



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA C.P.A

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
EN FINANZAS CONTADORA PÚBLICA - AUDITORA

**TEMA: “ESTUDIO PARA EL DESARROLLO,
IMPLEMENTACIÓN Y MEJORA DE LA CARTERA DE
MICROCRÉDITO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y
CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”**

AUTOR : DIAZ MARCAYATA, MARIA FERNANDA

DIRECTOR : ING. FABIAN IZA MFA
COORDIRECTOR : ING. JOSE MORALES

SANGOLQUI

2014

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS "ESPE"
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA CPA

CERTIFICADO DE TUTORIA

ING. FABIAN IZA MFA
Director

ING. JOSE MORALES
Coodirector

CERTIFICAN:

Que el trabajo titulado **"ESTUDIO PARA EL DESARROLLO, IMPLEMENTACIÓN Y MEJORA DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"** realizado por la señorita: María Fernanda Díaz Marçayata ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas- ESPE.

Debido a que el presente trabajo es una aplicación práctica que ayuda a la Cooperativa de Ahorro y Crédito 14 de Marzo a maximizar sus utilidades y ha contribuido a la toma de decisiones futuras de la empresa mediante el análisis de escenarios prospectivos, es por esto que se recomiendan su publicación

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a María Fernanda Díaz Marçayata a que lo entregue al Eco. Juan Lara, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, 28 de Julio del 2014.


Ing. Fabián Iza, MFE
DIRECTOR


Ing. José Morales
CODIRECTOR

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS “ESPE”
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA C.P.A**

AUTORIA DE RESPONSABILIDAD

MARIA FERNANDA DIAZ MARCAYATA

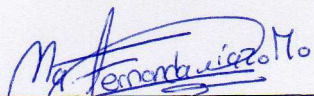
DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado: **“ESTUDIO PARA EL DESARROLLO, IMPLEMENTACIÓN Y MEJORA DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”** ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención

Sangolquí, 28 de Julio del 2014.



María Fernanda Díaz Marcayata

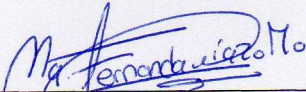
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS "ESPE"
INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA C.P.A
AUTORIZACION DE PUBLICACION

AUTORIZACION

Yo, MARIA FERNANDA DIAZ MARCAYATA

Autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas "ESPE" la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **"ESTUDIO PARA EL DESARROLLO, IMPLEMENTACIÓN Y MEJORA DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría

Sangolquí, 28 de Julio del 2014.



María Fernanda Díaz Marcayata

DEDICATORIA

A Dios, verdadera fuente de amor y sabiduría. A mis padres, seres a quienes adoro desde lo más profundo de mi corazón por ser artífices en la culminación de mis estudios superiores quienes con sus consejos y ayuda me dieron impulso para salir adelante, los mismos que han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. Depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad.

En especial a mi mami Lucy, por estar siempre en los momentos importantes de mi vida, por ser el ejemplo para salir adelante y por los consejos que han sido de gran ayuda para mi vida, ya que siempre has sido una persona honesta, perseverante y entregada a su trabajo y sobre todo una gran mujer, que siempre ha podido salir adelante y ser una triunfadora. Es por ello que hoy te dedico este trabajo de tesis.

Eres y serás mi más bonita casualidad, llegaste en el momento preciso para cambiar mi forma de ver la vida y lo importante es que me enseñaste a no dejarme vencer por nada y a ser grande en todo lo que haga eres parte de esto eres lo mejor que eh conocido.

A mis familiares, viejos amigos y a quienes recién se sumaron a mi vida para hacerme compañía con sus sonrisas de ánimo. A esas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado, muchas gracias por todo.

María Fernanda

AGRADECIMIENTO

A tí Dios mío, por darme la oportunidad de existir así, aquí y ahora; Gracias por iluminarme y darme fuerzas y caminar por tu sendero. A ti Papi, por tu incondicional apoyo, tanto al inicio como al final de mi carrera; por estar pendiente de que nunca me falte nada. A ti Mami, que tienes algo de Dios por la inmensidad de tu amor, y mucho de ángel por ser mi guarda y por tus incansables cuidados. Porque si hay alguien que está detrás de todo este trabajo, eres tú Mami , que has sido, eres y serás el pilar de mi vida.

A mi querido Ñaño Luis Geovanny infinitas gracias por ser más que mi ñaño, ser un padre para mi, por estar siempre junto a mi compartiendo todos los momentos buenos y malos, por no dejarme vencer y siempre darme tus consejos para ser mejor de lo que soy, Madrina Charito gracias por ser un ejemplo de perseverancia y lucha constante, por todo su apoyo incondicional muchas gracias, Josselyn gracias por todas tus ocurrencias del día a día con eso haces que las cosas sean más fáciles, llenas mi mundo de alegría.

A mis queridos abuelitos Luis Alfonso y Mariana , Luis Enrique y Josefina, que más que mis abuelitos son mis segundos padres, infinitas gracias por haberme cuidado y darme su amor incondicional, a lo largo de mi vida por haberme formado bajo sus principios y valores que han hecho que sea la persona que soy, gracias por todo su apoyo brindado en los momentos más difíciles donde solo ustedes han estado conmigo.

A ti, por aparecer en el momento preciso, con tu presión constante me has ayudado a continuar día a día y a no dejarme vencer por nada ni nadie contigo aprendi a ser Grande, Gracias por tu cariño y comprensión, sé que siempre contaré contigo.

Ñaña Glory muchas gracias por ser como eres conmigo eres una mujer fuerte que no se deja vencer tan fácilmente admiro tu fortaleza, te quiero mucho en los malos momentos me as dado tu apoyo incondicional y sobre todo crees en mi muchas gracias por todo Dios te devovera el doble de lo que hoy haces por mi ,

Anita Gabriela gracias a ti por tus abrazos por tus palabras de aliento para no dejarme vencer tkmmmm enanita.

A todos, mis amigos y amigas que me han brindado desinteresadamente su valiosa amistad, gracias por los buenos y malos momentos, por las palabras de aliento, por su apoyo incondicional, y sobre todo por formar parte de mi vida y brindarme su amistad.

A mi director de tesis, Ing. Fabián Iza por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado que pueda terminar mi proyecto de grado con éxito.

Son muchas las personas que han formado parte en mi vida profesional a las que me encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos difíciles. Algunas están aquí conmigo y otras en el cielo en mis recuerdos, en mi corazón, mis dos angelitos Mercedes y Manuel, que sin importar en donde estén quiero darles las gracias por formar parte de mi vida, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones y sobre todo por no dejarme desmayar en este duro camino.

María Fernanda

INDICE DE CONTENIDO

CERTIFICADO DE TUTORIA	II
AUTORIA DE RESPONSABILIDAD	III
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
INDICE GENERAL	VIII
RESUMEN.....	XVI
ABSTRACT	XVII
CAPITULO 1	1
1. PLAN DE TESIS.....	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.3 OBJETIVOS.....	3
1.3.1 <i>Objetivo general</i>	3
1.3.2 <i>Objetivos</i> específicos.....	4
1.4 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	4
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS.....	5
1.6 MARCO TEÓRICO	11
1.7 MARCO CONCEPTUAL.....	16
1.8 HIPÓTESIS.....	20
1.8.1 <i>Hipótesis específica</i>	20
1.9 METODOLOGÍA	20
1.9.1 <i>Métodos de investigación</i>	22
1.9.2 <i>Fuentes de recopilación de la información</i>	22
CAPÍTULO 2	24
2. ANTECEDENTES	24
2.1 ORIGENES DEL MICROCRÉDITO.....	24
2.2 SISTEMA DE MICROCRÉDITO	33
2.3 ORÍGENES, EVOLUCIÓN Y DEFINICIÓN DEL MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR	45
2.4 DIAGNÓSTICO DE LA MICROFINANZAS EN EL ECUADOR	53
2.4.1 <i>Descripción del sistema financiero</i>	56

2.4.2	<i>Antecedentes y evolución de las microfinanzas en el Ecuador</i>	58
2.4.3	<i>Cartera bruta de microempresa</i>	60
2.5	INSTITUCIONES FINANCIERAS, MONTOS, TASAS Y CONDICIONES PARA EL MICROEMPRESARIO	64
2.6	DESCRIPCIÓN DE LAS MICROFINANZAS Y MICROEMPRESAS Y EL APOORTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS AL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA.....	67
2.6.1	<i>Situación actual de las instituciones financieras públicas en el Ecuador</i>	73
CAPÍTULO 3	77
3. ASPECTOS GENERALES DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”	77
3.1	RESEÑA HISTÓRICA.....	77
3.2	UBICACIÓN.....	79
3.3	NÚMERO DE AGENCIAS Y SU UBICACIÓN	79
3.4	PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN A SUS CLIENTES.....	85
3.4.1	<i>Ahorros</i>	85
3.4.2	<i>Créditos:</i>	86
3.5	CLIENTES.....	88
3.6	PRINCIPALES COMPETIDORES.....	89
3.7	ASPECTOS FINANCIEROS.....	90
3.7.1	<i>Balance general</i>	90
3.7.2	<i>Estado de pérdidas y ganancias</i>	91
3.7.3	<i>Análisis de estados financieros</i>	91
3.8	ESTATUTOS.....	102
3.9	REGLAMENTOS.....	102
3.10	FINES Y OBJETIVOS	104
3.11	PLANEACION ESTRATEGICA	104
3.11.1	<i>Misión</i>	104
3.11.2	<i>Visión</i>	105
3.11.3	<i>Objetivos institucionales</i>	105
3.12	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	111
3.12.1	<i>Organigrama estructural</i>	111
3.13	ANALISIS FODA	115
3.13.1	<i>Definición de estrategias y objetivos</i>	116
3.13.2	<i>Mapa estratégico</i>	117
CAPÍTULO 4	120
4. ESTUDIO DE MERCADO DEL PRODUCTO MICRO -CRÉDITO EN EL CANTÓN RUMIÑAHUI	120

4.1	ESTUDIO DE MERCADO	120
4.1.1	<i>Tamaño del universo</i>	120
4.1.2	<i>Prueba piloto</i>	120
4.1.3	<i>Determinación de la muestra</i>	122
4.1.4	<i>Diseño de la encuesta</i>	123
4.1.5	<i>Análisis e interpretación de los resultados obtenidos en las encuestas</i>	127
4.2	PROPUESTA.....	146
4.2.1	<i>Características del producto:</i>	146
4.2.2	<i>Formato de solicitud de crédito</i>	152
4.2.3	<i>Políticas crediticias y de control</i>	154
CAPÍTULO 5		155
5 . DESARROLLO IMPLEMENTACIÓN Y MEJORA DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”		155
5.1	DISEÑO DEL MANUAL DE MICRO-CRÉDITO	155
5.2	VENTAJAS DEL MICROCRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”.....	184
5.2.1	<i>Perfil del solicitante</i>	184
5.2.2	<i>Requisitos</i>	185
5.2.3	<i>Destino del microcrédito</i>	185
5.2.4	<i>Monto a financiar</i>	186
5.2.5	<i>Plazos</i>	186
5.2.6	<i>Tasas de interés</i>	187
5.2.7	<i>Cuota y frecuencia de pago</i>	187
5.2.8	<i>Garantías</i>	188
5.2.9	<i>Pre cancelación</i>	188
5.2.10	<i>Cobranza</i>	188
5.3	PROYECCIÓN DEL BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CON DATOS HISTÓRICOS 2011, 2012,2013	190
5.3.1	<i>Análisis e interpretación de la proyección de estado de resultados con datos históricos</i>	191
5.4.	PROYECCIÓN DEL BALANCE DE RESULTADO CON LA PROPUESTA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PRODUCTO MICROCRÉDITO.....	192
5.4.1	<i>Análisis e interpretación de la proyección de estado de resultados con la propuesta de implementación de microcrédito.</i>	193
5.4.2	<i>Análisis del comportamiento del superávit con datos históricos y con la propuesta de implementación.</i>	194

CAPÍTULO 6	196
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	196
6.1 CONCLUSIONES.....	196
6.2 RECOMENDACIONES	197

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	Métodos de Microcrédito	44
TABLA 2	Instituciones financieras, montos, tasas para el microempresario	64
TABLA 3	Detalle de Principios.....	108
TABLA 4	Descripción Valores Institucionales	110
TABLA 5	Oportunidades Cooperativa “Textil 14 de Marzo”.....	115
TABLA 6	Amenazas Cooperativa “Textil 14 de Marzo”	115
TABLA 7	Fortalezas Cooperativa “Textil 14 de Marzo”	116
TABLA 8	Debilidades Cooperativa “Textil 14 de Marzo”	116
TABLA 9	Resultados de prueba piloto del tamaño de muestra	121
TABLA 10	Distribución de la muestra	122
TABLA 11	Determinación del sexo	128
TABLA 12	Determinación de la edad.....	128
TABLA 13	Nivel de educación	129
TABLA 14	Estado Civil	130
TABLA 15	Que actividad económica realiza	132
TABLA 16	Que tiempo lleva en esta actividad	133
TABLA 17	Que otro tipo de ingresos recibe	134
TABLA 18	Ingresos.....	135
TABLA 19	Gastos.....	135
TABLA 20	Posee alguna operación de crédito	137
TABLA 21	En que institución Financiera.....	138
TABLA 22	¿Conoce a la cooperativa “Textil 14 de Marzo”?.....	139
TABLA 23	¿Conoce los servicios que ofrece la cooperativa 14 de Marzo”?	139
TABLA 24	¿Cuenta con alguno de los servicios que ofrece la cooperativa ?	140
TABLA 25	¿Necesita algún microcrédito”?	141
TABLA 26	¿Cuál sería el destino del microcrédito”?	142
TABLA 27	¿Qué monto necesita para su microcrédito”?	143
TABLA 28	¿Para qué tiempo necesita su microcrédito”?.....	144

TABLA 29	¿Qué tipo de garantía presentaría?.....	144
TABLA 30	¿Le gustaría que financemos su encaje?	146
TABLA 31	Tasas de Interés	150
TABLA 32	Niveles de Aprobación	160
TABLA 33	Documentación mínima que deben contener los expedientes	183
TABLA 34	Requisitos de Crédito	185
TABLA 35	Proyecciones Utilidades	194

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1	Participación en el mercado del microcrédito.....	60
FIGURA 2	Cartera de microcrédito.....	62
FIGURA 3	Morosidad cartera de microcrédito.....	63
FIGURA 4	Tipos de Microcrédito Banco Nacional de Fomento.....	74
FIGURA 5	Ubicación Geográfica.....	79
FIGURA 6	Agencia Amaguaña.....	80
FIGURA 7	Agencia Conocoto.....	80
FIGURA 8	Agencia Guamani.....	81
FIGURA 9	Agencia El Inca.....	81
FIGURA 10	Agencia Machachi.....	82
FIGURA 11	Agencia La Biloxi.....	82
FIGURA 12	Agencia El Camal.....	83
FIGURA 13	Agencia El Arenal.....	83
FIGURA 14	Agencia Santo Tomas.....	84
FIGURA 15	Agencia Santo Domingo de los tsachilas.....	84
FIGURA 16	Valores Institucionales.....	110
FIGURA 17	Mapa Estratégico.....	119
FIGURA 18	Determinación del sexo.....	128
FIGURA 19	Determinación de la Edad.....	129
FIGURA 20	Nivel de Educación.....	130
FIGURA 21	Estado Civil.....	131
FIGURA 22	¿Qué Actividad económica realiza?.....	132
FIGURA 23	¿Qué tiempo lleva en esta actividad?.....	133
FIGURA 24	¿Qué otro tipo de ingresos recibe?.....	134
FIGURA 25	Ingresos.....	135
FIGURA 26	Gastos.....	136
FIGURA 27	¿Posee algún tipo de crédito?.....	137
FIGURA 28	¿En qué institución financiera?.....	138

FIGURA 29	¿Conoce a la cooperativa “Textil 14 de Marzo”?	139
FIGURA 30	¿Conoce los servicios que ofrece la cooperativa 14 de Marzo?	140
FIGURA 31	¿Cuenta con alguno de los servicios que ofrece la cooperativa	140
FIGURA 32	¿Necesita algún microcrédito”?	141
FIGURA 33	¿Cuál sería el destino del microcrédito”?	142
FIGURA 34	¿Qué monto necesita para su microcrédito”?	143
FIGURA 35	¿Para qué tiempo necesita su microcrédito”?	144
FIGURA 36	¿Qué tipo de garantía presentaría?	145
FIGURA 37	¿Le gustaría que financemos su encaje?	146
FIGURA 38	Proyecciones	195

RESUMEN

El presente trabajo se encuentra orientado a determinar la viabilidad para la implementación de un nuevo producto de microcrédito en la cooperativa 14 de Marzo, que se encuentra dirigido a los pequeños microempresarios de la ciudad de Sangolquí. El microcrédito es un producto financiero desarrollado a nivel mundial, y en Ecuador existen diversos tipos de microcrédito con los cuales se espera es generar nuevas fuentes de trabajo y reducir la pobreza. En el proyecto se han analizado diferentes variables que han permitido determinar que el microcrédito es aceptado en el país, también se ha analizado factores que determinan el desarrollo de las cooperativas y la influencia de la actividad económica que se realiza en el país. Se elaboró un estudio de la cooperativa, para conocer los temas referentes a su planificación estratégica, organización administrativa y los productos que ya ofertan en el mercado. Se elaboro un estudio de mercado en el que se determinó la existencia de una demanda insatisfecha, determinando un factor importante para el desarrollo de este proyecto. Se identificó los requerimientos que tienen los socios para que el microcrédito se adapte a sus necesidades y que cumpla con las expectativas ofertadas. Al realizar la proyección del estado de resultados se determinó que se iba a obtener una utilidad buena, implementando la propuesta se logró determinar que la utilidad para los próximos años va a tener un crecimiento del 10% debido a que la cartera de microcrédito se incrementara y se obtendrá más intereses por este producto.

PALABRAS CLAVES:

**DESARROLLO
IMPLEMENTACION
MEJORA
MICROCREDITO
ESTUDIO**

ABSTRACT

The present work is aimed at determining the road for the implementation of a new product microcredit cooperative March 14, which is aimed at young entrepreneurs Sangolquí city. Microcredit is a financial product developed globally and in Ecuador there are various types of microcredit which are expected to generate new jobs and reduce poverty. The project used different variables that have identified that microcredit is accepted in the country, has also been analyzed factors that determine the development of cooperatives and the influence of economic activity taking place in the country. A study of the cooperative was developed to understand the issues related to strategic planning, administrative organization and the products already offered on the market. A market study which determined the existence of an unsatisfied demand, determining an important development factor of this project was elaborated. Requirements with partners to microcredit suits your needs and meets the expectations offered identified. When the projection of the income statement was determined he was going to get a good profit by implementing the proposal was determined that the utility for the coming years will have a 10% growth because the microcredit portfolio will increase and plus interest for this product will be obtained.

KEYWORDS:

DEVELOPMENT

IMPLEMENTATION

IMPROVEMENT

MICROCREDIT

STUDY

CAPITULO 1

1. PLAN DE TESIS

1.1 INTRODUCCIÓN

El microcréditos es un instrumento efectivo y cada vez más utilizado en los programas para el alivio de la pobreza.

La noción de micro-finanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos. Entre estas posibilidades, la mayoría de las instituciones del sector se ha dedicado al microcrédito.

Aunque el crédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que los pobres adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera más rentable. Los pobres pueden además emplear los servicios de ahorro y seguro para planificar futuras necesidades de fondos y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus ingresos y gastos.

El éxito de los programas de microcrédito puede verse limitado por algunas circunstancias típicas: falta de capital social, que disminuya las posibilidades de utilizar metodologías de crédito sin garantías reales; poblaciones dispersas, que tornan dificultoso alcanzar a los clientes de un modo regular; dependencia de una única actividad económica

Es así que, como parte de las entidades que integran el sistema Financiero Ecuatoriano, se encuentra la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”; ubicada en la ciudad de Sangolquí, provincia de

Pichincha, que con su actual metodología crediticia implementada ha constituido una alternativa orientada exclusivamente al apoyo de los sectores de bajos ingresos de las zonas rurales, a fin de fomentar la economía solidaria con la rapidez y responsabilidad social. El presente trabajo, se ha desarrollado de la manera sencilla y clara enmarcada de acuerdo a las disposiciones legales establecidas en las leyes del Ecuador, acogiendo a su vez a las políticas y reglamentos que rigen en la Cooperativa.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos años, las Micro-finanzas se han constituido en un mecanismo de desarrollo económico de diversos países subdesarrollados. Esto ha fomentado el crecimiento de actividades productivas y comerciales, rurales y urbanas, fuera de los circuitos tradicionales de la economía, de tal forma que el Microcrédito brinda la oportunidad a los pobres de ser sujetos de crédito y de mejorar sus niveles de ingresos.

El sector de micro-finanzas en Ecuador incluye instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, tales como bancos privados, sociedades financieras y cooperativas de ahorro y crédito, y otras no-reguladas, las cuales se encuentran reguladas por la Superintendencia de economía popular y Solidaria tales como otras cooperativas, organizaciones no gubernamentales y estructuras financieras locales, como por ejemplo, cajas de ahorro y crédito, bancos comunales y comités de créditos.

En Ecuador los microcréditos en su mayoría son dirigidos a los sectores de microempresarios y el financiamiento para la vivienda. Se ha observado un crecimiento positivo en los depósitos, pero con una desaceleración en comparación con años anteriores. Una de las características del mercado ecuatoriano ha sido la intensiva captación de depósitos del público en los

últimos años, lo cual representa una fuente importante de recursos para financiar las operaciones del sector de micro-finanzas.

El desarrollo de programas de Microcrédito en el país ha demostrado en los últimos años el gran potencial que tienen tanto las instituciones oferentes de estos servicios como los beneficiarios finales, es evidente que las IMFs han fomentado el crecimiento del sector informal y micro –empresarial.

En función de lo expuesto, se puede estimar que el crecimiento de la demanda de microcrédito se mantendrá en el futuro, motivado principalmente por el crecimiento poblacional de la ciudad (1.75%) por año y por ende el crecimiento, así como la responsabilidad de sus habitantes que buscan con ideas innovadoras el desarrollo económico de su familia y de su microempresa.

La propuesta es implementar y mejorar la cartera de microcrédito en la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo” donde ofrezcamos a los socios un producto que llene sus expectativas y cubra sus necesidades con personal especializado en cada segmento de crédito y que nuestro valor diferencial sea un excelente servicio, donde predominen el profesionalismo, la responsabilidad, la puntualidad y la veracidad en la información. Además seamos participes del desarrollo del país, a través de la generación de empleo y buen trato a nuestros proveedores.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

- Evaluar el producto de microcrédito durante el lapso de tres años consecutivos con el propósito de mejorar el otorgamiento, para lograr una visión de desarrollo sostenible, crecimiento, generación de

empleo y dinámica económica en el corto plazo, en la cooperativa de ahorro y crédito Textil 14 de Marzo en la ciudad de Sangolquí.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Elaborar una investigación de la problemática a la cual se enfrenta la Institución y los microempresarios en las actuales condiciones, para de esta manera establecer las causas y consecuencias que están frenando el desarrollo micro empresarial.
- Efectuar un análisis situacional del área de crédito para diagnosticar la situación actual de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Textil 14 de Marzo con la finalidad de definir la estructura organizacional de la institución financiera. y mediante la herramienta FODA para identificar sus fortalezas y debilidades relacionado con el otorgamiento de microcréditos
- Comparar los estados financieros de los tres años consecutivos y analizar los resultados obtenidos del impacto del producto sobre los sectores beneficiados, para que sea un aporte al desarrollo y mejora de los microempresarios.

1.4 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Es posible crear un sistema de evaluación del crédito para micro-empresa mediante la integración de variables de mercado y parámetros de medición financiera?

¿El diseño de un manual específico para el manejo del micro-crédito se constituirá en una herramienta técnico-financiero apropiado para corregir los problemas dentro de esta área?

¿Cuáles son los contenidos básicos que debe incluir el manual específico para el control del micro-crédito?

¿Cuáles son los principales recursos que se requieren para el diseño del sistema de evaluación del micro-crédito?

¿Debe hacerse una revisión general del producto micro-crédito?

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LOS OBJETIVOS

Un estudio adecuado acerca del microcrédito en el Ecuador y como se puede proyectar de manera eficiente y equitativa mediante una mejora e implementación del microcrédito en la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo” es de vital importancia ya que permitirá definir cuáles serán las nuevas proyecciones para de esta manera ser la iniciativa para que el microcrédito sea una herramienta de crecimiento sostenible en el corto y mediano plazo tanto a nivel familiar como un medio de reactivación micro empresarial.

Implementar mejorar en el microcrédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo” permitirá definir como la Institución viene evolucionando durante los últimos años, para así establecer los nuevos lineamientos de crecimiento empresarial conjuntamente con una iniciativa para el desarrollo micro-empresarial, desde el punto de vista del sistema financiero.

El desarrollo actual de la industria y sobretodo el conocimiento adquirido sobre las necesidades que surgen alrededor de los microempresarios, ponen de relieve el hecho de que el mercado objetivo debe ser el de las familias y los negocios de los microempresarios que es el segmento sobre el cual piensa trabajar la cooperativa, extendiéndolo a otros segmentos de nivel

económico más bajos de la población, como por ejemplo los asalariados de menores ingresos. Así mismo se destaca la importancia de ofrecer una gama integral de servicios financieros, incluyendo desde facilidades para efectuar transacciones, pasando por productos de ahorro, diversas modalidades de crédito como el de consumo, el crédito de negocio y vivienda, más la oferta de seguros, todo esto se podrá establecer mediante una adecuada evaluación.

Es muy importante el incrementar la eficiencia y el impacto del mercado crediticio sobre el desarrollo económico y social, desde la necesidad de la reactivación productiva desde la micro producción, el Estado con sus instituciones como lo son la Superintendencia de Bancos y Seguros, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, incluyendo también las instituciones financieras públicas debería crear un proyecto de Micro-finanzas que tenga como objetivo incrementar la competencia en el segmento de crédito micro financiero, con la finalidad de reducir las tasas de interés vigentes en este segmento crediticio, y mejorar la profundización financiera en áreas urbano marginales y rurales, así como también un control de distribución de recursos, tasas de interés, seguros etc.

Es aquí que conjuntamente el sistema financiero privado, público y las instituciones de control juegan un papel importante para el desarrollo como un conjunto de entidades que promuevan el crecimiento micro empresarial para de esta manera las micro-finanzas se conviertan en un factor de crecimiento económico. Bajo esta perspectiva mediante una evaluación, la iniciativa la puede marcar el crédito solidario como promotor de una nueva forma de otorgamiento, distribución y seguimiento de los microcréditos conjuntamente con una reducción de las tasas de interés e incremento de beneficios para así permitir su crecimiento institucional.

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado.

Los constantes e imprevistos cambios en los precios internacionales de las materias primas, así como su creciente diferencia frente a los precios de los productos de mayor valor agregado y alta tecnología, han colocado a la economía ecuatoriana en una situación de intercambio desigual sujeta a los vaivenes del mercado mundial.

Un proceso de cambio del patrón de especialización productiva de la economía que le permita al Ecuador generar mayor valor agregado a su producción en el marco de la construcción de una sociedad del conocimiento.

Transformar la matriz productiva es uno de los retos más ambiciosos del país, el que permitirá al Ecuador superar el actual modelo de generación de riquezas: concentrador, excluyente y basado en recursos naturales, por un modelo democrático, incluyente y fundamentado en el conocimiento y las capacidades de las y los ecuatorianos muestra cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas.

A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.

Las distintas combinaciones de estos elementos generan un determinado patrón de especialización. Así por ejemplo, la economía ecuatoriana se ha caracterizado por la producción de bienes primarios para el mercado internacional, con poca o nula tecnificación y con altos niveles de concentración de las ganancias.

Estas características son las que han determinado nuestro patrón de especialización primario - exportador, que el país no ha podido superar durante toda su época republicana.

El patrón de especialización primario-exportador de la economía ecuatoriana ha contribuido a incrementar su vulnerabilidad frente a las variaciones de los precios de materias primas en el mercado internacional.

El Ecuador se encuentra en una situación de intercambio sumamente desigual por el creciente diferencial entre los precios de las materias primas y el de los productos con mayor valor agregado y alta tecnología. Esto obliga al país a profundizar la explotación de sus recursos naturales únicamente para tratar de mantener sus ingresos y sus patrones de consumo.

Los ejes para la transformación de la matriz productiva son:

- Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias estratégicas-refinería, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y en el establecimiento de nuevas actividades productivas-maricultura, biocombustibles, productos forestales de madera que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.

- Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables
- Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya producimos actualmente y que seríamos capaces de sustituir en el corto plazo: industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica.
- Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos particularmente de la economía popular y solidaria, o que incluyan mayor valor agregado alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos.

La transformación esperada alterará profundamente no solamente la manera cómo se organiza la producción, sino todas las relaciones sociales que se desprenden de esos procesos. Seremos una sociedad organizada alrededor del conocimiento y la creación de capacidades, solidaria e incluyente y articulada de manera soberana y sostenible al mundo.

Los esfuerzos de la política pública en ámbitos como infraestructura, creación de capacidades y financiamiento productivo, están planificados y coordinados alrededor de estos ejes y se ejecutan en el marco de una estrategia global y coherente que permitirá al país superar definitivamente su patrón de especialización primario-exportador.

Sin embargo, el cumplimiento de este desafío histórico demanda profundizar los resultados alcanzados a través de esfuerzos coordinados y planificados de largo plazo de todas y de todos. La transformación de la matriz productiva para impulsar el desarrollo del micro-crédito convertirá al país en generador y exportador de mayor valor agregado a través del aprovechamiento del conocimiento y el talento humano, con inclusión de nuevos actores sobre la base de una adecuada redistribución y equidad, asegurando de esta manera el Buen Vivir.

El trabajo de investigación halla su justificación en diferentes aristas, las cuales se las describe de la siguiente manera.

Uno de las principales razones que motivan la presente investigación es que en la Cooperativa no existe un manual para el manejo del micro-crédito, condición que ha llevado que los oficiales de crédito apliquen un mismo procedimiento para la calificación y posterior colocación de éstos, provocando que se generen altos niveles de probabilidad de endeudamiento de alto riesgo, puesto que la característica y esencia no es la misma, haciéndose necesaria la especificación.

La sistematización de los procesos se traduce en niveles de rendimiento, considerándose necesario entonces diseñar un sistema informático genérico que permita no solo efectuar una evaluación financiera, sino complementarla mediante el análisis de variables propias del micro-crédito como, experiencia del solicitante, demanda de servicios de micro-crédito, riesgos de mercado, y más; lo que en suma permite disminuir el riesgo crediticio.

El mayor interés de la investigación es no solo mejorar o corregir los temas de colocación y recuperación del crédito, sino que se busca generar niveles de óptimos de trabajo, y para esto se plantea la necesidad de

especializar a los oficiales en el manejo de todos los créditos pero con cierto grado de conocimiento adicional sobre las micro-finanzas.

1.6 MARCO TEÓRICO

En micro-finanzas existe apreciable literatura sobre conceptos como sostenibilidad, cobertura de costos, calidad de cartera crediticia, indicadores de gestión, manejo de recursos humanos, programas de incentivos, ratios financieros, etc.

Los programas de crédito o Institución de micro-finanzas, debe tener una visión empresarial o de negocio sin que esto se contraponga al sentido o misión social que busca la Institución de micro-finanzas que en nuestro caso es la cooperativa de ahorro y crédito "Textil 14 de Marzo". Paralelamente, se busca expandir los servicios lo máximo posible con el fin de beneficiar justamente a la población o clientes. Podemos afirmar que el negocio crediticio es desembolsar y recuperar adecuadamente las operaciones de crédito.

Para lo primero, es necesario realizar una rigurosa evaluación crediticia, que determine bien la capacidad de pago del cliente (tema estrictamente técnico) y su solvencia moral (tema subjetivo).

El principal objetivo de esta investigación es la implementación, instrumento con el cual obtendremos los objetivos propuestos. La implementación y mejora como un instrumento nos permitirá además conocer la situación por la cual atraviesa el producto de microcrédito con el propósito de potenciar su desarrollo y corregir las deficiencias encontradas.

La implementación y mejora, es una de las herramientas más importantes. El proceso de implementación ayuda a tomar decisiones

críticas acerca de la forma de mejorar la implementación de sus programas y/o la administración de su organización.

La implementación, cuando se emplea regularmente, constituye una herramienta gerencial poderosa que le puede reportar buena información para ayudarle a tomar las decisiones correctas en cuanto a la mejor forma de administrar su programa de modo que pueda continuar prestando servicios de calidad y cubrir las necesidades de sus clientes. A través del proceso de recopilación, análisis e interpretación de datos, la información obtenida de una evaluación nos permitirá escoger entre varias opciones y cursos de acción alternativos así como comprender y considerar las consecuencias de cada una de las acciones propuestas.

Por otra parte, la implementación tiene como meta medir el progreso logrado en lo que se refiere a la consecución de los objetivos del producto de microcrédito y el impacto del mismo. Hay tres elementos principales en cualquier implementación:

- la planificación de la implementación
- la conducción de la implementación
- la utilización de los resultados.

Estos tres elementos utilizaremos en la presente implementación, pero todo el tiempo y la energía que se invierten en la implementación serían inútiles si los resultados no se usan para planificar, apoyar, cambiar, corregir y/o mejorar dicho producto de microcrédito.

Para asegurarse de que la implementación se convierta en una actividad regular y aceptada en la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo” y sea un instrumento participativo y útil para su personal y organización, es importante seguir los siguientes pasos:

Primero, la planificación de la implementación debería convertirse en un elemento regular del proceso de planificación de programas a nivel de la cooperativa. La implementación debería considerarse como parte esencial de este proceso, de modo que al igual que se elaboran planes para implementar sus programas, también se elaboran planes para evaluar el proceso y el impacto de las actividades del producto.

Segundo, cuando se planifica y realiza una evaluación, debería emplear todos los datos disponibles primero, antes de siquiera considerar llevar a cabo cualquier esfuerzo especial de recopilación de datos a menudo caro y que requiere de mucho tiempo, como ser la realización de cualquier tipo de encuestas especiales.

Finalmente, al llevar a cabo implementación interna es importante recordar que se deben enfocar las soluciones y acciones que mejorarán sus servicios y el producto, en lugar de solamente centrar su atención en revelar y responder a los problemas inmediatos identificados en la evaluación. Es su responsabilidad asegurarse de lograr que los hallazgos de una evaluación sean bien utilizados, para mejorar tanto las actividades específicas de su programa como los aspectos administrativos en general, así como la efectividad y eficiencia de su organización.

1.6.1 EVALUACION SOCIAL DE PROYECTOS

La evaluación social de proyectos compara los beneficios y costos que una determinada inversión pueda tener para la comunidad de un país en su conjunto. No siempre un proyecto que es rentable para un particular es también rentable para la comunidad, y viceversa.

