

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**

**Colegio de Posgrados**

**Crédito de Inversión y Capital de Trabajo para el Sector Camaronero usando  
Concesiones como Garantía**

**Cristóbal Andrés Dalmau Ramia**

**Diego Grijalva, Ph.D.  
Director de Trabajo de Titulación**

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito  
para la obtención del título de Máster en Gerencia Bancaria y Financiera

Quito, 9 de julio de 2018

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ****COLEGIO DE POSGRADOS****HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

**Crédito de Inversión y Capital de Trabajo para el Sector Camaronero usando  
Concesiones como Garantía**

**Cristóbal Andrés Dalmau Ramia**

Diego Grijalva, Ph.D.  
Director del Trabajo de Titulación .....

Fabrizio Noboa S., Ph.D.  
Director de la Maestría en Gerencia  
Bancaria y Financiera .....

Santiago Gangotena, Ph.D.  
Decano del Colegio de Administración  
y Economía .....

Hugo Burgos, Ph.D.  
Decano del Colegio de Posgrados .....

Quito, 9 de julio de 2018

## © Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: \_\_\_\_\_

Nombre: Cristóbal Andrés Dalmau Ramia

Código de estudiante: 00138244

C. I.: 1714310586

Lugar, Fecha Quito, 9 de julio de 2018

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo y logro a mis padres, Juan y Doris, que sin su apoyo y guía nunca hubiera podido llegar a donde he llegado. Tener estos ejemplos a seguir me ha motivado a lo largo de mi vida y a culminar esta etapa de estudios con éxito.

¡GRACIAS PAS!

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, quisiera agradecer en especial a Marithza Vélez por su apoyo incondicional en este proceso, por ser una guía en mi vida, tanto en ámbito personal como profesional. En segundo lugar, quisiera agradecer a mi familia por estar siempre ahí para mí. Por último, quisiera agradecer a mis amigos, por la paciencia y por estar presentes durante este proceso, sobre todo a José María Hidalgo, Juan Fernando Mora y Viviana Oña quienes me ayudaron a culminar esta maestría.

## RESUMEN

El siguiente trabajo consiste en la creación de un nuevo producto bancario para ser implementado en el sistema financiero ecuatoriano. Dentro del Ecuador uno de los sectores más productivos es el camaronero, y este se ha visto desatendido en el ámbito financiero. Por ende, se ha propuesto el implementar un crédito para inversión y/o capital de trabajo para este sector, aceptando como colateral las concesiones. Este producto se implementará por medio del Banco Pichincha debido a su tamaño, y será un ejemplo para la implementación de otro tipo de productos con colaterales similares.

## **ABSTRACT**

The following work consists of the creation of a new banking product to be implemented in the Ecuadorian financial system. Shrimp production is one of the most productive sectors within Ecuador and has been neglected in the financial field. Therefore, this work proposes the implementation of a loan for investment and/or working capital for this sector, accepting concessions as collateral. This product will be implemented through Banco Pichincha due to its size and will be an example for the development of other types of banking products with similar collaterals.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>Dedicatoria</b> .....	<b>4</b>
<b>Agradecimientos</b> .....	<b>5</b>
<b>Resumen</b> .....	<b>6</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>7</b>
<b>Índice de Tablas</b> .....	<b>9</b>
<b>Índice de Gráficos</b> .....	<b>9</b>
<b>Capítulo 1</b> .....	<b>10</b>
<b>Antecedentes:</b> .....	<b>10</b>
<b>Detalle del Producto:</b> .....	<b>14</b>
Características esenciales del producto.....	<b>18</b>
<b>Marco regulatorio:</b> .....	<b>19</b>
<b>Capítulo 2</b> .....	<b>22</b>
<b>Situación Actual:</b> .....	<b>22</b>
<b>Capítulo 3</b> .....	<b>32</b>
<b>Mercado del Producto y Demanda</b> .....	<b>32</b>
Problema.....	<b>32</b>
Objetivos .....	<b>32</b>
Metodología.....	<b>32</b>
Tamaño de Mercado.....	<b>34</b>
Resultados de la Investigación .....	<b>36</b>
<b>Capítulo 4</b> .....	<b>41</b>
<b>¿Cuál es nuestra aspiración?</b> .....	<b>41</b>
<b>¿Dónde vamos a competir?</b> .....	<b>43</b>
<b>¿Cómo vamos a ganar?</b> .....	<b>44</b>
<b>¿Qué capacidades necesitamos?</b> .....	<b>46</b>
<b>¿Qué sistemas requerimos?</b> .....	<b>48</b>
<b>Referencias</b> .....	<b>51</b>
<b>ANEXO A: Proceso para la Solicitud y Análisis del Crédito CREDICAM</b> .....	<b>53</b>
<b>ANEXO B: Flujograma del Proceso para la Solicitud y Análisis del Crédito CREDICAM</b> .....	<b>55</b>
<b>ANEXO C: Cuestionario de Información Ambiental, Social y Laboral</b> .....	<b>56</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Distribución de Superficie .....	35
--	----

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Total de Ventas y Exportaciones del Sector Camaronero .....	11
Gráfico 2: Hectáreas Distribuidas por Ubicación .....	36
Gráfico 3: Fincas Distribuidas por ubicación .....	36

## CAPÍTULO 1

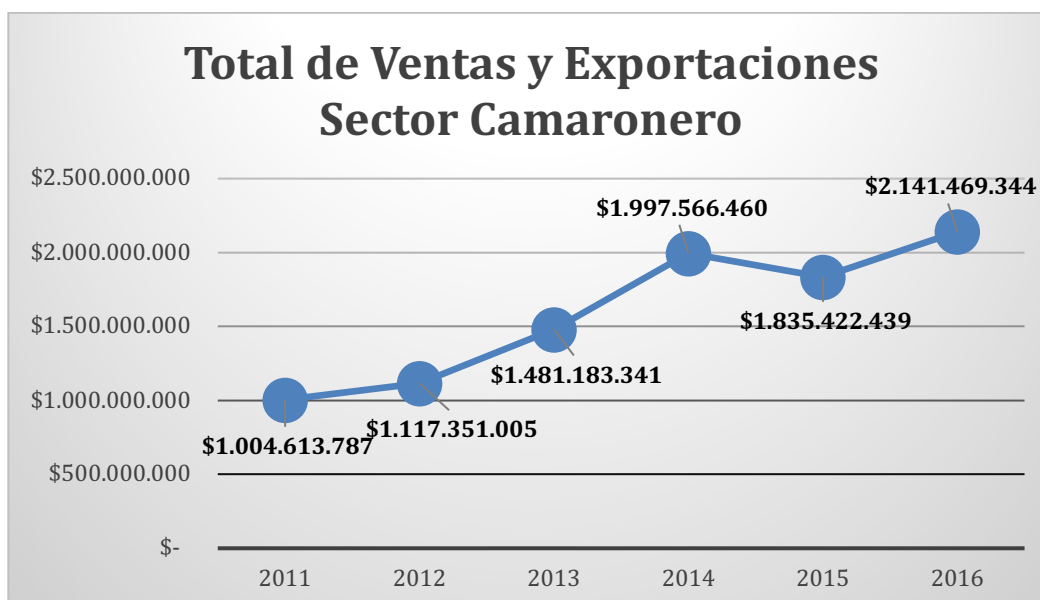
### **Antecedentes:**

En la actualidad, dentro del mercado ecuatoriano existen ciertos sectores productivos que representan un alto potencial económico para las instituciones financieras, debido a los montos que manejan y las altas tasas de crecimiento que han mantenido en los últimos años. Algunos de estos sectores no se ven atendidos de una manera eficiente y ágil dentro del ámbito financiero. Es por esta razón que sectores como el camaronero se han visto forzados a acudir a financiamientos no bancarizados para satisfacer necesidades que puedan surgir dentro del giro de su negocio. Por este motivo, al pensar en un producto bancario que beneficie a este sector y permita que se desarrolle aún más, ha surgido la posibilidad de un crédito para inversión y/o capital de trabajo para el sector camaronero que acepte las concesiones como garantías. Actualmente existen dos clases de camaroneras, las que tienen escrituras de compra y venta por ser tierras altas, y las que son concesiones por ser playas y bahías (tierras bajas). Lamentablemente, en el sector privado se pueden conceder créditos para inversión y capital de trabajo para las primeras, pero no aceptan las camaroneras que tienen concesión como garantía, por lo cual para poder acceder a estos créditos se deben dar en garantía otros bienes ajenos al mismo, o acudir al sector informal.

El sector camaronero ha venido creciendo en los últimos años, y es un negocio rentable y atractivo; tiene una participación importante en la economía del país, siendo el segundo producto no petrolero que más ingresos genera para el Ecuador. Dicho crecimiento se ha fundamentado, en esencia, por el aumento del precio del camarón. Es por ello que existe un campo amplio en el cual se puede invertir para que este sector se vuelva más productivo, y que su crecimiento se vea impulsado principalmente por el aumento de la

cantidad producida. En el desglose del producto interno bruto, el Banco Central del Ecuador menciona a la industria de la Acuicultura y pesca de camarón como un componente principal dentro del PIB (Producto Interno Bruto por Industria).

El formulario de la declaración de Impuesto a la Renta del Servicio de Rentas Internas del Ecuador presenta valores para la actividad económica con CIIU A0321.02: Explotación de criaderos de camarones (camaroneras) y criaderos de larvas de camarón (laboratorios de larvas de camarón). En el total de ventas y exportaciones en los años fiscales desde el 2011 al 2016, se observa un incremento promedio de USD \$429,601,062; con esta tendencia en 4 años, el total de ventas se duplicó. Con estos número se puede dar a entender que el mercado camaronero ecuatoriano está en auge, ya que sin importar la caída en los precios del petróleo y la crisis financiera que vive el país desde el año 2014, este producto mantiene su crecimiento y es de los pocos negocios a nivel del país que no se ha visto afectado de mayor manera. (SRI, 2017).



*Gráfico 1: Total de Ventas y Exportaciones del Sector Camaronero*

De igual forma, en este año, el camarón ha crecido de manera sostenida a nivel mensual, en los meses de mayo, junio y julio, alcanzando su pico más alto en este último

mes. Asimismo, mantiene valores de crecimiento positivos en comparación con las otras industrias de exportación no petroleras como el banano, café, cacao, atún y pescado, etc, que no han mantenido sus niveles de crecimiento. El camarón, sin ser el producto más exportado del país, genera ingresos que están entre los más altos, con relación a cantidad-precio. Las oportunidades para los camaroneros son muy beneficiosas, al igual que para el Estado y los mercados financieros, ya que constituye un mercado potencial en crecimiento.

En relación al banano y plátano, dentro de los cuadros de exportación del Banco Central del Ecuador, este es el primer producto para exportación dentro de los productos no petroleros tradicionales, con un margen de exportaciones del 16% y un crecimiento sostenido. El banano alcanza 3,294,000 toneladas métricas de exportaciones anuales, en comparación con el camarón, que alcanza solo 166,000 toneladas de exportación. Sin embargo, al comparar ingresos no existe una gran diferencia; el banano genera ingresos por alrededor de 1.480M de dólares, mientras que los ingresos por exportación de camarón alcanzan los 1.120M de dólares (Participación Porcentual de los Principales Productos de Exportación, 2017). Con relación a la acuicultura y pesca, el camarón ha llegado a sobrepasar por un alto margen de más del 15% a las exportaciones de atún y pescado. Desde el año 2015, el camarón ha representado más del 24% en exportaciones no petroleras del Ecuador. Se puede entender que el camarón es una industria en crecimiento tanto en exportaciones, como en ventas locales y participación en el PIB (Exportaciones por Producto Principal).

