





# ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

“IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO FINANCIERO ACTIVO PARA LA  
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CÁMARA DE COMERCIO SANTO  
DOMINGO PARA QUE OPTIMICE LOS RECURSOS FINANCIEROS”

AUTOR: SABINA REBECA VELOZ RECALDE

Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado de:

INGENIERO EN FINANZAS, AUDITORÍA Y CONTADOR PÚBLICO  
AUTORIZADO

AÑO 2010

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

SABINA REBECA VELOZ RECALDE

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO FINANCIERO ACTIVO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CÁMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO PARA QUE OPTIMICE LOS RECURSOS FINANCIEROS”, 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, marzo del 2010.

---

SABINA REBECA VELOZ RECALDE

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**CERTIFICADO**

Ing. Fabián Iza

Eco. Lorenzo Armijos

**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado “IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO FINANCIERO ACTIVO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CÁMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO PARA QUE OPTIMICE LOS RECURSOS FINANCIEROS” realizado por SABINA REBECA VELOZ RECALDE, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el presente trabajo se ha cumplido con todos los requisitos legales y reglamentarios de la Escuela Politécnica del Ejército si 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 SABINA REBECA VELOZ RECALDE que lo entregue al Dr. Rodrigo Aguilera, en su calidad de Director de la Carrera.

Sangolquí, marzo del 2010.

---

Ing. Fabián Iza

DIRECTOR

---

Eco. Lorenzo Armijos

CODIRECTOR



ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**AUTORIZACIÓN**

Yo, SABINA REBECA VELOZ REGALDE

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “IMPLEMENTACIÓN DE UN PRODUCTO FINANCIERO ACTIVO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CÁMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO PARA QUE OPTIMICE LOS RECURSOS FINANCIEROS”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Sangolquí, 1 de marzo del 2009.

---

Sabina Rebeca Veloz Recalde

## **DEDICATORIA**

Este proyecto de tesis se lo dedico principalmente a mis padres:

Gloria Recalde

y

Luis Fernando Veloz

Por el apoyo incondicional que he recibido de ellos en cada uno de mis días y de mis labores, representando una luz permanente en mí camino. Y a mi hermano querido Pablo Veloz amigo que está siempre con migo brindándome la energía necesaria para seguir día a día.

## **AGRADECIMIENTO**

Mis más sinceros agradecimientos a las personas que siempre estuvieron con migo brindándome apoyo y aliento para terminar el presente proyecto:

A Dios ya que es quien me ha dado la oportunidad de tener vida, salud e inteligencia elementos suficientes para desenvolverme de manera eficiente en la tarea de estudiante.

A la Escuela Politécnica del Ejército, a los maestros que en toda mi carrera fueron parte primordial para el desarrollo del proyecto, al igual que en el ámbito personal y profesional.

A todos mis familiares en especial a mi abuelita, amiga incondicional, alfa y omega universal, soporte constante de todas mis actividades.

A los miembros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo por permitirme aplicar mis conocimientos en su institución, brindándome la información necesaria para lograrlo.

A mis queridas amigas de carrera Ximena E. y Ximena Ch. compañeras con las que hemos pasado juntas alegrías, tristezas y adversidades para alcanzar nuestros anhelos.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>CAPÍTULO 1</b>	<b>5</b>
<b>ENTORNO MACROECONÓMICO</b>	<b>5</b>
1.1. ANÁLISIS MACROECONÓMICO	5
1.1.1 Sector Financiero	6
1.1.2 Crecimiento Económico del País - PIB	10
1.1.3 Inflación	13
1.1.4 Tasas de Interés	17
1.1.4.1 Tasa Activa	19
1.1.4.2 Tasa Pasiva	21
1.1.4.3 Margen Financiero	23
1.1.5 Nivel de Captaciones y Colocaciones	25
1.1.1.2 Captaciones	25
1.1.2.2 Colocaciones	28
1.1.3.2 Morosidad de la Cartera de Crédito	31
2.1. ANÁLISIS POLÍTICO Y SOCIAL	33
1.2.1 Medidas del Ejecutivo	33
1.2.2 Medidas del Legislativo	35
<b>CAPÍTULO 2</b>	<b>38</b>
<b>ANÁLISIS DEL MERCADO MONETARIO</b>	<b>38</b>
2.1. MERCADO MONETARIO	38
2.1.1 Superintendencia de Bancos y Seguros	39
2.1.2 Instituciones Financieras	41
2.1.2.1 Bancos	41

2.1.2.2	Cooperativas de Ahorro y Crédito	44
2.1.2.3	Mutualistas	64
2.1.2.4	Sociedades Financieras	67
2.1.2.5	Bancos Públicos	69
<b>CAPÍTULO 3</b>		<b>72</b>
<b>ANÁLISIS MICROECONÓMICO - COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE SANTO DOMINGO</b>		<b>72</b>
3.1.	ANTECEDENTES	72
3.1.1	Historia	72
3.1.2	Objeto Social	74
3.2.	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	75
3.2.1	Misión	75
3.2.2	Visión	75
3.2.3	Valores y Principios	76
3.2.4	Estructura Organizacional	78
3.2.5	Objetivo Organizacional	79
3.2.6	Estrategia Organizacional	79
3.2.7	Mapa Estratégico	81
3.3.	SITUACIÓN ESTRATÉGICA EN EL MERCADO	82
3.3.1	Segmentos de Clientes Definidos	82
3.3.2	Principales Productos	82
3.3.2.1	Productos de Colocación	83
3.3.2.2	Sugerencia de Consolidación de los Actuales Productos de Colocación de la Coopacc	85
3.3.2.3	Productos de Captación	86
3.3.3	Principales Competidores	88
3.4.	SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COOPERATIVA	89

3.4.1	Balance General	89
3.4.1.1	Análisis Vertical	89
3.4.1.2	Análisis Horizontal	92
3.4.2	Estado de Resultados	94
3.4.2.1	Análisis Vertical	94
3.4.2.2	Análisis Horizontal	95
3.4.3	Análisis de los Estados Financieros	96
3.4.4	Índices Financieras	104
3.4.4.1	Método Camel	104
<b>CAPÍTULO 4</b>		<b>110</b>
<b>ESTRUCTURACIÓN DEL PRODUCTO DE CRÉDITO</b>		<b>110</b>
4.1.	ESTUDIO DE MERCADO DEL PRODUCTO	110
4.1.1	Análisis Histórico	110
4.1.2	Análisis de la Situación Actual del Mercado	112
4.1.3	Identificación de Mercados Atractivos	113
4.1.4	Segmentación de Mercado	115
4.1.5	Tamaño del Universo	118
4.1.6	Tamaño de la Muestra	119
4.1.7	Metodología de la Investigación de Campo	121
4.1.7.1	Levantamiento de la Información	121
4.1.7.2	Procesamiento de la Información	125
4.2	PARÁMETROS DE EVALUACIÓN CREDITICIA	137
4.2.1	Las 5 C's. del Crédito	137
4.2.2	Score de Evaluación	141
4.2.3	Buró de Créditos	145
4.3	PROPUESTA	147
4.3.1	Características del Producto Crediticio	148

4.3.2	Formato de la Solicitud de Crédito	152
<b>CAPÍTULO 5</b>		<b>155</b>
<b>PROYECCIÓN FINANCIERA</b>		<b>155</b>
5.1	PROYECCIÓN DE INVERSIÓN	155
5.1.1	Métodos de Análisis de Inversión	156
5.1.1.1	Métodos Estáticos	156
5.1.1.2	Métodos Dinámicos	158
5.1.2	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	162
5.1.2.1	Total Ingresos Proyectados	166
5.1.2.2	Total Egresos Proyectados	168
5.1.2.3	Gastos Operacionales	172
5.2	EVALUACIÓN FINANCIERA	177
5.2.1	Inversión Inicial	177
5.2.2	Capital de Operación	179
5.2.3	Escenario Base	181
5.2.4	Escenario Optimista	187
5.2.5	Escenario Pesimista	192
<b>CAPÍTULO 6</b>		<b>198</b>
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		<b>198</b>
5.3	CONCLUSIONES	198
5.4	RECOMENDACIONES	200

## ÍNDICE DE TABLAS

### CAPÍTULO 1

Tabla 1 - 1: Inflación Anual	14
Tabla 1 - 2: Inflación Mensual	15
Tabla 1 - 3 : Tasas de Interés Activas Octubre 2009	19
Tabla 1 - 4 : Tasas de Interés Pasivas por Instrumento y Por Plazo Octubre 2009	21
Tabla 1 - 5: Tipos De Reportes De Los Créditos	28

### CAPÍTULO 2

Tabla 2 - 6: Tasas Activas por Segmento de los Bancos Privados Sep 2009	43
Tabla 2 - 7: Tasas Pasivas por Plazos de los Bancos Privados Sep 2009	44
Tabla 2 - 8: Listado de las Cooperativas según la SBS sep 2009	47
Tabla 2 - 9: Tasas Activas Efectivas por sector de las COAC´S Ene 09 – Sep 09	48
Tabla 2 - 10: Tasas Pasivas Efectivas por plazos de las COAC´S Ene 2009 – Sep 2009	51
Tabla 2 - 11: Tasas Activas Efectivas por sector de las Mutualistas Sep 09	65
Tabla 2 - 12: Tasas Pasivas Efectivas por plazos de las Mutualista Sep 2009	65
Tabla 2 -13: Tasas Pasivas Efectivas por plazos de Sociedades Financieras Sep 2009	67



Tabla 2 - 14: Tasas Activas Efectivas por sector de Sociedades Financieras Sep 09	68
--	----

### **CAPÍTULO 3**

Tabla 3 - 15: Estrategias Coopecc	80
Tabla 3 - 16: Balance General, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Vertical	1
Tabla 3 - 17: Balance General, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Horizontal	1
Tabla 3 - 18: Estado de Resultados, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Vertical	1
Tabla 3 - 19: Estado de Resultados, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Horizontal	1
Tabla 3 - 20: Índices Del Modelo Camel	105
Tabla 3 - 21: Índices Del Modelo Camel – Capital	106
Tabla 3 - 22: Índices Del Modelo Camel – Activos	107
Tabla 3 - 23: Índices Del Modelo Camel – Administración	107
Tabla 3 - 24: Índices Del Modelo Camel – Ganancias	108
Tabla 3 - 25: Índices Del Modelo Camel – Liquidez	109

### **CAPÍTULO 4**

Tabla 4 - 26: Resumen de Tabulación de Datos Encuesta	135
Tabla 4 - 27: Score de Evaluación	142
Tabla 4 - 28: Tasas de Interés Activas Efectivas Vigentes a Febrero 2010	147
Tabla 4 - 29: Características del Nuevo Producto de Crédito	148

## **CAPÍTULO 5**

Tabla 5 - 30: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado, de la Coopacc	1
Tabla 5 - 31: Mercado Objetivo y Monto a Colocar en el Mercado	1
Tabla 5 - 32: Total Ingresos Proyectados	1
Tabla 5 - 33: Intereses Ganados	1
Tabla 5 - 34: Comisiones Ganadas	1
Tabla 5 - 35: Otros Servicios	1
Tabla 5 - 36: Total Egresos Proyectados	1
Tabla 5 - 37: Obligaciones con el Público	1
Tabla 5 - 38: Intereses (FONDEO)	1
Tabla 5 - 39: Gasto de Aseguradora	1
Tabla 5 - 40: Servicio de Capacitación	1
Tabla 5 - 41: Provisión	1
Tabla 5 - 42: Gastos de Personal	1
Tabla 5 - 43: Suministros	1
Tabla 5 - 44: Publicidad	1
Tabla 5 - 45: Arriendo	1
Tabla 5 - 46: Otros Servicios y Gastos	1
Tabla 5 - 47: Depreciación y Amortización	1
Tabla 5 - 49: Publicidad Inicial	178
Tabla 5 - 48: Muebles y Equipos	1
Tabla 5 - 50: Capacitación Inicial	179
Tabla 5 - 51: Capital de Operación	180
Tabla 5 - 52: Mercado Objetivo En Un Escenario Normal	181
Tabla 5 - 53: Flujo de Fondos Proyectados Escenario Base	1
Tabla 5 - 55: Flujos Descontados mensuales	184
Tabla 5 - 54: TMAR	1

Tabla 5 - 56: V.A., V.A.N., T.I.R.	185
Tabla 5 - 57: PIR	186
Tabla 5 - 58: Relación Beneficio / Costo	1
Tabla 5 - 59: Mercado Objetivo según el escenario optimista	187
Tabla 5 - 60: Flujo de Fondos Proyectados, Escenario Optimista	1
Tabla 5 - 61: Flujos Descontados mensuales	189
Tabla 5 - 62: V.A., V.A.N., T.I.R.	190
Tabla 5 - 63: PIR	191
Tabla 5 - 64: Relación Beneficio / Costo	1
Tabla 5 - 65: Mercado Objetivo bajo un escenario Pesimista	192
Tabla 5 - 66: Flujo de Fondos Proyectado, Escenario Pesimista	1
Tabla 5 - 67: Flujos Descontados mensuales	194
Tabla 5 - 68: V.A., V.A.N., T.I.R.	195
Tabla 5 - 69: PIR	196
Tabla 5 - 70: Relación Beneficio / Costo	1

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### CAPÍTULO 1

Gráfico 1 - 1: Composición Porcentual del Total de Activos Productivos de las IFI'S Septiembre 2008	7
Gráfico 1 - 2: Composición Porcentual del Total de Activos Productivos de las IFI'S Septiembre 2009	7
Gráfico 1 - 3: Composición Porcentual por total de las COAC'S Julio 2009	9
Gráfico 1 - 4: Variación Porcentual del PIB 2002-2009	10
Gráfico 1 - 5 : Relación entre PIB y el Sector de Servicios de Intermediación Financiera	12
Gráfico 1 - 6: Inflación Anual	14
Gráfico 1 - 7 : Inflación Mensual 31 Oct 2007 / 30 Sep 2009	16
Gráfico 1 - 8: Tasa Activa Referencial Oct 2002 – Oct 2009	20
Gráfico 1 - 9: Tasa Pasiva Referencial Sep 2002 – Sep 2009	22
Gráfico 1 - 10: Margen Financiero (TAR – TPR) Sep 2002 – Sep 2009	23
Gráfico 1 - 11: Spread Financiero Sep 2002 – Sep 2009	24
Gráfico 1 - 12: Participación de las IFI'S en Captaciones Junio 2009	25
Gráfico 1 - 13: Nivel de Captaciones por Plazo	27
Gráfico 1 - 14: Participación de las IFI'S en Colocaciones Junio 2009	29
Gráfico 1 - 15: Nivel de Captaciones por Plazo	30
Gráfico 1 - 16: Morosidad de la Cartera de Crédito (% Sistema Financiero por Tipo de IFI'S)	32
Gráfico 1 - 17: Los Desembolsos para la Producción del 2009	33

### CAPÍTULO 2

Gráfico 2 - 18: Estructura Funcional del Mercado Financiero	38
Gráfico 2 - 19: Composición de la Cartera de Crédito de los Bancos Privados Ago 09 – Sep 09	42
Gráfico 2 - 20: Composición de las Obligaciones de los Bancos Privados Ago 09 – Sep 09 (En millones de dólares)	43
Gráfico 2 - 21: Tasas de Interés Activas Efectivas Ene 2009 – Sep 2009	50
Gráfico 2 - 22: Tasas Pasivas Efectivas por Plazos de las COAC´S Ene 09 – Sep 2009	52
Gráfico 2 - 23: Composición de la Cartera de Crédito de las COAC´S Ene 09 – Sep 09	53
Gráfico 2 - 24: Composición de las Obligaciones de las COAC´S Ene 09 – Sep 09	54
Gráfico 2 - 25: Morosidad de las COAC´S Ene 09 – Sep - 2009	55
Gráfico 2 - 26: Rentabilidad Patrimonio (ROE %) de las COAC´S Ene 2009 – Sep 2009	56
Gráfico 2 - 27: Rentabilidad de Activos (ROA %) de las COAC´S Ene 2009 – Sep 2009	57
Gráfico 2 - 28: Calidad de los Activos de las COAC´S Ene 09 – Sep 09	58
Gráfico 2 - 29: Liquidez de las COAC´S Ene 09 – Sep 09	59
Gráfico 2 - 30: Proceso de Fiscalización de la Dirección Nacional de Cooperativas	63
Gráfico 2 - 31: Composición de Cartera de Mutualistas Ago 09 – Sep 09	66
Gráfico 2 - 32: Composición de las Obligaciones de las Mutualistas Ago 09 – Sep 09	66
Gráfico 2 - 33: Composición de Cartera de Sociedades Financieras Ago 09 – Sep 09	68
Gráfico 2 - 34: Composición de las Obligaciones de Sociedades Financieras Ago 09 – Sep 09	69

Gráfico 2 - 35: Composición de Cartera de los Bancos Públicos Ago 09 – Sep 09	70
Gráfico 2 - 36: Composición de las Obligaciones de los Bancos Públicos Ago 09 – Sep 09	71

### **CAPÍTULO 3**

Gráfico 3 - 37: Oficinas de la Coopacc	73
Gráfico 3 - 38: Principios de la Coopacc	77
Gráfico 3 - 39: Organigrama de la Cámara de Comercio de Santo Domingo	1

### **CAPÍTULO 4**

Gráfico 4 - 40: La ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas	111
Gráfico 4 - 41: La ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas	112
Gráfico 4 - 42: Participación de las Actividades en el PIB Cantonal	113
Gráfico 4 - 43: Ubicación Geográfica de Santo Domingo de los Tsáchilas	114
Gráfico 4 - 44: Resultado de la Encuestas	1
Gráfico 4 - 45: Resultado de la Encuestas	1
Gráfico 4 - 46: Resultado de la Encuestas	1
Gráfico 4 - 47: Resultado de la Encuestas	1
Gráfico 4 - 48: Resultado de Encuestas	1
Gráfico 4 - 49: Resultado de Encuestas	1
Gráfico 4 - 50: Resultado de Encuestas	1
Gráfico 4 - 51: Resultado de Encuestados	1
Gráfico 4 - 52: Resultado de las Encuestas	1
Gráfico 4 - 53: Resultado de las Encuestas	1
Gráfico 4 - 54: Resultado de las Encuestas	1

Gráfico 4 - 55: Resultado de las Encuestas	1
--	---

## **CAPÍTULO 5**

Gráfico 5 - 56: Relación entre los Ingresos y Egresos	163
Gráfico 5 - 57: Flujo Del Proyecto, Escenario Base	183
Gráfico 5 - 58: Flujo del Proyecto, Escenario Optimista	189
Gráfico 5 - 59: Flujo de Proyecto, Escenario Negativo	194

## ÍNDICE ANEXOS

Anexo 1: Balance General, junio 2009	1
Anexo 2: Balance General, diciembre 2008	1
Anexo 3: Estado de Resultados, junio 2009	1
Anexo 4: Estado de Resultados, diciembre 2008	207
Anexo 5: Estado de Resultado, diciembre 2007	208
Anexo 6: Modelo Encuesta	208
Anexo 7: Anverso de una hoja volante publicitaria del Nuevo producto	1
Anexo 8: Reverso de una hoja publicitaria	1



## RESUMEN

El proyecto esta encaminado a implementar un nuevo producto financiero activo en la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo para optimizar sus recursos. Para esto se evalúa el entorno macroeconómico y microeconómico.

En la actualidad la cantidad de recursos que manejan las COAC representa casi el 20% del dinero depositado en la banca privada, su impacto social es mayor al del sistema financiero tradicional.

Las COAC iniciaron su aceleración desde la crisis financiera que experimentó el país en 1999 y de la cual este sector financiero no salió perjudicado. Terminando el año 2000, con 26 cooperativas controladas por la Superintendencia de Bancos, sumando \$68 millones en depósitos y \$70,5 millones en créditos.

Después de 9 años desde la crisis, son 38 cooperativas bajo la Superintendencia de Bancos que manejan \$1.246 millones en depósitos y \$1.227 millones en créditos, según cifras oficiales de julio pasado. Durante 5 años, el sector de cooperativas duplicó su número de socios: en el 2002 eran 870.350 las personas que habían confiado en alguna e estas instituciones; para el 2007, sumaban ya 1.768.159 socios.

Hoy en día son 38 cooperativas controladas por la Superintendencia que representa el 80% de los activos que maneja el sistema cooperativo, pero también existen cooperativas aún más numerosas que funcionan bajo el

control de Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Social. Se estima que son 1.200.

La toma de decisiones oportunas en el sector de cooperativas es fundamental para la mejora de los recursos financieros, por ello la “Cooperativa de la Cámara de Comercio de Santo Domingo que es una institución de ahorro y crédito que se encuentra ubicada en la Provincia de Santo Domingo y fue creada para ayudar a los socios de la Cámara de Santo Domingo los mismos que en su mayoría son microempresarios que necesitan de préstamos para empezar o ampliar sus negocios, tiene que tomar medidas para mejorar sus excedentes, pero sobre todo para colocar recursos en el mercado con un control adecuado del vencimiento de los mismo. Esta entidad mantiene una situación óptima pues sus estados financieros tienen una composición acorde al objetivo de la institución.

Realizado el estudio de mercado y más investigaciones se llegó a la conclusión que el producto que se va incorporar en la Coopacc va estar dirigido al segmento del micro crédito de acumulación simple, con un monto de \$600.00 a \$3.000.00, a un plazo máximo de 24 meses, con garante solidario y un encaje de 1/8, a demás el deudor recibiría beneficios extras.

Al implementar este nuevo producto en la cooperativa la institución podrá obtener una optimizar sus recursos, pues el proyecto es viable debido a que los resultados de la evaluación financiera son bastante positivos.

## **SUMMARY**

The project is guided to incorporate a new product active financial in the Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo to optimize its resources. For that reason to evaluate the part macro economic and micro economic and micro economic.

Actually the amount of resources to manage the COAC, represent almost the 20 percentage of the money saving in the private bank the social impact is major to the traditional financial system.

The COAC had begun its process since the financial crisis which the country got in 1999 such us that financial sector didn't leave to damage. Finishing 2000 with twenty controlling cooperatives though the Superintendencia de Bancos adding 68 millions of dollars in deposits and 70,5 millions of dollars in credits.

After nine years since the financial crisis, 38 cooperatives are in the Superintendencia de Bancos which manages 1.246 millions of dollars in deposits and 1.227 millions of dollars in credits according to the official amounts since the last July. During five years old cooperatives duplicated the number of partners: in 2002 they were 870.350 people who had trusted in some of those institutions and in 2007 they had already added 1.768.159 partners.

Nowadays, Thirty cooperatives are controlled by mean Superintendencia de Bancos to represent 80% of the actives which manages the cooperative system, but moreover there are cooperatives ever in quantity to function through the control of the Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Social. To calculate there are 1.200 cooperatives approximately.

The decisions in the sector of cooperatives are functional to improve the financial resources, in spide of this, the Cooperativa de la Camara de Comercio de Santo Domingo is an institution of saving and credit that is placed in Santo Domingo city which was built to aid the partners of the Camara de Santo Domingo and the most of them are micro enterprisers that need loans to start their business taking measure to improve their benefits and the most important is to set resources in the market with an adequate control of the products. This organization keeps an optimizing situation such us the financial states have a composition according to the objective of the institution.

With the study of the market and other searching concluded that the product incorporate in the Coopacc is going to be leaded to the segment of the micro credit of simple accumulation, with an amount of 600.00 to 3.000.00 millions of dollars in long run maximum of 24 months with solidarity guarantee and an adjustment  $1/8$ , also the faultier will receive extra benefits. To the incorporate this new product in the cooperative, the institution could have an optimization of the resources ever the project is viable due to the result of the financial evaluation are positives.

# **CAPÍTULO 1**

## **ENTORNO MACROECONÓMICO**

### **1.1. Análisis Macroeconómico**

A partir del año 2000 desde la dolarización, se redujo a niveles significativos y comparables con economías desarrolladas los principales índices como la inflación, tasas de intereses activas y pasivas; esta tendencia ha permitido la estabilización de los precios logrando que la economía pueda, en general, realizar proyecciones más reales eliminando el concepto de especulación. Pero esta aparente estabilidad se vio golpeada a partir del 2007 por una crisis económica, financiera, cuyo origen se dio en el sector hipotecario de los Estados Unidos. A pesar de ello el sector financiero del país ha demostrado su solidez para apoyar a la estabilidad macroeconómica del Ecuador; lo cual se debió a las políticas adoptadas para mejorar la supervisión de las instituciones financieras mediante la reducción y mejoramiento del riesgo, así como también el aprovechamiento de una acertada intermediación de flujos financieros.

Dentro del sistema financiero quienes se vieron más favorecidos de esta crisis fueron las cooperativas ya que los banqueros sentían cómo la crisis mundial y ciertas políticas internas afectaban el nivel de depósitos y decidían entonces restringir el crédito, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito aprovecharon esta situación para mejorar los índices de su cartera.

Una forma de impulsar el crecimiento económico es expandir los créditos financieros, pero ello se pueden otorgar estos créditos a las PYMES<sup>1</sup>, pues este sector durante los últimos tiempos no ha podido acceder a ellos fácilmente; al tomar esta medida se puede ganar beneficios como:

- A través del incremento de la tecnología, el sector podría aumentar su eficiencia.
- El sector también lograría mejorar su gama de productos.
- Aparecería la necesidad de crear un sistema de pago avanzado, que agilice las operaciones.
- Se incrementaría la cartera del Sector Financiero.

### **1.1.1 Sector Financiero**

Las instituciones financieras se proveen principalmente con recursos externos, los cuales se obtienen de ahorradores individuales, otras instituciones financieras, aseguradoras, grandes empresas, gobiernos nacionales, instituciones internacionales donantes, entre otras.

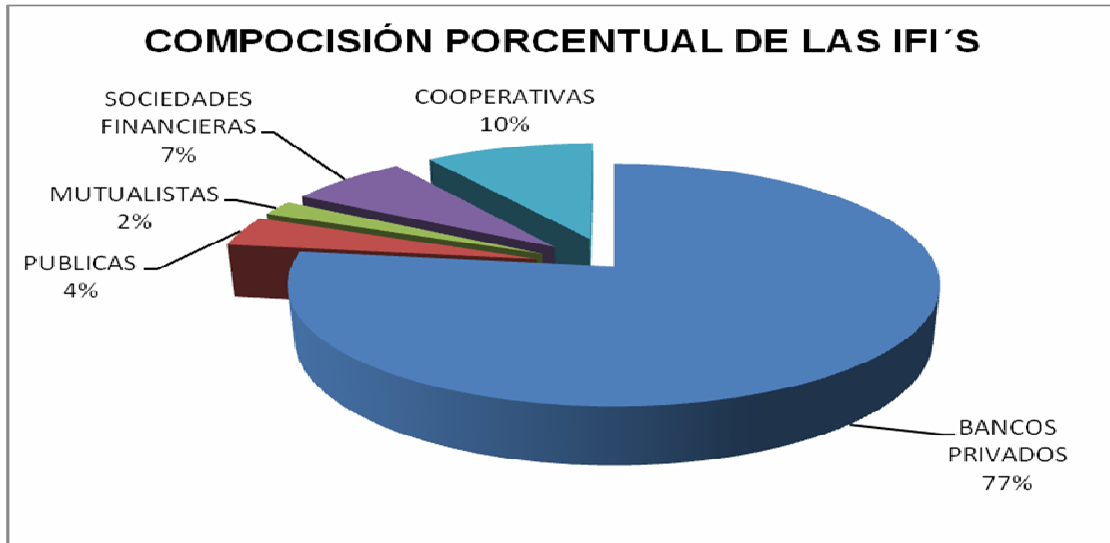
De todas estas captaciones que obtienen las instituciones financieras, la que le genera mayor recursos son los depósitos de ahorro.

A partir del año 2008 los bancos por la crisis mundial se vieron afectados influyendo en su nivel de depósitos y restringiendo los créditos, mientras que las cooperativas comenzaron a otorgar créditos y así ganarse la confianza de los clientes.

---

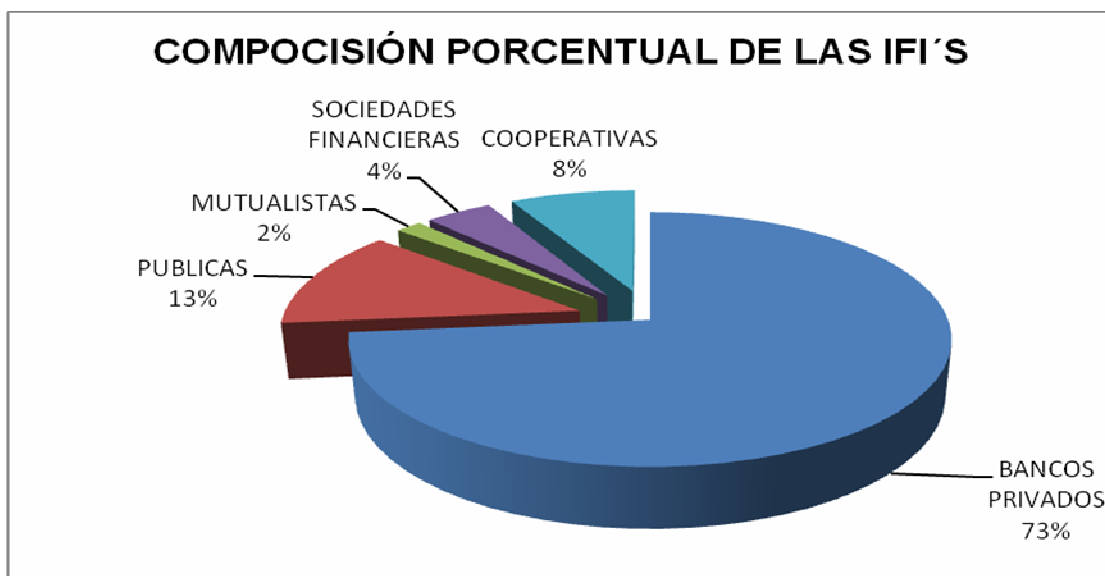
<sup>1</sup> Pequeñas y Medianas empresas.

**Gráfico 1 - 1: Composición Porcentual del Total de Activos Productivos de las IFI'S Septiembre 2008**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 2: Composición Porcentual del Total de Activos Productivos de las IFI'S Septiembre 2009**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Al comparar el Gráfico 1 - 1 con el Gráfico 1 - 2 se puede observar las variaciones que existen en cada una de las Instituciones del Sector Financiero, tanto los Bancos como las Cooperativas mantienen una disminución en la composición porcentual de las IFI's mientras que las Instituciones Públicas Financieras tienen un crecimiento, esto se debe a las actuales disposiciones del presidente Rafael Correa el mismo que ordenó que todos los recursos de las Instituciones Públicas sean manejadas por el sector financiero público sin tomar en cuenta a las IFI's del sector privado; así como también de que el dinero destinado al desarrollo social del país va a ser depositado en IFI's del sector público.

Por otro lado al comparar el decrecimiento de los Bancos con el de las Cooperativas quienes resultan más afectados son los primeros.

A partir de la crisis financiera que experimento el país en 1999, las cooperativas de ahorro y crédito comenzaron a fortalecerse. Al termino del año 2000, solo 26 cooperativas eran las que operaban bajo el control de la Superintendencia de Bancos sumando \$68 millones en depósitos y \$70,5 en créditos otorgados, mientras que a septiembre del 2009 son 38 cooperativas que están bajo el control de la Superintendencia de Bancos y manejan \$1.246 millones en depósitos y \$1.227 millones en créditos.

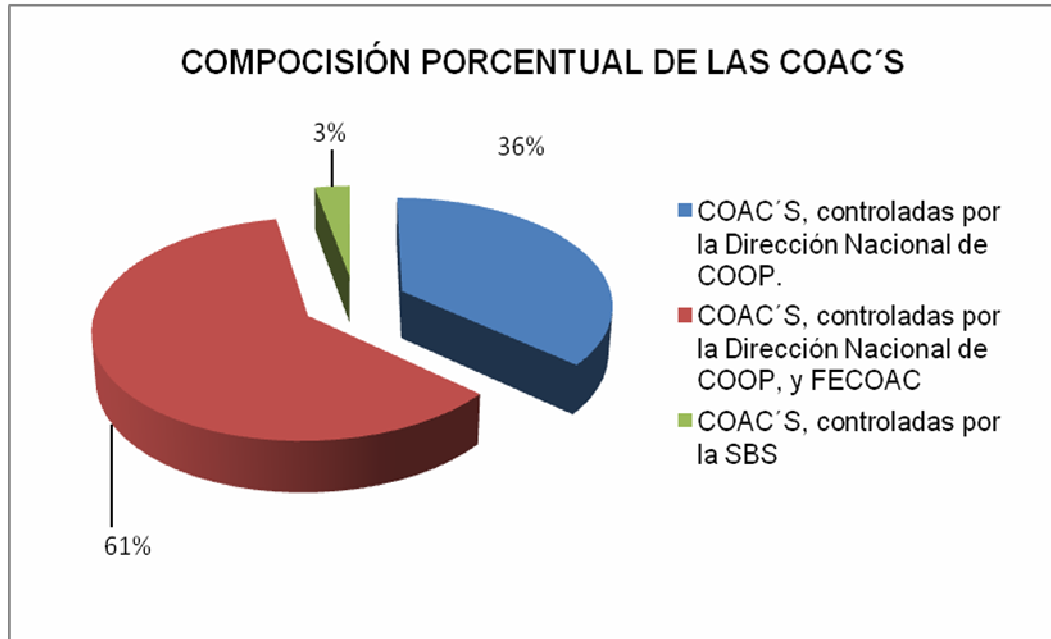
El año pasado en el 2008 mientras el sector bancario sentía la crisis mundial<sup>2</sup>, las cooperativas seguían creciendo por la decisión de seguir otorgando los créditos.

---

<sup>2</sup> Bajó su nivel de depósito y decidieron restringir los créditos



**Gráfico 1 - 3: Composición Porcentual por total de las COAC´S Julio 2009**



FUENTE: Vistazo  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En el Ecuador existen 1.238 Cooperativas de las cuales únicamente 38 son controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, lo que representa el 3%, las mismas que manejan los recursos de 1´813.871 socios. Por otro lado hay un grupo más numeroso de cooperativas que funcionan bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas<sup>3</sup> y de estas 750 pertenecen a la FECOAC<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social

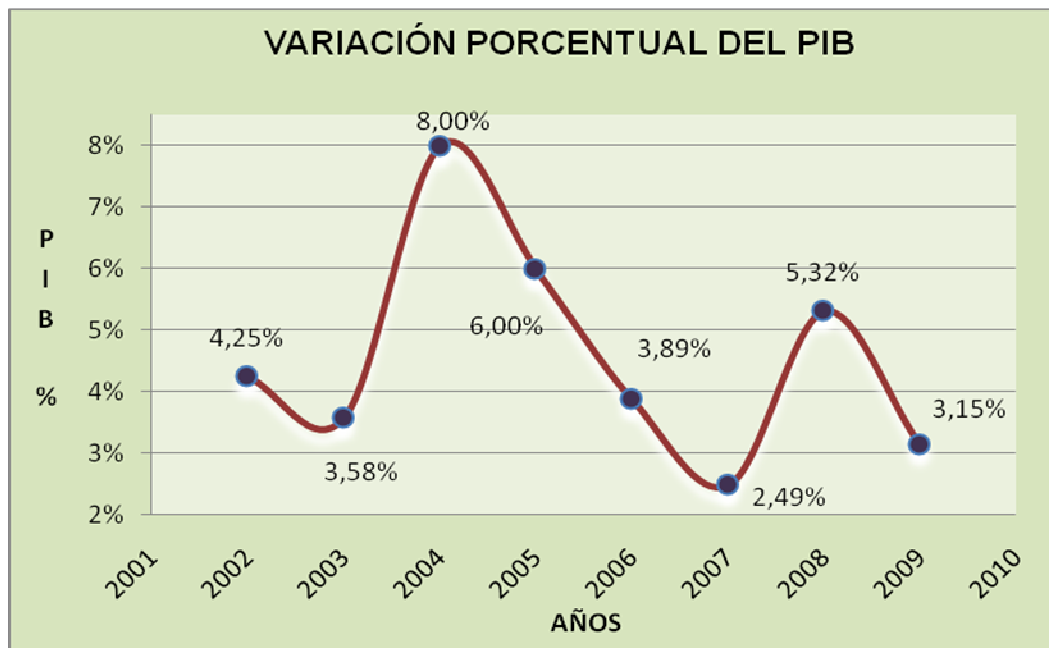
<sup>4</sup> Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito

## 1.1.2 Crecimiento Económico del País - PIB

La confianza de muchos empresarios a partir del crecimiento relativo de la economía ecuatoriana después de la crisis financiera del año 99 fue razonable, por lo que algunas variables económicas mantuvieron una tendencia de crecimiento.

La variación porcentual del PIB mide el crecimiento económico del país. Durante el período 2002-2009 la economía ecuatoriana ha mostrado una tasa de variación promedio anual del de 4.59%.

**Gráfico 1 - 4: Variación Porcentual del PIB 2002-2009**



FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En el año 2002 el PIB era del 4,25%, teniendo en este caso mayor participación el sector de la construcción con el 20,03% y el sector de los hoteles y restaurantes con el 7,42%.

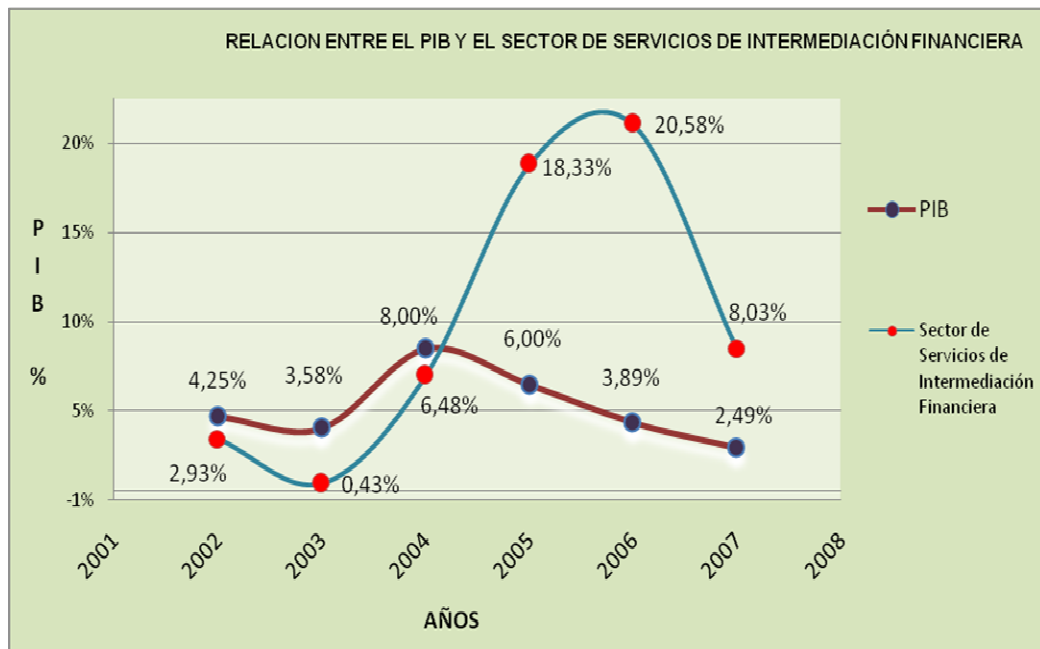
Se puede observar en el Gráfico 1 - 4 que el valor más alto del PIB es en el año 2004 con un porcentaje del 8%, esto se debió al sector PETROLERO, pues en el tercer trimestre del año anterior empezó el funcionamiento del oleoducto de crudos, lo cual incremento las exportaciones de este bien tanto en volumen como en precio. En ese año también el sector bancario incremento sus créditos de consumo, las remesas de los emigrantes también ayudaron al crecimiento del PIB.

El pico más bajo es en el año 2007 con una reducción del PIB del 2,49%, esto se atribuye a la caída de varios sectores por el cambio de gobierno y de sus políticas como es el caso del sector de la Pesca sobre todo en la cría de camarón, por la baja de este sector también cayo la elaboración de productos alimenticios relacionados con el camarón y el pescado. En este año también estuvo afectado el sector de explotación de minas y canteras por ende también la fabricación de productos metálicos y no metálicos.

En los últimos años, después de la caída en el 2007, el crecimiento del PIB empezó a mejorar, especialmente por el incremento del precio del petróleo, pero al mundo le azoto una crisis mundial, lo cual ocasiono que el país también se afecte a finales del 2008 e inicio del 2009.

Ahora se va a observar las variaciones del PIB del Sector financiero conocido como la intermediación financiera<sup>5</sup>, el cual durante los últimos 7 años ha obtenido favorables resultados gracias a la confianza que ha ido creciendo de los diferentes actores del sistema.

**Gráfico 1 - 5 : Relación entre PIB y el Sector de Servicios de Intermediación Financiera**



FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En este rubro se incluye también los seguros pero no la seguridad social de afiliación obligatoria, durante el periodo 2002-2007 mantuvo una tasa de crecimiento promedio de 6,5%. Como se puede observar en el Gráfico 1 - 5

<sup>5</sup> Medida como la diferencia entre los intereses recibidos y los intereses pagados.

este sector mantiene un crecimiento constante desde el año 2003 hasta el 2007. Teniendo su punto más alto en el año 2006 con un crecimiento record del 20,58% logrado por los altos montos de créditos y de los servicios bancarios.

Algunos sectores beneficiados directamente de esta situación son el automotriz y el de la vivienda, pues sus ventas han ido constantemente en alza debido a las diferentes alternativas de financiamiento.

### **1.1.3 Inflación**

Desde el año 2000 época de la dolarización se evidencia que la inflación ha decrecido significativamente por la medida adoptada; en el año 2004 se vio la inflación más baja de la historia del país con el 6.1%<sup>6</sup> periodo en el cual gobernó Lucio Gutiérrez, pero después de esto empezó a subir la inflación por la inestabilidad política que surgió en el año 2005 después de haber destituido al presidente constitucional de esa fecha.

En el año 2005 se obtuvo una inflación anual del 4,36% este comportamiento fue influenciado por la entrega de los fondos de reserva, acelerando el consumo de la población y por ende incrementando la demanda hacia los bienes de consumo, en ese periodo se presentaron diversos paros provinciales.

