**DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÒN EMPRESARIAL**

**MODULO # 4**

**COMERCIALIZACIÓN**

**PROFESOR**

**DR. PAUL HERRERA**

**ESTUDIO DE MERCADO DEL**

**PLAN DE NEGOCIO DE LA**

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO**

**LA HORMIGUITA**

**ALUMNA**

**ING. MARIA JUDITH OCHOA VARGAS**

**DICIEMBRE – ENERO**

**2005 - 2006**

**Cooperativa de Ahorro y Crédito**

**LA HORMIGUITA**

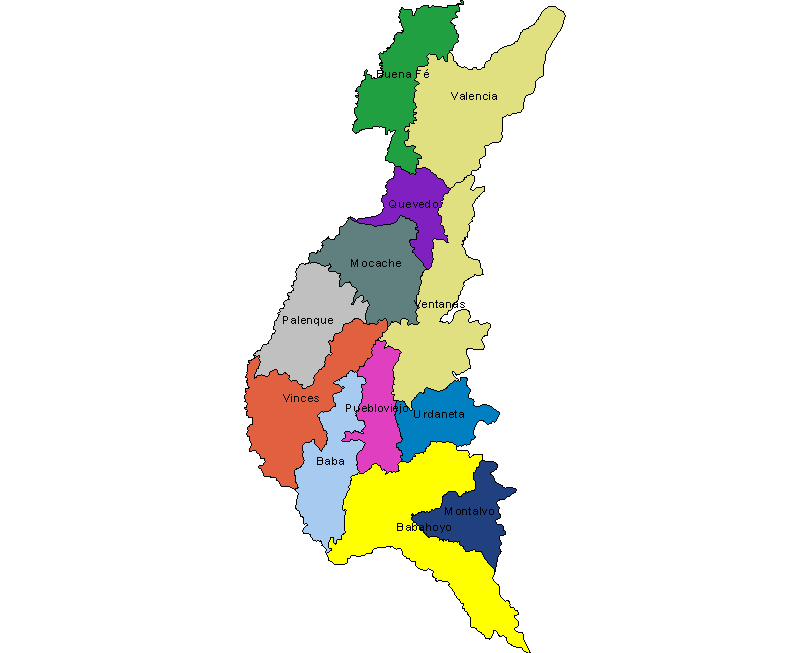
**Antecedentes.-** La provincia de Los Ríos es una las provincias netamente agrícolas con mas de un 60% de su población dedicada a la agricultura, y el 20% que esta dedicado a los microempresarios o también conocidos como pequeños comerciantes que también es un porcentaje importante para la provincia, el 20% restante esta dedicado a ocupaciones varias Por verse en problemas económicos muchos de sus microempresarios o agricultores han tenido que emigrar a las grandes ciudades o a otros países, estos hombres dedicados a la tierra o al pequeño comercio han dejado de hacer lo que saben por dedicarse a otras actividades que no tienen que ver con la misma, ya que para realizar sus respectivas actividades necesitan de dinero uno de los factores primordiales.

Muchos de ellos han llegado a realizar prestamos en instituciones financieras pagando altas tasas de interés o prestamos a terceros que lo que poco han recogido por el esfuerzo de su trabajo no les ha sido de provecho ya que han tenido que cancelar dichos intereses o a su vez lo han perdido todo.

En la ciudad de Vinces donde queremos poner el lugar para desarrollar la Cooperativa de Ahorro y Crédito La Hormiguita existen dos cooperativas y una entidad solo de crédito agrícola, las que están asentadas en el cantón y son las siguientes:

* **Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Ríos** que esta ubicada en el recinto Junquillo y tiene 165 socios, y su activos tienen un total de $5.250,00.
* **Cooperativa de Ahorro y Crédito Salitre Ltda.** esta ubicada en el centro de la ciudad tiene un total de 860 socios un total de activos de $2.790.607,07.
* **Fundar** que se dedica solo a la entrega de Prestamos Agrícolas, constan con un total de 3000 clientes esta ubicada en la parte central de la ciudad de Vinces tiene un total de activo de $825.000,00.

**MAPA DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS**

****

**INVESTIGACIÒN DE MERCADO**

**DECISIÓN DEL GERENTE.**

Se debe o no abrir la cooperativa de ahorro y crédito “La Hormiguita”, destinada a beneficiar a los Agricultores y Microempresarios de la provincia de Los Ríos.

**PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

El proceso de investigación de mercado para la oferta de nuestro servicio, debe tener características **iguales*,*** en lo que concierne a la generación de la información, y **fiable*,*** en cuanto a la obtención de la misma, ya que los resultados nos dará una acertada respuesta para la creación y el crecimiento de una Cooperativa que de apoyo a los agricultores y microempresarios de la provincia de Los Ríos

Por ser la investigación de mercado, un enfoque sistemático y objetivo, están garantizadas la consideración de las diversas alternativas que se determinen, y ellas estarán orientadas directamente al objeto de nuestra investigación, de tal manera que el suministro de información va ha apoyar de buena forma para que el proceso de la toma de decisiones tenga un buen asidero y sea la correcta.

**DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

Los agricultores y microempresarios de la provincia de Los Ríos especialmente de la zona rural conocen muy poco de ahorro y están poco capacitadas en cuestiones de crédito, y este tipo de instituciones como las Cooperativas de Ahorro y Crédito se han vuelto un buen soporte de ayuda para mejorar en algo la calidad de vida de los clientes o socios, además evitan que estos caigan en manos de terceras personas que dan créditos sin control de interés por tanto muchos llegan hasta perder sus terrenos o negocios. Las personas de zona urbana tienen poco conocimiento pero pocas de ellas participan ya se por el temor a las entidades financieras o por no contar con el conocimiento requerido, aunque son estos los que tienen un porcentaje mas elevado en la participación.

A demás todo ser humano necesita conocer y desarrollar sus habilidades para que por medio de estas el se supere día con día.

**OBJETIVO GENERAL:**

Determinar cuanta importancia y ayuda tendría la creación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito para mejorar la calidad de vida de los Agricultores y Microempresarios de la provincia de Los Ríos.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

* Cuantificar cuantos agricultores y microempresarios pertenecen a la provincia de Los Ríos, continuarán con sus mismas actividades.
* Determinar que porcentaje de los nuevos agricultores y microempresarios de la provincia de Los Ríos, buscan el asociarse alguna actividad que tenga que ver con el crédito.
* Cuantificar el porcentaje de agricultores y microempresarios de la provincia de Los Ríos, que les gustaría asociarse a una Cooperativa de Ahorro y Crédito.
* Conocer por que la zona urbana tiene mayor participación en las entidades financieras, que la zona rural

**PREGUNTAS QUE SE REALIZARON A PERSONAS QUE COLABORAN EN COOPERATIVAS YA CREADAS EN LA PROVINCIA DE LOS RIOS.**

**¿Cuántas y cuáles son las Cooperativas que se encuentran dentro de la provincia de Los Ríos?**

Las cooperativas de Ahorro y Crédito que se encuentran dentro de la micro región occidental de la provincia son 12 y ellas son las siguientes:

* Cooperativa de ahorro y Crédito “Pueblo Viejo”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “Salitre Ltda.”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “Vinces”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “Los Ríos”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “23 de Noviembre”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “13 de Abril”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “San Antonio”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “Juan Pío de Mora”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “Universidad Técnica de Babahoyo”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “6 de Octubre”
* Cooperativa de ahorro y Crédito “25 de Septiembre”
* Fundación para el Desarrollo Rural FUNDAR.

