

CAPITULO 1:

ENTORNO MACRO ECONOMICO.

1.1. GENERALIDADES.

En los últimos años en los principales países latinoamericanos se han llevado a cabo procesos de re-estructuración, privatización y saneamiento de los sistemas bancarios. Además, ha aumentado la presencia de los grandes bancos internacionales, que han llevado a cabo importantes inversiones en tecnología, en sistemas de control de riesgos y en capacidad comercial.

Sin embargo, el grado de créditos al microempresario en la mayoría de los países sigue siendo bajo.

El crédito sobre PIB en Brasil se sitúa en el 22% y en México en el 16%. La única excepción es Chile, donde alcanza el 70% acercándose a los niveles de los países industrializados que están entorno al 100%.

En lo referente al crédito sobre el Producto Interno Bruto Real del Ecuador, según cifras del banco central, en el año 2007 este llegó a 17,02%.

Evidentemente para el sector financiero esto es una gran oportunidad. Y también para los países. La expansión del crédito tiene una gran capacidad para impulsar el crecimiento económico.

Un aumento del crédito del sector financiero a las PYMES, que normalmente no acceden a los mercados de capitales para obtener financiación, incrementará el potencial inversor de Latinoamérica. Contribuirá, por tanto, a mejorar las reservas de capital de la región.

En este sentido, las reformas encaminadas a favorecer la concesión de crédito a PYMES tendrán un efecto positivo muy importante. Entre los efectos positivos más importantes, se encuentran los siguientes:

- Hacer más baratos los créditos.
- Aumentar la eficiencia del sector, con el desarrollo de la tecnología.
- A Incrementar la gama de productos.
- A crear sistemas de pagos muy avanzados, que agilizan operaciones como el pago de impuestos o la concesión de liquidez a las empresas.
- Y a Impulsar negocios clave para la región, como es el negocio internacional.

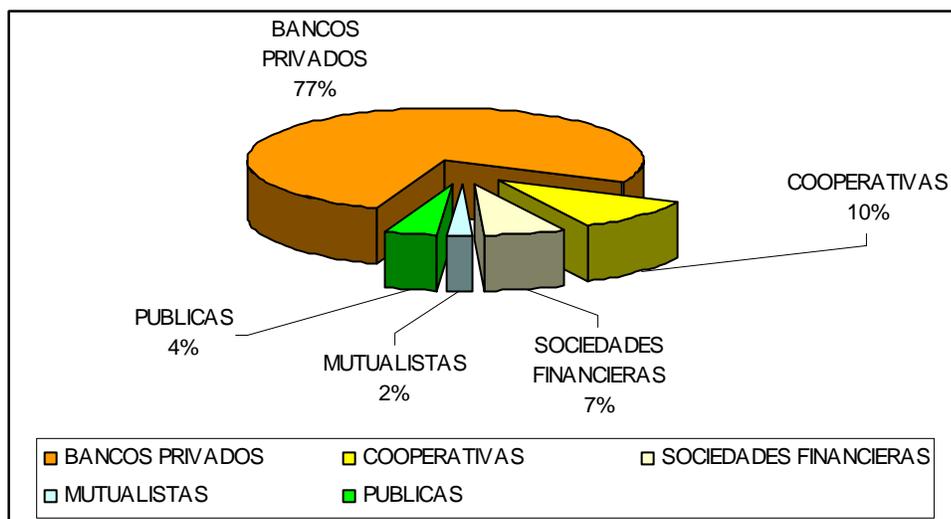
1.1.1. Sector Financiero.

Las instituciones financieras pueden recaudar sus recursos *externamente* (financiamiento externo) o *internamente* (financiamiento interno); a diferencia de las empresas industriales o comerciales, estas instituciones se financian básicamente con recursos externos. Los recursos externos proceden principalmente de fuentes tales como ahorradores individuales, otros bancos, compañías de seguros y grandes empresas, gobiernos nacionales, agencias internacionales donantes, bancos centrales y mercados monetarios o de capitales, sea locales o internacionales.

Por lo general, los depósitos de ahorro constituyen la parte más importante del pasivo total. En algunas instituciones financieras, los ahorradores se clasifican entre las fuentes internas de recursos, lo que podría justificarse en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito, en las que los ahorradores son también accionistas o propietarios de la sociedad. Sin embargo, incluso las cooperativas hacen una diferenciación entre cuentas de ahorros y cuentas de acciones. Cuando se estima la adecuación de capital propio de las instituciones de propiedad mutua, los ahorros no se consideran como patrimonio.

Composición porcentual de colocaciones de las instituciones financieras

Gráfico 1-1: Composición porcentual de las IFIS Septiembre 2008



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana.

1.1.2. Entorno financiero y variables macroeconómicas

Gracias a las políticas económicas adoptadas bajo el régimen de dolarización, los ingresos extraordinarios de las remesas y los altos precios del petróleo se puede observar una estabilidad sostenida en el sector real de la economía, entre los principales indicadores al mes de mayo, se pueden distinguir una serie de efectos dentro de las variables macroeconómicas como la inflación, la inversión y el desempleo todo esto debido al enfoque económico del Gobierno, a la crisis inflacionaria mundial y a la recesión estadounidense.

La Balanza Comercial del primer trimestre del año 2008, registra un superávit de USD 1,330.64 millones, la misma que al ser comparada con el primer trimestre del año 2007 nos muestra que ha existido un incremento significativo ya que el superávit del primer trimestre del 2007 fue apenas de USD 78.48 millones.

Tabla 1-1: Balanza Comercial

La Balanza Comercial	
(USD millones)	
Primer trimestre 2007	Primer trimestre 2008
78,48	1330,64

Fuente: BCE, Información Estadística Mensual
Elaborado por: Santiago Santiana

Este resultado se debe a que se dio un mayor incremento en las exportaciones que en las importaciones: comparando las exportaciones de Enero-Julio del 2008 (USD 11,912 millones) con las del mismo período del 2007 (USD 7,594 millones), notamos un incremento del 56,9%.

**Tabla 1-2
Exportaciones.**

EXPORTACIONES (USD millones)	Ene-Jul 2.007	Ene-Jul 2.008	% 2008/07	% Part. 08
TOTAL	7.594	11.912	56,9%	100,0%
PETROLERAS	4.213	7.958	88,9%	66,8%
PETROLEO CRUDO	3.778	7.298	93,2%	61,3%
DERIVADOS	435	660	51,5%	5,5%
TOTAL NO PETROLERAS	3.380	3.954	17,0%	33,2%
TOTAL TRADICIONALES	1.404	1.712	21,9%	14,4%
BANANO Y PLATANO	752	974	29,4%	8,2%
CAFÉ Y ELABORADOS	59	64	8,7%	0,5%
CAMARON	333	400	20,2%	3,4%
CACAO Y ELABORADOS	153	158	3,1%	1,3%
ATUN Y PESCADO	107	115	8,3%	1,0%
NO TRADICIONALES	1.976	2.243	13,5%	18,8%

Fuente: BCE, Información Estadística Mensual
Elaborado por: Santiago Santiana

De la misma manera, al comparar las importaciones entre enero y julio de 2008, comparado con los mismos meses de 2007, las importaciones CIF aumentaron en 34.6%, al llegar a USD 10,023.5 millones. El 78.2% corresponden a materias primas, bienes de capital y combustibles. Las materias primas aumentaron en 40.8%, los bienes de capital en 29.8% y los combustibles en 29.2%. Además, los bienes de consumo duradero aumentaron en 33.7%, y los de consumo no duradero en 36.8

Tabla 1-3.
Importaciones.

IMPORTACIONES (USD millones)	Ene-Jul 2.007	Ene-Jul 2.008	% Var. 2008/07	% Part. 08
IMPORTACIONES CIF	7.444,7	10.023,5	34,6%	100,0%
BIENES CONSUMO	1.606,6	2.178,6	35,6%	21,7%
BIENES CONSUMO NO DURADERO	987,6	1.350,9	36,8%	13,5%
BIENES CONSUMO DURADERO	619,0	827,7	33,7%	8,3%
COMBUSTIBLES	1.425,6	1.842,1	29,2%	18,4%
TOTAL MATERIAS PRIMAS	2.498,5	3.518,7	40,8%	35,1%
MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS	309,3	553,1	78,8%	5,5%
MATERIAS PRIMAS INDUSTRIALES	1.937,6	2.722,5	40,5%	27,2%
MATERIALES CONSTRUCCION	251,5	243,1	-3,3%	2,4%
TOTAL BIENES DE CAPITAL	1.912,1	2.481,7	29,8%	24,8%
BIENES CAPITAL AGRICOLA	28,4	44,9	58,3%	0,4%
BIENES DE CAPITAL INDUSTRIAL	1.195,3	1.543,4	29,1%	15,4%
EQUIPO Y TRANSPORTE	688,4	893,4	29,8%	8,9%
DIVERSOS	1,8	2,4	30,1%	0,0%

Fuente: BCE, Información Estadística Mensual
Elaborado por: Santiago Santiana

La Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad a mayo de 2008 llegó a \$ 5.955,4 millones, USD 356 millones más que el mes anterior.

El aumento se debe a la incorporación de todos los fondos petroleros a las cuentas del Estado y a los altos precios del petróleo. El alza de mayo obedece a que los depósitos del sector público no financiero se incrementaron en USD 370 millones. Al 6 de Junio el precio del barril de petróleo WTI llegó a USD 138.5 por barril.

Respecto al Panorama Financiero, a finales de marzo del 2008 se puede observar que el monto del crédito al sector privado es de USD 11,622.8 millones que representa un ritmo de crecimiento del 13,64% con respecto al mismo mes del 2007. El crédito al sector privado se incrementó, especialmente en la cartera al sector comercial, de consumo y microempresa.

Los depósitos a la vista a marzo del 2008 tuvieron un monto de USD 4,915.8 millones, es decir mantienen una tendencia creciente (40,64%) en relación al mes de marzo del 2007.

Corolario

El desempeño que manifestaba la economía ecuatoriana desde el año 2000, a partir que inicio la dolarización hasta el año 2007, era una aparente estabilidad en precios, un desarrollo económico poco significativo pero gradual, que se representaban en índices financieros macroeconómicos positivos sin variaciones debido a la estabilidad monetaria; se vio interrumpida a una nueva crisis económica que golpeo no solo al Ecuador, sino, que fue un fenómeno económico mundial, observándose reflejado en la variación del índice del precio al consumidor que se a elevado desde el mes de abril, esta elevación se atribuye a factores como la crisis alimentaria mundial, crisis financiera mundial originada en Estados Unidos, la temporada de invierno, el inicio de clases y la especulación; a pesar de estos factores en este último mes de octubre la inflación tuvo una tendencia a la baja, pero poco significativa. Con esta perspectiva, es necesario insistir en la necesidad de reactivar al sector economía, entre otros

aspectos a través de una política de crédito que impulse la actividad empresarial, micro empresarial y agropecuario.

A continuación se procederá a examinar indicadores económicos que servirán como marco de referencia para la propuesta de un portafolio de crédito para el segmento agropecuario en la Cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.

1.1.2.1. Inflación

En agosto de 2008, la inflación mensual alcanza su valor más bajo en lo que va del año (0.21%), 38 décimas por debajo del mes anterior, profundizando la tendencia decreciente de los últimos tres meses. La inflación del octavo mes del presente año registra el mismo valor del correspondiente mes del año 2006 y se encuentra 0.14 puntos porcentuales por encima del nivel de agosto de 2007.

A diferencia de los últimos meses, en agosto de 2008 se evidencia un cambio en la estructura de aportes a la inflación, siendo los rubros de: transporte (0.0630), así como bienes y servicios diversos (0.0437) los que más incidieron en la variación mensual de precios; en tanto que la categoría de alimentos y bebidas no alcohólicas se ubicó en tercer lugar (0.0394).

En términos geográficos, las ciudades con mayor índice inflacionario fueron: Machala (0.61%) y Esmeraldas (0.55%); mientras que las ciudades de Cuenca y Quito registraron indicadores negativos, -0.13% y -0.24%, respectivamente.

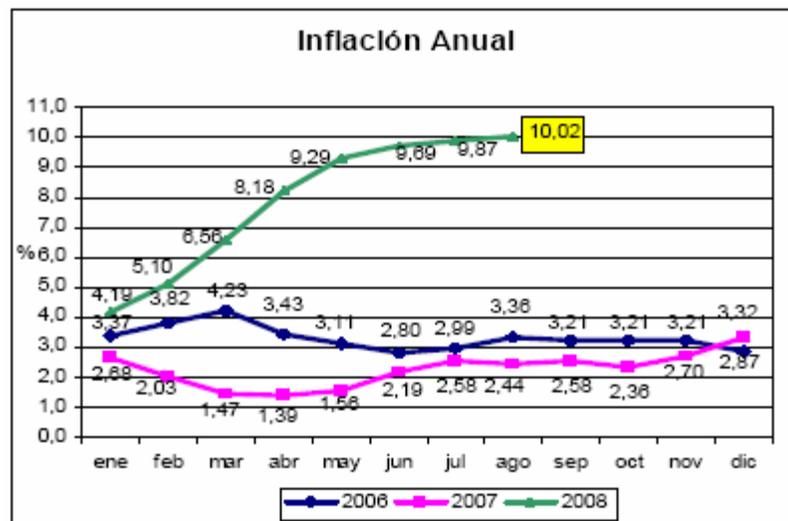
En cuanto a la inflación anual, el INEC muestra un valor de 10.02%, superior al registro anual de julio (9.87%). La tasa de inflación anual se ubicaría 7.58 puntos porcentuales por encima del valor correspondiente a agosto del año 2007. De su parte la inflación acumulada alcanzó un valor de 7.94%; es decir 6.57 puntos porcentuales por encima del registro de julio del año anterior.

En lo que respecta a la evolución de los **precios al productor**, se aprecia que para agosto de 2008, la variación mensual del IPP (sin petróleo) fue de -0.82%. En términos anuales, el INEC presenta un valor de 15.23%, mientras que el valor acumulado en el año alcanzaría 11.63%.

Por otro lado, en torno a la canasta familiar básica, ésta alcanza una cifra de USD 507.84 en agosto de 2008, lo que representa un crecimiento de 9.7% frente a su valor en agosto de 2007. El ingreso mínimo mensual se mantiene en USD 373.34 para el mes de agosto del presente año, valor que al ser contrastado con el costo de la canasta familiar básica muestra una diferencia de USD 134.50, es decir una restricción al consumo del orden de 26.49%.

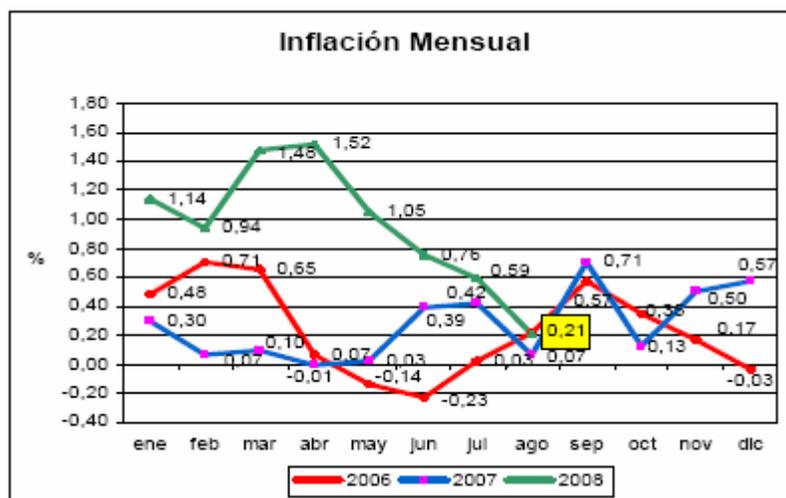
Este resultado sugiere una recuperación de la capacidad de consumo de la población en relación a los niveles de restricción al consumo registrados en el correspondiente mes del 2007 (USD 145.66 / 31.5%).

Gráfico 1-2
Inflación Anual



Fuente: INEC
Elaborado por: Santiago Santiana

Gráfico 1-3
Inflación Mensual.



Fuente: INEC
Elaborado por: Santiago Santiana

Inflación en América Latina: durante el mes de agosto de 2008, Venezuela continúa registrando la mayor inflación mensual, seguido de Uruguay y Chile. De igual forma, en lo que va del año, Venezuela presenta el mayor valor de inflación acumulada, mientras que en un distante segundo y tercer lugar se encuentran Bolivia y Ecuador.

Tabla 1-4
Inflación Países de Sudamérica.

Inflación a agosto 2008 (%)			
Países de Sudamérica			
	Inflación Mensual	Inflación Anual	Inflación acumulada
Argentina	0,50	9,00	5,50
Bolivia	0,65	13,73	10,06
Brasil	0,28	6,17	4,48
Chile	0,90	9,30	6,50
Colombia	0,19	7,87	6,74
Ecuador	0,21	10,02	7,94
Paraguay	0,60	10,40	6,50
Perú	0,67	7,34	5,22
Uruguay	1,02	7,26	6,98
Venezuela	1,80	34,50	19,40

Fuente: INDEC, INE, IBGE, INE, DANE, INEC, BCP, INEI, BCV, IPS
Elaborado por: Santiago Santiana

1.1.2.2.PIB (PRODUCTO INTERNO BRUTO).

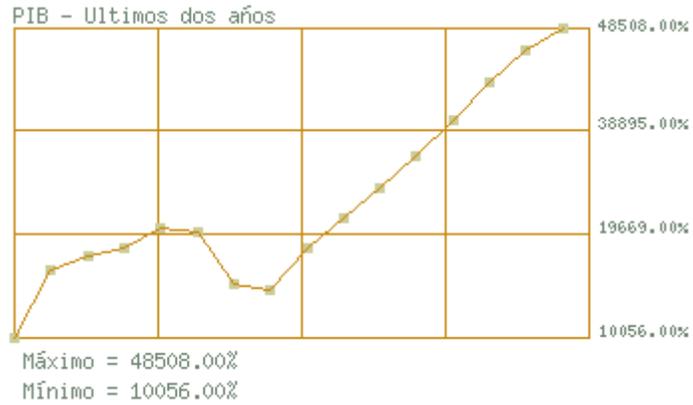
En lo referente al Producto Interno Bruto Real, según cifras del banco central, en el año 2007 este llegó a USD 22.126 millones, lo que significó un crecimiento del 2.65%, una de las tasa más pequeñas de la región, en tanto que para el año 2008 se prevé una tasa de crecimiento de 4.25% alcanzando un valor aproximado de USD 23.066 millones. En cuanto a las proyecciones del crecimiento del PIB por tipo de industria, para el 2008 se estima importantes niveles de participación en el PIB de estas industrias como: servicios (26.47%), explotación de minas y canteras (22.81%), comercio al por mayor y menor (11.84%), industria manufacturera excluyendo refinación de petróleo (9.16%), construcción (8.71%), transporte y almacenamiento (7.48%). Así mismo se espera crecimientos moderados en la participación del PIB para las demás industrias.

Tabla 1-5
PIB – ULTIMOS DOS AÑOS

FECHA	VALOR
Enero-31-2008	48508.00 millones de USD
Enero-31-2007	45789.00 millones de USD
Enero-31-2006	41763.00 millones de USD

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Santiago Santiana

Gráfico 1-4
PIB – ULTIMOS DOS AÑOS



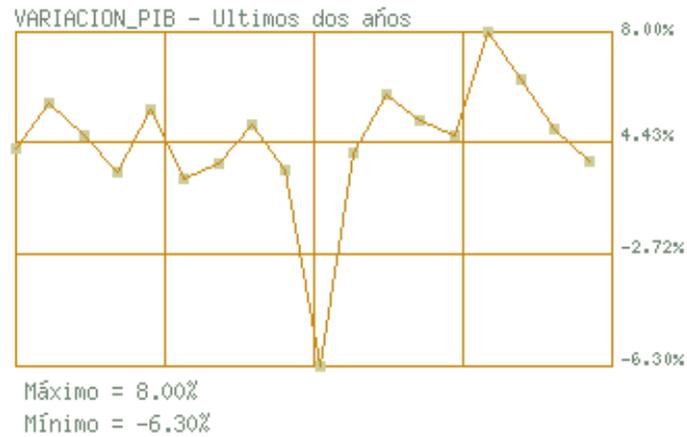
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 1-6
Variación PIB.

FECHA	VALOR
Enero-01-2007	2.49 %
Enero-01-2006	3.89 %
Enero-01-2005	6.00 %
Enero-01-2004	8.00 %
Enero-01-2003	3.58 %

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Santiago Santiana

Gráfico 1-5: Variación PIB.



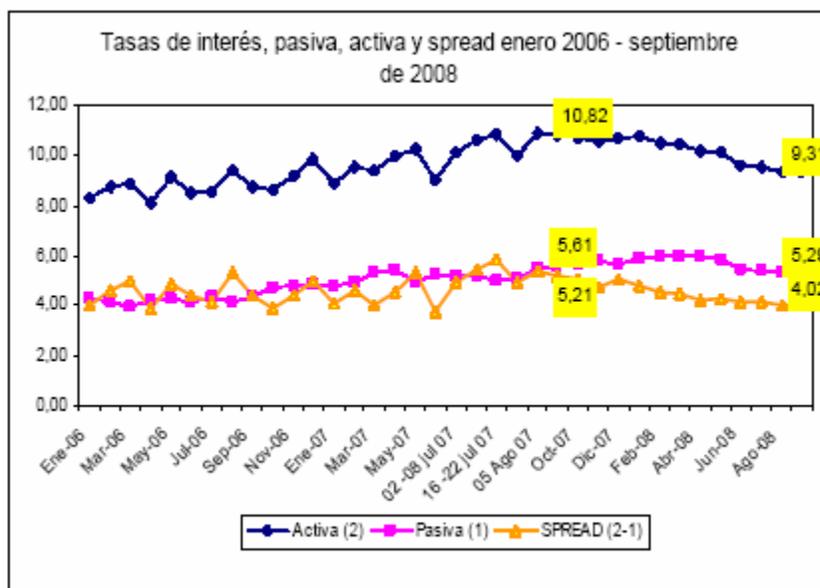
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Santiago Santiana

1.1.2.3. Tasas de interés.

Sistema Financiero

La forma de determinar las tasas de interés se modificó a partir de la aprobación de la Ley de Justicia Financiera. A continuación se exponen los resultados más sobresalientes.

Gráfico 1-6
Tasa de interés referenciales.



Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana

En el mes de septiembre del 2008, la **tasa pasiva referencial** disminuyó en -0.01 puntos porcentuales al pasar de 5.30% en junio a 5.29% en septiembre de 2008. De su parte, la **tasa activa referencial** se mantiene en el mismo nivel de agosto (9.31%). El **spread o margen financiero** se incrementó en el mes de septiembre en 0.01 puntos porcentuales, al pasar de 4.01% a 4.02% entre agosto y septiembre de este año.

Tasas de interés efectivas por segmentos¹

La tasa activa efectiva referencial (TAER) para **PYMES**² disminuye en -0.31 puntos porcentuales al pasar de 12.05% en agosto de 2008 a 11.74% en septiembre de 2008,

¹ Las tasas de interés activas efectivas máximas para cada segmento definidos en el art. 8 del capítulo VIII del Título: Sistema de Tasas de Interés, corresponderán a la tasa promedio ponderada por monto, en dólares (USD), de las operaciones de crédito concedidas en cada segmento, en las cuatro semanas anteriores a la última semana completa del mes en que entrarán en vigencia, multiplicada por un factor a ser determinado por el Directorio del Banco Central del Ecuador.

² Pequeñas y Medianas Empresas.

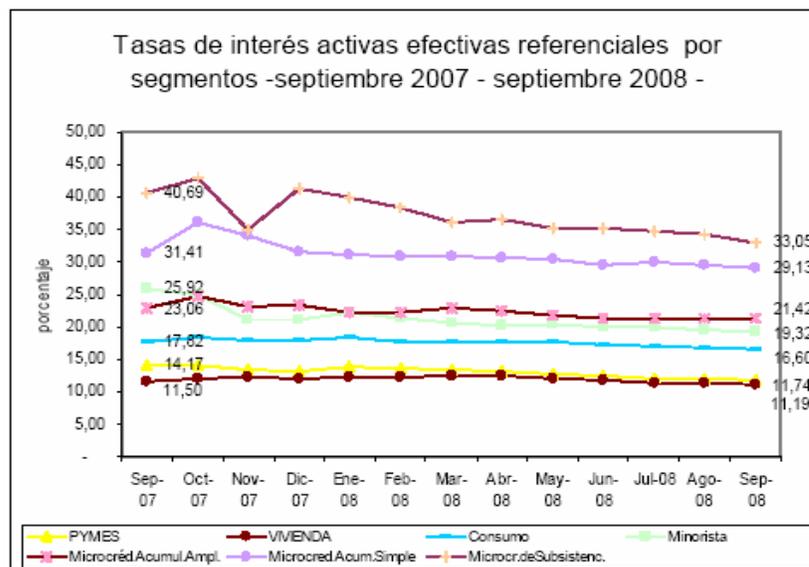
mientras que la tasa activa efectiva máxima (TAEM) disminuyó en -0.41 puntos porcentuales, al pasar de 12.66% en agosto a 12.25% en septiembre del mismo año.

En cuanto al crédito **comercial corporativo**, La TAER se mantuvo en 9.31% en septiembre de este año; mientras que la TAEM se redujo en -0.16 puntos porcentuales al pasar de 9.66% a 9.50% entre agosto y septiembre de este año.

En el crédito a la **vivienda**, la TAER disminuyó en -0.14 puntos porcentuales al pasar de 11.33% en agosto del 2008 a 11.19% en septiembre del mismo año. Respecto a la TAEM, esta disminuyó, al pasar de de 11.66% en agosto a 11.50% en septiembre del 2008. Finalmente, en cuanto al **micro crédito** la TAER aumentó en 0.06 puntos porcentuales al pasar de 21.36% a 21.42% entre agosto y septiembre de 2008.

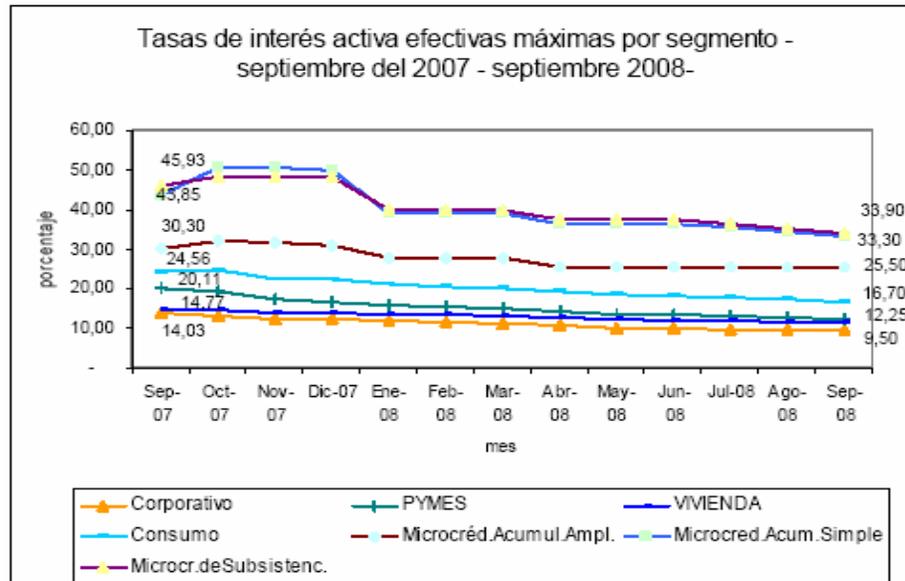
Gráfico 1-7

**Tasas de interés activas efectivas referenciales
Por segmentos septiembre 2007 – 2008.**



Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana

Gráfico 1-8
Tasas de interés activas efectivas máximas
Por segmentos septiembre 2007 – 2008.



Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
 Elaborado por: Santiago Santiana

Comentario paquete anti crisis 19 nov 08

El crecimiento constante del déficit comercial no petrolero es el mayor peligro para la dolarización. Los decretos y disposiciones buscan afrontar posibles efectos de la crisis global. Las medidas se aplicarán en cuatro sectores: financiero, fiscal, empresarial y sector externo.

El plan incluye aplicación de salvaguardias agrícolas y aumento del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE). En la mira del Gobierno están cerca de 800 ítems arancelarios.

El paquete emergente para enfrentar la crisis mundial que el Gobierno anuncio, satisface a la mayoría de empresarios, sobre todo a los exportadores, y tiende a transmitir una inusual unidad.

De hecho, ese fue uno de los aspectos que reconocieron y resaltaron la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE) y el sector camaronero.

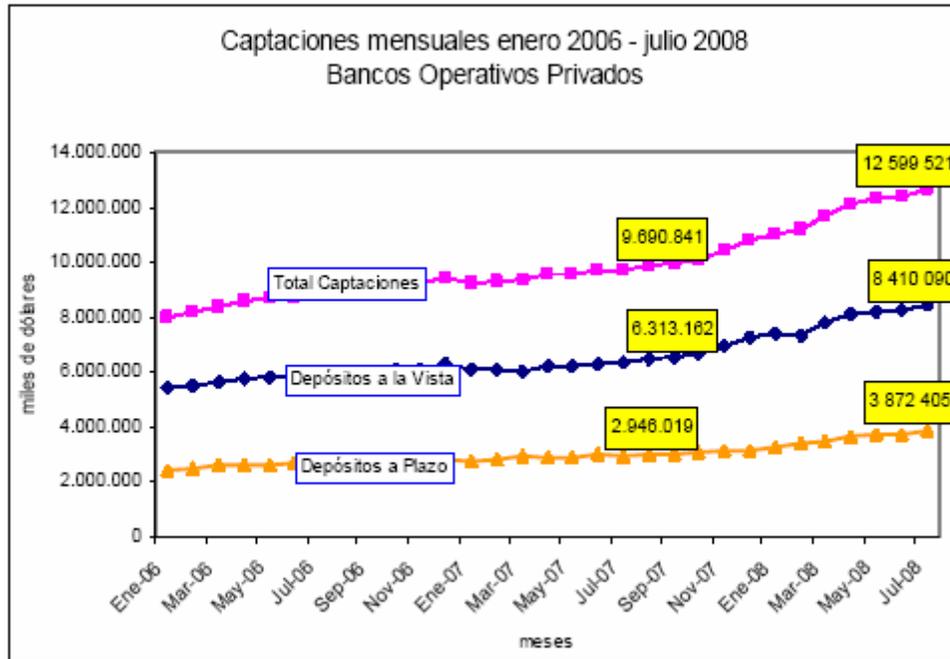
Al endurecer unos impuestos, flexibilizar otros y fomentar los créditos para el sector productivo y exportador, las medidas responden a los intereses generales del comercio exterior. Por ello, los empresarios se muestran partidarios de las restricciones de algunas importaciones, más cuando, el sector bananero ha dejado de vender un 13% del volumen de la fruta que se colocaba en todos los mercados.

