ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA
Y TECNOLÓGICA

Revista Tecnológica ESPOL, Vol. xx, N. xx, pp-pp, (Mes, 200x)

Creación de una Financiera que otorgue Créditos para Pequeños Agricultores de Ciclo Corto de la Provincia del Guayas

Kyra Ulloa Bambino, Viviana Viteri Santana, Ing. Constantino Tobalina
Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 Via Perimetral, Apartado: 09-01-5863, Guayaquil, Ecuador
kyra_ulloa@hotmail.com; vivi_viteri19@hotmail.com; ctobalin@espol.edu.ec

Resumen

El objetivo de este proyecto es ofrecer una nueva alternativa que sirva para atender las necesidades de créditos formales que emanan del sector rural de la Provincia del Guayas. Este consta de 4 capítulos que empiezan detallando mediante una investigación de mercado los datos estadísticos necesarios que identifican el servicio que prestará esta financiera y a la vez medirá la demanda y la oferta del mismo, lo que nos llevó también a analizar nuestros clientes y competidores. Se presenta también un estudio técnico con el que se obtuvo el tamaño y localización del proyecto. Así mismo, se analiza la empresa como un todo, desde su creación, filosofía, estrategias a corto y largo plazo, objetivos, organización estructural y funcional, y los diferentes mecanismos de crédito que ofrece. Dada la importancia de la obtención de la rentabilidad del proyecto que presentamos, medimos su factibilidad en el corto y largo plazo mediante un estudio financiero, incluyendo flujos, estados financieros, criterios de evaluación, y un análisis de sensibilidad unidimensional, los mismos que han sido proyectados a 5 años a través del tiempo, basados en experiencias similares a nivel nacional e internacional. Por último se presentan las conclusiones y algunas recomendaciones. Todo esto pretende dar luz verde a la implementación de los servicios que brindará la Financiera CREDIFIN S.A. para que los pequeños agricultores de ciclo corto del Guayas accedan al crédito formal, de forma fácil y directa.

Palabras Claves: *Crédito, Pequeños Agricultores, UPA´S, productos de ciclo corto.*

Abstract

The objective of this project is to provide a new alternative that would satisfy the needs of receiving credits in the rural sector of the province of Guayas. This consists of 4 chapters that begin by detailing market research by statistics that identifies the service that is going to be provided by the financial institution and simultaneously we try to measure its demand and bid, which led us to discuss our clients and competitors. It also presents a technical study, which helped us to obtain the size and location of the whole project. Likewise, examines the company as a whole structure, since its inception, philosophy, strategies in the short and long term goals, structural and functional organization, and the different credit facilities that its offered. Given the importance of obtaining the return of the investment of this analysis, we measure its feasibility in the short and long term through a financial study, including flows, financial statements, evaluation criteria, and an one-dimensional sensitivity analysis, which ones have been projected to 5 years through time, based on similar experiences at national and international levels. Finally are presented some conclusions and recommendations. All of this is intended to give the green light to the implementation of the services that would provide CREDIFIN S.A., for all the small short cycle farmers in Guayas to be able to access to formal credits, in an easy and straightforward way.

1. Introducción

La reactivación de proyectos e iniciativas para los pobres rurales quedan huérfanos de apoyos financieros adecuados a su realidad, y por lo tanto caería en el vacío cualquier propuesta productiva por más bien intencionada que fuera. No obstante el espacio ocupado por el BNF en relación a los campesinos, seguramente no pasará a ser ocupado por la banca formal, pero si lo están ocupando sistemas de crédito informal. Naciendo así una interrogante sobre la necesidad de desarrollar indicativas que a partir de la misma sociedad y de las organizaciones puedan llegar a desarrollar alternativas de crédito para los productores rurales. Así pues el tema de crédito y financiamiento rural merece una seria reflexión que permita especialmente abrir la discusión sobre las experiencias de los pequeños agricultores a nivel nacional y provincial. Como una respuesta a ello, con este trabajo, buscamos diseñar una propuesta que tiene como propósito crear condiciones favorables para que los pequeños productores agrícolas puedan resistir de mejor manera las condiciones adversas del entorno y del mercado, por tanto abordaremos la factibilidad de la creación de una Financiera que otorgue créditos a los agricultores de cosechas de ciclo corto, tomando en cuenta a la provincia del Guayas como único estrato poblacional de nuestro análisis, lo cual demostrará que los pequeños agricultores rurales pueden ser sujetos de crédito en nuestro país.