Con respecto a la participación porcentual de los principales productos de exportación, se puede observar claramente la importancia que tiene el camarón dentro de las exportaciones. El primer producto fue el petróleo, que representó 30% de las ventas del

país. Las exportaciones de los principales productos agrícolas también crecieron (Exportaciones por Grupos de Productos).

Es el caso del banano y el camarón, cuyas ventas subieron 19%. Otro de los sectores con grandes expectativas de incrementar sus ventas en este año es el camaronero. El volumen de exportación del marisco ha venido creciendo en los últimos siete años a una tasa promedio anual entre el 12 y el 15%. Dicho volumen representa alrededor del 11% de la comercialización mundial. El principal comprador del camarón ecuatoriano, según datos del Banco Central del Ecuador (BCE), es Vietnam seguido por Estados Unidos y otros países europeos como Francia, Italia y España. El quinto comprador es China (El Comercio, 2017).

El camarón ecuatoriano es un producto de alta calidad y deseado por países de todo el mundo. El principal consumidor de este producto a nivel mundial es Estados Unidos, seguido de Europa. Sin embargo, a pesar de que Vietnam es el segundo productor a nivel de camarón, constituye el principal importador de camarón ecuatoriano. Esto se debe a la alta calidad del camarón ecuatoriano, el cual ya tiene una marca reconocida a nivel global que se debe seguir explotando; y al alto nivel de producto procesado con el que cuenta Vietnam. Es decir, Vietnam compra el camarón ecuatoriano, lo procesa de tal manera que genera un valor agregado al mismo, y luego lo exporta a diferentes países dado el alto consumo del camarón ecuatoriano como un producto gourmet (El Comercio, 2017).

Adicionalmente al plantear un crédito que acepte las concesiones como garantía, se debe tener en claro que la concesión en sí es el derecho sobre la explotación de un terreno. En el sector camaronero, la concesión es el derecho sobre la explotación de una determinada extensión, por un determinado plazo, para ser utilizado en la cría y cultivo de

camarón, lo cual producirá flujos futuros de fondos. Se debe entender las características y comprender las necesidades de este sector, de tal manera que se pueda ofrecer un crédito con ciertas facilidades de pago. En un principio sería importante dar un período de gracia de por lo menos 6 meses, ya que en este negocio se generan entradas de dinero entre 3 y 6 meses. Esto se debe a que el tiempo de cultivo de este producto acuícola es de por lo menos 3 meses, dependiendo del tamaño de camarón que se desea producir. De igual manera, estos créditos deberían tener un plazo de entre 5 a 10 años, con pagos preferiblemente semestrales (se podría presentar una serie de posibilidades de pagos, trimestrales o semestrales, para la conveniencia del cliente).

A partir del terremoto del 16 de abril de 2016, el sector camaronero de Manabí se vio fuertemente afectado. Dada la necesidad emergente de reconstruir este sector, la CFN emitió créditos a los afectados, aceptando las concesiones como garantía. No se debería esperar a que suceda una catástrofe para impulsar este sector, por lo que sería interesante la creación de este producto bancario, que en este caso sería un crédito para inversión y/o capital de trabajo que tenga como garantía las concesiones, con cuotas trimestrales o semestrales a elección del cliente.

**Detalle del Producto:**

El nombre genérico sugerido para este nuevo producto es Crédito para Inversión y Capital de Trabajo para el Sector Camaronero. En cuanto al nombre comercial del servicio será CrediCam, siglas que representan Crédito y Camarón. En este sentido, representa un crédito para inversión y/o capital de trabajo para el sector camaronero, aceptando como garantía las concesiones otorgadas por el gobierno. Esto constituirá un impulso financiero que beneficie tanto al banco como al cliente. Este crédito estará direccionado a aquellos

productores que no cuenten con escrituras de compra y venta de sus camaroneras, que solo tengan las conceciones otorgadas por el gobierno, y que además, cuenten con flujos estables y tengan la capacidad de pago de sus obligaciones.

Este crédito para inversión y/o capital de trabajo se otorgará luego de un análisis exhaustivo tanto del cliente como de su negocio y de los flujos de capital, y de una evaluación de la concesión y la camaronera en sí, para determinar si dicho cliente es sujeto de crédito. De igual manera, se debe analizar si el cliente mantiene una capacidad de pago, y si la garantía entregada cumple con los requisitos de endoso de la concesión para el crédito. Este crédito se otorgará a los clientes cuando estos lo necesiten para expandirse, invertir en nuevas camaroneras, en arreglos y/o mejoramiento de muros, en nuevas estaciones de bombeo, nuevas tecnologías, etc, o para capital de trabajo en el giro del negocio. Este producto bancario se comercializará exclusivamente en las provincias de Manabí, El Oro, Guayas, Esmeraldas y Santa Elena, ampliando la cobertura del producto paulatinamente, debido a que son las provincias donde existen camaroneras (Global Consult, 2010).

El proceso operativo de este producto bancario involucra a dos actores, ya que es un producto directo entre el usuario y la entidad financiera. La entidad financiera vendría a ser el banco quien presta el servicio otorgando el crédito al usuario, mientras que el usuario sería la persona natural o jurídica quien tenga en su poder una concesión de una camaronera y sea el beneficiario del crédito. Posteriormente, el usuario deberá cancelar sus cuotas, tanto de capital como intereses, a la entidad financiera mediante débito a una cuenta de ahorros o corriente que el usuario mantendrá en la entidad financiera. Por lo tanto, este producto es exclusivo para clientes de la entidad. De no ser cliente, para poder ser acreedor de este beneficio, el usuario obligatoriamente deberá crear y mantener una

cuenta de ahorros o corriente en la misma entidad financiera, presentando todos los datos del negocio así como su información financiera relacionada con otras entidades de las que sea cliente, para analizar su caso y ver si sería un buen acreedor para este crédito específico.

En este caso, al ser un crédito de inversión y/o capital de trabajo para un sector productivo, los montos serán considerables. Por ende, la autorización para el cobro del servicio deberá ser por escrito; es decir, deberá haber un contrato firmado por el cliente en el cual se expresa la autorización de las condiciones de pago, tanto del capital como del interés, por el crédito que le fue otorgado. Asimismo, deberá firmar pagarés hacia la institución y la tabla de amortización del crédito donde acepte los términos (monto, tasa y plazo) del mismo. Este producto estará asociado con otro producto de la entidad financiera, ya sea una cuenta corriente o una cuenta de ahorros, de tal manera que el cobro de las cuotas se pueda efectuar al debitar el valor correspondiente de una de las cuentas antes mencionadas (Baez, 2017).

Los canales y localización para la prestación de este servicio estarán concentrados en las oficinas de la propia entidad, ya que para el otorgamiento de un crédito de montos representativos, como los que se concederán para este sector, es importante tener una relación directa entre la entidad financiera y el cliente, debido a la magnitud que este representa. Al ser un crédito, la concesión del mismo tendrá un costo para la entidad, pero éste se manejará dentro de una oficina de la entidad financiera. De igual manera, se establecerán servicios de gestión de cobranza del crédito. En el caso de un cliente ideal, no deberían existir tarifas por servicios de gestión de cobranza, ya que el usuario debería tener en su cuenta el valor correspondiente de la cuota el día del cobro, para que la misma sea debitada automáticamente. Sin embargo, si éste no fuese el caso, y el cliente no tuviese el



valor correspondiente en su cuenta para ser debitado, se deberá incurrir en ciertos costos de gestión por cobranza, los cuales serán transferidos al deudor en su debido momento. El medio de gestión de cobranza será por llamada telefónica, ya que se debe mantener una relación directa con el cliente por el tipo de crédito (Baez, 2017).

La periodicidad del pago de la tarifa fijada del servicio dependerá de lo acordado inicialmente entre el cliente y la entidad bancaria. Esta tarifa será una tasa fija o variable, de acuerdo con lo que estipule el contrato sobre el monto a ser prestado. En cuanto a la periodicidad del pago, al ser un producto exclusivo para el sector camaronero, esta deberá ser trimestral o semestral, acorde a la periodicidad de los flujos en este sector, la cual depende del nivel de tecnificación de la camaronera y de la talla desdeada para el camarón.

Para este crédito de inversión y/o capital de trabajo se deberá seguir el proceso detallado en los Anexos A y B, como lo establece la institución financiera. Los costos en los que el cliente tendrá que incurrir para que se le otorge este producto serán los siguientes: gastos de abogado, notaría, escritura, avalúo y seguros. Estos costos correrán por cuenta del cliente, pero serán manejados internamente por el banco; es decir, el cliente tendrá que asumirlos, pero la entidad financiera será la encargada de contratarlos y manejarlos. Otros costos que deberá asumir el cliente son el impuesto de SOLCA (0,05% del monto del crédito), seguro de vida y desgravamen, y seguro de desastres naturales para este producto en específico. Así mismo, el cliente será quien incurra en los pagos correspondientes al endoso de la concesión, costo que variará dependiendo del valor comercial de la concesión y del sector donde se encuentre la camaronera. De igual manera, se debe tener en consideración que los gastos legales podrán variar; inicialmente se generará una cotización para el cliente por el monto aproximado de estos gastos legales. Se usará una regla simple,

estableciendo que por cada \$60,000 del monto de avalúo de la concesión, los gastos legales serán de aproximadamente \$4,000 (Baez, 2017).

### **Características esenciales del producto.**

El crédito para inversión y capital de trabajo deberá establecer las siguientes características:

Gracia: entre 6 meses a 1 año de gracia de capital.

Plazo: crédito entre 5 a 10 años (en algunos casos podría ser un período menor, dependiendo de las necesidades y flujos de caja del cliente).

Cuotas: las cuotas deben ser trimestrales o semestrales, debido al funcionamiento del sector camaronero. El proceso desde la siembra de la larva hasta el momento de la pesca y comercialización de camarón, toma mínimo tres meses, y dependiendo del tamaño que se deseé del camarón, puede tardar hasta seis meses. Por ende, los flujos de caja de los clientes pertenecientes en este sector serán trimestrales o semestrales.

Tasa: El producto es considerado riesgoso por el tipo de garantía, que, si bien es cotizante en el mercado y por ende líquida, al ser una concesión causa cierto temor. Por lo tanto, la tasa anual se encontrará entre el 12% y 15%, muy por encima de la Tasa Activa Referencial que al momento es de 8,68%, lo cual es sumamente atractivo para una institución financiera. Tomando en cuenta que actualmente la única opción para una gran cantidad de camaroneros es acudir a prestamistas informales, los cuales dan créditos a una tasa de 2% o 3% mensual, es decir 24% o 36% anual, se puede concluir que es un negocio con rendimientos lo suficientemente altos como para poder cubrir costos financieros asociados con dichas tasas, y sin duda alguna, un negocio atractivo para que una entidad financiera preste sus servicios (Banco Central del Ecuador, 2017).

Garantía: La norma general en cuanto al valor que deben cubrir las garantías en caso de una hipoteca es del 140% del valor que ellos otorgan; en el caso de este crédito, debido al nivel de riesgo y a la rentabilidad del negocio, se podría exigir un 180% del valor del crédito que la institución bancaria otorgue (Baez, 2017).