Captaciones

En el mes de julio de 2008, el total de captaciones de los bancos operativos privados alcanzó un valor de USD 12,599.5 millones, evidenciando un crecimiento anual de 30.01% frente a julio del 2007 (USD 9,690.8 millones). En términos mensuales se aprecia un incremento de 2.16%.

En relación a los depósitos a la vista se aprecia un crecimiento mensual de 2.11% al pasar de USD 8,236.4 millones en junio a USD 8,410 millones en julio de 2008.

Gráfico 1-9
Captaciones mensuales enero 2006 – julio 2008
Bancos operativos privados.

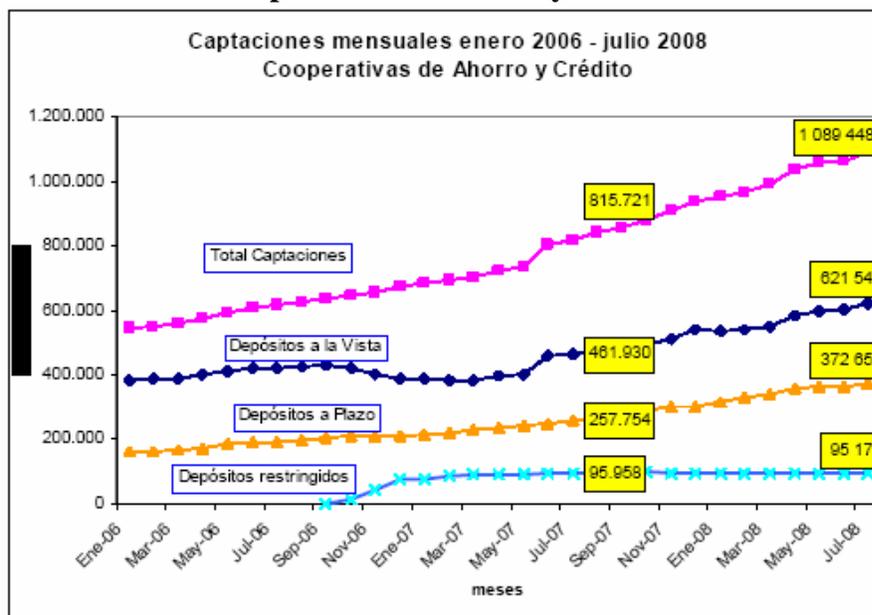


Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
 Elaborado por: Santiago Santiana

Por su parte, las captaciones de las Cooperativas de Ahorro y Crédito crecieron en 2.50%, al pasar de USD 1,062.9 millones en junio a USD 1,089.4 millones en julio de 2008. En términos anuales el crecimiento de las captaciones totales en las cooperativas a julio de 2008 fue de 33.56%, al pasar de USD 815.7 millones en julio de 2007 a USD 1,089.46 millones en julio de 2008.

Gráfico 1-10

**Captaciones mensuales enero 2006 – julio 2008
Cooperativas de Ahorro y Crédito**



Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana

Comentario impuesto salidas de divisas

El incremento del 0,5% a 1% por concepto de impuesto a la salida de capitales y reducción de excepciones es una de las medidas más importantes y con ello se intenta evitar la salida de dinero. En la actualidad hay unos \$4 000 millones fuera del país.

Se reduce la retención del IR sobre intereses pagados al exterior, 0% para banca y 5% para empresarios privados hasta diciembre de 2009, con excepción de capitales que provengan de paraísos fiscales.

Se permite un deducible de provisiones para bancos por arriba del mínimo. Se aprueba la capitalización de utilidades de la banca y se suspende la reducción de tasas de interés hasta junio.

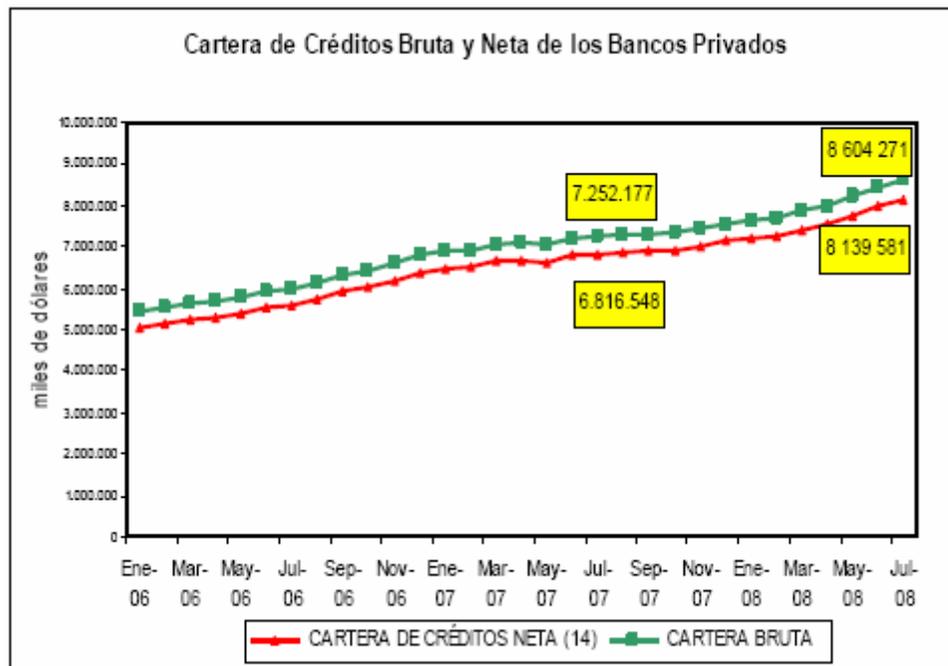
El Gobierno propone dar libertad al sistema bancario para que se haga provisiones (dineros que garantizan los créditos que entrega el sistema) y de esta manera no se

apliquen los techos que dispone actualmente la Superintendencia de Bancos. Con esto se busca tener mayor liquidez y solvencia.

Colocaciones

Para el mes de julio de 2008, el crecimiento mensual de la cartera bruta, siguió su ruta ascendente, y fue de 2.18%, al pasar de USD 8,421.1 millones en junio a USD 8,604.3 millones; En cuanto a la cartera de crédito neta³, se registra un crecimiento mensual de 2.13% (entre junio y julio) y un crecimiento anual de 19.4%, si se compara los valores registrados en julio de 2007.

Gráfico 1-11
Cartera de Créditos Bruta y Neta de Bancos Privados



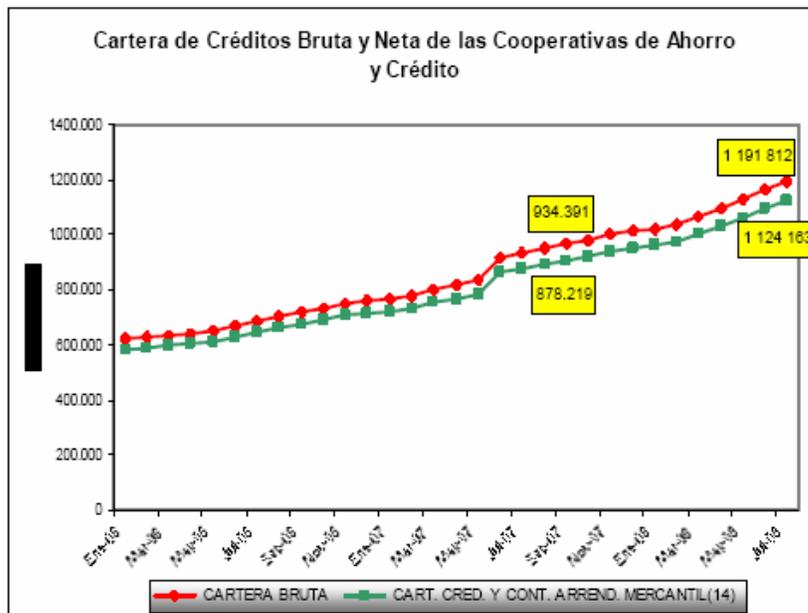
Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana

³ La diferencia entre la cartera bruta menos las provisiones para cartera en riesgo.

En cuanto a la cartera bruta otorgada por las Cooperativas de Ahorro y Crédito, el incremento registrado es de 2.61% al pasar de USD 1,161.5 millones en el mes de junio a USD 1,191.8 millones en julio de 2008, en tanto que el crecimiento anual asciende al 27.55%.

Gráfico 1-12

Cartera de Créditos Bruta y Neta de Cooperativas de Ahorro y Crédito



Fuente: Banco Central del Ecuador/Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana

1.1.2.4. Índice de Tipo de Cambio Real

El Índice de Tipo de Cambio Real (TCRE⁴) mostró un constante incremento, o ganancias de competitividad, desde el mes de octubre del año 2006 (98.2). A partir del mes de marzo de 2008 cambia su tendencia hacia una disminución permanente, llegando a agosto de 2008 a un nivel de 104.48, descendiendo frente al mes anterior

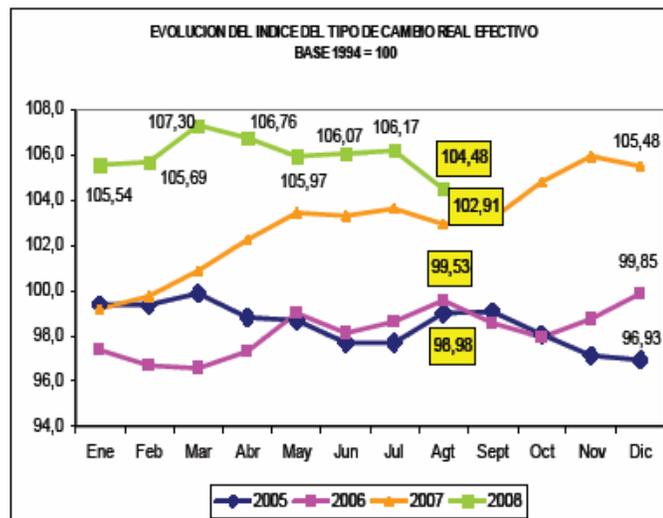
⁴ Está definido como la media geométrica de la sumatoria del valor del Dólar en moneda nacional, multiplicada por la relación de los índices de precios del Ecuador y el índice del país con el que se comercia, tomando en cuenta el peso del comercio con cada uno de los países

cuando llegó a 106.17. Dicha tendencia se debe principalmente a la diferencia del ritmo de crecimiento de los precios del país con relación a los socios comerciales.

El cambio anual del TCRE muestra aun ganancias de competitividad ocasionadas por la depreciación del dólar frente a otras monedas. Así, el Índice General mejoró en 1.5%, entre agosto de 2007 a agosto de 2008, sin embargo continúa la caída del índice con el mayor socio comercial del Ecuador, los Estados Unidos, cuyo índice cayó en -3.4%. Con los demás socios, a excepción Reino Unido y Japón, la evolución es positiva: Venezuela 21.7%, Colombia 11.5%, y Perú 5.8%.

Gráfico 1-13

Evolución del Índice del Tipo de Cambio Real Efectivo



Fuente: BCE, Información Estadística Mensual Enero 2008

Elaborado por: Santiago Santiana.

El índice general del TCRE mejoró en 1.5% entre agosto de 2007 a agosto de 2008, sin embargo continúa la caída del índice con el mayor socio comercial del Ecuador, EEUU.

Tabla 1-7
Índice de Tipo de Cambio Real.

INDICE DE TIPO DE CAMBIO REAL (TCRE)	Ago-07	Ago-08	% Var.
TCRE	102,9	104,5	1,5
Estados Unidos de América	106,1	102,5	-3,4
Japón	66,1	65,4	-1,0
Colombia	114,6	127,7	11,5
Alemania	104,3	108,4	3,9
Italia	119,7	124,8	4,3
España	122,9	130,1	5,9
Chile	105,1	106,0	0,8
Perú	93,5	98,9	5,8
Brasil	96,3	113,9	18,4
México	102,5	107,3	4,7
Venezuela	168,9	205,6	21,7
Francia	107,2	111,3	3,8
Bélgica	108,3	114,4	5,7
Argentina	48,7	50,0	2,7
Reino Unido	142,8	128,4	-10,1

Fuente: BCE

Elaborado por: Santiago Santiana.

Breve Análisis a las Tasas de Interés.

En cuanto a las tasas de interés referenciales podemos notar que: la tasa de interés activa al mes de mayo es de un 10,14% la misma que comparado con el mes de mayo del 2007 presenta un incremento de 0,35 puntos porcentuales, mientras la tasa pasiva referencial a mayo del 2008 es de 5,86% con una variación de 0,67 puntos porcentuales, respecto al mismo período del 2007.

Situación actual del sistema financiero. El sistema financiero ecuatoriano ha presentado una evolución creciente desde los años 70's hasta los 90's, con un número de 45 instituciones financieras. En el período 1990 – 2006 cerraron 58 instituciones, de la cuales 31 cerraron con la mayor con la crisis financiera de los años 1998 - 2000, y a partir de esa fecha ha existido una lenta incorporación de nuevas entidades. La

evolución del sistema financiero, en términos de activo, pasivo y patrimonio, desde diciembre del 2000 hasta diciembre del 2007; la tasa promedio de crecimiento de los activos de diciembre del 2006 a diciembre del 2007 fue del 15,24%, en el caso de los pasivos fue de 16,56%, el patrimonio 19,2% y la cartera de crédito neta 14,86%.

1.2. ENTORNO FINANCIERO AGROPECUARIO.

Los diferentes intermediarios financieros han desarrollado esquemas para el financiamiento del sector agrícola y pecuario. A pesar de ello, particularmente en el área agrícola, los intermediarios financieros han tenido que enfrentarse, en el sector hortícola, a un sector que presenta un mayor riesgo de mercado y de producción.

Eso limita la posibilidad de otorgar créditos a dicho sector, dada la exposición al riesgo y desde luego, debido a la situación actual de escaso crédito para las actividades productivas; que en el caso específico, se puede explicar por la ausencia de un esquema donde sea administrado, adecuadamente, el riesgo.

1.2.1 Internacional

La oferta de productos financieros adaptados por las redes cooperativas.

La especificidad del sector agrícola lleva a las instituciones de micro finanzas a desarrollar productos financieros adaptados. La red OTIV de Madagascar creó el crédito para insumos de la producción arrocerá a fin de responder a las necesidades de los productores del sector. La constitución de grupos compuestos por cinco a siete agricultores que utilizan el ahorro como garantía, a modo de prenda solidaria, permite que la red dé seguridad a esta operación. Ese fondo, llamado *fondo de garantía mutua* (FGM), limita el compromiso solidario de los prestatarios al ahorro prendado y les deja cierto margen de maniobra. Este tipo de crédito es objeto de un seguimiento muy riguroso. En efecto, los agentes de crédito efectúan visitas de validación después de

cada uno de los desembolsos progresivos, que se establecen en función de las grandes etapas del cultivo del arroz. De esta manera, se procura asegurar el cumplimiento de la finalidad del préstamo.

Por su parte, la red de Malí colabora con las organizaciones campesinas en la creación de productos financieros adaptados adecuadamente a los cultivadores de cereales. Las necesidades de los agricultores se plantean primero en la organización campesina, que las recopila, y luego las transmite a la red. La Unión de Cajas de Malí proporciona, según el caso, el efectivo necesario a sus cajas afiliadas. Las entregas de fondos a los productores se efectúan en dos etapas, una cuando se compran los insumos, y otra al momento de entregar la cosecha a la organización campesina encargada de comercializarla. Además de contar con un fondo de garantía ofrecido por la organización, Malí saca provecho de numerosas ventajas asociadas a esta forma de trabajar, entre ellas: obtener una evaluación adecuada de las necesidades por la organización de productores, efectuar el procesamiento grupal de las solicitudes, y asegurar el reembolso a través de la domiciliación de los pagos a la institución de micro finanzas. Es un buen ejemplo de asociación entre una organización que ofrece un marco técnico y un apoyo de comercialización a los productores, y una red de cajas de ahorro y crédito descentralizada en el medio rural y apoyado por una institución de segundo nivel.

Siempre en materia de financiamiento de los insumos, varias redes de África del Oeste han adaptado sus productos para participar en la financiación del sector del algodón. La red Kafo Jiginew creó un enfoque parecido a un sistema de *factoring* o *recompra de deudas*, en colaboración con la Compañía Maliense de desarrollo del sector textil (CMDT). Los campesinos, socios individuales de las cajas, forman grupos de garantía solidaria integrados por cinco productores y más. Plantean sus necesidades a la Compañía Maliense de desarrollo del sector textil CMDT que, tras validarlas, les distribuye insumos para el cultivo. Luego, Kafo Jiginew recompra las

deudas a la Compañía Maliense de desarrollo del sector textil CMDT y abre un crédito para cada integrante del grupo de productores. Esta forma de proceder aumenta la eficacia gracias al procesamiento en lote de las carpetas a nivel de la Unión. A la hora de la cosecha, la sociedad algodonera efectúa el giro de las ganancias a Kafo Jiginew, que las transfiere a las cuentas de los socios y retiene el pago de las deudas. De esta manera, los productores pueden hacer transacciones directamente en su caja. Este enfoque ofrece la ventaja de tomar en cuenta todas las necesidades de los productores, ya que a veces éstos se dedican a otras actividades además de la producción del algodón. La domiciliación de las ganancias del algodón es útil para favorecer el reembolso de los créditos.

En Burkina Faso, la red de cajas populares de Burkina (RCPB) también participa en el financiamiento del sector del algodón. Al igual que Kafo Jiginew en Malí, la red de cajas populares de Burkina RCPB colabora con una sociedad algodonera (la Sociedad de fibras textiles de Burkina –SOFITEX) para evaluar las necesidades de los productores constituidos en GPC (grupos de productores del algodón). Un proceso de evaluación, validación y autorización, que consta de cuatro niveles en los que intervienen profesionales de la Sociedad de fibras textiles de Burkina SOFITEX, la Unión de Productores de Algodón de Burkina (UNPCB) y las cajas populares, permite hacer una selección concienzuda de los prestatarios. Este proceso de selección riguroso, así como la domiciliación de las ganancias, son los principales factores que contribuyen al éxito de esta operación de crédito. Además, aunque la producción del algodón está principalmente localizada en el oeste del país, todas las entidades de la red de cajas populares de Burkina RCPB participan en esta importante operación de financiamiento. En efecto, a través de la federación, se destina a esa operación una parte de los excedentes de liquidez. Al final de la temporada, los ingresos de interés se distribuyen entre las entidades participantes según su participación en el "pool" de financiamiento. Esta forma de trabajar permite una distribución de los riesgos en la red y evita que la cartera de crédito de las cajas

situadas en la zona algodonera esté demasiado concentrada en crédito para el sector del algodón. Además, a fin de reducir su exposición y la presión sobre la liquidez, la Red ha iniciado, en colaboración con el proyecto PMCA (Proyecto de profesionalización de las metodologías de crédito agrícola), una sindicación con un banco comercial.

Entre la gama de productos de crédito agrícola, el **crédito de existencias** resulta ser un producto financiero interesante para los productores y seguro para la institución financiera. La red OTIV ZAM de Madagascar propone el crédito de existencias a sus socios después de que hayan cosechado el arroz paddy. Este crédito no está sujeto a los riesgos de la producción, pero tiene exposición a los riesgos de mercado y los riesgos vinculados a las condiciones de almacenamiento. Para aumentar las posibilidades de éxito de esta operación de financiamiento, es preciso establecer algunos límites, como el porcentaje de financiación (adelanto sobre el producto/ valor de las existencias), la fijación de un monto máximo por prestatario y la promoción de la venta progresiva de las existencias. La disponibilidad de infraestructuras adecuadas de almacenamiento es una condición esencial para la puesta en práctica de este producto de crédito.

Las instituciones de micro finanzas también deben demostrar capacidad de innovación en la distribución de los servicios financieros para la clientela agrícola. Los mostradores móviles, que ofrecen visitas periódicas de un cajero o agente de crédito, y la colaboración con otras organizaciones campesinas son medios que las instituciones de micro finanzas pueden utilizar para ampliar su red de distribución en las regiones rurales alejadas, al tiempo que se minimizan los costos. Oscar ARMAS, presidente de, una red internacional de reflexión e intercambio formada por 23 instituciones financieras, y gerente general de la cooperativa SERFIR-Chiapas, en México, presentó el concepto de caja móvil. Este servicio se desarrolló gracias a la tecnología AMIO (aplicación móvil de información sobre las operaciones). Este

medio permite que la institución atienda, en forma segura, lugares donde no sería viable abrir cajas tradicionales. Los adelantos tecnológicos permiten plantearse nuevas formas de prestar servicios en lugares aislados en los que no se hubiese imaginado ofrecer servicios.

Además, las estructuras centradas en la especialización de los recursos pueden contribuir también al desarrollo de los negocios vinculado al sector agrícola. La creación de Centros Financieros para Empresarios (CFE), con una unidad de negocios dedicada específicamente al sector agrícola, es un medio posible para atender mejor ese mercado. Por su conocimiento de las actividades agrícolas, los profesionales especializados en la agricultura estarán en mejores condiciones de hacer una buena evaluación de las necesidades y los riesgos. Un Centro Financiero para Empresarios CFE permite que las cajas participantes deleguen la gestión de una parte de su cartera de crédito en una gerencia común de “Servicios de crédito”. Las principales ventajas de una estructura dotada de especialistas en financiamiento agrícola son, entre otras, una mejor validación de las informaciones, una mejor evaluación del balance, los ingresos y los gastos agrícolas, así como una mejor evaluación de los riesgos.

Las instituciones de micro finanzas no son las únicas que intervienen en la financiación de la agricultura, y de todos modos no pueden cubrir todas las necesidades financieras de los productores agrícolas. En Malí, el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BNDA) es un importante actor en el financiamiento de la agricultura y cuenta con una larga experiencia en ese terreno, experiencia que fue compartida durante el taller. Los medios de los que disponen los bancos y la distribución más amplia de las instituciones de micro finanzas son seguramente fuerzas complementarias que se deben aunar para cubrir el déficit de servicios financieros que todavía se observa en el medio rural.

1.2.1.1. Productos financieros de países vecinos.

COLOMBIA

Banco Agrario⁵

Financian con recursos de redescuento provenientes de FINAGRO los costos directos para inversiones en bienes de capital necesarios para el desarrollo de proyectos productivos, agropecuarios o rurales, siempre y cuando el tiempo de duración de los proyectos sea superior a 24 meses.

Plantación y mantenimiento

Financian los costos directos para el establecimiento de especies vegetales de mediano y tardío rendimiento, asociados con la preparación del suelo adquisición de semillas o material vegetal, siembra, fertilización, asistencia técnica, control de malezas y fitosanitario, suministro de riego y su evacuación, infraestructura vial, infraestructura de soporte, cultivos de cobertura o sombrío, su sostenimiento durante el período improductivo y arrendamiento de tierra cuando se pague directamente al propietario.

Compra de animales y retención de vientres

Financian la adquisición de animales, machos y hembras de origen nacional o importado, requeridos para reproducción en proyectos de cría, comercial o de animales puros, así como la retención de vientres en ganadería bovina.

Adquisición de maquinaria y equipo y reparación de maquinaria

Financian la adquisición de maquinaria y equipos, nuevos o usados, requeridos en los procesos de producción, recolección y beneficio a nivel de la unidad productiva de actividades agropecuarias, acuícola y de pesca; así como su reparación, con antigüedad no mayor a cinco (5) años. Nota: esta línea tiene incorporado el Programa Especial de Fomento y Desarrollo Agropecuario para financiar proyectos que contemplen la adquisición de maquinaria agrícola e implementos nuevos con recursos ordinarios

⁵ 2008 © www.Banagrario.gov.co Todos los Derechos Reservados ® Vigilado Superfinanciera

Adecuación de tierras

Financian costos de inversión en actividades cuya finalidad sea mejorar las condiciones de producción de bienes agropecuarios a través del acondicionamiento del estado físico y químico de los suelos, la dotación de sistemas de regadío, avenamiento (drenaje) y control de inundaciones, y adecuación para el manejo del recurso hídrico en proyectos pecuarios, acuícola y de zootecnia.

Cuando se trate de proyectos de riego y drenaje, manejo del recurso hídrico y electrificación, se podrán financiar las inversiones que, a nivel extrapredial sean demandadas para asegurar la plena operatividad del respectivo sistema, incluida la compra de terrenos y el pago de servidumbres

Infraestructura para la producción agropecuaria, acuícola y de pesca.

Financian los costos de inversión para la dotación de infraestructura de producción como galpones, porquerizas, corrales, establos, apriscos, invernaderos, bodegas, salones para producción a temperaturas controladas, campamentos para trabajadores entre otros.

Infraestructura y equipos para transformación primaria y comercialización.

Financian los costos de inversión en la infraestructura y dotación de maquinaria y equipos requeridos en proyectos para el almacenamiento, transformación primaria, conservación y comercialización de bienes agropecuarios, acuícola y de pesca, de origen nacional, como: Bodegas, Beneficiaderos de café, Tanques de enfriamiento, Unidades y redes de frío, Maquinaria y equipos, Infraestructura.

Infraestructura y equipos para actividades rurales

Financian los costos de inversión en infraestructura y dotación de maquinaria y equipo requerido en el desarrollo de actividades como artesanías, transformación de metales y piedras preciosas, turismo rural y minería.

Infraestructura de servicios de apoyo a la producción

Financian los costos de inversión en infraestructura y dotación de maquinaria y equipos requeridos en proyectos destinados a la prestación de servicios de apoyo a la producción agropecuaria, acuícola y de pesca, y la producción y comercialización de

insumos y de bienes de capital para las mismas; tales como Talleres de reparación de maquinaria, Centros para asesoría técnica, Transporte especializado, Maquinaria y equipos Infraestructura. Se excluye el servicio de transporte de pasajeros.

Tierras, capitalización y creación de empresas, vivienda rural e investigación.

Compra de tierras

Se financian los costos de inversión en la compra de tierras para utilización en producción de bienes agropecuarios y acuícolas.

Vivienda Rural

Se financia los costos de inversión para construcción y mejora de vivienda, localizada en predios vinculados a procesos de producción agropecuaria y acuícola.

Capitalización, Compra y Creación de Empresas Agropecuarias

Financiamos los aportes que realicen personas naturales o jurídicas para constitución o incremento de capital social de personas jurídicas que tengan por objeto el desarrollo de actividades agropecuarias, acuícolas, de pesca y actividades rurales.

Igualmente, la compra de acciones o cuotas de empresas ya constituidas.

Investigación

Financiamos la inversión en Infraestructura, dotación de maquinaria y equipos y realización de estudios de factibilidad en proyectos orientados a mejorar las condiciones técnicas de producción y comercialización agropecuaria, acuícola y de pesca.

VENEZUELA

Banco Provincial⁶

Agro-Cosecha

Financiamiento del 80% del valor de la cosecha para Asociaciones de productores y/o Agroindustrias, con carta de retención y/o pignoración de inventarios, a corto plazo y tasa agropecuaria.

⁶ BBVA Venezuela - 2008 All Right Reserved.

Agro-Cereales

Financiamiento del 70% del costo, a plazo de hasta 210 días, liquidación por partida para siembra de maíz, arroz y sorgo, tasa agropecuaria variable y pago de capital e intereses al final del ciclo, carta de retención de la agroindustria.

Agro-Ceba

Financiamiento del 80% del costo, a plazo de hasta 240 días para la adquisición de mautes para la ceba, tasa agropecuaria variable y pago de capital e intereses al final del ciclo.

Agro-Mantenimiento

Financiamiento del 80% del costo, a plazo de hasta 360 días para mantenimiento de cultivos perennes, tasa agropecuaria variable y pago de capital e intereses al final del ciclo.

Agro-Hortalizas

Financiamiento del 70% del costo, a plazo de hasta 210 días para siembra de hortalizas de ciclo corto, tasa agropecuaria variable y pago de capital e intereses al final del ciclo.

Agro-Crédito

Financiamiento de inversiones para consolidación de fincas, fundación de cultivos perennes, infraestructura, maquinaria y equipos, etc, plazos y cuotas según la actividad, tasa agropecuaria variable, pago de capital e intereses al vencimiento de cada cuota, garantía real de acuerdo al record crediticio.

LEY DE CRÉDITO PARA EL SECTOR AGRARIO VENEZUELA

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela

Nº 5.890 de fecha 31 de julio 2008

La Ley de Crédito para el Sector Agrario logra consolidar el sector agrario e impulsar el desarrollo sostenible de la producción nacional, cumpliendo el objetivo estratégico de la soberanía y seguridad agroalimentaria de la Nación.

En ese sentido, incorpora los principios básicos que deben regir el sector agrario nacional, centrados en la práctica y aplicación de la justicia social, solidaridad, corresponsabilidad, complementariedad, cooperación, transparencia, eficiencia, eficacia, y la protección al ambiente, a los fines de asegurar el desarrollo humano integral y una existencia digna para la colectividad, dado que además del acceso oportuno al financiamiento, se asegura que las personas que reciban financiamiento reciban el apoyo y acompañamiento integral necesario, para que mejoren las condiciones de la producción y del entorno, con una conciencia humanística, complementaria, solidaria y corresponsable, en plena armonía con el ambiente y su entorno.

Tasa de interés

Artículo 7.⁷ La tasa de interés máxima aplicable por los bancos comerciales y universales a las colocaciones crediticias que destinen al sector agrario, será calculada y publicada semanalmente por el Banco Central de Venezuela.

En ningún caso la tasa de interés agraria podrá ser inferior a la tasa agraria de referencia que establezca el Banco Central de Venezuela.

El Ejecutivo Nacional, por órgano del Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Finanzas conjuntamente con el Ministerio del Poder Popular con competencia en materia de Agricultura y Tierras, podrá fijar mediante resolución conjunta, una tasa de interés especial en aquellos rubros que determine, por debajo de la tasa agraria establecida por el Banco Central de Venezuela.

La tasa de interés agraria fijada debe ser cancelada por el prestatario al vencimiento de cada cuota de crédito y no por anticipado.

⁷ Extracto Ley de Crédito para el Sector Agrario Venezuela N° 5.890 de fecha 31 de julio 2008

BRASIL

Brasil y el agro: algunas cuestiones para considerar⁸

El impulso agropecuario del vecino país surge de políticas de Estado que superan las distintas administraciones.

Sus negocios de la cadena agropecuaria representan el 34% del Producto Interno Bruto nacional, emplean al 37% de la fuerza laboral del país y es responsable del 43% de las exportaciones nacionales. Los números del agro brasileño son el resultado de la aplicación de políticas agropecuarias que forman parte de una política de estado que va más allá de las sucesivas administraciones federales.

Para ello, Brasil no sólo cuenta con un ministerio dedicado al agro, sino con dos: El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, y el Ministerio de Desarrollo Rural. El primero tiene como misión promover e incentivar el desarrollo sustentable, y el aumento de la producción y la competitividad de los agro negocios. Integra aspectos metodológicos, tecnológicos, científicos y ambientales, tanto para atender al consumidor brasileño como a los mercados internacionales. Además, busca la sanidad animal y vegetal, la organización de la cadena productiva del agro, la modernización de la política agropecuaria, el incentivo a las exportaciones, el uso sustentable de los recursos naturales y el bienestar social. Su estructura está integrada por las áreas de la política agropecuaria, producción y fomento agropecuario, comercialización y abastecimiento agropecuario, información agropecuaria defensa sanitaria, fiscalización de los insumos agropecuarios, clasificación e inspección de productos de origen animal y vegetal, investigación tecnológica, agro meteorología, cooperativismo y asociativismo rural, electrificación rural y asistencia y extensión rural.

