



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO
(UEES)**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y CIENCIAS
EMPRESARIALES**

**IMPACTO SOCIOECONÓMICO DEL MERCADO NEGRO
FINANCIERO EN EL SECTOR MICROEMPRESARIAL DE
SANTA ROSA, PROVINCIA DEL ORO.**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE SE PRESENTA
COMO REQUISITO PARA EL TÍTULO DE ECONOMISTA
CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

AUTOR: GEIBY PILAR URDIALES YAMUNAQUE

TUTOR: LUIS CABALLERO PINEDA

SAMBORONDÓN, MAYO DE 2011

AGRADECIMIENTOS

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios por permitirme realizar este trabajo, al decano MBA Mauricio Ramírez por su generosidad al brindarme la oportunidad de recurrir a su capacidad y experiencia científica en un marco de confianza, afecto y amistad, a mi tutor Luis Caballero, por sus valiosas sugerencias y acertados aportes durante el desarrollo de este trabajo, a mi madre y mi familia por su apoyo incondicional durante toda mi carrera universitaria.

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico primeramente a Dios, quien nos concede el privilegio de la vida y nos ofrece lo necesario para lograr nuestras metas, a mi padre que es quien mi ángel que guía mis pasos , a mi madre por creer, confiar siempre en mi, y a mi familia quienes con su apoyo fortalecen mi vida.

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	II
DEDICATORIA.....	III
ÍNDICE DE TABLAS	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VIII
1. CAPITULO 1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Título	1
1.2. Planteamiento del Problema.	1
1.2.1. Enunciado del problema	1
1.2.2. Formulación del problema.....	3
1.3. Objetivos	3
1.3.1. Objetivo General	3
1.3.2. Objetivos específicos	3
1.4. Justificación y delimitación.	4
2. CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO Y REFERENCIAL.....	5
2.1. Marco Teórico	5
2.1.1. Economía Informal y mercados negros	5
2.1.1.1. Definiciones contemporáneas	6
2.1.1.2. Tipos y funcionalidades	9
2.1.2. Determinación de tasas de interés, estructuras de crédito, y usura bancaria	10
2.1.2.1. Desarrollo y estructuras bancarias	10
2.1.2.2. Las tendencias recientes en las prácticas bancarias: bifurcación base de clientes y la usura.....	15
2.1.2.3. Límite de usura en un mercado de crédito bajo el modelo Stiglitz- Weiss, con comentarios sobre los mercados emergentes o de países en desarrollo 17	
2.1.3. La Usura	19
2.1.3.1. Antecedentes de la usura	19
2.1.3.2. Contexto moral y religioso de la usura.....	20
2.1.3.3. La usura y las leyes	21
2.1.3.4. La Usura en el contexto actual	22
2.1.4. El impacto Socio económico de la usura	24
2.1.4.1. Modelo básico del mercado de dinero y el interés.....	24
2.1.4.1.1. Aumentos y disminuciones en la tasa de interés.....	25
2.1.4.1.2. El factor del riesgo.....	27
2.1.4.2. La aparición de la usura en el mercado crediticio y su impacto en el bienestar 28	
3. CAPITULO 3: ANTECEDENTES ECONÓMICOS Y COMERCIALES DE SANTA ROSA.....	30
3.1. Características socioeconómicas cantón Santa Rosa	30
3.1.1. Población del cantón santa rosa	30
3.2. Características económicas y productivas del Cantón Santa Rosa	31
3.2.1. Producción agrícola del Cantón Santa Rosa	31

3.2.2.	Sistemas de comercialización de la producción agropecuaria.....	32
3.2.2.1.	Formas de comercialización	32
3.2.2.2.	Comercialización de productos de primera necesidad	32
3.2.2.3.	Ferias y mercados	35
3.2.3.	Producción pecuaria del cantón Santa Rosa	35
3.2.4.	Producción camaronera	38
3.2.5.	Pesca artesanal	39
3.2.6.	Comercio e industria	40
3.2.7.	Sistema financiero local	41
3.2.8.	SISTEMAS DE PRODUCCIÓN MINERA.....	42
3.2.9.	Turismo	43
3.2.10.	Planta turística	43
4.	CAPÍTULO 4: METODOLOGÍA DE ANÁLISIS Y RESULTADOS	45
4.1.	Proceso evaluación del Impacto socioeconómico	45
4.1.1.	La importancia de la evaluación.....	45
4.1.2.	El impacto versus el control	46
4.1.3.	VARIABLES A TENER EN CUENTA PARA EL ANÁLISIS	47
4.1.4.	¿Cómo se hace el análisis de impacto?.....	49
4.1.4.1.	Diseño del estudio	49
4.1.4.2.	Elegir el tipo de estudio	50
4.1.4.3.	Selección de la población y la muestra.....	51
4.1.4.4.	Elaboración del cuestionario.....	52
4.2.	Análisis e interpretación de resultados.....	53
4.2.1.	Resultado de encuestas.....	53
4.2.1.1.	Datos socioeconómicos del encuestado:.....	53
4.2.2.	Análisis final de investigación.	66
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
	Conclusiones	72
	Recomendaciones	72
	BIBLIOGRAFÍA	74
	ANEXOS	76

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 POBLACIÓN CANTÓN SANTA ROSA	30
TABLA 2 DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN SANTA ROSA, SEGÚN PARROQUIAS.....	30
TABLA 3 PRODUCCIÓN AGRÍCOLA CANTÓN SANTA ROSA	31
TABLA 4 PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALES CANTÓN SANTA ROSA	34
TABLA 5 POBLACIÓN BOVINA POR PARROQUIAS	36
TABLA 6 POBLACIÓN PORCINA POR PARROQUIA.....	37
TABLA 7 PRODUCCIÓN AVÍCOLA DEL AÑO 2005	38
TABLA 8 EMPRESAS DEDICADAS A LA INDUSTRIA DE CAMARÓN EN SANTA ROSA	39
TABLA 9 INDUSTRIA EN EL CANTÓN SANTA ROSA	40
TABLA 10 CRÉDITOS OTORGADOS SISTEMA FINANCIERO SARA ROSA 2008	41
TABLA 11 PRINCIPALES PRODUCTOS	42
TABLA 12 ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO AL 2008.....	44
TABLA 13 ESTABLECIMIENTOS DE COMIDAS Y BEBIDAS.....	44
TABLA 14 EDAD DE ENCUESTADOS:.....	53
TABLA 15 SEXO DE ENCUESTADOS:.....	54
TABLA 16 TIPO DE NEGOCIO DE ENCUESTADOS.....	54
TABLA 17 INGRESO MENSUAL	55
TABLA 18 EGRESO MENSUAL:	55
TABLA 19 NIVEL EDUCATIVO	56
TABLA 20 TIPO DE VIVIENDA	56
TABLA 21 MODELO DE VIVIENDA.....	57
TABLA 22 ESTRUCTURA DE LA VIVIENDA.....	57
Tabla 23 ESPACIOS HABITACIONALES	58
TABLA 24 INSTALACIONES SANITARIAS	58
TABLA 25 SERVICIOS BÁSICOS:.....	59
TABLA 26 ORIGEN DE CAPITAL DE TRABAJO	59
TABLA 27 PRÉSTAMOS OBTENIDOS	60
TABLA 28 NUMERO Y TEMPORALIDAD DE PRÉSTAMOS	60
TABLA 29 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	61
TABLA 30 RAZÓN POR LA CUAL ACUDE A ESTOS PRESTAMISTAS	61
TABLA 31 NO. DE PRESTAMISTAS QUE CONOCE.....	62
TABLA 32 NO. DE PRESTAMISTAS A LOS QUE SOLICITA DINERO.....	62
TABLA 33 MONTO DE LOS PRÉSTAMOS	63
TABLA 34 TASAS DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGA POR LOS PRÉSTAMOS ADQUIRIDOS	63
TABLA 35 GARANTÍAS QUE UTILIZA PARA OBTENER ESTOS PRÉSTAMOS.....	64
TABLA 36 DIFICULTADES CON LOS PRESTAMISTAS	64
TABLA 37 CALIFICACIÓN DE BENEFICIOS OBTENIDOS AL REALIZAR ESTE TIPO DE PRÉSTAMOS	65

TABLA 38 OPCIONES DE FINANCIAMIENTO MÁS FAVORABLE	66
---	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1. TIPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS E INTERRELACIONES ENTRE ELLAS	8
GRÁFICO 2 REPRESIÓN FINANCIERA Y SUS IMPACTOS	14
GRÁFICO 3 MODELO DE STIGLITZ-WEISS CON DOS "TIPOS" DE PRESTATARIOS Y PRESENCIA DE USURA	19
GRÁFICO 4 TASA DE INTERÉS DE EQUILIBRIO EN MERCADO DE DINERO	25
GRÁFICO 5 AUMENTO DE LA OFERTA DE DINERO Y DE CRÉDITO	26
GRÁFICO 6 AUMENTO DE LA DEMANDA DE INVERSIONES.....	26
GRÁFICO 7 LA TASA DE INTERÉS FRENTE A UN AUMENTO EN EL RIESGO	27
GRÁFICO 8 EFECTO DE LA USURA EN UN MERCADO DE CRÉDITO	28
GRÁFICO 9 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN CANTÓN SANTA ROSA	33
GRÁFICO 10 PRODUCCIÓN PECUARIA CANTÓN SANTA ROSA	36

1. CAPITULO 1 INTRODUCCIÓN

1.1. Título

“IMPACTO SOCIOECONÓMICO DEL MERCADO NEGRO FINANCIERO EN EL SECTOR MICROEMPRESARIAL DE SANTA ROSA, PROVINCIA DEL ORO

1.2. Planteamiento del Problema.

1.2.1. Enunciado del problema

Son muchas las actividades en la economía informal y estas son un ejemplo único de cómo las fuerzas sociales afectan a la organización de las transacciones económicas, creando mercados paralelos en más de un tipo de actividad productiva y de consumo. Economía informal, economía subterránea o mercados negros, este concepto ha sufrido cambios en su definición y en los intentos de medir empíricamente su presencia e impacto. Sin embargo, el objetivo principal de este estudio es poner de relieve el carácter de las actividades financieras informales o de créditos ilegales como la usura y el anatocismo (chulco) y cómo las estructuras sociales afectan su desarrollo con su presencia, en especial el impacto en la actividad económica y productiva.

El fenómeno de la economía informal o subterránea es a la vez engañosamente simple y extremadamente complicado, trivial, y capaz de subvertir el orden político y económico de las naciones y afectar a su desarrollo. Las personas que cumplen con las actividades diarias básicas se topan todos los días con ella, como la compra de un reloj barato o un libro pirata a un vendedor ambulante o contratar a un personal de mantenimiento para cualquier reparación en su casa a cambio de un pago en efectivo o una atención al inmigrante los niños o hacer las tareas domésticas. Mucha gente puede aceptar que estos fenómenos, de naturaleza aparentemente trivial no son dignos de estudio, hasta cuando se dan cuenta de que, en su conjunto, representan miles de millones de dólares de ingresos no declarados y que el vendedor o el humilde servidor y el último eslabón de las complejas cadenas de estos mercados es solo la punta del iceberg.

La situación se torna en mayor complejidad cuando hablamos de los mercados financieros informales e ilegales. Los primeros se escudan en una transacción entre dos (o más) agentes económicos que amparados en el código de comercio de cualquier sociedad celebran transacciones que involucran el préstamo de capitales con diversos índices, u otras operaciones de “adelantos de pagos” con respaldo a productos y servicios que serán proveídos posteriormente, que muchas veces tienen de por medio transacciones de “garantía” no solamente papeles y promesas de pago, como letras de cambio, pagarés u otro instrumento normalizado, sino, que, también pueden ser

garantizados por bienes muebles e inmuebles, muchas veces ocultos por medio de una operación de pseudoventa o por contratos de retroventas al amparo y a la vez al borde de la legalidad de un código, o ley. Así mismo hay operaciones autónomas de aparente actividad microfinanciera, y es como aparecen instituciones de diversa índole, ajenas a las instituciones reguladas por las autoridades del sistema financiero, o ministerios, comienzan a realizar operaciones financieras al desamparo de la regulación.

En cambio los mercados financieros ilegales son aquellos que incurren en diferentes actividades que generan directa e indirectamente diversos delitos. Específicamente los principales son la usura y el anatocismo (aunque hay una extensa lista de consecuencias legales, económicas y sociales), conceptos que suelen ser erróneamente confundidos, el primero, cobrar intereses superiores a los establecidos por las autoridades y el segundo cobrar intereses sobre intereses, es decir, capitalizar intereses a los intereses anteriores y al capital. Por supuesto que también es delito hacer, facilitar, promocionar y difundir, de forma directa o indirecta préstamos o captaciones masivas de dinero como actividad principal, sin estar autorizado por las autoridades de control y tomar garantías prendarias o personales por los mismos.

Esta situación se da de forma paralela en los mercados financieros, generalmente de crédito de consumo y de microcrédito, muy poco, o menos comprobables en los mercados de dineros corporativos. Pero es una realidad muy común en los mercados latinoamericanos, en los mercados emergentes, en el tercer mundo.

En Ecuador los mercados negros de dineros no han sido novedad, pues han existido desde la época colonial, inicio de la república y los tiempos recientes de dolarización.

Así mismo, los chulqueros o prestamistas, atienden las demandas de dinero de personas, comerciantes, etc., quienes por diferentes razones, no pueden acceder a un crédito formal, ya sea por falta de garantías para el crédito, por tener exceso de endeudamiento, por incumplimiento de créditos en el sistema financiero, por los trámites etc.

Sin embargo, esta actividad, al ser paralela al mercado formal, genera grandes costos, es decir, los costos de operación de las actividades económicas y empresariales se encarecen, restando beneficios o rentabilidad a las actividades que se financian por estas fuentes, así como la dilución de capital, al momento de “ejecutar garantías” por parte de estos acreedores. A esto se agrega, elementos de violencia al momento de cobrar las obligaciones y lo más grave, la legitimidad de los recursos de estos prestamistas, pues este dinero no siempre ha provenido de fuentes lícitas.

El chulco, como se denomina coloquialmente a la actividad de usura, tiene muchos matices en el país, donde ha sido observada y se puede decir que ha sido tolerada de cierta forma por las autoridades, sin embargo ha existido casos muy sonados, como el del Notario Segundo, José Cabrera en Machala Provincia de El Oro, cuando en su fallecimiento acaecido en el 2005, quedó al descubierto una de las mayores (aunque no única) operación de captación ilegal de depósitos en efectivo del Ecuador, que generaba, entre varias irregularidades, el delito de captación ilegal y a la vez, la usura por parte de sus “clientes” o depositantes.

1.2.2. Formulación del problema

- ¿La usura o la actividad de chulqueros tiene una presencia importante en el cantón Santa Rosa de El Oro?
- ¿Hay restricciones para el acceso del crédito formal para los habitantes de Santa Rosa, en especial para comerciantes y microempresarios?
- ¿Cuáles son las necesidades y expectativas de los usuarios/demandantes de crédito del segmento de mercado a la hora de escoger un producto financiero de crédito?
- ¿Son inapropiados o insuficientes los controles de la autoridad, en cuanto a esta actividad que es ilegal?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Evaluar el impacto socioeconómico causado por la actividad del mercado negro financiero en el sector micro empresarial, de los comerciantes de los mercados municipales de la ciudad de Santa Rosa de la Provincia de El Oro.

1.3.2. Objetivos específicos

1. Estimar el tamaño del “mercado negro” (dinero del chulco) que existe en Santa Rosa
2. Evaluar los impactos; social, económico y para la seguridad de los comerciantes de los mercados municipales.
3. Proponer mecanismos de financiamiento a los pequeños comerciantes y emprendedores.

1.4. Justificación y delimitación.

Es importante el análisis de este tema ya que constituye un problema relevante que está latente en Santa Rosa, el mismo que afecta la estabilidad económica de todos quienes hacen uso de esta actividad ilegal.

En el Oro, como en todas las provincias del Ecuador, existen estas actividades, y no existen estudios sobre los diversos aspectos de este fenómeno, sin embargo, al ser una provincia con actividades económicas agro productivas y comerciales, tiene muchas unidades pequeñas de producción, microempresarios y artesanos, así como pequeños y medianos negocios que son susceptibles a este fenómeno. Así mismo el ser una provincia de frontera hace que la actividad comercial legal o de contrabando y el libre tránsito de personas de varias nacionalidades agregan un componente de aumento de riesgo de que estas actividades se den con mayor frecuencia que en otras provincias.

El mercado negro financiero ha influido negativamente en el sector micro empresarial de la Ciudad de Santa Rosa, ya que ha dejado secuelas de destrucción económico-social de quienes han recurrido a esta actividad ilegal y por ende han impedido su desarrollo, generando perjuicios desde el alto costo del crédito, que suele ser entre 10 y 20 veces superior al del sistema formal, hasta delitos contra las personas, extorsión, acoso, etc.

Teniendo en cuenta que el progreso del sector micro empresarial contribuye a la estabilidad y el desarrollo económico del país, el presente estudio pretende que describir la realidad del mercado negro financiero en Santa Rosa y su incidencia sobre el mismo, y además tiene como finalidad concientizar a las personas que hacen uso de esta actividad ilegal para que recurran a fuentes de financiamiento más adecuadas para su desarrollo.

2. CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO Y REFERENCIAL

2.1. Marco Teórico

2.1.1. Economía Informal y mercados negros

El concepto de la economía informal en el Tercer Mundo nace como resultado de una serie de estudios sobre el mercado laboral urbano en África de. (Hart, 1990), antropólogo económico que acuñó el término, considerado como un medio para expresar "la diferencia entre mi experiencia en esta región y todo lo que había aprendido hasta ahora en Inglaterra" Dijo que era claro que la evidencia empírica, sobre el espíritu empresarial popular en Accra y en otras capitales de África no tienen nada en común con los conocimientos adquiridos a través del "discurso occidental sobre el desarrollo económico."

En su informe a la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), (Hart, 1973) había propuesto un modelo dual de oportunidades de ingresos para la población urbana activa, basada principalmente en la distinción entre trabajo por relación de dependencia y trabajo por cuenta propia.

El concepto de "informalidad" se aplicó a este último tipo de actividad. Este autor señaló la notable dinámica y diversidad de estas actividades que, para él, iban mucho más allá de "los limpiabotas y los vendedores de fósforos". Posteriormente, esta caracterización dinámica del sector informal terminó desdibujándose a medida que el concepto se fue institucionalizando en la burocracia de la OIT, que redefinió la informalidad y la convirtió en sinónimo de pobreza. Se consideró que la economía informal era una "*modalidad urbana*" caracterizada por:

- 1) La exigüidad de los obstáculos al ingreso, en lo que se refiere a las aptitudes, el capital y la organización;
- 2) La propiedad familiar de las empresas;
- 3) Escala reducida de operaciones;
- 4) El empleo de métodos de producción de gran densidad de mano de obra y de tecnologías anticuadas; y
- 5) La existencia de mercados no regulados y competitivos (Sethuraman, 1981; Klein y Tokman, 1988).

De este concepto salen otras características como la baja productividad y baja capacidad de almacenamiento o de stock (Tokman, 1982). En siguientes publicaciones del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, el empleo en el sector informal es siempre llamado

"subempleo" y se asumió que no podía entrar en la economía moderna quienes forman parte del (PREALC, 1985; García, 1991, Klein y Tokman, 1988).

Esta caracterización de la economía informal, como un segmento de los menos desarrollados, del tercer mundo, ha sido consagrada en numerosos estudios sobre la pobreza urbana y los mercados laborales de la OIT, el Banco Mundial PREALC (Sethuraman de 1981, Gerry, 1978; Pérez Sáinz, 1992).

La caracterización negativa del sector informal ha sido cuestionada por otros estudiosos que dicen lo contrario. En este otro punto de vista, las actividades informales se consideran una señal de impulso de negocios populares, de emprendimiento, esto es descrito por (Hart, 1990) "como un espacio donde la gente recupera de nuevo en sus propias manos en el poder económico que le negaban los agentes y el sistema". El economista peruano Hernando de Soto ha vuelto a formular el concepto original de Hart y dado un nuevo impulso. En su libro *El Otro Sendero* (*El Otro Sendero*) (1989), De Soto define la informalidad como la respuesta popular a la rigidez de los Estados "mercantilista" vigente en el Perú y otros países de América Latina, que sobreviven el privilegio de participar legalmente en la economía a una pequeña élite. Así, contrariamente a la concepción celebrada por la OIT y PREALC, que lo consideran un mecanismo de supervivencia en respuesta a la incapacidad para crear suficientes puestos de trabajo en la economía moderna, las empresas informales con sus actividades, son las nuevas fuerzas en una economía de mercado real aplastados por las regulaciones estatales (Portes y Schaufli, 1993).

2.1.1.1. Definiciones contemporáneas

El fuerte componente normativo asociado a estos análisis contradictorios del sector informal en el mundo en desarrollo no está totalmente ausente en los de los países industrializados, pero las encuestas no pueden alcanzar más preciso y menos sesgado. No parece haber un creciente consenso entre los investigadores en el mundo desarrollado en que el alcance del término sector informal incluye "acciones de los agentes económicos que no cumplan con las normas establecidas institucional o que se les niega su protección" (Feige, 1990) O, que incluya "todas las actividades generadoras de ingresos regulados por el estado en el entorno social en el que se regulan las actividades similares" (Castells & Portes, 1989). En estas definiciones no se emite un juicio a priori el valor de estas actividades, dejando el asunto se resuelva por la investigación empírica. En este sentido, parecen ser superiores a un punto de vista heurístico, a los que se utilizan en el mundo en desarrollo, que se anuncia desde el principio donde deben extraerse las conclusiones.