### **Marco regulatorio:**

Dentro del marco regulatorio de la Superintendencia de Bancos, en el Libro Uno del Sistema Financiero, dentro de las Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero, en el Título IX.- *de los Activos y de los Límites de Crédito*, Capítulo IV.- *Categorización y Valorización de las Garantías Adecuadas*, Sección I.- *Categorización de las Garantías*, el Artículo 1 menciona:

“Para efectos de la aplicación de las disposiciones del artículo 210, primero y segundo incisos del Código Orgánico Monetario y Financiero, se consideran garantías adecuadas las siguientes: (primero y segundo incisos sustituidos con resolución No. 030-2015-F de 6 de enero del 2015):

#### 1.3 Otras garantías:

1.3.3. Los créditos documentarios irrevocables y las letras de cambio, emitidos por bancos o instituciones financieras operativas del exterior de reconocida solvencia internacional que amparen préstamos de financiamiento de exportaciones cuyos embarques o servicios ya se hubieren cumplido de conformidad con lo siguiente:

- Créditos documentarios irrevocables, emitidos por bancos operativos del exterior cuya solvencia se halle acreditada internacionalmente;

- Letras de cambio avaladas por bancos operativos del exterior, cuya solvencia se halle acreditada internacionalmente; y,
- Créditos documentarios irrevocables o letras de cambio avaladas, que cuenten con código de reembolso debidamente verificado por medio de los convenios de pago y créditos recíprocos suscritos por los bancos centrales de los países miembros de la ALADI.

1.3.8. Los documentos de crédito debidamente endosados con responsabilidad a favor de la institución acreedora por parte de otra institución financiera;” (Libro I.- Normas Generales para las Instituciones , del Sistema Financiero, 2015)

Asimismo, el Artículo 2 señala que “Para el caso de prenda o hipoteca, deberá verificarse que ésta se haya constituido en legal y debida forma y se halle inscrita en el registro correspondiente del respectivo cantón. También se procurará que exista una póliza de seguro endosada a favor de la entidad controlada” (Libro I.- Normas Generales para las Instituciones , del Sistema Financiero, 2015).

Se puede ver que existe un vacío en la ley, pues esta no especifica nada acorde a las concesiones y a su respectivo como garantías en las instituciones financieras. Por ende, al poder ser constituidas de forma legal y poder ser inscritas en el registro de la propiedad del respectivo cantón, cómo se ha hecho ya anteriormente en créditos emergentes dados por la CFN a partir del terremoto del 16 de abril de 2016, se puede concluir que no existe prohibición para que este producto sea legítimo, ya que la ley es amplia en cuanto a las garantías y no tiene limitaciones referente a endoso de concesiones.

De igual manera, es importante considerar leyes adicionales que existen dentro del país. En la actualidad, el Ministerio del Ambiente, dentro de su programa SUIA (Sistema

Único de Información Ambiental), exige que se complete el Cuestionario de Información Ambiental, Social y Laboral de la actividad del cliente. Este cuestionario va de la mano con el tema de las buenas prácticas ambientales que hoy en día se ha visto reforzado a nivel global (Anexo C).

## CAPÍTULO 2

### **Situación Actual:**

En Ecuador existen algunos sectores estratégicos, dentro de los cuales la agricultura tiene una gran importancia. Actualmente se otorgan créditos a varias cadenas productivas estratégicas dentro del sector agrícola, incluyendo el sector florícola, el banano, o la palma africana, sectores importantes, pero que se encuentran por debajo del camarón en cuanto a volumen de exportaciones e ingresos. Es lamentable ver como todos estos sectores cuentan con acceso a financiamiento importante para su desarrollo, mientras que el sector camaronero no lo tiene. Tanto la banca privada, como la banca pública por medio de la CFN o BanEcuador, otorgan créditos de inversión para estos sectores, impulsando su tecnificación y su productividad. Este financiamiento es de fácil acceso, y usa los terrenos (en el caso de las flores, las florícolas, y en el caso del banano y palma africana, las haciendas donde se producen los mismos), como garantías por medio de la hipoteca de los mismos. Sin embargo, al sector camaronero se le niegan estos créditos debido a que la mayor parte de tierra donde se explota este producto no cuenta con escrituras, sino con concesiones para la explotación. La única razón por la cual no se aceptan las concesiones como garantías, es el temor que existe, ya que estas podrían ser revocadas. No obstante, de igual manera se podría expropiar un terreno de los antes mencionados. Por ende, se debería permitir el crédito de inversión y/o capital de trabajo usando la concesión de las camaroneras como garantía.

Hoy en día vivimos en un mundo globalizado, y para crear un nuevo producto, en este caso, uno bancario, se debe entender si este ya existe de alguna otra forma en otro país, y si ha tenido éxito. Es difícil que el producto bancario descrito anteriormente se vea

replicado en otro país, debido a las características del mismo. No muchos países son productores de camarón, y aquellos que lo son, cuentan con distintas normativas, por lo cual encontrar un crédito de inversión y/o capital de trabajo para el sector camaronero en el cual se acepten las concesiones de camaroneras como garantías no es común, debido a la especificidad del producto. Sin embargo, hay como desmaterializar el producto analizado; es decir ver los distintos países o situaciones en los cuales se ha aceptado como garantía las concesiones otorgadas por el gobierno, siendo estas concesiones distintas a la concesión camaronera como sucede en el Ecuador.

A partir de la situación antes mencionada, se encontraron ciertos casos. Un ejemplo es lo sucedido en Honduras, que al igual que en Ecuador, una gran parte de las camaroneras se encuentran en tierras concesionadas, y no pueden ser usadas como colateral para un préstamo. Pero similar a lo sucedido en Ecuador cuando a partir del terremoto del 2016 se hicieron ciertas excepciones y se aceptaron concesiones como garantía, luego del huracán Mitch en 1998 Honduras hizo excepciones similares y otorgó créditos usando como colateral ciertas camaroneras que se encontraban dentro de concesiones más no escrituras (Stanley & Aldwin, 2002).

De igual manera, se pueden analizar ciertos casos donde la ley y el gobierno impulsan la productividad de ciertos sectores y establecen claramente que las concesiones son garantías válidas para un crédito dentro del ámbito público o privado. Este es el caso de Perú, país vecino, donde se aprobó la Ley No. 26885 de incentivos a las concesiones, la cual establece que se puede crear una hipoteca sobre una concesión, con previa autorización del sector u organismo correspondiente. Lamentablemente, incluso cuando la ley peruana ha establecido dicha normativa, esta aún no es altamente acogida por las instituciones

financieras privadas. Esto se debe a una mala percepción de las concesiones, ya que los bancos privados consideran que, no es una garantía que reduzca el riesgo de no pago, debido a que el organismo que otorga la concesión podría revocar la misma. Sin embargo, el sector público no considera estos riesgos, y ha procedido a entregar créditos respaldados por concesiones, así ayudando a la inversión en el país y ocasionando que sectores estratégicos del mismo, como lo es la minería, se desarrollen a través de estas posibilidades de financiamiento. Se puede entender que un país latinoamericano, fronterizo de Ecuador, brinde estas facilidades a las empresas para que estas se desarrollen en el mercado, y por ende contribuyan al desarrollo del país como tal, ya que con esto, no solo se beneficia al Gobierno Central, pero sobre todo los productores para que tengan éxito, volviéndose más productivos y eficientes debido a un mayor acceso al financiamiento (Ley N° 26885, 1997).

Otro vecino de Ecuador, Colombia, busca tener en claro una filosofía en cuanto al uso de las concesiones como garantías. “Para las entidades públicas es difícil entender cómo un contrato puede servir de garantía y cómo se le puede permitir al concesionario o al contratista ceder el contrato, solo como mecanismo de garantía; por ello, esa discusión sobre, si se puede o no ceder el contrato, si se puede o no ceder la concesión o la licencia, es una discusión sumamente compleja, aunque no sin solución” (Mejía, 2000). Como lo menciona Mejía, al sector público le ha resultado difícil entender que una concesión, como un contrato o licencia, puede ser usado como garantía, ya que este va a generar flujos de caja en un futuro, de tal manera que respaldaría un crédito si este fuera otorgado. En Colombia, la ley ya ampara dicha estructura, ya que menciona que las concesiones son un contrato que puede ser usado y endosado al prestamista, siempre y cuando el organismo que controle la concesión lo haya aprobado. De esta manera, si el gobierno o el organismo a



cargo de la concesión aprueba el endoso de la misma hacia la institución financiera que otorga el crédito, la misma concedería un préstamo al poseedor de la concesión, permitiendo que el mismo haga inversiones en su negocio. Esto impulsaría un continuo desarrollo no solo en el negocio para el cual fue otorgado el préstamo, sino para el país entero debido a que, si se impulsa un sector en específico, este tendrá efecto dominó en muchos otros sectores. Si el Ecuador adoptaría una posición similar a la que mantiene el Gobierno colombiano, y aprobaría el endoso de las concesiones camaroneras del poseedor hacia la institución financiera, facilitaría el poco acceso que existe hoy para este sector de financiamiento, por lo cual existiría un continuo desarrollo del sector camaronero, mejorando la industria, aportando en mayor medida al crecimiento del PIB tanto del sector camaronero como también de otras industrias que están relacionadas directa o indirectamente al sector camaronero.

Por otro lado, al analizar cómo funciona un producto de este estilo en otro continente, en este caso África, se puede ver que en Uganda si se aceptan concesiones como garantías de riesgo en el caso de prestamistas privados o inversionistas. Así, se protege a los accionistas y empresarios y se les permite acceder a financiamientos del sector privado endosando sus concesiones, sin perder el derecho de la explotación de las mismas (World Bank Guarantee Program, 2012). Se puede entender que el sector privado en Uganda tiene la opción de sacar una hipoteca o crédito por medio de una concesión sin problemas, para asegurar un buen desarrollo de las empresas dentro del país y un bienestar con el Gobierno. Otro caso interesante es lo ocurrido en el año 2006, donde se usó la concesión del Kenya Uganda Joint Railway como garantía para adquirir financiamiento. Debido al alcance del proyecto, la inversión del mismo, y los flujos que este produciría, se logró acceder a un total

de 95 millones de dólares de financiamiento para el proyecto. Este financiamiento fue otorgado entre el International Development Association (IDA) y el International Finance Corporation (IFC) (World Bank Guarantee Program, 2012).

Para recapitular lo antes mencionado, es importante resaltar lo que propone el Programa de Garantías del Banco Mundial, el cual fue creado con varias ideas, de las cuales se pueden resaltar las siguientes: movilizar inversiones privadas para proyectos estratégicos o apoyo de un sector; y asegurar proyectos sustentables de largo plazo. En el caso específico del crédito de inversión y/o capital de trabajo para el sector camaronero usando las concesiones como garantías, se puede observar que dicho producto sí cumple dichos apartados, pues es un proyecto sustentable dado su sistema de producción; y es para el desarrollo de un sector estratégico del Ecuador, siendo el sector camaronero uno de los más importantes para el país. Dentro de los productos de garantía propuestos por el Banco Mundial, se encuentran las Garantías de Riesgo Parcial (PRG por sus siglas en inglés), las cuales se crearon para respaldar a proyectos del sector privado, incluyendo proyectos público-privados, aceptando concesiones y transacciones privadas como garantía para la inversión y desarrollo de los mismos.