Tanto la evaluación social como la privada usan criterios similares para estudiar la viabilidad de un proyecto, aunque difieren en la valoración de las variables determinantes de los costos y beneficios que se les asocian. A este

respecto, la evaluación privada trabaja con el criterio de precios de mercado, mientras que la evaluación social lo hace con precios sombra o sociales.

1.6.2 ALCANCES DEL ESTUDIO DE PROYECTOS

En términos generales, seis son los estudios particulares que deben realizarse para evaluar un proyecto: los de la viabilidad comercial, técnica, legal, de gestión, de impacto ambiental y financiera, si se trata de un inversionista privado, o económica, si se trata de evaluar el impacto en la estructura económica del país. Cualquiera de ellos que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se lleve a cabo, aunque razones estratégicas, humanitarias u otras de índole subjetivas podrían hacer recomendable una opción que no sea viable financiera o económicamente”

1.6.3 EL ESTUDIO DEL PROYECTO COMO PROCESO

El proceso de un proyecto reconoce cuatro grandes etapas: idea, pre-inversión, inversión y operación.

1.6.4 EL ESTUDIO DE MERCADO

Uno de los factores más críticos en el estudio de proyectos es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. Pocos proyectos son los que explican, por ejemplo, la estrategia publicitaria, la cual tiene en muchos casos una fuerte repercusión, tanto en la inversión inicial, cuando la estrategia de promoción se ejecuta antes de la puesta en marcha del proyecto, como en los costos de operación, cuando se define como un plan concreto de acción.

1.6.5 EL ESTUDIO TECNICO DEL PROYECTO

En el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto, el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área.

Técnicamente existirán diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de la que pudiera realizarse en función de su grado de perfección financiera.

Por lo general, se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernos, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente

1.6.6. EL ESTUDIO ORGANIZACIONAL, ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Uno de los aspectos que menos se tienen en cuenta en el estudio de proyectos, es aquel que se refiere a los factores propios de la actividad

ejecutiva de su administración: organización, procedimientos administrativos y aspectos legales.

Para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y, por lo tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra ejecutiva.

1.6.7 EL ESTUDIO FINANCIERO

La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero.

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos.

1.7 MARCO CONCEPTUAL

- **Análisis Financiero:** (Nassir & Reinaldo, 2004) "La última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas

anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p.26)

- **El Estudio de Mercado:** (Nassir & Reinaldo, 2004) Uno de los factores más críticos en el estudio de proyectos es la determinación de su mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de la demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos” (p.32)
- **Estructura de mercado:** (Nassir & Reinaldo, 2004) “El ambiente competitivo en que se desenvolverá el proyecto, en caso de ser implementado, puede adquirir una de las siguientes cuatro formas generales: Competencia Perfecta, Monopolio, Competencia Monopolista y Oligopolio. (p.36)
- **Colocación:** se puede definir como aquella operación por medio de la cual una institución financiera se compromete a prestar una suma de dinero a un prestatario por un tiempo establecido para recibir al cambio el capital más un interés por el costo del dinero en ese tiempo.
- **Cartera de crédito:** Son los créditos otorgados por instituciones financieras en las distintas modalidades cuyo plazo se encuentra dentro de los parámetros establecidos en la concesión del crédito. Cartera de valores poseída en base a su capacidad de revalorización del capital que por razones de calidad o de dividendos que produce.
- **Cuota:** Valor de cuota a pagar por el cliente, deberá ser la suma de interés más principal.
- **Estado de la Operación:** Identificación que refleja que una determinada operación se encuentra aprobado, listo para su

desembolso, ingresada al sistema de crédito, castigada, otorgada o cancelada.

- **Garantía Hipotecaria:** Garantía abierta sobre un bien inmueble (terreno o casa) de propiedad del cliente, su garante o de terceros debidamente inscrita.
- **Garantía Personal:** Garantía personal y solidaria de un tercero, que cuenta con solvencia económica para asumir con responsabilidad la misma obligación que el deudor directo.
- **Garantía Prendaria:** Prenda industrial sobre bienes muebles (generalmente maquinaria o vehículo del negocio) de propiedad del cliente, garante o de terceros debidamente inscrita.
- **Mora:** Se refiere a los intereses moratorios aplicados a los créditos a cargo de los miembros deudores del banco, para que la institución, por retraso en el pago de los créditos concedidos.
- **Principal:** Valor de capital que pagará en cada cuota.
- **Reestructuración:** Cancelación de operaciones vencidas, mediante la concesión de una nueva operación de crédito por el monto total de las deudas vencidas.
- **Reprogramación:** Cancelación de operaciones que se encuentra vencida, mediante la concesión de una nueva operación de crédito por el mismo saldo de capital de las operaciones vigentes, pero con variación en el monto de la cuota; debido a una disminución de la capacidad de pago del deudor.

- **Seguro de Garantía:** Garantía que aplica obligatoriamente a clientes de créditos de microempresa que no pueden ofrecer una garantía real. El seguro de garantía deberá ser ofrecida por una empresa que garantice el pago de la operación previamente calificada por Banco Solidario.
- **Solicitud:** Número de solicitud que se ha generado para esta operación, este número se asignará una vez tramitada la operación en el sistema de crédito.
- **Sujeto de Crédito:** Persona natural o jurídica que cumple con ciertos requisitos financieros y demográficos, para ser beneficiario de un crédito.
- **Cliente Antiguo:** Condición interna otorgada a un cliente que mantiene por lo menos una operación de crédito microempresa urbana o rural la misma que puede ser Estándar o Preferencial.
- **Cliente Estándar:** Condición interna otorgada a un cliente que cumple las siguientes características:
- **Cliente externo:** En términos generales, el cliente externo es aquel usuario de los servicios y productos que se brinda, la razón de ser del negocio.
- **Cliente interno:** En la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de marzo” consideramos a todos los colaboradores que brindan sus servicios profesionales a la organización como nuestros clientes internos; es decir, aquel miembro de la cooperativa que recibe y facilita el resultado de un proceso, llevado a cabo en la misma Institución de una manera integrada.

- **Cliente Nuevo.-** Condición interna otorgada a un cliente que obtiene su primer crédito de microempresa urbano y rural o un cliente que ha dejado de operar por más de 180 días con la cooperativa en operaciones de microempresa urbana o rural y su comportamiento de pagos haya sido hasta 15 días de mora promedio en su último crédito.

1.8 HIPÓTESIS

Implementación, evaluación y mejora de procedimientos en la cartera de crédito para microempresas conferida por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”, lo que permitirá reorientar el otorgamiento de microcréditos para el desarrollo de las microempresas con la finalidad de un desarrollo sostenible, crecimiento, generación de empleo y una dinámica económica en el corto plazo.

1.8.1 HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- Una evaluación de la cooperativa de ahorro y crédito Textil 14 de Marzo permite diagnosticar la situación actual del otorgamiento de microcréditos.
- La elaboración de un análisis de la problemática actual a la que se enfrentan los microempresarios y la Institución, determina las causas y consecuencias que están frenando el desarrollo micro empresarial.
- El diseño de una propuesta que permita el crecimiento de los microempresarios y permite desde el ámbito familiar, beneficios en la economía en general.

1.9 METODOLOGÍA

TIPOS DE ESTUDIO

La investigación que se lleva a efecto considera una estructura metodológica que parte desde la identificación del tipo de investigación que se acople a los objetivos, como de los métodos y técnicas a ejecutarse con la finalidad de recopilar y procesar la información hasta traducirla en indicadores y parámetros de medición.

Estudio Explicativo.- Se la empleará en vista que el proceso de investigación parte por recopilar información de diferentes fuentes, iniciándose desde las propias de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “ Textil 14 de Marzo” como las dispuestas por los órganos de control como la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y la Ley del Sistema Financiero Nacional; las cuales requieren de un profundo nivel de análisis y posterior aplicación a los objetivos del trabajo, generando la condición de explicativa y aplicabilidad.

Estudio Documental.- Se la emplea en vista que gran parte del diseño conceptual, teórico y de la propuesta se fundamenta en la revisión de teorías y disposiciones establecidas en documentos técnicos como los balances de la Cooperativa, reporte por colocaciones por segmento, cuadros de morosidad, cartera vencida y totalmente vencida, tasas de interés y demás documentos propios de la institución como los dispuestos por los Órganos de Control Financiero. Información que se constituye en la base de la propuesta y que son de constante análisis.

Estudio correlacional.- Se la empleará debido a que, el objetivo del trabajo no solo es diseñar políticas de control financiero mediante el cumplimiento de procesos, sino que se tratara de realizar un análisis

comparativo entre los resultados alcanzados por la cooperativa antes de la implementación de la propuesta y los logrados con ésta, a fin de validar la eficiencia que tendría, así como validar la hipótesis de trabajo planteada.

1.9.1 METODOS DE INVESTIGACIÓN

Para realizar el estudio para desarrollo, implementación y mejora de la cartera de microcrédito en la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”, utilizaremos los siguientes métodos de investigación:

Método Inductivo- deductivo.- El método seleccionado para el desarrollo de la investigación es el inductivo-deductivo o análisis-síntesis. Se lo emplea en vista que la formulación de la propuesta es el resultado del estudio individual factores crediticios y financieros; partiendo desde el análisis situacional de la Cooperativa, análisis de operaciones por departamentos, tipos de productos y servicios y estado actual de éstos; a fin de procesar técnicamente dicha información y traducirla en una propuesta que permita corregir los problemas de liquidez en la Institución financiera.

Método histórico.- Se lo empleará en vista que para el diseño de la propuesta se ha previsto hacer un análisis histórico referente al micro-crédito cubriendo todas sus aristas, y estudiar el comportamiento histórico que ha venido registrando traducido a través de los balances anuales. Esta información sirve de base para el desarrollo de las proyecciones frente a la implementación de la propuesta y así cuantificar el potencial éxito que tendría.

1.9.2 FUENTES DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACION

Las técnicas de recopilación de información que se utilizaremos son las siguientes:

Observación.- Esta será empleada mediante los datos obtenidos a través de la experiencia registrada por los años de labor dentro de la empresa, tomando como objeto de importancia las operaciones, procesos para la evaluación del crédito, responsables, incidentes, y demás en general propias del funcionamiento. Esta información será ajustada mediante procesos de validación de información para posteriormente emplearlas en la propuesta.

Encuestas.- Se la empleará para levantar información interna y externa; la primera con la finalidad de conocer de los principales actores (oficiales de créditos) cuales son los problemas más frecuentes en el ejercicio de sus operaciones, y los segundos mediante el análisis de clientes con la finalidad de realizar un análisis más cercano al tipo de cliente con el que se trata y las razones por las cuales acude a la institución. La información recopilada será estratificada, permitiendo formular conclusiones y recomendaciones que formarán parte de la propuesta.

Entrevista.- Se las aplicará a los directivos de la institución, con la finalidad de saber si éstos se encontrarían interesados en aplicar este nuevo sistema de evaluación de créditos que abarca temas como: la categorización, especialización del talento humano y diseño de procesos metodológicos de análisis, colocación y recuperación. Datos importantes para el diseño de la propuesta y que se ajustan a los objetivos descritos.

CAPÍTULO 2

2. ANTECEDENTES

2.1 ORIGENES DEL MICROCRÉDITO

El microcrédito es un término que poco a poco se va popularizando en todo el mundo, hasta el punto de que, a veces, se le da un sentido que desvirtúa su auténtica esencia.

Entre las maneras más tempranas de otorgar microcréditos podemos citar: una manera informal de microcrédito, que se remite a los africanos francófonos llamados “tontines”, un sistema de ahorro inventado en el siglo XVII por el banquero italiano Lorenzo Tonti, que fue perfeccionado en el continente.

En África, este sistema es un fondo común periódico (generalmente mensual) en el que cada participante espera su turno para recuperar la totalidad de la suma recogida. En Europa, este producto financiero, utilizado como inversión de seguro de vida, prevé un periodo de veinte años tras los cuales los cotizantes, todavía en vida, se reparten los beneficios obtenidos.

Otra manera de microcrédito era el sistema irlandés del fondo de préstamo fundado en los 1700s tempranos por el autor y el ensayista irlandeses Jonathan Swift. Para ayudar a aliviar la pobreza, el sistema irlandés del fondo de préstamo proporcionó crédito sin excluir a los pobres.

La historia del microcrédito moderno comienza en los años ‘70 con cuatro entidades: en 1970 Bank Dagang en Bali (Indonesia), en 1971 Opportunity Internacional en Colombia, en 1973 ACCION International en Brasil, y en 1976 Grameen Bank en Bangladesh. Si bien el concepto de créditos

cooperativos a bajo o nulo interés enfocados en fomentar la independencia económica y la cooperación recíproca no es algo nuevo en la economía política, el concepto del microcrédito nació como propuesta del catedrático de economía Dr. Muhammad Yunus, quien comenzó su lucha contra la pobreza en 1974 durante la hambruna Yunus descubrió que cada pequeño préstamo podía producir un cambio sustancial en las posibilidades de alguien sin otros recursos para sobrevivir.

El primer préstamo que dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. Sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado.

En 1976, Yunus fundó el Banco Grameen para hacer préstamos a los más necesitados en Bangladesh. Desde entonces, el Banco Grameen ha distribuido más de tres mil millones de dólares en préstamos a 2,4 millones de prestatarios. Para asegurarse la devolución de los préstamos, el banco usa un sistema de “grupos de solidaridad”; pequeños grupos informales que solicitan préstamos en conjunto y cuyos miembros actúan para garantizar la devolución del préstamo y se apoyan los unos a los otros en el esfuerzo de mejorar económicamente.

Según el proyecto ha ido creciendo, el Banco Grameen ha desarrollado otros sistemas alternativos de crédito para servir a los necesitados. Además de los microcréditos, ofrece préstamos para la vivienda, así como financiación para proyectos de riego, textiles, pesca y otras actividades.

En los años 70, los primeros organismos que comenzaron a dar o a organizar microcréditos fueron ONG. A principio de los 80s estos organismos comenzaron a ver frutos de este proceso, muchos de ellos comenzaron a

darse cuenta que este esfuerzo podría ser sostenible porque la recuperación de cartera (deudas) era casi perfecta. A partir de que estas organizaciones encuentran el punto de equilibrio (suficientes microcréditos para pagar los costos fijos) el crecimiento de estos programas explota.

En los 70s el modelo era sostenido a través de donaciones de filántropos alrededor del mundo y la coordinación era a través de ONGs. En los 80s el modelo cambió un poco; las ONG crearon alianzas estratégicas con bancos locales para que estos proporcionasen el financiamiento mientras que ellos proporcionarían las garantías y la coordinación de los recursos.

A partir de los 90s este último modelo también evolucionó. Los bancos involucrados en el proceso se dieron cuenta que era un negocio rentable y comenzaron a desarrollar mecanismos para servir este mercado.

El Banco Grameen, también conocido como Banco de los Pobres, es la institución micro financiera más reconocida de todo el mundo. Su objetivo es ofrecer crédito a las personas que se encuentran en situación desfavorecida y hacerlo en función del potencial de las personas, sin solicitar garantías físicas.

El establecimiento de este objetivo se asienta sobre la firme creencia de que la prestación de un crédito es un método efectivo en la lucha contra la pobreza y el detonante para el desarrollo socioeconómico de zonas desfavorecidas.

Muhammad Yunus, fundador del Banco Grameen, fue galardonado con el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia en 1998, Premio Internacional Simón Bolívar en 1996 y 2006 con el Premio Nobel de la Paz.

Según el Profesor y Premio Nóbel, Muhammad Yunus: “estos millones de pequeños grupos de personas con sus millones de pequeños proyectos pueden sumarse y dar lugar al milagro del desarrollo” porque si los

individuos obtienen acceso al crédito imposible para los pobres en la banca tradicional, serán capaces de identificar y poner en marcha actividades económicas viables y generadoras de ingresos que les permitan salir de la situación de pobreza.

Para sus defensores, los Microcréditos son uno de los mejores instrumentos para combatir la pobreza y favorecer la auto iniciativa, sin embargo, muchos critican que estos pequeños préstamos no sacan de la pobreza a los más necesitados, generando una dependencia hacia ellos, ya que no existe un estudio específico en el mundo que determine que las micro-finanzas en sus treinta años de existencia haya reducido la pobreza en los países en los que se aplica.

Según denuncian algunos, este tipo de préstamos enmascaran las verdaderas causas de la pobreza y convierte a los pobres en únicos responsables de su supervivencia, desviando las responsabilidades políticas de los gobiernos y la comunidad internacional.

Según los organismos internacionales con el microcrédito, el país alcanzaría la reducción de la pobreza; generaría empleo; incrementaría los ingresos nacionales; lograría el crecimiento económico; estimularía el sector privado y promovería el espíritu empresarial. Pero a la vez es contradictoria la tasa de interés que se aplica en la actualidad para el microcrédito al ser la más alta. Entre las críticas para los fundamentos que promueven quienes apoyan los microcréditos podemos citar las siguientes:

Es un instrumento para combatir la pobreza.-El argumento de que contra la pobreza no hay nada mejor que créditos trata de romper el compromiso político y moral, para con los pobres, pretendiendo encubrir las verdaderas causas que están en la base de la pobreza y el subdesarrollo en el mundo y convirtiendo a los pobres en responsables últimos de su situación.

Es según los opositores un arma eficaz para dismantelar el compromiso político y ético hacia aquellas personas que carecen de lo más esencial y que han convertido su vida en una lucha diaria por sobrevivir. Al mismo tiempo, sirve para anular las políticas de cooperación internacional, transformándolas en políticas de bancarización, convirtiendo la pobreza en una deuda, ya que a mayor número de pobres, mayor número de créditos concedidos, con lo que se asegura una clientela prácticamente ilimitada que permita agrandar este sistema.

Garantiza a las capas más desfavorecidas invertir en su propio desarrollo.- Esta tesis sostiene una situación imaginaria bajo la cual, toda aquella persona que quiera, puede salir adelante y prosperar en una economía de mercado hecha para emprendedores y valientes.

Claro que esta máxima no sirve en una sociedad profundamente desigual como la nuestra, porque las condiciones de partida no son las mismas para todos, ni tampoco lo son los medios que tenemos a nuestro alcance; y en mucha menor medida para dos terceras partes de la población que viven en una situación de pobreza extrema, sin tener cubiertas las necesidades básicas más elementales; es así que uno de los mayores problemas en los países pobres es la carencia absoluta de las condiciones básicas de vida.

Los microcréditos tratan de desviar la responsabilidad sobre el desarrollo social básico de los habitantes por sus países y por la comunidad internacional, transfiriendo esta responsabilidad a cada ciudadano.

Sacan de la extrema pobreza a sus solicitantes.-El endeudamiento hace mucho más vulnerables a quienes menos tienen, acentuando su precaria situación ya que al asumir un crédito se encuentran ante una mayor inestabilidad vital.

Sin tener satisfechas unas necesidades elementales, un crédito significa exponerse aún más a las inclemencias sociales y dedicar su vida a satisfacer las deudas asumidas para tener al menos una rendija abierta de cara a un futuro incierto, por si necesitan pedir más dinero.

Parece por tanto más acertado decir que los microcréditos sirven para responsabilizar a sus solicitantes de su propia supervivencia y la de sus familias.

Ya que no se analiza el esfuerzo que las personas y sus familias asumen al devolver los créditos, los costes sociales y familiares, la carga económica que contraen en relación con sus ingresos, su capacidad real de ascenso social, su movilidad en términos de expectativas vitales, y también las tasas de fracaso.

Los microcréditos son positivos ya que sus solicitantes son fundamentalmente mujeres.-Es conocido que la mujer es responsable de sacar adelante a familias, hijos, parientes y maridos, en mayor medida en países y sociedades donde se mantienen situaciones de explotación para con las mujeres.

Convertirlas en clientes privilegiadas de los microcréditos es aumentar la responsabilidad que ya tienen sobre sus espaldas e intensificar las situaciones de abuso que se mantienen en muchas sociedades.

Para muchas mujeres, asumir microcréditos supone por tanto una sobrecarga en sus ocupaciones especialmente en el caso de ser dedicadas a quehaceres domésticos, elevando las tensiones en el cuidado y la educación de sus hijos, algo que siempre recae únicamente sobre sus espaldas, y convirtiéndolas en endeudadas simplemente para alimentar, cuidar, alojar, educar y vestirse a ellas mismas.

Es así como estos créditos aumentan la situación de angustia, de sumisión, el esfuerzo y las jornadas de trabajo ya de por sí extremas que tienen las mujeres para salir adelante ellas mismas y sus familias.

Morosidad es bajísima, es decir que los pobres siempre pagan.-si esto fuera verdad porque las instituciones financieras y bancarias tradicionales han dejado siempre fuera a los pobres. Por el lado de las IMF se les exige valores morales muy superiores a los del resto de la población, mientras que a los no pobres, es decir los más ricos se les permite no ser tan buenos pagadores ya que sus muchas ocupaciones y sus abundantes bienes patrimoniales les eximen de estas exigencias.

Por otra parte, la eficacia de un programa basado en microcréditos no debería sustentarse esencialmente en el índice de devolución, sino en su capacidad para mejorar la vida de sus destinatarios. Cuando se antepone la rentabilidad a la capacidad de transformación social, se deja bien claro cuál es el principio que orienta el uso de los microcréditos por sus defensores.

Convierten a los pobres en responsables de su propio desarrollo.- El argumento de que los pobres deben de ser responsables de su desarrollo traslada esta responsabilidad a cada sujeto, haciéndole culpable de su supervivencia y de salir adelante, anulando de esta forma el papel que Estados, gobiernos y la comunidad internacional tienen en el desarrollo de los más pobres.

Elevan la dignidad de quienes los solicitan.- La dignidad humana no puede medirse en función de los créditos que se tienen contraídos, sino desde la capacidad que las personas tienen en vivir de forma autosuficiente, teniendo garantizadas sus necesidades básicas y pudiendo ejercer sus derechos más elementales.

La dignidad de los pobres se elevará automáticamente cuando dejen de serlo y puedan a partir de entonces elegir libremente su destino. Es como decir que los pobres dejan de serlo en tanto que son clientes bancarios y que la dignidad de las personas se restringe a simples intercambios económicos y monetarios impuestos en el mercado.

Son un instrumento de la cooperación internacional y son una herramienta que ha revolucionado la ayuda al desarrollo.-los defensores de este argumento tratan de minusvalorar y descalificar las políticas de solidaridad mundiales y con ello, las responsabilidades de los países ricos en esta materia. El dato más elocuente que demuestra la inexactitud de esta afirmación es que a pesar de las tres décadas de existencia de los microcréditos, los niveles de pobreza y subdesarrollo en el mundo no han disminuido, ni a nivel mundial ni en los países donde han tenido su máximo apogeo.

No debemos olvidar que las políticas de cooperación son también políticas de compensación que tratan de transferir una pequeñísima parte de los gigantescos recursos de los países ricos hacia los países pobres.

La cooperación para el desarrollo debe entenderse así desde esta compensación necesaria, y todo aquello que incida en deslegitimar, erosionar y cuestionar estas políticas debilita también las políticas de solidaridad y el compromiso con los más pobres.

Estas son las principales críticas a los microcréditos, los cuales en ciertos casos parecería estar encaminada más en vaciar las responsabilidades políticas e institucionales que existen en su mantenimiento que en ofrecer transformaciones importantes que mejoren el acceso a bienes públicos globales por parte de los más desfavorecidos y aumenten el compromiso activo de los gobiernos y países o grupos más ricos en la eliminación de la pobreza. (Muhammad, 1999) *“Esa gente no era pobre por estupidez o por*

pobreza .Trabajan el día entero, cumpliendo tareas físicas de gran complejidad. Eran pobres porque las estructuras financieras del país no tenían la vocación de ayudarlos a mejorar su suerte.”.

A pesar de estas visiones opuestas si es cierto que el mayor éxito de los microcréditos se ha situado, hasta la fecha, en la articulación de propuestas alternativas que permitan proporcionar mecanismos financieros nuevos a disposición de los sectores más desfavorecidos y en los países más necesitados de los mismos.

Sin embargo, es necesario todavía un trabajo mucho mayor en la puesta en marcha de fórmulas solidarias, avanzadas y capaces realmente de apoyar a sectores alejados del acceso a la financiación, sin la carga no solo de la deuda sino de recargos que las instituciones imponen a estos grupos sociales que en muchos de los casos no pueden asumir. Son necesarias las fórmulas nuevas para generar riqueza y desarrollo que no pasen necesariamente por el exceso de endeudamiento.

“Este modelo de financiación ha inspirado a otros países en vías de desarrollo e industrializados. Según datos del Banco Mundial, hoy existen cerca de 7.000 instituciones micro-financieras involucrando a unos 16 millones de pobres en países en desarrollo, la responsabilidad de estas instituciones al tener casi el 100% de sus clientes en situación de pobreza es muy grande. La comunidad internacional ha reconocido recientemente la promesa y el impacto del microcrédito. Las Naciones Unidas declararon 2005 el año internacional de microcrédito.” (Muhammad, 1999)

La importancia económica de la micro y pequeña empresa es significativa en términos de generación de empleo y contribución al producto interno bruto. En el primer caso tiene un rol determinante en la absorción de un porcentaje representativo de la población económicamente activa que no logra insertarse en el mercado laboral formal, por diversos motivos.

En otras palabras, representa una oportunidad de empleo para millones de personas en diversos países del mundo, siempre y cuando este tipo de créditos estén bien enfocados.

2.2 SISTEMA DE MICROCRÉDITO

El Microcrédito es una herramienta que usado de manera correcta por el sistema financiero es fundamental para el desarrollo socioeconómico ya que recopilando los principales principios son:

- Generar empleo
- Fomentar la confianza
- Favorecer la capacidad de creación del microempresas.
- Ayudar al microempresario en sus inicios y durante tiempos difíciles

Dentro de las líneas de los microcréditos, además de las iniciativas al autoempleo, se pueden contemplar ayudas de acceso a la vivienda, asistencia sanitaria, compra de mobiliario o incluso reagrupaciones familiares.

Pueden solicitar un Microcrédito los particulares, emprendedores y autónomos con bajos recursos económicos, que quieran emprender algún pequeño negocio o requieran de alguna ayuda y no puedan acceder a un préstamo bancario.

La manera típica cómo funciona el microcrédito es otorgando un préstamo pequeño, cuyo monto está determinado por la capacidad de pago del prestatario, durante un período corto. Una vez pagado el primer

préstamo, el prestatario puede optar por un segundo préstamo mayor, ya que ha demostrado saber gerenciar y ser buen pagador.

Si el beneficiario continúa pagando puntualmente puede optar a préstamos cada vez mayores. El tamaño máximo del próximo préstamo se determina por el desempeño en los pagos, declinando en una cantidad previamente establecida por cada cuota no pagada a tiempo. Se fija un número máximo de cuotas no pagadas a tiempo que hacen que el beneficiario deje de ser elegible para nuevos préstamos.

Este mecanismo de control de pago es dinámico, y se recurre a él porque los sectores a quienes van dirigidos no tienen activos que puedan ser utilizados como especie de garantías, lo cual representa uno de los principales obstáculos para acceder a los préstamos del sistema bancario institucional.

Otra manera usual de garantizar el pago del préstamo es mediante el sistema de grupo. Los prestatarios son organizados en grupos solidarios, conformados con personas de la misma zona, usualmente amigos o familiares. Cada grupo tiene un líder, posición de carácter rotatorio.

Los préstamos son otorgados por las instituciones donantes al grupo, cuyos miembros se reúnen semanal o mensualmente para discutir y aprobar los proyectos individuales que serán financiados. Una vez otorgado el préstamo a uno de los miembros, el grupo le hace seguimiento a la inversión.

Los préstamos otorgados al grupo se le cobran al grupo. Si uno de los prestatarios no puede pagar su cuota, el grupo debe hacerlo dividiendo el monto entre los miembros del grupo.

Los nuevos préstamos de la institución dependen del cumplimiento en los pagos del grupo, de manera que todos los miembros deben amortizar las cuotas puntualmente para que el grupo tenga acceso a nuevos recursos. Esto hace que se produzca presión social entre los miembros del grupo; el sistema de grupo no solo proporciona una garantía de repago sino que disminuye los costos administrativos del financiamiento porque es el propio grupo el que administra los préstamos individuales.

La formación de una identidad colectiva ayuda a la sustentabilidad del microcrédito, porque hace que los beneficiarios se identifiquen con el esquema elevando su grado de compromiso.

En este sentido es importante que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo. No sólo debe haber acceso fácil y rápido al crédito, sino que los servicios financieros deben ser acompañados por servicios no financieros que incluyan información y entrenamiento. Por último, el esquema debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones locales.

Debido a la ausencia de avales o garantías, las entidades dedican mucho más tiempo a conocer las circunstancias personales de su cliente, el proyecto a iniciar y su viabilidad. Esto último se hace a través de un plan de empresa o documento que debe detallar entre otros los aspectos económicos y comerciales, las posibilidades de éxito en el mercado, ámbito laboral y competencia de mercado.

Uno de los mayores problemas que tienen las familias con bajos niveles de ingreso y las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) es la dificultad para acceder a los servicios financieros. Las barreras de entrada a los sistemas financieros formales (bancos, financieras y mercado de valores), derivan en una serie de problemas que van desde la imposibilidad de impulsar actividades de inversión productiva, de servicios, en capital

humano, en tecnología, entre otros, hasta la exclusión y empobrecimiento de grandes segmentos de la población. Esta situación, limita la posibilidad de incrementar el nivel de ingresos de las familias, inversión de las pymes y la generación de fuentes de empleo.

Esta práctica, que aplican generalmente las instituciones financieras tradicionales, como los bancos privados, se conoce como redlining, y se da principalmente cuando los prestatarios no tienen suficientes flujos de caja futuros o garantías para respaldar su demanda de crédito.

En este sentido se da un llamado riesgo moral ocurre cuando los agentes económicos tienen incentivos para emprender actividades de mayor riesgo. Si los prestamistas (bancos) suben los tipos de interés, los prestatarios se verán motivados a invertir en actividades que impliquen asumir mayores riesgos para cubrir los costos del financiamiento y obtener utilidad.

Este comportamiento aumenta el riesgo de impago y la disminución del rendimiento esperado del prestamista, lo que ocasiona que los prestatarios generen racionamiento del crédito. Algo adversa ocurre cuando el prestamista no discrimina entre prestatarios y aplica un mismo tipo de interés para todos.

Al subir los tipos de interés, en busca del equilibrio de mercado, los prestatarios adversos al riesgo se verían desalentados por demandar créditos, atrayendo a los prestatarios con mayor riesgo de impago, ocasionando la disminución del rendimiento esperado del prestamista, por lo que preferirá racionar el crédito.

Dados estos problemas, los prestamistas (bancos e instituciones financieras) se verán enfrentados a racionar el crédito, ya que la demanda

superará a la oferta, y a buscar mecanismos para minimizar el riesgo de impago entre las personas o empresas que demandan crédito. El inconveniente es que estos mecanismos pueden reflejarse en prácticas de redlining, limitando el acceso al crédito a personas con bajos niveles de ingresos y pymes con poca o ninguna capacidad de dar garantías, ocasionando restricción de liquidez.

En este contexto, las instituciones micro financieras y las cooperativas de ahorro y crédito juegan un papel fundamental para canalizar servicios financieros (crédito, ahorro y seguro) hacia los sectores, generalmente excluidos por el sector financiero tradicional, procurando disminuir la restricción de liquidez y fomentando la creación y sostenimiento de pymes, la generación de fuentes de empleo e impulsando un proceso de acercamiento y acceso progresivo al sector financiero tradicional.

Los lados opuestos en este sentido serían por un lado el sistema financiero que no ve que los pobres sean capaces de generar negocios rentables y, por el otro, millones de personas que esperan una ayuda económica que les permita salir de la situación de extrema pobreza.

En cuanto a la metodología que se elige depende de los objetivos que persiga la organización, en general el principal objetivo ha sido promover el desarrollo local o regional de un país, para así mejorar el bienestar de las comunidades fundamentalmente aquellas con problemas de subsistencia y estados de pobreza crítica, debido a que este es el extracto de la población que no tiene acceso al crédito tradicionalmente en la Banca Comercial.

Entre las metodologías para el otorgamiento de microcréditos cabe mencionar los siguientes:

Metodología para Programas de Grupos Solidarios

- Se utiliza la modalidad de crédito grupal, se forman grupos de 4 ó 5 personas.
- Las personas necesariamente tienen que ser vecinos.
- Se otorga un crédito por grupo, y posteriormente se asignan montos iguales o distintos de ese único préstamo.
- Se elige un coordinador por cada grupo. Cada miembro que forme parte de un grupo solidario se responsabiliza solidariamente por el préstamo recibido el grupo. Resuelven sus problemas colectivamente orientándose o fiscalizándose recíprocamente.
- Los miembros de cada grupo aceptan entre si responder por la falla de uno de los miembros lo que disminuye el riesgo para la organización de que haya evasión del compromiso del crédito.
- La relación con la organización es a través de un asesor y/o oficial de crédito. Esta persona establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.

Metodología del Banco Comunal:

Se puede determinar que esta metodología fue propuesta en la década de los 80 en los Estados Unidos por Jonh y Margarita Hatch, con la finalidad de crear un instrumento para realizar actividades que generen ingresos, promover el ahorro y facilitar el apoyo mutuo entre grupos de 30 a 50 personas. Esta propuesta generó la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA).

Algunos aspectos considerados en FINCA y bancos comunales:

- La formalización de un grupo entre 20 a 40 personas a través de una asamblea, donde todos participan democráticamente y eligen un comité el cual será el que realizará funciones administrativas.
- Este banco funcionará como intermediario para otorgar los créditos a la población objeto, aquella que carece de oportunidades para obtener recursos financieros a través de los medios tradicionales (por ejemplo la Banca Comercial, Mesas de Dinero, etc.).
- La captación de recursos del banco comunal puede ser por aporte inicial de los miembros, o por la transferencia en calidad de fondo por parte de un grupo de empresas privadas o por un ente gubernamental como estrategia de política social.
- Los beneficiarios pueden optar a créditos sucesivos, con la posibilidad de que los montos sean mayores, siempre que cancelen en el tiempo previsto o mejor aún antes del vencimiento de sus deudas.

Entre las experiencias más notables de otorgamiento de microcréditos podemos citar:

Grameen Bank.- Esta institución es de carácter privado, con participación minoritaria del gobierno. Tiene el objetivo de ofrecer pequeños empréstitos a familias rurales que poseían menos de 0.20 hectáreas de tierras cultivadas.

El programa del Banco, desde sus inicios concede créditos a hombres y mujeres pobres, la estrategia es la siguiente:

- a) Destinar los créditos exclusivamente a actividades generadoras de renta familiar.
- b) Eliminar la explotación de prestamistas individuales que ofrecen préstamos a tasas sumamente elevadas.

