

Ecuador: la movilización del ahorro en 14 cooperativas

Oswaldo Cabezas Paredes

El presente estudio de caso ofrece un panorama general de las estrategias y prácticas de ahorro instrumentadas en 14 cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador y presenta datos que demuestran el éxito alcanzado por aquellas instituciones en la movilización del ahorro. El estudio también establece un perfil del ahorro de los socios de las cooperativas, sobre la base de encuestas individuales. Este estudio fue el resultado de una investigación formal de la movilización del ahorro llevada a cabo por la Confederación de Cooperativas de Alemania (DGRV) en noviembre de 2001, con el objetivo de contribuir al desarrollo del sistema de cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador.

Cuando se llevó a cabo el estudio, se registraron 332 cooperativas de ahorro y crédito activas en el Ecuador, según una encuesta nacional del WOCCU. De éstas, 26 eran supervisadas por la Superintendencia de Bancos. Las 306 restantes eran supervisadas por la Dirección Nacional de Cooperativas, comúnmente conocida como DINACOOOP. Según la misma encuesta, en septiembre de 2001 había 1.481.428 socios de cooperativas.

Las estadísticas de las 14 cooperativas investigadas en el estudio se presentan en la tabla 8.1. Siete de las instituciones eran supervisadas por la Superintendencia de Bancos y las siete restantes eran supervisadas por DINACOOOP. Once de las 14 cooperativas estaban en la sierra, dos en la costa y una en la parte oriental del país. Once de las cooperativas eran urbanas o estaban ubicadas en el centro de una población y tres eran rurales. Con referencia a los registros del WOCCU, las cooperativas de este estudio tenían un total de 457.841 socios, lo que representa el 30,9 por ciento de la membresía total de las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador.

En términos generales, las tres cooperativas rurales del estudio mostraron el mayor crecimiento en sus ahorros. Sus estrategias se basaron en el desarrollo de una identidad social y cultural, con énfasis en la solidaridad entre los socios que eran principalmente indígenas y agricultores.

Tabla 8.1 Las 14 cooperativas de ahorro y crédito ecuatorianas estudiadas¹

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO	SOCIOS	AHORROS ²	PRÉSTAMOS ²
SUPERVISADAS POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS			
LA NACIONAL	95.703	13,3	8,9
COOPROGRESO	68.494	8,2	8,7
SAN FRANCISCO	61.824	5,5	6,6
23 DE JULIO	55.525	5,8	6,8
RIOBAMBA	27.852	6,4	7,7
CHONE	20.724	1,2	2,3
CACPECO	19.542	2,8	3,1
SUPERVISADAS POR DINACOOOP			
MEGO	51.727	18,5	15,1
CACPE PASTAZA	20.366	2,2	2,7
JARDÍN AZUAYO	14.977	4,4	5,4
MUSHUC RUNA	11.200	1,6	1,9
CHUCHUQUI	4.102	0,5	0,5
CACPE BIBLIÁN	3.387	1,8	2,0
UNIÓN EL EJIDO	2.418	0,3	0,4
TOTAL	457.841	72,7	72,0

¹Octubre de 2001.

²En millones de dólares estadounidenses.

La tabla 8.2 combina los datos para comparar las siete cooperativas supervisadas por la Superintendencia con las siete supervisadas por DINACOOOP, medidas en función del número de socios, el total de depósitos y la cartera de préstamos. Como lo muestra la tabla 8.2, las siete cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos tenían una mayor participación en el mercado que las siete supervisadas por DINACOOOP.

Las cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos están autorizadas para realizar transacciones con socios (copropietarios de las cooperativas que poseen certificados de aportación) y también con

Tabla 8.2 Tamaño de 14 cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la Superintendencia de Bancos y DINACOO¹

COOPERATIVAS SUPERVISADAS POR	SOCIOS	%	AHORROS ²	%	PRÉSTAMOS ²	%
SUPERINTENDENCIA	349.664	76,37	43,3	59,53	44,1	61,16
DINACOO	108.177	23,63	29,4	40,47	28,0	38,84
TOTAL	457.841	100,00	72,7	100,00	72,0	100,00

¹Octubre de 2001.²En millones de dolares estadounidenses.

personas que realizan negocios con las cooperativas pero quienes no son socios. Aunque la mayoría de los servicios todavía se prestaban a los socios que tenían certificados de participación, la participación de los clientes que no eran socios estaba creciendo en las siete instituciones autorizadas para participar en el mercado abierto. La tabla 8.3 muestra el desglose de clientes socios en oposición a los clientes no socios en dichas instituciones.

Tabla 8.3 Socios y clientes de las 14 cooperativas¹

COOPERATIVAS SUPERVISADAS POR	SOCIOS	CLIENTES	TOTAL
SUPERINTENDENCIA	256.637	93.027	349.664
DINACOO	106.750	1.427	108.177
TOTAL	363.387	94.454	457.841
PORCENTAJE	79,4%	20,7%	100,0%

¹Octubre de 2001.