---

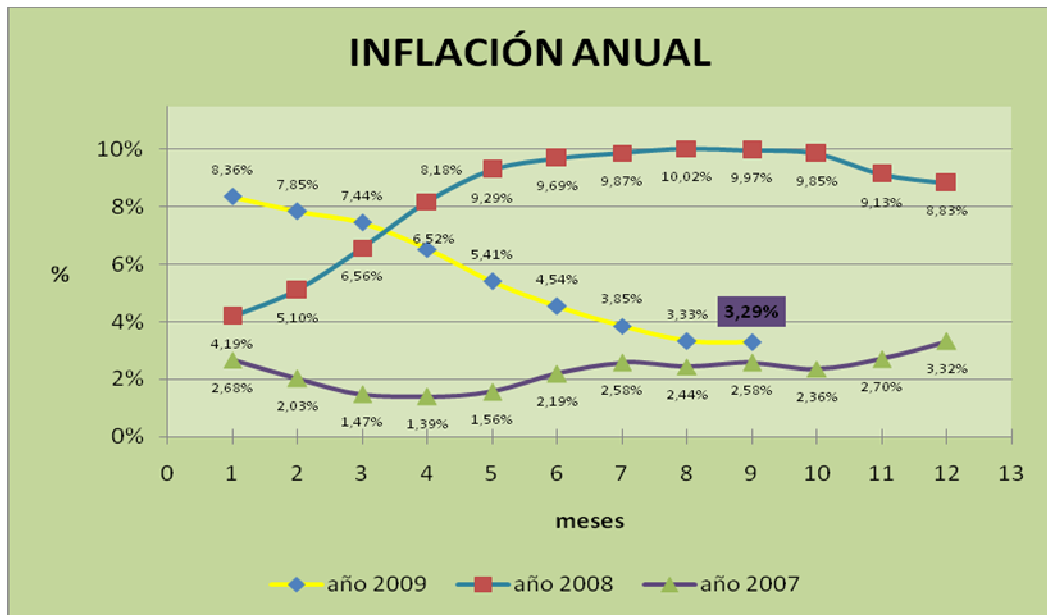
<sup>6</sup> Estudio Económico de América Latina y el Caribe (2003-2004), Ecuador

**Tabla 1 - 1: Inflación Anual**

		<b>AÑO 2009</b>	<b>AÑO 2008</b>	<b>AÑO 2007</b>
1	ENERO	8,36%	4,19%	2,68%
2	FEBRERO	7,85%	5,10%	2,03%
3	MARZO	7,44%	6,56%	1,47%
4	ABRIL	6,52%	8,18%	1,39%
5	MAYO	5,41%	9,29%	1,56%
6	JUNIO	4,54%	9,69%	2,19%
7	JULIO	3,85%	9,87%	2,58%
8	AGOSTO	3,33%	10,02%	2,44%
9	SEPTIEMBRE	<b>3,29%</b>	9,97%	2,58%
10	OCTUBRE		9,85%	2,36%
11	NOVIEMBRE		9,13%	2,70%
12	DICIEMBRE		8,83%	3,32%

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 6: Inflación Anual**



FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

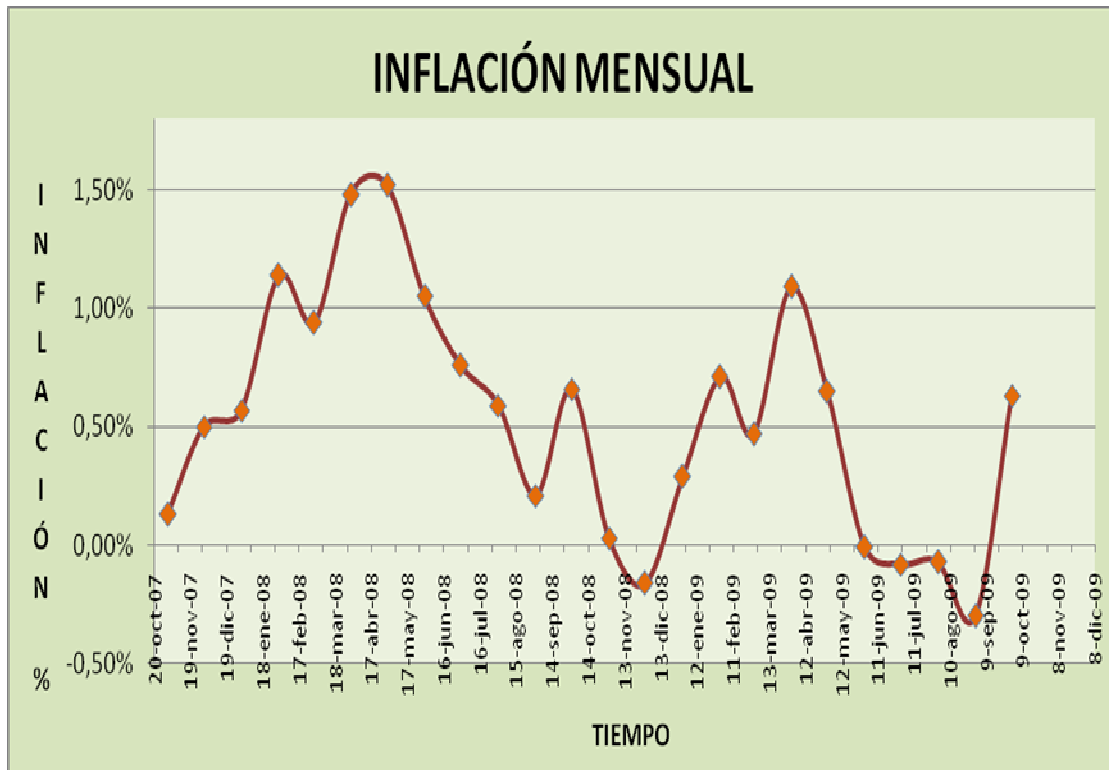
La inflación anual en septiembre del 2009 es de 3,29% mucho menor a la de septiembre del 2008 que alcanzó una inflación anual de 9,97%, con una diferencia de 6,68% puntos; Esta gran diferencia se da por que en el año en que despunta significativamente la inflación el mundo entero a travesaba una crisis económica, para lo cual a raíz de esto se empezó a tomar las medidas necesarias sobre todo en la regulación de los precios de varios productos alimenticios, así como también a la eliminación de los costos de algunos servicios financieros.

**Tabla 1 - 2: Inflación Mensual**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
Septiembre-30-2009	0.63 %
Agosto-31-2009	-0.30 %
Julio-31-2009	-0.07 %
Junio-30-2009	-0.08 %
Mayo-31-2009	-0.01 %
Abril-30-2009	0.65 %
Marzo-31-2009	1.09 %
Febrero-28-2009	0.47 %
Enero-31-2009	0.71 %
Diciembre-31-2008	0.29 %
Noviembre-30-2008	-0.16 %
Octubre-31-2008	0.03 %
Septiembre-30-2008	0.66 %
Agosto-31-2008	0.21 %
Julio-31-2008	0.59 %
Junio-30-2008	0.76 %
Mayo-31-2008	1.05 %
Abril-30-2008	1.52 %
Marzo-31-2008	1.48 %
Febrero-29-2008	0.94 %
Enero-31-2008	1.14 %
Diciembre-31-2007	0.57 %
Noviembre-30-2007	0.50 %
Octubre-31-2007	0.13 %

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 7 : Inflación Mensual 31 Oct 2007 / 30 Sep 2009**



FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Sabina Veloz

En el Gráfico 1 - 7 se puede observar que la escala más alta de inflación en el periodo octubre 2007 – septiembre 2009, es en el mes de mayo del 2008, esto se atribuye a las reformas que se presentaron sobre todo en las de carácter tributario, niveles de importación y exportación y relacionados con lo laboral, ocasionando una incertidumbre en el desarrollo económico, por otro lado en ese tiempo también se presentó el problema de escasez de úrea lo que produjo especulación en el precio del mismo.



En el Gráfico 1 - 7 también se puede observar que la inflación más baja es la del periodo agosto 2009, esto se debe a las medidas implantadas por el gobierno, con lo relacionado a la regularización de los precios de varios productos alimenticios, así como también a la eliminación de los costos de servicios financieros, aumento del bono de la pobreza a \$ 35.

#### **1.1.4 Tasas de Interés**

Una época en la cual hubo estabilización en el sector financiero ecuatoriano es en el periodo 2001 al 2003, pues las tasas de interés se mantuvieron elevadas por varios factores, como el de mantener una parte importante de las reservas en el exterior invertidas en activos muy líquidos con el fin de responder a los depositantes, lo mismo que encarece al crédito.

##### Definiciones básicas:

- ✓ Tasa de interés: Precio que se paga por el uso del dinero durante determinado período. Es el porcentaje de rendimiento o costo, respecto al capital comprometido por un instrumento de deuda o inversión.
  
- ✓ Tasa de interés activa: Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito (comercial, consumo, vivienda y micro crédito). Son activas porque son recursos a favor de la banca.

- ✓ Tasa activa de interés nominal: Es la tasa básica que se nombra o declara en la operación; es decir, tipo de interés que se causa sobre el valor nominal de una transacción financiera. Se entenderá por valor nominal el valor (monto en dólares) que aparece impreso o escrito en los títulos de crédito.
  
- ✓ Tasa activa nominal promedio ponderada: Tasa que tiene como finalidad dar una idea de la escala de tasas aplicadas por la entidad.

A partir de la aprobación de la Ley de Justicia Financiera el Banco Central del Ecuador realiza el cálculo de las Tasas de interés que regirán, de acuerdo a la siguiente segmentación: (Por el destino del crédito)

- ❖ Productivo
  - Corporativo
  - Empresarial
  - Pymes,
- ❖ Consumo
  - Consumo,
- ❖ Microcrédito
  - Acumulación Ampliada
  - Acumulación Simple
  - Minorista, y;
- ❖ Vivienda
  - Vivienda

Con esto y con un control en los precios de los servicios financieros, se presentará una disminución de las utilidades de las instituciones financieras,

siendo las más afectadas entidades pequeñas como las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

#### 1.1.4.1 Tasa Activa

- ✓ Tasa Activa Efectiva Referencial: representa el promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas pactadas en operaciones de crédito otorgadas por las IFI'S, para todos los plazos, y cada uno de los segmentos crediticios.
  
- ✓ Tasas Activas Efectivas Máximas: presentan el promedio ponderado por monto más dos desviaciones estándar, de las tasas de interés efectivas pactadas en las operaciones de crédito otorgadas por las IFI'S, para todos los plazos, y cada uno de los segmentos crediticios.

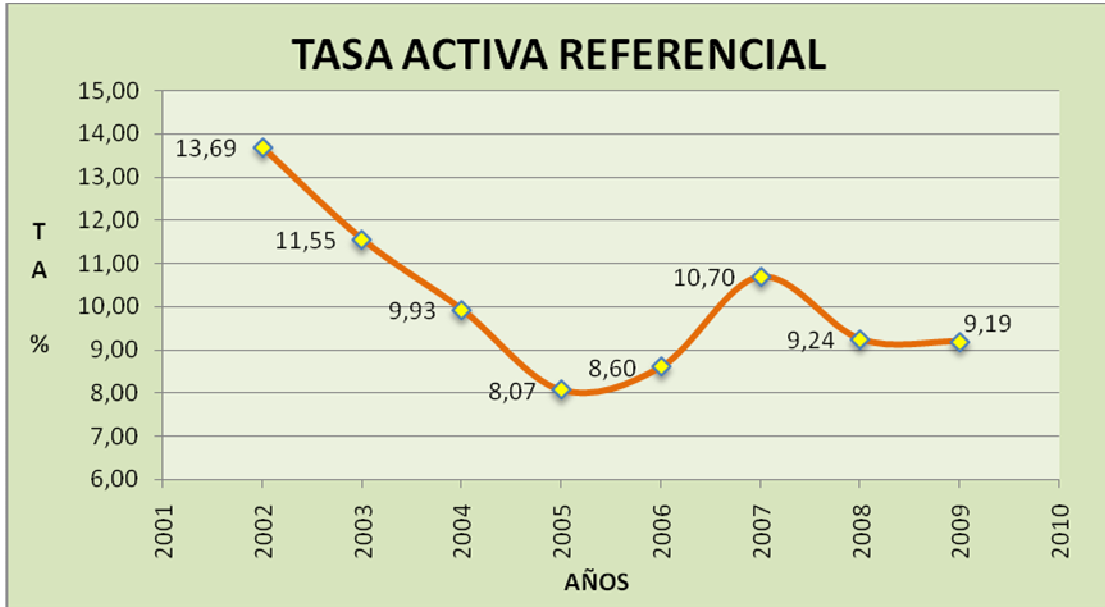
**Tabla 1 - 3 : Tasas de Interés Activas Octubre 2009**

<b>TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento</b>	<b>% anual</b>
Productivo Corporativo	9.19	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.84	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.32	Productivo PYMES	11.83
Consumo	18.03	Consumo	18.92
Vivienda	11.13	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.74	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	28.56	Microcrédito Acumulación Simple	33.30
Microcrédito Minorista	30.83	Microcrédito Minorista	33.90

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 8: Tasa Activa Referencial Oct 2002 – Oct 2009**



FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En la Tasa Activa Referencial se puede evidenciar que el pico más alto en el periodo (2002 – 2009) está en el año 2002, a partir de la adopción del esquema de dolarización existió una reducción sostenida de las tasas de interés en especial de las activas, consistente con la convergencia de la inflación doméstica a niveles internacionales, esta tendencia se ve hasta el año 2005 cuando empieza a subir ligeramente hasta llegar al 10,70% en el año 2007, tomando en cuenta que desde ese año se aplicó una nueva metodología de cálculo, y en el 2008 la aplicación de la ley de la justicia financiera permitió que la tasa bajara levemente alcanzado el 9,24%, pues los cálculos que empezó aplicar BCE<sup>7</sup> se lo realizan bajo el esquema de segmentos.

<sup>7</sup> Banco Central del Ecuador

### 1.1.4.2 Tasa Pasiva

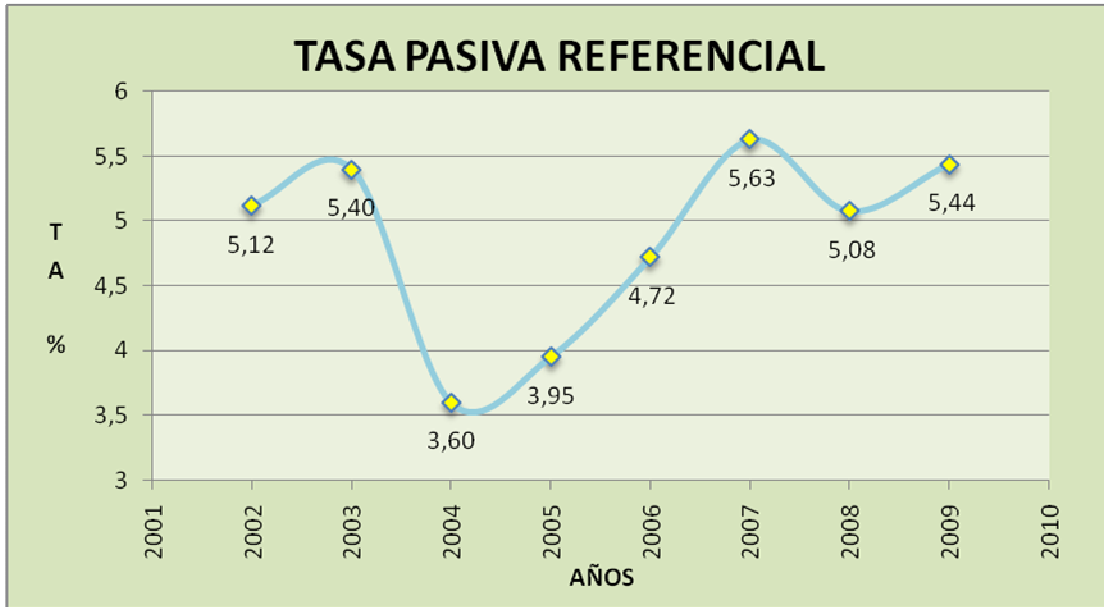
- ✓ Tasa Pasiva Efectiva Referencial: representa el promedio ponderado por monto de las tasas de interés efectivas aplicadas por las IFI'S en sus captaciones a plazo fijo. Esta tasa es un referente de cual es el rendimiento promedio que deberían recibir lo clientes de las IFI'S.
  
- ✓ Tasas Pasiva Efectiva Máxima: presentan el promedio ponderado por monto más dos desviaciones estándar, de las tasas de interés efectivas aplicadas por las IFI'S en sus captaciones a plazo fijo, para todos los plazos e instrumentos.

**Tabla 1 - 4 : Tasas de Interés Pasivas por Instrumento y Por Plazo  
Octubre 2009**

<b>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO</b>			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.44	Depósitos de Ahorro	1.31
Depósitos monetarios	1.71	Depósitos de Tarjetahabientes	1.31
Operaciones de Reporto	1.40		
<b>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO</b>			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.80	Plazo 121-180	6.13
Plazo 61-90	5.19	Plazo 181-360	6.67
Plazo 91-120	5.80	Plazo 361 y más	

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 9: Tasa Pasiva Referencial Sep 2002 – Sep 2009**



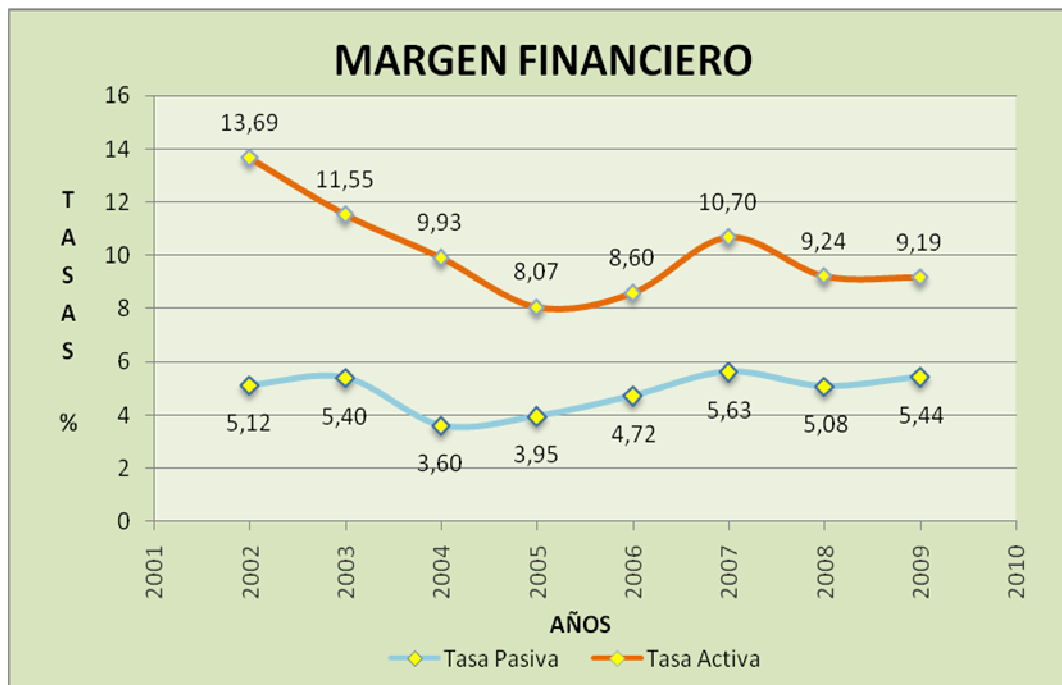
FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Las tasas pasivas a diferencia de las tasas activas mantienen un comportamiento muy regular pues sus niveles de crecimientos y de decrecimientos son mínimos. Pero si se evidencia un pico a la baja que es en el año 2004 con una TAR del 3,60%, obviamente estas tasas son menores a las tasas activas, pues el público en general busca obtener tasas mas altas en sus inversiones, pero las IFI'S tienen que mantener una ganancia al utilizar su dinero.

### 1.1.4.3 Margen Financiero

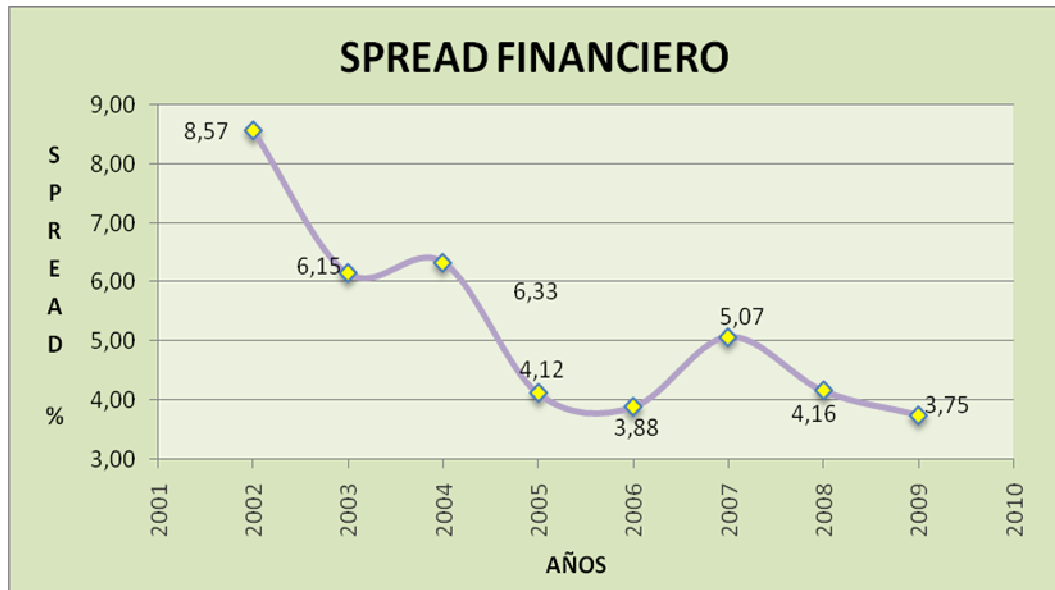
El Margen Financiero también es conocido como el Spread Financiero y es la diferencia entre lo que las Instituciones Financieras cobran por los préstamos o créditos que otorgan y lo que pagan por los depósitos e inversiones que reciben, es decir, es la diferencia porcentual entra la tasa de captación (Pasiva) y la tasa de colocación (Activa).

**Gráfico 1 - 10: Margen Financiero (TAR – TPR) Sep 2002 – Sep 2009**



FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 11: Spread Financiero Sep 2002 – Sep 2009**



FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

El periodo en el cual las IFI's mantuvieron un margen financiero muy reducido fue en el año 2008, tiempo en el cual que se ejecuto la ley de justicia financiera, la misma que busca regular el cobro de tasas mediante un nuevo método de calculo de las tasas (por sectores), esto ocasiono que las instituciones redujeran de manera significativa sus ingresos por este rubro, pues después de mantener en el año 2007 un spread del 5,07% bajo para el año 2008 a 4,16%. En el año 2004 al año 2007 la variación fue mínima, pero a partir del 2008 al 2009 la brecha se va reduciendo.

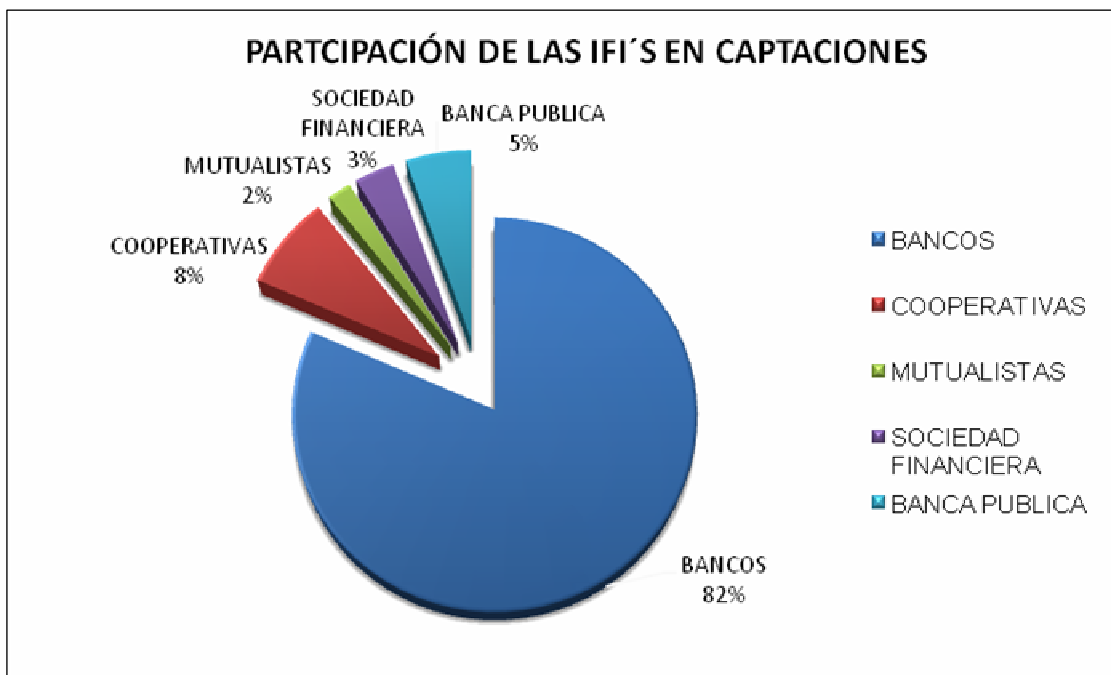


## 1.1.5 Nivel de Captaciones y Colocaciones

### 1.1.1.2 Captaciones

Durante los últimos años, la economía ecuatoriana presentó superávits crecientes en la cuenta corriente de la balanza de pagos, lo cual significó un ingreso neto de divisas al país, que se reflejó en las principales variables del sector bancario.

**Gráfico 1 - 12: Participación de las IFI'S en Captaciones Junio 2009**



FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

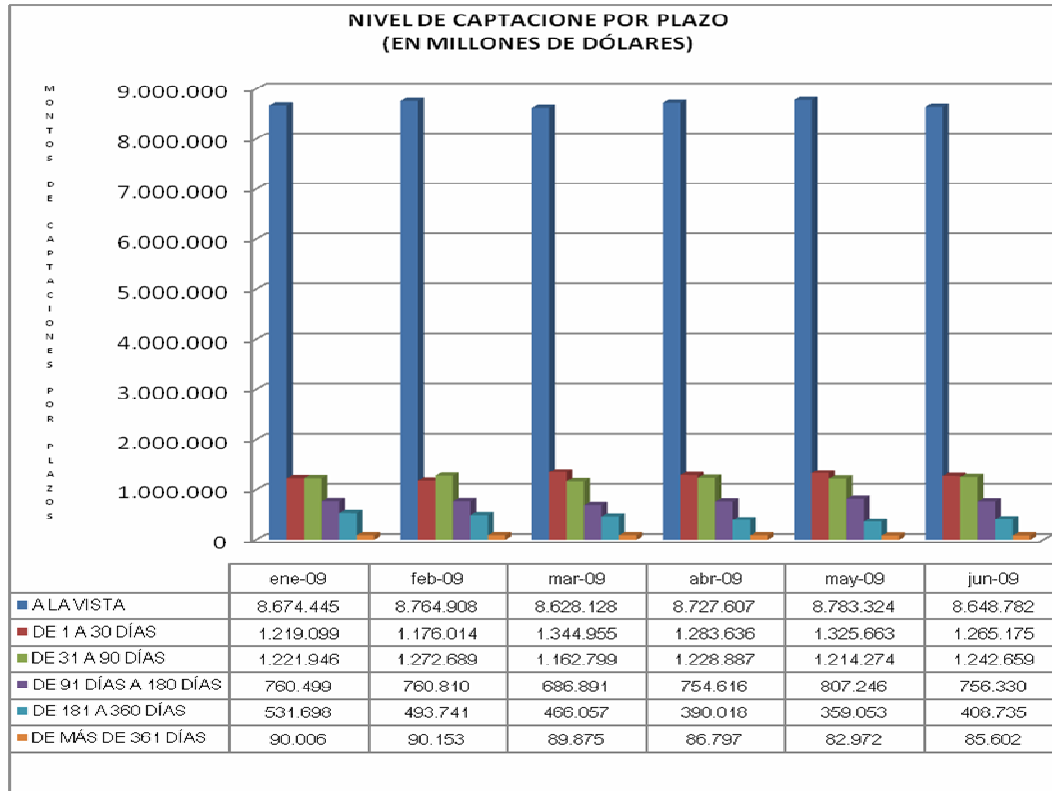
Se puede observar que la confianza de los depositantes la mantienen en un mayor porcentaje los Bancos pues ellos tienen el 82% del dinero de los ahorristas, esto se debe a que es un sistema tradicional que los ecuatorianos han usado durante décadas, en segundo lugar se encuentran las Cooperativas de Ahorro y Crédito con el 8% de participación en las captaciones y en último lugar las Mutualistas con el 2%. En total para junio del 2009 se manejaban USD \$15´481.642 (en miles) de captaciones en el sistema financiero de los cuales están distribuidos en valores de la siguiente manera en cada una de las instituciones del sistema:

- ❖ Bancos – USD \$ 12.621´723.000
- ❖ Cooperativas de ahorro y Crédito – USD \$ 1.214´381.000
- ❖ Banca Pública - USD \$ 836´462.000
- ❖ Sociedad Financiera - USD \$ 509´482.000
- ❖ Mutualistas - USD \$ 299´594.000

A las Cooperativas de Ahorro y Crédito del total de captaciones del sistema financiero les pertenece el 8% de participación, ya que es el segundo subsistema más importante del sistema financiero, por lo que necesita mayor atención pues estas instituciones atienden a los microempresarios, siendo ellos los que generan recursos.

Efectivamente, durante el 2009 las captaciones registraron un incremento de alrededor de USD 2,067 (en miles), con un crecimiento porcentual de 23.4% en relación al 2008. El aumento más significativo en este rubro se dio básicamente en los primeros tres trimestres del año por recuperación de la crisis mundial, se empieza a observar un crecimiento importante en el ritmo de las captaciones.

**Gráfico 1 - 13: Nivel de Captaciones por Plazo  
(En miles de dólares)**



FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

El público del sistema financiero aplica la mayor parte de su dinero a la vista en una cuenta corriente o de ahorro, en segundo lugar a un plazo de 1 a 30 días y de 31 a 90 días, mientras que el plazo que menos invierten pero en el cual se obtiene mayor rentabilidad es de más 361 días. Esto se debe a que las personas necesitan mantener sus recursos disponibles para cuando lo necesiten, así como la desconfianza a la economía ecuatoriana que aún se tiene sobre todo en el sistema financiero por todos los acontecimientos vividos en 1999 (Crisis Financiera)<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Periodo en el cual hubo el congelamiento bancario.

### 1.1.2.2 Colocaciones

Refiriéndose a los recursos que las IFI's otorgan a terceros con el fin de recuperarlo más un porcentaje de interés, al analizar la concentración crediticia se encuentra que la tendencia se mantiene; es decir, son pocas las instituciones del sistema financiero que capturan una gran porción del mercado crediticio.

Existen 8 reportes que presentarán información referente a operaciones de crédito y que las Instituciones Financieras manejan:

**Tabla 1 - 5: Tipos De Reportes De Los Créditos**

REPORTE	VOLUMEN DE CREDITO	
1	Por Tipo De Sujeto	Natural, Jurídico
2	Por Tipo De Credito	Comercial, Consumo, Vivienda, Microcrédito
3	Por Estado De La Operación	Nueva, Renovada, Reestructurada, Comprada
4	Por Actividad Económica	Sectores económicos receptores de los recursos
5	Por Destino Geográfico	22 provincias, 4 regiones
6	Por Plazos	rangos en días: 1-30, 31-90, 91-180, 180- 360, +360
7	Por Cuantía	rangos en miles de dólares: 0-5, 5-20, 20-50, 50-100, 100-250, 250-500, 500-1000, 1000-2500, 2500-5000, +5000
8	Por tasa de interés y comisiones.	

FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 1 - 14: Participación de las IFI'S en Colocaciones Junio 2009**

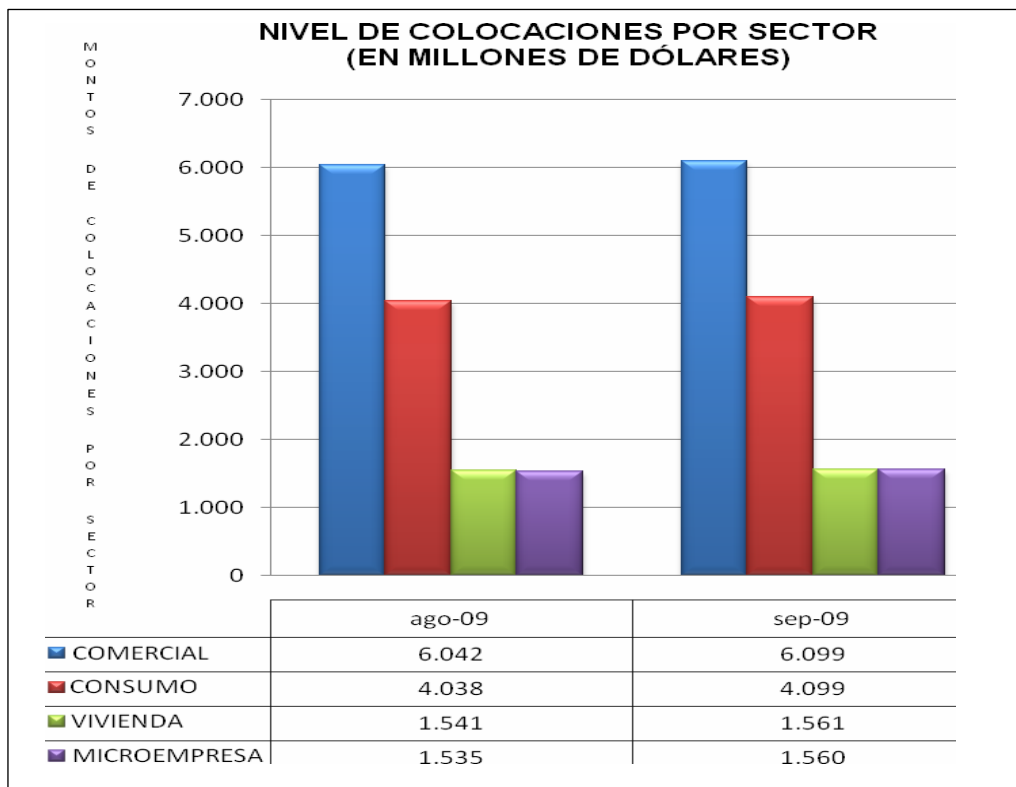


FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En el caso de la colocación quienes tienen una participación muy alta son los Bancos pues ellos tienen el 69%, pero es menor que la captación, pues las Cooperativas de ahorro y Crédito son las que en este caso mantienen un poco más de intervención, lo cual no es suficiente para superar al primer lugar en participación. Quien tiene el último lugar como en la captación son las Mutualistas con el 3%.

A junio 2009 las colocaciones de las IFI'S son superiores a las captaciones en especial de las COAC's, pues estas instituciones aprovecharon la decisión de los Bancos en restringir por un periodo los créditos, pero este comportamiento no es siempre igual, pues a nivel general las captaciones y colocaciones son equitativas, por lo que el nuevo producto de colocación debe tener en cuenta el comportamiento de los productos de captación.

**Gráfico 1 - 15: Nivel de Captaciones por Plazo  
(En millones de dólares)**



FUENTE: Superintendencia de Bancos Y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

La forma en que se distribuyen los créditos es por sector y en el sistema financiero el crédito que más otorgan las instituciones de manera general son los créditos de consumo, en segunda escala la de consumo en tercer lugar el de vivienda y por último se otorgan créditos para la microempresa. A demás también se puede observar que la diferencia de un mes a otro es del 0,09%

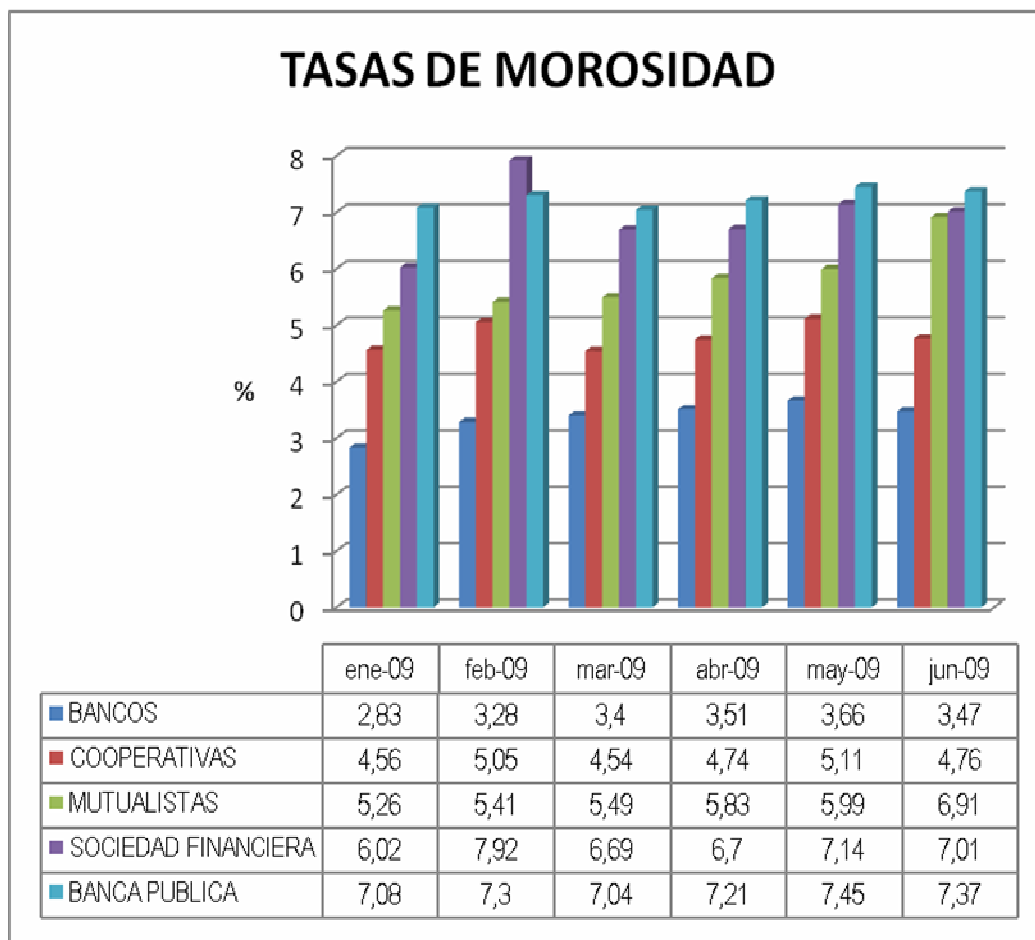
Por el lado del crédito, durante este primer semestre del año el sistema financiero en su conjunto refleja una disminución del volumen de crédito total, en enero alcanzó los USD \$13.720,2 millones para junio llegó a USD \$13.321,0 millones de dólares, 400 millones de dólares menos. Si bien, la banca pública ha incrementado su cartera de crédito en alrededor de 300 millones de dólares, la banca privada, que maneja más del 60% del mercado de crédito, ha optado por racionar el crédito de forma significativa, disminuyendo el volumen de su cartera de crédito.

### **1.1.3.2 Morosidad de la Cartera de Crédito**

Los índices de morosidad de las instituciones financieras han aumentado en unas más que otras durante el primer semestre de este año, no son elevados a pesar de la disminución del ritmo de crecimiento de la economía ecuatoriana. Incluso, en el caso de la banca pública, su índice de morosidad en junio de este año refleja un porcentaje menor al obtenido en diciembre del año 2008 (7.76%). Sin embargo, la morosidad del sistema financiero puede deteriorarse si es que la economía ecuatoriana no supera los efectos de la crisis internacional.

**Gráfico 1 - 16: Morosidad de la Cartera de Crédito (% Sistema Financiero por Tipo de IFI'S)**

Ene 2009 – Jun 2009



FUENTE: FLACSO

ELABORADO POR: Sabina Veloz

A pesar de que los Bancos son los que mantienen una gran cantidad de créditos otorgados al igual que las cooperativas estas mantienen porcentajes de morosidad más reducidos. Las instituciones que alcanzan un nivel de morosidad casi siempre elevado son las Sociedades Financieras al igual que la Banca Pública.



Al comparar la morosidad de los bancos con la de las cooperativas de ahorro y crédito, se puede apreciar que las cooperativas tienen una tasa de incobrabilidad muy superior, ya que en el mismo periodo (enero 2009) el índice de morosidad de las cooperativas alcanzan el 4,56% el doble al índice de los bancos 2,83%, esto se debe a una falta de análisis crediticio al tratar de acaparar los créditos que los bancos no concedían.

## 2.1. Análisis Político y Social

### 1.2.1 Medidas del Ejecutivo

Gráfico 1 - 17: Los Desembolsos para la Producción del 2009



FUENTE: EL COMERCIO  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

El ejecutivo tomo nuevas medidas que tienen que ver no solo con entidades públicas sino que también con las del sector privado, de los cuales el sector de la construcción es el más beneficiado en las medidas, pues serán destinados para financiar programas de vivienda USD \$600 millones con la finalidad de incentivar el consumo. A demás también se destinarán otros USD \$200 millones al Banco Ecuatoriano de la Vivienda para que financie proyectos de viviendas populares.

También existe un paquete de medidas enfocadas a cuatro sectores: flores, pesca, camarón y comercio. Para estos sectores se diseño un programa que diferenciará cuáles son las empresas que han tenido problemas de orden gerencial y cuáles crisis de orden financiero.

En el caso de las empresas que tienen problemas de liquidez o financieros se desarrollará un programa de refinanciamiento de deudas. Es decir que se entregaran USD \$130 millones a la Corporación Financiera Nacional para que refinance la cartera de empresas endeudadas, también se entregarán USD \$205 millones al Banco Nacional de Fomento para que active nuevas líneas de crédito productivo y USD 20 millones van a ser entregados a microcréditos.

Existirán financiamientos para:

- ✓ Remodelación y compra de menaje para el hogar, de hasta USD \$20 000, según la capacidad de pago del solicitante.

- ✓ Microcrédito para todos los ecuatorianos que adquieran un paquete vacacional turístico (para conocer Ecuador) de hasta USD 2 000.
- ✓ Devolución del 5% del IVA de los consumos de alimentos, vestido y calzado, hoteles y restaurantes y remodelación del hogar.
- ✓ Duplicación del crédito de desarrollo humano a USD 840 y dos años plazo. Además, se pondrá en marcha la tarjeta Socio Ahorro, para descuentos en compras de bienes de capital e insumos para micronegocios.
- ✓ Flexibilización de las salvaguardias. Se revisarán las importaciones de consumo que más se han encarecido y que más han caído.

Vale recalcar que todos estos recursos que el régimen esta encaminando al sistema financiero son exclusivamente dirigidos a bancos del sector público, pues desde estas instituciones tienen pensado ayudar al sector productivo del país, pero lo que no se ha tomado en cuenta es que históricamente la banca pública no ha demostrado un adecuado manejo de los recurso, como muestra un botón; la cartera de morosidad que manejan estas instituciones es mucho mayor a las de demás Instituciones del sistema financiero.

### **1.2.2 Medidas del Legislativo**

Con 61 votos la oposición parlamentaria aprobó el artículo 12 del proyecto de Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito y de Optimización de la Inversión Pública.

Son muchas las críticas del sector financiero a la regulación que ejerce la Junta Bancaria, a través de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, sobre el costo de los servicios financieros.

En total 11 servicios financieros que ofrecen las IFI'S son gratuitos, mientras otros 32 tendrán un nuevo costo. La suma del impacto en los ingresos anuales de todas esas instituciones sería de \$ 50 millones, según la Superintendencia de Bancos.

A demás con la regulación de las Tasas de Interés, el Banco Central del Ecuador mantendrá su autoridad de regularlas, aunque serán segmentadas en los sectores:

- ❖ Productivo
  - Corporativo
  - Empresarial
  - Pymes,
- ❖ Consumo
  - Consumo,
- ❖ Microcrédito
  - Acumulación Ampliada
  - Acumulación Simple
  - Minorista, y;
- ❖ Vivienda
  - Vivienda

Por otro lado se eliminaron las comisiones crediticias, no así los costos por los servicios bancarios, que serán fijados por la Superintendencia de Bancos.

Otro de los artículos aprobados es el que se refiere al Fondo de Liquidez del sistema financiero nacional, que pasará a ser administrado por el sector privado a través de un fiduciario nacional o internacional.

También se incluyó a ganaderos, artesanos, pequeños y medianos industriales, en el grupo de beneficiarios que pueden acceder a los créditos que ofrece el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional.

Por último, se dio paso a la participación de entidades financieras internacionales en iguales condiciones que las nacionales.

Con estas medidas el sector financiero teme mucho que baje drásticamente la rentabilidad, por ello ya se han visto resultados por parte de algunas instituciones para combatir esta pérdida, han incrementado el costo de otros servicios bancarios, pero sería más factible que estas instituciones busquen generar por otra parte ingresos, como por ejemplo creando productos de créditos que cubran las necesidades de los clientes y que logren ofrecer una mayor rentabilidad a las IFI's.

## CAPÍTULO 2

### ANÁLISIS DEL MERCADO MONETARIO

#### 2.1. Mercado Monetario

El mercado monetario se encuentra dentro del mercado financiero el mismo que es el conjunto de instituciones, mercados y técnicas específicas de distribución, que tiene como objeto reunir los excedentes financieros que no están siendo utilizados por diversos sectores para encaminarlos hacia los que necesitan, canalizando el ahorro hacia la inversión, para financiar las necesidades de estados, empresas y consumidores.

Gráfico 2 - 18: Estructura Funcional del Mercado Financiero



FUENTE: Bolsa de Valores Quito  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En este caso el enfoque va a ser en el mercado monetario en el cual se negocian activos financieros de corto plazo, principalmente derivados de operaciones comerciales o crediticias y que tienen una liquidez elevada. El mercado monetario también conocido como el mercado de dinero tiene como centro a los bancos e instituciones financieras, las mismas que canalizan los recursos, mediante intermediación, a través de procesos de ahorro, crédito e inversión, por ello este sector se encarga de la intermediación financiera.

A demás el mercado monetario es un sector importante para la economía, pues sustenta el sistema de pagos y representa un agente dinamizador de las actividades productivas y comerciales. Es sensible a las fluctuaciones macroeconómicas y situaciones políticas, por lo que es necesario un manejo prudente y cauteloso que garantice la seguridad de los depositantes y la reasignación de recursos en la economía.

### **2.1.1 Superintendencia de Bancos y Seguros**

Dentro del mercado monetario existe un ente regulador para las instituciones que conforman este sector, el mismo que es la SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS el cual es un organismo técnico, con autonomía administrativa, económica y financiera, cuyo objetivo es vigilar y controlar a las instituciones de los sistemas financiero, de seguro privado y de seguridad social, con el fin de que las actividades económicas y los servicios que prestan se sujeten a la ley y atiendan al interés general.

Otros objetivos de la SBS son:

- Promover la disciplina de mercado a través de una mayor divulgación de la información.
- Ayudar a los usuarios de los sistemas supervisados para que tengan mayor acceso a la información y puedan adoptar las decisiones económicas más convenientes.
- Avanzar en el cumplimiento de los principios básicos para una supervisión bancaria efectiva emitidos por el Comité de Basilea, a través de la expedición de nuevas normas.
- Fortalecer los procesos de supervisión mediante el diseño y aplicación de metodologías en busca del mejoramiento de calidad de la información financiera; la razonabilidad de reservas y provisiones; y, el cumplimiento de las disposiciones legales, normativas y contables.
- Promover activamente en la SBS y en las instituciones financieras el desarrollo de adecuadas prácticas para la administración y supervisión integral de riesgos.

El número oficial de entidades del sistema financiero privado bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros a Sep/09 es de 82 (2 más que el número registrado en Dic/05), con la siguiente distribución: 26 bancos, 10 sociedades financieras, 38 cooperativas y 4 mutualistas. El incremento del número de entidades obedeció específicamente a la incorporación de un banco y una Cooperativa de Ahorro y Crédito.