- c) Generar oportunidades de autoempleo para el amplio grupo de mano de obra sub-utilizada.
- d) Contribuir a que la población desfavorecida se organice, para que pueda fortalecerse económica y socialmente a través de la solidaridad.
- e) Revertir el círculo vicioso de poca renta y poca inversión, en crédito, más inversión y más renta.

La metodología de esta institución es la de Grupos Solidarios, la cual consiste:

- Formación de grupos de 4 a 5 personas y en una aldea se forman de 6 a 9 grupos.
- En cada aldea se constituye un Centro Comunal, vinculado con el programa
- Las mujeres tienen preferencia.
- Los préstamos son escalonados, es decir de acuerdo a como abonen sus cuotas semanalmente otra persona podrá recibir el siguiente préstamo y así hasta que los cinco miembros hayan recibido un préstamo, previamente reciben capacitación sobre el manejo del crédito.
- Como política del banco no se requiere garantías reales, se justifica por la extrema pobreza que padece esta población.

Programa de Microcrédito / PRISMA.- Es una organización creada en 1997 en una provincia de Perú. Su objetivo es mejorar los ingresos a través de actividades económicas familiares de manera legal. Los préstamos no son para consumo ni pago de deudas, el propósito es ampliar los negocios, mejorar la seguridad alimentaria de la familia y cubrir los gastos de educación.

Este programa se caracteriza por:

- Formar una Asociación Comunal Pro-Desarrollo entre 20 y 30 personas, a través del cual se prestan servicios de crédito y ahorro, de allí se forman a su vez grupos de 4 a 5 personas.
- Al igual que la metodología genérica, la fianza es solidaria y los pagos se dan en forma colectiva y solidaria.
- La responsabilidad determina la oportunidad de créditos futuros. El incremento del crédito depende de los niveles de ahorro y por política de la asociación los incrementos se dan cada ciclo. Un ciclo son seis meses para las actividades rurales y de cuatro meses para el caso de actividades urbanas.

Pro - Mujer.- Es una organización que utiliza la metodología de Bancos Comunales, las características de esta metodología son similares a las planteadas de manera general anteriormente. Esta organización se caracteriza por tener como mercado meta a las mujeres más pobres de una localidad. Pro-Mujer comenzó sus operaciones de microcréditos y capacitación en Bolivia, luego se extendió a Nicaragua en 1966.

Este programa basa su metodología de acuerdo a las tasas de mercado.

- Tiene como norma que las mujeres destinen al ahorro un porcentaje del monto concedido.
- Se organizan bancos comunales de 25 a 30 mujeres. Reciben entrenamiento de 16 horas y posteriormente forman grupos solidarios de 5 personas los cuales recibirán un crédito inicialmente.
- La tasa de morosidad es de aproximadamente 2% lo cual revela que el riesgo crediticio en los estratos más bajos de la población es muy bajo.
- Entre los servicios no monetarios que se ofrecen esta: entrenamiento para el manejo del negocio, planificación familiar y servicios de salud.

- Además este programa se caracteriza por planificarse el horizonte de alcance de los créditos a fin de que las mujeres beneficiadas por el programa puedan sostenerse por su cuenta con los negocios creados, otra es que desarrollen habilidades para cuando ya no dispongan del financiamiento, se plantea que esta posibilidad requiere aproximadamente de 5 a 8 años. Otra característica es que el total de costos operativos se cubre con los intereses pagados por los prestatarios.

Banco para la Solidaridad (Banco Sol).-Es un banco comercial privado que inicia sus operaciones en 1992 con el propósito de ofrecer exclusivamente micro-créditos, sujeto a las regulaciones de cualquier otro banco comercial en Bolivia. Sus accionistas son organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro nacionales e internacionales (representan el 75% de las acciones) y empresarios bolivianos (representan el 25%).

Entre los accionistas internacionales, están: Acción Internacional, la Fundación Calmealow, la Fundación Rockefeller y Corporación Inter.-Americana de Inversiones. Y como accionista nacional, el presidente de la República de Bolivia.

Este Banco utiliza la metodología de Grupos Solidarios es decir tecnología de crédito grupal pero también utiliza tecnología de crédito individual. El mercado meta del banco son las personas de bajos recursos sin embargo no son los más pobres porque el banco beneficia aquellas personas que tienen al menos un negocio pequeño en funcionamiento.

Este es un banco que ha crecido de manera significativa, la cartera de clientes para 1999 es la más alta de todos los bancos que aplican esta metodología en Latinoamérica. La noción de sustentabilidad ha sido centro de atención e importancia para la gerencia del banco, se considera que los clientes futuros importan tanto como los presentes.

El mayor porcentaje de clientes son mujeres, esto explica que el sector de mayor participación en cuanto a negocios sea el comercio. Este sector de la economía es el más potenciado por algunas razones.

- Los vencimientos de los créditos son en general de corto plazo, varía entre 3 a 6 meses
- La rápida rotación de los préstamos para vigilar el comportamiento de pago de los prestatarios y mantener una liquidez mínima, conlleva a que los clientes estén limitados a incursionar otro sector de la economía donde el retorno de la inversión sea en un tiempo mayor.
- Entre las características de este banco está:
- El banco ofrece distintos productos de créditos.
- Los créditos se otorgan en moneda boliviana o en dólares, si es en moneda boliviana el periodo de vencimiento es más corto.
- No se exigen ahorros obligatorios.
- Para cada producto varía la frecuencia de pago de capital, depende del tipo de moneda, si es un crédito primario o una renovación de crédito. Esto genera diferentes tipos de ingresos y diferentes costos operacionales.

Crédito individual.-Este método se asemeja en diversos aspectos al utilizado por los bancos comerciales. Bajo esta modalidad el titular del préstamo es una persona, que cuenta con garantías reales o avales personales. El monto del crédito tiende a ser mayor que el otorgado en Grupos Solidarios o Bancos Comunales.

Asimismo, el plazo es mayor, pudiendo ser de hasta dos años. Con frecuencia este tipo de créditos es otorgado a personas que han sido miembros de algún grupo solidario, por lo que tienen historial crediticio.

Tabla 1

Métodos de Microcrédito

MÉTODOS DE MICROCRÉDITO	
Método grupal	Método individual
A nivel de los clientes	
Se concede el préstamo con la condición que los clientes se garanticen mutuamente en forma solidaria	Acepta cualquier tipo de garantía, incluso la prenda simbólica.
Los miembros del grupo actúan como fuente de apoyo, de concejo y respaldo.	Libera a los clientes de la formación de grupos y de ser responsable de la deuda de otros.
La garantía solidaria asegura el acceso al préstamo sin requerir garantías reales.	Los préstamos pueden ser ajustados a la necesidad y capacidad de cada individuo, en monto y plazo.
A nivel de las entidades de crédito	
La garantía solidaria es un fuerte incentivo al repago.	La entidad crediticia conoce mejor a los clientes al evaluarlos.
Es más fácil evaluar al cliente, ya que el grupo hizo una evaluación previa.	La combinación de la garantía prendaria simbólica junto con garantías personales puede ser muy efectiva para el repago.
El costo administrativo es más bajo para igual número de prestatarios	Es más fácil crecer con los mejores clientes, sin que exista una restricción impuesta por el financiamiento al grupo.

Fuente: (Gutierrez, 2009)

2.3 ORÍGENES, EVOLUCIÓN Y DEFINICIÓN DEL MICROCRÉDITO EN EL ECUADOR

La definición de micro y pequeña empresa cambia de un país a otro. De hecho, en la práctica cambia a lo interno de un país. En la definición de micro y pequeña empresa se utilizan diversos criterios. Los que se utilizan con mayor frecuencia son número de trabajadores, valor de activos y de las ventas anuales. El criterio generalmente más utilizado, debido a que es fácil de cuantificar, es el de número de trabajadores.

Según un informe de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (citado en Lemus, 2005) las micros y pequeñas empresas tienen, entre otras, las siguientes características:

- Están a cargo de un solo dueño y de miembros de su familia, aunque también emplean trabajadores.
- Producen para el mercado local.
- El ahorro personal y de la familia constituyen la principal fuente de capital.
- El acceso al crédito formal es mínimo o nulo.
- Los registros contables y financieros son incompletos e insuficientes.
- Generalmente no están inscritas en registros oficiales y muy pocas veces pagan impuestos.

Recopilando diferentes puntos de vista podemos considerar a los microcréditos como: la provisión de una variedad de servicios financieros tales como depósitos, préstamos y seguro a familias pobres que no tienen acceso a los recursos de las instituciones financieras formales. Los préstamos son utilizados para invertir en microempresas, así como para invertir en salud y educación, mejorar la vivienda o hacer frente a emergencias familiares.

El Banco Nacional de Fomento, principal institución pública en el otorgamiento de microcréditos define a éstos como: Es un pequeño crédito realizado a un prestatario o grupo de prestatarios, destinado a financiar actividades de producción, de comercialización o de servicios en pequeña escala, cuya principal fuente de pago constituye el producto de las ventas y los ingresos generados por dichas actividades. (<http://www.emprendecuador.ec>. Pagina del Banco Nacional de Fomento)

Pero el microcrédito no se limita a proveer servicios financieros solamente, sino que provee entrenamiento en el manejo del dinero, y de microempresas. Y aunque algunos programas se interesan exclusivamente en lo concerniente al ahorro y el crédito, otros tienen este elemento como parte de un paquete que incluye, además, actividades relacionadas con la salud, la planificación familiar o la organización de la producción y distribución de bienes.

El microcrédito posee características propias que lo distinguen de los préstamos tradicionales, ya sean estos empresariales o de consumo. En este tipo de créditos los clientes son en su mayoría empresas formales o asalariados. En ambos casos la fuente de ingresos está debidamente identificada, cuantificada y documentada.

Los clientes de microcrédito son principalmente trabajadores por cuenta propia o propietarios de micro o pequeñas empresas, cuyos ingresos son variables y, con frecuencia, difíciles de comprobar, ya que no cuentan con registros contables o cuentas bancarias. (Miguel, 2008)

La mayoría de las personas en el mundo trabajan en empresas familiares o por sí solos. La microempresa, como cualquier otro negocio, necesita recursos externos para financiarse, ya sea para subsistir o para crecer.

Las razones por las que los bancos convencionales no penetran este mercado de altas tasas de interés son varias:

- Los costos son muy altos y los volúmenes muy pequeños.
- La infraestructura necesaria resulta muy complicada y costosa. Los riesgos son muy altos por lo que no existen tasas de intereses adecuadas que puedan balancear el tipo del riesgo.

Alrededor del mundo existen algunas experiencias muy interesantes de organizaciones que fomentan las micro-finanzas. En el Ecuador, uno de los mayores logros en micro-finanzas es el sistema de cooperativas de ahorro y crédito (COAC). Además, existen algunos esfuerzos de Ong's que han contribuido con servicios financieros a determinados sectores, comunidades y grupos de gente pobre, que no tienen acceso a las finanzas formales (específicamente a los bancos privados).

Asimismo, se ha conformado la Red Financiera Rural (RFR) que busca aglutinar al mayor número de instituciones que hacen microfinanzas en el país.

Las micro-finanzas en el Ecuador:

En las últimas décadas el crecimiento del Ecuador ha estado afectado por factores externos e internos que han provocado desequilibrios sociales, ambientales y económicos. Entre los hechos que han marcado al sector micro financiero están: En el gobierno del Dr. Rodrigo Borja se impulsa el desarrollo de pequeñas y medianas empresas a través del apoyo a las Unidades económicas informales, micro empresariales y artesanales

Luego en el Ecuador se produce una serie de hechos que provocan la desestabilización de la economía nacional, el hecho más relevante y que afectó al Sistema Financiero fue la crisis de 1999, año en el cual se cerraron muchas empresas y microempresas y aumentó la inseguridad de los depositantes en los bancos haciendo que las cooperativas de ahorro y crédito tomen mayor fuerza en el mercado; estas entidades tienen entre sus actividades principales la prestación de servicios micro financieros.

Actualmente, no solamente el Estado e instituciones y fundaciones no formales buscan ayudar mediante programas de microcrédito es sino también bancos privados y cooperativas brindan servicios micro-financieros.

Según estudios del proyecto, se observa que: la mayoría de microempresas urbanas se encuentra en la Costa, el 81% de las microempresas urbanas se dedican a actividades comerciales o de servicios, el financiamiento no es uno de sus mayores problemas pero es necesidad de financiamiento a corto plazo es importante; en su mayoría utilizan fondos propios para el inicio de sus negocios por desconocimiento sobre servicios que brindan las entidades financieras, falta de información de requerimientos por parte de microempresarios rurales y el 69% de los microempresarios urbanos que utilizan el servicio de instituciones financieras lo hacen de Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Es necesario describir algunos indicadores que apoyan el desarrollo de las micro-finanzas en el Ecuador:

- **Crecimiento económico** : el crecimiento económico medido por el PIB en el 2012 fue del 4.8%, que a pesar de ser menor a la previsión del 5.3% que hizo el BCE el año pasado y que reportáramos en nuestra Perspectiva 2012, se convierte en el 5to mejor crecimiento de América Latina. La proyección para el 2013 indica que el país crecería un 3.5%. : Por un lado, los sectores de Construcción e Intermediación

Financiera mantendrán su crecimiento del 2012 en este nuevo año (5.6% y 5.4% respectivamente), creciendo por encima del promedio de la economía. Por otro lado,

Los sectores de manufactura, agrícola y comercial tendrán una desaceleración con relación al 2012, para un crecimiento estimado del 3.7%. El sector de Minería sería según los pronósticos en el gran ganador del 2013 pues tendría un crecimiento del 4.1% frente al 1.4% % con el que cerró 2012. Esto en previsión que el gobierno pueda concretar el inicio de las concesiones mineras que vienen impulsando desde el año pasado.

- **Comercio exterior:** El Ecuador ha estado repitiendo su comportamiento de los últimos años: Tenemos una balanza comercial petrolera favorable que compensa casi exactamente el déficit en balanza comercial no petrolera. El desarrollo del comercio y la manufactura, así como el crecimiento de la liquidez y del crédito de consumo, favorecen un incremento de importaciones que generan un déficit en balanza comercial. Los buenos precios del petróleo, hacen que las exportaciones de petróleo generen un superávit.

Finalmente el resultado es un déficit manejable en términos del PIB, pero que no esconde la necesidad de generar un esquema más favorable a las exportaciones. En economía internacional, los acuerdos comerciales entre países o regiones, son el mejor mecanismo para favorecer las exportaciones de los países y aprovechar los beneficios de la integración comercial para ampliar mercados.

El reciente convenio con Guatemala es un paso, pero a todas luces insuficientes. Hay que empujar a que el país tenga acuerdos comerciales con socios de mayor tamaño.

El comportamiento de las exportaciones no petroleras, en especial las exportaciones de banano, hay que mirarlas con cuidado. El BCE reporta a Noviembre que las exportaciones de Banano y Cacao se redujeron en el 2012; así como no se observa un crecimiento importante en Camarón y Flores.

Nuestras exportaciones tradicionales no petroleras que están sujetas a los precios internacionales y por consiguiente a la demanda, deben hacer esfuerzos importantes en mejorar su productividad o en hacer algún desarrollo que les añada valor a sus productos.

- **Los precios de la economía:** El nivel general de precios en la economía creció por debajo de lo proyectado. Las estimaciones indicaban que la inflación estaría en niveles del 5% en el 2012. En realidad estaremos cerrando con un 4.16% de inflación. El año pasado los agentes económicos temían que el gasto público y el crédito sobrecalienten la economía incrementando la inflación. Eso no parece haber ocurrido, y en todo caso aunque algo alta para ser un país dolarizado, no nos parece que esté fuera de control, las actividades cuyos precios crecieron por encima del promedio: Bebidas alcohólicas un impresionante 32% (seguramente por el impacto de los tributos), Educación (6.52%), Restaurantes y Hoteles (6.48%) y Alimentos y Bebidas (5.43%).
- **Tasas de interés:** Se había advertido una perspectiva 2012 que las tasas de interés se han venido reduciendo consistentemente. En este último año, las tasas se han mantenido estables en parte gracias a la liquidez y en parte a la eficiencia del sistema financiero.
- **Salarios y empleo:** La política salarial desde el 2001 no ha sido una sorpresa para los empresarios: los gobiernos tienden a incrementar los salarios mínimos muy por encima de la inflación. En el 2012 el incremento fue del 10% cuando la inflación proyectada era del 4%. En

el 2013, el Gobierno a falta de consenso entre trabajadores y patronos acaba de hacer un incremento del 8,81% cuando la inflación proyectada es del 4,6%. Pero como ha estado ocurriendo, las empresas intensivas en mano de obra, principalmente agrícolas reciben un fuerte impacto.

Los niveles de desempleo mantienen su tendencia a reducirse. Medido a Junio del 2012, el empleo formal se ha incrementado del 45% al 50%, mientras que el subempleo se ha reducido del 47% al 43%. El desempleo cayó del 6% al 5%. De todas maneras, siempre mencionamos que el verdadero reto está en mejorar aún más los niveles de empleo formal. En cierta forma, hay una mejora más cualitativa en los resultados de la política laboral.

- ***Programas crediticios de la corporación financiera nacional***

Corporación Financiera Nacional banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

La acción institucional está enmarcada dentro de los lineamientos de los programas del Gobierno Nacional dirigidos a la estabilización y dinamización económica convirtiéndose en un agente decisivo para la consecución de las reformas emprendidas.

Lleva un ritmo de acción coherente con los objetivos nacionales, brindando el empuje necesario para que los sectores productivos enfrenten en mejores condiciones la competencia externa. El sector privado se siente estimulado para emprender proyectos de envergadura con la incorporación de modernos y sofisticados procesos tecnológicos acorde con las exigencias de la sociedad y la globalización del siglo XXI.

Cuenta con una amplia red de oficinas Sucursales independientes y autónomas a nivel nacional, permitiéndoles servir a los sectores más alejados de las principales capitales de provincia reflejando óptimos niveles de operatividad y colocación de créditos.

La CFN durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

La Corporación Financiera Nacional reafirma el propósito de caminar de la mano con las políticas macroeconómicas del Estado, anteponiendo el contingente técnico y altamente profesional de sus funcionarios que con mística y lealtad mantienen a la Institución como el pilar fundamental de desarrollo del país, conscientes de que el esfuerzo común se revierte en la generación de fuentes de trabajo y empleo en beneficio del pueblo ecuatoriano.

La CFN desarrollo varios programas de crédito, pero los que tenían un enfoque de micro-finanzas se encontraban los siguientes:

- **Fondo de operación general (FOGEN).**- Desde 1964 el FOGEN empieza sus operaciones de crédito, este era uno de los fondos tradicionales de la CFN. En 1993 este fondo pasa a conocerse como —Multisectorialll, y cubría líneas de crédito, tanto para la gran industria como para la pequeña, además cubría líneas de crédito para sector artesanal.

- **Fondo para la pequeña industria y artesanía (FOPINAR).**- El FOPINAR es un programa que se creó para el desarrollo de la pequeña industria, artesanía y microempresa; fue uno de los más importantes dentro de la CFN y el más adecuado al concepto de las micro-finanzas.
- **CREDIMICRO (Sector Informal – FOPEM).**- Este fondo se conocía anteriormente como Fondo de Crédito a la Pequeña Empresas (FOPEM), luego pasa a llamarse CREDIMICRO. Los recursos para los créditos fueron financiados por el Fondo de Solidaridad, vía venta de empresas estatales, y estaba dirigido a financiar actividades productivas, comerciales, servicios y vivienda.
- **Banco Interamericano de Desarrollo BID.**- La CFN se hace cargo de este programa en el año 1996 y, a diferencia del CREDIMICRO, éste no financiaba la adquisición de vivienda. El monto del crédito no supera los USD 10.000, y el plazo era de libre negociación. Adicionalmente, este programa contaba con requisitos ambientales, lo que provocó una limitación en el acceso a los recursos. En 1999 los bancos privados utilizaron activamente esta línea de crédito posiblemente debido a los problemas de liquidez que estaba atravesando el sistema financiero.
- **Programas crediticios del Banco Nacional Fomento (BNF).**- El Banco Nacional de Fomento fue creado como entidad de desarrollo y su campo de acción estuvo dirigido a todos los sectores productivos, con un mayor énfasis al sector agropecuario. De igual forma, contaba con una línea de crédito para la pequeña industria y artesanía, es decir para el sector micro-empresarial. En la actualidad a lanzado una nueva campaña denominada crédito asociativo.

2.4 DIAGNÓSTICO DE LA MICROFINANZAS EN EL ECUADOR

Las micro-finanzas nacen como un mecanismo financiero alternativo a los mercados financieros formales, como bancos regulados y bolsas de valores, para hacer frente a los problemas de racionamiento de crédito.

Esta característica permite que las micro-finanzas se conviertan en una de las actividades de elevada importancia en la reducción de la pobreza, mediante la provisión de servicios financieros, como el ahorro, préstamos, seguros, entre otros. De esta forma, se logra una mayor profundización financiera ya sea a nivel estatal o de la banca privada, al permitir que hogares y personas que se encuentran en la línea de pobreza o bajo la misma, puedan acceder a programas de microcrédito.

Además, las micro-finanzas promueven el desarrollo de microempresas, y de esta forma procuran contribuir a la generación de mayores ingresos, mayores fuentes de empleo y volver más dinámico el sector informal, contribuyendo de esta forma al desarrollo económico de los países.

Los estudios realizados sobre micro-financiamiento son aún muy incipientes por las expectativas de sustentabilidad que pueden tener las distintas metodologías que caracterizan a este tipo de financiamiento. Las experiencias que han habido en distintos países como por ejemplo: India, Malasia, Pakistán, Bolivia, Colombia, Honduras, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar los recursos, estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas.

Esto ha generado estudios sobre las entidades que utilizan estas metodologías desde hace tres décadas, a fin de determinar las posibilidades de que sean sostenibles en el largo plazo, como también hasta que nivel

pueden crecer las personas que se benefician de estos financiamientos teniendo negocios que forman parte de la economía informal.

América del Sur es un referente mundial de las micro-finanzas, en especial los países de Bolivia y Perú, quienes son los destacados en este sector, presentando niveles de rentabilidad, eficiencia, solvencia, etc. Las principales instituciones de promoción del microcrédito están a cargo de ONGs como Acción Internacional, Fundación Magdala y Planet Finance, las cuales se caracterizan por la acumulación de experiencias de expertos de todo el mundo.

Entre las 80 principales Instituciones Micro-financieras (IMF) de América Latina, que entregan préstamos promedio de \$1 000, destacan ocho ecuatorianas: Banco Solidario, Finca Ecuador, Credi Fe, Banco ProCredit-Ecuador, Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo, Fundación Espoir, De Miro y la Cooperativa de Ahorro y Crédito San José.

El segmento en el Ecuador es uno de los de mayor crecimiento en América Latina, después del Perú y Bolivia, esto según cifras de Women's World Banking. El Perú, Bolivia, el Ecuador y Colombia concentran el 70% de la cartera de las instituciones microfinancieras del continente y el mercado tiene para dónde crecer: de acuerdo con MicroRate.

El Ecuador tiene una larga trayectoria de instituciones de microfinanzas que está vinculada, principalmente, al sistema de cooperativismo desarrollado en el país. Las asociaciones gremiales y cooperativas datan desde 1879 al conformarse la primera institución con estas características en la ciudad de Guayaquil, la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso, de ahí en adelante el desarrollo de sistema cooperativo ha sido sumamente dinámico, así como el desarrollo de las cooperativas de ahorro y crédito (COAC).

Según Micro-finanzas Américas 100 que es una publicación del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo, para el año 2009 Credife que es parte del grupo Banco Pichincha encargada de los microcréditos ocupa el lugar número uno en América Latina, en un estudio realizado de las mejores Instituciones micro-financieras, en el cual se analizan diferentes aspectos como: eficiencia, cartera, morosidad etc. Credife, empresa de servicios de crédito subsidiaria del Banco del Pichincha de Ecuador, ocupó el primer lugar de este ranking, siendo determinantes en su desempeño los indicadores alcanzados en el pilar de eficiencia.

“Esto se debe a las sinergias asociadas a los menores costos operacionales frente a la cartera que le genera a su banco matriz, el más grande del país y con presencia en todo el territorio. (Micro-finanzas Américas las 100 mejores 2009.) Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo. Blaine Stephens, Gerente de Operaciones y Director de Análisis” (iadb.org, 2014)

2.4.1 DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO

Existe amplia experiencia internacional de prestar recursos financieros con la modalidad de micro-financiamiento. Las instituciones que desarrollan esta modalidad, tienen diferencias una de otras porque depende del propósito que persiguen sus promotores.

Algunas de las características de micro-financiamiento son:

- El financiamiento se otorga a los más necesitados o emprendedores y se le da prioridad a las mujeres (por ejemplo: amas de casa), por supuesto de acuerdo a la política de la entidad que ofrece los créditos.

- El monto de los préstamos son bajos, debido a que se entregan sin el respaldo de garantías reales.
- La tasa de interés es generalmente similar a la que ofrece la banca comercial, lo que permite disminuir los riesgos.
- Los préstamos se pagan en periodos de tiempo relativamente cortos, esto queda a criterio de la institución.

Existen distintas metodologías como ya se mencionó para ofrecer micro-financiamiento, el manejo estratégico de los recursos determina su eficiencia y sostenibilidad como también depende del contexto situacional en el que intervienen, estas pueden ser aplicadas por instituciones públicas o privadas.

Entre las públicas están las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y las Organizaciones Gubernamentales sin fines de lucro, y como privadas se incluye a las organizaciones privadas comerciales.

Estas últimas se diferencian de la banca comercial privada, primero porque conceden financiamientos a estratos más bajos de la población, algunas específicamente a pequeña y mediana empresa, segundo reciben apoyo institucional para su desempeño, esto comprende; asesorías de instituciones internacionales con amplia experiencia en estas metodologías, como también apoyo al sector privado para apalancar sus operaciones, apoyo de organismos multilaterales, de entidades bancarias nacionales lo que les permite disminuir costos de infraestructura y en el menor de los casos subsidios del Estado, debido a que en esencia la función de estas organizaciones es social.

También existen las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC); la historia del sistema cooperativo que se remonta a las prácticas de asociación,

especialmente en el ámbito rural y en actividades de carácter agropecuario, de las diferentes culturas ancestrales alrededor del mundo, así por ejemplo, en la cultura Inca los ayllus eran la expresión de la asociación y trabajo grupal. Las manifestaciones tradicionales de la cooperación, que aún están vigentes en muchos países de América Latina y el mundo, se identificaba por la autoayuda, solidaridad y cooperación en las diferentes actividades entre sus integrantes.

El cooperativismo, a lo largo de su historia ha sido considerado y definido de múltiples formas, como una doctrina política, como un modo de producción, sin embargo, actualmente se puede afirmar que el cooperativismo es un plan económico que forma parte importante de la vida de muchos países y su desarrollo y difusión indican que podría llegar a modificar las estructuras políticas, económicas y sociales.

En el Ecuador, el sistema de COAC (Cooperativas de Ahorro y Crédito) ha demostrado una evolución continua y sostenida a través de organizaciones como la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC) y la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social. La primera, es una organización creada por las cooperativas para complementar funciones de capacitación, asesoramiento y auditoría, entre las más importantes.

La segunda, fue creada en 1961 y sus actividades se canalizaron a la difusión, legislación, asesoramiento y fiscalización de cooperativas.

2.4.2 ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE LAS MICROFINANZAS EN EL ECUADOR.

Diversas entidades financieras actúan en la industria de las microfinanzas en Ecuador, es así que a partir del 2002 el sector se vuelve muy

dinámico y tiene gran acogida en el mercado financiero ecuatoriano. La variedad de productos demandados por los clientes de los sectores micro productivo, usualmente excluido de los servicios financieros tradicionales, se torna cada día más exigente, hoy por hoy se cuenta con productos micro financiero, como crédito, ahorros, inversión, micros seguros y la creación de los denominados corresponsales no bancarios, que facilitan el acceso a servicios financieros.

En el año 2002 existían 14 entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que proporcionaban servicios micro-financieros. A septiembre de 2011 éstas ascienden a 73 instituciones financieras dedicadas a este negocio, entre las que se encuentran: 22 bancos privados, 39 cooperativas, 7 sociedades financieras, 3 mutualistas y 2 entidades públicas (Banco Nacional de Fomento y Corporación Financiera Nacional), evidenciándose la importancia que el sistema financiero le ha dado a este sector cada vez con más presencia en el mercado.

Frente a este crecimiento, el organismo de control, en concordancia con las iniciativas del sector financiero autorizó a las entidades financieras para que, bajo su entera responsabilidad, puedan optar por el mecanismo de corresponsales no bancarios, cuyo objetivo primordial es facilitar el acceso a servicios financieros por parte de los sectores menos atendidos.

Es importante indicar que con la promulgación de la Resolución No. JB-2008-1150 de 30 de junio de 2008, la Junta Bancaria autorizó a las entidades financieras para que, bajo su entera responsabilidad, puedan optar por el mecanismo de corresponsales no bancarios, cuyo objetivo primordial es facilitar el acceso, profundización y bancarización de servicios financieros. En este sentido, el organismo de control ha propiciado y apoyado el desenvolvimiento de este tipo de operaciones, en busca de un mayor grado de profundización financiera y acceso a servicios financieros.

2.4.3 CARTERA BRUTA DE MICROEMPRESA

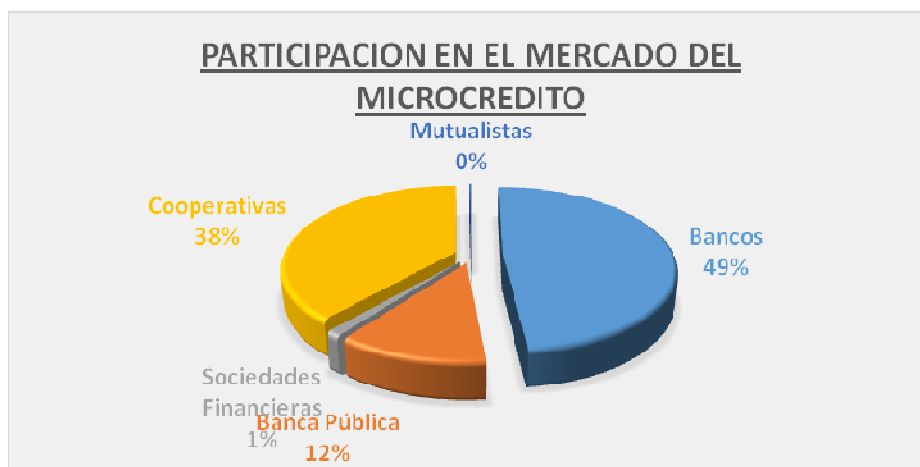


Figura 1 Participación en el mercado del microcrédito

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2011)

El total de la cartera bruta de microempresa a Sep. /11 ascendió a US\$ 2.430 millones, correspondiente al 4% del PIB y superior en US\$ 406 millones (20,1%) a lo entregado en Sep./10. Este monto es equivalente al 12,3% del total de la cartera bruta del sistema financiero.

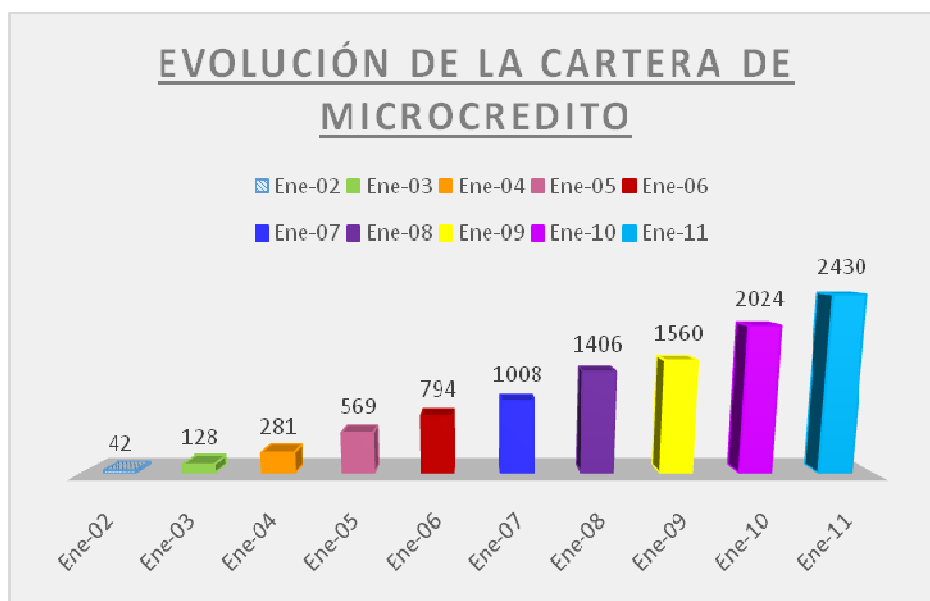
A la banca privada le corresponde US\$ 1.174 millones, es decir el 48,3% del total entregado para el sector de microempresa, siendo el Banco Pichincha el más representativo con US\$ 518 millones que concentra el 44,1% en el total concedido por sistema de bancos, le sigue Solidario con una cartera de US\$ 232 millones correspondiente a 19,8% y Procredit con US\$ 177 millones que constituye el 15,1%.

Por parte de las Cooperativas, éstas aportaron con US\$ 928 millones, participando del 38,2% del total del sector, siendo las más representativas Mushuc Runa con US\$ 88 millones (9,4%), Juventud Ecuatoriana Progresista con US\$ 77 millones (8,3%) y Oscus con US\$ 62 millones (7,3%).

En cuanto a la Banca Pública, este subsistema otorgó US\$ 287 millones que equivale al 11,8% de participación en el sector, destacándose el Banco Nacional de Fomento con US\$ 249 millones, equivalente al 86,7% de contribución dentro del subsistema de banca pública.

En lo que corresponde a Sociedades Financieras y Mutualistas, estos subsistemas tienen una participación marginal como proveedores de este producto, correspondiéndole al primer subsistema la suma de US\$ 37 millones, es decir un 1,5% dentro del sector, mientras que Mutualistas concedió un total de US\$ 4 millones participando con apenas el 0,2%. Dentro del grupo de Sociedades Financieras, Unifinsa abarca el 53,1%, mientras que en Mutualistas se destaca Mutualista Pichincha con el 40,9% dentro de su grupo.

Analizando por entidad se desprende que al Banco Pichincha le corresponde el 21,3% de estos recursos colocados, le sigue el Banco Nacional de Fomento con el 10,2%, Banco Solidario con el 9,5%, Procredit con el 7,3% y finalmente Mushuc Runa con el 3,6%.