En el caso del Ministerio de Desarrollo Rural, su misión y objetivos son los de promover el desarrollo sustentable del sector rural constituido por los agricultores familiares. La estructura del Ministerio se divide en 2 grandes áreas, la Secretaría de

⁸ LA NACION

Agricultura Familiar y la Secretaría de Desarrollo Territorial. La primera tiene entre sus objetivos: crear, desarrollar, adaptar y perfeccionar programas, proyectos y actividades de apoyo a los agricultores familiares en el otorgamiento de crédito rural, infraestructura y servicios municipales, asistencia técnica, extensión rural, investigación agropecuaria, capacitación, profesionalización e inserción en el mercado. La Secretaría de Desarrollo Territorial asiste al desarrollo integral de las regiones donde predominan agricultores familiares y beneficiarios de la reforma y reordenamiento agrario. Una herramienta fundamental para el desarrollo del agro brasileño es la Empresa Nacional de Investigaciones Agropecuarias, Embrapa. Su misión es buscar el desarrollo sustentable del agro negocio mediante la generación, adaptación y transferencia de conocimientos y tecnologías. Coordina el Sistema Nacional de Investigaciones Agropecuarias, constituido por instituciones públicas nacionales, provinciales, universidades, empresas privadas y fundaciones que, en forma asociada, investigan en el campo del conocimiento científico. Tiene 38 unidades de investigación, 3 servicios y 13 unidades administrativas, y 68 acuerdos bilaterales de cooperación técnica con países e instituciones. Con el apoyo del Banco Mundial instaló, en el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y la Universidad de Montpellier en Francia, laboratorios para el desarrollo de investigación de tecnología de punta. Además, Embrapa África presta asistencia técnica y explora oportunidades para los agro negocios brasileiros.

El agro brasileño cuenta desde hace muchos años con planes desarrollados por los 2 ministerios mencionados, entre los que se pueden mencionar: Plan Plurianual Agrícola y Ganadero, Plan Nacional de Agro energía, Programa Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa; Programa de Desarrollo de la Ganadería Lechera, Programa de Control de la Mosca de la Fruta, Programa de Conservación de Suelos, Programa de Mecanización Agrícola, Plan Cosecha para la Agricultura Familiar, y Plan de Minimización de Riesgos Climáticos.

Además, cuenta con una batería de legislación acorde a su importancia. Desde 1991 a la fecha se promulgaron más de 50 leyes específicas para el agro y la cadena

agropecuaria, por ejemplo: la Ley de Seguro Rural, la Ley de Defensa Agropecuaria, Ley de Política Agrícola, leyes para regulación del crédito agrario, y leyes para protección sanitaria.

Apoyo fundamental

Ahora bien, para que el agro brasileño haya podido y pueda contar con tantas leyes, tiene un apoyo fundamental dentro del congreso: el Frente Parlamentario de Apoyo al Agro y la Ganadería, más conocida como "bancada ruralista". Se trata de un grupo conformado por legisladores de distintos partidos políticos que, a la hora de defender al agro, votan como un solo bloque. No todos sus miembros representan algún eslabón de la cadena, sino que integran el grupo quienes consideran al agro brasileño como merecedor de una política de estado. Su influencia es tal que su opinión es vinculante a la hora de nombrar ministros y funcionarios del área.

Se dirá, y con cierta razón, que el agro en Brasil tiene algunos problemas, como la infraestructura vial y de acopio, la cuestión de los ocupantes sin título de tierras, los costos de producción y algunos más. Pero, como ya se señalara, el problema es para las sucesivas administraciones -federales y estatales- porque el agro es una cuestión de estado.

ARGENTINA.

Argentina: Programa de crédito y apoyo técnico para Pequeños productores agropecuarios del Noroeste Argentino

Contexto del programa

Al analizar y sintetizar el programa es importante tomar en cuenta elementos claves del contexto en el cual se lo diseñó y ejecutó: primero, se trata de una región y un país con escasa experiencia en desarrollo focalizado en pequeños productores de una zona como el Noreste. Por lo tanto, éste ha sido un programa pionero en la región. Segundo, en esta área hay una fuerte tradición de no repago de los préstamos otorgados por los bancos provinciales. Tercero, durante los años de ejecución del programa en los mercados financieros se han estado otorgando préstamos a tasas

reales de interés sumamente elevadas, lo cual es en parte consecuencia del período de hiperinflación que precedió la ejecución del programa. Cuarto, se está llevando a cabo una regularización impositiva y previsional que a corto plazo incrementa fuertemente los costos de transacciones de los beneficiarios del programa. Quinto, las instituciones involucradas en la ejecución del programa tenían una experiencia muy limitada en participación campesina.

Descripción del programa

El Programa de Crédito y Apoyo Técnico para Pequeños Productores Agropecuarios del Noreste Argentino fue estructurado en tres partes: crédito (de inversión y capital de trabajo para organizaciones y grupos de productores o explotaciones individuales), actividades de apoyo al pequeño productor y a las comunidades aborígenes (promoción, organización y capacitación; validación y transferencia de tecnologías; fortalecimiento de los institutos de tierras para la titulación de las explotaciones) y apoyo institucional (implantación de un sistema contable-financiero; seguimiento y evaluación; fortalecimiento de los Bancos Provinciales).

El grupo objetivo del Programa está constituido por una población de alrededor de 15 200 pequeños productores de las provincias de Corrientes, Misiones, Formosa y Chaco, de los cuales se estimaba llegar con diferentes acciones a 4 800 beneficiarios directos; posteriormente la provincia del Chaco no participó del Programa pero no fue modificada la meta en términos de beneficiarios directos.

Crédito

Las dificultades encontradas para iniciar de modo efectivo el programa, en parte debidas al carácter multiprovincial del programa y al proceso hiperinflacionario, generaron un fuerte *retraso en los desembolsos* de los fondos para préstamos.

La *informatización* de las operaciones crediticias ha sido una de las innovaciones introducidas por el programa. Los resultados son variables: en Corrientes, el Banco Provincial ha conseguido desarrollar un sistema que funciona adecuadamente. En cambio, en Formosa, el sistema informatizado resultan tan poco confiable que se las cuentas se llevan manualmente en paralelo. Un factor clave para dar cuenta de las

diferencias observadas radica en la existencia de capacidad local para apoyar el mantenimiento y desarrollo del software, capacidad a cuyo desarrollo contribuyó el Programa.

Otra innovación del Programa ha sido el mecanismo de *garantía solidaria*, con la finalidad de permitir el acceso al crédito a aquellos pequeños productores sin garantías individuales suficientes. En la práctica se realizaron adaptaciones al esquema original, y en aquellos grupos donde algunos prestatarios no pagaban sus deudas, finalmente se les otorgaban préstamos nuevos a los demás integrantes del grupo. De esta forma, en realidad lo que ha estado operando es una especie de *grupos cuasi-solidarios*, ejerciendo cierta presión grupal pero el no repago por parte de al menos uno de los miembros de los grupos no impidió que los demás recibieran préstamos (como corresponde en el caso de la garantía solidaria en sentido estricto).

Los intermediarios financieros deben ser responsables por la colocación y recuperación de los préstamos, especificándose claramente la operatoria a seguir en materia de recuperaciones y estableciendo un conjunto de incentivos apropiados para el repago oportuno de las deudas. Además, un nuevo proyecto debe incluir mecanismos que permitan canalizar el ahorro de los beneficiarios potenciales. Deben explorarse mecanismos alternativos a la garantía solidaria (como, por ejemplo, fondos de garantía) para aquellos casos, como en Formosa, donde no ha funcionado adecuadamente.

Observación final

El Programa de Crédito y Apoyo Técnico para Pequeños Productores Agropecuarios del Noreste Argentino ha sido un programa pionero. Un nuevo programa en la región permitiría consolidar los resultados que comienzan a madurar y, además, a través de cambios en las modalidades operativas (tomando en cuenta las orientaciones precedentes), permitiría sentar las bases para un desarrollo rural sostenible en la región.

BOLIVIA

Demanda por Crédito Agropecuario por Pequeños Productores

En relación a la visión de las Micro financieras sobre la prestación de crédito agropecuario se han establecido tres razones por las cuales trabajan con ese nicho de mercado: demanda insatisfecha, requieren una masa significativa de demandantes potenciales; potencialidad del mercado, asociada a perspectivas de crecimiento y rentabilidad de las actividades de los clientes que permitan prever planes de expansión futura; misión institucional, función de social de apoyo al clientes carentes de servicio y necesidades de mejoramiento de condiciones de vida.

Estas instituciones acceden a sus clientes prestando sólo servicios financieros o proporcionando además otros servicios complementarios (comercialización de productos, capacitación técnica, asesoramiento y cálculo de presupuestos de obra entre otros). Para ellos, dos son las principales implicancias de trabajar con ese tipo de clientela: costos elevados, especialmente en las actividades de selección del cliente, monitoreo y seguimiento de los créditos; y alto riesgo por la vulnerabilidad de las actividades agropecuarias de la clientela, al que se adicionan riesgos estructurales (clima, mercado deprimido, poca diversificación, problemas de comercialización y problemas fito y zoo-sanitarios) y riesgos financieros (tecnología inadecuada, elevada competencia, falta de garantías, sobreendeudamiento de los clientes, falta o deterioro de cultura crediticia). Además señalaron los siguientes problemas para atender a este sector: necesidad de nuevos tipos de inversión (infraestructura, incremento de personal, implementación de nueva tecnología); cambios de políticas institucionales y modificaciones en los convenios de apoyo logístico y sistemas de recuperación.

Los factores que limitan la colocación de la cartera distinguidos por las Entidades Micro financieras (EMF) son: costos elevados por la dispersión geográfica y falta de infraestructura de comunicación; falta de tecnología apropiada para atender a ese mercado, por ejemplo falta de garantías reales; falta de servicios de una Central de Riesgos que informe sobre los clientes; alta probabilidad de entrar en mora de los clientes; y elevada competencia para cubrir una reducida población. Reconocen otros

factores limitantes en: problemas estructurales del productor (rentabilidad baja, reducido patrimonio, estacionalidad, etc.); falta de recursos de la entidad para abarcar nuevos mercados y expandirse; y rápida saturación de los mercados.

Para enfrentar el problema de desvíos de los préstamos de su destino final las EMFs sugieren: mejorar el seguimiento y la supervisión, junto con los servicios de asistencia técnica y capacitación; diseñar tecnologías adecuadas a la realidad y necesidades de la zona; y desembolsos parciales contra avances del trabajo. Otras medidas mencionadas son la penalización con medidas crediticias, coordinación con otras entidades y otorgamiento de crédito en especies.

Para la mayoría de las EMFs su expansión a otras zonas o departamentos depende de los recursos institucionales y del potencial de desarrollo de la zona. Este potencial se relaciona con el grado de concentración de la población, buenos accesos de carreteras, zonas de influencia en la región, no lejanas, con buena actividad en los mercados y que cuenten con ferias regionales, y que exista una producción y comercialización de productos, así como que exista competencia de otras instituciones.

CHILE

POLITICA AGRARIA

Tabla 1-8: Principales cambios en la política agrícola Chilena entre 1973 y 1983

Impulso al mercado de la tierra	Restitución de tierras expropiadas, distribución de predios individuales, disposiciones legales que impiden la expropiación de la tierra. Leyes que disuelven comunidades indígenas.
Liberalización de mercados agropecuarios	Se liberan los precios a excepción de la remolacha. Se eliminan bandas de precios en trigo y oleaginosas en 1979. Menor intervención en la comercialización. Disminuyen los aranceles y se fomentan las exportaciones no tradicionales.
Retiro del sector público en la agricultura	Disminuyen los apoyos del gobierno, privatización de empresas estatales IANSA, SOCOAGRO, AOCORA, ENDS, VINEX, ENAFRI, COMARSA, etc.
Infraestructura de riego	Se detiene la construcción de nuevas obras.
Fomento a la pequeña agricultura	Crédito a tasas de interés de mercado. Se reducen programas.
Innovación tecnológica	Disminuye el financiamiento, se crean fondos concurrentes y se promueve la inversión privada.
Fomento a silvicultura	Subsidio a plantaciones forestales.
Derechos laborales y organizaciones de productores	Se coarta la posibilidad de realizar reuniones, negociaciones colectivas y huelgas laborales. Se impide otorgar tierra a dirigentes sindicales. Se disuelven las Confederaciones Sindicales Campesinas y se promueve la desintegración de cooperativas campesinas.

Fuente: Fuente: B. Portilla, op. cit., 2000.
Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 1-9
Principales cambios en la política agrícola Chilena entre 1984 y 2000

Ajustes en la política agrícola después de la crisis de 1982/1983	Se interviene nuevamente en la comercialización. Creación de COPAGRO Y COTRISA. Bandas de precios en trigo, azúcar y aceites. Sobretasas a importaciones de lácteos. Subsidio a la inversión privada en obras de riego.
Mercado de tierras	Programa de regularización de títulos de propiedad rural.
Estabilización de precios	Se mantienen bandas de precios para atenuar cambios en los precios internacionales en trigo, harina de trigo, azúcar y aceite. Continúa intervención en la comercialización de trigo y arroz. Se crean bolsas de productos agropecuarios y centros de acopio para pequeños productores.
Política de comercialización	Se reglamentan características físicas y químicas para la comercialización de trigo, maíz, arroz y carne. Se crea un sistema de información productiva por rubros y regiones.
Servicios de información	Se crean sistemas de información de precios regionales y de mercado para la pequeña agricultura.
Inserción en los mercados internacionales	Se firman acuerdos comerciales con México, Venezuela, Bolivia, Colombia, Ecuador, Mercosur y Canadá.

Fuente: Fuente: B. Portilla, op. cit., 2000.

Elaborado por: Santiago Santiana

1.2.2. Nacional

La información sobre el financiamiento de la actividad productiva en la Unidad de Producción Agropecuaria (UPA) fue recogida en el III Censo Nacional Agropecuario durante el año 2000. Sin embargo, eso fue hecho a modo general, solamente se evaluó si recibió algún crédito o no.

De esta forma, en el III Censo nacional agropecuario, se encuentra que el 7,3 % de Unidad de producción agropecuaria, recibió algún tipo de crédito de alguna institución, esto es 62.053 Unidad de producción agropecuarias, mientras que en términos de la superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias, el 10,5 % fue la beneficiada, lo que representa 1,297,607 Ha. En cualquier caso es claro que el porcentaje de crédito otorgado al sector agropecuario en aquel año fue pequeño. De otra parte, respecto a la institución o persona que concede el crédito, destaca el Banco Nacional de Fomento con 15.525 Unidad de producción agropecuarias (el 25,0 % del crédito otorgado en número de Unidad de Producción Agropecuarias) en 127.324 Ha (el 9,8 % del crédito otorgado en superficie).

A continuación se describen las características del crédito confrontado este con otras realidades como el tamaño de la Unidad de Producción Agropecuaria, la fuente de ingresos de la Persona Productora (PP), la venta de la producción, los créditos concedidos particularmente por el Banco Nacional de Fomento (BNF) y, por último, el análisis estadístico recogiendo la mayoría de la información sobre la estructura productiva, laboral y educativa de la Unidad de Producción Agropecuaria, y la ubicación geográfica de la misma.

El tamaño de la Unidad de Producción Agropecuaria (UPA)

Una distribución inicial de la superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias, en función del tamaño de la Unidad de Producción Agropecuaria, como lo indica el cuadro siguiente, muestra que, las de mayor tamaño (de 100 y más Hectáreas) apenas recibieron un mayor porcentaje de créditos que las Unidad de Producción Agropecuarias de los otros tamaños. Sin embargo, debido al tamaño de estas Unidad de Producción Agropecuarias grandes, como describe el segundo cuadro, la superficie total es mayor respecto de aquella superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias entre 10 y 100 Hectáreas (en un 26,6 % más), y considerablemente mayor respecto a la superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias de menos de 10 Hectáreas (casi 5 veces).

Tabla 1-10: Porcentaje de superficie de las UPAs que han obtenido crédito, por tamaño de la UPA

Tamaño de la UPA	Obtención de crédito		Total (%)	Total (Ha)
	Si	No		
De menos de 10 Ha	9,3 %	90,7 %	100,0 %	1.463.212
De 10 Ha y menos de 100 Ha	9,1 %	90,9 %	100,0 %	5.632.243
De 100 Ha y más	12,3 %	87,7 %	100,0 %	5.260.376
Total				12.355.831

Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 1-11: Superficie de las UPAs que han obtenido crédito, por tamaño de la UPA

Tamaño de la UPA	Obtención de crédito (Ha)	
	Si	No
De menos de 10 Ha	135.545	1.327.667
De 10 Ha y menos de 100 Ha	510.239	5.122.034
De 100 Ha y más	646.206	4.614.170
Total	1.291.990	11.063.841

Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

La fuente de ingresos de la persona productora (PP)

Observando el origen de los ingresos de la Persona Productora, es decir si estos provienen de actividades agropecuarias o no, el cuadro 12 muestra que quien tiene provisión de ingresos desde las actividades agropecuarias, recibió crédito en un porcentaje de superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias ligeramente superior que quien declara sus ingresos provenientes de actividades no agropecuarias.

Tabla 1-12: Superficie de las UPAs que han obtenido crédito, por fuente del ingreso de la PP

Fuente del ingreso de la PP	Obtención de crédito		Total (%)	Total (Ha)
	Si	No		
Actividades agropecuarias	11,1 %	88,9 %	100,0 %	10.057.823
Actividades no agropecuarias	8,2 %	91,8 %	100,0 %	2.298.008
Total				12.355.831

Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

De aquel cuadro también es de destacar el alto porcentaje de Persona Productora que obtienen sus ingresos a partir de las actividades agropecuarias, esto es más del 81 % en términos de superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias.

La venta de la producción agropecuaria

Desde el punto de vista de la venta de la producción agropecuaria, cuya respuesta inicialmente tiene tres alternativas: vendió en la Unidad de Producción Agropecuaria, vendió fuera de la Unidad de Producción Agropecuaria o no vendió; esta consulta va a ser evaluada en función de solamente dos opciones: si vendió (dentro o fuera de la Unidad de Producción Agropecuaria) o no vendió. Entonces se obtiene el cuadro 13, donde se señala que el porcentaje de crédito (por superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias) en el caso de venta de la producción es más del doble (11,4 %) de cuando la Unidad de Producción Agropecuaria no vende la producción agropecuaria (4.5 %).

Tabla 1-13: Superficie de las UPAs que han obtenido crédito, por venta de la producción agropecuaria

Venta de la producción agropecuaria	Obtención de crédito		Total (%)	Total (Ha)
	Si	No		
Si	11,4 %	88,6 %	100,0 %	10.615.923
No	4,5 %	95,5 %	100,0 %	1.739.908
Total				12.355.831

Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

En este caso también es notorio el alto porcentaje de Unidad de Producción Agropecuarias que vende la producción agropecuaria, esto es más del 85 % en términos de superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias.

1.2.2.1. Productos similares en el Ecuador

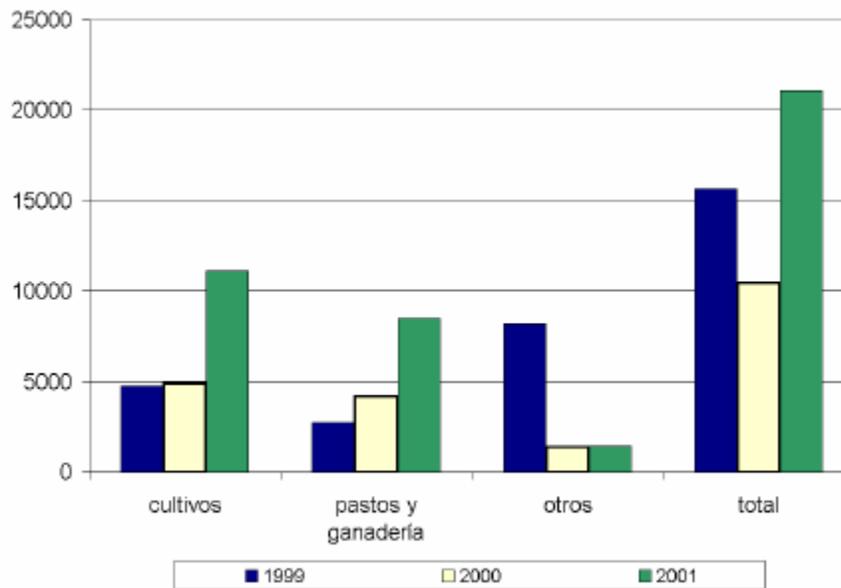
Los créditos concedidos por el BNF

A continuación se estudia la situación del BNF como una de las instituciones que concede créditos al sector agropecuario. En tal sentido se tiene que el III Censo nacional agropecuario registra 9.766 Unidad de Producción Agropecuarias que han obtenido algún crédito del BNF, lo cual interpretado en términos de superficie alcanza las 432.395 Hectáreas. Esto significa el 15,7 % de Unidad de Producción Agropecuarias con crédito agropecuario en el 33,3 % de superficie, de la Unidad de Producción Agropecuarias correspondiente.

Por otra parte, del BNF se tiene que el número de operaciones crediticias otorgadas al sector agropecuario, por el destino de la inversión, son los indicados en el gráfico14. Dentro de los rubros de destino de la inversión, “otros” incluye las mejoras territoriales, la movilización de productos y la consolidación de deudas. Particularmente en el 2000, año en el cual se realizó el levantamiento de la última información censal, el número de operaciones realizadas por el BNF fueron 10.444, muy similar al dato del III Censo nacional agropecuario.

Además, tomando en cuenta todos los años representados, se observa que solo en el 2001 apenas se logra superar las 20.000 operaciones, mientras que en el año 2000 precisamente se tiene el menor número de ellas.

Gráfico 1-14: Número de operaciones del BNF en el sector agropecuario, por año



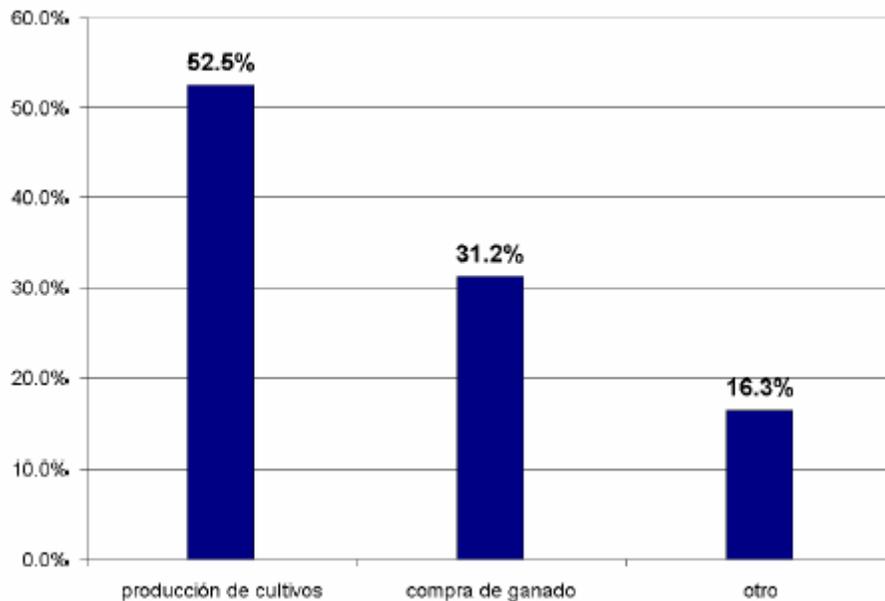
Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

Análisis final

Finalmente, un análisis integral considerando las principales características productivas, laborales y educativas de la Unidad de Producción Agropecuaria, así como la ubicación geográfica de esta, muestra la relación del destino del crédito respecto de estas características.

En principio, la distribución porcentual del destino del crédito (en términos de la superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias) favorece principalmente la producción de cultivos, hasta en un 52,5 %, y luego la compra de ganado con el 31,2 %. Esto se puede apreciar en el gráfico 15. Se recuerda que esta distribución se establece sobre la base de los créditos obtenidos, es decir apenas el 9,8 % de la superficie total de las Unidad de Producción Agropecuarias.

Gráfico 1-15: Porcentaje de superficie sembrada de las UPAs según el destino del crédito.



Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

Entonces los procedimientos técnicos utilizados evidencian el movimiento de ganado vacuno que ha realizado la Unidad de Producción Agropecuaria como la característica más relevante estadísticamente para conocer el comportamiento del crédito en la Unidad de Producción Agropecuaria. Precisamente los resultados a partir de la consideración del movimiento de este ganado se muestran en el gráfico 16.

Al momento vale señalar que el movimiento de ganado registrado por el III Censo nacional agropecuario consiste en la comercialización de este, por lo que tiene la característica de ser un hecho casual y no permanente.

Allí se observa que debido a la presencia de movimiento de ganado vacuno, se incrementa sustancialmente el porcentaje de superficie de Unidad de Producción Agropecuarias que compra ganado, mientras que el porcentaje de aquellas que

dedicaron el crédito a la producción de cultivos, disminuye. Las variaciones son más notorias si la Unidad de Producción Agropecuaria no presenta movimiento de ganado.

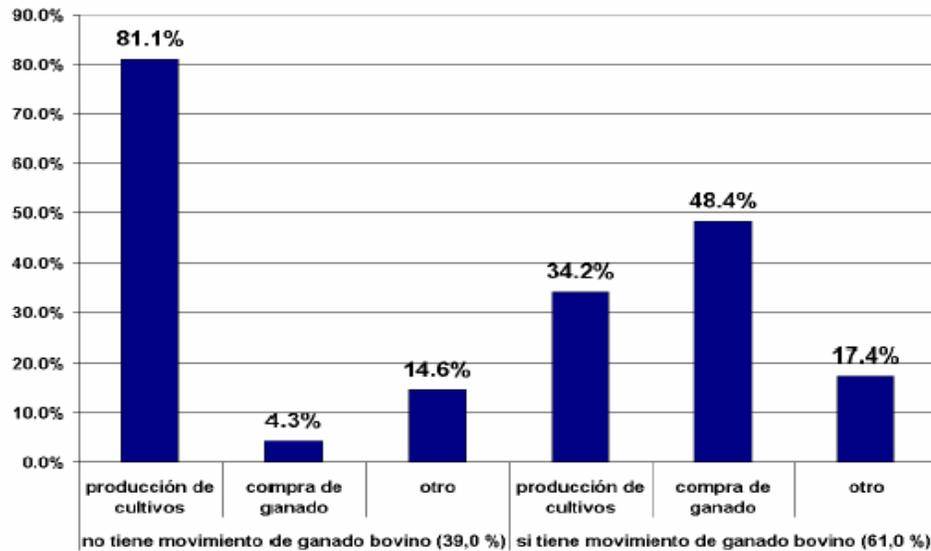
En este caso el porcentaje de superficie de las Unidad de Producción Agropecuarias de aquellas que destinan el crédito a la producción de cultivos se incrementa al 81.1 %, en tanto que el porcentaje declarado a compra de ganado baja a apenas el 4.3 %.

En resumen, se constata la relación entre la actividad agropecuaria que realiza y el destino del crédito.

También es interesante notar que de la superficie de Unidad de Producción Agropecuarias que han obtenido crédito, el 61 % declara tener movimiento de ganado vacuno y el 39 % que no.

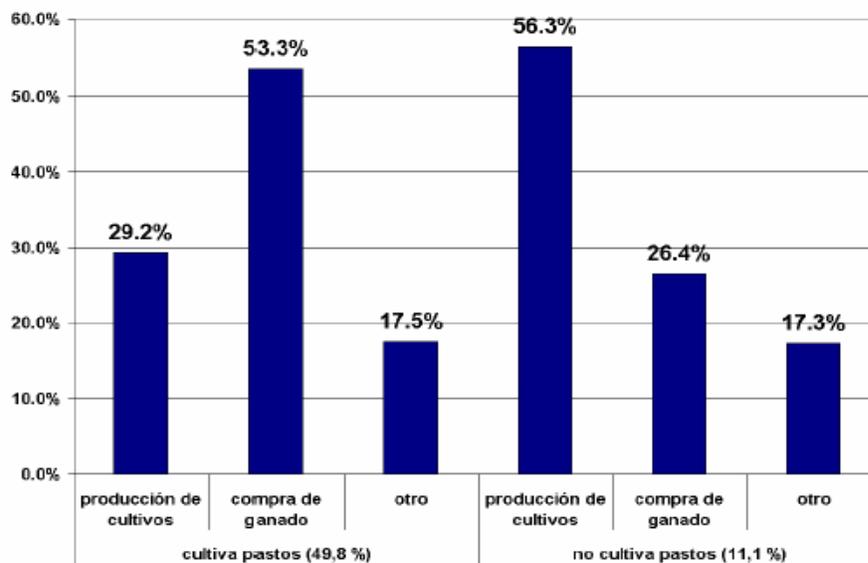
Un análisis adicional sobre los resultados previos destaca el cultivo de pastos como la mejor variable para describir estadísticamente el destino del crédito. Es decir al momento se tiene una combinación de las variables de destino del crédito, movimiento de ganado vacuno y cultivo de pastos. A fin de permitir una mejor visualización de los resultados se presentan los gráficos 17 y 18, correspondientes al destino del crédito según el cultivo de pastos, para cuando la Unidad de Producción Agropecuaria presenta movimiento de ganado bovino o no, respectivamente.

Gráfico 1-16: Porcentaje de superficie sembrada de las UPAs según el destino del crédito y por movimiento de ganado



Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

Gráfico 1-17: Porcentaje de superficie sembrada de las UPAs que tienen movimiento de ganado vacuno, según el destino del crédito y por cultivo de pastos

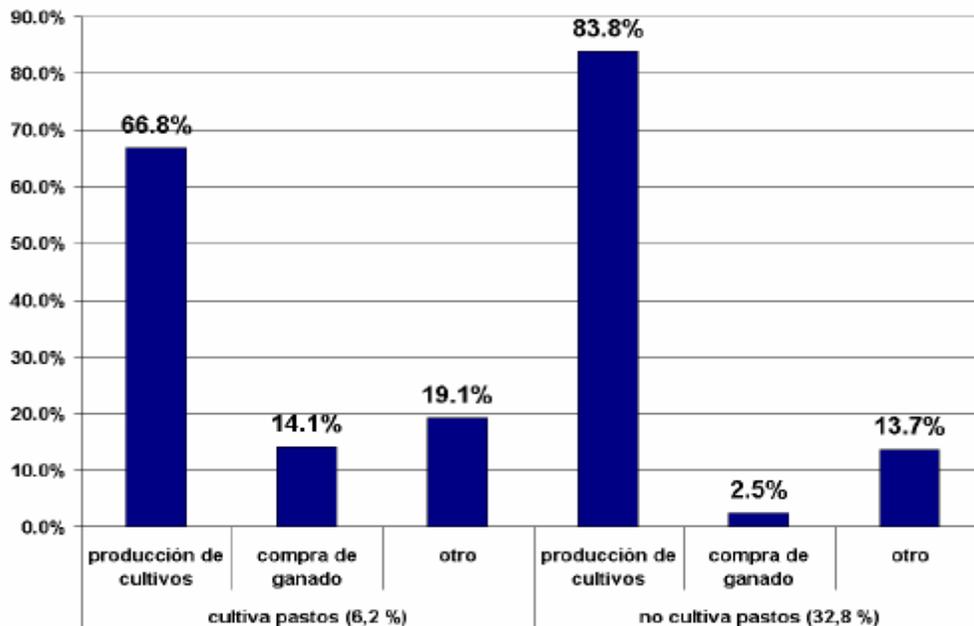


Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana.