Sin embargo, incluso las definiciones neutrales son limitadas. Son insuficientes para cubrir toda la amplitud de la materia a que se refieren. Aplicando el

enfoque de la nueva economía institucional, (Feige, 1990) propone una taxonomía que le permite especificar con mayor precisión el universo del estudio. Esta clasificación se realizó teniendo en cuenta las normas institucionales que se tienen en cuenta en alguna actividad económica. Con el término "economía sumergida" son cuatro sub clasificaciones:

1 La economía ilegal, que abarca la producción y distribución de bienes y servicios prohibidos por la ley. Comprende las actividades como el narcotráfico, la prostitución y los juegos de azar ilegales.

2 La economía no declarada, que consiste en la realización de acciones que "soslayan o evaden las normas impositivas establecidas en los códigos tributarios" (Feige, 1990). El monto de los ingresos que deberían declararse a las autoridades impositivas, pero no se declaran, representa un ejemplo sumario de este tipo de economía subterránea.

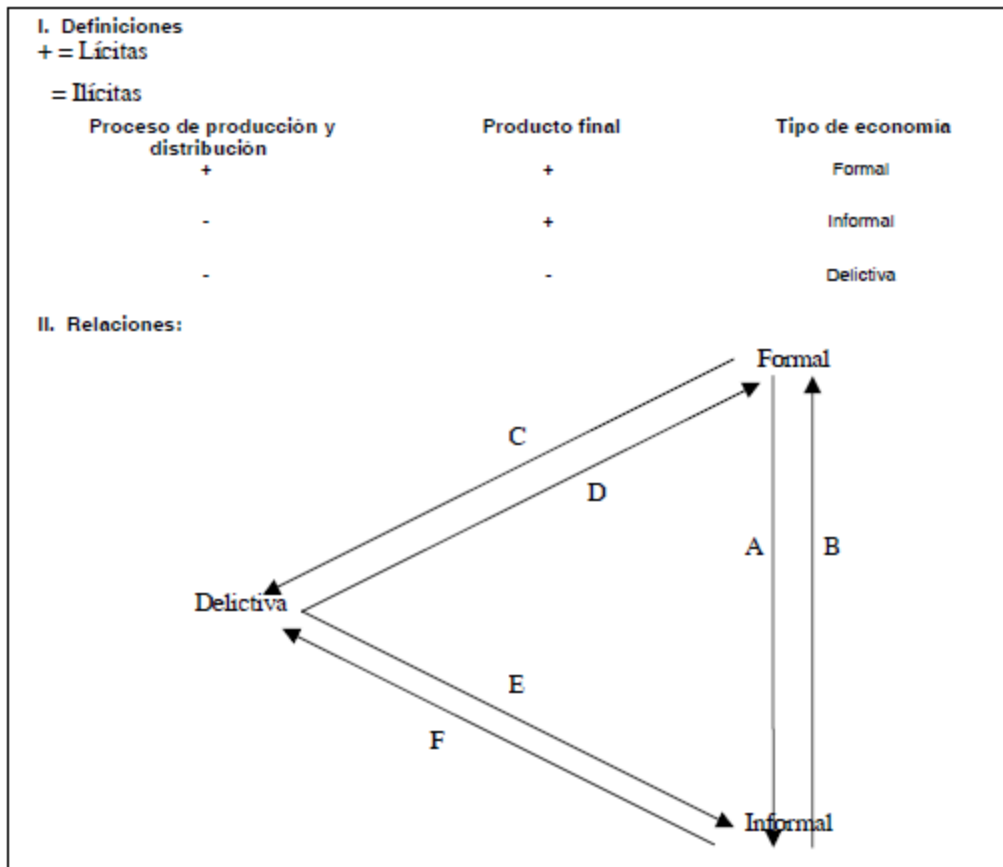
3 La economía no registrada, que comprende las actividades que transgreden los requisitos de los organismos estadísticos del Estado en materia de declaración. Su medida estricta es el monto de los ingresos que deberían registrarse en los sistemas de cuentas nacionales pero no se registra.

4 La economía informal, que abarca las actividades económicas que hacen caso omiso del costo que supone el cumplimiento de las leyes y las normas administrativas que rigen las "relaciones de propiedad, el otorgamiento de licencias comerciales, los contratos de trabajo, los daños, el crédito financiero y los sistemas de seguridad social" y están excluidas de la protección de aquellas (Feige, 1990).

Es evidente que hay una superposición entre estas diversas formas y que la mayoría de las actividades informales se consideran no registradas o reportadas. La distinción conceptual es más importante entre las actividades informales e ilegales, porque cada una tiene características únicas que diferencian. Los sociólogos reconocen que el marco jurídico y penal, como es habitual o inusual, son categorías socialmente definidas, y pueden cambiar. Sin embargo, las actividades ilícitas relacionadas con la producción y comercialización de los productos definidos en un determinado lugar y tiempo de ilegales¹, mientras que en la mayoría de los casos, las actividades informales están vinculados al derecho de propiedad. (Castells & Portes, 1989) trató de aclarar la diferencia en el patrón que se muestra en el Gráfico 1.

¹ Un ejemplo es la ley seca en Estados Unidos. En 1917, el Congreso aprobó una resolución a favor de una enmienda a la Constitución de los Estados Unidos (la Enmienda XVIII) que prohibía la venta, importación, y fabricación de bebidas alcohólicas en todo el territorio de Estados Unidos.

**GRÁFICO 1.
TIPOS DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS E INTERRELACIONES ENTRE ELLAS**



Fuente: (Castells & Portes, 1989)

Notas:

- A. Interferencia del Estado, competencia de las grandes empresas, fuentes de capital y tecnología.
- B. Bienes de consumo e insumos industriales más baratos, reserva flexible de mano de obra.
- C. Interferencias y perturbaciones del Estado, suministro de determinados bienes controlados.
- D. Corrupción, ingresos de determinados funcionarios del Estado en concepto de “cobro de peajes”.
- E. Capital, demanda de bienes, nuevas oportunidades de generación de ingresos.
- F. Bienes más baratos, reserva flexible de mano de obra.

La diferencia fundamental entre economía formal e informal no están relacionados con las características del producto final, **sino cómo se ha producido o intercambiado**. Por lo tanto, la ropa, la comida servida en un restaurante o circuitos integrados en los ordenadores, todos los productos legales pueden provenir de los sistemas de producción regulados por la ley o

en entornos que hace caso omiso de los funcionarios las normas. Para distinguir explícitamente estas tres categorías (actividades formales, informales e ilegales) hay que explorar sistemáticamente las relaciones entre ellos, una tarea difícil cuando se confunde la economía informal con la ilegal. Por ejemplo, Blanes (1989) examinó los efectos profundos de la economía de la droga en los sectores formales e informales de Bolivia. Stark (1989) y Grossman (1989) estudiaron las relaciones similares en la antigua Unión Soviética y sus repúblicas satélites en Europa del Este.

2.1.1.2. Tipos y funcionalidades

Los estudios citados, junto con varios otros, han dado lugar a una clasificación funcional de las actividades informales de acuerdo a sus objetivos. Estas actividades, siempre se definen como aquellas que se producen fuera del ámbito de la regulación estatal puede tener por objeto, en primer lugar, la supervivencia de una persona o de los hogares mediante la producción directa de ventas de subsistencia o simples de bienes y servicios en el mercado. En segundo lugar, se pueden diseñar para mejorar la flexibilidad de gestión y la reducción de los costes laborales en las empresas del sector formal a través de contratos "de la mano de obra" y la externalización de los empresarios del sector informal. En tercer lugar, se pueden organizar por las pequeñas empresas para acumular capital, el establecimiento de relaciones de solidaridad que puedan existir entre ellos, la mayor flexibilidad y menores costos. Estos tres tipos se llaman, respectivamente, la economía informal para la supervivencia, el crecimiento y las operaciones dependen (Portes, Castells y Benton, 1989). Ejemplos del primer tipo de economía informal en las ciudades del tercer mundo se cita a menudo la autoconstrucción y la proliferación del comercio callejero (Roberts, 1989a; Cruz, 1998). La relación entre los subcontratistas de los inmigrantes ilegales, trabajadores temporales y las empresas de EE.UU de la industria textil son un ejemplo del segundo tipo (Waldinger, 1986, Sassen, 1989; Schoepfle y Pérez-López, 1992). Las micro-redes exitosas, de artesanos en el centro de Italia, son un ejemplo de la tercera fase (Sabel, 1986, Capecchi, 1989).

En la práctica, los tres tipos no son mutuamente excluyentes, ya sea para reflejar la coexistencia en el mismo entorno urbano o intenciones de los participantes. Así, el trabajo que significa la supervivencia de un trabajador eventual puede ser apropiado para la empresa que contrata a una mayor flexibilidad formal. Del mismo modo, los sub-contratistas informales, vinculados por una relación jerárquica con las grandes empresas, se pueden acumular suficiente capital y las relaciones de cooperación en el camino hacia el crecimiento personal. La diferenciación entre los tres tipos tiene más que ver con la creciente complejidad de los sucesivos niveles de organización social requiere que las motivaciones de los actores.

Así, mientras que las estrategias de supervivencia de los vendedores ambulantes en las ciudades del mundo en desarrollo no son para nada simples, se encuentran en un nivel completamente diferente de los complejos de coordinación que requiere de toda una comunidad de empresarios industriales para lograr un crecimiento sostenido (Benton, 1989; Sabel 1994, Brusco, 1982).

Por último, importante es la definición de la informalidad, propuso por primera vez por Gershuny, Pahl y otros sociólogos británicos, que incorpora el concepto de auto-suministro de bienes y servicios en los hogares en los países desarrollados (Gershuny, 1978 y 1985, Pahl, Pahl 1980 y Wallace, 1985).

Actividades tales como reparaciones de la casa o cultivar un huerto en el jardín son ejemplos de la producción directa de subsistencia, excepto que no son hechos por gente pobre, pero las familias de ingresos medios que buscan maximizar la eficiencia en la asignación de tiempo. La autosuficiencia es un tipo de actividad distinta de las actividades consideradas informales, ya que contraviene cualquier disposición de afirmar o implicar una participación activa en el mercado. De hecho, el principal objetivo de la autosuficiencia es asegurar que algunos elementos de consumo de los hogares que dependen de los bienes y servicios intercambiados en el mercado.

2.1.2. Determinación de tasas de interés, estructuras de crédito, y usura bancaria

2.1.2.1. Desarrollo y estructuras bancarias

La controversia sobre la relación entre la estructura financiera y el desarrollo económico que se plantea en qué punto el gobierno debe participar en los flujos de crédito, y también sobre el nivel adecuado y el papel de las tasas de interés en los mercados de crédito.

Crecimiento schumpeteriano y finanzas.

Uno de los fundamentos del pensamiento en esta área es de Schumpeter, ideas sobre el crecimiento empresarial y las finanzas (Schumpeter, 1908). Para Schumpeter, las dificultades con la ejecución del contrato no son importantes, sino que el mercado de crédito puede ser un vehículo para la liberación de las capacidades humanas en el ámbito económico. Schumpeter comienza con la noción de "flujo circular" de equilibrio. La competencia en los mercados de productos y los mercados de crédito han eliminado todos los beneficios en este estado de equilibrio. Schumpeter se refiere a este estado estacionario como estancada e insatisfactoria; irónicamente, el equilibrio previsto (sugestivamente, no matemáticamente) se acerca a la visión neoclásica de un sistema de mercado óptimo. Schumpeter hace caso omiso al equilibrio de flujo circular,

esto se debe a su convicción de que lo que hace el capitalismo distintivo es la innovación. Para Schumpeter, la innovación altera los equilibrios de mercado - y el agente de la innovación es el empresario - la aplicación comercial de una nueva idea - es endógena, discontinua y caótica. La Innovación incesantemente revoluciona el proceso económico en un vendaval de ciclos destructivos y creativos.

Esto nos lleva al crédito. La condición esencial requerida para saltos innovadores es el financiamiento. Debido a la falta de beneficios y la falta de audacia, el flujo circular no tiene capacidad de innovación. Los empresarios suelen carecer de los fondos necesarios para apoyar sus visiones. Así que el crédito bancario es necesario, especialmente en la forma de la creación de nuevo crédito. Los bancos, Schumpeter asume que la riqueza de los propietarios será demasiada conservadora para apoyar la actividad empresarial. Y los empresarios necesitan capital, probablemente, el capital de trabajo. Sólo los bancos comerciales tienen el poder para crear poder adquisitivo por encima y más allá del nivel de ahorro con los ingresos corrientes. Así que el financiamiento bancario es crucial tanto para que los ahorros ociosos terminen en las manos adecuadas y crear el poder adquisitivo necesario para romper el flujo circular.

Schumpeter idealiza tanto a los empresarios y los bancos. Los primeros son figuras heroicas impulsadas por la visión, no el cálculo de las cifras motivadas por el hedonismo. Los bancos, a su vez, para redistribuir la riqueza real de los que no lo necesitan (momentáneamente) a los que va a usar de manera productiva. El vehículo por el cual los bancos realizar esta redistribución es la creación de crédito. La creencia de Schumpeter en este papel de los bancos es tal que describe el mercado de dinero como la sala de máquinas del capitalismo. Hay que tener en cuenta que Schumpeter está escribiendo en el contexto del desarrollo del Estado alemán y la estructura industrial nacional en el siglo 19, en este período, muchas instituciones - incluidos los intermediarios financieros - fueron diseñados y evaluados sobre la base de su contribución a la nacional el desarrollo económico.

Las ideas sobre la banca y el desarrollo de Alexander Gerschenkron.

El punto de partida en este ámbito es el ensayo de Gerschenkron, el "Atraso económico en perspectiva histórica" (Gerschenkron, 1962). Este ensayo, al igual que Schumpeter, también hace hincapié en la "repentina, erupción" los aspectos del desarrollo industrial. Comienza con la afirmación de Marx² (Marx, 1867) de que el pasado de un país avanzado es el futuro de los subdesarrollados. Entre las diferencias importantes a las que Gerschenkron

² La obra consta de 3 tomos, Marx sólo publicó en vida el primer Libro de El Capital en 1867. Los dos libros restantes, publicados entre 1885 y 1894, fueron editados a partir de los manuscritos de Marx por su amigo y colaborador Friedrich Engels.

referencia son la velocidad del desarrollo económico y las estructuras productivas y de organización de la industria que surgen en los países subdesarrollados (Rusia es su principal ejemplo).

Gerschenkron señala que el desarrollo económico depende de algunos factores básicos, pero "el efecto de estos factores básicos se encuentra en gran medida reforzado por el uso en ciertos instrumentos institucionales y de la industrialización" - en especial, del sistema financiero, de los bancos. El desarrollo industrial francés tiene un gran impulso de su sistema de bancos industriales. Aquí, "el significado real de la evolución es casi completamente sumergido en la descripción de la fiebre especulativa, la corrupción y la inmoralidad que acompañaban a ellos".

En su relato el Crédit Mobilier se contrasta con la "vieja riqueza", como los bancos Rothschild. Los antiguos bancos de dinero tenían que imitar las nuevas prácticas y financiar la industrialización del país. El banco universal en lengua alemana es visto como superior al tipo del Reino Unido, porque el primero sólo puede tomar posiciones en renta variable y proporcionar préstamos a muy largo plazo para apoyar la industrialización. El banco relación entre empresario se describe como extremadamente apretado.

El cartel/modelo de banca industrial se configura como un paradigma de éxito. Pero el punto más amplio de Gerschenkron es que "la imitación de la evolución en los países avanzados aparece en combinación con distintos elementos propios, autóctonos determinados".

No hay discusión de que las tasas de interés de mercado van a "fijar correctamente los precios". Aquí la atención se centra en tener éxito por la cooperación y la interpenetración intereses de los agentes. Implícitamente centralizada los responsables económicos deben tener la capacidad de poner el crédito, cuando lo consideren mejor. Se debe controlar todo el flujo de crédito y no sólo operar en el margen.

La tradición neoclásica: la profundización financiera.

Durante la década de 1950, Markowitz y Tobin, entre otros, elaboran el modelo de equilibrio de los mercados financieros. Este modelo propuesto la idea de que todo activo financiero tiene un riesgo distintivos y características de rentabilidad que son fácilmente conocidos por los inversores. Entre ellas se encuentran, en principio, el banco de activos originados. El mercado financiero es una especie de coto de caza para los que tienen más riqueza financiera de lo que planea gastar en el próximo período (s): estos agentes pueden buscar los activos financieros que sean compatibles con su grado de liquidez, rentabilidad / riesgo, y otros requisitos. Los activos financieros de estos agentes buscan ser emitidos por las unidades económicas que buscan déficit pasar en

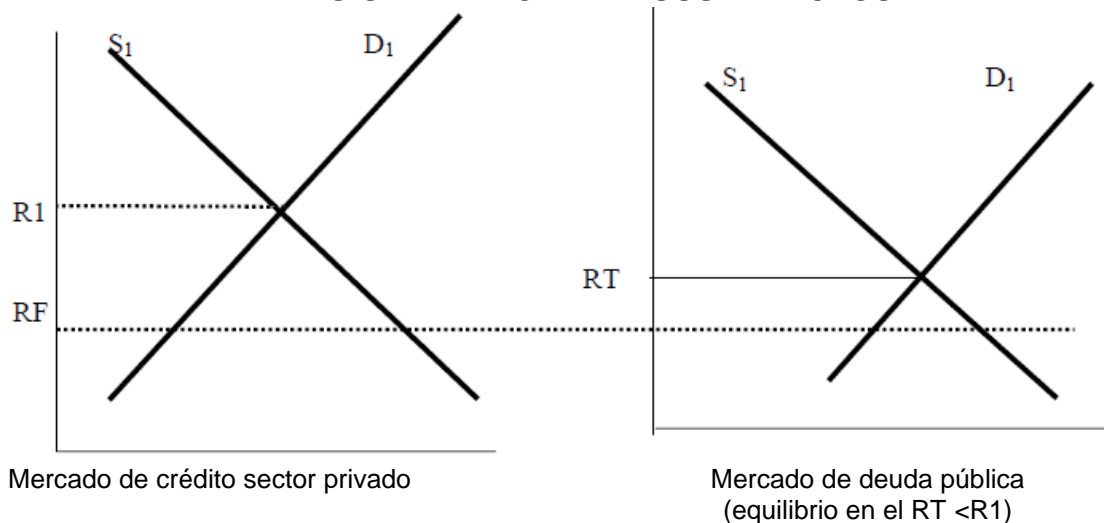
el próximo período (s). Un óptimo económico se produce cuando los activos que buscan los agentes son precisamente la mezcla de activos que quieren mantener a un conjunto de precios, esto induce a los agentes en un gasto deficitario, para emitir, precisamente ese mismo conjunto de activos.

El salto de aquí de Schumpeter y Gerschenkron es la inserción de las preferencias de sus riquezas, como una consideración fundamental en la asignación de crédito. Esto no era, como con los demás autores, que se dejó a los bancos en estrecho contacto con las necesidades de la industria. Por el contrario, iba a ser determinado fundamentalmente por las preferencias de los ahorradores. Se mostró en 1980 un famoso artículo de Eugene Fama (Fama, 1980) que bajo los supuestos generalmente en la teoría del mercado eficiente, los bancos no tienen ningún impacto sobre el reparto de los mercados de crédito, ya que pueden en el mejor de los casos cumplir con lo que "el mercado" - es decir, la riqueza propietarios con exceso de ahorro - se ha seleccionado lo contrario.

Gurley y Shaw (Gurley & Shaw, 1957), aplicaron este enfoque para el caso de las economías en desarrollo. Argumentaron: "El sistema financiero de la economía rudimentaria no es agradable al rápido crecimiento de la producción real, ya que no proporciona el conjunto de activos financieros que estimulen el ahorro y la matriz de los mercados financieros que se asignan el ahorro en forma competitiva a la inversión".

Además, es frecuente en las economías en desarrollo mantener las tasas de interés por debajo de los niveles a los que de otro modo aumentaría, con efectos perjudiciales. Los puntos clave del análisis de Gurley y Shaw se ven en la Figura 1. Supone que hay una restricción - no tanto un límite de usura como un tipo de interés administrado - que afecta al mercado de crédito. El efecto de este tipo de administración, R_F , es causar una escasez de fondos en los mercados. Pero la brecha entre la oferta y la demanda a R_F es mayor en el mercado privado que en el mercado gubernamental. Las operaciones de crédito del Estado se mantienen relativamente baratas en términos reales. Hay menos de ahorro de que si las tasas de interés equilibrada en R_1 y R_T , y una mayor proporción de los ahorros que se producen se utilizan para mantener la deuda pública que en un "equilibrio de libre mercado".

GRÁFICO 2 REPRESIÓN FINANCIERA Y SUS IMPACTOS



Elaboración: La Autora en base a (Dymski, 2003)

La idea aquí es que la inversión es menor de lo que podría deberse a que los fondos de muy pocos se ponen a disposición del sector privado. Los mercados financieros están fragmentados, y las personas tienen menos riqueza, directa e indirectamente, de lo que podrían. Los empresarios deben confiar demasiado en la auto-financiación. En el corto plazo, la baja demanda interna de activos estimula el consumo.

Esto fomentará el uso del dinero para comprar bienes, y por lo tanto, permiten la absorción de dinero. Con bajas tasas de ahorro y distorsionado las decisiones de inversión y el crecimiento crediticio será lento. Además, las intervenciones del gobierno en mantener los resultados del mercado los inversores extranjeros hacia fuera también.

Las reformas sugeridas en el modelo financiero más profundo son, pues, evidentes:

- 1) Las tasas libres de interés en aumento, reflejan la "real" de escasez de capital;
- 2) fomentar el espíritu empresarial del sector privado, reducir las actividades patrocinadas por el Estado.