Movilización del ahorro

Las 14 cooperativas usaron una gama de productos a la vista y de plazo fijo para movilizar el ahorro. Las características de los productos y las estrategias utilizadas para promoverlos fueron similares en las 14 cooperativas.

Depósitos a la vista

Los depósitos a la vista representaron el producto financiero más importante que ofrecían las cooperativas. La característica principal de las

cuentas de depósito a la vista es que no tienen fechas de retiro previamente determinadas. La mayoría de estas cuentas permiten retiros ilimitados.

Apertura de cuentas. Para abrir una cuenta de ahorro, las cooperativas requerían que el interesado presentara una identificación, de la cual se hacía una fotocopia, una fotografía de tamaño carné y un depósito mínimo. El depósito mínimo variaba entre las cooperativas, dependiendo principalmente de la región geográfica. En las cooperativas de este estudio, los depósitos mínimos iban de \$5 a \$42. De acuerdo con las políticas internas de cada institución, el depósito inicial se distribuía entre la cuenta de depósito a la vista, la cuenta de certificado de aportación y, en casos limitados, se cobraba un cargo administrativo por abrir la cuenta.

Productos ofrecidos por las cooperativas de ahorro y crédito. Las cooperativas generalmente ofrecían productos de ahorro a la vista tradicionales. Sólo algunas habían diversificado o modificado estos productos con el fin de alentar el ahorro. Los productos de depósito a la vista incluían principalmente ahorros de libreta y ahorros de cuenta.

Libreta de ahorro estándar. Estas cuentas se abren para todos los socios cuando ingresan a la cooperativa de ahorro y crédito. Algunas instituciones hacen una diferenciación de este producto según los públicos objetivo. Algunos ejemplos de las cuentas de libretas especializadas incluyen:

- **Libreta de ahorro especializado:** es similar a la cuenta de libreta estándar, pero con un mayor saldo mínimo requerido y con una tasa de interés más alta. En algunas instituciones, la tasa se basa en el saldo promedio. En otros casos se basa en la cantidad de ahorros en la cuenta, en un momento específico.
- **Ahorros juveniles:** ofrecen incentivos para que los niños y los jóvenes ahorren. Es necesario que el representante legal del menor firme para abrir la cuenta. Estas cuentas requieren saldos mínimos más bajos y pagan tasas de interés también más bajas que la cuenta de libreta estándar.
- **Ahorros empresariales:** tienen el propósito de captar ahorros de sindicatos, asociaciones, instituciones y organizaciones. Se requieren mayores saldos y depósitos mínimos para estas cuentas, aunque ofrecen mayores tasas de interés que las cuentas de libreta estándar.

Ahorros de cuenta. Este tipo de cuenta ofrece a los socios acceso a sus ahorros con un mecanismo similar al de las chequeras. Los socios usan un libretín de formularios de retiro para sus cuentas. Los formularios de retiro son aceptables como pagos a negocios con los cuales la cooperativa de ahorro ha establecido convenios. El talonario del "cheque" iría a la

cooperativa para cobrar el valor respectivo previo la verificación del saldo disponible y las firmas autorizadas. Puesto que ofrece similares facilidades que una cuenta corriente, este tipo de ahorro a la vista ha resultado un producto atractivo para los socios. Aunque aún no está muy difundido (solamente lo ofrecían dos de las 14 cooperativas), el ahorro en cuentas ha sido efectivo para movilizar depósitos y aumentar la membresía.

Volumen de depósitos a la vista. La tabla 8.4 muestra los saldos de los depósitos a la vista en las cooperativas. De las 14 cooperativas estudiadas, las siete supervisadas por la Superintendencia de Bancos habían reunido mayores niveles de ahorro que aquéllas supervisadas por DINACOO.

Es importante notar que el 50 por ciento de los ahorros a la vista recibidos por el grupo de cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos se concentró en dos instituciones. Una de dichas cooperativas centró su estrategia en aumentar el número de clientes: mediante el aumento del número de socios, y lo que es más importante, del número de clientes que no eran socios. Estos últimos tenían la opción de abrir cuentas de depósito a la vista sin tener que acreditar una cuenta de certificado de aportación, como sería el caso de los socios. La otra cooperativa dio una importancia prioritaria a la comercialización de la imagen institucional y de los productos como estrategia para aumentar el volumen de depósitos. Ambas estrategias han sido efectivas para movilizar mayores ahorros.

Tabla 8.4 Ahorros a la vista de las 14 cooperativas¹

COOPERATIVAS SUPERVISADAS POR	AHORROS A LA VISTA ²	%
SUPERINTENDENCIA	37,3	69,6
DINACOO	16,3	30,4
TOTAL	53,7	100,0

¹Octubre de 2001.

²En millones de dólares estadounidenses.

