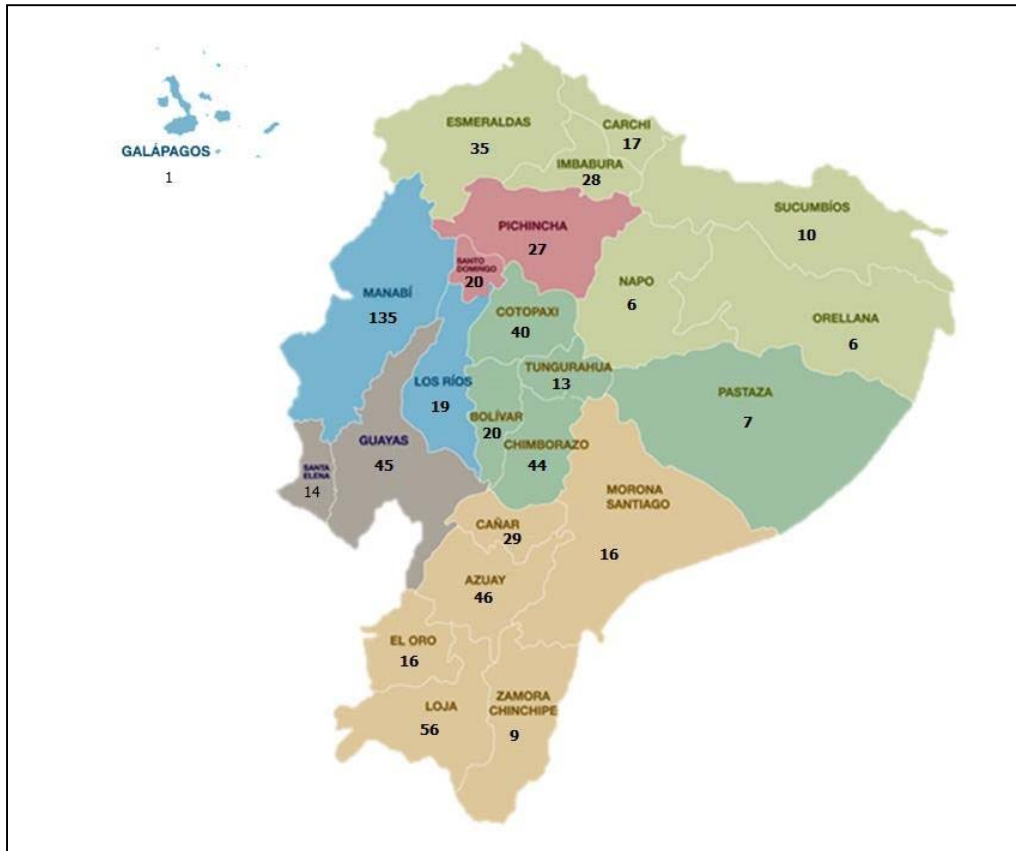
Salud	Prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades no profesionales	3 imposiciones mensuales seguidas y 12 seguidas para la maternidad
	Odontología	
	Recuperación y rehabilitación de salud del individuo	
	Embarazo	
	Saneamiento ambiental y desarrollo comunitario	
Económicas	Vejez	Mínimo 9 años de aporte para jubilación, al menos 60 imposiciones seguidas para invalidez.
	Invalidez	
	Auxilio en funerales	
	Pensión por viudez u orfandad	
Desarrollo comunitario	fomento agricultura familiar	
	escuelas dinámicas agropecuarias locales	
	huertos o chacras para para consumos sanos y soberanía alimentaria	

Elaboración: Autores

Como puede observarse las prestaciones del SSC para sus afiliados son en esencia las mismas que para cualquier afiliado al seguro obligatorio regular, adicionalmente poseen beneficios adicionales relacionados con el desarrollo de las actividades agrícolas que son la razón de ser económica de este segmento poblacional; llama la atención que dentro de los beneficios económicos del seguro social campesino, no existe la posibilidad de obtener créditos, beneficio que si tienen los miembros del seguro obligatorio regular (quirografarios e hipotecarios), esta es la base del presente estudio.

En este contexto, se puede afirmar que el principal aporte del Seguro Social Campesino al segmento poblacional que atiende, es la provisión de servicios médicos, actualmente, el Seguro Social Campesino presta sus servicios de salud en las 24 provincias del Ecuador, a través de los 659 dispensarios, mismos que en la comunidad se constituyen en un centro de concurrencia permanente de los cotizantes y sus familias beneficiarias, este proyecto se circunscribe geográficamente al área de influencia de cada centro y se ampliará en la medida de que existan más afiliaciones a este seguro. El siguiente gráfico muestra la presencia del SSC en el Ecuador, en función de los dispensarios conformantes:

Gráfico No: 68 Distribución de dispensarios del Seguro Social Campesino



Fuente: (IESS, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse el Seguro Social Campesino tiene presencia en todo el país a través de los dispensarios médicos, llama la atención que estos se concentran en las provincias de la costa, fundamentalmente en Manabí que con 135 dispensarios concentra la mayor cantidad del país; Guayas, Loja, Chimborazo, Azuay y Cotopaxi, le siguen desde lejos; esto implica que, como se esperaba, en las provincias con mayor concentración de la agricultura y por tanto ruralidad, se centra en mayor medida la acción del Seguro Social Campesino, en cuanto al número de integrantes y organizaciones que los agrupan a los mismos, la siguiente tabla muestra dicha distribución:

Tabla No: 4 Beneficiarios y distribución del Seguro Social Campesino

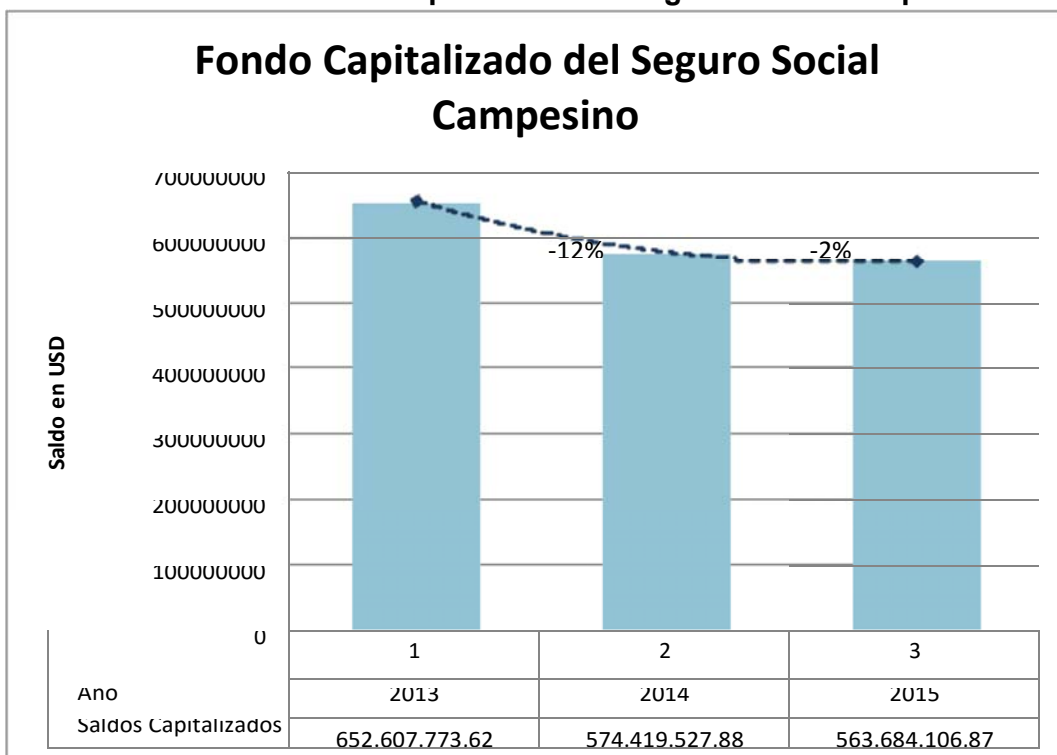
POBLACIÓN BENEFICIARIA AL SEGURO SOCIAL CAMPESINO 2015.						
PROVINCIAS	DISPENSARIOS	ORGANIZACIONES	TOTAL COTIZANTES	DEPENDIENTE	POBLACIÓN BENEFICIADA	TOTAL JUBILADOS
CARCHI	17	51	5916	12402	18762	1003
ESMERALDAS	34	164	14909	35863	51581	1989
IMBABURA	29	130	11720	22689	35428	2592
SUCUMBIOS	10	48	5943	14436	20538	534
NAPO	7	61	2933	8614	11694	443
ORELLANA	6	43	2985	7186	10287	427
PICHINCHA	26	125	11305	22026	34150	1842
CHIMBORAZO	45	239	16824	34439	52856	4469
COTOPAXI	39	139	12618	22072	35576	2784
PASTAZA	6	18	1504	3314	4920	377
TUNGURAHUA	12	83	7720	12158	20346	1450
MANABI	135	744	103277	231823	338758	12119
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	21	58	10188	21611	32289	1767
BOLIVAR	20	106	10906	24130	35810	2217
GALAPAGOS	1	5	539	501	1046	12
GUAYAS	42	270	47959	102194	151252	4586
LOS RIOS	20	166	23717	48195	72356	2110
SANTA ELENA	16	88	12076	27540	40208	620
AZUAY	48	310	23335	42283	67781	5112
CAÑAR	28	118	9698	18053	28697	2122
MORONA SANTIAGO	16	64	3616	7184	11201	902
EL ORO	16	51	10290	17669	28560	1826
LOJA	56	374	28107	63572	94249	8308
ZAMORA CHINCHIPE	9	82	4079	11048	15459	823
TOTAL	659	3.537	382.164		1.213.804	

Fuente: (Gaón, 2016)

Como puede observarse de la tabla precedente, existe una importante red de organizaciones campesinas en las zonas de acción del seguro, esto debe considerarse a la hora de diseñar la estrategia de acercamiento al cliente destino de la iniciativa; la población beneficiada es de 1'213.804 personas, tomando como base 382.164 cotizantes, esto quiere decir, que la gran mayoría de la población campesina del Ecuador está cubierta por el seguro.

En lo relativo a la capitalización, el Fondo Capitalizado del Seguro Social Campesino, a Julio de 2015 tiene un saldo de USD 563.684.106,87, mismos que como se aprecia en la gráfica inferior vienen disminuyendo producto de las desinversiones dispuestas por el IESS dentro del plan de salud del SSC que contempla la construcción de nuevos dispensarios, equipamiento, abastecimiento de medicinas y mejoras en la atención.

Gráfico No: 69 Fondo Capitalizado del Seguro Social Campesino



Fuente: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

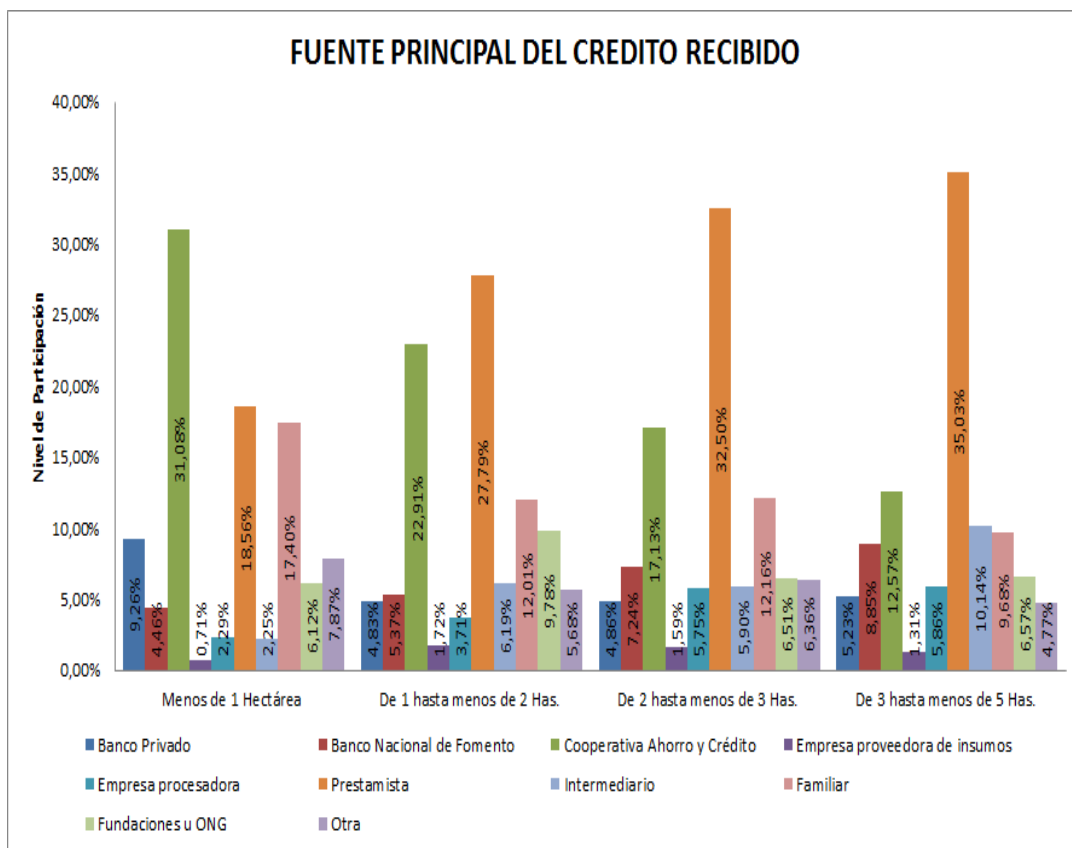
Elaborado: Autores

Como se puede observar, el volumen de fondos disponibles para los componentes del Seguro Social Campesino, es importante pero decreciente, esto significa que año a año, los recursos de este fondo van mermando en mayor o menor medida, pero la tendencia es clara; ante esta realidad, es necesario usar al

menor parte de estos fondos en el área de préstamos para el sector, puesto que actualmente los recursos se invierten solamente en el rubro de provisión de salud a través de los dispensarios ubicados a lo largo del país; la provisión de crédito para el grupo motivo de estudio, es vital para conseguir la potencialización del fondo que está en franco descenso.

Bajo este contexto, resta por identificar la segmentación actual del crédito recibido, en función de las unidades productivas del campesinado; el siguiente cuadro muestra esto:

Gráfico No: 70 Fuente principal del crédito recibido



Fuente: Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

Elaborado: Autores

Como puede observarse, la principal fuente de financiamiento del sector es a través de cooperativas y de prestamistas ilegales (conocidos popularmente como chulqueros), la banca pública está representada por el Banco de Fomento, pero en una pequeña proporción respecto al total, las fuentes de origen familiar son también importantes a la hora de obtener financiamiento del sector económico.

CAPÍTULO IV

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Una vez bosquejado el entorno de crédito y su afección sobre la economía, es necesario desarrollar una encuesta dirigida a la obtención de información respecto al microambiente de la iniciativa planteada, en este sentido, en el presente capítulo se desarrolla lo inherente a la investigación conducente a extraer información del mercado meta del presente estudio.

4.1 METODOLOGÍA

4.1.1 Métodos

Desde el punto de vista metodológico, el presente estudio aplicará los siguientes métodos de investigación:

1. Deductiva; esto debido a que se partirá desde el caso general hasta el caso particular, en este sentido, se plantea la revisión del entorno económico financiero que rodea a la propuesta con el fin de caracterizar el contexto en que el producto financiero en ciernes de diseño se desenvuelve.

2. Inductiva; esto debido a que se explorará a partir de una muestra significativa del mercado meta, las percepciones y expectativas que un producto financiero dirigido a los afiliados al seguro social campesino debe

tener con el fin de alcanzar un impacto significativo en la población destino de la iniciativa; es decir, desde el punto de vista investigativo, se identificarán los factores de agregación de valor para el producto mediante consulta y análisis de una muestra representativa y, se diseñará a partir de las conclusiones el producto financiero para el conglomerado total.

4.1.2 Tipo de investigación

Identificados los métodos de investigación a usar, se propone los tipos que se aplicarán con el fin de bosquejar resultados y tratamiento sobre los datos, estadísticamente relevantes y fiables; en este sentido se plantea los siguientes tipos de investigación:

1. Exploratoria descriptiva; a partir del tratamiento de los datos recabados, se procederá a entregar información relevante tras un análisis de los principales resultados obtenidos; ante la imposibilidad de alterar las variables de estudio debido a la naturaleza social del mismo, solo se describirán los resultados de modo que se obtengan parámetros sobre los cuales cimentar la propuesta meta del presente estudio.

4.1.3 Técnicas

Las técnicas investigativas para realizar la extracción de información, será el análisis documental proveniente de fuentes confiables, y el tratamiento estadístico de la información y generación de datos; es decir, para el tratamiento de los datos

cualitativos o cuantitativos recabados, se usará herramientas de análisis estadístico de modo que se garantice la fiabilidad de los resultados obtenidos y su generalización.

4.1.4 Diseño del instrumento

4.1.4.1 Fuentes indirectas

Con el fin de extraer información relevante del público meta de la iniciativa propuesta, se usará fuentes documentales veraces, preferentemente provenientes de entidades públicas o informes de investigaciones previas relativas a los temas de interés.

4.1.4.2 Fuentes directas

En función de la necesidad de obtener información del público meta, se aplicará una encuesta destinada a caracterizar el producto financiero y el microentorno motivo del presente estudio; sin embargo, para el desarrollo de esta encuesta, se deberá tomar en cuenta las siguientes limitaciones y características del público meta:

2. El mercado destino de la iniciativa son los afiliados al Seguro Social Campesino, por definición son personas del campo, muy dispersos geográficamente y de acuerdo al análisis realizado en capítulos anteriores, niveles de escolaridad relativamente bajos; esto genera una imposibilidad

física para realizar una encuesta directamente al beneficiario final del crédito, debido al tiempo y los costos que esto demandaría.

3. Dada la naturaleza de la actividad de los afiliados al Seguro Social Campesino, la asociatividad, cooperación y solidaridad son una necesidad; por lo que la gran mayoría, sino todos, se encuentran agrupados en organizaciones con mayor o menor grado de estructura; a las cuales es más fácil acceder.

4.1.4.3 Población y muestra

En función de lo expuesto anteriormente, se plantea la aplicación del instrumento no a los campesinos afiliados sino a las organizaciones que los representan, puesto que los representantes de dichas organizaciones son campesinos también electos por periodos determinados de tiempo y que comparten percepciones y expectativas con los asociados, en este sentido y acorde a la información analizada en capítulos previos, se muestra la siguiente tabla con la composición de las organizaciones campesinas a lo largo de la geografía del Ecuador:

Tabla No: 5 Composición porcentual de las organizaciones campesinas

Provincia	Organizaciones	Porcentaje
Carchi	51	1,44%
Esmeraldas	164	4,64%
Imbabura	130	3,68%
Sucumbíos	48	1,36%
Napo	61	1,72%
Orellana	43	1,22%
Pichincha	125	3,53%
Chimborazo	239	6,76%
Cotopaxi	139	3,93%
Pastaza	18	0,51%
Tungurahua	83	2,35%
Manabí	744	21,03%
Santo Domingo	58	1,64%
Bolívar	106	3,00%
Galápagos	5	0,14%
Guayas	270	7,63%
Los Ríos	166	4,69%
Santa Elena	88	2,49%
Azuay	310	8,76%
Cañar	118	3,34%
Morona Santiago	64	1,81%
El Oro	51	1,44%
Loja	374	10,57%
Zamora Chinchipe	82	2,32%
Total	3537	100%

Fuente: Investigación

Elaboración: Autores

Como puede observarse, la población total de organizaciones sujetos de la investigación de mercado es de 3.537 organizaciones, se muestra también la composición porcentual provincial, con el fin de mantener en la muestra la misma composición y garantizar así que los resultados de la encuesta son generalizables a la población.