**¿Cuáles son los servicios que prestan las cooperativas que están en la provincia de Los Ríos?**

Estos son:

1. los créditos a corto y largo plazo,
2. crédito Ahorros,
3. pólizas,
4. otras prestan los servicios de créditos en agroquímicos.

**¿Cuáles son los beneficios que otorgan las Cooperativas de Ahorro y crédito a sus socios?**

Los beneficios que prestan son:

1. Fondos Mortuorios, en su mayoría,
2. fondo de jubilación,
3. servicios médicos y odontológicos en el caso de La Cooperativa “Juan Pío de Mora”,

**¿Cuál es la tasa de interés anual que cobran las cooperativas por los créditos otorgados?**

La tasa de interés anual esta entre el 13.43% al 14.66%.

**¿Cuál es la cobertura de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que se encuentran dentro de la provincia de Los Ríos?**

La cobertura se extiende desde el cantón Puebloviejo, Vinces, Babahoyo, en las zonas rural y urbana, y en Palenque, Baba y Urdaneta en las zonas rurales.

**¿Cuáles son los montos aproximados manejados por las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Provincia de Los Ríos?**

Los montos aproximados tomamos como referencia las siete cooperativas de ahorro y crédito de la Provincia de Los Ríos que se encuentran en plan de fortalecimiento, puesto que por esta razón se han logrado recoger algunos datos un poco más precisos. De las restantes no se pudo obtener una información tan cercana a la realidad por cuanto no cuentan con un sistema que les permita mantener ordenada la información y a la mano.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| **Nº** | **COOPERATIVA** | **ACTIVOS** | **PASIVOS** | **PATRIMONIO** |
| 1 | LOS RIOS | 5.250,00 | 3.850,00 | 1.400,00 |
| 2 | SALITRE LTDA. | 2.790.607,07 | 1.710.216,54 | 1.080.390,53 |
| 3 | PUEBLOVIEJO | 199.153,86 | 124.704,86 | 74.449,00 |
| 4 | SAN ANTONIO | 463.205,49 | 276.039,92 | 187.165,57 |
| 5 | 23 DE NOVIEMBRE | 98.327,98 | 98.086,22 | 241,76 |
| 6 | UNIVERSIDAD TECNICA DE BABAHOYO | 182.352,13 | 116.919,00 | 65.433,13 |
| 7 | FUNDAR | 825.000,00 | 575.000,00 | 250.000,00 |
|  | **TOTAL** | **4.563.896,53** | **2.904.816,54** | **1.659.079,99** |
|  |  |  |  |  |

**¿Que sector es más beneficiado o accede con mayor frecuencia a estos servicios?**

También pudimos observar mediante las entrevistas a socios y funcionarios respectivamente que el sector que accede con más frecuencia a estos servicios son quienes pertenecen a la zona urbana en un porcentaje aproximado de 75%, el saldo restante a la zona rural aunque pocos acceden a créditos por que pocos cumple con la política del ahorro, por tanto no cumple el requisito primordial.

**¿Hacia que tipo de actividad están dirigidos los créditos otorgados por las cooperativas?**

De acuerdo con los datos obtenidos los créditos están dirigidos a satisfacer necesidades básicas en primer lugar para quienes pertenecen a la zona urbana, luego a la agricultura quienes viven en la zona urbana, pero tienen actividades suplementarias en el campo, microempresa de la zona urbana en un alto porcentaje.

**NOTA:** Las preguntas fueron realizadas al personal administrativo de las Cooperativas de la provincia de Los Ríos que participaban en los Talleres de Capacitación del Plan Estratégico que fue dirigido por la Cooperativa Salitre Ltda. con la ayudad de PROLOCAL.

**FACTORES EXTERNOS**

* Políticas de La Superintendencia de Bancos que impida algún desarrollo de actividades respecto a las Cooperativas de Ahorro y Crédito
* La transportación de los agricultores y microempresarios desde su sector a esta sede ubicada en la ciudad de Vinces.
* La desinformación acerca de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que dan los famosos prestamistas o mal llamados (chulqueros) que por mantener sus negocios clásicas quieren seguir seduciendo los agricultores y microempresarios a través de fuertes y continuas prestamos.
* Avances tecnológicos y de programas de sistematización financieras que pos su costo son difíciles de acceder.

**DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.**

Para llevar acabo el presente estudio de mercado en el que deseamos determinar si la apertura de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “La Hormiguita” es posible o no. Y por medio del cual determinaremos el mercado existente y posibles prospectos que intervendrán en nuestro proyecto dirigido a las agricultores y microempresarios de la Provincia de Los Ríos aplicaremos un estudio exploratorio con, entrevistas y encuestas.

**SELECCIÓN Y OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN.**

Son las fuentes secundarias en el caso de la información obtenida en la bibliografía existente.

Primaria en el caso de las entrevistas realizadas a colaboradores de algunas de las cooperativas ya existentes dentro de la provincia de Los Ríos y muchas de las cuales encuestas realizadas a beneficiarios de cooperativas.

**ESTRATEGIAS**

Para la elaboración del presente estudio, se aplicarán las siguientes estrategias:

1. Recopilación de información general relacionada al tema en Ahorro y Créditos, que nos servirá de marco de referencial para el análisis del problema. Esta información será obtenida de fuentes confiables como el Formulación de un diseño de investigación, con trabajo de campo, preparación y análisis de datos.
2. Diseño de cuestionarios, teniendo en cuenta el nivel cultural de los entrevistados.
3. Identificación de las necesidades y nivel de endeudamiento de cada agricultor y microempresario ya que esto nos podrá dar la pauta de los tipos de créditos y formulaciones de políticas aplicar, que serían factores determinantes en este estudio de mercado.
4. Elaboración de un Plan de comunicación cuyo objetivo es mostrar las conveniencias, ventajas y oportunidades que van a obtener los agricultores y microempresarios cuando ingresen como socios de La Cooperativa de Ahorro y Crédito La Hormiguita, en comparación con otras instituciones de este tipo.
5. Depuración de los clientes de nuestro servicio, para cubrir ciertos errores de la calidad inconsistente de la entrevista, o debido a respuestas ilógicas o incompletas.
6. Utilización de la Ética en la investigación de mercado.
7. Elaboración de un cuestionario que tenga los siguientes objetivos específicos:
   1. Desarrollar un grupo de preguntas específicas que sea fácil de contestar por los entrevistados.
   2. Levantar la moral, alentar y motivar al entrevistado para que participe en la entrevista, coopere y la termine.
   3. Minimizar el error de la respuesta.

**TRABAJO DE CAMPO.**

El trabajo de campo que se llevara a cabo consiste en realizar una encuesta, la misma que se aplicará a una muestra de personas entre socios o beneficiarios de las cooperativas y personas que no han tenido vinculo alguno con estas instituciones, los encuestados pertenecen a diversas localidades tanto de la zona urbana y rural del los cantón Vinces y Puebloviejo.

**PREGUNTAS DE INVESTIGACION.**

Tipos de pregunta que se realizaran a los Agricultores y Microempresarios de la Provincia de Los Ríos.

**¿**Es usted socio de alguna entidad vinculada a la prestación de créditos y si no lo esta dispuesto a permanecer alguna de ella?

¿Si es socio que beneficio usted ha obtenido al pertenecer esta tipo de entidad?

¿Quiénes a su criterio mayormente quienes tienen más facilidad para acceder a un crédito las mujeres o los hombres?

¿A su juicio como considera los servicios que prestan las cooperativas de ahorro y crédito?

**¿**Los intereses que se pagan en una cooperativa de ahorro y crédito como los considera usted?

¿Según su criterio mayormente quienes tienen más facilidad para acceder a un crédito?

¿Según su criterio quienes más acceden a los créditos de una cooperativa, los que habitan en la zona rural o en la zona urbana?