**Figura 2 Cartera de microcrédito
(millones de dólares)**

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2011)

La actividad del micro-crédito del Sistema Financiero Nacional (SFN), para el primer trimestre de 2012 sumó los US \$2.603 millones, esto es aproximadamente US \$110 millones más que el trimestre anterior a diciembre de 2011, colocados a través de setenta y seis entidades, entre las cuales laboraron veinte y cuatro bancos comerciales, treinta y nueve cooperativas, siete sociedades financieras, cuatro mutualistas y dos entidades públicas (la Corporación Financiera Nacional y el Banco de Fomento)

Entre Marzo de 2011 y Marzo de 2012, las entidades del SFN que instrumentaron cartera de micro-finanzas, observaron en forma consolidada un aumento aproximado de US \$506 millones, no obstante el ritmo de crecimiento a última fecha fue menor que el mostrado el año anterior (28,4%), observándose progresivas disminuciones mensuales en la tasa de crecimiento hasta noviembre de 2011, luego de lo cual hubo un repunte

hasta llegar a 24,13%.

La morosidad del microcrédito en el periodo de análisis pasó es de 4,1% con un descenso en 1,6 puntos porcentuales referente al 2010, destacándose el comportamiento que tuvieron el subsistema de Banca Pública y Mutualistas que de una morosidad de 12,9% de la Banca Pública cayó a 4,5% (8,5 puntos porcentuales), mientras que el subsistema de Mutualistas de 13,2% pasó al 6,2%, es decir que tuvo una reducción de 7,0 puntos.

Por su parte la morosidad del microcrédito en la Banca Privada se incrementó en 0,2 puntos al pasar de 3,3% a 3,5%; sin embargo de lo cual, continua siendo el subsistema que más bajos índices registra. A Sep. /11 el subsistema de Sociedades Financieras es el que mayor nivel de morosidad registra siendo ésta de 7,4%; seguido por Mutualistas con el 6,2%.

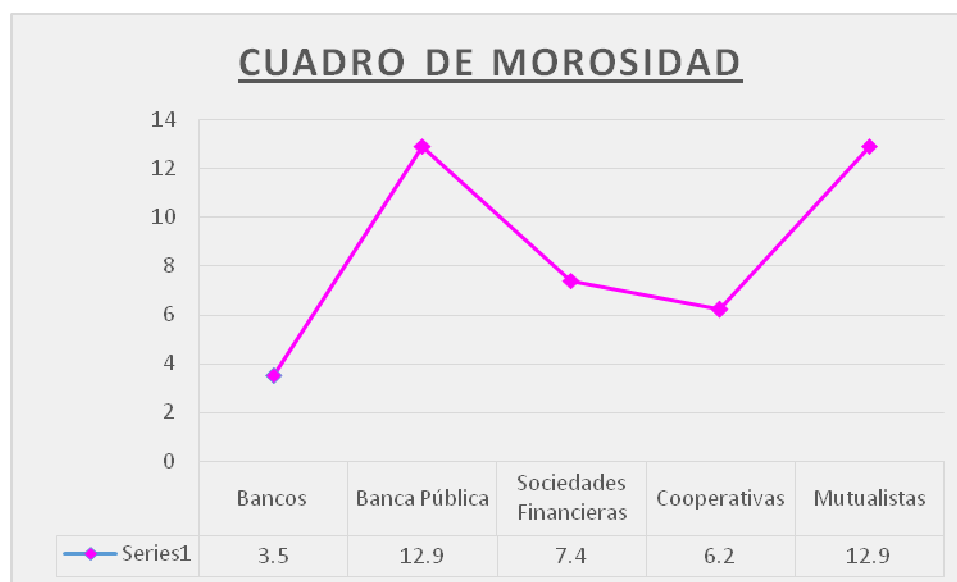


Figura 3 Morosidad cartera de microcrédito
Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2011)

En lo relativo la morosidad de las micro-finanzas se ubicó en el orden del 4,97% a Marzo de 2012, registrándose un aumento de 0,61 puntos respecto de Marzo. /11, que obedece a una elevación de la misma en todos los

sistemas. La morosidad más alta la registraron las sociedades financieras (10,67%) seguidas de la banca pública (8,73%).

2.5 INSTITUCIONES FINANCIERAS, MONTOS, TASAS Y CONDICIONES PARA EL MICROEMPRESARIO

Las instituciones financieras que otorgan microcréditos en nuestro país son las siguientes:

Tabla 2

Instituciones financieras, montos, tasas y condiciones para el microempresario

COOPERATIVAS

11 de junio
15 de abril
23 de julio
29 de octubre
9 de octubre
Alianza del valle
Andalucia
Atuntaqui
Cacep
Cacpe biblian
Calceta
Camara de comercio de Ambato
Chone
Codesarrollo
Comercio
Construcción comercio y producción
Coopad
Cooprogreso
Cotocollao
El sagrario
Guaranda
Jardín azuayo
Mushuc runa
Nacional
Continua →

COOPERATIVAS**Oscus****Pablo Muñoz Vega****Riobamba****San Francisco****San Francisco de Asís****Tulcán****BANCOS****Amazonas****Austro****Bolivariano****Capital****Citibank****Cofiec****Comercial de Manabí****Coopnacional****Delbank****D-miro****Finca****General Rumiñahui****Guayaquil****Internacional****Litoral****Loja****Machala****Pacífico****Pichincha****Procredit****Produbanco****Promerica****Solidario****Sudamericano****Territorial****Unibanco**

Fuente: (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2011)

Podemos observar que el número de COAC, es superior al de los bancos, ya que son estas las que nacen especializadas en el otorgamiento

de microcréditos, es así como tenemos un total de bancos de 27, frente a un total de COAC de 42.

Las tasas de interés para el sector micro financiero conllevan costos adicionales, ya que implican mayor grado de especialización, atención personalizada en el campo y contar con tecnología específica para micro-finanzas, razones por las cuales se diferencian de las tasas de interés para otros tipos de financiamiento como son: comercial, consumo, vivienda, sin embargo la política gubernamental atada a una necesidad de brindar mayor acceso al financiamiento, vía transparencia y sensibilidad del sector privado, ha logrado ajustar las tasas de interés; es así que la tasa promedio ponderada para el sector micro financiero a septiembre de 2009 se encuentra en el 23%; la tasa de interés de los bancos privados 23%, cooperativas de ahorro y crédito 21%, mutualistas 23%, sociedades financieras 24% y la banca pública 10%, lo cual comparado con la tasa activa efectiva máxima establecida por el Banco Central del Ecuador para microcrédito acumulado simple, que para septiembre de 2009 fue del 33%, se puede evidenciar que las entidades financieras dedicadas a este negocio, están dentro de los parámetros establecidos por la autoridad, pero siempre con una tendencia al alza.

Cabe indicar que el rendimiento promedio estimado de la cartera de micro-finanzas a septiembre de 2009 fue del orden del 22% y para enero de 2014 alcanzó 25.20 %, este es el resultado del indicador que mide los intereses acumulados en relación con la cartera por vencer promedio.

Microcrédito:

Es todo crédito no superior a veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20.000,00) concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, con un nivel de venta inferior a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 100.000,00), o a un grupo de prestatarios con

garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero; y, cuyo saldo adeudado en el sistema financiero, incluyendo la operación que está siendo calificada o evaluada para su otorgamiento, no supere los cuarenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 40.000,00). (sustituido con resolución No. JB-2011-2034 de 25 de octubre del 2011).

2.6 DESCRIPCIÓN DE LAS MICROFINANZAS Y MICROEMPRESAS Y EL APOORTE DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS AL DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA

Varios son los elementos distintivos de las micro-finanzas en la región. Un primer rasgo característico del modelo de micro-finanzas de Latinoamérica es la orientación comercial de las instituciones líderes de micro-finanzas, aunque recientemente las entidades en Asia están comenzando a seguir este enfoque.

Otro rasgo distintivo del modelo Latinoamericano es la mayor concentración urbana de su cartera. Asimismo, las entidades de micro-finanzas de Latinoamérica son de mayor tamaño que las de sus contrapartes en África, Europa del Este, pero no alcanzan la masividad de las entidades más conocidas de Asia. En parte ello obedece a que la población de Latinoamérica representa sólo un 14% del tamaño de Asia, y tiene sólo un 6% de la cantidad de microempresas.

Al comparar la fortaleza relativa entre dos plazas financieras, los principales indicadores para medir su desempeño son la profundidad financiera, indicadores de cobertura, indicadores de tasas de interés, número de entidades en competencia, calidad del entorno institucional, etc. Del mismo modo, para identificar países exitosos en micro-finanzas es similar.

En este sentido, un país puede ser considerado exitoso en la medida que reúna cuatro condiciones:

1. Que la cobertura y profundidad del mercado lo sitúe entre los países más desarrollados en este campo.
2. Que el entorno de negocios sea propicio para el desarrollo de este mercado.
3. Que las condiciones de acceso al crédito, medidas a través de las tasas de interés, sean competitivas.
4. Que exista una masa crítica de instituciones operando en el negocio de las micro-finanzas, ya sean bancos, cooperativas, instituciones especializadas, etc.

La política económica y social apunta a una mayor participación del estado en las actividades productivas de la vida nacional, buscando la generación de empleo y mejor redistribución de la riqueza nacional, a través de incrementar la contratación pública y mantener los subsidios, sin embargo es imprescindible el establecimiento de políticas coherentes a fin de impulsar el desarrollo del sector financiero y especialmente el sector micro financiero, buscando no desmotivar la actividad emprendedora privada y orientando su desarrollo con acertadas políticas públicas que brinden confianza y seguridad a la inversión local y foránea.

Las políticas gubernamentales deben propiciar el impulso a las micro-finanzas, buscando robustecer el mercado micro financiero, para crear nuevas fuentes de empleo en un sector que ha demostrado ser eficientemente rentable y sustentable, razón por la cual las instituciones

financieras tradicionales, formales, han visualizado en el sector micro Financiero una excelente oportunidad de negocio y crecimiento.

Durante las últimas décadas, muchos programas de apoyo a la pequeña y microempresa se han diseñado con el propósito de canalizar fondos a los estratos más pobres de la sociedad. Esta estrategia se contrapuso a los esquemas de desarrollo prevalecientes desde finales de la segunda guerra mundial y hasta los años setenta, período durante el cual el interés principal de las políticas para la promoción de desarrollo económico consistió en transferir gran cantidad de fondos a los países o sectores más necesitados, pues se suponía que el principal obstáculo al desarrollo económico era la falta de capital. Durante esa época se financiaron grandes proyectos de infraestructura y plantas industriales enormes.

El cambio de enfoque de las políticas de desarrollo financiero obedeció en parte a la observación de que el segmento de la población cuyo nivel de vida depende de la productividad de sus microempresas es numeroso. En algunos países latinoamericanos este sector agrupa a más de la mitad de la fuerza de trabajo urbana. Dada la magnitud de esta población, no cabe duda de que el mejoramiento de las circunstancias en que operan los microempresarios es una condición necesaria para el desarrollo sostenible y el crecimiento equitativo de las economías latinoamericanas.

En la actualidad existe consenso en que los aumentos en la productividad de la fuerza de trabajo del sector de la microempresa y el mejoramiento de las condiciones de vida de ese amplio sector de la sociedad, cuyos empleos e ingresos dependen de actividades micro empresariales, son indispensables para promover un crecimiento económico con paz social.

Al contrario de lo que generalmente se piensa, el microcrédito no es la solución a el desempleo, ni reactiva el sector productivo, ni compensa la falta de competitividad de nuestros productos en el mercado internacional. El

microcrédito es sólo un factor más de los muchos que intervienen para hacer posible el funcionamiento de la economía. El desarrollo y apoyo a la expansión del microcrédito, de las microfinanzas, en general, busca hacer accesibles los servicios financieros a sectores de la población que aún no cuentan con ellos, pero no necesariamente soluciona deficiencias estructurales ni alivia la pobreza.

Es decir que el microcrédito es una herramienta para aliviar este fenómeno que cada día se expande tanto en las zonas rurales como en las urbanas. “El crédito solidario concedido a aquellos que nunca habían pedido un préstamo refleja el enorme potencial sin explotar que tiene cada ser humano” (Muhammad, 1999).

Los servicios micro financieros, pueden contribuir a aliviar la pobreza sólo en aquellos casos donde se espera que los servicios financieros cumplan sus funciones propias. Por el contrario, los servicios financieros son un instrumento poco apropiado para alcanzar otros tipos de objetivos económicos (no propios) y, en particular, para intentar una redistribución directa (que no sea regresiva) de la riqueza.

El fracaso de muchos programas de crédito para alcanzar estos objetivos, sobre todo el de los bancos estatales de desarrollo, ha sido ampliamente documentado en la literatura del desarrollo económico. Esta limitación refleja, en gran medida, la insistencia en utilizar el crédito para propósitos para los cuales no tiene ventajas comparativas y la insistencia en hacerlo incluso en aquellos casos cuando no existe capacidad de endeudamiento.

En ese sentido, los servicios financieros, tanto los que ofrecen los bancos comerciales como los de las instituciones micro financieras, cumplen con sus funciones propias cuando:

- Permiten transferencias de poder de compra desde usos menos rentables de los recursos hacia aquellos más rentables;
- Los pagos y el traslado de poder de compra en el tiempo y en el espacio (como en el caso de facilidades para enviar y recibir remesas, hacer o recibir pagos);
- Permiten decisiones temporales (de ahorro e inversión) más eficientes, contribuyendo a la acumulación de activos productivos;
- Facilitan el manejo de la liquidez por parte de los hogares y las empresas, reduciendo los costos de transacciones en mercados de bienes, servicios y factores de la producción;
- Permiten la acumulación (poco costosa, rentable y poco riesgosa) de depósitos de valor, es decir, de reservas para hacerle frente a eventos futuros (emergencias u oportunidades de inversión no previstas), y
- Facilitan el manejo del riesgo y ofrecen mecanismos para compartirlo. Si contribuyen a estos propósitos, entonces los servicios financieros, incluido el micro crédito pueden tener un papel importante que cumplir en el alivio de la pobreza. En particular, la función de intermediación permite mejorar sus ingresos tanto a quienes poseen recursos en exceso es decir los depositantes, como a quienes no tienen recursos suficientes para aprovechar sus oportunidades es decir los deudores.

Los servicios financieros (tanto préstamos como facilidades de depósito) permiten mejorar el ingreso y el bienestar de los hogares-empresa cuando se presentan circunstancias particulares. Muchas veces al diseñar mecanismos de apoyo para las microempresas se sobrestima el papel del crédito y se ignora la función de captación de depósitos o de las personas que ahorran. La experiencia, sin embargo, demuestra lo siguiente:

- No todos los productores demandan crédito, a pesar del supuesto de que sí lo hacen. Partiendo de que son los activos, no los pasivos de una empresa, los que generan un rendimiento. Acumular estos activos no siempre requiere endeudarse. La mayoría de las microempresas comienzan con recursos propios o de personas allegadas, tales como amigos y parientes; de hecho esta fuente de fondos es la más común entre las microempresas y pequeñas unidades económicas.
- Entre los que demandan préstamos, no lo hacen todo el tiempo sino en momentos particulares; un agricultor, por ejemplo, durante el período entre Siembra y cosecha; una microempresa, en períodos de demanda excepcional; un hogar, ante una emergencia.
- En cambio, la mayoría de los hogares y de las empresas demandan instrumentos de pago, facilidades de depósito y otros medios para el manejo de la liquidez y la acumulación de reservas, prácticamente todo el tiempo. Esta demanda es más fácil de satisfacer en las áreas urbanas que en las zonas rurales de los países en desarrollo.
- Además, mientras que con el crédito los hogares y las empresas tienen que establecer su capacidad de pago, lo que no siempre es posible, las decisiones de depositar y de retirar fondos están bajo su control. El comportamiento del cliente en el manejo de los depósitos le confiere a la vez información al intermediario, lo que ayuda a establecer la condición de sujeto de crédito en el futuro.
- La experiencia demuestra, además, que la demanda de crédito no es simplemente una demanda por fondos (prestables), sino una demanda por un contrato implícito, asociado a una relación de largo plazo. Lo que importa es la posibilidad de endeudarse, en caso de que fuese necesario

2.6.1 SITUACION ACTUAL DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PUBLICAS EN EL ECUADOR

2.6.1.1 BANCO NACIONAL DE FOMENTO

Tiene como objetivo principal impulsar con la participación de actores locales y nacionales, la inclusión, asociatividad y control social, mediante la prestación de servicios financieros que promuevan las actividades productivas y reproductivas del territorio, para alcanzar el desarrollo rural integral. (Banco Nacional de Fomento, 2014)

Los sectores productivos susceptibles de financiamiento serán: (Banco Nacional de Fomento, 2014)



MICROCRÉDITO

Sujeto de crédito: Personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicios.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 11% para producción y 15% para comercio y servicios.	Hasta \$20.000
Plazo	Destino del crédito:	Garantía:
Hasta 5 años.	Capital de trabajo y de activos fijos.	Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

Requisitos

- Copia blanco/negro o a color legible del certificado de votación del solicitante, garante y cónyuges (si son casados) (último proceso electoral).
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Para compras de activos fijos: cotización o proforma de los bienes a adquirir.

PARA CRÉDITOS SUPERIORES A \$3.000:

- Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del solicitante.
- Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial o contrato de arrendamiento del lugar de la inversión, o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación contenido por el organismo competente.

CRÉDITO 5-5-5

Sujeto de crédito: Personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicios.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 5% anual.	A partir de \$100 a \$5.000
Plazo	Destino del Crédito:	Garantía:
Hasta 5 años.	Capital de trabajo y activos fijos.	Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

Requisitos

- Copia blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) del cliente, garante y sus respectivos cónyuges, según sea el caso.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del solicitante.
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Para compras de activos fijos: cotización o proforma de los bienes a adquirir.
- Copia legible del título de propiedad o pago de impuesto predial o contrato de arrendamiento simple del lugar de la inversión, o certificado actualizado de posesión o trámite de adjudicación contenido por el organismo competente.



Sujeto de crédito:
Organizaciones debidamente constituidas en el país, conforme lo establece la normativa de los ministerios, organismos seccionales o instituciones públicas.

Financiamiento:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.
Plazo:
Según el tipo de sector de financiamiento.
Interés:
Tasa de interés vigente.
Garantía:
Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.
Destinos:
<ul style="list-style-type: none"> • Compra de tierras. • Agrícola. • Pecuaria. • Turismo. • Piscícola. • Agroartesanal.

Requisitos

- Copia legible en blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) de los representante(s) legal(es), codeador o garante.
- Copia de la personería jurídica de constitución de la Asociación u Organización.
- Copia de los estatutos actualizados de la Asociación.
- Copia del nombramiento actualizado, debidamente inscrito, de los representantes legales.
- Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC.
- Copia de la nómina de socios del último ejercicio económico, presentado al Ministerio competente.
- Copia de los estados financieros actualizados.
- Copia del comprobante de agua, luz o teléfono (con una antigüedad no mayor a 60 días), de la sede de la Asociación.
- Proyecto de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar, para préstamos superiores a los \$100.001
- Plan de inversión (formato entregado por el Banco), para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000



Requisitos

Sujeto de crédito:
Personas naturales o jurídicas, que se encuentren relacionadas con los sectores: agrícola, pecuario, piscícola, agro-artesanales y turísticos.

Financiamiento:
Hasta el 80% del proyecto de la inversión a realizar.
Interés:
Tasa de interés vigente.
Garantía:
Hipotecaria.

REQUISITOS OBLIGATORIOS:

- Copia blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) del cliente, garante y sus respectivos cónyuges, según sea el caso.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE.
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Plan de inversión (formato entregado por el Banco), para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000
- Proyecto de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar, para préstamos superiores a los \$100.000

DE ACUERDO AL CASO, SE EXIGIRÁ LA PRESENTACIÓN DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

- Copia de los estados financieros actualizados.
- Copia de la declaración del Impuesto a la Renta de los tres últimos ejercicios económicos, (si estuviera obligado hacerlo).

PARA CLIENTES EXTRANJEROS:

- Copia legible a color o blanco/negro de la cédula de identidad, visa vigente, o documento que acredite su condición de refugiado en el país.



Sujeto de crédito:
Personas naturales o jurídicas legalmente constituidas.

Financiamiento:
Hasta el 80% del proyecto de la inversión a realizar.
Interés:
Tasa de Interés vigente.
Garantía:
Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.
Destinos:
<ul style="list-style-type: none"> • Agrícola. • Pecuaria. • Pecuaria industria. • Artesanía. • Turismo. • Pesca artesanal. • Piscícola. • Mecánica. • Comercio. • Servicios. • Acuicultura.

Requisitos

REQUISITOS OBLIGATORIOS:

- Copia blanco/negro o a color de la cédula de ciudadanía vigente y certificado de votación (último proceso electoral) del cliente, garante y sus respectivos cónyuges, según sea el caso.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE.
- Copia del comprobante de luz, agua, o teléfono del cliente y garante según sea el caso (con una antigüedad no mayor a 60 días).
- Plan de inversión (formato entregado por el Banco), para préstamos desde \$20.000 hasta \$100.000
- Proyecto de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar, para préstamos superiores a los \$100.000
- Para compras de activos fijos: cotización o protoma de los bienes a adquirir.

DE ACUERDO AL CASO, SE EXIGIRÁ LA PRESENTACIÓN DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:

- Copia de los estados financieros actualizados.
- Copia de la declaración del Impuesto a la Renta de los tres últimos ejercicios económicos, (si estuviera obligado hacerlo).

PARA CLIENTES EXTRANJEROS:

- Copia legible a color o blanco/negro de la cédula de identidad, visa vigente, o documento que acredite su condición de refugiado en el país.

Figura 4 Tipos de Microcrédito Banco Nacional de Fomento Fuente: (Banco Nacional de Fomento, 2014)

2.6.1.2 CORPORACION FINANCIERA NACIONAL

Las líneas de crédito que ofrece son: (Corporacion Financiera Nacional, 2014)

Crédito de Fomento Productivo CFN:

Esta línea de crédito de la **CFN** hace parte del **Programa de Fomento Productivo** que llega a las regiones apartadas o desatendidas por la banca tradicional con el soporte financiero que allí se requiere para sacar adelante proyectos viables y rentables.

Crédito de Capital de Trabajo CFN: Alternativa de inyección oportuna de capital que cubre 12 categorías productivas del Ecuador y que hace posible, a partir de \$50.000 contar con los recursos suficientes para impulsar negocios en gran variedad de actividades económicas.

Crédito Automotriz CFN: Se trata de una solución viable de la **CFN** para que los ecuatorianos vinculados al gremio del transporte puedan comprar vehículos nuevos o usados que amplían o fortalecen su operación comercial.

Crédito desarrollo del Turismo CFN: Línea de crédito puntual que busca desarrollar todo el potencial turístico del Ecuador. Financia negocios hoteleros, pero también iniciativas conexas al turismo como alimentos o transporte.

Crédito directo para el desarrollo de la CFN: Como su nombre lo indica, este crédito financia de manera directa diversos aspectos de la actividad productiva de los sectores más necesitados en Ecuador. Mediante

este crédito, la **CFN** da respaldo a personas naturales, así como a personas jurídicas cuyo capital de base puede ser privado, público o mixto.

Crédito Fondo de Garantía CFN: Es un mecanismo de confianza para los bancos y un puente que facilita los créditos para micro y pequeños empresarios que no tienen forma de aportar las garantías que los bancos exigen. Este fondo se constituye en garante y está en capacidad de responder si el beneficiario del préstamo no paga por alguna razón.

Crédito Forestal CFN: Un crédito especializado en la producción agroforestal ecuatoriana, que beneficia especialmente a los cultivadores de especies maderables.

Crédito Multisectorial CFN: Línea de crédito que suple grandes necesidades de aquellos sectores poco cubiertos por la banca tradicional o que sencillamente no disponen de las suficientes garantías para acceder a créditos regulares.

CAPÍTULO 3

3. ASPECTOS GENERALES DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”

3.1 RESEÑA HISTÓRICA

La Cooperativa TEXTIL 14 DE MARZO Ltda., nace en 1968 en San Rafael, Valle de los Chillos, cuando trabajadores de la Fábrica Indutex se organizan ante la difícil situación económica y buscando mejorar se constituye en una organización paralela al Comité de Empresa gracias a la capacitación del Instituto Sindical INESE. El capital inicial se lo consigue sacrificando fondos destinados al agasajo navideño y paseo

Lo que más motiva es el deseo de liberarse de los prestamistas informales “usureros” que obligaban a entregar sueldos y utilidades con jugosas comisiones. La sola idea de evitar estas extorsiones desalmadas cristaliza la constitución de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo” Ltda.

Como Pre Cooperativa, seleccionando a los más idóneos trabajadores se forma una directiva provisional para obtener Personería Jurídica el 15 de Abril de 1969. Con 62 socios y un capital de Cinco mil Suces inicia su funcionamiento en la ciudad de Sangolquí en una oficina compartida con el Sindicato y Comité de Empresa pagada por la fábrica INDUTEX S.A. Los Objetivos esenciales para la constitución de la cooperativa fueron combatir la usura de la que eran víctimas los trabajadores de la fábrica INDUTEX por parte de desaprensivos prestamistas, así como, estimular el ahorro y el crédito personal y solidario entre sus asociados. Los primeros recursos que se manejaron fueron los dispuestos de los fondos destinados para el agasajo navideño y el paseo anual.

En el inicio solamente podían pertenecer a la cooperativa los empleados de la fábrica y su avance estuvo ligado al crecimiento de la misma, hasta el año 1991 solo se contaba con el gerente y se atendía solamente a los obreros de Indutex de la Textiles Nacionales y Textiles

En la asamblea general de socios del 20 de julio de 1996 luego de un informe favorable y por convenir al desarrollo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "TEXTIL 14 DE MARZO" se solicita que la Cooperativa se declare como "abierta". Es aprobada y ratificada la decisión por unanimidad de los 110 socios existentes para ese entonces y se pide se proceda a la reforma del estatuto.

Con relación al nombre de "Textil 14 de Marzo", comenta el Sr. Carlos Díaz, fundador y primer gerente de la cooperativa, que el nombre se define en homenaje y en consideración de que la fecha fue declarada como Día del Trabajador Textil, por la gesta de los obreros de algunas fábricas textiles, entre ellas: La industrial, La internacional, Prado de Riobamba, Atuntaqui de Imbabura, quienes en manifestaciones públicas y en reclamo de mejoras laborales y salariales, fueron duramente reprimidos, llegando inclusive a ofrendarse valiosas vidas de algunos líderes sindicales.

De esta manera, el reconocimiento y homenaje a esta noble acción queda plasmado para la posteridad en la sabia decisión de los fundadores de la Cooperativa quienes adoptan la fecha como nombre de la institución pues miran en esos compañeros y mártires, un ejemplo digno a seguir. Transcurrido 45 años de esta acción visionaria y emprendedora del trabajador textil, encontramos a una institución consolidada por aquel ideal de superación.

La imagen renovada y de confiabilidad ha incrementado el mercado de dinero así del inicio a 1995 que sólo se podía otorgar préstamos de hasta S/.600.000,00 Sucres, hoy 2014 se ha incrementado los préstamos al límite

de US. \$ 12.000,00 dólares, en créditos quirografarios y \$ 30.000,00 bajo garantía hipotecaria logrando mejorar el nivel socio económico de un 80% de sus 43.000 asociados.

3.2 UBICACIÓN

La cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo” se encuentra ubicada a lo largo de la provincia de Pichincha y en la provincia de Santo Domingo de los Satchilas.



Figura 5 Ubicación Geográfica

3.3 NÚMERO DE AGENCIAS Y SU UBICACIÓN

Actualmente, la Matriz de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de marzo” se encuentra ubicada en San Rafael valle de los chillos ampliando su cobertura, cuenta con 10 agencias en:



Figura 6 Agencia Amagüaña



Figura 7 Agencia Conocoto



Figura 8 Agencia Guamani



Figura 9 Agencia El Inca



Figura 10 Agencia Machachi



Figura 11 Agencia La Biloxi



Figura 12 Agencia El Camal



Figura 13 Agencia El Arenal



Figura 14 Agencia Santo Tomas



Figura 15 Agencia Santo Domingo de los tsachilas

3.4 PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECEN A SUS CLIENTES

La cooperativa de ahorro y crédito “14 de Marzo” durante su trayectoria posee productos y servicios para cubrir los requerimientos que demandan los socios, de tal manera que pueda mantener su participación en el mercado.

Los productos y servicios que ofrece son los siguientes:

3.4.1 AHORROS

El ahorro se constituirá en un futuro la dependencia económica de los afiliados, por lo cual la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo” a puesto a disposición de la comunidad la gestión del dinero de los socios a través de depósitos.

A continuación se detalla los tipos de ahorros que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito 14 de Marzo:

- **AHORRO INVERSIÓN:** La cooperativa ofrecerá este tipo de ahorro a los clientes que deseen mantener sus capitales por más de treinta días, y para ello se contará con tasas especiales y competitivas que varían de acuerdo al monto y plazo. El mínimo por inversión será de \$200.00 (Doscientos 00/100 dólares americanos).
- **AHORRO A LA VISTA:** Este ahorro será manejado por el cliente con su libreta, como él desee, con depósitos y retiros diarios, semanales, mensuales, trimestrales, etc. Podrá aperturar con un mínimo de \$40.00 (cuarenta dólares).

3.4.2 CRÉDITOS:

La cooperativa proporciona el endeudamiento con una visión productiva a fin de asegurar el futuro de las familias, en este sentido, los créditos a los cuales se han enfocado están destinados a la generación de negocios, fuentes de empleo o incremento de capital.

Dentro de la cartera de créditos la cooperativa ofrece los siguientes:

- **CRÉDITO CONSUMO:** Se entiende por los créditos de consumo, a los otorgados para la adquisición de bienes de consumo o pago de obligaciones y servicios, que generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas.

Orientados a personas naturales para satisfacer necesidades de adquisición de bienes, viajes, adquisición de vehículo, la compra de muebles, vestuario y/ artefactos del hogar o pago de servicios, para financiar gastos estudios, salud, o de vacaciones, cuyos pagos serán amortizados en cuotas periódicas y su fuente de repago son los ingresos del deudor.

- **MICROCRÉDITO:** Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, con garantía, solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios.

Contempla también las operaciones dirigidas a financiar necesidades de consumo de personas naturales que mantienen como principal fuente de pago los ingresos generados por el negocio las características de esta clase de créditos son:

- Están dirigidos al fortalecimiento de la actividad productiva en pequeña escala de las personas naturales o jurídicas de los sectores de comercio, servicios profesionales, servicios de transporte, turismo, industria y manufactura, exportación etc.
- Están orientados a solventar las diversas necesidades financieras empresariales como requerimientos para la adquisición de materia prima.

CRÉDITO DE VIVIENDA: Orientado a personas que deseen comprar o construir su vivienda. Con el interés más bajo del mercado, encaje al 13x1 y hasta 6 años plazo.

3.4.2.1 MONTOS DE CRÉDITOS

Los montos de los préstamos tendrán una relación directa con la capacidad de pago del solicitante; así como con los riesgos a los que el prestatario se pueda enfrentar en el transcurso de las actividades empresariales.

Además de las restricciones legales y normativas vigentes, la Cooperativa “14 de Marzo” puede otorgar hasta 30.000 dólares bajo firma mas hipoteca.

3.4.2.2 PLAZOS DE CRÉDITOS

En la estructura de plazos de la cartera de crédito de la Cooperativa se busca que la misma se determine acorde al riesgo de liquidez en cuanto a las necesidades del mercado y el plazo promedio ponderado de las captaciones.

El plazo de los créditos a otorgar estará en función de la capacidad de pago del cliente en cuanto a los créditos cuyo plazo 4 años crédito quirografario y 6 años en hipotecarios.

El oficial de crédito deberá tener criterio apropiado y lo suficiente razonable para proponer el plazo adecuado para el cliente, el cual se definirá en función de la capacidad de pago del deudor, rotación del capital de trabajo y el monto del crédito propuesto.

3.4.2.3 CUOTAS DE CRÉDITO

Las cuotas son variables y formas de pago se establecen en función a la capacidad de pago del solicitante y tipo de actividad económica. La forma de pago de préstamos podrá ser de manera mensual.

3.4.2.4 GARANTÍAS

La garantía constituye un instrumento de persuasión psicológica al prestatario, por lo tanto, su cuantía se relativiza con el análisis profundo, exhaustivo y concienzudo por parte del oficial de crédito previo al otorgamiento del crédito.

3.5 CLIENTES

Una cooperativa es una asociación autónoma, cuyos socios o clientes se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.

Los usuarios directos de la cooperativa son personas que requieren dejar su dinero para que genere intereses que puedan incrementar dicho capital, la mayoría de socios son los que requieren microcréditos, es decir propietarios de pequeños negocios, microempresarios, personas que se

dedican a la venta directa de productos, que no tienen acceso a los servicios financieros formales .

Los clientes que han formado parte de esta entidad se han visto atraídos por los servicios que ofrecen y por la facilidad con la que se puede obtener un microcrédito, pero también se han visto beneficiados por las constantes capacitaciones y asesoramientos que ofrece la entidad para satisfacer las diferentes necesidades.

3.6 PRINCIPALES COMPETIDORES

La cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”, se encuentra ubicada en la parroquia de san Rafael lugar que en los últimos años se ha caracterizado por el crecimiento tanto de la población como del mercado productivo, comercial y financiero.

En el sector existe alto grado de competencia entre los cuales se puede mencionar:

- **13 Bancos:** Pichincha, Austro, Produbanco, Guayaquil, Internacional, Pacificó, Procredit, solidario, Bolivariano, Rumiñahui y Fomento.
- **12 Cooperativas:** 29 de Octubre, Alianza del Valle, San francisco de Asis, Luz del valle, Juan Salinas, Rumiñahui, Juan salinas, Mushuc Runa, Chibuleo, Pichincha, Cotogchoa, Esperanza y Progreso.
- 1 Financiera: Servipagos
- **3 ONG´S :** Creditfe, FED, FINCA

Las entidades mencionadas se encuentran cerca de la cooperativa de ahorro y crédito 14 de marzo por lo cual se representan una fuerte competencia ya que muchas de ellas se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos, lo cual da mayor seguridad a los cuenta ahorrista.

Además ofrecen productos relacionados al microcrédito y servicios similares a los que se ofrecen dentro de la institución.

El novedoso sistema de servicios financieros que ofrece la cooperativa 14 de marzo, la atención personalizada al cliente, los servicios complementarios, así como la ubicación estratégica han permitido que la cooperativa se posicione con gran éxito a pesar de que en el sector existe un conjunto de entidades financieras formales, así como varios prestamistas informales.

La ventaja competitiva de la cooperativa 14 de marzo radica en:

- La ubicación estratégica de las oficinas de la cooperativa
- Los socios de la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de marzo” de acuerdo a su actividad económica en su mayoría no son sujetos de crédito en las entidades financieras formales.
- Los montos de crédito se han adecuados a las necesidades de los afiliados
- La atención a los clientes es personalizada lo que inspira para las operaciones financieras.
- El equipo directivo y administrativo de la cooperativa tiene sólidos conocimientos y experiencias de varios años en otras instituciones similares.
- La concesión de créditos se realiza de manera ágil y oportuna

3.7 ASPECTOS FINANCIEROS

3.7.1 BALANCE GENERAL

Estado contable que muestra la situación financiera de una entidad a una fecha determinada, proporcionando información sobre las propiedades,

derechos y obligaciones que posee la empresa, está elaborado de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados y normas internacionales.

