

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
INGENIERIA FINANCIERA**

**"EL COMERCIO INFORMAL EN QUITO ES UN SECTOR
IMPORTANTE PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DEL PAIS
POR LA CONCESION DE CREDITOS POR PARTE DE LAS
ENTIDADES FINANCIERAS PUBLICAS Y PRIVADAS"**

ELABORADO POR: ALEXANDRA PROAÑO MIÑO

DIRECTOR: ING. COM. MARCELO IZURIETA

QUITO-ECUADOR

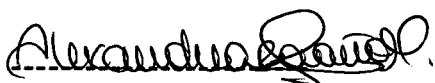
AÑO 1998

**LA PRESENTE TESIS CONSITITUYE UNO DE LOS REQUISITOS
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO FINANCIERO
EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

Yo, Alexandra Proaño Miño, de cédula de identidad # 170692082-2 declaro, libre y voluntariamente, que la presente tesis es el resultado de mi investigación, original, auténtica y personal. Para esto, únicamente como base de orientación, recurrí a varias fuentes como: libros, estudios, artículos especializados, consejo de expertos, etc., que estimé necesarios; recurrí además al marco teórico adquirido en mis estudios académicos y a la experiencia práctica de la pasantía; reconociendo en el texto la fuente que corresponde en caso de referirme concretamente a frases o ideas ajenas.

Realizado el análisis de la información, datos y resultados de la investigación, deduje la conclusión más acorde la misma que significa la tesis que aquí presento y que la demuestro en su validez mediante argumentos propios.

Debo aclarar que el Director de esta tesis se ha limitado únicamente a sus funciones de consejero y orientador académico, por lo tanto en el caso de que esta tesis presente plagio, copia u otra acción que se aparte de la ética y respeto a las ideas de autoría ajena, me declaro única responsable ante las regulaciones y sanciones que correspondan y que constan en los reglamentos de la Universidad Internacional SEK y leyes de la República del Ecuador.



Alexandra Proaño Miño
Graduada

Quito, Septiembre del 2000

DEDICATORIA

El arduo esfuerzo destinado en este tiempo para la realización de la presente tesis va dedicado con especial énfasis a mi familia por el apoyo brindado durante toda la carrera ya que sin su contribución no hubiera sido posible la culminación de esta importante etapa en mi vida profesional.

AGRADECIMIENTO

Deseo dejar constancia de mi gratitud hacia mi familia, especialmente a mis padres, por haberme dado su amor, apoyo y confianza para hacer posible la culminación de esta meta.

Agradezco también al Dr. Eduardo Bustamante, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, y a los profesores de cátedra de la Universidad Internacional SEK, quienes supieron impartirme sus conocimientos los cuales me permitirán desenvolverme exitosamente en mi vida futura, enriqueciéndome profesionalmente.

Un agradecimiento especial a mi Director de Tesis, Ing. Marcelo Izurieta, por el gran apoyo brindado durante el desarrollo de esta investigación.

INDICE

	PAGINA
ANTECEDENTES	1
CAPITULO I: EL SECTOR INFORMAL URBANO DENTRO DE LA ECONOMIA ECUATORIANA	
1.1 POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN EL ECUADOR	5
1.2 EL SECTOR MODERNO, EL SECTOR INFORMAL Y LA CREACION DE TRABAJO	7
1.3 DIFERENCIAS ENTRE EL SECTOR FORMAL E INFORMAL	11
1.4 RELACIONES ENTRE EL SECTOR FORMAL E INFORMAL	13
1.5 CARACTERISTICAS DEL SECTOR INFORMAL EN QUITO	16
1.6 IMPORTANCIA DEL COMERCIO INFORMAL	21
1.6.1 EL COMERCIO INFORMAL EN QUITO	23
1.6.2 EL COMERCIO AMBULATORIO Y MERCADOS CONSTRUIDOS	27
1.7 SITUACION FINANCIERA DEL SECTOR INFORMAL	33
1.8 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LOS COMERCIANTES INFORMALES	38
1.9 INGRESOS DEL MUNICIPIO PROVENIENTES DEL COMERCIO INFORMAL	42
1.10 GASTOS DEL MUNICIPIO PROVENIENTES DEL COMERCIO INFORMAL	45
1.11 INTERRELACION DEL COMERCIANTE INFORMAL DENTRO DE LA ECONOMIA	46
CAPITULO II: ENTIDADES ENCARGADAS DE PROPORCIONAR CREDITO AL SECTOR INFORMAL URBANO	
2.1 CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS QUE SE DEBEN OFRECER AL SECTOR INFORMAL	52
2.2 PRINCIPALES ACTIVIDADES QUE DEBE REALIZAR UNA ORGANIZACIÓN PARA QUE UN PROGRAMA DE DESARROLLO PARA EL SECTOR INFORMAL SEA EXITOSO	53
2.3 PROGRAMAS DE DESARROLLO PUBLICOS Y PRIVADOS	60
2.3.1 PROGRAMAS PROVENIENTES DEL SECTOR PUBLICO	60
2.3.1.1 OBJETIVOS COMUNES DE LOS PROGRAMAS DE CREDITO DE LAS ENTIDADES PUBLICAS	65
2.3.1.2 ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG'S)	66
2.3.1.2.1 ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS DE LOS PROGRAMAS REALIZADOS POR LAS ONG'S	67
2.3.1.3 SISTEMA UTILIZADO PARA LOS PROGRAMAS DE CREDITO PUBLICOS	68
2.3.1.3.1 SISTEMA DEL CREDITO	70
2.3.1.3.2 CAPACITACION	72
2.3.1.3.3 REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR LOS BENEFICIARIOS DE LOS CREDITOS	72
2.3.1.3.4 PASOS PARA LA OTORGACION DE UN CREDITO	73
2.3.1.3.5 SANCIONES POR RETRASO	74
2.3.1.3.6 CAUSAS PROBABLES QUE EVITAN LA RECUPERACION DE LOS CREDITOS	78
2.3.1.3.7 ACCIONES TOMADAS PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DE REEMBOLSO	80
2.3.1.3.8 RESULTADOS	82

2.3.2.1 BANCO SOLIDARIO	84
CAPITULO III: ENCUESTA AL SECTOR INFORMAL URBANO	
3.1 RESUMEN DE LOS RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LA ENCUESTA GENERAL	90
3.1.1 FUENTES DE ORIGEN SOLICITADAS	90
3.1.2 CARACTERISTICAS DE LOS SOLICITANTES	91
3.1.3 FUENTES DE LOS CREDITOS	93
3.2 RESUMEN DE LOS RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LA ENCUESTA FINANCIERA ESPECIAL	95
3.2.1 FUENTES DE LOS CREDITOS	95
3.3 CREDITOS FORMALES VS. CREDITOS INFORMALES	100
3.4 LIMITACIONES DE LOS CREDITOS SOLICITADOS	100
3.5 EJEMPLO DE UN CREDITO MICROEMPRESARIAL	101
CONCLUSIONES	105
RECOMENDACIONES	110
ANEXOS	
BIBLIOGRAFIA	

ANTECEDENTES

En la economía ecuatoriana existe una fuerza de trabajo que se ha visto imposibilitada de encontrar empleo dentro del sector formal, resultado de la poca capacidad de los sectores público y privado para absorber la creciente oferta de mano de obra.

Dicha fuerza de trabajo ha tenido que buscar una alternativa que le ayude a subsistir; la alternativa a la cual se ha visto obligada a recurrir ha sido la propia auto-ocupación en actividades como: el comercio, la industria, los servicios, el transporte y la construcción.

Por lo mencionado anteriormente, se ha dado paso a la creación de pequeños establecimientos llamados “microempresas” como fuentes de empleo propias.

Estos establecimientos realizan actividades en pequeña escala, en los cuales la división de trabajo es sencilla, cuyo número promedio de trabajadores permanentes es máximo de diez (incluido el propietario), y las técnicas son limitadas debido a que dichos negocios no necesitan poseer altos niveles de calificación y tampoco un alto capital de inversión en equipos y maquinarias para instalarse.

Estas microempresas conforman la estructura de la población ecuatoriana bajo el nombre de “sector informal”, sector que forma parte de la población económicamente activa y del grupo de “ocupados” del país.

Se podría decir que la informalidad es a veces la primera etapa de las microempresas, ya que los dueños suelen instalarse primero para luego realizar los trámites requeridos para establecer un negocio.

Aquellos que no logran realizar dichos trámites, según la ley, son los llamados “informales”, quienes se dividen en los que pagan permisos, pero no pagan impuestos al Estado y los que no cumplen con requisito alguno.

El sector informal urbano (SIU) normalmente se encuentra conformado por pequeñas unidades productivas que realizan sus actividades por cuenta propia, pudiendo incluir al mismo tiempo a sus familiares.

Se ha dado un notable crecimiento de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados debido a que ellos desean tener un negocio propio, es decir una fuente de empleo propia, lo que les ayuda a garantizar sus ingresos los cuales les permite por lo menos subsistir, a pesar de que en estos negocios no ha estabilidad en los puestos de trabajo, y los contratos que se realizan para realizar las transacciones son la mayoría verbales con lo que se brinda una gran inseguridad para los negocios informales. El SIU continúa expandiéndose debido a que éste trata de buscar con sus propios

medios soluciones a los problemas socioeconómicos que se presentan en el país.

Existen varios factores importantes, como: las crisis políticas, cambios demográficos, variaciones en el sistema político, legislación laboral vigente y las innovaciones tecnológicas que han incidido en gran parte en la manera en cómo esta población se ha estructurado.

A pesar de que las actividades realizadas por el SIU en la mayoría de los casos no otorgan grandes remuneraciones, este sector las sigue realizando debido a que su objetivo primordial es la subsistencia.

Pero las actividades informales pueden diferenciarse entre sí en el sentido de la acumulación o incrementación de la capacidad de ahorro que cada uno posea, la tecnología que utilice y su capacidad de reemplazarla con las innovaciones o por la posibilidad de introducir niveles más complejos en la organización de trabajo.

Por lo mencionado en el párrafo anterior se puede observar que no todos los informales son pobres, ya que existen casos en que éstos reciben ingresos superiores a las que llegan a recibir las personas que forman parte del sector formal.

Lo acabo de mencionar se puede observar especialmente en las unidades productivas de comercio las cuales tienen una capacidad real de acumulación y posibilidad de transitar hacia la formalidad.

Especialmente en el sector de comercio, el propietario participa directamente en el proceso laboral y no existe preponderancia de formas salariales de organización, a pesar de que puede darse la contratación de mano de obra en algunos casos.

El sector informal continúa expandiéndose debido a que éste trata de buscar con sus propios medios soluciones a los problemas socio-económicos que se presentan en el país.

CAPITULO I

I

EL SECTOR INFORMAL URBANO DENTRO DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA

1.1. POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA EN ÉL ECUADOR

La población en el Ecuador se encuentra clasificada por el INEC en dos grandes grupos:

- la población en edad de trabajar mayor de 10 años
- la población menor de 10 años

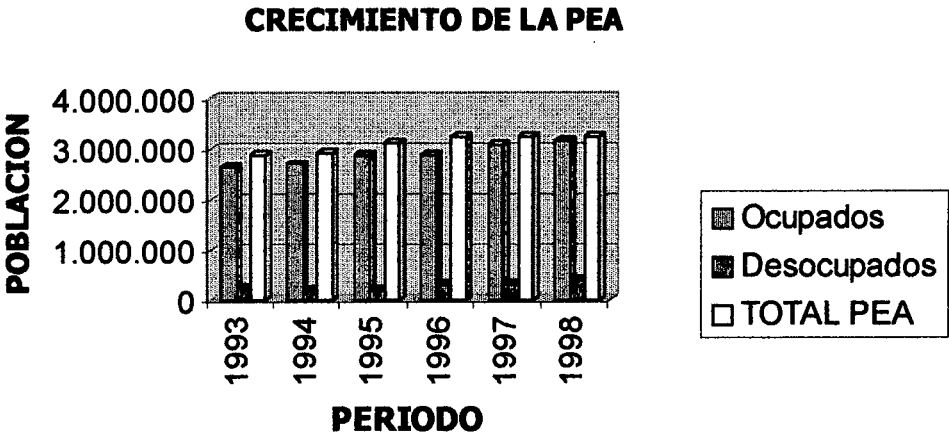
La población en edad de trabajar se clasifica en dos grupos:

- la población económicamente activa (PEA)
- la población económicamente inactiva.

“La **PEA** es una fuerza de trabajo que comprende a las personas de 10 años y más, que trabajan al menos una hora semanal (ocupados), o bien aquellas personas que no tienen empleo pero están disponibles para trabajar (desocupados.”¹

Según datos del INEC durante el período 1993-1998 la población económicamente activa (PEA), a nivel nacional, aumentó de 2'891.644 a 3'560.484; es decir, en un porcentaje del 23.13%.

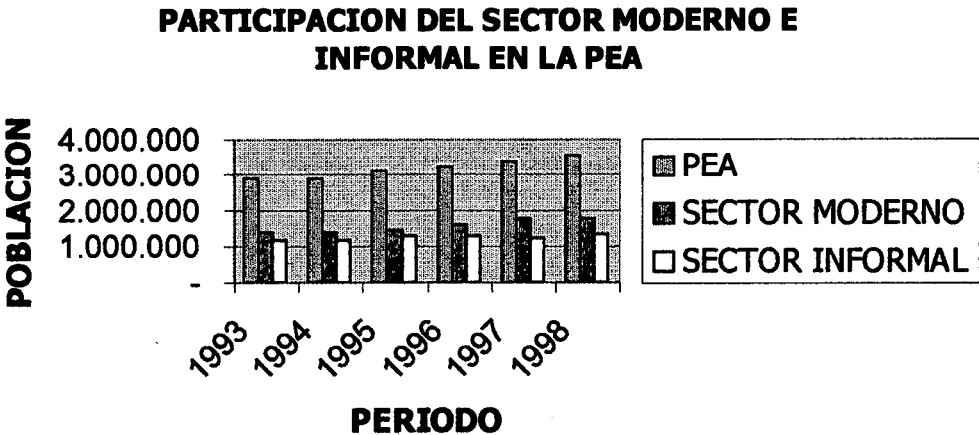
Los datos referentes a dicha observación se encuentran en el Anexo #3 y en el siguiente gráfico:



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998
Elaboración: Alexandra Proaño

La PEA incluye dentro de los denominados “ocupados”, por un lado al sector moderno dentro del cual se encuentran los individuos ocupados adecuadamente y los subempleados, y por otro lado al sector informal.

El anexo #4 muestra los datos referentes al siguiente gráfico:



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998
Elaboración: Alexandra Proaño

1.2. EL SECTOR MODERNO, EL SECTOR INFORMAL Y LA CREACION DE TRABAJO

El sector informal tiene origen dentro de la economía nacional en la década de los 70. Este sector surge de la incapacidad que posee el sector moderno de la economía de absorber la creciente fuerza laboral. Se puede decir que el tamaño de la actividad informal depende del excedente de mano de obra existente en el sector moderno.

Ha sido bastante complejo para el sector moderno el crear puestos oportunos de trabajo debido al alto costo y dificultades que dicha creación conlleva.

Esta complejidad ha sido provocada por los cambios tanto a nivel internacional como a nivel nacional que han ocurrido en los países en vías de desarrollo como lo es el Ecuador.

A continuación se mencionan las principales causas por las que el sector moderno ha sido y es incapaz de crear los suficientes puestos de trabajo:

- El rápido crecimiento de la población, así como de la población económicamente activa

- La emigración de la población campesina a la ciudad en un volumen sorprendente, la cual determina una creciente demanda de empleo urbano
- La falta de capacitación de gran parte de la oferta de trabajo
- La introducción de nueva tecnología que permite la sustitución de mano de obra
- La necesidad que poseen los individuos de mejorar sus ingresos y ganar independencia

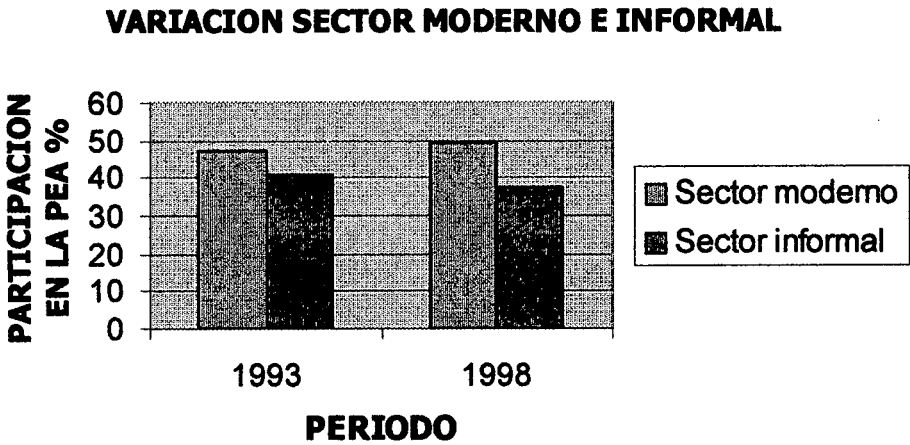
Por estas razones aparece una fuerza de trabajo denominada sector informal, principalmente urbano, la cual se ve obligada a buscar una alternativa al desempleo la cual le ayude a subsistir.

La alternativa del sector informal urbano es la creación de un empleo propio el cual se convierta en una herramienta de combate a la pobreza.

Este autoempleo provee a dicho sector de los ingresos indispensables de subsistencia, ya que éstos negocios no otorgan, en la mayoría de los casos, grandes remuneraciones, es decir que sus salarios son generalmente menores a los vigentes en ramas y oficios similares en el sector formal.

Durante el período 1993-1998 se ha podido observar, por medio de datos obtenidos por el INEC, que el número de personas pertenecientes al sector informal ha disminuido en aproximadamente 8% a nivel nacional; influyendo lo anterior, en parte, en el crecimiento del sector moderno el cual fue del 4.2 %.

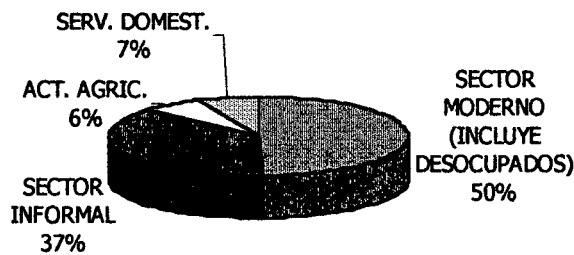
El análisis anterior se muestra en el Anexo #5 y en el siguiente gráfico:



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998
Elaboración: Alexandra Proaño

A pesar que el sector informal haya tenido un pequeño decrecimiento éste sigue conformando un alto porcentaje dentro de la PEA como se puede observar a continuación. Los datos se detallan en el Anexo #6:

SEGMENTACION DE LA PEA 1998



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998

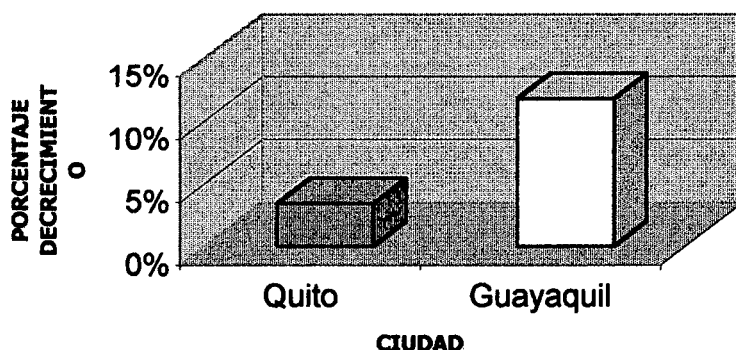
Elaboración: Alexandra Proaño

Por lo anterior se puede decir que el Ecuador, es básicamente un país de micro, pequeñas y medianas empresas. Esta condición se puede comprobar con los datos obtenidos por el INEC, los cuales muestran que en este país existen más de 1'300.0000 personas pertenecientes solamente al sector informal.

Con respecto a lo mencionado anteriormente sobre el decrecimiento del sector informal, en las dos ciudades principales del Ecuador se puede observar que mientras la ciudad de Guayaquil tiene el porcentaje más significativo de 11.8%, en Quito este sector informal solo decrece en un 3.4%.