1. Estudio de mercado

Objetivos del estudio de mercado

Objetivo General: Determinar la factibilidad de mercado, organizativa y financiera de crear una empresa orientada a otorgar créditos en beneficio de los agricultores rurales de ciclo corto de la provincia del Guayas para la recuperación del nivel de vida en el medio rural de dicha provincia.

Objetivos Específicos:

- Determinar la demanda actual y su proyección, así como la determinación del segmento de mercado al que debe apuntar la financiera.
- Determinar si existe la necesidad insatisfecha de créditos más efectivos, fáciles y rápidos en el mercado o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que se ofrece actualmente en el mercado.
- Conocer las características y ubicación de los potenciales clientes.
- Analizar las fortalezas y debilidades de las financieras actuales a fin de incluir los aspectos positivos en el modelo planteado (Benchmarking).
- Determinar la estrategia comercial más acorde a la realidad, que permita cumplir las expectativas del cliente.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar nuestros servicios a los clientes.

Identificación del servicio

Ofreceremos servicios crediticios, con facilidades de pago y un buen manejo de liquidez y captaciones de inversión a plazos fijos.

Dentro de la oferta crediticia para pequeños agricultores figuran:

- Crédito Agrícola de Temporada
- Crédito Flexible
- Crédito Obras de Riego y Drenaje
- Crédito de Enlace de Suelos Degradados
- Crédito Agrícola Microempresas
- Crédito para compra de activos productivos

El principal producto para el segmento de mercado sujeto al presente estudio, es decir los pequeños productores agrícolas (microempresarios), es el Crédito Agrícola microempresas. Este está destinado al financiamiento de capital de trabajo en general.

Los montos de créditos para capital de trabajo varían dependiendo del tipo de cliente y el nivel de hectáreas que posean; los rangos de los mismos indican que se trata de micro créditos. En efecto, en promedio no superan los $300 para clientes con una hectárea, necesitando un monto mínimo de $450.

Análisis de la demanda

El objetivo principal será determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el servicio resultante del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado.

En relación a su oportunidad la demanda a la que nos enfrentamos es una demanda insatisfecha, ya que lo que se ofrece actualmente no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Figura 1. Area rural

Este cuadro nos muestra de acuerdo a datos del III Censo Nacional Agropecuario (provincia del Guayas) realizado en el año 2000 que solo el 27% de los productores de esta provincia (área rural) han recibido créditos, divididos por parte de prestamistas 13.5%, por otras fuentes 6.7%, por parte de empresas e instituciones privadas 4.3%, por parte de bancos y cooperativas de Ahorro 1.6%.

La demanda no ha sido atendida habitualmente por miembros del sector financiero formal, ya que relaciona al sector rural con sujetos de crédito de alto riesgo y altos costos operativos.

La demanda insatisfecha respondería básicamente a tres causas:

- La reducción de la oferta de crédito agrícola formal.
- Las pérdidas sustanciales y la eventual descapitalización de la banca de desarrollo estatal y el fracaso de programas dirigidos de crédito; y,
- La poca respuesta en la oferta de fondos de los bancos privados, para ampliar sus operaciones hacia áreas rurales.

En relación con su Necesidad, el tipo de nuestra demanda es de un servicio social o necesario, ya que la sociedad, específicamente los pequeños agricultores necesitan de los créditos como una herramienta importante para su desarrollo y crecimiento productivo.

De acuerdo a su Temporalidad, la demanda es continua, ya que la necesidad de obtener créditos permanece normalmente en crecimiento de acuerdo al número de UPAS.

Demanda actual

El consumo del crédito esta dividido de acuerdo al tamaño de la Unidad de Producción Agrícola (UPA) y al número de instituciones tanto privadas como públicas que prestan esta clase de servicios, la mayor cantidad de créditos son otorgados por chulqueros o prestamistas informales.

Generalmente la adquisición del servicio de créditos es pagadera a 1 año con tasa de intereses referenciales, los agricultores seleccionan la empresa prestadora de este servicio por facilidad de acceso al crédito, rapidez en la entrega, una no rigurosa selección y bajos costos de comisión y tasa de interés.