Una vez determinada la población para la aplicación del instrumento, se aplicará la fórmula de la muestra estadística para población finita, con una confianza estadística del 90% y error asociado del 10%; también se tomará en cuenta que no existen estudios previos relacionados al tema y el costo de efectuar un piloto para determinar la proporción de organizaciones que serían favorables a la participación en la iniciativa financiera planteada es elevado, por lo que se estimará el valor de p y q en el 0.5 (50%); con estas consideraciones se muestra a continuación la fórmula a usar para el cálculo de la muestra:

$$\frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{e^2}$$

N= población = 3537

p2=probabilidad simple de elegir una organización como meta = 0.5

q3=probabilidad simple de no elegir una organización como meta = 0.5

z= parámetro estadístico de confianza al 90%

e= error admisible = 10%

Reemplazando los valores listados y declarados anteriormente, se obtiene la siguiente muestra estadística significativa:

$$\frac{3537 \cdot 1.645^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{0.1^2}$$

2 En ausencia de estudios anteriores relativos al tema, la aceptación de las organizaciones a formar parte del proyecto se asume 0.5

3 $1-p = 1 - 0.5 = 0.5$

Una vez diseñada la muestra estadística, se procede a su distribución geográfica acorde a los porcentuales determinados previamente, el resultado se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No: 6 Composición porcentual de la muestra de organizaciones campesinas

Provincia	Porcentaje	Muestra
Carchi	1,44%	1
Esmeraldas	4,64%	3
Imbabura	3,68%	2
Sucumbíos	1,36%	1
Napo	1,72%	1
Orellana	1,22%	1
Pichincha	3,53%	2
Chimborazo	6,76%	5
Cotopaxi	3,93%	3
Pastaza	0,51%	0
Tungurahua	2,35%	2
Manabí	21,03%	14
Santo Domingo	1,64%	1
Bolívar	3,00%	2
Galápagos	0,14%	0
Guayas	7,63%	5
Los Ríos	4,69%	3
Santa Elena	2,49%	2
Azuay	8,76%	6
Cañar	3,34%	2
Morona Santiago	1,81%	1
El Oro	1,44%	1
Loja	10,57%	7
Zamora Chinchipe	2,32%	2
Total		67

Fuente: Investigación

Elaboración: Autores

4.1.4.4 Protocolo

Para la toma de las encuestas se usará el alcance del BIESS a nivel nacional en el sentido en que los dispensarios médicos del IESS están presentes en toda las zonas de interés, se pondrá en contacto con un representante del dispensario, mismo que será el encargado de obtener la información al número de organizaciones de la zona correspondiente; dada la dificultad que demanda el recabar la información de este modo, se contempla que la encuesta deberá cumplir con las siguientes condiciones:

1. No podrá ser muy extensa, máximo una diez preguntas para que el encargado del documento pueda digitalizar la información en una tabla y enviar a los investigadores vía internet.
2. El lenguaje deberá ser sencillo, y se deberá aclarar las dudas respecto al instrumento a los responsables de tomar la información, puesto que ellos harán la encuesta de forma verbal a los encargados de las organizaciones y después trasladarán los resultados al papel, de modo que deben estar en capacidad de solventar las dudas de los consultados.
3. Se preguntará solamente sobre ítems que no se pueda obtener de otras fuentes, fundamentalmente aspectos relevantes al diseño de las dimensiones del marketing del producto financiero a diseñar.

4.1.4.5 Encuesta

Una vez establecidos los parámetros y protocolos investigativos, así como las características del instrumento que den validez estadística al proceso, se diseña la encuesta, para ello se plantean inicialmente los objetivos en función de las necesidades de la información:

1. Identificar las características de acceso a crédito de la población meta.
2. Determinar las condiciones de crédito preferentes para el mercado meta.
3. Establecer otros parámetros relativos al crédito que pueden influir en su diseño comunicacional.

En función de estos objetivos declarados para solventar las necesidades de información, se muestra la siguiente tabla con las interrogantes e ítems para satisfacer dichos objetivos:

Tabla No: 7 Preguntas del instrumento

Objetivo	Pregunta	ítems	Variable afectada
Identificar las características de acceso a crédito de la población meta.	Los representados por su organización acceden a financiamiento fundamentalmente por: (elija una por favor)	Contactan con la organización	Canal
		Lo hacen por cuenta propia	
Identificar las características de acceso a crédito de la población meta.	Los representados por su organización solicitan crédito fundamentalmente para: (elija una por favor)	Capital de trabajo	Producto
		Compra de equipos, herramientas, activos	
		Adecuaciones, construcciones	
		Consumo	
		Educación	
Determinar las condiciones de crédito preferentes para el mercado meta.	Los representados por su organización solicitan crédito fundamentalmente entre que montos: (elija una por favor)	100 a 500	Producto
		500 a 1000	
		1000 a 3000	
		3000 a 5000	
		más de 5000	
Identificar las características de acceso a crédito de la población meta.	A que fuentes de crédito acceden principalmente sus representados: (elija una por favor)	Banca privada	Canal
		Banca pública	
		Cooperativas	
		Cajas de ahorro	
		Prestamistas	
Determinar las condiciones de crédito preferentes para el mercado meta.	Que tasas de interés mensuales pagan regularmente sus representados por su crédito: (elija una por favor)	0,1% a 0,5%	Precio
		0,5% a 1%	
		1% a 2%	
		2% a 3%	
		3% a 4%	
		5% a 6%	
		6% a 7%	
		7% a 8%	
		8% a 9%	
		9% a 10%	
Determinar las condiciones de crédito preferentes para el mercado meta.	Con que plazo sus representados piden los créditos principalmente: (elija una por favor)	Menos de 6 meses	Producto
		De 6 a 12 meses	
		de 12 a 18 meses	
		de 18 a 24 meses	
		de 24 a 36 meses	
		más de 36 meses	
Establecer otros parámetros relativos al crédito que pueden influir en su diseño comunicacional.	Con que frecuencia solicitan crédito sus representados (elija una por favor)	Una vez al año	Canal
		dos veces al año	
		tres veces al año	
		cuatro veces al año	
Identificar las características de acceso a crédito de la población meta.	El financiamiento a través de prestamistas, es para sus representados la primera opción:	Si	producto
		No	
Establecer otros parámetros relativos al crédito que pueden influir en su diseño comunicacional.	Sería factible préstamos para proyectos grupales o solidarios en el sector	Si	producto
		No	
Determinar las condiciones de crédito preferentes para el mercado meta.	Qué garantías podrían aplicarse en crédito (elija una por favor)	Prendarias joyas	Producto
		Prendarias maquinarias o equipos	
		Garantía personal	
		No hay garantía posible	

Elaborado por: Autores

El modelo de encuesta aplicado se adjunta al presente estudio como ANEXO No. 2 ENCUESTA.

4.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

Una vez desarrolladas las preguntas, se procede a analizar los resultados obtenidos:

Gráfico No: 71 Pregunta No. 1



Contactan con la organización	48
Lo hacen por cuenta propia	19

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

El 72% de los consultados afirman que los créditos se solicitan apoyo de algún tipo para acceder a financiamiento en la organización contra el 28% que lo hacen por cuenta propia.

Análisis:

Esto implica que si la mayoría de los miembros de los seguros campesinos buscan algún tipo de apoyo en las organizaciones a las que son adscritos, debe considerárselas en el diseño del proyecto desde el punto de vista organizativo de la propuesta o al menos como fuente de información del cliente final.

Gráfico No: 72 Pregunta No. 2



Capital de trabajo	38
Compra de equipos, herramientas, activos	15
Adecuaciones, construcciones	7
Consumo	5
Educación	1

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

El 58% de los consultados afirma que el crédito se destina a capital de trabajo, el 23% a compra de equipos y herramientas, el 11% destina el crédito a adecuaciones y construcciones, el 7% usa los recursos para consumo y tan solo el 1% destina los fondos a la educación.

Análisis:

Acorde a la información obtenida, los créditos son destinados principalmente a actividades de tipo productivo, tan solo una minoría usa el recurso financiero para consumo o educación; en este sentido, se debe diseñar un producto financiero de características de crédito productivo para atender a la mayor parte de la población

sujeta de estudio.

Gráfico No: 73 Pregunta No. 3



100 a 500	8
500 a 1000	17
1000 a 3000	28
3000 a 5000	12
más de 5000	2

Fuente: Investigación de mercado
Elaboración: Autores

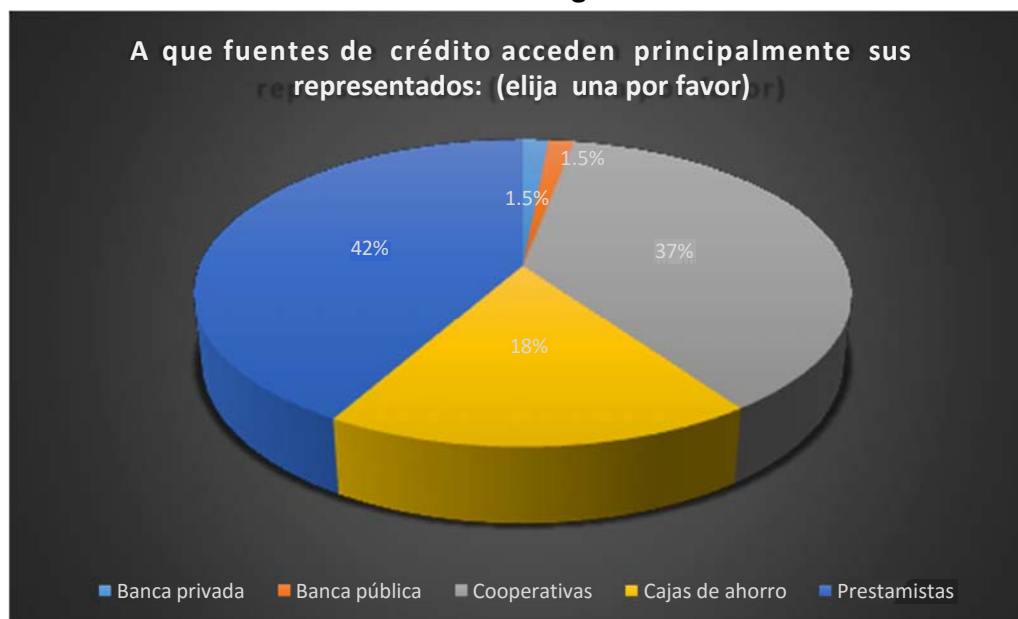
Interpretación:

El 42% de los consultados busca montos entre 1000USD y 3000USD; el 25% entre 500USD y 1000USD, el 18% accede a montos entre 3000USD y 5000USD, el 12% solicita entre 100USD y 500USD, tan solo el 3% busca crédito superior a 5000USD.

Análisis:

Acorde a la pregunta, el monto solicitado por los asociados al seguro social campesino se concentra en la franja entre 500USD y 5000USD, el producto financiero debe considerar este volumen de montos para acceder a la mayoría de la población sujeto de la propuesta.

Gráfico No: 74 Pregunta No. 4



Banca privada	1
Banca pública	1
Cooperativas	25
Cajas de ahorro	12
Prestamistas	28

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

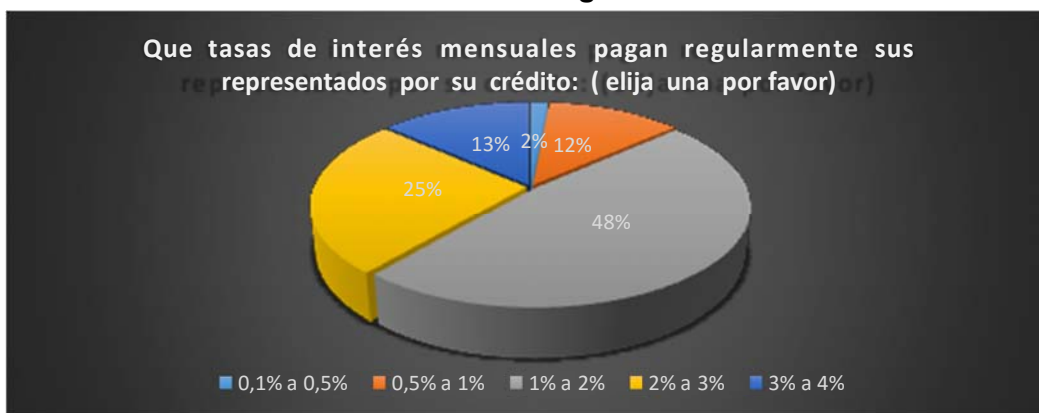
En lo referente a la fuente de crédito, el 42% de los consultados acude a prestamistas particulares, el 37% hace partícipe a las cooperativas de ahorro y crédito, el 18% acude a las cajas de ahorro comunales mientras que solo el 3% de los consultados acude a la banca regular pública o privada.

Análisis:

Se observa un comportamiento de acceso a crédito pernicioso en cuanto a las fuentes de financiamiento, puesto que la mayoría de las personas del seguro

social campesino interactúa con prestamistas privados (comúnmente conocidos como chulqueros), los cuales no están regulados por ninguna ley por lo que son ilegales, y esta ilegalidad los coloca en riesgo, puesto que el chulquero normalmente demanda como garantías la firma de documentos financieros en blanco, mismo que pueden ser usados dolosamente y causar un gran perjuicio; e incluso si este no fuera el caso, el prestamista ilegal normalmente sujeta su crédito a tasas de interés extremadamente elevadas incrementando por tanto, el riesgo de morosidad; a todo esto se expone el deudor debido a la ausencia de una fuente de financiamiento legal, muchas veces inaccesible por falta de garantías; las cooperativas y cajas de ahorro, son el ente legal de financiamiento primario para las personas que acuden a estas instancias y cumplen con los requerimientos de acceso a crédito impuestos por las distintas organizaciones, debe considerarse que de estas dos entidades, el sector cooperativo cumpliría con las características para ser considerada banca de segundo piso; finalmente, se puede observar que una mínima parte del universo acude a la banca pública, dejando una importante población con falta de acceso a recursos financieros para desarrollo, incumpliendo las diferentes normativas legales analizadas previamente en este estudio, motivo por el cual el BIESS debe participar.

Gráfico No: 75 Pregunta No. 5



0,1% a 0,5%	1
0,5% a 1%	8
1% a 2%	32
2% a 3%	17
3% a 4%	9
5% a 6%	0
6% a 7%	0
7% a 8%	0
8% a 9%	0
9% a 10%	0

Fuente: Investigación de mercado
Elaboración: Autores

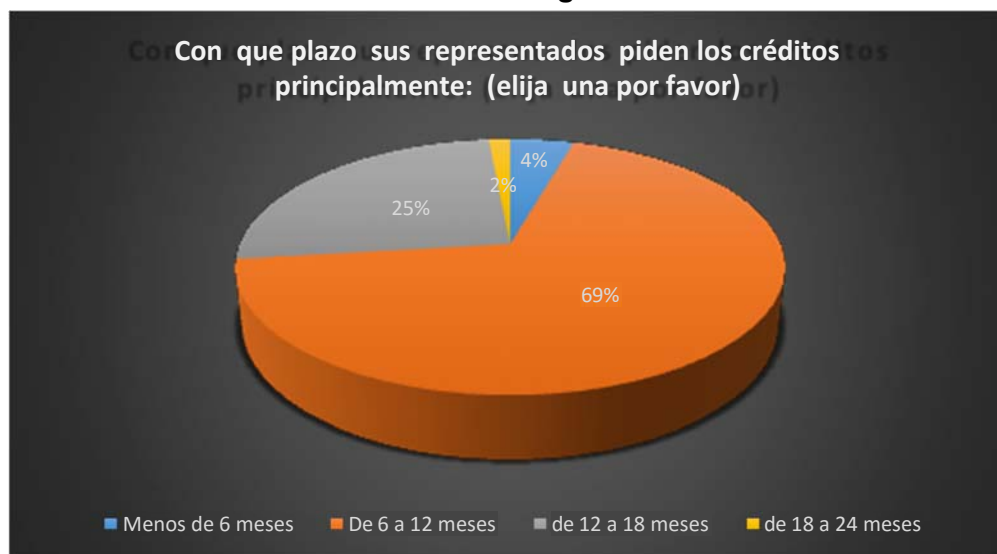
Interpretación:

El 48% de los consultados accede a crédito con un costo entre 1% y 2%, el 25% entre el 2% y 3%, el 13% de 3% a 4%, el 12% de 0.5% a 1%; y el 2% a crédito a un costo inferior al 0.5%.

Análisis:

Para la mayoría de los consultados el costo se encuentra entre el 1% y el 3% mensual, esto implica del 12% al 36% anual, los resultados menores a este intervalo son mínimos, existe muy poco financiamiento más barato, mientras que más del 10% acceden a crédito incluso más costoso, esto se debe considerar para el diseño del costo del producto financiero, con el fin de que sea asequible al público meta (que no sobrepase la expectativa de costos de la mayoría).

Gráfico No: 76 Pregunta No. 6



Menos de 6 meses	3
De 6 a 12 meses	46
de 12 a 18 meses	17
de 18 a 24 meses	1
de 24 a 36 meses	0
más de 36 meses	0

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

El 69% de los consultados solicita crédito en un plazo entre 6 y 12 meses, el 25% de 12 a 18 meses, el 4% menos de seis meses de plazo y el 2% de 18 hasta 24 meses.

Análisis:

Acorde a la información recabada, el crédito debe encontrarse entre 6 y 18 meses de plazo para que sea un producto financiero atractivo para el público meta, esto deberá tomarse en cuenta en el diseño del producto financiero.

Gráfico No: 77 Pregunta No. 7



Una vez al año	60
dos veces al año	7
tres veces al año	0
cuatro veces al año	0

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

El 90% de los consultados afirma que el crédito se solicita fundamentalmente una vez al año, contra el 10% que afirma que se solicita crédito dos veces al año, las demás opciones no tienen preferencia de los encuestados.

Análisis:

La frecuencia de acceso a crédito de una vez al año, servirá para realizar una proyección financiera de los recursos requeridos y posible retorno de la iniciativa planteada, esto debe considerarse a la hora del análisis de los resultados probables del proyecto.

Gráfico No: 78 Pregunta No.8



Si	32
No	35

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

El 52% de los consultados considera que los prestamistas son la primera opción de crédito contra el 48% que considera que no lo es.