En ambos gráficos, tanto el 17 como el 18, es relevante la relación del cultivo de pastos con el destino del crédito a la compra de ganado. En verdad en el caso del gráfico 17, teniéndose el cultivo de pastos, el porcentaje de superficie de las Unidades de Producción Agropecuarias que destinan el crédito a la compra de ganado se incrementa a 53,3 %, recordando del gráfico 16 que este porcentaje se encontraba en 48,4 %, mientras que sino cultiva pastos, tal porcentaje disminuye notoriamente al 26,4 %.

De otra parte, cuando la Unidad de Producción Agropecuaria no ha declarado algún movimiento de ganado vacuno, es decir el caso del gráfico 18, el cultivo de pastos produce un incremento de la compra de ganado al 14,1 % siendo, según el gráfico 15, antes el 4,3 %. A la vez, si no cultiva pastos, aquel porcentaje con relación a la compra de ganado cae al 2,5 %.

Gráfico 1-18: Porcentaje de superficie sembrada de las UPAs que no tienen movimiento de ganado vacuno, según el destino del crédito y por cultivo de pastos



Fuente: Proyecto SICA
Elaborado por: Santiago Santiana

Los créditos concedidos por el CFN

BENEFICIARIOS

Personas naturales o jurídicas calificadas A o B en el Sistema Financiero Nacional y en el BNF y con activos totales mayores de USD 30.000 hasta los USD 200.000.

FINANCIAMIENTO

Hasta el 80 % de las inversiones a realizarse, el 20% restante constituirá el aporte del cliente en efectivo.

CONDICIONES

MONTO

- Para personas naturales y jurídicas desde USD 15.001 hasta USD 50.000
- Para organizaciones campesinas legalmente constituidas: hasta \$200.000

INTERÉS

La que determine el Comité de Administración Integral de Riesgos.

PLAZOS

- a) Hasta 12 meses, para cultivos de ciclo corto
- b) Hasta 24 meses, para capital de trabajo
- c) Hasta 120 meses, para formación de cultivos permanentes o semipermanentes.
- d) Hasta 12 meses, para mantenimiento de cultivos permanentes o semipermanentes
- e) Hasta 120 meses, para ganadería de cría
- f) Hasta 96 meses, para maquinarias, equipos y obras de infraestructura

FORMA DE ENTREGA

- Mediante cheque a los proveedores en caso de maquinarias y equipos
- Para capital de trabajo se puede acreditar a la cuenta de ahorros o corriente del solicitante

FORMA DE PAGO

Los pagos de capital e intereses podrán realizarse en forma: trimestral, semestral, anual o al vencimiento.

GARANTÍAS

Se aceptan únicamente garantías hipotecarias, manteniendo la relación garantía préstamo igual o mayor al 140%.

SEGURO AGRÍCOLA

Para el caso de los créditos destinados a cultivos de ciclo corto determinados en el respectivo Instructivo, se exigirá la contratación del seguro agrícola de manera obligatoria.

DESTINO DEL CRÉDITO

AGRÍCOLA

- Formación de cultivos de ciclo corto (menores de un año)
- Formación de cultivos semipermanentes y permanentes
- Mantenimiento de cultivos ciclo corto
- Mantenimiento de cultivos permanentes o semipermanentes
- Mantenimiento y reparación de maquinarias y equipos agrícolas
- Compra de maquinaria, equipos, implementos, motores y herramientas nuevas
- Obras de infraestructura en predios rurales

PECUARIO

- Compra de ganado bovino para producción lechera o doble propósito: vacas, vaconas y toros reproductores
- Compra de ganado bovino para producción de carne: toretes o novillos para descollo o ceba
- Formación y mantenimiento de pastizales y cercas
- Compra de porcinos para cría y engorde: lechones, cerdos destetados, berracos y cerdos gestantes
- Compra de ovinos, caprinos y camélidos para cría y engorde
- Compra de aves para producción de carne y postura (huevos)
- Compra de especies menores: cuyes, conejos, etc.
- Compra de alevines y peces para crianza en cautiverio: trucha, tilapia, camarones.

- Compra de abejas e insumos para la actividad apícola
- Compra de maquinarias, equipos, motores y herramientas nuevas, incluyendo para la pesca artesanal
- Compra de alimento e insumos para las actividades pecuarias antes citadas
- Obras de infraestructura en predios rurales propios para el desarrollo de la actividad pecuaria.

Conclusiones Generales.

- El análisis de la Reforma Agraria y sus Implicancias Jurídicas, Económicas y Sociales en Latinoamérica, tienen como objetivo identificar y comprender los obstáculos que dificultan el desarrollo agrario de la sociedad Latinoamérica. Los últimos siglos, el sector agropecuario a sufrido permanentes e inestables cambios políticos, económicos, sociales y naturales que han ocasionado estancamiento en la producción y des balance en la productividad.
- Latinoamérica ha buscado adoptar un modelo neoliberal incompleto e ineficiente para nuestra realidad. Esto ha representado la sumisión completa de las élites nacionales que abandonaron totalmente proyectos de desarrollo nacional y se sometieron a la voluntad del capital financiero, y del capital extranjero, en nuestros países. Toda la política económica se basa en la apertura de los mercados para las mercancías industriales y agrícolas de los países centrales y controlados por empresas transnacionales.
- Al crédito agrícola se le puede considerar como una de las herramientas del desarrollo en el sector agropecuario, por medio del financiamiento externo para el sector agropecuario y el establecimiento de tasas de interés preferenciales. Aunque en Latinoamérica, el banco de segundo piso (Fondos del Estado) ha sido

un fracaso generalizado. Sea por los despilfarros del dinero, un mal aseguramiento del crédito o malos negocios.

- Dentro del entorno nacional, en Ecuador en el año 2000, solamente 62.053 productores agropecuarios (7.4%) recibieron crédito; en tanto que, 780.829 productores (92.6%) carecieron del mismo.
- Las principales fuentes de crédito en el Ecuador son: prestamista (25%), cooperativas de ahorro y crédito (16.5%), BNF (15.7%) y banco privado (9.1%).
- Acerca de las instituciones financieras privadas, se concluyo que las entidades de financiamiento del país consideran a los sectores rurales de alto riesgo, por lo que los organismos de financiamiento privado prefieren no incluir este tipo de crédito en su portafolio
- El desarrollo de servicios financieros debe ir acompañado de políticas públicas destinadas a mejorar las condiciones socio-económicas del sector rural tradicional; se requiere de medidas que cambien el entorno rural y que permitan la expansión financiera. Para ello debe buscarse el consenso entre gobierno, entidades financieras, municipios y cooperación externa para el diseño y adopción de políticas y estrategias que privilegien la atención a los pequeños productores agropecuarios.
- Se justifica constituir una línea de financiamiento exclusiva para el desarrollo sectorial que permita: la promoción y desarrollo de la empresa social vía subsidios parciales a la inversión; impulso a la expansión de servicios financieros en áreas desatendidas; y, de fondos de refinanciamiento para canalizarlos a entidades financieras que operen con pequeños productores, posibilitando que los

mecanismos de segundo piso consideren una disminución de sus tasas de interés por efectos de competencia.

- Las cooperativas de base local que tengan visión para trabajar con el sector parecen las entidades más adecuadas para trabajar con los pequeños productores.
- El micro crédito debe ser complementado mediante la aplicación de otras modalidades de trabajo. Nuevas tecnologías que combinen plazos y destino en función de la capacidad de pago de los deudores son necesarias. El leasing, podría constituirse en un instrumento adecuado para determinados tipos de inversión y otras tecnologías como macro-créditos. Además se requiere otorgar otros servicios como depósitos, giros, transferencias, pago de servicios, etc.
- Con urgencia es necesario desarrollar los servicios de asistencia técnica como una medida complementaria para el otorgamiento de créditos de inversión.

CAPITULO 2

ENTORNO MICRO ECONOMICO

2.1. INSTITUCIONES FINANCIERAS E INTERMEDIARIAS.

Son establecimientos financieros, sociedades por acciones y cooperativas, que han decidido penetrar el mercado de la microempresa, sin abandonar sus nichos tradicionales de intervención. Es así que estas instituciones se caracterizan por abordar diferentes segmentos de mercado y por no estar concentradas en la cartera de micro crédito. El interés por el emergente mercado de la microempresa es una situación relativamente nueva y/o experimental, razón por la cual la cartera ligada a dicho segmento, en la mayoría de los casos, no supera el 10% del total de los Activos.

2.1.1. Bancos.

La banca o sistema bancario es el conjunto de instituciones que permiten el desarrollo de todas aquellas transacciones entre personas, empresas y organizaciones que impliquen el uso de dinero. Esta se clasifica en pública y privada, estas instituciones reciben depósitos en dinero, otorgan créditos y prestan otros servicios financieros. Tratan de cubrir todas las necesidades financieras de sectores económicos de un país.

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre banca pública y banca privada que, a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. La banca privada comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados. La industrial o de negocios invierte sus activos en empresas industriales, adquiriéndolas y dirigiéndolas. La banca privada mixta combina ambos tipos de actividades.

Algunas de las funciones de los bancos son:

- Recibir depósitos en dinero del público en general.
- Otorgar créditos a corto y largo plazo.
- Manejar cuentas de cheques, de ahorro, de tarjetas de crédito (y lo relacionado con ellas) etc.
- Recibir depósitos de los siguientes documentos: certificados financieros, certificados de depósito bancario, etc.

En el funcionamiento los clientes depositan su dinero en las instituciones bancarias y adquieren un derecho a pedir al banco cierto tipo de cuenta (cheques, a corto plazo, a largo plazo, tarjeta de crédito etc.). El banco por su parte adquiere una obligación con los depositantes, pero también el derecho de utilizar esos de depósitos en la forma que más conveniente.

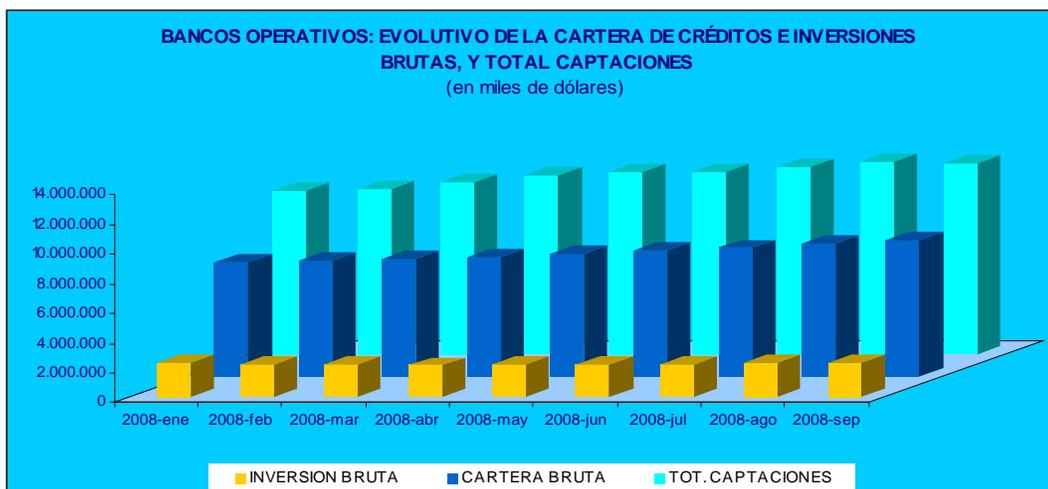
Tabla 2-1: Bancos operativos: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones

BANCOS OPERATIVOS PRIVADOS				
(en miles de dólares)				
Año	Fecha	Inversiones Brutas	Cartera Bruta	Total Captaciones
08	2008-ene	2.269.135	7.640.461	11.010.956
08	2008-feb	2.144.986	7.702.439	11.159.392
08	2008-mar	2.114.167	7.873.631	11.622.723
08	2008-abr	2.101.833	8.008.457	12.116.992
08	2008-may	2.158.616	8.215.210	12.272.185
08	2008-jun	2.138.255	8.421.067	12.333.009
08	2008-jul	2.163.369	8.604.271	12.599.521
08	2008-ago	2.254.455	8.889.176	12.948.716
08	2008-sep	2.284.327	9.133.904	12.848.729

Fuente: Superintendencia de Bancos.

Elaborado por: Santiago Santiana.

Gráfico 2-1: Bancos operativos: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones



Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

2.1.2. Sociedades Financieras.

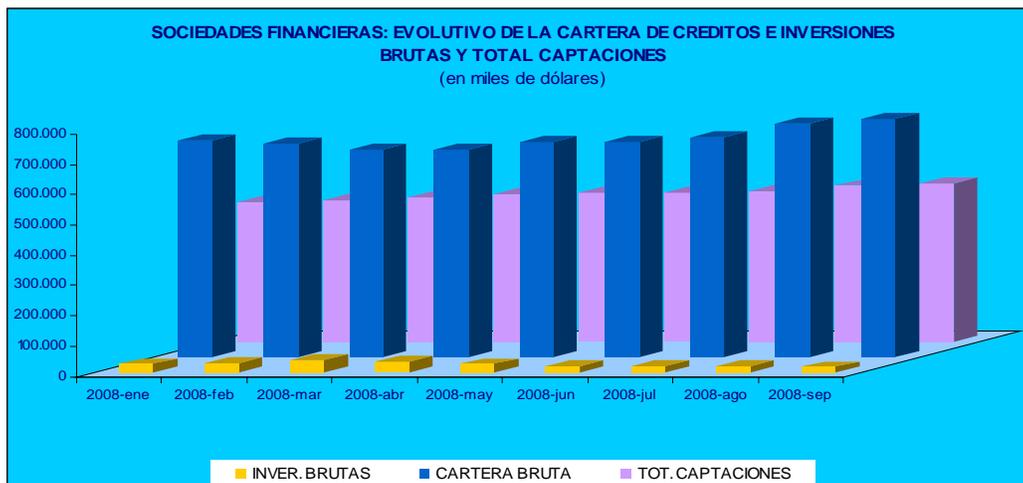
Instituciones financieras que tienen como objetivo fundamental intervenir en la colocación de capitales, otorgar créditos para financiar la producción, la construcción, la adquisición y la venta de bienes a mediano y largo plazo. También están facultadas por la Ley General de Bancos y otros Institutos de Crédito, a promover la creación y función de empresas mercantiles, a suscribir o colocar obligaciones de empresas privadas y a otra serie de actividades de tipo financiero.

Tabla 2-2: Sociedades financieras: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones

SOCIEDADES FINANCIERAS				
(en miles de dólares)				
Año	Fecha	Inversiones Brutas	Cartera Bruta	Total Captaciones
08	2008-ene	26.114	712.600	463.027
08	2008-feb	30.634	704.678	466.559
08	2008-mar	41.162	683.333	476.486
08	2008-abr	35.338	686.551	486.511
08	2008-may	26.094	708.541	491.197
08	2008-jun	17.056	709.114	494.230
08	2008-jul	18.720	722.798	499.425
08	2008-ago	16.157	769.890	515.205
08	2008-sep	15.917	785.217	522.791

Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

Gráfico 2-2: Sociedades financieras: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones



Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

2.1.3. Cooperativas.

Es un mecanismo de ayuda mutua para beneficio de todos, por lo que se considera una asociación voluntaria de personas y no de capitales; de responsabilidad limitada, con personería jurídica; de duración indefinida; en el cual las personas se unen para trabajar con el fin de buscar beneficios para todos.

Las cooperativas de ahorro y crédito en el Ecuador⁹, desde hace 5 décadas constituyen un instrumento alternativo de desarrollo para los sectores populares, principalmente microempresarios, como una respuesta de dignidad autogestionaria en la búsqueda de la solución de sus propias necesidades colectivas. Están constituidas por más de 2'000.000 de socios, brindando servicios financieros a quienes no han tenido acceso al mercado financiero tradicional; ubicadas estratégicamente tanto en el sector urbano como rural a lo largo y ancho del Ecuador.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito han venido consolidándose a través de los años, tecnificando su gestión y brindando mejores servicios en retribución a la confianza permanente de sus asociados. Desde inicios de los 90s, fueron incorporadas al control y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, manteniendo en su gestión, políticas sanas, medidas prudenciales de solvencia y transparencia, las cuales las ubica competitivamente en el mercado.

A pesar de la crisis financiera a finales de los 90s, las cooperativas salieron fortalecidas, ninguna fue afectada. Las cooperativas controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros gozan de buena salud y están dispuestas a continuar con su trabajo en beneficio de la comunidad, ofertando servicios

⁹ Asociación nacional de cooperativas de ahorro y crédito controladas por la superintendencia de bancos y seguros.

financieros y sociales, en muchos sectores donde no hay otras entidades que brinden estos servicios.

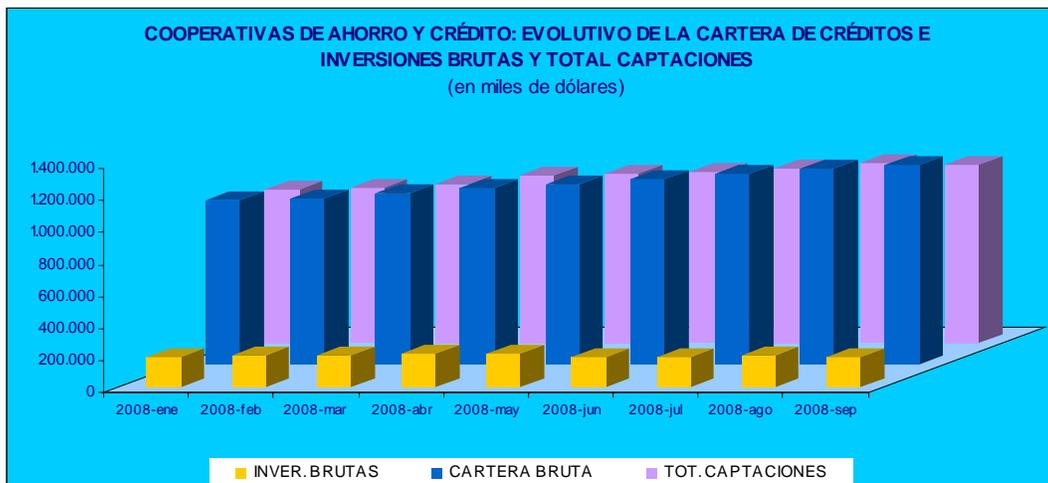
Las cooperativas de ahorro y crédito, son instituciones financieras que se diferencian de las otras, porque a pesar que pagan impuestos y contribuciones legales, no tienen excepciones; los excedentes al final del ejercicio económico son retribuidos a sus propios socios.

Tabla 2-3: Cooperativas de ahorro y crédito: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO*				
(en miles de dólares)				
Año	Fecha	Inversiones Brutas	Cartera Bruta	Total Captaciones
08	2008-ene	186.600	1.021.919	949.864
08	2008-feb	192.517	1.038.032	964.877
08	2008-mar	191.378	1.065.027	989.713
08	2008-abr	202.301	1.097.406	1.036.509
08	2008-may	198.914	1.127.012	1.056.768
08	2008-jun	183.056	1.159.557	1.062.076
08	2008-jul	187.080	1.191.812	1.089.448
08	2008-ago	187.936	1.218.748	1.113.529
08	2008-sep	180.493	1.242.313	1.109.315

(*) No incluye los datos de la Cooperativa de Segundo Piso FINANCOOP.
Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

Gráfico 2-3: Cooperativas de ahorro y crédito: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones



Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

2.1.4. Otras.

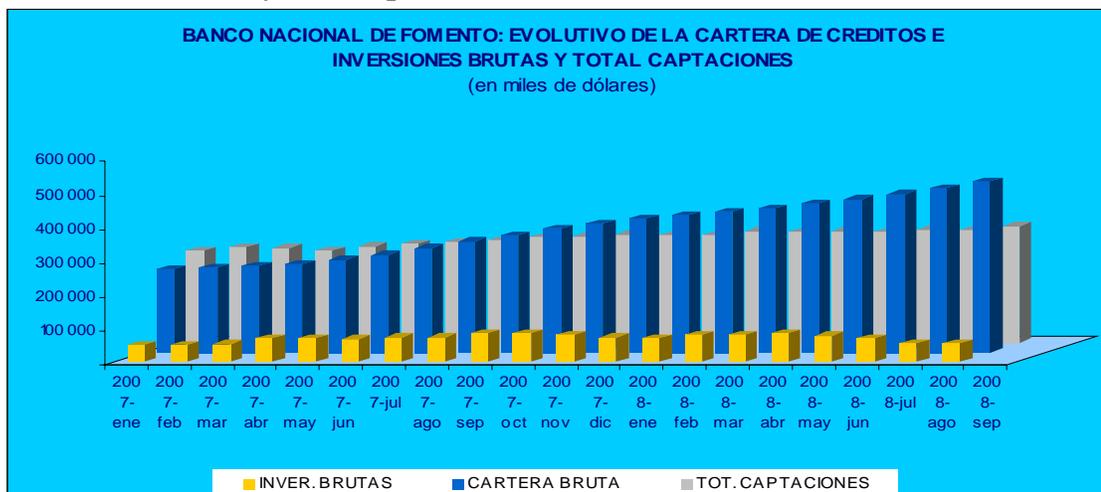
Instituciones Públicas.

Tabla 2-4: Banco nacional de fomento: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones

BANCO NACIONAL DE FOMENTO				
(en miles de dólares)				
Año	Fecha	Inversiones Brutas	Cartera Bruta	Total Captaciones
07	2007-ene	52.333	246.269	271.630
07	2007-feb	51.626	249.259	279.448
07	2007-mar	52.924	254.931	277.869
07	2007-abr	69.665	260.718	271.961
07	2007-may	70.847	272.153	283.263
07	2007-jun	67.935	287.661	289.740
07	2007-jul	73.615	307.177	296.856
07	2007-ago	72.681	327.443	301.785
07	2007-sep	87.465	345.927	311.605
07	2007-oct	84.901	365.554	312.599
07	2007-nov	79.447	379.898	317.210
07	2007-dic	73.864	395.724	315.274
08	2008-ene	70.844	404.803	314.390
08	2008-feb	80.884	414.180	328.319
08	2008-mar	82.102	424.248	326.075
08	2008-abr	84.694	439.140	327.232
08	2008-may	78.933	450.888	326.447
08	2008-jun	70.813	466.350	333.335
08	2008-jul	56.389	484.547	331.165
08	2008-ago	55.357	503.691	343.063
08	2008-sep			

Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

Gráfico 2-4: Banco nacional de fomento: evolutivo de la cartera de créditos e inversiones brutas, y total captaciones



Fuente: Superintendencia de Bancos.
Elaborado por: Santiago Santiana.

2.2. MICRO EMPRESARIO.

La situación económica mundial ha obligado a que la mayoría de la población este preocupada por las actividades económicas. Todos desean sobresalir y prosperar, aun cuando las condiciones se han vuelto cada vez más difíciles. Para lograrlo se requiere destinar una gran cantidad de esfuerzo, asociado a una preparación adecuada que nos lleve a aprovechar mejor las oportunidades que se presenten, así como a evitar o superar los obstáculos que la vida nos ofrezca.

La existencia de un conjunto prácticamente ilimitado de necesidades materiales, en combinación con la escasez de satisfactores, ha despertado el ingenio de muchos microempresarios para convertir en oportunidad de progreso personal y social estas carencias. La economía estudia precisamente las relaciones entre la escasez de satisfactores y la infinita cantidad de necesidades materiales.

2.2.1. Características del micro empresario

El microempresario es la persona que unifica todos los medios de producción y logra el restablecimiento de todo el capital empleado más el valor de los salarios, intereses y gastos que paga, además de los beneficios que le pertenecen.

La microempresa es una organización independiente que produce y distribuye bienes o servicios para el mercado, con la finalidad de obtener beneficio económico. Esto nos revela varios aspectos y cualidades del empresario:

El empresario es quien organiza los medios de producción: el capital y el trabajo. No se limita a sumarlos, sino que los relaciona y ordena de acuerdo con un plan que él pensó previamente. Esto implica que el empresario es una persona creativa, pues concibió la idea de que puede formar una empresa para producir artículos o servicios que luego puede ofrecer y vender en el mercado. Ha creado un orden del capital y del trabajo, es decir, una organización.

Pero no es sólo creativo, sino que también es constante. Prueba de ello es que la organización no es esporádica sino permanente. En otras palabras, sin el empresario, capital y trabajo son medios muertos, inertes, improductivos. El capital y trabajo son meros medios de producción. La labor del empresario al organizarlos tiene una enorme importancia.

La empresa es una organización independiente. Lo que indica que el empresario disfruta de libertad al coordinar los elementos de la producción, sin un jefe que le ordene, aconseje o ante el que deba rendir cuentas. Las pérdidas o ganancias de la actividad empresarial recaen sobre el empresario. Su éxito o fracaso dependen de las decisiones que tome. Puede apoyarse en la información u opiniones que le proporcionen las personas a las que acuda, pero las consecuencias de las decisiones que tome lo afectarán solamente a él (y a su entorno familiar) y a su empresa.

La empresa, como organismo independiente, tiene por objeto la producción y distribución de bienes y servicios. Resulta útil y valiosa al consumidor al procurarle satisfacción que obtiene mediante el consumo. Esta utilidad para el consumidor está directamente relacionada con la estructura política y económica del país. En las sociedades libres, cada persona es el mejor juez sobre aquello que le satisface. El empresario procura conocer los gustos y necesidades de sus clientes para maximizar su propia utilidad.

La producción de bienes y servicios se realiza para el mercado. Esto quiere decir que lo que produce la empresa debe ser llevado al encuentro de la demanda en el mercado. En otras palabras, la empresa no espera pasivamente la demanda de sus bienes o servicios, sino que se anticipa a la demanda, pretende atraerla y conquistarla.

Por lo tanto, el microempresario realiza planes para la venta del producto o servicio, que suponen un adecuado conocimiento del mercado, de los precios, de las características de su producto y de las de la competencia. Es decir, el microempresario mantiene una actividad constante de exploración y desarrollo de nuevos productos, imprime nuevas características a los productos disponibles y prepara constantemente nuevas estrategias de atracción y conservación de la clientela. Las actividades del microempresario son deliberadas y buscan iniciar, mantener o ampliar un negocio con la finalidad de obtener utilidad económica.

2.2.2. Destino y uso de los fondos.

El destino de los créditos en su mayoría se los orienta al capital de trabajo, seguido muy de lejos por el número de micro créditos para bienes de capital y finalmente el destino mixto, que involucra tanto capital de trabajo como bienes de capital (inversión).

En general, existe una importante inclinación de la población rural por incrementar y/o afianzar el capital de trabajo de sus actividades productivas. De acuerdo a esto, es importante hacer precisión en que dadas las características asociadas al micro crédito rural, el objetivo principal es incentivar en su mayoría actividades de corto plazo que generen mayor liquidez, en este orden de ideas, el número de micro créditos que se destinan a inversión es significativamente inferior teniendo en cuenta que existen alternativas más atractivas para la consecución de créditos a largo plazo.

El Sistema de Crédito Agropecuario, es una alternativa cuando las necesidades del productor están asociadas a inversión, ya que por medio este podrá amortizar su deuda a largo plazo con intereses cómodos mientras su inversión le genera los retornos esperados.

2.3. MICRO CRÉDITO.

En el importante mercado potencial de las micro finanzas convergen una serie de instituciones provenientes tanto del sector financiero convencional, como del desarrollo social. Desde conglomerados financieros hasta asociaciones caritativas desean lograr una mayor y permanente penetración de este mercado. Las motivaciones que los inclinan a servirlo son diversas, y varían desde la filantropía hasta el logro de generosos retornos sobre los capitales invertidos.

El micro crédito está destinado al sector micro empresarial, es decir, al sector de personas que trabaja sin relación de dependencia y tienen negocios pequeños, con capitales limitados, utilizando la mano de obra de la familia, ocupan la calle o su propiedad. Este grupo es parte estructural de la economía del Ecuador y Latinoamérica, puesto que representa el 60% de la población económicamente activa y aporta entre el 10% y 15% del producto interno bruto en el caso del Ecuador.

2.3.1. Características Del micro crédito.

El micro crédito es aquel que se otorga al micro empresario, entendiéndose como micro empresario a la persona que cumpla las siguientes características.

- *Micro crédito de subsistencia:*
- Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera no supere los USD 600, otorgadas a ***microempresarios que registren un nivel de ventas anuales inferiores a los USD 100.000.***
- *Micro crédito de acumulación simple:*
- Operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado a la institución financiera sea superior a USD 600 hasta USD 8.500, otorgadas a ***microempresarios que registren un nivel de ventas anuales inferiores a USD 100.000.***
- *Micro crédito de acumulación ampliada:*
- Operaciones de crédito superiores a USD 8.500 otorgadas a ***microempresarios, que registren un nivel de ventas anuales inferiores a USD 100.000.***

2.3.2. Tasas de interés.

Definiciones básicas

1. **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.
2. **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.
3. **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.
4. **Tasa activa nominal promedio ponderada:** Tasa que tiene como finalidad dar una idea de la escala de tasas aplicadas por la entidad.

Tabla 2-5: Tasas de Interés activas vigentes

DICIEMBRE 2008			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Comercial Corporativo	9.14	Comercial Corporativo	9.33
Comercial PYMES	11.13	Comercial PYMES	11.83
Consumo	15.76	Consumo	16.30
Consumo Minorista	18.55	Consumo Minorista	21.24
Vivienda	10.87	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.53	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	28.91	Microcrédito Acumulación Simple	33.30
Microcrédito de Subsistencia	31.87	Microcrédito de Subsistencia	33.90

Fuente: Banco Central.

Elaborado por: Santiago Santiana.