De las siete cooperativas supervisadas por DINACOO, dos sobresalieron por haber reunido el 70 por ciento de los depósitos a la vista de este grupo. En una de las cooperativas, la estrategia de movilización del ahorro se basó en el manejo de la tasa de interés. Esta institución ofreció las tasas de interés más altas de todo el grupo de 14 cooperativas. En la segunda cooperativa, el éxito se basó en un mayor número de puntos de venta. Después de sólo cinco años de operación, esta institución contaba con 11 oficinas para servir mejor a las poblaciones de las áreas rurales. Ambas estrategias han sido efectivas para movilizar mayores ahorros.

Tasas de interés y montos. Se pagó una amplia gama de tasas de interés en depósitos a la vista. En las cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos, las tasas de interés iban del 2,75 por ciento al 6 por ciento. Las cooperativas supervisadas por DINACOOOP ofrecieron tasas de interés más altas, entre el 4 y el 10 por ciento. La tabla 8.5 muestra las tasas de interés de los depósitos a la vista de las 14 cooperativas.

En ocho de las 14 cooperativas, la tasa de interés de los ahorros a la vista se pagó independientemente de la cantidad depositada. Las seis cooperativas restantes pagaron tasas de interés sobre la base del monto de la cuenta o el saldo promedio de la cuenta.

Tabla 8.5 Tasas de interés para ahorros a la vista en las 14 cooperativas¹

COOPERATIVAS SUPERVISADAS POR	MÍNIMO	MÁXIMO
SUPERINTENDENCIA	2,75%	6,00%
DINACOOOP	4,00%	10,00%

¹Octubre de 2001.

Todas las cooperativas calcularon los intereses diarios pagados a las cuentas de ahorro a la vista. Sin embargo, la manera de acreditar las cuentas variaba de una cooperativa a otra. Algunas cooperativas acreditaban las cuentas diariamente, y otras lo hacían mensual, trimestral o semestralmente.

Revisión de las tasas de interés. Generalmente, la revisión de las tasas de interés se basó en las fluctuaciones de la demanda y de los cambios del mercado. En la mayoría de las cooperativas, no había plazos establecidos para las revisiones de las tasas de interés. Dos cooperativas tenían comités de finanzas que regularmente realizaron análisis y reuniones de seguimiento con respecto a las tasas. A las propuestas para modificar las tasas de ahorro se las presentó primero ante los gerentes y posteriormente las aprobó el consejo de administración. La mitad de las cooperativas indicaron que se hacía una revisión cada trimestre, principalmente como respuesta a los cambios del mercado.

Los ahorros de plazo fijo

Las cuentas de depósito de plazo fijo, como los certificados de depósito y los ahorros programados, también constituían productos importantes ofrecidos por las cooperativas estudiadas. Los certificados de depósito se hacían a través de un documento y los intereses se pagaban al vencimiento. Los ahorros programados incluían una variedad de planes para alentar el ahorro sistemático durante un plazo determinado para un propósito específico. Los intereses correspondientes a los ahorros programados se pagaban en la fecha de vencimiento.

Certificados de depósito. Las cooperativas y el socio o cliente firman un contrato cuando se hace el depósito a fin de definir la cantidad, el plazo y la tasa de interés por pagar en el certificado. Este producto ofrecía tasas de interés mayores a las que se pagaban por depósitos a la vista. Las tasas de interés variaban según la cantidad del depósito, el plazo y el historial de transacciones del socio (incluyendo su historial de administración de obligaciones de crédito). Las tasas de interés de los certificados de depósito de las cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos variaban del 4 al 11 por ciento. En las cooperativas supervisadas por DINACOO, las tasas de interés pagadas en los certificados de depósito variaban del 4,5 por ciento al 12 por ciento. La tabla 8.6 muestra las tasas de interés pagadas en los certificados de depósito de las cooperativas.

Tabla 8.6 Tasas de interés para certificados de depósito de las 14 cooperativas¹

COOPERATIVAS SUPERVISADAS POR	MÍNIMO	MÁXIMO
SUPERINTENDENCIA	4,0%	11,0%
DINACOO	4,5%	12,0%

¹Octubre de 2001.

En la mayoría de los casos, las tasas de interés en los certificados de depósito estaban sujetas a negociación, según era la cantidad depositada. El gerente de la cooperativa estaba autorizado a aumentar la tasa en un 0,25 por ciento al 1 por ciento adicional, según la cantidad, la fecha de vencimiento y el tipo de cliente.

Los certificados de depósito de plazo fijo representaban un porcentaje mucho mayor del total de depósitos, en las cooperativas supervisadas por DINACOO en comparación con las cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos. Sin embargo, para este segundo grupo de cooperativas, los ahorros de plazo fijo han permitido atraer los clientes que no son socios. Como lo muestra la tabla 8.7, los depósitos de plazo fijo representaban el 26,2 por ciento del volumen total de los ahorros a la vista y de plazo fijo en las 14 cooperativas, que registraron 72,7 millones de dólares al 31 de octubre de 2001.