¿Los agricultores y microempresarios de la provincia de Los Ríos están en capacidad de pertenecer una entidad que de préstamos?

¿Al pertenecer alguna de ellas cual seria su capacidad de endeudamiento?

¿Al abrirse una nueva institución de éste tipo que clase de servicio le gustaría que se otorgue, Ahorro, Crédito, Póliza, Fondos Mortuorios, Otros?

PARA REALIZAR ESTE TRABAJO SE REALIZO UN GRUPO DE ENTREVISTAS A SOCIOS Y PERSONAL ADMINISTRATIVOS DE COOPERATIVAS YA CREADAS Y TAMBIEN A TECNICOS DE PROLOCAL

## Entrevista con Raquel Nazareno Rosero.

Trabaja en PROLOCAL como técnica en Sistemas Financieros Rurales, es la persona directa encargada de la ayuda a las Cooperativas de Zona Occidental de Los Ríos.

**¿Qué relación tiene con Las Cooperativas de ahorro y crédito de la provincia de Los Ríos?**

En estos momentos las cooperativas están trabajando con nosotros en planes de fortalecimiento, equipamiento y estratégicos.

**¿Cómo ve a las Cooperativas de ahorro y crédito en el aspecto administrativo?**

Están muy bien manejadas las cooperativas formadas por agricultores, y otras también por trabajadores de la zona urbana, organizativamente, a ellos les falta mucho.

¿En el aspecto legal, la legislación ecuatoriana favorece o no para la formación de la cooperativa?

En estos momentos podemos decir que, no es muy favorable la legislación ecuatoriana, ya que son cooperativas pequeñas, ahora con este nuevo reglamento que dice que de aquí a dos años las cooperativas tienen que ser reguladas por la superintendencia de bancos, vemos que esto les desfavorece aunque también hay ciertos grupos de cooperativas que están trabajando para derogar este decreto.

¿Cómo le ve a Las Cooperativas de ahorro y crédito en el aspecto legal?

Algunas tienen problemas en actualizar los reglamentos y los estatutos, En este proceso que nosotros estamos iniciando de fortalecimiento uno de los primeros pasos en el tema de la capacitación sería el organizar la parte legal de la cooperativa.

¿En lo que es digamos tintes políticos, crees que tiene alguna actuación la política aquí, tiene alguna incidencia de los partidos políticos en el recinto y especialmente para Las Cooperativas de ahorro y crédito?

No podemos decir que las cooperativas están fuera de lo político y que no hay ninguna influencia política aquí dentro de este tipo de organización.

¿El gobierno local y central apoya a la formación de Las Cooperativas de ahorro y crédito?

Sí, nosotros como PROLOCAL, apoyamos las iniciativas que nacen de las organizaciones, como es el caso aquí de la cooperativa en Matecito, ha nacido de una organización y por lo tanto como nuestro proyecto tiene por objeto el apoyo y el fortalecimiento de éstas cooperativas en particular todo el sistema financiero rural de la región, nosotros vamos a trabajar en ese tema de fortalecimiento.

¿Qué papel debería jugar Las Cooperativas de ahorro y crédito para el desarrollo de la localidad?

Pienso que Las Cooperativas de ahorro y crédito juegan un papel muy importante dentro de la comunidad y de la región ya que ellos en cierta forma son impulsadores de ciertas iniciativas micro-empresariales que se dan en la zona, ellos financian así a ciertos micro-proyectos que van en beneficio de la comunidad.

¿Las Cooperativas de ahorro y crédito, a qué programas o proyecto podría acogerse para fortalecerse, a más de PROLOCAL con el que está ahora?

A parte de PROLOCAL, hay otras organizaciones que talvez no están dentro de la localidad, pero que una vez que se empiece el proceso de fortalecimiento podrían ellas mismas accionar y buscar a instituciones que están fuera de la región, de la provincia, como la Red Financiera Rural, FINANCORP y otras instituciones que apoyan el proceso de fortalecimiento de Las Cooperativas de ahorro y crédito.

Por los antecedentes que usted conoce de las Cooperativas de ahorro y crédito. ¿Cree que tienen una visión al futuro, cree que funcionarán a futuro?

Muchos de los socios de Las Cooperativas de ahorro y crédito creen en ellas. La mayoría han sido iniciativa de los socios y no han tendido el apoyo de ciertas organizaciones o gente que les pudo ayudar, no han crecido, en este momento que ellos se están capacitando están haciendo su plan estratégico las van ha motivar para seguir adelante. Yo pienso que a mediano plazo estas cooperativas va ha tener un cambio muy importante.

¿Cree que la gente de la localidad tiene la cultura de ahorrar, como para que en el futuro estas cooperativas tenga sus propios ahorros de la localidad?

Aquí en la zona hay poca cultura de ahorro, eso se debe a que las cooperativas e instituciones tienen muy poco que ofrecer a sus socios, entonces pienso que uno de los objetivos que debe proponerse la cooperativas es buscar un mecanismo que les permita captar el ahorro que existe en la localidad, sí hay ahorro, pero depende también de la confianza que den las Cooperativas de ahorro y crédito den a sus socios para que estos puedan ayudarles a crecer.

¿Cree que con lo que el sector produce, con lo que ellos cultivan, generan suficientes fuentes de ingreso para poder destinar un porcentaje para el ahorro?

Sí, por decir, aquí la mayoría son agricultores y especialmente se dedican al monocultivo que es el arroz, en otros casos maíz, pero a parte de eso hay actividades como la pecuaria, otros ingresos que le van a permitir a ellos de una u otra forma ahorrar.

¿Existen algunas otras instituciones que les pueden dar dinero para que ellos puedan facilitar igual créditos a sus socios?

Por el momento aquí esta cooperativa estaba financiándole con recursos de una organización que se llama FUNDAR, que es una ONG que sus recursos son dirigidos a grupos de productores, a ciertos grupos no a todos, no trabajan en toda la provincia de Los Ríos, sino en ciertos sectores de Los Ríos y, de una u otra forma les ha ayudado, pero es poco suficiente para desarrollar sus actividades.

¿Hay la presencia de otras personas que pueden estar sustituyendo a la cooperativa, como chulqueros u otras cooperativas? ¿Qué tan fuerte sería la amenaza de la competencia?

La cooperativa de Vinces y la Cooperativa Salitre estas dos trabajan más en la zona urbana, el porcentaje de cartera hacia el sector rural sería del 20%. El resto lo canalizan en el sector urbano más en la línea de la comercialización.

¿Cómo mira a la gente que está formando parte de la cooperativa, en aspectos de tecnología, como para manejar una computadora, llevar contabilidad, Etc.?

Las personas de las Cooperativas de ahorro y crédito han llegado hasta la secundaria, no tienen estudios superiores. Pero dentro de la localidad hay jóvenes que son bachilleres que son hijos de los socios y que están en la universidad, pienso que para que las Cooperativas de ahorro y crédito puedan fortalecerse en estos temas deberían también buscar dentro de la organización a personas que tienen cierta capacidad tecnológica, aunque también ellos necesitan aprender a manejar ciertos instrumentos técnicos para poder llevar bien la cooperativa. Pienso que el tema de fortalecimiento de la cooperativa necesitaría algunos módulos que vayan ha permitir el mejor manejo de la administración y contabilidad de las Cooperativas de ahorro y crédito.

¿Qué institución les podría ayudar o dar un apoyo para que puedan desarrolla estas capacidades los socios?