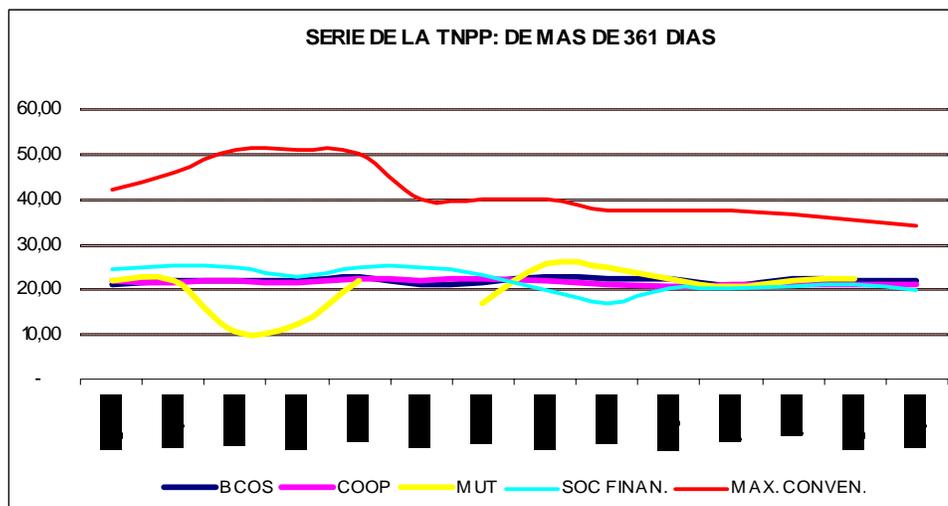
Tabla 2-6: Serie por sistemas: tasas activas nominales promedio ponderadas

**SERIE POR SISTEMAS: TASAS ACTIVAS NOMINALES PROMEDIO PONDERADAS
CARTERA MICROCRÉDITO POR PLAZOS
(en porcentajes)**

	DE MÁS DE 360 DÍAS				TASA MAXIMA CONVEN.
	BANCOS	COOP	MUT	SOC FINAN	
ago-07	21,06	21,73	22,00	24,50	41,86
sep-07	22,02	21,26	22,00	25,23	45,93
oct-07	21,88	21,71	10,54	24,91	50,86
nov-07	22,01	21,50	11,96	22,50	50,57
dic-07	22,58	22,20	22,00	24,90	49,81
ene-08	21,00	21,80		24,85	39,98
feb-08	21,31	22,06	16,58	23,16	39,98
mar-08	22,82	21,90	25,78	19,87	39,98
abr-08	22,12	20,77	24,77	16,89	37,50
may-08	22,06	20,47	22,22	20,00	37,50
jun-08	20,75	20,93	20,61	20,23	37,50
jul-08	22,16	20,82	21,85	20,36	36,50
ago-08	22,02	21,03	22,24	20,93	35,20
sep-08	22,02	20,83		19,92	33,90

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana.

Gráfico 2-5: Serie de la tasa activa nominal promedio ponderada: de mas de 361 días



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana.

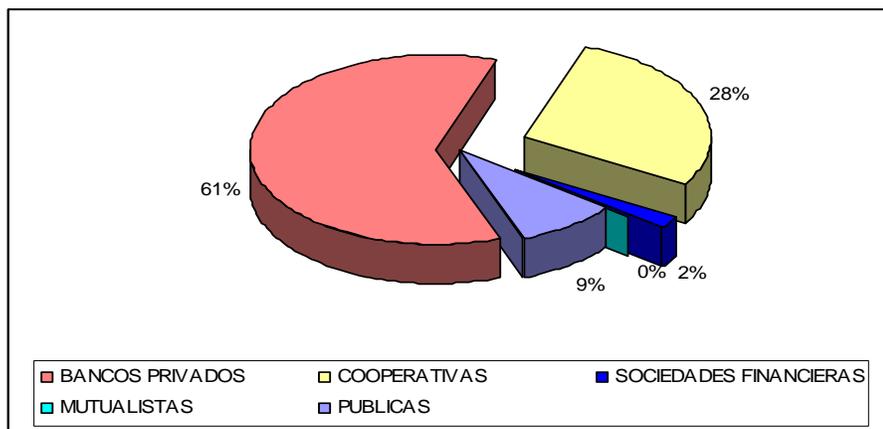
2.3.3. Montos de crédito.

Tabla 2-7: Monto de operaciones de la cartera de microempresa

VOLUMEN DE CRÉDITO DE LA CARTERA DE MICROEMPRESA (miles de dólares)								
		BANCOS PRIVADOS	COOPERATIVAS	SOCIEDADES FINANCIERAS	MUTUALISTAS	PUBLICAS		
		TOTAL BANCOS PRIVADOS	TOTAL COOP	TOTAL SOCIEDADES FINANCIERAS	TOTAL MUTUALISTAS	TOTAL BANCOS DEL ESTADO	TOTAL	
2007	4	Ene	65.525	30.286	5.979	5	135	101.931
	6	Feb	57.451	29.995	6.026	0	177	93.649
	8	Mar	68.622	36.368	8.297	4	283	113.574
	10	Abr	60.013	33.688	7.654	0	201	101.555
	12	May	56.607	37.059	8.522	1	71	102.259
	14	Jun	57.932	37.580	6.825	0	716	103.053
	16	Jul	42.234	37.040	6.878	3	2.395	88.549
	18	Ago	68.636	34.673	8.731	11	4.799	116.850
	20	Sep	65.037	32.530	6.086	5	4.958	108.615
	22	Oct	76.094	38.132	9.612	5	6.339	130.181
	24	Nov	81.049	40.740	8.096	28	5.954	135.866
	26	Dic	68.751	35.259	10.639	4	6.951	121.603
2008	4	Ene	77.652	32.423	8.783	0	5.575	124.433
	6	Feb	60.172	34.785	1.032	18	4.879	100.886
	8	Mar	72.933	40.934	1.762	58	5.334	121.020
	10	Abr	82.488	45.467	2.541	64	6.176	136.737
	12	May	77.820	42.512	2.442	37	6.494	129.306
	14	Jun	86.829	43.682	3.486	54	8.321	142.372
	16	Jul	87.637	44.832	3.604	70	9.407	145.550
	18	Ago	83.487	38.410	3.802	111	11.759	137.569
20	Sep	91.076	41.768	3.144	111	13.381	149.480	
Participación		60,93	27,94	2,10	0,07	8,95	100,00	

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana.

Gráfico 2-6: participación de las IFIS en la cartera de micro crédito SEPTIEMBRE 2008



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: Santiago Santiana.

2.3.4. Comisiones sobre los créditos.

Por **comisiones** debe entenderse: la visita del oficial de crédito a la microempresa; el levantamiento de información socio económica del solicitante del crédito; la carpeta para archivar los papeles; la tramitación para emitir el cheque; la entrega del papel que contiene las cuotas y amortización del crédito; el cobro de las cuotas fuera de ventanilla o en ella, la conversación que tiene el oficial de crédito con el cliente para determinar su capacidad de pago sobre la base de la rotación de su mercadería; contar el dinero de las cuotas de pago.

Por **servicios** debe entenderse: el manejo de cuenta, gasto de despacho, mantenimiento de cuenta, emisión de estado de cuenta.

En unos bancos cobran comisiones que en otros bancos son denominados servicios.

Por **encajes** debe entenderse: el monto de dinero que el socio de la cooperativa que solicita crédito, no puede mover durante el plazo que dura el préstamo. Esta modalidad la aplica también las financieras, que la denomina “garantía”.

NOTA.- Disposición general incluida por el artículo 9 de la Ley No. 2007-81 “Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito”, publicada en el Registro Oficial 135 de 26 de julio del 2007.

PRIMERA.- Deróganse todas las disposiciones legales que aludan al cobro de comisiones para el otorgamiento del crédito por parte de las instituciones del sistema financiero, y en general aquellas que se opongan a la presente Ley.

La Superintendencia de Bancos y Seguros dictará las normas de carácter general para que las instituciones del sistema financiero transparenten y divulguen en sus anuncios publicitarios el costo nominal y efectivo del crédito, y todos los demás valores que por sus operaciones y servicios cobra de acuerdo con la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

Acerca de las comisiones y tasas de interés en el crédito¹⁰

Las cooperativas de ahorro y crédito controladas por la SBS han concedido alrededor de dos millones de soluciones crediticias menores a mil dólares, lo que significa un esfuerzo enorme para incorporar cada día nuevos actores al sistema productivo nacional. Eso realmente constituye un estímulo importante a la economía ecuatoriana, pero sobre todo, es una contribución al desarrollo social del país, por cuanto, al incorporar a un individuo al aparato productivo se propende a que este y su familia tengan un sustento económico que les permita vivir con relativa tranquilidad y lo que es más importante, con perspectivas de ir mejorando en su futuro.

Al 28 de marzo del 2007, las COAC's tienen una cartera de crédito de 777'306.000 dólares, de los cuales 355'717.000 dólares corresponde a cartera de micro crédito, que representa el 45,76% del total de la cartera generada por las COAC's.

El Gobierno ha anunciado su intención de reducir la tasa de interés y eliminar las comisiones en el crédito; es fundamental que esta medida se dé en el marco de un estudio técnico, sin desconocer que el mercado es el que regula el precio de los bienes y servicios, y el crédito no puede de ninguna manera ser la excepción. Si esto pasara, podría originar que estas dos millones de soluciones crediticias otorgadas por las COAC's no se puedan replicar en el tiempo, con las consecuencias nefastas para sus beneficiarios y el país.

Existe una tasa máxima, por encima de la cual se considera usura para el sistema financiero y fuera de el, sin embargo, existen instituciones que están fuera del control de la Superintendencia de Bancos y Seguros que no cumplen con esas disposiciones y sin embargo compiten dentro del mismo mercado. Surge entonces una pregunta ¿No debería el Gobierno preocuparse primeramente de ejercer un mayor control a esas instituciones obligándolas a cumplir la ley?, eliminando de esa manera las distorsiones del mercado, imponiendo así reglas de juego para todos los actores y no

¹⁰ Fuente: Econ. Edgar Peñaherrera G. /DIRECTOR EJECUTIVO /ACSB

solo para un segmento que paradójicamente es el que cumple a diario con las disposiciones de la Ley, que paga sus contribuciones a los organismos de control y lo que es más garantiza los depósitos a sus socios y clientes.

Las COAC's, son el segundo subsistema financiero del Ecuador, han demostrado solvencia, cercanía a la economía popular y el pretendido control de tasas y comisiones en lugar de resultar beneficioso al sistema podría simplemente destruirlo con la consecuente desatención crediticia a esa gran población ecuatoriana que sirve actualmente; en ultima instancia no se puede desconocer que no hay servicio mas caro que aquel al que no se recibe.

2.4. ENTES REGULADORES DE LAS NORMATIVAS LEGALES.

2.4.1. Instituciones de control.

Superintendencia de Bancos y Seguros

Principales funciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros:

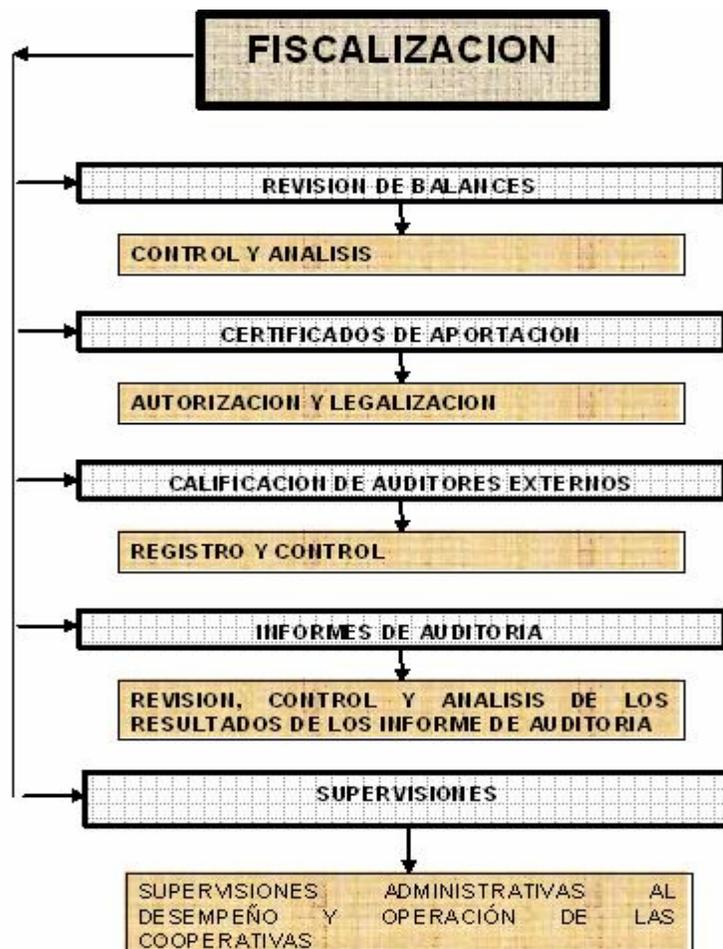
Sistema Financiero

1. 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 o el ajuste de las existentes en línea con las recomendaciones internacionales.
2. Fortalecer los procesos de supervisión in situ, extra situ, consolidada y transfronteriza mediante el diseño y aplicación de metodologías y prácticas de supervisión prudencial tendientes a: mejorar la calidad de la información financiera; la razonabilidad de reservas y provisiones; y, el cumplimiento de las disposiciones legales, normativas y contables.
3. Promover activamente en la Superintendencia de Bancos y Seguros y en las instituciones financieras el desarrollo de adecuadas prácticas para la administración y supervisión integral de riesgos, considerando las mejores prácticas internacionales aplicables al caso ecuatoriano.

Dirección nacional de cooperativas

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.



Elaborado por: Santiago Santiana

Asociación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito controladas por la superintendencia de bancos y seguros

Visión

Ser el Gremio Nacional que aglutine y consolide al Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito controlado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, con un alto grado de representatividad.

Misión

Representar los intereses y promover los valores del sistema cooperativo de ahorro y crédito controlado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Banco Central del Ecuador

El Banco Central del Ecuador cumple funciones vitales, claramente definidas por la ley, que ninguna otra institución puede cumplir en el país para garantizar que la vida de los ecuatorianos funcione con normalidad.

Aunque a veces no lo sentimos, la participación del Banco Central del Ecuador en la vida de las personas y las empresas es totalmente palpable, permitiendo que sus actividades económicas puedan realizarse con normalidad.

Entre las funciones del Banco vale resaltar las siguientes:

- Posibilita que las personas dispongan de billetes y monedas en la cantidad, calidad y en las denominaciones necesarias.
- Facilita los pagos y cobros que todas las personas realizan en efectivo, o a través del sistema financiero privado.

- Evalúa, monitorea y controla permanentemente la cantidad de dinero de la economía, para lo que utiliza distintas herramientas de política monetaria como el encaje bancario y las operaciones de mercado abierto.
- Garantiza la integridad, transparencia y seguridad de los recursos del Estado.
- Recomienda los niveles adecuados de endeudamiento público.
- Ofrece a las personas, empresas y autoridades públicas información para la toma de decisiones financieras y económicas.

Es decir, el Banco Central del Ecuador cumple un papel importante en la política monetaria, cambiaria, fiscal y económica del país.

2.4.2. Normas y leyes.

- LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO
- REGLAMENTO A LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

Decreto Ejecutivo No. 1852. RO/ 475 de 4 de julio de 1994

- COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO DE INTERMEDIACION FINANCIERA

Decreto Ejecutivo No 354

CAPITULO 3

Cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.

3.1. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

La planificación estratégica es una herramienta para la toma de decisiones en una organización, es el proceso gerencial de desarrollar y mantener una dirección estratégica que pueda alinear las metas y recursos de la organización, para enfrentar las situaciones que se presentan en el futuro, orientando sus esfuerzos hacia metas realistas de desempeño.

3.1.1. Misión.

Mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, cubriendo sus necesidades y aspiraciones a través de un excelente servicio y una amplia gama de productos adecuados a nuestro mercado objetivo, generando valor agregado a la relación cliente - cooperativa, garantizando seguridad y contribuyendo al desarrollo del sector productivo.

3.1.2. Visión.

Ser una Cooperativa líder en soluciones financieras, innovadoras y oportunas, llegando a ser el eje fundamental en el crecimiento económico y social de nuestros clientes, a través del desarrollo íntegro de nuestro equipo humano, minimizando el riesgo y maximizando la rentabilidad.

3.1.3. Valores y Principios

Valores

La empresa se basará en valores significativos que regirán las actividades de la misma y al ponerlos en práctica, se podrá obtener un ambiente agradable y motivador que impulse a dar lo mejor de cada trabajador.

Los principales valores a ser considerados en la empresa se enumeran a continuación:

- **Solidaridad.** Impulsando al sistema cooperativo como alternativa viable para fomentar el progreso del país.
- **Honestidad.** En todas las acciones procurando salvaguardar los intereses de socios y clientes.
- **Confianza.** Al cumplir su compromiso con la sociedad y maximizar la satisfacción de socios, clientes, empleados y directivos.
- **Responsabilidad.** Al realizar la intermediación financiera óptima de los recursos que la cooperativa administra.

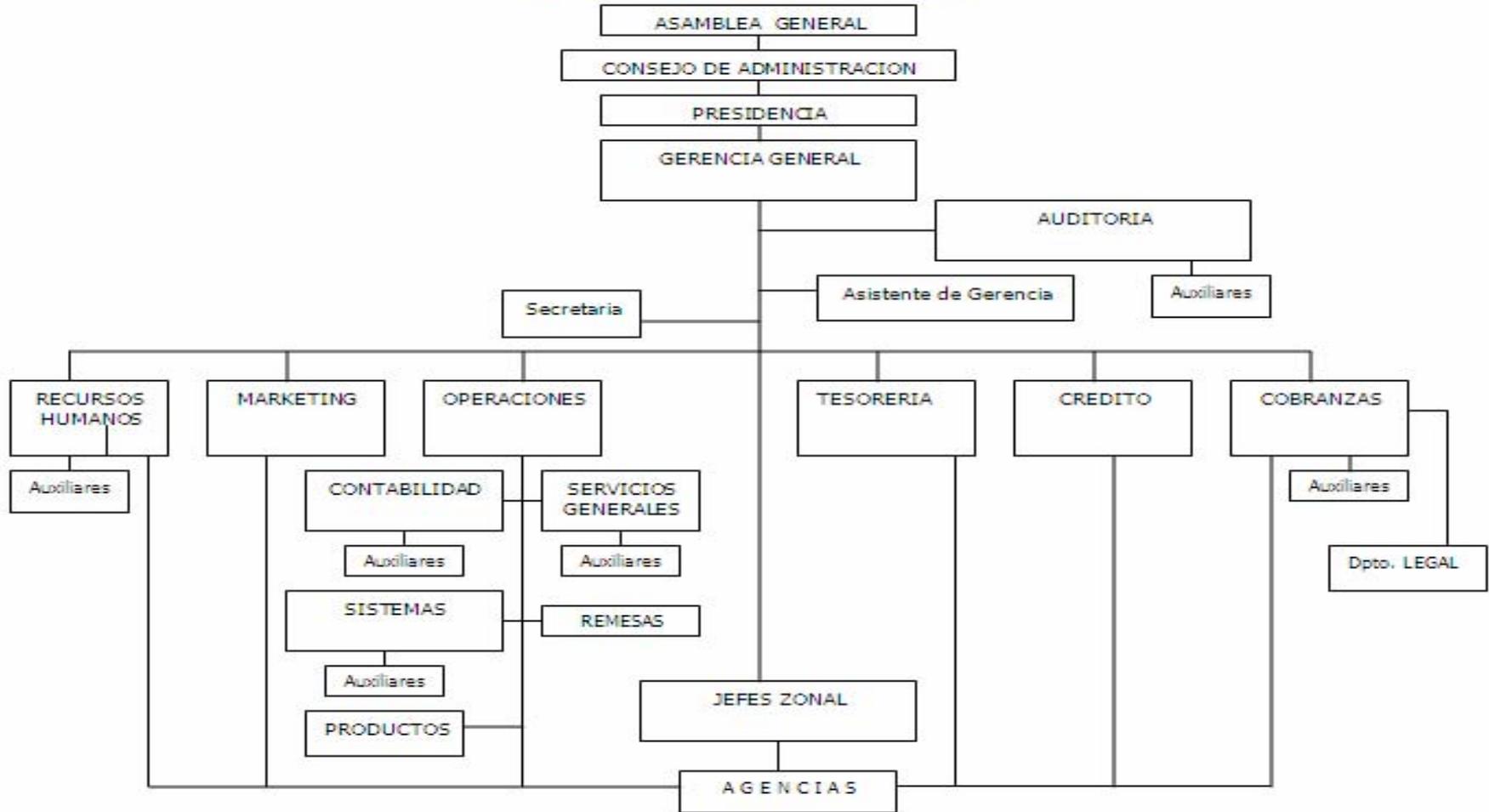
Principios

Son elementos éticos que guían las decisiones de la empresa y definen el liderazgo de la misma

- Buscamos excelencia, a través de trabajo en equipo, calidad, mejoramiento continuo y honradez en el manejo de recursos.
- Enfatizamos los valores tradicionales de la disciplina, justicia, y respeto, en la solución de los problemas por medio del diálogo y la razón.
- Los clientes son la primera responsabilidad de la empresa; a ellos se debe su razón de ser, por lo que es importante lograr su satisfacción.

3.1.4. Organigrama.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "ILALO LTDA"
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



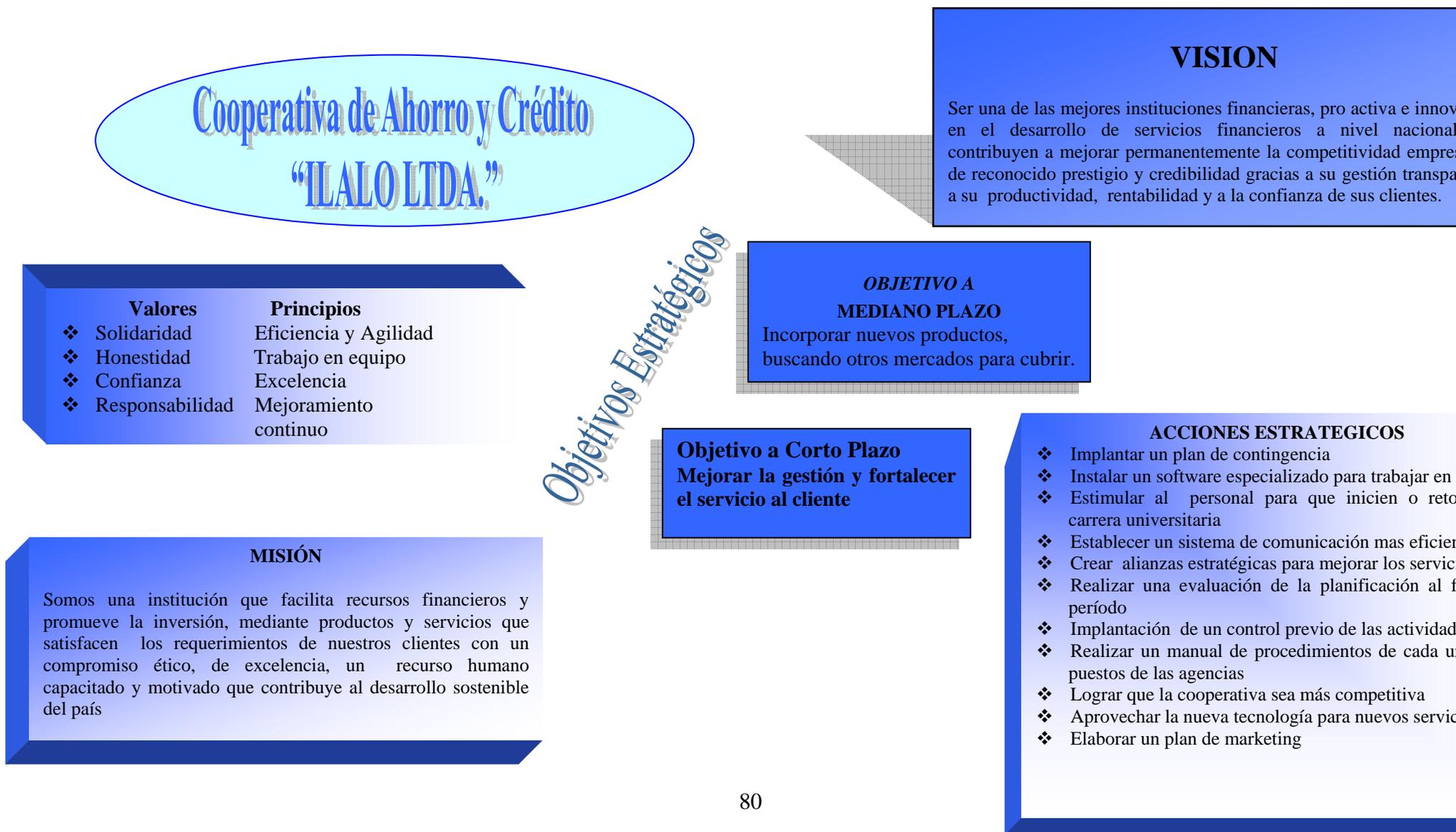
3.1.5. Estrategia Corporativa.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “ILALO LTDA.” necesita apoyarse en una estrategia de crecimiento intensivo, adoptando un comportamiento flexible de acuerdo a las acciones en que los competidores incurran, ofreciendo un producto financiero diferenciado de alta calidad con un servicio personalizado y buscando mejorar la calidad de vida de nuestros socios.

3.1.6. Objetivos Estratégicos

Acciones Estratégicas	Corto Plazo	Mediano Plazo	Largo Plazo	Objetivos Estratégicos
Implantar un plan de contingencia	x			OBJETIVO A CORTO PLAZO Mejorar la gestión y fortalecer el servicio al cliente
Instalar un software especializado para trabajar en red	x			
Estimular al personal para que inicien o retomen su carrera universitaria		x		
Establecer un sistema de comunicación mas eficiente	x			
Crear alianzas estratégicas para mejorar los servicios		x		
Realizar una evaluación de la planificación al final del período	x			OBJETIVO A MEDIANO PLAZO Incorporar nuevos productos, buscando otros mercados para cubrir.
Implantación de un control previo de las actividades	x			
Realizar un manual de procedimientos de cada un de los puestos	x			
Lograr que la cooperativa sea más competitiva		x		
Aprovechar la nueva tecnología para nuevos servicios		x		
Lanzamiento de créditos en conjunto		x		
Implementar nuevos productos/ servicios		X		
Elaborar un plan de marketing	x			
Optimizar costos		x		

3.1.7. Mapa Estratégico



3.1.8. Productos Financieros.

Los principales productos financieros de la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., son:

- Micro crédito.
- Crédito de Consumo.
- Crédito Emergente.
- Crédito Ordinario.
- Crédito Estudiantil.
- Crédito para la Vivienda.
- Crédito para su Negocio.
- Cofre de Oro.
- Línea de Crédito.

Para el propósito del desarrollo de la tesis, se tomara como base de referencia el producto financiero de la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., al Micro Crédito, puesto que es el producto que mas se acerca al crédito Agropecuario, que es la razón del desarrollo del proyecto de tesis.

MICROCRÉDITO Cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.:

La misión principal de micro crédito es cumplir sus sueños; cree, amplíe ó mejore su negocio, y hágale producir más.

¿Qué ofrece?

- Créditos destinados para la microempresa, para el pequeño y mediano comerciante, para la agricultura, la ganadería y todas las actividades productivas en general

- El crédito lo puede obtener desde 100 Usd en adelante y para cancelar hasta 36 meses
- El dinero en su Cuenta en 24 horas
- Tasa Fija durante el periodo del Crédito
- Abonos y precancelaciones sin penalización

Requisitos:

- Ser socio de la Cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.

Monto:

- Desde USD.100

Plazo:

- Hasta 36 meses.

Tasa:

- La vigente a la fecha de desembolso.

3.2. ANÁLISIS FINANCIEROS.

El pilar fundamental del análisis financiero esta contemplado en la información que proporcionan los estados financieros de la empresa financiera, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos y los objetivos específicos que los originan, entre los más conocidos y usados son el Balance General y el Estado de Resultados, que son preparados, casi siempre, al final del periodo de operaciones por los administradores y en los cuales se evalúa la capacidad del ente para generar flujos favorables según la recopilación de los datos contables derivados de los hechos económicos.

3.2.1. Balance General.

Tabla 3-1: Balance General, Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda. Dic 07- Dic 08.

DESCRIPCION	dic-07			ANALISIS VERTICAL	dic-08	ANALISIS VERTICAL	Variación	ANALISIS HORIZONTAL
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	dic-07				
ACTIVO								
ACTIVO CORRIENTE			4.200.864,58	99,15%				
FONDOS DISPONIBLES			348.152,38	8,22%			441.253,34	10,50%
CAJA		37.010,79				43.028,34	22.175,58	6,37%
BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINAN.		310.047,05				327.299,62		
EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO		1.094,54				0,00		
INVERSIONES			692.975,33	16,36%			-67.567,57	-9,75%
INVERSIONES NEGOCIAR SECT.PRIVADO		699.926,33				632.358,76		
(PROVISION PARA INVERSIONES)		-6.951,00				-6.951,00		
CARTERA DE CREDITOS			3.113.669,14	73,49%			490.922,77	15,77%
CARTERA DE CREDITO COMERCIAL		19.704,90				9.233,70	-10.471,20	
POR VENCER	19.704,90					3.252,81		
NO DEVENGA	0,00					5.057,45		
VENCIDO	0,00					923,44		
CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO		2.719.959,81				1.410.668,21	-1.309.291,60	
POR VENCER	2.482.377,40					1.172.888,42		
NO DEVENGA	205.881,60					147.067,51		
VENCIDO	31.700,81					90.712,28		
CARTERA DE CREDITO DE VIVIENDA		457.165,49				156.071,21	-301.094,28	
POR VENCER	456.805,69					136.131,50		
NO DEVENGA	314,72					14.401,46		
VENCIDO	45,08					5.538,25		
CARTERA DE CREDITO DE MICROEMPRESAS		13.649,43				2.220.429,28	2.206.779,85	
POR VENCER	13.413,25					1.943.036,72		
NO DEVENGA	121,47					245.613,18		
VENCIDO	114,71					31.779,38		
PROVISIONES		-96.810,49				-191.810,49	-95.000,00	
COMERCIAL		-277,00				-262,00		
CONSUMO		-95.782,14				-191.548,49		
VIVIENDA		-512,00				0,00		
MICROCREDITO		-239,35				0,00		
CUENTAS POR COBRAR			46.067,73	1,09%			-4.277,44	-9,29%
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES		3.688,55				1.804,02		
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE		27.843,24				43.820,87		
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES		238,89				2.997,40		
CUENTAS POR COBRAR VARIAS		66.129,05				80.000,00		
(PROVISION PARA CUENTAS POR COBRAR)		-51.832,00				-86.832,00		
ACTIVOS FIJOS			28.759,79	0,68%			7.626,54	26,52%
PROPIEDADES Y EQUIPO								
MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA		19.003,77				26.295,01		
EQUIPOS DE COMPUTACION		28.200,44				35.631,24		
OTROS		5.660,00				8.124,00		
(DEPRECIACION ACUMULADA)		-24.104,42				-33.663,92		
OTROS ACTIVOS			7.163,56	0,17%			630.497,87	8801,46%
GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		782,61				0,00		
GASTOS DIFERIDOS		2.995,28				2.268,32		
TRANSFERENCIAS INTERNAS		0,00				632.598,93		
OTROS		3.385,67				3.794,18		
(PROVISION PARA OTROS ACT. IRREPARABLES)		0,00				-1.000,00		
TOTAL ACTIVO S			4.236.787,93			5.316.165,68	1.079.377,75	25,48%

3.2.2. Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 3-2: Estado de Pérdidas y Ganancias, Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda. Dic 07- Dic 08.