De esta manera, se puede ver que ya existen iniciativas por parte del Banco Mundial, en las cuales se impulsa la aceptación de concesiones como garantía. Estas iniciativas están claras, ya que una concesión es otorgada a largo plazo por el gobierno u otro organismo, con la finalidad de que la persona o empresa que obtenga la concesión la explote de tal manera que genere flujos futuros; por ende, es atractivo. Si se hace una comparación simple entre dos tipos de garantías, una propiedad de vivienda, casa o apartamento, la cual no va a generar flujos de efectivos sino solo gastos de mantenimiento de la misma; y una concesión,

la cual es otorgada para la explotación esperando que genere flujos futuros, no debería haber motivo alguno por el cual no se acepten las concesiones como garantías, ya que debido a la actividad de la misma, estas son atractivas, y las instituciones privadas deberían verlo de la misma manera (World Bank Guarantee Program, 2012).

De igual manera, es importante mencionar a lo que se conoce hoy en día como Project Finance, el cuál es la alternativa de financiación para grandes proyectos como lo menciona la BBVA. Este consiste en “una financiación estructurada basada en los flujos de caja a largo plazo generados por una sociedad constituida para un proyecto aislado, y tomando colateralmente como garantía los activos de esta sociedad. El verdadero elemento diferenciador de un Project Finance es que se estructura en base a la predictibilidad a largo plazo de sus flujos de caja en base a una estructura de contratos fijos con sus clientes, proveedores, reguladores de mercado, etc.” (Furió, 2016). La estabilidad y predictibilidad de los ingresos es lo que permite que estas estructuras de financiamiento funcionen. Sin embargo, estas cuentan con mayores restricciones ya que se encuentran únicamente respaldadas por el flujo de caja y los activos del proyecto. Es por ello que en este caso las compañías que deseen formar un Project Finance deben firmar una serie de contratos de venta y de suministros, fijando precios y plazos con el objetivo de reducir la volatilidad de los ingresos que esta mantenga, así como ajustarse a otros reglamentos y documentación que se les solicite. Este es un caso claro de un producto bancario, el cual se encuentra garantizado en parte por los flujos de caja futuros que el proyecto genere, por lo cual se puede relacionar de alguna forma con el producto bancario mencionado, ya que la concesión de las camaroneras que será usada como garantía, de igual manera se verá

respaldada a través de los flujos futuros que la explotación de la misma genera al poseedor de la concesión.

Es importante reconocer los distintos escenarios que existen. En el caso de Perú, si bien la ley acepta a las concesiones como garantías “De acuerdo a la normatividad peruana, el Titular Minero puede vender, heredar e hipotecar una Concesión Minera debido que, de acuerdo al Código Civil es considerado como un “Bien Inmueble” por su carácter representativo producto de los documentos que certifican su dominio” (Medrano, s.f.), la banca privada no ha tenido una mayor apertura en otorgar créditos con este tipo de garantía debido a que la consideran muy riesgosa en caso de tener que ejecutar dicha garantía. Asimismo, se puede ver cómo en el caso de Colombia, el gobierno por fin ha entendido que se debe aceptar a las concesiones como garantías válidas para posibles financiamientos, e incluso el Banco Mundial ya ha adoptado una posición en el cual ha aceptado las concesiones como garantías. Con todos estos antecedentes, el Gobierno ecuatoriano debería aceptar las concesiones camaroneras como garantías, debido a que las normativas en otros países y del Banco Mundial ya las han aceptado como tal.

Lamentablemente, en Perú, por más que el Código Civil contemple que se acepten a las concesiones mineras como garantías para financiamientos, la banca privada considera que aceptar estas garantías representan un riesgo mayor, el cual no quiere asumir. Por otro lado, en Ecuador no existe un marco regulatorio claro respecto a este tema; si bien la Superintendencia de Bancos, en el Libro Uno del Sistema Financiero, dentro de las Normas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero, en el Título IX.- de los Activos y de los Límites de Crédito, Capítulo IV.- *Categorización y Valorización de las Garantías Adecuadas*, Sección I.- *Categorización de las Garantías*, menciona las garantías adecuadas,

no se refiere al tema de concesiones. Por ende, existe un vacío legal, en el cual no se sabe específicamente si la ley permite o no a las entidades financieras privadas aceptar a las concesiones como garantía de los créditos que otorguen. En Ecuador, al no estar claro el marco regulatorio, por la naturaleza conservadora de la banca ecuatoriana, la banca privada no quiere entrar en este campo debido al riesgo que este implica. El mayor temor en este tema es la volatilidad que existe en el Ecuador, específicamente en cuanto a la inseguridad jurídica que existe en el país. Al conversar con algunos banqueros sobre el tema, ellos consideran que el producto es altamente atractivo, pero que el problema es la jurisdicción que no está clara. Si el gobierno aclararía dicho vacío legal, sin duda alguna abrirían esta línea de crédito otorgando el producto bancario propuesto al sector camaronero.

Si bien es cierto que el gobierno podría dar de baja alguna concesión, de igual manera puede expropiar una propiedad. Por ende, si el temor mayor es la inseguridad jurídica y la posible pérdida de la concesión, lo mismo podría suceder con un terreno o casa que esté hipotecada hacia la institución financiera, si el gobierno decidiese expropiar el terreno por el motivo que este fuera. Al analizar un poco más a profundidad dicho riesgo, se puede ver que va directamente de la mano con la estabilidad y credibilidad del gobierno. Es distinto encontrarse en país con un gobierno de derecha o izquierda, ya que un gobierno de derecha genera mayores incentivos a las inversiones y por ende, la banca privada podría sentirse más cómoda aceptando concesiones como garantías. No obstante, en un gobierno de izquierda que busca igualdad entre la población, existen menos incentivos para la inversión privada, y la banca privada podría tener menos confianza en el gobierno. Por ende, es menos probable que, bajo este régimen, se acepten las concesiones como colaterales de los préstamos que otorgue.

Dentro del Ecuador, cada derecho, tanto el público como el privado, tiene su propia naturaleza y esencia. Cuando uno se encuentra dentro del derecho privado se puede hacer todo lo que no se encuentra prohibido por la ley, por ende, se puede realizar cualquier acción que no sea sancionada por la ley. Esto deja un aspecto amplio en cuanto a lo que se puede hacer dentro del ámbito privado. Por otro lado, en el derecho público solo se puede hacer lo que se encuentra establecido dentro de las normativas, es decir, no se puede ir fuera del ordenamiento. Al tratarse de las regulaciones bancarias esto no está muy claro; la banca puede regirse al derecho privado, pero al tratarse de un interés público como lo es el negocio, los bancos, inclusive la banca privada, tienden a acogerse a lo que se encuentra establecido en la normativa (Ivich, 2017).

Al analizar todos los escenarios antes mencionados y entender la diferencia fundamental entre el derecho público y el privado, se debería aceptar las concesiones como garantías para que este sector estratégico del país pueda volverse más tecnificado y mejorar sus producciones, de tal manera que el país como tal ganaría. Sea la regulación bancaria considerada de interés público o no, la existencia de antecedentes luego del terremoto de abril de 2016, cuando se otorgaron créditos por parte de la CFN usando como colateral las concesiones en el sector camaronero, y siendo esta institución una pública, no deberían existir limitaciones para que la banca privada ofrezca productos de las mismas características. Si bien es cierto que la banca privada de Perú puede ofrecer créditos con concesiones como garantías, no lo hace debido a las condiciones de crédito. A diferencia de la banca pública, la banca privada considera que, en caso del incumplimiento de las condiciones del crédito, el ejecutar el colateral para recuperar la cartera tiene algunas implicaciones que prefiere no afrontar (Medrano, s.f.). Por otro lado, si la banca pública no

toma en cuenta dichos riesgos, amplía el problema, ya que, si existe incumplimiento en las condiciones del crédito, al ser una institución de interés público, tendría que refinanciar el crédito de tal manera que el cliente pueda terminar el pago de su crédito cambiando las condiciones del mismo. Si esta situación se diera en la banca privada, implicaría un mayor número de trámites y procesos, y la diferencia fundamental entre la banca privada y la pública, es que la privada busca generar utilidades, mientras la pública impulsar la producción de sectores estratégicos.

## CAPÍTULO 3

### **Mercado del Producto y Demanda**

#### **Problema**

Existe un problema dentro del sector camaronero, y éste es, como se ha mencionado anteriormente, la falta de acceso a créditos en el sector financiero nacional. Este sector es rentable, está en desarrollo y es atractivo, pero el problema radica en la inexperiencia del sector financiero público y privado del Ecuador, que no acepta como colateral las concesiones otorgadas por el gobierno para la explotación del camarón.

#### **Objetivos**

1. Determinar el tamaño potencial del sector camaronero que puede acceder a un crédito de inversión y/o capital de trabajo usando la concesión como colateral.
2. Comprender las necesidades prioritarias del sector camaronero para acceder a un crédito en el sector financiero.

#### **Metodología**

Para esta investigación se realizó una investigación primaria y otra secundaria. Dentro de la secundaria se acudió a la Subsecretaría de Acuicultura del Ecuador para obtener información estadística, como la cantidad de hectáreas de camaroneras con escritura y conceción, así como el número de empresas que se dedican a esta industria y los distintos tamaños de camaroneras que hay en el Ecuador. Por otro lado, se realizó una investigación primaria, la cual consistió en una investigación cualitativa en base a entrevistas a ocho empresarios dedicados al sector camaronero.

Para la investigación cualitativa se eligió a ocho personas que representen al sector y que tengan influencia dentro de el mismo. Por motivos de confidencialidad, se mantuvo en



anonimato a los entrevistados. Los entrevistados cuentan con camaroneras que son concesiones del Estado, llevan por lo menos diez años en este sector y tienen más de 50 hectareas de camaroneras. Las entrevistas consistieron en las siguientes ocho preguntas guías.

1. *¿Necesita financiamiento para el negocio del sector camaronero o para mejorar el mismo?*
2. *¿Qué monto de financiamiento ha necesitado para el funcionamiento o mejora de su negocio?*
3. *¿Ha acudido a algún tipo de financiamiento legal para la ejecución del negocio, y cuál ha sido este?*
4. *¿Alguna vez ha afrontado alguna restricción para el acceso a créditos para el negocio?*
5. *¿Conoce de algún crédito específico para el negocio, sin contar el crédito otorgado por la CFN luego del terremoto del 16 de abril? ¿Si fue así, cuál?*
6. *¿Ha tenido la necesidad de acudir a financiamiento fuera del sistema financiero? ¿Cuál?*
7. *¿Si ha accedido a un financiamiento fuera del sistema financiero (chulquero), qué interés le ha cobrado?*
8. *¿Acudiría al sistema financiero si este brindara un crédito al sector camaronero? ¿Qué características buscaría en dicho crédito?*

Todas las entrevistas usaron como guía las preguntas anteriores, pero a medida que la entrevista avanzaba, algunos se extendían en algunas y eran breves en otras. Las entrevistas fueron planeadas para que tengan una duración de entre cuarenta y cinco minutos a una hora, y solo una de ellas duró una hora y cuarto, debido a la cantidad de información que el entrevistado proveyó. Las entrevistas fueron personales y se llevaron acabo en la ciudad de Pedernales, Manabí. Debido a las características de los entrevistados y a la información delicada que se compartió, las entrevistas debían realizarse de manera personal.

### **Tamaño de Mercado**

Como se mencionó anteriormente, el mercado potencial para este producto bancario es el sector camaronero. Específicamente, el mercado está constituido por las personas jurídicas o naturales que cuentan con concesiones sobre las camaroneras. Este sector está concentrado en 5 provincias del país, las cuales tienen la siguiente cantidad de hectáreas de camaroneras: Guayas 103.352,17 hectáreas, El Oro 39.312,77 hectáreas, Manabí 16.564,22, Esmeraldas 12.388,18 hectáreas, y Santa Elena 4.131,22 hectáreas.