De acuerdo al giro del negocio el balance general puede variar es así como el balance de la cooperativa es diferente al de una empresa comercial o de servicio, el balance general de una entidad financiera presenta cuentas como cartera de crédito, la misma que es propia intermediación financiera presenta cuentas como cartera de créditos, la misma q es propia de la intermediación financiera y refleja la actividad que desarrolla la entidad.

3.7.2 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un estado financiero cuyo objetivo es el de revelar los resultados obtenidos en el ejercicio contable, es decir la utilidad o perdida de la empresa en un periodo determinado.

El estado de pérdidas y ganancias está compuesto por la cuentas de ingresos y egresos que se han producido por las actividades propias de la empresa y se encuentran reflejados en los libros contables.

El estado de pérdidas y ganancias varía de acuerdo al giro del negocio por lo cual el estado de una entidad financiera no aparecen cuentas de ventas, las mismas que son reemplazadas por intereses y comisiones ganadas que reflejan la actividad de intermediación financiera.

3.7.3 ANALISIS DE ESTADOS FIANCIEROS:

(Mi Tecnológico, 2013) “El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad e inversión propia”.

La información que se presenta al realizar el análisis financiero refleja las fortalezas y debilidades a ser tomadas en cuenta al momento de tomar decisiones.

Tanto financieras como administrativas que ayudan al mejoramiento de la entidad mediante la utilización e implementación de estrategias financieras.

El análisis de los estados financieros se lleva a cabo mediante el empleo de métodos mismos que pueden ser horizontales y verticales.

- **Análisis horizontal:** este tipo de análisis es comparativo y busca determinar la variación absoluta y relativa que hayan sufrido las diferentes cuentas de los estados financieros proporcionando información sobre el crecimiento o decrecimiento en un periodo determinado.
- **Análisis Vertical:** Permite determinar la participación de una cuenta en relación con el total global al cual pertenece. Este análisis permite tener una idea de si la empresa está realizando una distribución equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"
BALANCE GENERAL
CONSOLIDADO



ENTIDAD : COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TEXTIL 14 DE MARZO

OFICINA : SANGOLQUI (CONSOLIDADO)

FECHA DE CORTE : 31/12/2012

CODIGO	DESCRIPCION	2012				2013				VARIACION	A. HORIZONTAL
		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A. VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A. VERTICAL		
	1 ACTIVO										
1.1	FONDOS DISPONIBLES			1.160.664,21	5,81			2.046.418,67	8,20	885.754,46	76,31
1.1.01	CAJA		71.525,00				84.750,00				
1.1.01.05	EFFECTIVO	70.775,00				84.000,00					
1.1.01.10	CAJA CHICA	750,00				750,00					
1.1.03.10	BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS LOCALES		1.089.139,21				1.961.668,67				
1.1.03.10.01	CUENTA CORRIENTE	1.053.109,08				1.701.760,46					
1.1.03.10.02	CUENTA DE AHORROS	36.030,13				259.908,21					
1.3	INVERSIONES			408.021,16				1.398.454,44			
1.3.05	INV.MANT.HASTA VENCIM.ENT.SEC.PRIVADO		408.021,16				1.398.454,44				
1.3.05.05	DE 1 A 30 DIAS	157.022,51				251.948,07					
1.3.05.10	DE 31 A 90 DIAS	227.234,87				523.279,32					
1.3.05.15	DE 91 A 180 DIAS	23.763,78				112.573,93					
1.3.05.55	DE 31 A 90 DIAS DEL SECT.FINAN.POPULAR Y SOLIDA					510.653,12					
1.4	CARTERA DE CREDITOS			17.605.597,07	88,07			20.607.391,64	82,62	3.001.794,57	17,05
1.4.01	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER		75.264,14				27.711,67				
1.4.01.05	DE 1 A 30 DIAS	4.305,46				1.989,69					
1.4.01.10	DE 31 A 90 DIAS	6.878,93				3.569,95					
1.4.01.15	DE 91 A 180 DIAS	10.422,56				4.778,61					
1.4.01.20	DE 181 A 360 DIAS	18.772,41				7.478,53					
1.4.01.25	DE MAS DE 360 DIAS	34.884,78				9.894,89					
1.4.02	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO POR VENCER		7.002.971,37				9.792.289,04				
1.4.02.05	DE 1 A 30 DIAS	316.822,02				390.372,78					
1.4.02.10	DE 31 A 90 DIAS	586.105,86				775.150,59					
1.4.02.15	DE 91 A 180 DIAS	847.550,37				1.092.424,41					
1.4.02.20	DE 181 A 360 DIAS	1.504.374,91				1.984.806,01					
1.4.02.25	DE MAS DE 360 DIAS	3.748.118,21				5.549.535,25					
1.4.03	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA POR VENCER		6.319.164,53				5.906.003,13				
1.4.03.05	DE 1 A 30 DIAS	187.470,71				163.747,67					
1.4.03.10	DE 31 A 90 DIAS	330.348,17				303.518,44					
1.4.03.15	DE 91 A 180 DIAS	477.442,31				438.240,29					
1.4.03.20	DE 181 A 360 DIAS	910.996,20				844.128,91					
1.4.03.25	DE MAS DE 360 DIAS	4.412.907,14				4.156.367,82					

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"

BALANCE GENERAL

CONSOLIDADO



ENTIDAD : COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TEXTIL 14 DE MARZO

OFICINA : SANGOLQUI (CONSOLIDADO)

FECHA DE CORTE : 31/12/2012

CODIGO	DESCRIPCION	2012				2013				VARIACION	A. HORIZONTAL
		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A.VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A.VERTICAL		
1.4.22	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO VENCIDA		346.835,94			383.557,74					
1.4.22.05	DE 1 A 30 DIAS	20.597,06				25.974,96					
1.4.22.10	DE 31 A 90 DIAS	38.245,89				32.731,36					
1.4.22.15	DE 91 A 180 DIAS	31.342,14				28.580,10					
1.4.22.20	DE 181 A 360 DIAS	21.988,81				20.733,87					
1.4.22.25	DE MAS DE 270 DIAS	234.662,04				275.537,45					
1.4.23	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA VENCIDA		104.926,11			120.271,71					
1.4.23.10	DE 31 A 90 DIAS	9.756,72				7.946,04					
1.4.23.15	DE 91 A 270 DIAS	25.173,06				28.819,40					
1.4.23.20	DE 271 A 360 DIAS	8.154,08				10.073,78					
1.4.23.25	DE 361 A 720 DIAS	18.173,10				20.697,80					
1.4.23.30	DE MAS DE 720 DIAS	43.669,15				52.734,69					
1.4.24	CARTERA DE CREDITOS MICROCREDITO VENCIDA		220.977,58			250.170,91					
1.4.24.05	DE 1 A 30 DIAS	24.828,21				13.924,76					
1.4.24.10	DE 31 A 90 DIAS	21.627,45				23.155,14					
1.4.24.15	DE 91 A 180 DIAS	16.295,05				21.894,51					
1.4.24.20	DE 181 A 360 DIAS	16.676,59				30.232,86					
1.4.24.25	DE MAS DE 360 DIAS	141.550,28				160.963,64					
1.4.99	(PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)		(1.293.787,04)			(1.446.028,36)					
1.4.99.05	(CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL)	(75.436,82)				-75.436,82					
1.4.99.10	(CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO)	(652.542,52)				-738.226,52					
1.4.99.15	(CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA)	(205.346,31)				-230.073,53					
1.4.99.20	(CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA)	(360.461,39)				-402.291,49					
1.6	CUENTAS POR COBRAR			328.993,49	1,65			433.500,98	1,74	104.507,49	31,77
1.6.02	INTERESES POR COBRAR INVERSIONES		2.514,45				8.230,61				
1.6.02.15	MANTENIDAS HASTA EL VENCIMIENTO	2.514,45					8.230,61				
1.6.03	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS		154.753,44				179.622,19				
1.6.03.05	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL	580,62					209,89				
1.6.03.10	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO	64.184,24					89.308,49				
1.6.03.15	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA	62.519,52					52.566,38				
1.6.03.20	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA	26.994,55					37.537,43				
1.6.03.25	CARTERA DE CREDITOS REESTRUCTURA	474,51									
1.6.14	PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES		127.595,58				128.262,26				
1.6.14.90	OTROS	127.595,58					128.262,26				
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS		56.042,58				126.875,12				
1.6.90.20	CUENTAS POR COBRAR A TERCEROS	360,28					126.875,12				

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"
BALANCE GENERAL
CONSOLIDADO



ENTIDAD : COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TEXTIL 14 DE MARZO

OFICINA : SANGOLQUI (CONSOLIDADO)

FECHA DE CORTE : 31/12/2012

CODIGO	DESCRIPCION	2012				2013				VARIACION	A. HORIZONTAL
		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A. VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A. VERTICAL		
1.6.90.90	OTRAS	55.682,30									
1.6.99	(PROVISION PARA CUENTAS POR COBRAR)		(11.912,56)				(9.489,20)				
1.6.99.10	(PROVISION OTRAS CUENTAS POR COBRAR)	(11.912,56)				-9.489,20					
1.8	PROPIEDAD Y EQUIPO			228.000,00	1,14			335.619,34	1,35	107.619,34	47,20
1.8.01	TERRENOS		147.161,60				147.161,60				
1.8.01.05	TERRENOS	147.161,60				147.161,60					
1.8.02	EDIFICIOS		80.838,40				80.838,40				
1.8.02.05	EDIFICIO CASA MATRIZ	80.838,40				80.838,40					
1.8.05	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA		152.167,42				162.085,79				
1.8.05.05	MUEBLES DE OFICINA	71.970,56				74.630,24					
1.8.05.10	ENSERES DE OFICINA	46.346,09				48.548,75					
1.8.05.15	EQUIPOS DE OFICINA	33.850,77				38.906,80					
1.8.06	EQUIPOS DE COMPUTACION		127.423,95				132.034,32				
1.8.06.05	EQUIPOS DE COMPUTACION	127.423,95				132.034,32					
1.8.07	UNIDADES DE TRANSPORTE		29.499,66				29.499,66				
1.8.07.05	VEHICULOS	29.499,66				29.499,66					
1.8.99	(DEPRECIACION ACUMULADA)		(181.027,69)				(216.000,43)				
1.8.99.05	(EDIFICIOS)	(22.536,43)				-26.376,31					
1.8.99.15	(DEPRECIACION MUEBLES Y ENCERES)	(81.561,11)				-88.140,58					
1.8.99.20	(DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION)	(68.220,70)				-88.054,13					
1.8.99.25	(DEPRECIACION ACUMULADA VEHICULOS)	(8.709,45)				-13.429,41					
1.9	OTROS ACTIVOS			97.401,04	0,49			122.161,99	0,49	24.760,95	25,42
1.9.01	INVERSIONES EN ACCIONES Y PARTICIPACIONES		35.755,95				43.449,61				
1.9.01.25	EN OTROS ORGANISMOS INTEGRAC. COOPERATIVA	35.755,95				43.449,61					
1.9.04	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		28.890,20				17.277,87				
1.9.04.10	ANTICIPOS A TERCEROS	350,00				350,00					
1.9.04.15	SEGUROS	28.540,20				16.927,87					
1.9.05	GASTOS DIFERIDOS		18.554,46				10.541,08				
1.9.05.10	GASTOS DE INSTALACION	4.330,18				6.984,31					
1.9.05.20	PROGRAMAS DE COMPUTACION Y SOFTWARE	10.637,80				649,84					
1.9.05.25	GASTOS DE ADECUACION	3.586,48				2.906,93					

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"

BALANCE GENERAL

CONSOLIDADO



ENTIDAD : COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TEXTIL 14 DE MARZO

OFICINA : SANGOLQUI (CONSOLIDADO)

FECHA DE CORTE : 31/12/2012

CODIGO	DESCRIPCION	2012				2013				VARIACION	A.HORIZONTAL
		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A.VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A.VERTICAL		
1.9.06	MATERIALES, MERCADERIAS E INSUMOS		14.200,43				12.487,40				
1.9.06.15	PROVEEDURIA	14.200,43				12.487,40					
1.9.90	OTROS		33.510,67				38.406,03				
1.9.90.05	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA	34,46				28.486,03					
1.9.90.10	OTROS IMPUESTOS	25.556,21				7.920,00					
1.9.90.15	DEPOSITOA EN GARANTIA Y PARA IMPORTACIONES	7.920,00				2.000,00					
	TOTAL ACTIVOS :			19.990.250,98	100%			24.943.547,06	100%		
	2 PASIVOS										
2.1	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO			15.069.084,52	75,38			19.177.848,47	76,89	4.108.763,95	27,27
2.1.01	DEPOSITOS A LA VISTA		7.623.276,24				9.116.142,25				
2.1.01.35	DEPOSITOS DE AHORRO	7.493.775,90				8.924.680,53					
2.1.01.40	OTROS DEPOSITOS	112.164,77				170.094,58					
2.1.01.50	DEPOSITOS POR CONFIRMAR	17.335,57				21.367,14					
2.1.03	DEPOSITOS A PLAZO		7.445.808,28				10.061.706,22				
2.1.03.05	DE 1 A 30 DIAS	2.258.931,85				2.852.891,67					
2.1.03.10	DE 31 A 90 DIAS	3.187.226,77				3.513.239,27					
2.1.03.15	DE 91 A 180 DIAS	1.377.861,65				2.496.310,89					
2.1.03.20	DE 181 A 360 DIAS	471.021,90				905.451,03					
2.1.03.25	DE MAS DE 360 DIAS	150.766,11				293.813,36					
2.5	CUENTAS POR PAGAR			842.935,33	4,22			1.163.849,06	4,67	320.913,73	38,07
2.5.01	INTERESES POR PAGAR		129.664,05				177.708,81				
2.5.01.05	DEPOSITOS A LA VISTA	779,64				763,37					
2.5.01.15	DEPOSITOS A PLAZO	128.884,41				176.945,44					
2.5.03	OBLIGACIONES PATRONALES		99.304,71				112.611,21				
2.5.03.10	BENEFICIOS SOCIALES	49.045,15				49.229,03					
2.5.03.15	APORTES AL IEISS	17.220,31				19.157,96					
2.5.03.20	FONDO DE RESERVA IEISS	5.946,19				6.674,20					
2.5.03.25	PARTICIPACION A EMPLEADOS	27.093,06				37.550,02					
2.5.04	RETENCIONES		540.679,21				782.074,66				
2.5.04.05	RETENCIONES FISCALES	9.141,97				9.405,06					
2.5.04.90	OTRAS RETENCIONES	531.537,24				772.669,60					

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"

BALANCE GENERAL

CONSOLIDADO




ENTIDAD : COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TEXTIL 14 DE MARZO

OFICINA : SANGOLQUI (CONSOLIDADO)

FECHA DE CORTE : 31/12/2012

CODIGO	DESCRIPCION	2012				2013				VARIACION	A.HORIZONTAL
		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A.VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A.VERTICAL		
2.5.05	CONTRIBUCIONES IMPUESTOS Y MULTAS		46.614,62			63.312,18					
2.5.05.05	IMPUESTO A LA RENTA	40.987,63				61.802,37					
2.5.05.90	OTRAS CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS	5.626,99				1.509,81					
2.5.90	CUENTAS POR PAGARAR VARIAS		26.672,74			28.142,20					
2.5.90.90	OTROS	26.672,74				3.668,94					
						24.473,26					
2.9	OTROS PASIVOS			5.432,59	0,03			9.133,31	0,04	3.700,72	68,12
2.9.90	OTROS		5.432,59				9.133,31				
2.9.90.10	DIFERENCIA EN CUADRE CAJERO AUTOMATICO	2.999,09				261,95					
2.9.90.90	VARIAS	2.433,50				8.871,36					
	TOTAL PASIVOS :			15.917.452,44	79,63			20.350.830,84	81,59	4.433.378,40	27,85
	3 PATRIMONIO										
3.1	CAPITAL SOCIAL			3.358.615,07	16,80			3.846.858,51	15,42	488.243,44	14,54
3.1.03	CERTIFICADOS DE APORTACION		3.358.615,07				3.846.858,51				
3.1.03.05	CERTF/APORTA.ORDINARIOS ACTI	3.347.315,07					3.835.618,51				
3.1.03.10	CERT/APORT/ OBLIG/ ACTIVAS	11.300,00					11.240,00				
3.3	RESERVAS			536.481,24	2,68			611.947,72	2,45	75.466,48	14,07
3.3.01	LEGALES		483.407,38				539.080,20				
3.3.01.05	FONDO IRREPARTBLE DE RESERVA	463.589,66									
3.3.01.10	RESERVA DE EDUCACION	24,06					539.080,19				
3.3.01.15	RES. PREVISION Y ASISTENCIA SOCIAL	19.793,66					0,01				
3.3.03	ESPECIALES		22,20				19.815,86				
3.3.03.15	OTRAS	22,20					19.815,86				
3.3.05	REVALORIZACION DEL PATRIMONIO		53.051,66				53.051,66				
3.3.05.05	RESV.POR REV DEL PATRIMONIO	53.051,66					53.051,66				
3.4	OTROS APORTES PATRIMONIALES			35.538,40	0,18			38.335,45	0,15	2.797,05	7,87
3.4.02	DONACIONES		0,01				38.335,45				
3.4.02.05	DINERO	0,01									
3.4.90	OTROS		35.538,39				38.262,51				
3.4.90.05	CUOTAS DE INGRESO	35.489,51					48,88				
3.4.90.10	MULTAS	48,88					24,06				

<u>COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "TEXTIL 14 DE MARZO"</u>											
<u>BALANCE GENERAL</u>											
<u>CONSOLIDADO</u>											
ENTIDAD : COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO TEXTIL 14 DE MARZO											
OFICINA : SANGOLQUI (CONSOLIDADO)											
FECHA DE CORTE : 31/12/2012											
											
CODIGO	DESCRIPCION	2012				2013				VARIACION	A. HORIZONTAL
		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A. VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	A. VERTICAL		
3.5	SUPERAVIT POR VALUACIONES			21.593,82				21.593,82			
3.5.01	SUPERAVIT POR VALUACION PROPIEDAD EQUIPOS Y OTROS		21.593,82				21.593,82				
3.5.01.05	SUPERAVIT POR VALUACION TERRENO	21.593,82				21.593,82					
3.6	RESULTADOS			120.570,01				73.980,72			
3.6.01	UTILIDADES O EXDENTES ACUMULADOS		120.570,01				73.980,72				
3.6.01.05	UTILIDADES O EXDENTES ACUMULADOS	120.570,01				73.980,72					
	TOTAL PATRIMONIO:			4.072.798,54	20,37			4.592.716,22	18,41	519917,68	12,77
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO :			<u>19.990.250,98</u>	100%			<u>24.943.547,06</u>	100%		

a) Activo

Fondos Disponibles: esta cuenta está conformada por el dinero existente en caja, Bancos y Otras instituciones financieras propio de las actividades de la entidad es decir por el cobro de cuentas y depósitos de los socios.

La cuenta fondos disponibles en relación con el total de los activos en el año 2012 representa el 5,81% (116.0664, 21) y en el año 2013 representa el 8,20% (2.046.418,67) teniendo una variación negativa del 2,39%.

Operaciones Interbancarias: dentro de este rubro se encuentran las cuentas de operaciones de reporto que tiene la cooperativa con otras instituciones financieras. Una operación de reporto consiste en la compra o venta de títulos valores a un determinado precio bajo el compromiso de revender o recomprar dichos títulos valores u otros de la misma manera especie en un plazo determinado contra el reembolso del precio de venta original más un premio convenido. (Finanzas, 2014)

Cartera de Créditos: es la cuenta principal del activo, la que refleja la actividad que desarrolla la cooperativa. La cartera de crédito en el año 2012 fue de \$ 17605597,07 cantidad que representa el 88,07% del total de los activos, y en el año 2013 incrementa a \$20.607.391,64 que representa el 82,62% de los activos. El incremento de la cartera de créditos refleja que la institución aumento su volumen de créditos por lo cual cada vez se vuelve dependiente de la misma, lo que le obliga a implementar estrategias de cobro para no incurrir en un riesgo de liquidez.

Propiedad y Equipo: En el año 2012 la cooperativa en el activo fijo posee un saldo de \$228.000.00 que es el 1,14% del total del activo de la cooperativa cifra que aumento a \$335.619,34 siendo el 1,35% del total del

activo en el 2013. Existiendo una diferencia de \$107.619,34 la misma que esta compensada con los valores de la depreciación.

El porcentaje que representa la cuenta en los activos es baja ya que las adquisiciones que se han realizado no han sido muchas en lo referente a edificios cuenta que representa un rubro importante dentro de este análisis.

Otros activos : es una cuenta representativa dentro de los activos, en el año 2012 tiene un saldo de \$ 97401,04 que representa el 0,49% del total de los activos y para el año 2013 incrementa en \$ \$122.161,99 logrando de esta manera que el nuevo saldo de esta cuenta se incremente en una forma relativa.

Total del activo: en el año 2012 el total de los activos fue de \$19.990.250,98 cifra que para el año 2013 se incrementó a \$ 29.243.547,06 la diferencia entre los dos representa 24,78%. El aumento fue generado por crecimientos importante en la cuenta de cartera de crédito la cual refleja la actividad y el desarrollo de la institución.

b) PASIVOS

Obligaciones con el público: en valores podemos observar que las obligaciones que tiene la entidad con el público para el año 2012 fue de \$ 15.069.084,52 que equivale al 75,38% del total de los pasivos, mientras que el año 2013 ascendió a \$ 19.177.848,47 siendo el 76,89% de los pasivos, valor que se ve reflejado por las cuentas que integran tanto los depósitos a la vista como los depósitos a la vista.

Cuentas por pagar: no tiene gran representatividad en el total de los pasivos por lo que representa 4,22% y 4,67% del total de los pasivos para el año 2012 y 2013 respectivamente.

En el año 2013 el total de la cuentas por pagar es de \$ 842.935,33, incrementando para el año 2013 a \$1.163.849,06 la diferencia representa el 38.07%.

Total pasivo: El total de los pasivos se incrementó de \$ 15917452,44 año 2012 a \$20.350.830,84 la diferencia refleja un incremento del 27,85%.

C) PATRIMONIO

En el año 2012 el total del patrimonio representa el 20,73% del total pasivo más patrimonio

Para el año 2013 la cuenta se incrementa en 18,41% este valor se refiere a que en este periodo existió ganancia lo que permite verificar que la institución sigue trabajando para su correcto desarrollo

3.8 ESTATUTOS

El estatuto vigente de la cooperativa fue aprobado el 27 de noviembre del 2003. Constituye la norma que regula la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de la cooperativa ajustado a la ley de cooperativas y demás normas pertinentes para la administración de la entidad.

3.9 REGLAMENTOS

Son reglas para aplicación y operativización de la ley de cooperativas y principios universales del cooperativismo, dando cumplimiento a sus fines y defensa de sus intereses de acuerdo a las normas establecidas en la ley. Los reglamentos comprenden toda la normativa vigente debidamente aprobada por la cooperativa y sobre los cuales se sustenta el funcionamiento operativo, financiero de la institución.

- Código de conducta y ética
- Manual de funciones
- Reglamentos de caja
- Reglamento de adquisición de bienes
- reglamento de crédito
- reglamento de elecciones
- reglamento interno de cooperativa
- reglamento para la baja de bienes
- reglamento para pago de viáticos honorarios y subsistencias
- manual de crédito
- manual de inversión
- código de conducta y ética
- manual de funciones
- reglamentos de caja
- reglamento de adquisición de bienes
- contratación de servicios
- reglamento de crédito
- reglamento de elecciones
- reglamento interno de cooperativa.

3.10 FINES Y OBJETIVOS

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "Textil 14 de Marzo" para el buen desenvolvimiento de sus actividades ha establecido los siguientes fines y objetivos.

- Con solvencia y honradez servir, garantizando la seguridad de los depósitos y ser una mano amiga a la hora de necesitar un crédito, identificarse con las actividades de desarrollo turístico, social y cultural de la ciudad.
- Incentivar el desarrollo socio-económico de los socios mediante la prestación de servicios de carácter financiero, abarcando las operaciones de captación de recursos económicos como depósitos de ahorro, a la vista, y otros servicios financieros y complementarios.
- Ser una institución financiera confiable para que los clientes depositen sus ahorros, de ayuda para créditos, y amigable para asesoramiento financiero.
- Contribuir al mejoramiento y desarrollo de los asociados mediante la prestación de servicios financieros de calidad.
- La Cooperativa de Ahorro y Crédito tiene la finalidad de servir a la Comunidad de la provincia de pichincha, brindado el mejor servicio Cooperativo, garantizando en el ahorro la mejor inversión.

3.11 PLANEACION ESTRATEGICA

Esta información está tomada del plan Estratégico de la cooperativa de ahorro y crédito Textil 14 de Marzo"

3.11.1 MISION

Atender a nuestros socios con servicios de calidad, eficiencia administrativa e ideas innovadoras. Apoyaremos sus iniciativas a partir de un equipo de trabajo efectivo, una administración responsable y un cuerpo directivo comprometido con el crecimiento y solidez cooperativa.

3.11.2 VISION

Ser una cooperativa de prestigio en el sector financiero, reconocida por su solidez, rentabilidad, cobertura de servicios, que cuente con el personal capacitado y comprometido, con procesos eficientes, tecnología y capacidad institucional para responder a la confianza de sus socios.

3.11.3 OBJETIVOS INSTITUCIONALES

a) OBJETIVO GENERAL

Apoyar al desarrollo y fortalecimiento económico de sus asociados ya sea a nivel individual de grupos familiares u organizaciones autogestionarias productivas o micro- empresariales a través del ahorro, el crédito, las asesoría técnica y la capacitación, con el fin de consolidar sus actividades productivas familiares o asociadas.

b) OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Posicionar la imagen institucional, como una organización ágil y eficiente, a través de una oferta de productos financieros innovadores y de calidad y además por sus servicios complementarios de amplio beneficio social.
- Gestionar, conseguir y canalizar los recursos crediticios en condiciones favorables para el desarrollo de los emprendimientos de sus socios.

- Apoyar las iniciativas de mercadeo y comercialización o servicios competitivos y de calidad.
- Apoyar los proyectos de sus afiliados, de grupos y organizaciones de trabajo asociados, que muestren capacidad de auto gestionarse, encaminadas a generar fuentes de empleo y a mejorar el nivel de ingresos, que demuestren actividades productivas rentables y sostenibles.
- Impulsar y desarrollar programas de formación, capacitación técnica empresarial, actuación y perfeccionamiento de sus socios sean cuadros técnicos o directivos vinculados con la producción de bienes y servicios.
- Desarrollar un programa de asesoría y transparencia tecnológica en las áreas de administración, crédito, gestión economía, producción y mercadeo.
- Desarrollar una estructura financiera sana, que genere información oportuna, relajada en índices financieros óptimos, con niveles de crecimiento y rentabilidad reales de conformidad con el promedio del sistema cooperativo y sistema financiero nacional.
- Contar con una imagen institucional posesionada en el mercado financiero, manteniendo una base de datos actualizada acerca del mercado para reconocer oportunamente la demanda actual y futura de los productos y servicios requeridos por los socios.
- Desarrollar un plan de educación y capacitación en beneficio del personal técnico y de sus socios, mediante el cual se logre

por un lado la calidad en el desempeño laboral de sus empleados, y por otro lado que contribuya al mejoramiento organizativo, social, económico y productivo de los dirigentes gremiales y socios.

3.11.4 PRINCIPIOS Y VALORES:

3.11.4.1 PRINCIPIOS

Tabla 3

Detalle de Principios

N°	PRINCIPIO	DECLARACION	OPERATIVIZACION
1	ADHESION VOLUNTARIA	Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la condición de socios, sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa	este principio viabiliza la búsqueda de nuevos socios y clientes conjuntamente con los cuales se pueden incrementar y mejorar los negocios de la cooperativa
2	CONTROL DEMOCRÁTICO DE LOS SOCIOS	Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus socios, quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa, responden ante los socios. En las cooperativas de base, los socios tienen derecho de voto, mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos	este principio compromete a los niveles directivos a mejorar permanentemente el manejo de la organización toda vez que ellos representan los intereses de los socios
3	PARTICIPACION ECONOMICA DE LOS SOCIOS	Los socios contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa usualmente reciben una compensación limitada si es que hay sobre el capital suscrito, como condición de socio. Los socios asignan excedentes para cualquiera o todos los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa, mediante la posible creación de reservas, de las cuales al menos una parte deben ser invisibles; los beneficios para los socios en proporción con sus transacciones con la cooperativa y el apoyo a otras actividades según lo aprueben los socios	este principio nos permite buscar nuevas alternativas de negocios para ofrecerles a los socios y procurar así mismo que sus depósitos vengán a la cooperativa

Continua →

4	AUTONOMIA E INDEPENDENCIA	Las cooperativas son organizaciones autonomas de ayuda mutua controladas por sus socios. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democratico por parte de sus socios y mantengan la autonomia de la cooperativa.	este princios nos permite administrar la coopertativa al margen de terceros no obstante para nosotros es un compromiso que nos obliga a mejorar nuestros niveles de control interno.
5	EDUCACION, ENTRENAMIENTO E INFORMACION	Las cooperativas brindan educación y entrenameinto a sus socios a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmenete al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al publico en general, particularmente a los jovenes y creadores de opinion acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo	Este principio nos permite invertir recursos de la cooperativa en la capacitacion de los niveles directivos, adminsitrativos y operativos con el fin de mejorar su desempeño y rendimiento en los puestos de trabajo
6	COOPERACION ENTRE COOPERATIVAS	Las cooperativas sirven a sus socios mas eficientemente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.	Este principio abre la posibilidad de manejar negocios en red y justifica ademas nuestra relacion financiera de segundo piso
7	COMPROMISO CON LA COMUNIDAD	La coopertativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de politicas acetadas por sus socios	este principio nos permite buscar permanentemente innovaciones en la oferta de servicios, pero nos obliga tmabien a cuidar nuestros negocios y apoyar a la comunidad privilegiando sobre todo la estabilidad de la cooperativa.

Fuente: (Marzo, 2014)

3.11.4.2 VALORES

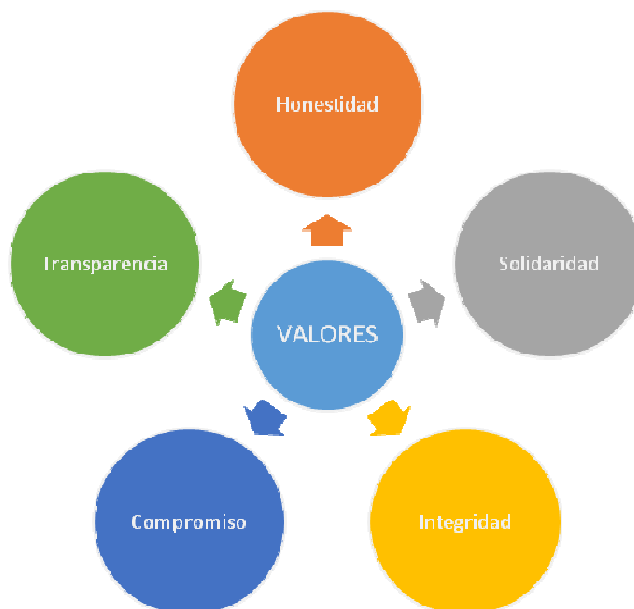


Figura 16 Valores Institucionales

Tabla 4

Descripción Valores Institucionales

VALOR	DESCRIPCION
HONESTIDAD	Honestidad a toda prueba en el manejo de los recursos de la cooperativa, el dinero de nuestros depositantes está protegido
SOLIDARIDAD	Con todos quienes hacen la cooperativa, nuestros socios, clientes y compañeros saben que pueden contar con nosotros
INTEGRIDAD	En nuestros actos, para que los socios y la comunidad sepan que sus recursos están siendo manejados por personas integras e intachables
COMPROMISO	Para que la cooperativa, sus directivos, sus asociados y la comunidad cumplirán con todas las obligaciones contraídas
TRANSPARENCIA	Integral en el manejo y administración de la información de la cooperativa.

Fuente: (Marzo, 2014)

3.12 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

3.12.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

“El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa o de cualquier entidad productiva comercial, administrativa, política etc. En la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y asesoría” (Promonegocios, 2007)

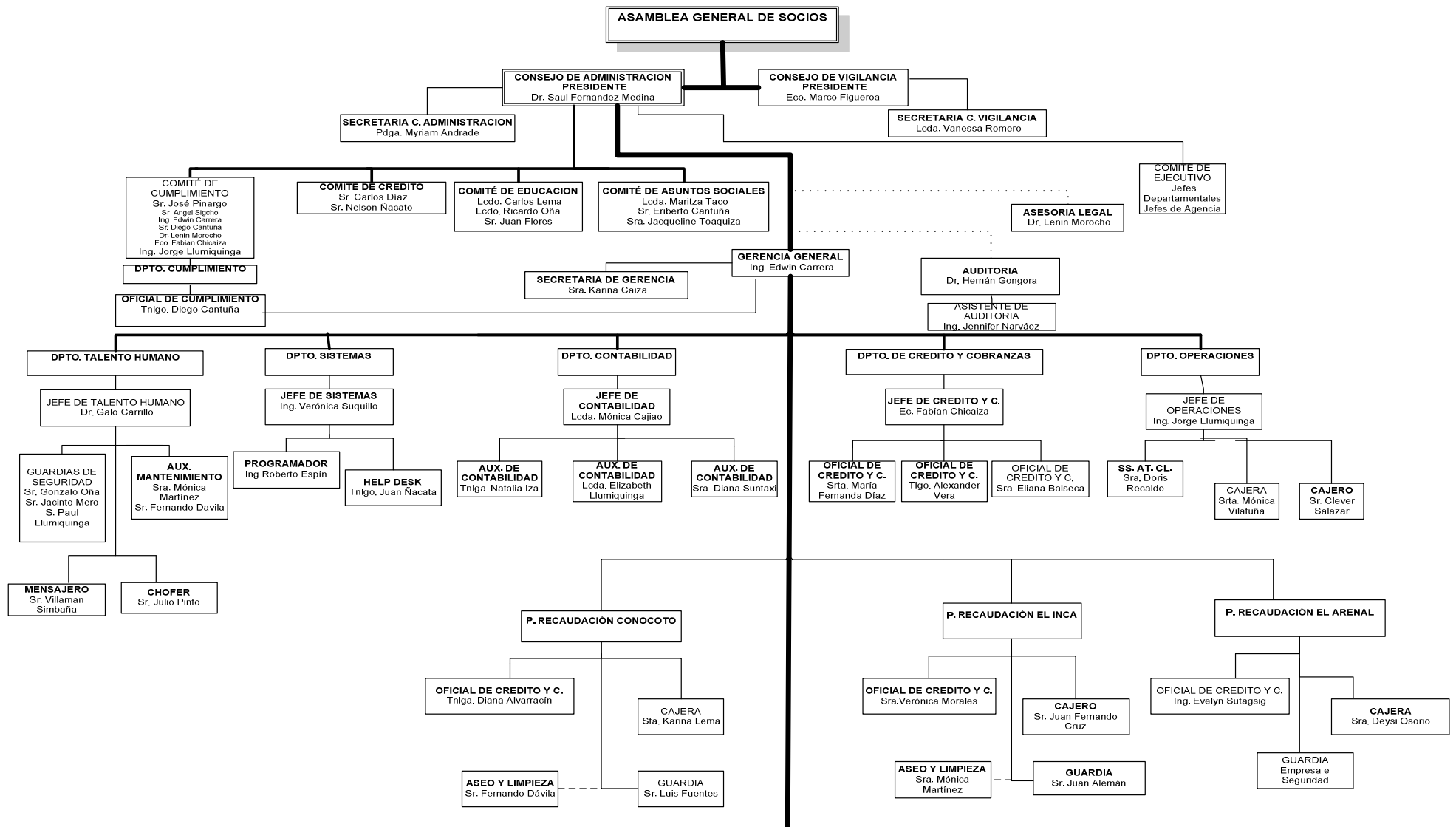
Organigrama estructural: es el organigrama principal, en este se describe como esta manejada la entidad desde su administración, presenta los diferentes niveles jerárquicos y en si cómo funciona la empresa administrativamente.