DESCRIPCION	dic-07		ANALISIS VERTICAL nov-07	dic-08		ANALISIS VERTICAL nov-08	ANALISIS HORIZONTAL VARIACION	
	SUBTOTAL	TOTAL		SUBTOTAL	TOTAL		ABSOLUTA	RELATIVA
INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS		415.805,39	38,47%		889.581,88	78,97%	473.776,49	113,94%
DEPOSITOS	1.687,89			6.469,91				
INTERESES Y DESCUENTOS DE INVERSIONES TITULADAS	13.385,45			36.152,25				
INTERES DE CARTERA DE CREDITOS	400.732,05			846.959,72				
COMISIONES GANADAS		656.688,08	60,76%		40.405,90	3,59%	-616.282,18	-93,85%
DEUDORES POR ACEPTACION	10,00							
OTRAS	656.678,08			40.405,90				
INGRESOS POR SERVICIOS		0,00	0,00%		97.036,12	8,61%	97.036,12	
OTROS SERVICIOS	0,00			97.036,12				
OTROS INGRESOS OPERACIONALES		46,80	0,00%		0,00	0,00%	-46,80	-100,00%
OTROS	46,80			0,00				
OTROS INGRESOS		8.228,77	0,76%		99.390,83	8,82%	91.162,06	1107,85%
RECUPERACIONES DE ACTIVOS FINANCIEROS	8.041,05			4.658,40				
OTROS	187,72			94.732,43				
TOTAL INGRESOS		1.080.769,04	100,00%		1.126.414,73	100,00%	45.645,69	4,22%
INTERESES CAUSADOS		61.745,81	5,71%		81.875,59	7,27%	20.129,78	32,60%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	61.745,81			81.875,59				
COMISIONES CAUSADAS		1.187,28	0,11%		677,72	0,06%	-509,56	-42,92%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.187,28			677,72				
TOTAL EGRESOS		62.933,09	5,82%		82.553,31	7,33%	19.620,22	31,18%
MARGEN FINANCIERO BRUTO		1.017.835,95	94,18%		1.043.861,42	92,67%	26.025,47	2,56%
PROVISIONES		152.251,00	14,09%		121.000,00	10,74%	-31.251,00	-20,53%
INVERSIONES	6.951,00			0,00				
CARTERA DE CREDITOS	145.300,00			85.000,00				
CUENTAS POR COBRAR	0,00			36.000,00				
GASTOS DE OPERACION		828.876,70	76,69%		907.714,09	80,58%	78.837,39	9,51%
GASTOS DE PERSONAL	236.152,70	28,49%		264.692,25	29,16%			
HONORARIOS	7.673,66	0,93%		77.020,63	8,49%			
SERVICIOS VARIOS	435.139,36	52,50%		413.802,14	45,59%			
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	3.300,29	0,40%		1.953,22	0,22%			
DEPRECIACIONES	9.273,77	1,12%		11.987,68	1,32%			
AMORTIZACIONES	615,72	0,07%		671,04	0,07%			
OTROS GASTOS	136.721,20	16,49%		137.587,13	15,16%			
GASTOS OPERATIVOS		981.128,70	90,78%		1.028.715,09	91,33%	47.586,39	4,85%
MARGEN OPERATIVO		36.707,25	3,40%		15.146,33	1,34%	-21.560,92	-58,74%
OTROS GASTOS Y PERDIDAS		1.557,52	0,14%		730,82	0,06%	-826,70	-53,08%
OTROS	1.557,52			730,82				
MARGEN NETO		35.149,73	3,25%		14.415,51	1,28%	-20.734,22	-58,99%

Elaborado por: Santiago Santiana.

3.2.3. Análisis de los Estados Financieros.

La información financiera presentada y evaluada de la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., muestra el manejo de los números bajo la evaluación de una metodología rigurosamente utilizada. La información resultante, nos permite conocer con cercanía el desempeño de la cooperativa durante la gestión 2007 – 2008 de manera objetiva y clara.

ACTIVO

La composición principal del total del Activo en el estado financiero, se divide de la siguiente manera, Activo Corriente, Activo Fijo y Otros Activos.

El Activo Corriente del 2.007 para el 2.008 creció en \$ 441.253,34, lo cual representa un aumento del 10,50%. El primer rubro en analizar es la cuenta de fondos disponibles que para el año 2.008 en comparación con el 2.007 tuvo un crecimiento de \$ 22.175, y represento el 7% del Activo, índice importante que representa que existen recursos líquidos disponibles para la seguridad de los clientes de la cooperativa; la cuenta de Inversiones tuvo un decrecimiento de \$ 67.567, y paso a representar del 16% en el 2.007 a representar el 11% del Activo en el 2.008; a pesar de existir una disminución en Inversiones es una actitud saludable que tuvo la entidad, puesto que esos fondos fueron destinados a colocaciones en créditos; sería más saludable que la entidad continué con esta tendencia en destinar fondos a colocar créditos y reducir las inversiones.

El principal rubro de cuentas del Activo esta compuesto por la Cartera de Créditos, donde del total del activo $\frac{3}{4}$ partes forman parte de los Créditos, que en porcentajes representaba el 75% a diciembre del 2.007, para diciembre del 2.008 la Cartera de

Créditos obtuvo un aumento de \$ 490.922; que ha pesar de existir un aumento en el volumen de créditos del 15%, solo represento el 68% del Activo total en el año 2.008.

En relación con la composición de la cartera de créditos, hubo disminuciones en la participación de todas las carteras, comercial, consumo vivienda, pero existió un crecimiento significativo en la cartera de Microempresas, este crecimiento fue de \$ 2.206.779, se pudo observar un descenso específico en la cartera de consumo del año 2.007 al año 2.008 por más de un millón de dólares, el motivo de esta disminución 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 re estructurado el destino del crédito, se obtuvo el crecimiento de la cartera de Microempresa antes descrito.

Es importante resaltar que debe existir una coherencia directa entre el volumen de crédito y la provisión que se designa a la cartera.

Los Activos Fijos sufrieron un aumento de \$ 7.626 para el 2.008, pero este incremento no representa un variación porcentual significativa en la composición del Activo, puesto que solo representa el 0,68%, 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 incremento significativo, puesto que en el 2.007 este rubro representaba el 0,17% del total del Activo, para el año 2.008, este rubro represento el 12%, existiendo un aumento de \$ 630.497. El motivo de de este incremento se encuentra en la cuenta de Transferencias Internas.

En cuanto al Activo Total se presento un aumento del año 2.007 al 2.008 de \$ 1.079.377, lo cual represento un incremento del 25%, existió crecimientos importantes en el Activo Corriente importante y necesario, pues es en esta cuenta donde se desarrolla el giro del negocio; también existió variaciones crecientes de \$

630.497 en la cuenta de Otros Activos, lo cual nos indica que debe existir una revisión en la actividad del negocio, reforzando el giro del negocio, incrementando la cartera de crédito y evitar estas variaciones tan significativas en cuentas que no pertenecen directamente al propósito del negocio.

PASIVO

Dentro del Pasivo el principal conjunto de cuentas es la conformada por el Pasivo de Corto de Plazo, el cual tuvo una menor participación porcentual comparada con en año 2007 que fue del 95%, y paso a representar el 92% en el año 2008. Es importante señalar que existió una disminución en la participación porcentual del Pasivo de Corto Plazo, más no en la cantidad monetaria, puesto que hubo un aumento de \$ 710.550 del año 2.0007 para el año 2.008. La disminución en la participación se debe a que hubo crecimientos de participación en otras cuentas como Otros Pasivos.

Dentro del Pasivo de Corto Plazo, se encuentra el rubro de Obligaciones con el público que representa 87%, y Cuentas por pagar con un 5% del total del Pasivo en el año 2.008; las Cuentas por pagar tuvieron un aumento del 50% lo que significo \$ 83.220 más, el incremento se debe a que creció los valores de obligaciones patronales y cuentas por pagar varias.

Obligaciones con el público que representa 87% es un porcentaje muy elevado, lo cual en cierto momento en que si los clientes quisieran acceder a sus depósitos, la cooperativa no podría disponer de todos los recursos para cubrir las necesidades de todos los usuarios.

El 75% de captaciones está compuesto por los depósitos a corto y largo plazo, por lo que es importante tratar de incentivar el depósito a largo plazo, para reforzar las captaciones ya que el porcentaje de los depósitos a la vista debe disminuir por la vulnerabilidad a la liquidez que actualmente posee.

El conjunto de cuentas de Otros Pasivos, creció del año 2.007 al año 2.008 en \$ 173.221, un incremento significativo dado por la cuenta de Transferencias internas, por lo que se debería definir políticas adecuadas para esta cuenta.

El Total del Pasivo disminuyó del 91% al 89%, siendo favorable para la cooperativa ya que aumentó su activo y disminuyó sus obligaciones.

PATRIMONIO

Dentro del Patrimonio, el rubro de Capital Social tuvo una menor participación porcentual comparada con el año 2.007 que fue del 89%. En el año 2.008 el aporte de los socios solo representó el 58%, con un aumento de \$ 5.000, este factor se debe a que existió un aumento significativo en Reservas.

La cuenta de Reservas en el año 2.007 no tuvo ninguna participación en el Patrimonio; para el año 2.008 tuvo una representación del 39% del total del Patrimonio con un incremento de \$ 211.339.

El capital social no ha crecido pero las reservas ayudan a tener solvencia y reforzar la pérdida de la participación de la cartera.

ESTADO DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos en el año 2.007, el 60% del Ingresos Total correspondió a Comisiones Ganadas y el 40% a Interés y Descuentos Ganados; para el año 2.008 los Ingresos Total se compuso por el 80% por Interés y Descuentos Ganados, 3% de Comisiones Ganadas, 8% por Ingresos por Servicios y un 8% por Otros Ingresos; el motivo por el cual el porcentaje de comisiones se redujo tan considerablemente, se debió a la Ley de Justicia de Financiera donde se prohíben el cobro de comisiones y

se especifica la existencia de una tasa efectiva que cubra todos los costos del préstamo; por tal motivo para el año 2.008 los ingresos por Interés representaron el 80%. El Total de Ingresos incremento en un 4% para el año 2.008, debido a que existió una mayor colocación de créditos en el mercado.

El Total de Egresos esta conformado por los Intereses Causados y represento en el año 2.007 el 5%; y para el año 2.008 paso a representar el 7% con un aumento de \$ 20.129, valor que correspondió al pago de los intereses pues existió un incremento en los depósitos a plazo del 2.007 al 2.008.

El Margen Financiero bruto que se obtiene es muy positivo y significativo para la institución, lo que representa un alto margen de rentabilidad puesto que es mayor el interés cobrado que el pagado a los clientes.

Sin embargo esta alta rentabilidad se ve minimizada por los Gastos Operativos, que en el año 2.007 represento el 90% del total de Ingresos, y para el año 2.008 creció al 91%, con un aumento de \$ 47.586. La principal cuenta es gastos de operación, donde representa el 76% en el 2.007 y para el año 2.008 creció al 80% con un aumento de \$ 78.837, donde los gastos más significativos son los correspondientes a publicidad y arriendos. Es por ello recomendable que se verifiquen las políticas del gasto, especialmente en la cuenta de publicidad y verificar si ese servicio esta cumpliendo con el objetivo para el cual fue contratado, además, se recomienda que la institución debería invertir en activos fijos, para que de esta manera se trate de reducir o reemplazar el gasto arriendo por la depreciación de un activo fijo.

El otro rubro que compone loa Gastos Operativos, es Provisiones el cual en el 2.007 represento el 14%, y para el año 2.008 se redujo al 10%, lo que significo una disminución de \$ 31.251; es recomendable que se reajuste la política del rubro de Reservas, puesto que, debe existir una coherencia entre las colocaciones de cartera y las provisiones, cabe recalcar que, existió un crecimiento de cartera en el año 2.008,

por lo que las Provisiones deberían ser mayores, para evitar la vulnerabilidad al riesgo.

3.3. RAZONES FINANCIERAS.

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las Razones Financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad. Las Razones Financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y calculo de cada una de ellas.

3.3.1. MODELO CAMEL

Un marco para analizar la salud de instituciones financieras individuales, es aquel que se centra en el seguimiento de cinco componentes: capital (C), calidad del activo (A), administración (M), ganancias (E), y liquidez (L) que, evaluados en conjunto, logran reflejar la situación al interior de una institución financiera.

El modelo CAMEL aporta una metodología de identificación de variables de corte micro económico, que caracterizan la condición de las instituciones financieras en un momento dado. Siendo ésta una de las metodologías más recientes y mundialmente utilizadas en la actualidad, su estudio y aplicación son coherentes con temas involucrados dentro de las áreas de investigación económica, especialmente en el de la economía financiera. Para explicar el por qué de la selección de estas variables, a

continuación se justifica su importancia individual. La agrupación de estas variables se convierte en un indicador integral para medir la vulnerabilidad de un banco en particular.

Tabla 3-3: Índices del Modelo CAMEL

	dic-07	dic-08
CAPITAL		
Capital / activos	7,33%	5,94%
Pasivos / Capital	12,53	15,13
Patrimonio / Activos	8,16%	10,18%
Capital y Reservas / Activos	7,33%	9,91%
ACTIVOS		
Préstamos / Activos	73,49%	67,80%
Cartera Comercial / Cartera Total	0,63%	0,26%
Cartera Consumo / Cartera Total	87,36%	39,14%
Cartera Vivienda / Cartera Total	14,68%	4,33%
Cartera Microempresa / Cartera Total	0,44%	61,60%
Cartera Vencida / Activo	0,75%	2,43%
Cartera No Devenga / Activo	4,87%	7,75%
Cartera Por Vencer / Activo	70,15%	61,23%
Provisiones/Cartera Vencida	3,04	1,49
ADMINISTRACION		
Gastos administrativos y laborales / Activos	19,56%	17,07%
Gastos administrativos y laborales / Ingresos	76,69%	80,58%
GANANCIAS		
Ingresos / Activos	25,51%	21,19%
Ingresos / Patrimonio	312,63%	208,09%
Resultado neto / Ingresos	3,25%	1,28%
Resultado neto / Activos	0,83%	0,27%
Resultado neto / Patrimonio	10,17%	2,66%
LIQUIDEZ		
Activos Líquidos / Pasivos Líquidos	13,90%	13,41%
Préstamos / Depósitos	87,67%	86,25%
Préstamos / Activos	73,49%	67,80%

Elaborado por: Santiago Santiana.

- **CAPITAL:** Contablemente se define como el derecho de los propietarios en los activos de la empresa y es considerada una variable fundamental en el análisis de funcionamiento de los bancos comerciales. Llevar un seguimiento de los indicadores del capital permite medir la solidez de una institución y su posible capacidad para enfrentar choques externos y para soportar pérdidas futuras no anticipadas.

Capital / activos

Existió una tendencia a la baja en el año 2.008 comparado con el año 2.007, pero este resultado se debe, que a pesar de que hubo un incremento del capital en el año 2.008, pero comparado con el crecimiento del Activo fue poco representativo, puesto que el crecimiento del Activo fue muy importante, por ello el decrecimiento del índice.

Pasivos / Capital

Los Pasivos en comparación con el Capital, tuvo un significativo crecimiento, este factor de debe, a que existió un crecimiento del Pasivo en el año 2.008, especialmente en la Obligaciones de Corto Plazo, en los depósitos a la vista de los clientes de la Cooperativa; sería recomendable que aquellas Obligaciones de Corto Plazo, especialmente los Depósitos a Plazo se los encamine en colocaciones de crédito.

Patrimonio / Activos

Es un índice importante que nos muestra un crecimiento del Patrimonio, lo cual fortalece la solidez de la institución, debido a que aumento el Capital social y las Reservas.

Capital y Reservas / Activos

Existió un crecimiento importante y evidente, lo cual se represento en el aporte importante de los socios al incrementar las reservas de la institución, lo que

incremento el patrimonio; es importante señalar que las utilidades bajaron, lo cual no contribuye al fortalecimiento del patrimonio.

- **ACTIVOS:** Los activos constituyen los recursos económicos con los cuales cuenta una empresa y se espera beneficien las operaciones futuras. Por consiguiente, la evaluación de su composición y calidad se convierten en determinantes fundamentales para captar cualquier anomalía.

Préstamos / Activos

Este índice comparado con el año 2.007, sufrió una disminución para el año 2.008; este es un factor muy preocupante puesto que el giro del negocio es la colocación de préstamos, por lo cual es importante que este índice crezca.

Cartera Comercial / Cartera Total

Esta cartera en el año 2.008 tuvo un decrecimiento comparado con el año 2.007, sería interesante dar más facilidades al sector comercial para incrementar los créditos de esta cartera.

Cartera Consumo / Cartera Total

Esta cartera en el año 2.007, fue la cartera de mayor representación, para el año 2.008, tuvo un decrecimiento de casi la mitad, es importante determinar los destinos del crédito, para incrementar la cartera de consumo y, que no exista confusión de los clientes entre crédito de consumo y otro tipo de crédito, como el micro crédito.

Cartera Vivienda / Cartera Total

La cartera de vivienda tuvo una declinación en el año 2.008, muy significativa, lo cual señala que la institución no está interesada en destinar créditos a la vivienda, factor que se puede explicar, tal vez porque son créditos de largo plazo y su

recuperación no es inmediata, y son recursos que se podrían destinar a créditos más rentables y de rápida recuperación, como el micro crédito o el de consumo.

Cartera Microempresa / Cartera Total

Esta cartera no era significativa en el año 2.007, pero para el año 2.008, fue la de mayor representación del Activo, represento el 42% del Total del Activo, es un crecimiento muy importante y de alta rentabilidad para la entidad; también representa el interés que tiene la Cooperativa de apoyar a sus socios, para sacar adelante sus negocios y las microempresas, colaborando con el desarrollo de la economía del país.

Cartera Por Vencer/ Activo

La cartera por vencer en el año 2.007 represento el 70%, para el año 2.008 esta bajo a representar el 61%, por lo que es necesario ser más rigurosos al otorgamiento de créditos.

Cartera No Devenga / Activo

La cartera que no devenga interés, tuvo un aumento en el 2.008, casi del doble comparado con el año 2.007, es importante tener más control sobre el pago de los préstamos concedidos a los clientes.

Cartera Vencida / Activo

La cartera vencida ha tenido un incremento muy significativo, por lo que es muy importante tener mas control en el otorgamiento del crédito, es necesario tener mejor administración del riesgo y de las cinco C' s del crédito.

Provisiones/Cartera Vencida

Es muy importante, guardar relación directa, entre el volumen de las colocaciones y las provisiones de la cartera; en este caso la tendencia ha sido a disminuir, por lo que

es aconsejable revisar la política de provisiones, a pesar de que no es un índice negativo.

- **ADMINISTRACIÓN:** La permanencia de las instituciones dentro del sector, sin duda alguna depende en gran medida de la forma como éstas han sido dirigidas y de las políticas que se hayan implementado a través del tiempo. La administración se convierte en eje fundamental que, de llevarse a cabo correctamente, permite alcanzar mayores niveles de eficiencia, sostenibilidad y crecimiento.

Gastos administrativos y laborales / Activos

Los gastos administrativos en el año 2.007 represento un 19%, pero para el año 2.008 paso a representar un 17%, sin que signifique una disminución en el gasto, puesto que los gastos administrativos fueron superiores para el año 2.008; el índice bajo porque el valor de Activos fue mayor que el año 2.007; seria ideal que los gastos tengan una tendencia a bajar, para que este índice mejore.

Gastos administrativos y laborales / Ingresos

Los gastos administrativos en el año 2.007 represento un 76%; para el año 2.008 ascendió y paso a representar un 80%, lo que indica un evidente aumento, acción que no debería ocurrir, puesto que los gastos se mantuvieron y por lo contrario los ingresos disminuyeron.

- **GANANCIAS:** Es el objetivo final de cualquier institución financiera. Las utilidades reflejan la eficiencia de la misma y proporcionan recursos para aumentar el capital y así permitir el continuo crecimiento. Por el contrario, las pérdidas, ganancias insuficientes, o las ganancias excesivas generadas por una fuente inestable, constituyen una amenaza para la empresa.

Ingresos / Activos

El índice de ingresos muestra que, el porcentaje de ingresos bajo a representar del 25% en el año 2.007, al 21% en el 2.008, este factor es desfavorable puesto que existe una tendencia a la baja, es recomendable mejorar la eficiencia del uso de los Activos para que mejor el índice y sean mayores los ingresos.

Ingresos / Patrimonio

En este índice tuvo una tendencia a la baja, no muestra síntomas de debilidad para la cooperativa, pero si sería bueno que la tendencia sea positiva, por más que el patrimonio se incremente, los ingresos también deben subir

Resultado neto / Ingresos

El resultado neto también tiene una tendencia a baja, en el año 2.007 represento un 3%, y para el año 2.008 bajo al 1%; esta tendencia a la baja es muy desfavorable para la entidad, puesto que, el resultado neto es muy bajo por el nivel tan alto de gastos que la cooperativa opera.

Resultado neto / Activos

El valor del índice es poco significativo comparado con el nivel del Activo, a pesar de ello este índice sigue teniendo una tendencia a la baja, por lo que sería aconsejable, optimizar el gasto, mejorar la administración y productividad de los Activo.

Resultado neto / Patrimonio

Es un dato muy preocupante para la entidad, puesto que, revela el nivel tan bajo que a estado representando el resultado neto dentro del balance general y en especial, dentro del patrimonio. La tendencia a la baja se mantiene, y cada vez la utilidad tiene una participación menor.

- **LIQUIDEZ:** A pesar de ser uno de los objetivos principales de cualquier empresa, en el caso de las instituciones financieras esta variable toma mayor importancia debido a que constantemente atienden demandas de efectivo por parte de sus clientes. La necesidad de liquidez de los depositantes suele aumentarse en épocas anteriores a las crisis, desencadenando corridas bancarias que debilitan la entidad, incluso hasta su quiebra.

Activos Líquidos / Pasivos Líquidos

Esta relación permite conocer la capacidad de respuesta de las instituciones financieras, frente a los requerimientos de efectivo de sus depositantes, en el corto plazo.

Préstamos / Depósitos

El índice de liquidez en la entidad es positiva, por lo que es una posición de liquidez y solvencia.

Préstamos / Activos

Los préstamos dentro del activo debe ser la parte más substancial del estado, es la razón económica del negocio. Existió una tendencia a la baja, por lo que se debe encaminar más los recursos a la colocación de créditos.

CAPITULO IV: ESTRUCTURACION DEL PROTAFOLIO DE CREDITO

4.1. ESTUDIO DE MERCADO DE PRODUCTO

Nuestra cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., requiere un rápido y preciso flujo de información sobre las preferencias, necesidades y comportamiento de sus miembros y potenciales clientes. Es en respuesta a esta necesidad crítica de información, que es necesario realizar un estudio de mercado para el nuevo producto financiero que se desea introducir en la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.

4.1.1. Identificación de Mercados Atractivos

El Valle de los Chillos.

Es una amplia, feraz y privilegiada hondonada al oriente de Quito, del que le separan las lomas de Puengasí. El Ilaló, como un hito, marca su extremo septentrional; el Rumiñahui y el Cotopaxi, sus límites meridionales; el Antisana, el Sincholagua y el mismo Cotopaxi, sus linderos orientales; y los occidentales están presididos por las alturas de Puengasí, el Pasuchoa y el Rumiñahui.

El clima de los Chillos es sumamente agradable, templado y húmedo, sus tierras son extraordinariamente fértiles, por el abundante riego, por lo que el valle ha sido habitado y cultivado desde tiempos inmemoriales. En él, en efecto, se han asentado numerosas poblaciones, tales como Amaguaña, Sangolquí, Conocoto, Alangasí y Píntag y los balnearios de El Tingo y La Merced, de aguas termales. La mayor parte de los Chillos pertenece al cantón Quito, y la menor, al cantón Rumiñahui, que se encuentra totalmente dentro de este valle, y cuya cabecera es Sangolquí, la principal de sus poblaciones. Siempre el valle de los Chillos fue imán especialísimo para la población de Quito que si antes tenía allí haciendas y quintas vacacionales, ahora

empieza a construir en el valle urbanizaciones satélites y villas residenciales. La altitud promedio del valle es la de 2.550 m, aunque Píntag se encuentra a 2.865 m, en las faldas de la Cordillera Oriental, cercanas al Antisana.

El valle es apto para todos los cultivos de la zona templada. Particular fama ha alcanzado el "maíz de Chillo", pero también las papas, los frutales y los pastos se desarrollan abundante y fácilmente en el valle de los Chillos.

Merece especial mención la hoyada de los ríos Pita, Pedregal y Guapal, todavía escondida en la esquina SE de la hoyada de Quito, llena de haciendas aptas para la agricultura, de paisajes primorosos y alejada del tráfico vertiginoso de las vías ultramodernas.

El valle de los Chillos está inmediatamente unido a la meseta de Quito por el O. y al valle de Machachi, por el S. Por la garganta que se abre entre los montes de Ilumbisí e Ilaló sale el río San Pedro al valle de Tumbaco, pero el pueblecito de Guangopolo pertenece todavía a los Chillos, no así el de Llumbisí, que es un peldaño intermedio hacia Quito. En cambio por la garganta que se abre entre el Ilaló y la Cordillera Oriental, sale el río Inga, que nace en el Valle de los Chillos pero va a desembocar en el Chiche, ya en el Valle de Puenbo.

4.1.2. Segmentación del Mercado

Dentro de un mercado, un segmento de mercado consiste en un subgrupo de gente o empresas que comparte una o más características que provocan necesidades de producto similares. En un extremo, se definiría a cada persona y cada compañía como segmento de mercado, pues cada una es única. En el otro extremo, se definiría a todo el mercado de consumidores como un gran segmento. Todas las personas comparten algunas características y necesidades similares, al igual que todas las empresas.

Desde una perspectiva de mercadotecnia, por lo general es una buena práctica describir los segmentos de mercado en algún punto intermedio entre ambos extremos. El proceso de dividir un mercado en segmentos o grupos identificables, más o menos similares y significativos, se llama segmentación de mercados. El propósito de la segmentación de mercados es que el “mercadólogo” ajuste las mezclas de mercadotecnia a la medida de las necesidades de uno o más segmentos.

Los “mercadólogos” segmentan los mercados por tres razones básicas. En primer lugar, la segmentación permite identificar grupos de consumidores con necesidades similares y analizar las características y el comportamiento de compra de dichos grupos.

En segundo, la segmentación aporta información que permite a los “mercadólogos” diseñar mezclas de mercadotecnia a la medida específica de las características y deseos de uno o más segmentos.

En tercero, la segmentación está en concordancia con el concepto de mercadotecnia: satisfacción de las necesidades y deseos del consumidor al mismo tiempo que se cumplen los objetivos de la empresa.

Los “mercadólogos” utilizan bases o variables de segmentación – características del individuo, grupos o empresas para dividir un mercado total en segmentos. La decisión de las bases de segmentación es definitiva porque una estrategia inadecuada tal vez conduzca a la pérdida de ventas y oportunidades. La clave consiste en identificar bases que produzcan segmentos sólidos, mensurables y accesibles que muestren patrones de respuesta diferentes a las mezclas de mercadotecnia.

Los mercados pueden segmentarse a partir de una sola variable (como grupo de edad) o varias de ellas (como grupo de edad, sexo y nivel de educación).

Aunque es menos precisa, la segmentación con una sola variable ofrece la ventaja de ser más simple y fácil de usar que la segmentación con variables múltiples. La segmentación de variables múltiples con frecuencia es más difícil de usar que la segmentación con una sola variable, con menos probabilidad habrá datos secundarios

útiles disponibles, y, en la medida en que se eleva el número de bases de segmentación, se reduce el tamaño de los segmentos individuales.

No obstante tales limitaciones, la tendencia actual se dirige hacia el empleo de más variables para la segmentación de la mayoría de los mercados. Es obvio que la segmentación con variables múltiples es más precisa que aquella con una sola variable.

Los “mercadólogos” de bienes de consumo suelen echar mano de una o más de las características siguientes para segmentar mercados: geográficas, demográficas, psicográficas, de beneficios buscados y porcentaje de uso.

4.1.3. Determinación de Nichos de Mercado

Un nicho de mercado es un grupo con una definición más estrecha, que el segmento de mercado. Por lo regular es un mercado pequeño cuyas necesidades no están siendo bien atendidas.

Complementando ésta definición, el nicho de mercado, a diferencia de los segmentos de mercado que son grupos de mayor tamaño y de fácil identificación, es un grupo más reducido, de personas, empresas u organizaciones, con necesidades y/o deseos específicos, voluntad para satisfacerlos y capacidad económica para realizar la compra o adquisición.

Características del Nicho de Mercado:

En general, un nicho de mercado presenta las siguientes características:

- Es la fracción de un segmento de mercado: Es decir, cada nicho de mercado presenta algunas particularidades que la distinguen de otros nichos o del segmento en su conjunto. Por ejemplo: Las personas que utilizan el transporte aéreo para desplazarse a un lugar distante, representan un segmento de

mercado. Por su parte, las personas que además de viajar en avión eligen la "clase ejecutiva", representan un "nicho de mercado".

- Es un grupo pequeño: La componen personas, empresas u organizaciones en una cantidad reducida comparándola con el segmento de mercado al que pertenece. Por ejemplo, el número de ejecutivos o personas que eligen la "clase ejecutiva" en un vuelo de avión, es mucho mas reducido que la cantidad de personas que viajan en la "clase turista".
- Tienen necesidades o deseos específicos y parecidos: Por lo general, consisten en necesidades o deseos muy particulares, y que además, tienen su grado de complejidad; por lo cual, este grupo está dispuesto a pagar un "extra" para adquirir el producto o servicio que cumpla con sus expectativas. Por ejemplo, las personas que elijen la "clase ejecutiva" en los vuelos de avión, tienen requerimientos muy especiales, como ser: mas espacio para estirar las piernas, asientos mas cómodos o acolchados, un menú de comida y bebida más selecto, personal mas calificado en atenderlos, música, video, almohadas especiales, etc.
- Existe la voluntad para satisfacer sus necesidades o deseos: Es decir, presentan una "buena predisposición" por adquirir un producto o servicio que satisfaga sus expectativas, y en el caso de las empresas u organizaciones, tienen la "capacidad de tomar decisiones de compra". Por ejemplo, las personas que viajan en "clase ejecutiva" solicitan su pasaje para esa categoría de viaje, incluso sin necesidad de que el personal de la línea aérea se lo sugiera.
- Existe la capacidad económica: Cada componente del "nicho de mercado" tiene la suficiente capacidad económica que le permite incurrir en los gastos necesarios para obtener el satisfactor de su necesidad o deseo. Incluso, están dispuestos a pagar un monto adicional, al promedio, por lograr una mejor satisfacción. Por ejemplo, las personas que elijen la "clase ejecutiva" en

cualquier línea aérea, tienen la suficiente fluidez económica como para pagar un monto extra por darse ese lujo.