Cabe indicar que, dentro de este mercado potencial, los usuarios serían los beneficiarios, ya que deben ser clientes de la entidad financiera que fuera a otorgar el crédito y el usuario sería el que se beneficie del crédito para las inversiones que requiera o el capital de trabajo si fuese necesario. Los usuarios en este caso deben ser personas que cuenten con un historial crediticio o por lo menos un historial financiero, para poder ser sujetos del crédito. Así mismo, deberán contar con las declaraciones de impuesto y de renta correspondientes, para evaluar sus flujos de caja y determinar si cuentan o no con los flujos necesarios para tener una capacidad de pago de las cuotas que le correspondan, una vez que el crédito sea otorgado. (Global Consult, 2010)

Como se puede observar en la siguiente tabla, existe un 35,79% de camaroneras consideradas playa y bahías, lo que implica que tienen concesión. Si en el 2016 el sector camaronero aportó con \$499,3 millones al PIB, este porcentaje representa \$178,7 millones, una suma lo suficientemente atractiva como para atacar al sector camaronero y ofrecerle este producto bancario, facilitando el acceso a un financiamiento ágil y legal, donde ambas partes, tanto el camaronero como la entidad financiera se beneficiarían. Claramente, existe un alto mercado potencial para este producto bancario.

Si se quisiera profundizar el mercado potencial podríamos hacer tres distintos escenarios. En el escenario optimista, un 75% de las camaroneras con concesiones quisieran acceder a este tipo de crédito, en el conservador un 40% de las camaroneras quisieran acceder al producto, y en el escenario pesimista solamente un 15% de las camaroneras quisieran acceder a este producto. Con estos tres escenarios, se puede ver que el mercado potencial optimista sería de \$133,629,502.01; el conservador de \$71,269,067.74; y el pesimista de \$26,725,900.40. Idealmente, la banca buscaría llegar al mercado potencial optimista, ya que representa un mayor número de dinero, pero el escenario pesimista de igual manera es atractivo si una sola institución decide atacar a este sector.

DISTRIBUCIÓN POR SUPERFICIE Y CANTIDAD DE FINCAS												
SUPERFICIE	ZONA ALTA				ZONA DE PLAYA Y BAHIAS				TOTAL GENERAL			
	FINCAS		HECTAREAS		FINCAS		HECTAREAS		FINCAS		HECTAREAS	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
0,1 - 10	93		620,26		336		1.868,55		429		2.488,81	
10,1 - 20	152		2.343,30		292		4.387,95		444		6.731,25	
20,1 - 30	119		3.229,03		226		5.617,82		345		8.846,85	
30,1 - 40	71		2.659,80		136		4.799,92		207		7.459,72	
40,1 - 50	84		3.984,98		211		10.063,25		295		14.048,23	
<b>Total Pequeñas</b>	<b>519</b>	<b>47,10%</b>	<b>12.837,37</b>	<b>10,45%</b>	<b>1.201</b>	<b>81,37%</b>	<b>26.737,49</b>	<b>39,04%</b>	<b>1.720</b>	<b>66,72%</b>	<b>39.574,86</b>	<b>20,68%</b>
50,1 - 100	215		16.678,37		139		10.399,03		354		27.077,40	
100,1 - 250	276		47.181,68		136		31.344,24		412		78.525,92	
<b>Total Medianas</b>	<b>491</b>	<b>44,56%</b>	<b>63.860,05</b>	<b>51,98%</b>	<b>275</b>	<b>18,63%</b>	<b>41.743,27</b>	<b>60,96%</b>	<b>766</b>	<b>29,71%</b>	<b>105.603,32</b>	<b>55,19%</b>
250,1 - 500	67		22.332,68		0				67		22.332,68	
500,1 - 1000	17		11.025,87		0				17		11.025,87	
1000UP	8		12.795,04		0				8		12.795,04	
<b>Total Grandes</b>	<b>92</b>	<b>8,35%</b>	<b>46.153,59</b>	<b>37,57%</b>	<b>0</b>		<b>-</b>		<b>92</b>	<b>3,57%</b>	<b>46.153,59</b>	<b>24,12%</b>
<b>Total</b>	<b>1.102</b>	<b>100%</b>	<b>122.851,01</b>	<b>100%</b>	<b>1.476</b>	<b>100%</b>	<b>68.480,76</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.578</b>		<b>191.331,77</b>	<b>100%</b>

Fuente: Subsecretaría de Acuicultura

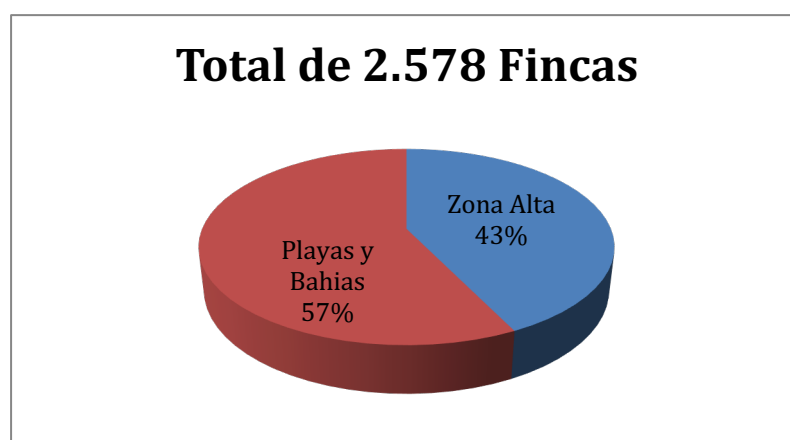
Tabla 1 Distribución de Superficie

De acuerdo a los datos de la Subsecretaría de Acuicultura, en el Ecuador existen 2.578 fincas productoras de camarón con alrededor de 191.331,77 hectáreas. En el siguiente grafico se puede observar que el 36% de la producción camaronera ecuatoriana, se ha desarrollado en playas y bahías (concesiones) y el 64% en zonas altas (escrituras).



*Gráfico 2: Hectáreas Distribuidas por Ubicación*

Sin embargo, el 57% de las fincas (Unidades Productivas) se encuentran en zonas de playas y bahías y el 43% en zonas altas. La conclusión de este análisis es que existe una mayor concentración de pequeños y medianos productores en zonas de playas y bahías y hay mayor cantidad de grandes productores en tierras altas. Estos datos de igual manera aseguran el gran mercado que existe para el producto bancario propuesto.



*Gráfico 3: Fincas Distribuidas por ubicación*

### **Resultados de la Investigación**

Se encontró, luego de las entrevistas a los camaroneros, que ellos si están interesados en acceder a un producto como el propuesto. Todos los entrevistados mencionaron constantemente dentro de las entrevistas el abuso que existe por agentes externos al sistema financiero sobre plazos, tasas e inclusive garantías para acceder a un

crédito, así sea por días. De igual manera, todos mencionaron en casos reiterativos que el negocio como tal, tiene un importante giro de dinero; en otras palabras, necesita de liquidez, para funcionar. Según seis de los entrevistados, la problemática está en que este negocio no tiene ingresos mensuales fijos, sino ingresos trimestrales o semestrales, lo que ocasiona desbalances en algunos momentos. Todos los entrevistados indicaron que ellos quieren mejorar constantemente sus camaroneras, o expandirse si fuera el caso, y que siempre están en busca de posibilidades para acceder a un crédito o financiamiento que no sea abusivo.

Al preguntar sobre qué monto necesitan para mejorar su negocio, no pudieron responder de una manera precisa, ya que indicaron que el dinero es lo único que los limita a mejorar. “Si me dan \$50,000 voy a comprar una nueva bomba, para mejorar el bombeo, pero si puedo acceder a \$200,000, no solo compro una buena bomba, cambio todo el sistema de rebombeo y pongo aeradores para mejorar la producción”, fue una de las respuestas de uno de los entrevistados. Todos tienen usos claros para las fuentes de financiamiento, principalmente enfocados en mejoras de capacidad instaladas que en el mediano plazo implicarán mejoras en la eficiencia y productividad. Al preguntarles si han accedido a algún financiamiento legal, tres de los entrevistados preguntaron que cuáles son considerados legales, y al explicarles todos indicaron que no, que constantemente acuden a sectores informales para sus necesidades de capital en este negocio.

Uno de los entrevistados mencionó “entre la siembra de la larva, el balanceado para alimentarlo y el diesel de las bombas estoy teniendo gastos de \$150,000 aproximadamente, que tengo que poner de mi bolsillo por tres o cuatro meses y luego recibo un cheque de unos \$320,000. Dinero va a haber, el problema es que si no tengo los \$150,000 para los

gastos, hasta que me paguen tengo que endeudarme con el chulquero que me cobra por esos \$150,000; \$15,000 por tres meses hasta que le pueda pagar.” Si bien es cierto, los camaroneros, sobre todo de la provincia de Manabí son personas que han empezado con sus negocios desde cero, a trabajo duro y a salir adelante. Lamentablemente, no son personas con amplios conocimientos financieros, y por ello, la gente se ha sabido aprovechar de ellos.

Se les preguntó también a los entrevistados la razón por la que no accedían a un crédito en una institución financiera, tomando en cuenta que, por ejemplo, en Pedernales sólo se encuentra el Banco Pichincha (institución privada) y BanEcuador (Institución Pública). Todos ellos contestaron que en varias ocasiones habían intentado hacerlo, pero que no lo habían logrado. Al profundizar en las razones por las que no habían logrado acceder al crédito, todos ellos contestaron en primer lugar que el banco les ponía muchas trabas, sobre todo en cuanto a la garantía que exigían, y no querían arriesgar su casa; o que sus familiares no les dejaban hipotecar su casa para la camaronera. No entendían el por qué la tierra donde producen el camarón no era suficiente para cubrir como garantía dicho préstamo. Para ellos, una concesión es igual de válida que una escritura, por ende no entienden el motivo para no ser aceptada como un colateral. En segundo lugar, todos se quejaron de la demora que el banco tiene para desembolsar el crédito. Dicen que en este sector se necesita el dinero rápido. Si bien es cierto que hasta el momento hemos mencionado casos en los cuales el camaronero necesita el dinero para capital de trabajo, también se les preguntó sobre la necesidad de un crédito para la inversión.

Al preguntarles si ellos han mejorado sus camaroneras, o las han tecnificado, con mejor bombeo de agua, aeradores, o alimentadores automatizados, implementaciones que

mejoran la producción de las camaronas, cinco entrevistados respondieron que no pueden hacerlo, “ya que no tienen el billete para hacerlo”. Al profundizar el tema, del por qué no ahorran para luego invertir, mencionaron que ellos prefieren ahorrar para expandirse, y comprar más camaronas (hay que tomar en cuenta que las concesiones se venden de una manera similar a la propiedad íntegra que se transfiere mediante una escritura). Al profundizar dentro de la opción de tecnificar sus camaronas para hacerlas más productivas en lugar de expandirse, en su mayoría contestaron que si podrían acceder a créditos con intereses cómodos y plazos razonables, lo harían, pero que no lo hacen debido a su falta de conocimiento en estos nuevos procesos y a su falta de capital para probarlos. Todos los entrevistados indicaron que ellos ahorran para expandirse y comprar más, y que la opción de tecnificarse la ven como algo adicional que podrían hacerlo si contaran con las herramientas, como el financiamiento para el mismo.