Los datos se muestran en el Anexo7:

VARIACION SECTOR INFORMAL



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998

Elaboración: Alexandra Proaño

1.3.DIFERENCIAS ENTRE EL SECTOR FORMAL E INFORMAL

Para establecer las diferencias con respecto al sector formal se describen algunas de sus características:

Por un lado, el sector moderno o formal está compuesto por un número relativamente reducido de empresas, las cuales tienen fácil acceso al capital y formas modernas de producción. Dichas empresas operan generalmente en mercados oligopólicos.

Las empresas formales deben sujetarse a las leyes vigentes para el mercado laboral, como por ejemplo salarios mínimos, contratos de trabajo, etc.

Estas empresas poseen un nivel de productividad lo suficientemente alto como para proporcionar salarios relativamente altos, como resultado hay la posibilidad de conseguir trabajadores calificados que tengan estabilidad en los puestos. En este sector existe una cierta inflexibilidad de precios y salarios.

Las características más importantes de las unidades económicas autogeneradas que conforman el sector informal, las cuales se relacionan con aspectos económicos, técnicos, administrativos se citan a continuación:

- a) Son creadas con escaso capital de inversión por puesto de trabajo
- b) Tienen una gran cantidad de limitaciones tecnológicas
- c) Tienen muy poco acceso al crédito
- d) Recurren con mucha frecuencia al crédito usurero
- e) Poseen un bajo nivel educativo
- f) Cuentan con una organización técnica y administrativa inadecuada
- g) Su tamaño es pequeño, funcionan con menos de 10 personas, cuando no son unipersonales
- h) Tienen problemas para generar rentas, y por tanto no poseen capacidad de acumulación
- i) Se ubican en mercados competitivos y en los estratos débiles
- j) No existen barreras para la entrada de nuevos trabajadores, ya que la entrada depende si el trabajador está dispuesto a aceptar los bajos ingresos asociados a las actividades peor remuneradas del sector

El sector informal tiene la cualidad de tener una increíble capacidad de adaptarse a las situaciones económicas cambiantes del país, capacidad que determina la característica de heterogeneidad que posee dicho sector.

La heterogeneidad del sector informal se da debido a aspectos macro - sociales. Uno de estos aspectos son los tipos de evolución por las que el país está atravesando.

Ejemplo de lo que se acaba de mencionar es la introducción del país en el comercio internacional, las formas de organización interna en términos de producción y división de trabajo de las unidades económicas, ramas de actividad y líneas de producción en que el sector se ha especializado y el tipo de mercado en el que se sitúa.

La heterogeneidad también depende de la estructura laboral del sector informal, la cual fue mencionada anteriormente; y su utilización de los recursos financieros, nivel tecnológico, espacio físico, etc.

1.4. RELACIONES ENTRE EL SECTOR FORMAL E INFORMAL

El sector informal tiene una gran importancia a nivel nacional debido a que incluye a una gran parte de la población, la cual tiene que enfrentarse a situaciones y condiciones de enorme complejidad que pueden tener

grandes efectos en el desarrollo económico y social del Ecuador. La trascendencia que puede tener el sector informal en la economía ecuatoriana se debe a que éste opera en todos los sistemas y todos los sectores de la vida económica, como son:

- Los regímenes económicos capitalistas o colectivistas
- El nivel de desarrollo, central o periférico
- La naturaleza jurídica de las actividades, toleradas o reprimidas
- Los sectores primario, secundario y terciario
- Los sectores rural y urbano
- Los sectores público y privado

Para examinar como el sector informal opera dentro de la economía se pueden observar las relaciones existentes entre los mercados formal e informal, enseguida se describirán dichas relaciones dentro del mercado laboral, de bienes y servicios y de capital:

- ***Mercado laboral:*** cuando se da una transferencia de empleados entre ambos sectores o cuando existen empleados del sector formal que poseen un negocio en el sector informal para poder complementar su nivel de bienestar.
- ***Mercado de bienes y servicios:*** existe una competencia entre los bienes y servicios ofrecidos por ambos sectores. Muchas veces los

bienes y servicios ofrecidos por el sector informal son complementarios de los ofrecidos por el formal. Aunque cada vez más el sector informal suministra bienes y servicios que sustituyen a los ofrecidos por los mercados modernos tanto internos como externos.

- ***Mercado de capitales:*** casi no existe una relación entre ambos mercados debido a que el sector informal casi no tiene acceso al financiamiento por parte de instituciones pertenecientes al sector formal.

Cuando el sector informal realiza transacciones fuera de su sector, éstas son realizadas en los hogares los cuales obtienen ingresos del sector moderno, ya sea por concepto de salarios o transferencias. En otras palabras, el sector informal tiene como destino el consumo de los hogares, y no el abastecimiento de las empresas formales.

El sector informal proporciona empleo, ingresos, productos y servicios a una gran parte de la población.

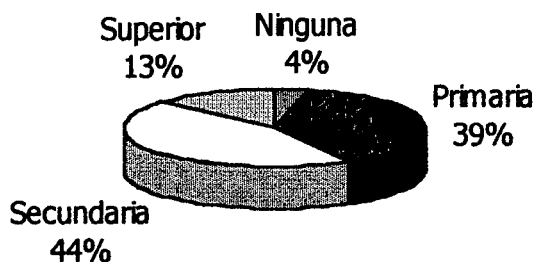
Este sector es el que crea empleo con mayor rapidez y a menores costos.

1.5. CARACTERISTICAS DEL SECTOR INFORMAL EN QUITO

Como se mencionó en párrafos anteriores, a cerca que la población informal en Quito ha decrecido en una tasa menor que en Guayaquil, y por tener mayor facilidad para la obtención de información sobre esta investigación en la ciudad de Quito, de aquí en adelante el análisis se enfocará solo a datos de dicha ciudad.

Con respecto al nivel educativo que posee el sector informal, se puede observar en el Anexo #8 que éste prácticamente es bajo ya que alrededor de un 13% del total de trabajadores en Quito no han tenido un nivel de instrucción superior entre 1993 y 1998. En cambio el porcentaje promedio de trabajadores que han llegado a un nivel de instrucción primario es de 39%, y de los que han llegado a un nivel secundario es de 44%. El 4% restante corresponde al porcentaje de trabajadores que no han llegado a nivel de educación alguno.

PROMEDIO DE NIVELES DE INSTRUCCION DEL SECTOR INFORMAL EN QUITO

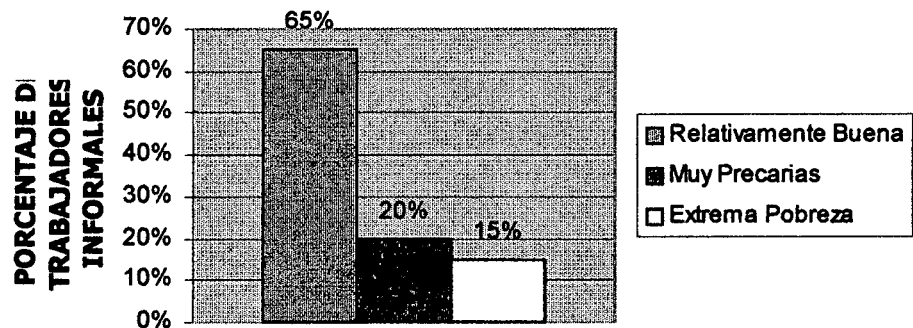


Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998

Elaboración: Alexandra Proaño

Conforme al cuadro elaborado por la Administración General del Municipio (Anexo #9) en Quito el 65% de los trabajadores informales, comerciantes en concreto, viven en condiciones relativamente buenas y solamente el 35% tienen una situación inferior, ubicándose dentro de este último porcentaje el 15% en extrema pobreza.

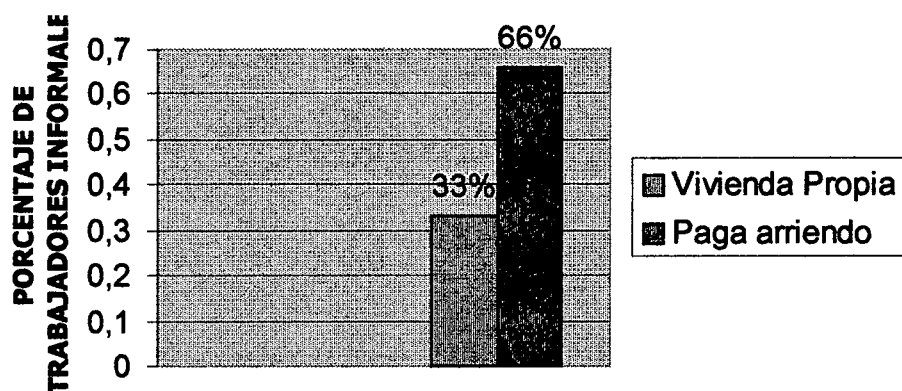
**CONDICIONES DE VIDA DEL SECTOR
INFORMAL EN QUITO**



Fuente: “El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: Un análisis Cuantitativo”
Elaboración: Alexandra Proaño

El cuadro también muestra que el 33% de estos trabajadores informales en Quito poseen vivienda propia, mientras que el 66% pagan arriendo. Todos estos datos fueron obtenidos de la investigación realizada por el CEPESIU.

TENENCIA DE LA VIVIENDA



Fuente: “El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: Un análisis Cuantitativo”
Elaboración: Alexandra Proaño

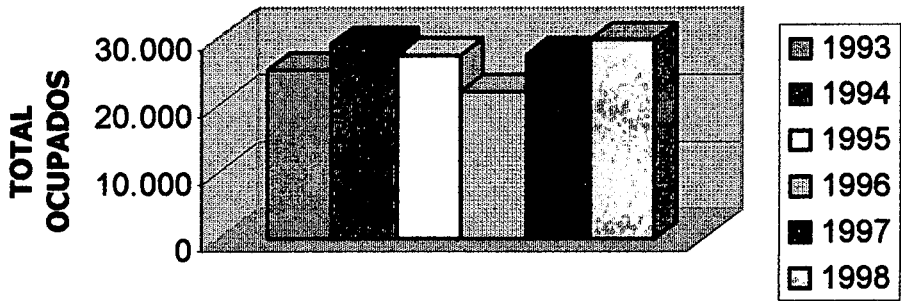
Se puede decir que el sector informal está conformado por pequeñas unidades productivas que realizan sus actividades a través de microempresas con una estructura laboral que se clasifica en:

- personas patrones - propietarios
- asalariados de los negocios
- personal no remunerado debido a ser éstos pertenecientes a la familia dueña de dicha microempresa quienes deben ayudar en el negocio independientes llamados también cuenta - propia.

Según datos del INEC (Anexo #10), se puede observar que se ha presentado un incremento entre el período 1993-1998 en el número de trabajadores de Quito cuya categoría ocupacional es el ser *patrono o socio del negocio*. Este incremento equivale a un 18%.

Dicho porcentaje se ve afectado más que nada por la disminución del número de trabajadores correspondientes a la categoría antes mencionada durante los años 1995 y 1996 con relación a 1994:

VARIACION DE LA CATEGORIA PATRONO DENTRO DEL SECTOR INFORMAL EN QUITO 1993-1998

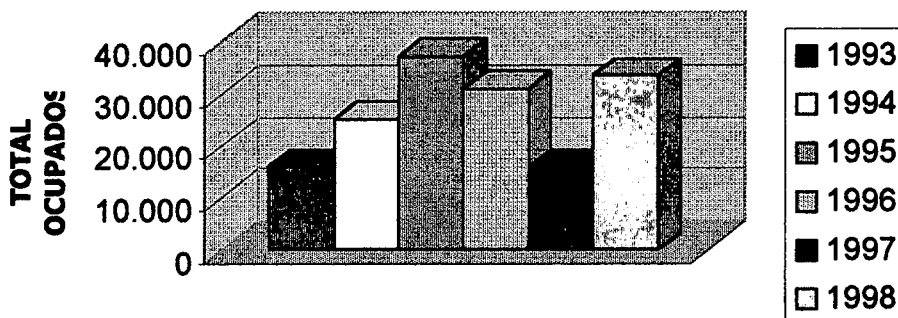


Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998
Elaboración: Alexandra Proaño

En relación a los *trabajadores por cuenta propia* y *familiares no remunerados* pertenecientes al sector informal, ambos segmentos han tenido una variación tanto decreciente como creciente a lo largo de los períodos analizados, hasta llegar a un incremento en porcentaje del 8% y 109% respectivamente.

Como se puede observar en el caso específico de los familiares no remunerados, el incremento ha sido en más del doble con relación a 1998 y 1993:

**CLASIFICACION DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA
PROPIA O FAMILIARES NO REMUNERADOS
PERTENECIENTES AL SECTOR INFORMAL**



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998

Elaboración: Alexandra Proaño

El aumento de ocupados por cuenta propia se debe a que cada vez más trabajadores informales desean tener un negocio propio, es decir una fuente de empleo propia la cual les ayude a garantizar su subsistencia por medio de los ingresos obtenidos.

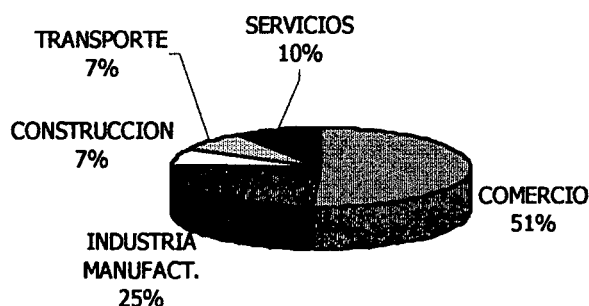
Con respecto a las actividades económicas a las que se dedica el sector informal, en Quito éste se dedica a realizar actividades de producción, artesanales, de pequeño comercio y servicios.

Por medio de las actividades económicas mencionadas anteriormente el sector informal se inserta en los mercados locales donde existen segmentos de mercado no cubiertos por la mediana y gran empresa.

En el período que va desde 1993 a 1998 (Anexo #11) se ha podido apreciar que la rama de actividad que más trabajadores informales comprende, tanto a nivel nacional como en Quito, es la de "comercio". En el período de 1998 la rama de comercio comprende un promedio de 51% de trabajadores informales, para después encontrarse la de la industria con un porcentaje de 25%, luego la rama de servicios con 10%, y por último transporte y construcción, ambas con el 7%.

Los servicios financieros comprenden un porcentaje tan bajo de trabajadores informales a lo largo del período 1993-1998 que no se los ha tomado en cuenta para el siguiente gráfico, además que ni si quiera se incluyo esta rama en 1998:

DISTRIBUCION DEL SECTOR INFORMAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN QUITO



Fuente: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998
Elaboración: Alexandra Proaño

1.6. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INFORMAL

El país se encuentra atravesando una etapa en la cual el proceso de industrialización es muy lento y a la vez existe una gran dependencia tecnológica y financiera con los países desarrollados; como consecuencia, las ramas de actividades que tienen mayores posibilidades de crecer son las de comercio y servicios.

“El comercio es una actividad económica que ha ido evolucionando en los últimos años, hasta llegar a ser realizado masivamente al margen y hasta en contra de las normas estatales nominalmente encargadas de regularlo.”²

Existen varias actividades realizadas por el sector informal, así como también clases de comercio informal (ambulantes o mercados contruidos), tipos de productos ofertados (perecederos o no perecederos), categoría ocupacional, etc. Pero lo que más se destaca dentro de la rama del comercio informal es una sola ocupación el “comerciante minorista”.

A nivel nacional, el comercio minorista se ubica como la rama de actividad que absorbe mayor fuerza de trabajo informal, especialmente en las ciudades principales del Ecuador.

El objetivo que tiene el comercio minorista es satisfacer las necesidades de las personas que forman parte de dicha actividad, su necesidad primordial como en todas las actividades es la subsistencia.

“El comercio minorista constituye un importante papel en la ampliación y búsqueda de mercados y contribuye al abaratamiento de los costos de distribución de las mercaderías industriales.”³

Según investigaciones realizadas se puede observar que el comercio informal ayuda a reducir los costos de distribución debido a que muchas veces los integrantes de este sector forman parte de pequeños distribuidores contratados por grandes industrias formales e informales, casas comerciales y hasta contrabandistas, con lo que se puede observar una relación entre el mercado formal.

1.6.1. EL COMERCIO INFORMAL EN QUITO

En Quito, el sector informal mueve grandes cantidades de dinero. Solamente en 1995, período en el cual el Distrito Metropolitano de Quito realizó su última investigación en el Centro Histórico, los comerciantes transaron un promedio de más de S/. 20.000'000.000 mensuales.

El comercio informal quiteño ha registrado un alto índice de crecimiento durante la década de los 90's. Este crecimiento se debe a que

el mercado se ha vuelto cada vez más competitivo; como resultado de la oferta de productos en las vías públicas, mercados y ferias la cual se ha incrementado durante el período antes señalado.

Todos los lugares ocupados por los comerciantes informales se han vuelto “centros de expendio”, especialmente en las calles más transcurridas de las principales ciudades; como resultado, se puede observar más de un vendedor en la misma cuadra.

En el Centro Histórico el 80% de los informales están denominados bajo el tipo de giro “mercadería”. Esta actividad agrupa una serie de productos como por ejemplo: ropa confeccionada, calzado, artículos personales, electrodomésticos, herramientas, entre otros.

El porcentaje sobrante comprende ramas como flores y tarjetas, alimentos y confites, betún, artesanías y tejidos, entre los más sobresalientes, aunque con un muy bajo porcentaje en relación a los que poseen mercaderías.

Este crecimiento de los comerciantes informales ha generado factores negativos tanto en el espacio físico ocupado, como en el sistema económico del comercio informal.

Según datos obtenidos por la “Administración General del Distrito Metropolitano”, el número estimado de individuos que realizan dicha actividad, específicamente en el Centro Histórico de Quito, se duplicó hasta llegar a una cifra de 10,000 personas entre 1990 y 1995.

Pero según la Dirección de Mercados ésta estima que al momento de la investigación por ellos realizada existían 81 organizaciones las cuales comprendían a 5,700 socios.

“De la cifra estimada de 5,700 solo 3,710, es decir el 66%, son permanentes (trabajan 7 días a la semana), un 25% de éstos solo trabajo dos días a la semana y un 9% en temporadas especiales, es decir que realizan su actividad dependiendo de la época del año.

En relación, dicha investigación se concluye que 2 de 3 comerciantes informales trabajan todos los días, mientras que los martes, sábados y domingos, considerados días de feria, trabajan el 100% de los informales. En conclusión también se puede mencionar que el Centro Histórico recibe el 80% de los comerciantes informales de la ciudad.”⁴

Como resultado de dicha investigación, los informales ocupan un área de 1,500 metros cuadrados, que representa cerca del 30% de las áreas de reconstrucción de aceras, trabajo ejecutado por la Empresa de Desarrollo del Centro Histórico.

Es por todo lo enunciado anteriormente que a lo largo de la década de los 80's se suscitaron enfrentamientos entre el Municipio de Quito y los integrantes del sector informal.

En la actualidad esta entidad denominada "Municipio del Distrito Metropolitano de Quito" trata de negociar con el sector informal por medio de la aceptación de su presencia con la condición de regularla.

El Municipio utilizando una Nueva Política Institucional se encuentra realizando procesos de participación, democratización y concertación entre el mismo Municipio, los comerciantes, los habitantes del Centro Histórico, los compradores de los bienes y las Organizaciones no Gubernamentales (cuyas funciones se detallarán y explicarán en el próximo capítulo.

A continuación se enunciará el resumen ejecutivo del Municipio, el cual a través de la aplicación de la Ordenanza No. 2796, vigente desde 1990, ejerce control sobre el comercio informal:

"Esta Ordenanza regula el comercio minorista en espacios de circulación pública, para lo cual intervienen varias Unidades Municipales: la Dirección de Mercados, Dirección de Higiene, Dirección General de Planificación, Administración Zonal Centro y Policía Metropolitana."5

La ordenanza comprende temas sobre como planificar y controlar, de manera eficaz y eficiente, aspectos operativos y financieros relacionados con el comercio informal en Quito, como por ejemplo: clasificación y obligaciones de los vendedores, clasificación del espacio físico, permisos, recaudaciones, etc.