Si se hacen estas cosas, el ahorro interno se expandirá, y el flujo de fondos también del extranjero. Esta idea fue impulsada muy agresivamente por McKinnon (McKinnon, 1973) y Shaw (Shaw, 1973) en diferentes publicaciones en 1973.

El resultado de McKinnon y las ideas de Shaw es la liberalización del mercado financiero, que se ha convertido en una característica familiar de las recetas del Banco Mundial y del FMI durante las décadas de los 90's.

2.1.2.2. Las tendencias recientes en las prácticas bancarias: bifurcación base de clientes y la usura

El modelo de Stiglitz-Weiss y de hecho casi todos los otros modelos de comportamiento del mercado crediticio son incorpóreos y simples. En particular, no tienen en cuenta otras consideraciones estratégicas o de comportamiento que puede estar detrás de lo que sucede en el mercado. He explorado estas consideraciones más amplias en mi trabajo sobre las fusiones bancarias y el comportamiento de los bancos. Aquí puede esbozar brevemente algunas de mis conclusiones vis-á-vis las tendencias recientes en las prácticas bancarias. Tenga en cuenta que estos resultados son específicos de la experiencia financiera de EE.UU., aunque tienen mayor aplicabilidad.

Desde antes de la década de 1980, los bancos de EE.UU. funcionaban con prohibiciones geográficas desde hace mucho tiempo: que no podían ampliar sus redes de sucursales en las oportunidades de mercado ocurrido fuera de sus áreas de mercado. Un largo período de angustia bancario se inició en 1981. La industria de segunda mano se desplomó, y muchos bancos también experimentaron dificultades en la década de 1980 debido a problemas de crédito que van desde préstamos de América Latina, a los préstamos en áreas domésticas ricos en petróleo, a los préstamos para bienes raíces comerciales y las fusiones de empresas. Estas instituciones presentaron operaciones con problemas, a menudo con ayuda del gobierno, que no fueron tomados a menudo por los bancos comerciales que fueron orientados a la expansión.

Mientras tanto, los bancos estaban inventando un nuevo conjunto de estrategias, debido a las crecientes presiones en ambos lados de sus balances: los fondos de inversión atrajo a los ahorros de muchas familias ricas y de clase media, y las sociedades no financieras mucho más grandes comenzaron a pedir préstamos directamente, a un costo menor, en papel comercial y los mercados de bonos corporativos. Los grandes bancos se vieron especialmente afectados por estas pérdidas base de clientes. Los bancos tenían dos respuestas estratégicas a este ataque doble.

Una de las respuestas fue el surgimiento de una estrategia de banca minorista de lujo. Los bancos que utilicen este enfoque identifican una base de clientes preferidos a los que se pueden entregar tanto bancarios tradicionales servicios de préstamos de consumo a corto plazo, las hipotecas a largo plazo, servicios de depósito y servicios no tradicionales, tales como fondos mutuos, seguros y asesoramiento sobre inversiones. Esta estrategia ha estado en desarrollo desde finales de 1970, por primera vez por los bancos como Citibank y Wells

Fargo. Considerando que las subvenciones cruzadas se han ampliado con anterioridad entre las clases de clientes dentro de las líneas de productos, los subsidios cruzados se llevaron a cabo actualmente entre las líneas de producto dentro de las clases de clientes. Las tasas y costes se reducen para los clientes que se desea adquirir los servicios de banca múltiple, las tasas se incrementan para los clientes usando solamente los servicios bancarios básicos.

Préstamos abusivos y la usura en el "subprime" del mercado. Como se ha señalado, a continuación, en los últimos cuatro años, el "subprime" o de "depredadores" del mercado de crédito ha entrado en su cuenta. Este mercado parece ser un fenómeno relativamente nuevo en los mercados de crédito estadounidenses. Se refiere a los préstamos concedidos sobre la base de la garantía del hogar o negocio, en términos y condiciones que son exculpatorias. Estos préstamos a menudo conducen a excesiva velocidad de los hogares y empresas de pago no, y por lo tanto a las ejecuciones hipotecarias y las dificultades financieras personales.

Las tarifas aplicadas en estos mercados son a menudo etiquetado de usura. Podríamos hacer una pausa por un momento y considerar dos definiciones de este término. El primero, del Diccionario de Miriam-Webster, aparece en la primera página de este informe. Es evidente que el término no tiene claro significado en el diccionario, ya que se refiere al interés común, el interés excesivo, y el interés ilegalmente excesivo, es decir, la definición es circular. Keynes propuso un sentido integrado en la economía de retorno de activos:

Esta definición es clara: si la tasa de interés que se cobra por un préstamo superior a la tasa esperada de retorno sobre el proyecto financiado con el préstamo, la tasa es de usura. Es evidente que este es el caso de prácticamente todos los préstamos en los mercados informales y segundo nivel. Estos préstamos ganan tiempo, conseguir que el comercio de hoy para mañana, menos riqueza. Implican un proceso de desacumulación sistemática. Este proceso se puede justificar en cualquier número de razones - los elevados riesgos asociados con estas poblaciones, la escasez de dinero en efectivo en las comunidades de bajos ingresos, etc., - pero no acumulación es lo que este tipo de préstamos generan. Es curioso que Keynes considerara esto como anticuado e histórico, pero entonces, él era un hombre de una posición de clase determinada. Keynes pudo haber pensado que era poco probable que hay profundas diferencias espaciales en la distribución de la riqueza y los ingresos podrían surgir en la época actual, de ahí su frase introductoria ", en el anterior las organizaciones sociales". Tal vez una visita en nuestros días al Este de Los Ángeles, o en una favela de Río de Janeiro le causaría a reconsiderar esta frase. ¿Es necesario mencionar que estamos muy lejos de Gerschenkron y de los prestamistas heroicos de Schumpeter?, cuya función económica es proporcionar las condiciones semillero para el crecimiento sostenido.

Ciertamente, la usura ha sido un arte en los mercados de crédito desde los albores del comercio moderno. Sin embargo, un nuevo término parece estar garantizado para este tipo de préstamos, por varias razones. En primer lugar, se trata de dos conjuntos distintivos de las prácticas. Uno es el de telemarketing agresivo y venta de segundas hipotecas basadas En la focalización demográfica - en especial, la focalización de los hogares minoritarios que tradicionalmente se les ha negado el acceso a crédito. El segundo es el préstamo de día de pago - la práctica de avanzar a los trabajadores una parte del dinero que están trabajando para ganar de sus cheques de pago. Los préstamos de día de pago se han vuelto comunes en las tiendas de cobro de cheques. En ambos casos, la financiación es a menudo proporcionada por las empresas gran banco de espera.

2.1.2.3. Límite de usura en un mercado de crédito bajo el modelo Stiglitz-Weiss, con comentarios sobre los mercados emergentes o de países en desarrollo

La imagen que surge es, entonces, de los mercados duales: un conjunto de deudores que tiene la garantía y el ingreso/niveles de riqueza para calificar para el crédito ya sea para vivienda, de crédito personal (tarjetas de crédito), o para otros fines, y otro grupo de prestatarios que toma cantidades mucho más pequeñas.

El gráfico 3 representa una imagen gráfica de los mercados de crédito de un país emergente de crédito al consumo al borde de la usura. En primer lugar, se supone que no hay "movimiento" entre los del mercado primario y las de los mercados de segundo nivel. Así que tenemos dos curvas de demanda distintas. En segundo lugar, señalar al límite de la usura como U-U. Se supone que todos los mercados de segundo nivel se equilibren a tasas por encima del tope de usura, el mercado primario se equilibra con el límite.

No se habla de racionamiento, tanto en el mercado primario ni en los mercados de segundo nivel. Después de todo, hay buenos y malos "riesgos", entre los que tienen mucho dinero y entre las personas con pocos ingresos y la riqueza, de modo que se supone que los bancos usando cualquier dispositivo de señalización pueden clasificar entre grupos su crédito. Teniendo en cuenta que en la tasa de interés que maximiza el beneficio R_1 , algunos 0-C4 quieren dinero, pero sólo el 0-C3 es atendido. El límite de la usura U-U no "ata" en el que está por encima de R_1 . U-U está por encima del punto en el que S1 y D1 se encuentran, mientras la tasa de interés de referencia es el que los bancos establecen sobre la base de sus criterios de maximización de ganancias. Si U-U estaba por debajo de R_1 , no habría interferencias con el funcionamiento eficiente del mercado. Las ganancias de los Bancos en el mercado primario serían menores que el óptimo (no se sabe cuán debajo del nivel óptimo, ya que

el análisis de este tipo es puramente teórico). Se supone que la posición de U-U y R1 se invirtieron en este gráfico, como una manera de mostrar lo que sucede cuando se une U-U. En este caso, se pudiera demostrar que los bancos se prestan 0-C3, cuando lo ideal sería que les gustaría dar más a una tasa de interés más altas. Hay que tener en cuenta que cualquier evento que tiene un impacto adverso sobre la solvencia de los prestatarios tendrá el efecto de trasladar S1, y de elevar el nivel de equilibrio del tipo de interés principal en el sub-mercado o el mercado de usura.

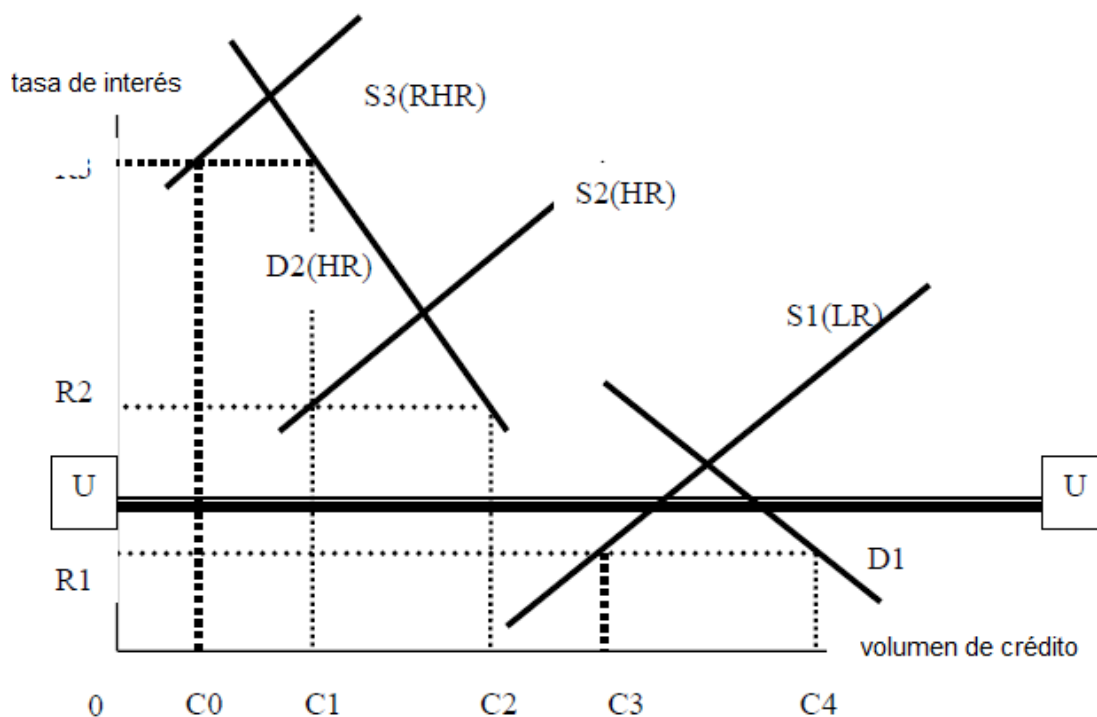
Ahora pasemos a la otra porción del mercado de crédito, todo lo cual cae bajo la categoría de usura. Esto significa en primer lugar que al menos parte de la demanda de préstamos y la oferta en esta categoría es artificialmente baja. Es bien conocido que los bancos pueden lograr mayores beneficios de los préstamos de mayor volumen que los préstamos pequeños, todo lo demás igual, por lo que el impacto de la cláusula de exención de la usura es el primero en hacer un mercado de menor escala en dos sentidos - por préstamo y de suma de todos los préstamos.

La exención de la usura tiene un gran impacto en los mercados de segundo nivel. ¿Qué pasa con el límite de la usura por sí mismo? Hay que pensar que la exención de la usura que no duran más de lo que da su límite, de lo contrario, el impacto de la usura es, precisamente, una vez más, la exención: debido a que estos pequeños préstamos no están reguladas, las tasas de usura se puede cargar como el crédito de la población de mayor riesgo se desplaza cada vez más lejos (aumenta). Hay que tener en cuenta que los el límite de préstamos y exención de la usura, por sí mismo no tiene impacto directo en los resultados en el mercado de segundo piso, de la banca formal.

Sería razonable suponer que el levantamiento del límite de la usura tendría los siguientes efectos:

- En primer lugar, si el límite de la usura "une" al mercado primario, las tasas primarias de mercado aumentarán.
- En segundo lugar, los mercados de segundo nivel aumentará de tamaño, tanto en función de cada préstamo y sobre una base global de volumen. En efecto, las curvas de oferta de segundo nivel en la Figura 4 podría pasar un poco a la derecha (hacia abajo).
- En tercer lugar, las tasas de morosidad y nivel de riesgo puede gravitar hacia abajo a través del tiempo en el mercado secundario, en la medida en que el límite artificial de R1 en este las fuerzas del mercado a los prestatarios a utilizar cantidades subóptimas de dinero o para orientar los gastos sub-óptima. En efecto, este se desplazaría las curvas de demanda de segundo piso a la derecha también.

GRÁFICO 3
MODELO DE STIGLITZ-WEISS CON DOS "TIPOS" DE PRESTATARIOS Y
PRESENCIA DE USURA



Elaboración: La Autora en base a (Dymski, 2003)

Un punto clave aquí es si el poder de los prestamistas del mercado sigue siendo tan importante que son capaces de resistir esas fuerzas y de mantener sus posiciones anteriores a fin de extraer la mayor renta posible. Si ellos están participando en la usura en el sentido de Keynes (Keynes, 1936), de tal manera que se están vaciando los recursos de sus clientes en lugar de iniciar el paso del tiempo en un intercambio de beneficio mutuo con sus clientes, luego más rápido es mejor, y que las curvas de oferta no se mueva. Esta cuestión del poder de mercado está interconectada con el problema de las barreras a la entrada en los mercados financieros (de crédito bancario) de los países emergentes, como el caso de Latinoamérica.

2.1.3. La Usura

2.1.3.1. Antecedentes de la usura

Originalmente, el término usura era el resultado del dinero prestado sin el significado de las palabras contenidas indecentes o inaceptables moralmente, simplemente prestar dinero con un interés de por medio. Más tarde, con la

propagación del fenómeno de la creciente codicia de los prestamistas, el uso de la palabra se limitó a indicar los préstamos que el compromiso financiero supone un carácter excesivo del deudor.

Siempre entonces, la cuestión de la legalidad de la usura, el dinero adicional percibido por la renta del capital, u objeto fungible otros, ha dejado intrigado filósofos, teólogos, moralistas y poetas, incluso, los pensadores incluyendo a Platón, Aristóteles, Santo Tomás de Aquino y Karl Marx.

Con el desarrollo del comercio y el desarrollo de un nuevo tipo de sociedad mercantil capitalista, el significado del término era usado para indicar la solicitud y el pago de las tasas exorbitantes para los préstamos de dinero, mientras que una tasa moderada o aceptable por la sociedad generalmente se llamaba interés.

2.1.3.2. Contexto moral y religioso de la usura

La Primer Concilio de Nicea, En 325, prohibió al clero de incurrir en la usura. En ese momento, la usura fue interés de ningún tipo, y el canon sólo prohibió al clero a prestar dinero en el interés por encima del 1 por ciento mensual (12,7% Abril). Más tarde concilios ecuménicos aplicación del presente Reglamento a la laicos.

Letrán III decretó que las personas que aceptaron intereses de los préstamos podían recibir ni la sacramentos ni cristiana sepultura. El Papa Clemente V hizo la creencia en el derecho a la usura una herejía en 1311, y abolió todas las leyes seculares que lo permitió. El Papa Sixto V condenó la práctica de cobrar intereses como "abominación para Dios y el hombre, condenado por los sagrados cánones y contrario a la caridad cristiana".

Teológica historiador John Noonan (Noonan, 1993) sostiene que "la doctrina (de la usura) fue denunciado por los Papas, expresado por tres concilios ecuménicos, proclamada por los obispos, y enseñó por unanimidad por los teólogos."

Ciertas interpretaciones negativas históricas de la usura llevan consigo connotaciones sociales de la percepción de las prácticas de préstamos "injusta" o "discriminación". El historiador Paul Johnson (Johnson, 1987) , Comenta:

"La mayoría de los sistemas de principios religiosos en el antiguo Cercano Oriente, y los códigos seculares derivados de ellos, no prohibían la usura. Estas sociedades consideran la materia inanimada como vivos, como plantas, animales y personas, y es capaz de reproducirse a sí misma. Por tanto, si se prestó el dinero de los alimentos ", o el símbolo monetario de ningún tipo, era legítimo a cobrar intereses, dinero de alimentos en la forma de aceitunas, dátiles, semillas o animales, estas transacciones se llevaron a cabo 5000 ac, si

no antes. ... Entre los Mesopotámicos, Hititas, Fenicios y Egipcios, El interés era legal y, a menudo fijado por el Estado. Pero los Judíos tuvieron una visión diferente del asunto.”

La Biblia hebrea regula el interés general que pueda. Los intereses se pueden cargar a los extraños, pero no entre los judíos.

Deuteronomio 23:19 “No te prestan en el interés a tu hermano: el interés del dinero, el interés de vituallas, el interés de cualquier cosa que se presta a interés.”

Deuteronomio 23:20 “A un extranjero que puedas prestar a interés, pero tú á tu hermano no debes prestar a interés, para que Jehová tu Dios te bendiga en todo lo que hiciste consumir á tu mano, en la tierra ¿a dónde vas para poseerla?.”

Generalmente en la mayoría de confesiones la usura está condenada o limitada, tanto en la Biblia, la Thora y el Corán, así como en los libros Vedas.

Con el desarrollo de técnicas de producción, con el fortalecimiento de las comunicaciones y el comercio, el mundo ha cambiado profundamente: cada vez más desarrollados de economía, al punto que el dinero se convirtió en una mercancía más como cualquier otra, una mercancía que un precio establecido por la tasa de interés.

Durante el siglo XV en Italia se da la aparición de un nuevo instituto de crédito al consumo. La frase, que se traduce del latín "Montes de Piedad", significa "montaña" en el sentido económico de la superposición de fondo de las monedas, tiene por objeto “ayudar a los necesitados”, por el bien de la misericordia, en esencia, se hace un esfuerzo para aplicar un remedio para la usura, para encontrar una nueva fuente de defensa en condiciones de cubrir los sectores más vulnerables de la sociedad.

2.1.3.3. La usura y las leyes

En todo el mundo la usura es vista como una actividad al margen de la ley, y las diversas cartas magnas, leyes y códigos la condenan en la actualidad.

En los Estados Unidos, hay leyes contra la usura, leyes federales así como leyes estatales que especifican el máximo legal tasa de interés en el que los préstamos se pueden hacer. El Congreso ha optado por no regular las tasas de interés en operaciones de ámbito estrictamente privado, aunque podría decirse que tiene el poder de hacerlo en virtud de la interestatal cláusula de comercio del Artículo I de la Constitución.

En el Ecuador, la usura (así como otros delitos de índole, económico, financiero y comercial) están tipificados en el artículo 290, 308 y 355 de la constitución de la, en los artículos 337, 583 al 587 del código penal del ecuador y en el artículo 221 de la ley general de instituciones del sistema financiero, entre otras leyes, reglamentos y códigos vigentes.

2.1.3.4. La Usura en el contexto actual

La usura es considerada la práctica de la concesión de préstamos a tasas de interés que sea ilegal, socialmente censurable y es probable que haga su devolución muy difícil o imposible, lo que obliga al deudor a aceptar las duras condiciones planteadas por el acreedor en su propio beneficio, como la venta de bienes particularmente atractivo precio para el comprador de una propiedad del deudor o el acreedor presionando para hacer actos ilícitos contra el deudor que se haga cargo.

La base de un de préstamo de usura es, por un lado, la necesidad de dinero y, en segundo lugar, una oferta que puede aparecer como una solución inmediata posible para aquellos que se encuentran en dificultades.

Por lo general las víctimas de la usura son las personas y empresas en dificultades financieras, de estas últimas, es muy frecuente que sean las PyME's, que tienen poco o ningún acceso el crédito bancario regular, debido a la conciencia del Banco de la insolvencia previsible de los préstamos que estos individuos buscas, se dice que no son "sujetos de crédito". Estas personas y las micro empresas obtener créditos de los canales no oficiales.

El otro gran problema, es que el prestamista con una tasa de usura se ha de tomar represalias en caso de impago, sobre los bienes del deudor, que acepta el préstamo, incluso en estas condiciones, con la esperanza de poderlos recuperar o liberar del gravamen.

Usura tiene presencia en todo el mundo, siendo más fuerte en los países en vías de desarrollo. El número de quejas y denuncias por usura presentadas ante los tribunales y autoridades es bajo, en relación la cantidad de casos de usura, esto no da una medida confiable de la magnitud del problema. La mayoría de los casos de usura sigue siendo de economía sumergida. De hecho, en los últimos años el número de denuncias a nivel mundial está incluso disminuyendo.

Este fenómeno se explica por el "miedo" de los que sufren el abuso de la usura durante el mismo período, el número de denuncias de extorsión, casi siempre son dirigidas por miembros de la delincuencia organizada (y por lo tanto de mayor riesgo para el demandante en términos de la seguridad personal).