Ahorros programados. También conocido como "Planes de Ahorro" en la mayoría de las instituciones, los ahorros programados requieren que los socios depositen cantidades fijas en una base establecida, según los diferentes planes. Las 14 cooperativas ofrecían varias opciones con respecto a las cantidades de los depósitos, tasas de interés y plazos. Los socios podían elegir los planes que mejor satisfacían sus necesidades de ahorro.

Tabla 8.7 Volumen total de ahorros de las 14 cooperativas¹

COOPERATIVAS SUPERVISADAS POR	AHORROS A LA VISTA ²	DEPÓSITOS DE PLAZO FIJO ²	DEPÓSITOS TOTALES ²
SUPERINTENDENCIA	37,3	6,0	43,3
DINACOOOP	16,3	13,1	29,4
TOTAL	53,7	19,1	72,7
PORCENTAJE	73,8%	26,2%	100,0%

¹Octubre de 2001.

²En millones de dólares estadounidenses.

Dos productos programados tuvieron buena aceptación en los mercados ecuatorianos:

- **Ahorros para la educación:** estos ahorros se acumulaban a través de depósitos periódicos y se aplicaban a los gastos educativos de los hijos de los socios. Las tasas de interés y las condiciones variaban de una cooperativa a otra.
- **Ahorros para la jubilación:** estos depósitos se hacían a lo largo de varios años para acumular un capital que permitiera a los ahorrantes contar con un estipendio mensual cuando se jubilaran. El valor del depósito, el plazo y la tasa pagada se establecían previamente a través de un contrato entre el socio y la cooperativa.

Las tasas de interés, los plazos y las cantidades del depósito para las cuentas de ahorro programado se fijaban de antemano. Estos elementos característicos variaban según las políticas de cada cooperativa y las características esenciales de cada producto. El periodo del depósito normalmente era de más de un año y las tasas de interés eran mayores a las que se ofrecían en los depósitos a la vista.

En general, los productos de ahorro programado no representaban un volumen significativo de ahorro para ninguna de las 14 cooperativas. En muchos casos, los socios no estaban acostumbrados a los ahorros programados, o bien carecían de los medios para cumplir los objetivos o los plazos durante el período de duración de la cuenta. Aun así, los ahorros programados han permitido que las cooperativas ofrezcan un mayor rango de productos y servicios a los socios y clientes existentes y potenciales.

Estrategias para la movilización del ahorro

Los gerentes de las cooperativas generalmente no tenían estrategias planificadas para la movilización del ahorro a mediano y largo plazo. Sin embargo, muchos sí llevaban a cabo actividades con el objetivo específico de movilizar ahorros. La mayoría de las instituciones se

concentraban en hacer una diferenciación específica de los productos para crear una marca clara y una identificación del producto en el mercado local (pueblo, cantón o provincia). Los elementos clave en la diferenciación de los servicios de depósito a la vista incluían:

- **Imagen institucional:** las cooperativas promocionaban las sólidas prácticas gerenciales de los directores y gerentes del mercado local; la flexibilidad de la gerencia en la resolución de problemas; los resultados financieros logrados (utilidad, volumen, baja tasa de morosidad) y el servicio personalizado.
- **Tasas de interés:** la mayoría de las cooperativas ofrecían tasas competitivas en sus mercados locales. Solamente dos de las 14 cooperativas encuestadas tenían tasas de interés que superaban las tasas locales que se ofrecían para el ahorro. Ambas cooperativas usaban tasas de interés más altas para atraer a nuevos socios y movilizar nuevos depósitos. Las revisiones de las tasas de interés se llevaban a cabo regularmente en todas las instituciones.
- **Servicio rápido:** todas las cooperativas trataron de reducir el tiempo que los socios tenían que dedicar a realizar transacciones. Para ello simplificaron los procedimientos y abrieron más ventanillas de servicio.
- **Horas de servicio:** la mayoría de las cooperativas ofrecían horarios ampliados de servicio al público, generalmente de 8:30 a 18:00 sin interrupción. Muchas cooperativas abrían ventanillas de servicio los fines de semana o días festivos.
- **Publicidad:** las cooperativas se anunciaban principalmente a través de la radio y con volantes y folletos y, a menor escala, a través de los medios impresos y la televisión. Los servicios de ahorro se promocionaban y se vinculaban con otros servicios y beneficios que ofrecía la institución. Para alentar el ahorro, algunas cooperativas hacían énfasis en beneficios tales como los productos de préstamos y la velocidad de la tramitación de los créditos. Como otra forma de publicidad, también patrocinaban eventos sociales, culturales y deportivos. Algunas instituciones utilizaban campañas de casa en casa para atraer depósitos mayores.
- **Promociones:** comúnmente se llevaban a cabo rifas para reunir depósitos. Según varios gerentes, las rifas eran la manera más efectiva de movilizar nuevos ahorros. Para atraer ahorrantes, las cooperativas también daban regalos promocionales como, camisetas gorras, llaveros y útiles escolares.