No obstante, por presentarse una desorganización en términos de coordinación entre las unidades municipales, se decidió establecer una entidad municipal única que genere una nueva política para el Comercio Histórico de Quito, la cual ya se mencionó en párrafos anteriores.

1.6.2 EL COMERCIO AMBULATORIO Y MERCADOS CONSTRUIDOS

El comercio informal se clasifica en dos grupos el comercio ambulatorio y mercados contruidos.

En Quito, específicamente en el Centro Histórico, tanto los ambulantes como los mercados informales ocupaban en 1995 cerca de 15,000 metros cuadrados, que en porcentajes significa el 5% de toda su superficie.

*** Comercio Ambulatorio:**

“El comercio ambulatorio consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales.”⁶

El comercio ambulatorio ha tenido una evolución desde sus inicios y a que éste empezó como un comercio que ofrecía únicamente alimentos tales como comida criolla, refrescos, dulces, etc. Y en la actualidad expenden bienes y servicios que compiten abiertamente con los establecimientos formales.

En esta clase de comercio la productividad es muy baja, como resultado de que la diversificación de productos ofrecidos por cada uno de los ambulantes es bastante reducida, a pesar de que cada vez ésta se va incrementando; los vendedores son casi incapaces de brindar crédito y; no ofrecen reparaciones ni garantías.

En el comercio ambulatorio los individuos utilizan la vía pública para realizar en éstas sus operaciones comerciales, esto significa que invaden las calles sin poseer permiso alguno, dar facturas, ni pagar impuestos.

Conforme a lo mencionado anteriormente, se puede observar que el mayor inconveniente de los vendedores ambulantes es el buscar todos los días un lugar donde instalar su mercadería, cambiando de vías, plazas o parques.

Debido al surgimiento de problemas entre nuevos y antiguos informales quienes compiten por los lugares a ocupar o que se enfrentan con los policías metropolitanos por no poseer los permisos necesarios para realizar sus actividades comerciales, cada vez más comerciantes ambulantes han decidido dejar de ocupar las calles del Centro Histórico y trasladarse al Norte de la ciudad.

El ritmo de la actividad comercial de los ambulantes es muy variable ya que ésta depende de la época que ellos la realizan, como por ejemplo, en temporadas especiales como la Navidad, el número de comerciantes ambulantes suele incrementarse.

Lo anterior se debe a que en la época navideña los trabajadores del sector moderno reciben una serie de bonificaciones y sobresueldos, los cuales los trabajadores informales aprovechan para ofrecerles sus productos relacionados con esta época como: juguetes, árboles, tarjetas, lazos, caramelos, dulces, etc.

En épocas como la Navidad, se requiere de una intervención más fuerte proveniente del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, el cual tiene la obligación de designar lugares especiales para instalar a los comerciantes informales.

En esta época las áreas designadas con mayor frecuencia para localizar a los comerciantes informales en la Zona Norte de Quito son: el Parque La Carolina, Cotocollao, La Ofelia, el Ex Camal, y la Occidental. Estos lugares son ocupados solo por informales temporales, donde el único negocio que se prohíbe es el de “comidas preparadas en la calle”.

Entre los requisitos del Municipio para los comerciantes ambulantes de los puestos temporales se encuentran los siguientes: mantenerse dentro del puesto designado durante el período establecido, con el giro del negocio declarado y el lugar limpio.

Para los comerciantes que se encuentran trabajando en el Centro Histórico, el Municipio mantiene la política de contención y racionalización del comercio informal. Esto significa que solo se proporciona autorización a los comerciantes que han trabajado en años anteriores.

En el comercio ambulatorio, los individuos tampoco están en condiciones de proporcionar una información especializada a sus clientes sobre sus productos.

En esta clase de comercio informal, la instalación de lugares tales como baños, áreas de estacionamiento resulta imposible.

Existen dos clases de actividades ambulatorias:

Comercio Ambulatorio Itinerante:

“Cuando el individuo que realiza las actividades comerciales carece de un puesto fijo y deambula por las vías públicas de la ciudad, ofreciendo a las personas que encuentran a su paso, pequeñas cantidades de productos, como comida, baratijas, etc. ; es decir que opera a una escala bastante reducida.”⁷

El comercio ambulatorio no se encuentra organizado, debido a que las personas actúan individualmente y sus ingresos dependen de la habilidad que ellas posean.

Una de las características del comerciante ambulante itinerante es que éste no posee mayor capital físico, y para asumir su propia financiación debe trabajar por lo general al contado, ya que usualmente se encuentra con el inconveniente de no ser apto para la otorgación de créditos por parte de entidades financieras. Esta clase de comerciantes debe invertir su capital humano al mismo tiempo que prestar un servicio para iniciar su negocio.

Lugar Fijo en la Vía Pública:

Esta clase de comercio ambulante aparece cuando el comerciante deja de ser ambulante y se posesiona de un lugar fijo en la vía pública con el motivo de ofrecer sus productos o servicios.

Esta clase de comerciante ambulatorio tiene la ventaja que al poseer un lugar estable para realizar sus actividades está obteniendo la posibilidad de almacenar su mercadería y así poder ofrecer una mayor cantidad de bienes a sus clientes, volviéndose cada vez más popular entre su clientela por estar ubicado en un espacio fijo.

*** Mercados Construidos:**

Como se mencionó anteriormente, existe otra clase de comercio informal la cual se desarrolla en mercados construidos informalmente, es decir que han sido instalados sin cumplir con todas los requisitos legales.

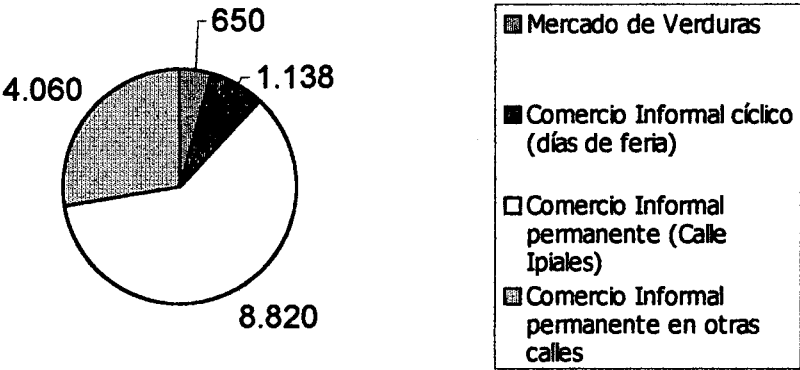
Estos mercados están conformados por individuos que anteriormente realizaron actividades ambulatorias pero que han dejado de ocupar las vías públicas por no ofrecerles suficiente seguridad para realizar una inversión a largo plazo la cual les ayudaría a mejorar la función minorista de los ambulantes porque en las calles no existe la opción de convertirse en propietarios del terreno.

Los mercados contruidos informalmente permiten al sector informal incrementar su volumen de ventas, conseguir créditos de sus proveedores, organizarse y ahorrar. Estos mercados suelen encontrarse equipados con almacenes, puestos individuales y algunas veces hasta con servicios higiénicos.

“Tanto el comercio ambulatorio como los mercados informales son etapas diferentes que forman parte de un mismo fenómeno que tiene como fin el desarrollar el comercio en condiciones más favorables. Ya que, como se mencionó anteriormente, usualmente los individuos que empiezan como ambulantes con el paso del tiempo se transforman en individuos que conforman mercados contruidos informalmente fuera de las calles.”⁸

Según el cuadro elaborado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito (Anexo #12), existe tan solo un mercado de verduras contruido en el Centro Histórico el cual ocupa 650 metros cuadrados de superficie, mientras que los ambulantes permanentes en la Calle Ipiales y en otras calles ocupan 12,880 metros cuadrados. También están los comerciantes informales que trabajan solo en días de feria, los cuales ocupan 1.138 metros cuadrados.

**SUPERFICIE OCUPADA POR EL COMERCIO
INFORMAL EN QUITO**



Fuente: “El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: Un análisis Cuantitativo”
Elaboración: Alexandra Proaño

1.7 SITUACION FINANCIERA DEL SECTOR INFORMAL

A continuación se analizará la situación financiera de los comerciantes informales, para esto se abarcarán temas como los ingresos y gastos que dicho sector recibe, así como su rentabilidad.

De acuerdo con datos obtenidos por las instituciones CEPESIU y FED, se estima que el ingreso promedio mensual de los comerciantes informales, para el período en que se realizó dicha investigación el cual fue al año 1995, fue de US\$860 a un tipo de cambio promedio anual calculado por el Banco Aserval de S/. 2.595,00.

“Se puede acotar que el ingreso mensual del comerciante informal fluctuaba en es año entre US\$ 963,00 y S/. 2.080,00.”⁹

En dicho estudio también se estimó la utilidad neta de los informales equivalente al 14% de sus ingresos por ventas. En el siguiente cuadro se muestran algunos índices de rentabilidad obtenidos en la investigación realizada por el CEPESIU:

Indices de rentabilidad de los comerciantes informales¹⁰

Indice de rentabilidad	%
Utilidad neta mensual / ingreso por ventas mensual	Entre 10% y 15%
Utilidad neta mensual / Cuota mensual del préstamo	Promedio 135%
Rendimiento del capital de operación propio*	Promedio 21%
Utilidad neta mensual / Activo corriente promedio	Entre 12% y 26%
Utilidad neta mensual / Activo fijo promedio	Entre 34% y 72%
Utilidad neta mensual / Activo total promedio	Entre 9% y 20%

*Los valores de los activos corrientes, fijos y totales fueron tomados del estudio del CEPESIU-FECD.

**La fórmula de este indicador es: $Rcp = Unp / (Copp - K)$ donde:

Rcp= Rendimiento del capital de operación propio durante el período de pago del préstamo.

Unp= Utilidad neta durante el período del pago del préstamo

Copp= Capital de operación global en el período de pago del préstamo.

K= monto del préstamo

Para el cálculo de los ingresos mensuales, las entidades anteriormente mencionadas utilizaron la fórmula del "índice de cobertura total":

$$2.5 = Co = Un / (Pp + i)$$

$$Y = Un / 0.14$$

Los términos de la fórmula significan lo siguiente:

Co = Cobertura total

Un = Utilidad neta global

Pp = Pago de principal

i = interés

Y = Ingreso mensual

Dicha aplicación se puede observar mediante un ejemplo el cual muestra en el Anexo #13 el cálculo de la utilidad mensual neta en sucres para una trabajador informal que solicita un préstamo por la cantidad de S/. 600.000, pagaderos a 5 meses, a una tasa de interés mensual de 5%.

Con el resultado obtenido de la utilidad mensual, cuyo valor correspondiente fue de S/. 345.000, y con la estimación del CEPESIU del

porcentaje de utilidad de 14%, se puede obtener el ingreso mensual de la siguiente manera:

$$Y = (2,5 / 0.14) \times (138.000) = 2'464.286$$

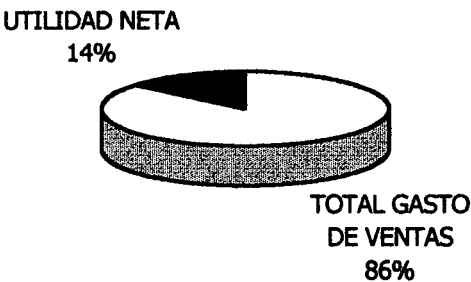
Con respecto a los gastos en que incurren los comerciantes informales, éstos son los gastos de ventas desglosados de la siguiente manera:

Gastos directos: incluyen compra de mercadería y pagos de créditos.

Gastos indirectos: incluyen transporte, bodega, pago asociación, entre otros.

Conforme a los datos obtenidos por la Administración General del MDMQ en 1995, el porcentaje de gastos sobre el ingreso mensual de los comerciantes informales asciende en dicho período a 86%.

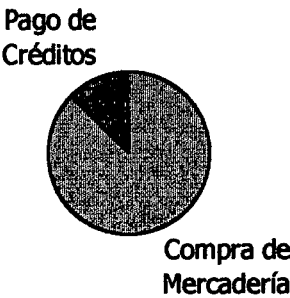
**GASTOS POR VENTAS DE LOS COMERCIANTES
INFORMALES COMO PORCENTAJE DEL INGRESO POR
VENTA**



Fuente: “El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: Un análisis Cuantitativo”
Elaboración: Alexandra Proaño

Refiriéndose al Anexo #14 los gastos directos constituyen el 80% de los gastos totales, teniendo el porcentaje más elevado la compra de mercadería con un 70%, mientras que los gastos indirectos conforman tan solo el 6%.

GASTOS DIRECTOS



Fuente: “El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: Un análisis Cuantitativo”
Elaboración: Alexandra Proaño

“Con relación al cálculo de la rentabilidad promedio del sector informal se cruzó la información del CEPESIU - FED con los resultados de la investigación directa realizada por la Administración General.”¹¹

Se obtuvo como resultado que la rentabilidad promedio en 1995 fluctuó entre 10% a 15%. Los comerciantes informales destinaron dicha utilidad neta mensual a gastos personales de primera necesidad como alimentación, salud, vivienda, etc.

Es por lo antes mencionado que la Administración General señala lo siguiente:

“Resulta necesario aclarar que los comerciantes informales registran una alta Propensión Media al Consumo”.¹²

1.8 OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE LOS COMERCIANTES INFORMALES

El sector informal posee una característica, la cual se ha decidido explicar más fondo debido a su importancia a nivel nacional. Esta se refiere a que el sector informal opera fuera del marco legal tradicional, es decir que opera sin permisos y autorizaciones.

Esto es resultado de las clases populares las cuales cuentan con recursos modestos por lo que no se encuentran en condiciones de realizar tantos trámites por cuanto el costo de los mismos es muy alto. “La informalidad decide tomar esta posición cuando los costos de los individuos exceden a sus beneficios”¹³

Lo acotado anteriormente no es del todo cierto ya que según la Ley de Régimen Tributario Interno y las investigaciones realizadas por la Administración General del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito se determinó lo siguiente:

“En el Ecuador los comerciantes informales no están obligados a declarar el impuesto a la renta, ya que su rango de la base imponible se estima entre S/. 4'200,000 y S/. 9'000,000. Los impuestos sobre la fracción

básica y sobre la fracción excedente, en este caso, son 0 y 0%, respectivamente. Por tanto, la base imponible estimada para los comerciantes informales no es gravable para el impuesto a la renta.”¹⁴

Los comerciantes informales tan solo tienen el deber de llevar una cuenta de ingresos y gastos, en vez de llevar contabilidad debido a que su capital y los ingresos brutos estimados no exceden los montos establecidos en la Ley.

Para observar que es lo que establece la Ley de Régimen Tributario Interno con respecto al Impuesto a la Renta se puede ver el Anexo #15

Pero existe un impuesto el cual el sector informal sí tiene la obligación de pagarlo éste es el “Impuesto al Valor Agregado” (IVA). Sin embargo, la mayoría no cumple con dicho pago.

Con respecto a este impuesto también se ha podido observar que ni siquiera la mercadería que los comerciantes informales adquieren incluye el pago del IVA.

Para establecer qué consecuencias tiene el comerciante informal al no cumplir con el pago del IVA, primeramente se hará referencia al Reglamento Sustitutivo de Facturación y a su Reforma citado en el 5to Cuaderno de la Administración General y observar lo que éste establece

para luego examinar los efectos sobre dichos individuos. Este Reglamento, en el Artículo 3, dice lo siguiente:

“Están obligados a emitir comprobantes de ventas todos los sujetos pasivos del Impuesto a la Renta, del Impuesto al Valor Agregado o del Impuesto a los Consumos Especiales, sean sociedades o personas naturales...”¹⁵

“En las operaciones cuyo monto global no exceda de diez mil sucres, la emisión de comprobantes de venta es facultativa...”¹⁶

Según dicho reglamento los comerciantes informales están obligados a “facturar”. En dicha factura debe constar el recargo del IVA en el precio de venta de sus productos.

De hecho, si los comerciantes informales no cumplen con este reglamento de facturación, ellos mismos se verán perjudicados por cuanto tendrán que pagar dicho impuesto con parte de sus ingresos por ventas, los mismos que no estarían incluyendo el recargo del IVA.

Mientras que para los consumidores finales como para el mercado, los resultados de evitar el pago del IVA por parte de los comerciantes informales serían los siguientes:

- a) Los precios finales de los productos ofrecidos a los consumidores se verían incrementados debido a que estos precios estarían incluyendo el impuesto al IVA no tributado por los comerciantes informales y el impuesto no tributado por los proveedores de su mercadería.
- b) A pesar de que en el corto plazo la cantidad demandada de dichos productos disminuiría como resultado del incremento de sus precios, al mediano plazo esta cantidad demandada no tendría variación debido a las siguientes razones:
- el mercado informal seguiría manteniendo su segmento de consumidores, ya que las actitudes y preferencias de ellos no se modificarían sino a largo plazo debido a cambios profundos en el mercado de bienes y servicios.
 - Sería sencillo, por parte del sector informal, el encontrar nuevos demandantes y oferentes los cuales surgen debido a los niveles de ingresos y pobreza del país, por cuanto siempre existirá un segmento de mercado no cubierto por el sector formal.
 - Pese a que podría suscitarse, a mediano plazo, una disminución del poder adquisitivo de los consumidores, ésta se vería contrarrestada con la relación existente entre los niveles de precios ofrecidos por el

sector informal los cuales seguirían siendo menores a los ofrecidos por el sector formal.

1.9 INGRESOS DEL MUNICIPIO PROVENIENTES DEL COMERCIO INFORMAL

Dentro de este tema se encuentra el pago de “la tasa de ocupación de la vía pública” por parte de los comerciantes informales hacia el Municipio.

La Administración estima que en 1995 el 10% de los comerciantes informales ubicados en el Centro Histórico cumplieron con dicha obligación, en cifras esto es alrededor de 1.000 individuos.

Esta tasa se calcula dependiendo de la zona en que los comerciantes trabajan, la superficie ocupada y la actividad comercial que ellos realizan.

Según cálculos realizados por la Administración General del MDMQ, el incremento de los ingresos reales provenientes de la tasa de ocupación fue de S/. 14'200.000 en 1993 a S/. 38'100.000 en 1995. Las cifras que comprenden este cálculo en dicho período constan en el Anexo #16

Pero por medio de estos cuadros también se puede ver que el incremento de los ingresos recaudados por el MDMQ provenientes de las personas ha sido menor que los recaudados por las asociaciones.

La fórmula para el cálculo de dicha tasa es la siguiente:

$$Tr = \{ [(S+Fc) \times Fb] / 4 \} \times a$$

Donde :

Tr = Tarifa referencial

S = Zona

Fc = Actividad Comercial

Fb = Tiempo de Validez del permiso

a = área a ocupar

Para ilustrar esta aplicación se muestra lo siguiente: “Si se asume 1 m² de ocupación para la venta de mercadería todos los días del año en una zonal de categoría A, se estima una cuota semestral de S/. 28.300, equivalente a S/. 4.700 mensuales, que representa en promedio el 1% y el 0.1% de la utilidad neta y de los ingresos por ventas de los comerciantes informales, respectivamente. De otro lado este valor es similar a la contribución personal para la asociación respectiva.”¹⁷

Otro ingreso que obtiene el Municipio es el proveniente de la recaudación de la “tasa de aseo”, pago que también deben realizar los comerciantes informales por recolección de basura.

“Entre 1994 y 1995 el ingreso generado por la recaudación de la tasa de aseo aumentó de S/. 1.207'400.000 a S/. 1.509'200.000.”¹⁸, es decir en un 25% aproximadamente.

El Anexo #17 muestra los ingresos totales obtenidos por el MDMQ provenientes de la actividad informal, resultantes del pago de la tasa de ocupación y de la tasa de aseo, tanto en sucres nominales como en reales.

Según datos de la Administración solo uno de cada seis comerciantes tributan dichos impuestos.