La evidencia empírica también muestra que aquellos que han decidido retirarse del usurero, consecuencias algunas han veces sufrido por su seguridad personal, violencia, por parte del usurero.

De hecho, lo que pesa en la decisión sobre la relación entre el extorsionado y usurero es la creencia de la víctima aún no tenía otra alternativa a su situación: sólo el prestamista, en el momento de necesidad le "ayuda". Esta situación desencadena una espiral descendente que sólo la víctima puede romper, dejando al descubierto el usurero a través de la denuncia. De esta manera, el extorsionado recupera su independencia.

Además, en gran parte de los casos la delincuencia organizada, mediante el préstamo usurero sirve al blanqueo de dinero y extender su control sobre la economía. A pesar de recientes y limitaciones por los controles tecnológicos y la colaboración de las autoridades internacionales (INTERPOL; DEA;etc) es, sin embargo, un fenómeno particularmente significativo, ya que sus consecuencias se ponen en riesgo la posibilidad de más desarrollo y prosperidad de cualquier sociedad.

Con frecuencia, los prestamistas (chulqueros se les llama comúnmente en Ecuador) están involucrados en otras actividades ilegales, desde el suministro del capital que ofrecen hasta realizar otros actos ilegales, como el blanqueo de dinero obtenido ilegalmente o actos de violencia para quebrantar la voluntad de sus víctimas, secuestro, tráfico de drogas, trata de blancas, estafas sistemáticas, piramidación de dinero, captación ilegal, etc.

A veces, el prestamista de dinero que ya tiene importantes activos personales y es capaz de ofrecer garantías a los prestamistas para préstamos de un importe determinado. A veces basta con firmar una garantía, que permite a las víctimas para obtener un préstamo. La entidad crediticia se niega a conceder un préstamo a los que no ofrecen garantías suficientes y / o la futura capacidad de repago, y la garantía puede abrir la puerta al crédito. De esta manera, el prestamista puede cobrar intereses, sin anticipar ninguna cantidad. De lo contrario, el prestamista de dinero puede pedir prestado el dinero de un banco, garantizando con su patrimonio, y girando el dinero a las víctimas en las tasas de usura, es decir presta al banco y luego "reubica" el capital a sus víctimas con intereses exorbitantes.

El volumen de negocios anual de usura en Ecuador se estima que es equivalente a un 15 a 20%³ del monto total de la cartera crediticia del sistema financiero formal del Ecuador, si se toma en cuenta que en el 2010 la cartera total del sistema financiero fue de USD\$ 12.031'498.925 (doce mil treinta y un millones cuatrocientos noventa y ocho mil novecientos veinte y cinco 00/100) la cifra sería podría encontrarse entre USD\$1.804'724.839 y

³ Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2010

USD\$2.406'299.785. .A pesar de que la usura, el chulco y el anatocismo se encuentra penado por la ley, hay ciertas formas de tolerancia, como las casas de compra/venta, que amprados en la "retroventa" realizan actividades de préstamos al margen de la ley. Lastimosamente no existen estudios que indiquen lo volúmenes y la magnitud de las operaciones de chulco en el Ecuador, esto se complica mucho, ya que la mayoría de estas operaciones se hacen por montos usualmente pequeños, que suelen partir desde los 20 dólares⁴.

2.1.4. El impacto Socio económico de la usura

Para hablar del impacto socioeconómico de la usura hay que remitirse a los impactos o efectos en términos reales y de redistribución que generan los altos intereses, es decir, de igual manera que un mercado genera impactos sociales cuando su producto, por alguna interferencia o distorsión del mercado, se vende o adquiere a un precio superior a lo que reporta su "Utilidad marginal". Para esto es importante revisar el mercado de dinero.

2.1.4.1. Modelo básico del mercado de dinero y el interés

El dinero como cualquier otra mercancía, es transable y tiene un precio. En la economía su demanda y oferta están dadas por los agentes económicos que lo pueden proveer y que lo pueden demandar.

En un mundo simple, bajo el supuesto de no intervención del estado y de economía cerrada esto se vería como el Grafico 4.

Si la oferta de crédito (S) de los prestamistas aumenta con relación a la demanda (D) de los prestatarios, el precio (tipo de interés (i) tenderá para bajar mientras que los prestamistas compiten para encontrar el uso para sus fondos. Si la demanda aumenta con relación a la oferta, el tipo de interés tenderá para elevarse mientras que los prestatarios compiten por los fondos cada vez más escasos.

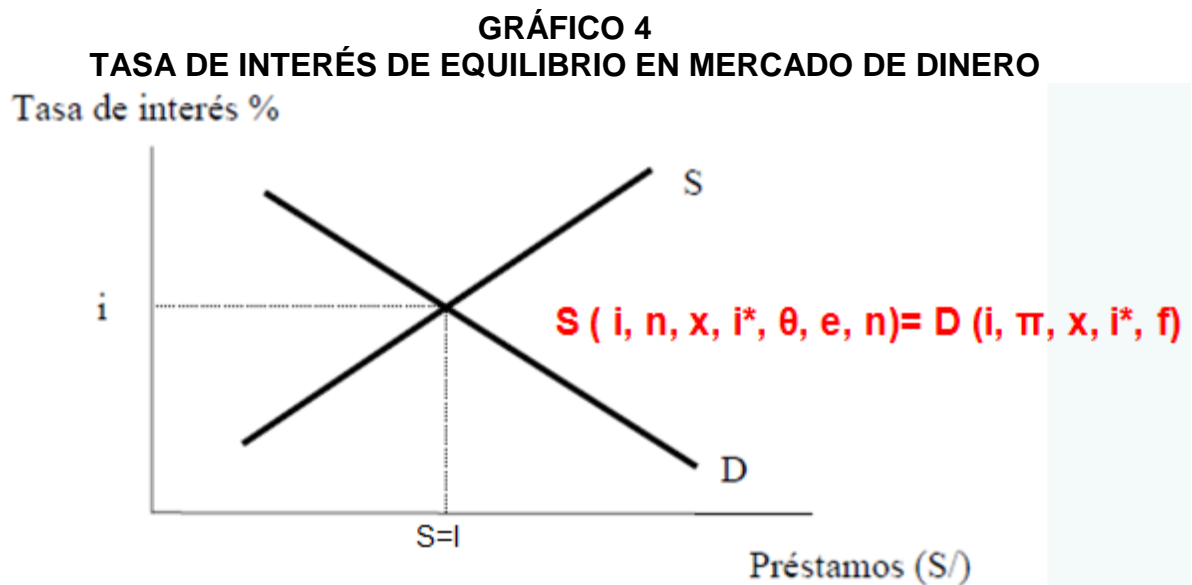
La demanda de préstamos depende de la tasa de interés en moneda nacional (i) de la inflación esperada (π), la devaluación esperada (x), la tasa de interés internacional (i^*) y el déficit fiscal (f). Dentro de esta demanda están quienes necesitan dinero para invertir o para adelantar su consumo futuro (desahorro)

Demanda de dinero $D = D(i, \pi, x, i^*, f)$

⁴ La autora estimo los montos de acuerdo a las entrevistas con los sujetos encuestados.

La Oferta de préstamos depende de la tasa de interés en moneda nacional (i), de la inflación esperada (π), la devaluación esperada (x), la tasa de interés internacional (i^*) y el riesgo país (θ) la tasa de encaje mínima legal (e) y del riesgo crediticio (n). En ella se refleja a las personas que desean ahorrar dinero y que motivadas por la tasa de interés (precio del dinero) deciden postergar su consumo presente.

Oferta de dinero $S=S(i, n, x, i^*, \theta, e, n)$

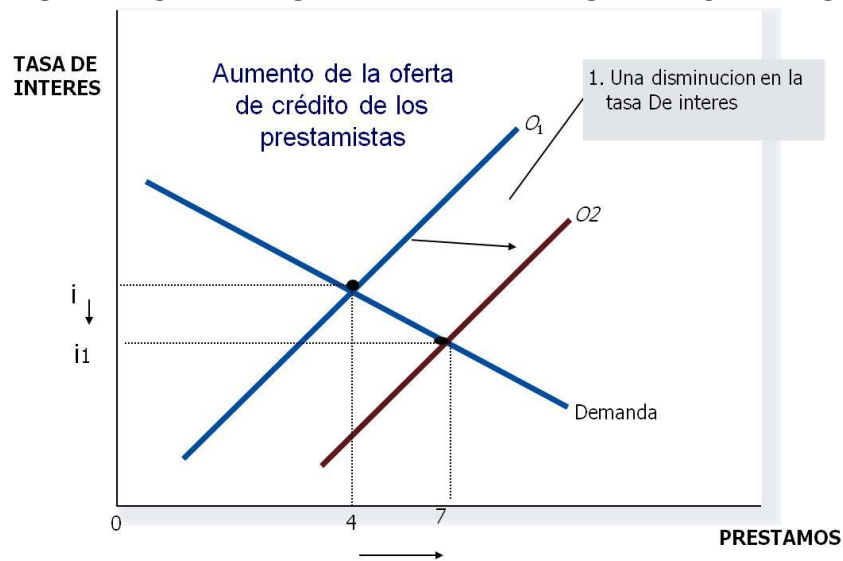


Elaboración: La Autora en base a (Fontaine, 2008).

2.1.4.1.1. Aumentos y disminuciones en la tasa de interés.

La tasa de interés se ve modificada en un mercado libre si hay cambios en la oferta o en su demanda. Si hay un aumento de la liquidez en el mercado, por varias razones, como recompra de bonos, aumento de divisas, etc., la oferta por ahorro aumenta, con lo cual el sistema se ve con dinero adicional, frente a esto, ceteris páribus y en el corto plazo, el tipo de interés cae Grafico 5

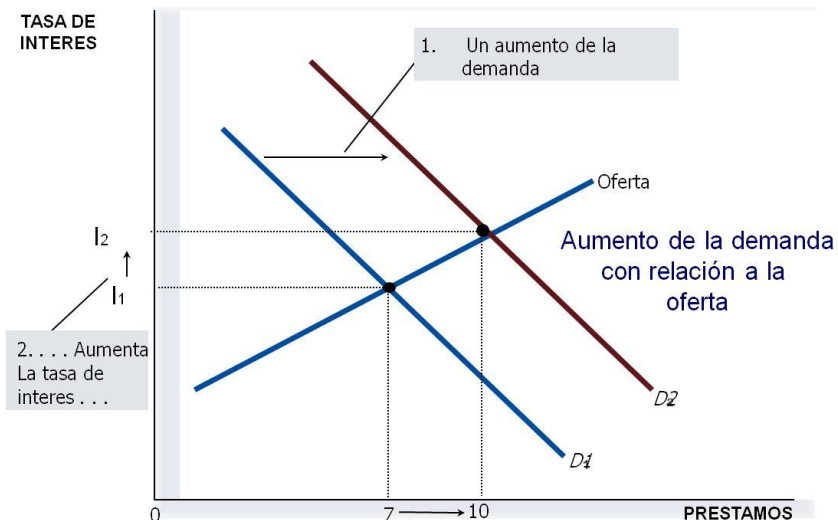
GRÁFICO 5
AUMENTO DE LA OFERTA DE DINERO Y DE CRÉDITO



Elaboración: La Autora en base a (Fontaine, 2008).

En caso de haber una restricción en la oferta, la tasa de interés subirá. Cuando existe una demanda adicional de dinero por parte del mercado, por una demanda adicional para inversión, aumenta la demanda, lo que hace que suba la tasa de interés gráfico #.

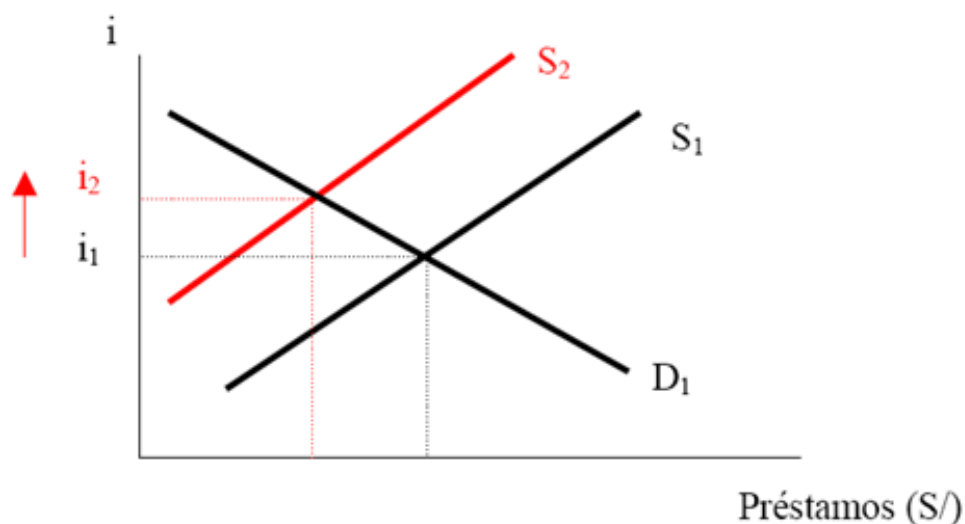
GRÁFICO 6
AUMENTO DE LA DEMANDA DE INVERSIONES



Elaboración: La Autora en base a (Fontaine, 2008).

2.1.4.1.2. El factor del riesgo

GRÁFICO 7
LA TASA DE INTERÉS FRENTE A UN AUMENTO EN EL RIESGO

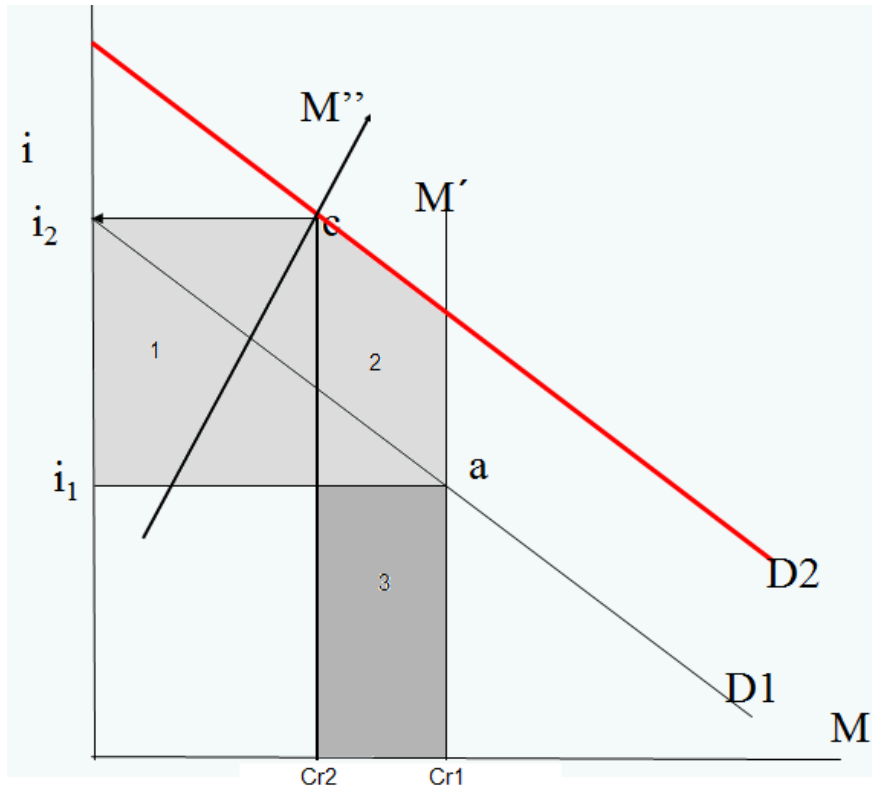


Elaboración: La Autora en base a (Fontaine, 2008).

Cuando la economía se recesa y las empresas/agentes en promedio tienen más dificultades para cumplir con el pago de sus deudas se incrementa el riesgo crediticio, los acreedores, entre ellos los bancos, se vuelven más reacios a prestar y reducen su oferta de créditos elevándose la tasa de interés de equilibrio, es decir trasladan esa percepción de riesgo a los costos de ofertar dinero, esto hace que se restrinja la oferta Gráfico 7 .

2.1.4.2. La aparición de la usura en el mercado crediticio y su impacto en el bienestar

**GRÁFICO 8
EFECTO DE LA USURA EN UN MERCADO DE CRÉDITO**



Elaboración: La Autora en base a (Fontaine, 2008).

Suponiendo que dado un nivel de riesgo está dado un nivel de crédito, se podría ver a la oferta de dinero como una oferta inelástica dada M' . En ese caso, quienes reporten un nivel de riesgo mayor, se quedan fuera del mercado, es decir se quedan fuera de la demanda $D1$ que si “califica “ en el sistema financiero. De hecho, este “riesgo mayor” obedece a varias situaciones, insuficiencia de garantías, insolvencia, informalidad, etc. Todas las situaciones por las cuales los agentes, personas naturales e incluso empresas, no son sujetos de crédito regular. Por lo cual son derivados a una demanda de no calificados, a manera de parias crediticios, pasan a ser $D2$, ya que es una demanda adicional.

En este caso, al haber una restricción de la oferta del crédito, y la existir una demanda insatisfecha, se crea automáticamente un mercado paralelo o mercado negro de dinero, ya que los incentivos y las condiciones de demanda están dados. Es así como aparece una oferta informal de dinero M'' que tiene

unos costos muy altos, ya que va a asumir varios riesgos, el riesgo propio de estos demandantes, que es alto y el sistema rechaza, así como el riesgo de estar en una actividad ilegal, y muchos costos de transacción adicionales, lo que hace que se encarezca mucho el coste de estos créditos, dando como resultante una tasa de interés, en este caso i_2 que será muy superior a la tasa regular i_1 .

Los impactos socioeconómicos están definidos en este caso, por los efectos de ineficiencia y altos costes de esta situación de mercado, es decir, costes en términos reales y costes en términos de ingresos. En términos reales, podría haber crédito adicional, equivalente al área 2 y 3, esto expandiría el tamaño del mercado crediticio, y por otro lado, los no calificados por el mercado regular, pierden excedente de consumidor, en este caso, de consumidores de crédito. Sus costos financieros son tan elevados que pierden bienestar vía pérdida de excedente de consumidor área 1. Esto en las personas afecta su renta disponible, y lo peor es que, los "intereses" de estos créditos informales no son deducibles de impuestos, esto afecta los otros gastos de las familias y seguro, en muchos casos acarrea la pérdida de los activos que pudieren estar involucrados como garantías en dichas operaciones. En el caso de que este tipo de créditos sustente actividades productivas u comerciales, hace que estas actividades sean ineficientes por los altos costos del crédito, lo cual provocará que pierdan eficiencia frente a la competencia y en muchos casos pierdan capital y se acerquen a la quiebra.

Estos son, teóricamente, los efectos directos, desde el punto de vista económico de la usura, sin embargo, hay otros efectos que este análisis no logra capturar, como son la extorsión, la intimidación, el lavado de activos, la competencia desleal, los daños a la propiedad y a las personas, los niveles de estrés que conllevan a enfermedades letales y físicas, así como los extremos casos de sicariato y de cárcel por estafas inducidas, tanto por el extorsionador como por el extorsionado.

3. CAPITULO 3: ANTECEDENTES ECONÓMICOS Y COMERCIALES DE SANTA ROSA

3.1. Características socioeconómicas cantón Santa Rosa

3.1.1. Población del cantón santa rosa

TABLA 1
POBLACIÓN CANTÓN SANTA ROSA

POBLACIÓN	2001	%
Urbana	42.593	70,50
Rural	17.795	29,50
TOTAL	60.388	100

FUENTE: VI censo de población y V de vivienda, Año 2001. , INEC

Según datos del VI censo de Población y V de vivienda realizado el año 2001, la población del Cantón Rosa es de 60.388 habitantes. El 70,50%, es decir la mayor parte de la población del cantón habita en el área urbana, debido que allí se concentra la mayor actividad económica y comercial; y, el 29,50% habita en el área rural.

TABLA 2
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN SANTA ROSA, SEGÚN PARROQUIAS.

PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	%	MUJERES	%
TOTAL	60.388	31.059	51.43	29.329	48.57
Santa Rosa (urbano)	42.593	21.364	50.16	21.229	49.84
Área Rural	17.795	9.695	54.48	8.100	45.52
Periferia	3.607	1.993	55.25	1.614	44.75
Bellavista	2.936	1.511	51.46	1.425	48.54
Jambelí	1.565	994	63.51	571	36.49
La Avanzada	2.229	1.188	53.30	1.041	46.70
San Antonio	1.183	607	51.31	576	48.69
Torata	1.671	874	52.30	797	47.70
Victoria	2.737	1.486	54.29	1.251	45.71
Bellamaría	1.867	1.042	55.81	825	44.19

FUENTE: VI censo de población y V de vivienda año 2001. , INEC

Santa Rosa está conformada por doce parroquias: Tres Urbanas: la cabecera cantonal Santa Rosa, Nuevo Santa Rosa y Puerto Jelí, siete parroquias rurales: Bellavista, Jambelí, La Avanzada, San Antonio, Torata, La Victoria y Bellamaría, y dos parroquias urbanas satélites Jumón y Balneario Jambelí de reciente creación.

En cuanto a la distribución por género del cantón nos damos cuenta que el 51.43%, es decir la mayoría son hombres, mientras que el 48.56% corresponde a mujeres.

3.2. Características económicas y productivas del Cantón Santa Rosa

3.2.1. Producción agrícola del Cantón Santa Rosa

La producción agrícola del cantón Santa Rosa la conforman cultivos como el banano, cacao, café, arroz, maíz, caña de azúcar, pastos naturales y cultivados, plátano, limón, yuca, cuyo rendimiento depende del sistema de producción, calidad del suelo, utilización de insumos agrícolas, disponibilidad de tecnología entre otros.