De igual manera, todos los entrevistados narraron de una u otra manera el desastre que vivieron luego del terremoto ocurrido el 16 de abril de 2016. Lo perdieron todo, incluyendo familiares queridos, hogares y sus negocios. “Fue realmente difícil la situación, no sabía qué hacer, sabía que el banco no me iba a dar un crédito para reconstruir los muros de las piscinas, necesitaba contratar maquinaria, ya que no tenía mi negocio para seguir produciendo, pero no tenía plata para hacerlo, me tocó ir donde un chulquero que se aprovechó de la situación y me cobró 4% mensual del dinero que me prestó. Pero no tuve ninguna otra alternativa, lo primero que arreglé fue mi negocio, porque eso era lo que me iba a dar plata para poder levantarme y volver a salir adelante”. Estas fueron las palabras de uno de los camaroneros entrevistados.

Considero que la pregunta más valiosa fue la última, ¿Acudiría al sistema financiero si este brindará un crédito al sector camaronero? ¿Qué características buscaría en dicho crédito? Precisamente a partir de esta pregunta se confirmó la creencia de que existe un fuerte mercado potencial que es atractivo para el producto bancario planteado. Todos los entrevistados afirmaron que debería existir acceso a un financiamiento por parte del sistema bancario, en el cual no deberían tener que hipotecar sus casas, u otros negocios para poder recibir un crédito para el giro del negocio camaronero. Consideran que las camaroneras como tal, que cuentan con una concesión otorgada por el Estado, deberían ser suficientes como colateral para que se les otorgue un crédito de inversión y/o capital de trabajo para el negocio.

Como se puede observar, las ocho preguntas guía fueron respondidas, unas con más claridad que otras debido a la importancia que los entrevistados le dieron a cada una de ellas. Si bien es cierto que puede haber una pregunta que no se respondió con exactitud, esta ayudo a desarrollar la necesidad que existe de un producto bancario como el planteado dentro de este sector. Con toda esta información, está claro que el producto bancario propuesto es una necesidad en el sector camaronero, y existe un mercado para el mismo. Cómo se mencionó al inicio de este capítulo, existe un mercado aproximado de \$178,7 millones, lo cual es una suma considerable e interesante en el ámbito financiero. Asimismo, en cuanto a hectareaje, existen 68,879 hectáreas de camaroneras consideradas playas y bahías que cuentan con concesiones por parte del Estado. Esto que representa a 1,469 fincas, que implican personas naturales o jurídicas; si bien este no es un número tan atractivo por cantidad, el monto de dinero que manejan estas 1,469 fincas es altamente interesante para las instituciones financieras del país.



## CAPÍTULO 4

### **¿Cuál es nuestra aspiración?**

Es importante reconocer que este producto bancario tendría una mejor trascendencia en el mercado si se lo anclara con el Banco Pichincha. Este banco es el de mayor cobertura a nivel nacional, y el que tiene la mayor cantidad de sucursales. De igual manera, busca ser el líder del mercado en el desarrollo de productos bancarios y desarrollo sostenible del Ecuador. Este crédito para inversión y/o capital de trabajo busca ser ejemplo para otro tipo de créditos que usen otros colaterales diferentes a los usados comúnmente, pero de igual respaldo. Para esto, es importante entender que, dentro de los sectores productivos del Ecuador, es necesario que existan instrumentos financieros que impulsen el desarrollo de los mismos. Es por ello, que este producto es único en el sector camaronero, lo cual facilitará su rápido posicionamiento como un ejemplo y líder en el mercado. Lamentablemente, hoy en día, el producto no petrolero que mayores ingresos genera al país se ve desatendido en el ámbito financiero, por lo cual se ha identificado una oportunidad en el mercado. Sin duda alguna, esta puede ser impulsada por la institución financiera más importante del país, Banco Pichincha, para que el producto sirva como ejemplo para otros créditos que usen como colateral concesiones u otro tipo de garantías no habituales, como, por ejemplo, concesiones mineras, entre otras.

Si bien es cierto que el Banco Pichincha tiene como misión “ser un equipo líder que contribuye al desarrollo sostenible y responsable del Ecuador y los países donde tenga presencia, apoyando las necesidades financieras de las personas, de sus instituciones y de sus empresas” (Banco Pichincha, s.f.), esta se relaciona con el producto bancario propuesto,

combinando tanto las aspiraciones de la institución, como las del producto, en mayor magnitud, al ser el camarón un producto tan importante hoy en día para el país.

De igual manera, cabe recalcar que la visión del Banco Pichincha es “Ser el Banco líder de su mercado en imagen, participación, productos y calidad de servicios enfocando su esfuerzo hacia el cliente, anticipándose a sus necesidades, desarrollando a su personal y otorgando rentabilidad sostenible a sus accionistas” (Banco Pichincha, s.f.). Dentro de esta visión se puede ver aún con más claridad que esta sería la institución financiera idónea para el desarrollo del producto bancario propuesto. Banco Pichincha busca ser el líder en el mercado de productos bancarios, y anticiparse a las necesidades de sus clientes, de tal manera que si se impulsa el producto a través del mismo, no solo se beneficiarían los camaroneros, sino el Banco como tal. El país también se vería beneficiado debido al aumento de productividad que existiría gracias a eficiencias que se pueden alcanzar al tener acceso a un financiamiento legal, responsable y al alcance de todos, debido a la apertura con los colaterales que este producto propone que se deberían aceptar en el sector camaronero.

A partir de lo antes mencionado, se puede ver con claridad que las aspiraciones del Banco Pichincha van de la mano con las aspiraciones del producto bancario planteado. La razón de ser de este producto es impulsar, desarrollar y tecnificar al sector camaronero a través de financiamiento alcanzable para los productores de camarón, así como ser ejemplo para otros productos bancarios que se puedan desarrollar en el país con colaterales no habituales. El beneficio para el sector se verá reflejado en los ingresos y utilidades del Banco. Debido a la naturaleza del producto, este podrá tener mayores rendimientos si se compara con otros sectores. Este mayor rendimiento se podrá alcanzar y justificar debido al riesgo percibido de este instrumento financiero. Si bien es cierto, como se menciona en los

capítulos anteriores, como en toda operación de crédito existe un riesgo, pero este producto es percibido con un riesgo mayor debido a que el colateral es una concesión y no una hipoteca como en la mayoría de los créditos que se otorgan en el país. Debido a estos mayores rendimientos, como resultado final, el margen de estas transacciones sería mayor, incrementando los beneficios de la institución, y a su vez impulsando un sector que es crucial para el Ecuador.

### **¿Dónde vamos a competir?**

La característica del producto es la que define los canales y el entorno en dónde se va a competir, al igual que la posición del país dentro del comercio internacional. Es por esto que el canal para este producto, dadas sus características, debe ser personal y tratado en las agencias del Banco. Por esta razón, existe la necesidad de alcanzar la mayor presencia posible, y es lo que el Banco Pichincha ofrece al ser la institución financiera más grande del país, con la mayor red de puntos de atención, en 24 provincias y 107 cantones. En la actualidad, Banco Pichincha dispone de 268 agencias, de las cuales más de 100 se encuentran dentro de las provincias productoras de camarón. Así mismo, este producto estará dirigido al segmento camaronero, sean personas naturales o jurídicas, debido a la naturaleza del mismo. De igual manera, se debe identificar que los clientes pueden no haber tenido mucha historia crediticia en cuanto a las magnitudes del crédito que se está planteando, debido a que no han tenido acceso a créditos similares. Por ende, no se puede enfocar solo en personas con un historial crediticio A, y se aceptarán clientes que tengan hasta una calificación B.

Dentro de la central de riesgos se califican a las personas sobre su información en la paga de préstamos o créditos, dentro de una institución financiera regulada por la

Superintendencia de Bancos del Ecuador. Por ende, cada persona que está dentro de la central de riesgo tiene un tipo de calificación que va desde la letra A, que implica una calificación excelente, hasta la letra E, la cual es deficiente. Dentro del servicio prestado se buscan personas con la letra A y B, las cuales tienen los suficientes ingresos para pagar el capital e intereses puntualmente, y pueden tener un atraso de hasta tres meses en el pago de sus obligaciones. Dentro de estos límites se encuentra el mercado meta (Romero, 2018).

Al centrarse en dónde se va a competir geográficamente, como se ha determinado anteriormente, este producto va dirigido a las provincias productoras de camarón. Se encontró que las provincias donde se produce este producto son El Oro, Guayas, Santa Elena, Manabí y Esmeraldas, lugares donde si existe la banca privada, pero lamentablemente no hay un producto financiero que satisfaga las necesidades y características que este sector necesita. Dentro de estas provincias el sector financiero puede sacar grandes ventajas, mediante un producto como el propuesto, donde ganarían tanto los usuarios como las entidades.

### **¿Cómo vamos a ganar?**

Lo interesante de este producto es la simplicidad del mismo. La estrategia que se implementará para entrar en el mercado será la de nicho, debido a que este sector no ha sido atendido en el sector financiero del país. Adicionalmente, se debe recalcar que se podría hablar de una estrategia dual de nicho y bajo costo, debido a que el costo de financiamiento informal; que es el único al cual este sector puede acceder, es mucho más caro del que este producto propone. Por otro lado, en comparación a las opciones de financiamiento legal, tiene un costo mayor si se lo compara, por ejemplo, al que se le otorga al sector floricultor. Esta diferencia de costos se da por la percepción de riesgo relacionada

con este producto, que no necesariamente ha sido medido ni se pueda materializar. La elaboración y otorgamiento de este crédito de este no requiere de grandes recursos, ya que existen productos similares con procesos ya establecidos.

Es por esto que la manera de generar ganancias y utilidades es simple, pues consiste en implementar un producto financiero que sea legal, en un sector específico como el camaronero que se ha visto desatendido en el ámbito financiero. Se estaría aplicando la estrategia de nicho, a un sector que ha tenido que acudir a mercados ilegales para fuentes de financiamiento a altos costos y en condiciones riesgosas. Así se obtendrían ganancias atractivas, y en su mayoría seguras, debido al negocio como tal. Cómo se ha mencionado en los capítulos anteriores, los camaroneros que tienen concesiones cuando requieren de financiamiento y no tienen otro bien para usar como colateral, deben acudir a los famosos “chulqueros” (prestamistas ilegales), que en ocasiones llegan a cobrar hasta un 4% mensual, lo que representa una tasa de 48% anual, que está muy por encima a la tasa legal y del mercado. Esto demuestra que si se crea un producto con estas características y se lo implementa a una tasa por encima de la del mercado, pero justificable, este tendría una gran acogida a nivel sectorial.

Adicionalmente, dentro de una institución financiera el otorgar créditos representa varios riesgos, entre ellos, el riesgo de crédito, que se deben mitigar. Si se otorga un préstamo y el acreedor del mismo no logra cumplir su obligación, o no hace los pagos, esto representaría un costo o una pérdida para el banco. Razón por la cual se hacen estudios previos y detallados a los posibles acreedores para reducir dicho riesgo. Cabe recalcar que en el sector camaronero esto no es muy común, ya que ha sido un sector con un fuerte crecimiento y desarrollo en los últimos años, y es tan atractivo, que cada vez existen más

interesados en involucrarse en este sector. Como se mencionó anteriormente, el mercado financiero ilegal ha dado facilidades a este sector, y muchos se han enriquecido gracias a ello, así demostrando que este sector, si es bien manejado, es altamente productivo. Si un camaronero lograba pagar 4% mensual de intereses, sin duda alguna, podrá cumplir con obligaciones del 16% o hasta el 20% anuales, que son tasas que ya se encuentran por encima del mercado, y representan menos de la mitad de las tasas que estos prestamistas ilegales cobran en la actualidad.