Análisis:

Acorde a esta información se refuerza la percepción del impacto del mercado de financiamiento ilegal (chulco) entre el público meta del estudio, esto, como se analizó previamente, no solo es ilegal sino extremadamente riesgoso para quienes son víctima de esta práctica; a través de la presente iniciativa, se pretende impulsar el uso de fuentes de financiamiento legal entre el público meta y que tengan acceso a recursos públicos para lograr sus metas productivas.

Gráfico No: 79 Pregunta No. 9



Si	62
No	5

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

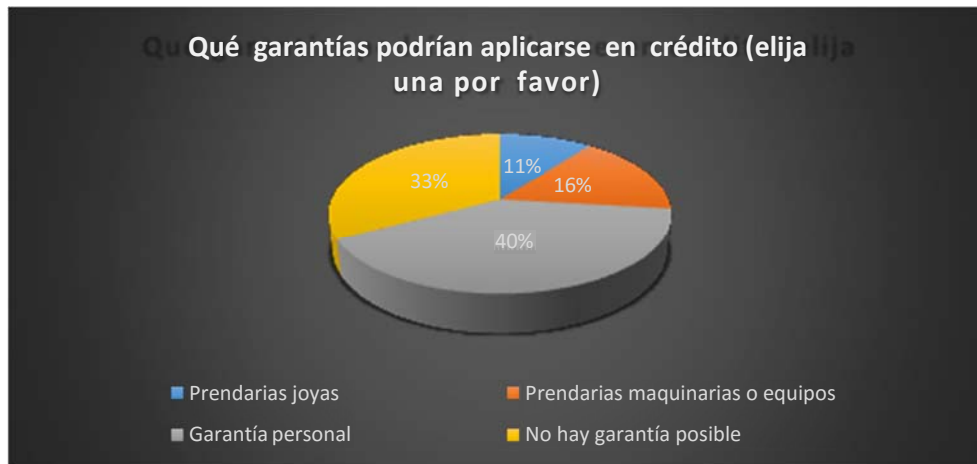
Interpretación:

El 93% de los consultados considera que es factible la promoción de préstamos grupales solidarios contra el 7% que considera que no es buena opción.

Análisis:

Esta pregunta reviste importancia desde el punto de vista de las garantías necesarias para un préstamo, si este se hace de forma solidaria se consigue que la presión social del conglomerado sirva de garantía, reduciéndose el riesgo de morosidad y pérdida.

Gráfico No: 80 Pregunta No. 10



Prendarias joyas	7
Prendarias maquinarias o equipos	11
Garantía personal	27
No hay garantía posible	22

Fuente: Investigación de mercado

Elaboración: Autores

Interpretación:

Para el 40% de los consultados la garantía personal se puede aplicar, el 33% considera que no hay garantía posible, el 16% refiere a garantías prendarias en maquinaria y equipos y el 11% menciona garantías prendarias en joyas.

Análisis:

Considerando que la garantía personal son básicamente referencias, se puede afirmar que un crédito para este sector, en su gran mayoría no podría contar con garantías físicas que le de respaldo, esto implica que se debe diseñar un producto financiero que permita minimizar el riesgo de morosidad considerando la imposibilidad de obtener garantías efectivas, un sistema basado en análisis crediticio.

4.3 PRINCIPALES HALLAZGOS

1. Las organizaciones campesinas sirven de nexo entre los miembros componentes de las mismas y las entidades de crédito, legales e ilegales, puesto que en búsqueda de apoyo o asesoría, los campesinos acuden a su organización en caso de necesidad de crédito.
2. Los campesinos solicitan crédito fundamentalmente por razones productivas, los montos oscilan entre 500USD y 5000USD, pagando tasas oscilantes entre el 12% y el 36% anual, el plazo de crédito preferencial se encuentra entre 6 y 18 meses y solicitan crédito en promedio una vez al año.
3. El crédito proviene fundamentalmente de prestamistas, sean estos privados ilegales (chulqueros) o de familiares; las cooperativas son la segunda fuente de financiamiento primario de este sector económico.
4. No existe una garantía sólida en este sector económico, la mayoría garantiza préstamos con garantía personal o no entrega garantía alguna (en el mercado financiero formal), en el mercado informal, las garantías provienen de palabra o, pese al peligro que conlleva, mediante el uso de letras de cambio firmadas en blanco; en este sentido, el sector puede acceder a préstamos solidarios grupales.

CAPÍTULO V

PROPUESTA DE MODELO DE CRÉDITO

Tras realizar el estudio detallado del entorno y determinar las expectativas y características del mercado meta, se procede a la elaboración de la propuesta, para esto se establecerán estrategias generales y genéricas y posteriormente desarrollar las mismas en detalle con el fin de obtener un producto apropiado para sector económico que se pretende atender; dicho proceso se desarrolla en los siguientes ítems.

5.1 FODA

Es necesario desarrollar un listado de oportunidades y amenazas del entorno externo y fortalezas y debilidades del interno, que ofrece el entorno tras el diagnóstico del mismo, esto con el fin de bosquejar una iniciativa que tome en cuenta los hallazgos que el pasado análisis ha revelado.

5.1.1 Oportunidades

1. El Ecuador presenta un PIB agrícola creciente e inmune a la crisis externa, esto implica que alternativas para su potenciación serán bien recibidas entre las autoridades y estamentos de decisión.
2. Desde el sector de la banca pública hay una política expansiva destinada a reactivar al sector productivo directamente e indirectamente, en este

sentido, la provisión de crédito es esencial en el sentido que afecta directamente al factor productivo capital.

3. Existe una inflación y desempleo controlados lo que implica que pese a la recesión económica, el esquema productivo esta indemne, una iniciativa crediticia puede estimular las fuerzas productivas latentes en el sistema local.
4. Existe una normativa legal que nace desde la Constitución de la República y se diversifica en varios cuerpos legales y normativas que promueven la actividad crediticia en sectores vulnerables, lo que facilitaría el diseño del producto financiero dentro de los límites legales correspondientes.

5.1.2 Amenazas

1. Existe un entorno de crisis que ha restringido el crédito desde el sector privado, en forma general, el contexto económico del país ha producido una contracción de la economía.
2. Los sectores dinamizadores de la economía se han estancado, principalmente el sector petrolero y de las materias primas por la caída de los precios y el sector de la construcción, fuertemente impulsado por la inversión pública.

3. El país está a punto de alcanzar el techo de la deuda pública máxima, esto implica que el gobierno puede quedarse sin fuentes de financiamiento externas, lo que le haría volcar sus esfuerzos en el endeudamiento interno.

5.1.3 Fortalezas

4. Existe un fondo del Seguro Social Campesino con fondos disponibles para brindar acceso a crédito a los afiliados al mismo; el uso de este fondo con este fin está amparado en las leyes de la república.
5. Existe una amplia red de cooperativas distribuidas a nivel nacional y en puntos de concentración del campesinado, publico meta del presente estudio, que puede ser usada de banca de segundo piso.
6. Los campesinos están en mayor o menor medida organizados a través de grupos, para poder acceder a los beneficios de salud que otorga el Seguro Social Campesino; esto permite llegar con el mensaje del producto financiero a segmentos poblacionales concentrados, pese a la dispersión geográfica que caracteriza a la actividad campesina.
7. Existe una cultura de solicitud de crédito entre el campesinado, acorde a la información levantada, este solicita con relativa frecuencia crédito.

5.1.4 Debilidades

8. El financiamiento por fuentes privadas no regulares, prestamistas (chulqueros) y familiares, está muy arraigado en el sector campesino, esto puede generar que la falta de una estrategia comunicacional efectiva, el producto no tenga éxito.
9. El sector representado por las cooperativas financieras, está presente entre el sector campesino, pero obedece a intereses privados, por lo que el producto debe ser desarrollado de modo que les permita obtener ganancias que compensen el riesgo financiero, esto encarecerá el producto.
10. Debido al tipo de crédito al que accede el campesinado, los índices de morosidad son elevados, esto se debe considerar en el diseño del producto.
11. Existen diferentes segmentos de cooperativas, estas deben ser consideradas para ser banca de segundo piso en función de criterios económicos que ayuden a reducir el riesgo crediticio asociado a entregar recursos públicos a entes privados.

5.2 ESTRATEGIAS GENERALES

Una vez desarrollado el detalle de los parámetros que caracterizan al entorno, se procede a realizar un cruce de dichos parámetros en una matriz FODA, esta matriz se basa en la investigación de entorno efectuada previamente y debido al tipo de estudio que se acomete, no se efectuó un estudio de PORTER con la estructura metodológica que este involucra, puesto que se trabaja sobre el sistema financiero en su totalidad como fuente de oportunidad para un sector en particular, sin embargo, cabe mencionar que el análisis efectuado sobre los diferentes entornos del estudio trata de no alejarse de dicha metodología siempre que esto fue posible es decir, estableciendo símiles:

- Proveedores (poder de negociación): EL BIESS, administra los recursos del IESS, en este sentido no tiene que negociar como tal la obtención de recursos. Estos se gestionan a través del marco normativo que hemos tratado a lo largo del desarrollo del trabajo
- Nuevos Competidores: En el estudio se ha demostrado que son un público desatendido por las instituciones financieras por su alto grado de riesgo, con lo cual la entrada de nuevos jugadores no se ve probable al menos en el corto o mediano plazo.

- Rivalidad y competencia del mercado: Acorde a lo analizado en el acápite anterior, existen bancos y cooperativas que se desarrollan en el microcrédito, pero el estudio revela que no en este grupo en particular.
- Sustitutos: Al ser un producto financiero, los sustitutos vendrían solo por organismos de cooperación o fundaciones que deseen trabajar donando o realizando actividades filantrópicas.
- Clientes (Poder de negociación): Toda la oferta financiera se da bajo unos parámetros que tienen su techo y su base definidos. Este grupo vulnerable carece de poder de negociación efectivo. Esa es una de las razones además por las que fundamentamos que es el BIESS quien tiene la obligación social de lograr insertarlos dentro del aparato productivo.

En cierto modo por lo tanto, se efectuó un estudio de la industria de generación de crédito y la percepción de clientes y entes de apoyo; en este sentido y con el fin de establecer estrategias generales que permitan asimilar las características del entorno para minimizar el riesgo asociado a la iniciativa planteada; es decir, el producto será desarrollado en función de los hallazgos principales encontrados en el análisis del entorno, la siguiente tabla muestra el resultado:

Tabla No: 8 FODA CRUZADO

		OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
		O1	El Ecuador presenta un PIB agrícola creciente e inmune a la crisis externa, esto implica que alternativas para su potenciación serán bien recibidas entre las autoridades y estamentos de decisión.	A1	Existe un entorno de crisis que ha restringido el crédito desde el sector privado, en forma general, el contexto económico del país ha producido una contracción de la economía.
		O2	Desde el sector de la banca pública hay una política expansiva destinada a reactivar al sector productivo directamente e indirectamente, en este sentido, la provisión de crédito es esencial en el sentido que afecta directamente al factor productivo capital.	A2	Los sectores dinamizadores de la economía se han estancado, principalmente el sector petrolero y de las materias primas por la caída de los precios y el sector de la construcción, fuertemente impulsado por la inversión pública.
		O3	Existe una inflación y desempleo controlados lo que implica que pese a la recesión económica, el esquema productivo esta indemne, una iniciativa crediticia puede estimular las fuerzas productivas latentes en el sistema local.	El país está a punto de alcanzar el techo de la deuda pública máxima, esto implica que el gobierno puede quedarse sin fuentes de financiamiento externas, lo que le haría volcar sus esfuerzos en el endeudamiento interno.	
		O4	Existe una normativa legal que nace desde la Constitución de la República y se diversifica en varios cuerpos legales y normativas que promueven la actividad crediticia en sectores vulnerables, lo que facilitaría el diseño del producto financiero dentro de los límites legales correspondientes.		
FORTALEZAS	F1	Existe un fondo del Seguro Social Campesino con fondos disponibles para brindar acceso a crédito a los afiliados al mismo; el uso de este fondo con este fin está amparado en las leyes de la república.	O1 O2 F1 F4 Se debe desarrollar un producto financiero que esté destinado al sector campesino, en función de sus necesidades y características, usando recursos disponibles del	F2 F4 A1 A2 Se debe establecer un canal de distribución de crédito, que impacte a la mayor parte del público meta, puesto que este segmento de	
	F2	Existe una amplia red de cooperativas distribuidas a nivel nacional y en puntos de concentración del campesinado,			

	publico meta del presente estudio, que puede ser usada de banca de segundo piso.	Fondo de Seguridad Campesino.	la economía se ha desempeñado bien en el entorno de crisis, y recuperará el PIB a futuro.
	F3 Los campesinos están en mayor o menor medida organizados a través de grupos, para poder acceder a los beneficios de salud que otorga el Seguro Social Campesino; esto permite llegar con el mensaje del producto financiero a segmentos poblacionales concentrados, pese a la dispersión geográfica que caracteriza a la actividad campesina.		
	F4 Existe una cultura de solicitud de crédito entre el campesinado, acorde a la información levantada, este solicita con relativa frecuencia crédito.		
DEBILIDADES	D1 El financiamiento por fuentes privadas no regulares, prestamistas (chulqueros) y familiares, está muy arraigado en el sector campesino, esto puede generar que la falta de una estrategia comunicacional efectiva, el producto no tenga éxito.		
	D2 El sector representado por las cooperativas financieras, está presente entre el sector campesino, pero obedece a intereses privados, por lo que el producto debe ser desarrollado de modo que les permita obtener ganancias que compensen el riesgo financiero, esto encarecerá el producto.		
	D3 Debido al tipo de crédito al que accede el campesinado, los índices de morosidad son elevados, esto se debe considerar en el diseño del producto.		
	D4 Existen diferentes segmentos de cooperativas, estas deben ser consideradas para ser banca de segundo piso en función de criterios económicos que ayuden a reducir el riesgo crediticio asociado a entregar recursos públicos a entes privados.	D1 D2 D4 O3 O4 Se debe establecer una estrategia de precio y plazo para el crédito que considere tanto las expectativas del segmento de mercado meta, como del canal cooperativo en cuanto a expectativa de ganancia, con el fin de restar influencia al sector de crédito informal.	D3 A3 Se debe establecer criterios de selección que minimicen el riesgo tanto de los sujetos de crédito como de las cooperativas que servirán de banca de segundo piso (puesto que este sector tiene el alcance geográfico que el BIESS no tiene para el campesinado), esto con el fin de usar los recursos disponibles y minimizar el riesgo probable.

Elaboración: Autores

5.3 ESTRATEGIAS GENÉRICAS

Las estrategias genéricas se refieren a lo relativo al diseño del producto, precio, plaza y distribución y promoción y publicidad, además de la estrategia comunicacional destinada a lograr el impacto máximo en el público meta, los siguientes ítems desarrollan estos puntos.

5.3.1 Producto

La siguiente tabla muestra la estrategia genérica de producto a desarrollar, esto con el fin de lograr un posicionamiento adecuado:

Tabla No: 9 Estrategia de producto

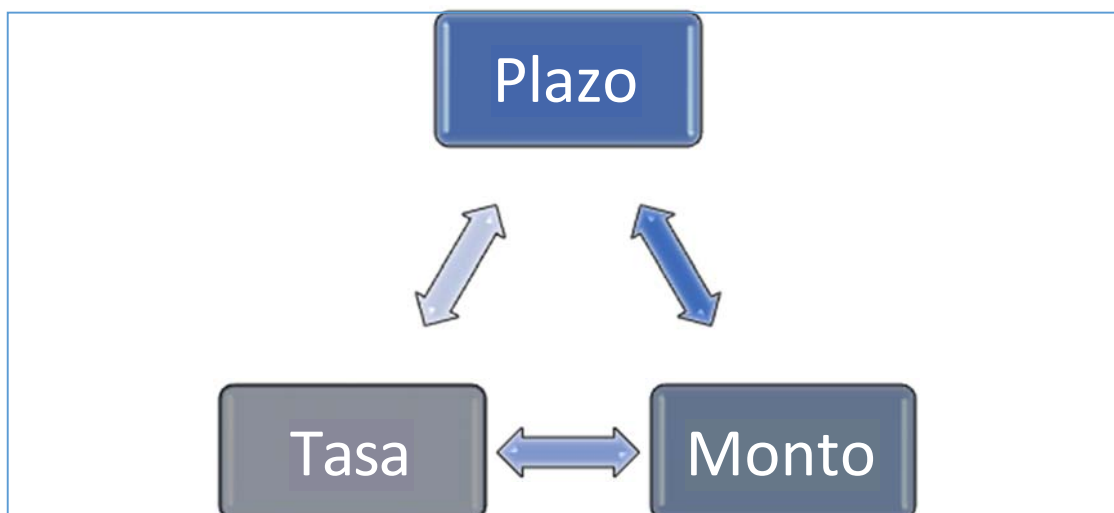
		Producto	
		Actual	Nuevo
Mercado	Actual		X
	Nuevo		

Elaboración: Autores

Como se puede observar, el mercado existe, corresponde a los campesinos del Seguro Social Campesino y actualmente demandan crédito frecuente con fines productivos; el proveedor de dicho crédito pretende ser el BIESS (como fuente alternativa de oferta) pero este no tiene un producto desarrollado para este segmento de mercado, puesto que no es aplicable a los métodos comunes entre sus clientes; los destinatarios del crédito no tienen las garantías que el afiliado

regular posee, sea esto una posición de empleo formal, con asignaciones mensuales recurrentes en función del nivel de ingreso y por ende, la garantía que provee el descuento directo de recursos financieros para cancelación de créditos; en función de estas conclusiones, es necesario desarrollar un producto nuevo para un mercado ya existente; en este sentido, el siguiente gráfico muestra los componentes del producto financiero:

Gráfico No: 81 Componentes del producto financiero



Elaboración: Autores

El componente tasa, corresponde al precio del producto financiero, por lo que será desarrollado más adelante en otro ítem; en lo relativo a los términos de plazo y monto, se diseña esto en función de las expectativas del cliente; en la investigación de mercado se identificó que en torno a este parámetro crediticio, los elementos del mercado meta aspiran a valores entre 500USD y 5000USD además de plazos entre 6 y 18 meses además el destino del crédito es principalmente actividades productivas, acorde a esto y dentro de la normativa de crédito; **el microcrédito minorista y el de acumulación simple**, se ajusta al perfil de los sujetos de crédito del Seguro Social Campesino, por lo que deberá

diseñará un producto destinado a financiar las actividades productivas de los afiliados cotizantes, cuya fuente de pago procederá de los ingresos obtenidos por la venta de la producción que está siendo apalancada a través de este crédito. El siguiente cuadro resume las características del segmento de crédito seleccionado como base del producto financiero:

Tabla No: 10 Segmento de crédito seleccionado

Microcrédito		
Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional.		
Tipo		
Minorista	Acumulación simple	Acumulación ampliada
Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional, sea menor o igual a USD 1,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.	Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 1,000.00 y hasta USD 10,000.00, incluyendo el monto de la operación solicitada.	Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a las entidades del sistema financiero nacional sea superior a USD 10.000,00, incluyendo el monto de la operación solicitada, el crédito tendrá un techo de 25.000USD.