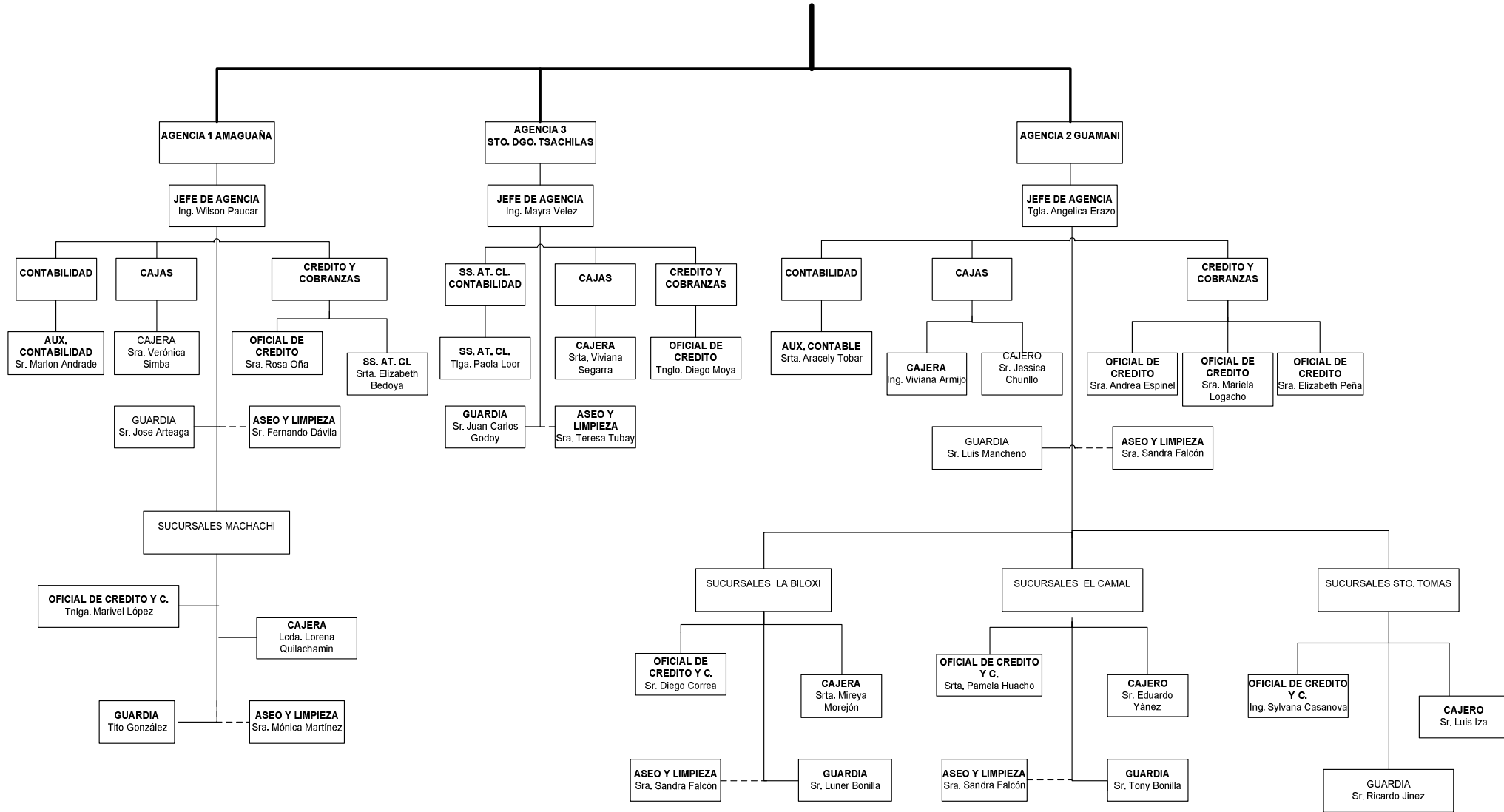
3.12.1.1 ORGANIZACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

- **DE LA ALTA DIRECCIÓN:** El nivel directivo de la Cooperativa, está constituido por: la Asamblea general de socios, los consejos de Administración y de vigilancia.
- **NIVEL EJECUTIVO:** Está conformado por la presidencia, gerencia general y comité de crédito.
- **NIVEL DE APOYO:** Este nivel está conformado por la unidad de sistemas computarizados.
- **NIVEL OPERATIVO:** Conformado por el departamento de crédito, supervisor de cajas, y servicios cooperativos.

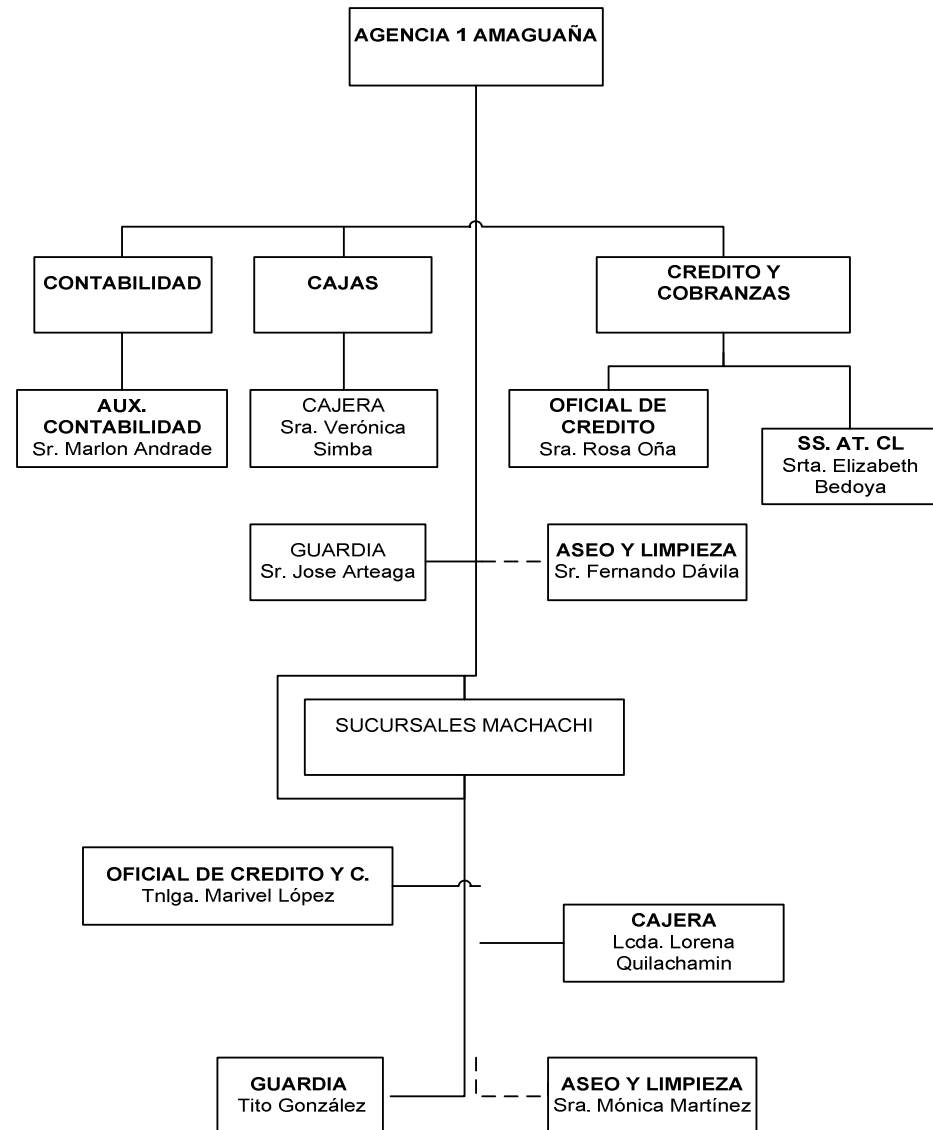
3.10.1.2 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”

El siguiente organigrama obedece al actual funcionamiento de la Cooperativa en el cual se aprecian las relaciones de dependencia existentes.
ORGANICO ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA COAC TEXTIL 14 DE MARZO





3.10.1.3 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL AGENCIA UNO (AMAGUAÑA)



3.13 ANALISIS FODA

El modelo, elaborado a partir de la definición de la visión, considera el planteamiento de los Objetivos estratégicos que son identificados con base en un análisis FODA, establecido dentro del marco de la situación actual de la institución.

Tabla 5

Oportunidades Cooperativa de Ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”

OPORTUNIDADES

- O1 Alianzas estratégicas con instituciones financieras
- O2 Acceso a líneas de crédito externas
- O3 Demanda de créditos
- O4 Apoyo del gobierno para el desarrollo del sector Cooperativas
- O5 El fomento de microempresas en el país, buscando siempre socios estratégicos en las entidades financieras, para su desarrollo.
- O6 La intermediación financiera para la repatriación de las divisas, como producto de la emigración.
- O7 El componente tecnológico que brinda el mercado para agilizar tanto los procesos como la comunicación y, de esta manera, prestar mejores servicios.
- O9 Crecimiento de la población económicamente activa
- O10 Confianza de las cooperativas en el mercado

Tabla 6

Amenazas Cooperativa de Ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”

AMENAZAS

- A1 Disminución de la capacidad de ahorro de los socios
- A2 Apertura de nuevas IFIS, en especial por el incremento de cooperativas no reguladas y ONG
- A3 Tendencia a la baja de tasas de interés activas
- A4 Dependencia tecnológica
- A5 Deficiente normativa legal y jurídica.
- A6 Situación político y económica del Ecuador.
- A7 Incertidumbre por la vigencia de nuevas leyes para el sector financiero
- A8 Riesgo de sobreendeudamiento del mercado

Tabla 7**Fortalezas Cooperativa de Ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”****FORTALEZAS**

F1 Amplia gama de servicios que ofrece la COAC para sus asociados y público en general.
F2 Tasas competitivas más bajas en relación con el sistema bancario
F3 Contar con seguros de vida y servicios médicos
F4 Comunicación directa indispensable entre todos los miembros de la organización.
F5 Participación en el mercado de la microempresa
F6 Fuentes de financiamiento internas
F7 Enfoque hacia el mejoramiento continuo por parte del personal
F8 Agilidad y oportunidad en el servicio
F9 Productos dirigidos al segmento no atendido por la banca tradicional

Tabla 8**Debilidades Cooperativa de Ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”****DEBILIDADES**

D1 Captaciones insuficientes para satisfacer la demanda de créditos
D2 Falta de publicidad y mercadeo
D3 Niveles altos de rotación de personal
D4 Metodologías de crédito deficitarias
D5 Falta de planes de recuperación y fidelización de clientes
D6 Bajos niveles de productividad
D7 Gestión de RRHH por consolidar
D8 Débil administración de riesgos
D9 Atención al cliente con bajos niveles
D10 Falta de difusión del plan estratégico de la COAC.
D11 Sistema informático que posee la cooperativa, subutilizado.

3.13.1 DEFINICIÓN DE ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS

La metodología para definir estrategias y objetivos sugiere una confrontación entre:

- Oportunidades y Amenazas vs. Fortalezas
- Oportunidades y Amenazas vs. Debilidades

Donde, FO sugiere aprovechar las Oportunidades del entorno en función de las Fortalezas de la Cooperativa. DO sugiere superar las Debilidades transformándolas en Fortalezas para poder Aprovechar las Oportunidades. FA busca utilizar las Fortalezas para contrarrestar las Amenazas.

DA trata de reducir las Debilidades o transformarlas en Fortalezas, de tal manera que, el impacto de las Amenazas sea mínimo.

Estrategias:

- Gestionar calidad de productos
- Mantener variedad y diferenciación de productos
- Gestionar la calidad de proveedores
- Fortalecer el posicionamiento organizacional
- Incrementar la productividad
- Desarrollar e implementar sistema de gestión de procesos
- Optimizar calidad en el servicio al cliente
- Mejorar la gestión del RR.HH.
- Realizar investigación de mercado
- Mantener tecnología actualizada

3.13.2 MAPA ESTRATEGICO

En el mapa estratégico esto se manifiesta como una pirámide ascendente; metodológicamente esta etapa de la planificación se basa en la configuración de un mapa estratégico gobernado por las relaciones causa-efecto, soportadas en las 5 perspectivas estratégicas siguientes:

- Financiera
- Cliente
- Procesos

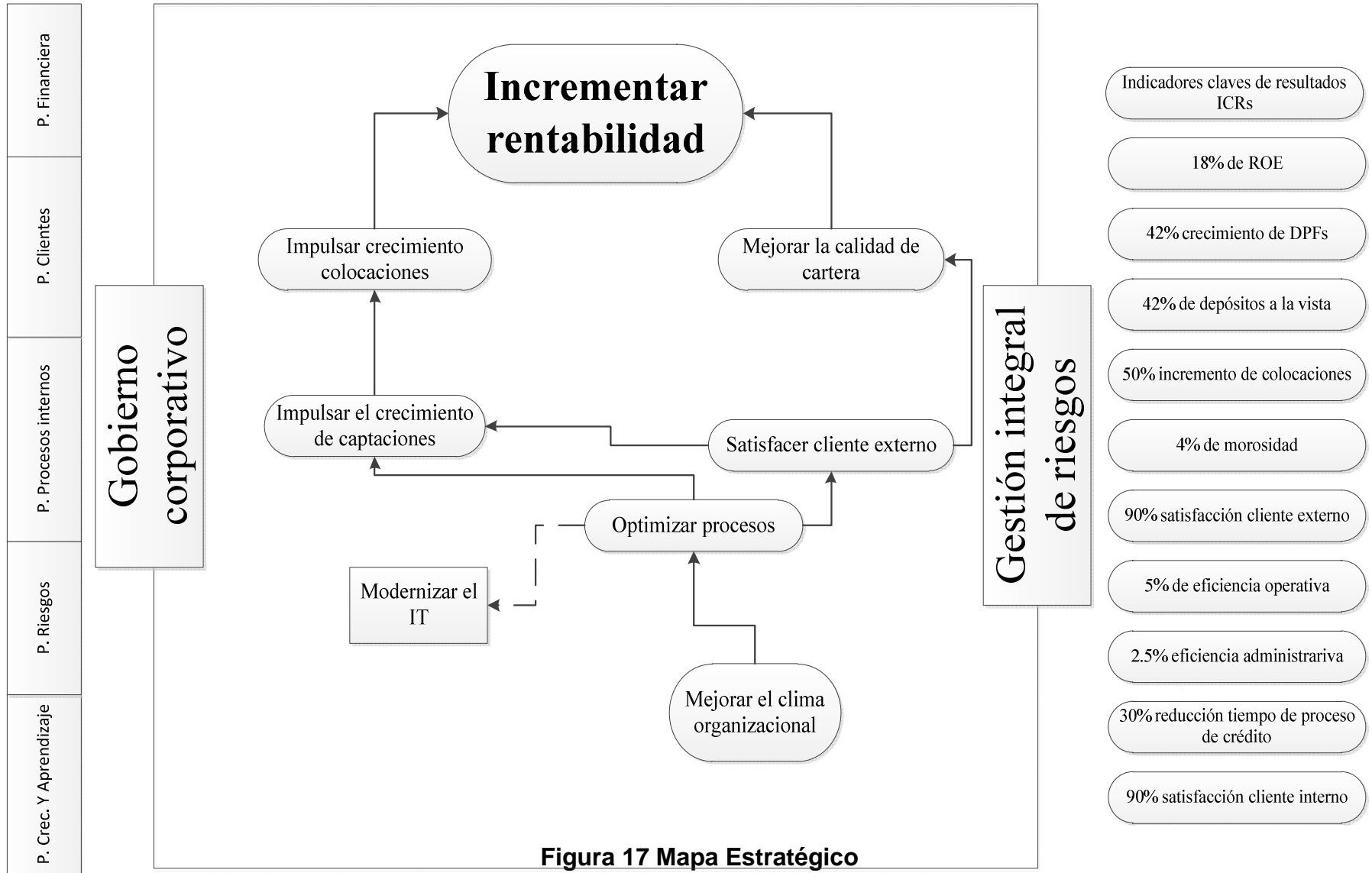
- Riesgos
- Crecimiento y aprendizaje

Lo importante en este caso, es que ninguna perspectiva funciona de forma independiente, puesto que hemos procurado relacionarlas con base en la coherente formulación de los objetivos.

Así entonces, se han definido los objetivos financieros, buscando ser precisos en cuanto a alcanzar la visión. Debemos indicar que estos objetivos constituirían el efecto de nuestra forma de actuar con los socios y, a su vez, tener la certeza de que el logro de estos objetivos dependerá necesariamente de cómo hayamos programado y planificado los procesos internos. Por último, el mapa estratégico plantea que el logro unificado de todos estos objetivos dependerá, por supuesto, de la calidad del talento humano (perspectiva de crecimiento y aprendizaje), con el que cuenta la Cooperativa.

Esta metodología de planificación pretende ser una herramienta de gestión muy útil para la dirección de la cooperativa en el corto y mediano plazo. En primer lugar, porque el combinar indicadores financieros y no financieros permite adelantar tendencias y realizar una política estratégica proactiva. En segundo lugar, porque ofrece un método estructurado para seleccionar los indicadores guía, con una franca participación de la dirección de la cooperativa.

En el marco estratégico se incluye una de tipo transversal basada en Gestión de Riesgos, lo cual significa que tendrá un efecto causal directo en la operativización del conjunto de estrategias de los objetivos del mapa.



CAPÍTULO 4

4. ESTUDIO DE MERCADO DEL PRODUCTO MICRO -CRÉDITO EN EL CANTÓN RUMIÑAHUI

4.1 ESTUDIO DE MERCADO

Este proyecto se ajusta dentro del área urbana del cantón Rumiñahui, por lo que se ha considerado ciertos aspectos básicos, como conocer la situación actual del microcrédito en el cantón Rumiñahui, donde se centra una parte de la población y la actividad económica generadora de riqueza y comercio, representado un aspecto favorable para el desarrollo del proyecto.

4.1.1 TAMAÑO DEL UNIVERSO

“Son todos los elementos que tienen aspectos comunes y que pueden ser motivo de investigación. Es el universo es un todo del que se desea obtener algunos aspectos , Ideas, propiedades, métodos, características; las mismas que deben tener atributos y particularidad esencialmente uniforme” (Castro, 2005)

El universo o tamaño de la población estará conformado por las personas que tengan establecida una actividad micro empresarial en la ciudad de sangolqui

4.1.2 PRUEBA PILOTO

Es un cuestionario que se aplica a un conjunto reducido de personas para calcular su duración, conocer sus dificultades y corregir los posibles errores antes de aplicarlo al tamaño de la muestra.

Se elaboró una prueba piloto a los clientes potenciales con el objetivo de determinar el tamaño de la muestra, aplicándola a 20 personas que trabajan como comerciantes tomando una pregunta como referencia.

Mediante esta encuesta también de determinar el éxito (p) y fracaso (q) que va a tener la cooperativa Textil 14 de marzo con la implementación del micro- crédito minorista.

Tabla 9

Resultados de prueba piloto del tamaño de muestra

No	PREGUNTA	RESPUESTA			PORCENTAJE		
		SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
1	Si la cooperativa de ahorro y crédito Textil 14 de Marzo, le ofrece un microcrédito para el segmento minorista usted lo solicitaría?	10	10	20	50%	50%	100%

$$p = \frac{\text{Éxitos}}{\text{Número de Encuestas}}$$

$$p = \frac{10}{20}$$

$$p = 0,50$$

$$q = \frac{\text{Fracasos}}{\text{Número de Encuestas}}$$

$$q = \frac{10}{20}$$

$$q = 0,50$$

El 50% de las personas que fueron encuestadas contestaron que si accedería a un crédito de consumo minorista y el 50% no accederían a este tipo de crédito por que necesitan un crédito para consumo y para vivienda.

4.1.3 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

N = Tamaño de la Muestra (12012)

Z = Nivel de confianza (1.96)

P = Probabilidad de ser escogidos (0.5)

Q = Probabilidad de no ser escogidos (0.5)

E = Margen de Error (5%)

$$n = \frac{(Z)^2(P)(Q)(N)}{(E)^2(N-1) + (Z)^2(P)(Q)}$$

$$n = \frac{(2)^2(0.5)(0.5)(12010)}{(0,05)^2(12012-1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{12010}{37,27}$$

$$n = 372,17$$

Para el desarrollo del estudio de mercado se aplicó 372 encuestas a los habitantes de las ocho zonas del cantón Rumiñahui, las mismas que se detallan a continuación:

Tabla 10

Distribución de la muestra

PARROQUIAS	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Sangolquí	145	38,98
San Rafael	27	7,26
San Pedro de Taboada	40	10,75
Fajardo	40	10,75
Selva Alegre	30	8,06
Loreto	30	8,06
San Fernando	30	8,06
Capelo	30	8,06
TOTAL:	372	100,00

Las actividades productivas que se desarrollan en estas Parroquias son dedicadas eminentemente a la agricultura, comercio y ganadería que se consideran las fuentes de riqueza más importantes para la supervivencia del contexto humano.

4.1.4 DISEÑO DE LA ENCUESTA

Una encuesta es un conjunto de preguntas especialmente diseñadas para ser dirigidas a una muestra representativa de la población y de forma aleatoria con el objetivo de conocer la opinión de la personas sobre un tema determinado.

Modelo de encuesta presentada:



**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS "ESPE"
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO
CARRERA DE: INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA**

ENCUESTA SOBRE IMPLEMENTACION DE UN NUEVO PRODUCTO DE MICROREDITO

Objetivo:

Determinar la viabilidad de la creación de un nuevo producto de micro-crédito dirigido a los sectores más importantes del cantón Rumiñahui.

Instrucciones:

Por favor lea detenidamente las preguntas que se le presentan a continuación, y responda de forma clara y precisa.

1.- ¿Determine por favor su sexo?

Masculino

Femenino

2.- ¿Determine su edad?

De 18 años a 23 años

De 24 años a 29 años

De 30 años a 35 años

De 36 años a 41 años

De 42 años a 47 años

De 48 años a 53 años

De 54 años a 59 años

De 60 años en adelante

3.- Su nivel de Educación es:

Primaria

Secundaria

Superior

Otros

4.- Determine su estado civil:

Soltero

Casado

Divorciado

Viudo

Unión Libre

5.- Que Actividad económica realiza:

Empleado Privado

Empleado Público

Comerciante

Agricultor
Otros

6.- Que tiempo realiza la actividad económica:

Menos de un año
1 año - 3 años
3 años - 5 años
7 años - 9 años
Más de 9 años

7.- Que tipo de Ingresos Recibe:

Sueldo
Pensión
Otros ingresos
Ingresos Independientes

8.- Sus ingresos son de:

Menos de 100 dólares
De 100 a 200
De 201 a 300
De 301 a 400
De 401 a 500
Más de 500 Dólares

9.- Sus Gastos son de:

Menos de 100 dólares
De 100 a 200
De 201 a 300
De 301 a 400
De 401 a 500

10.- Tiene alguna operación crédito:

Si
No

11.- Indique en que institución Financiera tiene su operación de crédito? :

- | | |
|---------------------|--------------------------|
| Alianza del Valle | <input type="checkbox"/> |
| Luz del Valle | <input type="checkbox"/> |
| Cooprogreso | <input type="checkbox"/> |
| Banco Pichincha | <input type="checkbox"/> |
| Otras Instituciones | <input type="checkbox"/> |

12.- Conoce a la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de marzo”:

Si

No

13.- Conoce los servicios que ofrece la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”:

Si

No

14.- Cuenta con algún servicio que ofrece la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo”:

Si

No

15.- Necesita algún microcrédito:

Si

No

16.- Cual sería el destino del microcrédito:

Comercio

Agricultura

Artesanía

Otros

17.- Que monto necesita para su microcrédito:

Menos de 600 dólares

De 601 a 1200

De 1201 a 1800

De 1801 a 2400

De 2401 a 3000

18. - Para qué tiempo necesita su microcrédito:

De 1 año a 2 años

De 2 años a 3 Años

19.- Que tipo de Garantía presentaría:

Personal

Prendaria

Hipotecaria

20.- Le gustaría que le descuenten el encaje de su microcrédito.

Si

No

4.1.5 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LAS ENCUESTAS.

Una vez realizadas las encuestas procedemos a la interpretación de los resultados obtenidos tanto de manera gráfica y escrita.

Tabla 11

Determinación del sexo

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Masculino	61,83%	230
Femenino	38,17%	142
TOTAL	100%	372

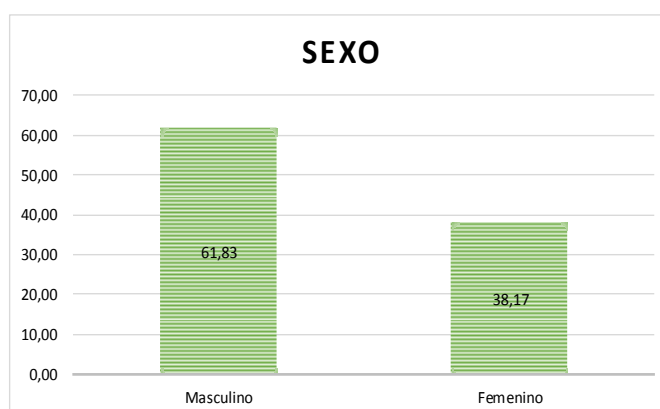


Figura 18 Determinación del sexo

Del total de las encuestas realizadas el 62% corresponde a hombres, mientras que el 39% corresponde a mujeres, estos resultados ratifican el interés que tiene el hombre trabajador en desempeñar un rol importante en el hogar, como sus actividades complementarias para el sustento

Tabla 12

Determinación de la edad

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
De 18 años a 23 años	5,38%	20
De 24 años a 29 años	9,41%	35
De 30 años a 35 años	11,02%	41
De 36 años a 41 años	16,13%	60
De 42 años a 47 años	24,19%	90
De 48 años a 53 años	13,44%	50
De 54 años a 59 años	10,75%	40
De 60 años en adelante	9,68%	36
TOTAL	100%	372

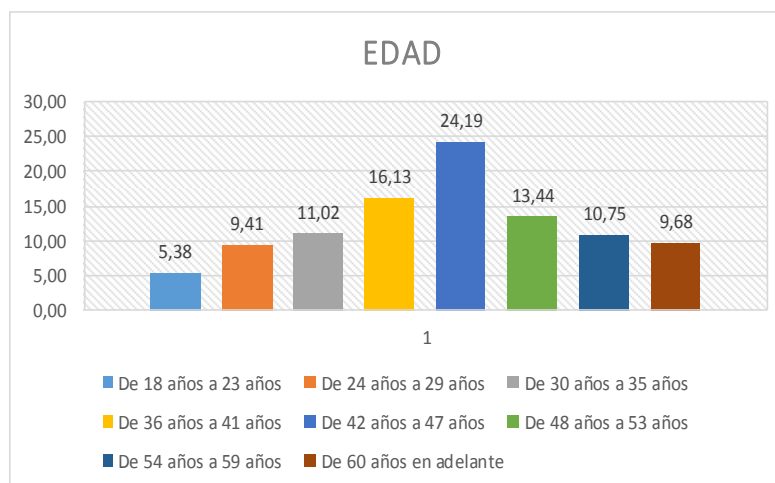


Figura 19 Determinación de la Edad

De las 372 encuestas que se aplicaron se pueden determinar que de 18 a 23 años tienen un porcentaje del 5,38% mientras que en el intervalo de 24 años a 29 años se tiene un porcentaje de 9,41% seguido por el rango de 30 años a 35 años con un porcentaje de 11,02% de la misma en el grafico se puede observar que la edad máxima de sujetos de crédito es en el rango de 42 años a 47 años el cual posee un porcentaje de 24,19% el cual demuestra que en este rango de edad se tiene a los posibles clientes potenciales a los cuales se les puede ofrecer nuestro producto de microcrédito.

Tabla 13

Nivel de educación

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Primaria	29,84%	111
Secundaria	33,33%	124
Superior	22,58%	84
Otros	14,25%	53
TOTAL	100%	372

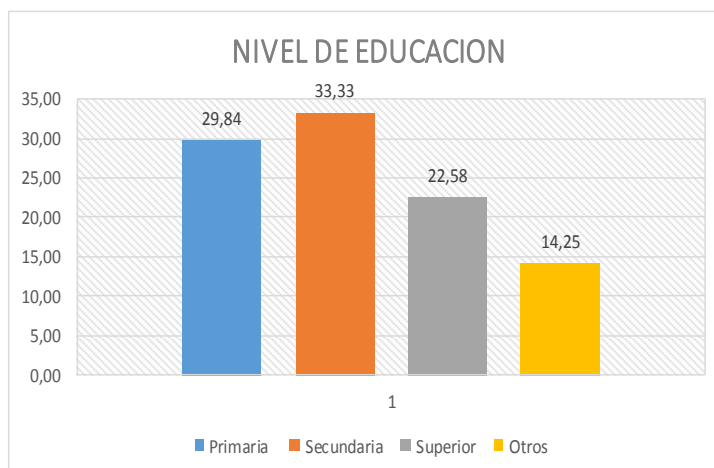


Figura 20 Nivel de Educación

En las encuestas realizadas se permitió determinar que el 29,84 % de los habitantes tienen primaria, el 33,33 % secundaria, el 22,58% superior y un 14,25% otro tipo de educación, cuyos resultados inferiores representados en la gráfica tiene un nivel de educación alto, esto permite determinar que los habitantes en la actualidad tienen un nivel de preparación intermedio, a pesar de sus condiciones sociales o el medio en que se desenvuelven hacen un esfuerzo para su superación

Tabla 14

Estado Civil

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Soltero	26,34%	98
Casado	32,26%	120
Divorciado	17,74%	66
Viudo	8,33%	31
Unión Libre	15,32%	57
TOTAL	100%	372

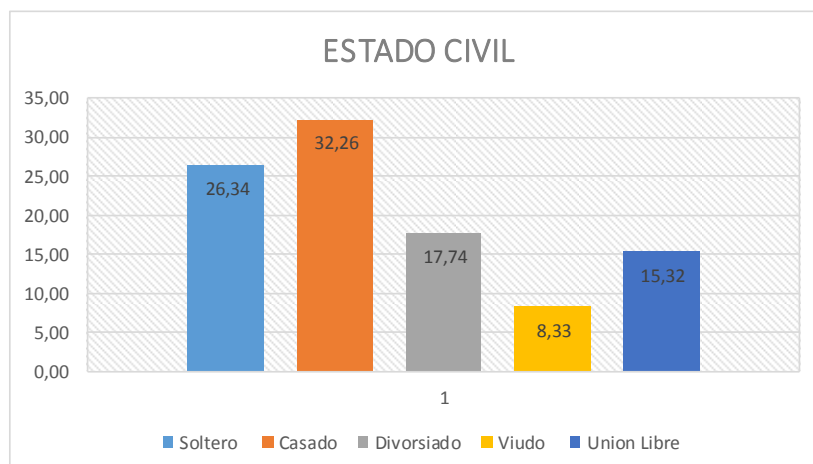


Figura 21 Estado Civil

En este caso el 32,26% de los habitantes mantienen un estado civil de casados, el 26,34% solteros, el 15,32% unión libre, el 8,33% viudos, mientras que el 17,74% son divorciados, es importante recalcar que en la encuesta presentada es muy evidente que las personas que tienen un estado civil casado son los principales clientes potenciales a los cuales se les puede ofrecer nuestro producto, debido al compromiso de sacar adelante a una familia muchas de las personas buscan una forma novedosa de establecer una actividad económica que les ayude a sustentar sus gastos de igual forma a mejorar sus ingresos.

Al tener dos fuentes de ingreso pueden ser dependiente o independientes el nivel de estabilidad económica mejorar notablemente ya que se comparten los ingresos y los gastos para cada uno de los integrantes de la familia.

Tabla 15

Que actividad económica realiza

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Empleado Privado	30,65%	114
Empleado Público	23,39%	87
Comerciante	22,31%	83
Agricultor	11,56%	43
Otros	12,10%	45
TOTAL	100%	372

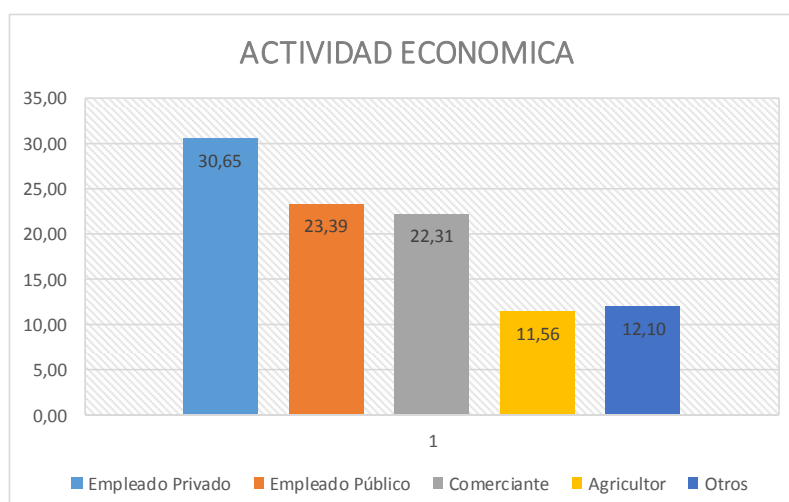


Figura 22 ¿Qué Actividad económica realiza?