## **2.1.2 Instituciones Financieras**

### **2.1.2.1 Bancos**

#### **a. Generalidades**

Un banco es una institución financiera que se encarga de administrar el dinero de terceros y hacer llegar este a los demandantes de créditos. Entre las más importantes cumplen las siguientes funciones:

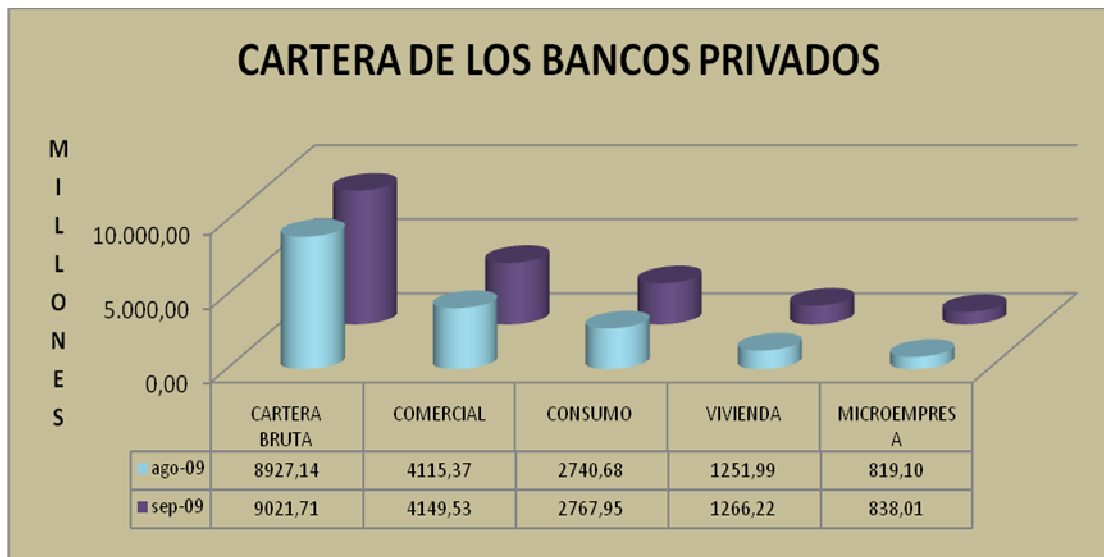
- Recibir recursos del público a la vista y/o a plazo.
- Recibir préstamos y aceptar créditos de instituciones financieras del país y del exterior.
- Otorgar préstamos enmarcados en la segmentación nacional.
- Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito-
- Efectuar servicios de caja y tesorería.
- Actuar como emisor u operador de tarjetas de crédito, de débito o tarjetas de pago.

El grupo de los bancos más grandes fueron los primeros en demostrar un crecimiento en sus índices tras la crisis financiera.

Los bancos a octubre del 2009 disminuyeron sus utilidades en un 42% debido a que la SBS dispuso la baja de tarifas en los servicios bancario, esto según las cifras del Banco del Pichincha el mismo que es la institución financiera más sólida del país; a demás este banco cerró 156 000 cuentas de ahorro con bajo saldo, para reducir los costos operativos del mantenimiento de estas cuentas; mientras que otras instituciones subieron al máximo el costo de los servicios bancarios de los cuales todavía se pueden cobrar.

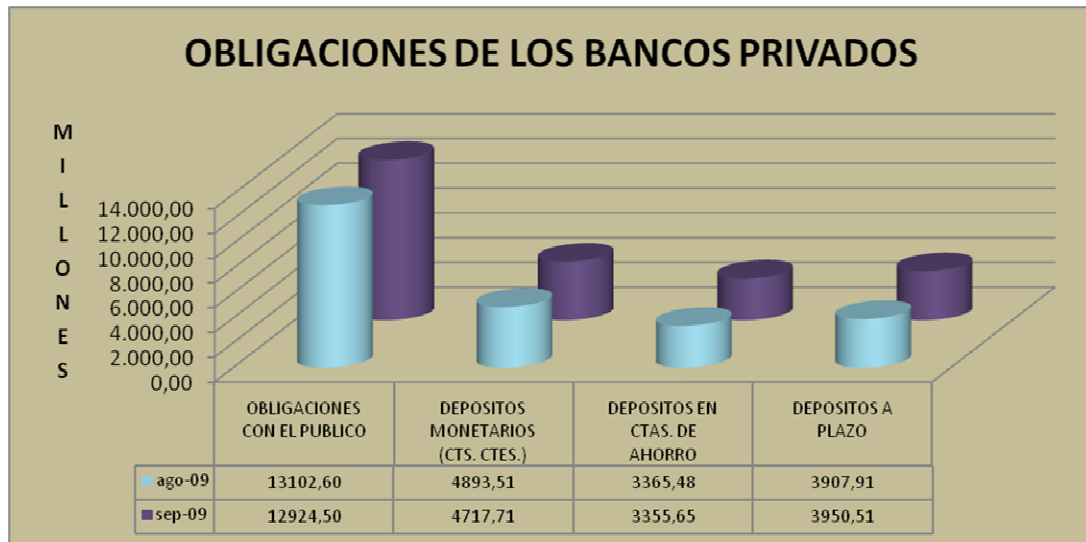
## b. Captaciones y Colocaciones

**Gráfico 2 - 19: Composición de la Cartera de Crédito de los Bancos Privados Ago 09 – Sep 09**  
(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 2 - 20: Composición de las Obligaciones de los Bancos Privados Ago 09 – Sep 09 (En millones de dólares)**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

### c. Tasas de Interés

**Tabla 2 - 6: Tasas Activas por Segmento de los Bancos Privados Sep 2009**

SECTOR	TEA sep - 2009
Productivo Corporativo	9,15%
Productivo Empresarial	10,05%
Productivo PYMES	11,33%
Vivienda	11,22%
Consumo	18,27%
microcrédito acumulación Ampliada	24,70%
Microcrédito Acumulación Simple	31,39%
Microcrédito Minorista	32,97%

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Tabla 2 - 7: Tasas Pasivas por Plazos de los Bancos Privados Sep 2009**

<b>PLAZO</b>	<b>TEA sep - 2009</b>
30 -60	4,48%
61 -90	4,95%
91 - 120	5,30%
121 - 180	5,67%
181 -360	6,27%
Más de 360	7,20%

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

## **2.1.2.2 Cooperativas de Ahorro y Crédito**

### **a. Generalidades**

Las cooperativas son asociaciones autónomas (Instituciones Financieras) de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización y que a diferencia de los bancos buscan excedentes más no rentabilidad.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito cumplen las mismas funciones que los bancos excepto las siguientes:

- ✓ No pueden efectuar por cuenta propia o de terceros operaciones con divisas.
- ✓ Comprar o vender minerales preciosos acuñados o en barra.
- ✓ Garantizar la colocación de acciones y obligaciones.
- ✓ Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior.
- ✓ Efectuar operaciones de arrendamiento mercantil.
- ✓ Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas.

Las cooperativas de ahorro y crédito controladas por SBS mantienen buena salud a pesar de la crisis financiera del 99 y de la crisis mundial reciente, ya que son una de las instituciones que han salido favorecidas de estas situaciones, continuado con su trabajo en beneficio de la comunidad, ofertando servicios financieros y sociales, en muchos sectores donde no hay otras entidades que brinden estos servicios.

## **b. Tipos de Cooperativas**

Existen diversas clasificaciones de las cooperativas pero la más importante es la siguiente:

- Cooperativas no controladas por la superintendencia de bancos y seguros: son 1200 cooperativas de ahorro y crédito que conforman el sistema de cooperativas y que no rinden cuentas a la SBS, estas COAC´S constan en los registros de la Dirección Nacional de Cooperativas y en la Federación Nacional de Cooperativas de ahorro y Crédito. Aparte de estas cooperativas existen otras clandestinas que no presentan reportes a ninguna institución por lo que el riesgo de invertir en estas es muy elevado.
  
- Cooperativas controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros: este tipo de cooperativas tienen la obligación de seguir los lineamientos que establece la SBS, así como presentar reportes a este organismo. Dentro de esta división existe una subdivisión:
  - ✓ Cooperativas de ahorro y Crédito de Primer Piso: estas instituciones realizan intermediación financiera con personas naturales o jurídicas. Existen cuatro grupos dentro de estas cooperativas que son agrupadas según su porcentaje de participación del activo:

Grandes – mayor a 6%

Medianas – entre 3% y 5.99%

Pequeñas – entre 1% y 2,99%

Muy pequeñas – menor a 0,99%

**Tabla 2 - 8: Listado de las Cooperativas según la SBS sep 2009**

<b>LISTA DE COAC'S DE PRIMER PISO</b>			
<b>COO GRANDES</b>	<b>COO MEDIANAS</b>	<b>COO PEQUEÑAS</b>	<b>COO MUY PEQUEÑAS</b>
29 De Octubre	Progreso	El Sagrario	11 De Junio
Mushuc runa	15 De Abril	Chone Ltda	Cotocollao
Nacional	23 De Julio	Codesarrollo	Guaranda
Mego	Andalucía	Comercio	La Dolorosa
Juventud ecuatoriana progresista	Atuntaqui	Pablo Muñoz Vega	San Francisco De Asís
Jardín azuayo	Cacpeco	Santa Rosa	Santa Ana
	Oscus	Tulcan	Coopad
	Riobamba	Cacpe Pastaza	Calceta
	San Francisco	Cámara De Comercio De Quito	9 De Octubre
		Alianza Del Valle	
		Padre Julian Lorente	
		Cacpe Biblian	
		San José	

FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
 ELABORADO POR: Sabina Veloz

- ✓ Cooperativas de ahorro y Crédito de Segundo Piso: estas instituciones tienen por objeto operar únicamente con las cooperativas asociadas de primer piso, la Junta bancaria es la que determina el capital social así como otras normas para la constitución, funcionamiento, operaciones y liquidación de este tipo de cooperativas.

**COAC DE SEGUNDO PISO**

Financoop

**c. Tasas de Interés****Tabla 2 - 9: Tasas Activas Efectivas por sector de las COAC'S Ene 09 – Sep 09**

2009	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP
<b>Productivo Corporativo</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Productivo Empresarial</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Productivo PYMES</b>	11,38	11,75	11,67	10,50	11,79	11,80	11,57	11,54	11,47
<b>Vivienda</b>	11,12	11,20	11,07	11,21	11,16	11,13	10,96	11,09	11,17
<b>Consumo</b>	15,12	15,26	14,95	14,98	14,90	16,21	16,43	16,46	16,58
<b>Consumo minorista</b>	16,83	16,56	15,78	16,63	16,63				
<b>Microcrédito Acumulación Ampliada</b>	21,02	21,32	20,70	21,11	20,76	22,65	20,89	21,75	22,00
<b>Microcrédito Acumulación Simple</b>	23,29	23,28	23,28	23,89	24,07	23,09	23,71	24,28	23,69
<b>Microcrédito minorista</b>	25,10	25,56	22,51	23,94	25,91	24,25	24,92	24,70	24,65

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Sabina Veloz



Cada uno de los segmentos se caracteriza por lo siguiente:

- ✓ Productivo corporativo<sup>9</sup>: son otorgadas a empresas con ventas anuales superiores o iguales al nivel que este en el Instructivo de Tasas de Interés.
- ✓ Productivo PYMES: son para las pequeñas y medianas empresas con ventas anuales iguales o mayores a \$100 mil y menores a las ventas anuales mínimos del segmento comercial corporativo.
- ✓ Vivienda: se entregan en operaciones de crédito directo mayores a \$600 a PN<sup>10</sup> asalariadas, rentistas o profesionales en libre ejercicio, para adquirir bienes de consumo o pago de servicios.
- ✓ Consumo: se otorgan en operaciones de crédito directo a PN asalariadas, rentistas o profesionales en libre ejercicio, para adquirir bienes de consumo o pago de servicios, con un saldo a las IFI'S en consumo, sin tomar en cuenta tarjetas de crédito no mayor a \$600.
- ✓ Consumo minorista<sup>11</sup>: se entregan en operaciones de crédito superiores a \$8.500, a microempresarios y con ventas anuales menores a \$100 mil.
- ✓ Microcrédito de Acumulación Ampliada: Otorgadas en operaciones de crédito con un saldo adeudado en microcréditos a IFI'S mayores a

---

<sup>9</sup> No la otorgan las cooperativas.

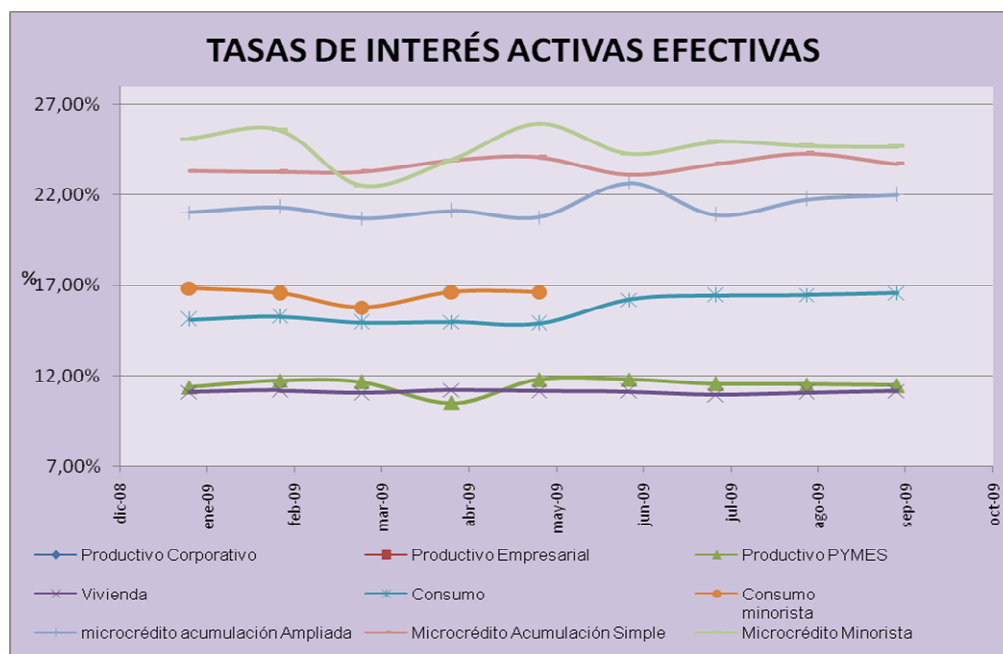
<sup>10</sup> Personas Naturales

<sup>11</sup> Ya no se lo considera desde junio 2009

\$8.500, a microempresarios<sup>12</sup> con ventas o ingresos anuales menores a \$100.000.

- ✓ Microcrédito de Acumulación Simple: se entregan operaciones de crédito con un saldo adeudado en microcréditos a IFI'S superior a \$600 hasta \$8500, a microempresarios con ventas anuales inferiores a \$100.000.
- ✓ Microcrédito Minorista: antes conocido como microcrédito de subsistencia el cual se otorga en operaciones de crédito a PN para la adquisición, construcción reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia. Con montos menor o igual \$600.00

**Gráfico 2 - 21: Tasas de Interés Activas Efectivas Ene 2009 – Sep 2009**



FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

<sup>12</sup> Trabajadores de cuenta propia, o grupo de prestatarios con garantía solidaria

El comportamiento de las tasas activas de las cooperativas en el periodo ene 09 a sep 2009 no es muy variable en general, sin embargo si existen algunos sectores en los cuales subieron o bajaron ligeramente las tasas, como es el caso de las tasas del sector de microcrédito minorista que en el primer trimestre mantenía una tendencia a la baja, incrementándose en el segundo trimestre y estabilizándose en el tercer.

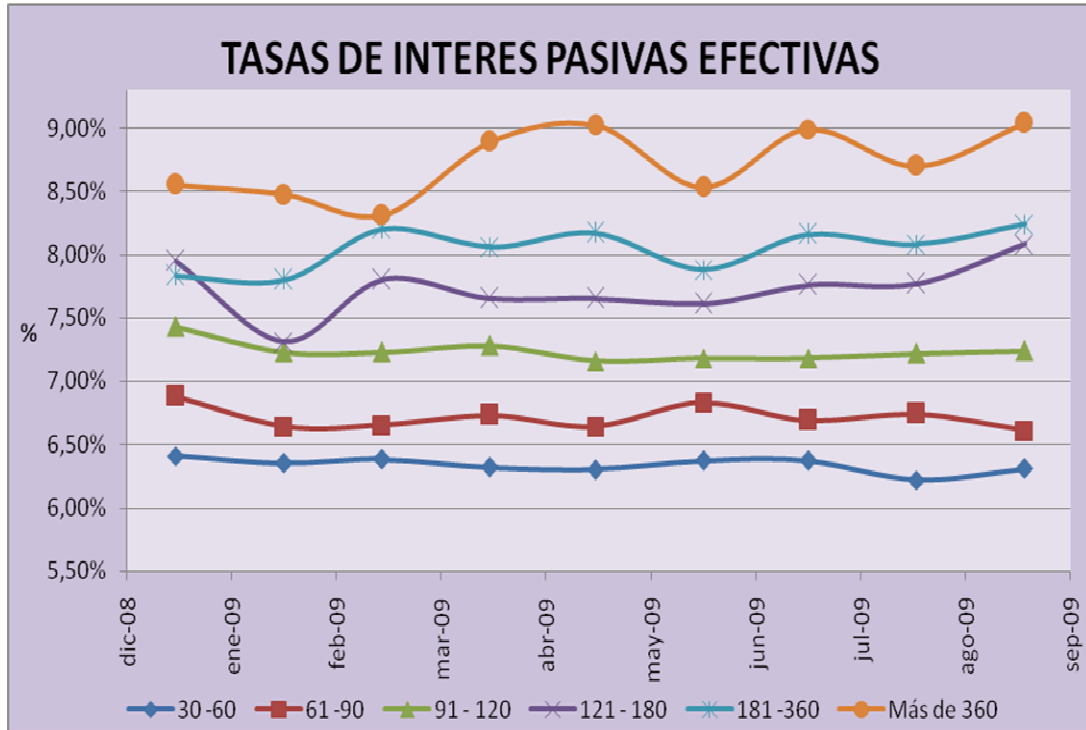
Los sectores que no cubren las cooperativas son Productivo Corporativo y Productivo empresarial, y desde el mes de junio se elimino el sector de consumo minorista.

**Tabla 2 - 10: Tasas Pasivas Efectivas por plazos de las COAC´S Ene 2009 – Sep 2009**

<b>PLAZO</b>	<b>30 - 60</b>	<b>61 - 90</b>	<b>91 - 120</b>	<b>121 - 180</b>	<b>181 - 360</b>	<b>Más de 360</b>
<b>ene-09</b>	6,41%	6,88%	7,43%	7,95%	7,83%	8,55%
<b>feb-09</b>	6,35%	6,64%	7,23%	7,31%	7,80%	8,47%
<b>mar-09</b>	6,38%	6,65%	7,23%	7,80%	8,20%	8,31%
<b>abr-09</b>	6,32%	6,73%	7,28%	7,65%	8,06%	8,89%
<b>may-09</b>	6,30%	6,64%	7,16%	7,65%	8,17%	9,02%
<b>jun-09</b>	6,37%	6,83%	7,18%	7,61%	7,88%	8,53%
<b>jul-09</b>	6,37%	6,69%	7,18%	7,76%	8,16%	8,99%
<b>ago-09</b>	6,22%	6,74%	7,22%	7,77%	8,08%	8,70%
<b>sep-09</b>	6,31%	6,61%	7,24%	8,08%	8,24%	9,04%

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 2 - 22: Tasas Pasivas Efectivas por Plazos de las COAC'S Ene 09 – Sep 2009**



FUENTE: Banco Central del Ecuador

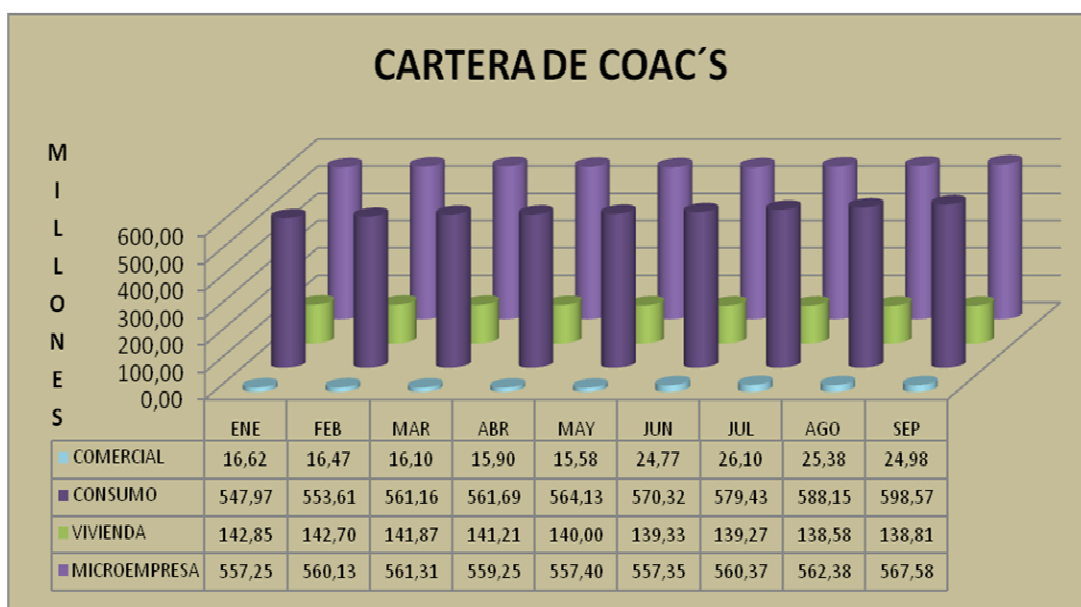
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Las tasas pasivas al igual que las activas mantienen un comportamiento regular, estas tasas pasivas se van incrementado según el plazo, es decir que a mayor tiempo es mayor la rentabilidad que van a percibir los inversionistas como lo demuestra el gráfico, pues la tasa más elevada es la que se paga por obligaciones que tienen un periodo mayor a 360 días, a demás las tasas de este periodo también mantienen una fluctuación mayor que las demás.

## d. Captaciones y Colocaciones

**Gráfico 2 - 23: Composición de la Cartera de Crédito de las COAC´S Ene 09 – Sep 09**

(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros

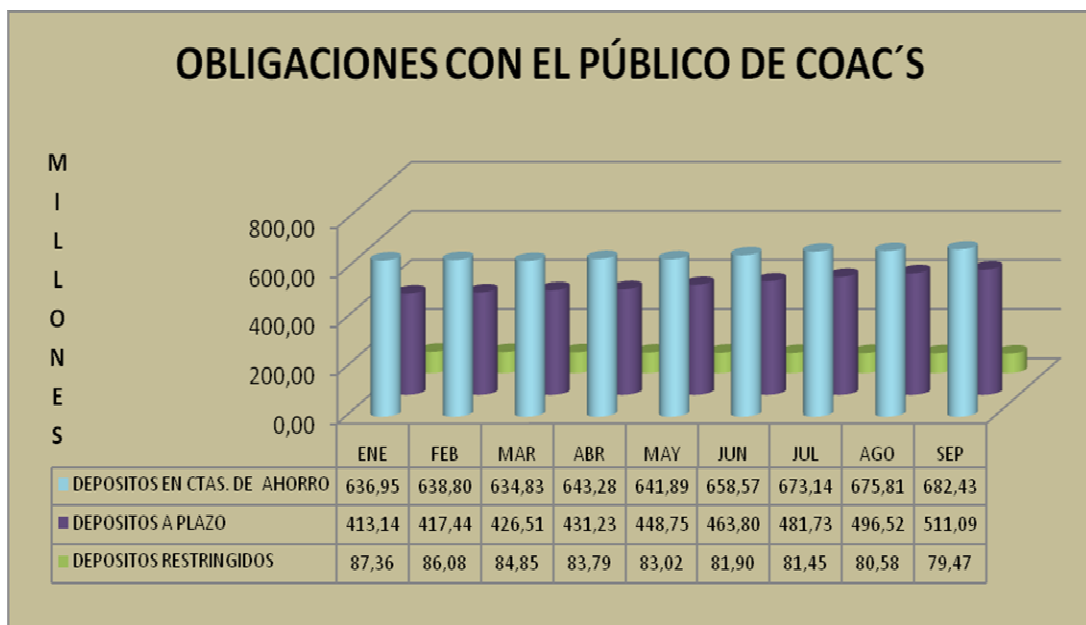
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Las cooperativas de ahorro y crédito otorgan créditos en mayor magnitud al sector de consumo, en segunda instancia a las de microempresas, en tercer lugar al de vivienda y por último al sector comercial, por lo que se puede decir que ayudan al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas las cuales aportan al progreso del país. El mes en el cual colocaron más dinero las COAC´S en el mercado durante el periodo ene 2009 – sep 2009 fue en el mes de septiembre con un total de \$1329´931.633,80 en cartera bruta. Todos los meses las cooperativas incrementan su cartera bruta en un 0,06%

(en promedio), excepto en dos meses abril y mayo que redujeron su cartera con respecto al mes anterior. Esto nos indica que las cooperativas cada mes entregan más y más créditos al mercado.

**Gráfico 2 - 24: Composición de las Obligaciones de las COAC'S Ene 09 – Sep 09**

(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros

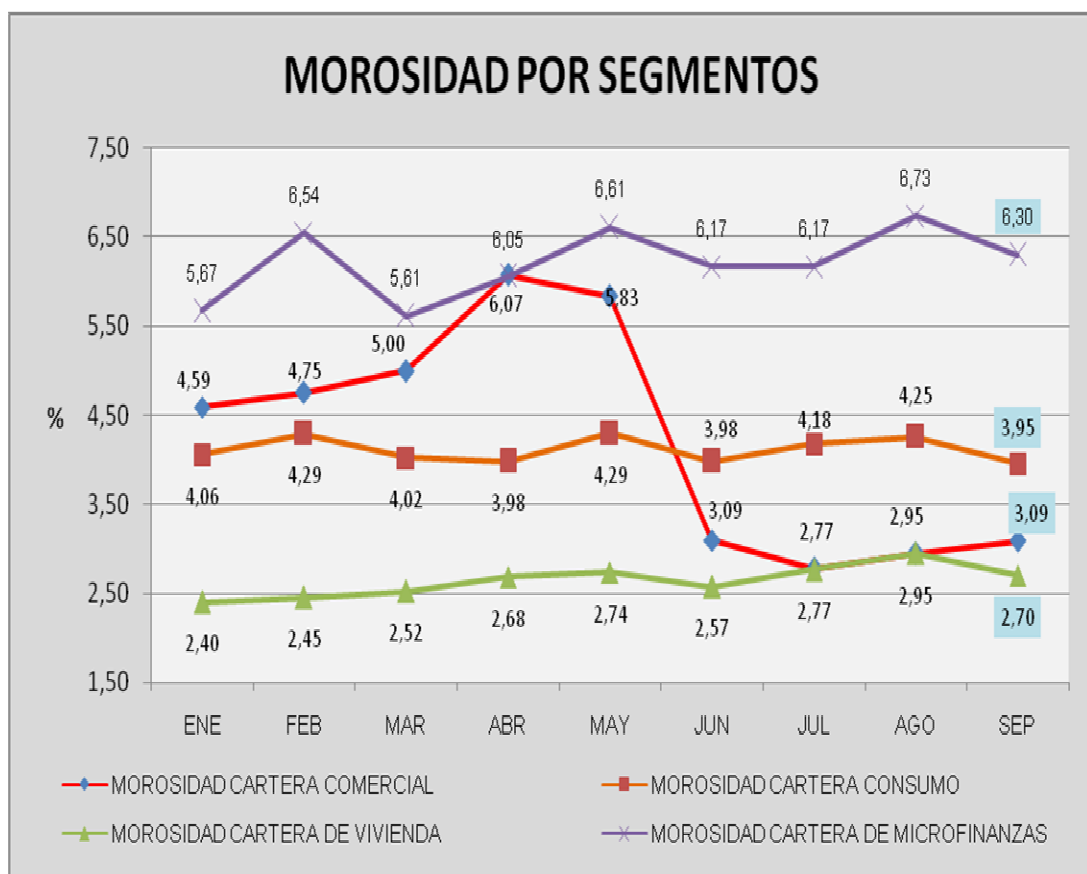
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En cuanto a las captaciones las cooperativas de ahorro y crédito tienen mayor confianza por parte del público en las cuentas de ahorro, es decir en los depósitos a la vista. Esto confirma la tendencia analizada anteriormente donde se evidenció que el público sentía mayor seguridad en captaciones a la vista y a corto plazo.

Pero en el caso de las cooperativas el público también invierte grandes volúmenes de su dinero en captaciones a plazo, esto se da porque el interés que ofrece es mayor que el de los bancos privados siendo de esta manera más atractivo para los clientes.

### e. Índices

**Gráfico 2 - 25: Morosidad de las COAC'S Ene 09 – Sep - 2009**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

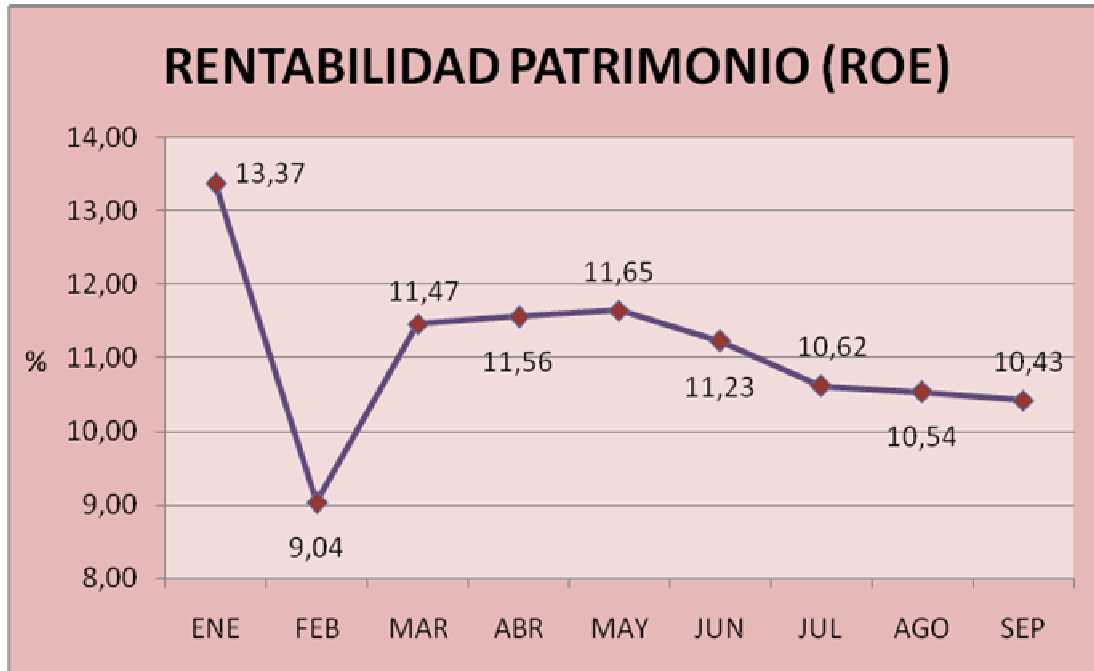
El sector en el cual las cooperativas mantienen un índice de morosidad mayor es en la cartera de micro finanzas, es decir en el sector que mantiene

mayor colocaciones de créditos, por lo cual esta puede ser una de las razones que evidencie un elevado índice de morosidad en este tipo de cartera, pero esto también puede deberse a una falta de análisis crediticio más eficiente a los microempresarios.

También se observa que el índice correspondiente al sector comercial decreció a partir del mes de abril a pesar de que en ese mismo mes alcanzó el mismo nivel de la morosidad de la cartera de micro finanzas y que desde el mes de junio la cartera comercial empezó a incrementarse.

La cartera con menor morosidad es la de vivienda ya que las personas que acceden a estos tipos de créditos tratan de hacer todo lo posible para salvaguardar su patrimonio.

**Gráfico 2 - 26: Rentabilidad Patrimonio (ROE %) de las COAC'S Ene 2009 – Sep 2009**



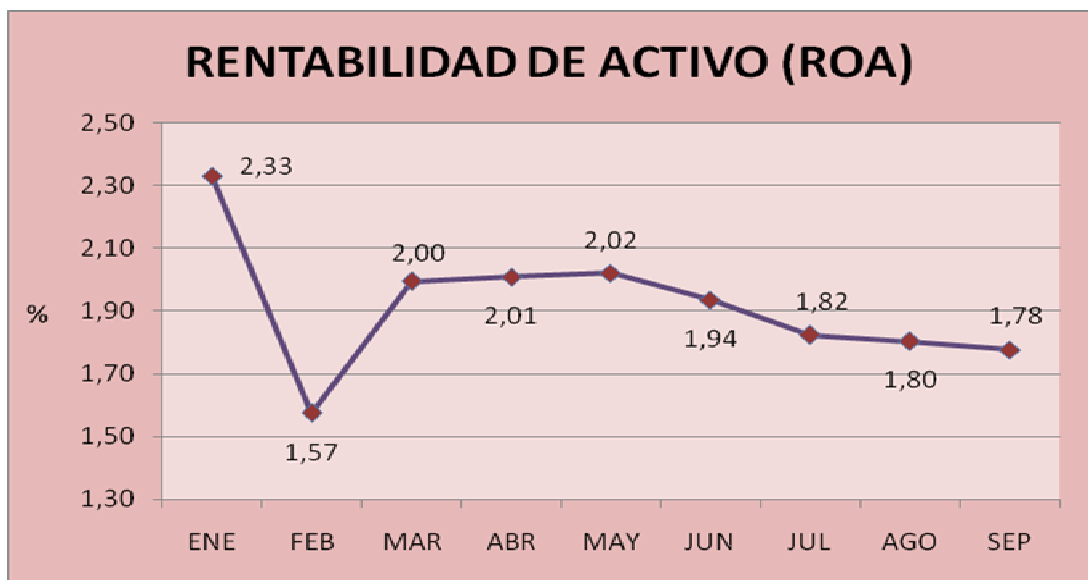
FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz



Vale recalcar que las cifras reflejadas en el Gráfico 2 - 26 son preliminares que representan utilidades antes de impuestos y provisiones; el ROE indica el nivel de rentabilidad que obtienen las cooperativas por cada unidad monetaria invertida en fondos propios, es decir la capacidad que tienen las cooperativas para remunerar a sus socios.

Las cooperativas durante el periodo enero 2009 – septiembre 2009 mantienen un comportamiento homogéneo en el índice ROE excepto en el mes de febrero que baja 2 puntos porcentuales. Pero en general tienen un ROE en promedio de 11,10%, lo cual indica que los recursos propios de las COAC´S inciden en un 11,10% para obtener dicha rentabilidad. Pero este índice sigue siendo bajo en comparación con el resto de instituciones del sistema financiero, a demás que mantiene una baja ligera en el mes de septiembre disminuyendo la participación de las utilidades.

**Gráfico 2 - 27: Rentabilidad de Activos (ROA %) de las COAC´S Ene 2009 – Sep 2009**

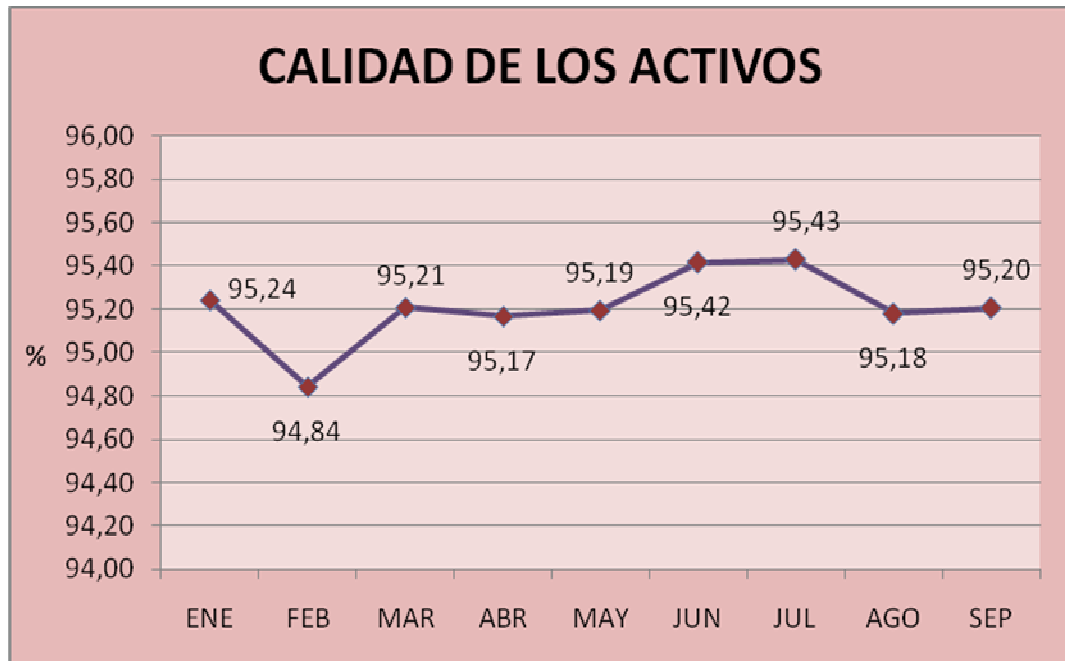


FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

En este caso también no se toman en cuenta los resultados luego de provisiones e impuestos, este índice permite medir la eficiencia que tienen los activos para generar rentabilidad.

La tendencia de la curva del ROA es similar a la del ROE pues en el periodo enero 2009 – septiembre 2009 mantiene una ligera baja alcanzando el 1,78% en el mes de septiembre, a pesar de esto su índice es superior al de las otras instituciones financieras, lo cual nos indica que los activos de las cooperativas cooperan en el 1,78% para generar los excedentes.

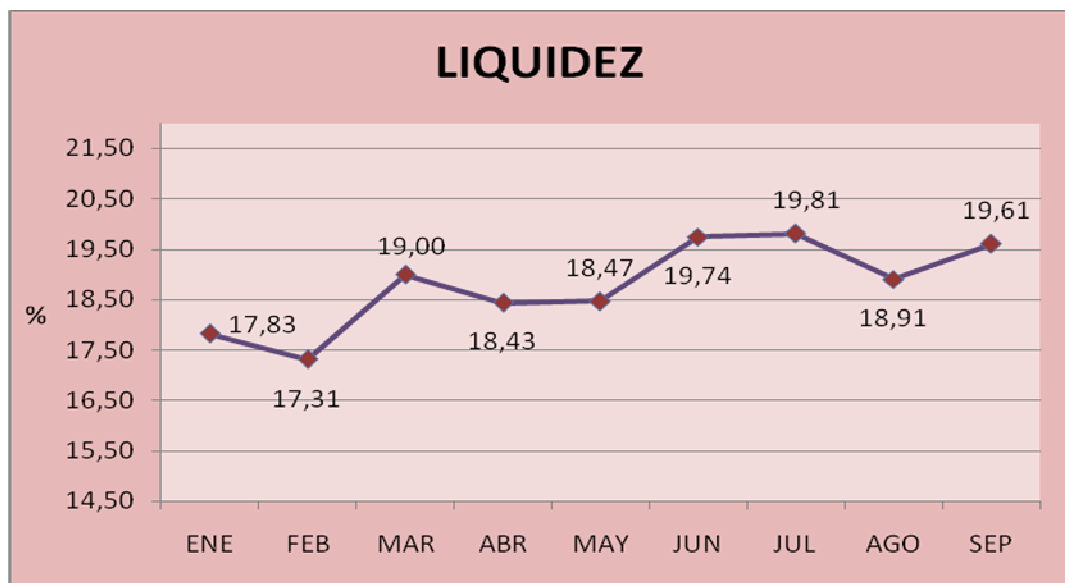
**Gráfico 2 - 28: Calidad de los Activos de las COAC'S Ene 09 – Sep 09**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Este índice se calcula dividiendo el total de activos productivos para el total de activos. En el periodo enero 2009 – septiembre 2009 se evidencia un comportamiento casi similar en todos los meses terminando con el 95,20% de calidad de activos en septiembre. Esto nos indica que las cooperativas mantienen un buen nivel de activos, ya que tienen mucho más del 50% del total de activos en activos productivos que le generan recursos. Este índice es superior que el resto de las IFI'S<sup>13</sup>.

**Gráfico 2 - 29: Liquidez de las COAC'S Ene 09 – Sep 09**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Este índice es preocupante en comparación con el resto de instituciones del sistema financiero puesto las COAC's son las que mantienen menor liquidez,

<sup>13</sup> Excepto que el de las Sociedades Financieras, puesto que ellas mantienen mejores índices.

una de las razones que originan esto, es porque las cooperativas no mantienen registros de depósitos para encaje<sup>14</sup>.

En el último mes (septiembre) ya se ve un incremento de 0,70 puntos porcentuales. Esta variable toma mayor importancia para IFI'S debido a que constantemente atienden demandas de efectivo por parte de sus socios, por lo que es necesario que el sistema cooperativismo tome medidas para mejorar su nivel de liquidez.

## f. Normativas

- ✓ Constitución de la República
- ✓ Ley General del Sistema Financiero.
  - 🇨🇴 Ley General de Instituciones del Sistema Financiero
  - 🇨🇴 Reglamento a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero
- ✓ Ley General del Sistema de Seguridad Social.
- ✓ Decreto 354 – Cooperativas de ahorro y crédito de intermediación financiera, Reformado con decreto 934 de 29 / 02 / 2008
- ✓ Ley de creación de la Red de Seguridad Financiera
- ✓ Ley de Cheques
- ✓ Reglamento General de la Ley de cheques

---

<sup>14</sup> Porcentaje que se reserva de los depósitos de los clientes, para afrontar un posible retiro masivo de dinero por parte de los clientes.

## **g. FECOAC**

La FECOAC es un organismo de integración del movimiento Cooperativo Nacional está facultada para realizar la labor de contraloría y fiscalización de sus afiliadas, tiene como objetivo lograr la integración y fortalecimiento efectivo del Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito Nacional.

### **Visión**

Ser la máxima instancia del sector cooperativo de ahorro y crédito, que lidera una potente propuesta de desarrollo social y económico para el país, basada en el profundo conocimiento de la realidad y problemática del sector cooperativo, en especial la realidad del ser humano y la de su familia afiliada a la cooperativa, con elevados niveles de calidad y competitividad, apoyada en una dirigencia actualizada, capacitada y un personal de colaboradores investigadores, conocedores, capacitados y motivados, desarrollando su talento humano, para mejorar y optimizar la excelencia en los productos y servicios ofertados por la cooperativa de ahorro y crédito a la sociedad ecuatoriana, en especial a los ciudadanos afiliados al sector solidario.

### **Misión**

Concertar y coordinar actividades, que permitan fortalecer el que hacer institucional cooperativo financiero, para investigar y desarrollar propuestas eficientes que mejoren permanentemente la oferta de productos y servicios de las cooperativas de ahorro y crédito, hacia sus asociados, brindándoles productos y servicios de calidad, fundamentados en principios de la

honestidad y transparencia, que busquen fundamentalmente el desarrollo y mejoramiento del nivel de vida de los asociados a las cooperativas socias de la federación, respaldados por la experticia del recurso humano altamente capacitado y la visión de la dirigencia comprometida con la organización.

Los servicios que presta la FECOAC son:

- Auditorías e imprenta.
- Otorga créditos a sus afiliados siempre y cuando cumplan con los requisitos.
- Preocupada por el bienestar de sus afiliadas capacita a las Cooperativas de Ahorro y Crédito en las diversas áreas.

## **h. Dirección Nacional de Cooperativas**

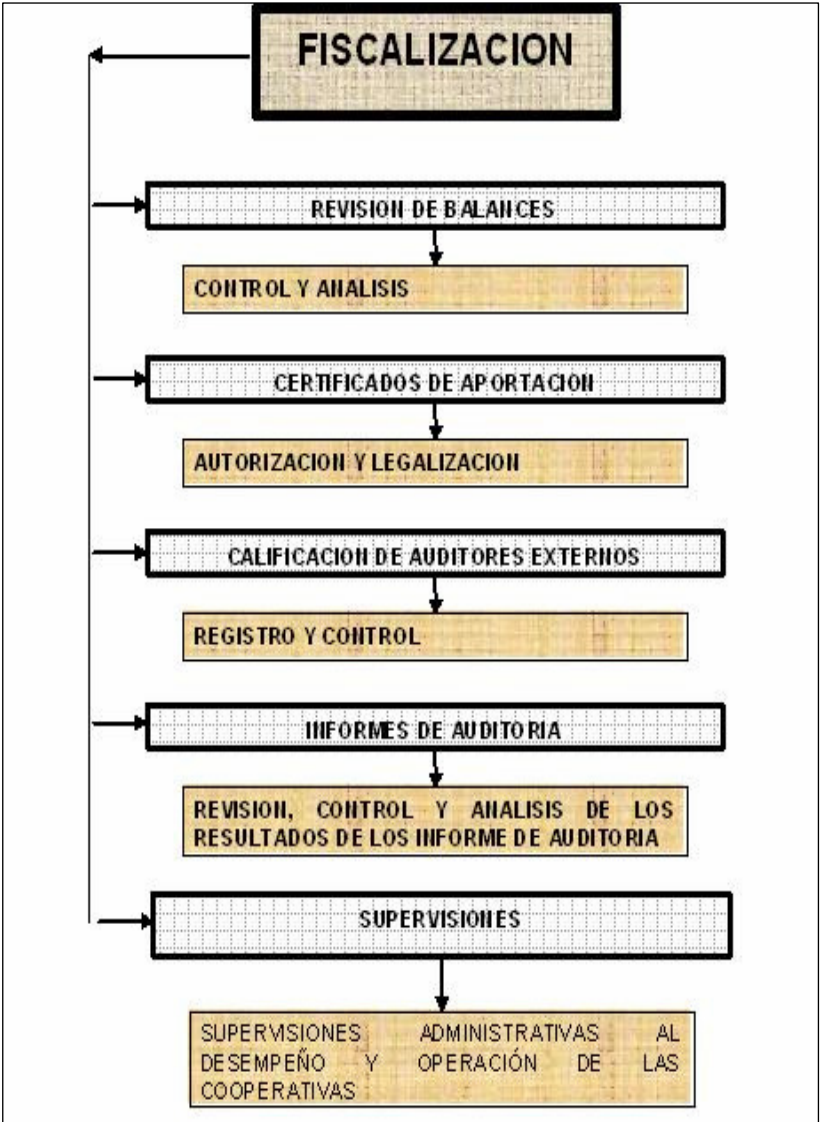
La Dirección Nacional de Cooperativas tiene como objetivo ofrecer servicios oportunos y de calidad a las cooperativas de ahorro y crédito.