- Requiere operaciones especializadas: Al existir necesidades o deseos con características específicas e incluso complejas, el nicho de mercado requiere de proveedores especializados y capaces de cubrir sus expectativas. Por ejemplo, los clientes de "clase ejecutiva" esperan que las líneas aéreas les proporcionen una ventanilla exclusiva donde no tengan que hacer fila, un espacio más cómodo en la sala de espera, personal calificado para atenderlos, membresías especiales, tarjetas de cliente ejecutivo, etc.
- Existen muy pocas o ninguna empresa proveedora: En aquellos nichos de mercado donde las particularidades y la complejidad de sus necesidades o deseos requieren de una alta especialización, es normal que no existan más de una o dos empresas proveedoras, incluso puede darse que no exista ninguna.
- Tiene tamaño suficiente como para generar utilidades: un nicho de mercado ideal es aquel que tiene el tamaño necesario como para ser rentable

4.1.4. Tamaño de la Muestra

Cálculo del tamaño de la muestra

A la hora de determinar el tamaño que debe alcanzar una muestra hay que tomar en cuenta varios factores: el tipo de muestreo, el parámetro a estimar, el error muestral admisible, la varianza poblacional y el nivel de confianza. Por ello antes de presentar algunos casos sencillos de cálculo del tamaño muestral delimitemos estos factores.

Parámetro. Son las medidas o datos que se obtienen sobre la población.

Estadístico. Los datos o medidas que se obtienen sobre una muestra y por lo tanto una estimación de los parámetros.

Error Muestral, de estimación o standard. Es la diferencia entre un estadístico y su parámetro correspondiente. Es una medida de la variabilidad de las estimaciones de muestras repetidas en torno al valor de la población, nos da una noción clara de hasta dónde y con qué probabilidad una estimación basada en una muestra se aleja del valor que se hubiera obtenido por medio de un censo completo. Siempre se comete un error, pero la naturaleza de la investigación nos indicará hasta qué medida podemos cometerlo, los resultados se someten a error muestral e intervalos de confianza que varían muestra a muestra. Varía según se calcule al principio o al final. Un estadístico será más preciso en cuanto y tanto su error es más pequeño. Podríamos decir que es la desviación de la distribución muestral de un estadístico y su fiabilidad.

Nivel de Confianza. Probabilidad de que la estimación efectuada se ajuste a la realidad. Cualquier información que queremos recoger está distribuida según una ley de probabilidad (Gauss o Student), así llamamos nivel de confianza a la probabilidad de que el intervalo construido en torno a un estadístico capte el verdadero valor del parámetro.

Varianza Poblacional. Cuando una población es más homogénea la varianza es menor y el número de entrevistas necesarias para construir un modelo reducido del universo, o de la población, será más pequeño. Generalmente es un valor desconocido y hay que estimarlo a partir de datos de estudios previos.

Para la determinación del tamaño de la muestra aplicamos la siguiente fórmula.

Prueba Piloto.

Consiste en administrar el cuestionario a un conjunto reducido de personas para calcular su duración, conocer sus dificultades y corregir sus defectos, antes de aplicarlo a la totalidad de la muestra.

Se tomo a **20 personas**, a quienes se les pregunto si deseaban un “**micro crédito agropecuario**”, de las cuales: **19** personas, respondieron que **SI** necesitaban un micro crédito para la actividad que desarrollaban, y **1** persona, respondió que **NO** deseaban el micro crédito agropecuario.

Formula de la Muestra:

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

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de población

Z² = margen de acierto 0.95 (1.96)

e² = error admisible 0.05

p = N° de aciertos positivos de la prueba piloto

q = N° de respuestas negativas en la prueba piloto

Cálculo de la Muestra.

$$n = \frac{1.96^2 * 1.000 * (0,95) * (0,05)}{(0,05)^2 (1.000 - 1) + (1.96^2) * (0,95) * (0,05)}$$

$$n = \frac{182,476}{2,4975 + 0,182476}$$

$$n = 68,09$$

Resultado = El tamaño de la muestra es de 68.

4.1.5. Diseño de la encuesta

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

A diferencia de un censo, donde todos los miembros de la población son estudiados, las encuestas recogen información de una porción de la población de interés, dependiendo el tamaño de la muestra en el propósito del estudio.

En una encuesta, la muestra no es seleccionada caprichosamente o sólo de personas que se ofrecen como voluntarios para participar. La muestra es seleccionada científicamente de manera que cada persona en la población tenga una oportunidad medible de ser seleccionada.

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.

La intención de la encuesta no es describir los individuos particulares quienes, por azar, son parte de la muestra sino obtener un perfil compuesto de la población.

Modelo de la Encuesta.

Encuesta sobre Micro crédito Agropecuario

Encuesta N°.....

1. ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito agropecuario?

A. SI

B. No

2. En caso afirmativo ¿Ha obtenido alguno?

A. SI

B. No

3. ¿Cree que el micro crédito agropecuario es un producto necesario para su trabajo?

A. SI

B. No

4. ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

A. Materia Prima

B. Insumos Agrícolas

C. Maquinaria

D. Activos

5. ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro crédito agropecuario?

- A. Entre \$1 - \$600.
- B. Entre \$600 - \$2.000.
- C. Entre \$2.000 - \$8.500

6. ¿Qué Plazo le parece óptimo para el pago del micro crédito agropecuario?

- A. De 3 – 9 meses.
- B. De 3 – 12 meses.
- C. De 6 – 24 meses.

7. ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito agropecuario?

- A. Personal.
- B. Hipotecaria.
- C. Prendaria.
- D. Solidaria.

8. ¿Qué forma de pago le parece óptima para el pago del micro crédito agropecuario?

- A. Mensual.
- B. Bimensual.
- C. Trimestral.

9. ¿Cuántas hectáreas va a cultivar?

- A. Entre 1 – 3 hectáreas.
- B. Entre 3 – 5 hectáreas.
- C. Más de 5 hectáreas.

10. ¿Qué tiempo tiene en la actividad agropecuaria?

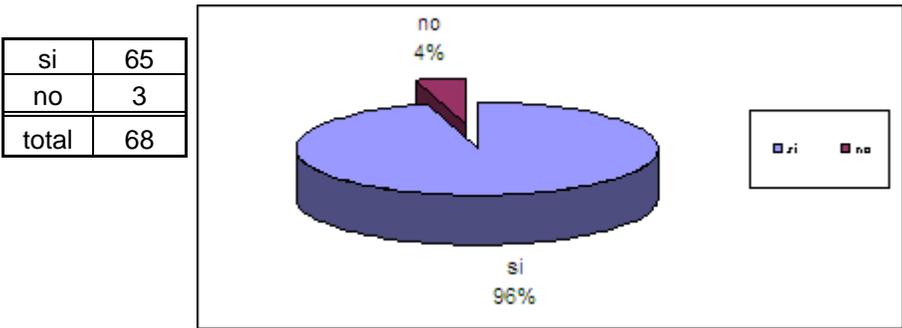
- A. Entre 1 Mes – 1 Año.
- B. Entre 1 Año – 3 Años.
- C. Más de 3 Años.

11. ¿Estaría dispuesto a adquirir un seguro agrícola para tener acceso al micro crédito agropecuario?

- A. SI
- B. NO.

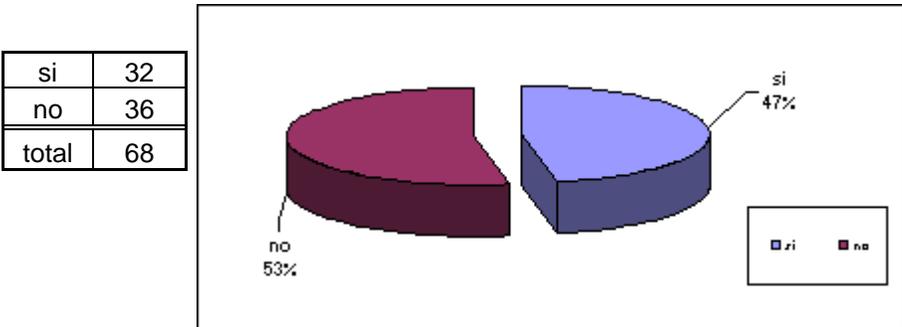
4.1.6. Tabulación de datos

1. ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito agropecuario?



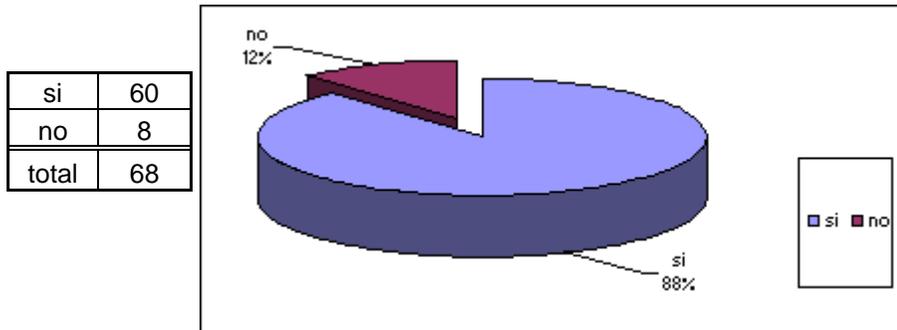
Elaborado por: Santiago Santiana

2. En caso afirmativo ¿Ha obtenido alguno?



Elaborado por: Santiago Santiana

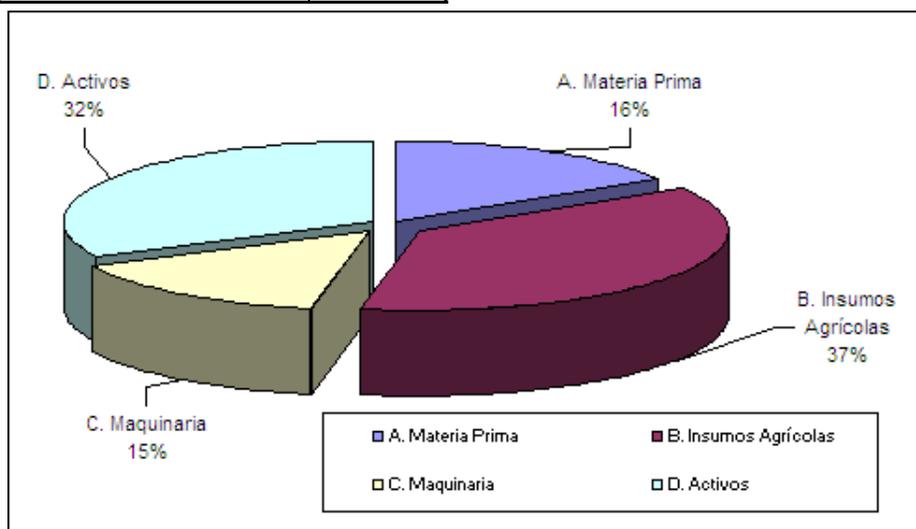
3. ¿Cree que el micro crédito agropecuario es un producto necesario para su trabajo?



Elaborado por: Santiago Santiana

4. ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

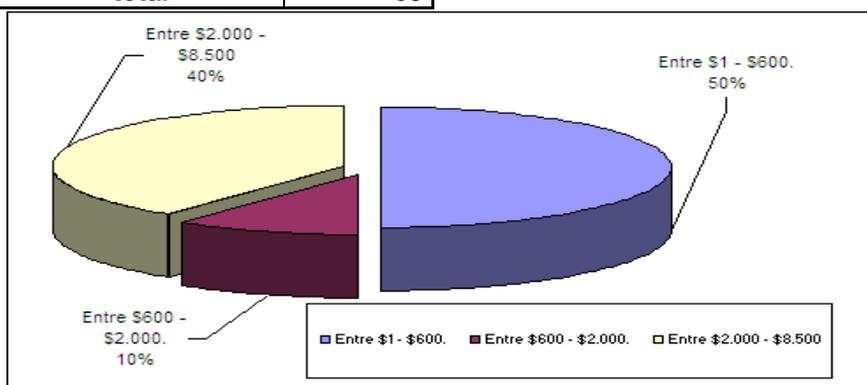
A. Materia Prima	11
B. Insumos Agrícolas	25
C. Maquinaria	10
D. Activos	22
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

5. ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro crédito agropecuario?

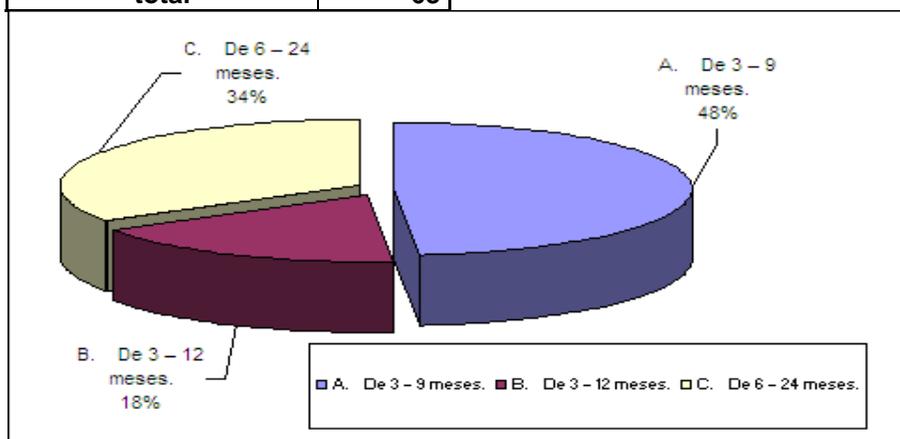
Entre \$1 - \$600.	34
Entre \$600 - \$2.000.	7
Entre \$2.000 - \$8.500	27
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

6. ¿Qué Plazo le parece óptimo para el pago del micro crédito agropecuario?

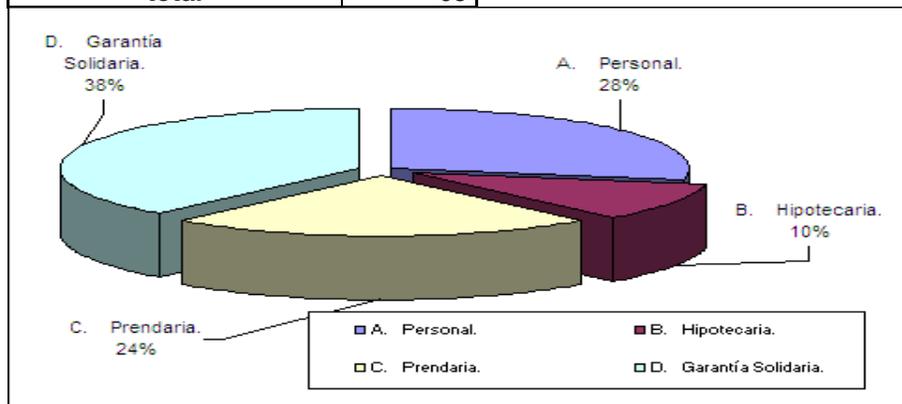
A. De 3 – 9 meses.	33
B. De 3 – 12 meses.	12
C. De 6 – 24 meses.	23
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

7. ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito agropecuario?

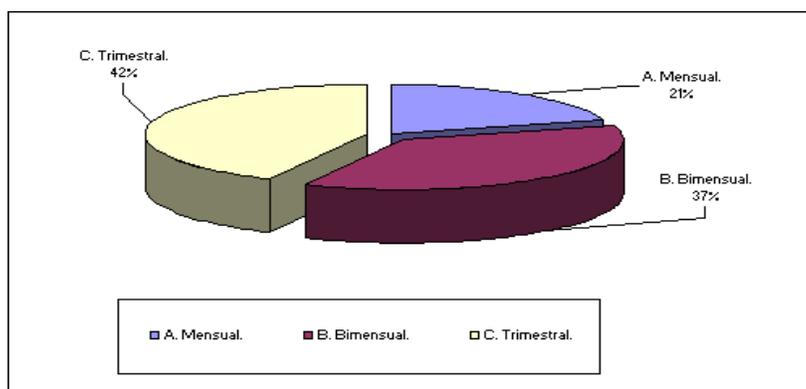
A. Personal.	19
B. Hipotecaria.	7
C. Prendaria.	16
D. Garantía Solidaria.	26
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

8. ¿Qué forma de pago le parece óptima para el pago del micro crédito agropecuario?

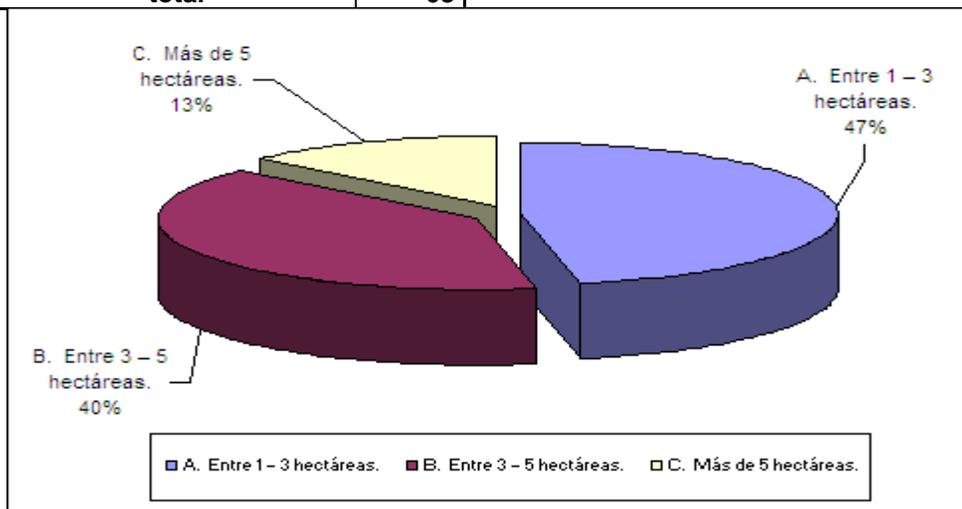
A. Mensual.	14
B. Bimensual.	25
C. Trimestral.	29
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

9. ¿Cuántas hectáreas va a cultivar?

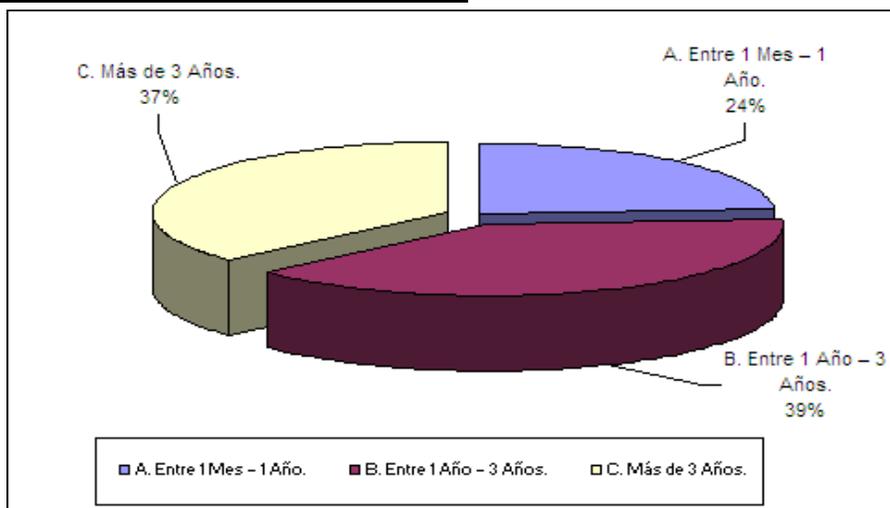
A. Entre 1 – 3 hectáreas.	32
B. Entre 3 – 5 hectáreas.	27
C. Más de 5 hectáreas.	9
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

10. ¿Qué tiempo tiene en la actividad agropecuaria?

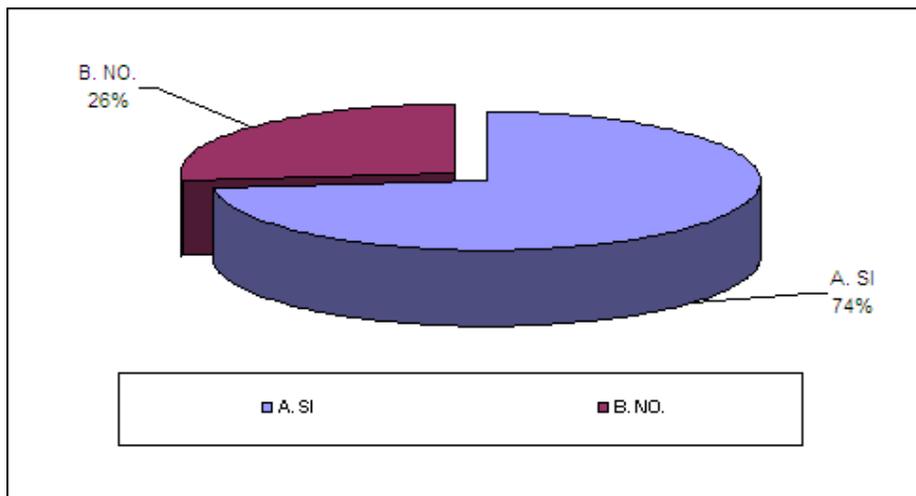
A. Entre 1 Mes – 1 Año.	16
B. Entre 1 Año – 3 Años.	27
C. Más de 3 Años.	25
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

11. ¿Estaría dispuesto a adquirir un seguro agrícola para tener acceso al micro crédito agropecuario?

A. SI	50
B. NO.	18
total	68



Elaborado por: Santiago Santiana

Cuadro resumen tabulación de datos

Tabla 4-1: Resumen tabulación de datos encuesta

1. ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito agropecuario?

si	65	96%
no	3	4%
total	68	100%

2. En caso afirmativo ¿Ha obtenido alguno?

si	32	47%
no	36	53%
total	68	100%

3. ¿Cree que el micro crédito agropecuario es un producto necesario para su trabajo?

si	60	88%
no	8	12%
total	68	100%

4. ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

A. Materia Prima	11	16%
B. Insumos Agrícolas	25	37%
C. Maquinaria	10	15%
D. Activos	22	32%
total	68	100%

5. ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro

Entre \$1 - \$600.	34	50%
Entre \$600 - \$2.000.	7	10%
Entre \$2.000 - \$8.500	27	40%
total	68	100%

6. ¿Qué Plazo le parece óptimo para el pago del micro crédito agropecuario?

A. De 3 – 9 meses.	33	48%
B. De 3 – 12 meses.	12	18%
C. De 6 – 24 meses.	23	34%
total	68	100%

7. ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito agropecuario?

A. Personal.	19	28%
B. Hipotecaria.	7	10%
C. Prendaria.	16	24%
D. Garantía Solidaria.	26	38%
total	68	100%

8. ¿Qué forma de pago le parece óptima para el pago del micro crédito Agropecuario?

A. Mensual.	14	21%
B. Bimensual.	25	37%
C. Trimestral.	29	42%
total	68	100%

9. ¿Cuántas hectáreas va a cultivar?

A. Entre 1 – 3 hectáreas.	32	47%
B. Entre 3 – 5 hectáreas.	27	40%
C. Más de 5 hectáreas.	9	13%
total	68	100%

10. ¿Qué tiempo tiene en la actividad agropecuaria?

A. Entre 1 Mes – 1 Año.	16	24%
B. Entre 1 Año – 3 Años.	27	39%
C. Más de 3 Años.	25	37%
total	68	100%

11. ¿Estaría dispuesto a adquirir un seguro agrícola para tener acceso al micro Crédito agropecuario?

A. SI	50	74%
B. NO.	18	26%
total	68	100%

Elaborado por: Santiago Santiana.

4.2. PARÁMETROS DE EVALUACIÓN CREDITICIA

La evaluación permanente de la cartera de créditos permite conocer el grado y la naturaleza de los diferentes riesgos que pueden afectar a este activo y por tanto ocasionar pérdidas al patrimonio de la entidad, las que deben ser oportunamente identificadas para la constitución de provisiones. Evaluar el riesgo crediticio de un prestatario, es un concepto dinámico que 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, señalando expresamente que el criterio básico es la capacidad de pago del deudor y que las garantías son subsidiarias.

El Sistema de Evaluación Crediticia facilita la evaluación crediticia de clientes al momento de la asignación de un crédito, de la apertura de cuentas bancarias o de una tarjeta de crédito.

Está orientado a mejorar a las entidades financieras, incrementando la rentabilidad, reduciendo costos, aumentando la productividad y por ende mejorando los servicios y la relación con los clientes.

El Sistema de Evaluación Crediticia es una herramienta de suma utilidad en la evaluación de solicitudes para el otorgamiento de créditos.

Entre sus características podemos mencionar:

- Específico para las necesidades de evaluación crediticia de entidades financieras
- Fácilmente integrable
- Adaptable a las necesidades de cada negocio
- Amigable en su uso

La experiencia de los usuarios del Sistema de Evaluación Crediticia ha demostrado su gran utilidad y agilidad ya que:

- Unifica las políticas crediticias
- Dispone de herramientas objetivas para evaluar a los clientes
- Reduce los incobrables
- Disminuye costos operativos
- Personaliza el trato con los clientes
- Evalúa y gestiona el riesgo a nivel cliente

4.2.1. Las 5 c' s. de crédito

En el mundo de los negocios, es fundamental mantener finanzas sanas, estas se construyen sobre la base de un adecuado manejo de los recursos y una efectiva administración de los ingresos, dentro de este renglón precisamente es donde la administración de los créditos cobra un valor principal, por esto es fundamental que todo crédito garantice ser cobrado y para ello debe de ser correctamente analizado.

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.

Pero el crédito es el motor de las ventas, por lo que no podemos dejar de promoverlo y otorgarlo, es decir, la solución para reducir el numero de cuentas incobrables o incrementar la recuperación de las cuentas no esta en limitar o reducir los créditos, sino en otorgarlos sobre bases sólidas y bien planificadas.

El análisis previo al otorgamiento de un crédito es todo un campo de la administración y planeación financiera que en algunos casos llega a requerir un alto grado de especialización, sin embargo hemos tomado los principios fundamentales claves en el proceso a fin de que puedas conocer de manera clara, cuales son los 5 factores que debes evaluar al analizar un crédito.

Los principales factores que deben tomarse en cuenta, para decidir si se otorga o no crédito, son nombrados como las cinco "C" del crédito y son los siguientes:

CARÁCTER

Es la impresión general que el solicitante crea ante el banquero es lo que se conoce como el carácter, siendo el análisis de las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el deudor para responder al crédito.

Datos personales:

- Nombres y Apellidos:
- Nacionalidad:
- C I :
- Fecha Nacimiento:
- Nivel de educación:
- Profesión:
- Estado civil:
- # Cargas familiares:
- Separación de bienes:
-

Cuando se realiza el análisis de crédito, lo que se busca de alguna manera ser capaces de predecir el futuro comportamiento de pago de un cliente, por lo que se debe revisar la información sobre sus hábitos de pago y comportamiento, dicha información tendrá que hacer referencia al pasado y al presente esto nos marcará una tendencia y una probabilidad de mantener un similar comportamiento para futuros eventos.

La evaluación del carácter o solvencia moral de un cliente debe hacerse a partir de elementos, medibles y verificables tales como:

- Pedir Referencias Comerciales a otros proveedores con quienes tenga crédito
- Obtener un Reporte de Buró de crédito
- Verificar demandas judiciales
- Obtener Referencias Bancarias

Información del buró de crédito:

Personas naturales calificadas como “A” o “B” en el Sistema Financiero Nacional y en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.

En el caso de que el solicitante de crédito, acceda a adquirir el Seguro Agrícola, para obtener el crédito; dicha persona natural podrá acceder al crédito con calificación “C”, siempre y cuando no tenga dicha calificación mas de tres veces consecutivas en su historial crediticio, y, así también debe estar al día en sus pagos, si tienen créditos de cualquier naturaleza hasta la fecha de la solicitud del crédito.

CONDICIONES

Son los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo, sean estas las condiciones económicas, sobre las que los individuos no tienen control las mismas que pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones.

Algunos elementos a considerar son:

Ubicación Geográfica

Situación Política y económica de la región

Actividad Económica

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.

Para el caso practico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., las condiciones para acceder al micro crédito Agropecuario será:

- Que sean propietarios o arrendatarios de terrenos cultivables en donde efectúen cualquier tipo de cultivo o desarrollen alguna explotación pecuaria.

a) Sector Agrícola:

- Siembra y mantenimiento de cultivos de ciclo corto;
- Mantenimiento de plantaciones permanentes o semi permanentes ya establecidas;
- Formación de plantaciones semi permanentes;
- Adquisición de repuestos y reparación de maquinaria;
- Compra de pequeñas maquinarias, equipos e implementos.

b) Sector Pecuario:

- Ganado bovino de cría, de engorde o de ceba, y de descollo;
- Pequeñas explotaciones avícolas y de especies menores;
- Porcinos de engorde, reproductores o de cría, para explotaciones que dispongan de infraestructura necesaria;
- Rehabilitación de pastizales y cercas;
- Adquisición de repuestos y reparación de maquinaria;
- Compra de maquinaria pequeña, equipos e implementos;
- Adquisición de alevines y alimento para actividades piscícolas.

CAPITAL

Se refiere a los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas, para la evaluación se requiere del análisis a su situación financiera.

El análisis financiero detallado nos permitirá conocer completamente sus posibilidades de pago, su flujo de ingresos y egresos, así como la capacidad de endeudamiento, para llevar a cabo un análisis de esta índole, es necesario conocer algunos elementos básicos con los que te puede asesorar tu contador con formulas de aplicación practica para que a través de un balance, puedas medir el flujo de liquidez, la rotación del inventario, el tiempo promedio que tarda en pagar, etc.

No en todos los casos se puede obtener información financiera, por lo que es conveniente considerar medios alternativos para evaluar el flujo de ingresos de nuestro potencial cliente, al solicitar por ejemplo información de algún estado de cuenta bancario reciente.

CAPACIDAD

La capacidad de pago del negocio que toma dinero prestado es el factor más importante en la decisión del banco. El banquero debe saber como el solicitante pagará el dinero prestado, el flujo de efectivo del negocio es un elemento. Además el historial de crédito, incluyendo sus deudas pasadas y presentes, como las personales y comerciales, es considerado como un buen indicador de su futuro comportamiento.

Para su evaluación se toma en cuenta la antigüedad, el crecimiento de la empresa, sus canales de distribución, actividades, operaciones, zona de influencia, número de empleados, sucursales, etc.

COLATERAL

Uno de los fundamentos del análisis de crédito establece que no debe otorgarse un crédito que no tenga prevista una segunda fuente de pago, a menos que el margen de la utilidad sea muy alto, lo que permitiría correr un mayor riesgo.