- **Puntos de venta:** los nuevos puntos de venta dentro del área de servicio de las cooperativas promovían el crecimiento, pues atraían a nuevos socios y reunían ahorros de nuevos mercados.

Las cooperativas empleaban todas estas estrategias de diversas maneras y en distintos momentos como parte de sus esfuerzos de movilización de ahorro. Todas las cooperativas incrementaron sus depósitos totales como resultado de sus actividades objetivo.

Encuesta de socios

Para conocer las características demográficas de los socios, el estudio emprendido por la DGRV en noviembre de 2001 incluyó una encuesta de más de 500 socios de las 14 cooperativas. Se llevaron a cabo encuestas individuales a través de entrevistas personales. La muestra consistió en socios que acudieron a las cooperativas durante el periodo de investigación para hacer alguna transacción. Para las entrevistas, los ahorrantes y prestatarios se escogieron al azar.

Ingresos

La encuesta reveló que más de un tercio de los socios (39 por ciento) tenían ingresos mensuales de menos de \$150. Treinta por ciento de los hombres y 49 por ciento de las mujeres ganaban menos de \$150 mensuales. Cuarenta y cinco por ciento de los hombres y 37 por ciento de las mujeres ganaban entre \$151 y \$300 mensuales. El 25 por ciento de los hombres y el 14 por ciento de las mujeres ganaban más de \$300 mensuales. Estos resultados indicaron que el ingreso mensual promedio era de \$243 para hombres y \$179 para mujeres. La tabla 8.8 muestra la distribución de socios por género e ingreso mensual. La gráfica 8.1 muestra la distribución de los socios según el ingreso mensual, tanto de hombres como de mujeres

Ahorros

Más de la mitad de las socias (56 por ciento) ahorraron hasta \$20 mensuales en sus cooperativas. Veintidós por ciento ahorró de \$21 a \$50 mensuales; 16 por ciento ahorró entre \$51 y \$100, y 6 por ciento ahorró más de \$100 mensualmente. El 42 por ciento de los socios masculinos ahorraron hasta \$20 mensuales; 26 por ciento ahorró entre \$21 y \$50; el 17 por ciento ahorró entre \$51 y \$100, y el 15 por ciento ahorró más de \$100 mensuales. La tabla 8.9 muestra la distribución de los socios por género y depósitos mensuales.

La gráfica 8.2 ilustra la distribución de los socios según los depósitos mensuales, tanto de hombres como de mujeres, para mostrar el desglose de los ahorros por mes y por monto del depósito.

Tabla 8.8 Distribución de socios por ingresos mensuales

INGRESOS EN DÓLARES ESTADOUNIDENSES	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
0 – 50	14	5,5	51	19,8	65	12,7
51 – 100	29	11,3	43	16,7	72	14,0
101 – 150	33	12,9	32	12,5	65	12,7
151 – 200	64	25,0	47	18,3	111	21,6
201 – 300	52	20,3	48	18,7	100	19,5
301 – 500	35	13,7	22	8,6	57	11,1
MÁS DE 500	29	11,3	14	5,4	43	8,4
TOTAL	256	100,0	257	100,0	513	100,0

Gráfica 8.1 Distribución de socios por ingresos mensuales

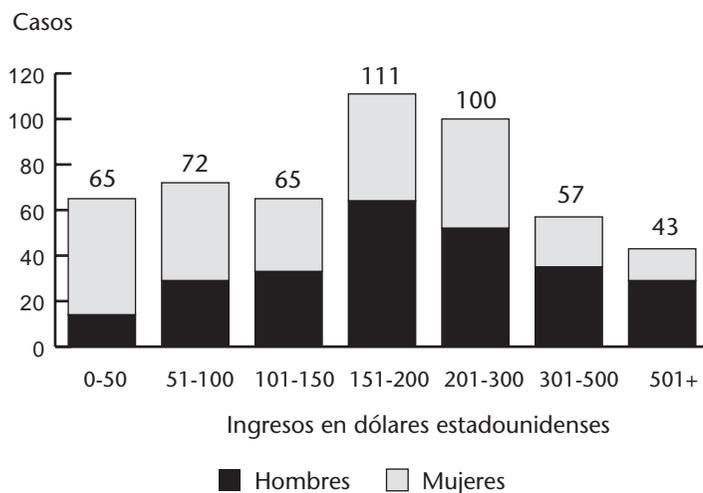
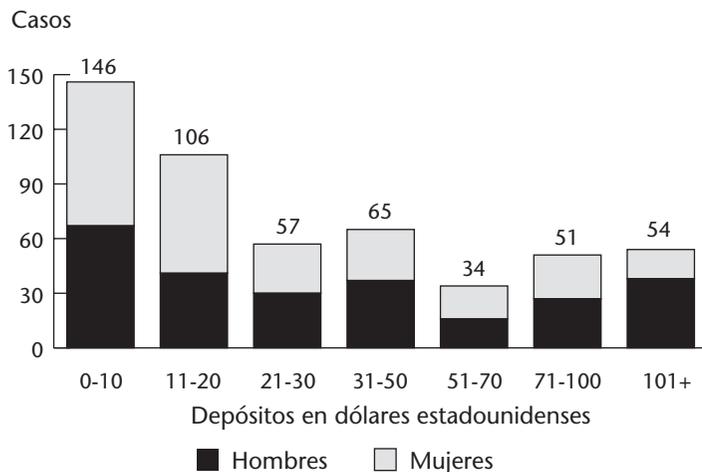