Fuente: (Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros, 2016)

Elaboración: Autores

Debe aclararse que de los segmentos mostrados, el microcrédito minorista y el de acumulación simple serán destinados a individuos, mientras el de acumulación ampliada tendrá como meta grupos; es decir, en garantía solidaria debido a lo elevado de los montos.

Además, como puede observarse, la fuente de pago del tipo de crédito diseñado, corresponde a los ingresos del solicitante, en este sentido, los ingresos de los afiliados al Seguro Social Campesino provienen de sus actividades en el campo por la producción agrícola y crianza de animales, así como de las faenas de los pescadores artesanales. En lo relativo a la frecuencia de los ingresos, para el segmento de mercado en estudio, estos pueden ser:

1. **Mensuales:** Proviene de faenas diarias de producción permanente y ventas con similar periodicidad, provienen por ejemplo de la producción de Hortalizas y Pesca Artesanal.
2. **Estacionales:** Proviene de actividades agrícolas relacionadas a la producción de temporada como son frutas (Naranja, Mangos, Duraznos, Peras, entre otros) o por cereales como el maíz, el arroz, entre otros.

Adicionalmente, se debe tomar en cuenta los egresos y gastos a los que están sujetos los elementos del segmento de mercado meta, estos se describen a continuación:

1. **Gastos Familiares:** están destinados a atender Alimentación, Vivienda, Vestido. Salud y Educación, siendo los dos últimos atendidos por la Seguridad Social y el Estado prácticamente en su totalidad.
2. **Adquisición de materias primas e Insumos:** Son inventarios de semilla, fertilizantes entre otros, que en ocasiones no pueden ser adquiridos por la falta de apalancamiento financiero, el cual es el principal inconveniente para la producción.

Tomando en cuenta la estructura de ingresos y gastos del público del segmento meta, debe aclararse que en el Ecuador la Asamblea Nacional en enero de 2015 aprobó la Ley de Tierras, con la que el estado pretende fortalecer a las Unidades Productivas Familiares para que las familias campesinas generen ingresos superiores a los USD 680,00 al mes, los que coinciden con el ingreso familiar nacional definido por el INEC, ingresos que le permitirá a la familia campesina cubrir la canasta básica nacional definida por la misma institución a nivel nacional en USD 688,21 a julio de 2016 (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016).

Desde el punto de vista metodológico, el ingreso familiar en el Ecuador disponible corresponde al ingreso de 1,6 perceptores para trabajadores en relación de dependencia, pero debe aclararse que esto es cierto para los núcleos familiares promedio en el casco urbano. En lo que se refiere a los trabajadores agrícolas remunerados, el Ministerio de trabajo expidió una norma con la que el trabajador

de este sector podrá contractualmente recibir su salario de manera diaria, semanal o mensual; por día laborado en jornada de ocho horas recibirá USD 21,41 (IESS, 2016) valor que coincide con el salario básico y la prorrata de los décimos. Bajo este contexto de ingresos y egresos, el siguiente diagrama muestra los elementos componentes de las familias del campesinado, que generarán los flujos que posteriormente generaran el pago:

Gráfico No: 82 Elementos del flujo de caja de la población meta



Elaboración: Autores

Como se puede observar en el diagrama precedente, dentro de la estructura de flujos se considera los riesgos asociados a la producción agrícola, esto debido a que el segmento campesino no tiene la seguridad con que cuentan otros sectores económicos; pese a la importancia que este grupo productivo reviste, no cuenta con protección y financiamiento; el apalancamiento financiero ingresa en esta etapa de la generación de flujos; puesto que este favorece la producción y generación de ingresos.

En lo relativo al plazo del crédito, se tomará en cuenta los plazos que son expectativa para el cliente y la frecuencia de solicitud de créditos, es decir entre 6 y 18 meses para los créditos minoristas y de acumulación simple, estos plazos variarán en intervalos de seis meses, es decir, serán de 6 meses, 12 meses y 18 meses; el de acumulación ampliada será de 36 meses debido al monto y la garantía solidaria.

5.3.2 Precio

El precio del servicio corresponde a la tasa de interés a cobrar por el mismo, ahora, es necesario establecer el posicionamiento de mercado que se dará a dicho precio, en función de los hallazgos de la investigación de mercado y las características del mercado descrito previamente, la siguiente tabla sirve para ese efecto:

Tabla No: 11 Matriz de ventaja competitiva

	Líder en costos	Líder en diferenciación
Todo el mercado	Liderazgo total en costos	Liderazgo total en diferenciación
Nicho de mercado	Liderazgo enfocado en costos	Liderazgo enfocado en diferenciación

Elaboración: Autores

Como se puede observar, la estrategia de posicionamiento para el factor precio, plantea implica lograr el liderazgo total en costos en el mercado, esto debido a que los hallazgos de la investigación de mercado mostraron:

1. El cliente paga altos costos por el crédito debido a que acude fundamentalmente a prestamistas privados (familiares o chulqueros), esto significa que la reducción en el costo del crédito sería un gran incentivo para el público meta.
2. El BIESS tiene acceso a recursos financieros muy importantes lo que le permite fijar tasas de mercado competitivas considerando el riesgo de mercado que supone el segmento de mercado meta.

Con esto en consideración, se fija la tasa tomando en cuenta los segmentos de crédito elegidos previamente. Los microcréditos, tienen varios factores que influyen directamente en la composición de la tasa de interés, es por eso que cada una de las IFI's tiene su propia tasa, respetando normativamente el techo que fija el Banco Central de Ecuador, dentro de todos los componentes que podría contener un modelo existen cuatro variables que son las que más aportan a la determinación de la tasa:

1. Costo del Dinero:

Tiene básicamente relación a la tasa pasiva de la IFI, debido a que es un elemento inherente en la intermediación financiera, cabe resaltar que en la práctica este tema es algo complejo ya que la IFI tiene diversos mecanismos de captación determinado básicamente por el plazo de las inversiones y/o depósitos. Variable con la que la IFI atiende temas como de calce financiero y flujos de inversiones.

2. Costos Operativos

Resulta de la suma de todos los costos y gastos que la IFI incurre para atender los procesos de captación, colocación, recaudación y administración, mismos que son asumidos de forma prorrateada y ponderada entre los productos de crédito que brinda. (Un ejemplo son las tasas de crédito corporativo que tienen un costo operativo bajo debido a que son pocas operaciones con montos importantes, es decir es lo contrario con el microcrédito que son muchas operaciones con valores bajos).

3. Riesgo de Crédito y Operativos:

Producto de la calificación de crédito que lo realiza el oficial de crédito o el comité, es por eso que, lo más recomendable es mitigar estos riesgos con una minuciosa evaluación de los sujetos de crédito y de su proyecto.

4. Utilidades Esperadas

Las IFI's que participan en el programa, son instituciones con fines de lucro y como tal, pretenden que la intermediación deje resultados positivos, a través de minimizar los costos y maximizar los rendimientos.

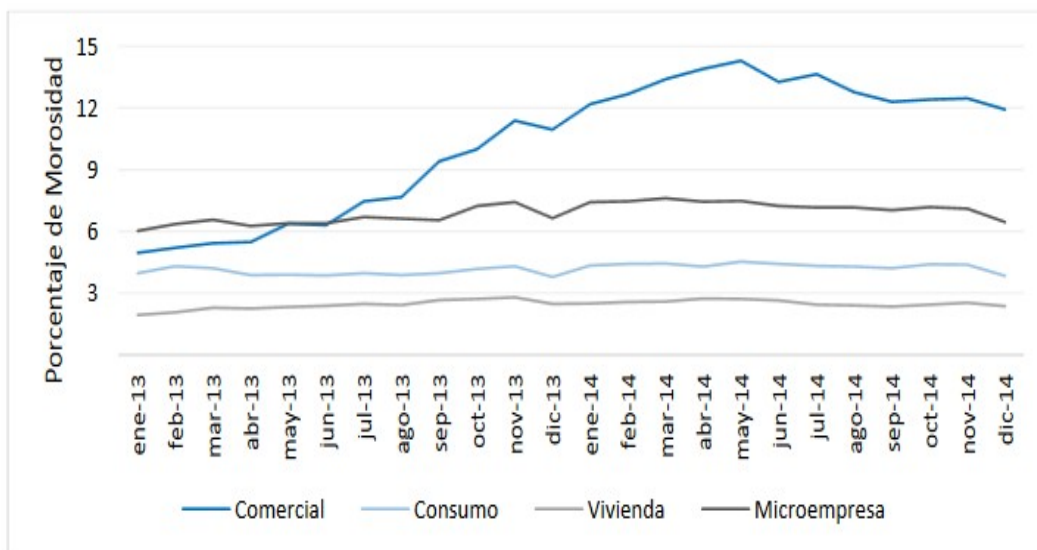
Como se manifestó previamente, el modelo de la ecuación podría incluir muchas más variables como son: La falta de estabilidad económica, deficiencia en la infraestructura (falta de vías, inseguridad en la provisión de servicios como es la energía eléctrica, Falta de colaterales y/o garantías adecuadas, riesgos políticos,

entre otros. Sin embargo para los cuatro factores que se describen se basará el modelo bajo las siguientes hipótesis:

1. Para el costo del dinero se relaciona el rendimiento promedio ponderado de las inversiones del portafolio del Seguro Social Campesino administrado por el BIESS y que a la presente fecha es de aproximadamente el 5,5%.
2. En Cuanto al Riesgo de crédito, se relaciona al promedio de la morosidad de la cartera de microcréditos del segmento 4 (mantienen activos entre cinco y un millón de dólares) del Sistema Cooperativo reportado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y cuyo comportamiento se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico No: 83 COA's del segmento 4 - morosidad por tipo de crédito

COAC's del Segmento 4 - Morosidad por tipo de crédito



Fuente: SEPS, Balances mensuales de cooperativas de ahorro y crédito del segmento 4.

Como se puede observar la cartera de microcrédito presenta un comportamiento mensual constante en el 2013 y 2014 de alrededor del 6%. Además, los costos operativos de las COAC's para administrar estos créditos no deberán superar del 2% ya que al ser una operación de redescuento las cooperativas no tienen gastos para la captación de recursos y su flujo no se estresa en cuanto al calce financiero de la intermediación. Finalmente las COAC's deberán tener un margen de utilidad neta de hasta el 2,5%. El siguiente cuadro resume los componentes de la tasa (precio) del producto financiero:

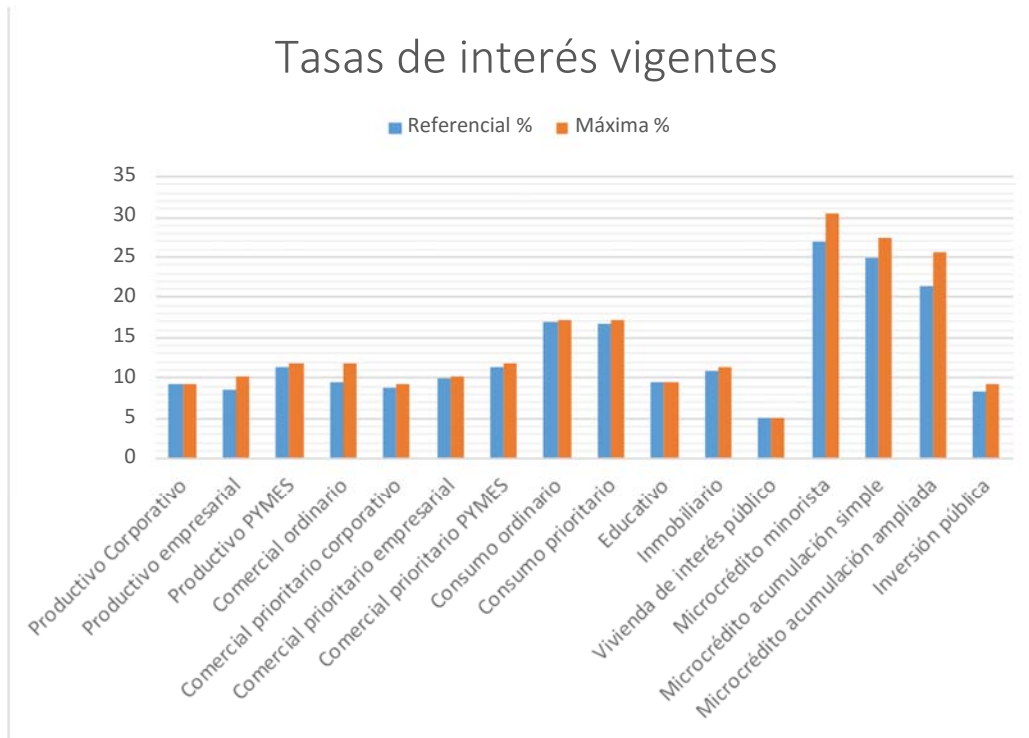
Tabla No: 12 Cálculo de la tasa mínima

Fuente	Costo	Descripción
Costo del dinero	5,50%	Rendimiento promedio ponderado de las inversiones del Seguro Social Campesino
Riesgo de morosidad	6%	Morosidad promedio de la cartera de microcrédito
Costo operativo	2%	Costo aproximado de la provisión y gestión de la cartera
Margen COAC	2,50%	Margen de utilidad mínimo a destinar para la COAC por su labor de banca de segundo piso
Total		16,00%

Elaboración: Autores

De acuerdo con lo señalado la tasa de interés mínima para el producto financiero es del 16% aproximadamente, comparativamente, el siguiente gráfico muestra las tasas para los diferentes segmentos de crédito referencial y vigente al 2016, con el fin de encasillar esta tasa mínima:

Gráfico No: 84 Tasas de interés vigentes

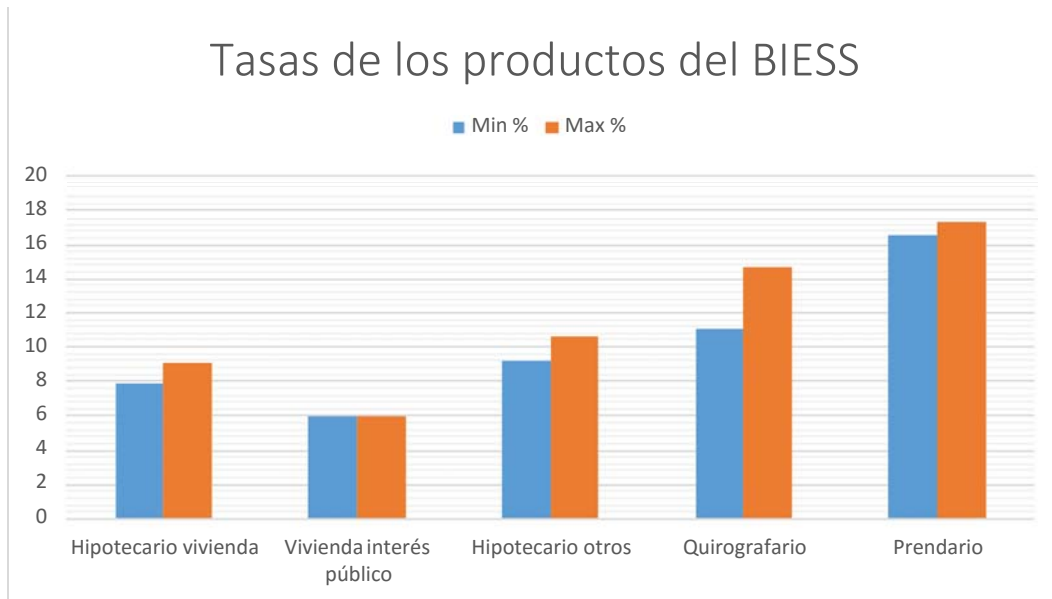


Fuente: (BCE, 2016)

Elaboración: Autores

Del gráfico anterior se extrae que los segmentos de crédito seleccionados para el diseño de producto son los que comparativamente, poseen tasas referenciales y máximas más elevadas en el mercado financiero; esto se debe al alto riesgo que en general presentan en el mercado; se puede observar también que existe un margen entre la tasa referencial y máxima es similar, es decir, las tasas referenciales o promedio de mercado, se mantienen por debajo de los máximos establecidos por el Banco Central; esto implica que el valor mínimo de 16% establecido para el costo del producto financiero se encuentra muy por debajo de los referenciales y máximos, por lo que se tiene un margen de maniobra importante en lo referente a la variación de las tasas en función del riesgo.

Gráfico No: 85 Tasas de los productos del BIESS

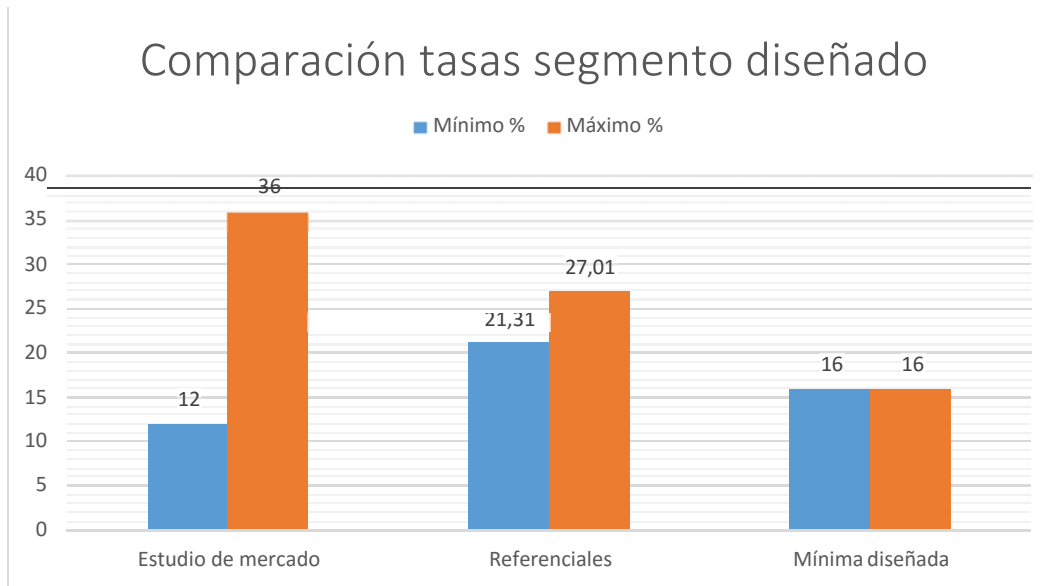


Fuente: (BIESS, 2016)

Elaboración: Autores

Como puede observarse, la tasa de 16% es superior a la mayoría de productos financieros que otorga el BIESS con excepción de los créditos prendarios, lo que implica que al menos desde el punto de vista del precio, el sistema puede ser rentable; pese al elevado valor mínimo fijado para la tasa, al ser comparado con la tasa efectiva referencial de microcrédito que tiene una ventaja de 6 a 12 puntos aproximadamente para los afiliados cotizantes del Seguro Social Campesino.

Gráfico No: 86 Comparación tasas segmento diseñado



Elaboración: Autores

Como se puede observar, la tasa de interés mínima diseñada se encuentra entre los valores que la investigación de mercado reveló que el cliente paga, además, como se dijo antes, se encuentra por debajo las tasas referenciales y máximas para todos los productos financieros ofertados; por esta razón se puede afirmar que la tasa seleccionada es competitiva y además puede elevarse sin que esto algunos puntos sin perder competitividad en el mercado.