1.10 GASTOS DEL MUNICIPIO PROVENIENTES DEL COMERCIO INFORMAL

De acuerdo con el Anexo #18, cuadro elaborado por la Administración General del MDMQ, resulta que los gastos del Municipio han registrado un pequeño decrecimiento en términos reales del 2% entre 1994 y 1995, con lo que se puede decir que dicho nivel de gasto ha permanecido estable durante este período.

Los gastos del Municipio han sido derivados de actividades realizadas tanto para controlar a los comerciantes informales como para asear los espacios ocupados por ellos. Ya que según el EMASEO, Empresa Metropolitana de Aseo, el 70% de la basura en el Centro Histórico en generada por el comercio informal.

Para terminar, en el Anexo #19 se observa que los gastos duplican a los ingresos, es decir que por un sucre de ingreso se incurre en 2.3 sures de gasto exactamente (en términos reales).

A pesar de que con el cuadro en el Anexo se ha podido observar que existe un déficit decreciente, tal decrecimiento es demasiado pequeño como para modificar la posición financiera del Municipio con respecto al comercio informal.

Lo que indica el Municipio es que si se incrementara el número de comerciantes informales los cuales contribuyan al pago de la tasa de ocupación, es decir que si siete de cada 10 individuos cumplieran con tal obligación, el déficit municipal con respecto al comercio informal disminuiría en alrededor de un 12%.

Como resultado de lo sugerido anteriormente se tendría una relación costo - beneficio más baja ya que ésta pasaría de un índice de 2.3

a 2, manteniéndose el mismo precio de la tasa de ocupación de la vía pública.

1.11 INTERRELACION DEL COMERCIANTE INFORMAL DENTRO DE LA ECONOMIA

El comerciante informal tiene relaciones con las siguientes componentes del sistema económico:

Proveedores: Este grupo ofrece recursos, tales como mercadería y materia prima al sector informal, mientras que el sector informal adquiere dichos recursos mediante el pago de éstos al contado o a crédito.

Sector Financiero Formal e Informal: Supuestamente este sector ofrece financiamiento a los trabajadores informales estableciendo los montos, intereses, etc.

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito: El sector informal debe pagar a esta entidad por brindarle servicios básicos como resultado de haber ocupado espacios en las calles de la ciudad.

Unidades Familiares: Los trabajadores informales venden a las unidades familiares bienes y servicios, con lo que a cambio reciben ingresos por dichas ventas.

-
- 1 Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo 1996. Pg. 256
 - 2 De Soto, Hernando, "El Otro Sendero", pg.62
 - 3 CONADE, "Informalidad Urbana", pg. 87
 - 4 Revista Gestión, "Los informales en Quito". Marzo 1998, Pg. 54
 - 5 Administración General del Distrito Metropolitano de Quito, "El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito, Pg.3
 - 6 De Soto, Hernando, "El Otro Sendero", pg. 67
 - 7 Ibid. Pg. 67
 - 8 Ibid. Pg 69
 - 9 Administración General del Distrito Metropolitano de Quito, "El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito, Pg. 12
 - 10 Ibid, Pg. 14
 - 11 Ibid, Pg. 14
 - 12 Ibid, Pg. 14
 - 13 De Soto, Hernando, "El Otro Sendero", pg.13
 - 14 Administración General del Distrito Metropolitano de Quito, "El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito, Pg.4
 - 15 Administración General del Distrito Metropolitano de Quito, "El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito, Pg.22
 - 16 Ibid
 - 17 Ibid, Pg. 25
 - 18 Ibid, Pg. 29

CAPITULO II

II

ENTIDADES ENCARGADAS DE PROPORCIONAR CRÉDITO AL SECTOR INFORMAL URBANO

Como se pudo observar en el capítulo anterior, el sector informal ha constituido una alternativa al desempleo en los últimos años. Este sector se ha desarrollado y ha aportado en gran cantidad en la economía de nuestro país.

Es debido a lo mencionado anteriormente que en la última década han aparecido tanto en los países desarrollados como en los países del Tercer Mundo, incluido el Ecuador, una gran cantidad de entidades, tanto públicas como privadas, vinculadas con el sector informal.

La relación de estas entidades con el sector informal ha sido específicamente el tener una participación en los programas y proyectos de desarrollo al considerar éstas las necesidades del sector a nivel técnico, financiero y empresarial.

Las actividades de las instituciones han estado orientadas hacia el establecimiento de políticas específicas de apoyo a dicho sector en las actividades que éste realiza como son: la artesanía, el pequeño comercio, los servicios, la pequeña agricultura, etc.

Las políticas de las instituciones vinculadas con el sector informal han sido agrupadas de la siguiente manera:

- Apoyo a la provisión de mayor acceso a los servicios financieros.
- Apoyo a los procesos de asistencia técnica y capacitación laboral y empresarial.
- Apoyo a las nuevas formas de agrupación de las unidades empresariales, como vías de acceso a una amplia gama de servicios empresariales.

En la actualidad son usualmente los clientes formales los que tienen fácil acceso a los recursos de las instituciones financieras en el Ecuador, las cuales canalizan miles de millones de sucres y dólares a estos clientes o sujetos de crédito por no poseer mayor riesgo gracias a sus garantías o avales.

Por el contrario, el microempresario, que posiblemente mantiene cuentas de ahorro y/o cuentas corrientes en los bancos mutualistas, cooperativas, etc., recibe muy poco o casi ningún crédito de estas instituciones financieras formales, por ser considerado un “difícil sujeto de crédito” por las siguientes razones:

- requerir bajos niveles de crédito,
- falta de garantías,
- su informalidad, que no le permite tener la información solicitada por la institución financiera

Adicionalmente se ha observado que la asistencia técnica vinculada al crédito otorgado por las instituciones financieras es casi nula, y que las organizaciones de asistencia técnica no trabajan coordinadamente con dichas instituciones.

Por lo mencionado anteriormente se llega a la conclusión que el microempresario se encuentra prácticamente abandonado, y en la mayoría de los casos recibe créditos que no se encuentran acompañados de la capacitación requerida para un desarrollo adecuado de su pequeño negocio; como resultado se ha visto obligado a recurrir al crédito usurero con altos costos financieros los cuales tienen un efecto negativo en la rentabilidad del sector debido a las siguientes razones:

- Los informales que recurren a los usureros generalmente asumen deudas al plazo de un mes
- Las garantías deben ser entregadas en prendas y objetos de valor por un 100% del préstamo, como mínimo
- El usurero les cobra a diario
- La tasa de interés sobrepasa en varios puntos la tasa promedio de mercado

Es por todos los antecedentes planteados anteriormente que varias instituciones, la mayoría de ellas Organizaciones No Gubernamentales “ONG’s” (las cuales se describirán posteriormente) se han visto en la obligación de ver la forma de canalizar créditos hacia el sector informal, cuya demanda existente de servicios de crédito y capacitación se ha ido incrementando cada vez más, esto se debe principalmente al crecimiento de la población y a la situación económica por la que atraviesa el país.

2.1 CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS QUE SE DEBEN OFRECER AL SECTOR INFORMAL:

Los programas fundamentalmente deben ser destinados a otorgar créditos para capital de trabajo, aunque algunas instituciones han incursionado ya en créditos para activos fijos.

Paralelamente a la actividad de otorgar créditos, también se necesita desarrollar el programa de capacitación en base a las necesidades detectadas, y se debe poner a disposición del microempresario cursos cortos y prácticos en áreas que tienen relación con la administración de negocios.

“A diferencia de la metodología crediticia tradicional que es utilizada para otorgar los créditos a los clientes formales, para el caso de los clientes informales se debe utilizar una metodología que esté basada prácticamente en la información personal de dicho cliente, en sus relaciones, su carácter y en la capacidad de pago del mismo, y no en sus estados financieros auditados o sus colaterales.”¹

Modalidades de los créditos:

Existen dos modalidades de crédito que se deben ofrecer al sector informal: préstamos individuales a microempresarios con garantía personal y/o prendaria y préstamos a grupos solidarios en base a la garantía solidaria de sus miembros. A continuación, una breve descripción de estas dos modalidades:

a) Individuales: las microempresas que bajo la dirección de una o dos personas (dueños/trabajadores) realizan tareas productivas en las

diferentes ramas de actividad de la producción, comercio y artesanía, son sujetos de créditos, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en el proceso de calificación y selección.

b) Grupos solidarios: son microempresas que se constituyen en grupos de aproximadamente 4 ó 5 personas (depende de la política de la institución. “Sus miembros son elegidos por aceptación mutua, bajo promoción y orientación previa, y son colectiva y solidariamente responsables de los préstamos otorgados a los miembros del grupo.”² Estas agrupaciones suelen ser de microempresarios de la misma rama de actividad, aunque no necesariamente, ya que en muchos casos estos grupos son conformados por individuos del mismo sector o barrio.

2.2 PRINCIPALES ACTIVIDADES QUE DEBE REALIZAR UNA ORGANIZACIÓN PARA QUE UN PROGRAMA DE DESARROLLO PARA EL SECTOR INFORMAL SEA EXITOSO:

Basándose en un estudio realizado por la ACCION INTERNACIONAL TECNICA/AITEC, organización privada sin fines de lucro que ofrece cooperación técnica apoyando a cerca de 50 programas de microempresas en 13 países de América Latina desde 1961, a continuación se establecen las condiciones principales con las que un programa de desarrollo para el sector informal debe cumplir para tener éxito:

a) Administración eficiente: Un programa que tiene como objetivo atender a un número importante de usuarios requiere realizar varias transacciones financieras, para lo cual es importante que posea lo siguiente:

- Sistema financiero/contable eficiente.

- Flujo de información ágil.
- Mantenimiento de una cartera sana.
- Organización funcional.
- Sistema de evaluación permanente.

b) Mezcla adecuada de servicios: “la experiencia y varios estudios realizados por ACCION demuestran que es necesario combinar adecuadamente el crédito y capacitación para el éxito de un programa. Los programas de ACCION demuestran considerable diversidad en la forma de combinar estos servicios.”³

c) Condiciones de crédito adecuadas a las necesidades de los microempresarios:

Estos programas deben comprender tres elementos básicos:

1. Tasas de Interés:

Con respecto a las tasas de interés, existen varios puntos de vista sobre como se debería manejar dicha tasa en estos programas:

La primera tendencia, la cual parece que quedó en el pasado dice que se debe conceder créditos con tasas de interés más bien bajas con el fin de que exista una capacidad de generar excedentes para las unidades productivas populares;

La segunda tendencia, que en la actualidad es la más aceptada, apunta a que los créditos deben ser concedidos a tasas de interés de mercado a fin de que el sector informal se vuelva un sector competente al momento que los

programas de asistencia terminen y se encuentren con las mismas tasas de interés en el mercado financiero tradicional.

Existe un tercer punto de vista que establece que se puede establecer una tasa legal inclusive superior a la de mercado para estos programas para compensar los altos costos de transacción, por ser los ciclos operacionales de estas empresas cortos y por poseer un relativamente bajo nivel de activos fijos. Estas tasas se deben establecer siempre y cuando éstas puedan ser satisfactoriamente cumplidas por los deudores pero que no lleguen a los niveles utilizados en los créditos usureros.

Con respecto a todo lo mencionado anteriormente, Galo Larco en su tesis sobre *Programas de Asistencia Financiera al Sector Informal* acota lo siguiente: “ La eficiencia de los mecanismos de financiamiento reducirá sus costos operativos y por lo mismo habrá la facultad de reducir las tasas de interés de los préstamos”.

2. Plazos:

Con respecto a los plazos concedidos en los créditos, no importa si éstos son largos o cortos, pero eso sí siempre deben establecerse de acuerdo con la actividad que realice la persona que se encuentra dentro del sector informal, con la clase de sujeto de crédito que es, con los flujos de caja del negocio y con sus requerimientos de ahorro e inversión.

3. Garantías exigidas:

Se debe exigir un mínimo de garantías a los prestatarios, las cuales pueden ser de carácter tradicional y no tradicional, aunque de preferencia se

emplean estas últimas precisamente para brindar oportunidades que no ofrecen las instituciones tradicionales.

Entre otras características también muy importantes se especifican las siguientes:

- Agilidad en la entrega del crédito
- Otorgación de montos de créditos más bajos para apoyar su liquidez a corto plazo
- Préstamos para capital de trabajo
- Préstamos escalonados
- Prestamos a grupos o a individuos
- Política financiera sana (no subsidios)

d) Asistencia técnica que responde a necesidades de los negocios:

Los programas básicamente deben capacitar a los sujetos de crédito en las siguientes áreas:

- Manejo del crédito
- Contabilidad (varios módulos)
- Administración de pequeños negocios.
- Mercadeo.
- Técnicas productivas.
- Relaciones humanas.
- Nutrición e higiene.
- Otros.

Todas estas condiciones son requeridas principalmente en las empresas comerciales del sector informal las cuales son relativamente pequeñas y cuya ganancia derivada de dicho negocio la utilizan para mantener a su familia. Estas empresas casi nunca llevan un registro de sus actividades, operan con bajos niveles de tecnología y activos fijos y presentan un nivel de escolaridad media.

“A pesar de que estas empresas no aporten en gran cantidad en la generación de empleo adicional pagado, ni tampoco al valor agregado originado en el país, éstas logran elevar el nivel de ingreso de la población, mejorando los niveles de vida y representando una alternativa a la pobreza extrema, así como también sirven como canales de distribución para una gran variedad de artículos producidos en el país y el extranjero, convirtiéndose en una red de distribución nacional.”⁴

e) Fomento a la solidaridad (usualmente para grupos):

Este elemento, utilizado por los programas que sobre todo llevan adelante programas de grupos solidarios, buscan impartir criterios educativos sobre los conceptos de la solidaridad y cooperación en objetivos comunes para el grupo y/o la comunidad.

Según varias investigaciones realizadas por otras organizaciones, se desea acotar que otra condición también muy importante que se debe cumplir para iniciar un programa de crédito es el poseer un control interno efectivo, mantenido mediante un conjunto integrado de actividades y procedimientos en distintos niveles de sus operaciones.

“El control interno preserva la seguridad de los activos, mejora la calidad de los servicios brindados a la clientela, garantiza la viabilidad de la información financiera y asegura la observancia por parte del personal, de las políticas y directrices de la administración.”⁵

Un sistema de control interno efectivo debe permitir identificar y prevenir las principales fuentes de riesgo, las cuales se enumeran a continuación:

- a) El riesgo de incumplimiento de la cartera de préstamos (el principal riesgo para las instituciones)
- b) El riesgo de liquidez vinculado a la gestión de caja que se produce si hay un desajuste entre las fuentes de los fondos y su utilización (especialmente crucial en el caso de que la institución movilice ahorros de origen público).
- c) El riesgo de mala administración de los activos o incapacidad para proteger el valor de lo efectivo y mantener el valor de los activos.
- d) El riesgo de contabilidad o teneduría de libros que puede producirse debido a la forma errónea o deficiente en lo que se llevan los registros, el establecimiento de reservas insuficientes para deudas incobrables y al tratamiento incorrecto del incumplimiento en los pagos.
- e) El riesgo procedente del uso de computadoras (riesgo que no hará sino aumentar en los próximos años) y que se debe al uso incorrecto de los

programas informáticos, a la mala gestión de bases de datos, a la deficiencia en materia de seguridad, etc.

Basándose en estas fuentes de riesgo, una organización puede analizar las medidas básicas para la creación de un sistema de control interno, éstas se detallan a continuación:

1. “Definir y describir los objetivos del sistema del control interno en el ámbito operativo de la institución.”⁶
2. Describir el sistema: enumerar los servicios que se ofrecen, incluir un diagrama de las operaciones; detallar la estructura orgánica y los procedimientos institucionales; Proporcionar el plan contable y especificar los cargo y las funciones del personal. Hay que prestar una atención particular a las directrices sobre inspección y auditoría interna.
3. Determinar las tareas que requieran comprobación o verificación con objeto de evitar errores o fraudes y separarlas entre sí; por ejemplo, el cobro y el registro de los reembolsos.
4. Crear un plan de trabajo anual para la aplicación del sistema de control interno, en el que se especifique el personal asignado al desempeño de funciones particulares.
5. Organizar el sistema de control interno de manera que cada medida esté vinculada a ciertos documentos de control detallados, que la persona o equipo destinados a tal fin someterá a comprobación.

2.3 PROGRAMAS DE DESARROLLO PUBLICOS Y PRIVADOS

La situación macroeconómica por la que se encuentra atravesando el país actualmente, ha tenido un impacto negativo considerable sobre la estructura y desempeño de las instituciones financieras. Varias de ellas han cerrado sus puertas y corren rumores de que otras se encuentran en situaciones no muy buenas.

A través del tiempo la demanda de préstamos se ha ido incrementando, mientras ha sucedido todo lo contrario con la disponibilidad de fondos por parte de las instituciones financieras, como resultado dichas instituciones han tenido que confrontar dificultades para atender a todos sus clientes.

Todo esto ha provocado que los bancos deseen atender primordialmente las necesidades de sus clientes mayores y mejor establecidos antes de tratar de satisfacer las demandas de nuevos clientes los cuales poseen una menor cantidad de recursos.

También se ha dado otra situación, ésta es que ha aparecido una mayor demanda de parte de empresas grandes para adquirir algún tipo de participación en la junta de directores de un banco para mejorar su acceso al crédito.

2.3.1 PROGRAMAS PROVENIENTES DEL SECTOR PUBLICO:

Para brindar un mayor apoyo para los sectores que necesitan más atención, el Gobierno ha creado una variedad de líneas y programas especiales de crédito diseñados para incentivar y ayudar a que el sector bancario asigne préstamos a ciertos tipos específicos de prestatarios, siendo

dichos fondos financiados totalmente o en parte a través del aporte de agencias internacionales.

A pesar de que estos programas han realizado una importante contribución en varias empresas que han logrado tener acceso a dichos préstamos, la repercusión de éstos sobre el sector informal no ha sido duradera, debido a que el Banco Nacional de Fomento, institución del Gobierno que ha sido el principal apoyo para la pequeña empresa, con el transcurso del tiempo no ha ampliado su cartera para préstamos a dicho sector.

Por esta razón, el Gobierno, para seguir con su compromiso con la microempresa, ha creado varias organizaciones dedicadas únicamente a ayudar al sector informal microempresarial.

A continuación se detallan algunas de las organizaciones públicas que al momento de la investigación se encontraban realizando programas de desarrollo para el sector informal:

CORPORACION DE APOYO A LAS UNIDADES POPULARES ECONOMICAS (CONAUPE)

La CONAUPE, fue creada en 1991 por el Gobierno del Ecuador para dotar de financiamiento a la pequeña empresa. Es una entidad financiera del sector público la cual forma parte del Ministerio de Bienestar Social, actúa como intermediaria, y utiliza al Banco Central como mecanismo para la distribución de fondos. Esta entidad posee personalidad jurídica, autonomía administrativa y financiera.

El objetivo principal de la CONAUPE es el ayudar al desarrollo integral y al mejoramiento de la calidad de vida de las microempresas que forman parte del sector informal.

Las microempresas son denominadas por la CONAUPE como UPE's (Unidades Populares Económicas) y la ayuda principal que esta organización ofrece es el aportar con la creación de puestos de trabajo, incrementando de esta manera la producción y ahorro de dichos negocios. Es decir que esta entidad tiene como finalidad el contribuir al progreso de la comunidad y del país.

Esta entidad tiene dos maneras de ayudar al sector informal, la primera es mediante su “programa de crédito global” y la segunda mediante la ejecución del convenio de “asistencia técnica no reembolsable”.

Los créditos del Programa Global son financiados con recursos del Banco Central del Ecuador, éste los canaliza a través de “Instituciones Financieras Intermediarias o IFIs” bajo el reglamento establecido por el Banco Interamericano de Desarrollo sobre “Crédito del Préstamo”. Las IFIs pueden ser bancos, financieras, cooperativas y mutualistas.

UNEPROM

Tal ha sido la importancia que el sector informal ha llegado a tener en las últimas dos décadas dentro de la economía ecuatoriana, que como consecuencia el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos crea en 1986 el “Programa Nacional de Microempresas”.