De las encuestas aplicadas a los habitantes de los diferentes sectores desarrollan actividades como: el 22,31% comerciantes que poseen sus tiendas de artículos de primera necesidad, restaurants, bodegas, el 11,56% agricultura que poseen sus huertas y cultivos de diferentes productos, el 12,10% ama de casa pero a la vez realizan actividades como la crianza de aves de corral y otros animales domésticos, y los bajos porcentajes están representados por personas que dependen de un patrono o propietario de una microempresa.

Tabla 16

Que tiempo lleva en esta actividad

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Menos de un año	9,14%	34
1 año - 3 años	12,37%	46
3 años - 5 años	18,55%	69
5 años - 7 años	14,78%	55
7 años - 9 años	23,92%	89
Más de 9 años	21,24%	79
TOTAL	100%	372

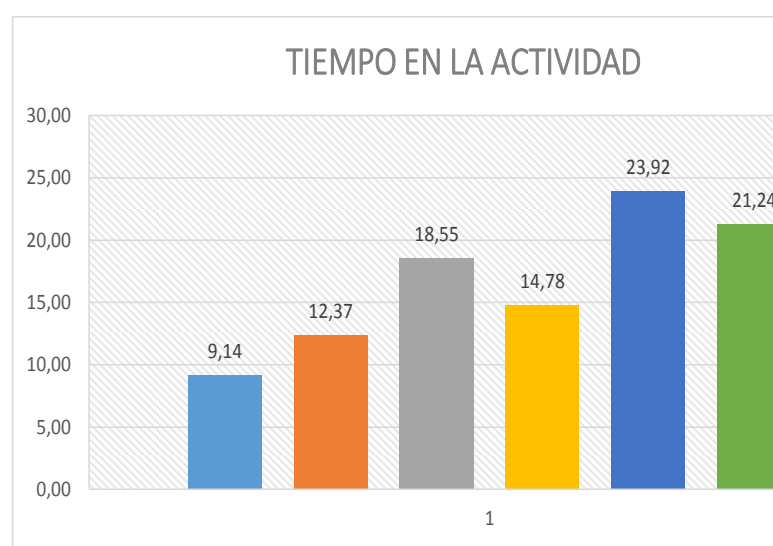


Figura 23 ¿Qué tiempo lleva en esta actividad?

En cuanto al tiempo que llevan en la actividad tenemos que un 21,24% tienen más de 9 años realizando diversas actividades en diferentes ámbitos, el 14,78% de 5 años 7 años, 12,37% corresponde de 1 a 5 años y con 9,14% menos de 1 año que son aquellas personas que están empezando con sus actividades productivas.

De acuerdo a los resultados presentados se puede determinar que existen socios que ya poseen una actividad económica establecida las

mismas que han superado un tiempo determinado esto a nosotros como institución nos permite tener un nivel de confianza adecuado para poder ofrecer nuestro producto, el mismo que nos beneficiara a las dos partes, al tener una actividad económica ya establecida durante varios años se determina que el nivel de riesgo es bajo por lo cual el riesgos de morosidad es relativamente bajo , ya que al determinar el tiempo de existencia que tiene este negocio de igual forma se puede determinar que durante su existencia ya tuvo sus alti bajos los que le permite aun seguir en el mercado.

Tabla 17

Que otro tipo de ingresos recibe

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Sueldo Fijo	23,92%	89
Pensión	25,54%	95
Otros Ingresos	24,19%	90
Ingresos Independientes	26,34%	98
TOTAL	100%	372

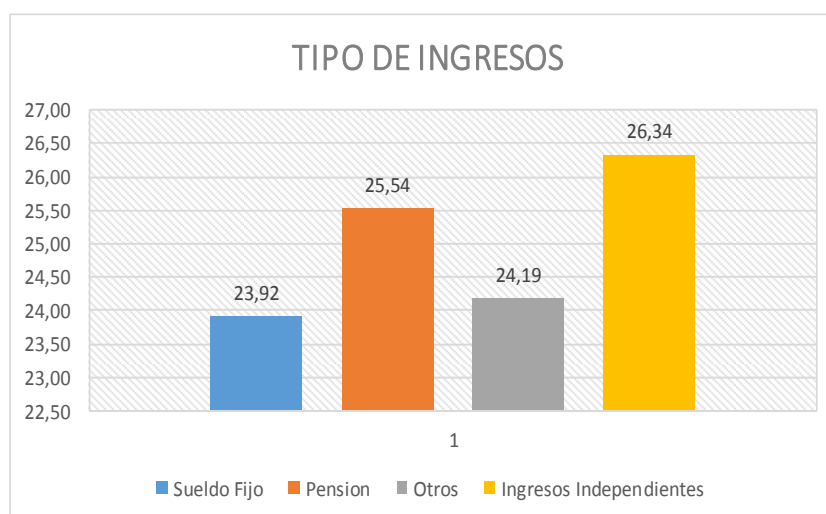


Figura 24 ¿Qué otro tipo de ingresos recibe?

Los habitantes reciben ingresos representando 23,92% de sus actividades laborales, el 25,54% las pensiones jubilares que constituye una fuente de ingresos importante, el 24,19% en bonos que son parte del gobierno como lo es bono desarrollo humano, y pensiones como lo pueden

ser de aquellas madres solteras reciben para sus hijos las pensiones alimenticias, el 26,34% representa a los Ingresos independientes los cuales pueden provienen de actividades financieras ya establecidas.

Tabla 18

Ingresos

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Menos de 100 dólares	0,54%	2
De 100 a 200	3,23%	12
De 201 a 300	20,97%	78
de 301 a 400	26,34%	98
De 401 a 500	32,26%	120
Más de 500 Dólares	16,67%	62
TOTAL	100%	372

Tabla 19

Gastos

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Menos de 100 dólares	11,83%	44
De 100 a 200	18,82%	70
De 201 a 300	32,26%	120
de 301 a 400	22,04%	82
De 401 a 500	15,05%	56
TOTAL	100%	372

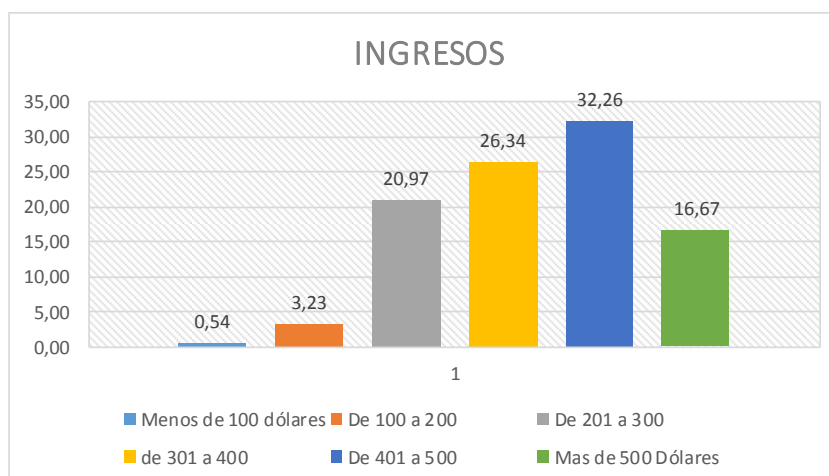


Figura 25 Ingresos

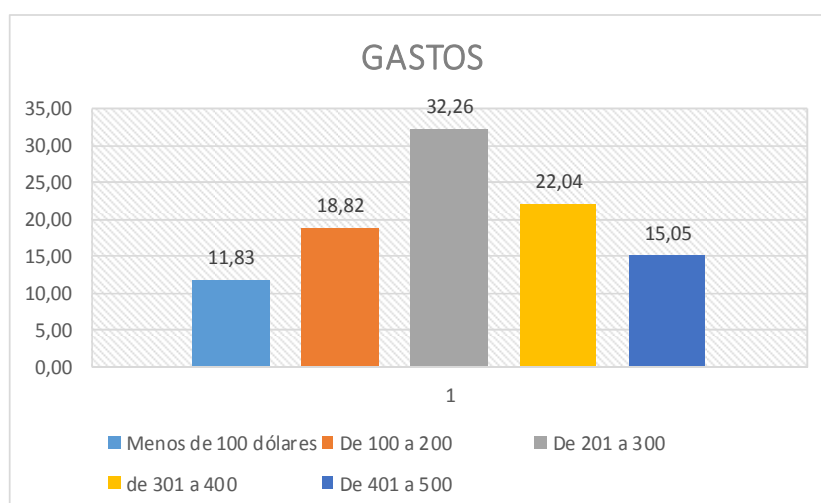


Figura 26 Gastos

De acuerdo a los resultados obtenidos, las gráficas 25 y 26 representan los ingresos y gastos de los encuestados en las cuales tenemos que el 20,97% obtienen ingresos de 201 a 300 USD, el 26,34% de 301 a 400 USD, el 3,23% de 100 a 200 USD, por lo tanto se puede observar que son personas con una situación económica media baja con poco incentivos de ahorro.

En cuanto a gastos podemos determinar que un 18,82% poseen gastos en un rango de 100 a 200 USD, el 32,36 % de 201 a 300, el 22,04% de 301 a 400 USD y con porcentajes menores tienen un mayor nivel de gastos, como ya se mencionó que son personas que por sus gastos elevados no cuentan con capacidad de ahorro por lo que se deben buscar estrategias para que capten recursos de sectores productivos incentivando el ahorro. De igual forma los socios buscan día a día fortalecer sus actividades económicas buscando nuevas fuentes de financiamiento las cuales permiten

incrementar sus ingresos lo que permite mejorar la economía de la familia y del país.

Tabla 20

Posee alguna operación de crédito

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
SI	76,88%	286
NO	23,12%	86
TOTAL	100%	372

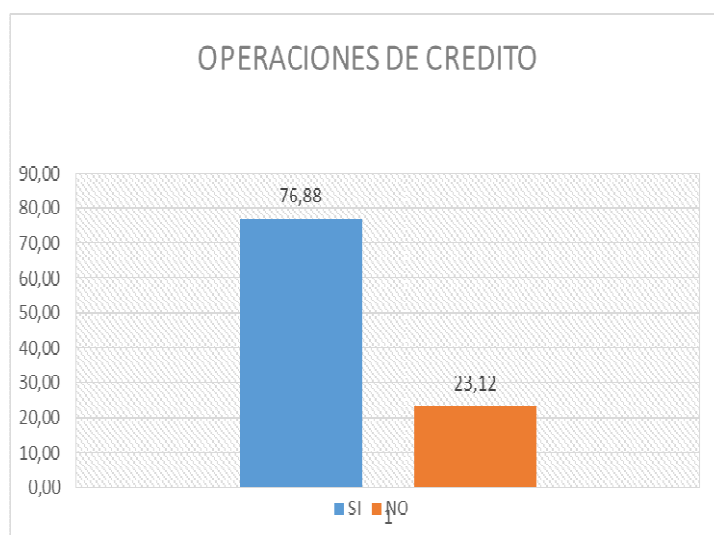


Figura 27 ¿Posee algún tipo de crédito?

De los resultados obtenidos tenemos que el 76,88% poseen créditos la causa de esto es que los habitantes conocen la información de aquellas instituciones financieras que ofrecen diversos servicios como el microcrédito, y un 23,12% no poseen créditos, ya que no han sido requeridos para cubrir ciertas actividades.

Tabla 21

En que institución Financiera

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Alianza del Valle	33,06 %	123
Luz del Valle	23,12%	86
Cooprogreso	18,55%	69
Banco Pichincha	13,17%	49
Otras Instituciones	12,10%	45
TOTAL	100%	372

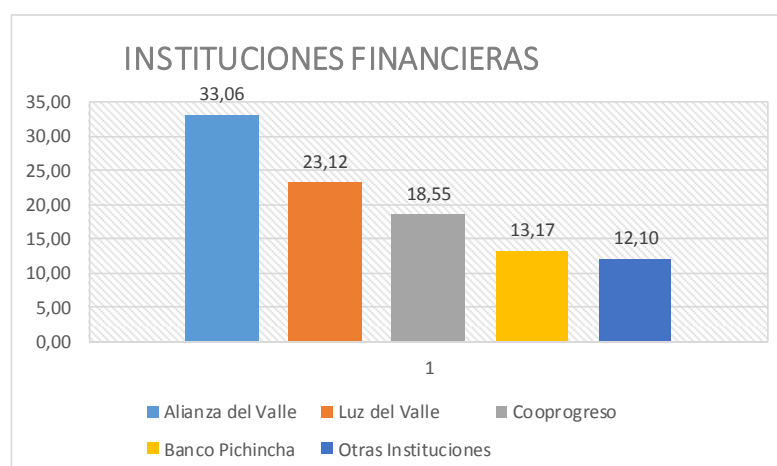


Figura 28 ¿En qué institución financiera?

El 33,06% de los habitantes poseen créditos con la Cooperativa Alianza del Valle, seguido de un 23,12% por la Cooperativa luz del Valle y el 18,55 % con la Cooperativa Cooprogreso, esto se debe a que las personas tienen mayor facilidad para la adquisición de los servicios financieros que ofrecen estas instituciones.

Tabla 22

¿Conoce a la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
SI	82,53%	307
NO	17,47%	65
TOTAL	100%	372

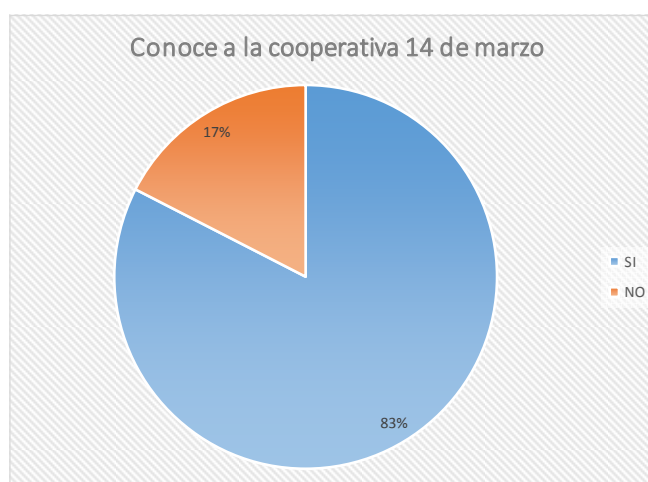


Figura 29 ¿Conoce a la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”?

Después de analizar las encuestas que se realizaron en los diversos sectores se puede determinar que un 17% del total de la población analizada no conoce a la cooperativa mientras que un 83% si conoce a la cooperativa lo que muestra que todavía falta por abrir mercado para poder obtener un 100% de aceptación en el mercado cooperativista.

Tabla 23

¿Conoce los servicios que ofrece la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
SI	80,11%	298
NO	19,89%	74
TOTAL	100%	372

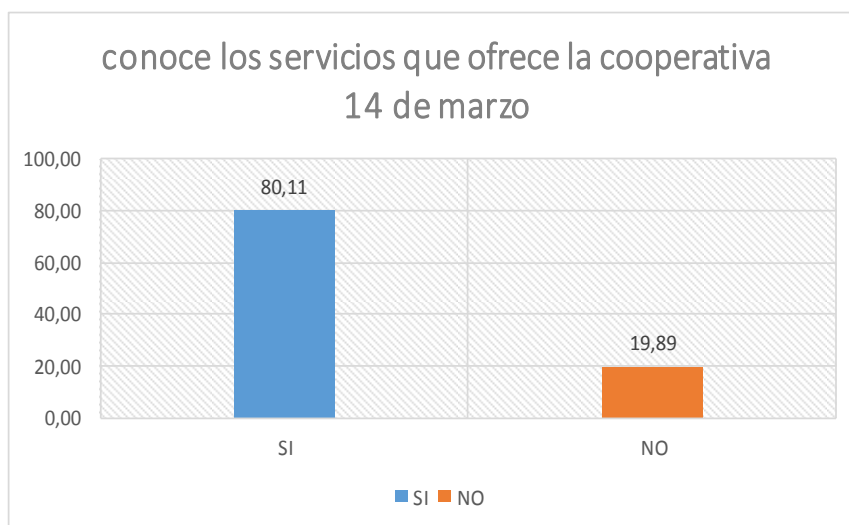


Figura 30 ¿Conoce los servicios que ofrece la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”?

Tabla 24

¿Cuenta con alguno de los servicios que ofrece la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
SI	71,51 %	266
NO	28,49 %	106
TOTAL	100 %	372

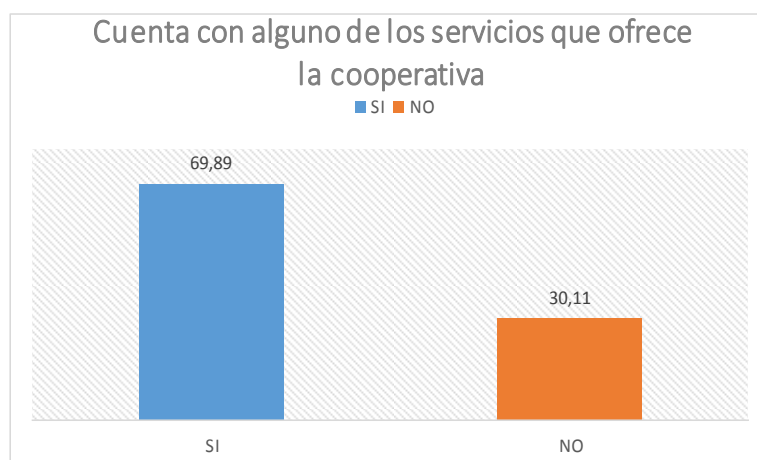


Figura 31 ¿Cuenta con alguno de los servicios que ofrece la cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de Marzo”?

El 80% de las personas encuestadas manifiestan conocer la Cooperativa pero solo el 69,89% cuenta con algún servicio que esta ofrece, esto permite determinar el posicionamiento que tiene la cooperativa en estos sectores del cantón Rumiñahui.

Tabla 25

¿Necesita algún microcrédito”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
SI	71,51%	266
NO	28,49 %	106
TOTAL	100 %	372

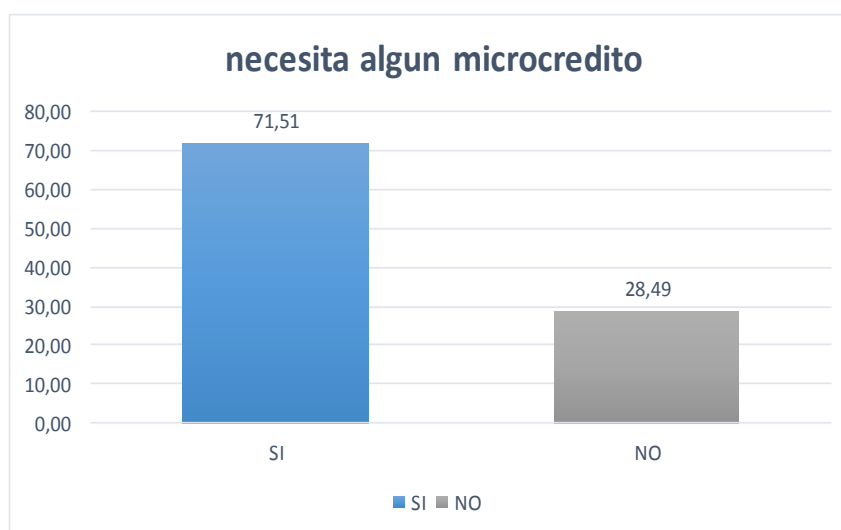


Figura 32 ¿Necesita algún microcrédito”?

Los resultados obtenidos de las 370 encuestas realizadas tenemos que un 71% si desearía un microcrédito los cuales serán utilizados para financiar sus actividades productivas, porque en la actualidad los habitantes de estas zonas necesitan de cantidades de dinero para emprender en sus ideas de negocios o de pequeñas empresas, debido a la falta de empleos y esta es una de las alternativas de trabajo para su progreso, y representando un 28% que no requieren de este servicio por el hecho de que los encuestados dieron a conocer que sería como muchas de las instituciones que existen en

el medio que promocionan sus productos en el mercado y que al momento de acudir a obtenerlos, ponen una serie de obstáculos que no están al alcance de todos los clientes.

Tabla 26

¿Cuál sería el destino del microcrédito”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Comercio	57,26%	213
Agricultura	22,85%	85
Artesanias	9,68%	36
Otros	10,22%	38
TOTAL	100%	372

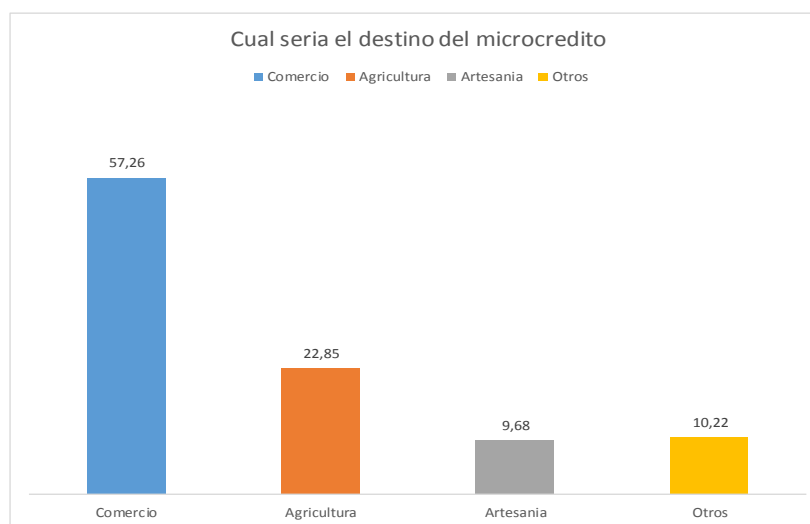


Figura 33 ¿Cuál sería el destino del microcrédito”?

Tenemos que un 57% de los habitantes requieren un microcrédito destinado para el comercio, el 23% para la agricultura, el 10% para otras necesidades, y un 9% para artesanía, indicando el interés de las personas en desarrollar diversas actividades económicas, que le generen recursos y ahorro para su sustento incrementando su patrimonio.

Tabla 27

¿Qué monto necesita para su microcrédito”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Menos de 600 dólares	17,74%	66
De 601 a 1200	20,16%	75
de 1201 a 1800	21,51%	80
De 1801 a 2400	23,66%	88
De 2401 a 3000	16,94%	63
TOTAL	100%	372

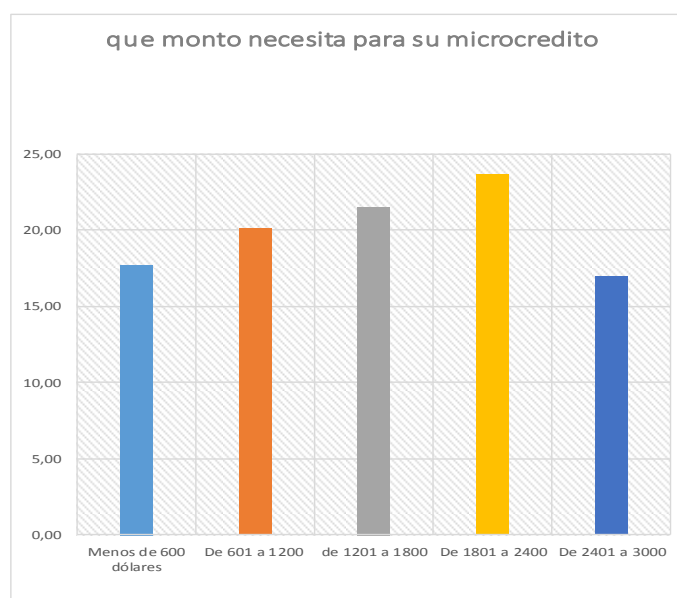


Figura 34 ¿Qué monto necesita para su microcrédito”?

Tabla 28

¿Para qué tiempo necesita su microcrédito”?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
De 1 año a 2 años	46,77	174
De 2 años a 3 años	53,23	198
TOTAL	100	372

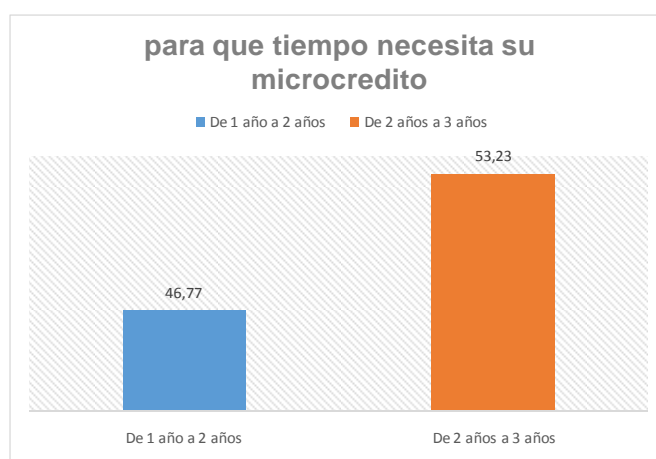


Figura 35 ¿Para qué tiempo necesita su microcrédito”?

Tabla 29

¿Qué tipo de garantía presentaría?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
Personal	65,86	245
Prendaria	11,02	41
Hipotecaria	23,12	86
TOTAL	100	372

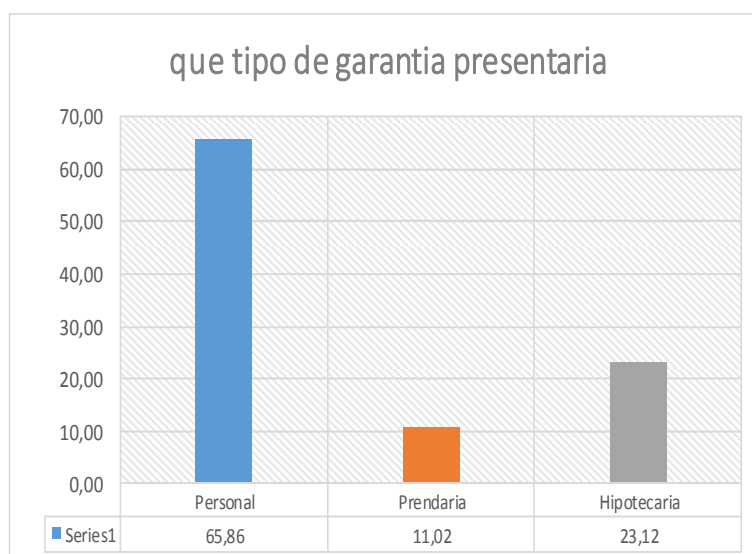


Figura 36 ¿Qué tipo de garantía presentaría?

De acuerdo al monto que requieren se determina que un 21% necesitan de 1000 a 2000 USD, el 21% de 200 a 1000 USD, el 17% de 2000 a 3000 USD, prefiriendo plazos de 1 a 2 años y con menor porcentaje plazos de 2 a 3 años y menos de 1 año, los diferentes montos que los habitantes desean, lo hacen de acuerdo a las diversas necesidades que ellos poseen, este capital que será destinado a realizar nuevas pequeñas actividades productivas, como también apoyar a las que están desarrollando actualmente. Refiriéndose a las garantías el 66% prefiere la garantía personal por el hecho de ser de fácil obtención, seguido de la garantía hipotecaria con un 23%, ya que las personas no prefieren otro tipo de garantías por el riesgo de perder su patrimonio.

Tabla 30

¿Le gustaría que financemos su encaje?

OPCION	PORCENTAJE	NUMERO DE RESPUESTAS
SI	84,95	316
NO	15,05	56
TOTAL	100	372

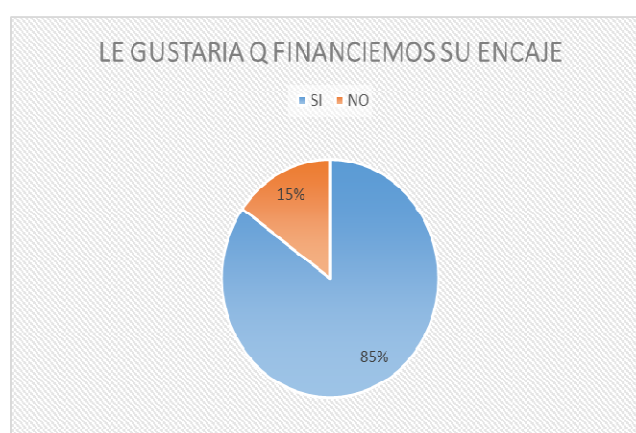


Figura 37 ¿Le gustaría que financemos su encaje?

De acuerdo a los datos que se presentan se puede determinar que un 85% de las personas si desean que se les financie su encaje ya que con esto agilizaríamos el proceso de crédito y evitaríamos que el socio se endeude en otro lugar para poder depositar el encaje, la ventaja del financiamiento es que permitirá que la cooperativa reciba una mayor cantidad por intereses ya que se cobrara el interés por el crédito y por el encaje, el 15% restante dice que no desea que le financien su encaje por que el depósito previo al crédito representa un ahorro a largo plazo el que de una u otra forma ayuda a su economía.

4.2 PROPUESTA

4.2.1 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO:

Microcrédito a comerciantes minoristas con una actividad económica establecida o por establecer.

Nombre del microcrédito

MICROCREDIFACIL MINORISTA

“El primer microcrédito creado para adaptarse a tus necesidad y hacer tus sueños realidad de manera fácil, oportuna y en todo momento”

Objetivo:

Otorgar créditos a los comerciantes minoristas que tenga una actividad económica ya definida e incentivar a las posibles comerciantes a fomentar una actividad económica, de una manera fácil, eficiente que se adapte a sus necesidades micro-empresariales.

Concepto:

Operaciones de crédito cuyo monto de operaciones y saldo adeudado a la institución no supere los \$3.000,00.

Destino del crédito:

El dinero que el comerciante minorista adquiere mediante la operación de crédito podrá ser utilizado de tres formas las cuales se detallan a continuación:

- Adquirir productos para la comercialización
- Pago a proveedores
- Mejoramiento del lugar de trabajo.

4.2.1.1 CARACTERÍSTICAS DE LOS CLIENTES:

Los solicitantes deberán cumplir con los estándares establecidos en la aplicación de las 5´Cs de crédito, como método de selección de la cartera, donde se detalla la información personal del cliente y su actividad.

Podrán acceder al crédito las personas naturales que tengan una actividad económica establecida por un mínimo de un año y posee una calificación de riesgo A-1 si el monto al que quiere acceder sobre pasa los \$1.000,00 no podrá tener una calificación menor a B-1 y si es así deberá presentar un certificado de encontrarse al día con sus obligaciones.

4.2.1.2 REQUISITOS:

- Cuenta activa
- Copia de los documentos personales (C.I. y papeleta de votación)
- RUC, RISE, Patente
- Solicitud de Crédito
- Carta de un servicio básico

4.2.1.3 ENCAJE:

El encaje se establece de acuerdo a los parámetros que la competencia maneja en la actualidad, para este producto es el 10 x 1 , lo que equivale que por cada \$1000 dólares el socio debe depositar \$ 100 como requisito previo a la obtención del crédito, la propuesta es financiar dicho depósito para evitar que el socio adquiriera otra deuda para poder solventar este requisito, al financiar el encaje la cooperativa ganaría más en colocación e intereses ya que se va a cobrar el interés sobre el valor total del crédito el cual ya incluye el encaje.

4.2.1.4 GARANTIA:

La garantía será solicitada para lo cual el garante deberá ser una persona natural con ingresos fijos con o sin domicilio propio dependiendo del caso y el monto de la operación de crédito, se establece que hasta \$1.500,00 y si tiene impuesto predial no se solicita garantía personal.

4.2.1.5 SEGURO DE DESGRAVAMEN:

Este producto incluye, seguro de desgravamen el cual representa una ventaja para el socio ya que al ocurrir algún siniestro inesperado su deuda quedara saldada en su totalidad, este rubro se encuentra incluido en los dividendos de pago que se pactaron al momento que se entregó el crédito.

4.2.1.6 FORMA DE PAGO:

El pago de la operación de crédito se realiza de forma mensual, con cuotas variables de acuerdo al saldo de capital para las actividades económicas que apliquen esta condición como son los microempresarios artesanales, comerciales etc.

En lo que se refiere al sector de la agricultura se puede establecer que sus pagos sean de forma mensual o trimestral de acuerdo a su ciclo de cosecha, las cuotas seria variables de acuerdo al saldo de capital.

4.2.1.7 PERIODO DE GRACIA:

Es la cancelación de una deuda mediante una serie de pagos decrecientes, en la cual los pagos no inician en el primer periodo, sino más adelante, la propuesta es dar a los clientes un periodo de gracia equivalente a tres meses con pago de intereses, lo que se refiere es que no se realizan abonos al capital pero se pagan los intereses por lo tanto la deuda

permanece constante, y desde el segundo periodo ya la deuda se estará pagando con normalidad, esto aplica a microcréditos superiores a 12 meses.

4.2.1.8 PLAZO DE CREDITO:

El plazo máximo que se establece para el microcrédito es de 36 meses de acuerdo al monto que se entregue, se establece este tiempo porque la mayor parte de microempresarios tienen una actividad económica ya establecida durante más de tres años lo que permite que se tome como referencia este punto para fijar el tiempo.

4.2.1.9 TASA DE INTERES:

La tasa de interés que se aplicara en esta propuesta de microcrédito es 21% tomando en consideración que es un microcrédito minorista y que su tasa referencial es del 28,82%, la tasa de que se fija se encuentra casi a la par con la que la competencia está ofreciendo actualmente.

Tabla 31

Tasas de Interés

Tasas de Interés			
MARZO 2014 (*)			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2014)

Esta tasa es atractiva para los microempresarios más las cuotas variables y con un periodo de gracia permiten que nuestro producto se convierta en la mejor opción para cubrir las necesidades financieras que el cliente posee ya que el tiempo de respuesta para un microcrédito minorista es rápida para una nueva operación de crédito máximo el desembolso se efectuara en 4 días después y renovación en 2 días.

ESTADO DE SITUACION PERSONAL															
ACTIVOS				USD				PASIVOS				USD			
EFECTIVO								CUENTAS POR PAGAR							
DEPOSITOS AHORROS/CORRIENTES								DEUDAS TARJETAS DE CREDITO							
INVERSIONES O PLAZO FIJO								CUENTAS POR PAGAR A CORTO PLAZO							
CUENTAS POR COBRAR								CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO							
INVENTARIOS O MERCADERIA								OTRAS DEUDAS							
MUEBLES Y ENSERES															
BIENES MUEBLES (MAQUINARIA, VEHICULO, ETC)															
BIENES INMUEBLES (CASAS, DEPARTAMENTOS, TERRENOS)															
TOTAL ACTIVOS								TOTAL PASIVOS							
TOTAL PATRIMONIO 1-2															
CROQUIS															
EMPRESA:						DOMICILIO:									
DEUDOR O GARANTE						CONYUGE									
PARA USO EXCLUSIVO DE LA COOPERATIVA, FIRMA DE RESPONSABILIDAD DEL FUNCIONARIO QUE REALIZO LA VERIFICACION DE DATOS															
FIRMA Y RUBRICA DEL FUNCIONARIO NOMBRE DEL FUNCIONARIO: _____						OBSERVACIONES ADICIONALES:									
FECHA:															

4.2.3 POLITICAS CREDITICIAS Y DE CONTROL

Para el segmento de microcrédito a comerciantes minoristas se establecen políticas necesarias para una adecuada entrega y control, con el fin de garantizar el retorno del dinero en los plazos establecidos.