Tabla 8.9 Distribución de socios por depósitos mensuales

DEPÓSITOS EN \$	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
0 – 10	67	26,2	79	30,7	146	28,5
11 – 20	41	16,0	65	25,3	106	20,7
21 – 30	30	11,7	27	10,5	57	11,1
31 – 50	37	14,5	28	10,9	65	12,7
51 – 70	16	6,3	18	7,0	34	6,6
71 – 100	27	10,5	24	9,3	51	9,9
MÁS DE 100	38	14,8	16	6,2	54	10,5
TOTAL	256	100,0	257	99,9	513	100,0

Gráfica 8.2 Distribución de socios por depósitos mensuales



Razones para ahorrar

Para hombres y mujeres por igual, las principales razones para ahorrar en sus cooperativas eran: para obtener préstamos (26 por ciento), para emergencias (16 por ciento), por seguridad (16 por ciento), para gastos médicos (11 por ciento), para vivienda (9 por ciento), para compromisos futuros (8 por ciento) y para educación (7 por ciento). Entre los socios masculinos, las tres razones principales eran: para obtener préstamos (28 por ciento), por seguridad (18 por ciento) y para emergencias (13 por

ciento). En el caso de las socias, las tres razones principales eran: para obtener préstamos (23 por ciento), para emergencias (19 por ciento) y por seguridad (14 por ciento). La tabla 8.10 muestra la distribución de los socios según las razones principales para ahorrar. La gráfica 8.2 ilustra las razones principales por las cuales tanto hombres como mujeres ahorraron en cooperativas, para mostrar las tendencias por género.

Plazos de los depósitos

Como lo indica la tabla 8.11, la mayoría de los socios (62 por ciento) depositó sus ahorros por plazos menores a 30 días. Como lo señala la gráfica 8.3, el 59 por ciento de los socios masculinos y el 64 por ciento de las socias depositó ahorros por plazos menores a 30 días.

Otros tipos de ahorro

Cuando se le preguntó qué otros tipos de instrumentos de ahorro utilizaban, el 38 por ciento de los socios dijeron que habían comprado activos, el 31 por ciento guardó su dinero en sus casas y el 24 por ciento dijeron que no tenían otro tipo de ahorros. El 6 por ciento de los socios señalaron que prestaban a otras personas como una manera de ahorrar.

Es evidente que existe un potencial significativo para incrementar los depósitos de ahorros mediante la movilización de los fondos que los socios guardan en casa. Al mismo tiempo, dada la crisis generalizada del sistema financiero ecuatoriano en los últimos años, hay una fuerte preferencia por la compra de bienes (activos) como una forma de ahorro alternativo.

La tabla 8.12 muestra la distribución de los socios por género y otros tipos de ahorro. La gráfica 8.4 ilustra la distribución de socios masculinos y femeninos por formas de ahorros alternativos.

Perfil de socios de cooperativas de ahorro y crédito

Además de reunir datos acerca de ingresos, montos de ahorro, razones para ahorrar, plazos de los depósitos y tipos de ahorros, la encuesta de socios llevada a cabo por la DGRV registró estadísticas generales acerca de ellos. También sondeó sus preferencias y perspectivas. Sobre la base de la información recabada, se hizo el siguiente perfil de socios para las 14 cooperativas:

- Adultos entre 30 y 49 años de edad constituyeron el grupo más grande de socios; adultos menores a 30 años de edad constituyeron el segundo grupo.
- La mayoría de los socios tenían ingresos mensuales de menos de \$150; en segundo lugar estaban los ingresos mensuales entre \$151 y \$300.