### **MISIÓN**

Gestionar acciones técnico-legales para la aprobación y registro de las organizaciones cooperativas; fiscalizar, auditar, capacitar, asesorar, aprobar planes de trabajo; promover la integración y desarrollo de las organizaciones

del movimiento cooperativo nacional y vigilar por el cumplimiento de la Ley de Cooperativas, su Reglamento General y Reglamentos Especiales.

**Gráfico 2 - 30: Proceso de Fiscalización de la Dirección Nacional de Cooperativas**



FUENTE: Dirección Nacional de Cooperativas  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **2.1.2.3 Mutualistas**

#### **a. Generalidades**

Las mutualistas tienen como objetivo captar recursos del público para orientarlos al financiamiento de la vivienda, la construcción y el bienestar social de sus asociados, pero este objetivo de las mutualistas que también rige en la ley no les permite realizar todas las operaciones y prestar todos los servicios financieros, colocándolos en desventaja con el resto de IFI'S.

Estas Instituciones se crearon por decreto ejecutivo en 1961, con el fin de reducir el déficit habitacional de ese tiempo ya que el Banco Ecuatoriano de la Vivienda no podía cubrir todas las necesidades.

Con respecto a la estructura, no disponen de capital ni de accionistas y su patrimonio se ha formado sobre la base de sus resultados operacionales positivos, el que pertenece a todos sus asociados.

A pesar de la crisis económica reciente las mutualistas han logrado según las cifras solventar en gran parte el déficit habitacional, atendiendo a más o menos 500.000 clientes, creando a la vez fuentes de trabajo para los ecuatorianos.

#### **b. Tasas de Interés**



**Tabla 2 - 11: Tasas Activas Efectivas por sector de las Mutualistas Sep 09**

<b>SECTOR</b>	<b>TEA</b>
Productivo Corporativo	0,00
Productivo Empresarial	0,00
Productivo PYMES	11,16
Vivienda	11,26
Consumo	17,79
microcrédito acumulación Ampliada	0,00
Microcrédito Acumulación Simple	28,00
Microcrédito Minorista	0,00

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Tabla 2 - 12: Tasas Pasivas Efectivas por plazos de las Mutualista Sep 2009**

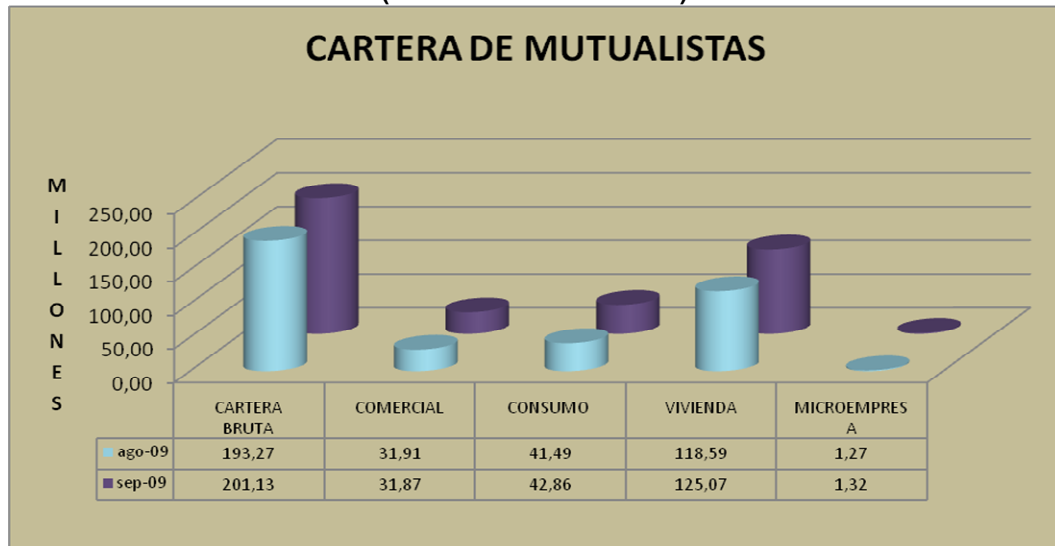
<b>PLAZO</b>	<b>TEA</b>
30 -60	5,38
61 -90	5,53
91 - 120	6,42
121 - 180	6,88
181 -360	7,45
Más de 360	7,82

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

### c. Captaciones y Colocaciones

Gráfico 2 - 31: Composición de Cartera de Mutualistas Ago 09 – Sep 09

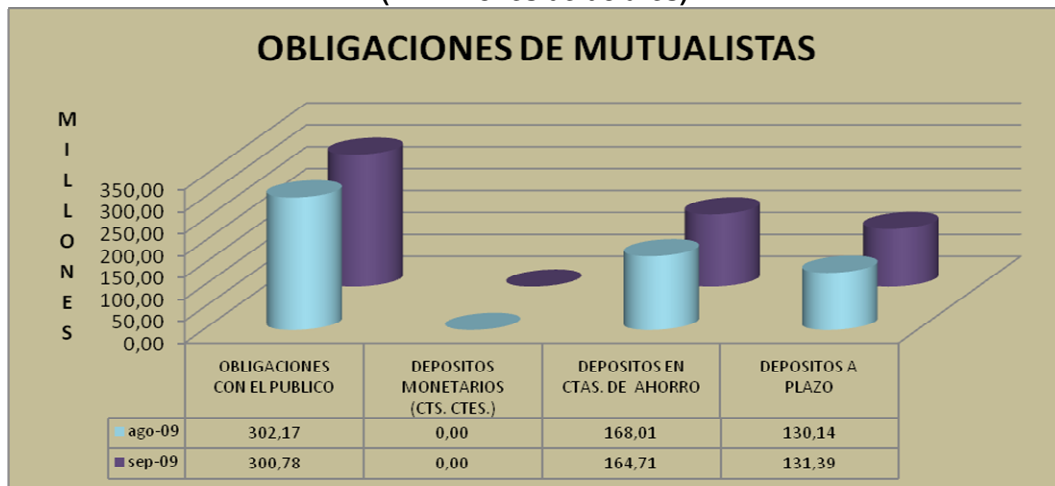
(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

Gráfico 2 - 32: Composición de las Obligaciones de las Mutualistas Ago 09 – Sep 09

(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

## 2.1.2.4 Sociedades Financieras

### a. Generalidades

Las Sociedades Financieras son instituciones financieras legalmente constituidas del mercado monetario que pueden realizar funciones de IFI's excepto captaciones de depósitos a la vista (obligaciones en Cta. Cte. y de Ahorros), y cubren las necesidades de pequeñas y medianas empresas industriales y comerciales, en sectores agrícolas y de pesquería en adquisición de bienes de consumo, comercial entre otras.

Las sociedades financieras aportan al financiamiento de la Agencia de Garantías de Depósitos y al Fondo de Liquidez, evidencian patrimonios técnicos muy superiores a los mínimos exigidos, por lo que sus depositantes están plenamente respaldados, a demás de que reflejan índices de solvencia y solidez.

### b. Tasas de Interés

**Tabla 2 -13: Tasas Pasivas Efectivas por plazos de Sociedades Financieras Sep 2009**

<b>PLAZO</b>	<b>TEA sep-09</b>
30 -60	4,72
61 -90	5,59
91 - 120	6,38
121 - 180	6,35
181 -360	7,08
Más de 360	7,74

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

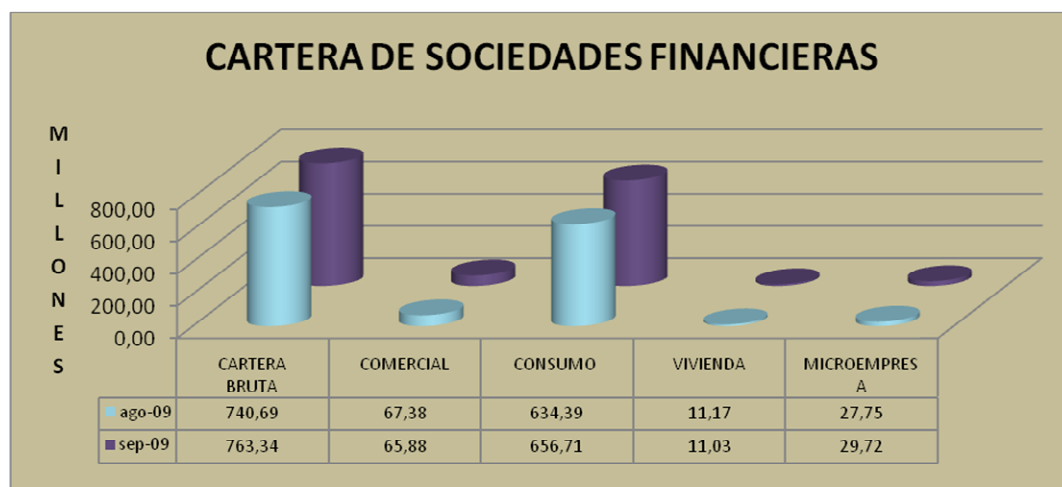
**Tabla 2 - 14: Tasas Activas Efectivas por sector de Sociedades Financieras Sep 09**

SECTOR	TEA
Productivo Corporativo	0,00
Productivo Empresarial	10,12
Productivo PYMES	11,77
Vivienda	8,30
Consumo	18,56
microcrédito acumulación Ampliada	22,91
Microcrédito Acumulación Simple	29,06
Microcrédito Minorista	30,45

FUENTE: Banco Central del Ecuador  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

### c. Captaciones y Colocaciones

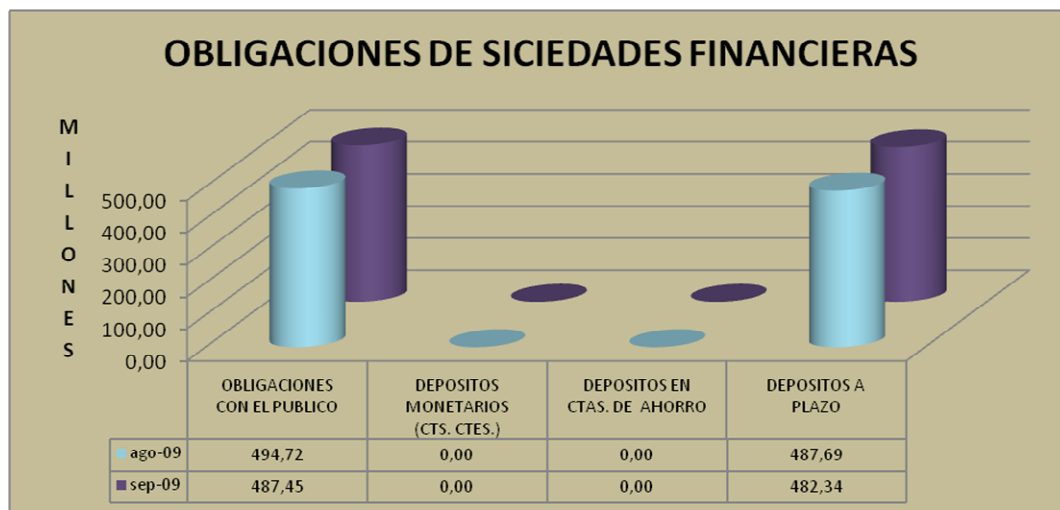
**Gráfico 2 - 33: Composición de Cartera de Sociedades Financieras Ago 09 – Sep 09 (En millones de dólares)**



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 2 - 34: Composición de las Obligaciones de Sociedades Financieras Ago 09 – Sep 09**

(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## 2.1.2.5 Bancos Públicos

### a. Generalidades

Los bancos públicos son instituciones financieras que cumplen funciones como tales, pero se diferencian de los bancos privados pues pertenecen al estado, y manejan recursos de entidades privadas y públicas con el objetivo de mantener ayuda social buscando el fomento y desarrollo de la economía ecuatoriana.

Este tipo de instituciones otorga créditos a agricultores, ganaderos, comerciantes, artesanos, pescadores, micro, pequeños y medianos empresarios, así como a personas naturales que desean tener su propio

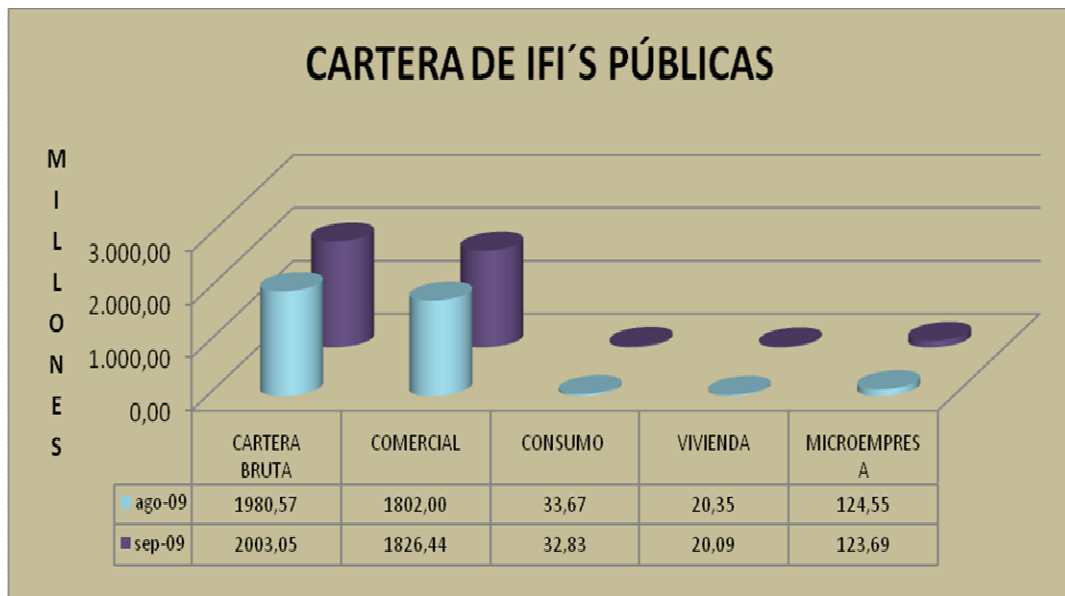
patrimonio. Y captan recursos principalmente de instituciones del sector público no financiero.

Las instituciones son:

- Banco Nacional de Fomento
- Banco Ecuatoriano de la Vivienda
- Corporación Financiera Nacional
- Banco del Estado

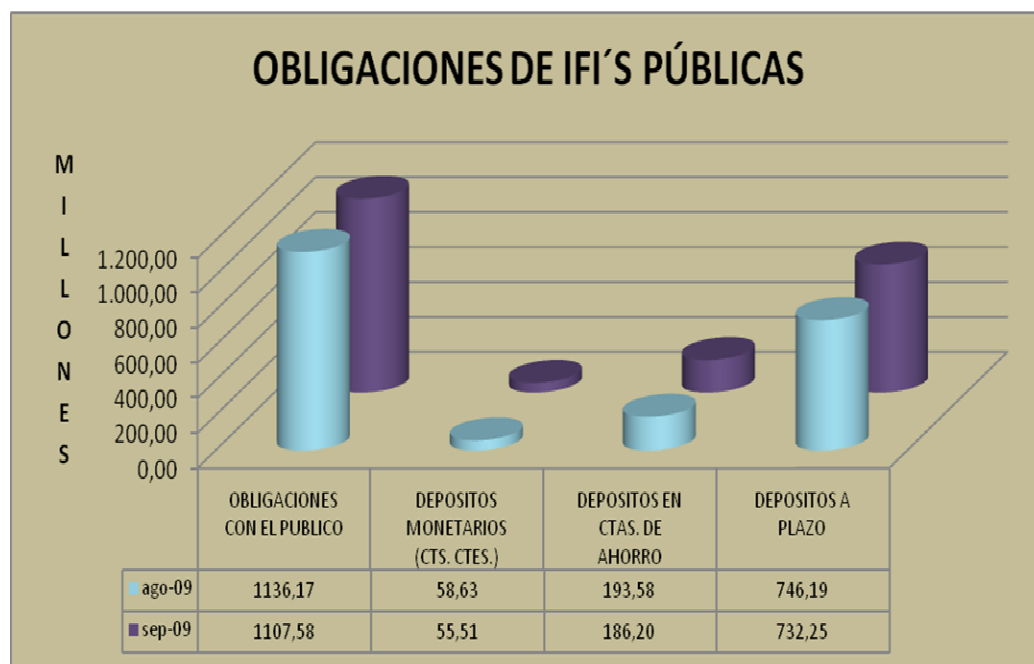
## b. Captaciones y Colocaciones

**Gráfico 2 - 35: Composición de Cartera de los Bancos Públicos Ago 09 – Sep 09**  
(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 2 - 36: Composición de las Obligaciones de los Bancos Públicos Ago 09 – Sep 09**  
(En millones de dólares)



FUENTE: Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

La composición de la cartera de las instituciones públicas asevera el objetivo de estas instituciones públicas puesto que está encaminado a la reactivación productiva del país, y su mayor colocación la tiene en el segmento comercial. Con relación a las obligaciones con el público los depósitos a plazo tienen una mayor participación.

## CAPÍTULO 3

# ANÁLISIS MICROECONÓMICO - COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE SANTO DOMINGO

### 3.1. Antecedentes

#### 3.1.1 Historia



El Directorio de la Cámara de Comercio de Santo Domingo, precedido por el Ing. Luis Núñez Presidente de la Institución, quien decidió llevar adelante la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito el 10 de mayo del 2005 tiempo en el cual la Coopacc<sup>15</sup> obtuvo la personería jurídica, mediante Acuerdo Ministerial 147-SD-SDC de la Subdirección de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social, esto con el fin de fortalecer el apoyo al comercio de Santo Domingo, tanto para pequeños, como a medianos y grandes comerciantes.

La Coopacc abre sus puertas al público y empieza a operar el 20 de febrero del 2006, gracias al apoyo y empuje de los 23 socios fundadores. Durante el tiempo de operación la institución ha tenido una buena aceptación, tomando en cuenta que mantiene una oficina moderna en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Santo Domingo (CCSD)<sup>16</sup>, además posee directivos

---

<sup>15</sup> Siglas de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo

<sup>16</sup> Siglas de la Cámara de Comercio de Santo Domingo.



con mucha trayectoria y un personal administrativo que tiene vasta experiencia en la actividad financiera.

**Gráfico 3 - 37: Oficinas de la Coopacc**



FUENTE: Cámara de Comercio de Santo Domingo

A partir del mes de julio del 2009 decidieron afiliarse a la FECOAC con el fin de acceder a los servicios que esta ofrece, por ello desde agosto el personal de la Coopacc ha estado en continuos cursos de capacitación para estructurar adecuadamente su plan estratégico. El lema que mantiene la cooperativa es “PERMITANOS CRECER JUNTO A USTED”,

### **3.1.2 Objeto Social**

Realización de todas las funciones que cumple una Cooperativa de Ahorro y Crédito de acuerdo con la Ley, en tal virtud, está facultada ha realizar las operaciones presentes según la Subdirección de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social.

- ✓ Servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las cooperativas de ahorro y crédito.
- ✓ Promover el ahorro a la vista de sus socios.
- ✓ Proporcionarles créditos de dinero a los socios en forma directa, necesarias para el desarrollo de sus actividades.
- ✓ Celebrar contratos de apertura de crédito.
- ✓ Comprar y vender títulos representativos de obligaciones emitidas por entidades de derecho.
- ✓ Efectuar operaciones de compra de cartera o factoring sobre toda clase de títulos.
- ✓ Prestar servicios de asistencia técnica, educación, capacitación y solidaridad que en desarrollo de las actividades previstas en los estatutos o por disposición de la ley cooperativa pueden desarrollar, directamente o mediante convenios con otras entidades.

- ✓ Celebrar convenios dentro de las disposiciones legales para la prestación de otros servicios, especialmente aquellos celebrados con los establecimientos bancarios para el uso de cuentas corrientes.
- ✓ Realizar otras actividades que autorice el Consejo Superior de Economía Popular y Solidaria.
- ✓ Promover la Cooperación económica y social entre los socio.

## **3.2. Planeación Estratégica**

La planificación estratégica es una herramienta fundamental que usa la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo para tomar decisiones que conlleven al cumplimiento de metas de la institución, permitiendo enfrentar acontecimientos a corto, mediano y largo plazo.

### **3.2.1 Misión**

Somos una entidad financiera que se basa en la solidaridad y el beneficio social, brindando asesoramiento y recursos económicos para promover e impulsar el desarrollo de nuestro país.

### **3.2.2 Visión**

Convertirse al año 2012 en la mejor Cooperativa de Ahorro y Crédito a nivel Regional, portadora de un sólido capital humano, económico y financiero entregando servicios de calidad en bienestar de la sociedad.

### **3.2.3 Valores y Principios**

#### **VALORES**

La Coopacc fundamenta sus actividades en valores que muestran la responsabilidad ética y social de cada uno de sus miembros con el fin de mantener un ambiente agradable y motivador, los mismos que se enlistan a continuación:

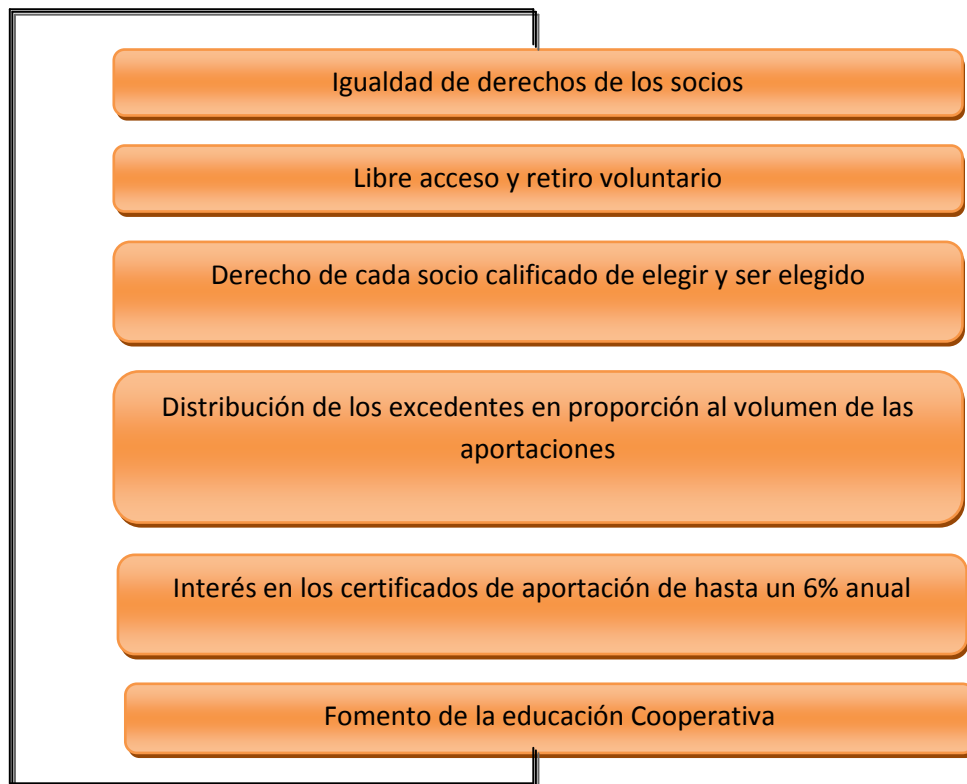
- ✓ Honestidad.- decir la verdad en toda situación, no aprovecharse de los bienes o recursos de los socios y clientes.
- ✓ Confianza.- Al efectuar los compromisos adquiridos con los socios, clientes, personal y directivos.
- ✓ Responsabilidad.- realizar las actividades financieras con pulcritud, eficiencia y eficacia.
- ✓ Perseverancia.- busca sistemáticamente el logro de los objetivos de la cooperativa.

- ✓ Solidaridad.- establecer y mantener relaciones armónicas con los demás, sirviendo y colaborando con la sociedad en cualquier momento.

## PRINCIPIOS

Los principios que mantiene la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Santo Domingo son los detallados a continuación:

**Gráfico 3 - 38: Principios de la Coopacc**

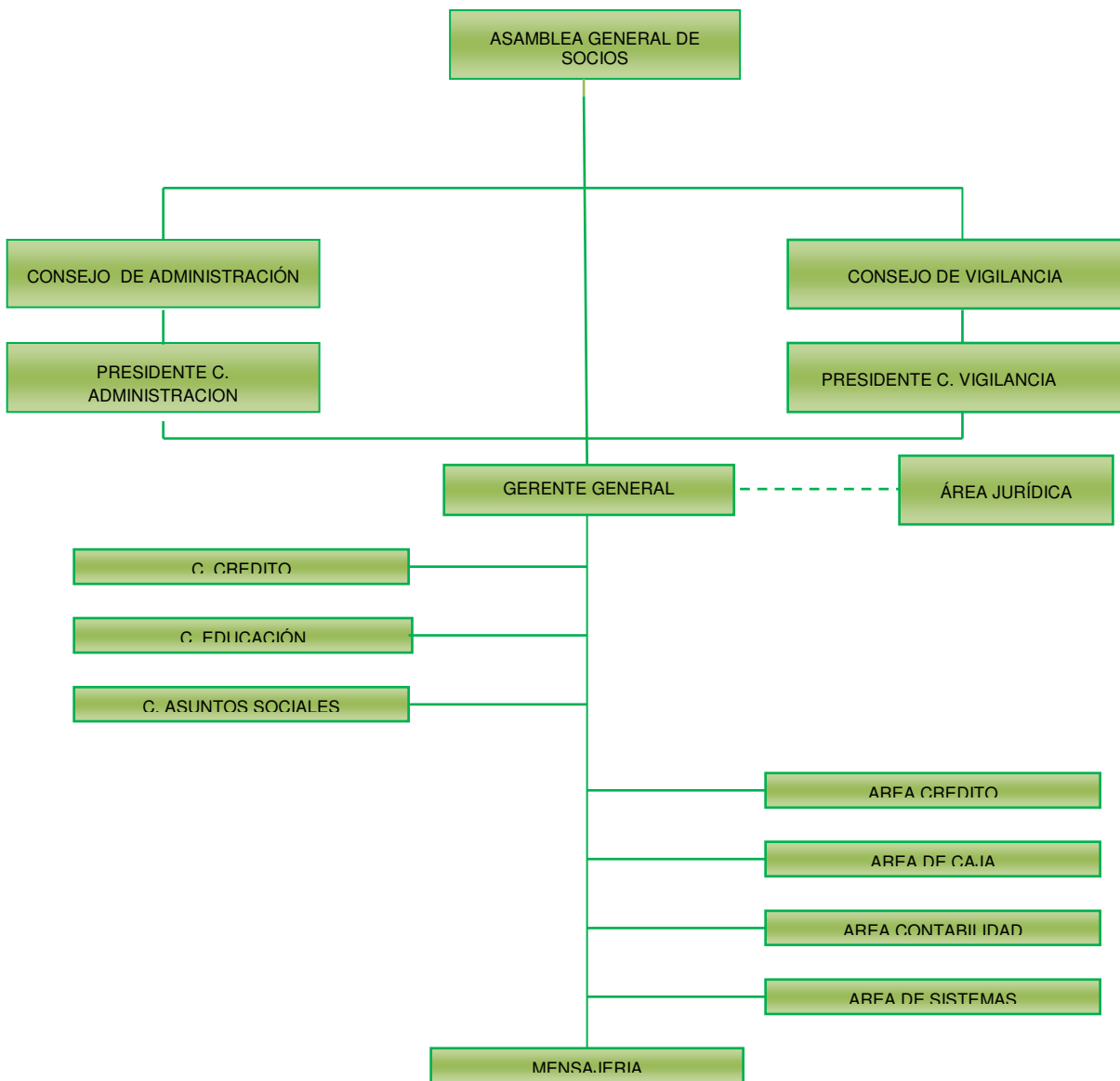


FUENTE: Coopacc  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 3.2.4 Estructura Organizacional

Gráfico 3 - 39: Organigrama de la Cámara de Comercio de Santo Domingo

## COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SANTO DOMINGO ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



FUENTE: Coopacc  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **3.2.5 Objetivo Organizacional**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo tiene como objetivo: Unir y fortalecer al sector comercial, buscando el bien común, al contar con una organización financiera muy robusta y dinámica que brinde soluciones frente a las necesidades de sus asociados y a la vez sea gestora de proyectos benéficos para la ciudad<sup>17</sup>.

### **3.2.6 Estrategia Organizacional**

La Coopacc necesita elementos que le permitan apoyarse para enfrentar los requerimientos del entorno y lograr una continua ventaja competitiva en el futuro. Lo cual se puede conseguir con una administración flexible en el medio, ofertando productos financieros atractivos y seguros que mejoren la calidad de vida de los socios.

---

<sup>17</sup> Santo Domingo de los Tsáchilas

**Tabla 3 - 15: Estrategias Coopecc**

ESTRATÉGIAS	ACCIONES
<b>Mejoramiento del servicio al cliente</b>	Mantener un personal capacitado en todas las áreas en especial en la atención al cliente.
	Fortalecer los servicios de tecnología adaptándolos a las características de la cooperativa.
	Actualizar en forma permanente el listado de productos financieros que ofrece la Coopacc.
	Dar una atención gentil y oportuna a los socios y clientes.
	Fomentar las alianzas estratégicas con empresas de la provincia para mejorar y ofrecer más servicios.
	Implementar un sistema de desarrollo humano integral y cultura institucional que mejore aún más el clima laboral.
<b>Ampliación de productos de crédito</b>	Implementar un sistema de análisis crediticio que garantice seguridad, agilidad y oportunidad en el crédito.
	Realizar estudios de mercado e identificar las necesidades de los clientes.
	Monitorear comportamiento crediticio por cada uno de sus segmentos.
	Disminuir el índice de morosidad.
	Redefinir los productos de colocación y mantenerlos acorde a los segmentos del mercado.
	Aplicar tasas de interés que estén bajo los parámetros establecidos, que sean cómodas para los clientes y beneficiosas para la cooperativa.
<b>Incrementar el nivel de captación</b>	Ofrecer variedad de servicios y beneficios.
	Atender de manera adecuado a los socios y demás clientes.
	Aplicar tasas atractivas para los socios.
	Llevar a cabo estrategias de liquidez y solvencia.
	Monitorear el comportamiento del sector financiero cooperativo.
	Redefinir los productos de captación y mantenerlos acorde a los segmentos del mercado.

FUENTE: Coopacc  
 ELABORADO POR: Sabina Veloz



### 3.2.7 Mapa Estratégico

## Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio Santo

### MISIÓN

Somos una entidad financiera que se basa en la solidaridad y el beneficio social, brindando asesoramiento y recursos económicos para promover e impulsar el desarrollo de nuestro país.

### OBJETIVO

Unir y fortalecer al sector comercial, buscando el bien común, al contar con una organización financiera muy robusta y dinámica que brinde soluciones frente a las necesidades de sus asociados y a la vez sea gestora de proyectos benéficos para la ciudad

### VISIÓN

Convertirse en la mejor COAC a nivel Regional, portadora de un sólido capital humano, económico y financiero entregando servicios de calidad en bienestar de la sociedad.

### VALORES

- Honestidad
- Confianza
- Responsabilidad
- Perseverancia
- Solidaridad

### PRINCIPIOS

- Igualdad de derechos de los socios
- Libre acceso y retiro voluntario
- Derecho de cada socio calificado de elegir y ser elegido
- Distribución de los excedentes en proporción al volumen de las operaciones.

### ESTRATEGIAS

- Mejoramiento del servicio al cliente.
- Ampliación de productos de crédito.
- Incrementar el nivel de captaciones.

### **3.3. Situación Estratégica en el Mercado**

#### **3.3.1 Segmentos de Clientes Definidos**

La Coopacc al cumplir sus actividades de cooperativa tiene definido segmentos de clientes dentro de la Provincia de los Tsáchilas que se detallan a continuación:

- ✓ Pequeñas empresas
- ✓ Personas naturales
- ✓ Consumo
- ✓ Microempresas

La principal actividad que la cooperativa desarrolla más es la dirigida al sector de microempresas a través de créditos.

#### **3.3.2 Principales Productos**

Para acceder a un crédito o invertir recursos en la Coopacc es necesario ser socio de la misma para lo cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- ✓ Llenar una solicitud con datos personales.
- ✓ Adjuntar una copia de cédula y papeleta de votación del socio cónyuge.

- ✓ Planilla de servicios básicos.
- ✓ Abrir una libreta de ahorros con el monto mínimo.

### 3.3.2.1 Productos de Colocación

Los productos de Colocación que ofrece la Coopacc son:

#### **CRÉDITO OPORTUNO**

Ideal para adquirir equipos, materia prima, muebles, enseres de oficina o para ampliaciones de capital de microempresas.

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCREDITO PRIMIC
<b>MONTO HASTA</b>	\$ 5.000,00
<b>PLAZO HASTA</b>	18 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE MICROCREDITO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS PERIODICOS
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

#### **CRÉDITO AYUDA MUTUA**

Útil para cubrir obligaciones o realizar consumos especiales para el hogar o necesidades urgentes.

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	CONSUMO PRCON
<b>MONTO HASTA</b>	\$ 5.000,00
<b>PLAZO HASTA</b>	18 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE CONSUMO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS MENSUALES
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

<b>TIPO DE CREDITO</b>	CONSUMO PRACN
<b>CONVENIO ACNUR (REFUGIADOS)</b>	
<b>MONTO HASTA</b>	\$ 1.000,00
<b>PLAZO HASTA</b>	12 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE CONSUMO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS MENSUALES
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

## CRÉDITO AUXILIO

Permite satisfacer necesidades emergentes o cubrir obligaciones inmediatas.

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCRÉDITO PRPAV
<b>MONTO HASTA</b>	\$ 5.000,00
<b>PLAZO HASTA</b>	4 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE MICROCRÉDITO
<b>FORMA DE PAGO</b>	AL VENCIMIENTO
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCRÉDITO COMPRA DE CARTERA
<b>MONTO HASTA</b>	\$ 5.000,00
<b>PLAZO HASTA</b>	60 DIAS
<b>TASA DE INTERES</b>	DE MICROCRÉDITO
<b>FORMA DE PAGO</b>	SIN INTERVALOS FIJOS
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

## **CRÉDITO ESPECIAL**

Facilita la adquisición de bienes inmuebles, terrenos, oficinas, vehículos o maquinaria de producción.

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	CONSUMO PRCCP
<b>MONTO HASTA</b>	\$ 20.000,00
<b>PLAZO HASTA</b>	24 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE CONSUMO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS MENSUALES
<b>GARANTIA</b>	HIPOTECARIA

### **3.3.2.2 Sugerencia de Consolidación de los Actuales Productos de Colocación de la Coopacc**

La Coopacc tiene productos de colocación con similares características por lo que se le da la siguiente estructura de sus productos de colocación:

## **CRÉDITO OPORTUNO**

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCREDITO PRMIC
<b>DESTINO</b>	CAPITAL DE TRABAJO ACTIVIDADES PRODUCTIVAS
<b>MONTO</b>	\$ 500,00 - \$ 5.000,00
<b>PLAZO</b>	3 - 18 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE MICROCRÉDITO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS PERIODICOS
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

## **CRÉDITO AYUDA MUTUA**

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	CONSUMO
<b>DESTINO</b>	GASTOS HOGAR CONSUMO/REFUGIADOS <sup>18</sup>
<b>MONTO</b>	\$ 500,00 - \$ 5.000,00
<b>PLAZO</b>	3 - 18 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE CONSUMO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS MENSUALES
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

### CRÉDITO AUXILIO

Permite satisfacer necesidades emergentes o cubrir obligaciones inmediatas.

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCRÉDITO PLAZO FIJO
<b>DESTINO</b>	CAPITAL DE TRABAJO COMPRA CARTERA
<b>MONTO</b>	\$ 500,00 - \$ 5.000,00
<b>PLAZO</b>	1 - 4 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE MICROCRÉDITO
<b>FORMA DE PAGO</b>	AL VENCIMIENTO
<b>GARANTIA</b>	PERSONAL

### CRÉDITO ESPECIAL

<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	CONSUMO
<b>DESTINO</b>	MULTI DESTINO
<b>MONTO</b>	\$ 2000,00 - \$ 20.000,00
<b>PLAZO</b>	3 - 24 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	DE CONSUMO
<b>FORMA DE PAGO</b>	DIVIDENDOS PERIÓDICOS
<b>GARANTIA</b>	HIPOTECARIA

### 3.3.2.3 Productos de Captación

<sup>18</sup> La Coopacc tiene un convenio con la fundación ACNUR, para otorgar créditos a los colombianos refugiados en el Ecuador y que se encuentra en la Provincia de Santo Domingo de los Stáchilas.

Los productos de Captación de depósitos con el público que ofrece la Coopacc son:

### **AHORROS A LA VISTA**

En el que se puede realizar depósitos y retiros en cualquier momento.

<b>AHORRO A LA VISTA</b>	
<b>TASA DE INTERES</b>	2 % ANUAL CON CAPITALIZACIÓN CADA 3 MESES

### **MINIAHORRO**

Es una cuenta dirigida exclusivamente para los menores de edad, la cual es netamente de ahorro.

<b>MINIAHORRO</b>	
<b>TASA DE INTERÉS</b>	5 % ANUAL CON CAPITALIZACIÓN CADA 3 MESES

### **AHORRO ESPECIAL (INVERSIONES)**

Son captaciones a diferentes plazos: De 1 a 90 días, De 91 a 180 días, De 181 a 360 días y Más de 360 días.

<b>DEPOSITO DE AHORRO ESPECIAL (INVERSIONES)</b>
<b>DIFERENTE MONTO Y PLAZO</b> <b>TASA DE INTERES DEPENDE EL MONTO Y PLAZO DEL DEPOSITO HASTA</b> <b>9,50%</b>
INTERES SE PAGA AL VENCIMIENTO O SE ACREDITA MENSUALMENTE SEGÚN CONVENIO CON CLIENTE

<b>PLAZO</b>	<b>TASA</b>
De 1 a 90 días	4%
De 91 a 180 días	6%
De 181 a 270 días	7,5%
De 271 a 360 días	8,5%
Más de 361 días	9,5%

### **3.3.3 Principales Competidores**

Dentro de los principales competidores están cooperativas que también tienen sus actividades en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y que no están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros entre ellas están:



- ✓ Cooperativa 14 de Marzo y
- ✓ Cooperativa Codesarrollo

### **3.4. Situación Financiera de la Cooperativa**

Para realizar Análisis Financieros es necesario tener la información que proporcionan los Estados Financieros por lo menos de dos años, y relacionar esta información numérica con las características de la cooperativa, del sector, de los usuarios y con información de otros factores importantes.

Entre los Estados Financieros más importantes se encuentran el Balance General y el Estado de Resultados los mismos que son elaborados por el área de contabilidad cada fin de periodo de las operaciones; estos reflejan la situación de la cooperativa y permiten generar proyecciones más acertadas, gracias a la recopilación de los datos contables obtenidos de las actividades financieras.


#### **3.4.1 Balance General**

##### **3.4.1.1 Análisis Vertical**

Se realiza en base a una partida importante o signidicativa de los balances de un periodo determinado en este caso del 2008 y del 2009, que se hace con cada una de las cuentas .

**Tabla 3 - 16: Balance General, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Vertical**

**ANÁLISIS VERTICAL**  
**COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO**  
**BALANCE GENERAL**



RUBROS	AÑO 2008		AÑO 2009	
	VALOR	%	VALOR	%
<b>ACTIVOS</b>				
<b>1 ACTIVOS</b>	<b>\$ 936.656,20</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 1.050.860,65</b>	<b>100,00%</b>
<b>11 FONDOS DISPONIBLES</b>	<b>\$ 62.593,38</b>	<b>6,68%</b>	<b>\$ 34.969,07</b>	<b>3,33%</b>
1101 CAJA	22.723,46	36,30%	5.041,34	14,42%
1103 BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	39.869,92	63,70%	29.927,73	85,58%
<b>13 INVERSIONES</b>	<b>\$ 35.099,49</b>	<b>3,75%</b>	<b>\$ 134.701,58</b>	<b>12,82%</b>
1307 DE DISPONIBILIDAD RESTRINGIDA	35.099,49	100,00%	134.701,58	100,00%
<b>14 CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>\$ 785.745,97</b>	<b>83,89%</b>	<b>\$ 802.634,53</b>	<b>76,38%</b>
1401 CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	114.516,91	14,57%	105.571,10	13,15%
1402 CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	178.242,24	22,68%	168.326,72	20,97%
1404 CARTERA DE CREDITO MICROCREDITO POR VENCER	553.924,79	70,50%	629.021,94	78,37%
1499 (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	-60.937,97	-7,76%	-100.285,23	-12,49%
<b>16 CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>\$ 39.947,03</b>	<b>4,26%</b>	<b>\$ 68.570,44</b>	<b>6,53%</b>
1603 INTERESES POR COBRAR	15.003,16	37,56%	25.615,82	37,36%
1614 PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	17.094,39	42,79%	20.000,00	29,17%
1690 CUENTAS POR COBRAR VARIAS	7.849,48	19,65%	22.954,62	33,48%
<b>18 PROPIEDADES Y EQUIPO</b>	<b>\$ 3.107,47</b>	<b>0,33%</b>	<b>\$ 1.684,78</b>	<b>0,16%</b>
1805 MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	1.203,56	38,73%	1.203,56	71,44%
1806 EQUIPOS DE COMPUTACION	7.437,92	239,36%	7.835,52	465,08%
1899 (DEPRECIACION ACUMULADA)	-5.534,01	-178,09%	-7.354,30	-436,51%
<b>19 OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 10.162,86</b>	<b>1,09%</b>	<b>\$ 8.300,25</b>	<b>0,79%</b>
1904 GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	1.000,00	9,84%	0,00	0,00%
1905 GASTOS DIFERIDOS	6.990,58	68,79%	8.300,25	100,00%
1905 OTRAS	2.172,28	21,37%	0,00	0,00%

# ANÁLISIS VERTICAL COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO BALANCE GENERAL



RUBROS	AÑO 2008		AÑO 2009	
	VALOR	%	VALOR	%
<b>PASIVOS</b>				
<b>2 PASIVOS</b>	<b>\$ 848.516,41</b>	<b>90,59%</b>	<b>\$ 938.184,02</b>	<b>89,28%</b>
<b>21 OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>				
2101 <b>DEPOSITOS A LA VISTA</b>	<b>\$ 347.355,79</b>	<b>40,94%</b>	<b>\$ 469.959,42</b>	<b>50,09%</b>
2103 <b>DEPOSITOS A PLAZO</b>	<b>\$ 476.142,27</b>	<b>56,11%</b>	<b>\$ 437.507,11</b>	<b>46,63%</b>
210310 DEPOSITOS A PLAZO DE 31 A 90 DIAS	36.861,90	7,74%	49.146,66	11,23%
210315 DEPOSITOS A PLAZO DE 91 A 180 DIAS	116.279,65	24,42%	192.126,20	43,91%
210320 DEPOSITOS A PLAZO DE 181 A 360 DIAS	312.500,72	65,63%	35.734,25	8,17%
210325 DEPOSITOS A PLAZO DE MAS DE 361 DIAS	10.000,00	2,10%	160.000,00	36,57%
210330 DEPOSITOS A PLAZOS	500,00	0,11%	500,00	0,11%
<b>25 CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>\$ 5.701,41</b>	<b>0,67%</b>	<b>\$ 14.401,88</b>	<b>1,54%</b>
2501 INTERESES POR PAGAR	1.135,87	19,92%	0,00	0,00%
2503 OBLIGACIONES PATRONALES	425,24	7,46%	2.238,44	15,54%
2504 RETENCIONES	392,30	6,88%	101,88	0,71%
2590 CUENTAS POR PAGAR VARIAS	3.748,00	65,74%	12.061,56	83,75%
<b>29 OTROS PASIVOS</b>	<b>\$ 19.316,94</b>	<b>2,28%</b>	<b>\$ 16.315,61</b>	<b>1,74%</b>
2901 INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO	0,00	0,00%	3.000,07	18,39%
2990 OTROS	19.316,94	100,00%	13.315,54	81,61%
<b>3 PATRIMONIO</b>	<b>\$ 88.139,79</b>	<b>9,41%</b>	<b>\$ 112.676,63</b>	<b>10,72%</b>
<b>31 CAPITAL SOCIAL</b>	<b>\$ 34.532,00</b>	<b>39,18%</b>	<b>\$ 40.178,00</b>	<b>35,66%</b>
3103 APORTES DE SOCIOS	34.532,00	100,00%	40.178,00	100,00%
<b>33 RESERVAS</b>	<b>\$ 943,33</b>	<b>1,07%</b>	<b>\$ 11.831,89</b>	<b>10,50%</b>
3301 LEGALES	608,60	64,52%	10.587,07	89,48%
3302 OTRAS RESERVAS	334,73	35,48%	1.244,82	10,52%
<b>36 RESULTADOS</b>	<b>\$ 52.664,46</b>	<b>59,75%</b>	<b>\$ 60.666,74</b>	<b>53,84%</b>
3601 UTILIDADES O EXCEDENTES ACUMLADOS	379,52	0,72%	0,00	0,00%
3603 UTILIDAD DEL EJERCICIO	1072,25	2,04%	0,00	0,00%
RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	51.212,69	97,24%	60.666,74	100,00%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 936.656,20</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 1.050.860,65</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 3.4.1.2 Análisis Horizontal

Este análisis se realiza comparando una cuenta o un grupo de cuentas entre dos periodos (entre 2008 y 2009), con el fin de determinar las partidas que han tenido mayor variación o movimiento.