Como lo demuestran las estadísticas en el cuadro que a continuación se presenta, más de la mitad de la superficie del cantón Santa Rosa se dedica a la producción agrícola; de ello, 5629 hectáreas que representa la mayor superficie de área cultivable se produce banano demostrando así que es la mayor fuente de producción y riqueza de la zona.

**TABLA 3
PRODUCCIÓN AGRÍCOLA CANTÓN SANTA ROSA**

PRODUCTO	Ha.	RENDIMIENTO POR Ha.	PRODUCCIÓN ANUAL
Banano	5.629	910 Cajas	5.122.390 cajas
Cacao	4.124	545 Kg.	2.247.580 Kg.
Café	341	272.72 Kg.	92.997.52 Kg.
Arroz	55	2.955 Kg.	162.500 Kg.
Maíz duro seco	105	2.500 Kg.	262.500 Kg.
Maíz duro choclo*	30	6.000 Kg.	180.000 Kg.
Caña de azúcar	330	18.000 Kg.	5.940.000 Kg.
Maracuyá	31	10.000 Kg.	310.000 Kg.
Pastos cultivados	25.600	No aplica	
Pastos naturales	4.000		
Bosques	7.800		
Plátano	65	11.136 Kg.	723.864Kg.
Limón	45	27.273 Kg.	1.227.273 Kg.
Yuca	15	18.182 Kg.	272.727 Kg.
Pimiento	29	5.300 Kg.	153.700 Kg.
Melón	5	6.500 Kg.	32.500 Kg.
Sandía	5	2.566 Kg.	12.830 Kg.
Tomate	6	12.000 Kg.	72.000 Kg.
Fréjol	2	2.045 Kg.	4.090 Kg.
TOTAL	48.207		

Fuente Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Es importante señalar que la superficie de cacao se está incrementando actualmente en forma sostenible a razón de un 20 % en el último año y medio e inversamente proporcional el cultivo del banano se redujo en una superficie del 20 % en el mismo periodo, de acuerdo a información proporcionada por el MAG; ratificando la tendencia de cambio de cultivo de banano a cacao, por ende se incrementa en igual proporción el cultivo de plátano ya que sirve de sombra al cacao, pero esta tendencia todavía no se encuentra consolidada producto que hoy se está pagando hasta 11 dólares la caja del banano, aunque esto se de manera temporal.

En la parroquia Torata se está implementando la siembra de flores tropicales, cuyo cultivo se está iniciando a manera de ensayo para luego ser incrementado de acuerdo a los resultados y a la demanda.

3.2.2. Sistemas de comercialización de la producción agropecuaria

3.2.2.1. Formas de comercialización

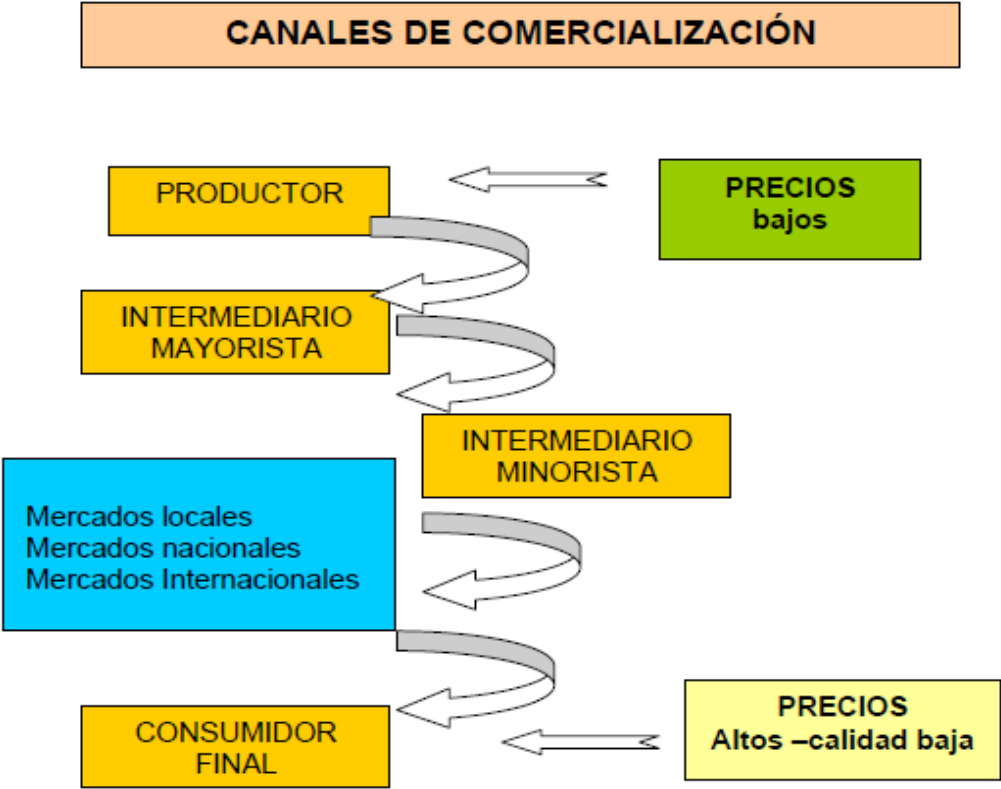
Los agricultores del cantón Santa Rosa, venden su producción agrícola en un 90% a los intermediarios locales, nacionales e internacionales; los productos de mayor comercialización son el banano, cacao, arroz, maracuyá, limón, otros. Los intermediarios llevan las mayores ganancias en la comercialización

De igual manera se comercializa la producción pecuaria en el mismo sistema detallado anteriormente; los productos más importantes son la leche, pollos, carnes, camarón y productos del mar.

3.2.2.2. Comercialización de productos de primera necesidad

Los intermediarios llevan las mayores ganancias en la comercialización, por lo que su intervención en el mercado perjudica al productor y consumidor final en la relación precio- costo de los productos.

GRÁFICO 9
CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN CANTÓN SANTA ROSA



Elaboración: La Autora

TABLA 4
PRINCIPALES PRODUCTOS COMERCIALES CANTÓN SANTA ROSA

PRODUCTO	MERCADO	ÉPOCA	PRECIOS PROMEDIO
Banano	Estados Unidos, Canadá, Europa, Argentina, Chile	Todo el año	Precio Oficial: \$3.20 Precio Invierno: Hasta \$8.00 Precio Verano: \$1.80
Cacao	Estados Unidos, España, Colombia, Argentina, Francia, Chile	Todo el año Mayor producción A partir mayo.	Depende mercado internacional \$75 qq.
Plátano	Consumo local y Machala	Todo el año	\$0.80 racimo
Arroz	Consuma local y el resto de la provincia de El Oro	De mayo-junio A octubre- noviembre	De \$25.00.qq
Caña de Azúcar	Cuenca, Portoviejo	A partir de mayo a agosto	\$1.20 Litro aguardiente
Maíz	Consumo local	De junio hasta agosto.	\$9.00.qq
Maracuyá, limón, pimiento	Guayaquil, Barbones, Pasaje Guayaquil, Guayaquil, Machala.	Todo el año, mayor producción a partir mayo	\$3.25 saco de treinta libras. \$6.00 saco de 600 limones \$8.00 saco treinta y cinco libras

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

El comportamiento de los precios según época del año varía de acuerdo a cada producto por ejemplo en cuanto al cacao, este es acorde a precios internacionales, además de la calidad del mismo, esto es Cacao secado y tostado o cacao en pasta, manteca sodorizada etc., cuyo precio se incrementan considerablemente en varios países mercados potenciales, por caso la Argentina, Colombia, Chile. El banano y arroz en época de invierno mejora el precio pero la producción disminuye. Respecto al precio del plátano es constante durante el año de acuerdo a la oferta y demanda del mismo. En cuanto a la caña de azúcar y el maíz los precios han venido disminuyendo últimamente debido a la sobreoferta. Y en cultivos como maracuyá, limón, pimiento los precios mejoran a partir de los meses de enero hasta abril.

3.2.2.3. Ferias y mercados

La ciudad de Santa Rosa cuenta con un mercado Central ubicado en las calles Colón, Cuenca, Eloy Alfaro y Libertad, conformado por dos plantas aquí se expende productos de primera necesidad; alrededor del mercado se encuentran casetas y mesones con puestos de comidas variadas como son los ceviches con mariscos frescos del lugar muy apetecidos y conocidos por propios y extraños.

Se cuenta además con una Bahía, aquí se expende al por menor ropa, calzado y fantasías; éste mercado se ubicada en la calle Cuenca la cual sirve como “espacio destinado para la realización de actividades comerciales en la vía pública, la cual se lo ha realizado sin planificación alguna, atendiendo únicamente los requerimientos de los vendedores, a objeto de agruparse en un solo sector y evitar la utilización de las vías del centro de la ciudad.” En este sector se ubican casetas rústicas, utilizando todo el ancho de la vía en tres hileras con dos espacios para tránsito peatonal, distribuidas en forma desordenada por vendedores con puestos de aproximadamente 9 m² (3 x 3), quienes deben exhibir sus mercaderías en el día y empacar en la noche, para ser depositadas en bodegas particulares de ese lugar.

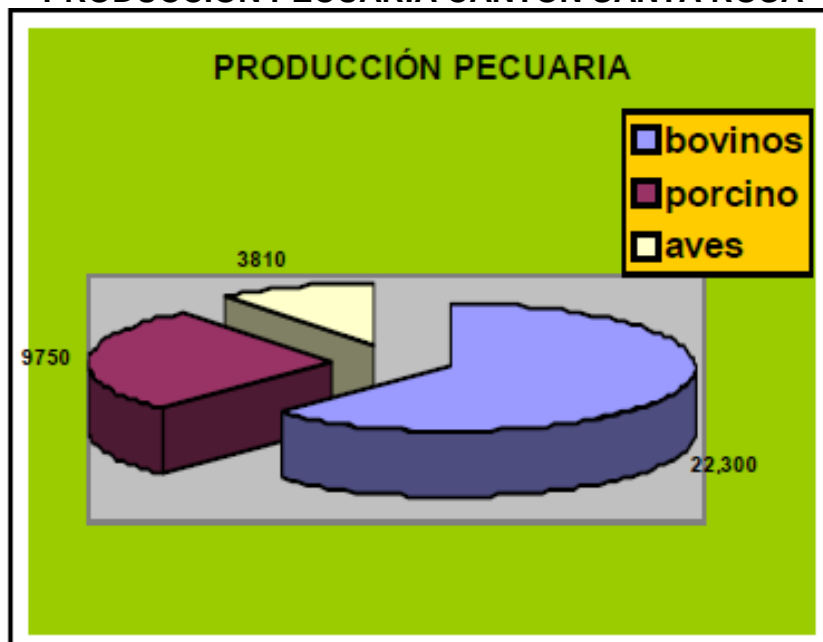
En la ciudad también existe una feria libre que se ubica todos los domingos hasta las 18H00 en la calle Bolívar entre Av. Quito y Vega Dávila.

Existen también Ferias de integración como la Feria Internacional del Langostino, la misma que se celebra con las fiestas Patronales de Santa Rosa del 21 de Agosto al 5 de Septiembre. La feria agropecuaria se realiza todos los años en el mes de Agosto, no cuenta con local propio, motivo por el cual se realiza en distintos sectores. Rodeo Montubio que se da en diferentes lugares de nuestro cantón como por ejemplo la quinta Lilia Iralda del Sr. Segundo Noblecilla y la Finca Las Tres Princesas de propiedad del Ing. Gil Maquizaca.

3.2.3. Producción pecuaria del cantón Santa Rosa

En cuanto a la actividad pecuaria en el cantón, la más representativa es la bovina con aproximadamente 22.300 cabezas de ganado, en segundo lugar la producción avícola con 40.000 aves y en menor escala la porcina con alrededor de 3.810 animales. Los datos que continuación se presentan, han sido el resultado de investigación de campo tomado de una muestra de la población; por lo tanto representan datos aproximados

**GRÁFICO 10
PRODUCCIÓN PECUARIA CANTÓN SANTA ROSA**



Fuente: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.

Por otro lado, cabe señalar que la producción equina se encuentra distribuida en las ganaderías y en el Batallón Febres Cordero, existiendo una cantidad aproximada de 850 animales entre caballos, mulares y asnos.

**TABLA 5
POBLACIÓN BOVINA POR PARROQUIAS**

PARROQUIA	No. ANIMAL	PROD. LECHE LITROS/D	PASTO HECTÁREAS
Santa Rosa	3.500	6.000	1.500
Bellavista	3.000	1.125	2.800
San Antonio	800	112	1.200
La Avanzada	1.000	562	1.800
Torata	2.500	1.106	4.800
Bellamaría	5.300	2.250	7.500
La Victoria	6.200	3.375	10.000
Total	22.300 aprox.	14.530	29.600

Fuente: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.

En el cantón Santa Rosa, existen 3 ganaderías tecnificadas de leche. También existe una industria de lácteos "LA VAQUERITA", que procesa aproximadamente 200 litros de leche diarios en la elaboración de Yogurt.

La comercialización de la leche los productores venden su producto a los intermediarios y respecto a la arroba de ganado bovino en la finca, también se vende en el mercado al igual que la res faenada, en el camal municipal se despostan 138 reses semanales. 12 bovinos y 8 porcinos en 3 horas, cada día.

**TABLA 6
POBLACIÓN PORCINA POR PARROQUIA**

PARROQUIA	No. ANIMAL	OBSERVACIONES
Santa Rosa	120	1 plantel porcino y animales caseros
Bellavista	250	1 plantel porcino y animales caseros
San Antonio	90	Animales caseros
La Avanzada	150	Animales caseros
Torata	250	8 planteles porcinos
Bellamaría	2.500	1 plantel porcino tecnificado
La Victoria	450	Animales caseros
Total		3.810 aproximado

Fuente: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca.

Las razas de ganado porcino en el cantón corresponden a raza cruzada, media sangre, raza pura Duroc, Candrace, Landrace, yorkshire, Hamshire que se han cruzada con los criollos.

En la parroquia de Bellamaría existe un plantel porcino tecnificado con aproximadamente 2500 animales los cuales son comercializados en pie al cantón y a la ciudad de Cuenca para la elaboración de embutidos o para consumo directo. En el camal municipal del cantón se faenan 220 cerdos al mes, más los porcinos que son llevados a la sierra para el consumo de la población y fabricación de embutidos. Por lo que podemos deducir que diariamente se faenan un promedio de 8 cerdos. 55 semanales; considerado un notable incremento el día Domingo por efecto de la Feria Libre. La producción porcina es llevada en forma rudimentaria, quizá por no tener acceso a crédito para realizar mejoras en la infraestructura, en la compra de animales, alimentación, control sanitario y manejo de desechos.

**TABLA 7
PRODUCCIÓN AVÍCOLA DEL AÑO 2005**

PARROQUIA	No .ANIMAL	TIPO DE EXPLOTACIÓN	OBSERVACIONES
Santa Rosa	5.000	Engorde	1 plantel de 2500 aves y plantaciones
Bellavista	1100	Engorde	Producción casera.
San Antonio	1500	Engorde	3 planteles de 500 aves c/u y animales caseros.
La Avanzada	1000	Engorde	4 planteles de 250 aves y animales caseros.
Torata	20.000	Engorde	4 planteles de 2500 aves, 3 planteles menores y animales caseros.
Bellamaría	10.000	Engorde	2 plantel con 10 galpones de 450 c/u y animales caseros.
La Victoria	1400	Engorde	7 galpones con 200 pollos y animales caseros.
Total	40.000 aproximado		

FUENTE: Ministerio de Agricultura y Ganadería. Y COMERCIALIZADORA WAYNE

La actividad de crianza de aves de engorde está disminuyendo debido al alto costo de insumos y a la presencia de comerciantes peruanos que venden pollos a menor precio, más la amenaza de la fiebre Aviar en países cercanos como Colombia, que afecto al consumo local

La producción de avestruces es una actividad que actualmente se desarrolla en el cantón; la exquisitez de su carne deleita al consumidor sobre todo a nivel internacional, la productividad es alta lo que ha llevado localmente a ser una alternativa que beneficia a la diversificación de la producción

En el sitio Florida (perteneciente a la Avanzada) existe un criadero de avestruces en donde existen 60 animales, se comercializa la carne, se exporta las plumas a Brasil y la piel sirve para la elaboración de carteras, billeteras, cinturones, etc., es una producción que se aprovecha en su totalidad.

3.2.4. Producción camaronera

Según informe del departamento de Rentas del Municipio de Santa Rosa, no cuentan con un catastro actualizado de hectáreas destinadas a la producción camaronera, las que una vez realizada las cosechas correspondientes son llevadas a las plantas descabezadoras de camarón donde el único proceso es exclusivamente el descabezado para luego volver a introducirlos en las tinas con hielo y ser enviadas a las empacadoras de Guayaquil o Manta, toda la producción tiene este procesamiento en la localidad, cabe indicar que de acuerdo a una relación matemática con el promedio de producción mensual, en razón del rendimiento por hectárea conocido en la actualidad (12000 libras), se ha estimado el hectareaje actual, el mismo que muestra un notable incremento, una vez que se ha podido erradicar el problema de la mancha

blanca.

Entre las descabezadoras existentes en el cantón se procesa aproximadamente 1.340.000 libras de camarón mensuales, dando lugar a que 2.200 personas obtengan fuentes de trabajo, el camarón procesado en estas descabezadoras no solo consta la producción local sino también provincial y nacional.

TABLA 8
EMPRESAS DEDICADAS A LA INDUSTRIA DE CAMARÓN EN SANTA ROSA

EMPRESAS	PRODUCCIÓN MENSUAL	HECTÁREAS DE PISCINAS
Grucam S.A.	200.000 Libras	10.825
Nadami	280.000 Libras	
Diosmar	260.000 Libras	
Otros	600.000 Libras	
TOTAL	1.340.000 Libras	

Fuente: Ministerio de Ambiente del Ecuador.

3.2.5. Pesca artesanal

En el sector de Puerto Jelí se realiza una actividad pesquera artesanal poco productiva, ésta solamente sirve para satisfacer la demanda de las picanterías y restaurantes de la localidad y para el autoconsumo; lo poco que les queda lo comercializan en las afueras del mercado central de la ciudad de Santa Rosa. Entre las variedades de mariscos que logran obtener mediante esta actividad tenemos:

- Pesca (Róbalo , corvina, lisa)
- Conchas
- Camarón Silvestre
- Calamar
- Cangrejos
- Ostión

En el sitio Caluguro existen piscinas para la cría de tilapia de producción artesanal para autoconsumo, las mismas que tienen una profundidad de hasta 1,5 metros y se pescan tilapias de dos y media a cuatro libras de peso. También en el sitio Conchales encontramos otro criadero de tilapias cuya producción es para el autoconsumo y vendido en una menor cantidad.

Existen también varios ríos en Santa Rosa como Río Chico, Birón, Bellamaría, Río Santa Rosa, Río Caluguro, Buenavista, Río Pital, es los que en la antigüedad se realizaba un tipo de pesca artesanal, pero hoy en día

debido a la Sedimentación y contaminación al recurso agua, se ha dejado esta actividad.

3.2.6. Comercio e industria

Las industrias que predomina en el cantón son: camaronera, de alimentos lácteos, hielo para uso industrial, bebidas, agua y otros.

Las posibilidades de desarrollo son muy amplias, pero las limitaciones son muy fuertes ya que hay escasez de una clase empresarial adecuada y limitado recurso humano entrenado para la innovación de técnicas de producción, deficientes controles de calidad, altos costos de producción y deficiente infraestructura industrial.

La Ciudad de Santa Rosa cuenta con un área utilizada como Industrial, que se encuentra ubicada en el tramo comprendido vía Panamericana entre la vía a Jelí y Vía a Jumón, pudiendo ser ampliada esta área en el sector de la Vía Panamericana entre Vía Jumón y “Y” de Arenillas que será la que dará cobertura a la necesidad del Aeropuerto Regional, sumando para ello que ya se llamo a Licitación pública para la construcción del Eje Vial Piura – Guayaquil, que contará con las características de autopista con cuatro carriles y todas las obras complementarias, con esto Santa Rosa se está proyectando a convertirse en la zona más productiva de la Provincia del El Oro.

**TABLA 9
INDUSTRIA EN EL CANTÓN SANTA ROSA**

TIPO	NOMBRE	PRODUCCIÓN ANUAL PROMEDIO
Embotelladora de agua	Cristalina	21.840.000,00 Ltrs.
Descabezadoras camarón	Nadami, Grucam, Diosmar y otros	14.040.000,00 Lbr.
Fabricas de hielo	Mundihielo, Inprohielo	15.000.000,00 Kg.
Minería	Cerro Pelado, los Ingleses, Quebrada Cangrejos	*Tres Yacimientos de interés comercial.
Industria de Lácteos	La Vaquerita	67.200 Ltrs.
Industria de alcohol (aguardiente)	Torata	5.000 Ltrs.
Fabrica de bloques	Madebloq y otros	288.000 Blqs.
Planta de Pasta de cacao	Agrupación Río Negro	En inicio de Producción

FUENTE: Observación Directa.

ELABORACIÓN: Equipo Técnico Económico Productivo.

El cantón Santa Rosa, cuenta con algunas industrias entre las cuales podemos mencionar la embotelladora de agua Cristalina, tres descabezadoras de camarón como son Nadami, Grucam y Diosmar; Gruvalmar, Gloria Soto y algunos informales, tres fábricas de hielo:

En la actualidad existen en Santa Rosa 1.112 comercios registrados en el catastro municipal, sin contar con los comercios que no se encuentran registrados como son los comerciantes informales y la presencia de comerciantes extranjeros.