Dentro de la región y de la provincia de Los Ríos no existen instituciones que estén especializadas o que vengan trabajando en el tema de las micro-finanzas, pero podrían darse el caso de profesionales que de una u otra forma tengan experiencias en micro finanzas, ellos también podrían. Tenemos una base de proveedores entre la que podríamos buscar esas personas y ver si estas puedan dar ese servicio, o sino habría que buscar fuera de la micro-región a profesionales como puede ser a Guayaquil o Quito.

¿Los miembros de las Cooperativas de ahorro y crédito pueden acceder a esa tecnología?

En lo económico, nosotros como PROLOCAL, podríamos ayudarles con un co–financiamiento para el tema de capacitación, también pienso que el interés de ellos es grande y estarían de acuerdo en co-financiar esta actividad, entre PROLOCAL y las Cooperativas de ahorro y crédito haríamos un compromiso en el cual nosotros aportaríamos con ciertos recursos para ayudar en este fortalecimiento.

¿Qué potencial observa dentro de las Cooperativas de ahorro y crédito?

En las Cooperativas de ahorro y crédito hay muchas personas que desean crecer, desarrollar su comunidad, han puesto mucha confianza en las Cooperativas de ahorro y crédito, porque ya tienen algún tiempo en ella, prácticamente tendrán más de cuatro años desde que iniciaron, claro que no todos los socios, por lo que he podido ver, pero sí hay una gran parte de ellos que desean hacer crecer estas cooperativas, si hay esa voluntad ellos podrían desarrollarse.

¿Qué limitantes ve en los socios de las cooperativas?

Un limitante son los recursos económicos porque en la actualidad, no solamente éstas cooperativas, no tienen liquidez para poder otorgar créditos a sus socios, una gran parte es debido a que los socios ahorran pero esos recursos no les permiten dar créditos a todos sus socios. Sí es necesario que a estas cooperativas pueda haber algún fondo de crédito que les inyecten recursos para que ellas puedan crecer.

¿Cuál cree que entre todas las necesidades que tiene las cooperativas, sería la prioritaria a ser trabajada o atendida?

En sí lo que se debe trabajar es el tema organizativo de las cooperativas.

## Entrevista con Rafael Guerrero.

Sociólogo, trabaja en PROLOCAL, como Coordinador General de la Micro-región Occidental de Los Ríos, además quien esta gestionando ayuda para el crecimiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Ríos ubicada en el Recinto Junquillo

El objetivo de la entrevista es obtener una visión de alguien que sabe mucho del entorno económico, político, productivo del cantón y cómo eso puede incidir en las iniciativas de las cooperativas de ahorro y crédito y las relaciones que pueden existir con otras instancias de ahorro y crédito.

¿Qué opinión tiene sobre los aspectos legales y administrativos del entorno que favorezcan y limiten a la Cooperativa de Ahorro y Crédito?

En lo jurídico y administrativo, yo diría que por ese lado, no habría límites, por eso está la ley de cooperativas en la que se pueden apoyar, como se apoyó de hecho para crear la Cooperativa de Ahorro y Crédito. Aquí estamos tratando de generar reorientaciones financieras que les dé un marco normativo de autorregulación a las cooperativas de ahorro y crédito y a las organizaciones financieras, por eso, no veo mayor problema. Este tipo de cooperativa puede marchar bastante bien.

¿Los estatutos, reglamentos que tiene la cooperativa, estarán listos para este tipo de normas o es necesario actualizarlos?

Habría que ver, esa autorregulación de las cooperativas que queremos hacer, existe solamente como proyecto, no hemos hecho nada. Yo creo que hay un trabajo bastante largo en lo que se refiere especialmente a la cooperativa Los Ríos y a las otras, yo no creo que exista en la CAC Los Ríos, así como en las otras la cultura financiera que les permita entender lo que es un banco de auto-regulación o de regulación, ahí hay que hacer un trabajo de formación de los socios y de la directiva orientado a crear una cultura financiera.

Pensando en el aspecto político, por ejemplo, el gobierno local apoya este tipo de estructuras de ahorro y crédito ¿Apoyará a la CAC Los Ríos?

Podría ser que la apoye. Pero en el Municipio no hay ni la más mínima idea de lo que es apoyar el desarrollo de las entidades financieras rurales. Ven bien las iniciativas en esta línea y dirían que bueno a propuestas de este tipo, pero no se puede decir que ellos tengan una concepción importante de cómo desarrollar el sistema financiero o el papel que podría cumplir el Municipio.

A parte de PROLOCAL y FUNDAR, ¿Qué otras iniciativas locales, tanto públicas como privadas, podrían apoyar a la cooperativa?

Nadie más, yo lo que veo, quizá este PL-480 podría apoyar, pero no veo muchas más, quizá solo esas dos o tres.

**PROLOCAL ¿Cómo tiene previsto asistir a las Cooperativas de Ahorro y Crédito?**

PROLOCAL tiene dos cosas, puede ser, por un lado el programa de fortalecimiento institucional un plan amplio y profundo, podrá durar un año o año y medio, ir trabajando e ir creando una cooperativa calificada con una cultura financiera, esa sería la una. La otra sería si es que se logra constituir un fondo de crédito de PROLOCAL, la cooperativa podría obtener recursos.

La cooperativa tiene un problema grave, ya que no tiene patrimonio, o tiene un patrimonio muy pequeño. Así mismo no es suficiente que exista un fondo de crédito cuando la cooperativa no va ha tener acceso a este o va ha tener muy poco acceso a ese fondo de crédito, lo que se necesitaría sería un fondo para capitalizar la cooperativa, conseguir recursos donados de alguna organización internacional o el mismo PROLOCAL que le permita aumentar su patrimonio y pararse como cooperativa.

¿PROLOCAL, dentro de su presupuesto tendría algún fondo semilla para esta actividad?

Esto, dentro de PROLOCAL es poco claro en este momento, se está peleando por la constitución de un fondo de crédito, pero eso no está claro aún en PROLOCAL.

¿Y FUNDAR, podría asistir a la cooperativa de alguna manera, fondeándola con créditos blandos?

Lo que se puede hacer con FUNDAR, es que le preste planta a una tasa de interés más baja, para que la cooperativa a su vez pueda prestar esa plata, de hecho eso ya lo hemos intentado, el problema es que en la cooperativa no hay la cultura financiera para manejar esos recursos y han existido problemas de recuperación, que no han sido problemas graves, porque los montos de los préstamos que les hemos dado son montos pequeños, creo que una ves les dimos USA.$.5000 o algo así. Pero ahí ha faltado el trabajo de capacitación de la cooperativa para que podamos seguir haciendo prestamos, pero sí FUNDAR lo podría hacer. Lo que no puede hacer FUNDAR es darles una donación. Otra cosa que puede hacer FUNDAR y que yo quiero ver si FUNDAR lo intenta, es solicitar ante una organización internacional un fondo para capitalización para las cooperativas de ahorro y crédito de la zona, podría ser una especie de fondo de crédito que se maneje con una tasa de interés baja y que permita ir dando créditos periódicamente a las cooperativas, a está y a otras.

**Una de las cosas que he visto de la cooperativa Los Ríos, es los pocos créditos que han dado y las dificultades en la recuperación, han prestado una cantidad no determinada de dinero que no logran recuperar. ¿Esto a qué obedece, a la práctica, a que no hay control, a la administración, a la cultura, a qué?**

Yo tengo la impresión de que los socios no pagan los créditos porque perciben a la cooperativa como una cosa de ellos, como una institución que es de ellos, entonces como la plata la ven como plata de ellos mismos no lo pagan, porque la diferencia con FUNDAR, es que a FUNDAR sí le pagan los socios los créditos, los mismos socios de la cooperativa; en realidad la cooperativa nació con un grupo de clientes de FUNDAR, y nació en gran medida por iniciativa de FUNDAR, nosotros fuimos los que dijimos hagan la cooperativa, a ellos no se les hubiera ocurrido hacer la cooperativa

El otro día, por ejemplo, revisando un listado de deudores vencidos, había créditos de USA.$.50, 40, 30, 20, 70 y 100 dólares vencidos, préstamos pequeños que no han terminado de pagar. Yo creo que obedece a eso y probablemente también a cierto descuido en el cobro, que puede provenir incluso de ciertos dirigentes de la misma cooperativa que no se preocupan de cobrar la plata.