**Tabla 3 - 17: Balance General, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Horizontal**

ANÁLISIS HORIZONTAL COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO BALANCE GENERAL					
RUBROS		AÑO 2008 VALOR	AÑO 2009 VALOR	VARIACIÓN ABS	REL
<b>ACTIVOS</b>					
<b>1</b>	<b>ACTIVOS</b>	<b>\$ 936.656,20</b>	<b>\$ 1.050.860,65</b>	<b>\$ 114.204,45</b>	<b>12,19%</b>
<b>11</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>	<b>\$ 62.593,38</b>	<b>\$ 34.969,07</b>	<b>\$ (27.624,31)</b>	<b>-44,13%</b>
1101	CAJA	22.723,46	5.041,34	-17.682,12	-77,81%
1103	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	39.869,92	29.927,73	-9.942,19	-24,94%
<b>13</b>	<b>INVERSIONES</b>	<b>\$ 35.099,49</b>	<b>\$ 134.701,58</b>	<b>\$ 99.602,09</b>	<b>283,77%</b>
1307	DE DISPONIBILIDAD RESTRINGIDA	35.099,49	134.701,58	99.602,09	283,77%
<b>14</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>\$ 785.745,97</b>	<b>\$ 802.634,53</b>	<b>\$ 16.888,56</b>	<b>2,15%</b>
1401	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	114.516,91	105.571,10	-8.945,81	-7,81%
1402	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	178.242,24	168.326,72	-9.915,52	-5,56%
1404	CARTERA DE CREDITO MICROCREDITO POR VENCER	553.924,79	629.021,94	75.097,15	13,56%
1499	(PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	-60.937,97	-100.285,23	-39.347,26	64,57%
<b>16</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>\$ 39.947,03</b>	<b>\$ 68.570,44</b>	<b>\$ 28.623,41</b>	<b>71,65%</b>
1603	INTERESES POR COBRAR	15.003,16	25.615,82	10.612,66	70,74%
1614	PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	17.094,39	20.000,00	2.905,61	17,00%
1690	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	7.849,48	22.954,62	15.105,14	192,43%
<b>18</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPO</b>	<b>\$ 3.107,47</b>	<b>\$ 1.684,78</b>	<b>\$ (1.422,69)</b>	<b>-45,78%</b>
1805	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	1.203,56	1.203,56	0,00	0,00%
1806	EQUIPOS DE COMPUTACION	7.437,92	7.835,52	397,60	5,35%
1899	(DEPRECIACION ACUMULADA)	-5.534,01	-7.354,30	-1.820,29	32,89%
<b>19</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 10.162,86</b>	<b>\$ 8.300,25</b>	<b>\$ (1.862,61)</b>	<b>-18,33%</b>
1904	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	1.000,00	0,00	-1.000,00	-100,00%
1905	GASTOS DIFERIDOS	6.990,58	8.300,25	1.309,67	18,73%
1905	OTRAS	2.172,28	0,00	-2.172,28	-100,00%

# ANÁLISIS HORIZONTAL COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO BALANCE GENERAL




RUBROS		AÑO 2008 VALOR	AÑO 2009 VALOR	VARIACIÓN	
				ABS	REL
<b>PASIVOS</b>					
<b>2</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 848.516,41</b>	<b>\$ 938.184,02</b>	<b>\$ 89.667,61</b>	<b>10,57%</b>
<b>21</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>				
2101	DEPOSITOS A LA VISTA	\$ 347.355,79	\$ 469.959,42	\$ 122.603,63	35,30%
2103	DEPOSITOS A PLAZO	\$ 476.142,27	\$ 437.507,11	\$ (38.635,16)	-8,11%
210310	DEPOSITOS A PLAZO DE 31 A 90 DIAS	36.861,90	49.146,66	12.284,76	33,33%
210315	DEPOSITOS A PLAZO DE 91 A 180 DIAS	116.279,65	192.126,20	75.846,55	65,23%
210320	DEPOSITOS A PLAZO DE 181 A 360 DIAS	312.500,72	35.734,25	-276.766,47	-88,57%
210325	DEPOSITOS A PLAZO DE MAS DE 361 DIAS	10.000,00	160.000,00	150.000,00	1500,00%
210330	DEPOSITOS A PLAZOS	500,00	500,00	0,00	0,00%
<b>25</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>\$ 5.701,41</b>	<b>\$ 14.401,88</b>	<b>\$ 8.700,47</b>	<b>152,60%</b>
2501	INTERESES POR PAGAR	1.135,87	0,00	-1.135,87	-100,00%
2503	OBLIGACIONES PATRONALES	425,24	2.238,44	1.813,20	426,39%
2504	RETENCIONES	392,30	101,88	-290,42	-74,03%
2590	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	3.748,00	12.061,56	8.313,56	221,81%
<b>29</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>	<b>\$ 19.316,94</b>	<b>\$ 16.315,61</b>	<b>\$ (3.001,33)</b>	<b>-15,54%</b>
2901	INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO	0,00	3.000,07	3.000,07	#DIV/0!
2990	OTROS	19.316,94	13.315,54	-6.001,40	-31,07%
<b>CAPITAL</b>					
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>	<b>\$ 88.139,79</b>	<b>\$ 112.676,63</b>	<b>\$ 24.536,84</b>	<b>27,84%</b>
<b>31</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>\$ 34.532,00</b>	<b>\$ 40.178,00</b>	<b>\$ 5.646,00</b>	<b>16,35%</b>
3103	APORTES DE SOCIOS	34.532,00	40.178,00	5.646,00	16,35%
<b>33</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>\$ 943,33</b>	<b>\$ 11.831,89</b>	<b>\$ 10.888,56</b>	<b>1154,27%</b>
3301	LEGALES	608,60	10.587,07	9.978,47	1639,58%
3302	OTRAS RESERVAS	334,73	1.244,82	910,09	271,89%
<b>36</b>	<b>RESULTADOS</b>	<b>\$ 52.664,46</b>	<b>\$ 60.666,74</b>	<b>\$ 8.002,28</b>	<b>15,19%</b>
3601	UTILIDADES O EXCEDENTES ACUMULADOS	379,52	0,00	-379,52	-100,00%
3603	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1072,25	0,00	-1.072,25	-100,00%
	RESULTADO PRESENTE EJERCICIO	51.212,69	60.666,74	9.454,05	18,46%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ 936.656,20</b>	<b>\$ 1.050.860,65</b>	<b>\$ 114.204,45</b>	<b>12,19%</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## 3.4.2 Estado de Resultados

### 3.4.2.1 Análisis Vertical

Tabla 3 - 18: Estado de Resultados, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Vertical

<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>				
<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
				
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 2008</b>		<b>AÑO 2009</b>	
	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
<b>5 INGRESOS</b>	<b>\$ 167.148,23</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 196.731,36</b>	<b>100,00%</b>
<b>51 INTERESE Y DESCUENTOS GANADOS</b>	<b>\$ 162.466,09</b>	<b>97,20%</b>	<b>\$ 192.728,70</b>	<b>97,97%</b>
5101 DEPOSITOS	2.189,45	1,35%	2.355,66	1,22%
5104 INTERESES DE CARTERA DE CREDITO	160.276,64	98,65%	190.373,04	98,78%
<b>52 COMISIONES GANADAS</b>	<b>\$ 605,00</b>	<b>0,36%</b>	<b>\$ -</b>	<b>0,00%</b>
5201 CARTERA DE CREDITOS	605,00	100,00%	0,00	
<b>54 INGRESOS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 3.878,13</b>	<b>2,32%</b>	<b>\$ 3.906,66</b>	<b>1,99%</b>
5490 OTROS SERVICIOS	3.878,13	100,00%	3.906,66	100,00%
<b>56 OTROS INGRESOS</b>	<b>\$ 199,01</b>	<b>0,12%</b>	<b>\$ 96,00</b>	<b>0,05%</b>
<b>4 GASTOS</b>	<b>\$ 115.935,54</b>	<b>69,36%</b>	<b>\$ 136.064,62</b>	<b>69,16%</b>
<b>41 INTERESES CAUSADOS</b>	<b>\$ 49.186,03</b>	<b>29,43%</b>	<b>\$ 36.417,46</b>	<b>18,51%</b>
4101 OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	49.186,03		36.417,46	
<b>44 PROVISIONES</b>	<b>\$ 6.182,46</b>	<b>3,70%</b>	<b>\$ 17.290,86</b>	<b>8,79%</b>
4402 CARTERA DE CREDITOS	6.182,46		17.290,86	
<b>45 GASTOS DE OPERACION</b>	<b>\$ 60.013,76</b>	<b>35,90%</b>	<b>\$ 82.356,30</b>	<b>41,86%</b>
4501 GASTOS DE PERSONAL	30.993,21	51,64%	51.164,24	62,13%
4502 HONORARIOS	6.724,76	11,21%	8.573,22	10,41%
4503 SERVICIOS VARIOS	12.935,60	21,55%	10.896,08	13,23%
4505 DEPRECIACIONES	1.274,34	2,12%	1.048,66	1,27%
4506 AMORTIZACIONES	1.353,00	2,25%	2.706,00	3,29%
4507 OTROS GASTOS	6.732,85	11,22%	7.968,10	9,68%
<b>47 OTROS GASTOS Y PERDIDAS</b>	<b>\$ 553,29</b>	<b>0,33%</b>	<b>\$ -</b>	<b>0,00%</b>
4704 OTROS	553,29		0,00	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 51.212,69</b>	<b>30,64%</b>	<b>\$ 60.666,74</b>	<b>30,84%</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 3.4.2.2 Análisis Horizontal

Tabla 3 - 19: Estado de Resultados, COAC Cámara de Comercio Santo Domingo. Dic 2008 – Dic 2009, Análisis Horizontal

ANÁLISIS HORIZONTAL COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO ESTADO DE RESULTADOS					
RUBROS		AÑO 2008 VALOR	AÑO 2009 VALOR	VARIACIÓN ABS	REL
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 167.148,23</b>	<b>\$ 196.731,36</b>	<b>\$ 29.583,13</b>	<b>17,70%</b>
<b>51</b>	<b>INTERESE Y DESCUENTOS GANADOS</b>	<b>\$ 162.466,09</b>	<b>\$ 192.728,70</b>	<b>\$ 30.262,61</b>	<b>18,63%</b>
5101	DEPOSITOS	2.189,45	2.355,66	166,21	7,59%
5104	INTERESES DE CARTERA DE CREDITO	160.276,64	190.373,04	30.096,40	18,78%
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>	<b>\$ 605,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (605,00)</b>	<b>-100,00%</b>
5201	CARTERA DE CREDITOS	605,00	0,00	-605,00	-100,00%
<b>54</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 3.878,13</b>	<b>\$ 3.906,66</b>	<b>\$ 28,53</b>	<b>0,74%</b>
5490	OTROS SERVICIOS	3.878,13	3.906,66	28,53	0,74%
<b>56</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>\$ 199,01</b>	<b>\$ 96,00</b>	<b>\$ (103,01)</b>	<b>-51,76%</b>
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>	<b>\$ 115.935,54</b>	<b>\$ 136.064,62</b>	<b>\$ 20.129,08</b>	<b>17,36%</b>
<b>41</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>	<b>\$ 49.186,03</b>	<b>\$ 36.417,46</b>	<b>\$ (12.768,57)</b>	<b>-25,96%</b>
4101	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	49.186,03	36.417,46	-12.768,57	-25,96%
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>	<b>\$ 6.182,46</b>	<b>\$ 17.290,86</b>	<b>\$ 11.108,40</b>	<b>179,68%</b>
4402	CARTERA DE CREDITOS	6.182,46	17.290,86	11.108,40	179,68%
<b>45</b>	<b>GASTOS DE OPERACION</b>	<b>\$ 60.013,76</b>	<b>\$ 82.356,30</b>	<b>\$ 22.342,54</b>	<b>37,23%</b>
4501	GASTOS DE PERSONAL	30.993,21	51.164,24	20.171,03	65,08%
4502	HONORARIOS	6.724,76	8.573,22	1.848,46	27,49%
4503	SERVICIOS VARIOS	12.935,60	10.896,08	-2.039,52	-15,77%
4505	DEPRECIACIONES	1.274,34	1.048,66	-225,68	-17,71%
4506	AMORTIZACIONES	1.353,00	2.706,00	1.353,00	100,00%
4507	OTROS GASTOS	6.732,85	7.968,10	1.235,25	18,35%
<b>47</b>	<b>OTROS GASTOS Y PERDIDAS</b>	<b>\$ 553,29</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (553,29)</b>	<b>-100,00%</b>
4704	OTROS	553,29	0,00	-553,29	-100,00%
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 51.212,69</b>	<b>\$ 60.666,74</b>	<b>\$ 9.454,05</b>	<b>18,46%</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **3.4.3 Análisis de los Estados Financieros**

Los Estados Financieros de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio Santo Domingo de los años 2008 y 2009 permiten conocer el desempeño de la institución durante estos periodos de forma clara y objetiva.

#### **ACTIVO**

La composición principal del total del activo en el balance general, esta compuesto por: fondos disponibles, inversiones, cartera de crédito, cuentas por cobrar, propiedades y equipo, y otros activos.

los fondos disponibles del 2008 para el año 2009 decrecieron en (\$27.624,31), lo cual representa una disminución del 44,13%, esta tendencia es influenciada por una reducción radical en la cuenta caja, este comportamiento es normal, pues como resultado de esta variación se incremento el rubro de inversiones en \$99,602.09 para el 2009, razón por la cual en este mismo periodo la participación de las inversiones dentro de los activos también se incrementaron del 3,74% al 12,82% en el 2009; lo cual le permitirá obtener recursos extras a la cooperativa.

Otro rubro al que se destinaron los recursos de los fondos disponibles es al pago de obligaciones con el público. Los fondos disponibles al año 2009 tienen una participación dentro de los activos del 3,33% lo cual representa un indicador de que la cooperativa no tenga los suficientes recursos líquidos disponibles para cubrir inmediatamente las necesidades de los clientes. Ya



que el monto de los fondos disponibles es por \$34.969.07 y un solo socio posee más de \$80,000.00<sup>19</sup>.

En cuanto a la cartera de créditos el principal rubro de las cuentas de activo tiene una participación del 76,38% al 2009, al igual que en volumen tuvo un incremento del 2,15% es decir de \$16.888,56, a pesar de tener un incremento, este es mínimo de acuerdo al objeto social de la institución.

Este comportamiento es dado principalmente por la crisis económica que ha estado atravesando el país, motivo por el cual los directivos de la cooperativa han decidido otorgar menos créditos al público y aplicar una provisión mayor a la cartera. A pesar del comportamiento decreciente de la cartera comercial y la cartera de consumo los créditos que se otorgan al sector del microcrédito se han incrementado levemente en un 13,56% permitiendo tener ese leve crecimiento en la cartera general; esto y la disminución de la cartera de consumo se debe a que existió una clasificación y destino del crédito de consumo, determinado por la Superintendencia de Bancos, el cual era destinado para el micro crédito, pero al ser reestructurado el destino del crédito, se obtuvo el crecimiento de la cartera de microempresa antes descrito. A pesar de que la Coopacc no está regulada por la SBS acata estas ordenanzas para mantener un buen nivel de competitividad.

Las cuentas por cobrar están conformadas por intereses por cobrar a clientes, pagos por cuenta de clientes y por varios; su participación al 2009 representa el 6,53% del total de activos y mantuvo un incremento de \$28,623.41 en el

---

<sup>19</sup> Esta diferencia representa un problema de descalce. Pues si este socio decidiera retirar sus fondos la Coopacc no tendría al momento el disponible necesario para cubrir con su obligación.

periodo 2008 – 2009. Este comportamiento es dado por un anticipo otorgado a auditoria pero principalmente por el incremento de créditos pendientes por entregar el cheque, así como también por un aumento de los intereses por cobrar por la cartera de créditos de \$10.612,66.

La propiedad planta y equipo sufrió un decremento de \$(1.422,69) para el 2009, de igual manera su participación en el total de activos se redujo de 0,33% en el 2008 a 0,16% en el 2009. Este comportamiento es dado por la depreciación de los bienes y la escasa adquisición de ellos, lo cual ratifica la postura prudente de la entidad en destinar la mayor cantidad de sus recursos a la colocación de créditos.

En las cuentas de otros activos existió un decremento, puesto que en el 2.008 este rubro representaba el 1,09% del total del activo, para el año 2.009, este rubro representó el 0,79%, existiendo una disminución de \$ (1.862,61). El motivo de de este decremento es por que ya fueron devengados en su mayoría los gastos y pagos anticipados así como también por la amortización de los gastos de instalación.

Con respecto al activo total se presentó un aumento del año 2.008 al 2.009 de \$114.204,45, lo cual representó un incremento del 12,19%. Existieron crecimientos importantes en las inversiones del fondo leal del banco internacional; también hubieron variaciones crecientes de \$28.623,41 en las cuentas por cobrar; así como se evidenció un incremento mínimo en la cuenta principal de la cooperativa, la cartera de créditos, pues tuvo un aumento de \$16.888,56, lo cual indica que debe existir una revisión en la actividad del

negocio, pues este es el giro principal de la Coopacc. Por ello es necesario incrementar la cartera de crédito y evitar variaciones tan significativas en cuentas que no pertenecen directamente al propósito del negocio.

## **PASIVO**

El pasivo de la Coopacc esta conformada en el balance general por obligaciones con el público a la vista, obligaciones con el público a plazos, cuentas por pagar y otros pasivos.

Los depósitos a la vista tuvieron un incremento de \$122.603,63 que equivale al 35,30%; a diferencia de los depósitos a plazos que tuvieron una reducción de \$(38,635.16) es decir -8,11%. Estas obligaciones con el público tienen una participación con respecto al total de pasivos del 96,73% en el 2009. Este comportamiento es normal para la Coopacc pues indica que los propios socios son los que financian las actividades de la institución, pero al mismo tiempo este alto porcentaje de participación pone en riesgo a la cooperativa sobre todo si los socios decidieran retirar sus ahorros. La participación en el total de pasivos de estas obligaciones es casi equitativa pues los depósitos a la vista representan el 50,09% en el 2009, mientras que los depósitos a plazo representan el 46,63% en el mismo periodo, permitiendo lanzar al mercado un producto que se adapte a diversos plazos.

La Coopacc debe orientar sus estrategias a captar más recursos a plazos y menos a la vista, debido a la volatilidad de las obligaciones a corto plazo,

pero se debe tomar en consideración el “Costo” (tasa pasiva) que las obligaciones a mediano y largo plazo generan.

En el periodo 2009 se evidencia un cambio en la composición de los depósitos a plazos pues si bien en el 2008 el plazo al cual más captaba la Coopacc era de 181 a 360 días con el 65,63% de participación en relación al total de obligaciones a plazo, y para el 2009 esta composición cambio logrando tener mayores captaciones a los plazos de 91 a 181 días con el 45% de participación sobre las obligaciones a plazos y a más de 361 días con el 36,57% en el 2009. Debido a las mejores condiciones que ofrecen estos periodos.

Las cuentas por pagar tienen una participación del 1,54% dentro del total de pasivos, además tuvo un incremento para el año 2009 de \$8.700,47, lo cual es resultado del incremento de sueldos y más obligaciones patronales, así como también por una deuda contraída con la asociación ACNUR los cuales forman parte de los fondos para asegurar créditos a los refugiados asociados de la fundación.

Con respecto a otros pasivos su rubro a disminuido para el año 2009 en - 15.54%, debido a que los ingresos anticipados del año 2008 han sido devengados, su participación dentro del total de pasivos es del 1,74%, no significativa.

## **PATRIMONIO**

Dentro del patrimonio, el rubro de capital social tuvo una menor participación porcentual comparada con el año 2008 que fue del 39,18% y la actual es de 35,66%, este factor se debe a que existió un aumento significativo en reservas. Pero esto no quiere decir que no haya tenido un incremento pues el rubro del capital social aumentó en un 16,35%, lo cual indica que existió una capitalización.

La cuenta de reservas en el año 2008 fue mucho menor a la del 2009, pues en el primer año representó el 1,07% del patrimonio y en el segundo representó el 10,84%, es decir con un incremento de \$ 10.888,56.

El rubro de las utilidades son las que tienen una mayor participación dentro del patrimonio pues tiene el 53,84%, aparte de que tuvo un incremento de \$8.002,28.

## **ESTADO DE RESULTADOS**

Dentro del estado de resultados se tiene detallado la composición de los ingresos y gastos que generaron las operaciones de la cooperativa de la cámara de comercio de santo domingo; cuya información será relacionada con el total de ingresos para realizar los análisis correspondientes.

Con relación al total de ingresos esta compuesto por intereses y descuentos ganados, comisiones ganadas, ingresos por servicios y otros ingresos.

Los intereses y descuentos ganados constituyen el rubro más representativo del total de ingresos pues tiene el 97,97% de participación para el año 2009, además para este mismo año se evidencio un crecimiento del 18,63% con relación al año 2008 por el cobro de intereses de la cartera de microcréditos la misma que es la más cara del mercado, este rubro también se incremento por influencia de los réditos obtenidos de las inversiones realizadas en otras instituciones financieras.

En cuanto a las comisiones ganadas su participación fue mínima pues si en el año 2008 tenia una participación dentro del total de ingresos del 0,36%, para el año 2009 su participación es de 0%, esto como ya se comento en el capítulo anterior es dado por a la aplicación de la ley de justicia financiera donde se prohíben el cobro de comisiones y se especifica la existencia de una tasa efectiva que cubra todos los costos del préstamo.

Los ingresos por servicios han bajado su participación en relación con el total de ingresos pues en el 2008 participaba con el 2,32% en el 2009 bajo al 1,99%. A pesar de que los valores generados por este rubro fueron sustituidos por otras cuentas con respecto a la participación, para el 2009 si se vio un incremento de un 0,74% pues en este caso también se ven afectados algunos valores que se cobraban y que los prohíbe la ley de justicia financiera.

En cuanto a los gastos están constituidos por intereses causados, provisiones, gastos de operaciones y otros gastos y pérdidas.

Los gastos para el año 2009 constituyen el 69,16% del total de los ingresos, los cuales a la vez están compuestos por los intereses causados que mantienen una participación del 18,51% un poco más baja que la del 2008 que fue del 29,43%, lo cual se origina por el cambio del tipo de obligaciones que se produjo en el año 2009, de obligaciones a plazos a obligaciones a la vista es decir obligaciones más baratas. Por esta misma razón tiene un decrecimiento para el año 2009 de \$(12.768,57).

A causa de los problemas económicos como se dijo en el análisis de la cartera la directiva de la cooperativa decidió aplicar un mayor porcentaje en las provisiones de la cartera, para tener una mejor apreciación de la misma. Lo cual ocasionó un incremento de \$11,108.40 para el 2009 y también una mayor participación en el total de ingresos antes en el 2008 del 3,70% y ahora en el 2009 del 8,79%.

Con relación a los gastos operativos su comportamiento ha sido ascendente pues para el 2009 subió en el 37,23%; de igual manera que en su participación, pues se incrementó del 35,90% al 41,86% en el 2009. Lo cual se debe a los rubros de gastos de personal los mismos que se incrementaron para mejorar las condiciones del factor humano de la cooperativa. Así como también a las cuentas de amortizaciones y depreciaciones que año a año se calculan de acuerdo al nivel de adquisición.

Finalmente la utilidad que mantiene la cooperativa es adecuada pues del total de ingresos es el 30,84% casi similar al año 2008 que representan excedentes a favor de la institución, lo cual indica que el manejo de los recursos de la cooperativa son favorables para el establecimiento. Pero a pesar de que se mantienen bien con su participación falta aplicar estrategias para mejorar este rendimiento puesto que su incremento para el año 2009 fue del 18,46% es decir de \$9.454,05. Lo cual considero que es ocasionado por la restricción parcial a los créditos y falta de un control adecuado de los gastos.

### **3.4.4 Índices Financieras**

#### **3.4.4.1 Método Camel**

El método CAMEL de evaluación se realiza en las instituciones financieras normalmente una vez al año. El análisis institucional es complementado con una evaluación trimestral que se realiza a partir de los estados que remite la entidad.

Este método permite medir y analizar áreas fundamentales de los Estados como: El Capital, Los Activos, El Manejo Corporativo, Los Ingresos y La Liquidez, con el objeto de conocer la situación interna financiera que atraviesa la institución.



El método CAMEL es una de las herramientas más utilizadas en la actualidad, además que permite no solo determinar la condición financiera que pueda tener la institución, sino que también detecta la habilidad que tenga la junta directiva para responder a los cambios económicos, sociales, políticos etc., pues importa también el manejo interno que tenga la entidad para identificar, medir y controlar los diferentes riesgos que asume la entidad.

**Tabla 3 - 20: Indices Del Modelo Camel**

<b>DESCRIPCION</b>
Patrimonio Técnico Constituido/Activos Ponderados por Riesgo
Total Pasivo / Capital y Reservas + Resultados del Ejercicio
Cartera Vencida Neta / Capital y Reservas
Cartera Vencida Bruta / Total Cartera
Provisiones de Cartera / Cartera Vencida Bruta
Activos Inmovilizados / Total Activos
Provisiones Totales / Activos de Riesgo
Pasivos con Costo / Total Pasivos
Gastos de Transformación / Activos Totales y Contingentes promedio
Gastos de Transformación / Total de Recursos Captados promedio
Ingresos Financieros / Activos Productivos Promedio
Egresos Financieros / Pasivos con Costo Promedio
Activos Productivos / Pasivos con Costo
Activos Productivos / Total Activos
Resultados del Ejercicio / Activos Totales Promedio
Resultados del Ejercicio / Capital y Reservas Promedio
Margen Financiero + Comisiones Ganadas/ Activos productivos promedio
Fondos Disponibles / Depósitos hasta 90 días
Fondos disponibles + Fondos interbancarios vendidos + Inversiones + Total de cartera / Total de depó
Liquidez de a Cuerdo a Resolucion, min 14%

FUENTE: Superintendencia de Bancos  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

## ADECUACIÓN DE CAPITAL

Es importante que la entidad mantenga un capital proporcionado a la naturaleza y extensión del riesgo que asuma la institución y la habilidad de la administración para identificar, medir y controlar esos riesgos.

**Tabla 3 - 21: Índices Del Modelo Camel – Capital**

CAMEL		
	2008	2009
CAPITAL		
Capital / Activo	3,69%	3,82%
Pasivo / Capital	24,57	23,35

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## CALIDAD DE ACTIVOS

La evaluación refleja la cantidad y el riesgo crediticio asociado con los préstamos y cartera de inversión, así como otras transacciones realizadas fuera de balance. La habilidad de la administración para identificar, medir, monitorear y controlar los riesgos, también se reflejan en esta área.

**Tabla 3 - 22: Índices Del Modelo Camel – Activos**

<b>CAMEL</b>		
	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>ACTIVOS</b>		
Cartera Comercial / Cartera Total	14,57%	13,15%
Cartera Consumo / Cartera Total	22,68%	20,97%
Cartera Microcrédito / Cartera Total	70,50%	78,37%
Provisión de Cartera / Cartera Bruta	-3,84%	-11,11%

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **MANEJO**

Mide la capacidad de la junta directiva para identificar, medir, dar seguimiento y controlar los riesgos de la entidad, asegurándose de que cumpla con las leyes y regulaciones que le sean aplicables. Si bien los directores no están envueltos en el día a día de la operación, deben proveer una guía clara de políticas, procedimientos y prácticas apropiadas al nivel de riesgo que tome o tenga la entidad.

**Tabla 3 - 23: Índices Del Modelo Camel – Administración**

<b>CAMEL</b>		
	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>ADMINISTRACIÓN</b>		
Gastos Administrativos y Laborales / Activos	6,41%	7,84%
Gastos Administrativos y Laborales / Ingresos	35,90%	41,86%

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## UTILIDADES

Esta área no solo refleja la cantidad de las utilidades ya que es muy importante la calidad y los factores que incidieron en las mismas. La cantidad de las utilidades puede ser afectada por un inadecuado manejo del riesgo crediticio, pudiendo afectar las provisiones, exponiendo las utilidades de la entidad a la volatilidad en las tasas de interés. Asimismo, pudo haber un evento extraordinario o efectos impositivos favorables que no reflejan la realidad de las utilidades.

**Tabla 3 - 24: Índices Del Modelo Camel – Ganancias**

CAMEL		
	2008	2009
GANANCIAS		
Ingresos / Activos	17,85%	18,72%
Ingresos / Patrimonio	189,64%	174,60%
Resultado Neto / Ingresos	30,64%	30,84%
Resultado Neto / Activos	5,47%	5,77%

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## LIQUIDEZ

En esta área se evalúa la posición de liquidez de la entidad considerando el nivel de las fuentes de liquidez comparándolas con las necesidades, tomando en cuenta el tamaño de la entidad, complejidad y perfil de riesgo. En general, las prácticas adoptadas deben asegurar el nivel de liquidez suficiente para

cumplir con sus compromisos financieros de forma oportuna. Las prácticas deben reflejar la habilidad en el manejo por parte de la institución para enfrentar cambios que puedan ocurrir en las condiciones de mercado que puedan afectar la liquidez de los activos.

**Tabla 3 - 25: Índices Del Modelo Camel – Liquidez**

CAMEL		
	2008	2009
<b>LIQUIDEZ</b>		
Fondos Disponibles / Depósitos hasta 90 Días	16,29%	6,74%
Fondos Disponibles + Inbersiones / Obligaciones con el Público	11,86%	18,70%

ELABORADO POR: Sabina Veloz

De acuerdo a los índices de la Coopacc establecidos mediante el método CAMEL están dentro de los parámetros estables, sin embargo es importante mejorarlos, a través de estrategias que permitan disminuir los gastos, incrementar las colocaciones de crédito y a la vez ayuden a captar recursos estables tomando en cuenta el nivel de costos a pagar. Así como también es necesario establecer un mejor control en la Liquidez, puesto que en este caso a pesar de que sobrepasa el límite de lo normal en el 2008 este índice es aún muy bajo para ser competitivo sobre todo en el año 2009 periodo en el cual disminuye en 10 puntos porcentuales su capacidad de responder inmediatamente a sus obligaciones.

## **CAPÍTULO 4**

### **ESTRUCTURACIÓN DEL PRODUCTO DE CRÉDITO**

#### **4.1. Estudio de Mercado del Producto**

Para el desarrollo del proyecto la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo, se requiere información precisa y amplia sobre las preferencias y necesidades de sus actuales y de sus potenciales socios-clientes. Por ello es importante realizar un estudio de mercado para el nuevo producto financiero activo que se desea implementar en la cooperativa de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

##### **4.1.1 Análisis Histórico**

Santo Domingo de los Tsáchilas se caracteriza en su historia por ser una ciudad con un comercio muy activo gracias a su ubicación geográfica, ya que se ha convertido en un puerto terrestre de intercambio entre sierra y costa. La actividad más importante es la Agrícola-Ganadera, pues es aquí en donde se desarrolla el mayor mercado ganadero y agrícola del país, así como también movimientos comerciales, pecuario y agroindustriales.

Santo Domingo es una ciudad comercial por naturaleza, y es que esta actividad creció junto a la ciudad hasta convertirla en una de las urbes más importantes del Ecuador. Desde el comienzo la pujanza de sus habitantes se combino adecuadamente con su estratégica ubicación para formar un verdadero polo de desarrollo.

#### Gráfico 4 - 40: La ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas



FUENTE: Municipio de Santo Domingo de los Tsáchilas

El 21 de mayo de 1965 se creó una Asociación de Comerciantes de esta ciudad, años después se convirtió esta agrupación en la Cámara de Comercio de Santo Domingo el 7 de septiembre de 1967.

Para el año 2000 la Cámara contaba con cerca de 300 afiliados y para el 2007 con 821 socios. Además de ayudar a constituir una Cooperativa<sup>20</sup> con la finalidad de ayudar a los comerciantes mediante el otorgamiento de créditos.

---

<sup>20</sup> La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio Santo Domingo de los Tsáchilas -Coopacc

#### **4.1.2 Análisis de la Situación Actual del Mercado**

El comercio en Santo Domingo de los Tsáchilas ha sido el motor que mueve a la ciudad, pues existen más de 6.000 establecimientos comerciales con sus patentes legalizadas y más de 8.000 comerciantes minoristas afiliados, además de que estos locales cuentan con un capital de alrededor de \$200 millones de dólares según los registros del Municipio de Santo Domingo.

**Gráfico 4 - 41: La ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas**



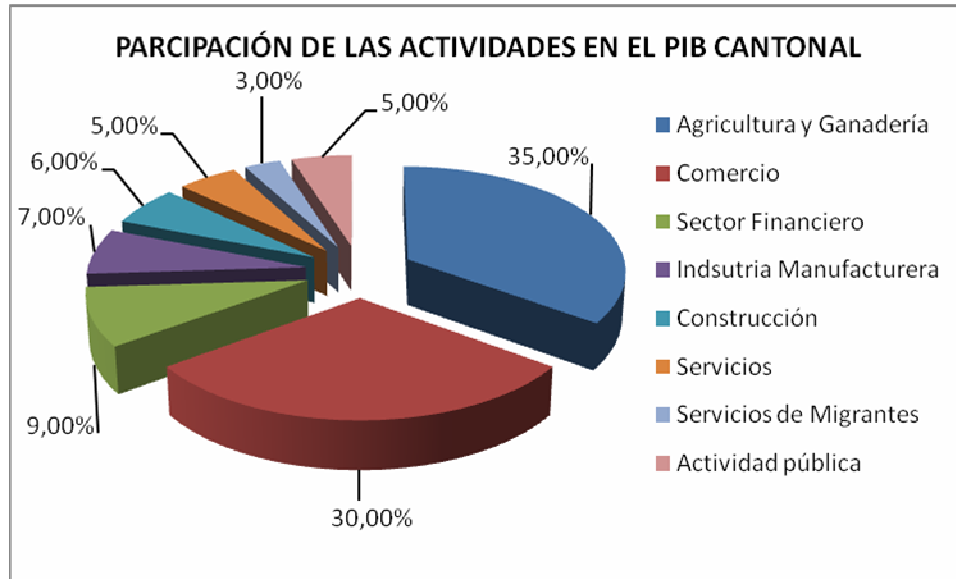
FUENTE: Municipio de Santo Domingo de los Tsáchilas

A pesar de estas cifras, la actividad que más divisas genera en la región es la agricultura y ganadería, en el 2009 aportó con el 35% del PIB cantonal, en segundo lugar estuvo el comercio con el 30%, siguiendo el sector financiero con el 9%, industrias manufactureras 7%, construcción 6%, servicios 5%,



remesas de migrantes 3% y la actividad pública el 5%<sup>21</sup>. Otra actividad dinámica y complementaria es el comercio informal.

**Gráfico 4 - 42: Participación de las Actividades en el PIB Cantonal**



ELABORADO POR: Sabina Veloz

FUENTE: Municipio de Santo Domingo de los Tsáchilas

### 4.1.3 Identificación de Mercados Atractivos

Santo Domingo de los Tsáchilas es una provincia del Ecuador, cuya capital es Santo Domingo. Tiene una población aproximada de 500.000 habitantes fluctuantes, su superficie es de 3.523 km<sup>2</sup> con una altitud de 655 msnm.

<sup>21</sup> Estas cifras según el Municipio de Santo Domingo

#### Gráfico 4 - 43: Ubicación Geográfica de Santo Domingo de los Tsáchilas



FUENTE: Municipio de Santo Domingo de los Tsáchilas

Limita al norte y al este con Pichincha, al noroeste con Esmeraldas, al oeste con Manabí, al sur con Los Ríos y al sureste con Cotopaxi. Ubicado a 133 km al oeste de Quito. Su temperatura habitual es de unos 21 a 31° C en verano y en invierno normalmente es de 23° a 32° C en ocasiones llega hasta los 34° C. Su temperatura media es de 25,5° C.

Santo Domingo figura como parte del territorio montañoso de la costa, de la cordillera occidental, históricamente conocida como Provincia de Yumbos y Capital de los Colibríes. Está ubicado en el trópico húmedo de América Latina.

Su cantonización se realizó el 3 de julio de 1967, el 26 de noviembre de 2006 se realizó la consulta para decidir y promover la provincialización ante el gobierno central y el legislativo, alcanzando este objetivo el 6 de noviembre de 2007.

Las Principales actividades de las compañías de Santo Domingo que se encuentran registradas se refieren a sectores del Comercio, Agrícola, Ganadero, Agroindustrial, Inmobiliario, Construcción, Autopartes, Producción, Gremiales, Turismo, Metal-Mecánica, Laboratorios, Educación, Ensamblaje y Transporte, Químicos, Seguridad y Vigilancia, Comunicación, Servicios, etc.

Mientras que el Comercio minorista de Santo Domingo se dedica especialmente a la venta de ropa confeccionada, calzado, bisutería, artesanías, plásticos, comestibles, juguetería, herramientas, artículos de bazar, confitería, refrescos, juegos de azar, limpieza de calzado, voceadores, etc.

#### 4.1.4 Segmentación de Mercado

A la segmentación de mercado se le puede definir como “la descripción de la diversidad de la demanda.”<sup>22</sup>

Considerando para este estudio la aplicación de una segmentación comportamental, la cual, se caracteriza, por el comportamiento de compra, utilizando los siguientes criterios:

- ✓ **Status de usuario:** una distinción puede ser realizada entre los usuarios potenciales, no usuarios, primeros usuarios, usuarios

---

<sup>22</sup> Lambin Jean-Jacques, Marketing Estratégico, Tercera Edición, 1995, pág. 195.

regulares o irregulares. Estrategias de comunicación diferentes pueden ser dirigidas hacia cada una de estas categorías<sup>23</sup>.

Teniendo en la cooperativa socios que exigen un producto de crédito flexible y de alta comodidad, como es el caso de los créditos que ofrecen las instituciones financieras con procesos de cobranzas y recaudación a sus clientes a nivel nacional, para los cuales las tasas son un factor secundario en la obtención del crédito. Pues la agilidad del otorgamiento es el principal factor.

- ✓ **La tasa del uso del producto:** La institución puede adecuar los productos en función a las necesidades de pequeños, medianos y grandes usuarios en lo que respecta a su volumen de compra<sup>24</sup>.

En base a este criterio la cooperativa segmentará en personas naturales afiliadas a la CCSD<sup>25</sup>, personas jurídicas afiliadas a la CCSD, comerciantes minoristas afiliados al Ministerio de Bienestar Social y Comerciantes informales, entendiéndose por personas jurídicas a aquellas que mantengan un nivel de ingresos superior a \$60.000 anualmente, a las personas naturales las que perciban de entre \$30.000 a \$60.000, los comerciantes minoristas que obtengan al año ingresos entre \$7.848 a \$30.000 y mientras que informales se caracterizarán por registrar ingresos de hasta \$7,848 al año.

---

<sup>23</sup> IBID, pág. 204.

<sup>24</sup> Lambin Jean-Jacques, Marketing Estratégico, Tercera Edición, 1995, pág. 204.

<sup>25</sup> Siglas de Cámara de Comercio de Santo Domingo de los Tsáchilas

- ✓ **El status de fidelidad:** Los consumidores de productos de compra reiteradas puede agruparse en consumidores fieles incondicionales, no exclusivamente fieles y no fieles. Las acciones promocionales y de comunicación pueden ser emprendidas para mantener la fidelidad, las políticas de productos para favorecer la exclusividad, etc. Desarrollar la fidelidad en los clientes es un objetivo de marketing relacional<sup>26</sup>.

La Cooperativa en este caso puede clasificar a los socios según la cantidad de productos que estos posean, un grupo puede estar conformar por aquellos socios que posean de 2 a 3 productos de inversión con un máximo de tiempo como socio de 2 años, en otro grupo aquellas personas que mantengan de 1 a 2 productos de inversión con un mínimo de tiempo de 3 años y máximo de 5 años y en un tercer grupo al los clientes que tengan al menos 1 producto de inversión y con un tiempo superior a 5 años. Tomando en cuenta que en todos los casos los socios mantengan inversiones superiores a \$800,00.

- ✓ **La sensibilidad a un factor marketing:** Ciertos grupos de consumidores son particularmente sensibles a una variable de marketing tal como el precio o las ofertas especiales. Acciones específicas pueden organizarse para satisfacer esta demanda.

Para este segmento, la cooperativa tendrá agrupado a clientes que solo reaccionen a ofertas en las que las tasas de los créditos sean

---

<sup>26</sup> IBID, pág. 204.

diferenciadas o por las condiciones de pago, así como los periodos de gracia.

#### **4.1.5 Tamaño del Universo**

El universo serán todas las personas naturales o jurídicas que se encuentren afiliadas a la Cámara de Comercio de Santo Domingo, los cuales se dediquen a realizar actividades Agrícolas, Armas, Automotriz, Banca y Finanzas, Bazares, Bebidas, Carros, Motos, Llantas y Mantenimiento, Compra y Venta, Comunicaciones, Construcción, Consumo Masivo, Educación, Electrodomésticos, Escuelas de Conducción, Ferreterías, Foto Estudios, Gas, Gasolineras, Hoteles y Restaurantes, Lavadoras y Lubricadoras, Librería y Papelería, Muebles, Ropa, Zapatos y Accesorios, Salud, Seguridad, Seguros, Servicios Profesionales, Tecnología, Textil, Transporte y de Vidrierías. Así como también los socios de la Cooperativa que no formen parte de la Cámara de Comercio.

Se seleccionó este universo ya que tanto los afiliados a la Cámara de Comercio de Santo Domingo y los actuales socios de la Cooperativa no afiliados a la CCSD, brindan mayor confiabilidad y seriedad, por ser comerciantes registrados y personas con historiales cercanos a la Coopacc.

- ❖ Los socios de la CCSD son: 935
- ❖ Los socios de la Coopacc son: 1645

- ❖ De los cuales las personas que son Socios de la CCSD y de la Coopacc son: 723

Por lo que el universo va a ser 1857 personas

#### **4.1.6 Tamaño de la Muestra**

Para el calculo de la muestra, en el caso de los socios, se utilizara la fórmula para universo finito entre 10 y 100 elementos, con un grado de confianza de 95%, un grado de error del 5%, con una probabilidad de ocurrencia del 95%, y de no ocurrencia del 5%, esto de acuerdo a los resultados obtenidos en la prueba piloto.

##### **Prueba Piloto:**

La prueba piloto se realizo a 22 personas socias de la Coopacc, reaccionando de una manera positiva hacia la encuesta realizada, tomando en cuenta que algunas personas atienden sus negocios todos los días de 8h00 a 20h00, realizándola pasado el medio día, ya que en la mañana es donde se desarrolla la mayor actividad comercial.

Se experimentó la encuesta vía telefónica, sin encontrar ningún inconveniente, notando una gran aceptación por el personal, por lo antes expuesto del factor tiempo.

Por otro lado, como resultado de la encuesta realizada, en la que se pregunto si estas personas deseaban un **“crédito”** se obtuvo que: 21 personas **SI**

deseaban un crédito para ampliar sus negocios y 1 persona respondió que **No** necesitaba acceder a un crédito.

**Fórmula de la Muestra:**

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

**Donde:**

NOMENCLATURA	DESCRIPCIÓN	VALOR
<b>n</b>	tamaño de la muestra	?
<b>N</b>	tamaño de población	1.857
<b>Z<sup>2</sup></b>	margen de acierto 0.95 (1.96)	0,95 – (1,96)
<b>e<sup>2</sup></b>	error admisible 0.05	0,05
<b>p</b>	Nº de aciertos positivos de la prueba piloto	0,95
<b>q</b>	Nº de respuestas negativas en la prueba piloto	0,05

**Cálculo de la Muestra:**

$$n = \frac{1,96^2 * 1.857 * (0,95) * (0,05)}{0,05^2(1.857 - 1) + 1,96^2 * (0,95) * (0,05)}$$

$$n = \frac{338,857932}{4,64 + 0,182476}$$

$$n = 70,266$$



La muestra es igual a **70** personas, a las que se les realizará la encuesta para poder determinar sus gustos, preferencias y necesidades para acceder a créditos.