5.3.3 Plaza y distribución

Los servicios financieros que otorga al momento el BIESS a los afiliados al Seguro General Obligatorio están orientados a los créditos de consumo e hipotecarios, sin embargo en el presente estudio se desarrollará un producto para un segmento de afiliados a la Seguridad Social que no están recibiendo estos

servicios y que corresponden a los afiliados cotizantes que se encuentran obligados a solicitar protección del régimen especial Seguro Social Campesino que son los trabajadores campesinos y pescadores artesanales que no reciben remuneraciones de un empleador y tampoco contrata a terceros para que realicen actividades económicas bajo su dependencia.

Entorno a estas circunstancias el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, tiene dos problemas que van a ser resueltos con el presente estudio y que son los siguientes;

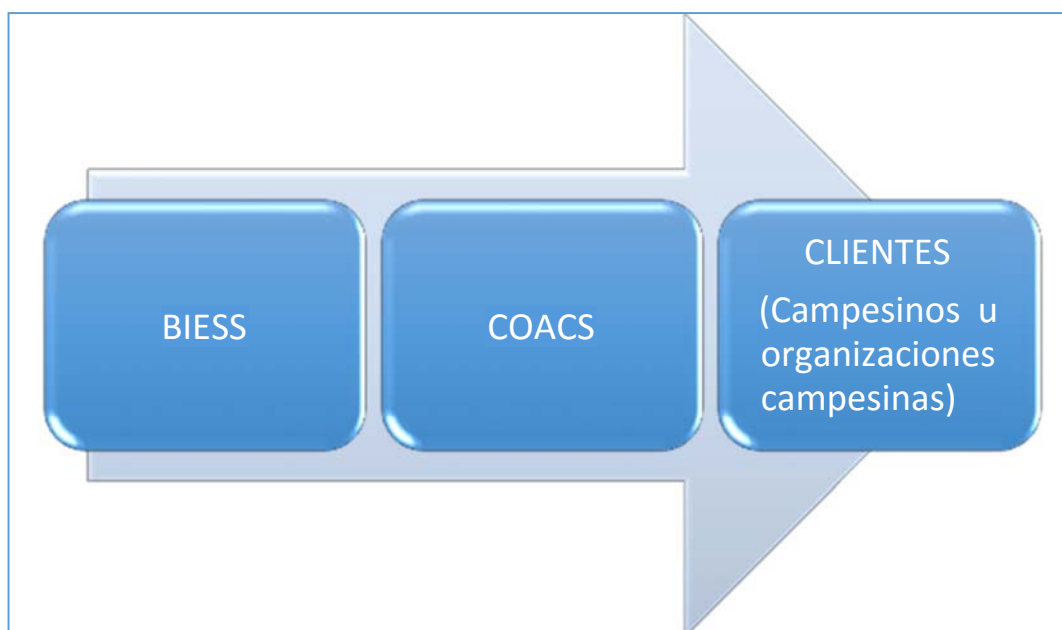
1. **Falta de Garantías:** los créditos que al momento otorga para los afiliados al Seguro General Obligatorio cuentan con garantías reales, en el caso de los créditos quirografarios son los saldos que aportan a sus cuentas individuales de cesantía y fondos de reserva y los créditos para adquisición de vivienda, terreno o remodelación de vivienda, cuentan con la garantía hipotecaria del bien adquirido. Mientras que los Cotizantes del Seguro Social Campesino debido a que son trabajadores por cuenta propia y no dependen de un patrono, los aportes que realizan no son para cuentas individuales debido a que sus aportes están orientados a un régimen solidario de reparto, que les otorga cobertura prestacional para las contingencias de salud, maternidad, discapacidad vejez y muerte. Por otro lado la garantía hipotecaria se vuelve en muchas ocasiones imposible porque se trata en muchos casos de tierras comunitarias o con falta de titularización y por lo oneroso de su constitución.

2 **Dificultades Operativas:** El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social tiene un modelo de recaudación para los créditos que otorga que se basa en la emisión de planillas de recaudación a través de los empleadores, quienes están obligados a descontar mensualmente del salario de los trabajadores, los valores que les corresponde pagar de acuerdo con las tablas de amortización pactadas en el otorgamiento del crédito, este modelo al B IESS le significa un éxito en la administración del riesgo de crédito ya que los deudores no tienen la posibilidad de omitir el pago y para los afiliados que por alguna circunstancia se encuentren cesantes, estos pueden pagar a través de la red de bancos del Sistema Financiero, para cuyo efecto pueden emitir comprobantes individuales de pago a través de la página web del B IESS. En términos operativos generales, el modelo integral del B IESS para la concesión y recaudación de los servicios financieros que otorga por costos y eficiencia ha desarrollado una plataforma de banca virtual en la que de forma automática califica las solicitudes de crédito, por lo que la intervención de los funcionarios de crédito es mínima y la acreditación de los valores lo realiza mediante transferencia a la cuenta bancaria del afiliado a través del Sistema de Pagos Interbancarios administrado por el Banco Central del Ecuador.

Para solventar estos dos problemas en el diseño del producto se plantea que el B IESS, de conformidad a lo señalado en el Art. 4 de su ley de creación, preste los servicios financieros a favor de afiliados y jubilados del IESS, mediante

operaciones a través del sistema financiero nacional, mediante líneas de crédito de segundo piso con las organizaciones del sector financiero popular y solidario y específicamente con las cooperativas de ahorro y crédito (COAC). El siguiente diagrama muestra la red de distribución propuesta:

Gráfico No: 87 Canal de distribución



Elaboración: Autores

Como se puede observar, el BIESS va a mitigar sus deficiencias operativas para acceder a un mercado geográficamente disperso y de características únicas como es el campesinado, apoyándose en la estructura de las COAC`s, puesto que estas tienen presencia a nivel nacional, y es una de las principales formas de acceso a crédito del campesinado; en este sentido se deberá determinar indicadores de gestión financiera con el propósito de fijar cupos para las líneas de redescuento de créditos de las COAC que estén interesadas en trabajar bajo este

mecanismo. En este contexto y atendiendo a la clasificación de las COAC`s por segmentos acorde a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se considera el criterio de segmentación en función del volumen de activos declarados, la siguiente tabla muestra los diferentes segmentos de las cooperativas financieras:

Tabla No: 13 Segmentos de las COAC`s

Segmento 1:	Mayor a 80'000.000,00
Segmento 2:	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
Segmento 3:	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
Segmento 4:	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
Segmento 5:	Hasta 1'000.000,00
Sin segmento:	Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales
Total:	

Fuente: (Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria, 2016)

Elaboración: Autores

Ahora, debe tomarse en cuenta que si bien lo ideal sería trabajar con cooperativas financieras fuertemente posicionadas en el mercado, es decir, de los segmentos 1 hasta el 4; el campesinado y las organizaciones que representan está muy disperso geográficamente y la restricción de acceso a crédito en función del segmento cooperativo (dejar afuera a las cooperativas del segmento 5), podría implicar que regiones geográficas en las que no hay concentración de cooperativas de los segmentos 1 al 4 quedarían desatendidas; en este sentido, se plantea la inclusión de todos los segmentos cooperativos financieros (excepción de aquellos no clasificados), pero con acceso a recursos del BIESS progresivos,

en función del desempeño y del mencionado segmento; así se puede usar como parámetro para calificación del volumen de acceso a recursos financieros el activo técnico de la cooperativa y para la progresividad se tomará en cuenta los índices de recuperación de cartera comprometida; la siguiente tabla muestra los valores propuestos:

Tabla No: 14 Porcentual de activo de acceso a recursos

Segmento	Porcentaje del patrimonio				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	10	12	13	14	15
2	5	6	7	8	10
3	5	6	7	8	10
4	10	11	13	14	15
5	15	15	15	15	15

Elaboración: Autores

Debe aclararse que para que la COAC calificada mantenga el acceso a los recursos financieros del Seguro Social Campesino, no podrá mantener un índice de morosidad superior en dos puntos porcentuales la cartera relativa a los servicios financieros en gestión entendiéndose que si cumple con esta meta, podrá incrementar su participación porcentual de los recursos financieros año a año, acorde a la tabla precedente.

Debe tomarse en cuenta que dada la naturaleza de los créditos que se ofrecerán (microcrédito minorista, acumulación ampliada y simple) que oscilan desde 500USD hasta 25.000 USD, por lo tanto las COAC`s del segmento 5 que deseen participar debe estar capacidad de conceder mínimo 2 créditos de acumulación ampliada máximos, es decir, no podrán tener un activo inferior al 333.333,33USD,

esto con el fin de asegurar que tengan una infraestructura mínima que garantice las acciones de gestión de la cartera. Tomando en cuenta este criterio, los recursos financieros máximos a los que tendrían acceso las COAC`s para su gestión serían:

Tabla No: 15 Acceso a fondos del Seguro Social Campesino por segmento COAC

Segmento	Fondos liberados del BIESS máximo⁴
1	\$ 8.000.000,00
2	\$ 3.000.000,00
3	\$ 625.000,00
4	\$ 250.000,00
5	\$ 100.000,00

Elaboración: Autores

Debe considerarse que si bien todas las COAC`s tendrán la posibilidad de acceso a recursos financieros del Seguro Social Campesino acorde a la restricción de activos mínimos descrita previamente, existirán indicadores de desempeño que serán habilitantes para calificar a las COAC`s como sujeto de crédito, estos serán:

1. Liquidez promedio máximo 3 puntos inferior a la liquidez promedio del sistema a la fecha de la calificación de la COAC.
2. Cartera en riesgo promedio a los más 3 puntos porcentuales sobre el promedio del sistema a la fecha de calificación de la COAC.

⁴ Se tomó en cuenta los porcentajes mínimos del año 1 y los valores promedio del activo por segmento.

3. Patrimonio técnico no menor a 3 puntos porcentuales bajo el promedio del sistema a la fecha de la calificación de la COAC.

En base al cumplimiento de estas condiciones y sujeto a una inspección de los estados financieros actualizados y revisión física de la empresa por un inspector del BIESS (para COAC`s del segmento 4 y 5); la COAC será sujeto de crédito y tendrá acceso a los fondos antes tabulados en función de su segmento. Una vez llevado a cabo el proceso de calificación, el Biess previo al cierre del ejercicio económico, en el presupuesto de inversiones fijará la meta para las inversiones privativas, para lo cual contará con el detalle de las líneas de crédito otorgadas a las COAC, las que serán producto de los informes generados por la Gerencia de Riesgos bajo su propia metodología.

Una vez calificada la COAC, se establece como parámetro que para el producto financiero diseñado, son sujetos de crédito todos los afiliados cotizantes (jefes de familia) del Seguro Social Campesino, que cumplan con perfiles de riesgo bajo, para que la exposición a una posible pérdida por falta de pago sea mínima, el análisis de la COAC deberá incluir variables que no se limiten a la información del Registro Crediticio de la Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos, en virtud de que muchos de los trabajador que se dedica a la pesca artesanal y el habitante rural que labora habitualmente en el campo por cuenta propia o de la comunidad a la que pertenece, no recibe remuneraciones de un empleador público o privado y tampoco contrata a personas extrañas a la comunidad o a

terceros para que realicen actividades económicas bajo su dependencia y por lo tanto sus transacciones.

En lo relativo al redescuento, para operar este las COAC tendrán un plazo de hasta 90 días contados desde el desembolso, durante este tiempo, si la periodicidad de pago de una o más cuotas coincide antes de que el BIESS proceda con el redescuento, la COAC solo podrá recibir el redescuento del saldo vigente desde su último vencimiento y los intereses a favor del BIESS serán calculados desde la fecha de la transferencia de los valores redescontados.

En cuanto a las garantías por la línea de crédito, el BIESS requerirá una garantía General de la COAC, suscrita por el representante legal y autorizada por la instancia administrativa y de gobierno que corresponda, de acuerdo con la normativa vigente a la fecha de autorización que resuelva el BIESS a favor de la COAC y estará vigente durante un año, renovable por los periodos sucesivos, siempre y cuando los informes de riesgos así lo determinen.

En caso de deterioro de los indicadores de gestión de la COAC el BIESS podrá dar de plazo vencida la línea de crédito y no considerar nuevas operaciones, mientras que la cartera vigente y vencida podrá administrar directamente o podrá vender a otra COAC, los gastos que generen todo esta operación serán imputados a la COAC generadora de la cartera.

Los créditos en mora de más de 90 días serán de exclusiva responsabilidad de la COAC para lo que el BIESS podrá canjear cartera de la cooperativa que haya

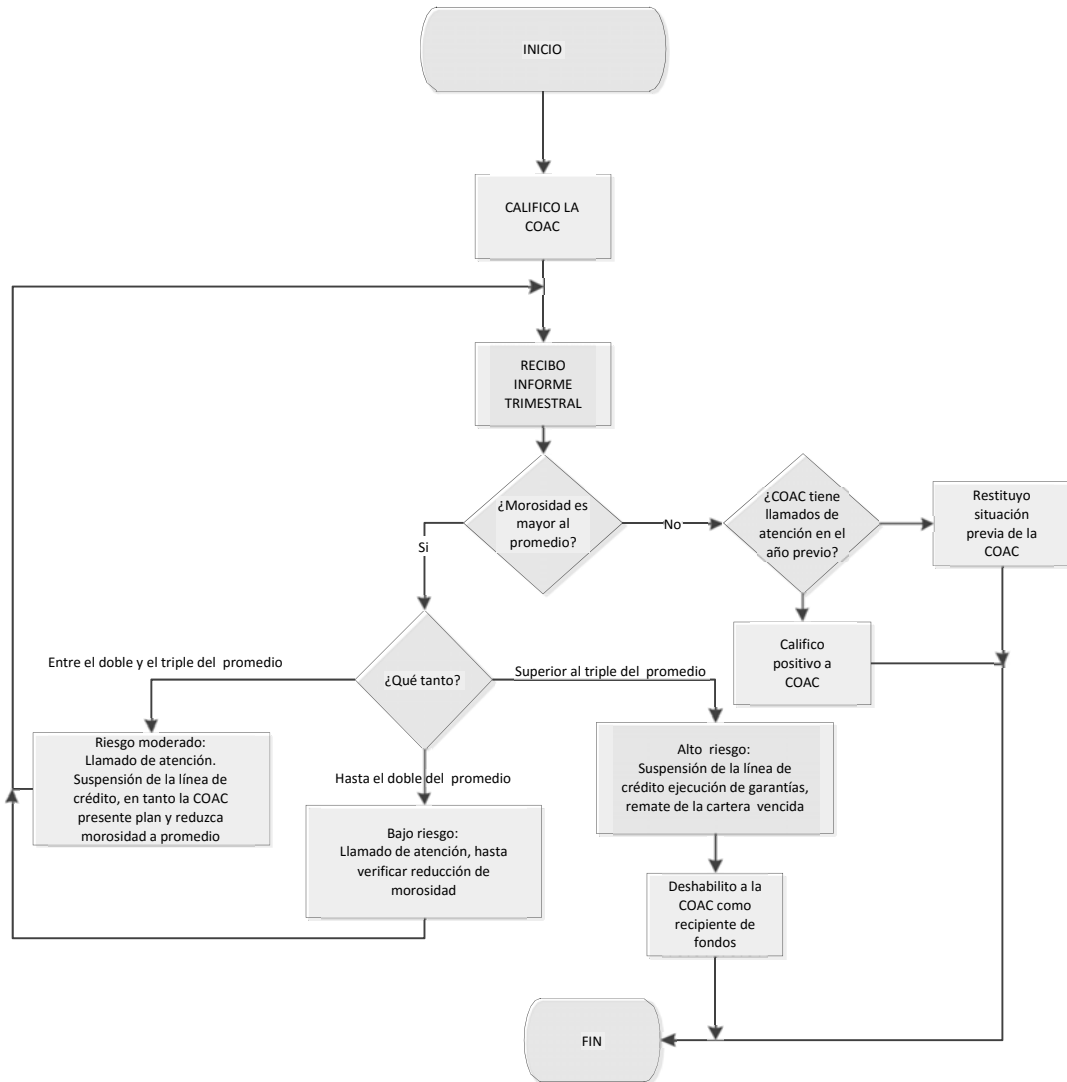
sido generada exclusivamente a los sujetos de crédito participantes de este programa y bajo las mismas condiciones, para lo cual la COAC de forma previa cubrirá el costo financiero que le corresponde al BIESS. En caso de no operar el canje el BIESS declarará de plazo vencido y ordenará la transferencia de los recursos a la COAC.

Además, deberá establecerse un mecanismo de control sobre las COAC`s habilitadas y en operación con fondos del Seguro Social Campesino, esto con el fin de reducir el riesgo financiero asociado, esto implicará los siguientes parámetros:

1. Informes trimestrales de gestión
2. Mecanismos de protección de los fondos ante fallas en el sistema

Bajo este punto de vista, se establece el siguiente procedimiento de control de COAC`s habilitadas:

Gráfico No: 88 Control de COAC`s habilitadas



Elaboración: Autores

Como se puede observar en el diagrama previo, se considera la morosidad como indicador de riesgo en la gestión del portafolio, se brinda un amplio margen de maniobra para la COAC pero se establecen parámetros de reacción en caso de gestión riesgosa de los recursos; adicionalmente se establece, que el remate de la cartera vencida se pueda realizar solamente entre las COAC`s que tengan calificación positiva durante el semestre previo de análisis.