Los objetivos del Programa Nacional de Microempresas a lo largo de estos diez años han sido el brindar capacitación, asesoría y asistencia técnica al sector informal para poder manejar eficientemente sus negocios; ayudando así, a las personas que conforman este sector a tener un mejor control de las actividades y operaciones administrativas de los negocios de los cuales son propietarios. Lo cual facilita el cumplimiento de los requisitos necesarios solicitados por las entidades financieras para la obtención de un crédito.

Otro de los objetivos que tiene el “Programa Nacional de Microempresas”, es el de ayudar a las entidades públicas y privadas orientando y coordinando las distintas acciones que éstas desarrollen en favor del sector informal, consolidando así proyectos que apoyen la capacitación, asistencia, asesoría y microcrédito del sector.

El UNEPROM es la entidad administrativa encargada de llevar adelante el “Programa Nacional de Microempresas”.

Esta entidad es una dependencia adscrita a la Subsecretaría de Recursos Humanos, dicha entidad se encuentra vinculada con el Instituto Nacional de Empleo (INEM) por ser este instituto especializado en estudios de empleo, y también tiene relación con el “Servicio de Capacitación Profesional (SECAP), ambas instituciones adscritas al Ministerio de Trabajo.

Como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos del “Programa Nacional de Microempresas” es el de brindar asistencia al sector informal para que se pueda lograr obtener con mayor facilidad un crédito. El UNEPROM ha canalizado los recursos destinados para realizar esta actividad

por medio del “Fondo de Desarrollo del Sector Microempresarial (FODEME)”.

El FODEME tiene como objetivo el buscar instituciones tanto públicas como privadas que implementen programas de desarrollo dirigidos al sector informal.

Ejemplo de estas instituciones son las corporaciones, fundaciones sin fines de lucro, la banca privada y banca de desarrollo, cámaras y universidades.

Específicamente estas instituciones se encuentran encargadas de canalizar recursos financieros y técnicos hacia el sector informal. Dichos recursos se utilizan para brindar la asistencia, capacitación, asesoría y crédito a dicho sector.

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL (CFN)

Esta entidad es una institución financiera pública, autónoma, con personería jurídica y con duración indefinida, la cual fue creada en 1964 con el objetivo de impulsar el desarrollo socioeconómico del país, mediante el apoyo financiero a las actividades productivas y de servicios a través de las instituciones financieras intermediarias y el otorgamiento de asistencia técnica para el mejoramiento del sector empresarial privado.

La Corporación Financiera Nacional es una banca de segundo piso por lo que las líneas de crédito se tramitan a través de bancos, financieras y mutualistas privadas del país.

Al momento la CFN posee un “centro de apoyo empresarial”, cuyo fin es el de brindar créditos para la microempresa mediante su programa “Credi-Micro”, crédito administrado por la CFN y canalizado a la microempresa por intermedio de los bancos, cooperativas de ahorro y crédito y ONG’s participantes, cuyas actividades se explicarán más adelante.

La CFN también posee y administra una entidad de desarrollo creada en 1980 denominada FOPINAR la cual ha sido el fondo más importante por su cuantía para préstamos a la micro y pequeña empresa. El FOPINAR básicamente ha sido financiado por el Banco Mundial.

En base a la información obtenida de cada una de estas organizaciones, se procederá a detallar en conjunto las características, actividades, procedimientos, etc. de los créditos que estas entidades ofrecen al sector informal.

Cabe recalcar, que la magnitud de la información obtenida de cada una de las organizaciones dependió de la fuente de la que esta fue extraída.

2.3.1.1 OBJETIVOS COMUNES DE LOS PROGRAMAS DE CRÉDITO DE LAS ENTIDADES PUBLICAS:

- a) “Implementar un sistema de crédito eficiente que esté de acuerdo a las condiciones del mercado. Este sistema no debe comprender subsidios, mejorando el acceso regular de los microempresarios al crédito y propiciando el crecimiento de los pequeños negocios, por el incremento de sus ventas y rentabilidad.”⁷

- b) Elevar la calidad de vida de los microempresarios y sus trabajadores y la consolidación y estabilidad de los puestos de trabajo generados.
- c) Desarrollar la capacidad gerencial y operativa de las organizaciones microempresariales orientadas hacia la gestión de servicios, en la perspectiva de transferir totalmente el manejo del programa a las organizaciones microempresariales.

Antes de seguir adelante, se desea mencionar que estas instituciones públicas trabajan con “Organizaciones No Gubernamentales” (ONG’s), entidades técnicas especializadas sin fines de lucro, por medio de las cuales se canalizan los créditos al sector informal.

2.3.1.2 ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES (ONG’s):

Al inicio de la década el aparecimiento de muchas ONG’s fue fugaz, y con la misma velocidad con que se fueron incrementando fueron disminuyendo. Como ejemplo, de 35 ONG’s, las cuales la CONAUPE estuvo encargada de calificar y escoger a las más indicadas para brindar capacitación en términos relacionados con el crédito, únicamente 15 ONG realizan actualmente un trabajo serio, y sostenible para el sector.

Las Organizaciones No Gubernamentales deben cumplir con las siguientes funciones:

- Las ONGs están en la obligación de instruir a los microempresarios en el área de contabilidad para que ellos sean capaces de preparar balances.

- Las ONGs deben ayudar a los microempresarios a encontrar garantías para el crédito el cual solicitan y ayudarlos a la realización de trámites para las solicitudes de crédito ante los bancos privados. Todo esto con el fin de brindar más facilidad a los microempresarios para obtener mayores oportunidades de acceso a los créditos que solicitan.
- Las ONGs también tienen la responsabilidad de ofrecer capacitación técnico - administrativa a los microempresarios la cual les ayudará a manejar con mayor eficiencia y efectividad su microempresa. Por último, las ONGs están encargadas de ayudar a las entidades financieras a recuperar los préstamos concedidos.

Existen varias Organizaciones no Gubernamentales que trabajan conjuntamente en los programas creados por las instituciones públicas, entre las que se enumeran algunas de ellas:

- CEPESIU
- INSOTEC
- Fundación Auto Empleo
- CORFEC
- Fundación Previsora Regional Quito y Guayaquil
- ANDE

2.3.1.2.1 ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS DE LOS PROGRAMAS REALIZADOS POR LAS ONG'S

Administrativamente, existe un Comité de Crédito conformado por miembros pertenecientes a las organizaciones de microempresarios y las ONG's. Estas personas son responsables de calificar a los clientes, aprobar las solicitudes y realizar los seguimientos de los créditos.

Financieramente, las ONG's aportan con un fondo de crédito para la organización, ésta a su vez constituye un fondo de garantía con aportaciones de los socios, para lo cual cada beneficiario de crédito debe abrir una cuenta de ahorros con un monto mínimo determinado por la ONG en un banco, que constituye su aporte al fondo de garantía para entrar al programa. Este valor es bloqueado en cada libreta individual como fondo de garantía de la organización.

Para que exista una correlación entre la magnitud del fondo de garantía y el monto de la cartera concedida por la ONG a los beneficiarios de los créditos, éstos deberán realizar ahorros de manera obligatoria. Dichos ahorros corresponden a un porcentaje de cada crédito que toman.

2.3.1.3 SISTEMA UTILIZADO PARA LOS PROGRAMAS DE CREDITO PUBLICOS:

Las ONG's operan mediante un sistema de "grupos solidarios", detallados anteriormente, en los que los solicitantes de los créditos conforman grupos y se prestan mutuas garantías de manera cruzada, por lo que cada uno asume responsabilidad con respecto al crédito de los otros participantes del grupo solidario; a su vez es beneficiario del aval de todos los miembros del grupo en su crédito.

La responsabilidad solidaria de cada socio en este sistema es hasta por el monto de los valores aportados por cada uno al fondo de garantía.

La garantía solidaria, la cual se menciona en el párrafo anterior, opera a través de la firma de un pagaré por cada crédito, en el se involucra al deudor y cada uno de los garantes, es decir todos los miembros del grupo solidario al cual corresponde este deudor.

En el momento que el microempresario recibe uno de estos créditos, este debe aportar con el 8% de este crédito en el fondo de garantía. Dicho aporte es transferido y bloqueado en cada libreta de ahorros individual como parte del fondo de garantía. De esta manera el fondo de garantía va creciendo tanto individualmente como colectivamente.

“Los montos bloqueados correspondientes al fondo de garantía no pueden ser retirados por los beneficiarios hasta cuando hayan cumplido con todas sus obligaciones crediticias, tanto en su condición de deudor como de garante. Sin embargo, los intereses que generan esos depósitos en sus cuentas de ahorro son de libre disponibilidad”.⁸

Con respecto a la recuperación del crédito, en el caso de que uno de los créditos entre en mora y, luego de cumplidas las gestiones de seguimiento para dicha recuperación, se afecta el fondo de garantía de la asociación, debilitando el fondo aportado por el deudor.

Si esto no es suficiente, se procede a debilitar el saldo adeudado, de los fondos aportados por los miembros del grupo solidarios - garantes directos- y, finalmente si quedara algún saldo pendiente, se debita proporcionalmente el fondo de los demás miembros de la organización - garantes indirectos- hasta cancelar toda la deuda.

Esta clase de créditos ayuda mucho en la recuperación de los créditos y también en el poseer una cartera vencida baja; de hecho los beneficiarios comprometidos en él cuidan mucho el incurrir en mora por las consecuencias en su historial crediticio y por el perjuicio económico que sufren sus fondos bloqueados.

2.3.1.3.1 SISTEMA DEL CREDITO:

El sistema que utilizan estos programas es un sistema de “créditos escalonados”, dichos créditos se denominan de esta manera ya que el primer crédito comprende un bajo monto y un plazo corto. Pero cada vez que se accede a otro crédito, éste comprende un monto cada vez más alto y un plazo cada vez más largo hasta llegar a un rango de crédito abierto.. Dichos montos y plazos se encuentran especificados en una tabla preestablecida.

Estos créditos deben ser destinados, por parte de los microempresarios, para adquirir activos fijos (maquinarias y equipos) y para utilizarlos en forma de capital de trabajo para la ejecución de las actividades relacionadas con el comercio, producción o servicios. Estas actividades deben ser técnica y financieramente viables.

Tasa de Interés:

La tasa de interés con la que operan depende de la ONG que se encuentre participando en el otorgamiento del crédito.

Algunas ONG's utilizan una tasa de interés real muy próxima a la tasa comercial bancaria, varía 2 o 3 puntos por debajo del promedio de la tasa activa bancaria establecida por el Banco Central del Ecuador. Esta tasa se aplica estrictamente sobre saldos deudores.

Mientras que en otros casos las tasas de interés cobradas a los microempresarios por las instituciones financieras intermediarias son las vigentes en el mercado al momento de realizar la operación crediticia.

En la mayoría de los programas la tasa se reajuste cada 90 días. El reajuste de la tasa de interés rige de manera inmediata para los créditos nuevos, sin embargo para los créditos vigentes empieza a regir para las cuotas que vencen a partir de los noventa días de la fecha de reajuste.

El castigo para los saldos de capital que se encuentran en mora es un recargo de hasta 0.2 veces la tasa de interés vigente en el programa, de acuerdo a la norma que para el efecto establece la Junta Monetaria del Ecuador.

A parte de los intereses, para incentivar a las organizaciones no gubernamentales que participan en los programas de crédito, las instituciones públicas cobran a los usuarios en cada crédito una comisión de alrededor del 3% y 4% anual sobre el monto otorgado, esto se debe a que las ONG's deben cobrar por los servicios prestados, como lo son los gastos regulares de operación del programa; como por ejemplo: movilización, papelería, etc.

“La condición para transferir la comisión es que la mora de la organización no supere el 10% del total de la cartera activa, que la mora de más de 90 días no exceda el 30% del total de la mora; y, que no existan créditos de dudosa recuperación. Esta comisión constituye un elemento

motivador del seguimiento del pago oportuno de los créditos, por parte de las organizaciones.”⁹

Adicionalmente a los créditos solidarios, los programas utilizan garantías prendarias, dentro de las cuales se incluyen generalmente a los artículos del hogar del deudor y vehículos. Estas garantías se utilizan cuando el monto del crédito se encuentra entre 650 y 2,000 dólares.

Por último, para los créditos de montos considerables, que sobrepasan los 2,000 dólares, los programas utilizan garantías hipotecarias.

Tanto las garantías prendarias como las hipotecarias, operan como colaterales de los créditos solidarios. Para recuperar un crédito siempre se recurre, como primera opción, al fondo de garantía; y en los casos en que el deudor no pague definitivamente, se procede a la efectivización de estas garantías colaterales como medio para reponer el fondo de garantía de la organización.

2.3.1.3.2 CAPACITACION:

Las instituciones públicas, brindan a través de las ONG's, programas de capacitación a los beneficiarios de los créditos.

2.3.1.3.3 REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR LOS BENEFICIARIOS DE LOS CREDITOS:

- a) Ser socio regular y activo de la organización por lo menos durante seis meses antes de entrar al programa.

- b) Pertenecer a un grupo solidario.
- c) Tener un negocio estable e identificable con al menos seis meses de funcionamiento.
- d) Tener capacidad actual y potencial de pago.
- e) Presentar documentos personales y firmar documentos de respaldo pro el valor del crédito aprobado.
- f) Abrir una libreta de ahorros con el monto del aporte inicial al fondo de garantía.
- g) Estar al día en el pago de sus obligaciones con la asociación (cuotas regulares).

2.3.1.3.4 PASOS PARA LA OTORGACION DE UN CREDITO:

Visita a los solicitantes del crédito: las personas representantes de las instituciones públicas visitan tanto los negocios como los domicilios de los microempresarios, con el fin de obtener información personal y económica del negocio para establecer la solvencia personal y la capacidad de endeudamiento. Para esto se solicita la presentación de balances y el estado de pérdidas y ganancias.

Calificación de las solicitudes de crédito: Tanto las instituciones públicas como el Comité de Crédito designado por éstas califican desde los aspectos referentes a la honorabilidad, personalidad de los solicitantes y la solvencia

del negocio hasta aspectos económicos y financieros de las solicitudes presentadas, mediante lo cual se logra realizar una capacitación conjunta en el manejo de criterios e instrumentos cuantitativos de calificación de los créditos.

Procesamiento de la Información Recolectada: Este proceso tiene una duración de 5 a 8 días hábiles desde que la solicitud ha sido aprobada y comprende lo siguiente: ingreso de datos en el sistema automatizado de cartera, elaboración de pagarés, cartas de autorización para bloqueos y débitos de las libretas de ahorro, tablas de amortización, comprobantes de pago, papeletas de depósito y cheque.

Pago de las Cuotas: Las instituciones públicas poseen una cuenta bancaria en la cual el beneficiario del crédito deposita las cuotas que debe para luego tener que acercarse a las oficinas de este centro para registrar dicho pago mediante la presentación de la papeleta de depósito la cual es canjeada por un comprobante de pago emitido pro el sistema de cartera.

Cancelación del Crédito:: Cuando el beneficiario ha cumplido con todas sus obligaciones, es decir ha cancelado la totalidad del crédito, al mismo tiempo que su grupo solidario se encuentre al día en sus pagos, este estará en capacidad de solicitar un nuevo crédito.

2.3.1.3.5 SANCIONES POR RETRASO:

Cuando un usuario se retrasa en el pago de una amortización se aplican las siguientes sanciones:

- de 5 a 8 días de retraso: 15 días de suspensión

- de 9 a 15 días de retraso: 20 días de suspensión
- de 16 a 29 días de retraso: 30 días de suspensión

Recuperación y Seguimiento de los Créditos:

El Comité de Crédito controla y realiza el seguimiento de la recuperación de cartera mediante la emisión de reportes del estado de cuentas individuales y recordatorios para las personas que se encuentran en mora por parte de las organizaciones no gubernamentales.

“Las acciones que se toman en el momento que un crédito entra en mora, esto es al día siguiente del vencimiento de cualquier dividendo, son las siguientes:

- Con un dividendo vencido: la acción a tomar es el enviar únicamente un recordatorio de pago.
- Con dos dividendos vencidos: la acción es el enviar un requerimiento de pago con plazo de 48 horas.
- Con tres dividendos vencidos: la acción a realizar es el enviar una carta del abogado requiriendo el pago.
- Con cuatro dividendos vencidos: se envía una carta del abogado estableciendo el plazo que tiene la persona que se encuentra en mora para establecer una acción legal.”¹⁰

A pesar de que el Convenio establece que se debe afectar el fondo de garantía cuando los créditos vencidos por 30 días no han sido cancelados, las

ONG's no siguen esta política de manera estricta, en lugar de realizar dicho procedimiento a los 30 días, éstas lo hace generalmente a los 90 días de vencido el crédito.

Aún cuando el crédito ha sido cancelado por parte de la persona que se encontraba en mora, las ONG's proceden a iniciar acciones legales contra el deudor y ejecuta las garantías colaterales ya que debido a la mora el fondo de garantía es afectado y se debe reponer los fondos de los garantes solidarios y de los demás miembros de la organización que han sido perjudicados.

Como se mencionó anteriormente, el cobro de la cartera vencida se cumple de una manera bastante flexible, es decir que en la práctica un crédito tarda en ser declarado incobrable y se amplían los plazos. "Raramente se inician acciones legales, dado que los niveles de morosidad del programa son bajos."¹¹

A continuación se desea detallar el trabajo de una de las ONG's más importantes del país: INSOTEC (INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIO-ECONÓMICAS Y TECNOLÓGICAS) cuyo objetivo es el de dinamizar la actividad económica de la microempresa ecuatoriana mediante la ejecución de programas de provisión de recursos financieros que buscan impulsar las actividades productivas de aquellas micro y pequeñas empresas en el Ecuador, que por varias razones no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento.

Al inicio de este programa, que empieza en 1993, el INSOTEC canalizó los fondos obtenidos con el Banco Interamericano de Desarrollo

(BID) y del Fondo Ecuatoriana Canadiense de Desarrollo (FECD) a través de las instituciones bancarias intermediarias: Banco del Pichincha y Banco La Previsora, para luego proceder a canalizar los créditos de forma directa.

En los tres primeros meses de operación el programa tuvo una gran aceptación, hasta esta fecha ya se habían colocado 47 créditos, por un monto aproximado de US\$ 45,000.00, los mismos que para su concesión se basaron en una selección de los clientes dura y exacta, lo cual influyó en la baja morosidad que se obtuvo como resultado.

Es así que para el primer año de operación 1994, este programa ya se había consolidado: la cobertura geográfica alcanzaba 5 ciudades: Quito, Ambato, Pelileo, Riobamba y Santo Domingo de los Colorados, el número de créditos llegaba a 710 y el monto colocado a cerca de US\$ 70,000.00.

Entre las razones fundamentales de la consolidación inmediata del programa de crédito de INSOTEC estuvo el énfasis puesto en la selección y entrenamiento del personal responsable de ejecutar este programa y la disponibilidad en aquellas épocas de un sistema computarizado de monitoreo y control sobre todas las operaciones de crédito, el mismo que hasta la presente fecha continúa brindando su utilidad con cambios radicales respecto de la situación inicial.

En esta fase inicial se contó con el respaldo directo de asesores especializados que permitieron poner en marcha un proceso que en otras entidades habría llevado mayor tiempo.

A partir de 1994 el comportamiento de este programa se caracteriza por tasas de crecimiento dinámicas, tanto desde el punto de vista del número de créditos concedidos como del monto colocados:

- En el año de 1995 el monto colocado supera en un 207% al monto colocado en 1994 de igual forma en número de créditos es mayor en un 180% al número de créditos otorgados en 1994.
- Para 1996 y finales de 1997 el crecimiento alcanzado sigue siendo importante, es así que al inicio se colocaban aproximadamente 50 créditos trimestrales, a finales se estaban colocando más de 300 créditos por trimestre, lo cual es un indicio del notable impacto socioeconómico que ha ido ocasionando este programa institucional al sector micro y pequeño empresarial del país - aproximadamente se ha servido a unas 3000 microempresas, lo que significa que se favoreció a la estabilidad laboral de por lo menos unos 12.000 trabajadores y a la creación de nuevas fuentes de trabajo.