## **4.1.7 Metodología de la Investigación de Campo**

### **4.1.7.1 Levantamiento de la Información**

Para obtener la información sobre el producto de crédito, tasas, plazos, segmentos, etc. se utilizará una **investigación concluyente**, caracterizada por procedimientos formales de investigación.

Para esto se elaborará una encuesta en base a la matriz de información, para así obtener un cuestionario en base a los objetivos de investigación, ayudando de esta forma a proyectar las características del mercado y poder realizar predicciones más específicas. Se utilizarán métodos de recolección de datos, para lo cual la encuesta se las realizará de manera personal, vía telefónica y mediante correo electrónico.

Una encuesta recoge información de una muestra. Una muestra es usualmente sólo una porción de la población bajo estudio.

Las encuestas tratan de identificar el comportamiento de la población en general a través de una porción de la misma. De esta manera los resultados pueden ser proyectados con seguridad de la muestra a la población mayor. La información es recogida usando procedimientos estandarizados de manera que a cada individuo se le hacen las mismas preguntas en mas o menos la misma manera.

### **Formato de la Encuesta**

<b>Encuesta sobre Crédito</b>	
<b>Encuesta N°</b> .....	
<b>Edad</b> _____ años	
<b>Genero</b> M ( ) F ( )	
 <b>1. ¿Le interesaría acceder a un Crédito?</b>	
a. SI _____	
b. NO _____	
 <b>2. ¿Es socio de la Coopacc?</b>	
a. SI _____	
b. NO _____	
 <b>3. ¿Ha obtenido algún Crédito en la Coopacc?</b>	

a. SI \_\_\_\_\_

b. NO \_\_\_\_\_

**4. ¿Qué tipo de actividad tiene?**

a. Servicio \_\_\_\_\_

b. Agrícola/Ganadero \_\_\_\_\_

c. Comercial \_\_\_\_\_

d. Industrial \_\_\_\_\_

**5. ¿Que Nivel de Ventas tiene al año?**

a. \$60.000 – En adelante \_\_\_\_\_

b. \$30.000 - \$60.000 \_\_\_\_\_

c. \$7.848 - \$30.000 \_\_\_\_\_

d. \$1000 - \$7.848 \_\_\_\_\_

**6. ¿Si accediera a un Crédito para que lo utilizaría?**

a. Capital de Trabajo \_\_\_\_\_

b. Activos Productivos \_\_\_\_\_

c. Consumo \_\_\_\_\_

d. Vivenda \_\_\_\_\_

e. Otros \_\_\_\_\_

**7. ¿En caso de que accediera a un crédito que monto de dinero le interesaría obtener?**

- a. Menor a \$600 \_\_\_\_\_
- b. Entre \$600 - \$3.000 \_\_\_\_\_
- c. Entre \$3.000 - \$8.000 \_\_\_\_\_
- d. Entre \$8.000 - \$20.000 \_\_\_\_\_
- e. Mayor a \$20.000 \_\_\_\_\_

**8. ¿A qué Plazo solicitaría el Crédito?**

- a. Menor a 6 meses. \_\_\_\_\_
- b. De 6 – 9 meses. \_\_\_\_\_
- c. De 9 – 12 meses. \_\_\_\_\_
- d. De 12 – 24 meses. \_\_\_\_\_
- e. Mayor a 24 meses \_\_\_\_\_

**9. ¿Qué forma de pago le parece óptima para la cancelación del crédito?**

- a. Pagos periódicos \_\_\_\_\_
- b. Pago al vencimiento \_\_\_\_\_

**10. ¿Qué tipo de garantías ofrecería para cubrir su deuda?**

- a. Personal. \_\_\_\_\_
- b. Prendaria. \_\_\_\_\_
- c. Hipotecaria \_\_\_\_\_
- d. Otra \_\_\_\_\_

#### 4.1.7.2 Procesamiento de la Información

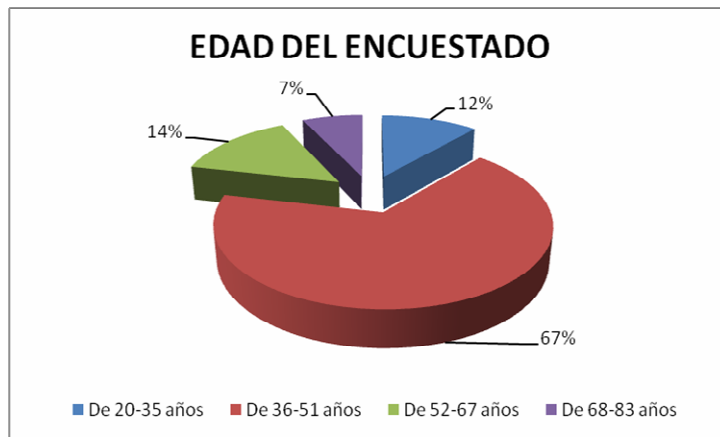
En primer lugar, se realizará el análisis a los resultados obtenidos de la encuesta a clientes, de los cuales se obtuvo los siguientes resultados.

**Total de Encuestas: 70**

#### Rango de edades de los Encuestados

**Gráfico 4 - 44: Resultado de la Encuestas**

De 20-35 años	8
De 36-51 años	47
De 52-67 años	10
De 68-83 años	5
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>

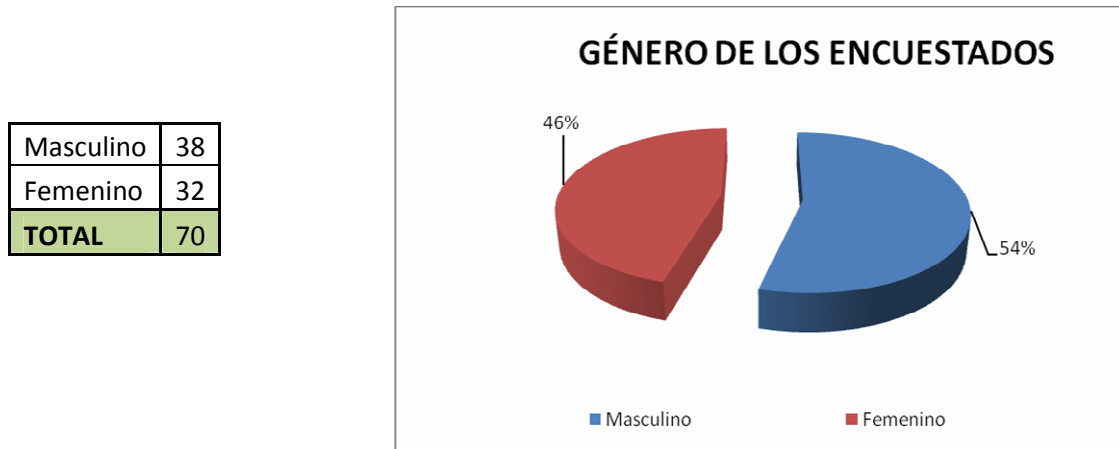


ELABORADO POR: Sabina Veloz

Del total de los encuestados la mayoría de las personas rodean entre los 36 a 51 años de edad, lo que nos determina que existe una edad madura en los socios de la Cooperativa y de la Cámara de Comercio.

## Genero de los Encuestados

Gráfico 4 - 45: Resultado de la Encuestas



ELABORADO POR: Sabina Veloz

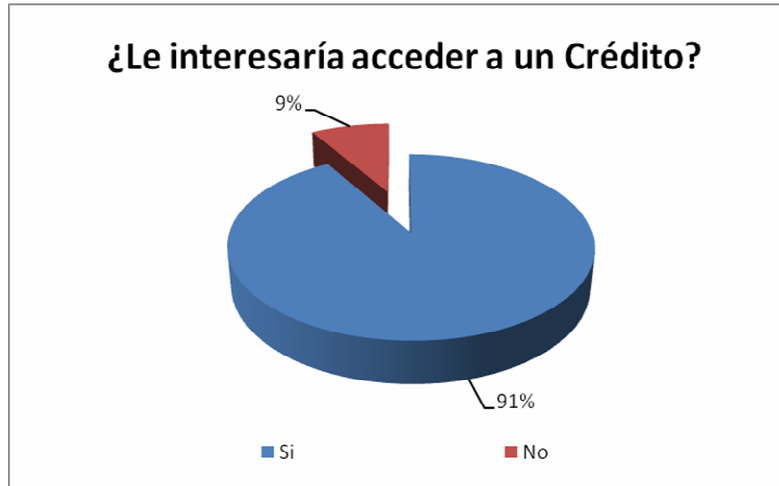
El 54% de las personas encuestadas son hombres. Estos porcentajes nos indican que existe cierto equilibrio de genero dentro de los encuestados, ratificando el comportamiento poblacional de la Provincia de los Tsáchilas. A demás este resultado demuestra el crecimiento de la participación de la mujer en actividades económicas y/o financiera.

### 1. ¿Le interesaría acceder a un Crédito?

Del total de los socios encuetados el 91% de estos están interesados en acceder a un crédito. Lo cual nos ofrece un campo de acción alto para proponer un producto financiero activo. (De crédito).

**Gráfico 4 - 46: Resultado de la Encuestas**

Si	64
No	6
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

## 2. ¿Es socio de la Coopacc?

**Gráfico 4 - 47: Resultado de la Encuestas**

Si	53
No	17
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

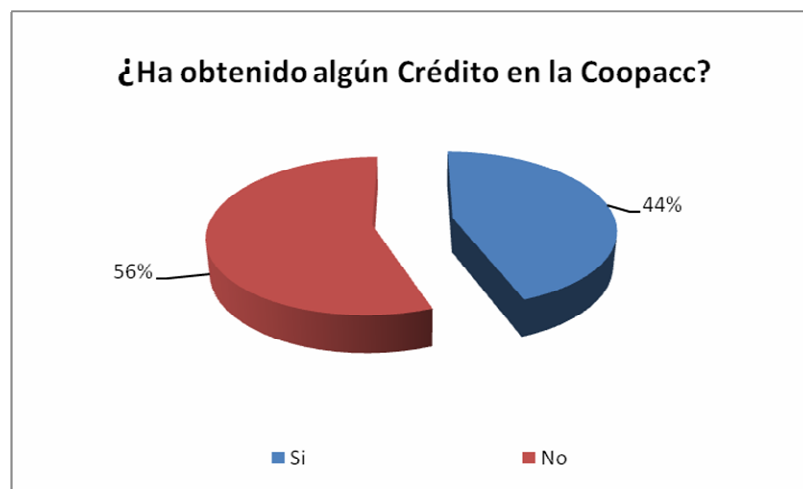
De las personas encuestadas el 76% son socios de la Cooperativa de la Cámara de Comercio de Santo Domingo y la diferencia no lo son, pero si son afiliados a la CCSD y posibles potenciales socios de la Coopacc.

Por lo que es necesario tomar medidas para captar ese mercado cautivo que debe ser atendido prioritariamente.

### 3. ¿Ha obtenido algún Crédito en la Coopacc?

**Gráfico 4 - 48: Resultado de Encuestas**

Si	31
No	39
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

Del Total de las personas encuestadas el 44% si han accedido al menos en una ocasión a un crédito. Este resultado se contrapone a la necesidad o deseo de acceder a un crédito que manifiesta el 91% de los encuestados en las respuestas de una pregunta anterior. Lo cual es dado por la falta de coordinación entre los directivos de la Coopacc y de la CCSD para mantener

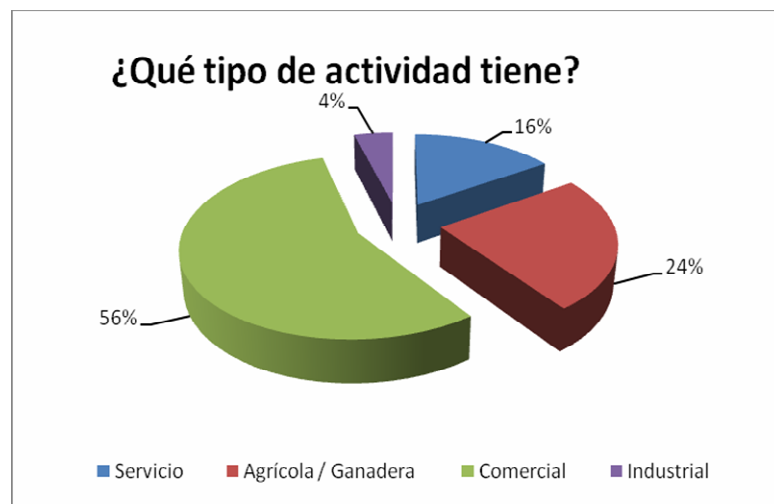


un solo grupo de personas afiliadas a las dos instituciones y que puedan acceder a los beneficios que brindan.

#### 4. ¿Qué tipo de actividad tiene?

**Gráfico 4 - 49: Resultado de Encuestas**

Servicio	11
Agrícola / Ganadera	17
Comercial	39
Industrial	3
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

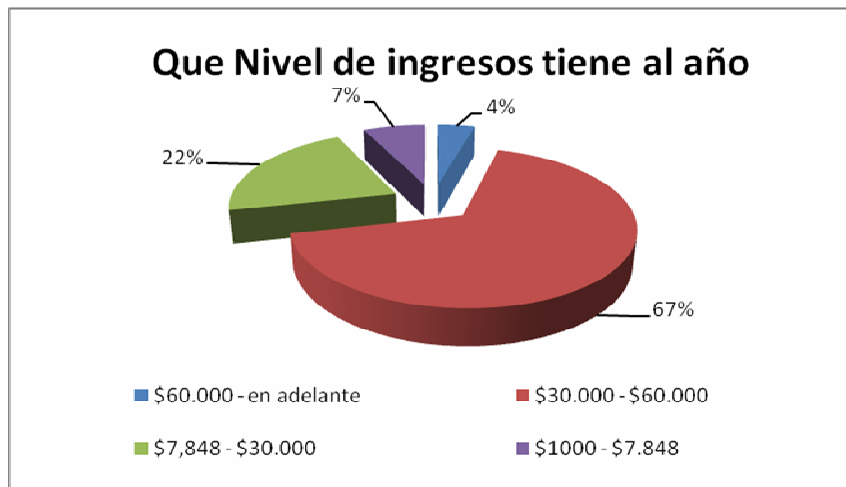
Las personas en su mayoría se dedican al sector comercial representando el 56%, en segundo lugar esta el sector agrícola ganadero con el 24%, en tercer puesto la actividad de servicio con el 16% y en el área industria únicamente el 4% se dedica a esta actividad.

En vista de que la principal actividad es el comercio es necesario tomar medidas de estabilidad para la posible atención a este mercado que permitan contrarrestar el riesgo que conlleva la existencia en la provincia de los Tsáchilas de gran población flotante y extranjeros recién radicados.

## 5. ¿Que Nivel de Ventas tiene al año?

**Gráfico 4 - 50: Resultado de Encuestas**

\$60.000 - en adelante	3
\$30.000 - \$60.000	47
\$7,848 - \$30.000	15
\$1000 - \$7.848	5
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

Los ingresos de los encuestados rodean en la mayoría entre los \$30.000 y \$60.000 dólares representando del total de encuestados el 67%, con el 22% en segundo lugar están las personas que mantienen ingresos entre los \$7.848 a \$30.000 dólares anuales.

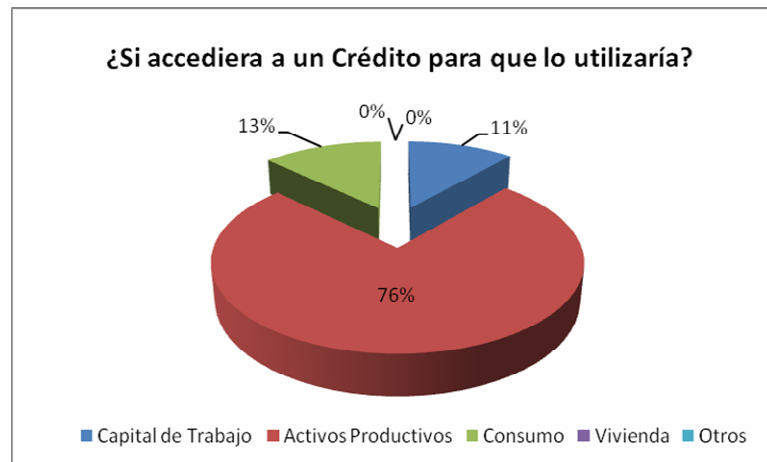
De este resultado se puede observar que pocas personas mantienen ventas menores a \$7.848 dólares que es el margen definido como ventas de los comerciantes informales. Además el nivel de ventas que reportan los

encuestados es interesante ya que demuestra la capacidad que tienen las personas para ser sujetos de crédito.

## 6. ¿Si accediera a un Crédito para que lo utilizaría?

**Gráfico 4 - 51: Resultado de Encuestados**

Capital de Trabajo	8
Activos Productivos	53
Consumo	9
Vivienda	0
Otros	0
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

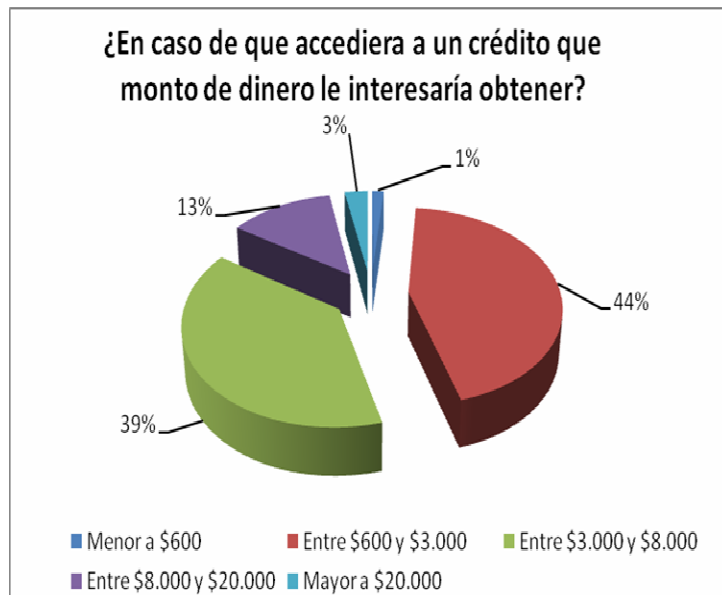
La tendencia en su mayoría con el 76% en este caso se orienta a utilizar el crédito para la adquisición de activos productivos, en segunda y tercera instancia con el 13% y 11% emplearían el dinero para consumo y para capital de trabajo respectivamente.

Este alto porcentaje para la compra de activos productivos tiene coherencia con la actividad misma de los afiliados, puesto que estos principalmente se dedican a actividades comerciales, agrícolas y ganaderas. Las mismas que necesitan de activos que les permitan desarrollar su trabajo.

**7. ¿En caso de que accediera a un crédito que monto de dinero le interesaría obtener?**

**Gráfico 4 - 52: Resultado de las Encuestas**

Menor a \$600	1
Entre \$600 y \$3.000	31
Entre \$3.000 y \$8.000	27
Entre \$8.000 y \$20.000	9
Mayor a \$20.000	2
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

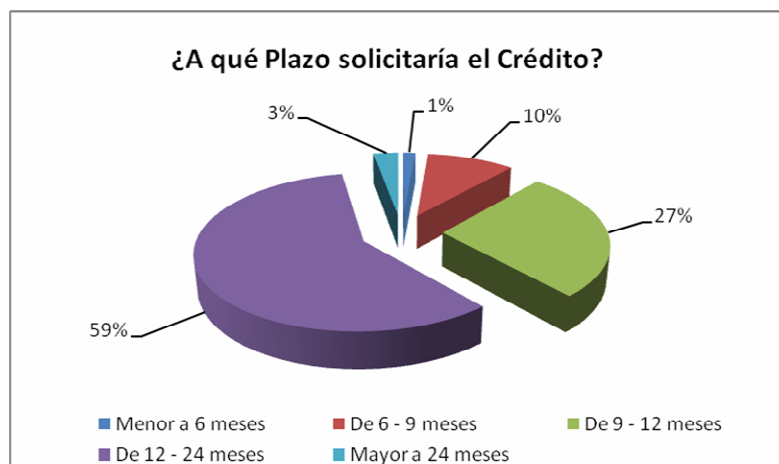
En cuanto al monto al cual estarían dispuestos a endeudarse la mayor parte de los entrevistados con el 44% se orientan a obtener un crédito de mínimo \$600 con un máximo de \$3.000 dólares, otro grupo de encuestados también representativo con el 39% solicitaría un crédito de entre \$3.000 y \$8.000 dólares.

Al comparar el nivel de ventas con el nivel de créditos que la población requeriría, su capacidad de pago es óptima. Estas cifras son de gran importancia para el análisis crediticio posterior.

**8. ¿A qué Plazo solicitaría el Crédito?**

**Gráfico 4 - 53: Resultado de las Encuestas**

Menor a 6 meses	1
De 6 - 9 meses	7
De 9 - 12 meses	19
De 12 - 24 meses	41
Mayor a 24 meses	2
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

Con respecto al plazo el 59% de los encuestados se inclina a mantener un periodo de endeudamiento entre los 12 y 24 meses, siguiéndole con el 27% el plazo de 9 a 12 meses y en tercer lugar el plazo de 6 a 9 meses.

Estos son plazos que van muy acorde al destino principal para el que requieren los encuestados. Además se debe considerar el plazo o permanencia de los pasivos de la cooperativa, para tener un adecuado equilibrio en su flujo.

### **9. ¿Qué forma de pago le parece óptima para la cancelación del crédito?**

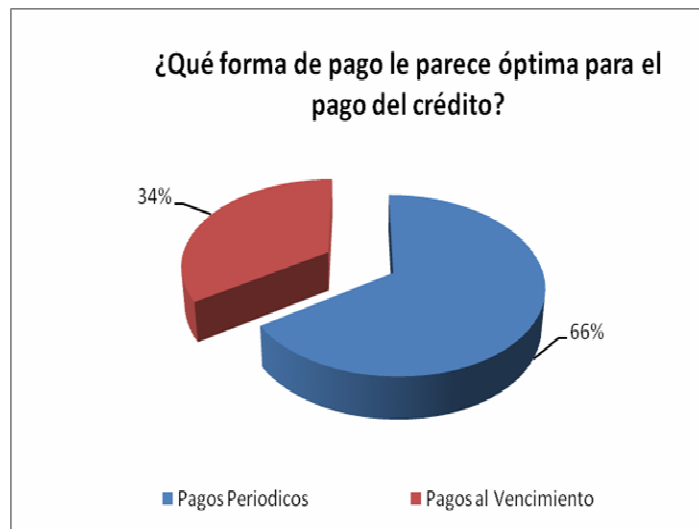
El 66% de los encuestados prefieren pagar los créditos de forma periódica y el 34% desearían pagar la deuda al vencimiento del plazo.

Tomando en cuenta que la principal actividad es el comercio, es adecuado aplicar un tipo de pago periódico, como bien lo refleja la encuesta, sin

embargo se debe tomar en cuenta casos puntuales que requieran de otro tipo de plazo de pago.

**Gráfico 4 - 54: Resultado de las Encuestas**

Pagos Periodicos	46
Pagos al Vencimiento	24
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>

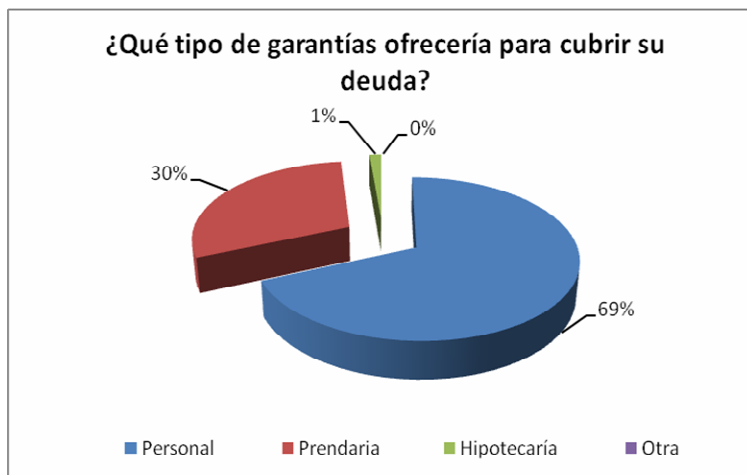


ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 10. ¿Qué tipo de garantías ofrecería para cubrir su deuda?

**Gráfico 4 - 55: Resultado de las Encuestas**

Personal	48
Prendaria	21
Hipotecaria	1
Otra	0
<b>TOTAL</b>	<b>70</b>



ELABORADO POR: Sabina Veloz

El 69% de los encuestados ofrecerían el tipo de garantía personal, luego en segundo lugar con 30% preferirían ofrecer una garantía prendaria.

En este sentido, se propenderá al concepto de deudor solidario, con lo cual se puede atender la alternativa de una garantía personal en los créditos.

### Cuadro Resumen Tabulación de Datos

**Tabla 4 - 26: Resumen de Tabulación de Datos Encuesta**

ENCUESTA SOBRE CRÉDITO						
TOTAL ENCUESTADOS	70					
MUJERES	32		HOMBRES		38	
EDADES	De 20 83 años					
PREGUNTAS	1 OPCIÓN	#	%	2 OPCIÓN	#	%
¿Le interesaría acceder a un Crédito?	Si	64	91,43%	No	6	8,57%
¿Es socio de la Coopacc?	Si	53	75,71%	No	17	24,29%
¿Ha obtenido algún Crédito en la Coopacc?	No	39	55,71%	Si	31	44,29%
¿Qué tipo de actividad tiene?	Comercial	39	55,71%	Agrícola / Ganadera	17	24,29%
¿Que Nivel de ingresos tiene al año?	\$30.000 - \$60.000	47	67,14%	\$7,848 - \$30.000	15	21,43%
¿Si accediera a un Crédito para que lo utilizaría?	Activos Productivos	53	75,71%	Consumo	9	12,86%
¿En caso de que accediera a un crédito que monto de dinero le interesaría obtener?	Entre \$600 y \$3.000	31	44,29%	Entre \$3.000 y \$8.000	27	38,57%
¿A qué Plazo solicitaría el Crédito?	De 12 - 24 meses	41	58,57%	De 9 - 12 meses	19	27,14%
¿Qué forma de pago le parece óptima para el pago del crédito?	Pagos Periodicos	46	65,71%	Pagos al Vencimiento	24	34,29%
¿Qué tipo de garantías ofrecería para cubrir su deuda?	Personal	48	68,57%	Prendaria	21	30,00%

ELABORADO POR: Sabina Veloz

El cuadro esta compuesto por los valores más significativos obtenidos de la encuesta realizada a 70 personas socias o afiliadas a la Cámara de Comercio de Santo Domingo y/o a la Cooperativa de Ahorro de la Cámara de Comercio de Santo Domingo.

Como resultado se puede decir que la mayoría de las personas encuestadas de entre 20 y 83 años si desearían acceder a un crédito que ofrezca la Coopacc, de los cuáles el 51,71% ya tiene un historial crediticio en la misma. Del total de estas personas la mayoría se dedican principalmente al comercio bordeando ingresos anuales de entre los \$30.000 a \$60.000.

Las personas que estarían dispuestas a acceder a un crédito (76%) solicitarían un monto de entre los \$600 a \$3.000 dólares, con plazos de 12 a 24 meses, que sean pagos periódicos y con garantía personal.

De acuerdo a las necesidades de las personas que se ven evidenciadas mediante la tabulación de la encuesta el crédito que se plantearía, está encasillado en el microcrédito.

<b>CRÉDITO MICRO FÁCIL</b>	
<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCRÉDITO DE ACUMULACIÓN SIMPLE
<b>DESTINO</b>	COMPRA DE ACTIVOS PRODUCTIVOS
<b>MONTO</b>	\$ 600,00 - \$ 3.000,00
<b>PLAZO</b>	Hasta 24 MESES
<b>TASA DE INTERES</b>	VIGENTE AL SEGMENTO DIRIGIDO
<b>FORMA DE PAGO</b>	PERIODICOS MENSUALES
<b>GARANTIA</b>	SOLIDARIO (MÍNIMO 3 SOCIOS SOLIDARIOS)



## 4.2 Parámetros de Evaluación Crediticia

Luego de las acciones de captación de clientes y entendiendo que todo programa de crédito debe ser eficiente, oportuno y flexible, es necesario que el analista de los créditos tenga un profundo conocimiento del cliente.

Indudablemente, este conocimiento mejorará y se reforzará con el paso del tiempo, pero para una primera operación de crédito es imprescindible tener en cuenta que se debe lograr desde un adecuado ambiente de evaluación en la visita al cliente hasta un cierre adecuado de la operación.

Para evaluar el riesgo crediticio de un prestatario se requiere tomar en cuenta los flujos de caja del deudor, sus ingresos y capacidad de servicio de la deuda, situación financiera, patrimonio neto, proyectos futuros y otros factores para determinar la capacidad del servicio y pago de la deuda. Para lo cual existen diversas herramientas que le permitan a los agentes de créditos realizar esta tarea de evaluación, las mismas que son:

### 4.2.1 Las 5 C's. del Crédito

Uno de los principales problemas en el adecuado manejo de las finanzas de un negocio, es sin duda asegurar el retorno de la inversión, uno de los canales por los que se dan mas perdidas es por el exceso de cuentas incobrables o de lenta recuperación pues los costos derivados de estas impactan de manera directa en las utilidades de la empresa.

El análisis previo al otorgamiento de un crédito es amplio pero a continuación

están los principales factores que deben tomarse en cuenta, para decidir si se otorga o no un crédito, son conocidos como las 5 C's del crédito:

### **Carácter**

Son las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el deudor para responder al crédito.

La evaluación del carácter o solvencia moral de un cliente se hace con elementos medibles y verificables como:

- Pedir Referencias Comerciales con quienes tenga o haya tenido crédito.
- Obtener un Reporte de Buró de crédito.
- Verificar demandas judiciales.
- Obtener Referencias Bancarias.

### **Capacidad**

Se refiere a la habilidad y experiencia en los negocios que tenga la persona que desea acceder a un crédito. Para lo cual se toma en cuenta:

- La antigüedad del negocio o en desempeñar una actividad que le generan ingresos.
- El crecimiento de la empresa, negocio o ingresos.
- Sus canales de distribución,
- Actividades,
- Número de empleados que tenga.

Los negocios nuevos representan un mayor riesgo a la institución que ofrece

el crédito, debido a que un gran porcentaje de estos negocios fracasan por la falta de habilidad y experiencia para conducir un negocio con éxito.

En general de lo que se trata el aspecto capacidad es de saber que tanta experiencia y estructura tiene el socio/cliente para manejar y desarrollar de la mejor forma su negocio.

## **Capital**

El capital representa los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas, para lo cual se requiere un análisis la situación financiera del solicitante.

Este análisis permitirá conocer completamente las posibilidades de pago, su flujo de ingresos y egresos, así como la capacidad de endeudamiento. Para esto se debe:

- Medir el flujo de liquidez.
- La rotación del inventario.
- El tiempo promedio que tarda en pagar.
- Solicitar Estados de Cuentas Bancarios recientes.
- Roles de Pagos.

El análisis a estos elementos permitirá obtener los datos necesarios para conocer mejor a los posibles socios/clientes y construir junto con ellos una oportunidad de negocio a la medida de sus necesidades y sin duda con mayores posibilidades de no tener una cartera con mora.

## **Condiciones**

Las condiciones representan los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo.

Todos aquellos negocios y las condiciones económicas, sobre las que los las personas no tienen control y que pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones.

Para lo cual se puede a considerar son:

- Ubicación Geográfica.
- Situación Política.
- Situación económica del sector.

Si bien estos factores no pueden evitarse, una correcta evaluación permite al menos prever sus posibles efectos e incluirlos en el análisis como riesgos contingentes.

### **Colateral**

Representan todos aquellos elementos de que dispone el negocio o sus dueños, para garantizar el cumplimiento de pago en el crédito, es decir las garantías o apoyos colaterales, las cuales se evalúan a través de:

- Sus activos fijos, el valor económico y la calidad de estos.

Para la evaluación de las garantías hay que ser muy cuidadoso, pues no se debe determinar el monto del crédito basado en el valor que tiene la garantía que respalda el crédito, pues lo que se pretende es que el monto del

financiamiento se calcule en base a lo que el cliente puede pagar más no a lo que se le puede embargar si no me paga.

Grupo Solidario: es un grupo de personas dedicadas a una misma actividad (comercios, ganadera/agrícola, servicios, industrias), que al no poseer garantías, no califican individualmente como sujetos de crédito. Para lo cual se reúnen y se garantizan unos a otros.

#### **4.2.2 Score de Evaluación**

Todas aquellas personas que soliciten un crédito y que superan las dos primeras fases del análisis que son la verificación por parte del oficial de crédito del cumplimiento de las políticas establecidas para cada uno de los productos y la segunda que es cumplir con el perfil de clientes, son ingresados al programa de Score de Crédito.

El score de evaluación de crédito busca evaluar de manera rápida y objetiva el comportamiento de crédito de un cliente. Es una herramienta de soporte al análisis de crédito que permite minimizar el riesgo asociado a la operación de crédito y maximizar el margen de ganancia.

Con el score se puede ordenar a la población de acuerdo a su nivel de riesgo, procurando predecir el comportamiento futuro a partir del perfil de crédito histórico y las características individuales de cada consumidor.

Los valores de score altos se los ganan aquellos sujetos que representan menor riesgo y valores bajos aquellos que presentan mayor riesgo de impago.

Para lo cual existen tres parámetros en los cuales se los clasifica de acuerdo al puntaje alcanzado por el solicitante.

Vale recalcar que este Score esta diseñado de acuerdo a las características del producto, por lo cual para su aplicación se debe ingresar en el software existente de la cooperativa los nuevos parámetros de evaluación, esto con el fin de no adquirir un nuevo software e incurrir en costos innecesarios.

**Tabla 4 - 27: Score de Evaluación**

<b>SCORE DE EVALUACIÓN DE CRÉDITO</b>
<b>❖ ÁREA AZUL (APROBADO)</b>
Los solicitantes del crédito que alcancen este nivel de puntuación y que no mantengan ningún tipo de excepción son enviados directamente a continuar con el proceso de otorgamiento de crédito. Estos serán todas aquellas personas que han cumplido oportunamente con sus obligaciones y con los demás requisitos requeridos para la evaluación. No se aceptaran una calificación inferior a “B”, previo su debida justificación.
<b>❖ ÁREA AMARILLA (ALTA Y BAJA)</b>
Los files que alcancen este nivel de puntuación serán sometidos a la evaluación que realiza la Unidad de Riesgos.

### **ÁREA AMARRILLA ALTA**

El solicitante alcanza este nivel de puntuación siempre y cuando el puntaje no sea mínimo y la moralidad del cliente no se vea afectada.

Podrán alcanzar el área amarilla alta, en los siguientes casos:

- ✓ Reportes Vigentes o históricos en la central de riesgos con calificaciones iguales o superiores a "B" es decir que atiendan sus obligaciones aunque no a su debido tiempo.
- ✓ En el caso de sustituir una garantía solidaria por una garantía personal o una prendaria.
- ✓ Si no cumple con los periodos mínimos de permanencia en la vivienda, se pueden exceptuar los casos por cambio de domicilio a causa de compra del inmueble.
- ✓ Cuando no se cumple con los periodos mínimos de permanencia en las actividades económicas, se exceptúan los casos en que mantengan niveles de ventas que cubran ampliamente el monto del crédito solicitado y/o mantengan ingresos extras de otras actividades.
- ✓ Cuando en su domicilio no cuenta con línea telefónica pero tiene al menos una línea para contactarlo.
- ✓ Mantenga deudas con otras instituciones, pero a pesar de ello tenga la capacidad financiera para cubrir el actual monto solicitado.

## ÁREA AMARILLA BAJA

En esta área se ubican aquellas personas que tienen una calificación aceptable, pero por recomendación de algún miembro del comité de crédito o nivel de aprobación no se le considera apto para recibir un crédito.

En este caso la solicitud del crédito será negado alegando algún factor negativo.

Dentro de esta área están aquellos solicitantes que tengan:

- ✓ Reportes Vigentes o históricos en la central de riesgos con calificaciones iguales o inferiores a "C" es decir deudores que incurren en atrasos continuos, cancelaciones parciales y/o renovaciones sucesivas.
- ✓ Obligaciones con mora (superiores a 60 días) o castigadas, sea como deudor o garante, incluso con tarjetas de créditos.
- ✓ Registros de cuentas cerradas en instituciones financieras por un inadecuado manejo.
- ✓ Antecedentes legales especialmente por deudas impagas.
- ✚ Baja reputación de honorabilidad y cumplimiento.
- ✚ Algún tipo de relación con actividades ilícitas.
- ✚ Otras deudas con Instituciones que no le permitan cubrir el actual monto solicitado.

Y otras causas que representen un alto riesgo contra los activos de la Coopacc.

## ❖ ÁREA ROJA (NEGADO)



Los files que se encasillen en este nivel de puntuación son automáticamente rechazados, especialmente por no generar los ingresos suficientes para el pago de obligaciones, así como representar un riesgo bastante elevado para los activos de la Cooperativa.

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **4.2.3 Buró de Créditos**

Son instituciones privadas controladas por las SBS que recolectan en bases de datos información de créditos del Sistema Financiero y del Sector Comercial y permiten, a cambio de un pago, consultar en sus bases de datos el comportamiento de pagos de una persona e incluso el total de cuotas que ella paga.

Gracias a estas instituciones se minimiza el riesgo de que un mal pagador obtenga crédito o que un buen pagador se sobre endeude. De esta manera, contribuyen efectivamente a la protección de los recursos del público contra su pérdida al ser mal prestados, mejorando así el desempeño del sistema financiero y su viabilidad en el tiempo.

#### **Sirve como y para**

- ✓ Centro de información crediticia.

- ✓ Facilitadores entre quien otorga el crédito y quien lo solicita.
- ✓ Recopilación, procesan e intercambian información acerca del historial de crédito de personas naturales y jurídicas.
- ✓ Proporcionan información crediticia lícita, veraz, exacta, completa y actualizada, de forma tal que responda a la situación real del titular de la información en determinado momento.
- ✓ A través de informes de créditos completos, esto es endeudamiento de esas personas en el sistema financiero y en el sector comercial hay, este deberá ser detallado y de fácil interpretación, reportes que sirven para identificar adecuadamente a los deudores, conocer su nivel de endeudamiento y riesgo crediticio, ayudando al monitoreo de la salud y de la economía y es riesgo financiero.

### **Ventajas del Uso de los Burós**

- ✓ Un buró de información sirve tanto a los entes que conceden crédito cuanto al que recibe.
- ✓ Con la información concedida se tendrá mayor seguridad en el otorgamiento del crédito.
- ✓ Reducción de costo en el análisis de créditos.
- ✓ Reducción de los plazos de evaluación crediticia.
- ✓ Mayor precisión en las decisiones de crédito.
- ✓ Apoyo efectivo en el proceso de cobranza.

- ✓ Identificación temprana del riesgo.
- ✓ Facilidad para obtener crédito.
- ✓ Obtención de mejores tasas de interés y condiciones de crédito.
- ✓ Contribuir a la solidez del sector financiero y apoyar el sector comercial.
- ✓ Disciplina en el mercado y contribuye a crear una cultura de cumplimiento de las obligaciones.

#### **Desventajas del Uso de los Burós**

- ✓ No refleja la solvencia moral del acreditado.
- ✓ El cliente esta indefenso ante errores reportados al Buró.
- ✓ Confidencialidad de los datos personales.
- ✓ Mantención de historial de personas actualmente honorables.
- ✓ Existen entidades financieras no controladas por la SBS.

### **4.3 Propuesta**

Las tasa de interés máxima convencional para aplicar serán las que se rijan al momento de adquirir el micro crédito, a febrero 2010 es:

**Tabla 4 - 28: Tasas de Interés Activas Efectivas Vigentes a Febrero 2010**

<b>Tasas de Interés</b>
<b>FEBRERO 2010</b>
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.10	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.92	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.38	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.19	Consumo *	16.30
Vivienda	11.05	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.90	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
<b>Microcrédito Acumulación Simple</b>	<b>27.85</b>	<b>Microcrédito Acumulación Simple</b>	<b>33.30</b>
Microcrédito Minorista	29.72	Microcrédito Minorista	33.90

ELABORADO POR: Sabina Veloz  
FUENTE: Banco Central del Ecuador

#### 4.3.1 Características del Producto Crediticio

El nuevo producto de crédito para la Cooperativa de la Cámara de Comercio de Santo Domingo tienen las siguientes características:

**Tabla 4 - 29: Características del Nuevo Producto de Crédito**

<b>NOMBRE</b>	MICRO FÁCIL
<b>TIPO DE CRÉDITO</b>	MICROCRÉDITO ACUMULACIÓN SIMPLE
<b>GRUPO OBJETIVO</b>	
	Está dirigido a personas naturales o jurídicas dedicadas que tengan cualquier tipo de negocio.
<b>DESTINO</b>	
	Esta dirigido a la inversión de Activos Productivos (maquinaria, repuestos,

equipos, implementos, etc.)

### **REQUISITOS PARA ACCEDER A ESTE CRÉDITO**

Ser socio de la Coopacc

Llenar la solicitud del crédito.

Tener una edad entre los 24 a 65 años.

Tener al menos una línea telefónica.

Mantener una cuenta de ahorros en la Coopacc o una de ahorros y/o corriente en otra Institución Financiera manejada por un periodo mayor a 6 meses.

Tener un patrimonio equivalente o superior al 140% del monto solicitado.

Tener una experiencia mínima de 1 año en su negocio.

Tener un nivel de educación mínima de secundaria.

Completar los demás requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales.

### **DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR**

Copias de documentos personales y si fuera el caso del cónyuge\*.

Copia de documentos personales de los garantes solidarios.

Planilla de servicios básicos del solicitante y de los garantes solidarios.

Un certificado de ingresos y egresos con las copias de las facturas de las ventas y compras de los tres últimos meses.

Certificados de bienes muebles e inmuebles (copias de cartas de pago, impuesto predial vigente, copia de matrícula de vehículo) del solicitante y de los garantes solidarios.

Carta explicativa del negocio.

Certificaciones Bancarias, personales y comerciales.

Carta de Proveedores y de Compradores.

Certificado de constitución y/o certificado de afiliación a la CCSD.

### **MONTO**

Mínimo: \$600,00

Máximo: \$3.000,00

### **PLAZO**

De 12 a 24 meses.

### **TASAS DE INTERÉS**

Las vigentes al segmento dirigido.

### **FORMA DE PAGO**

Los pagos se realizarán en cuotas mensuales según tabla de amortización.

<b>GARANTÍA</b>
Garante solidario (mínimo 3 socios solidarios).
<b>ENCAJE</b>
1 A 8
<b>COMODIDAD</b>
Débito mensual de la cuenta del socio.
<b>SEGURIDAD</b>
Incluye seguro de desgravamen, beneficio que ampara a los socios prestatarios, cuyas obligaciones se encuentren pendiente de pago a la fecha de su fallecimiento. El préstamo asegurado no compromete ni a sus familiares ni garantes.
<b>AGILIDAD</b>
Aprobación del crédito en 120 horas.
<b>ACCESIBILIDAD</b>
Aplican Socios y no socios de la Cámara de Comercio de Santo Domingo.
<b>BENEFICIOS EXTRAS</b>

Al ser socio de la Coopacc podrá afiliarse a la CCSD pagando \$10.00 de derechos de afiliación en lugar de \$60.00, y no tendrá que pagar por adelantado las 3 cuotas mensuales que exige la cámara.

Al acceder a este crédito se le ofrecerá una asesoría técnica de viabilidad y factibilidad de la inversión que desea realizar\*\*

Otorgar un rendimiento financiero por el encaje entregado al inicio de la operación.

\* Si fuera este el caso presentar también la separación de bienes si existiera.

\*\* Únicamente serán aplicados a los que son afiliados a CCSD

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 4.3.2 Formato de la Solicitud de Crédito

La Solicitud de Crédito para acceder a CREDI FÁCIL muestra el detalle de la información necesaria para evaluar al solicitante.



## SOLICITUD DE CRÉDITO

Presentar a máquina o en letra impresa. La información aquí descrita será considerada confidencial.