Además debe considerarse el factor uso de recursos de la COAC habilitada, esto con el fin de garantizar que la organización tomada como banca de segundo piso, genere rotación del producto, puesto que los fondos disponibles para tal efecto son presupuestados previamente, la subutilización de los mismos suponen un costo financiero de oportunidad; es decir, si una COAC con la habilitación no hace uso de los recursos asignados, entonces deberá perder dicha habilitación; se sugiere la siguiente estructura de reasignación de recursos para la COAC en función del uso de fondos:

Tabla No: 16 Acciones en función del porcentaje de uso fondos aprobado

Porcentual de uso de fondos	Menor a 10%	Entre el 10% y el 50%	Entre 50% y 75%	Mayor a 75%
Acción	Retiro de la habilitación	Reducción en el porcentual de recursos aproados para gestión	Mantenimiento del porcentaje uso de fondos aprobado	Negociación de incremento en el acceso a fondos

Elaboración: Autores

5.3.4 Garantía

Como se determinó en la investigación de mercado, el mercado meta no tiene en su mayoría acceso a garantías, sin embargo, el cliente del BIESS es la COAC que obtiene acceso a los recursos financieros de los afiliados, en este sentido, se plantea el uso de dos tipos de garantía:

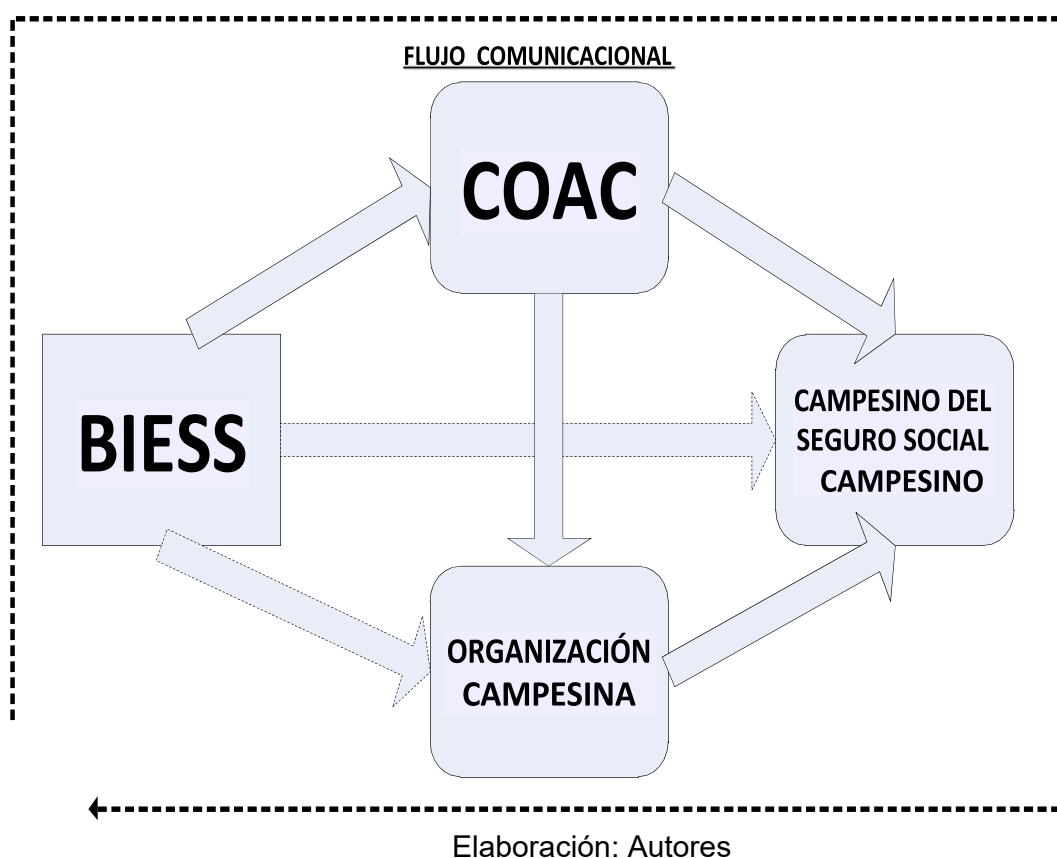
1. Letra de cambio girada a nombre del BIESS por el valor total de la línea de crédito aprobada, pero son cláusula adicional que implica que en caso de ejecución de la garantía, se realiza por el total de los fondos en reclamo legal menos los recursos generados a partir del remate de la cartera vencida (segunda garantía).
2. La cartera vencida de la COAC por la línea de crédito aprobada, debe estar a nombre del BIESS, de modo que dado el caso extremo de ejecución de la garantía; el banco del afiliado pueda someter a un proceso de remate, la cartera vencida, y recuperar una parte de la línea de crédito; para la diferencia cubrir con la ejecución de la letra de cambio reducidos los valores recuperados; en este sentido, la pérdida del BIESS en caso de ejecución de garantías, se limita al costo de oportunidad de los recursos sujetos a crédito (el rendimiento perdido).

5.3.5 Diseño de la comunicación y publicidad

Finalmente, una de las aristas del diseño del producto financiero, es lograr el mayor impacto en la población meta del estudio, pero debe tomarse en cuenta que el producto ingresará al mercado a través de banca de segundo piso, apoyándose para ello en el mercado de las COAC`s; para ello, se debe establecer una estrategia doble; de relaciones públicas para impulsar el producto entre las COAC`s y de publicidad para posicionar dicho producto financiero desde las COAC`s hacia el mercado meta; en este sentido, también debe considerarse que

las organizaciones campesinas tienen un papel fundamental en el proceso de crédito, puesto que dada la dispersión geográfica del mercado meta, hay que apoyarse en este sector comunitario para la difusión informativa y para la promulgación del crédito de acumulación ampliada; el siguiente diagrama muestra la interrelación de la estrategia comunicacional planteada:

Gráfico No: 89 Flujo comunicacional



Como puede observarse, se plantea comunicación directa entre el BIESS y las COAC's misma que se dará a través del desarrollo de talleres y el trabajo de ejecutivos de líneas de crédito del BIESS, por el contrario, la comunicación del Banco del afiliado y las organizaciones campesinas y los campesinos del seguro

social campesino, será indirecta y a través de estrategias publicitarias; el flujo de información de las COAC`s con las organizaciones campesinas será directo a través de talleres y ejecutivos de crédito mientras que la comunicación de la COAC con el campesino será directa a través de publicidad en locales y atención en puntos; finalmente la organización tendrá un flujo comunicacional directo con sus asociados directo a través de charlas y material impreso.

En este sentido, el canal directo de comunicación con las COAC`s se manejará a través de seminarios, comunicaciones vía internet, telefónica y personal; teniendo en cuenta que dada la oportunidad que representa para las COAC`s, sobre todo las de los segmentos 3, 4 y 5, el acceso a recursos frescos, la gestión personalizada mediante agentes de crédito se centrará en los segmentos del 1 y 2, puesto que su número hace manejable esta posibilidad, mientras que para las COAC del segmento 3, 4 y 5; la comunicación se hará mediante la organización de talleres de difusión del producto en ciernes, además, se debe considerar que se buscará llegar al público destino a través de mensajes publicitarios con el fin de que, si bien sean las COAC`s las que gestionen el proceso de crédito, el público destino sepa que está accediendo al crédito gracias al Seguro Social Campesino a través del BIESS; posicionando de este modo la imagen del Banco del afiliado en su mercado.

Finalmente, si bien no se puede interferir en los procesos de crédito de la COAC en alianza, se buscará que estas desarrollen contactos con las organizaciones campesinas mediante el desarrollo de seminarios y capacitaciones acerca del

crédito y con el fin de promover los créditos solidarios, los cuales pueden llegar a ser menos riesgosos debido a la presión social que representa mantener un compromiso económico conjunto. En este contexto, se plantea que se promueva la siguiente filosofía empresarial para el producto financiero diseñado:

MISIÓN

Reinvertir los fondos del Seguro Social Campesino en líneas de crédito productivo destinado a los afiliados al mismo; con el fin de lograr un impacto financiero beneficioso tanto en el sector agrícola del Ecuador como en sector financiero de la Economía Popular y Solidaria representado por las COAC`s que prestan servicio de forma eficiente y honesta y por ende merecen ser fortalecidas; generando un círculo virtuoso BIESS-COAC`s-SEGURO SOCIAL CAMPESINO que permita cumplir con el mandato constitucional referente a la necesidad de proveer igualdad de oportunidades a todos los sectores de la sociedad ecuatoriana.

VISIÓN

Convertir al BIESS a mediano plazo en líder en la provisión de crédito productivo indirecto mediante el uso de fondos del Seguro Social Campesino, para el campesinado afiliado, garantizando condiciones de precio mínimo para el cliente, beneficios para los recursos de los afiliados y fortalecimiento del sector financiero de la Economía Popular y Solidaria, reduciendo la incidencia de prácticas crediticias ilegales y riesgosas en el sector vulnerable campesino.

OBJETIVOS

1. Impactar a la mayor cantidad de afiliados al Seguro Social Campesino con un producto de crédito financiero productivo a bajo costo y con garantía basada en la confianza.
2. Fortalecer el sector de la economía popular y solidaria cuyos procesos son adecuados y están en contacto con los sectores vulnerables de la economía nacional.
3. Reducir la incidencia la riesgosa práctica del crédito ilegal en los sectores campesinos.
4. Generar beneficios para los fondos de los afiliados al Seguro Social Campesino.
5. Masificar la incidencia del BIESS en el sector campesino como ente generador indirecto de valor a través de la potenciación del factor productivo capital.

5.4 IMPACTO ECONÓMICO DEL PRODUCTO FINANCIERO

Una vez desarrollado el producto financiero es necesario desarrollar un análisis económico que permita visualizar el impacto que la propuesta tendrá sobre los actores involucrados en la misma, para ello inicialmente se determina los recursos

disponibles, el Seguro Social Campesino cuenta con un fondo capitalizado que es administrado por el BIESS mediante un portafolio de inversión al 30 de abril de 2016 con las siguientes características:

Tabla No: 17 Plazos portafolio global

POSICION	VM EN US\$	% DE PARTICIPACION
CORTO PLAZO	\$ 12.872.369,96	2,31%
MEDIANO PLAZO	\$ 107.719.822,43	19,36%
LARGO PLAZO	\$ 224.351.679,01	40,32%
INVERSIONES RENTA VARIABLE	\$ -	0,00%
INVERSIONES PRIVATIVAS	\$ 176.543.305,90	31,73%
FIDEICOMISOS	\$ 34.874.502,51	6,27%
TOTAL	\$ 556.361.679,82	100,00%

Fuente: BIESS

Elaboración: Autores

Como puede observarse, el volumen de recursos es ligeramente superior a 555 millones de dólares, lo que presenta un panorama claro respecto al potencial de generación de recursos de los fondos en reserva, de estos recursos, a corto y mediano plazo, que corresponde a los créditos diseñados, se encuentra cerca del 25% de los recursos; ahora en lo relativo a sector de pertenencia de los fondos, se muestra la siguiente tabla:

Tabla No: 18 Sector al que pertenece la inversión

NOMBRE	VM EN US\$	% DE PARTICIPACIÓN
PRIVADO NO FINANCIERO	\$ 240.182,46	0,04%
PÚBLICO	\$ 344.703.688,95	61,96%
INVERSIONES PRIVATIVAS	\$ 176.543.305,90	31,73%
FIDEICOMISOS	\$ 34.874.502,51	6,27%
TOTAL	\$ 556.361.679,82	100,00%

Fuente: BIESS

Elaboración: Autores

Como puede observarse en la tabla precedente, el mayor porcentaje de recursos del fondo disponible, son de origen público, las inversiones privativas le siguen en importancia, en lo relativo a la madurez del portafolio, la tabla siguiente muestra la composición de la misma:

Tabla No: 19 Madurez del portafolio

POSICIÓN	VM EN US\$	% DE PARTICIPACIÓN
POSICIÓN 0-1 AÑO (0-365 DÍAS)	\$ 12.632.187,50	2,27%
POSICIÓN 1-3 AÑOS (366-1095 DÍAS)	\$ 240.182,46	0,04%
POSICIÓN 3-5 AÑOS (1096-1825 DÍAS)	\$ 107.719.822,43	19,36%
POSICIÓN 5-10 AÑOS (1826-3650 DÍAS)	\$ 4.279.075,69	0,77%
POSICIÓN MÁS DE 10 AÑOS (MÁS DE 3650 DÍAS)	\$ 220.072.603,33	39,56%
TOTAL RENTA FIJA	\$ 344.943.871,41	62,00%
INVERSIONES PRIVATIVAS	\$ 176.543.305,90	31,73%
FIDEICOMISOS	\$ 34.874.502,51	6,27%
TOTAL	\$ 556.361.679,82	100,00%

Fuente: BIESS

Elaboración: Autores

Finalmente, se puede observar que el que la cartera hasta 36 meses representa menos del 3% del total de los recursos, la mayor concentración de fondos se encuentra en las posiciones de más de diez años y en la de 3 a 5 años, las inversiones privadas son también significativas dentro de la distribución de recursos; esto implica que se puede concentrar esfuerzos en posiciones de corto y mediano plazo, de mayor riesgo, pero más rentables, y en función de los resultados, desplazar parte de los recursos a largo plazo a este segmento.

Ahora, la normativa legal indica que de conformidad con lo señalado en la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Junta Bancaria, Libro I. Título XXVI, Capítulo V, Normas Para Regular Las Operaciones Del Banco Del Instituto Ecuatoriano De Seguridad Social, el portafolio del Fondo Previsional del Seguro Social Campesino, dentro de los límites establecidos en este capítulo está facultado a realizar inversiones privadas y no privadas a mediano plazo (de tres(3) a cinco (5) años), de acuerdo con la naturaleza del Fondo y las condiciones del mercado.

Los límites de inversión para los fondos administrados por el BIESS según la norma señalada anteriormente determina que para las inversiones privadas el saldo puede ser de hasta el 60% del valor del portafolio por lo que el BIESS para constituir una cartera que en el tiempo cumpla un ciclo virtuoso entre la colocación y recaudación, en este sentido se establecerá un tope del 30% para las colocaciones del producto financiero, con el fin de que los recursos liberados para tal propósito se mantengan dentro de límites legales.

Tabla No: 20 Demanda prevista del crédito

Valor promedio del crédito	\$ 2.750,00
Frecuencia anual (18 meses)	0,67
Porcentaje de crédito productivo	82%
Personas que acuden a prestamistas	42%
Cotizantes	382.164
Algún tipo de garantía, al menos personal	67%
Recursos anuales necesarios	\$ 161.669.894,23

Elaboración: Autores

Como se puede observar, se toma en cuenta solamente al porcentaje del crédito destinado a fines productivos, puesto que el producto se dará en esta dirección, además, el objetivo del proyecto es limitar la incidencia de los prestamistas ilegales en el sector agropecuario, de modo que la demanda se medirá entre el 42% de aquellos que tienen el crédito irregular como medio de financiamiento; finalmente, la participación de las COAC`s demanda al menos el uso de una garantía personal para el crédito, por lo tanto, aquellos que no sean capaces de presentar al menos esto, no serán considerados parte del mercado meta, al menos para los créditos que no se den en garantía solidaria; si se toma en consideración toda esta información y el número de cotizantes al seguro social campesino, se llega a la conclusión que la demanda inicial del crédito alcanzará los 162'700.000USD aproximadamente, lo cual es alrededor del 29% de los fondos disponibles para el producto en el Fondo Social Campesino.

Acorde al diseño del producto, se ofrecerá tres segmentos de crédito, el minorista, acumulación simple y acumulación ampliada; de la investigación de mercado

efectuado, se espera que la distribución porcentual de las diferentes líneas de crédito, se de en función de las partes mostradas en la siguiente tabla:

Tabla No: 21 Distribución de crédito por producto

Producto	Porcentaje	Monto	Valor promedio por crédito⁵
Minorista	37%	\$ 59.817.860,87	\$ 587,84
Acumulación simple	60%	\$ 97.001.936,54	\$ 1.340,00
Acumulación ampliada	3%	\$ 4.850.096,83	\$ 10.000,00
Total		\$ 161.669.894,23	

Elaboración: Autores

Como se puede observar, el segmento crediticio que mayores recursos tendrá comprometidos será el de acumulación simple, seguido del crédito minorista, la acumulación ampliada tiene menos recursos, fundamentalmente por la dificultad relativa que reviste el realizar la coordinación necesaria para obtener garantía solidaria.

En función de los resultados de la investigación de mercado, se muestra la distribución de los recursos a someter a crédito en función del tipo de producto y el plazo en meses, esto con el fin de establecer la carga de intereses por segmento de crédito:

⁵ El valor promedio de crédito por segmento se obtuvo ponderando los valores de crédito muestreados en la encuesta en función de los porcentajes obtenidos, excepción hecha del de acumulación ampliada, para el cual se utilizó 10.000 como mínimo para este segmento.

Tabla No: 22 Distribución de crédito por plazo

Producto	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	Total
	4%	69%	25%	2%	100%	
Minorista	\$2.392.714,43	\$ 41.274.324,00	\$14.954.465,22	\$1.196.357,22	\$ 0,00	\$ 59.817.860,87
Acumulación simple	\$3.880.077,46	\$ 66.931.336,21	\$24.250.484,13	\$1.940.038,73	\$ 0,00	\$ 97.001.936,54
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$4.850.096,83	\$ 4.850.096,83
Total	\$6.272.791,90	\$108.205.660,21	\$39.204.949,35	\$3.136.395,95	\$4.850.096,83	\$161.669.894,23

Elaboración: Autores

Se puede observar que el segmento de 36 meses se aplica solo para el segmento crediticio de acumulación ampliada con garantía solidaria; en lo relativo al impacto de la mora en los diferentes segmentos de negocio, se espera que esta alcance el 6% en todos, promedio de la mora para los segmentos diseñados, en este sentido, se muestra la siguiente tabla con los valores esperados en cartera irrecuperable.

Tabla No: 23 Mora esperada

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 143.562,87	\$ 2.476.459,44	\$ 897.267,91	\$ 71.781,43	\$ 0,00	\$ 3.589.071,65
Acumulación simple	\$ 232.804,65	\$ 4.015.880,17	\$ 1.455.029,05	116.402,32	\$ 0,00	\$ 5.820.116,19
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 291.005,81	\$ 291.005,81
Total	\$ 376.367,51	\$ 6.492.339,61	\$ 2.352.296,96	188.183,76	\$ 291.005,81	\$ 9.409.187,84

Elaboración: Autores

Como puede observarse, tomando en cuenta todos los segmentos, la cartera en problemas de recuperación se estima en alrededor de 9'409.000USD, este volumen de recursos serán los considerados para recuperación mediante venta de cartera vencida entre las COAC's que presenten indicadores positivos acorde

a los procedimientos diseñados previamente. En lo relativo a las cuotas por producto financiero, se aplicará la siguiente fórmula para su cálculo⁶:

$$\frac{(\quad)}{\left(\frac{\quad}{\quad}\right)}$$

Usando esta fórmula, la cuota promedio total para cada segmento de crédito se muestra la siguiente tabla:

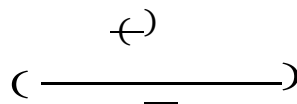
Tabla No: 24 Cuotas equivalentes por producto

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 417.601,13	\$ 3.744.854,82	\$ 939.984,28	\$ 58.577,37	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 677.191,02	\$ 6.072.737,55	\$ 1.524.298,83	\$ 94.990,33	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$170.515,01

Elaboración: Autores

Puede observarse, que las cuotas anteriores están en función del capital total involucrado en cada producto financiero y el plazo en meses, se debe aclarar que estas cuotas son totales por todo el recurso comprometido y se calculan con el fin de establecer el interés total generado por la operación; ahora en función de estas cuotas diseñadas y haciendo uso de la siguiente fórmula:

⁶ Se toma en cuenta el plazo en meses y la tasa del 16% calculada previamente para todos los productos financieros.