2.3.1.3.6 CAUSAS PROBABLES QUE EVITAN LA RECUPERACION DE LOS CREDITOS:

"La gente que dirige programas de microcrédito considera que la concesión de créditos al sector microempresarial va acompañado de un nivel elevado de riesgo, relacionado a la recuperación de los recursos entregados, básicamente por el perfil característico del cliente meta; de ahí que muchos de estos programas han fracasado, señalan estos microfinancistas".¹²

CAMEADOW- Organización sin fines de lucro canadiense, especializada en programas de microcrédito, acota lo siguiente: "Los

problemas de reembolso se deben a la administración de los programas de microcrédito, más que a los clientes y a las condiciones del entorno.”¹³

A continuación se establecen las razones por las cuales una fundación que trabajaba con CAMEADOW tuvo una grave crisis de reembolso de sus recursos entregados en forma de microcrédito:

Se ofrecía un mal servicio a los clientes:

- Plazo del crédito únicamente a 12 meses, lo cual no se adaptaba a las verdaderas necesidades del cliente meta.
- Falta de capacitación en metodología de prestamos a grupos para los gerentes durante los años de operación del programa.
- Empezaron a añadir muchos requisitos de garantías por adelantado, que hacían muy caros los préstamos, lo cual incrementaba la carga para el cliente.
- El historial de desembolsos era deficiente, había grandes demoras entre la solicitud de un préstamo y la fecha de desembolso. Había períodos durante los cuales se suspendían los desembolsos. Los clientes no podían depender del préstamo.

La metodología era muy liberal:

- Préstamos para grupos solidarios solo de nombre. A cada conformante del grupo solidario se le entregaba un cheque por separado.

- Se aceptaban pagos parciales.
- Si un prestatario bueno estaba en un grupo con un prestatario moroso, el prestatario bueno podía pasar a otro grupo y obtener otro préstamo.
- Los propios directores de préstamos estaban creando los grupos compuestos de extraños.

La Información Administrativa no les ayudaba:

- Los indicadores de la calidad de los préstamos estaban mal calculados. No iban al paso de las nuevas ideas en ese campo, y tenían un sistema de computadoras bastante malo.
- No recibían informes oportunos.

**2.3.1.3.7 ACCIONES TOMADAS PARA SOLUCIONAR LOS
PROBLEMAS DE REEMBOLSO:**

Las acciones que se tomaron para solucionar todos estos problemas fueron las siguientes:

Servicio a los clientes:

- Se cambio el sistema, introduciendo préstamos a plazos de cuatro y seis meses.

- Se formó un equipo para cambiar la administración, integrado este por altos gerentes.
- Se redujo los requisitos de garantía por adelantado.
- Se aseguró que se hicieran desembolsos oportunos, que dichos desembolsos fueran fiables, que jamás hubiera períodos cuando la compañía no desembolsaba fondos.
- Se dedicó mucho tiempo con los empleados, tratando de hacerles ver que las personas a las que se les otorgaban los créditos eran “clientes y no beneficiarios”. Estas eran personas que estaban pagando sus cuentas y merecían ser tratados con mayor respeto y dedicación al servicio al cliente.

Metodología del Grupo:

- Se introdujo pruebas de grupos para asegurar que hubiera compatibilidad entre los conformantes.
- Se exigió a todos abrir una cuenta solidaria y el grupo tenía que ahorrar en dicha cuenta antes de recibir un préstamo.
- Se eliminó el cheque individual, por lo que se empezó a realizar un cheque de desembolso para todo el grupo, y ya no se aceptaba pagos parciales.

- Si alguien venía con dos pagos en vez de cinco, no se aceptaba dicho pago y se imponía una sanción por morosidad a todo el grupo.
- Se dedicó mucho tiempo a asuntos de recursos humanos. Se le dio al director de préstamos el control absoluto sobre las relaciones con los clientes.
- Se introdujo dos semanas de recapitación para todos los directores de préstamos para que examinaran a fondo todos los cambios y vieran por qué eran importantes. Se implementaron talleres de frecuencia trimestral en cada región.
- Se dictó un programa de incentivos para el personal basado en la calidad y el crecimiento con énfasis en la calidad de la cartera de préstamos.
- Se empezó a publicar un boletín informativo muy innovador que fomentaba la rivalidad. Mostraba al “Director de préstamos del mes” y reportajes y ayudaba a reforzar lo que estaba ocurriendo.

Información Administrativa:

- Se corrigió el cálculo de las tasas de reembolso.
- Se introdujo una cifra para la cartera en riesgo.
- Se mejoró los informes, se los hizo más oportunos.
- Se modernizó el sistema de computadoras.

2.3.1.3.8 RESULTADOS:

Se ejecutaron los cambios entre marzo y abril de 1994. Las grandes mejoras en calidad tuvieron lugar durante un período de seis meses, desde junio hasta diciembre de 1994. Los resultados fueron los siguientes:

- El porcentaje de los reembolsos mejoró del 73 al 91%.
- La cartera en riesgo bajó desde el 23% a menos del 10%.

Lo que vale la pena destacar es que esta no fue una situación transitoria, en realidad fue una mejora sostenida en la calidad por un año entero.

2.3.2 PROGRAMAS DEL SECTOR PRIVADO

En el período analizado se ha podido ver que la iniciativa de brindar financiamiento al sector informal ha sido en su mayor parte del sector privado quien para poder cumplir con sus tareas ha debido realizar las siguientes actividades:

- a) El trabajar preferiblemente con personas o grupos de personas de escasos recursos económicos las cuales se han encontrado con impedimentos para acceder a los servicios brindados por las instituciones financieras tradicionales puesto que no cumplen con los requisitos exigidos por las mismas.
- b) Otorgar créditos bajo esquemas diseñados específicamente para este sector.

- c) Plantearse, mediante los programas de financiamiento, el objetivo de incrementar el empleo, incrementando así mismo la productividad y consecuentemente los niveles de ingresos del sector informal.

A continuación el banco que durante el período analizado ha demostrado tener un interés especial en la concesión de préstamos a la microempresa:

2.3.2.1 BANCO SOLIDARIO:

El Banco Solidario es el primer banco con “misión social” en el Ecuador. Su objetivo es brindar créditos microempresariales dentro de los cuales se encuentran los créditos al sector informal. Esta institución tiene más de tres años en el Ecuador.

El Banco Solidario seleccionó al sector informal como un segmento de mercado el cual deseaba cubrir, después de haber observado que este segmento no se encontraba mayormente atendido, mientras que cada vez crecía más y más.

Este banco tiene la idea singular de pensar que no es necesario que la persona solicitante del crédito posea previamente una cuenta en el banco, encaje o haya realizado cualquiera de las operaciones bancarias en dicha institución.

El Banco Solidario trabaja con tres clases de créditos: crédito subordinado, crédito individual y crédito de fiducia, éstos se encuentran descritos a continuación:

Crédito Solidario: Destinado a negocios de comercio. Para ser apto a la otorgación de este tipo de crédito, se requiere de lo siguiente:

- El negocio debe tener mínimo seis meses de establecido.
- Se deben formar grupos de cuatro a ocho personas.
- El grupo debe estar conformado por personas conocidas, mejor dicho amigos. No debe estar conformado por familiares.
- No se requiere garantía, las personas que conforman el grupo son las que garantizan el crédito, es decir si uno de los conformantes del grupo no ha cumplido con su obligación los restantes deberán responder y cumplir con el pago correspondiente a dicha persona.
- Monto de crédito inicial es de US\$. 100 a US\$ 400 por persona.
- El plazo para este tipo de crédito es bastante corto, éste es de 3 a 4 meses.
- Los pagos del crédito deben realizarse semanalmente.
- El interés es la impuesta por la Superintendencia de Bancos, más un porcentaje de comisión por asesoría.
- Se debe presentar la copia de la cédula de identidad.

A este tipo de crédito se le considera riesgoso debido a que no requiere garantías.

Crédito Individual: Destinado para negocios de comercio y producción. El requisito para solicitar dicho crédito son los siguientes:

- El negocio debe tener mínimo un año de funcionamiento.
- Se requiere de un garante personal, el cual debe ser una persona que confíe y crea en el negocio. Esta persona debe ser mayor de 25 años y

menor de 60 años, debe tener un empleo fijo y no debe tener un préstamo con el Banco Solidario o ser garante de alguna otra persona.

- Para este crédito también se requiere tener una “prenda comercial ordinaria”, que son todos los bienes que se posee en el negocio.
- El monto del crédito es de US\$ 500 a US\$ 800.
- El plazo es de uno a seis meses.

Crédito de Fiducia: Este crédito es similar al de hipoteca. Al beneficiarse de este crédito el siguiente paso para el negocio informal es convertirse en "pequeña empresa". Sus requisitos son los siguientes:

- El negocio de tener más de un año.
- La garantía debe ser un bien inmueble: casa o terreno.
- El monto mínimo es de US\$800, mientras que el monto máximo es del 50% del avalúo del bien inmueble que esté dado en garantía.
- El interés es la establecida por la Superintendencia de Bancos.
- El plazo máximo es de tres años.
- No es necesario el poseer un garante.
- Se debe presentar la copia de la cédula, el contrato de arrendamiento o título de propiedad, una referencia comercial, el certificado de ingresos del garante si es que se tiene, y pagarés firmados por el garante.

Las personas que poseen más de tres cuentas cerradas son consideradas no aptas para el crédito.

Para verificar los datos de los solicitantes de los créditos, el Banco Solidario tiene asesores especializados que se encargan de visitar cada negocio y hogares para constatar los bienes de cada uno de los solicitantes,

así como determinar los ciclos tanto buenos como malos del negocio por medio del establecimiento de su rotación.

Según la conferencia realizada por el Banco a los interesados en solicitar un crédito, en ésta se dijo que el Banco posee una cartera vencida baja tanto en la zona norte como en la zona sur, aunque ambas son distintas. La cartera vencida promedio de los créditos es del 3%.

Se dijo que el 70% a 80% de los créditos del banco son otorgados al sector informal, tanto a los que poseen negocios fijos como a los ambulantes.

Tasa de Interés:

Con respecto a la tasa de interés de los créditos, el Banco Solidario aplica una tasa establecida por la Superintendencia de Bancos y le suma un porcentaje por gastos por comisiones.

Esta fijación de la tasa se debe a que los costos operacionales en los que incurre esta entidad son más altos que los que incurriría cualquier institución financiera que brinda a crédito a personas pertenecientes al sector formal, debido a que se necesita un mayor personal para recaudar la información personal del solicitante, realizar el seguimiento de la recuperación del crédito, brindar capacitación, etc., al mismo tiempo que los montos de crédito son demasiado bajos.

De acuerdo a la entrevista realizada al Ing. Fidel Durán, Director de Negocios del Banco Solidario, la inversión resultado de los programas de crédito se recupera a largo plazo, específicamente en tres años.

Montos y Plazos:

Con respecto a los montos y a los plazos de los créditos, éstos siguen la política de ser “escalonados”, es decir que se aumentan gradualmente dependiendo del comportamiento de los beneficiarios de los créditos. Se desea indicar que el plazo mínimo otorgado es de 3 meses y el máximo de 12 meses.

Los recursos con los que cuenta el Banco Solidario para la otorgación de los créditos al sector informal, son la mayor parte propios, pero también cuentan con la colaboración de fondos de instituciones públicas como la Corporación Financiera Nacional y otros organismos internacionales.

En la entrevista se obtuvo la información de que el 60% de los créditos son destinados para comerciantes informales. Al momento cuenta con más de 16,000 clientes activos. Su cartera equivale a US\$ 4'000000 y cada mes realizan desembolsos de US\$ 1'000000. La cartera vencida es de 3%, ésta equivale a todo el saldo por vencer más los que se encuentra vencido por 30 días.

-
- 1 FUNDACION ECUADOR, Documento Marco Sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Quito, 1997. Pg. 5
 - 2 De Miras, Claude, GUAYAQUIL FUTURO: EL SECTOR INFORMAL URBANO BAJO SOSPECHA, Quito, 1992. Pg. 134
 - 3 De Miras, Claude, GUAYAQUIL FUTURO: EL SECTOR INFORMAL URBANO BAJO SOSPECHA, Quito, 1992. Pg. 136
 - 4 FUNDACION ECUADOR, Documento Marco Sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, Quito, 1997. Pg. 7
 - 5 INSOTEC, REVISTA FORO, Quito, 1997. Pg. 2
 - 6 INSOTEC, REVISTA FORO, Quito, 1997. Pg. 3
 - 7 CEPESIU, Programa de Crédito Directo, Ecuador, 1996. Pg.9
 - 8 CEPESIU, Programa de Crédito Directo, Ecuador, 1996. Pg.10
 - 9 CEPESIU, Programa de Crédito Directo, Ecuador, 1996. Pg.12
 - 10 CEPESIU, Programa de Crédito Directo, Ecuador, 1996. Pg.16
 - 11 CEPESIU, Programa de Crédito Directo, Ecuador, 1996. Pg.16
 - 12 REVISTA FORO, Quito, 1998
 - 13 REVISTA FORO, Quito, 1998

CAPITULO III

CAPITULO III

ENCUESTA AL SECTOR INFORMAL URBANO

Este capítulo desea presentar, resumir y analizar los resultados de la encuesta realizada en 1998 por el Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU), Organización No Gubernamental con la que al momento se encuentran trabajando conjuntamente las entidades del sector público interesadas en otorgar créditos al sector informal en el Ecuador.

El presentar los resultados de esta encuesta tiene como propósito proporcionar algún conocimiento respecto de la función de las fuentes de financiamiento tanto formales como informales con relación a la concesión de préstamos al sector informal urbano.

Para empezar, se desea detallar que se realizaron dos encuestas. Una denominada "encuesta general", cuyo cuestionario fue entregado a 605 empresas Ecuatorianas y la otra denominada "encuesta financiera especial", cuyo cuestionario fue entregado a 47 negocios.

3.1 RESUMEN DE LOS RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LA ENCUESTA GENERAL

3.1.1 FUENTES DE ORIGEN SOLICITADAS

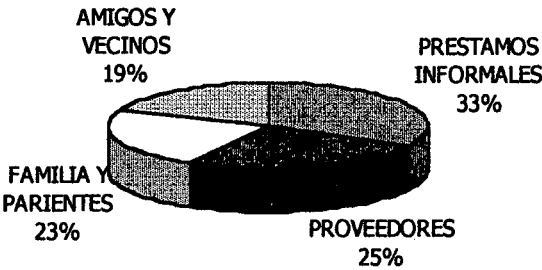
La primera pregunta que se entregó a los participantes pedía la fuente de origen más importante de crédito informal obtenido durante el último año.

La mayoría de la muestra respondió haber recibido préstamos informales, es decir que no correspondían a créditos otorgados por instituciones financieras.

Como era de esperarse, los usureros fueron la fuente más importante de los préstamos informales. El 33% de la muestra reportó haber recibido préstamos de dicha fuente.

La segunda fuente de crédito utilizada por el sector fueron los “proveedores” con 25%; mientras que la tercera fuente lo ocupan la familia y parientes con el 23%; y como cuarta amigos y vecinos con el 19%.

**FUENTES DE ORIGEN SOLICITADAS PARA LOS
PRESTAMOS DEL SECTOR INFORMAL URBANO
EN QUITO**



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

3.1.2 CARACTERISTICAS DE LOS SOLICITANTES

Género de los Solicitantes:

Con respecto a algunas características específicas de las personas del sector informal que respondieron la encuesta, se pudo observar que tanto

empresarios del género masculino como del femenino solicitaron básicamente las mismas cantidades de préstamos.

Pero los beneficiarios de los créditos correspondientes al género masculino respondieron recurrir con mayor frecuencia a los prestamistas que a los familiares; mientras que el género femenino respondió todo lo contrario.

Años de Experiencia de los Negocios Informales:

Los años de experiencia es una variable que también influye sobre el monto de préstamo solicitado.

Los préstamos mayores tendían a ser recibidos por empresas que tenían hasta 1 año de vida, esto se debe a la necesidad que tienen dichas empresas que recién empiezan para establecer todo lo que necesitan para su negocio.

Tamaño de los Negocios Informales:

El monto del préstamo también depende del monto de la empresa, evaluada de acuerdo a sus activos totales o el número de empleados que han contratado. Es decir que a medida que la empresa se expande, el monto solicitado de los préstamos también se incrementan.

Actividades Primarias y Ubicación Geográfica de los solicitantes:

Otra pregunta realizada corresponde a la relación entre los préstamos solicitados por el sector informal y su actividad primaria y entre los préstamos solicitados por el sector informal y su ubicación geográfica.

De acuerdo a esta encuesta, el 37% de las empresas comerciales entrevistadas reportaron haber solicitado préstamos informales, mientras que el 33% de las empresas pertenecientes al sector productivo reportaron haber realizado dicha solicitud, así como 26% de las empresas del sector de servicios y 24% de las empresas agrícolas.

En relación a la ubicación geográfica, los montos promedio más altos se solicitaron en Quito, y en las ciudades de la Costa.

Edad y Educación de los solicitantes informales de los créditos:

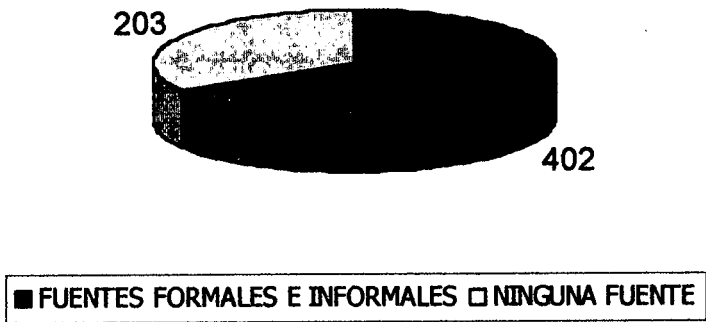
Otra variable comprobada fue con respecto a la edad y a la educación del empresario. Mientras mayor era la edad y la educación del solicitante del crédito, así mismo lo era el monto promedio de préstamo.

3.1.3 FUENTES DE LOS CREDITOS

El último punto analizado en esta encuesta empresarial, se basa en la relación existente entre los sectores financieros formales e informales.

En dicho análisis, del total de 605 negocios informales entrevistados para este punto, 402 empresas solicitaron créditos tanto a fuentes formales como informales, pero un número de 203 empresas (aproximadamente 30% de la muestra) respondió el no haber recibido préstamos de ninguna fuente.

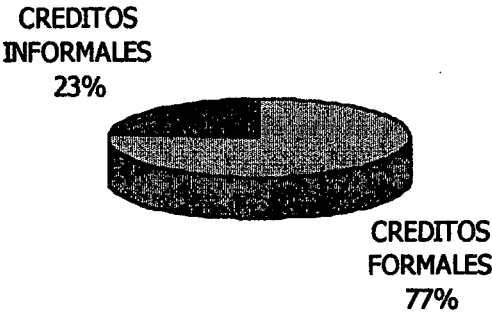
SOLICITUD DE CREDITOS POR PARTE DE LAS EMPRESAS ENTREVISTADAS



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

De las 402 empresas que reportaron haber solicitado préstamos, 308 empresas (aproximadamente el 50% de la muestra) contestaron haber recibido créditos formales, representando una tasa de éxito en estas operaciones del 77%.

PORCENTAJE DE EMPRESAS INFORMALES QUE SOLICITARON CREDITOS DURANTE 1998



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

3.2 RESUMEN DE LOS RESULTADOS CORRESPONDIENTES A LA ENCUESTA FINANCIERA ESPECIAL

Para profundizar en temas financieros, el CEPESIU realizó una encuesta más detallada la cual incluía el hacer nuevamente entrevistas a una submuestra seleccionada entre las mismas entrevistas anteriormente encuestadas.

La selección se basó en una característica especial, el que la empresa hay participado en los programas micro - empresariales que recibían el auspicio de algunas organizaciones internacionales como USAID/Ecuador.

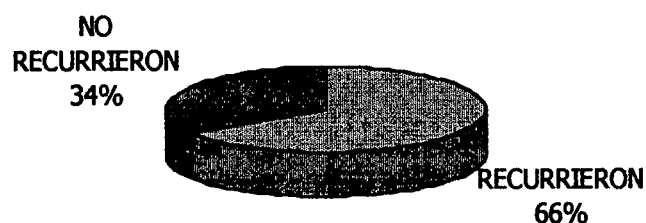
El número de entrevistas fue de 47 distribuidas a nivel nacional: 9 en Quito, 10 en Guayaquil y 14 tanto en Guayaquil como en Ambato.