3.2.7. Sistema financiero local

En el Cantón Santa Rosa existen 5 agencias bancarias que son Banco de Machala, Banco del Pichincha, Banco Nacional de Fomento y dos Cooperativas de Ahorro y Crédito: como son la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa cuya matriz se encuentra en Santa Rosa y posee dos sucursales ubicadas en la ciudad de Machala y Huaquillas, y la Cooperativa de Ahorro y Crédito Virgen del Cisne que pertenece al Sindicato de Chóferes de Santa Rosa, es de hacer notar que existe en forma incipiente pero en crecimiento la obtención de créditos fuera del cantón como por ejemplo una cooperativa de la ciudad de Cuenca.

De las instituciones financieras que otorgan crédito la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa es la entidad que brinda mayor cobertura de créditos no sólo en el cantón sino también en la provincia ocupando el tercer lugar a nivel provincial

**TABLA 10
CRÉDITOS OTORGADOS SISTEMA FINANCIERO SATA ROSA 2008**

BANCA	%	MONTO APROX.
Banco. Machala	5.81	725.000
Banco. Pichincha	1.64	204,320.00
Banco. Fomento	14,63	1824,022.17
Coopacs	77.92	9.712,951.00
TOTAL	100%	12'466.293.17

FUENTE: Súper Intendencia de Bancos y Seguros

En cuanto a los créditos en el sistema financiero local la mayor parte son dirigidos al comercio al sector camaronero y al sector Agrícola. De las Instituciones Financieras que otorgan créditos la que mayor cobertura brinda es la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa con el 77,92% y en segundo lugar el Banco Nacional de Fomento con el 14.63%, también el Banco de Machala direcciona sus líneas de créditos al sector institucional (servidores

públicos).

Es importante hacer notar que en este año se ha registrado una disminución en cuanto a los créditos otorgados por el banco del fomento, pero por otro lado un notable incremento en cuanto a los otorgados por La COOPACS, además se debe indicar que de fuentes extraoficiales se ha conocido que gran porcentaje de los créditos que en esta institución se han canalizado han sido invertidos en el caso del Notario Cabrera, lo que se ha sentido en la economía local.

3.2.8. SISTEMAS DE PRODUCCIÓN MINERA

**TABLA 11
PRINCIPALES PRODUCTOS**

ZONA DE PROD	TIPO / MINERAL	Nº. DE Has.	OBSERVACIONES
Los Ingleses	metálicos	526	Principalmente Se Extrae: Oro Plata Hierro Zinc Entre Otros
Cerro Azul	metálicos	780	
Guayabo	metálicos	433	
Bella María (Río)	metálicos	1921	
Dos Bocas	metálicos	972	
La Romero	metálicos	697	
Escuela Tarqui	metálicos	30	
Valle Hermoso	metálicos	395	
Quebrada La Gran Bestia	metálicos	20	
Estero Thomas	metálicos	216	
San Jacinto	metálicos	100	
La Mora	metálicos	607	
Río Piloto	metálicos	611	
Cooperativa Tadao	metálicos	300	
Cerro La Chilca	metálicos	800	
Río San Agustín	metálicos	758	
Río Negro	metálicos	1540	
El Playón	metálicos	42	
Santa Rita	metálicos	755	
Vega Rivera	metálicos	30	
Piriguina	metálicos	200	
Byron	metálicos	243	
Zabayán	metálicos	132,9	
Otras	metálicos	4408	
Total		16516,9	

FUENTE: Ministerio de Energía y Minas.

Según datos del Ministerio de Energía y Minas el cantón Santa Rosa posee 16.516.9 Hectáreas concesionadas para la explotación minera. Los principales minerales que se extraen son: oro, plata, hierro, zinc, entre otros.

3.2.9. Turismo

El cantón Santa Rosa cuenta con sitios de valor turístico y ecológico que constituyen un instrumento práctico y didáctico donde el visitante entra en contacto con la naturaleza; es dueña de recursos turísticos naturales, uno de ellos es el archipiélago de Jambelí, desde Puerto Bolívar los botes zarpan haciendo aproximadamente 25 minutos hasta la playa de la punta de Jambelí.

A mar abierto el sitio ofrece servicio de hotelería, restaurantes, bares, pistas de baile, carpas, botes entre otros. Durante temporadas y feriados, la playa cuenta con guardianía de la Defensa Civil y Cruz Roja, se encuentra además servicio de telefonía, luz eléctrica y agua dulce”, aunque claro está el nivel de servicio es insuficiente y de baja calidad.

Existen balnearios de agua dulce que se encuentran ubicados en margen sur del río Santa Rosa, en la Parroquia Bellamaría en la orilla del río Caluguro y en el sitio Vega Rivera en la costa del Río Negro; los balnearios del río Santa Rosa, son once, el más cercano es

El Vado, se encuentra a escasos 10 minutos del centro de la ciudad en carro propio y el más lejano el Guayabo a unos 30 minutos, en relación a los tres balnearios de Bellamaría, los mismos se encuentran a unos 20 minutos en carro propio desde la cabecera cantonal; con respecto a los balnearios del Sitio Vega Rivera, se demora unos 45 minutos desde la ciudad por la vía a Pasaje desde la vía Panamericana.

3.2.10. Planta turística

Los servicios turísticos, tanto en alojamiento, comidas, entretenimientos, excursiones, actividades recreativas, contemplativas y en fin las aspiraciones que el turista tiene al utilizar un determinado destino turístico, son absolutamente insuficiente, deficientes y en algunos de ellos directamente no existe.

**TABLA 12
ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO AL 2008**

TIPO	ESTABLECIMIENTO	HABITACIONES	PLAZAS	%
HOTELES	7	136	212	31.50
CABAÑAS	2	18	35	5,20
MOTELES	2	26	26	3.85
OTROS XXX				
Casas de familia			400	59.45
TOTAL	11	160	673	100

Fuente: Dirección de Promoción Turística, Municipio de Santa Rosa.

NOTA: XXX ESTABLECIMIENTO NO REGISTRADOS POR EL MINISTERIO DE TURISMO

Cerca de 140.000 turistas ingresan a la Isla Jambelí por año y aunque con calidad de visitantes diferentes ingresan otros tanto al cantón en los balnearios de agua dulce, reiteramos que la oferta de servicios turísticos es a todas luces insuficiente.

**TABLA 13
ESTABLECIMIENTOS DE COMIDAS Y BEBIDAS**

TIPO	ESTABLECIMIENTO	MESAS	PLAZAS	%
RESTAURANTE	20		783	60.98
CAFETERÍA	2		20	1.57
FUENTE DE SODA	6		96	7.47
BAR	2		88	6.85
DISCOTECA	7		297	23.13
TOTAL	37		1284	100

Fuente: Dirección de Promoción Turística, Municipio de Santa Rosa.

En el cantón es intrascendente la cantidad de agencias de viaje y las tareas más relevantes que realizan se encuentra relacionada a los trámites de los pasajeros Ecuatoriano al exterior, su bolsa y en algunos casos en el envío de dinero, como también obviamente en la venta de pasajes aéreos, ninguna de ellas y muy pocas de la ciudad de Machala realizan o tienen contacto con los que realizan el turismo receptivo, organizando excursiones a los turistas, como la de organizarle su estadía en nuestra ciudad o región.

4. CAPÍTULO 4: METODOLOGÍA DE ANÁLISIS Y RESULTADOS

4.1. Proceso evaluación del Impacto socioeconómico

4.1.1. La importancia de la evaluación

El potencial impacto negativo que generan las actividades de usura es una hipótesis plausible, que se asienta por la teoría de desarrollo económico y financiero y que en las últimas décadas ha recogido innumerables ejemplos de evidencia anecdótica y muchos estudios de impacto que recogen efectos negativos pero que en ningún caso verifican fehacientemente todos estos efectos en otros ámbitos que no sean los económicos y cuantitativos, y la relación causa-efecto entre extensión de las actividades de usura y desarrollo humano.

Además durante los años 2000 y 2010 una serie de circunstancias han puesto a la usura y el chulco en el punto de mira de la sociedad:

Se han producido en algunos lugares situaciones de chulco, extorsión y captación ilegal de dinero de los clientes que han derivado en protestas masivas e, incluso, suicidios por no poder atender al pago de los préstamos. Un caso es el de el Notario Cabrera de Machala y otro el de la Compraventas en Colombia, donde hubo protesta por el cierre temporal que dispuso la autoridad del vecino país. Esta modalidad ha llegado a Ecuador y su regulación en muy limitada

Sucesivas denuncias han puesto de relieve la falta de transparencia en la fijación de tipos de interés reales de ciertas entidades dedicadas a las microfinanzas, que reducen la tasa nominal para incrementar las comisiones o adelantar los pagos, lo que consigue ocultar elevadas tasas de interés neto.

La entrada de capital inversor meramente especulativo y usurero (sin motivaciones sociales) atraído por la elevada rentabilidad de de la actividad, sin ser exclusivo, de ellos, muchos extranjeros se dedican a la actividad de usura, en diversas modalidades, con locales, a domicilio, en recorridos, con negocios de fachada o pantalla. Muchas veces, estos fondos son de origen ilegítimo, el ánimo de lucro se inmiscuya en un instrumento originalmente pensado para el desarrollo y se desvíe de su objeto social original para orientarlas hacia el crecimiento y la obtención del máximo beneficio a costa de personas en dificultad.

Los medios de comunicación han vertido mensajes provocadores y de alerta a raíz de algunos hechos recientes y cotidianos sobre el impacto de la usura o chulco en el desarrollo que reflejan efectos limitados sobre los ingresos y las condiciones de vida de las comunidades en las que se ponen en marcha estas actividades.

Esta situación es reflejo de que el daño de la usura ha llegado a su estado de madurez y que, sin embargo, no ha despertado en ciertos ámbitos unas expectativas suficientemente fundadas en la evidencia empírica, porque de hecho, poco se ha estudiado el fenómeno a nivel académico, en nuestro país o en la región. Se Puede decir que la usura o chulco está en el punto de mira por causa de las enormes pérdidas y perjuicio de este fenómeno en el desarrollo y porque aún hay mucho que aprender para establecer mecanismo efectivos de control y paliativos para este mal, siendo las microfinanzas una opción, quizá no óptima, pero la más cercana.

Los fervientes condenantes de la usura resumen sus efectos en:

La usura es el peor obstáculo para combatir la pobreza y son una lacra que ha retrasado el desarrollo

La usura retrasa la superación de la extrema pobreza a sus víctimas.

La usura es muy negativa porque sus solicitantes son fundamentalmente mujeres y porque su morosidad es altísima

La usura convierte a los pobres en esclavos de su propio subdesarrollo

La usura reduce automáticamente la dignidad de quienes la solicitan

Eliminar la usura debe ser una de las prioridades para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio

Tanto unas como otras afirmaciones son defendibles y rebatibles en cierta medida y son objeto de extenso debate. No es objeto de este trabajo entrar en ellos, pero sí que reflejan la apremiante necesidad de avanzar en el estudio del impacto social y recoger evidencia empírica de en qué medida y cómo la usura impacta en el desarrollo socioeconómico de las comunidades y de los empresarios. La usura es un mundo complejo, como ya hemos podido ver, donde no existen las verdades absolutas y es capital ser muy vigilantes para evitar las derivas, porque estas suelen ir siempre contra los intereses de los más débiles.

4.1.2. El impacto versus el control

Un análisis de impacto socioeconómico tiene por objeto analizar qué efectos tiene la usura sobre el bienestar. Pretende determinar si existe empeoramiento en las condiciones de vida de las personas y si éstas están causadas directamente por la presencia de la usura. Se trata de utilizar en medida de lo posible, el método científico para arrojar luz sobre los resultados de la

aplicación de esta problemática en comparación con qué pasaría si no estuviese presente.

Pero, ¿es esto lo que se necesita en todos los casos? Detrás de la evaluación de impacto se sitúa una motivación científica y política, pero en la mayoría de las ocasiones se requieren datos para cosas más triviales: gestión adecuada de créditos, mejora operativa los controles, rendición de cuentas por parte de la autoridad a la sociedad... En estos casos lo que se requiere es una adecuada monitorización de la usura y de sus víctimas. El análisis de impacto entra en el terreno de la ciencia y la política y aporta menos claves a los organismos de control y a las autoridades, como la policía, fiscalía, etc.

En la práctica no es tan sencillo hacer una distinción nítida entre evaluación de impacto y el control de la usura. La realidad es mucho más cercana a un continuum; desde la posición extrema de “monitorización” de la usura hasta el análisis de impacto científico se pueden dar muchos casos intermedios (evaluaciones rápidas con informantes clave, case-studies...) que aportan datos para la mejora de los controles y paralelamente evidencias de impacto, aunque, seguramente no sean concluyentes.

4.1.3. Variables a tener en cuenta para el análisis

Desde el enfoque de sistema financiero inclusivo lo importante es la generación y consolidación del propio sistema financiero en la convicción de que el desarrollo de un sistema financiero equilibrado (sin dramatizaciones ni expresiones líricas ni el sobredimensionado) ayuda al desarrollo de las regiones. Por tanto el control y la observación se centrarán en el alcance de la usura:

o Alcance: trata de determinar el tamaño del área afectada y su penetración, entendida como los segmentos de población a los que llega. Para ello utiliza indicadores como los recogidos a continuación:

- Nº de usuarios o víctimas (de préstamo, de depósito)
- Género de las víctimas
- % de víctimas clasificadas por rangos de ingresos o por debajo de un determinado umbral de pobreza. Este indicador es complejo de evaluar y en su lugar se utiliza como indicador indirecto el importe de préstamo o de depósito medio por víctima (total y en % del PIB per cápita) asumiendo que importes menores equivalen a víctimas más pobres.
- Morosidad, como indicador indirecto del efecto sobre las víctimas, en la hipótesis de que altas morosidades indican que hay efectos perniciosos

indeseados, que es la mayoría de los casos, como pérdida de bienes y daños sobre la integridad de las personas de las víctimas.}

Como se observa, la monitorización bajo este enfoque requiere técnicas no sencillas pero si susceptibles de estandarización.

Desde el enfoque de lucha contra la pobreza el énfasis se deposita en los efectos sobre las víctimas. Por ello su finalidad es conocer las circunstancias de ellos y su evolución en el tiempo.

Se procura evaluar la situación de las víctimas a varios niveles: individual, familiar, negocio e, incluso, percepción sobre la comunidad. La evaluación idealmente se debe dirigir no sólo hacia los aspectos económicos (ingresos, gastos, inversión...) sino también hacia otras condiciones de bienestar (educación, salud, alimentación y seguridad alimentaria, presencia de bienes en el hogar, trabajo infantil...) y de construcción de capital social (empoderamiento de la mujer, participación en la comunidad...). Las preguntas que se realizan pueden no hacer referencia sólo a aspectos materiales sino también a condicionantes psicológicos (grado de estrés, sensación de seguridad y bienestar, visión del futuro...).

El análisis desde este enfoque requiere conocer periódicamente las condiciones de las víctimas; al menos en el momento de acceso a los prestamos del usurero y en el momento de su salida (entrevista a quienes ya pagaron la deuda), para tener una visión de la evolución de la vida de víctimas. Un buen ejemplo de este enfoque son las técnicas del Progress out of Poverty Index (PPI)⁵.

Como se puede observar las técnicas derivadas de ambas escuelas son compatibles y complementarias. Ambas informaciones permiten conocer qué oportunidades de mejora tiene el control de erradicación y recabar datos.

Además de determinar el enfoque desde el que se realiza el análisis, es recomendable que se realicen también otras actividades quizá menos estructuradas pero que permite también recoger evidencia del efecto en las víctimas y que, sin duda proporcionan información muy valiosa, la elaboración de estudios de caso (case-studies), la recogida de la opinión e información de las víctimas mediante encuestas o grupos focales.

No podemos olvidar que existen otros aspectos de la investigación que no están directamente ligados al impacto en las víctimas y que también sería recomendable analizar. De hecho las metodologías de evaluación cada vez incorporan con más fuerzas esta tipo de cuestiones.

⁵ <http://progressoutofpoverty.org/>

4.1.4. ¿Cómo se hace el análisis de impacto?

Hemos visto que el análisis de impacto es un campo amplio. Puede realizarse a escala macro, meso o micro. En este apartado nos centraremos en el análisis de impacto socioeconómico que es el que se realiza a nivel micro o comunidad (meso) y enfocado en el efecto directo sobre las personas (escuela de lucha contra la pobreza) (Lacalle & Rico, 2007).

Muy poca metodología se ha desarrollado específicamente para el estudio de la usura. Aún hay mucho camino pendiente en el análisis de impacto de ella y, por ese motivo, aunque intentaremos hacer referencias a la usura, anatocismo y captación ilegal de dinero en su conjunto, en la práctica algunos de los conceptos estarán directamente ligados a la usura.

El estudio de impacto es una mezcla de técnica y artesanía. No es posible recoger en este breve curso todas las posibilidades y métodos para hacer un buen estudio.

En todo caso un ejercicio de análisis de impacto debe recorrer las siguientes etapas:

- Proceso de un estudio de impacto
- Establecer el ámbito (micromeso)
- Establecer las hipótesis a verificar
- Diseño del estudio
 - Elegir tipo de estudio y periodos de referencia (T0, T1)
 - Definir población de referencia y población de control
 - Definir muestra de grupo de referencia y grupo de control
 - Elaboración del cuestionario
 - Definir observaciones adicionales (cualitativas)
- Trabajo de campo
 - Formación del personal
 - Recogida de datos
 - Control de calidad
 - Mecanizado de datos
- Análisis estadístico
- Elaboración de informe de conclusiones

4.1.4.1. Diseño del estudio

Establecer el ámbito

Existe una diferencia sustancial en el objeto del estudio a nivel micro (nivel de Los perjudicados) y nivel meso (nivel de comunidad) y que no siempre se explicita suficientemente. A nivel micro la intención es determinar el efecto

sobre las víctimas derivado de su participación en la usura. Pero no se puede obviar que no todas las personas son solicitantes de un préstamo (u otro servicio relacionado) y que no todos los solicitantes pueden acceder al mismo.

Las víctimas de usura suelen reunir espíritu emprendedor y capacidades personales para que su pequeño negocio tenga éxito y esto no se puede decir de conjunto de los miembros de la comunidad. Las víctimas de la usura pueden ser más numerosas entre los más dotados de habilidades, lo que en muchas ocasiones se refleja en su situación económica, haciendo que las víctimas pertenezcan más frecuentemente a estratos de pobreza no extrema. En consecuencia, el estudio a nivel micro se centrará en los perjuicios sobre estos clientes, no sobre el conjunto de la comunidad y procurará disponer de evidencia suficiente para demostrar que las víctimas empeoran no sólo porque no tienen más espíritu empresarial sino que usura ayuda a empeorar su situación. Siguiendo este razonamiento el grupo de control deberá estar formado por personas que reúnen las condiciones para ser usurarios de la usura pero que no lo son o aún no han experimentado el efecto negativo de la usura, siendo lo más común seleccionar el grupo de control entre las víctimas recién ingresados en la usura.

Por el contrario el estudio a nivel meso tiene como foco el impacto sobre el conjunto de la comunidad, en la que habrá personas víctimas y no víctimas. En consecuencia este tipo de estudio se realiza de forma comparativa entre una comunidad en la que inicia el uso de usura y otra análoga en la que no.

Este estudio a nivel de comunidad tiene mayor interés científico y capacidad demostrativa aunque, por razones obvias, es mucho más costoso y difícil de ejecutar.

4.1.4.2. Elegir el tipo de estudio

Los estudios de impacto pretenden corroborar relaciones causa-efecto o al menos correlaciones entre la exposición a usura y los cambios registrados en el grupo analizado. Para ello se pueden diferenciar dos tipos de estudios:

a. De intervención

Son estudios en los que el investigador determina qué fracción de la muestra de individuos está expuesta a usura (grupo de referencia) y cual no (grupo de control). Para evitar sesgos en el estudio la elección de qué individuos reciben la exposición debería hacerse de forma aleatoria (estudios experimentales) pero en la práctica se afrontan problemas operativos y razones de índole ética que lo hacen inviable. Por ello se realizan estudios cuasi-experimentales en los

que los grupos de referencia y de control son grupos distintos elegidos conscientemente pero con características asimilables.

b. Observacionales

En estas evaluaciones se observa qué está pasando sobre individuos víctimas de usura. No hay capacidad previa de construcción de los grupos de referencia y de control y, por tanto, puede introducir mayores sesgos. No obstante son una buena opción.

Como se observa los estudios más concluyentes (con menor sesgo) son aquellos más complejos y costosos. Por eso son los más escasos. Pero no hay que desdeñar los estudios observacionales porque la agregación de resultados de muchos estudios sí puede generar interpretaciones válidas.

Al igual que en la monitorización de la usura, el estudio se puede complementar con diversas técnicas de análisis cualitativo para conocer en más detalle los fenómenos no perceptibles en una encuesta pero que son causantes de los resultados generales. Entre este tipo de técnicas están las entrevistas en profundidad a clientes o informadores clave, los grupos focales conformados por varios clientes que dialogan sobre la usura de microfinanzas, las observaciones directas en terreno, la recopilación de estudios de caso (case-studies) etc.

4.1.4.3. Selección de la población y la muestra

Antes de cualquier otra consideración es importante señalar que la población hace referencia al conjunto de individuos en estudio y a los que pueden servir como contraste a la evolución de los individuos en estudio. De la población se extrae una muestra que contenga un número suficiente de personas que permita extraer conclusiones con relevancia que permitan hacer inferencia estadística pero que, por consideraciones económicas, sea lo más reducida posible.