Tabla 8.10 Distribución de socios por razones principales para ahorrar

RAZONES PARA AHORRAR	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
Obtención de créditos	123	28,4	95	22,8	218	25,7
Seguridad	79	18,2	58	13,9	137	16,1
Emergencias	58	13,4	78	18,8	136	16,0
Salud	40	9,2	50	12,0	90	10,6
Vivienda	41	9,5	38	9,1	79	9,3
Compromisos futuros	39	9,0	29	7,0	68	8,0
Educación	28	6,5	33	7,9	61	7,2
Ganar intereses	18	4,2	29	7,0	47	5,5
Comprar electrodomésticos	7	1,6	6	1,4	13	1,5
TOTAL	433	100,0	416	99,9	849	99,9

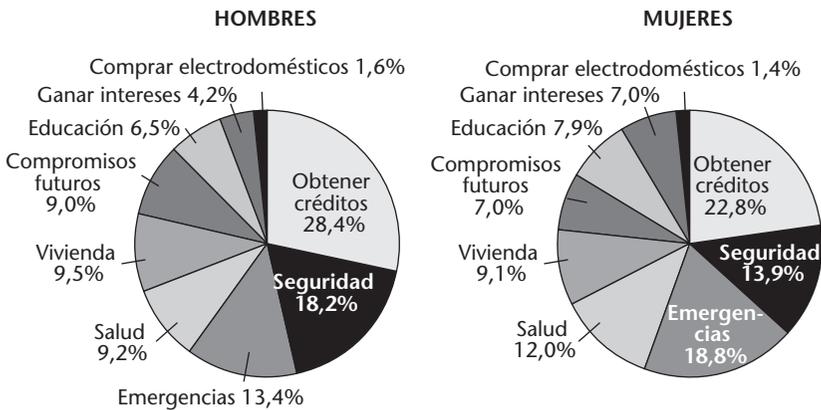
Gráfica 8.3 Distribución de socios por razones principales para ahorrar

Tabla 8.11 Distribución de socios por plazos de depósitos

PLAZO EN DÍAS	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
MENOS DE 30	152	59,3	164	63,8	316	61,6
30 – 60	77	30,1	65	25,3	142	27,7
61 – 90	13	5,1	17	6,6	30	5,8
91 – 180	4	1,6	3	1,2	7	1,4
181 – 360	2	0,8	3	1,2	5	1,0
MÁS DE 360	8	3,1	5	1,9	13	2,5
TOTAL	256	100,0	257	100,0	513	100,0

Gráfica 8.4 Distribución de socios por plazos de depósitos

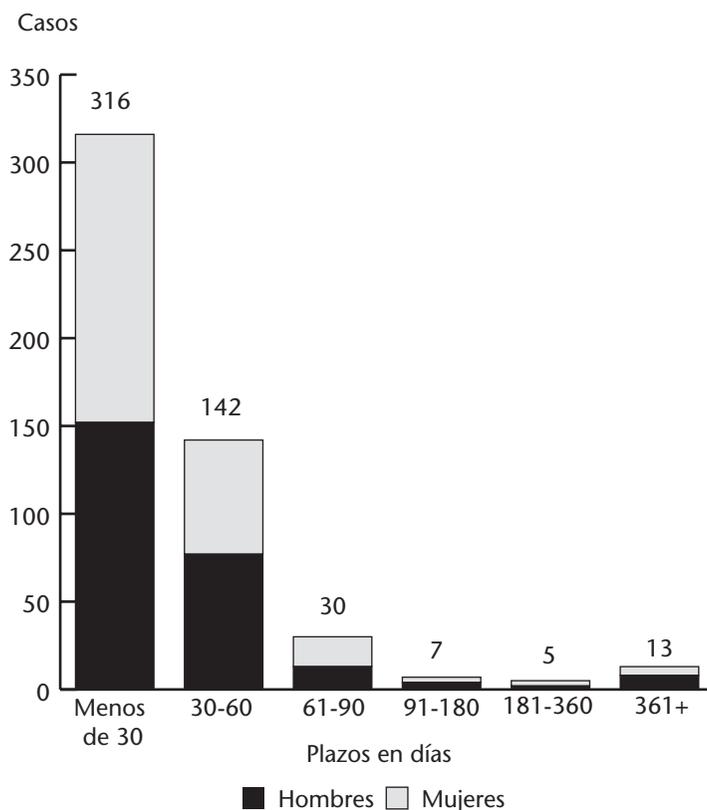
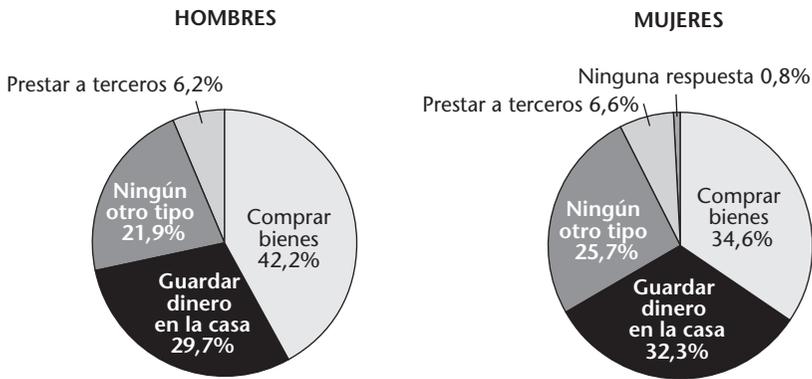