En función de la fórmula anterior, considerando las cuotas previamente calculadas y los plazos, se muestra el monto total recuperado bruto por segmento de producto financiero:

Tabla No: 25 Cartera recuperada bruta

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$2.590.626,73	\$ 48.384.684,74	\$26.381.985,91	\$ 1.644.056,61	\$ 0,00	\$ 79.001.353,99
Acumulación simple	\$4.201.016,33	\$ 78.461.650,93	\$42.781.598,77	\$ 2.666.037,74	\$ 0,00	\$ 128.110.303,77
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$7.813.295,49	\$ 7.813.295,49
Total	\$6.791.643,06	\$ 126.846.335,67	\$69.163.584,68	\$ 4.310.094,35	\$7.813.295,49	\$ 214.924.953,25

Elaboración: Autores

Los valores anteriores conducen a la conclusión de que se generarían aproximadamente 215'000.000USD por la puesta en marcha del producto financiero, pero se debe tomar en cuenta que dentro de estos valores no se ha considerado la mora; en este sentido y haciendo uso de la fórmula de la cuota usada anteriormente y los resultados de la tabla de la mora esperada, se puede calcular la cuota representativa de la mora, para posteriormente calcular el interés negativo causado, la siguiente tabla muestra dicha cuota de la mora:

Tabla No: 26 Cuota equivalente de la mora

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 25.056,07	\$ 224.691,29	\$ 56.399,06	\$ 3.514,64	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 40.631,46	\$ 364.364,25	\$ 91.457,93	\$ 5.699,42	\$ 0,00

Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 10.230,90
-------------------------	---------	---------	---------	---------	-----------------

Elaboración: Autores

En función de los resultados anteriores y usando la fórmula del monto usado previamente, se determina el monto de recursos negativos debido a la mora irrecuperable, en la siguiente tabla constan dichos resultados:

Tabla No: 27 Monto negativo cartera en mora

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$155.437,60	\$2.903.081,08	\$1.582.919,15	\$ 98.643,40	\$ 0,00	\$ 4.740.081,24
Acumulación simple	\$252.060,98	\$4.707.699,06	\$2.566.895,93	\$159.962,26	\$ 0,00	\$ 7.686.618,23
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$468.797,73	\$ 468.797,73
Total	\$407.498,58	\$7.610.780,14	\$4.149.815,08	\$258.605,66	\$468.797,73	\$12.895.497,20

Elaboración: Autores

En función de los montos negativos generados por los recursos en cartera vencida irrecuperable, y los recursos de la cartera recuperada, se puede obtener los intereses generados por los diferentes productos financieros, la siguiente tabla muestra los resultados:

Tabla No: 28 Interés generado⁷

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$186.037,56	\$ 6.683.739,10	\$ 10.741.869,45	\$ 420.837,43	\$ 0,00	\$18.032.483,54
Acumulación simple	\$301.682,53	\$10.838.495,83	\$ 17.419.247,76	\$ 682.439,07	\$ 0,00	\$29.241.865,20
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$2.785.406,74	\$ 2.785.406,74
Total	\$487.720,09	\$17.522.234,93	\$ 28.161.117,21	\$1.103.276,50	\$2.785.406,74	\$50.059.755,48

Elaboración: Autores

⁷ Para obtener los intereses generados se hizo la siguiente operación aritmética: (Monto cartera recuperada bruto – capital invertido en el producto) – (monto cartera en mora – cartera en mora)

Como puede observarse, en la tabla precedente ya se considera el efecto sobre los intereses de la cartera en mora esperada, los alrededor de 50'000.000USD obtenidos por la gestión de los recursos son netos; sin embargo, estos consideran la gestión de dichos recursos sin tomar en cuenta los plazos de recuperación, es decir, no son anuales; por ello la siguiente tabla muestra el resultado de la anualización de los intereses tomando en cuenta la rotación del producto financiero:

Tabla No: 29 Interés generado por producto de forma anual ⁸

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$372.075,12	\$6.683.739,10	\$ 7.161.246,30	\$210.418,71	\$ 0,00	\$14.427.479,24
Acumulación simple	\$603.365,06	\$10.838.495,83	\$11.612.831,84	\$341.219,54	\$ 0,00	\$23.395.912,28
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$928.468,91	\$ 928.468,91
Total	\$975.440,19	\$17.522.234,93	\$18.774.078,14	\$551.638,25	\$928.468,91	\$38.751.860,43

Elaboración: Autores

Como se puede observar, ya consideradas las moras y anualizados los intereses, el rendimiento generado por el negocio para el primer año asciende a aproximadamente 38'750.000USD; resumiendo los resultados anuales del sistema de financiamiento propuesto, para el año 1 se obtendrían los siguientes resultados:

⁸ Para calcular el aporte anual, se multiplicó los intereses por el periodo de rotación del producto financiero, así el interés minorista se multiplicó por dos puesto que el plazo es 6 meses, el de 6 a 12 meses, por uno, por el máximo periodo de rotación, y así sucesivamente.

Tabla No: 30 Monto total anual

Capital en cartera	\$ 161.669.894,23
Cartera irrecuperable	-\$ 11.477.889,44
Cartera irrecuperable vendida	\$ 4.591.155,77
Capital recuperado	\$ 154.783.160,57
Interés generado	\$ 38.751.860,43
Total anual	\$ 193.535.021,00
Interés neto	\$ 31.865.126,76
Interés porcentual neto	19,71%
Ganancia mínima COAC's (2,5%)	\$ 3.754.800,12
Participación excedente COAC'S	\$ 19.218.482,46
Participación BIESS (5,5%)	\$ 8.891.844,18
Retorno Fondo Campesino	\$ 170.561.738,41
Rendimiento BIESS	5,50%

Elaboración: Autores

Como se puede observar, de la cantidad invertida, se estima que una parte importante corresponde a cartera vencida, de la cual se espera recuperar mínimo el 40% mediante recompra de cartera irrecuperable con COAC's que tengan calificación positiva y la ejecución de las garantías solicitadas a las COAC's con problemas de recuperación; de este modo, se reduce el riesgo puesto que el valor de la cartera vencida es atractiva para los compradores potenciales de la misma y se logra que el sector cooperativo obtenga un beneficio importante en el alto riesgo del producto; finalmente, una vez descontado el interés de mora negativo, se obtiene alrededor de 38'752.000USD, de esto una parte (el 2.5% del total en gestión), corresponde a las COAC's participantes como ganancia mínima, el 5.5% de interés sirve para capitalizar el fondo con lo que , por lo que aproximadamente 8'900.000USD llegan al final del año a capitalizar los recursos comprometidos inicialmente; es decir, los cerca de 162'000.000USD comprometidos se convierten

en 170'560.000USD, lo que representa un rendimiento del 5.5% de los fondos empleados, demostrándose que el producto cumple la rentabilidad promedio esperada para el BIESS y convirtiéndose esta cantidad en el nuevo fondo de inversión para el siguiente año; mediante el mismo proceso se puede calcular la generación de interés y el incrementos del fondo año a año para un periodo de cinco (el detalle de los resultados se muestra como ANEXO No. 1 PROYECCIÓN FINANCIERA AÑOS 2 A 5 en el presente estudio; el resumen de los resultados se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No: 31 Porcentaje de uso de fondos del Seguro Social Campesino

Año	Año				
	1	2	3	4	5
Fondo en gestión	\$161.669.894,23	\$170.561.738,41	\$179.942.634,03	\$189.839.478,90	\$200.280.650,24
Fondos disponibles	\$556.361.679,00	\$580.717.205,52	\$612.517.780,96	\$648.493.051,21	\$689.191.059,09
Porcentaje de uso	29,06%	29,37%	29,38%	29,27%	29,06%
Interés generado neto	\$ 8.891.844,18	\$ 9.380.895,61	\$ 9.896.844,87	\$ 10.441.171,34	\$ 11.015.435,76
Interés porcentual	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%	5,5%
Interés generado COAC's	14,21%	14,21%	14,21%	14,21%	14,21%

Elaboración: Autores

Se puede observar que a lo largo del periodo en análisis se mantiene el interés en el 5.5% respecto a los fondos invertidos, mientras la capitalización del fondo genera que se use no menos del 29% de los mismos, bajo el 40% máximo planteado como límite; se puede observar que los recursos logran una alta rentabilidad en el mediano plazo, constituyéndose en una buena base para otras actividades del Seguro Social Campesino, dando paso a la auto sustentabilidad

del sistema. Debe aclararse también, que acorde a la disposición general quinta del reglamento del BIESS, los gastos operativos y administrativos del BIESS, son cubiertos mediante la administración de los recursos provisionales y no se deducen de la rentabilidad obtenida de las inversiones, esto implica que los costos de la gestión de crédito asociada al producto se definen como parte de una estructura presupuestaria anual del BIESS aprobada por el directorio; sin embargo, dado que el producto financiero genera el rendimiento del portafolio exigido para inversiones del Seguro Social Campesino, cumpliendo de este modo el objetivo de generación de utilidad de los recursos de los afiliados administrados por el BIESS, y el crédito llega a un segmento poblacional considerable, vulnerable y desatendido por el sistema financiero regular público y privado, cumpliendo el mandato constitucional legal de provisión de iguales oportunidades para todos; si a esto se suma que estos costos son relativamente bajos debido a que el BIESS trabaja con las COAC's mientras estas asumen el costo de la gestión de cobranza y el riesgo de la cartera vencida, entonces se justifica los costos administrativos generados en la gestión de cobro del producto financiero.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- El entorno económico actual del Ecuador presenta síntomas de recesión económica en dicho entorno se presenta una contracción del crédito que devendría en una crisis a mediano plazo si no se incentiva el aparato productivo local.
- En el Ecuador, la crisis se debe al abaratamiento internacional de las materias primas entre ellas el petróleo, que es el principal bien exportable del país, sin embargo, el sector agrícola muestra señales de ser inmune a los causales de la crisis al menos a mediano plazo.
- El sector agrícola presenta una tendencia creciente sostenida tanto en volumen productivo como en importancia relativa en la generación de PIB del Ecuador, esto pese al entorno de recesión que se vive.
- El sector financiero ecuatoriano presenta una alta dispersión puesto que existen un grupo pequeño de bancos que concentran la mayor parte de las operaciones bancarias mientras que los otros registran operaciones principalmente a nivel de nicho de mercado.

- En lo relativo al sector financiero de la economía popular y solidaria, las cooperativas presentan una mayor dispersión geográfica y en cuestión de tamaño se segmentan en cinco grupos donde el primero es de veinte empresas y corresponden a las cooperativas de mayor alcance económico, los otros segmentos son mucho más variados y su actividad económica diversa.
- El sector financiero bancario privilegia operaciones crediticias de bajo riesgo y baja rentabilidad mientras que el sector cooperativa prefiere mayor riesgo y mayor rentabilidad, por ello, la morosidad de la cartera bancaria es menor respecto a la cooperativa pero el crédito es más restrictivo.
- El Biess gestiona recursos de los afiliados centrado en productos financieros destinados a vivienda y crédito de consumo prendario y quirografario; el crédito productivo no consta en su línea actual de negocios.
- El Biess no tiene mayor presencia física en las zonas de concentración de los afiliados al seguro social campesino por lo que su alcance en este segmento es muy limitado.
- El seguro social campesino apoya a sus afiliados fundamentalmente con atención médica, el crédito para afiliados es una actividad económica marginal para este sistema.

- Los afiliados al seguro social campesino acceden a crédito fundamentalmente a través de prestamistas ilegales o familiares con los riesgos que esto conlleva, las cooperativas también atienden a un importante sector de este segmento poblacional.
- Los afiliados al seguro social campesino no presentan garantías similares a los afiliados al seguro regular por lo que el crédito directo del Biess no es factible.
- El sistema de financiamiento mediante banca de segundo piso, es factible mediante el apoyo en el sector cooperativo adecuadamente analizado y segmentado con el fin de proveer crédito a una menor tasa de riesgo.
- Mediante el uso de hasta un 40% de los recursos disponibles en el Seguro social campesino, se puede generar una fondo recapitalizable de crédito con una rentabilidad mínima del 13.5% aparte de la rentabilidad generada para el sector de las COAC's en alianza.

RECOMENDACIONES

- Se debe establecer estrategias que permitan reducir el riesgo financiero asociado al crédito a un segmento poblacional que no puede presentar las garantías regulares, esto mediante crédito con garantía personal y crédito solidario.

- El crédito debe estar dirigido al sector productivo puesto que esta es la principal fuente de necesidades del sector, el costo debe ser lo mínimo posible para restar terreno al sector de crédito informal que acarrea problemas sociales al campesinado.
- Es necesario buscar alternativas de inyección de capital al sector campesino puesto que el sector agrícola es el que puede sacar a la economía del ciclo recesivo en el que se encuentra.
- Es necesario desarrollar un sistema de calificación de COAC's para la alianza estratégica que minimice los riesgos asociados al crédito y permita potenciar a las COAC's que mejor se desempeñen.
- Se debe fortalecer las COAC's que presenten mejor rendimiento brindando mayor acceso a recursos y la posibilidad de comprar cartera vencida de este modo se reduce la cartera irrecuperable del BIESS y se fortalece la COAC eficiente.
- Mediante el acceso a crédito solidario, se pueden incrementar los montos de crédito para los afiliados y garantizar el acceso a infraestructuras y capital de trabajo común para las comunidades de modo que se pueda incrementar la producción y reducir el riesgo de no pago.

- Se deben tomar en cuenta a las asociaciones de campesinos para el proceso de entrega de créditos puesto que a través de estos se masificaría el acceso a crédito de los campesinos y fundamentalmente se restaría mercado al crédito ilegal, además la presión social reduciría la tasa de morosidad y por ende el riesgo crediticio, generando mayor capitalización, mayor volumen de crédito y por lo tanto un círculo virtuoso productivo.

ANEXOS

ANEXO No. 1 PROYECCIÓN FINANCIERA AÑOS 2 A 5

AÑO 2

Distribución de crédito por plazo

Producto	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	Total
	4%	69%	25%	2%	100%	
Minorista	\$ 2.524.313,73	\$ 43.544.411,82	\$ 15.776.960,80	\$ 1.262.156,86	\$ 0,00	\$ 63.107.843,21
Acumulación simple	\$ 4.093.481,72	\$ 70.612.559,70	\$ 25.584.260,76	\$ 2.046.740,86	\$ 0,00	\$ 102.337.043,05
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.116.852,15	\$ 5.116.852,15
Total	\$ 6.617.795,45	\$ 114.156.971,52	\$ 41.361.221,57	\$ 3.308.897,73	\$ 5.116.852,15	<u>\$ 170.561.738,41</u>

Mora esperada

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 151.458,82	\$ 2.612.664,71	\$ 946.617,65	\$ 75.729,41	\$ 0,00	\$ 3.786.470,59
Acumulación simple	\$ 245.608,90	\$ 4.236.753,58	\$ 1.535.055,65	\$ 122.804,45	\$ 0,00	\$ 6.140.222,58
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 307.011,13	\$ 307.011,13
Total	\$ 397.067,73	\$ 6.849.418,29	\$ 2.481.673,29	\$ 198.533,86	\$ 307.011,13	\$ 9.926.693,18

Cuotas equivalentes por producto

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 440.569,19	\$ 3.950.821,84	\$ 991.683,42	\$ 61.799,13	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 714.436,53	\$ 6.406.738,12	\$ 1.608.135,27	\$ 100.214,80	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 179.893,34

Cartera recuperada bruta

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 2.733.111,20	\$ 51.045.842,40	\$ 27.832.995,14	\$ 1.734.479,72	\$ 0,00	\$ 83.346.428,46
Acumulación simple	\$ 4.432.072,22	\$ 82.777.041,73	\$ 45.134.586,71	\$ 2.812.669,82	\$ 0,00	\$ 135.156.370,48
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 8.243.026,74	\$ 8.243.026,74
Total	\$ 7.165.183,43	\$ 133.822.884,13	\$ 72.967.581,84	\$ 4.547.149,54	\$ 8.243.026,74	\$ 226.745.825,68

Cuota equivalente de la mora

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 26.434,15	\$ 237.049,31	\$ 59.501,00	\$ 3.707,95	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 42.866,19	\$ 384.404,29	\$ 96.488,12	\$ 6.012,89	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 10.793,60

Monto negativo cartera en mora

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 163.986,67	\$ 3.062.750,54	\$ 1.669.979,71	\$ 104.068,78	\$ 0,00	\$ 5.000.785,71
Acumulación simple	\$ 265.924,33	\$ 4.966.622,50	\$ 2.708.075,20	\$ 168.760,19	\$ 0,00	\$ 8.109.382,23
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 494.581,60	\$ 494.581,60
Total	\$ 429.911,01	\$ 8.029.373,05	\$ 4.378.054,91	\$ 272.828,97	\$ 494.581,60	\$ 13.604.749,54

Interés generado

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 196.269,63	\$ 7.051.344,75	\$ 11.332.672,27	\$ 443.983,49	\$ 0,00	\$ 19.024.270,13
Acumulación simple	\$ 318.275,07	\$ 11.434.613,11	\$ 18.377.306,39	\$ 719.973,22	\$ 0,00	\$ 30.850.167,79
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 2.938.604,11	\$ 2.938.604,11
Total	\$ 514.544,70	\$ 18.485.957,85	\$ 29.709.978,66	\$ 1.163.956,71	\$ 2.938.604,11	\$ 52.813.042,03

Interés generado por producto de forma anual

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 392.539,25	\$ 7.051.344,75	\$ 7.555.114,85	\$ 221.991,74	\$ 0,00	\$ 15.220.990,59
Acumulación simple	\$ 636.550,14	\$ 11.434.613,11	\$ 12.251.537,59	\$ 359.986,61	\$ 0,00	\$ 24.682.687,45
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 979.534,70	\$ 979.534,70
Total	\$ 1.029.089,40	\$ 18.485.957,85	\$ 19.806.652,44	\$ 581.978,35	\$ 979.534,70	\$ 40.883.212,75

Monto total anual

Capital en cartera	\$ 170.561.738,41
Cartera irrecuperable	-\$ 12.109.173,35
Cartera irrecuperable vendida	\$ 4.843.669,34
Capital recuperado	\$ 163.296.234,40
Interés generado	\$ 40.883.212,75
Total anual	\$ 204.179.447,15
Interés neto	\$ 33.617.708,74
Interés porcentual neto	19,71%
Ganancia mínima COAC's (2,5%)	\$ 3.961.314,13
Participación excedente COAC'S	\$ 20.275.499,00
Participación BIESS (5,5%)	\$ 9.380.895,61
Retorno Fondo Campesino	\$ 179.942.634,03
Rendimiento BIESS	5,50%

AÑO 3

Distribución de crédito por plazo

Producto	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	Total
	4%	69%	25%	2%	100%	
Minorista	\$ 2.663.150,98	\$ 45.939.354,47	\$ 16.644.693,65	\$ 1.331.575,49	\$ 0,00	\$ 66.578.774,59
Acumulación simple	\$ 4.318.623,22	\$ 74.496.250,49	\$ 26.991.395,10	\$ 2.159.311,61	\$ 0,00	\$ 107.965.580,42
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.398.279,02	\$ 5.398.279,02
Total	\$ 6.981.774,20	\$ 120.435.604,95	\$ 43.636.088,75	\$ 3.490.887,10	\$ 5.398.279,02	<u>\$ 179.942.634,03</u>

Mora esperada

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 159.789,06	\$ 2.756.361,27	\$ 998.681,62	\$ 79.894,53	\$ 0,00	\$ 3.994.726,48
Acumulación simple	\$ 259.117,39	\$ 4.469.775,03	\$ 1.619.483,71	\$ 129.558,70	\$ 0,00	\$ 6.477.934,82
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 323.896,74	\$ 323.896,74
Total	\$ 418.906,45	\$ 7.226.136,30	\$ 2.618.165,33	\$ 209.453,23	\$ 323.896,74	\$ 10.472.661,30

Cuotas equivalentes por producto					
Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 464.800,50	\$ 4.168.117,04	\$ 1.046.226,00	\$ 65.198,08	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 753.730,54	\$ 6.759.108,71	\$ 1.696.582,71	\$ 105.726,61	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 189.787,47