Entre las motivaciones que existen para contratar este servicio, se encuentran: la compra de semillas, fertilizantes, maquinaria agropecuaria, mejoras o implantación de sistemas de riego, creación o adecuación de estructuras, equipos de transporte, producción de cultivos y otros destinos.

Hoy, agrupando las instituciones financieras públicas (el Banco Nacional de Fomento) y privadas (Bancos privados y sociedades financieras), las ONGs que intermedian crédito y las cooperativas de ahorro y crédito, apenas cubren un 26% y un 48% de las necesidades de financiamiento de la población pobre y no pobre rural del país.

Proyección de la demanda

Se toma como base fundamental la potencialidad de compra de productos financieros, así también se aplica los resultados obtenidos a partir de la encuesta realizada en diversos cantones de la provincia, y un criterio empresarial basado en información pública anterior perteneciente a una Institución Financiera que es similar a la nuestra.

Debido a estos antecedentes, y como política de una empresa que recién está por emprender sus actividades, se decide castigar la demanda en un porcentaje que permita alcanzar un promedio de clientes potenciales entre 900 y 1000 UPA´S durante los primeros 4 años.

Oferta de crédito

La oferta tiene características muy específicas, básicamente determinadas por las políticas y las capacidades de las instituciones que participan en la formación de la misma. Estas características pueden resumirse indicando que la oferta proviene de instituciones formales e informales y que esta es una oferta segmentada.

En el Ecuador existen más de 50 instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos: bancos públicos y privados, sociedades financieras, mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito que mantienen cartera de micro crédito. Las instituciones reguladas, en términos de número representan apenas el 12% del total de instituciones relacionadas con el micro-crédito, mientras las cooperativas no reguladas y las ONGs representan casi un 90% del sistema.

Comercialización

La financiera no pedirá garantías físicas a los clientes, mas serán de tipo moral, se informará al público ampliamente sobre las ventajas y desventajas de ser nuestros clientes, se harán visitas técnicas al terreno en cuestión, para evaluar el nivel de riesgo de la cosecha, condiciones del suelo, ubicación, situación de riesgo, entre otros criterios.

2. Estudio técnico

CREDIFIN S.A. atenderá a una zona desprovista de servicios financieros formales, siendo su competencia directa el BNF y los prestamistas informales. Estará ubicada en la región Costa, provincia del Guayas, cantón Samborondón y una sucursal en el cantón Daule, las cuales mantienen uno de los principales requisitos, el cual es mantener una vía de acceso en buen estado generando una conexión de menor tiempo posible para cumplir con una respuesta inmediata.

Políticas de crédito

La gestión de CREDIFIN S.A. se relaciona directamente con las actividades del ciclo de crédito a agricultores. Primeramente se califica al cliente una vez entregada la solicitud del mismo, posteriormente se evalúa, aprueba, legaliza y se desembolsa el crédito; y, finalmente se hará un seguimiento y recuperación del crédito.

Cabe señalar que muchos de los productores agrícolas no pueden acceder a la captación de estos servicios debido a que no cumplen con el requisito de ingresos mensuales regulares. En este sentido, se analiza más a fondo, si existen posibilidades de adaptar la oferta a las características de los clientes.

Para ello, CREDIFIN S.A. incluirá los ingresos y egresos familiares en la medición del flujo de caja, considerando, de este modo, la unidad productiva en su totalidad y no solamente la situación financiera de la persona que solicita el crédito.

Respecto de la morosidad, las principales razones se debe a: características propias de la actividad agrícola como caídas de precio, problemas de clima o de plagas y enfermedades; a características de los usuarios, es decir, pocos ingresos, desorden en la gestión, etc. y; a problemas de la estructura del mercado de oferta que no mide correctamente la capacidad de pago. Por tal motivo si el cliente incumple luego de que haya pasado la reprogramación del pago, se procederá a cobrar una tasa por retraso al pago del crédito, de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 1. Recuperación del crédito

[redacted]

CREDIFIN S.A., perseguirá una estrategia de expansión, seguramente seguirá creciendo en el segmento de los pequeños productores agrícolas. Asimismo, la competencia de instituciones financieras formales, probablemente, se incrementará dado que el mercado urbano de las microempresas poco a poco se está saturando y dejará de ofrecer las mismas oportunidades de crecimiento que antes.

3. Estudio organizacional

Organizacionalmente la sociedad va a contar con un número de 19 empleados aproximadamente, 6 de los cuales serán oficiales de crédito; el equipo de trabajo viabilizará la gestión administrativa, contando así con un buen nivel de descentralización operativa.