3.2.1 FUENTES DE LOS CREDITOS

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de la muestra debía haber recurrido a algún programa microempresarial, convirtiéndose así en la fuente preferida por los encuestados para solicitar créditos.

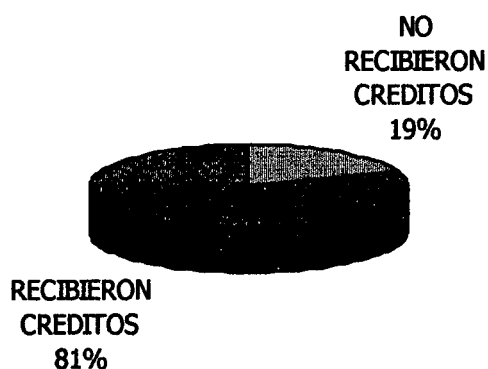
En este caso 31 de los 47 negocios informales lo habían hecho (66%), y 25 de ellos (más del 50% de la muestra), lo consiguieron; demostrando así todo lo contrario de lo que muchos aspirantes suelen comentar sobre el desperdicio de tiempo y dinero en los programas de capacitación para obtener como resultado la negación en la solicitud del crédito.

PORCENTAJE DE INFORMALES QUE RECURRIERON A PROGRAMAS MICROEMPRESARIALES



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

PORCENTAJE DE BENEFICIARIOS DE LOS PROGRAMAS MICROEMPRESARIALES

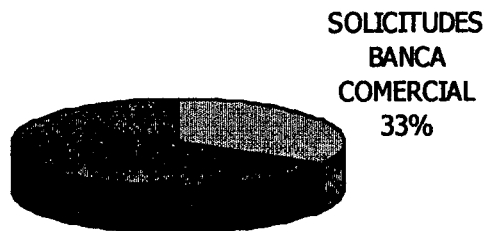


Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

Otro dato importante es que los solicitantes recibieron aproximadamente tres cuartos del dinero que habían solicitado.

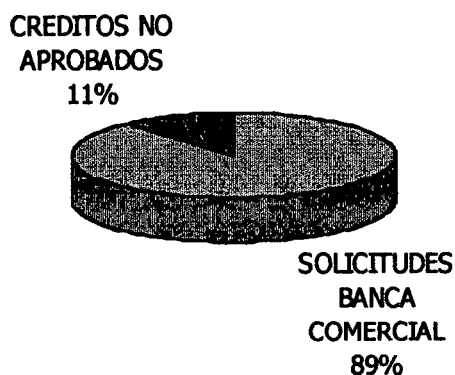
La segunda fuente preferida por los negocios informales encuestados fue la banca comercial, únicamente a 2 solicitantes del 33% de la muestra que solicitó crédito a esta fuente se les negó los préstamos.

PORCENTAJE DE EMPRESAS INFORMALES QUE SOLICITARON CREDITO A LA BANCA COMERCIAL



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

EMPRESAS INFORMALES BENEFICIARIAS DE LOS CREDITOS OTORGADOS POR LA BANCA COMERCIAL

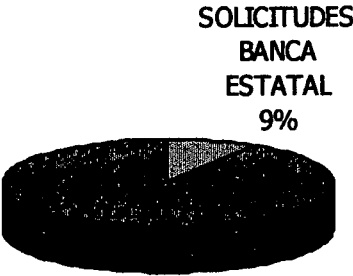


Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

En este caso los beneficiarios recibieron el 85% del monto solicitado por ellos, pero sus préstamos promedio fueron menores a los otorgados por los programas microempresariales.

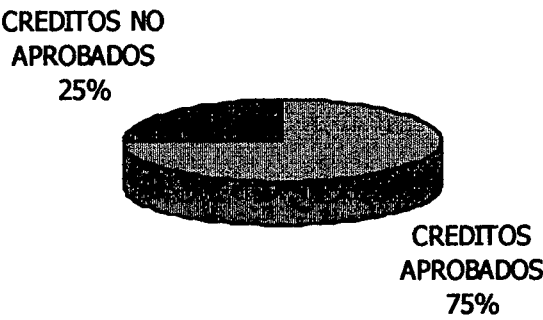
Como última fuente formal, los solicitantes recurrieron a los bancos estatales en un número de 4 entrevistados, de los cuales 3 recibieron préstamos por parte de esta fuente, cuyo monto promedio fue mayor que las fuentes anteriores.

PORCENTAJE DE EMPRESAS INFORMALES QUE SOLICITARON CREDITO A LA BANCA ESTATAL



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

EMPRESAS INFORMALES BENEFICIADAS DE LOS CREDITOS OTORGADOS POR LA BANCA ESTATAL



Fuente: Documento Marco sobre las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
Elaboración: Alexandra Proaño

Como se puede observar, la mayoría de los solicitantes ha encontrado éxito en la concesión de préstamos formales y ha recibido la mayor parte del dinero solicitado.

En este análisis se ve que el racionamiento se presentó mayormente en los programas microempresariales que en la banca comercial, ya que mientras que en estos programas el 81% de los solicitantes resultaron beneficiados, en la banca comercial el 89% lo fueron.

Todo lo contrario sucedió con los montos de los créditos otorgados que fueron mayores los brindados por las entidades estatales, quedando como últimos los préstamos entregados por la banca comercial.

En conclusión, estos datos demuestran que el participar en un programa especial no aumentaría las probabilidades de conseguir un préstamo sino que, de lograrlo, el monto del préstamo sería mayor que si se lo obtuviese de un banco comercial.

3.3 CREDITOS FORMALES VS. CREDITOS INFORMALES:

En esta encuesta se pudo observar que los plazos concedidos por las entidades financieras formales son mayores que los otorgados por los préstamos informales.

El 55% de los préstamos otorgados por el sector formal tuvo un plazo establecido de 2 a 6 meses y 45% de los préstamos de 12 y 36 meses.

Pero con respecto a las garantías requeridas, casi el 90% de los prestatarios formales reportaron haber tenido que proporcionar por lo menos un garante además de una letra de cambio o pagaré.

3.4 LIMITACIONES DE LOS CREDITOS SOLICITADOS

En esta encuesta también se obtuvieron datos sobre los inconvenientes con que los trabajadores informales se encuentran al solicitar créditos para sus negocios.

Alrededor del 50% de las personas que habían solicitado crédito al sector informal respondieron que hoy en día algunos tipos de préstamos informales son más difíciles de obtener que hace cinco años.

Como en los últimos años, se ha reducido el otorgamiento de todo tipo formal de crédito y debido a que últimamente las fuentes informales están vinculadas al crédito formal, como resultado los plazos de estos créditos ofrecidos son más cortos, las tasas de interés son más altas y en algunas ocasiones algunos prestatarios se encuentren con dificultades hasta para obtener créditos informales.

En la encuesta se preguntó a los trabajadores informales si durante el último año les fue imposible obtener un crédito para su negocio, principalmente para materia prima e insumos, y 17 personas de las 47 respondieron afirmativamente.

Los entrevistados contestaron al respecto, que la consecuencia de no haber obtenido el préstamo fue la de que el empresario no había ampliado su

producción (o ventas, en el caso de un intermediario) tanto como podría haberlo hecho si hubiese mediado un préstamo entre una y otra situación.

Mediante otra pregunta se intentó determinar si las personas entrevistadas contaban con un plan específico para su empresa que no se pudo cumplir debido a la falta de crédito. Veintisiete de los encuestados contestaron que habían realizado un plan, pero se pudo comprobar que muchos de estos planes eran bastante ambiciosos, es decir sobrepasan el promedio de los préstamos tanto de fuentes formales como informales.

3.5 EJEMPLO DE UN CREDITO MICROEMPRESARIAL:

Para iniciar este análisis se desea mencionar que se ha tomado en cuenta algunas consideraciones y metodología utilizadas por el Banco Solidario al procesar un crédito microempresarial. A continuación se enuncia el ejemplo:

Un comerciante de la ciudad de Quito propietario de una tienda pequeña de abarrotes acude al banco y solicita un crédito para su negocio.

Luego de que el microempresario solicita el préstamo, el asesor de crédito de la entidad realiza una investigación previa del entorno en el cual se encuentra localizado el negocio, es decir acude a las personas cercanas y solicita información general sobre el individuo y su negocio, sin aún tener que visitarlo.

El segundo paso es el visitar el negocio y recabar información sobre balance general (si lo posee), estado de resultados y flujo de caja. Normalmente el estado de resultados es básicamente el que se toma en

cuenta para llegar a una decisión crediticia, luego de analizar si el negocio tiene utilidad o no.

Un requisito primordial es que el negocio tenga mínimo 6 meses de haber sido creado. Por ser un negocio pequeño, y su solicitante no haber accedido anteriormente a un préstamo se le otorga un crédito solidario, es decir que debe conformar un grupo de entre 4 y 8 personas para acceder a éste. Se realiza el proceso anterior de investigación a cada una de las personas y se designa a un líder de grupo para representarlo a pesar de que el pago debe ser realizado por cada uno de los integrantes de manera global.

El tiempo de respuesta de otorgación de crédito es de máximo 4 días. Para el ejemplo se comienza con un préstamo de US\$ 100 por participante del grupo, monto mínimo de la institución para básicamente capital de trabajo. El plazo que se brinda es de 3 meses, pero los pagos deben ser semanales por ser un negocio de rotación de inventarios básicamente. La tasa es del 18% anual más una comisión por la asesoría crediticia implementada y más los gastos judiciales en el caso en que exista prenda o pagaré.

Inmediatamente la institución bancaria realiza el desembolso, ésta envía a los asesores a visitar a los beneficiarios cada 5 días promedio para recabar información sobre cada uno de los negocios de los que son propietarios y comprobar el destino del crédito.

A continuación se presentan los resultados:

Se ha reducido el riesgo de incumplimiento de pago a pesar de no tener referencias bancarias anteriores, mediante la investigación realizada por el asesor de crédito.

Debido a los altos costos administrativos resultado de las investigaciones crediticias realizadas, los créditos se vuelven rentables para la institución luego de la tercera vez de haber sido otorgados. Por ejemplo con los datos mencionados en párrafos anteriores el monto total a pagar en el primer crédito por el grupo solidario cumplido el plazo de 3 meses sería de US\$522.5 (capital + interés). Debido a que estas instituciones utilizan los créditos progresivos, en el segundo crédito se otorga un monto de US\$ 200 por persona, a un plazo de 4 meses, con la misma tasa. El resultado del monto total a pagar por el grupo es de US\$1.060,00. Al otorgar el tercer crédito se llega a un monto total de US\$ 1.590,00.

Como se puede observar, a pesar de que con el segundo crédito se ha ganado casi el triple con el interés aplicado, aún los costos administrativos no se recuperan, según información de la institución bancaria. Solo al brindar el tercer crédito se puede llegar a un punto de equilibrio.

Con esto se concluye, que el objetivo de una institución financiera dedicada a la otorgación de créditos al sector informal es el de brindar préstamos pequeños, pero masivos, manteniendo siempre los mismos clientes convirtiéndose así en un proveedor financiero cuya rentabilidad empiece a partir de aproximadamente el tercer crédito el cual a su vez ayude a la microempresa a crecer hasta convertirse en una pequeña empresa al ofrecer préstamos cuyos montos y plazos sean bajos pero progresivos y a la vez el porcentaje de cartera vencida de la institución financiera sea mínima.

CONCLUSIONES

El propósito de esta tesis ha sido el de proporcionar un conocimiento respecto a la importancia que tiene el sector informal urbano en la economía ecuatoriana.

La importancia del sector informal urbano (SIU) en el Ecuador se ha logrado demostrar mediante tres puntos analizados en los tres capítulos presentados en este documento.

Con el primer capítulo se demostró que el SIU conforma un porcentaje importante dentro de la Población Económicamente Activa en el Ecuador (PEA), llegando a un 37%, solo sobrepasado por el sector moderno cuyo porcentaje dentro de la PEA es del 50%. Tomando en consideración que el sector moderno incluye también a grupos como los individuos ocupados adecuadamente y los subempleados.

En conclusión el SIU es un sector que trata de buscar con sus propios medios soluciones a los problemas socioeconómicos que se presentan en el país, para buscar una alternativa al desempleo y como una manera para subsistir; constituyendo una fuente de empleo de un gran número de personas que no han tenido acceso a la oferta formal de trabajo debido a varios cambios por los que ha atravesado tanto nuestro país como la mayoría de países de Latinoamérica.

Pero al analizar las condiciones de vida del sector informal urbano, en Quito específicamente, se ha podido observar que las actividades que éste realiza le ha permitido, no únicamente subsistir, sino lograr alcanzar un nivel de vida relativamente bueno, ya que como se mencionó en el primer capítulo, el 65% de los trabajadores informales en la capital alcanzan dicho nivel de vida y únicamente el 15% de estos trabajadores se encuentran en una condición de vida de extrema pobreza.

Se logró determinar en Quito que más de la mitad de la población del sector informal urbano realiza la actividad de comercio que sobrepasa con el doble a la siguiente actividad seleccionada por este sector, la rama de la industria y manufactura.

Lo anterior se debe a que es más fácil para el SIU el insertarse, mediante la actividad comercial, en los mercados locales donde existen segmentos de mercado no cubiertos por la mediana y gran empresa que mediante la actividad industrial en donde el proceso en esta rama es muy lento por la gran dependencia tecnológica existente con los países desarrollados.

Como resultado de la investigación se concluyó que la mitad del SIU se dedica a la actividad de comercio, básicamente “minorista” permitiendo a los trabajadores informales el reducir los costos de distribución al convertirse estos en subdistribuidores varias veces de grandes industrias formales e informales y otras veces hasta de contrabandistas, los cuales a lo

largo del tiempo se han ido ubicando en vías públicas, mercados y ferias de la capital.

En el segundo capítulo se demostró que la importancia del SIU es tal que cada vez existe un mayor número de fuentes de financiamiento formal preocupadas por la concesión de préstamos a dicho sector.

Se puede concluir que instituciones públicas como la CONAUPE, UNEPROM, Corporación Financiera Nacional e instituciones privadas como: BANCO SOLIDARIO, UNIBANCO, BANCO CENTROMUNDO, y varias Organizaciones No Gubernamentales ONG's se han convertido en una fuente de apoyo para facilitar el acceso del sector informal a los servicios financieros, a los procesos de asistencia técnica y capacitación, entre otros.

La clave para la otorgación de créditos al sector informal urbano por parte de las entidades financieras ha sido el establecer una metodología crediticia específica para este sector basada en la información personal del sujeto y el crear dos modalidades de crédito básicas:

- Préstamos individuales
- Préstamos a Grupos Solidarios

El éxito de estos programas se basa en varios requisitos como el poseer una administración eficiente al tener un control interno efectivo que permita manejar un gran número de usuarios; el tener una mezcla adecuada de servicios, combinando el crédito y capacitación; el brindar condiciones de

crédito adecuadas que se acoplen a las necesidades del sector informal, entre las cuales están la tasa de interés, el plazo y las garantías exigidas; el brindar una asistencia técnica capacitando al informal en todo lo involucra el manejo de crédito y la administración de negocios; y por último el fomentar la solidaridad, más que nada al conformar en los programas los grupos solidarios con los que se logra impartir criterios de cooperación y solidaridad.

Para terminar, en el capítulo tres se demuestra claramente el éxito tanto de los programas microempresariales como de las entidades financieras privadas en el apoyo al sector informal urbano ecuatoriano.

Normalmente los trabajadores informales recurren a fuentes informales al no tener otras alternativas financieras dentro del sector formal. Como se mencionó en el estudio, alrededor de la tercera parte de la muestra recurrió a la solicitud de crédito informal. Como era de esperarse, el grupo de los usureros fue el que concedió la mayoría de préstamos informales.

Todo esto reconcluye que los préstamos informales son una fuente importante de financiamiento para los negocios informales entrevistados en la actualidad, especialmente para los trabajadores cuya actividad primordial es el comercio.

Esta encuesta también demuestra que durante el último período analizado, 1998, las fuentes formales de crédito han tenido gran éxito, ya

que más de la mitad de la muestra respondió haber, no solo solicitado créditos, sino efectivamente haberlos recibido.

Para demostrar la importancia para el SIU de los programas microempresariales, como de la otorgación de créditos por parte de la banca privada, se tomaron los datos de la encuesta financiera especial detallada en el capítulo tres.

Mediante esta encuesta realizada únicamente a personas que habían participado en programas microempresariales se llegó a la conclusión que estos programas son una buena alternativa para el sector, ya que del 66% de personas que recurrieron a uno de estos programas, más de la mitad lograron la aceptación del crédito, recibiendo aproximadamente como promedio, tres cuartos del dinero solicitado, seguida por la banca comercial con un 33%.

RECOMENDACIONES

Por lo mencionado anteriormente y con el fin de evitar que el sector informal urbano se vea afectado de una manera negativa al recurrir a alternativas como el crédito usurero el cual implica altos costos financieros que el sector debe asumir, produciendo una rentabilidad negativa al microempresario o informal, las entidades financieras formales deben seguir impulsando y fomentando programas y proyectos de asistencia financiera, técnica, administrativa a este sector, por conformar un grupo muy importante dentro de la población económicamente activa en nuestro país.

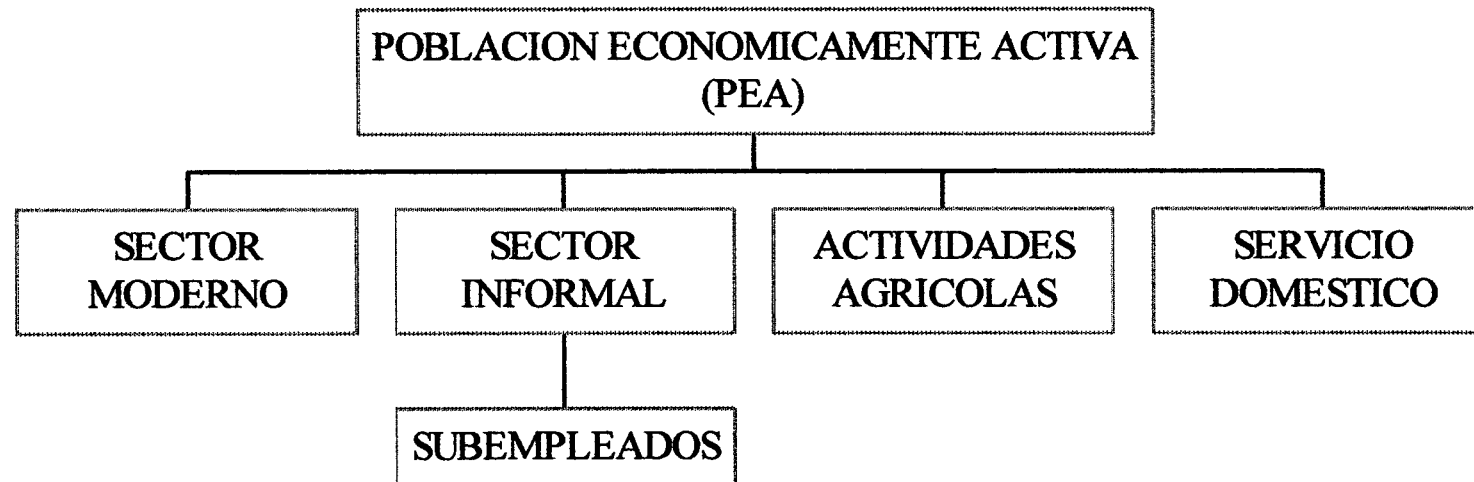
Esta estructura de agencias nacionales e internacionales, bancos gubernamentales y privados, cooperativas de ahorro y crédito, y fundaciones y asociaciones deben tener como objetivo común al conceder los créditos al sector informal urbano el ayudar a sus beneficiarios no solo como un medio de subsistencia sino para que estos individuos se conviertan de microempresarios en propietarios de una "pequeña empresa".