Por lo antes mencionado, se puede ver claramente dónde se encuentra la estrategia para generar ganancias a través de este producto bancario. El sector camaronero, es un sector que tiene un giro de dinero atractivo, y que está en constante necesidad de financiamiento para expandirse o tecnificarse. Por ello, las ganancias que se pueden obtener al dar un crédito a este sector aceptando que el colateral sea la concesión, lo cual es algo nuevo, pero no ilegal, ocasionaría una revolución a nivel bancario dentro del país. Esto representaría un mayor ingreso, y los costos no serían más elevados que los de otros productos que se ofrecen a otros sectores, como el florícola, por lo cual los márgenes sin duda serían mayores, ocasionando unas ganancias atractivas e interesantes para el Banco. Sin duda el Banco Pichincha sería el pionero con un producto bancario de este estilo y continuaría demostrando que mantiene muy presente su misión y visión con el desarrollo de este producto.

### **¿Qué capacidades necesitamos?**

Al tratarse de un banco, y en este caso, del Banco Pichincha, el cual sería el canal para desarrollar y otorgar el crédito propuesto, este sin duda alguna representa una ventaja competitiva para la implementación del producto bancario propuesto. Este banco cuenta

con las capacidades para hacerlo, debido a su tamaño, y a sus estrategias administrativas. En primer lugar, como se mencionó anteriormente, el Banco Pichincha es el banco con mayor participación a nivel nacional; cuenta con 268 agencias, en las cuales se puede hacer cualquier tipo de operación. Por ende, cuenta las herramientas necesarias, como el personal, tecnología, procesos, y sistemas para poder ofrecer el producto propuesto. Al hablar de un producto bancario, y en el caso específico de un crédito, se debe tomar en cuenta que se debe tener fondos para otorgar el crédito. De tal manera, que se debe contar con ahorros o exceso de fondos de algunos clientes, para poder colocarlos en los clientes que lo requieren.

La capacidad más importante en una institución financiera, sin duda alguna, es el manejo de los recursos en exceso de sus clientes para colocarlos a los clientes que tienen necesidad de los mismos. Para esto, el banco debe generar la confianza para que las personas y empresas que tengan exceso de liquidez puedan depositar dicho exceso en el banco a cambio de recibir un pago de interés. Por lo tanto, para que el producto bancario propuesto tenga éxito, es necesario tener contacto con el sector camaronero, ya que son los clientes potenciales para lo mismo. De igual manera, se debe investigar y conocer sobre los niveles de deuda de los participantes de este segmento, para así conocer más a fondo el sector camaronero y poder brindar un servicio acorde a sus necesidades. El Banco Pichincha cuenta con la experiencia, recursos tecnológicos y humanos para realizar la investigación de mercado necesaria, así como para manejar y sostener el producto propuesto. Adicionalmente, como se explicó, esta institución tiene presencia a nivel nacional, facilitando la adquisición del producto para los que estén interesados en el mismo. Si bien es cierto que este producto será exclusivo para las provincias en donde existan camaroneras,

que son cinco, el Banco Pichincha tiene presencia en todas ellas con varias sucursales. Todo lo mencionado anteriormente constituye una fuente de ventaja competitiva sostenible para la institución, y que impulsaría a gran escala el producto bancario propuesto.

### **¿Qué sistemas requerimos?**

Al implementar este nuevo producto bancario, se debe tener noción de qué es lo que se espera del mismo, las metas que se tiene y como se las va a medir, así como de las herramientas para alcanzar los objetivos y metas planteadas. Los objetivos que se esperan alcanzar con este producto bancario son los siguientes:

- Colocar como mínimo \$50,000,000.00 bajo este crédito en los próximos 3 años.
- Generar al menos \$2,500,000.00 utilidades para el banco en un periodo de 3 años al promover el desarrollo del sector camaronero.
- Atender a un sector estratégico del país por medio del impulso al uso de nuevas tecnologías en el sector camaronero, a través de créditos.
- Impulsar el uso de concesiones como colaterales para la obtención de créditos en instituciones financieras.

Cómo se puede observar, estos son objetivos conjuntos, que ayudan tanto al sector al cual está dirigido el producto como al banco que ofrecerá el mismo. Por otro lado, se deben proponer ciertas metas para este producto, y distintos escenarios que podrían ocurrir. Como se mencionó anteriormente, se plantearon tres escenarios posibles, el optimista donde un 75% de las camaroneras con concesiones quisieran acceder a este tipo de crédito, el conservador con un 40% de camaroneras interesadas en el producto, y el pesimista con un 15% de camaroneras dispuestas a acceder a este crédito. Con estos tres escenarios, se puede ver que el mercado potencial de colocación de crédito optimista sería



de \$133,629,502.01; el conservador de \$71,269,067.74; y el pesimista de \$26,725,900.40. La meta sería por lo menos llegar al escenario conservador, donde un 40% del mercado potencial quiera acceder a este nuevo financiamiento, lo que representa una cifra importante para cualquier institución financiera que abarque este nicho. Adicionalmente, otra meta sería el ser la primera institución financiera privada que implemente este nuevo crédito aceptando como colateral la concesión. De esta manera, se abrirían oportunidades para nuevos productos como, por ejemplo, créditos para la explotación minera, donde se usen las concesiones como colaterales de igual manera, cosa que ya sucede en Perú, demostrando que existen precedentes exitosos regionalmente.

De igual manera, al implementar un nuevo proyecto o un nuevo producto, se deben tener indicadores de desempeño, para saber si se alcanzaron las metas establecidas, y si se cumplieron los objetivos planteados. En este producto en específico, los indicadores para medir si se alcanzaron las metas, sería el monto de créditos otorgados por la institución, el número de clientes que han accedido a este nuevo financiamiento, y si el uso de las concesiones como colateral, se ha replicado en otros sectores. Sin duda alguna, el proceso para medir las metas y el cumplimiento de los objetivos será extenso, debido a que se debe implementar el producto para luego analizar si cumplieron los objetivos y se alcanzaron las metas. Una vez que se haya promocionado y lanzado el producto, se debería esperar un periodo de por lo menos tres años, debido al tipo de crédito, para evaluar el mismo, y revisar los números y el alcance que ha tenido para determinar si se alcanzó lo esperado.

Cómo se ha podido observar, un crédito de inversión y/o capital de trabajo usando las concesiones como colateral para el sector camaronero sería sin duda alguna un producto financiero innovador, que podría ser replicado en otros sectores y atraería un monto

considerable de dinero a la banca. Esto impulsaría el desarrollo de distintas industrias y sectores del país, beneficiando no solo a los sectores a los que estarían dirigidos estos créditos, sino a la banca y al país entero como tal. Al ser un país que depende de una manera considerable de los productos agropecuarios y agrícolas, más no de los servicios que ofrece, se debe incentivar y facilitar el uso de créditos a estos sectores que pueden cumplir con sus obligaciones y volverse más eficientes con la ayuda de financiamientos legales que existan dentro del país.

## REFERENCIAS

- Baez, D. A. (15 de Septiembre de 2017). Gerente de Agencia, Banco Internacional. (C. Dalmau, Entrevistador)
- Banco Central del Ecuador. (10 de Septiembre de 2017). *Tasas de Interés*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/148-tasas-de-inter%C3%A9s>
- Banco del Pichincha. (s.f.). *Banco del Pichincha*. Obtenido de <https://www.pichincha.com/portal/Soporte/Conozca-a-su-Banco/Mision-y-Vision>
- Descripción de Actividades para Procedimiento de Operaciones Crediticias. (s.f.). *CFN*. Obtenido de Corporación Financiera Nacional.
- El Comercio. (26 de Abril de 2017). *El Comercio*. Obtenido de ElComercio.com: <http://www.elcomercio.com/actualidad/exportaciones-ecuador-comercio-petroleo-bce.html>
- Exportaciones por Grupos de Productos. (s.f.). *Información Estadística Mensual No.1986 - Agosto 2017*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2017, de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Exportaciones por Producto Principal. (s.f.). *Información Estadística Mensual No.1986 - Agosto 2017*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2017, de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Furió, E. (06 de Junio de 2016). '*Project finance*', la alternativa de financiación para grandes proyectos. Recuperado el 15 de Octubre de 2017, de BBVA: <https://www.bbva.com/es/project-finance-la-alternativa-financiacion-grandes-proyectos/>
- Global Consult. (2010). *Levantamiento de la Estructura de Costos de Producción y su Evolución Reciente para Determinar el Nivel de Competitividad del Sector Camaronero Ecuatoriano*. Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad.
- Ivich, G. (27 de Noviembre de 2017). Abogado. (C. Dalmau, Entrevistador)
- Ley N° 26885. (4 de Diciembre de 1997). *Pro Inversión Perú*. Obtenido de Aprueban Ley de Incentivos a las Concesiones de Obras de Infraestructura y de Servicios Públicos: [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML\\_APPS\\_LEY\\_26885/06-LEY\\_26885.pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/arc/ML_APPS_LEY_26885/06-LEY_26885.pdf)
- Libro I.- Normas Generales para las Instituciones, del Sistema Financiero. (2015). *Superintendencia de Bancos del Ecuador*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2017, de Superintendencia de Bancos del Ecuador: [http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva\\_codificacion/todos/L1\\_IX\\_cap\\_IV.pdf](http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_IX_cap_IV.pdf)
- Manual de Procedimientos para Análisis y Aprobación de Crédito de Primer Piso. (s.f.). *CFN*. Obtenido de Corporación Financiera Nacional.
- Medrano, I. (s.f.). *Isabel Medrano, Negocios y Consultoría Minera*. Obtenido de <http://isabelmedrano.pe/2013/01/credito-la-concesion-minera.html>
- Mejia, G. A. (2000). *Project Finance*. Santa Fe De Bogota: Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de Project Finance.
- Participación Porcentual de los Principales Productos de Exportación. (2017). *Información Estadística Mensual No.1986 - Agosto 2017*. Recuperado el 10 de Septiembre de

- 2017, de Banco Central del Ecuador:  
<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>  
Producto Interno Bruto por Industria. (s.f.). *Información Estadística Mensual No.1986 - Agosto 2017*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2017, de Banco Central del Ecuador:  
<https://contenido.bce.fin.ec/home1/estadisticas/bolmensual/IEMensual.jsp>
- Romero. (21 de Febrero de 2018). *tusfinanzas*. Obtenido de  
<https://tusfinanzas.ec/blog/2018/02/21/conoce-sobre-la-central-de-riesgos/>
- SRI. (2017). *Estadísticas Multidimensionales CIU A0321.02*. Quito: Servicio de Rentas Internas.
- Stanley, D., & Aldwin, C. (2002). *Shrimp Farming and the Environment*. Obtenido de  
<http://library.enaca.org/Shrimp/Case/LatinAmerica/Honduras/Honduras-SciAndSoc.pdf>
- World Bank Guarantee Program. (January de 2012). *Modernizing the World Banks Operational Policy on Guarantees*. Obtenido de  
<http://siteresources.worldbank.org/INTGUARANTEES/Resources/HighlightsWBGProgramforConsulJan252012.pdf>