Cartera recuperada bruta						
Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 2.883.432,32	\$ 53.853.363,73	\$ 29.363.809,87	\$ 1.829.876,11	\$ 0,00	\$ 87.930.482,03
Acumulación simple	\$ 4.675.836,20	\$ 87.329.779,03	\$ 47.616.988,98	\$ 2.967.366,66	\$ 0,00	\$ 142.589.970,86
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 8.696.393,21	\$ 8.696.393,21
Total	\$ 7.559.268,52	\$ 141.183.142,76	\$ 76.980.798,84	\$ 4.797.242,77	\$ 8.696.393,21	\$ 239.216.846,09

Cuota equivalente de la mora

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 27.888,03	\$ 250.087,02	\$ 62.773,56	\$ 3.911,88	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 45.223,83	\$ 405.546,52	\$ 101.794,96	\$ 6.343,60	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 11.387,25

Monto negativo cartera en mora

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 173.005,94	\$ 3.231.201,82	\$ 1.761.828,59	\$ 109.792,57	\$ 0,00	\$ 5.275.828,92
Acumulación simple	\$ 280.550,17	\$ 5.239.786,74	\$ 2.857.019,34	\$ 178.042,00	\$ 0,00	\$ 8.555.398,25
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 521.783,59	\$ 521.783,59
Total	\$ 453.556,11	\$ 8.470.988,57	\$ 4.618.847,93	\$ 287.834,57	\$ 521.783,59	\$ 14.353.010,77

Interés generado

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 207.064,46	\$ 7.439.168,71	\$ 11.955.969,25	\$ 468.402,58	\$ 0,00	\$ 20.070.604,99
Acumulación simple	\$ 335.780,20	\$ 12.063.516,83	\$ 19.388.058,24	\$ 759.571,75	\$ 0,00	\$ 32.546.927,01
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.100.227,34	\$ 3.100.227,34
Total	\$ 542.844,66	\$ 19.502.685,54	\$ 31.344.027,49	\$ 1.227.974,33	\$ 3.100.227,34	\$ 55.717.759,34

Interés generado por producto de forma anual

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 414.128,91	\$ 7.439.168,71	\$ 7.970.646,16	\$ 234.201,29	\$ 0,00	\$ 16.058.145,08
Acumulación simple	\$ 671.560,40	\$ 12.063.516,83	\$ 12.925.372,16	\$ 379.785,87	\$ 0,00	\$ 26.040.235,26
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.033.409,11	\$ 1.033.409,11
Total	\$ 1.085.689,31	\$ 19.502.685,54	\$ 20.896.018,32	\$ 613.987,16	\$ 1.033.409,11	\$ 43.131.789,45

Monto total anual

Capital en cartera	\$ 179.942.634,03
Cartera irrecuperable	-\$ 12.775.177,89
Cartera irrecuperable vendida	\$ 5.110.071,16
Capital recuperado	\$ 172.277.527,29
Interés generado	\$ 43.131.789,45
Total anual	\$ 215.409.316,74
Interés neto	\$ 35.466.682,72
Interés porcentual neto	19,71%
Ganancia mínima COAC`s (2,5%)	\$ 4.179.186,40
Participación excedente COAC'S	\$ 21.390.651,44
Participación BIESS (5,5%)	\$ 9.896.844,87
Retorno Fondo Campesino	\$ 189.839.478,90
Rendimiento BIESS	5,50%

AÑO 4

Distribución de crédito por plazo

Producto	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	Total
	4%	69%	25%	2%	100%	
Minorista	\$ 2.809.624,29	\$ 48.466.018,96	\$ 17.560.151,80	\$ 1.404.812,14	\$ 0,00	\$ 70.240.607,19
Acumulación simple	\$ 4.556.147,49	\$ 78.593.544,26	\$ 28.475.921,83	\$ 2.278.073,75	\$ 0,00	\$ 113.903.687,34
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 5.695.184,37	\$ 5.695.184,37
Total	\$ 7.365.771,78	\$ 127.059.563,23	\$ 46.036.073,63	\$ 3.682.885,89	\$ 5.695.184,37	<u>\$ 189.839.478,90</u>

Mora esperada

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 168.577,46	\$ 2.907.961,14	\$ 1.053.609,11	\$ 84.288,73	\$ 0,00	\$ 4.214.436,43
Acumulación simple	\$ 273.368,85	\$ 4.715.612,66	\$ 1.708.555,31	\$ 136.684,42	\$ 0,00	\$ 6.834.221,24
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 341.711,06	\$ 341.711,06
Total	\$ 441.946,31	\$ 7.623.573,79	\$ 2.762.164,42	\$ 220.973,15	\$ 341.711,06	\$ 11.048.657,67

Cuotas equivalentes por producto

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 490.364,52	\$ 4.397.363,48	\$ 1.103.768,43	\$ 68.783,97	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 795.185,72	\$ 7.130.859,69	\$ 1.789.894,76	\$ 111.541,58	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 200.225,78

Cartera recuperada bruta

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 3.042.021,10	\$ 56.815.298,74	\$ 30.978.819,41	\$ 1.930.519,29	\$ 0,00	\$ 92.766.658,54
Acumulación simple	\$ 4.933.007,19	\$ 92.132.916,87	\$ 50.235.923,37	\$ 3.130.571,83	\$ 0,00	\$ 150.432.419,25
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.174.694,83	\$ 9.174.694,83
Total	\$ 7.975.028,28	\$ 148.948.215,61	\$ 81.214.742,78	\$ 5.061.091,12	\$ 9.174.694,83	\$ 252.373.772,63

Cuota equivalente de la mora

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 29.421,87	\$ 263.841,81	\$ 66.226,11	\$ 4.127,04	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 47.711,14	\$ 427.851,58	\$ 107.393,69	\$ 6.692,49	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.013,55

Monto negativo cartera en mora

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 182.521,27	\$ 3.408.917,92	\$ 1.858.729,16	\$ 115.831,16	\$ 0,00	\$ 5.565.999,51
Acumulación simple	\$ 295.980,43	\$ 5.527.975,01	\$ 3.014.155,40	\$ 187.834,31	\$ 0,00	\$ 9.025.945,16
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 550.481,69	\$ 550.481,69
Total	\$ 478.501,70	\$ 8.936.892,94	\$ 4.872.884,57	\$ 303.665,47	\$ 550.481,69	\$ 15.142.426,36

Interés generado

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 218.453,00	\$ 7.848.322,99	\$ 12.613.547,56	\$ 494.164,72	\$ 0,00	\$ 21.174.488,27
Acumulación simple	\$ 354.248,11	\$ 12.727.010,25	\$ 20.454.401,44	\$ 801.348,19	\$ 0,00	\$ 34.337.008,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.270.739,84	\$ 3.270.739,84
Total	\$ 572.701,11	\$ 20.575.333,24	\$ 33.067.949,00	\$ 1.295.512,91	\$ 3.270.739,84	\$ 58.782.236,11

Interés generado por producto de forma anual

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 436.906,00	\$ 7.848.322,99	\$ 8.409.031,70	\$ 247.082,36	\$ 0,00	\$ 16.941.343,06
Acumulación simple	\$ 708.496,22	\$ 12.727.010,25	\$ 13.636.267,63	\$ 400.674,10	\$ 0,00	\$ 27.472.448,20
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.090.246,61	\$ 1.090.246,61
Total	\$ 1.145.402,23	\$ 20.575.333,24	\$ 22.045.299,33	\$ 647.756,46	\$ 1.090.246,61	\$ 45.504.037,87

Monto total anual

Capital en cartera	\$ 189.839.478,90
Cartera irrecuperable	-\$ 13.477.812,67
Cartera irrecuperable vendida	\$ 5.391.125,07
Capital recuperado	\$ 181.752.791,30
Interés generado	\$ 45.504.037,87
Total anual	\$ 227.256.829,17
Interés neto	\$ 37.417.350,27
Interés porcentual neto	19,71%
Ganancia mínima COAC's (2,5%)	\$ 4.409.041,66
Participación excedente COAC'S	\$ 22.567.137,27
Participación BIESS (5,5%)	\$ 10.441.171,34
Retorno Fondo Campesino	\$ 200.280.650,24
Rendimiento BIESS	5,50%

AÑO 5

Distribución de crédito por plazo

Producto	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	Total
	4%	69%	25%	2%	100%	
Minorista	\$ 2.964.153,62	\$ 51.131.650,01	\$ 18.525.960,15	\$ 1.482.076,81	\$ 0,00	\$ 74.103.840,59
Acumulación simple	\$ 4.806.735,61	\$ 82.916.189,20	\$ 30.042.097,54	\$ 2.403.367,80	\$ 0,00	\$ 120.168.390,14
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 6.008.419,51	\$ 6.008.419,51
Total	\$ 7.770.889,23	\$ 134.047.839,20	\$ 48.568.057,68	\$ 3.885.444,61	\$ 6.008.419,51	<u>\$ 200.280.650,24</u>

Mora esperada

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 177.849,22	\$ 3.067.899,00	\$ 1.111.557,61	\$ 88.924,61	\$ 0,00	\$ 4.446.230,44
Acumulación simple	\$ 288.404,14	\$ 4.974.971,35	\$ 1.802.525,85	\$ 144.202,07	\$ 0,00	\$ 7.210.103,41
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 360.505,17	\$ 360.505,17
Total	\$ 466.253,35	\$ 8.042.870,35	\$ 2.914.083,46	\$ 233.126,68	\$ 360.505,17	\$ 11.656.333,84

Cuotas equivalentes por producto

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 517.334,57	\$ 4.639.218,47	\$ 1.164.475,70	\$ 72.567,09	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 838.920,93	\$ 7.523.056,98	\$ 1.888.338,97	\$ 117.676,36	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 211.238,20

Cartera recuperada bruta

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 3.209.332,26	\$ 59.940.140,17	\$ 32.682.654,48	\$ 2.036.697,85	\$ 0,00	\$ 97.868.824,76
Acumulación simple	\$ 5.204.322,58	\$ 97.200.227,30	\$ 52.998.899,15	\$ 3.302.753,28	\$ 0,00	\$ 158.706.202,31
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 9.679.303,05	\$ 9.679.303,05
Total	\$ 8.413.654,84	\$ 157.140.367,47	\$ 85.681.553,63	\$ 5.339.451,13	\$ 9.679.303,05	\$ 266.254.330,12

Cuota equivalente de la mora

Producto	Cartera				
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses
Minorista	\$ 31.040,07	\$ 278.353,11	\$ 69.868,54	\$ 4.354,03	\$ 0,00
Acumulación simple	\$ 50.335,26	\$ 451.383,42	\$ 113.300,34	\$ 7.060,58	\$ 0,00
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 12.674,29

Monto negativo cartera en mora

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 192.559,94	\$ 3.596.408,41	\$ 1.960.959,27	\$ 122.201,87	\$ 0,00	\$ 5.872.129,49
Acumulación simple	\$ 312.259,35	\$ 5.832.013,64	\$ 3.179.933,95	\$ 198.165,20	\$ 0,00	\$ 9.522.372,14
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 580.758,18	\$ 580.758,18
Total	\$ 504.819,29	\$ 9.428.422,05	\$ 5.140.893,22	\$ 320.367,07	\$ 580.758,18	\$ 15.975.259,81

Interés generado

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 230.467,92	\$ 8.279.980,75	\$ 13.307.292,67	\$ 521.343,78	\$ 0,00	\$ 22.339.085,12
Acumulación simple	\$ 373.731,76	\$ 13.426.995,82	\$ 21.579.393,52	\$ 845.422,35	\$ 0,00	\$ 36.225.543,44
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 3.450.630,53	\$ 3.450.630,53
Total	\$ 604.199,67	\$ 21.706.976,57	\$ 34.886.686,19	\$ 1.366.766,13	\$ 3.450.630,53	\$ 62.015.259,09

Interés generado por producto de forma anual

Producto	Cartera					Total
	Menos de 6 meses	De 6 a 12 meses	de 12 a 18 meses	de 18 a 24 meses	36 meses	
Minorista	\$ 460.935,83	\$ 8.279.980,75	\$ 8.871.528,45	\$ 260.671,89	\$ 0,00	\$ 17.873.116,92
Acumulación simple	\$ 747.463,51	\$ 13.426.995,82	\$ 14.386.262,35	\$ 422.711,17	\$ 0,00	\$ 28.983.432,85
Acumulación ampliada	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 1.150.210,18	\$ 1.150.210,18
Total	\$ 1.208.399,35	\$ 21.706.976,57	\$ 23.257.790,80	\$ 683.383,06	\$ 1.150.210,18	\$ 48.006.759,95

Monto total anual

Capital en cartera	\$ 200.280.650,24
Cartera irrecuperable	-\$ 14.219.092,37
Cartera irrecuperable vendida	\$ 5.687.636,95
Capital recuperado	\$ 191.749.194,82
Interés generado	\$ 48.006.759,95
Total anual	\$ 239.755.954,77
Interés neto	\$ 39.475.304,53
Interés porcentual neto	19,71%
Ganancia mínima COAC`s (2,5%)	\$ 4.651.538,95
Participación excedente COAC'S	\$ 23.808.329,82
Participación BIESS (5,5%)	\$ 11.015.435,76
Retorno Fondo Campesino	\$ 211.296.086,00
Rendimiento BIESS	5,50%

ANEXO No. 2 ENCUESTA

No.	Pregunta		
1.	Los representados por su organización acceden a financiamiento fundamentalmente por: (elija una por favor)		
	A través de la organización		
	De forma particular		
2.	Los representados por su organización solicitan crédito fundamentalmente para: (elija una por favor)		
	Capital de trabajo		
	Compra de activo fijo		
	Construcción de infraestructura		
	Consumo		
	Educación		
3.	Los representados por su organización solicitan crédito fundamentalmente entre que montos: (elija una por favor)		
	100 a 500		
	500 a 1000		
	1000 a 3000		
	3000 a 5000		
	más de 5000		
4.	A que fuentes de crédito acceden principalmente sus representados: (elija una por favor)		
	Banca privada		
	Banca pública		
	Cooperativas		
	Cajas de ahorro		
	Chulco		

5. Que tasas de interés mensuales pagan regularmente sus representados por su crédito: (elija una por favor)

0,1% a 0,5%		
0,5% a 1%		
1% a 2%		
2% a 3%		
3% a 4%		
5% a 6%		
6% a 7%		
7% a 8%		
8% a 9%		
9% a 10%		

6. Con que plazo sus representados piden los créditos principalmente: (elija una por favor)

Menos de 6 meses		
De 6 a 12 meses		
de 12 a 18 meses		
de 18 a 24 meses		
de 24 a 36 meses		
más de 36 meses		

7. Con que frecuencia solicitan crédito sus representados (elija una por favor)

Una vez al año		
dos veces al año		
tres veces al año		
cuatro veces al año		

8. El financiamiento a través de chulco, es para sus representados la primera opción:

Si		
No		

9. Sería factible préstamos para proyectos grupales o solidarios en el sector

Si		
No		

10. Qué garantías podrían aplicarse en crédito (elija una por favor)

Prendarias joyas		
Prendarias maquinarias o equipos		
No hay garantía posible		

11. Que garantía solidarias podrían aplicarse en el crédito (elija una por favor)

Prendaria		
No hay garantía posible		

BIBLIOGRAFÍA

Aguirre, D. (2011). *Preferencias en el uso de productos y servicios financieros que ofrecen las instituciones del sistema financiero regulado ecuatoriano.*

Obtenido de UTPL:

<http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/3019/1/Aguirre%20Gudino%20Diana%20Alexandra%20%26%20Andrango%20Anrango%20Susana%20del%20Rocio.pdf>

BCE. (Julio de 2016). *Banco Central del Ecuador.* Obtenido de

<https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

BCE. (2016). *Evolución del Volumen de Crédito y Tasas de Interés del Sistema Financiero Nacional.* Quito: Banco Central del Ecuador.

BIESS. (2016). *Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.* Obtenido de

<https://www.biess.fin.ec/nuestra-institucion/historia>

BIESS. (Julio de 2016). *Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social .*

Obtenido de <https://www.biess.fin.ec/files/ley-transparencia/tarifario/2016/tarifario/2016-03-tarifario%20marzo.pdf>

Espinosa, R. (2012). *Memoras de la crisis bancaria.* Obtenido de

http://www.memoriacrisisbancaria.com/www/articulos/Roque_Espinosa_Crisis_bancaria.pdf

Gaón, P. (2016). *Propuesta de políticas que definan y guíen la comunicación institucional con comunidades del sector rural del país, tomando como*

referencia la población afiliada al Seguro Social Campesino. Obtenido de

PUCE: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/6301/1/T-UCE-0009-490.pdf>

IESS. (2016). *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/es/web/guest/institucion>

Miño, W. (2013). *Historia del Cooperativismo en el Ecuador*. Obtenido de Historia de la Política Económica del Ecuador: <http://www.politicaeconomica.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/Libro-Cooperativismo-Final-op2-Alta-resolucio%CC%81n.pdf>

Monteros, A. . (2015). *Panorama agroeconómico del Ecuador 2015*. Obtenido de MAGAP: http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/panorama_agroeconomico_ecuador2015.pdf

OIT. (2012). *Organización Internacional de Trabajo*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=bW-MBJH6lZMC&pg=PA16&lpg=PA16&dq=La+protecci%C3%B3n+que+la+sociedad+proporciona+a+sus+membros,+mediante+una+serie+de+medidas+p%C3%ABlicas,+contra+las+privaciones+econ%C3%B3micas+y+sociales+que,+de+no+ser+as%C3%AD,+oc>

Paucar, R. (2012). *Los préstamos hipotecarios otorgados por el IESS a sus afiliados y su impacto en el sector inmobiliario durante el periodo 2007- 2010 en la ciudad de Quito*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3991/1/UPS-QT03063.pdf>

- Roca, R. (2002). *La tasa de interés y sus principales determinantes*. Obtenido de http://economia.unmsm.edu.pe/org/arch_ii/arch_invest/doc_inv_DI-02-003.pdf
- Rodriguez, L. (2012). *Impacto de las tasas de interés activas en la rentabilidad de las instituciones financieras privadas periodo 2008 - 2011*. Quito: PUCE.
- Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros. (2016). *Superintendencia_de_Bancos_y_Seguros*. Obtenido de http://www.sbs.gob.ec:7778/practg/pk_catst.p_reprt_dat_genrl?vp_cod_tip_instt=3
- Superintendencia_de_Economía_Popular_y_Solidaria. (2016). Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/estadisticas?boletin-financiero>
- Vásconez, L. (2013). *Aplicación Contabilidad en Instituciones Financieras*. Obtenido de UTPL: <https://lvasconez.wikispaces.com/file/view/UNIDAD+I.pdf>
- Washburn, C. (2015). *Aplicación de los intereses pasivos y activos en el sistema bancario ecuatoriano y sus efectos macroeconómicos 2007 - 2013*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Zambrano, R. (2006). *La banca de segundo piso en el Ecuador*. Obtenido de IAEN: <http://repositorio.iaen.edu.ec/bitstream/24000/25/1/CD-IAEN-0017.pdf>