Pensemos un poco en las condiciones económicas, en la producción básicamente de arroz, maíz y otros cultivos de la zona a los que se dedican los socios de la cooperativa, ¿son favorables para que los créditos se cumplan ya que los socios piden básicamente para la producción?

La experiencia que nosotros tenemos de ellos, es que son buenos pagadores, pese a que es un grupo de agricultores que tienen niveles de ingresos bastante bajos. Son la mayoría de ellos productores de arroz, que hacen una cosecha al año, hay también unos que hacen dos cosechas y además tienen cacao, pero la mayoría son productores que disponen de una sola cosecha anual. Eso supone un nivel de ingresos bajo.

A lo señalado se debe sumar las condiciones en las que se desarrolla el cultivo del arroz, es un cultivo que no está bien, ellos son productores de arroz de poza, son productores que trabajan con un tipo de técnica de producción que hasta ahora les ha permitido mantenerse en el mercado, pero si nosotros miramos la cosa tendencialmente, yo diría que están en una mala posición económica, yo no estoy muy seguro que vayan a poder seguir compitiendo en el mercado con una tecnología como la que están usando, ahí no hay obras de drenaje, de riego, el uso de semillas certificadas es prácticamente nulo, la ventaja que tienen es la fertilidad del suelo, tienen un suelo muy fértil; pero si vemos las tendencias del mercado del arroz, donde los precios están cayendo desde hace dos años atrás, yo diría que no es tan bueno; no son de los productores más dinámicos, hay sectores de pequeños productores mucho más dinámicos y modernos que este.

En un sondeo sobre las demandas de crédito de los socios, salió como una demanda interesante el crédito para pequeñas actividades, como comercio, la tiendita, la cría de pollos, Etc. ¿Estas actividades serían favorables en el cantón para al CAC?

Lo que se debería hacer es dar crédito para esas otras cosas, ahí hay un grupo de productores que están afiliados a la cooperativa que son productores de cacao y tienen buenas perspectivas. PROLOCAL va a desarrollar seguramente un programa de mejoramiento de la producción de cacao orgánico con ellos. La otra cosa es que PROLOCAL va a montar junto con ellos una piladora cuyo estudio ya está terminado, si tienen el molino de arroz va ha mejorar la rentabilidad con el molino mejorarían las condiciones de ellos.

Una de las cosas sobre las que hay preocupación, de ellos mismos, es la débil capacitación para el manejo administrativo y la cooperativa requiere necesariamente un sistema administrativo pero no tiene conocimientos técnicos, ¿ésta es una debilidad importante?

Claro, es la debilidad más grande que hay, probablemente después del tema del patrimonio. PROLOCAL puede montar un programa de capacitación de largo plazo de profesionalización de la cooperativa y la otra cosa que se debería hacer es contratar a algún profesional externo al grupo, porque también se debe tener en cuenta que el nivel educativo de ellos es bajo, no podemos hacer un proceso muy largo y si no podemos encontrar con un contador entre ellos, hay que contratar a un contador externo, sin embargo, PROLOCAL sí puede montar un programa de capacitación que vaya mejorando progresivamente.

¿Cuáles son los potenciales que existen en la cooperativa sobre los cuales se puedan trabajar las líneas estratégicas?

La calidad de los socios, son socios serios, es uno de los mejores grupos de clientes de FUNDAR, la cartera se deterioró hace poco, digamos unos dos años atrás, en parte por la crisis de la producción de arroz y crisis económica. Sin embargo, yo diría que ese es el más fuerte potencial que tienen.

Otra cosa que es un potencial importante, es la producción, los productores de cacao que están afiliados ahí, no tanto los arroceros, sino los productores de cacao, porque el cacao sí es un cultivo que se va seguir desarrollando y va ha tener bastante rentabilidad.

La otra cosa que es importante, es que ellos están ubicados en un lugar alrededor del cual existen muchas formas de ahorro informal, más bien no tanto informales, sino no convencionales, son los fondos mortuorios fundamentalmente, hay como 20 fondos mortuorios por ahí, en realidad los fondos mortuorios son un sistema de ahorro y crédito, ya que por lo que nosotros hemos podido averiguar los fondos mortuorios ya están prestando plata, lo que pasa es que lo hacen en pequeñas cantidades.

Entonces yo veo que la potencialidad de la cooperativa está en descifrar las claves de esos sistemas de ahorro y crédito local, las claves simbólicas, las claves culturales y ofrecer productos financieros que sean atractivos para poder movilizar más ahorros. El ahorro que genera el fondo mortuorio es muy pequeño, son 25 centavos por socios al mes, eso es muy poca plata para poder crear un sistema de ahorro y crédito. Sin embargo mi hipótesis es que, sí hay un producto financiero más atractivo como es el crédito para la producción agropecuaria, los mismos socios de los fondos mortuorios estarán dispuestos a ahorrar más, a aumentar el ahorro y por ahí se puede crear un sistema de ahorro bien grande. PROLOCAL va hacer una investigación sobre ahorro en todas las microregiones para poder trazar políticas de ahorro para las cooperativas.

Un aspecto más que sale como potencial y que interesa a los socios de la cooperativa es la piladora, el relacionarse con otros proyectos, la necesidad de buscar una instancia que les ayuden a comercializar los productos.

Ellos van hacer un molino, PROLOCAL ya ha hecho el estudio.

¿Cómo podrían articularse los dos proyectos, el molino o piladora con el de la CAC?

Ellos quieren hacer que los socios del molino sean socios de la cooperativa, poner como condición para que pertenezcan al molino que estén afiliados a la cooperativa, eso es lo que probablemente va a pasar.

¿Algún comentario general para tomar en cuenta en las definiciones estratégicas para la cooperativa?

Lo que veo es lo del ahorro, lo del patrimonio, lo de la capitalización de la cooperativa y el proceso de capacitación.

## Entrevista con Isabel Salvatierra.

Técnica de FUNDAR.

**¿En qué trabaja usted y que conoce a la Cooperativas de Ahorro y Crédito de la provincia de Los Ríos?**

Trabajo en FUNDAR hace 12 o 13 años, y desde esa época hemos trabajado con los señores de las cooperativas, básicamente FUNDAR se inicio con esos clientes, hasta ahora no hemos tenido problemas, los clientes son colaboradores, siempre asisten a los seminarios, ya que generalmente FUNDAR se encarga de capacitar a los clientes, se les da curso sobre manejo de cultivos y hasta ahora no ha habido ningún problema.

**En las líneas de crédito ¿Para qué solicitan los préstamos?**

Para el cultivo de arroz, hay sectores que siembran tomate, pimiento, algunos un poco de soya.

**¿En los socios ha visto alguna fortaleza que ellos tengan para administrar las CAC?**

Si, en los últimos dirigentes que han estado a cargo, al principio estaban un poco débiles, ya con la capacitación que se les está dando, así como con visitas que realizan a otros sectores para ver el manejo de las cooperativas de ahorro y crédito, están mejorando su conocimiento. Desde el inicio, el principal objetivo para ellos era tener una cooperativa de ahorro y crédito, ya que en esos sectores no tienen quien los apoye. Aparte del trabajo con FUNDAR tienen dentro de la misma cooperativa unos grupos en torno a fondos mortuorios. FUNDAR no tiene como apoyar económicamente para poder ayudarles a seguir surgiendo.