Se debe buscar alternativas para disminuir los costos administrativos y financieros que comprenden los programas microempresariales al tener que incluir gastos altos para la recuperación de los créditos. Estas fuentes deben buscar maneras de financiar mediante donaciones de fundaciones y ONG's las actividades de capacitación y así disminuir en algún porcentaje estos costos.

Por último se desea mencionar que el sector informal urbano es un segmento de mercado que no ha sido explotado por completo, básicamente por el miedo a su capacidad de pago, pero la mejor manera de que se conozca realmente a este sector sería mediante la difusión de la información en cuanto a la baja cartera vencida que normalmente este sector mantiene en las entidades financieras que al momento se encuentran trabajando, así como la conocida voluntad de cumplir con sus obligaciones y sus ánimos de progresar en este país.

ANEXOS

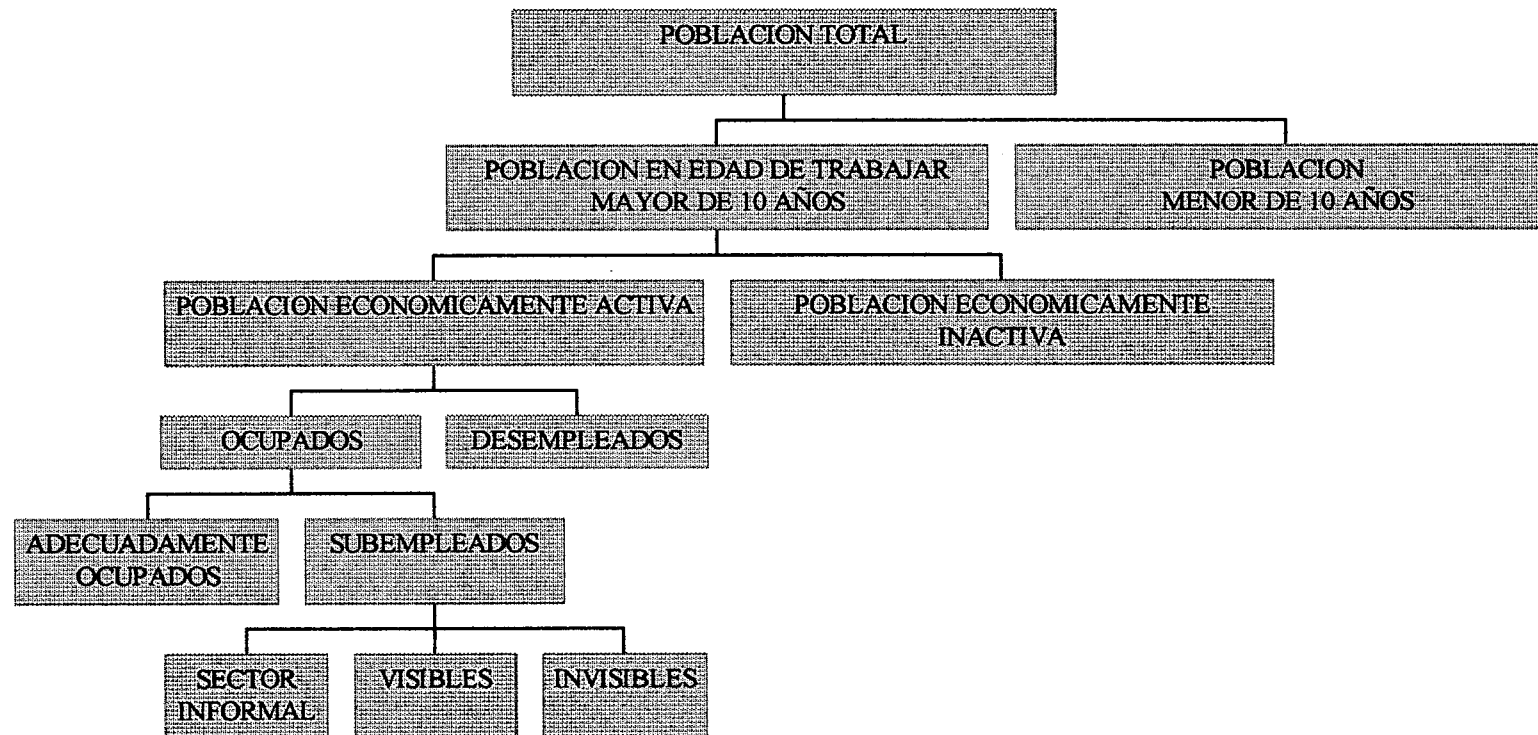
ANEXO # 1
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)



FUENTE: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998

ELABORACION: Alexandra Proaño

ANEXO#2
CLASIFICACION DE LA POBLACION ECUATORIANA



FUENTE: Encuesta Urbana de Empleo, Desempleo y Subempleo INEC Años 1993-1998

ELABORACION: Alexandra Proaño

ANEXO #3
CRECIMIENTO DE LA PEA

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Ocupados	2.650.813	2.697.503	2.891.659	2.888.900	3.062.185	3.151.203
Desocupados	240.831	207.159	212.655	334.556	311.625	409.281
TOTAL PEA	2.891.644	2.904.662	3.104.314	3.223.456	3.373.810	3.560.484
VARIACION 98 - 93 (%):						23.13%

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC
ELABORACION : Alexandra Proaño

ANEXO #4
PARTICIPACION DEL SECTOR MODERNO E INFORMAL EN LA PEA

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
SECTOR MODERNO	1.370.247	1.409.744	1.468.417	1.605.587	1.760.967	1.758.696
SECTOR INFORMAL	1.174.197	1.148.992	1.287.582	1.268.569	1.223.550	1.331.620
PEA	2.891.644	2.904.662	3.104.314	3.223.456	3.373.810	3.560.484

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

ELABORACION : Alexandra Proaño

ANEXO #5
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	VARIACION 98-93	
							abs	%
Sector Moderno	47.4	48.5	47.3	49.8	52.2	49.4	2	4.2%
Sector Informal	40.6	39.6	41.5	39.4	36.3	37.4	-3.2	-7.9%
Actividades Agrícolas	6.7	6.5	5.8	5.9	6.2	6.5	-0.2	-3.0%
Servicio Doméstico	5.3	5.4	5.5	4.9	5.3	6.7	1.4	26.4%

FUENTE : Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo Años 1993 a 1998

ELABORACION : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

ANEXO #6
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

GRUPOS DE POBLACION:	1998	%
SECTOR MODERNO (INCLUYE DESOCUPADOS)	1.758.696	49%
SECTOR INFORMAL	1.331.620	37%
ACTIVIDADES AGRICOLAS	230.634	6%
SERVICIO DOMESTICO	239.534	7%
TOTAL PEA	3.560.484	100%

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC
ELABORACION : Alexandra Proaño

ANEXO #7
QUITO, GUAYAQUIL
SEGMENTACION DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

CIUDAD:	1993	1994	1995	1996	1997	1998	VARIACION 98-93	
							abs	%
QUITO	32.2	33.9	33.6	33.3	29.2	31.1	-1.1	-3.4%
GUAYAQUIL	43.4	38	42.9	38.7	34.7	38.3	-5.1	-11.8%

FUENTE : Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo Años 1993 a 1998

ELABORACION : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

ANEXO #8
DISTRIBUCION DEL SECTOR INFORMAL POR NIVELES DE INSTRUCCIÓN

Niveles de instrucción:	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	PROM
Ninguna	5.716	3%	7.204	3%	7.229	3%	8.541	4%	9.696	5%	7.262	3%	4%
Primaria	75.955	40%	71.091	34%	87.009	38%	93.433	41%	84.364	40%	88.715	37%	39%
Secundaria	79.902	42%	98.970	48%	102.094	45%	96.554	43%	92.172	44%	108.252	45%	44%
Superior	27.807	15%	30.578	15%	31.827	14%	28.590	13%	22.214	11%	33.964	14%	13%
TOTAL	189.380	100%	207.843	100%	228.159	100%	227.118	100%	208.446	100%	238.193	100%	100%

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC
ELABORACION : Alexandra Proaño

ANEXO #9
TENENCIA DE LA VIVIENDA Y CONDICIONES DE VIDA

Tenencia de la Vivienda		100%
Vivienda Propia		33%
Paga arriendo		66%
Condición de vida (total%)		100%
Relativamente buena		65%
Muy precarias		20%
Extrema Pobreza		15%

FUENTE: CEPESIU - FECD

ELABORACION: Administración General del MDMQ

ANEXO #10
POBLACION OCUPADA EN QUITO SEGÚN CATEGORIA OCUPACIONAL

CATEGORIA OCUPACIONAL	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Increment.	%
Patrono o Socio	25.177	29.055	27.410	21.913	27.350	29.638	4.461	18%
Cuenta Propia	107.747	104.084	103.006	122.956	129.629	116.680	8.933	8%
Trab. no Remunerados	16.094	25.244	37.385	31.168	15.878	33.604	17.510	109%
Asalariado de Gobierno	0	0	0	0	0	0	0	0%
Asalariado Empresa Privada	40.362	49.460	60.357	51.081	35.589	58.270	17.908	44%
TOTAL	189.380	207.843	228.158	227.118	208.446	238.192	48.812	

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

ELABORACION : Alexandra Proaño

ANEXO #11
PARTICIPACION DE LA POBLACION INFORMAL EN QUITO POR RAMAS DE ACTIVIDAD

RAMAS DE ACTIVIDADES	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	PROM
COMERCIO	97.683	52%	106.995	51%	115.471	51%	109.145	48%	90.368	43%	121.362	51%	49%
MINAS Y CANT.	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0%
INDUSTRIA MANUFACT.	44.425	23%	43.775	21%	47.213	21%	48.892	22%	54.275	26%	60.690	25%	23%
CONSTRUCCION	12.089	6%	13.853	7%	16.762	7%	12.484	5%	19.833	10%	15.861	7%	7%
TRANSPORTE	14.224	8%	17.527	8%	17.763	8%	16.711	7%	18.272	9%	17.546	7%	8%
SERVICIOS COMUN. Y SOCIAL.	20.042	11%	25.053	12%	30.245	13%	39.041	17%	25.207	12%	22.733	10%	12%
TOTAL SECTOR INFORMAL	189.380	100%	207.843	100%	228.158	100%	227.118	100%	207.955	100%	238.192	100%	100%

FUENTE : Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC
ELABORACION : Alexandra Proaño

ANEXO #12

SUPERFICIE OCUPADA POR EL COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO HISTORICO DE QUITO

CONCEPTO	SUPERFICIE m2
MERCADO DE VERDURAS	650
COMERCIO INFORMAL CICLICO (DIAS DE FERIA)	1.138
COMERCIO INFORMAL PERMANENTE "CALLE IPIALES)	8.820
COMERCIO INFORMAL PERMANENTE EN OTRAS CALLES	4.060
TOTAL COMERCIO INFORMAL EN QUITO	14.668

FUENTE: El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: un análisis cuantitativo

ELABORACION: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Nota: El área de ocupación calculada no incluye el espacio que necesariamente ocupan los consumidores que son atraídos a este mercado.

ANEXO # 13
CALCULO DE LA UTILIDAD NETA MENSUAL

INTERES MENSUAL: 5%

MESES	MONTO	AMORTIZACION	INTERES	SALDO
1	600.000	120.000	30.000	480.000
2	480.000	120.000	24.000	360.000
3	360.000	120.000	18.000	240.000
4	240.000	120.000	12.000	120.000
5	120.000	120.000	6.000	-

FUENTE: El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: un análisis cuantitativo

ELABORACION: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

ANEXO # 14
GASTOS POR VENTAS DE LOS COMERCIANES INFORMALES COM
PORCENTAJE DEL INGRESO POR VENTA

TIPO DE GASTO	PORCENTAJE DEL INGRESO POR VENTAS
GASTOS DIRECTOS:	80%
COMPRA DE MERCADERIA	70%
PAGO DE CREDITOS	10%
GASTOS INDIRECTOS:	6%
TRANSPORTE, BODEGA, PAGO ASOCIACION, ETC.	6%
TOTAL GASTO DE VENTAS	86%
UTILIDAD NETA	14%

FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA - AÑO 1995
ELABORACION: ADMINISTRACION GENERAL DEL MDMQ

ANEXO # 15

LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO IMPUESTO A LA RENTA

La Ley de Régimen Tributario Interno establece:

Art.1 .- OBJETO DEL IMPUESTO:

Establécese el Impuesto a la renta que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales y extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de esta Ley".

Art.2 .- CONCEPTO DE RENTA:

" Para efectos de este impuesto se considera renta a los ingresos de fuente ecuatoriana a título gratuito u oneroso, bien sea que provengan del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios;....."

Art.8 .- INGRESOS DE FUENTE ECUATORIANA:

" Se consideran de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos: 1. Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios....."

Art.10 .- DEDUCCIONES:

" En general, para determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deduciran de los ingresos los gastos que se efectúen para obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos. En particular se aplicarán las siguientes

deducciones: 1. Los costos y gastos imputables al ingreso....."

Art.17 .- BASE IMPONIBLE:

" En general, la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados al impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos"

Art.20 .- CONTABILIDAD:

"están obligadas a llevar contabilidad las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al 1ro. de enero de 1995 supere los S/. 72'026.000. o cuyos ingresos brutos avales al año inmediato anterior sean superiores a S/. 216'075.000.....". Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos....."

ANEXO #16
INGRESOS RECAUDADOS POR EL MDMQ POR TASA DE
OCUPACION DE LA VIA PUBLICA EN EL CENTRO HISTORICO
DE QUITO
(en sures constantes. Año base: 1993)

AÑO	INGRESO POR PERSONAS	INGRESO POR ASOCIACIONES	INGRESO TOTAL
1993	1.452.500	12.780.400	14.232.900
1994	997.342	16.069.855	17.067.197
1995	4.120.008	34.011.238	38.131.246

FUENTE: El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: un análisis cuantitativo

ELABORACION: Administración General del MDMQ

ANEXO #17
INGRESOS TOTALES
(en sucres nominales y reales. Base 1993)

AÑO	1994	1995
TERMINOS NOMINALES (sucres de cada año)		
TASA DE ASEO	21.399.400	58.710.900
TOTAL	1.207.360.000	1.509.200.000
TOTAL	1.228.759.400	1.567.910.900
TERMINOS REALES (sucres de 1993)		
TASA DE OCUPACION	17.067.198	38.131.246
TASA DE ASEO	962.935.970	980.187.266
TOTAL	980.003.168	1.018.318.512

FUENTE: EMPRESA METROPOLITANA DE ASEO EMASEO

ELABORACION: Administración General del MDMQ

ANEXO #18
GASTOS DEL MDMQ EN EL TEMA DE
COMERCIO INFORMAL
(en sucres constantes. Año base 1993)

AÑO	GASTO REAL
1994	2.406.966.096
1995	2.362.517.830

FUENTE: El Comercio Informal en el Centro Histórico de Quito: un análisis cuantitativo

ELABORACION: Administración General del MDMQ

BIBLIOGRAFIA

- Administración General del Distrito Metropolitano de Quito. El comercio informal en el centro histórico de Quito: un análisis cuantitativo. Quito, 1997.
- Babb, Florence E. Between Field and Cooking Pot: The Political Economy of Market Woman in Peru. Austin: University of Texas, 1989.
- Bawly, Dan. The Subterranean Economy. New York: Mac Graw Hill Book Company, 1982.
- Becker, Alfredo; Velasco Paul; Villavicencio, Gaitán. Pobreza Urbana: Los desafíos de la Economía Popular en una etapa de crisis. Guayaquil: CERG, 1990.
- BID. La Acción del BID en el Ecuador. Ecuador: BID, 1992.
- Brown, Juan; Loayza, Norman. Taxation, public services and the informal sector in model of endogenous growth. Washington D.C.: World Bank, Policy research Department, Macroeconomics and Growth Division, 1994.
- Carbonetto, Daniel. El Sector Informal Urbano en los Países Andinos. Quito: ILDIS-CEPESIU, 1987.
- Centro de Investigaciones Ciudad de Quito. Los Hilos de la Sociedad Local. Quito: Centro Investigaciones Ciudad de Quito, 1993.
- CEPESIU. Programa de crédito directo. Quito: CEPESIU, 1996.
- CFN. Facilidades de Crédito Microempresa. Ecuador: CFN, 1997.
- Cisneros, César. Población, Migración y Empleo en el Ecuador. Quito: ILDIS, 1988.
- CONADE. Informalidad Urbana. Quito: CONADE, 1998
- CONAUPE. CONAUPE. Ecuador, 1997.
- Camacho, Edison. CONAUPE. Entrevista Sector Informal. Quito, 1999.
- Consejo Nacional de Desarrollo. Informalidad Urbana. Ecuador: CND, CFN, PUCE, CONADE, 1992.

- Coraggio, Jose Luis. Más Allá de la Informalidad. Quito, 1995.
- Demiras, Claude. Guayaquil Futuro: el sector informal urbano bajo sospecha. Quito, CEDIME, ILDIS, 1992.
- Dessing, Maryke. Support of Microenterprises: lessons from Sub- Sahaaran Africa. Washington D.C.: The World Bank, 1990.
- Dutan Alvarez, Jorge. Población del Sector Informal en la Economía Urbana de Cuenca: formación y funcionamiento. Quito: ILDIS 1991.
- El Comercio. El informal estira su mercado. Ecuador: El Comercio, 1997.
- El Comercio. Los créditos de consumo no vienen solos. Ecuador: El Comercio, 1997.
- El Comercio. Navidad: Ventas con sitio fijo. Ecuador: El Comercio, 1997.
- El Ecuador en la Encrucijada: crisis, empleo y desarrollo. Quito: Editora Nacional, 1986.
- El Financiero. CFN y BID ofrecen línea de crédito para la microempresa. Ecuador: El Financiero, 1997.
- HOY. Informales ocupan el 30% de aceras. Ecuador: Diario Hoy, 1997.
- IECAIM. La situación de la mujer en la economía informal: caso ecuatoriano. Quito: IAEN, 1991.
- Instituto Ecuatoriano de Formación Social. El Sector Informal Urbano del Ecuador. Quito: ONEFOS, 1988.
- INEC. Empleo, Desempleo y Subempleo en el sector urbano 1993. Quito: INEC 1993.
- INEC. Empleo, Desempleo y Subempleo en el sector urbano 1994. Quito: INEC 1994.
- INEC. Empleo, Desempleo y Subempleo en el sector urbano 1995. Quito: INEC 1995.
- INEC. Empleo, Desempleo y Subempleo en el sector urbano 1996. Quito: INEC 1996.
- INEC. Empleo, Desempleo y Subempleo en el sector urbano 1997. Quito: INEC 1997.
- INEC. Empleo, Desempleo y Subempleo en el sector urbano 1998. Quito: INEC 1998.

Instituto de Investigaciones Económicas. Economía Informal. Ecuador:
Instituto de Investigaciones Económicas: PUCE, 1987.

Lideres. Crédito, primero el garante. Quito, 1997.

Loayza, Norman. Labor, regulations and the informal economy. Washington
D.C. World Bank, Policy research Department, Macroeconomics and
Growth Division, 1994.

Orellana, Luis E. La empresa popular ecuatoriana. Guayaquil: Fundación
Guayaquil, 1988.

Perez Sainz, Juan Pablo. Informalidad Urbana en América Latina: enfoques,
problemáticas e interrogantes. Caracas, Guatemala: Nueva Sociedad,
FLACSO, 1991.

Programa Mundial de Empleo. Ventas Informales: relaciones con el sector
moderno. Santiago de Chile: PREALC, 1990.

Revista Gestión. Los informales en Quito. Quito, 1998

Seminario Internacional sobre sector informal. Microempresa: presente y
futuro. Guayaquil, 1987.

Sierra Valenzuela, Juan Enrique. Ecuador: subempleo y respuestas. Quito:
Ediciones Cultura y Didáctica, 1993.

Soto, Hernando de. El otro sendero. Méjico: DIANA, 1991.

UNEPROM. Entrevista sobre el crédito al sector informal. Quito, 1998.

Urriola, Rafael. Crítica a una visión neoliberal del sector informal. Quito:
CEPLAES, 1988.

Waters, William F. Rural Bases of the informal urban economy of Ecuador.
Quito: Documentos USFQ, 1991.