Tabla 8.12 Distribución de socios por formas de ahorros alternativos

MECANISMO	MASCULINO		FEMENINO		TOTAL	
	CASOS	%	CASOS	%	CASOS	%
Comprar bienes	108	42,2	89	34,6	197	38,4
Guarda dinero en la casa	76	29,7	83	32,3	159	31,0
Ninguno	56	21,9	66	25,7	122	23,8
Prestar a otros	16	6,2	17	6,6	33	6,4
Ninguna respuesta			2	0,8	2	0,4
TOTAL	256	100,0	257	100,0	513	100,0

Gráfica 8.5 Distribución de socios por formas de ahorros alternativos



- La mayoría de los socios depositaron ahorros mensuales de hasta \$20. El segundo grupo más grande depositó ahorros mensuales promedio entre \$21 y \$50.
- Los socios ahorran con el fin de obtener préstamos, para emergencias, para gastos médicos y para vivienda.
- Normalmente depositaban sus ahorros durante menos de 30 días (depósitos a la vista). Si hacían depósitos de plazo fijo, la mayoría lo hacía por plazos menores a 60 días.
- Los socios buscaban préstamos rápidos y oportunos, servicio de gran calidad y una imagen institucional positiva de sus cooperativas.
- Seleccionaban a la cooperativa de ahorro y crédito por seguridad y confianza, con el fin de obtener préstamos, para recibir buen servicio y por recomendación de otros socios.
- Consideraban a las cooperativas como lugares a los que podían acudir para obtener productos de crédito y ahorro. Otros productos, servicios y beneficios eran suplementarios.
- Más de la mitad de los socios llevaban a cabo negocios únicamente con su cooperativa de ahorro y crédito. El resto también realizaba negocios con bancos (para cuentas de cheques) y algunos con más de una cooperativa de ahorro y crédito. Esta diversificación reflejaba la búsqueda de mayor seguridad.
- Incluso cuando tenían acceso a servicios financieros, algunos socios preferían comprar activos o guardar su dinero en sus casas como formas alternativas de ahorrar.

Conclusión

Las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador están movilizando ahorros exitosamente. Sobre la base de los datos reunidos en este estudio de las 14 cooperativas, sabemos que las cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la Superintendencia de Bancos son más grandes y han movilizado mayores volúmenes de ahorro que aquellas supervisadas por DINACOOOP. Todas las cooperativas ofrecían productos de ahorro a la vista y de plazo fijo. Los ahorros a la vista representaban una participación mucho mayor del total de ahorros que los ahorros de plazo fijo. Las tasas de interés en ambos tipos de productos tendían a ser más altas en las instituciones supervisadas por DINACOOOP.

Todas las estrategias de movilización del ahorro utilizadas por las 14 cooperativas recurrían a ciertos elementos fundamentales. Aunque los tiempos o los detalles variaban de una institución a otra, generalmente tenían los siguientes objetivos y actividades:

- servicios financieros y beneficios de ahorro y crédito para socios;
- tasas de interés aceptables para los socios;
- servicio de calidad para todos clientes;
- visitas personalizadas y nuevos puntos de servicio;
- imagen institucional positiva;
- gerentes y directores confiables;
- servicios tradicionales o presencia en el mercado;
- campañas informativas y promocionales;
- presencia de los gerentes en los medios de comunicación masivos;
- aportaciones al desarrollo del mercado local;
- mayor participación en el mercado financiero formal.

La imagen institucional, la calidad del servicio a los socios, la liquidez, los directores y oficiales que viven en el área y la estabilidad de los gerentes durante varios años fueron considerados elementos fundamentales para el fortalecimiento y la promoción de la seguridad de las cooperativas.

La encuesta de más de 500 socios creó un perfil de socios en las 14 cooperativas, particularmente en función de sus ingresos y condiciones sociales. La encuesta reveló que seguía habiendo un superávit de fondos que se ahorraban en formas alternativas. A fin de encauzar esos recursos hacia las cooperativas de ahorro y crédito, sería de utilidad implementar mercadeo y programas sistemáticos dirigidos a promover una cultura de ahorro en dichas cooperativas.

Finalmente, el factor de la confianza, la imagen de la institución y la calidad del servicio fueron las principales plataformas para movilizar ahorros en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador.

Referencias

- Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito. 2001. *Encuesta nacional de cooperativas de ahorro y crédito*. Quito, Ecuador: Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- Cabezas Paredes, Oswaldo; Cuásquer, Héctor y Cruz, Julio. 2001. *Estudio de casos sobre movilización de recursos en cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador*. Quito, Ecuador: Confederación de Cooperativas de Alemania (DGRV).