**Cuándo conceden créditos, ¿Tienen morosidad?**

Es poco, el 1%, porque generalmente los socios son seleccionamos, ellos mismos califican al cliente, a parte de lo que el ingeniero de FUNDAR los visita; si ven que algún cliente no les conviene, resuelven con ese cliente no trabajar, ya que ellos defienden el grupo.

**Qué debilidades ven en los socios para administrar las cooperativas?**

Les falta capacitación en el manejo, por que para hacer lo que ellos quieren, tienen que comenzar poco a poco, de todas maneras debe haber alguien que los capacite, que los guíe, ya que si no estamos capacitando siempre vamos ha tener un pequeño desfase.

**Las cooperativas de todas maneras tienen problemas. ¿Por qué con FUNDAR cumplen y por qué en sus propias cuentas no cumplen?**

Es por lo del crédito, porque ellos saben que si no van ha cumplir no reciben nuevos fondos. En los fondos mortuorios como estén funcionando, la persona que maneja directamente eso es el Ing. Moran, ya que él va a las reuniones, nosotros de lo que nos encargamos aquí es dar el crédito y recibirlo.

**¿Usted cree que tienen cultura de pago o el 1% de mora solo es eventual?**

Sí, en algunos casos los créditos vencidos son por que han tenido problemas, que sé yo, le falleció un familiar o tuvo problemas de inundación, a pesar que es poco lo que ha sucedido. Si fueran problema en los que el cliente definitivamente no va ha cancelar nunca más, serían esos casos en los que los mismos compañeros advirtieron que no los ingresen porque ellos no iban a cumplir.

La morosidad que nosotros tenemos por ahora, no es porque el cliente no quiere pagar, sino porque ha tenido algún inconveniente, se le murió algún familiar, no pudo cumplir con el pago a tiempo, los compañeros mismos vienen y explican el motivo por el que no pueden pagar.

**Hablábamos por la mañana con Rafael, él manifestaba que tal vez es posible que FUNDAR de créditos como banca de segundo piso, con plazos diferidos para que las cooperativas a su vez de nuevos créditos a sus socios, ¿Eso es posible para ustedes?**

Por ahora nosotros estamos ayudándolos de esta forma, dando directamente.

**¿Podrían dar una cantidad mayor a todas laS organizaciones?**

El problema es que nosotros no tenemos los suficientes fondos para dar mayores créditos, si hubiera alguna institución que nos apoye, FUNDAR manejaría esos fondos para darle a las cooperativas, nosotros no contamos con fondos suficientes para poder extendernos.

**¿Para qué piden crédito los socios a FUNDAR?**

Para los cultivos, las señoras principalmente quieren incrementar la crianza de animales: pollos y chanchos; pero nosotros por ahora estamos apoyando cultivos como: arroz, maíz, pimiento, tomate, sandía y las señoras quieren incrementar sus huertos familiares; lamentablemente no tenemos una línea de crédito para apoyarlas, en ciertas partes sí hemos apoyado a algunas señoras pero es poquísimo, también damos para el comercio, porque hay señoras que tienen una pequeña tiendita y quieren incrementarla.

**¿Cuánto piden, o cuánto presta FUNDAR?**

Nosotros prestamos hasta USA. $.400 con garantía de firmas y hasta USA.$.1500 con hipoteca.

**¿Con qué tasa de interés?**

Con el 14% de interés anual.

**En un sondeo que realizamos, los socios señalaron que podían pagar el 2% mensual, es decir el 24 % anual, si FUNDAR les da al 14%, ellos podrían prestar al 24% y podrían tener una ganancia para la cooperativa, ¿Qué opina?**

No se como se podrían dé acuerdo con el Ing. Moran.

**¿Cuál cree usted que son los riesgos que podrían tener las cooperativas al dar créditos?**

Si tienen capacitación no podrían tener riesgo, a veces pienso que ellos tienen más confianza en los ingenieros que en ellos mismos, aunque en el último Consejo Directivo el ingeniero Moran les dijo: si ustedes quieren seguir adelante, quieren tener progreso, deben confiar en ustedes, yo no voy ha estar toda la vida en FUNDAR, tienen que capacitarse para que puedan seguir adelante.

**¿Qué tan capacitados podrían estar ahora para el manejo administrativo?**

No tienen muchos conocimientos.

**¿Tampoco niveles de educación muy altos?**

Algunos sí, lo que pasa es que los que tienen niveles de capacitación más altos se han ido a Guayaquil, cuando están formados se van afuera, donde puedan progresar, justamente hay clientes que tienen hijos que estudian en Guayaquil o que están trabajando en Guayaquil.

**Uno de los objetivos es elaborar un plan de fortalecimiento para las cooperativas, ¿Usted por donde empezarían?**

Primero el local para la capacitación administrativa, ellos necesitan capacitarse en lo que respecta a cultivos, usted sabe que ahora está todo modernizado y ellos también se están capacitando.

**¿Usted cree que la cooperativas podría tener el respaldo de los demás moradores de su pueblo, que otros compañeros y compañeras quieran sumarse si empieza a trabajar bien?**

Claro, en muchos lugares preguntan, ¿por qué no ha seguido las cooperativas aumentando?, ahora al ver que hay organizaciones que los están supervisando, la gente está viniendo más y están pidiendo créditos.

**¿Sí las cooperativas crecen y dan más créditos, no estaría compitiendo con FUNDAR?**

Yo pienso que no, porque ellos se extenderán más en el lugar de ellos mismos, nosotros no tenemos la capacidad de extendernos con muchos clientes, porque no tenemos los fondos para seguirles ayudando. Si las Cooperativas de Ahorro y Crédito crecieran, nosotros podríamos atender a otra gente que ha venido a solicitar apoyo, pienso que no habría competencia en ese sentido.

**Algún comentario final, que usted quiera hacer, sobre consideraciones a tomar en cuenta para ayudar a las Cooperativas de ahorro y crédito.**

Lo principal que a ellos les falta es lo económico, eso es lo más importante. A parte de nosotros deberían de buscar otras fuentes de financiamientos.

ENTREVISTAS A MIEMBROS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO “LOS RÍOS”

Se ha puesto énfasis al entrevistar al personal administrativo y socios de la COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO “LOS RÍOS”, ya que ellos son una cooperativa con pocos años de creación y empezaron su fortalecimiento, equipamiento y están participando en un plan estratégico para dar un mejor fortalecimiento a la Cooperativa.

**Entrevista al Sr. Norberto Alarcón.**

Gerente de la CAC Los Ríos, y persona que actúa como coordinador para el manejo de la creación de los nuevos convenios para la realización Proyectos con PROLOCAL

**¿Desde cuándo es gerente de la CAC Los Ríos?**

Desde el mes de noviembre del 2003.

**Usted como gerente, ¿Cuáles son los objetivos, filosofía que busca para el desarrollo de la CAC?**

Que cumpla con todas las reglas, poderla capitalizar para poder otorgar créditos a los socios directamente desde la cooperativa, actualmente se está dando por medio de FUNDAR.

**Cuéntenos sobre la historia ¿Cómo se crea, cuantos socios, cuales han sido sus logros más importantes, sus problemas?**

La cooperativa se creó más o menos en 1999, aproximadamente con 23 a 24 socios, los principales socios fueron Abdón Moran y Rafael Guerrero, quien siempre han estado apoyando, desde hace mucho tiempo, ellos y otros socios más vieron la necesidad de crear una cooperativa aquí.