1.- DATOS DEL CREDITO			
Monto solicitado	\$ <input type="text"/>	Destino específico <input type="text"/>	Plazo <input type="text"/>

2.- DEUDOR / DATOS PERSONALES							
Apellidos y nombres del solicitante		152	No. Cédula de Identidad	Fecha de nacimiento	Edad	Sexo	
<input type="text"/>			<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	M	<input type="checkbox"/>
						F	<input type="checkbox"/>
Nacionalidad	Profesión/Cargo	Nivel de estudios	Teléf. dom.	Celular	Cargas	Estado civil	Sep. bienes
Ec. <input type="checkbox"/> Ext. <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>



3.- DATOS DEL NEGOCIO			
Nombre del propietario		Tiempo en la actividad	
Dirección del negocio		Número de empleados	
Barrio o Sector		Local propio o arrendado	
No. De RUC		Tiempo en el local	
Descripción o línea de negocio		Plazo de crédito a clientes	

4.- INGRESOS			
<b>INGRESOS Y EGRESOS DEL NEGOCIO</b>		<b>INGRESOS Y EGRESOS DE LA FAMILIA</b>	
VENTAS MENSUALES		<b>INGRESOS:</b>	
COSTO DE VENTAS MENSUALES (COMPRAS)		SUELDO LIQUIDO DEL CONYUGE	
UTILIDAD BRUTA	\$0	ARRIENDOS QUE RECIBE ( INMUEBLES DE SU PROPIEDAD)	
OTROS INGRESOS		REMESAS FAMILIARES / APORTE DE HIJOS / PENSIONES	
<b>TOTAL INGRESOS (a)</b>	\$0,00	OTROS INGRESOS	
<b>EGRESOS OPERATIVOS</b>		<b>TOTAL INGRESOS DE LA FAMILIA (d)</b>	\$0,00
SALARIOS		<b>EGRESOS:</b>	
ARRIENDO Y/O ALQUILER (DEL LOCAL DEL NEGOCIO)		ARRIENDO O AMORTIZ. DE HIPOTECA (DE SU VIVIENDA)	
SERVICIOS PUBLICOS (AGUA, ELECTRICIDAD, TELEFONO)		IMPUESTO A LA PROPIEDAD	
TRANSPORTE Y/O COMBUSTIBLE		SERVICIOS PUBLICOS (AGUA, ELECTRICIDAD, TELEFONO)	
MANTENIMIENTO Y/O REPARACION		OTRAS DEUDAS (AMORTIZACIONES MENSUALES)	
IMPUESTOS		ALIMENTACION Y VESTIMENTA	
OTROS EGRESOS		TRANSPORTE	
<b>TOTAL EGRESOS OPERATIVOS (b)</b>	\$0,00	IMPREVISTOS	
<b>UTILIDAD OPERATIVA (c=a-b)</b>	\$0,00	OTROS COSTOS GENERALES (SALUD, EDUCACION, ETC.)	
		<b>TOTAL EGRESOS (e)</b>	\$0,00
		<b>DISPONIBLE DE LA FAMILIA Y EL NEGOCIO (g=c+f)</b>	\$0,00
		<b>DISPONIBLE NETO DE LA FAMILIA (f=d-e)</b>	\$0,00

6.- BALANCE GENERAL DEL NEGOCIO A LA FECHA

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
CAJA Y EFECTIVO		CUENTAS POR PAGAR (PROVEEDORES)	
SALDO EN BANCOS		CREDITOS SISTEMA FINANCIERO (CORTO PLAZO, < 1 AÑO)	
CUENTAS POR COBRAR		DEUDAS CON PARTICULARES O CON EL PROPIETARIO	
INVENTARIO		OTRAS OBLIGACIONES	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	\$ 0,00	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	\$ 0,00
BIENES INMUEBLES		CREDITOS SISTEMA FINANCIERO (LARGO PLAZO, > 1 AÑO)	
MUEBLES Y EQUIPOS		OTRAS OBLIGACIONES	
VEHICULOS		<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	\$ 0,00
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	\$ 0,00	<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 0,00
TOTAL OTRO ACTIVO		<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 0,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$ 0,00	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	\$ 0,00

Parentesco	Dirección	Teléfono

Declaro(amos) y me (nos) responsabilizo (amos) de que la información contenida en esta solicitud es verdadera. Así mismo expresamente autorizo (amos) para que se obtenga de cualquier fuente de información, referencias relativas a mí (nosotros), a mí (nuestro) comportamiento crediticio, manejo de mí(s) (nuestras) cuenta(s), de ahorro, tarjetas de crédito, etc, en general al cumplimiento de mí (nuestras) obligaciones.

De igual forma, al Cooperativa queda expresamente autorizada para obtener de la SBS, a través de la Central de Riesgos, la información que este considere necesaria.

**AUTORIZACIÓN-** Autorizo (amos) expresamente a la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo para que obtenga de cualquier fuente de información, incluida la Central de Riesgos, sus referencias e información personal(es) sobre mí (nuestro) comportamiento crediticio, manejo de mí (nuestras) cuenta(s), corriente(s), de ahorro(s), tarjeta(s) de crédito, etc., y en general sobre el cumplimiento de mí (nuestras) obligaciones y demás activos, pasivos y datos personales. De igual forma, Coopacc queda expresamente autorizada para que pueda utilizar, transferir o entregar dicha información a autoridades competentes, organismos de control, Burós de Información Crediticia y otras instituciones o personas jurídicas legal o reglamentariamente facultadas, así como para que pueda hacer público mí (nuestro) comportamiento crediticio.

Por otra parte, manifiesto que conozco el contenido de la Resolución de la Junta Bancaria No. JB-99-150 publicada en el Registro Oficial No. 260 de 23 de agosto de 1999 y sus reformas, y declaro expresamente que SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_ me encuentro incurso en las causales de vinculación.

## **CAPÍTULO 5**

### **PROYECCIÓN FINANCIERA**

#### **5.1 Proyección de Inversión**

Para realizar las proyecciones de inversión es necesario determinar los costos iniciales, el capital requerido, los ingresos posibles a obtener y los egresos a incurrir; con esta información se puede determinar los excedentes proyectados a favor de la cooperativa. Posterior a este análisis se puede elaborar los flujos de caja de acuerdo a tres escenarios base, optimista y pesimista.

Elaborados los flujos proyectados se puede calcular el valor presente, el valor actual neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión inicial y otros modelos financieros que permitan realizar una evaluación financiera.

En todo proyecto financiero, y en especial en este que busca incorporar un producto de colocación en la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio para mejorar sus recursos financieros es útil elaborar los flujos de efectivo proyectados de sus recursos en efectivo con la finalidad de estimar si tendrán los recursos para cumplir con las ambiciones financieras.

### **5.1.1 Métodos de Análisis de Inversión**

Para determinar la rentabilidad del proyecto y decidir si es conviene o no llevarlo a cabo, existen varios métodos de valoración. Entre ellos están los métodos estáticos los mismos que no tienen en cuenta el tiempo; es decir que en los cálculos no toma el momento en que se produce la salida o la entrada de dinero. Y los métodos dinámicos los cuales son complementarios a los métodos estáticos puesto que cada uno de ellos aclara aspectos diferentes para dar una visión más completa.

#### **5.1.1.1 Métodos Estáticos**

##### **El método del Flujo neto de Caja (Cash-Flow estático)**

“Por Flujo neto de Caja, se entiende la suma de todos los ingresos menos todos los egresos efectuados durante la vida útil del proyecto. Está considerado como el método más simple de todos, y de poca utilidad práctica. Existe la variante de Flujo neto de Caja por unidad monetaria comprometida.”<sup>27</sup>

### **El método del Pay-Back o Plazo de recuperación.**

Calcula el número de años que se tarda en recuperar la inversión. En el caso de existir varias propuestas permite elegir el proyecto que ofrezca un menor tiempo de recuperación de la inversión. Pero este método no toman en cuenta el hecho de que cualquier proyecto de inversión puede tener corrientes de beneficios o pérdidas después de superado el periodo de recuperación o reembolso.

### **El método de la Tasa de rendimiento contable**

Este método se basa en el concepto de Cash-Flow, permite hacer cálculos más rápidamente al no tener que elaborar estados de ingresos y egresos.

Pero este método no tiene en cuenta la liquidez del proyecto, aspecto vital, ya que puede comprometer la viabilidad del mismo. Además, la tasa media de rendimiento tiene poco significado real, puesto que el rendimiento económico de una inversión no tiene porque ser lineal en el tiempo.

Fórmula:

---

<sup>27</sup> Luis Garrido Martos - 2006 - Todos los derechos reservados

$$\frac{[(\text{Beneficios} + \text{Amortizaciones})/\text{Años de duración del proyecto}]}{\text{Inversión inicial del proyecto}}$$

### **5.1.1.2 Métodos Dinámicos**

#### **El Cash-Flow actualizado o descontado.**

A este método se lo puede considerar como una variante de la Tasa de Rendimiento contable. Toma los beneficios brutos antes de amortizaciones para cada uno de los años de la vida útil del proyecto, y los actualiza o descuenta conforme a una tasa de interés.

Al contrario que la tasa contable, este método si tiene en cuenta la liquidez del proyecto a nivel del cash-flow generado en cada uno de los años del horizonte temporal de la inversión.

#### **El Pay-Back dinámico o Descontado.**

“Es el periodo de tiempo o número de años que necesita una inversión para que el valor actualizado de los flujos netos de Caja, igualen al capital invertido.

El método posee cierto perfeccionamiento con relación al método estático, sin embargo se sigue considerando un método incompleto. “A pesar de ello es innegable que aporta una cierta información adicional o complementaria para valorar el riesgo de las inversiones cuando es especialmente difícil predecir la

tasa de depreciación de la inversión, cosa por otra parte, bastante frecuente.”<sup>28</sup>

### **El Valor Actual Neto (V.A.N.)**

“Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos gastos generados durante el periodo de vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y gastos es mayor que cero, hay que considerar la inversión realizada, como atractiva; pues, se están generando beneficios; si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; y, si es menor que cero el proyecto no es viable”<sup>29</sup>.

Es decir:

- ✓ Si un proyecto de inversión tiene un VAN positivo, el proyecto es rentable.
- ✓ Entre dos o más proyectos, el más rentable es el que tenga un VAN más alto.
- ✓ Un VAN nulo significa que la rentabilidad del proyecto es la misma que colocar los fondos en él invertidos en el mercado con un interés equivalente a la tasa de descuento utilizada.
- ✓ Si VAN es negativo el proyecto no es rentable.

---

<sup>28</sup> Luis Garrido Martos - 2006 - Todos los derechos reservados

<sup>29</sup> Costales Gavilanes Bolívar, Diseño Elaboración y Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, 2003, pag 226

La principal ventaja de este método es que al homogeneizar los flujos netos de Caja a un mismo momento de tiempo, reduce a una unidad de medida común cantidades de dinero generadas en momentos de tiempo diferentes.

Dado que el V.A.N. depende muy directamente de la tasa de actualización, el punto débil de este método es la tasa utilizada para descontar el dinero.

Fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Valor Actual de los Flujos de Caja futuros} - \text{INV}$$

### **La Tasa de Rentabilidad Interna (T.I.R.)**

Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto de una inversión sea igual a cero.

“El criterio de la tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con lo cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual”<sup>30</sup>.

La TIR representa la rentabilidad obtenida en proporción directa al capital invertido.

---

<sup>30</sup> Meneses Álvarez Edilberto, Preparación y Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, 2001, pág. 171



Un proyecto debe considerarse bueno cuando su tasa interna de retorno es superior a la tasa de rendimiento mínima requerida para los proyectos. Evidentemente, un proyecto que no reditúe cuando menos la tasa mínima requerida no debe ser aceptado.

El defecto de este método es la inconsistencia matemática de la T.I.R. cuando en un proyecto de inversión hay que efectuar otros desembolsos, además de la inversión inicial, durante la vida útil del mismo, ya sea debido a pérdidas del proyecto, o a nuevas inversiones adicionales.

Fórmula:

$$TIR = (TDi + (TDs - TDi)) (VAi / VAi - VAs)$$

### **Relación Beneficio / Costo**

En este método se debe tener en cuenta tanto los beneficios como las desventajas de aceptar o no proyectos de inversión. Es utilizado para evaluar inversiones y determinar la viabilidad de los proyectos en base a la razón de los beneficios a los costos asociados al proyecto.

La relación Beneficio/costo esta representada por la relación en donde los Ingresos y los Egresos deben ser calculados utilizando el VAN, de acuerdo al flujo de caja; o en su defecto, una tasa un poco más baja.

El análisis de la relación B/C:

- ✓  $B/C > 1$  los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- ✓  $B/C = 1$  los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- ✓  $B/C < 1$  los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

La relación B/C sólo entrega un índice de relación y no un valor concreto, además no permite decidir entre proyectos alternativos.

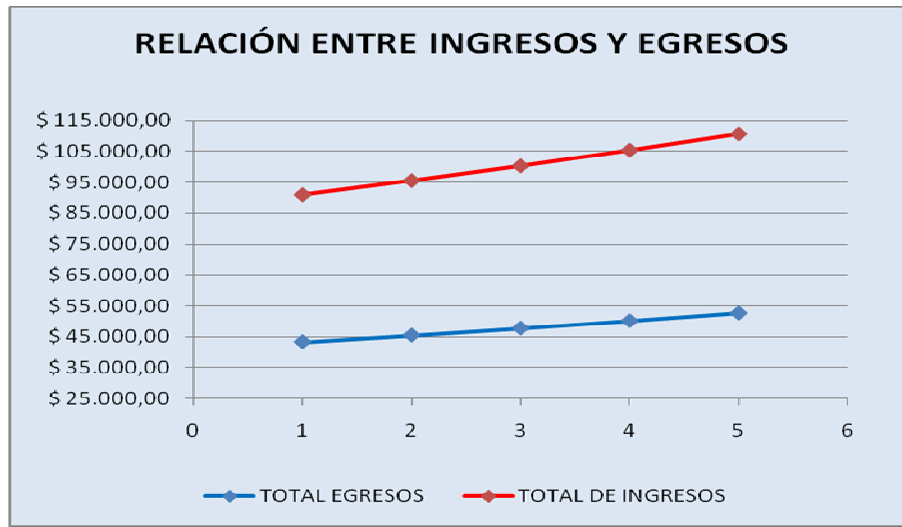
Fórmula:

$$\text{RELACIÓN B/C} = \text{SUMATORIA DE FLUJOS} / \text{INVERSIÓN}$$

### **5.1.2 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado**

En el Estado de Perdidas y Ganancias se realizara proyecciones de los ingresos y gastos, de acuerdo al tipo de crédito; en este caso **micro crédito de Acumulación Simple** *(Compra de Activos Productivos)*.

**Gráfico 5 - 56: Relación entre los Ingresos y Egresos  
Proyectados en el Estado de Pérdidas y Ganancias**



ELABORADO POR: Sabina Veloz

Todas las proyecciones se han realizado tomando en cuenta las tasas publicadas por el banco central del Ecuador a Febrero 2010, así como la inflación proyectada para este mismo año.

El estado de resultados demuestra que para todos los años del proyecto se tendrá excedentes proyectados, siendo de esta manera los ingresos mayores a los egresos.

**Tabla 5 - 30: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyecto, de la Coopacc**

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO						
INFLACIÓN PROYECTADA	5,00%					
	1	2	3	4	5	TOTAL
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITO	\$ 89.046,86	\$ 93.499,21	\$ 98.174,17	\$ 103.082,88	\$ 108.237,02	\$ 492.040,13
COMISIONES GANDAS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
INGRESOS POR SERVICIOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SEGURO DE DESGRAVAMEN	\$ 1.782,72	\$ 1.871,86	\$ 1.965,45	\$ 2.063,72	\$ 2.166,91	\$ 9.850,65
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 90.829,58</b>	<b>\$ 95.371,06</b>	<b>\$ 100.139,62</b>	<b>\$ 105.146,60</b>	<b>\$ 110.403,93</b>	<b>\$ 501.890,79</b>
INTERESES CAUSADOS						
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	\$ 2.339,82	\$ 2.456,81	\$ 2.579,65	\$ 2.708,63	\$ 2.844,07	\$ 12.928,98
INTERESES (FONDEO)	\$ 35.541,87	\$ 37.318,96	\$ 39.184,91	\$ 41.144,15	\$ 43.201,36	\$ 196.391,24
COMISIONES PAGADAS	\$ 1.782,72	\$ 1.871,86	\$ 1.965,45	\$ 2.063,72	\$ 2.166,91	\$ 9.850,65
OTROS SERVICIOS	\$ 3.565,44	\$ 3.743,71	\$ 3.930,90	\$ 4.127,44	\$ 4.333,81	\$ 19.701,31
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 43.229,85</b>	<b>\$ 45.391,34</b>	<b>\$ 47.660,90</b>	<b>\$ 50.043,95</b>	<b>\$ 52.546,15</b>	<b>\$ 238.872,19</b>
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>\$ 47.599,74</b>	<b>\$ 49.979,73</b>	<b>\$ 52.478,71</b>	<b>\$ 55.102,65</b>	<b>\$ 57.857,78</b>	<b>\$ 263.018,60</b>
PROVISIONES						
CARTERA DE CRÉDITOS	\$ 16.745,44	\$ 17.582,71	\$ 18.461,84	\$ 19.384,94	\$ 20.354,18	\$ 92.529,11
GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE PERSONAL	\$ 3.329,28	\$ 3.495,74	\$ 3.670,53	\$ 3.854,06	\$ 4.046,76	\$ 18.396,37
SUMINISTROS	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
ARRIENDOS	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	\$ 3.978,45
PUBLICIDAD	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS	\$ 1.337,04	\$ 1.403,89	\$ 1.474,09	\$ 1.547,79	\$ 1.625,18	\$ 7.387,99
DEPRECIACIONES	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 25.761,76</b>	<b>\$ 26.988,35</b>	<b>\$ 28.276,26</b>	<b>\$ 29.628,58</b>	<b>\$ 31.048,50</b>	<b>\$ 141.703,45</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>\$ 21.837,98</b>	<b>\$ 22.991,38</b>	<b>\$ 24.202,45</b>	<b>\$ 25.474,07</b>	<b>\$ 26.809,27</b>	<b>\$ 121.315,16</b>
OTROS INGRESOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
OTROS EGRESOS	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>MARGEN ANTES DE IMP. Y PART.</b>	<b>\$ 21.837,98</b>	<b>\$ 22.991,38</b>	<b>\$ 24.202,45</b>	<b>\$ 25.474,07</b>	<b>\$ 26.809,27</b>	<b>\$ 121.315,16</b>
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 3.275,70	\$ 3.448,71	\$ 3.630,37	\$ 3.821,11	\$ 4.021,39	\$ 18.197,27
<b>MARGEN ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$ 18.562,28</b>	<b>\$ 19.542,67</b>	<b>\$ 20.572,08</b>	<b>\$ 21.652,96</b>	<b>\$ 22.787,88</b>	<b>\$ 103.117,88</b>
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 4.640,57	\$ 4.885,67	\$ 5.143,02	\$ 5.413,24	\$ 5.696,97	\$ 25.779,47
<b>MARGEN NETO</b>	<b>\$ 13.921,71</b>	<b>\$ 14.657,00</b>	<b>\$ 15.429,06</b>	<b>\$ 16.239,72</b>	<b>\$ 17.090,91</b>	<b>\$ 77.338,41</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Para la determinación de los ingresos y egresos un dato necesario a conocer es el mercado objetivo y el monto a colocar en el mercado.

**Tabla 5 - 31: Mercado Objetivo y Monto a Colocar en el Mercado**

MERCADO OBJETIVO	1.857
PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO	8%
TOTAL MERCADO OBJETIVO	149

	MONTOS		PROMEDIO
	MIN.	MAX.	
Micro Crédito de Acumulación Simple	\$ 600,00	\$ 3.000,00	\$ 1.800,00

COLOCACIÓN TOTAL	PROMEDIO	MERCADO OBJETIVO	VALOR OTORGADO
Micro Crédito de Acumulación Simple	\$ 1.800,00	149	\$ 267.408,00

ELABORADO POR: Sabina Veloz

El mercado objetivo es el número de personas que se estima atender, para lo cual se conoce el universo, el mismo que es representado por los socios de la Cooperativa y los afiliados a la Cámara de Comercio (Total 1.857 personas).

La proyección de mercado atendido en un escenario normal es del 8% debido a la competencia existente por lo que no es posible atender a un 100% del público, además no todas estas personas están dispuestas por ahora a solicitar un crédito. Por lo que el total de personas estimadas a otorgar un micro crédito de acumulación simple son 149 socios y/o afiliados.

Para saber el Monto a colocar en el mercado se multiplica el promedio del micro crédito de acumulación simple por el total de personas a otorgar el micro crédito; obteniendo \$267.408,00 a colocar.

### 5.1.2.1 Total Ingresos Projectados

Tabla 5 - 32: Total Ingresos Projectados

<b>INGRESOS</b> <b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>	
--	---

MERCADO OBJETIVO	1.857
PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO	8%
<b>TOTAL MERCADO OBJETIVO</b>	<b>149</b>

	MONTOS		PROMEDIO
	MIN.	MAX.	
Micro Crédito de Acumulación Simple	\$ 600,00	\$ 3.000,00	\$ 1.800,00

COLOCACIÓN TOTAL	PROMEDIO	MERCADO OBJETIVO	VALOR OTORGADO
Micro Crédito de Acumulación Simple	\$ 1.800,00	149	\$ 267.408,00

INTERÉS GANADO	TASAS DE INTERÉS	VALOR OTORGADO	INTERESES GANADOS
Micro Crédito de Acumulación Simple	33,30%	\$ 267.408,00	\$ 89.046,86

COMISIÓN GANADA	COMISIÓN	VALOR OTORGADO	INTERESES GANADOS
Micro Crédito de Acumulación Simple	0%	\$ 267.408,00	\$ 0,00

	MERCADO OBJETIVO	COSTO	TOTAL SERVICIO
INGRESOS POR SERVICIOS DE CAPACITACIÓN	149	\$ 0,25	\$ 445,68
SEGURO DE DESGRAVAMEN	149	\$ 1,00	\$ 1.782,72

<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 90.829,58</b>
-----------------------	---------------------

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Para el cálculo de las proyecciones de ingresos se ha tomado intereses, comisiones y otros servicios estimados para cinco años, valoradas en el estudio de mercado en un escenario normal.

### Interés de Cartera de Créditos

Los ingresos del Interés Ganado, están compuestos por el monto a colocar \$267.408,00 multiplicado por la tasa de interés vigente a febrero de 2010 del micro crédito de acumulación simple publicada en el BCE 33,30%.

**Tabla 5 - 33: Intereses Ganados**

INTERÉS GANADO	TASAS DE INTERÉS	VALOR OTORGADO	INTERESES GANADOS
Micro Crédito de Acumulación Simple	33,30%	\$ 267.408,00	\$ 89.046,86

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### Comisiones Ganadas

Debido a la regulación de costos vigente desde el año 2009 la cooperativa no cobra a sus socios por comisiones, motivo por el cual tampoco en este caso se cobrará.

**Tabla 5 - 34: Comisiones Ganadas**

COMISIÓN GANADA	COMISIÓN	VALOR OTORGADO	INTERESES GANADOS
Micro Crédito de Acumulación Simple	0%	\$ 267.408,00	\$ 0,00

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### Ingresos Por Servicios

Los ingresos por servicios son por el servicio de capacitación<sup>31</sup> el mismo que ofrece el nuevo producto y no será cobrado a los socios ya que es un beneficio para el cliente. Otro valor de ingreso es el seguro de desgravamen valor que cubrirá únicamente el costo del seguro sin tener ningún rédito por este rubro.

**Tabla 5 - 35: Otros Servicios**

	MERCADO OBJETIVO	COSTO	TOTAL SERVICIO
INGRESOS POR SERVICIOS DE CAPACITACIÓN	149	\$ 0,25	\$ 445,68
SEGURO DE DESGRAVAMEN	149	\$ 1,00	\$ 1.782,72
			\$ 2.228,40

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 5.1.2.2 Total Egresos Proyectados

Para determinar la proyección de egresos, se consideró los intereses a reconocer a los socios por el encaje, los intereses a pagar a la misma cooperativa por los recursos prestados para colocar en el mercado mediante el micro crédito de acumulación simple, los servicios por capacitación a los socios y el pago a la aseguradora.

Para lograr colocar en el mercado es necesario tener recursos para lo cual el socio solicitante entregaría un encaje de 1/8 y la diferencia se obtendría de los recursos de la cooperativa (obligaciones con el público a plazo y de las inversiones que posee un fondo Leal en el Banco Internacional<sup>32</sup>). Estos

<sup>31</sup> Este monto no es considerado como un ingreso líquido, consta en los ingresos para reflejar el valor que recibiría si la cooperativa decidiera cobrar.

<sup>32</sup> El rendimiento que obtiene en el Banco es menor al que obtendría si invirtiera en un proyecto.



recursos generarían egresos al reconocer los intereses que generan los recursos captados externamente e internamente de la cooperativa.

**Tabla 5 - 36: Total Egresos Proyectados**

<b>EGRESOS</b>			
<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>			
	<b>MONTO COLOCADO</b>	<b>RECURSOS PROPIOS</b>	
<b>ENCAJE 1 - 8</b>	\$ 267.408,00	\$ 33.426,00	
	<b>OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO</b>		
<b>Participación: 12,50%</b>	<b>CAPTACIÓN PROMEDIO</b>	<b>TASA PASIVA</b>	<b>OBLIGACIÓN CON EL PÚBLICO</b>
<b>INTERESES GANADOS SOCIOS NUEVOS</b>	\$ 33.426,00	7,00%	\$ 2.339,82
	<b>MONTO COLOCADO</b>	<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b>
<b>RECURSO FONDEO</b>	\$ 267.408,00	-\$ 33.426,00	\$ 233.982,00
<b>Participación: 87,50%</b>	<b>RECURSOS REQUERIDOS</b>	<b>TASA PASIVA</b>	<b>TOTAL INTERÉS (FONDEO)</b>
<b>INTERESES (FONDEO)</b>	\$ 233.982,00	15,19%	\$ 35.541,87
	<b>TOTAL SOCIOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>PAGO A LA ASEGURADORA</b>	149	\$ 1,00	\$ 1.782,72
	<b>TOTAL SOCIOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>SERVICIO DE CAPACITACIÓN</b>	149	\$ 2,00	\$ 3.565,44
<b>TOTAL EGRESOS</b>			<b>\$ 43.229,85</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## Obligaciones Con El Público

El egreso de las obligaciones con el público, esta dado por el porcentaje de tasa pasiva que se debe pagar a los clientes, en razón de que en la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo existe un encaje de 1/8 sobre el crédito otorgado; por tal motivo se debe pagar una tasa pasiva al cliente por el encaje, que se convierte en un depósito a plazo, con el 7% anual.

**Tabla 5 - 37: Obligaciones con el Público**

	MONTO COLOCADO	RECURSOS PROPIOS
<b>ENCAJE 1 - 8</b>	\$ 267.408,00	\$ 33.426,00

	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		
Participación: 12,50%	CAPTACIÓN PROMEDIO	TASA PASIVA	OBLIGACIÓN CON EL PÚBLICO
<b>INTERSES GANADOS SOCIOS NUEVOS</b>	\$ 33.426,00	7,00%	\$ 2.339,82

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## Interés (Fondeo)

Para lograr alcanzar los resultados planeados con la implementación del nuevo producto de colocación, es necesario contar con los recursos que se capten de los solicitantes del crédito. Como se puede observar, dentro de la proyección, los recursos que se captaran son del 13,50%<sup>33</sup> del total requerido para otorgar el crédito en los montos estimados.

Es decir que el 87,50% de los recursos, equivalentes a US\$33.426.00 serán suministrados por la misma Cooperativa; de las captaciones que actualmente

<sup>33</sup> Representa el encaje 1/8

mantiene del público en general y del capital de la inversión que tiene en el Banco Internacional.

**Tabla 5 - 38: Intereses (FONDEO)**

Participación: 87,50%	MONTO COLOCADO	RECURSOS PROPIOS	RECURSOS REQUERIDOS
RECURSO FONDEO	\$ 267.408,00	-\$ 33.426,00	\$ 233.982,00

	RECURSOS REQUERIDOS	TASA PASIVA	TOTAL INTERÉS (FONDEO)
INTERESES (FONDEO)	\$ 233.982,00	15,19%	\$ 35.541,87

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Por estos recursos que otorga la misma cooperativa se debe reconocer un porcentaje de interés, para que el proyecto en sí, resulte atractivo para la directiva.

El sector de Crédito de Consumo, es uno de los segmentos de destino que tienen una tasa de interés intermedia de entre todos los segmentos; por lo que se ofrece una tasa activa referencial equivalente al segmento de crédito de consumo determinado por el BCE para febrero del 2010, para contar con dichos recursos.

### **Gasto Aseguradora**

Ese valor representa el monto que se le deberá pagar a la aseguradora contratada para otorgar el seguro de desgravamen a los socios que adquieran el micro crédito de acumulación simple. El contrato es con la aseguradora con la que viene trabajando la cooperativa desde hace varios años atrás.

El seguro busca cubrir a los socios prestatarios, cuyas obligaciones se encuentren pendiente de pago a la fecha de su fallecimiento. La deuda no compromete ni a sus familiares ni garantes.

**Tabla 5 - 39: Gasto de Aseguradora**

	TOTAL SOCIOS	COSTO UNITARIO	TOTAL A PAGAR
<b>PAGO A LA ASEGURADORA</b>	149	\$ 1,00	\$ 1.782,72

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **Gastos Capacitación**

Un gasto en el cual también va incurrir la cooperativa y forma parte del producto de colocación es la capacitación que se les ofrece a los socios basada en una asesoría técnica de viabilidad y factibilidad de la inversión que desea hacer para la adquisición de activos productivos. En valor será pagado a la Cámara de Comercio de Santo Domingo entidad que será la encargada de realizar el estudio.

**Tabla 5 - 40: Servicio de Capacitación**

	TOTAL SOCIOS	COSTO UNITARIO	TOTAL A PAGAR
<b>SERVICIO DE CAPACITACIÓN</b>	149	\$ 2,00	\$ 3.565,44

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **5.1.2.3 Gastos Operacionales**

Los gastos operativos están compuestos por aquellos egresos en los que se incurren por operación del producto de colocación pero que no están relacionados directamente con las características del producto.

Entre estos gastos están:

### Provisiones Cartera De Crédito

Las provisiones están constituidas en base a la calificación de los deudores de micro créditos otorgados por las cooperativas del sistema financiero nacional; los cuales están representados por los porcentajes de participación según su calificación. Estos porcentajes se deben multiplicar por el monto a colocar, obteniendo los montos a colocar según la calificación de la cartera de micro crédito, este valor a su vez se lo multiplica por el promedio de provisiones que se debe aplicar, según disposición de la SBS, para conocer el monto provisionado por la cartera colocada en el micro crédito de acumulación simple.

Vale recalcar que las provisiones no representan desembolsos en efectivos, más bien son valores que se estiman para cubrir posibles impagos por parte de los deudores.

**Tabla 5 - 41: Provisión**



PROVISIÓN					
MONTO COLOCADO	CALIFICACIÓN	COMPOCISIÓN		PROVISIÓN	
		%	MONTO	%	MONTO
\$ 267.408,00	A	94,85%	\$ 253.636,49	3%	\$ 7.596,41
	B	1,22%	\$ 3.262,38	12%	\$ 407,63
	C	0,82%	\$ 2.192,75	35%	\$ 767,35
	D	0,50%	\$ 1.347,74	75%	\$ 1.010,73
	E	2,60%	\$ 6.963,30	100%	\$ 6.963,30
		100,00%	\$ 267.402,65		\$ 16.745,44

FUENTE; Superintendencia de Bancos y Seguros  
ELABORADO POR: Sabina Veloz

## Gastos Personal

Para llevar a cabo el proyecto se necesita un ejecutivo especializado en el micro crédito, al mismo que se le cancelará \$240,00 mensuales más los beneficios de ley.

**Tabla 5 - 42: Gastos de Personal**

GASTO PERSONAL			
EJECUTIVO	SUELDO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 3.329,28
TOTAL			\$ 3.329,28

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## Suministros

Para llevar a cabo las operaciones al año se necesitarán materiales de oficina para la única sucursal de la cooperativa.

**Tabla 5 - 43: Suministros**

SUMINISTROS				
	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
Mat. De Oficina	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
TOTAL				\$ 1.200,00

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## Publicidad

Para dar a conocer el producto de colocación al público es necesario mensualmente incurrir en gastos de publicidad, mediante trípticos y cuñas en la radio.

**Tabla 5 - 44: Publicidad**

PUBLICIDAD			
CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 1.200,00
TOTAL			\$ 1.200,00

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### Arriendo

A pesar de que la cooperativa no paga arriendo se estima este rubro para cubrir los servicios básicos utilizados como la electricidad y el teléfono, así como el espacio físico utilizado que presta las instalaciones de la cooperativa.

**Tabla 5 - 45: Arriendo**

ARRIENDO				
	CANTIDAD	VALOR UNITARIOS	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
Arriendo	1	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 720,00
TOTAL				\$ 720,00

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### Servicios Varios y Otros Gastos

Del total del monto colocado anualmente se estima que el 0,50% será destinado para cubrir inconvenientes u otros gastos no tomados en cuenta.

**Tabla 5 - 46: Otros Servicios y**

SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS		
%	MONTO COLOCADO	VALOR TOTAL
0,50%	\$ 267.408,00	\$ 1.337,04
TOTAL		\$ 1.337,04

ELABORADO POR: Sabina Veloz

## Amortizaciones y Depreciaciones

Se deprecian los valores contables correspondientes a la computadora a 3 años pero constan 5 porque al cuarto año se repone la computadora, los muebles y demás equipos tienen un periodo de vida de 10 años.

Para la amortización se consideran los costos de la inversión inicial los mismos que serán amortizados a 5 años.

**Tabla 5 - 47: Depreciación y Amortización**

DEPRECIACIÓN								
ACTIVOS TANGIBLES	VALOR INICIAL	VALOR RESIDUAL	PERIODO DEPREC.	1	2	3	4	5
Computador	\$ 1.500,00	0	3	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
Muebles y Equipos	\$ 4.300,00	0	10	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00	\$ 430,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 930,00</b>	<b>\$ 930,00</b>	<b>\$ 930,00</b>	<b>\$ 930,00</b>	<b>\$ 930,00</b>

AMORTIZACIÓN								
ACTIVOS TANGIBLES	VALOR TOTAL	% AMORT.	PERIODO AMORTIZ.	1	2	3	4	5
Publicidad	\$ 1.000,00	20%	5	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Capacitación	\$ 500,00	20%	5	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 300,00</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Todos estos gastos Operacionales suman al año un total de:

<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 18.881,09</b>
--------------------------------	---------------------



## **5.2 Evaluación Financiera**

Para evaluar que tan viable es el proyecto se debe poner bajo pruebas y diferentes escenarios optimista como pesimista, para lo cual es necesario aplicar los distintos criterios de evaluación como: el Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación de la Inversión, Relación Beneficio/Costo, los cuales nos determinaran si el proyecto es viable o no.

### **5.2.1 Inversión Inicial**

La inversión inicial esta conformada por la adquisición de muebles y equipos, la publicidad inicial y la capacitación, todo los costos necesarios para iniciar y poner en acción el proyecto de la introducción de un nuevo producto financiero activo en al cooperativa de ahorro y crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo.

Para la puesta en marcha de este proyecto es necesario tener una inversión inicial y básica que a continuación se detalla:

#### **Muebles y Equipos**

Para iniciar se compran los equipos y muebles necesarios para emprender con el proyecto. La administración y manejo del riesgo del crédito necesita de tecnología y logística para lo cual se adquiere una computadora, escritorio y otros equipos.

**Tabla 5 - 48: Muebles y Equipos**

INVERSIÓN INICIAL				
MUEBLES Y EQUIPOS				
EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
Computador	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Escritorios y sillas	2	\$ 700,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
impresora	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Fax	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
scanner	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Infocus	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Teléfono	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 5.800,00</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### Publicidad Inicial

Siempre que se implementa un nuevo producto, en este caso un producto financiero activo se debe invertir en publicidad, para dar a conocer a la comunidad y en especial a los socios y potenciales clientes la existencia de este nuevo producto.

**Tabla 5 - 49: Publicidad Inicial**

INVERSIÓN INICIAL				
PUBLICIDAD INICIAL				
SERVICIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
Publicidad	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 1.000,00</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### Capacitación

Inicialmente se debe capacitar al oficial de crédito, para ofrecer una imagen de profesionalismo y minimizar el riesgo al momento de destinar los créditos a los potenciales clientes, Con la capacitación el ejecutivo conocerá mejor los destinos y costos de los productos así como las posibles inversiones de los solicitantes, evaluando mejor los proyectos presentados por los socios.

**Tabla 5 - 50: Capacitación Inicial**

INVERSIÓN INICIAL				
CAPACITACIÓN				
SERVICIO	EJECUTIVO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	TOTAL ANUAL
Capacitación	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 500,00</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Por lo que la inversión inicial para poner en acción el proyecto asciende a la cantidad de:

<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>\$ 6.000,00</b>
--------------------------------	--------------------

## 5.2.2 Capital de Operación

El Capital de Operación esta compuesto por el capital de trabajo, para lo cual es necesario determinar un tiempo prudencial requerido para operar sin percibir ingresos hasta potencializar el nuevo producto financiero. El cual se estima que va hacer de 3 meses.

Los gastos en los que se incurrirán serán los mismos gastos operacionales calculados en el estado de pérdidas y gastos pero estimados únicamente para tres meses.

**Tabla 5 - 51: Capital de Operación**

<b>CAPITAL DE OPERACIONES</b>			
<b>GASTO PERSONAL</b>			
<b>EJECUTIVO</b>	<b>SUELDO</b>	<b>TOTAL MENSUAL</b>	
1	\$ 277,44	\$ 277,44	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 277,44</b>	
<b>SUMINISTROS</b>			
	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Mat. De Oficina</b>	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 100,00</b>
<b>PUBLICIDAD</b>			
	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Publicidad</b>	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 100,00</b>
<b>ARRIENDO</b>			
	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Arriendo</b>	1	\$ 60,00	\$ 60,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 60,00</b>
<b>SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS</b>			
<b>%</b>	<b>MONTO COLOCADO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	
0,50%	\$ 267.408,00	\$ 0,00	
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 0,00</b>	
<b>CAPITAL MENSUAL</b>		\$ 537,44	
<b>PERIODO REQUERIDO</b>		3 MESES	
<b>CAPITAL REQUERIDO</b>		<b>\$ 1.612,32</b>	

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### 5.2.3 Escenario Base

Para la proyección del Escenario Base, de la propuesta y proyección del nuevo producto financiero que consiste en un crédito de Acumulación Simple (Inversión o Adquisición de Activos de producción), se determinó una tasa de mercado atendido del 8% del mercado total, esto se debe a que en el sector también existe competencia por lo que no sería muy accesible atender al 100% del mercado objetivo y no todos están dispuestos a acceder a un crédito por ahora.

**Tabla 5 - 52: Mercado Objetivo En Un Escenario Normal**

<b>MERCADO OBJETIVO</b>	1857
<b>PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO</b>	8%
<b>TOTAL MERCADO OBJETIVO</b>	149

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Para la proyección del incremento del crédito, como los egresos y variación de gastos, se utilizara un nivel de tasa muy moderado, determinada por la tasa de inflación proyectada para el 2010 de 4 al 6% tomando el promedio de estos porcentajes; incrementando anualmente las proyecciones de ingresos y egresos en un 5%.

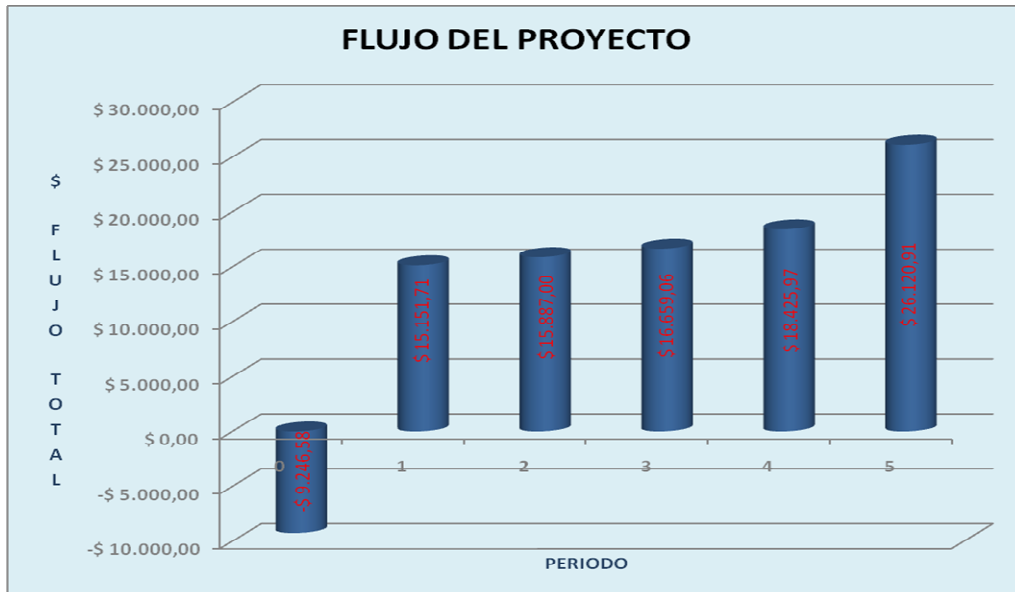
Con esta tasa de incrementos se presenta el siguiente flujo de fondos proyectado en un ESCENARIO BASE:

**Tabla 5 - 53: Flujo de Fondos Projectados Escenario Base**

<b>FLUJO DE FONDOS PROYECTADO</b>							
<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>							
	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INVERSIÓN INICIAL	-\$ 7.300,00						
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 1.946,58						
<b>INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITO</b>		\$ 89.046,86	\$ 93.499,21	\$ 98.174,17	\$ 103.082,88	\$ 108.237,02	\$ 492.040,13
COMISIONES GANDAS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
INGRESOS POR SERVICIOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SEGURO DE DESGRAVAMEN		\$ 1.782,72	\$ 1.871,86	\$ 1.965,45	\$ 2.063,72	\$ 2.166,91	\$ 9.850,65
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		\$ 90.829,58	\$ 95.371,06	\$ 100.139,62	\$ 105.146,60	\$ 110.403,93	\$ 501.890,79
<b>INTERESES CAUSADOS</b>							
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		\$ 2.339,82	\$ 2.456,81	\$ 2.579,65	\$ 2.708,63	\$ 2.844,07	\$ 12.928,98
INTERESES (FONDEO)		\$ 35.541,87	\$ 37.318,96	\$ 39.184,91	\$ 41.144,15	\$ 43.201,36	\$ 196.391,24
COMISIONES PAGADAS		\$ 1.782,72	\$ 1.871,86	\$ 1.965,45	\$ 2.063,72	\$ 2.166,91	\$ 9.850,65
OTROS SERVICIOS		\$ 3.565,44	\$ 3.743,71	\$ 3.930,90	\$ 4.127,44	\$ 4.333,81	\$ 19.701,31
<b>TOTAL EGRESOS</b>		\$ 43.229,85	\$ 45.391,34	\$ 47.660,90	\$ 50.043,95	\$ 52.546,15	\$ 238.872,19
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>		\$ 47.599,74	\$ 49.979,73	\$ 52.478,71	\$ 55.102,65	\$ 57.857,78	\$ 263.018,60
<b>PROVISIONES</b>							
CARTERA DE CRÉDITOS		\$ 16.745,44	\$ 17.582,71	\$ 18.461,84	\$ 19.384,94	\$ 20.354,18	\$ 92.529,11
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>							
GASTOS DE PERSONAL		\$ 3.329,28	\$ 3.495,74	\$ 3.670,53	\$ 3.854,06	\$ 4.046,76	\$ 18.396,37
SUMINISTROS		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
ARRIENDOS		\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	\$ 3.978,45
PUBLICIDAD		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS		\$ 1.337,04	\$ 1.403,89	\$ 1.474,09	\$ 1.547,79	\$ 1.625,18	\$ 7.387,99
DEPRECIACIONES		\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
"COMPRA EQUIPOS"					-\$ 1.500,00		
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		\$ 25.761,76	\$ 26.988,35	\$ 28.276,26	\$ 28.128,58	\$ 31.048,50	\$ 140.203,45
<b>MARGEN OPERATIVO</b>		\$ 21.837,98	\$ 22.991,38	\$ 24.202,45	\$ 26.974,07	\$ 26.809,27	\$ 122.815,16
OTROS INGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
OTROS EGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>MARGEN ANTES DE IMP. Y PART.</b>		\$ 21.837,98	\$ 22.991,38	\$ 24.202,45	\$ 26.974,07	\$ 26.809,27	\$ 122.815,16
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 3.275,70	\$ 3.448,71	\$ 3.630,37	\$ 4.046,11	\$ 4.021,39	\$ 18.422,27
<b>MARGEN ANTES DE IMPUESTO</b>		\$ 18.562,28	\$ 19.542,67	\$ 20.572,08	\$ 22.927,96	\$ 22.787,88	\$ 104.392,88
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 4.640,57	\$ 4.885,67	\$ 5.143,02	\$ 5.731,99	\$ 5.696,97	\$ 26.098,22
<b>MARGEN NETO</b>		\$ 13.921,71	\$ 14.657,00	\$ 15.429,06	\$ 17.195,97	\$ 17.090,91	\$ 78.294,66
DEPRECIACIONES		\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	-\$ 9.246,58	\$ 15.151,71	\$ 15.887,00	\$ 16.659,06	\$ 18.425,97	\$ 18.320,91	\$ 84.444,66
VALOR RESIDUAL						\$ 7.800,00	\$ 7.800,00
<b>FLUJO TOTAL</b>	-\$ 9.246,58	\$ 15.151,71	\$ 15.887,00	\$ 16.659,06	\$ 18.425,97	\$ 26.120,91	\$ 92.244,66

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 5 - 57: Flujo Del Proyecto, Escenario Base**



ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **Determinación de la Tasa de Descuento.**

La tasa de descuento o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), se determina mediante la composición y tasas de interés pasiva y comercial; del monto total de créditos otorgados, que son financiados por las captaciones que provienen de los encajes (12,50%) que entregarán los mismos socios deudores, que se les pagaría una tasa pasiva del 7%; y el resto provienen de la misma cooperativa (87,5%), y por estos recursos se reconocería una tasa activa del 15,19% que corresponde a un crédito de consumo; al realizar las respectivas ponderaciones obtenemos una TMAR de:

**Tabla 5 - 54: TMAR**

<b>TASA DE DESCUENTO</b>		
<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>		

	<b>TASA MÍNIMA ACEPTADA DE RENDIMIENTO</b>			
	<b>MONTO</b>	<b>COMPOCISIÓN</b>	<b>TASA</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
<b>CAPTACIÓN PROMEDIO</b>	\$ 33.426,00	12,50%	7,00%	0,88%
<b>FONDOS COOPERATISVA</b>	\$ 233.982,00	87,50%	15,19%	13,29%
<b>TOTAL</b>	\$ 267.408,00	100,00%		<b>14,17%</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **Valor Presente, Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno**

Calculada la TMAR se puede obtener los flujos descontados a valor presente, posterior a este, el VAN total del flujo, que en este caso es positivo y asciende a un monto de \$51.723,48; mientras que la TIR es del 135%, una tasa de rendimiento muy elevada que representaría una rentabilidad demasiado atractiva; pero estos resultados tan positivos y altos se deben a que la inversión inicial que se realiza es demasiado baja comparada con el monto total a colocar en créditos y sus respectivos intereses ganados.