En todo caso en la elección de la población objeto del estudio se debe tener en cuenta la posibilidad de extrapolación de los resultados a otras zonas geográficas. Se busca un mayor efecto demostrativo al ser extensibles los resultados a un mayor número de situaciones similares.

Sea cual sea la situación se pueden producir sesgos entre los que podemos citar los siguientes como los más relevantes:

- Sesgo de selección (de confusión) que refleja una falta de aleatoriedad o pseudoaleatoriedad suficiente en la elección de la muestra, restando validez científica a los resultados.

- Sesgo de contaminación porque haya individuos que ya hayan accedido a usura con anterioridad, generalmente de otra comunidad.
- Sesgo de abandono, derivado de que hay individuos del grupo de referencia que abandonan la usura antes de finalizar el periodo de referencia para evaluar el impacto. La reducción de la muestra precisamente en los individuos que dejan la usura puede llevar a conclusiones erróneas porque en estas personas que no finalizan el recorrido se pueden concentrar los casos de fracaso en el negocio, empresa cualquiera que sea la causa de este fracaso. Para evitar que los resultados se distorsionen por no tener en cuenta la evolución positiva o negativa de las víctimas que abandonan la usura es necesario mantener el seguimiento de estos individuos y seguir incorporando sus datos en el grupo de referencia.

4.1.4.4. Elaboración del cuestionario

El cuestionario es la concreción de los elementos que se quieren estudiar y en consecuencia debe estar íntimamente vinculado a las hipótesis de partida.

En favor de la brevedad enunciaremos a continuación las características más significativas recomendables para un buen cuestionario:

Incluirá preguntas a varios niveles: individual, familiar, negocio e, incluso, percepción sobre la comunidad.

Incluirá preguntas en cuatro ámbitos

- i. La economía familiar y del negocio: ingresos, gastos, nuevas habilidades adquiridas para la administración de la economía doméstica, crecimiento y solidez del negocio, creación de puestos de trabajo
- ii. Otras necesidades humanas: gasto en educación de los hijos, gasto y acceso a servicios sanitario, alimentación suficiente y equilibrada y seguridad alimentaria, trabajo infantil, posibilidades de ocio y de atender necesidades sociales –bodas, funerales-, presencia de bienes en el hogar
- iii. Construcción de capital social: participación en la comunidad, empoderamiento de la mujer, percepción sobre la mejora de infraestructuras y clima social en la comunidad.
- iv. Salud psicológica y expectativas de futuro; situación de estrés por el crecimiento del negocio, percepción sobre calidad de vida, sensación de seguridad, visión del futuro

Las preguntas serán sencillas, directas, sin dobles interpretaciones, unívocas (un solo concepto en cada pregunta) y no tendenciosas.

Se procurará evitar el sesgo de la motivación del diseñador, entrevistador y entrevistado, que están inclinados a que el estudio salga “bien” (confirme la hipótesis enunciada).

El cuestionario estará plenamente adaptado al contexto sociocultural del entrevistado.

Un posible avance es la participación de los propios beneficiarios en el diseño del estudio y, en particular, del cuestionario (estudios de impacto participativo).

4.2. Análisis e interpretación de resultados

Los resultados expuestos a continuación describen en forma detallada, obtenidos de las encuestas aplicadas al sector en estudio el cual comprende la presentación de los datos en tablas estadísticas, el análisis cuantitativo y cualitativo de cada una de las interrogantes del cuestionario, así como también su representación gráfica.

4.2.1. Resultado de encuestas

4.2.1.1. Datos socioeconómicos del encuestado:

**TABLA 14
EDAD DE ENCUESTADOS:**

Edades	No. De Personas	Porcentaje
20 a 30	28	8%
30 a 40	62	18%
40 a 50	113	33%
50 a 60	79	23%
60 a 70	60	18%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

De los encuestados el 8% se encuentran en una edad comprendida entre los 20 y 30 años, el 18% entre los 30 y 40 años, el 33% entre los 40 y 50 años, el 23% de 50 a 60 años y el 18% entre de 60 a 70 años.

La edad que predomina a los comerciantes de este sector se encuentra comprendida entre **40 a 50 años**, lo que significa que a este negocio se dedican personas que ya tienen una relativa experiencia en los micros negocios.

TABLA 15
SEXO DE ENCUESTADOS:

Sexo	No. De Personas	Porcentaje
Masculino	21	6%
Femenino	321	94%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Del total de encuestados el 6% son de sexo masculino y el 94% son de sexo femenino, lo que indica que el sexo femenino es quien predomina en el sector comercial de los mercados municipales ya que la situación económica del país ha propiciado que son las mujeres quienes generan ingresos que aporten a la economía de sus hogares.

TABLA 16
TIPO DE NEGOCIO DE ENCUESTADOS

Tipos de Negocios	No. De Personas	Porcentaje
Bazar	32	9%
Mariscos	11	3%
Carnes	35	10%
Vestimenta	33	10%
Providencias	123	36%
Panadería	13	4%
Bebidas	11	3%
Flores	14	4%
Lácteos	29	8%
Especerías	10	3%
Artesanías	8	2%
Comedor	23	7%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

El tipo de negocio al que se dedican los encuestados, el que más sobresale corresponde al de providencias con el 36%; el de carnes con el 10%, el de vestimenta con el 10% y el de lácteos con el 9%; como es lógico, en estos centros de abasto predominan las providencias, donde se agrupan: verduras, abarrotos y frutas.

**TABLA 17
INGRESO MENSUAL**

Ingreso Mensual	No. De Personas	Porcentaje
de 50 a 150	179	52%
de 151 a 300	83	24%
de 301 a 500	56	16%
de 501 a más	24	7%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

El ingreso económico mensual comprendido entre 50 y 150 dólares corresponde a un 52%, de los encuestados; entre 151 y 300 dólares el 24%; entre 301 y 500 el 16%; y 501 o más el 7%.

Los ingresos mensuales de los comerciantes son bajos en relación a los egresos familiares generados por los mismos, debido a que las ventas son reducidas, a la pequeña utilidad que genera este tipo de negocio y así como la apertura de los autoservicios, según lo manifiestan los consultados.

**TABLA 18
EGRESO MENSUAL:**

Egreso Mensual	No. De Personas	Porcentaje
de 50 a 150	120	35%
de 151 a 300	112	33%
de 301 a 500	66	19%
de 501 a más	44	13%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

El egreso mensual comprendido entre 50 y 150 dólares, corresponde a un 35%; mientras que el 33% gasta entre 151 y 300 dólares, así mismo de 301 a 500 dólares gasta un 19% y el 13% de los consultados gasta de 501 dólares en adelante.

Como se puede notar en algunos casos los egresos superan a los ingresos que perciben los comerciantes, y en su gran mayoría son equivalentes, lo que significa que muy pocos de ellos podrán cubrir sus necesidades básicas con el remanente que proporcionan estos negocios, de hecho necesariamente deberán acudir a fuentes de financiamiento.

**TABLA 19
NIVEL EDUCATIVO**

Nivel de Educación	No. De Personas	Porcentaje
Primaria	256	75%
Secundaria	51	15%
Superior	22	6%
Otros	13	4%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

El nivel de instrucción educativa de los comerciantes corresponde así: el 75% a primaria, el 15% a secundaria, el 6% a superior y el 4% no tiene nivel de instrucción alguno.

Los comerciantes de este sector tienen un bajo nivel de instrucción profesional y por consiguiente no evalúan los resultados económicos o financieros que se desprenden de su negocio, pasando a ser presa fácil de cualquier actividad ilícita.

**TABLA 20
TIPO DE VIVIENDA**

TIPO DE VIVIENDA	PERSONAS	Porcentaje
Propia	231	68%
Alquiler	92	27%
Viven con familiares	19	6%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

Del total de encuestados se pudo observar que el 68% tiene vivienda propia, el 27% arrienda y el 6% vive con familiares.

Los comerciantes poseen mayor porcentaje de viviendas propias, sin embargo existen casos en que no han podido obtener viviendas debido a que sus posibilidades económicas no les han permitido, es por ello que viven en casas alquiladas o viven con sus familiares.

**TABLA 21
MODELO DE VIVIENDA**

MODELO DE VIVIENDA	PERSONAS	Porcentaje
Casa	250	73%
Departamento	38	11%
Vecindad	54	16%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

El 73% de los encuestados viven en casas, el 11% en departamentos y el 16% en vecindades.

Más de la mitad de los encuestados viven en forma independiente ya sea en casas o departamentos y una mínima parte comparten su vivienda con otras personas en vecindades, ya que para ellos es lo único a lo que pueden acceder económicamente.

**TABLA 22
ESTRUCTURA DE LA VIVIENDA**

No. De Dormitorios	PERSONAS	Porcentaje
1 a 3	169	49%
4 a 6	173	51%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

Las viviendas de los comerciantes cuentan con un número de dormitorios comprendidos entre 1 y 3 en un 49% y entre 4 y 6 el 51%.

La estructura de las viviendas de los consultados no les permite vivir cómodos ya que cuentan con un número reducido de dormitorios con relación a la magnitud de los integrantes de las familias, y estos, no han podido resolver este problema debido a su incapacidad económica.

Tabla 23
ESPACIOS HABITACIONALES

Espacios Habitacionales	PERSONAS	Porcentaje
Sala, Comedor, Cocina	157	46%
Sala y Cocina	79	23%
Comedor y Cocina	3	1%
Cocina	96	28%
Ninguno	7	2%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Los espacios habitacionales que poseen en su estructura las viviendas son: 46% cuenta con sala, comedor, cocina, el 23% tiene sala y cocina, el 1% comedor y cocina, el 28% cocina, y el 2% no posee ninguno de los anteriores. Un porcentaje mayor de las viviendas de los comerciantes cuenta con todos los espacios habitacionales como son: sala, comedor y cocina y un mínimo porcentaje no tiene ninguno de estos espacios ya que según los encuestados a sus viviendas poseen solo dormitorios que están divididos en cuarto y cocina.

TABLA 24
INSTALACIONES SANITARIAS

Baños	PERSONAS	Porcentaje
Baño privado	267	78%
Baño publico	72	21%
No tiene	3	1%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Las viviendas incluyen baño privado en un 78%, baño públicos o colectivo el 21% y el 1% no tienen baño.

La mayoría de las viviendas cuentan con baño ya sea privado o colectivo pero un mínimo porcentaje no tiene baño porque su presupuesto no les ha permitido construirlos y recurren a realizar sus necesidades al ambiente.

**TABLA 25
SERVICIOS BÁSICOS:**

Servicios Básicos	PERSONAS	Porcentaje
Agua y Luz	262	77%
Teléfono	72	21%
Tv Cable	5	1%
Internet	3	1%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

El 77% de las viviendas de los comerciantes cuentan con los servicios básicos como: agua y luz, teléfono el 21%, tv cable el 1%, e internet el 1%.

La situación económica de los comerciantes solo les permite contar a la mayor parte de ellos con los servicios básicos de agua y luz, ya que los servicios como teléfonos, tv cable e internet les resulta de difícil acceso por su costo y por su situación limitada de recursos.

**TABLA 26
ORIGEN DE CAPITAL DE TRABAJO**

Tipo De Capital	PERSONAS	Porcentaje
Propio	138	40%
Prestado	190	56%
Otro	14	4%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Con los resultados de estas encuestas a los comerciantes, notamos que el 40% comenzaron su negocio con capital propio, el 56% inicio su negocio con dinero prestado, mientras que el 4% comenzaron su negocio con capital propio y prestado.

La falta de recursos y la escasez de ahorros en los hogares no les ha permitido a los comerciantes disponer con capital propio para emprender sus negocios,

motivo por el cual que estos dineros han provenido de préstamos, con lo cual se evidencia la necesidad de crédito y el endeudamiento que han tenido los comerciantes de este sector para generar fuentes propias de trabajo que contribuyen a mejorar su economía.

**TABLA 27
PRÉSTAMOS OBTENIDOS**

No. De Préstamos	PERSONAS	Porcentaje
Una vez	70	20%
Dos veces	72	21%
Más de dos veces	200	58%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Según los resultados, el 21% han obtenido préstamos una vez, el 21% dos veces y el 58% más de dos veces.

Los préstamos para los comerciantes se han constituido en una alternativa para obtener capital de trabajo y cubrir de esta manera las necesidades que el negocio les genera. Son pocos los comerciantes que no han obtenido préstamos.

**TABLA 28
NUMERO Y TEMPORALIDAD DE PRÉSTAMOS**

No. De Veces	PERSONAS	Porcentaje
Cada 2 meses	162	47%
Cada 3 meses	79	23%
Cada 6 meses	36	11%
Una vez al año	65	19%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

EL 47% de los comerciantes realiza préstamos cada dos meses, el 23% cada tres meses, el 11% cada seis meses y el 19% una vez al año.

Los préstamos representan para los comerciantes una fuente de sobrevivencia, es por ello que los solicitan continuamente, debido a que cuentan con ingresos

insuficientes para poder inyectar sus negocios o para atender urgencias económicas en el hogar.

**TABLA 29
FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Fuentes de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Bancos	17	5%
Cooperativas	34	10%
Chulco	239	70%
ONG	52	15%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

De los comerciantes encuestados, el 5% recurre a los Bancos para solicitar préstamos, el 10% solicita a las Cooperativas, el 70% recurre al Chulco y el 15% acude a las Fundaciones de Ayuda Social.

Como nos podemos dar cuenta el Chulco se ha convertido es la principal fuente de financiamiento para los comerciantes de este sector es por ello que día a día estos toman posesión de este mercado, arrasando de manera exagerada con el dinero de los mismos ya que cobran una tasa de interés exagerada en comparación con los diferentes organismos dedicados a la misma actividad.

**TABLA 30
RAZÓN POR LA CUAL ACUDE A ESTOS PRESTAMISTAS**

Motivos	Frecuencia	Porcentaje
Facilidad de tramitación y Rapidez en la entrega del dinero	342	100%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

De los comerciantes encuestados el 100% manifiesta que el principal motivo por lo cual recurren al chulco es la facilidad de tramitación y la rapidez en la entrega del dinero.

Las urgencias económicas que enfrentan los comerciantes, las pocas posibilidades de poder acceder a un crédito formal, y sobre todo la falta de conocimiento de la realidad de esta actividad ilícita los motiva a caer en la peor de las trampas de obtener dinero inmediato por parte de este tipo de personas que se dedican al comercio negro de dinero y que utilizan estas medidas como clave para acaparar con clientes desesperados.

**TABLA 31
NO. DE PRESTAMISTAS QUE CONOCE**

No. De Prestamistas	Frecuencia	Porcentaje
Uno	127	37%
Dos	95	28%
Tres o Mas	120	35%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

El 37% de los encuestados conocen a un prestamista de este tipo, el 28% a dos prestamistas, y el 35% a más de tres prestamistas.

La cantidad existente de prestamistas de este tipo, dentro del sector es preocupante ya que según los consultados continuamente aparecen más de estos prestamistas ofreciendo dinero.

**TABLA 32
NO. DE PRESTAMISTAS A LOS QUE SOLICITA DINERO**

No. De Prestamistas	Frecuencia	Porcentaje
Uno	206	60%
VARIOS	136	40%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Con los resultados obtenidos, el 60% de los comerciantes realizan sus préstamos a un solo prestamistas y el 40% a varios.

Los comerciantes recurren a un solo prestamista porque estos siempre están a disposición de ellos para facilitarles dinero cuando lo solicitan, indican también que no les gusta mantener deudas con varias personas, recalando que lo

hacen para cubrir las necesidades del negocio y del hogar ya que las ganancias del negocio no les permite satisfacer necesidades y pagar deudas, por tal motivo se fidelizan con un solo prestamista para no perder su crédito.

**TABLA 33
MONTO DE LOS PRÉSTAMOS**

Monto de dinero	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 100	42	12%
de 101 a 500	239	70%
de 501 a 1000	61	18%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

Los resultados nos indican que el 12% solicitan préstamos por un monto de 100 dólares, el 70% de 101 a 500 dólares, y el 18% de 501 a 1000 dólares.

Los montos solicitados por la mayoría de los comerciantes son de 101 a 500 por lo que evidenciamos que las diferentes necesidades económicas por las que pasan los comerciantes son relativamente pequeñas pero dado que sus negocios no les permite satisfacerlas.

**TABLA 34
TASAS DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGA POR LOS PRÉSTAMOS
ADQUIRIDOS**

Tasas de Interés	Frecuencia	Porcentaje
5% a 7%	113	33%
8% a 10%	215	63%
11% a 13%	4	1%
14% a 20%	10	3%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación:

El 33% de los encuestados indican que la tasa de interés que pagan mensualmente por los préstamos que solicitan al chulco van del 5% a 7%, el 63% del 8% al 10%, el 1% paga del 11% al 13% y el 3% paga del 14% al 20%.

Las tasas de interés mensual que pagan los comerciantes al chulco en relación con las tasas de entidades financieras como bancos, cooperativas etc., resultan

altas y exageradas y reflejan el abuso de estas personas que se dedican a esta actividad ilícita provocando el endeudamiento exagerado a los comerciantes.

TABLA 35
GARANTÍAS QUE UTILIZA PARA OBTENER ESTOS PRÉSTAMOS

Garantías	Frecuencia	Porcentaje
Casa	1	0,3%
Terrenos	1	0,3%
Joyas	2	1%
Garantía Personal	113	33%
Nada	225	66%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Los resultados indican que el 0.3% de los comerciantes han utilizado como garantía para obtener préstamos su casa, el 0.3% terrenos, el 0.6% joyas, el 33% garantías personales y el 66% no han utilizado ningún tipo de garantía. Para los comerciantes su principal garantía para obtener un préstamo con el chulco es su negocio, en cuanto a garantías personales incluyen letras de cambio firmadas en blanco, cheques, y este tipo de cosas es lo que genera mayor riesgo para su economía ya que en caso de estafa no tienen ninguna posibilidad de resolver este problema.

TABLA 36
DIFICULTADES CON LOS PRESTAMISTAS

Dificultades	Frecuencia	Porcentaje
Aumento de la cantidad de la cantidad prestada y no ha podido cancelar toda la deuda	135	39,5%
Presión excesiva de los prestamistas	148	43,3%
Otros	59	17,3%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación:

Las principales dificultades que han tenido los encuestados al recurrir al chulco es que un 43% han sufrido de la presión excesiva de los prestamistas, el 40%

les ha aumentado la cantidad prestada y no han podido cancelar toda la deuda al tiempo pactado, además se han enfrentado un 17% a malos tratos, amenazas, alteraciones de las letras en blanco y a la resistencia a la devolución inmediata de las garantías personales.

A pesar de las dificultades que han evidenciado y vivido los comerciantes en el momento de acudir a esta actividad ilegal, no ha sido motivo suficiente para que se resistan a hacer uso de ella.

TABLA 37
CALIFICACIÓN DE BENEFICIOS OBTENIDOS AL REALIZAR ESTE TIPO DE PRÉSTAMOS

Calificación	Beneficios	Frecuencia	Porcentaje
MALO = 1 Regular = 2 Bueno = 3 Muy Bueno = 4 Excelente = 5	Mejóro su Negocio	137	40,1%
	Pudo Mejorar la Educación de sus Hijos	68	19,9%
	Ha podido resolver problemas de salud suya o de familiares	103	30,1%
	Ha podido mejorar su Vivienda	34	9,9%
Total		342	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: La autora.

Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, se observa que los beneficios que los encuestados obtienen con estos préstamos han sido para mejorar el negocio en un 40%, para mejorar la educación de sus hijos en un 20%, para resolver problemas de salud suya o de familiares en un 30% y ha podido mejorar su vivienda en un 10%.

En cuanto a la calificación emitida por los comerciantes para cada uno de los beneficios propuestos es de 2 por las siguientes razones: a mejorar su negocio porque en si es destinado al pago de deudas, mantener y no perder su fuente de trabajo, a mejorar la educación de su familia ya que solo ha sido para cubrir gastos básicos de educación como matriculas, útiles escolares, para resolver problemas de salud suya o de familiares debido a que los problemas de salud son imprevistos y para mejorar su vivienda porque los montos que les prestan

solo permiten cubrir gastos de pagos de servicios básicos como agua, luz y teléfono. Sobre todo esta calificación se fundamenta en el hecho de que para ellos el recurrir al chulco implica un costo bastante elevado.

TABLA 38
OPCIONES DE FINANCIAMIENTO MÁS FAVORABLE

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Entidades Financieras	268	78,4%
Chulco	74	21,6%
Total	342	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: La autora.

Interpretación

El 78% de los comerciantes encuestados manifiestan que es mejor recurrir a las entidades financieras y el 22% indica que es mejor el chulco.

La preferencia hacia las entidades financieras se da en que los intereses que cobran son más económicos y el pago los hacen a largo tiempo, es decir facilidad de pago.

Sin embargo existen personas que opinan que prestar al chulco se justifica en el hecho que ellos le permiten cubrir sus necesidades de manera inmediata y sin tantos requisitos, pero existen algunos que indican que ambos a la final son iguales.

4.2.2. Análisis final de investigación.

Ámbito Económico

Grado de endeudamiento de los comerciantes, utilizando el mercado negro.

El sector microempresarial es el principal generador de beneficio económico y la razón de existencia del mercado negro ya que existe una demanda exagerada de esta actividad en este sector y además porque durante el año 2007 han demandado de un monto total de 92350.

Grado de participación del mercado negro en el Sector

Las muy escasas posibilidades del sector microempresarial para satisfacer sus necesidades es un factor relevante que impulsa a los mismos al endeudamiento informal, ya que estos comerciantes son personas con limitados recursos económicos que sobreviven en gran parte al remanente de sus negocios, los cuales muchas a veces resultan insuficientes para sobrevivir.

Porción de préstamos, destinados al pago de deudas originadas por el mantenimiento del negocio.