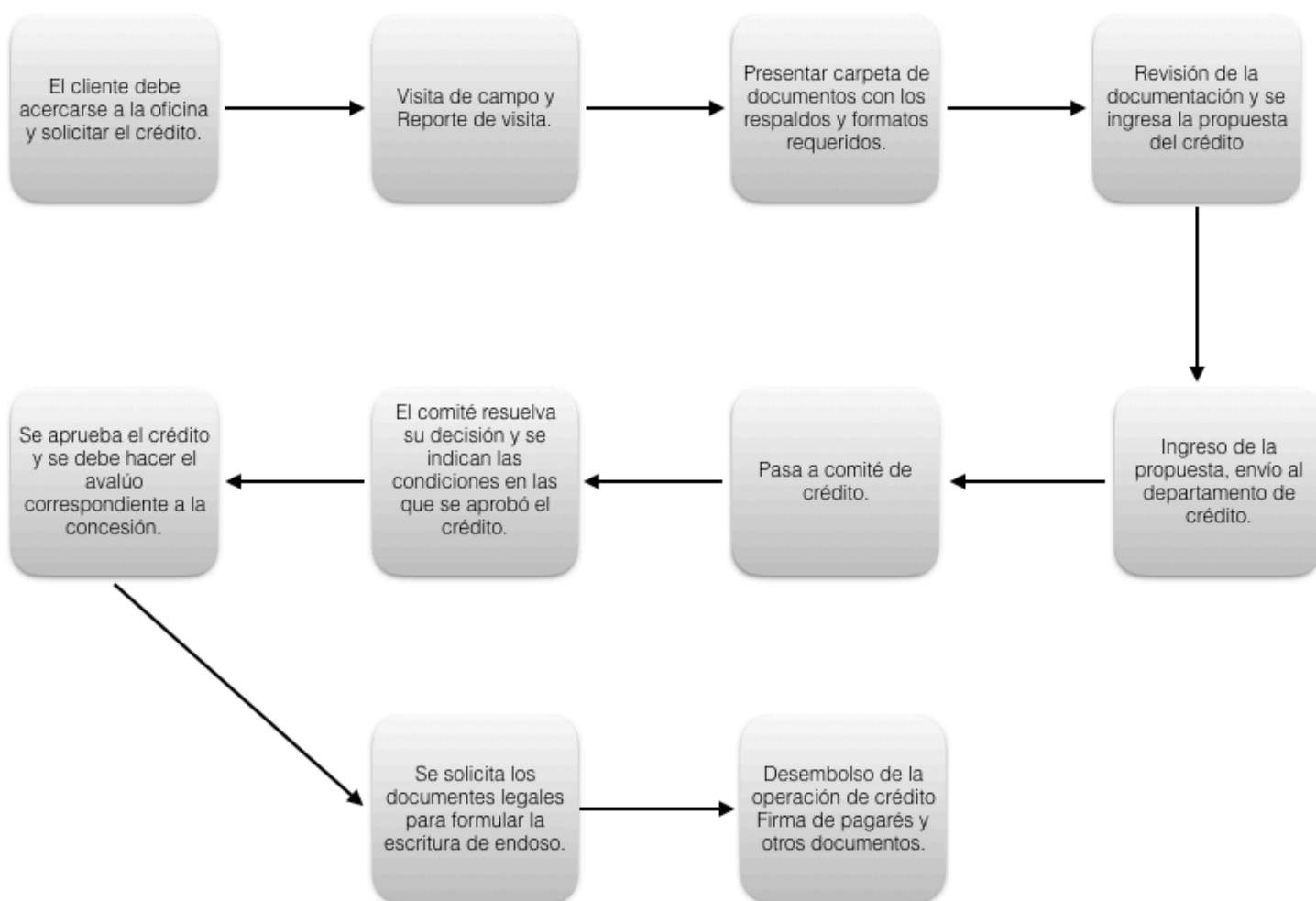
## **ANEXO A: PROCESO PARA LA SOLICITUD Y ANÁLISIS DEL CRÉDITO CREDICAM**

1. En primer lugar el cliente debe acercarse a la institución financiera y solicitar dicho crédito.
2. Luego el área comercial realiza una visita de campo a la camaronera del cliente para confirmar que en efecto existe el negocio, de tal manera que se emite un reporte de visitas de lo que se captó el momento que se tiene la visita con el cliente.
3. El siguiente paso consiste en que el cliente presente su carpeta de documentos con los respaldos y formatos que el banco solicite.
4. Se revisa que la documentación este completa y vigente y se procede con el ingreso de la propuesta del crédito de acuerdo a las condiciones que se hayan pactado con el cliente. En dicho momento se generará una cotización del crédito, donde se establece en primera instancia las condiciones del crédito, pasos, tabla de amortización, tasas y montos, el cliente firma el documento, y sobre esto se ingresa la propuesta de crédito.
5. Se ingresa la propuesta, internamente se hace indexación y se manda al departamento de crédito toda la información, donde el analista de crédito revisa la documentación, el tiempo de análisis de crédito tardará en promedio 10 días laborables.
6. Una vez que el analista de crédito revise la documentación, la misma pasa a comité de crédito, ellos toman la decisión de si se mantienen las condiciones iniciales o si se modifican montos, plazos o garantías.

7. Una vez que el comité resuelva su decisión se indican las condiciones en las que se aprobó el crédito en el comité, y el cliente debe aceptar las condiciones nuevas si existiesen.
8. Una vez que se aprueba el crédito, el primer paso es hacer el avalúo correspondiente a la concesión que se va a endosar, ya que sólo se tiene un valor de referencia comercial, esto toma una semana.
9. Luego se solicita al cliente los documentos legales para formular la escritura de endoso de la concesión a favor del banco, esto tomará un mes para poder tener la escritura lista y desembolsar el monto del crédito.
10. Luego se procede con el desembolso de la operación de crédito con la firma de pagarés y demás documentos correspondientes, en dicho momento se le entregará una tabla con los costos si cayera en mora. El desembolso debe ser entregado en una cuenta donde el solicitante del crédito sea el propietario de la misma. (Manual de Procedimientos para Análisis y Aprobación de Crédito de Primer Piso) (Descripción de Actividades para Procedimiento de Operaciones Crediticias)

## ANEXO B: FLUJOGRAMA DEL PROCESO PARA LA SOLICITUD Y ANÁLISIS DEL CRÉDITO CREDICAM

### Proceso para la Solicitud y Análisis del Crédito CREDICAM



(Manual de Procedimientos para Análisis y Aprobación de Crédito de Primer Piso) (Descripción de Actividades para Procedimiento de Operaciones Crediticias)

## ANEXO C: CUESTIONARIO DE INFORMACIÓN AMBIENTAL, SOCIAL Y LABORAL

BANCO INTERNACIONAL		CUESTIONARIO DE INFORMACION AMBIENTAL, SOCIAL Y LABORAL			
Ciudad	Oficina				
<b>1. INFORMACION DEL CLIENTE</b>					
Nombre o Razón Social				Cédula o Ruc	
Correo electrónico				Teléfono	
Número de empleados	Hombres		Mujeres		
<b>2. SITUACIÓN GEOGRÁFICA</b>					
1. Identifique la casilla correcta en función a su actividad:					
Industrial		Agrícola		Comercial	
				Servicios	
Si la actividad esta en éstos dos sectores favor llenar todo el cuestionario.			Si la actividad esta en éstos dos sectores favor llenar solo el punto 1.2 :		
<b>1.1 Sector Económico: Indique la actividad a que se dedica la empresa:</b>			<b>1.2 Para el sector Comercial o Servicios (Factores de Riesgo)</b>		
Extracción de petróleo y Gas Natural			Medio Ambiente: Conteste "SI" O "NO":		
Productos de refinación de petróleo			1.2.1 Su empresa cuenta con el permiso / licencia de funcionamiento emitida por la autoridad municipal?		
Fabricación de sustancias y productos químicos			1.2.2 Su empresa dispone de medidas de seguridad y prevención contra incendios		
Papel y productos de papel			1.2.3 Su empresa produce contaminación al ambiente por la emisión de gases de combustión.		
Productos de caucho y plástico			1.2.4 Su empresa produce afectación a la sociedad civil por la excesiva generación de ruido		
Textiles			1.2.5 Su empresa genera contaminación al agua y al suelo como producto de los residuos tóxicos.		
Vehículos automotores			Comentarios adicionales (en caso de considerarlo necesario)		
Producción de madera					
Maquinaria y equipo					
Explotación de minas y extracción de minas y canteras			Materia Social: Conteste "SI" O "NO":		
Alimentos y bebidas			1.2.6 Sus empleados se encuentran afiliados al Instituto de Seguridad Social		
Transporte y comunicaciones			1.2.7 Su empresa tiene en su nómina empleados menores de edad		
Electricidad, gas o agua.			1.2.8 Su empresa dispone del certificado de Salud Ocupacional		
Agricultura, horticultura, floricultura, acuicultura, forestería,			Comentarios adicionales (en caso de considerarlo necesario)		
Pinturas, barnices y productos y servicios relacionados.					
Otros					
<b>2. Medio Ambiente: Indique si la actividad de la empresa tiene impacto NEGATIVO en los siguientes lugares</b>					
<b>2.1 Reservas Naturales</b>					
Bosques		Fauna y Flora		Manglares	
				Zonas Protegidas	
<b>2.2 Comunidades</b>					
Indígenas					
<b>2.3 Instituciones de Interés Social</b>					
Educativas		Salud		Iglesias	
				Arqueológicos	
<b>2.4 En caso de haber seleccionado alguna de las casillas de la pregunta 2, describa brevemente el impacto NEGATIVO y las acciones que le han permitido mitigar los sucesos que usted seleccionó</b>					
<b>3. Social y Laboral: Indique si la actividad de la empresa tiene impacto NEGATIVO en la comunidad o en sus empleados</b>					
3.1 Se han presentado denuncias, juicios, manifestaciones o levantamientos por parte de la comunidad o de sus empleados por los impactos ambientales o sociales de la actividad de su empresa?				Si / No	
3.2 Se han presentado en la empresa enfermedades / accidentes ocupacionales como resultado de su actividad				Si / No	
3.3 Cuenta la empresa con una política de manejo ambiental				Si / No	
3.4. Por favor describa brevemente las acciones que le han permitido mitigar los sucesos que usted seleccionó anteriormente (ambientales y/o sociales)					



<b>Marco Regulatorio Ambiental y Social</b>			
<b>Identifique con una "X" el documento requerido por el Ministerio de Medio Ambiente según su actividad:</b>			
Licencia ambiental (II-III-IV)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ficha ambiental (II)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Certificado de Registro ambiental (I)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plan de manejo ambiental (II)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Indique si estos se encuentran al día	o en trámite	Fecha	aa/mm/aa
(*) De disponer el documento incluirlo en calidad de anexo			
Indique que Categoría de Riesgo Registra su Empresa según el Ministerio del Medio Ambiente			
"I"	"II"	"III"	"IV"
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Comentarios</b>			
CÓDIGO DE CATEGORIZACION DE RIESGO AMBIENTAL (CCAN)			
<input type="text"/>			
Declaro que la empresa cumple con la normativa ecuatoriana en materia ambiental y social, y que su actividad no forma parte de la lista de actividades excluyentes:			<input type="checkbox"/> <b>Si / No</b>
<b>FIRMA</b> <b>NOMBRE DEL OFICIAL RESPONSABLE</b> <b>CI. / RUC</b> <b>FECHA</b>			