

## El chulco, sus tasas y sus similares

Diego Carrasco\*

**A**l momento de buscar dinero, hay algunas opciones con las que se pueden contar. De un lado, en el mercado formal, bancos, sociedades financieras, cooperativas, mutualistas, pueden ser un mecanismo efectivo dependiendo del tipo de crédito requerido. Por otro lado, en el mercado informal se pueden encontrar varias alternativas con un alto costo.

En el mercado informal, un comerciante puede conseguir recursos muy fácilmente de parte de los "prestadores de dinero". Se puede obtener cantidades que oscilan entre los \$50 y \$500, sin necesidad de llenar solicitudes, presentar certificados de ingresos o de no ser deudor moroso. Por un lado, motociclistas se encargan de ofrecer dinero a pequeños comerciantes en cantidades menores y con pagos diarios. Ese es el caso de una persona a la que se pudo entrevistar. Ella tiene un modesto negocio de peluquería. En el último carnaval, decidió vender espumas de carnaval en la parroquia de Amaguaña para así incrementar sus ingresos. Para comprar el producto y venderlo en las calles a los turistas requería \$50. El dinero fue prestado por un grupo de motociclistas, que, según la señora, tenían acento colombiano. Desde el día siguiente, y por los próximos treinta días la señora se comprometió a pagar \$2, según consta en una tarjeta como la que se muestra en esta página, en la que se deja constancia de que se trata de mercadería entregada a crédito y no de un préstamo de dinero y en la que el acreedor lleva el control de cada cuota pagada. En este caso, el cliente pagó una tasa del 44.6% mensual (que, anualizada, equivale al 8,232%).

Las cuotas a pagar son pequeñas y en caso de que el deudor se niegue a pagar, los cobradores tienen la consigna de quedarse en el lugar hasta que llegue un cliente, el deudor haga una transacción y con el dinero que reciba pague la cuota, que por el monto no requiere de mucho tiempo. Si ese método no funciona,

la confiscación de productos es otra medida para lograr el pago. Quien no ha pagado no será sujeto de un nuevo crédito y el interesado deberá cambiar de prestamista.

Por su parte, un comerciante que tiene un puesto en cualquiera de los mercados o ferias tiene más posibilidades de obtener los recursos que necesita. Los prestamistas son parte de la vida diaria de los mercados, son los encargados de facilitar los recursos para la provisión de los productos que un comerciante minorista necesita. Los montos llegan hasta los \$500, cantidad que será prestada sólo a personas que hayan demostrado un buen historial de pago, que

sean conocidos por algún tiempo y que expendan productos costosos en comparación con el resto de productos que se venden en los mercados. Un cliente nuevo necesitará firmar un documento de crédito. Habitualmente, ese documento es una letra de cambio por el total del préstamo (capital más el valor previsto de intereses). En la letra, no se llena ningún otro espacio, pudiendo el acreedor incorporar plazo, interés y las otras cláusulas propias de este documento ejecutivo. Un cliente antiguo no requerirá de este requisito, le entregarán el dinero sin más trámite.

Para los casos de mercados que funcionan todos los días el pago será diario, y será semanal si se trata de ferias que se dan una vez por semana. Por ejemplo, otra persona entrevistada ha solicitado un crédito de \$100, por lo que deberá pagar \$10,30 semanales por las siguientes 12 semanas. La tasa para este crédito alcanza el 15.7% mensual (477.6% anual). El cobro es similar al

Imagen 1: Cartilla usada por "la persona de Amaguaña"

MERCADERIA EN GENERAL A CREDITO

Fecha: Febrero 2007.....  
 Nombre: Maryja.....  
 Dirección:.....

Cuota: 2..... Valor:.....

1	12	11	24	21	5
2	13	12	25	22	6
3	15	13	26	23	7
4	16	14	29	24	8
5	17	15	30	25	9
6	18	16	31	26	10
7	19	17	1	27	10
8	20	18	1	28	14
9	22	19	2	29	14
10	23	20	3	30	14

Conserve su Crédito pagando cumplidamente

caso anterior: si no se efectúa el pago, el cobrador deberá esperar hasta que el deudor reúna los valores adeudados con las ventas de ese momento. Por esta razón es que las cuotas no pueden ser demasiado altas y, en consecuencia, los montos de los préstamos tampoco. Según se pudo averiguar, la confiscación de los productos son medidas extremas que se ejecutan esporádicamente.

Para el caso de créditos por montos superiores es necesaria la existencia de garantías, suscripción de letras de cambio, pagarés, entrega de prendas o de hipotecas. El interés fluctúa entre el 5% y el 10% mensual e implica la entrega de documentos de crédito, en algunos casos en blanco en el lugar del valor del crédito, la tasa y el plazo. Para el caso de préstamos prendarios, siempre el bien entregado en prenda será subvalorado, de modo de eliminar el incentivo de pagar mediante el remate de la prenda. Así, una joya que vale \$1,000 se la valorará en \$200 y al deudor no le conviene

perder su joya cuando ha recibido un monto que no representa el valor real del bien.

En caso de mora, se puede acceder a refinanciamientos, previa la suscripción de nuevas garantías por el valor total de la deuda, sin que esto implique la desaparición de las primeras, lo que supone la existencia de documentos por más del doble del valor real prestado. El anatocismo es común en la renegociación: los intereses se suman al capital para dar el valor refinanciado que, a su vez, empieza a generar intereses.

Por otro lado, si se requiere dinero para la adquisición de electrodomésticos, motos o computadores, es probable acceder a un crédito directo de alguna de las casas comerciales que abundan en la ciudad, con especial presencia en ba-

rrios populosos. En estos establecimientos, con el sólo requisito de la cédula, se puede adquirir el electrodoméstico, motocicleta o computador, y pagarlo en “cómodas cuotas” o “cuotitas”, accesibles para los compradores y en plazos que van desde 15 hasta 24 meses. Si no requiere de crédito, el cliente pagará el valor de “oferta”, es decir este valor sólo aplica para casos de compras de contado. Para compras a plazos el valor que sirve como base de cálculo es más alto, de este modo el valor final que paga el consumidor es sustancialmente más elevado. Al final, el cliente paga una tasa cercana al 10% mensual

Los créditos directos se ven alentados por el libre acceso a la información de la central de riesgos, a través de los burós de crédito, de este modo el estableci-

miento reduce su riesgo y puede asignar un número mayor de créditos. Las metodologías de cobro van desde la cobranza preventiva a través de llamadas telefónicas, hasta los juicios ejecutivos, en virtud de los documentos de crédito que el cliente debe suscribir para obtener el producto. En el caso de montos inferiores, se puede dar la aprehensión del bien y la paralela firma de una dación en pago de los productos que luego serán vendidos a través de empresas dedicadas a remates. La dación en pago no implica el reconocimiento de los pagos realizados hasta el momento del cobro, provocando que dichos pagos no sean reconocidos en la posterior realización del bien.

**CE**

\* Analista invitado.