Con respecto a la aprobación de créditos, las agencias dependen de las Gerencias, para todos los créditos, previo presentación de los documentos adecuados, con la responsabilidad directa del jefe de agencia u oficial de crédito que tiene la posibilidad de emitir cualquier tipo de documento, ambos tienen la directa responsabilidad y el seguimiento diario de los empleados como de riesgos operativos.

4. Estudio Financiero

En este apartado se sistematiza la información financiera, para esto primeramente se identifica las formas de captación y colocación con las que contará CREDIFIN S.A. para el inicio de sus actividades.

La forma de captación se basará por intermedio de certificados de depósitos a plazos fijos, reportando a nuestros inversionistas una rentabilidad fija, en forma de dinero o en especie, esto a cambio del mantenimiento de ciertos recursos monetarios inmovilizados un plazo de tiempo determinado en nuestra financiera. El interés que se entregará a los pequeños inversionistas se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 2. Tasa de interés depósitos a plazo fijo

	MÁXIMA	MINIMA
Hasta 30 dias	4.05%	3.80%
De 31 a 90 días	5.05%	4.15%
De 91 a 180 días	6.00%	5.10%
De 181 a 360 días	7.00%	6.05%
De más de 360 días	7.84%	7.10%

La forma de colocaciones se realizará en la forma como se explicó en el inciso 2.

Posteriormente a través de los criterios de evaluación se concluye que el proyecto es factible, dado que presenta un VAN $255,511.31, el cual es mayor a cero, una TIR de 15.83%, y una utilidad creciente en el estado de resultado y un flujo de efectivo creciente; demostrando que además de ser una buena alternativa de inversión, genera apoyo al sector agrícola e incentiva a la mejora de la cultura crediticia de este segmento.

5. Recomendaciones

Dado que los mercados de créditos para este sector económico son pocos desarrollados, profundos, fundamentalmente bancarios y de corto plazo; es necesario que se promueva el desarrollo financiero rural, no solamente otorgando créditos sino incentivando el avance de instrumentos que faciliten el acceso a este sistema financiero.

Considerando el racionamiento crediticio a pequeños agricultores y a las actividades innovadoras por medio de las cuales ellos responderían a sus obligaciones, proponemos priorizar el apoyo tanto a los pequeños agricultores y a su innovación.

Debido a los elevados costos financieros y exigencias de garantías para acceder a créditos, planteamos una política de financiamiento directa que esté relacionada a las verdaderas posibilidades de nuestro cliente.

Si los gobiernos y las instituciones financieras existentes cumplen a cabalidad sus funciones y responsabilidades y no permiten que la Banca de Desarrollo se convierta en un instrumento populista e ineficiente, lograremos que se resuelva los problemas del subdesarrollo financiero y de la falta de información, poniendo a disposición de los ahorristas, los intermediarios financieros y los inversionistas los instrumentos que posibiliten impulsar el proceso crediticio.

En este contexto, las perspectivas de CREDIFIN S.A. son alentadoras porque con una correcta estrategia de desarrollo orientada a sectores vitales y renovables se considera que el proyecto planteado actuará como factor de cambio para los sectores agrícolas y para una estructura de gestión que bajo las condiciones planteadas en ítems anteriores, no están asignando sus recursos a un mejor uso.

6. Agradecimiento

Nuestro agradecimiento al Ministerio de Agricultura, Comercio, Industria y Pesca, especialmente a los presidentes de los centros agrícolas de los cantones de la Provincia del guayas, quienes nos orientaron, guiaron, explicaron y nos facilitaron información para poder concluir con este proyecto que sella y da cuenta de un testimonio de trabajo, entrega y voluntad; deseamos dejar constancia de nuestros sinceros sentimientos de gratitud.

12. Referencias

[1] BERNAL, Augusto, Metodología de la Investigación para Administración y Economía, Pearson Educación de Colombia.
[2] BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, Cuarta edición, McGraw Hill Interamericana editores S.A. México.
[3] Ministerio de Agricultura y Ganadería.- Proyecto de Información SICA.
[4] www.inec.gov.ec
[5] www.bce.fin.ec
[6] www.almagro.com.ec
[7] www.superban.gov.ec

Ing. Constantino Tobalina Ditto
Director de Tesis
1/abril/2008