Tanto en la inversión inicial como en el capital de trabajo se tomo en cuenta todos los recursos necesarios, a pesar de ello su valor no es tan elevado; por ello vale recalcar que la Coopacc cuenta con la infraestructura necesaria para emprender este proyecto.

**Tabla 5 - 55: Flujos Descontados mensuales**

<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE) MENSUAL</b>	\$ 1.105,97	\$ 1.015,75	\$ 932,95	\$ 903,85	\$ 1.122,32
--	-------------	-------------	-----------	-----------	-------------



ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Tabla 5 - 56: V.A., V.A.N., T.I.R.**



<b>TMAR</b>	14,17%
-------------	--------

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO</b>	<b>FLUJO DESCONTADO</b>
0	-\$ 9.246,58	-\$ 9.246,58
1	\$ 15.151,71	\$ 13.271,62
2	\$ 15.887,00	\$ 12.188,96
3	\$ 16.659,06	\$ 11.195,34
4	\$ 18.425,97	\$ 10.846,25
5	\$ 26.120,91	\$ 13.467,89

<b>V.A</b>	\$ 60.970,06
<b>I.I.</b>	-\$ 9.246,58

<b>V.A.N.</b>	\$ 51.723,48
---------------	--------------

<b>T.I.R.</b>	135,22%
---------------	---------

ELABORADO POR: Sabina Veloz

### **Periodo De Recuperación**

El plazo de recuperación real de la inversión en este escenario sería de 8 meses y 10 días, tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial basándose en los flujos que genera en cada período de su vida útil

**Tabla 5 - 57: PIR**

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN			
COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO			

PRI NORMAL			
	FLUJOS DESCONTADOS	TIEMPO	
Inversión Inicial	\$ 9.246,58	MESES	
(-) Año 1	\$ 13.271,62	1	12
<b>Saldo</b>	<b>-\$ 4.025,04</b>	0,70	<b>8</b>
(-) Año 2	\$ 12.188,96	DÍAS	
Saldo	<b>-\$ 16.214,00</b>	1	30
(-) Año 3	\$ 11.195,34	0,36	<b>10</b>
Saldo	<b>-\$ 27.409,34</b>		
(-) Año 4	\$ 10.846,25		
Saldo	<b>-\$ 38.255,58</b>		
(-) Año 5	\$ 13.467,89		
Saldo	<b>-\$ 51.723,48</b>		

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Relación Beneficio / Costo**

**Tabla 5 - 58: Relación Beneficio / Costo**

PERIODO DE RELACIÓN BENEFICIO / COSTO			
COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO			

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO		
FLUJOS DESCONTADOS	INVENTARIO INICIAL	BENEFICIO / COSTO
\$ 13.271,62	\$ 9.246,58	\$ 1,44
\$ 12.188,96	\$ 9.246,58	\$ 1,32
\$ 11.195,34	\$ 9.246,58	\$ 1,21
\$ 10.846,25	\$ 9.246,58	\$ 1,17
\$ 13.467,89	\$ 9.246,58	\$ 1,46
\$ 60.970,06	\$ 9.246,58	<b>\$ 6,59</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Teniendo como conclusión que por cada dólar invertido, se obtendría 6.59 dólares.

#### 5.2.4 Escenario Optimista

El escenario optimista de la propuesta y proyección del nuevo producto financiero activo dirigido al segmento de micro crédito de acumulación simple para adquisición de activos productivos, supone poder incrementar el Mercado Atendido planteado en un 2%, debido a que no podría cubrir a más socios con los recursos que posee actualmente la Cooperativa, puesto que si atiende a más solicitantes la Coopacc podría llegar a tener altos riesgos de liquidez.

**Tabla 5 - 59: Mercado Objetivo según el escenario optimista**

<b>MERCADO OBJETIVO</b>	1860
<b>PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO</b>	10%
<b>TOTAL MERCADO OBJETIVO</b>	186

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Mientras tanto las variables de crecimiento se mantendrían, tanto en ingresos como egresos y gastos.

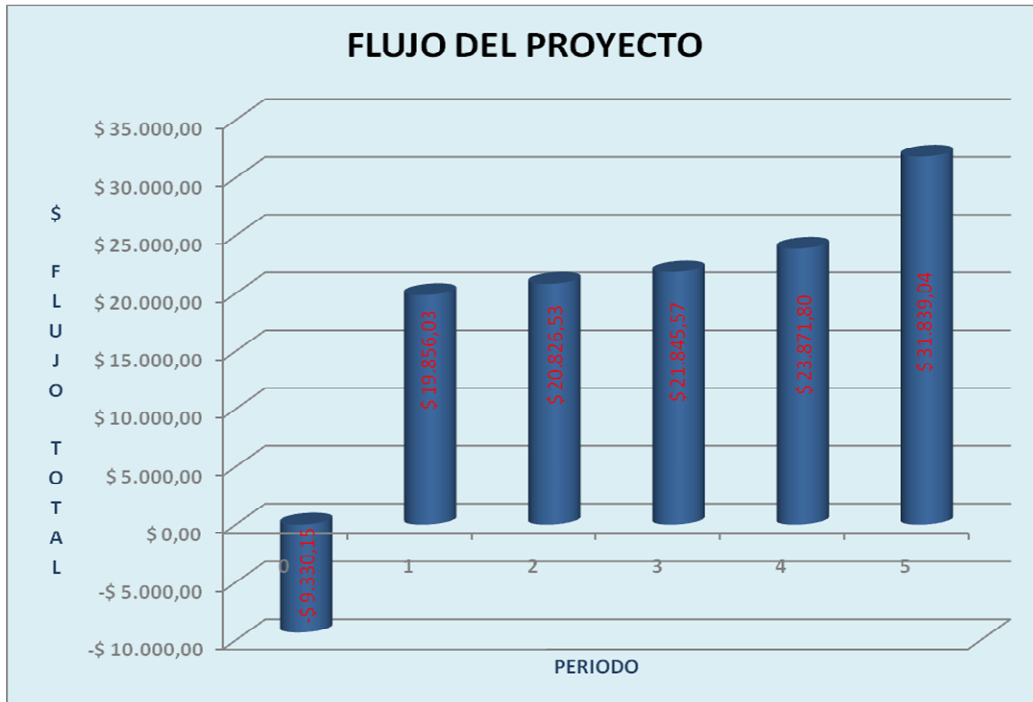
De igual manera se aplican todos los criterios de evaluación en este escenario para conocer si el proyecto bajo estas condiciones sigue siendo factible.

**Tabla 5 - 60: Flujo de Fondos Proyectados, Escenario Optimista**

<b>FLUJO DE FONDOS PROYECTADO</b>							
<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>							
	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INVERSIÓN INICIAL	-\$ 7.300,00						
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 2.030,15						
<b>INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITO</b>		\$ 111.308,58	\$ 116.874,01	\$ 122.717,71	\$ 128.853,59	\$ 135.296,27	\$ 615.050,17
COMISIONES GANDAS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
INGRESOS POR SERVICIOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SEGURO DE DESGRAVAMEN		\$ 2.228,40	\$ 2.339,82	\$ 2.456,81	\$ 2.579,65	\$ 2.708,63	\$ 12.313,32
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		\$ 113.536,98	\$ 119.213,83	\$ 125.174,52	\$ 131.433,25	\$ 138.004,91	\$ 627.363,48
<b>INTERESES CAUSADOS</b>							
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		\$ 2.924,78	\$ 3.071,01	\$ 3.224,56	\$ 3.385,79	\$ 3.555,08	\$ 16.161,23
INTERESES (FONDEO)		\$ 44.427,33	\$ 46.648,70	\$ 48.981,13	\$ 51.430,19	\$ 54.001,70	\$ 245.489,06
COMISIONES PAGADAS		\$ 2.228,40	\$ 2.339,82	\$ 2.456,81	\$ 2.579,65	\$ 2.708,63	\$ 12.313,32
OTROS SERVICIOS		\$ 4.456,80	\$ 4.679,64	\$ 4.913,62	\$ 5.159,30	\$ 5.417,27	\$ 24.626,63
<b>TOTAL EGRESOS</b>		\$ 54.037,31	\$ 56.739,17	\$ 59.576,13	\$ 62.554,94	\$ 65.682,68	\$ 298.590,23
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>		\$ 59.499,67	\$ 62.474,66	\$ 65.598,39	\$ 68.878,31	\$ 72.322,22	\$ 328.773,25
<b>PROVISIONES</b>							
CARTERA DE CRÉDITOS		\$ 20.931,80	\$ 21.978,39	\$ 23.077,31	\$ 24.231,17	\$ 25.442,73	\$ 115.661,39
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>							
GASTOS DE PERSONAL		\$ 3.329,28	\$ 3.495,74	\$ 3.670,53	\$ 3.854,06	\$ 4.046,76	\$ 18.396,37
SUMINISTROS		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
ARRIENDOS		\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	\$ 3.978,45
PUBLICIDAD		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS		\$ 1.671,30	\$ 1.754,87	\$ 1.842,61	\$ 1.934,74	\$ 2.031,48	\$ 9.234,99
DEPRECIACIONES		\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
"COMPRA EQUIPOS"					-\$ 1.500,00		
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		\$ 30.282,38	\$ 31.735,00	\$ 33.260,25	\$ 33.361,76	\$ 36.543,35	\$ 165.182,72
<b>MARGEN OPERATIVO</b>		\$ 29.217,30	\$ 30.739,66	\$ 32.338,14	\$ 35.516,55	\$ 35.778,88	\$ 163.590,53
OTROS INGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
OTROS EGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>MARGEN ANTES DE IMP. Y PART.</b>		\$ 29.217,30	\$ 30.739,66	\$ 32.338,14	\$ 35.516,55	\$ 35.778,88	\$ 163.590,53
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 4.382,59	\$ 4.610,95	\$ 4.850,72	\$ 5.327,48	\$ 5.366,83	\$ 24.538,58
<b>MARGEN ANTES DE IMPUESTO</b>		\$ 24.834,70	\$ 26.128,71	\$ 27.487,42	\$ 30.189,07	\$ 30.412,05	\$ 139.051,95
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 6.208,68	\$ 6.532,18	\$ 6.871,86	\$ 7.547,27	\$ 7.603,01	\$ 34.762,99
<b>MARGEN NETO</b>		\$ 18.626,03	\$ 19.596,53	\$ 20.615,57	\$ 22.641,80	\$ 22.809,04	\$ 104.288,96
DEPRECIACIONES		\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	-\$ 9.330,15	\$ 19.856,03	\$ 20.826,53	\$ 21.845,57	\$ 23.871,80	\$ 24.039,04	\$ 110.438,96
VALOR RESIDUAL						\$ 7.800,00	\$ 7.800,00
<b>FLUJO TOTAL</b>	-\$ 9.330,15	\$ 19.856,03	\$ 20.826,53	\$ 21.845,57	\$ 23.871,80	\$ 31.839,04	\$ 118.238,96

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 5 - 58: Flujo del Proyecto, Escenario Optimista**



ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Valor Presente, Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno**

La TMAR va a seguir siendo la misma para todos los escenarios 14,17% .

**Tabla 5 - 61: Flujos Descontados mensuales**

<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE) MENSUAL</b>	\$ 1.449,35	\$ 1.331,56	\$ 1.223,40	\$ 1.170,99	\$ 1.368,01
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Tabla 5 - 62: V.A., V.A.N., T.I.R.**



<b>TMAR</b>	14,17%
-------------	--------

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO</b>	<b>FLUJO DESCONTADO</b>
0	-\$ 9.330,15	-\$ 9.330,15
1	\$ 19.856,03	\$ 17.392,20
2	\$ 20.826,53	\$ 15.978,70
3	\$ 21.845,57	\$ 14.680,81
4	\$ 23.871,80	\$ 14.051,87
5	\$ 31.839,04	\$ 16.416,15

<b>V.A</b>	\$ 78.519,74
<b>I.I.</b>	-\$ 9.330,15

<b>V.A.N.</b>	\$ 69.189,59
---------------	--------------

<b>T.I.R.</b>	178,22%
---------------	---------

ELABORADO POR: Sabina Veloz

En el Escenario Optimista, la TIR y el VAN son notoriamente elevados, obviamente por el aumento en el mercado atendido, el valor actual neto del total de los flujos asciende a los \$ 69.189,59 y la TIR es del 178,22%.

### **Periodo De Recuperación**

El plazo de recuperación real de la inversión en este escenario sería de 6 meses y 13 días, tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial basándose en los flujos que genera en cada período de su vida útil

**Tabla 5 - 63: PIR**

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN		
COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO		

PRI OPTIMISTA			
	FLUJOS DESCONTADOS	TIEMPO	
Inversión Inicial	-\$ 17.392,20	MESES	
(-) Año 1	\$ 15.978,70	1	12
<b>Saldo</b>	<b>-\$ 33.370,91</b>	-1,09	<b>6</b>
(-) Año 2	\$ 14.680,81	DÍAS	
Saldo	<b>-\$ 48.051,72</b>	1	30
(-) Año 3	\$ 14.051,87	0,44	<b>13</b>
Saldo	<b>-\$ 62.103,59</b>		
(-) Año 4	\$ 16.416,15		
Saldo	<b>-\$ 78.519,74</b>		
(-) Año 5	\$ 0,00		
Saldo	<b>-\$ 78.519,74</b>		

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Relación Beneficio / Costo**

**Tabla 5 - 64: Relación Beneficio / Costo**

PERIODO DE RELACIÓN BENEFICIO / COSTO		
COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO		

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO		
FLUJOS DESCONTADOS	INVENTARIO INICIAL	BENEFICIO / COSTO
\$ 17.392,20	\$ 9.330,15	\$ 1,86
\$ 15.978,70	\$ 9.330,15	\$ 1,71
\$ 14.680,81	\$ 9.330,15	\$ 1,57
\$ 14.051,87	\$ 9.330,15	\$ 1,51
\$ 16.416,15	\$ 9.330,15	\$ 1,76
\$ 78.519,74	\$ 9.330,15	<b>\$ 8,42</b>

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Teniendo como conclusión que por cada dólar invertido, se obtendría 8,42 dólares.

### 5.2.5 Escenario Pesimista

Para la proyección del escenario negativo, se debe aplicar un criterio más restringido con el sector al cual se esta apuntando, es decir, el mercado objetivo atendido, se vería muy limitado, esto se la puede dar por factores tanto macro como micro económicos; crecimiento de inflación, tasa de interés, tasa de desempleo, criterios de riesgo crediticio, entre otros factores.

En un escenario pesimista, se deberá determinar una tasa de mercado atendido menor que en el escenario Normal, por lo cual se determinó un decrecimiento en el mercado atendido del -2%. No menos debido a que en la investigación desarrollada un alto porcentaje del público estaba dispuesto a solicitar un micro crédito de acumulación simple.

**Tabla 5 - 65: Mercado Objetivo bajo un escenario Pesimista**

<b>MERCADO OBJETIVO</b>	1860
<b>PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO</b>	6%
<b>TOTAL MERCADO OBJETIVO</b>	112

ELABORADO POR: Sabina Veloz

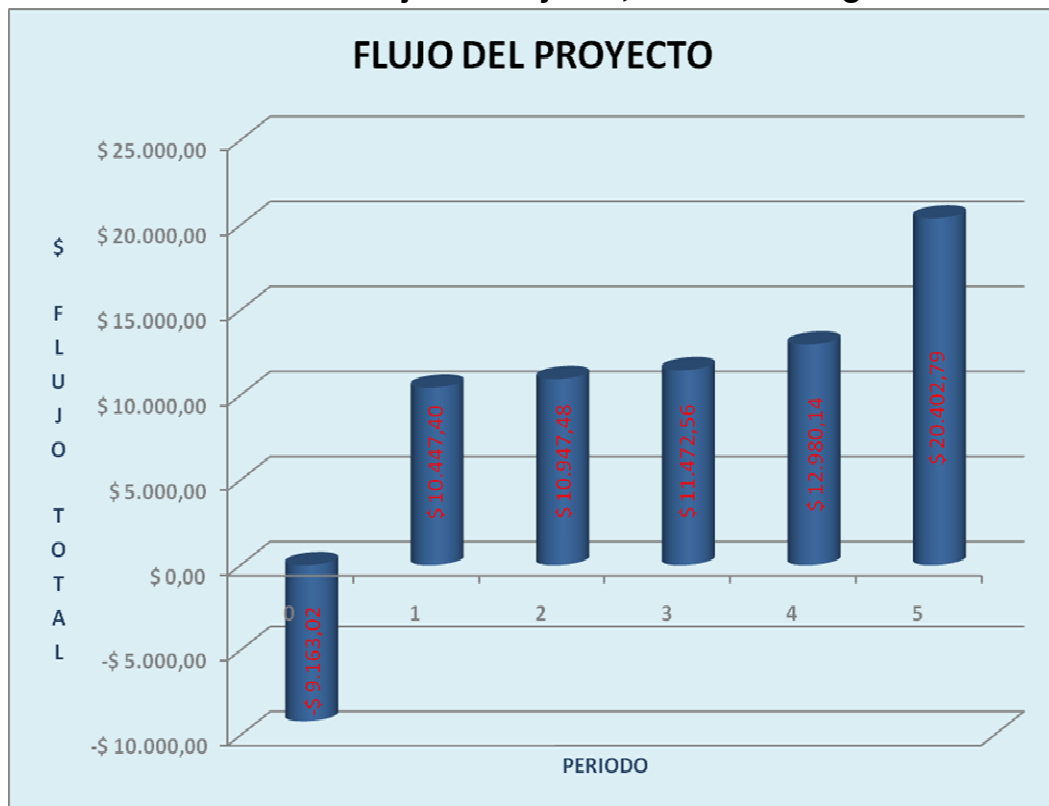


**Tabla 5 - 66: Flujo de Fondos Projectado, Escenario Pesimista**

<b>FLUJO DE FONDOS PROYECTADO</b>							
<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b>							
	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INVERSIÓN INICIAL	-\$ 7.300,00						
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 1.863,02						
<b>INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITO</b>		\$ 66.785,15	\$ 70.124,41	\$ 73.630,63	\$ 77.312,16	\$ 81.177,76	\$ 369.030,10
COMISIONES GANDAS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
INGRESOS POR SERVICIOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
SEGURO DE DESGRAVAMEN		\$ 1.337,04	\$ 1.403,89	\$ 1.474,09	\$ 1.547,79	\$ 1.625,18	\$ 7.387,99
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		\$ 68.122,19	\$ 71.528,30	\$ 75.104,71	\$ 78.859,95	\$ 82.802,95	\$ 376.418,09
<b>INTERESES CAUSADOS</b>							
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		\$ 1.754,87	\$ 1.842,61	\$ 1.934,74	\$ 2.031,48	\$ 2.133,05	\$ 9.696,74
INTERESES (FONDEO)		\$ 26.656,40	\$ 27.989,22	\$ 29.388,68	\$ 30.858,11	\$ 32.401,02	\$ 147.293,43
COMISIONES PAGADAS		\$ 1.337,04	\$ 1.403,89	\$ 1.474,09	\$ 1.547,79	\$ 1.625,18	\$ 7.387,99
OTROS SERVICIOS		\$ 2.674,08	\$ 2.807,78	\$ 2.948,17	\$ 3.095,58	\$ 3.250,36	\$ 14.775,98
<b>TOTAL EGRESOS</b>		\$ 32.422,38	\$ 34.043,50	\$ 35.745,68	\$ 37.532,96	\$ 39.409,61	\$ 179.154,14
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>		\$ 35.699,80	\$ 37.484,79	\$ 39.359,03	\$ 41.326,99	\$ 43.393,33	\$ 197.263,95
<b>PROVISIONES</b>							
CARTERA DE CRÉDITOS		\$ 12.559,08	\$ 13.187,03	\$ 13.846,38	\$ 14.538,70	\$ 15.265,64	\$ 69.396,83
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>							
GASTOS DE PERSONAL		\$ 3.329,28	\$ 3.495,74	\$ 3.670,53	\$ 3.854,06	\$ 4.046,76	\$ 18.396,37
SUMINISTROS		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
ARRIENDOS		\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16	\$ 3.978,45
PUBLICIDAD		\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 6.630,76
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS		\$ 1.002,78	\$ 1.052,92	\$ 1.105,56	\$ 1.160,84	\$ 1.218,89	\$ 5.540,99
DEPRECIACIONES		\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
"COMPRA EQUIPOS"					-\$ 1.500,00		
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		\$ 21.241,14	\$ 22.241,69	\$ 23.292,28	\$ 22.895,39	\$ 25.553,66	\$ 115.224,17
<b>MARGEN OPERATIVO</b>		\$ 14.458,67	\$ 15.243,10	\$ 16.066,75	\$ 18.431,59	\$ 17.839,67	\$ 82.039,78
OTROS INGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
OTROS EGRESOS		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>MARGEN ANTES DE IMP. Y PART.</b>		\$ 14.458,67	\$ 15.243,10	\$ 16.066,75	\$ 18.431,59	\$ 17.839,67	\$ 82.039,78
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 2.168,80	\$ 2.286,46	\$ 2.410,01	\$ 2.764,74	\$ 2.675,95	\$ 12.305,97
<b>MARGEN ANTES DE IMPUESTO</b>		\$ 12.289,87	\$ 12.956,63	\$ 13.656,74	\$ 15.666,85	\$ 15.163,72	\$ 69.733,81
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 3.072,47	\$ 3.239,16	\$ 3.414,19	\$ 3.916,71	\$ 3.790,93	\$ 17.433,45
<b>MARGEN NETO</b>		\$ 9.217,40	\$ 9.717,48	\$ 10.242,56	\$ 11.750,14	\$ 11.372,79	\$ 52.300,36
DEPRECIACIONES		\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 930,00	\$ 4.650,00
AMORTIZACIONES		\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	-\$ 9.163,02	\$ 10.447,40	\$ 10.947,48	\$ 11.472,56	\$ 12.980,14	\$ 12.602,79	\$ 58.450,36
VALOR RESIDUAL						\$ 7.800,00	\$ 7.800,00
<b>FLUJO TOTAL</b>	-\$ 9.163,02	\$ 10.447,40	\$ 10.947,48	\$ 11.472,56	\$ 12.980,14	\$ 20.402,79	\$ 66.250,36

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Gráfico 5 - 59: Flujo de Proyecto, Escenario Negativo**



ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Valor Presente, Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno**

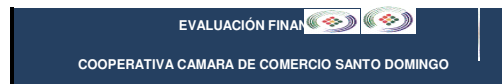
La TMAR va a seguir siendo la misma para todos los escenarios 14,17%.

**Tabla 5 - 67: Flujos Descontados mensuales**

<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE) MENSUAL</b>	\$ 762,59	\$ 699,93	\$ 642,49	\$ 636,72	\$ 876,64
--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Tabla 5 - 68: V.A., V.A.N., T.I.R.**



<b>TMAR</b>	14,17%
-------------	--------

<b>AÑO</b>	<b>FLUJO</b>	<b>FLUJO DESCONTADO</b>
0	-\$ 9.163,02	-\$ 9.163,02
1	\$ 10.447,40	\$ 9.151,04
2	\$ 10.947,48	\$ 8.399,21
3	\$ 11.472,56	\$ 7.709,87
4	\$ 12.980,14	\$ 7.640,62
5	\$ 20.402,79	\$ 10.519,64

<b>V.A</b>	\$ 43.420,38
<b>I.I.</b>	-\$ 9.163,02

<b>V.A.N.</b>	\$ 34.257,36
---------------	--------------

<b>T.I.R.</b>	91,28%
---------------	--------

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Aún en el escenario pesimista, la TIR y el VAN tienen valores positivos y significativos, a pesar de que el mercado atendido se redujo en un 2%, el valor actual neto es de \$34.257,36 y la TIR es del 91,28%.

### **Periodo De Recuperación**

El plazo de recuperación real de la inversión en este escenario sería en 1 año, tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial basándose en los flujos que genera en cada período de su vida útil

**Tabla 5 - 69: PIR**

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN		
COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO		

PRI PESIMISTA			
	FLUJOS DESCONTADOS	TIEMPO	
Inversión Inicial	\$ 9.163,02	AÑOS	
(-) Año 1	\$ 9.151,04	\$ 11,97	año
<b>Saldo</b>	<b>\$ 11,97</b>	<b>1</b>	
(-) Año 2	\$ 8.399,21	MESES	
Saldo	-\$ 8.387,24	1	12
(-) Año 3	\$ 7.709,87	0,00	<b>0</b>
Saldo	-\$ 16.097,10	DÍAS	
(-) Año 4	\$ 7.640,62	1	30
Saldo	-\$ 23.737,72	0,02	<b>0</b>
(-) Año 5	\$ 10.519,64		
Saldo	-\$ 34.257,36		

ELABORADO POR: Sabina Veloz

**Relación Beneficio / Costo**

**Tabla 5 - 70: Relación Beneficio / Costo**

PERIODO DE RELACIÓN BENEFICIO / COSTO		
COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO		

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO		
FLUJOS DESCONTADOS	INVENTARIO INICIAL	BENEFICIO / COSTO
\$ 9.151,04	\$ 9.163,02	\$ 1,00
\$ 8.399,21	\$ 9.163,02	\$ 0,92
\$ 7.709,87	\$ 9.163,02	\$ 0,84
\$ 7.640,62	\$ 9.163,02	\$ 0,83
\$ 10.519,64	\$ 9.163,02	\$ 1,15
\$ 43.420,38	\$ 9.163,02	\$ 4,74

ELABORADO POR: Sabina Veloz

Teniendo como conclusión que por cada dólar invertido, se obtendría 8,42 dólares.

Al comparar los escenarios los tres son adecuados para la cooperativa puesto que mantienen índices positivos y bastante atractivos para la entidad, pero si se llegara a alcanzar el escenario optimista la cooperativa podría llegar a tener leves problemas, pues la cantidad a colocar sería muy ajustada con la disponibilidad de los recursos que tiene actualmente la institución. Por ello es recomendable procurar alcanzar un escenario básico y para llegar al optimista mejorar la composición de sus obligaciones con el público.

## **CAPÍTULO 6**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Las conclusiones y recomendaciones que se citan a continuación hacen referencia a cada uno de los capítulos desarrollados en el presente proyecto, para lo cual previamente se realizaron investigaciones y análisis del Sector Financiero, como también de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo. Las conclusiones son redactadas con el fin de poner en marcha adecuadamente los objetivos del proyecto de tesis planteados previamente, al igual que las recomendaciones son elaboradas para lograr una correcta implantación del nuevo producto financiero activo en la cooperativa.

#### **5.3 Conclusiones**

1. A lo largo de esta investigación se ha podido llegar a la conclusión que la propuesta de proyecto de implementar un nuevo producto financiero activo en la Coopacc favorece a la entidad generándole recursos financieros y prestigio social; pero también abre un camino hacia la canalización de recursos para el sector micro empresarial de Santo Domingo, no solo para la adquisición de activos productivos, sino también para la modernización, la comercialización y la generación de valor agregado a los productos existentes, que redundará en una mejor posición competitiva del sector.

2. Dentro del entorno macroeconómico nacional, el sistema financiero se ha visto afectado en varias ocasiones desde el año 2000, a pesar de esto las Cooperativas de Ahorro y Crédito han tenido una importante participación, gracias a las restricciones de las instituciones financieras más grandes. Un claro ejemplo es que al término del año 2000, 26 COAC's operaban bajo el control de la SBS con \$68 millones en depósitos y \$70,5 en créditos otorgados, mientras que a septiembre del 2009, 38 COAC's ya están bajo el control de la SBS y manejan \$1.246 millones en depósitos y \$1.227 millones en créditos.
1. Las COAC's a nivel nacional otorgan créditos en mayor magnitud al sector de consumo (\$598,57 millones), en segunda instancia a las de microcrédito (\$567,58 millones), en tercer lugar al de vivienda (\$138.81 millones) y por último al sector comercial (\$24,98 millones), por lo que se puede establecer que apoyan al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas las cuales aportan al progreso del país.
2. La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo es una institución financiera registrada en la Subdirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Inclusión Social, que fue creada gracias a la directiva de la Cámara de Comercio de Santo Domingo. Estas dos instituciones no tienen una coordinación adecuada para mantener un mismo grupo de afiliados y socios que les permita ofrecer mejores servicios al público.
3. De acuerdo a la investigación realizada, se ha establecido que la mayor demanda crediticia se da en el segmento de micro crédito de

acumulación simple además que se debe ofrecer adicionalmente servicios complementarios y nuevos hacia los socios y/o afiliados que les parezca conveniente.

4. La Posición financiera de la Cooperativa de la Cámara de Comercio de Santo Domingo, refleja puntos débiles en su composición general, principalmente en sus captaciones, las cuales son principalmente a la vista, lo cual podría ser un inconveniente al momento de establecer o proponer un nuevo producto crediticio.
5. Existe la demanda por parte de socios y afiliados de un producto que atienda sus necesidades económicas y comerciales, para lo cual la colocación debe estar bajo parámetros de evaluación que mantengan un nivel de cartera “sana”, lo cual beneficiaría la generación de ingresos hacia la Coopacc, y el mejoraría de los indicadores financieros en general.
6. Después de realizar los respectivos análisis al proyecto, tanto de factibilidad técnica, administrativa como también financiera, se concluye que existe un nivel adecuado de rentabilidad, según el estudio de viabilidad del proyecto, destinado a atender al sector micro empresarial de Santo Domingo de los Tsáchilas.

## **5.4 Recomendaciones**



Para implementar un producto financiero activo dentro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo se debe plantear recomendaciones con la finalidad de que el nuevo producto sea aplicado adecuadamente y le permita a la cooperativa optimizar sus recursos financieros.

1. Principalmente se recomienda a la Coopacc implementar dentro de sus productos de colocación el nuevo producto MICRO FÁCIL que fue desarrollado en el proceso de este proyecto de tesis, debido a que este le generaría recursos a la cooperativa y apoyaría al sector micro empresarial
2. Es necesario que las COAC's sigan aprovechando las condiciones del entorno macroeconómico que hasta ahora han favorecido a este sector, a través de estrategias oportunas y competitivas que les permitan a estas instituciones seguir en continuo crecimiento. Para lo cual deberían ofrecer productos de captación y colocación acordes al segmento de mercado que históricamente han atendido.
3. A pesar de tener una gran participación el microcrédito dentro de las carteras de las COAC's, es preciso que la Cooperativa de la Cámara de Comercio de Santo Domingo abra medios de financiamiento para atender las necesidades del sector del microcrédito, pues de esta manera ayudaría a reactivar la productividad en el país y se evitaría que los microempresarios acudan a sectores financieros informales. Además se aprovecharía el mercado que en su mayoría lo representa los microempresarios.

4. Se recomienda a la Directiva de la Cámara de Comercio de Santo Domingo coordinar con la directiva de la Cooperativa de la Cámara de Comercio de Santo Domingo para plantear estrategias conjuntas que les permitan aprovechar las oportunidades mutuas que tienen, logrando una adecuada sinergia en la relación socios-afiliados y ofreciendo servicios más eficientes al público.
5. La provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas es un lugar perfecto para ofrecer un producto de microcrédito, ya que tiene una ciudad con un comercio muy activo gracias a su ubicación geográfica, además que dentro de las actividades que le generan más ingresos están la Agrícola-Ganadera, así como también movimientos comerciales, pecuario y agroindustriales.
6. Previo a la implementación de un nuevo producto en la cooperativa es necesario mejorar aspectos financieros como es el caso de los Fondos Disponibles, pues en la actualidad existe un posible problema de descalce, para lo cual se debe mantener un monto de Disponibles superior al actual en un 20%. Lo cual ofrecerá una estabilidad de los recursos que a la vez permitiría ofrecer créditos a plazos mayores a los tradicionalmente otorgados.
7. Se debe implementar en los productos de colocación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Cámara de Comercio de Santo Domingo un producto de crédito con destino al microcrédito, tomando en cuenta flexibilidad, agilidad, comodidades y beneficios atractivos para el público. que permita mejorar la situación financiera de la cooperativa.

8. Implementar como nuevo producto financiero un micro crédito de Acumulación Simple (Inversión de Activos Productivos), en base a los resultados obtenidos después de la evaluación financiera, que devuelve datos y cifras positivas, para la entidad financiera.

# ANEXOS

## Anexo 1: Balance General, junio 2009

COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO			
BALANCE GENERAL			
Al 30 de junio del 2009			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>1</b>	<b>ACTIVOS</b>		<b>\$ 1.047.324,90</b>
<b>11</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>	<b>\$ 34.969,07</b>	
1101	CAJA	5.041,34	
1103	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	29.927,73	
<b>13</b>	<b>INVERSIONES</b>	<b>\$ 134.701,58</b>	
1307	DE DISPONIBILIDAD RESTRINGIDA	134.701,58	
<b>14</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>\$ 765.503,54</b>	
1401	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	105.571,10	
1402	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	141.195,73	
1404	CARTERA DE CREDITO MICROCREDITO POR VENCER	619.021,94	
1499	(PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	-100.285,23	
<b>16</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>\$ 102.165,68</b>	
1603	INTERESES POR COBRAR	25.615,82	
1614	PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	20.000,00	
1690	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	56.549,86	
<b>18</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPO</b>	<b>\$ 1.684,78</b>	
1805	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	1.203,56	
1806	EQUIPOS DE COMPUTACION	7.835,52	
1899	(DEPRECIACION ACUMULADA)	-7.354,30	
<b>19</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>\$ 8.300,25</b>	
1905	GASTOS DIFERIDOS	8.300,25	
<b>PASIVOS</b>			
<b>2</b>	<b>PASIVOS</b>		<b>\$ 938.184,02</b>
<b>21</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>		
<b>2101</b>	<b>DEPOSITOS A LA VISTA</b>	<b>\$ 469.959,42</b>	
<b>2103</b>	<b>DEPOSITOS A PLAZO</b>	<b>\$ 437.507,11</b>	
210310	DEPOSITOS A PLAZO DE 31 A 90 DIAS	49.146,66	
210315	DEPOSITOS A PLAZO DE 91 A 180 DIAS	192.126,20	
210320	DEPOSITOS A PLAZO DE 181 A 360 DIAS	35.734,25	
210325	DEPOSITOS A PLAZO DE MAS DE 361 DIAS	160.000,00	
210330	DEPOSITOS A PLAZOS	500,00	
<b>25</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	<b>\$ 14.401,88</b>	
2503	OBLIGACIONES PATRONALES	2.238,44	
2504	RETENCIONES	101,88	
2590	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	12.061,56	
<b>29</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>	<b>\$ 16.315,61</b>	
2901	INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO	3.000,07	
2990	OTROS	13.315,54	
<b>CAPITAL</b>			
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>\$ 109.140,88</b>
<b>31</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>\$ 40.178,00</b>	
3103	APORTES DE SOCIOS	40.178,00	
<b>33</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>\$ 11.831,89</b>	
3301	LEGALES	10.587,07	
3302	OTRAS RESERVAS	1.244,82	

## Anexo 2: Balance General, diciembre 2008

COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO			
BALANCE GENERAL			
Al 31 de diciembre del 2008			
<b>ACTIVOS</b>			
<b>1</b>	<b>ACTIVOS</b>		<b>\$ 936.656,20</b>
<b>11</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>	<b>\$ 62.593,38</b>	
1101	CAJA	22.723,46	
1103	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	39.869,92	
<b>13</b>	<b>INVERSIONES</b>	<b>\$ 35.099,49</b>	
1307	DE DISPONIBILIDAD RESTRINGIDA	35.099,49	
<b>14</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>	<b>\$ 785.745,97</b>	
1401	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	114.516,91	
1402	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	178.242,24	

**Anexo 3: Estado de Resultados, junio 2009**

**COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO  
ESTADO DE RESULTADOS**

Al 30 de junio del 2009



5

**INGRESOS**

**\$ 115.163,30**



## Anexo 4: Estado de Resultados, diciembre 2008

<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
Al 31 de diciembre del 2008		
		
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 167.148,23</b>
<b>51</b>	<b>INTERESE Y DESCUENTOS GANADOS</b>	<b>\$ 162.466,09</b>
5101	DEPOSITOS	2.189,45
5104	INTERESES DE CARTERA DE CREDITO	160.276,64
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>	<b>\$ 605,00</b>
5201	CARTERA DE CREDITOS	605,00
<b>54</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 3.878,13</b>
5490	OTROS SERVICIOS	3.878,13
<b>56</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>\$ 199,01</b>
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>	<b>\$ 115.935,54</b>
<b>41</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>	<b>\$ 49.186,03</b>
4101	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	49.186,03
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>	<b>\$ 6.182,46</b>
4402	CARTERA DE CREDITOS	6.182,46
<b>45</b>	<b>GASTOS DE OPERACION</b>	<b>\$ 60.013,76</b>
4501	GASTOS DE PERSONAL	30.993,21
4502	HONORARIOS	6.724,76
4503	SERVICIOS VARIOS	12.935,60
4505	DEPRECIACIONES	1.274,34
4506	AMORTIZACIONES	1.353,00
4507	OTROS GASTOS	6.732,85
<b>47</b>	<b>OTROS GASTOS Y PERDIDAS</b>	<b>\$ 553,29</b>
4704	OTROS	553,29
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 51.212,69</b>

## Anexo 5: Estado de Resultado, diciembre 2007

<b>COOPERATIVA CAMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>			
Al 31 de diciembre del 2007			
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>		<b>\$ 104.444,22</b>
<b>51</b>	<b>INTERESE Y DESCUENTOS GANADOS</b>	<b>\$ 69.873,28</b>	
5101	DEPOSITOS	3.847,89	
5104	INTERESES DE CARTERA DE CREDITO	66.025,39	
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>	<b>\$ 23.697,00</b>	
5201	CARTERA DE CREDITOS	23.697,00	
<b>54</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>	<b>\$ 7.149,94</b>	
5490	OTROS SERVICIOS	7.149,94	
<b>56</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>\$ 3.724,00</b>	
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>		<b>\$ 101.816,16</b>
<b>41</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>	<b>\$ 21.137,20</b>	
4101	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	21.137,20	
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>	<b>\$ 33.251,73</b>	
4402	CARTERA DE CREDITOS	33.251,73	
<b>45</b>	<b>GASTOS DE OPERACION</b>	<b>\$ 47.427,23</b>	
4501	GASTOS DE PERSONAL	23.008,58	
4502	HONORARIOS	4.568,99	
4503	SERVICIOS VARIOS	10.602,69	
4505	DEPRECIACIONES	2.288,23	
4506	AMORTIZACIONES	2.706,00	
4507	OTROS GASTOS	4.252,74	
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>\$ 2.628,06</b>

## Anexo 6: Modelo Encuesta



## Encuesta sobre Crédito

Encuesta N°.....

Edad \_\_\_\_\_ años

Genero M ( ) F ( )

**1. ¿Le interesaría acceder a un Crédito?**

a. SI \_\_\_\_\_

b. NO \_\_\_\_\_

**2. ¿Es socio de la Coopacc?**

a. SI \_\_\_\_\_

b. NO \_\_\_\_\_

**3. ¿Ha obtenido algún Crédito en la Coopacc?**

a. SI \_\_\_\_\_

b. NO \_\_\_\_\_

**4. ¿Qué tipo de actividad tiene?**

a. Servicio \_\_\_\_\_

b. Agrícola/Ganadero \_\_\_\_\_

c. Comercial \_\_\_\_\_

d. Industrial \_\_\_\_\_

**5. ¿Que Nivel de Ventas tiene al año?**

- a. \$60.000 – En adelante \_\_\_\_\_
- b. \$30.000 - \$60.000 \_\_\_\_\_
- c. \$7.848 - \$30.000 \_\_\_\_\_
- d. \$1000 - \$7.848 \_\_\_\_\_

**6. ¿Si accediera a un Crédito para que lo utilizaría?**

- a. Capital de Trabajo \_\_\_\_\_
- b. Activos Productivos \_\_\_\_\_
- c. Consumo \_\_\_\_\_
- d. Vivenda \_\_\_\_\_
- e. Otros \_\_\_\_\_

**7. ¿En caso de que accediera a un crédito que monto de dinero le interesaría obtener?**

- a. Menor a \$600 \_\_\_\_\_
- b. Entre \$600 - \$3.000 \_\_\_\_\_
- c. Entre \$3.000 - \$8.000 \_\_\_\_\_
- d. Entre \$8.000 - \$20.000 \_\_\_\_\_
- e. Mayor a \$20.000 \_\_\_\_\_

**8. ¿A qué Plazo solicitaría el Crédito?**

- a. Menor a 6 meses. \_\_\_\_\_
- b. De 6 – 9 meses. \_\_\_\_\_
- c. De 9 – 12 meses. \_\_\_\_\_
- d. De 12 – 24 meses. \_\_\_\_\_

e. Mayor a 24 meses \_\_\_\_\_

**9. ¿Qué forma de pago le parece óptima para la cancelación del crédito?**

a. Pagos periódicos \_\_\_\_\_

b. Pago al vencimiento \_\_\_\_\_

**10. ¿Qué tipo de garantías ofrecería para cubrir su deuda?**

a. Personal. \_\_\_\_\_

b. Prendaria. \_\_\_\_\_

c. Hipotecaria \_\_\_\_\_

d. Otra \_\_\_\_\_

**Anexo 7: Anverso de una hoja volante publicitaria del Nuevo producto**



## Anexo 8: Reverso de una hoja publicitaria

Es tiempo de que compres los activos que necesitas para seguir desarrollando las actividades de tu negocio

**Solicita ya**

**MICRO FÁCIL**

**Beneficiate de:**

- ✦ Aprobación del crédito en 120 horas.
- ✦ Incluye seguro de desgravamen
- ✦ Aprobación del crédito en 120 horas.

 **Cooperativa de Ahorro y Crédito**  
Cámara de Comercio Santo Domingo

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS, REVISTAS Y LEYES**

- ✓ BREALEY; Administración de Portafolios
- ✓ HELFERT ERICH; Técnicas de Análisis Financiero: McGraw-Hill; 1997
- ✓ LUIS ALBERTO CHIRIBOGA ROSALES; Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano
- ✓ SUÁREZ SUÁREZ ANDRÉS; Decisiones Óptimas de Inversión y financiamiento de la empresa; Edición Pirámide; 1976.
- ✓ Guía General para la Elaboración de Tesis
- ✓ Ley de Instituciones Financieras
- ✓ Ley de Cooperativas
- ✓ Presupuesto de Planificación y Control de Wuesh
- ✓ Resoluciones y Disposiciones de la Dirección Nacional de Cooperativas
- ✓ Revista Vistazo; Junio 2009

### **COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CÁMARA DE COMERCIO SANTO DOMINGO**

- ✓ Balance General años 2008-2009

- ✓ Estado de Resultados años 2007-2008-2009
- ✓ Información general y específica de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.
- ✓ Revista Cámara de Comercio Santo Domingo

## **PAGINAS WEB**

- ✓ [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- ✓ [www.bce.gov.ec](http://www.bce.gov.ec)
- ✓ [www.definicion.org](http://www.definicion.org)
- ✓ [www.derecho.com](http://www.derecho.com)
- ✓ [www.dinacoop.gov.ec](http://www.dinacoop.gov.ec)
- ✓ [www.econlink.com](http://www.econlink.com)
- ✓ [www.economia48.com](http://www.economia48.com)
- ✓ [www.elcomercio.com](http://www.elcomercio.com)
- ✓ [www.finanzas.com](http://www.finanzas.com)
- ✓ [www.google.com.ec/](http://www.google.com.ec/)
- ✓ [www.hoy.com.ec](http://www.hoy.com.ec)
- ✓ [www.ilalo.com.ec](http://www.ilalo.com.ec)
- ✓ [www.lucaniapymes.com/servicios\\_definicion\\_morosidad.htm](http://www.lucaniapymes.com/servicios_definicion_morosidad.htm)
- ✓ [www.mag.gov.ec/](http://www.mag.gov.ec/)

- ✓ [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- ✓ [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)
- ✓ [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)
- ✓ [es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org)
- ✓ Página de la Cámara de Comercio de Santo Domingo
- ✓ Página del Municipio de Santo Domingo de los Tsáchilas