Políticas:

- El socio debe entregar los documentos requeridos para la entrega de créditos
- Analizar que la solicitud de crédito este llena en su totalidad y sin enmendaduras o borrones
- Se debe hacer un análisis minucioso del cliente y confirmar que cumple con el perfil que estable las 5´Cs de crédito
- Los datos entregados deben ser confirmados por el oficial de crédito mediante visitas y llamadas telefónicas.
- La operación de crédito será entregada máximo en 8 días de acuerdo al monto de la operación solicitada.
- Se analizara que el dinero que se entrega al deudor sea destinado a las actividades para lo cual se solicitó mediante visitas a los lugares de trabajo.
- en caso de retraso en alguna de las cuotas se notificara personalmente y de forma escrita por dos ocasiones.

CAPÍTULO 5

5 . DESARROLLO IMPLEMENTACIÓN Y MEJORA DE LA CARTERA DE MICROCRÉDITO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”

5.1 DISEÑO DEL MANUAL DE MICRO-CRÉDITO

INDICE

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 Introducción

1.2Objetivos

CAPITULO II

ADMINISTRACION DE CREDITO

2.1 Aspectos Generales

2.2 Autoridades Crediticias

2.3 Niveles de Aprobación

2.4 Responsabilidades de la comisión de crédito

CAPITULO III**SUJETOS, DESTINOS Y LIMITES DE MICROREDITOS OTORGADOS**

- 3.1 Sujeto de microcrédito
- 3.2 Destino del microcrédito
- 3.3 Limites del microcrédito

CAPITULO IV**COMISIONES**

- 4.1 De las comisiones
- 4.2 Otros costos

CAPITULO V**ENCAJES, PLAZOS Y FORMAS DE PAGO**

- 5.1 Encajes
- 5.2 Plazos
- 5.3 Formas de Pago

CAPITULO VI**DE LAS GARANTIAS**

- 6.1 Garantía quirografaria
- 6.2 Garantía Hipotecaria
- 6.3 Garantía bancaria
- 6.4 Márgenes crediticios
- 6.5 Custodia de las garantías

CAPITULO VII**EVALUACION Y CALIFICACION DE CREDITO**

- 7.1 Calificación de Crédito

CAPITULO VIII

CONTROL DE MICROREDITO

- 8.1 Políticas generales
- 8.2 Seguimiento de Crédito
- 8.3 Mantenimiento de carpetas de crédito

CAPITULO IX**CREDITO PROBLEMATICOS, PROVISIONES Y CASTIGO DE CREDITOS**

- 9.1 Créditos problemáticos
- 9.2 Política General
- 9.3 Política de Mora
- 9.4 Acciones judiciales
- 9.5 Castigo de Obligaciones
- 9.6 Castigos anticipados
- 9.7 Recuperación de Créditos Castigados

CAPITULO X**PROHIBICION PARA CREDITOS VINCULADOS**

- 10.1 Políticas Generales
- 10.2 Proceso para avalúo y pago de perito evaluador
- 10.3 Créditos empleados, funcionarios y vinculados

CAPITULO XI**CALIFICACION DE OPERACIONES DE CREDITO Y CONSTITUCION DE PROVISIONES**

- 11.1 Calificación de operaciones de crédito y constitución de provisiones
- 11.2 Constitución de provisiones
- 11.3 Modificaciones o reclasificación de la cartera de crédito
- 11.4 Requerimiento de provisiones para nuevas operaciones
- 11.5 Provisiones por los riesgos inherentes a tasas de interés
- 11.6 Provisiones sobre los créditos cancelados mediante daciones en pago

CAPITULO XII

POLITICAS DE ARCHIVO

- 12.1 Archivo de la documentación de las carpetas de crédito
- 12.2 Documentación mínima que deben contener los expedientes de crédito

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1 Introducción

El presente manual de políticas de crédito constituye una herramienta de apoyo para la prestación del servicio de crédito que la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo” ofrece a sus socios.

1.2 Objetivo

- Proporcionar una ágil y eficiente administración de la cartera de micro-crédito

CAPITULO II

ADMINISTRACION DE CREDITO

2.1 Aspecto Generales

Este manual de micro-crédito determina las políticas que serán de responsabilidad de quienes intervienen en el proceso de concesión y recuperación de créditos.

2.2 Autoridades Crediticias

La autoridad máxima de las políticas crediticias es el consejo de Administración

Los organismos facultados para tomar decisiones relativas al crédito serán los siguientes:

- a) Consejo de Administración**
- b) Comisión de Crédito**

La comisión de crédito está autorizada para la aprobación o no de las solicitudes presentadas y deberá estar sujetas a los más altos principios de ética y aun conocimiento técnico de crédito y estar integrada de la siguiente manera:

- Dos vocales que serán designados por el consejo de administración
- Jefe de crédito y Cobranzas o un oficial de crédito designado.

2.3 Niveles de Aprobación

La gerencia General, anualmente o con la frecuencia que estime necesaria someterá a la resolución del consejo de administración los montos de crédito que pueden aprobar los NIVELES DE APROBACION, los que podrán variar en ocasiones, por las circunstancias que establezca dicho organismo.

NIVELES DE APROBACION

Los niveles de aprobación de crédito de la cooperativa de ahorro y crédito 14 de marzo son los siguientes:

- Consejo de Administración
- Comisión de Crédito
- Jefe de Crédito y Cobranzas
- Jefe de Agencia
- Oficial de Crédito y Cobranzas

Tabla 32

Niveles de Aprobación

DIGNIDAD	MONTO QUIROGRAFARIO	MONTO HIPOTECARIO
Comité de Crédito	desde \$ 0,00	hasta \$20.000,00
Jefe de Crédito	desde \$ 3000,00	hasta \$5.000,00
Jefe de Agencia	desde \$ 3000,00	hasta \$3.000,00
Oficiales de Crédito	desde \$ 0,00	hasta \$3.000,00
Consejo de Administración	desde \$ 0,00	hasta \$20.000,00

2.4 Responsabilidades de la comisión de crédito

- Cumplir y hacer cumplir todos los requisitos legales y disposiciones de este manual

- Mantener y actuar bajo principios de una conducta ética
- Respetar y mantener el carácter confidencial de la información sobre los créditos
- Mantener la objetividad en su análisis
- Elaborar informes de la comisión de crédito de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos.
- Mantener en forma ordenada y actualizada el archivo de la comisión de crédito dentro de las instalaciones de la cooperativa bajo medidas de control y seguridad
- Difundir el contenido del manual de políticas de micro-crédito entre el personal involucrado en el proceso crediticio.

CAPITULO III

SUJETOS, DESTINOS Y LIMITES DE MICROREDITOS OTORGADOS

3.1 Sujeto de Microcrédito

Son sujetos de crédito los socios de la cooperativa, mayores de edad con capacidad legal para contratar y obligarse, los propietarios o representantes legales acreditados de micro y pequeñas empresas, constituidas según las leyes del país.

La edad máxima del socio para realizar un crédito o prestar una garantía será de 75 años, tomando en consideración el nuevo promedio de vida establecido por el INEC.

Los socios para ser considerados como sujetos de crédito, deberán cumplir con los requisitos mínimos.

- a) Ser socio activo de la cooperativa
- b) Acreditar el encaje exigible para el monto a solicitar
- c) Acreditar capacidad de pago y/o viabilidad del proyecto a financiar
- d) Al tener historial crediticio con la cooperativa no haber incurrido en mora de 90 días, excepcionalmente se aceptaran justificación con documentos validos
- e) No ser garante de un socio que se encuentre en mora
- f) Presentar garantías a satisfacción de la cooperativa
- g) Presentar certificado de cumplimiento cuando el socio haya sido reportado en el buro de crédito con obligaciones vencidas de hasta 60 días en el sector financiero y 120 días en el sector comercial.

- h) No estar en proceso de cobranza judicial
- i) Los conyugues de los socios de la cooperativa, podrán ser sujetos de crédito en forma individual sin sobrepasar los montos establecidos en este manual.

3.2 Destino del micro- crédito

Micro-crédito es todo crédito concedido a un prestatario, persona natural o jurídica con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuyo monto no excede a los \$20.000,00 (Veinte mil dólares americanos) y cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades contempla también las operaciones dirigidas a financiar necesidades de consumo de personas naturales que mantienen como principal fuente de pago los ingresos generados por el negocio.

Las características de esta clase de créditos son:

- Están dirigidos al fortalecimiento de la actividad productiva en pequeña escala de las personas naturales y jurídicas de los sectores de comercio, servicios profesionales, servicios de transporte, turismo, industria y manufactura, exportación, construcción, agricultura, ganadería y otras actividades
- Orientados a solventar las diversas necesidades financieras empresariales como requerimientos para adquisición de materia prima, productos para comercialización de insumos, mantenimiento de equipos y maquinas gastos operativos etc. (**Microcrédito capital de trabajo**)

- Orientados a financiar proyectos de inversión, ampliación y adecuaciones, adquisiciones de maquinaria, equipo o en general activos fijos para la empresa **(Microcrédito de Inversión)**
- La fuente principal de pago constituye el producto de las vetas o ingresos generados por la actividad productiva de servicios o comercial determinada a través de la plantilla de microcrédito del negocio.

3.3 Límites de microcrédito

- El conjunto de operaciones activas contingentes a una misma persona natural o jurídica no podrá exceder del 10% del patrimonio técnico de la cooperativa.
- El endeudamiento de una persona natural o jurídica no podrá exceder al 200% del patrimonio del sujeto de crédito, salvo que existiesen garantías adecuadas que cubran en lo que excediese en el 120%.
- Se considerara como un solo sujeto de crédito a los deudores individuales, sean personas naturales o jurídicas, cuando existan relaciones previstas al artículo 76 de la ley general de instituciones del sistema financiero.
- Los créditos del consejo de administración y de vigilancia, administradores, empleados y personas naturales o jurídicas vinculadas a estos no excederán en su conjunto al 10% del patrimonio técnico de la cooperativa ni individualmente al 2% del mismo.

CAPITULO IV

COMISIONES

4.1 De las comisiones

El consejo de administración determinara la comisión o tasa por servicio que cause cada servicio o producto.

4.2 Otros costos

Los costos ocasionados por la instrumentación, evaluación, formalización o ejecución de una factibilidad crediticia serán de cuenta del prestatario y se cancelaran a los respectivos profesionales a través de la cooperativa.

Tales costos podrán incluir entre otros:

- Por los trámites legales necesarios previos a la formalización de garantías reales.
- Por los avalúos de los bienes que se presenten como garantía
- Otros que sean necesarios para la concesión del microcrédito
- Para el caso de recuperación de cartera el socio asumirá los costos de este proceso y se someterá a las políticas de cobranza que adopte la cooperativa.

CAPITULO V

ENCAJES, PLAZOS Y FORMAS DE PAGO

5.1 Encajes

El encaje, es un sistema de apalancamiento para los fines de crédito, instituido en la cooperativa, la relación encaje préstamo es considerado el saldo promedio de la cuenta de ahorros y certificados de aportación, podrá variar de acuerdo a las políticas establecidas y condiciones económicas-financieras, de la cooperativa, será el consejo de administración quien a propuesta de la gerencia apruebe y actualice la relación “encaje- préstamo” según el tipo de crédito

5.2 Plazos

Los plazos serán de acuerdo a la capacidad de pago y la generación de flujos de caja del socio.

La cooperativa mantendrá la adecuada concordancia de los plazos de las operaciones de microcrédito que conceda con los plazos de las captaciones de recursos y otras fuentes de financiamiento internas y externas.

5.3 Formas de Pago

El pago de los préstamos que otorgue la cooperativa será mediante cuotas mensuales a partir de la fecha de recepción del crédito en los montos establecidos por la cooperativa y conocidos por los deudores.

CAPITULO VI

DE LAS GARANTIAS

Las garantías constituyen respaldo del crédito ante eventualidades de no pago por parte del usuario; las mismas que serán calificadas por el funcionario de crédito y/o estamento resolutive correspondiente y estarán a satisfacción de la cooperativa:

No se podrán conocer ningún tipo de microcrédito a personas naturales o jurídicas sin garantía real o solidaria salvo excepciones en los casos que se establezcan para productos y segmentos específicos previa aprobación del consejo de administración.

Se podrán cambiar las garantías que respaldan los créditos siempre y cuando las nuevas no desmejoren la relación préstamo garantía, establecida por la cooperativa para cada tipo de crédito.

La cancelación de garantías constituidas a favor de la cooperativa que respalden créditos cancelados, deberán tener aprobación del jefe de crédito; para el efecto el jefe de agencia emitirá un certificado en el que conste la cancelación de obligaciones, incluidos los contingentes y los que estuvieren registrados en cuentas por pagar y otros activos con relación al bien hipotecado.

El jefe de crédito, verificara periódicamente que las garantías no sufran perdida valor o vigencia.

Para proteger los bienes entregados en garantía exigirá, los originales de las pólizas de seguros que cubran los riesgos del caso, las que deberán estar debidamente endosadas a favor de la cooperativa.

En la constitución de garantías reales los socios deberán sujetarse a la política de avalúos establecida por la cooperativa.

6.1 Garantía quirografaria

- a) La firma del conyugue no se considerara como garantía y será siempre requerida en el microcrédito a personas naturales en función a los montos establecidos por el consejo de administración.
- b) Las garantías personales deben ser siempre solidarias, debido a que estas permiten, en caso de demanda judicial, exigir el pago simultáneo a todos los deudores solidarios.
- c) En lo que se refiere a las garantías está dado de acuerdo a su patrimonio, es decir un garante puede dar una, dos o ms garantías de acuerdo a su patrimonio (impuesto predial)
- d) Quien conceda garantía quirografaria puede ser socio o no de la cooperativa, persona moral y económicamente solvente. Sus ingresos deberán ser respaldados con la respectiva documentación que justifique la garantía.
- e) Los dirigentes, gerente general, funcionarios, empleados y conyugues de la cooperativa no podrán garantizar créditos de los socios.

6.2 Garantía Hipotecaria

Constituida por un bien inmueble: Terreno, casa, departamento o edificio.

Deberán tener la calidad de primera hipoteca, siendo aquella que se constituye sobre un mismo inmueble a favor de la cooperativa y de acuerdo a montos establecidos; siempre que la relación entre el valor de la garantía hipotecaria y el conjunto de préstamos alcance por lo menos al 70%.

Para aceptar la hipoteca se harán las siguientes observaciones:

Debe acreditarse la propiedad y estar libre de todo gravamen

Los inmuebles deberán estar ubicados dentro de la jurisdicción de la provincia respectiva y colindante, en las que se encuentren ubicadas las oficinas de la institución, previo al análisis de la jefatura de crédito.

No se aceptaran bienes inmuebles que estén constituidos en derechos y acciones en menos de su 100%.

6.3 Garantía Bancaria

La institución podrá conceder créditos con garantía de depósitos de ahorro o depósitos a plazo fijo de la cooperativa de ahorro y crédito o de títulos valores emitidos por otras instituciones financieras y endosadas a favor de la cooperativa, hasta por el valor que cubra el valor del capital más el interés por el plazo establecido, de los depósitos o del valor de mercado de los títulos.

6.4 Márgenes crediticios

Los límites crediticios que aplicará la cooperativa, según el avalúo de cada garantía

6.5 Custodia de las garantías

Los documentos de títulos valores, hipotecas, deberán mantener custodia, bajo las debidas seguridades como en una caja fuerte, los pagarés que respaldan los préstamos se custodian en la caja fuerte de cada agencia.

Los documentos de hipotecas, depósitos, títulos valores y pagarés deberán estar debidamente inventariados para un mejor control, siendo responsabilidad del jefe de crédito y jefe de agencia según el caso.

CAPITULO VII

EVALUACION Y CALIFICACION DE CREDITO

7.1 Evaluación y Calificación de Crédito

La comisión de crédito normara la ponderación o “peso” que se asignara a cada una de las variables que sirven para evaluar el riesgo.

El resultado de la evaluación determinara la calificación de cada microcrédito en los siguientes niveles:

- A1, A2, A3 Riesgo Normal
- B1, B2 Riesgo Potencial
- C1, C2 Deficiente
- D Dudoso Recaudo
- E Pérdida

CAPITULO VIII

CONTROL DE MICROREDITO

8.1 Políticas generales

La cooperativa, durante la vigencia del microcrédito, adoptara las acciones necesarias para evitar que las operaciones de microcrédito se tornen irrecuperables.

8.2 Seguimiento de Microcrédito

El oficial de crédito, de conformidad con el manual de políticas para prevenir el lavado de dinero dictado por la cooperativa, realizara el seguimiento del destino de los fondos concedidos.

8.3 Mantenimiento de carpetas de microcrédito

a) Archivo de microcrédito

La cooperativa mantendrá expedientes individuales para cada uno de sus socios de microcrédito, con la información suficiente para el adecuado manejo de la cartera y para respaldar el proceso de calificación y control de los activos de riesgos, responsabilidad del jefe de crédito en matriz y a los jefes de agencia.

Los oficiales de crédito serán los responsables de actualizar los expedientes de sus socios asignados.

El expediente de crédito tiene el carácter de confidencial y no podrá ser retirada la carpeta sin autorización por escrito, de la gerencia, jefatura de crédito o jefatura de agencia.

Tendrán acceso a los expedientes los abogados, oficiales de crédito y quienes tengan responsabilidad de hacer seguimiento de los créditos de la utilización de la documentación dejara constancia en el reporte respectivo.

b) Carpeta de microcrédito del socio

La carpeta de microcrédito deberá contener la información completa y actualizada del socio.

CAPITULO IX

MICROCREDITOS PROBLEMATICOS, PROVISIONES Y CASTIGO DE MICROCREDITOS

9.1 Microcréditos problemáticos

Se define como microcrédito problemático aquel que:

- Está en mora por cualquier concepto por más de 30 días
- Es necesario Castigar total o parcialmente
- Cuando el socio está quebrado o que se requiere la ejecución de las garantías
- Requiere de tiempo excesivo para obtener el reembolso de la obligación
- Presenta problemas para el pago o que tiene problemas de documentación.

9.2 Política General

La comisión de crédito, la gerencia general, jefe de crédito, el jefe de agencia deben supervisar y atender a los créditos problema, a fin de evitar el mayor deterioro de los mismos, cuando un crédito se convierte en

crédito problema este tiene la responsabilidad de tomar acciones correctivas.

9.3 Política de Mora

Mora es el retraso en el cumplimiento del plan de pagos, ya sea de capital o intereses, para el caso de los créditos pagaderos en cuotas, la mora se cuenta desde el día siguiente del vencimiento de la primera cuota atrasada y se considera como vencido el saldo total de la operación.

Un préstamo cae en mora cuando no se ha cancelado totalmente un dividendo o la totalidad del crédito en este caso se aplica las siguientes condiciones:

- La cooperativa no efectuara ningún desembolso a un socio y/o garante que se encuentre en mora, tampoco podrá ser garante de otro socio.
- Es responsabilidad del Oficial de crédito y/o Jefe de agencia realizar las negociaciones con los socios, tendientes a evitar, reducir y/o eliminar la mora existente. Además realizara un seguimiento exhaustivo a los términos acordados a fin de que estos se cumplan.
- La cooperativa clasificara como préstamo en mora la totalidad del crédito bajo el criterio de cartera afectada, de acuerdo a lo que establece la codificación de resoluciones del Organismo de control.

9.4 Acciones judiciales

Las acciones judiciales de un microcrédito deberán iniciarse de acuerdo al riesgo de cada crédito y a más de tardar 90 días desde que entro en mora, a menos que cuente con una autorización para su postergación por un plazo

adicional, emitida por el nivel competente superior al que aprobó el microcrédito. Esta autorización deberá ser puesta en conocimiento de la comisión de crédito y deberá constar en la carpeta del deudor que contendrá como mínimo la siguiente información:

- Monto de la obligación de Crédito
- Antigüedad de la mora
- Motivo y plazo de postergación de la ejecución
- Nivel de autorización , nombres apellidos y firma de autorización

9.5 Castigos Obligatorios

La cooperativa a través de todos los medios legales a su alcance procurará la recuperación de los créditos concedidos.

A pesar de lo anterior de acuerdo con lo dispuesto por la ley del sistema financiero la cooperativa castigara obligatoriamente el valor de todo préstamo, cuyo deudor estuviera en mora tres años y sea de difícil recuperación, para cuyo efecto deberá haber provisionado el 100% de los valores a castigarse.

De los castigos de los créditos el gerente general informara al consejo de administración para su autorización y al organismo de control con las justificaciones del caso.

9.6 Castigos anticipados

La cooperativa podrá solicitar al organismo de control la debida autorización para castigar créditos que hubieren permanecido vencidos por un periodo menor a tres años, debiendo para ello presentar las razones que justifiquen tal petición.

El castigo de los créditos que se encuentran vencidos por un periodo menor a tres años, procede cuando la recuperación de dichos créditos por cualquier vía no ha sido posible y cuando se haya provisionado el 100% de su valor.

Los castigos anticipados serán aprobados previamente por el consejo de administración de la cooperativa.

9.7 Recuperación de Créditos Castigados

La cooperativa hará constar en su contabilidad, en las respectivas cuentas de origen y por un valor figurativo de una unidad monetaria los activos castigados, debiendo mantener el debido control dentro del grupo de cuentas de orden.

Los pagarés o documentos de préstamos que fueren castigados permanecerán en la cooperativa hasta que sean devueltos a los deudores una vez que hayan cancelado sus deudas.

CAPITULO X

PROHIBICION PARA CREDITOS VINCULADOS

10.1 Políticas Generales

Para las cooperativas de ahorro y crédito se establece un cupo de crédito de grupo, al cual podrán acceder los miembros del consejo de administración principales y suplentes, los administradores, empleados y las personas naturales y jurídicas vinculadas a estas áreas, así como se establece un límite individual de crédito para aquellas personas vinculadas por propiedad o administración.

El cupo de crédito para el grupo no podrá ser superior al 10% del patrimonio técnico, ni el límite individual superior al 2% con relación al mismo patrimonio técnico calculado al cierre del último ejercicio económico.

Toda operación crediticia deberá conducirse a favor de los intereses de la cooperativa y nunca a favor de intereses personales.

10.2 Proceso para avalúo y pago de perito evaluador

1. Proceso para orden de avalúo

- Socio llena la solicitud de crédito y entrega al oficial
- Oficial de crédito indica al socio el valor a depositar por concepto de avalúo

- Socio deposita el valor en cajas y presenta en comprobante de deposito

2. Del avalúo

- el jefe de agencia previa recepción del comprobante de pago notifica al profesional para realizar el avalúo
- el profesional realiza el avalúo y receta el comprobante de depósito
- El profesional presenta el informe del avalúo cumpliendo con los requisitos mínimos para la aprobación del crédito.

3. El pago por servicios profesionales, se realizara acorde al contrato firmado con estos

En cuanto al transporte o movilización del evaluador al lugar del bien a evaluarse el socio acordara libremente la forma del transporte, siendo una obligación del socio facilitar la trasportación del evaluador.

10.3 Créditos empleados, funcionarios y vinculados

La cooperativa Textil 14 de Marzo concederá préstamos por los montos establecidos por el consejo de administración y que se encuentran vigentes a la fecha de presentación de las solicitudes respectivas, plazo, interés y encaje serán los mismos que se determinen para los socios en el reglamento de crédito.

APROBACION

Serán aprobadas por el consejo de administración, previo estudio y análisis de la comisión de crédito de la cooperativa.

Toda la documentación de los préstamos a funcionarios, empleados y vinculados será entregada a matriz (jefe de crédito) para su respectivo custodio y su acreditación notificara al dpto. Respectivo.

RECUPERACION

La recuperación del crédito que se concede al funcionario o empleado de la cooperativa se efectuara mediante descuentos mensuales de los haberes que le corresponde percibir en la cooperativa.

CAPITULO XI

CALIFICACION DE OPERACIONES DE CREDITO Y CONTINGENTES Y CONSTITUCION DE PROVISIONES

11. 1 Calificación de operaciones de crédito y constitución de provisiones

La calificación de la cartera de microcrédito comprende a cada deudor con relación a la totalidad de sus obligaciones, de modo que la calificación final exprese el riesgo asociado con cada una de las acreencias y en su conjunto.

La cuantificación de riesgo representa el valor esperado de las pérdidas con relación a cada deudor y reflejará el nivel adecuado de provisiones.

Microcrédito: es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista.

La calificación cubrirá la totalidad de la cartera de microcrédito concedida por la cooperativa, se establecen los parámetros de acuerdo a lo que establece la codificación de resoluciones del organismo de control.

11.2 Constitución de provisiones

El monto de las provisiones por activos de riesgo deberá cargarse a las cuentas que disponga el organismo de control mediante resoluciones, en el mes en el que se efectuó tal calificación sin que pueda diferirse dicha afectación al mes o meses siguientes.

La gerencia general de la cooperativa dispondrá la constitución de provisiones cuyo monto según la calificación no podrá ser menor a los establecidos por el organismo de control.

11.3 Modificaciones o reclasificación de la cartera de crédito

El organismo de control revisará las calificaciones que deben efectuar la cooperativa, pudiendo tal revisión dar lugar a modificaciones o reclasificaciones totales o parciales de los activos de riesgo.

La reclasificación a niveles de riesgo superior pueden ser realizadas en cualquier momento por la comisión de crédito que aprobó el préstamo, las mismas que tienen por objeto iniciar un proceso de supervisión de crédito cuando se pretenda trasladar hacia categorías de menor riesgo a los activos calificados por la cooperativa deberá obtener autorización previa del organismo de control, expresando las razones que justifiquen la reclasificación; otorgada esta autorización se podrá ajustar a la provisión.

11.4 Requerimiento de provisiones para nuevas operaciones

Toda nueva operación otorgada a sujetos calificados por la entidad o por el organismo de control, que requerirá de la constitución de provisiones mínimo en el mismo porcentaje exigido para la categoría asignada al sujeto de crédito en última calificación vigente.

En el caso de operaciones con nuevos socios, la calificación y constitución de provisiones se determinará en el reporte respectivo.

11.5 Provisiones por los riesgos inherentes a tasas de interés

La cooperativa deberá constituir provisiones en los créditos en los que la tasa de interés pactada exceda a las tasas establecidas por el banco central o la junta bancaria.

11.6 Provisiones sobre los créditos cancelados mediante daciones en pago

Las provisiones realizadas sobre créditos que hayan sido cancelados mediante daciones en pago, no podrá ser reversada sino hasta haberse vendido los activos recibidos.

CAPITULO XII

POLITICAS DE ARCHIVO

12.1 Archivo de la documentación de las carpetas de crédito

Las carpetas de crédito serán archivadas técnicamente en orden numérico existiendo una sola carpeta de crédito por socio, las carpetas contendrán todos los documentos del proceso de crédito.

Tabla 33

Documentación mínima que deben contener los expedientes de crédito

REQUISITOS	TIPO DE CREDITO
	MICROCREDITO
APROBACION Y AUTORIZACION	
Solicitud de Crédito	X
Consulta Buro de Crédito	X
Calificación de Crédito	X
INFORMACION GENERAL	
Fotocopia de cédula	X
Fotocopia de RUC	X
Patente Municipal	X
Fotocopia de Servicio Básico	X
Referencias Comerciales	X
Fotocopia de Impuesto Predial	X
Certificado de Ingresos	X
AVISOS DE COBRO	
Notificaciones de Cobro	X
Solicitud de restructura de Crédito	X
Citaciones judiciales	X
INSPECCIONES Y AVALUOS	
Informe de Inspección	X
Informe de Inspección negocio	X
Informe de Avaluó	X
DOCUMENTACION LEGAL	
Fotocopia del Pagaré	x
DOCUMENTACION DESEMBOLSO	
Tabla de amortización firmada	X
Liquidación de crédito	X
GARANTIAS	
Fotocopia de cédula garantes	X
Informe de Inspección garantes	X
Patente Municipal	X
Fotocopia de Servicio Básico	X
Referencias Comerciales	X
Fotocopia de Impuesto Predial	X
Certificado de Ingresos	X

5.2 VENTAJAS DEL MICROCRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “TEXTIL 14 DE MARZO”

Las ventajas de la implementación del microcrédito para la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Textil 14 de marzo” son:

- Variación de productos.
- Crecimiento en el mercado local.
- Aumento en la colocación de créditos.
- Ventaja en la competencia.

5.2.1 PERFIL DEL SOLICITANTE

Este microcrédito está orientado a personas o grupo de personas que se dedican a actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de ingresos constituye el producto de la venta o de los ingresos generados por dicha actividad.

De acuerdo a las políticas de la cooperativa debe existir una solicitud de intenciones en las que se especifique claramente los requerimientos del cliente (plazo, amortizaciones, tasa de interés y la forma de pago).

Los siguientes aspectos son necesarios en el análisis para el otorgamiento del microcrédito lo que definen el perfil de los clientes que tomará en cuenta la cooperativa:

- Capacidad para poder contraer obligaciones
- Simulación de capacidad de pago

- Realizar una actividad productiva
- Garantías
- Conservar un record crediticio satisfactorio

5.2.2 REQUISITOS

Los requisitos que deberá presentar el solicitante del microcrédito rural ante la Cooperativa son los siguientes:

Tabla 34

Requisitos de Crédito

REQUISITOS	DEUDOR	GARANTE
Solicitud de Crédito	X	X
Fotocopia de cédula	X	X
Fotocopia de Servicio Básico	X	X
Fotocopia de Impuesto Predial		X
Certificado de Ingresos	X	X
Fotocopia de RUC		X
Patente Municipal		X
Foto	X	

5.2.3 DESTINO DEL MICROCRÉDITO

El microcrédito rural está destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, que sean rentables, diversificados, agrícolas con la finalidad de fomentar el crecimiento económico de la región, dichos préstamos serán otorgados en efectivo en un desembolso.

Es necesario conocer el destino de los fondos que otorga la cooperativa de ahorro y crédito “Textil 14 de Marzo” ya que esto pueden ayudar a la cooperativa a:

- Comprobar la coherencia con las políticas de crédito de la institución
- Poder evaluar correctamente el crédito
- Poder fijar condiciones acordes a las necesidades
- Poder ejercer control sobre el deudor

5.2.4 MONTO A FINANCIAR

El monto que va a financiar la cooperativa es de 200 a 3000 dólares considerando el es un microcrédito de consumo minorista, que está relacionado con la capacidad de pago cuya fuente principal de ingresos constituye el producto de la venta o de los ingresos generados por la actividad, como también considerando sus gastos y el riesgo el cual el solicitante puede estar expuesto, ya que la microempresa, como cualquier otro negocio, necesita recursos externos para financiarse, ya sea para subsistir o para crecer.

Es necesario estar en completo seguimiento del crédito ya que la economía del cliente es bastante cambiante por lo que es necesario tener permanentemente información que corroboren con el crédito otorgado

5.2.5 PLAZOS

En cuanto al plazo de crédito se debe de establecer una política de plazo, ya que el plazo va de acuerdo al monto a financiar, teniendo en cuenta los plazo de cobro que pueden ser un mínimo de 6 meses y máximo 3 años, correspondiente al tiempo durante el cual será retornado por el prestatario el total del crédito y los interés correspondientes.

Se establecerá el porcentaje de descuento si el cliente paga antes de la fecha indicada de tal manera que no resulten nocivos para la empresa.

Para el microcrédito no se establecerá un periodo de gracia, esto va de acuerdo a las políticas de la cooperativa, el mismo que se define como el lapso de tiempo durante el cual el cliente difiere en el tiempo el cumplimiento de alguna obligación, tal como el pago de intereses y/o del capital para el caso de las obligaciones de crédito.

5.2.6 TASAS DE INTERÉS

La tasa de interés es el valor o cantidad de dinero, que porcentualmente un solicitante de este recurso está dispuesto a pagar, la cooperativa cobrará en cada préstamo la tasa de interés establecida de 21%, esta tasa de interés se rige por la situación del mercado financiero nacional y establecida por el Banco Central del Ecuador como tasa mínima convencional, de igual manera la cooperativa cobrará una tasa por concepto de servicios financieros, el cual será calculado sobre el monto a financiar.

5.2.7 CUOTA Y FRECUENCIA DE PAGO

La forma de reembolso de los préstamos será a través de cuotas iguales, que incluye la amortización de capital y el pago de intereses.

La frecuencia de pago se la realizará en forma mensual, trimestral, dependiendo de la capacidad de pago del cliente y de su actividad económica.

En las condiciones de pago abarcan tanto el plazo que se concede para cobrar un crédito concedido, así como los descuentos que se conceden a los clientes por efectuar sus pagos en un plazo previamente acordado.

5.2.8 GARANTÍAS

La garantía asegura y protege contra algún riesgo, por lo que la cooperativa generalmente requiere la garantía sobre firmas con el objetivo de que respondan por el dinero prestado en caso de no pago por parte del cliente.

El microcrédito tendrá este tipo de garantía:

5.2.8.1 GARANTÍAS PERSONALES Consiste generalmente, cuando una persona distinta del deudor asume la obligación en caso de que éste no lo haga, para este tipo de crédito se requiere de un garante personal que pueda justificar sus ingresos. En general en estas garantías no se toman en consideración bienes determinados, es un factor personal y significa que quedan dos patrimonios afectos al cumplimiento de la obligación.

5.2.9 PRE CANCELACIÓN

Se permitirá pre cancelar el crédito, cuando el cliente lo disponga, cobrando por parte de la cooperativa el interés hasta el tiempo en la que el cliente realice la pre cancelación.

5.2.10 COBRANZA

La responsabilidad que tiene cobranza es de establecer, coordinar y dirigir un plan adecuado para el control de dichos créditos, y su pronta recuperación, utilizando diversas modalidades con el propósito de que el cliente recuerde que tiene pagos vencidos y que pague a la brevedad posible, las actividades del sistema de cobranzas se realizan generalmente a través de las siguientes

Etapas:

- Recordatorio.

- Insistencia o persecución.
- Acciones o medidas drásticas.

El microcrédito puede retrasarse como máximo 15 días, para que la calificación del cliente no cambie, por lo que la recuperación deberá realizarse en su debido tiempo, en caso de no ser así se asignará el interés más Óptimo para la cooperativa en el caso de algún retraso.

ERROR: syntaxerror
OFFENDING COMMAND: --nostringval--

STACK:

```
(          cvt ° ~Ò < fpgmööM " glyfÉ¾b < '|headı ç ä 6hhea > e
)
-mark-
/sfnts
```