Para el difunto Vicente Plaza, en ese entonces, la meta de él era tener una cooperativa con el respaldo jurídico legalizado, a los tres meses del fallecimiento del señor salieron los estatutos, lo malo fue que la falta de experiencia de los compañeros, que no sabían cómo seguir el reglamento.

Se asumió la presidencia formado por Miguel Saa, la cual no llevó a ningún desarrollo, se nombró otra directiva, resultando el señor Ángel Montiel como presidente y el señor Jaime Sánchez como gerente, los cuales tampoco hicieron nada por la cooperativa.

Hasta la fecha no se había actualizado la vida jurídica, desde que yo ingresé avanzamos con el proyecto PROLOCAL y por la necesidad nos vimos obligados a sacar la vida jurídica de la cooperativa, actualizarle a lo que está hoy.

Actualmente, se ha firmado contratos, convenios con PROLOCAL y hemos logrado estas consultorías.

**¿Cuál es para usted la misión, el gran objetivo de la cooperativa?**

Poder formar la cooperativa que sea clara y precisa, que los socios confíen en ella. Los socios no confían en ella por los malos manejos, no han habido cuentas claras y lo que los socios quieren son cuentas claras y tener la libreta, en la que digo: voy ha depositar USA. $.5 mañana o pasado y cuando vengan los socios, vean que ahí están sus USA $.5, que si quieren un préstamo de la cooperativa, se los da en un momento de apuro.

**¿Cuáles son los valores, principios en los que se fundamenta la cooperativa?**

El valor y principio que siempre se ha querido fundamentar en la cooperativa ha sido la responsabilidad, siempre hemos querido que haya una responsabilidad y no ha habido, esos son los valores que se están perdiendo en la cooperativa.

**¿Cuál es la estructura, cómo está organizada la cooperativa, un gerente, un presidente, comité administrativo? ¿Cómo está organizada la cooperativa?**

La directiva está organizada por lo que es el gerente: Norberto Alarcón, Presidente Ángel Montiel, Secretaria Jessica Álvarez, Vocales -no tiene los nombres en ese momento-.

En este momento ya tenemos la certificación del Ministerio de Bienestar Social, con la directiva actualizada para todos los trámites legales que tengamos.

**¿Hay algún control o registro? ¿Cómo se lleva el control de la CAC?**

Mientras estuvo en la tesorería el señor Hermes Ochoa, él mantenía su registro pero solo en un cuaderno, lo que queremos, es manejar no solamente en los cuadernos, sino en las libretas manejadas organizadamente.

**Hoy usted ¿Cómo esta llevando las cuentas?**

Desde que comencé, créditos no se han dado, no ha habido ingresos.

**¿Quién custodia, quien guarda esos cuadernos, esas anotaciones de créditos anteriores?**

Todavía aún lo guarda el señor Hermes Ochoa.

**¿Es posible acceder a esa información?**

Sí

**¿Cuáles son a su criterio los problemas mayores que tiene la CAC?**

No tenemos un local, falta de credibilidad de los socios por la falta de responsabilidad de ciertos miembros que han estado al frente de la cooperativa, no tenemos lo que es documentos, todo lo que se llama materiales de oficina, facturas, recibos.

**¿No llevan ninguna contabilidad?**

Se lleva la contabilidad a través de anotes de cuadernos, no tenemos recibos, ni sello, solo el número de RUC y algunos implementos de oficina.

**¿En donde tiene socios la cooperativa, en que recintos y parroquias? ¿Solo están en el cantón Vinces o están en otros cantones más?**

Solo están en el cantón Vinces, la central está en el recinto Matecito, pero aledaños tenemos los recintos: Clariza Pavana, Guayabo, Junquillo, Garzal, San Sebastián, Versalles, todo lo que es Garzal y Porvenir.

**¿Todos son socios de la parroquia Antonio Sotomayor o pertenecen a otras parroquias?**

Todos pertenecen a la Parroquia Antonio Sotomayor, los que están en Clarisa pertenecen a Guayaquil ya sea Cabal o Pavana.

**¿Hay socios fuera del cantón Vinces?**

No, el sector de Guayaba también pertenece a lo que es Baba.

**¿Cuál cree usted que es la imagen que la gente tiene de la cooperativa, en el recinto, comunidad? ¿Qué cree que piensa la población de la cooperativa?**

La población piensa que la cooperativa es una necesidad que debe existir y debe llevarse, pero bien manejada. La comunidad pide que se tenga una oficina y se atienda las 24 horas, para poder llevar una buena contabilidad, una buena credibilidad, esa es la meta principal el tener una oficina y un centro de acopio donde digan los socios voy a depositar el sábado y sabe que ahí está la secretaria y el gerente que va a darnos crédito.

**¿Hay otras organizaciones o cooperativas aquí que dan crédito y capten ahorros?**

Únicamente ésta cooperativa.

**¿Qué organizaciones como FUNDAR y PROLOCAL dan créditos?**

Lo que es FUNDAR, si nos dan créditos. PROLOCAL está dando lo que es capacitación.

**Entrevista Sra. Alicia Saa Alarcón.**

Socia de la CAC Los Ríos.

**¿Es usted socia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Los Ríos?**

Si, anteriormente era mi esposo, pero él me dejó el puesto para que yo le represente aquí, yo no me ha calificado como socia.

**¿Desde cuando es miembro de la cooperativa?**

Tengo así como 2 años.

**Cuéntenos un poco de la historia de la cooperativa, desde que usted la conoce, ¿qué piensa de la cooperativa de ahorro y crédito Los Ríos?**

A pesar que no tengo muchos años en la cooperativa, pero aquí, ha habido muchos socios que son muy responsables, gracias a esa responsabilidad, dinamismo de ellos la cooperativa surgió. Antes había un líder muy bueno, pero algo le pasó y nos dejó, porque se fue al otro mundo, desde ahí nacieron nuevos dirigentes que le han sacado adelante.

Yo tengo como experiencia personal haber hecho unos créditos y me los dieron oportunamente, los utilice, los cancelé antes del plazo, tengo una garantía abierta y en cualquier momento puedo solicitar otro crédito, me parece que es una oportunidad muy buena para los campesinos, así evitamos caer en las manos de los chulqueros que explotan a la gente que no tiene.

**Cuéntenos un poco de ese crédito, ¿En qué invirtió el préstamo?, ¿Quién le prestó, la cooperativa FUNDAR?**

Me prestó FUNDAR, el crédito lo invertí en sembrar sandías y fue oportuno y me sirvió mucho

**¿FUNDAR presta a través de la cooperativa?, ¿Cuál es la relación entre la cooperativa, sus socios y FUNDAR?**

FUNDAR presta al socio, a la cooperativa no en sí, pero si un socio de la cooperativa no cancela, todos nos vemos perjudicados, no nos dan el crédito porque un socio no pagó, entonces se prefirió hacerlo individual con la garantía de otro socio.

**¿FUNDAR no presta para la cooperativa en su conjunto?**

Sí les ha prestado en unas oportunidades, cuando algún socio no ha cancelado ahí nos vemos perjudicados.

**¿Cuál cree que es la misión, el gran propósito de la CAC Los Ríos?**

Es ayudar al campesino, es ayudarle a tener un crédito oportuno para sus trabajos, que no sea cuando ya no lo necesite, también pienso que debe ser por partes, por ejemplo: si necesito USA. $.1000, yo invierto una parte y el resto lo gasto en otras cosas que no sea la producción, ahí viene lo difícil en el pago, se desvían esos fondos.