El mantenimiento del negocio ha requerido el 40% de la adquisición de préstamos específicamente para cubrir deudas del mismo y no perder sus fuentes de trabajo, sin embargo estos no han sido suficientes para su mejoramiento.

Grado de preferencia del mercado negro en el sector.

La preferencia del 22% del sector microempresarial en estudio se ha manifestado por las aparentes facilidades que estos prestamistas brindan al sector microempresarial sobre todo en lo que respecta a la rapidez en la entrega del dinero solicitado, ya que estos les permite superar las diferentes urgencias económicas que enfrentan.

Grado de dependencia de los comerciantes hacia el mercado negro.

La dependencia de los comerciantes hacia el mercado negro se evidencia en que el 70% de estos recurren continuamente para solicitar préstamos que son utilizados para satisfacer necesidades que las ganancias del negocio no les permite cubrir.

Grado de endeudamiento múltiple de los comerciantes en el mercado negro.

El 40% de los comerciantes tiene endeudamiento múltiple con más de un prestamista en el mercado negro financiero, y esto trae como consecuencia que muchos de ellos incumplan en el pago de sus préstamos.

Grado de comerciantes que pagan mensualmente tasas de interés predominantes en el mercado negro.

En el mercado negro el 96% de los comerciantes pagan tasas predominantes de interés comprendidas entre el 5% y el 10% mensual, lo cual ha generado un sobre endeudamiento que les resulta muy difícil pagarlo de manera adecuada.

Grado de comerciantes con aumento de la cantidad de la deuda por el pago inadecuado del préstamo.

El 40% de los comerciantes no han podido cancelar la totalidad de sus deudas en el tiempo establecido entre las partes debido a que les ha aumentado la cantidad de la deuda por el pago inadecuado del mismo.

Grado de prestamistas informales que operan en el sector microempresarial.

La libre operación que tiene el mercado negro en el sector microempresarial ha dado lugar a que existen 677 prestamistas de este tipo ofreciendo dinero a un alto costo, esto es preocupante ya que esto empeora la situación económica de los comerciantes del sector.

Educación:

Grado de comerciantes que han utilizado los préstamos para la educación de sus hijos.

Los comerciantes que han utilizado los préstamos para la educación de sus hijos son el 20%.

Grado de comerciantes que han mejorado la calidad de educación de sus hijos con estos préstamos.

Los préstamos destinados a la educación de los familiares de los comerciantes no han influido significativamente para mejorar la calidad de la misma, ya que solo han ayudado a superar gastos básicos de matrículas y útiles escolares.

Grado de aprovechamiento del mercado negro financiero sobre el bajo nivel de instrucción educativa de los comerciantes del sector microempresarial para aumentar su oferta.

El nivel de instrucción de los comerciantes de este sector es bajo, el 75% ha cursado la primaria y es preocupante que un 4% aunque es mínimo no tiene ningún tipo de instrucción, para lo cual han recurrido a programas de alfabetización para aprender a leer y escribir, por lo cual los informales quienes se dedican a esta actividad ilícita de prestar dinero aprovechan para aumentar su oferta dentro de este sector microempresarial.

Salud:

Nivel de comerciantes que han utilizado los préstamos para resolver problemas de salud familiar.

Los préstamos no han permitido que la salud se constituya en una prioridad para los comerciantes de este sector ya que comúnmente recurren al uso de servicios médicos únicamente cuando se enferman, sin embargo el 30% de los comerciantes ha utilizado estos recursos para resolver urgentes de salud de estos o de sus familiares cuando no han contado con dinero propio para resolverlos.

Nivel de comerciantes que han utilizado préstamos para acceder a servicios de salud de calidad.

Estos préstamos han permitido únicamente al 13% de los comerciantes acceder a servicios de salud de calidad, ya que el resto recurre a servicios médicos de bajo costo y gratuito.

Vivienda:

Nivel de comerciantes que han utilizado los préstamos para vivienda.

A pesar de que comerciantes han solicitado préstamos en un 10% para atender necesidades de sus viviendas, el mercado negro financiero no ha permitido superar los diferentes problemas que poseen los comerciantes de este sector, debido a que las condiciones físicas de las mismas no son óptimas para vivir cómodos y requieren de mejoramiento físico cuyo costo no puede ser cubierto con estos montos.

Grado de comerciantes que han resuelto problemas de pago de arriendo y servicios básicos de sus viviendas con estos préstamos.

El 10% de los comerciantes destinan los préstamos solicitados en el mercado negro financiero a cubrir necesidades básicas de su vivienda las cuales comprenden requerimientos de pago de arriendo y servicios básicos de agua, luz y teléfono.

Causas:

Falta de control de esta actividad ilícita.

El mercado negro financiero en nuestro país es una actividad de libre operación ya que en el código penal según el Art. 583 dice “Es usurario el préstamo en el que, directa o indirectamente, se estipula un interés mayor que el permitido por la ley, u otras ventajas usurarias”, penaliza únicamente la usura dentro de las instituciones financieras y no a las personas naturales que otorgan préstamos ilegalmente, lo que ha dado lugar a que las autoridades correspondientes que en este caso son la Superintendencia de Bancos y intendencia de policía no realice ningún control de esta actividad especialmente dentro de los mercados municipales de esta ciudad para de alguna manera tratar de frenar a estos tipos de prestamistas.

La falta de control ha provocado que el mercado negro financiero en Santa Rosa haya crecido volviéndose incontrolable ya que son numerosas las personas quienes se dedican a esta actividad ilícita, y esto se evidencia que el 63% de los comerciantes conoce a más de un prestamista de este tipo e indican que aumentan de manera continua los mismos.

El bajo nivel de instrucción educativa de los comerciantes.

En el sector microempresarial prevalece el nivel de instrucción primaria de los comerciantes en un 75%, y el 4% no tiene nivel de instrucción alguno, lo que no les permite evaluar los resultados económicos o financieros que se desprende de su negocio, y por consiguiente son presa fácil de cualquier actividad ilícita.

La escasa utilidad generada por sus negocios.

El 100% de los comerciantes del sector microempresarial poseen negocios que según estos generan escasas utilidades ya sea porque son negocios en donde se expende productos de primera necesidad como carnes, vestimenta, providencias, panadería, bebidas, lácteos, especerías, comedor, así como también bazares, artesanías, flores, prevaleciendo el de providencias en el que se incluyen verduras, abarrotes y frutas con valores económicos bajos o porque la creciente competencia les reduce sus ventas y por ellos estas utilidades no les permite satisfacer las necesidades del negocio y hogar y para satisfacerlas necesariamente tienen que recurrir al mercado negro financiero.

Limitación de acceso al crédito de las entidades.

Los procesos de otorgamiento de crédito que son establecidos por la Superintendencia de Bancos y que manejan las Entidades Financieras a criterio del 100% de los comerciantes de los mercados municipales de la ciudad de Sta. Rosa resultan costosos y complejos sobre todo en lo que respecta a requisitos específicamente a garantías que los comerciantes no poseen para poder beneficiarlos de los créditos solicitados y esto los impulsa a adquirir préstamos en el mercado negro.

La inestabilidad económica de los comerciantes.

Los comerciantes de este sector son personas de escasos recursos económicos que para mantener a sus familias y sobrevivir dependen de los remanentes generados por sus negocios y con una estabilidad económica caracterizada por ingresos mensuales correspondidos entre 50 y 150 dólares en un 35%, entre 151 y 300 dólares el 33%, y con egresos mensuales comprendidos entre 50 y 150 dólares, en un 52%, mientras que el 24% gasta entre 151 y 300 dólares, con lo cual se refleja que en la mayoría de los casos los ingresos son equivalentes a los egresos, los cuales muchas veces resultan insuficientes y para satisfacer sus necesidades recurren a fuentes de financiamientos ilegales.

Efectos principales:

Endeudamiento exagerado de los comerciantes.

En el mercado negro financiero los comerciantes pagan mensualmente altas tasas de interés comprendidas entre el 5 y el 20%, generando comúnmente el endeudamiento exagerado de los comerciantes del sector microempresarial, además de la capacidad económica de pago oportuno de sus préstamos y la recapitalización de la deuda por la mora.

Comerciantes expuestos a riesgos propios de esta actividad ilícita.

Es común en este sector microempresarial que esta actividad ilícita propicie dificultades a los comerciales de este sector ya que el 43% de los encuestados, normalmente cuando han cumplido los pagos en forma oportuna han sufrido de la presión excesiva de los prestamistas, al 40% les ha aumentado la cantidad de la deuda y no han podido cancelar toda la deuda en el tiempo pactado. Además el 17% manifiesta que les propician amenazas, malos tratos, alteraciones de sus garantías personales (letras en blanco), sin poder hacer nada para evitar los mismos, ya que no hay a quien recurrir para hacer los respectivos reclamos y sobre todo temor a perder crédito con ellos ya que estos les permiten salir de apuros económicos.

Dependencia económica de los comerciantes hacia esta actividad ilícita.

El mercado negro financiero actualmente se ha constituido en una de las principales fuentes proveedoras de dinero para el sector microempresarial y esto se evidencia en la continua recurrencia de los comerciantes a esta actividad ilícita y el 23% cada tres meses, para solicitar dinero que es destinado según ellos a cubrir necesidades económicas urgentes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. El chulco, actividad de mercado negro financiero en la ciudad de Santa Rosa, genera varios impactos negativos en la sociedad, y en este caso, a los comerciantes de los mercados municipales. Estos costos, impactos socioeconómicos se dan por los efectos de ineficiencia y altos costes de acceder a “créditos”, es decir, costes en términos reales y costes en términos de ingresos pues los costos financieros son tan elevados que pierden bienestar y mina sus ingresos. Esto en las personas afecta su renta disponible, afecta los otros gastos de las familias y a los costos de las actividades productivas y en muchos casos acarrea la pérdida de los activos que pudieren estar involucrados como garantías en dichas operaciones. Cuando el chulco créditos sustente actividades productivas u comerciales, hace que estas actividades sean ineficientes por los altos costos del crédito, lo cual provoca que pierdan eficiencia frente a la competencia y en muchos casos pierdan capital y se acerquen a la quiebra.
2. Los otros efectos que este análisis no logra capturar por completo, son la extorsión, la intimidación, el lavado de activos, la competencia desleal, los daños a la propiedad y a las personas, los niveles de estrés que conllevan a enfermedades letales y físicas, así como los extremos casos de sicariato y de cárcel por estafas inducidas, tanto por el extorsionador como por el extorsionado.
3. Se estima según la Unidad de Inteligencia Financiera del Ecuador, se estima que el mercado que atiende el chulco, asciende a un 20% a 25% adicional del monto total de la cartera asignada en el sector. Por lo cual si al 2010, la cartera de crédito del sistema financiero formal de Santa Rosa asciende a un 20% a 25% adicional del monto total de la cartera asignada en el sector. Por lo cual si al 2010, la cartera de crédito del sistema financiero formal de Santa Rosa asciende a un valor entre USD\$ 2,493,259 a USD\$ 3,116,573.

Recomendaciones

1. Hacer una fiel estimación de los montos que se mueven dentro de los mercados financieros ilegales es algo complejo, ya que las fuentes de información son difíciles de contrastar. Una investigación más profunda nos daría las características y condiciones adecuadas para la proliferación del crédito ilegal en una comunidad o sector y esto puede ser un proxy de los montos que circulan en este sistema ilegal.

2. Si bien estimar los montos y el tamaño de este mercado es difícil, es más accesible caracterizar y estudiar los efectos negativos asociados al chulco, estos efectos afectan a la calidad de vida de las comunidades. Los índices de pobreza, de calidad de vida, de seguridad, etc pueden correlacionarse en aquellos sectores donde hay incidencia comprobada del chulco. Esto puede ayudar a evidencia empírica con respecto al fenómeno.
3. Es importante mejorar el sistema de crédito nacional, en especial del microcrédito para que este sea la alternativa para las víctimas del chulco. El gobierno nacional debe hacer programas que garanticen el acceso de los pequeños comerciantes y microempresarios al crédito en condiciones lícitas.

BIBLIOGRAFÍA

ARIAS, H. (1997). *NORMAS BÁSICAS DE PRESENTACIÓN DE TRABAJOS UNIVERSITARIOS Y TESIS DE GRADOS*. GUAYAQUIL: ESPOL.

CASTELLS, M., & PORTES, A. (1989). WORLD UNDERNEATH: THE ORIGINS, DYNAMICS, AND EFFECTS OF THE INFORMAL ECONOMY. EN M. C. A. PORTES (ED.), *THE INFORMAL ECONOMY: STUDIES IN ADVANCED AND LESS DEVELOPED COUNTRIES*. BALTIMORE: THE JOHNS HOPKINS UNIVERSITY PRESS.

CENTRO DE INVESTIGACIONES, UEES. (SEPTIEMBRE DE 2010). TALLER DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. *PRESENTACIÓN ELECTRÓNICA* , 2 (3) , 20-25. (C. INVESTIGACIONES, ED.) SAMBORONDÓN, GUAYAS, ECUADOR.

CORPORACIÓN EKOS MEDIA. (2010). *PYMES LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL ECUADOR*. QUITO, ECUADOR.

DYMSKI, G. A. (2003). INTEREST RATES, CREDIT STRUCTURES, AND USURY IN EMERGING MARKETS. *THE DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY SOUTH AFRICA* .

FAMA, E. (1980). BANKING IN THE THEORY OF FINANCE. *JOURNAL OF MONETARY ECONOMICS* , 39-57 .

FEIGE, E. (1990). REVISED ESTIMATES OF THE UNDERGROUND ECONOMY: IMPLICATIONS OF U.S. CURRENCY HELD ABROAD. EN O. LIPPERT, & M. WALKER (EDITS.), *THE UNDERGROUND ECONOMY: GLOBAL EVIDENCE OF ITS SIZE AND IMPACT*. VANCOUVER, CANADÁ: THE FRASER INSTITUTE.

FONTAINE, E. (2008). *EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS*. NAUCALPAM DE JUAREZ: PEARSON.

GERSCHENKRON, A. (1962). *ECONOMIC BACKWARDNESS IN HISTORICAL DEVELOPMENT*. NEW YORK: FREDERICK A. PRAEGER.

GURLEY, J. G., & SHAW, E. S. (1957). THE GROWTH OF DEBT AND MONEY IN THE UNITED STATES, 1800-1950: A SUGGESTED INTERPRETATION. *THE REVIEW OF ECONOMICS AND STATISTICS* , 250-262.

HART, K. (1973). "INFORMAL INCOME OPPORTUNITIES AND URBAN EMPLOYMENT IN GHANA.". *JOURNAL OF MODERN AFRICAN STUDIES* (11), 61-89.

HART, K. (1990). THE IDEA OF THE ECONOMY: SIX MODERN DISSENTERS. EN R. FRIEDLAND, & F. ROBERTSON (EDITS.), *BEYOND THE MARKETPLACE, RETHINKING ECONOMY AND SOCIETY*. NEW YORK: ALDINE DE GRUYTER.

JOHNSON, P. (1987). UNA HISTORIA DE LOS JUDIOS. *HARPERCOLLINS PUBLISHERS*, 72-173.

KEYNES, J. M. (1936). *THE GENERAL THEORY OF EMPLOYMENT, INTEREST, AND PRICES*. LONDRES: MACMILLAN AND CO.

MARX, K. (1867). *EL CAPITAL, UNA CRITICA A LA ECONOMÍA POLÍTICA*. HAMBURGO: VERLAG VON OTTO MEISSNER.

MCKINNON, R. (1973). *MONEY AND CAPITAL IN ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT*. WASHINGTON, DC: THE BROOKINGS INSTITUTION.

MENDENHALL, W. (1990). *ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRADORES*. MÉXICO DF.: GRUPO EDITORIAL IBERO AMÉRICA.

NOONAN, J. T. (1993). DEVELOPMENT OF MORAL DOCTRINE. *54 THEOLOGICAL STUD*.

SCHUMPETER, J. (1908). *THE NATURE AND ESSENCE OF THEORETICAL ECONOMICS*. CZERNOWITZ.

SHAW, E. (1973). *FINANCIAL DEEPENING IN ECONOMIC DEVELOPMENT*. NEW YORK: OXFORD UNIVERSITY PRESS.

ANEXOS

ANEXO 1

Con la finalidad de Evaluar el impacto socioeconómico causado por la actividad del Mercado negro financiero en el sector microempresarial, solicitamos a Ud. Se digne dar respuesta a las siguientes interrogantes, mismas que serán confidenciales y para fines de estudio

1 Datos socioeconómicos del encuestado:

a) Generales:

Edad:..... Sexo: Masculino () Femenino ()

Tipo de negocio:.....

b) Económico:

Ingreso Mensual:

De 50 a 150 () De 151 a 300 () De 3001 a 500 () De 501 a mas ()

Egreso Mensual:

De 50 a 150 () De 151 a 300 () De 3001 a 500 () De 501 a mas ()

c) Social:

Educación:

Primaria () Secundaria () Superior () Otros ()

Salud

Servicios médicos con los que cuenta la familia:

IESS () Hospital Santa Teresita () Medico Privado ()

Frecuencia con la que utiliza los servicios médicos:

Semanalmente () Mensualmente () Anualmente ()

Cuando se enferma ()

d) Vivienda

Tenencia de la vivienda:

Propia () Rentada () Prestada () Invadida ()

Tipo de Vivienda:

Casa () Departamento () Vecindad () Albergue ()

Estructura de la Vivienda

Números de dormitorios:..... Sala ()... Comedor () Cocina () Baño

privado () Baño colectivo ()

Servicios de la vivienda

Agua () Luz () Teléfono () Tv Cable () Internet ()

2 ¿El capital con el cual inicio su negocio fue?

Propio ()

Prestado ()

Otro ()

Especifique:.....

3 ¿En cuantas ocasiones ha obtenido usted prestamos?

Una vez ()

Dos veces ()

Más de dos ()

4 ¿Con que frecuencia ha realizado prestamos?

- Cada 2 meses ()
- Cada 3 meses ()
- Cada 6 meses ()
- Una vez al año ()

5. ¿A quién ha recurrido Usted para solicitar sus préstamos?

- Bancos ()
- Cooperativas ()
- Chulco ()
- Fundaciones de ayuda social ()

6. ¿Por qué acude a estos prestamistas?

- Facilidad de Tramitación y Rapidez en la entrega del dinero ()
- Interés ()
- Forma de pago ()
- Garantías ()

7. ¿A Cuántos prestamistas de este tipo conoce Usted?

- 1 ()
- 2 ()
- 3 o más ()

8. ¿Usted realiza sus préstamos a un solo prestamista o varios?

- Uno ()
- Varios ()

Por qué?.....

9. ¿Qué monto comúnmente solicita en sus préstamos?

- a) Menos de 100 ()
- b) De 100 a 500 ()
- c) De 501 a 1000 ()

10. ¿Qué tasa de interés paga por los préstamos que solicita?

- a) 5% a 7% ()
- b) 8% a 10% ()
- c) 11% a 13% ()
- d) 14% a 20% ()

11. ¿Para poder obtener el préstamo que garantías ha utilizado?

- Casa ()
- Terrenos ()
- Electrodomésticos ()
- Joyas ()
- Otros ()

Especifique:.....

12. ¿Cuándo ha recurrido a estos préstamos que dificultades ha tenido?

- 1) Aumento de gastos ()
- 2) Aumento de la cantidad de la deuda ()
- 3) No ha podido cancelar toda la deuda ()

- 4) Ha perdido sus garantías ()
- 5) Presión excesiva de los prestamistas ()
- 6) Otros ()


Especifique:.....

ANEXO 2

La ruta del chulco

Los chulqueros o prestamistas se manejan como una empresa organizada, con nómina de personal al que incluso suelen tener asegurado. La Policía estima que en Guayas hay al menos una docena de grupos delictivos dedicados a esta actividad.


ORIGEN DEL DINERO




Narcotráfico
En Ecuador, la droga mueve unos 2 mil millones de dólares al año. El chulco, lejos de servirles para lavar el dinero, lo utilizan para tener a deudores a quienes luego podrían exigir como favores llevar paquetes de droga a cambio de perdonarles alguna parte de la deuda.



FARC
Financian su actividad armada con dinero del narcotráfico. Según testimonios, gente de las FARC se dedica a hacer "limpieza" cuando los deudores no quieren pagar o cuando los mismos chulqueros reportan pérdidas.



Paramilitares colombianos
Es un proveedor menor del dinero que sustenta las redes del chulquero. Las ganancias de la usura la utilizan para crear empresas legales y justificar así la compra de bienes muebles, vehículos o la contratación de personal.



CHULQUERO O PRESTAMISTA
Maneja el dinero de narcotraficantes, la guerrilla o grupos paramilitares. Lo reparte personalmente o a través de su personal de confianza, la mayoría colombianos, pero también ecuatorianos.

- Se presta desde \$ 100 hasta \$ 1.000. El interés que se cobra alcanza el 20% mensual. Se suma el capital prestado y el interés y se lo divide para los 30 días del mes y el resultado es lo que se cobra diariamente.

DEUDORES
Frecuentemente necesitan dinero para incrementar sus negocios. No suelen ser sujetos de crédito en las instituciones formales.

Picanterías



Taxistas



Migrantes




Tiendas de barrios



Vendedores de CDs



PERSONAL EMPLEADO
Cobrador
Es el encargado de realizar los cobros diarios de los intereses y el capital prestado. Generalmente, colombiano.



Guardaespaldas
El cobrador no trabaja solo, lo acompaña un guardaespaldas de confianza del prestamista.

SICARIOS
Si los deudores no pagan, los amenazan con atentar contra su vida o la de sus familiares. Estas intimidaciones con frecuencia se cumplen.



Fuente: Policía Judicial

EL UNIVERSO