**Particularmente a las mujeres de la cooperativa ¿Cómo les podría ayudar y para que prestar?**

A las mujeres nos gusta trabajar, por ejemplo en mi caso, soy una persona que me gusta mucho el trabajo, me gustaría sacar un crédito para poner una despensa, una mini tienda, un negocio que yo lo maneje en mi casa, así se deben dar oportunidades, también a las mujeres nos gusta trabajar con pollos, podemos utilizar vendiendo ropa, así deben verse líneas de crédito para las mujeres también.

**¿Cuál cree usted que sean los valores los principios que tenga la cooperativa?**

Lo principal que uno debe tener es ser cumplido, cumplimiento en el pago del crédito que lo recibió oportunamente, debemos contar con una cooperativa que sin ser demasiado prepotente se haga respetar, que a la persona que consiguió un crédito no sea necesario que la vayan a buscar en su casa, sino que se acerque a pagar sin necesidad de presión, sino que esa persona sea responsable, que los créditos sean dados a gente responsable y que invierta en la producción.

**¿Usted cree que hay influencia políticos, partidos políticos que influyen en la cooperativa, o está libre de estas presiones?**

No, creo que no, aquí definitivamente no se acepta la política, nosotros somos gente independiente.

**¿La cooperativa tiene relación con otras instituciones?**

Hay personas que pertenecemos a grupos de ayuda mutua como comités mortuorios, cooperativas agrícolas, aquí hay socios con hojas de vida excelente, con garantías en el Banco de Fomento, como por ejemplo la cooperativa de los explotados, era una excelente cooperativa en ser pagadora, ellos no trabajaron más con el banco de Fomento porque se hacía difícil, muchos de estos socios trabajan hoy con la CAC Los Ríos.

**¿Que Instituciones apoyen a la cooperativa?**

La única que yo tengo entendido es FUNDAR y ahora estamos trabajando con PROLOCAL, también existe la CAC Vinces Ltda., en ella también hay oportunidad ya que nos dio un crédito a la cooperativa Los Ríos.

**¿Para qué debería prestar la cooperativa?**

Muy aparte de los créditos para la agricultura de los que siembran maíz y arroz, también debe dar para la comercialización, por ejemplo: tenemos una piladora, pero no tenemos el dinero para comprar el producto al agricultor y nosotros vender a la cooperativa el producto, y así no caer en manos de los chulqueros que nos prestan cuando tenemos que vender el producto a ellos al precio que ellos deciden.

**¿A que tasas de interés presta el chulquero?**

El chulquero presta lo mínimo al 10%, de ahí el 12, 15 hasta el 20%.

**En la cooperativa, ¿Cómo esperaría que le preste?**

La cooperativa nos presta al 2% mensual, creo que es una tasa aceptable.

**¿Le gustaría ahorrar?**

Me gustaría, pero no contamos con libretas de ahorros todavía, sobre la base de eso recibir los créditos.

**¿Qué forma de pago le gustaría, una cuota única o podría ir pagando poco a poco?**

Creo de las dos oportunidades, el que puede pagar de una, paga y al que no, se le debe dar la oportunidad de cuotas.

**Y las garantías, ¿Cómo garantizar que los compañeros y compañeras devuelvan el crédito?**

Debería ser con título de propiedad, o si algún otro socio le da la garantía, gente segura con capacidad de pago, porque tampoco se le va ha dar un crédito a una persona que no va ha poder pagar.

**¿Y cómo ayudar a ellos que no tienen ni como pagar?**

Tal vez dándoles fuentes de trabajo, ellos mejorarían sus condiciones de vida, porque hay gente que no tiene fuentes de trabajo.

**¿Usted cree que las otras personas del recinto estarán interesadas en formar parte de la CAC?**

Sin duda les encantaría, mucha gente va a ingresar, no irían a lugares más lejos, ya que la gente tenía que invertir mucho en el transporte y en llevar su producto.

Entrevista Lic. María Moreno Chica

Gerente de La Cooperativa de Ahorro y Crédito Puebloviejo

**¿Cuáles son los servicios que brinda la cooperativa?**

Ofrece los servicios de Créditos, Ahorro y Pólizas. Entre los beneficios que otorga a sus socios (as) están el Seguro de Desgravamen de ahorro y crédito y Fondos Mortuorios. Y un crédito emergente en el caso de la (salud).

**¿Cuales son los beneficios que otorga su cooperativa?**

Fondos Mortuorios, fondos de jubilación, atención médica y odontológica,

**¿Quienes acceden según distinción de géneros a los servicios de la cooperativa?**

Quienes más acceden a los créditos son los hombres que de 177 personas que sacaron créditos 122 son hombres y el restante son mujeres.

**En que promedio se encuentran los créditos que otorga la empresa?**

Los montos que la cooperativa ha manejado en presente año están entre medios y altos lo puedo demostrar a través de las siguientes cifras más de la mitad de los créditos aproximadamente 35% del monto total que se dio en créditos el año 2005 esta destinado a la microempresa, el 55% a la agricultura y el 10% restante se distribuye entre créditos emergentes.

**De acuerdo a su experiencia las mujeres que mas se identifican con este tipo de servicio son de la zona Urbana o Rural?**

De acuerdo a la experiencia he logrado identificar que las mujeres de la zona urbana se identifican más que las de la zona rural con los servicios de créditos de la cooperativa.

**¿Ha pensado dar prioridad en sus servicios a los agricultores y microempresarios de la zona?**

Aunque en la cooperativa se da importancia a todos quienes quieran ser socios de nuestra institución, es decir para nosotros no hay distinción, sino se les ha dado en mayor cantidad a los agricultores y microempresarios de la zona es solo porque ellas no acuden, como dije antes por falta de conocimientos, o desinformación, pero indudablemente quisiéramos que los agricultores y microempresarios se integrara más a este tipo de servicios.

**¿En la actualidad mantiene en su cooperativa de ahorro y crédito beneficios directos para agricultores y microempresarios de la zona?**

Claro, al analizar la importancia que este sector tiene en nuestra sociedad para captar mas socios en estos sectores hemos empezado a realizar una campaña publicitaria para en los cantones de Catarama, Ventanas, Urdaneta a través de hojas volante para que estos se acerquen a nuestra institución y participen.

**¿De que manera se les prestaría la ayuda que estos necesitan?**

Se les esta aceptando su ingreso como socio a nuestra institución con tan solo $15 y pueden obtener prestamos de $100 y sus cobros serían de $3.5 diarios

**Porque cree usted que el hecho de que los microempresarios de la zona rural no accedan a créditos mayormente obedece a alguna razón en especial?**

Como razón más fuerte yo creo que esta el problema de los ingresos, como sabemos para acceder a créditos se debe cumplir requisitos, y en otros casos garantías de acuerdo a los montos ola finalidad del crédito, considero que esos serían las razones por las que no se arriesgan a considerar este servicio. Porque de otra manera los microempresarios son muy cumplidores en sus pagos, existe una tasa muy baja de morosidad.

**Conclusiones**

Después de realizar el trabajo de campo y analizar los datos obtenidos se ha llegado a las siguientes conclusiones:

* Sus importantes clientes son hombres que mayormente acceden a los créditos otorgados por estas instituciones financieras.
* La mayoría de los créditos que realizan son para la mejora de la agricultura.
* Las cooperativas ya existentes se han centrado en prestar mayor atención a la zona urbana.
* Son poco los microempresarios que pertenecen a una cooperativa de ahorro y crédito la mayoría de ellos están mas concentrados en los prestamos al chulco.
* Es viable crear una cooperativa de ahorro y crédito que otorgue servicios y beneficios a los agricultores y microempresarios de la provincia de Los Ríos.
* La capacitación a los socios de la cooperativa será una excelente estrategia para ayudar al mejor manejo de sus dineros.