Razón por la cual se analiza todos aquellos elementos que dispone el negocio o sus dueños, para garantizar el cumplimiento de pago en el crédito, es decir las garantías o apoyos colaterales; mismas que se evalúan a través de sus activos fijos, el valor económico y la calidad de estos.

La segunda fuente hace las veces de “un plan b”, en caso de que el cliente no pague, algunas opciones de colateral o segunda fuente podrían ser: Pagare en garantía, Contrato prendario, Seguro de crédito, etc.

Grupos solidarios

Para grupos de hasta 6 microempresarios dedicados a actividades de producción, comercio o servicios que, por no disponer de garantías, no califican como sujetos de crédito individual.

Al formar Grupos Solidarios, se garantizan unos a otros.

4.2.2. Buró de créditos

Un Buró de Información crediticia es una agencia privada que busca, almacena y entrega información sobre las deudas de los ciudadanos con bancos, financieras, cooperativas y establecimientos comerciales. La entrega de esta información se hace a pedido de quienes van a conceder un crédito. Un buró de crédito no recoge información sobre los depósitos de los ciudadanos en el sistema financiero nacional.

A diferencia de la Central de Riesgos, los Buró son entidades privadas y abarcan todo el sistema y no solo a las entidades oficialmente reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Objetivo:

Proveer reportes de crédito personales o empresariales y productos cuya finalidad es reducir el riesgo de créditos, localización de deudores, monitoreo de cuentas historiales de pago, etc.

Función:

Recopilar información crediticia de varias instituciones otorgantes de crédito, dicha información es procesada y entregada tanto al público en general como a instituciones afiliadas que la requieran.

La información la obtiene de las siguientes entidades:

- Superintendencia de Bancos y Seguros
- Instituciones Financieras
- Casas comerciales
- Distribuidores automotrices
- Entidades otorgantes de crédito

Reporte de crédito:

Es un documento que permite una visión de su vida activa crediticia o la de otras personas o instituciones se considera una especie de "currículum" crediticio que refleja la oportunidad de los pagos realizados a las entidades que han reportado esta información.

Estos reportes son solicitados por las instituciones Bancarias, Instituciones Financieras, Administradores de tarjetas, personas Naturales: al momento de realizar negocios, ventas, aceptación de empleos, etc., personas Jurídicas, casas Comerciales, aseguradoras, Brokers, Consorcios, concesionarios de Automóviles, constructoras.

Dichos reportes son necesarios para el otorgamiento de nuevos créditos, ventas particulares, referencia personal, entre otros.

Información contiene el reporte crediticio

Contiene datos personales como son número de identificación (cédula o RUC) y nombres completos, reporte de créditos reportados con su oportunidad de pago, y un listado de las personas que consultaron su reporte crediticio durante el último año.

Beneficios

- Los Buró de crédito dan seguridad a quienes ahorran en el sistema financiero nacional, cuando se conoce cuánto debe un ciudadano al sistema financiero, se puede evitar el riesgo de prestarle más si está endeudado más allá de su capacidad real de pago. Una acumulación de deudores sin capacidad de pago puede provocar el colapso del sistema financiero y arruinar a quienes ahorraron.
- Ayudan a incorporar nuevos clientes a los servicios financieros. Los Buró mostrarán que un alto porcentaje de la población no tiene deudas en el sistema financiero o las tiene y las paga y aún puede sin riesgo razonable endeudarse algo más si se le ofrecen novedosos tipos de crédito.
- Facilitan que el crédito llegue a los pobres. Esto lo ha probado la comparación del crecimiento de la micro finanzas antes y después del establecimiento de Buró de crédito en países vecinos al nuestro y de condiciones similares a las nuestras. El buró de crédito les da la oportunidad de establecer un record crediticio a las personas que normalmente no tienen acceso a las fuentes tradicionales de crédito.

- Reducen los costos de las transacciones y de las tasas de interés. Los reportes de crédito con más información de instituciones no reguladas y casas comerciales disminuyen el riesgo, mejoran la calidad de la cartera, bajan los costos transaccionales y reducen el tiempo de la concesión de préstamos.
- Facilitan la consecución de los objetivos del sistema financiero. Estos objetivos son servir mejor, ganar más dinero, contribuir al desarrollo, ayudar a la producción, mejorar la calidad de vida. Las cifras lo atestiguan.
- Aumentaron el acceso al crédito, al incorporar a más clientes, a la par de motivar a las instituciones financieras a descubrir a buenos pagadores en grupos de clientes tradicionalmente no servidos.

4.3. PROPUESTA.

Las tasas de interés para aplicar a esta propuesta serán las que se rijan al momento de adquirir el micro crédito, menos el porcentaje de descuento acordado por las garantías propuestas a continuación.

Tabla 4-2: Tasas de interés activo efectivo vigentes, febrero 2009

FEBRERO 2009			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual
Comercial Corporativo	9.21	Comercial Corporativo	9.33
Comercial PYMES	11.21	Comercial PYMES	11.83
Consumo	15.69	Consumo	16.30
Consumo Minorista	18.64	Consumo Minorista	21.24
Vivienda	10.97	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.19	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	28.41	Microcrédito Acumulación Simple	33.30
Microcrédito de Subsistencia	31.90	Microcrédito de Subsistencia	33.90

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Santiago Santiana.

La fijación de la tasa de interés se realizará tomando en cuenta los montos del tipo de micro-crédito al que pertenece, los mismos que se ajusta a los siguientes:

- Micro crédito de Subsistencia
- Micro crédito de Acumulación Simple

4.4. CARACTERÍSTICAS DE LOS CRÉDITOS AGROPECUARIOS.

4.4.1. Micro crédito de Subsistencia (Insumos Agropecuarios)

CONCEPTO

Operaciones de crédito cuyo monto de operación y saldo adeudado a la Institución, no supere \$600,00, se otorgan a microempresarios que no superan ingresos de \$100.000,00 anuales.

SUJETOS DE CREDITO:

Personas naturales calificadas como “A” o “B” en el Sistema Financiero Nacional y en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., que sean propietarios o arrendatarios de terrenos cultivables en donde efectúen cualquier tipo de cultivo o desarrollen alguna explotación pecuaria.

GRUPO OBJETIVO.

Socios y clientes (personas naturales no asalariadas, informales).

DESTINO

Insumos agrícolas, pecuarios, semillas, medicinas, otros.

Siembra y mantenimiento de cultivos de ciclo corto.

REQUISITOS

- Cuenta activa,
- Copias de documentos personales,
- Certificados de bienes muebles e inmuebles (copias de carta de pago, impuesto predial, copia de matrícula de vehículo, etc.) del solicitante.
- Factura pro forma o cotización de las inversiones a realizarse con el préstamo.
- Título de propiedad del lugar de la inversión.
- Justificativos de ingresos económicos.
- Llenar solicitud.
- Completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales.
- \$100 en certificados de aportación.

GARANTÍA

Personal, o

Prendaria, manteniendo la relación garantía préstamo igual o mayor al 140%.

MONTO

Hasta \$600 dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento y fuente de repago

SEGURO

Necesario contratar seguro agrícola.

NIVEL APROBACIÓN

Comité de Crédito (Gerente, Jefe Crédito y Oficial)

FORMA DE PAGO

Trimestral o al Vencimiento, de acuerdo a los ingresos que genere el ciclo productivo de la actividad financiada.

PLAZO

De 3 hasta 9 meses.

4.4.2. Micro crédito de Acumulación Simple (Inversión o Adquisición de Activos de producción)

CONCEPTO

Operaciones de crédito cuyo monto adeudado no supera de \$600,00 a \$8500,00, otorgados a microempresarios que no generan más de \$100.000,00 anuales

SUJETOS DE CREDITO:

Personas naturales calificadas como “A” o “B” en el Sistema Financiero Nacional y en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., que sean propietarios o arrendatarios de terrenos cultivables en donde efectúen cualquier tipo de cultivo o desarrollen alguna explotación pecuaria.

GRUPO OBJETIVO

Socios y clientes (personas naturales no asalariadas, informales)

DESTINO

Inversión en actividades de agricultura, pecuario, adquisición de Activos de producción.

Mantenimiento de plantaciones permanentes o semi permanentes ya establecidas;

Formación de plantaciones semi permanentes;

Adquisición de repuestos y reparación de maquinaria;

Compra de pequeñas maquinarias, equipos e implementos.

REQUISITOS

- Cuenta activa,
- Copias de documentos personales,
- Certificados de bienes muebles e inmuebles (copias de carta de pago, impuesto predial, copia de matrícula de vehículo, etc.) del solicitante.
- Factura pro forma o cotización de las inversiones a realizarse con el préstamo.
- Título de propiedad del lugar de la inversión.
- Justificativos de ingresos económicos.
- Llenar solicitud.
- Completar los requisitos que exige el reglamento general de crédito y especiales.
- \$100 en certificados de aportación.

GARANTÍA

Solidaria (mínimo de 2 personas hasta 6 personas, dedicados a las misma actividad).

Prendaria, manteniendo la relación garantía préstamo igual o mayor al 140%.

MONTO

Hasta \$8.500.00 dependiendo de la capacidad de pago y endeudamiento y fuente de repago

SEGURO

Obligatorio contratar seguro agrícola.

NIVEL APROBACIÓN

Comité de Crédito (Gerente, Jefe Crédito y Oficial)

FORMA DE PAGO

Mensual, bimensual o trimestral, de acuerdo a los ingresos que genere el ciclo productivo de la actividad financiada.

PLAZO

De 6 hasta 24 meses.

4.4.3. Seguro Agrícola.

El Banco Nacional de Fomento y la empresa Colonial Compañía de Seguros y Reaseguros, celebraron un Convenio con la finalidad de incorporar el Seguro Agrícola a la actividad productiva de los pequeños agricultores y campesinos, beneficiarios del crédito del Banco, y precautelar los intereses económicos de la Institución asegurando la recuperación de los créditos otorgados.

Actualmente, el Banco mantiene vigente la aplicación del seguro agrícola para los cultivos de arroz, maíz duro, soya y caña de azúcar, durante las dos épocas del año en dieciséis sucursales de la costa. El Banco está analizando la posibilidad de ampliar la cobertura a los cultivos de la sierra, como también a la actividad ganadera.

La cobertura del seguro contempla desde la germinación del cultivo hasta la cosecha fisiológica, cubriendo el ciclo vegetativo; no cubre la poscosecha. Los cultivos agrícolas se encuentran amparados contra: sequía, exceso de humedad, vientos huracanados, inundaciones, plagas, enfermedades incontrolables e incendio.

Existen dos clases de siniestros:

Daño total: La aseguradora indemnizará lo invertido hasta el momento del siniestro menos el deducible establecido.

Daño Parcial: Con disminución en el rendimiento, se esperará hasta la cosecha y proceder a la indemnización en base al valor recaudado menos el deducible.

GARANTIAS: El asegurado garantizará que se cumpla las condiciones siguientes:

Cultivos en los que se siembre semilla certificada.

Uso de variedades aptas para las condiciones agro climáticas de la zona.

Visitas de control del desarrollo del cultivo por parte del Banco.

Alto control de malezas en el cultivo, sobre el 95%

Porcentaje de establecimiento del cultivo, mínimo 90%

EXCLUSIONES: No se considerará siniestro lo siguiente:

En caso de que la planta presente alteraciones fisiológicas.

Si la planta presenta manifestaciones de tipo genéticos que afecte la calidad de producto.

Si la siembra se realizó fuera de época.

Mala aplicación de agroquímicos que afecten el cultivo.

Caso de producirse incendio por negligencia de los operadores en el manejo de la quema controlada de caña de azúcar.

Ataque de mosca blanca en el cultivo de soya.

AVISOS: Se deberá distinguir dos clases de avisos:

De agravación de riesgo: 48 horas para la notificación

De siniestro: 72 horas para la notificación

VIGENCIA DEL SEGURO: La cobertura del seguro estará vigente mientras dure el ciclo del cultivo incluido las labores de cosecha, o sea hasta la cosecha fisiológica, no hasta el vencimiento del plazo.

PRIMA: Depende del cultivo y la zona donde se aplica, de acuerdo a las condiciones establecidas por la Compañía de Seguros, de conformidad a la siguiente tabla:

Arroz	5.0%
Maíz duro	3.5%
Soya	3.5%
Caña Azúcar	3.7%
Maíz duro y suave:	3 - 5%
Soya:	3 - 5%
Papa:	6 - 8%
Brócoli:	5 - 10 %
Hortalizas:	4 - 5%
Tomate:	6 - 8%
Arroz:	4.5 - 6.5%
Avena:	4 - 6 %
Trigo:	4 - 6 %
Cebada:	4 - 6 %
Fréjol:	4 - 6 %
Arveja:	4 - 6 %
Cebolla:	4 - 6 %

IMPUESTOS Y DERECHOS DE EMISIÓN

Derechos de Emisión: US \$ 0.45 para todo anexo.

Contribución Superintendencia de Bancos: 3.5% sobre el valor de la prima.

IVA: 12% sobre la sumatoria de: valor de la prima, derechos de emisión y contribución para superbancos.

Deducibles: Se ha determinado los siguientes porcentajes sobre el valor del siniestro:

Vientos huracanados, plagas y enfermedades incontrolables, sequía, exceso de humedad y/o Inundación.	15%
En caso de Uromyces sp.	20%
En caso de Ruphela albinella	20%
En caso de Phyricularia oryzae	20%
En caso de gusano Cogollero	20%
En caso de Mancha de Asfalto	20%

CAPITULO 5

PROYECCION FINANCIERA.

5.1. PROYECCIÓN DE INVERSIÓN.

En todo tipo de empresa, en especial en un proyecto de colocación de recursos de socios, y para uso de toma de decisiones de factibilidad de la inversión, es muy conveniente que los inversionistas se tomen el tiempo necesario para elaborar lo que sería el flujo de efectivo proyectado de sus recursos en efectivo y con ello poder estimar si tendrán o no los recursos para cumplir cabal y oportunamente con sus aspiraciones financieras y obligaciones.

Con ese mismo flujo proyectado de recursos es como se podrá estimar si contarán con excedentes de dinero, que se utilizarían entre otros para enfrentar imprevistos en el desarrollo de las operaciones de la institución, o para invertir en el mejoramiento de las sedes, equipos y personal de la misma, o con faltantes del mismo, lo que obligaría a recurrir a préstamos o al recorte de gastos y/o inversiones.

5.1.1. Métodos de Análisis de Inversión.

Existen diversos métodos o modelos de valoración de inversiones. Se dividen básicamente entre métodos estáticos y métodos dinámicos.

Los estáticos son los siguientes:

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

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

- El método de la Tasa de rendimiento contable

Estos métodos adolecen todos de un mismo defecto: no tienen en cuenta el tiempo. Es decir, no tienen en cuenta en los cálculos, el momento en que se produce la salida o la entrada de dinero.

Los métodos dinámicos

- El Pay-Back dinámico o Descontado.

- El Valor Actual Neto (V.A.N.)

- La Tasa de Rentabilidad Interna (T.I.R.)

En realidad estos tres métodos son complementarios, puesto que cada uno de ellos aclara o contempla un aspecto diferente del problema. Usados simultáneamente, pueden dar una visión más completa.

Flujo neto de Caja

Por Flujo neto de Caja, se entiende la suma de todos los cobros menos todos los pagos efectuados durante la vida útil del proyecto de inversión. 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.

Formula:

Flujo neto de Caja/Inversión inicial

Plazo de Recuperación, Plazo de Reembolso, o Pay-Back estático

Es el número de años que la empresa tarda en recuperar la inversión. Este método selecciona aquellos proyectos cuyos beneficios permiten recuperar más rápidamente la inversión, es decir, cuanto más corto sea el periodo de recuperación de la inversión mejor será el proyecto.

Los inconvenientes que se le atribuyen, son los siguientes:

a) El defecto de los métodos estáticos; no tienen en cuenta el valor del dinero en las distintas fechas o momentos.

b) Ignora el hecho de que cualquier proyecto de inversión puede tener corrientes de beneficios o pérdidas después de superado el periodo de recuperación o reembolso.

Puesto que el plazo de recuperación no mide ni refleja todas las dimensiones que son significativas para la toma de decisiones sobre inversiones, tampoco se considera un método completo para poder ser empleado con carácter general para medir el valor de las mismas.

Tasa de Rendimiento contable

Este método se basa en el concepto de Cash-Flow, en vez de cobros y pagos (Cash-Flow económico)

La principal ventaja, es que permite hacer cálculos más rápidamente al no tener que elaborar estados de cobros y pagos, como en los casos anteriores.

La definición matemática es la siguiente:

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

El principal inconveniente, además del defecto de los métodos estáticos, es que 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.

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, iguallen al capital invertido.

Supone un cierto perfeccionamiento respecto al método estático, pero se sigue considerando un método incompleto. No obstante, 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.

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

Conocido bajo distintos nombres, es uno de los métodos más aceptados.

Por Valor Actual Neto de una inversión se entiende la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial.

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.

La única dificultad para hallar el VAN consiste en fijar el valor para la tasa de interés, existiendo diferentes alternativas.

Como ejemplo de tasas de descuento, indicamos las siguientes:

- a) Tasa de descuento ajustada al riesgo = Interés que se puede obtener del dinero en inversiones sin riesgo (deuda pública + prima de riesgo).
- b) Coste medio ponderado del capital empleado en el proyecto.
- c) Coste de la deuda, si el proyecto se financia en su totalidad mediante préstamo o capital ajeno.
- d) Coste medio ponderado del capital empleado por la empresa.
- e) Coste de oportunidad del dinero, entendiendo como tal el mejor uso alternativo, incluyendo todas sus posibles utilidades.

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. Además, admite introducir en los cálculos flujos de signo positivos y negativos, entradas y salidas, en los diferentes momentos del horizonte temporal de la inversión, sin que por ello se distorsione el significado del resultado final, como puede suceder con la T.I.R.

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.

Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.)

Se denomina Tasa Interna de Rentabilidad (T.I.R.) a la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (V.A.N.) de una inversión sea igual a cero. (V.A.N. =0).

Este método considera que una inversión es aconsejable si la T.I.R. resultante es igual o superior a la tasa exigida por el inversor, y entre varias alternativas, la más conveniente será aquella que ofrezca una T.I.R. mayor.

Las críticas a este método parten en primer lugar de la dificultad del cálculo de la T.I.R. haciéndose generalmente por insistencia, aunque las hojas de cálculo y las calculadoras modernas han venido a solucionar este problema de forma fácil.

También puede calcularse de forma relativamente sencilla por el método de interpolación lineal.

Pero la más importante crítica del método y principal defecto 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.

La T.I.R. es un indicador de rentabilidad relativa del proyecto, por lo cual cuando se hace una comparación de tasas de rentabilidad interna de dos proyectos no tiene en cuenta la posible diferencia en las dimensiones de los mismos. Una gran inversión con una T.I.R. baja puede tener un V.A.N. superior a un proyecto con una inversión pequeña con una T.I.R. elevada.

El Cash-Flow actualizado o descontado.

Podemos considerar este método 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.

Permite unos cálculos más simples que los métodos que trabajan con previsiones de cobros y pagos.

Sin embargo, 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.

5.1.2. Estado de Pérdidas y Ganancias.

Para efectos de la evaluación de la inversión financiera, que tendría que realizar la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., A continuación se procederá a desarrollar y detallar el respectivo Estado de Perdidas y Ganancias, donde se realizara proyecciones de los ingresos y gastos, de acuerdo a los dos tipos de micro crédito agropecuarios propuestos, el **micro crédito de Subsistencia** (*Insumos Agropecuarios*), y el **micro crédito de Acumulación Simple** (*Inversión o Adquisición de Activos de producción*)

Tabla 5-1**Estado de Pérdidas y Ganancias.****Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.****Proyectado.**

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00	TOTAL
INTERÉS DE CARTERA DE CREDITOS	153756,00	161443,80	169515,99	177991,79	186891,38	849598,96
COMISIONES GANADAS	2300,00	2415,00	2535,75	2662,54	2795,66	12708,95
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)	2400,00	2520,00	2646,00	2778,30	2917,22	13261,52
OTROS SERVICIOS	4600,00	4830,00	5071,50	5325,08	5591,33	25417,90
TOTAL INGRESOS	163056,00	171208,80	179769,24	188757,70	198195,59	900987,33
INTERESES CAUSADOS						
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	7360,00	7728,00	8114,40	8520,12	8946,13	40668,65
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	1200,00	1260,00	1323,00	1389,15	1458,61	6630,76
INTERESES (FONDEO)	58254,40	61167,12	64225,48	67436,75	70808,59	321892,33
TOTAL EGRESOS	66814,40	70155,12	73662,88	77346,02	81213,32	369191,74
MARGEN FINANCIERO BRUTO	96241,60	101053,68	106106,36	111411,68	116982,27	531795,59
PROVISIONES						
CARTERA DE CRÉDITOS	19754,24	20544,41	21366,19	22220,83	23109,67	106995,34
GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE PERSONAL	13872,00	14426,88	15003,96	15604,11	16228,28	75135,23
SUMINISTROS	12960,00	13478,40	14017,54	14578,24	15161,37	70195,54
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS	9200,00	9568,00	9950,72	10348,75	10762,70	49830,17
DÉPRECIACIONES	1653,33	1653,33	1653,33	1653,33	1653,33	8266,67
AMORTIZACIONES	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	10000,00
GASTOS OPERATIVOS	59439,57	61671,02	63991,73	66405,27	68915,34	320422,94
MARGEN OPERATIVO	36802,03	39382,66	42114,63	45006,42	48066,92	211372,66
OTROS EGRESOS						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARGEN NETO	36802,03	39382,66	42114,63	45006,42	48066,92	211372,66

Elaborado por: Santiago Santiana.

TOTAL INGRESOS

INTERES DE CARTERA DE CREDITOS

Los ingresos del Interés Ganado, esta compuesto por el Merado Objetivo, que es el número de personas que se estima atender, según el tipo de micro crédito que desean obtener; multiplicado por el promedio del micro crédito de Subsistencia y micro crédito de acumulación simple respectivamente; este valor otorgado se lo multiplica por la tasa de interés vigente a febrero de 2009 de micro crédito de Subsistencia y micro crédito de acumulación simple respectivamente.

Tabla 5-2: Interés de cartera de créditos

INGRESOS			
MERCADO OBJETIVO	1.000,00	(Agricultores Valle de los Chillós)	
PROYECCION MERCADO ATENDIDO	40%		
TOTAL MERCADO OBJETIVO	400,00	(Personas)	

COLOCACION PROYECTADA	COLOCACION		
	%	CANTIDAD	
Micro crédito de Subsistencia	80%	320	(Personas)
Micro crédito de Acumulación Simple	20%	80	(Personas)
	100%	400	(Personas)

	MONTOS		PROMEDIO
	MIN.	MAX.	
Micro crédito de Subsistencia	\$ 0,00	\$ 600,00	\$ 300,00
Micro crédito de Acumulación Simple	\$ 600,00	\$ 8.500,00	\$ 4.550,00

COLOCACIÓN TOTAL	PROMEDIO	MERCADO OBJETIVO	VALOR OTORGADO
Micro crédito de Subsistencia	\$ 300,00	320	\$ 96.000,00
Micro crédito de Acumulación Simple	\$ 4.550,00	80	\$ 364.000,00
CREDITOS COLOCADOS			\$ 460.000,00

INTERÉS GANADO	TASA DE INTERÉS	VALOR OTORGADO	INTERES GANADO
Micro crédito de Subsistencia	33,90%	\$ 96.000,00	\$ 32.544,00
Micro crédito de Acumulación Simple	33,30%	\$ 364.000,00	\$ 121.212,00
TOTAL INTERÉS GANADO			\$ 153.756,00

Elaborado por: Santiago Santiana

COMISIONES GANADAS

Las comisiones ganadas esta calculado por la multiplicación, de los montos de micro crédito de Subsistencia y micro crédito de acumulación simple respectivamente, por el promedio de comisión cobrado por crédito otorgado.

Tabla 5-3: Comisiones Ganadas.

COMISIÓN			
COMISIÓN GANADA	COMISIÓN	VALOR OTORGADO	INTERES GANADO
Micro crédito de Subsistencia	0,50%	\$ 96.000,00	\$ 480,00
Micro crédito de Acumulación Simple	0,50%	\$ 364.000,00	\$ 1.820,00
TOTAL COMISIÓN GANADA			\$ 2.300,00

Elaborado por: Santiago Santiana

INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)

El ingreso por servicios, se da por el mantenimiento de cuenta por persona anual, este valor es multiplicado por el número de personas del Mercado objetivo atendido.

Tabla 5-4: Ingresos por servicios

MANTENIMIENTO		
Mantenimiento Cuenta por persona	\$ 0,50	mensual
Mantenimiento Cuenta por persona	\$ 6,00	anual
TOTAL MERCADO OBJETIVO	400	(Personas)
INGRESO POR MANTENIMIENTO	\$ 2.400,00	

Elaborado por: Santiago Santiana

OTROS SERVICIOS

Este ingreso se lo obtiene por la aplicación de un porcentaje promedio aplicado a todo crédito, por el servicio de administración del crédito, entre otros.

Tabla 5-5: Otros Servicios

OTROS SERVICIOS			
OTROS SERVICIOS	COSTO SERVICIO	VALOR OTORGADO	SERVICIO COBRADO
Micro crédito de Subsistencia	1,00%	\$ 96.000,00	\$ 960,00
Micro crédito de Acumulación Simple	1,00%	\$ 364.000,00	\$ 3.640,00
			\$ 4.600,00

Elaborado por: Santiago Santiana

TOTAL EGRESOS

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 Ilalo Ltda. , existe un encaje de 1/5 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.

Tabla 5-6: Obligaciones con el Público

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO					
	CREDITOS OTORGADOS	% ENCAJE	CAPTACION PROMEDIO	TASA PASIVA	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
Micro crédito de Subsistencia	\$ 96.000,00	20%	\$ 19.200,00	8%	\$ 1.536,00
Micro crédito de Acumulación Simple	\$ 364.000,00	20%	\$ 72.800,00	8%	\$ 5.824,00
	\$ 460.000,00		\$ 92.000,00		\$ 7.360,00

Elaborado por: Santiago Santiana

OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO A LA VISTA

Este egreso esta conformado por un depósito mínimo a la vista que el cliente debe tener (\$100), este depósito a la vista en la cuenta de ahorro ganara un interés que la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., pagara; el promedio de esta tasa pasiva sobre los depósitos a la vista es muy inferior comparada con la tasa pasiva de depósitos a plazo.

Tabla 5-7: Obligaciones con el Público a la Vista

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA				
DEPOSITOS A LA VISTA POR CLIENTE	TOTAL MERCADO OBJETIVO	TOTAL DEPÓSITOS A LA VISTA	TASA PASIVA PROMEDIO	TOTAL
\$ 100,00	400	\$ 40.000,00	3%	\$ 1.200,00

Elaborado por: Santiago Santiana

INTERES (FONDEO)

Para lograr alcanzar los resultados planeados con la implementación del crédito agropecuario, es necesario contar con los recursos que se captan del público y socios. Como se puede observar, dentro de la proyección, los recursos que se captaran son el 20% del total requerido para otorgar el crédito en los montos estimados.

Es decir que el 80% de los recursos, equivalentes a US\$.368.000 serán suministrados por la misma Cooperativa; de captaciones que actualmente mantienen el publico en general.

Tabla 5-8: Interés FONDEO

<u>TOTAL INTERÉS (FONDEO)</u>				
TOTAL CRÉDITOS	TOTAL CAPTACIÓN	RECURSOS NO CAPTADOS	TASA FONDEO	TOTAL INTERÉS (FONDEO)
\$ 460.000,00	\$ 92.000,00	\$ 368.000,00	15,83%	\$ 58.254,40

Elaborado por: Santiago Santiana

El hecho de que la misma Cooperativa nos proporcione estos fondos, no significa de ninguna manera contar con recursos sin costo. Al contrario, debemos reconocer un porcentaje a la misma cooperativa, para que el proyecto en si, resulte atractivo hacia la vista de los mismos inversionistas.

Al ser el sector de Crédito de Consumo, uno de los principales segmentos de destino que otorga los préstamos, la Cooperativa actualmente; debemos entonces ofrecer una tasa activa equivalente al segmento de crédito de consumo, para contar con dichos recursos.

En base a lo expuesto, la tasa que se reconocerá hacia la Cooperativa para contar con los recursos suficientes, y lograr los presupuestos planteados será la Tasa Activa Referencial para el Segmento de Consumo, determinado por el BCE.

GASTOS OPERATIVOS

PROVISIONES CARTERA DE CREDITO

Las provisiones están constituidas en base al promedio de calificación de riesgo que ha presentado este producto financiero en las instituciones financieras que han presentado el producto de micro crédito.

El porcentaje de composición de calificación de la cartera de micro crédito, lo multiplicamos por el mínimo de provisiones que se debe aplicar, según disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros, a su vez lo multiplicamos por el respectivo monto proyectado de colocaciones de micro crédito.

Tabla 5-9: Provisión

PROVISIÓN					
TOTAL CRÉDITOS	CALIFICACIÓN	COMPOSICION		PROVISION	
		%	MONTO	%	MONTO
\$ 460.000,00	A	87,54%	\$ 402.684,00	1%	\$ 4.026,84
	B	5,46%	\$ 25.116,00	5%	\$ 1.255,80
	C	3,68%	\$ 16.928,00	20%	\$ 3.385,60
	D	1,82%	\$ 8.372,00	50%	\$ 4.186,00
	E	1,50%	\$ 6.900,00	100%	\$ 6.900,00
TOTAL		100,00%	\$ 460.000,00		\$ 19.754,24

Elaborado por: Santiago Santiana

GASTOS OPERACIONALES

El egreso de Gastos Operacionales esta conformado por Gasto de Personal, Suministros, Servicios Varios y Otros Gastos, Depreciaciones y Amortizaciones; para el cálculo de los gastos operaciones sobre el producto de micro crédito agropecuario

se le proyecto un porcentaje sobre el total de la colocación; este valor total tiene el objetivo de cubrir todos los gastos por concepto de operación del micro crédito.

Tabla 5-10: Gasto Personal

GASTO PERSONAL			
Ejecutivos	Sueldo	Total mensual	Total anual
4	\$ 250,00	\$ 1.000,00	\$ 13.872,00

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-11: Suministros

SUMINISTROS				
MATERIALES DE OFICINA				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
MAT. OFICINA	4	\$ 120,00	\$ 480,00	\$ 5.760,00
			TOTAL	\$ 5.760,00
PUBLICIDAD				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
PUBLICIDAD	4	\$ 100,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
			TOTAL	\$ 4.800,00
ARRIENDO				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
ARRIENDO	4	\$ 50,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
			TOTAL	\$ 2.400,00

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-12: Servicios varios, Otros gastos

SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS		
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS		
%	TOTAL CREDITO	
2%	460000	\$ 9.200,00
	TOTAL	\$ 9.200,00

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-13: Depreciación, Amortización

ACTIVOS TANGIBLES	DEPRECIACIÓN							
	VALOR INICIAL	VALOR RESIDUAL	PERIODO DEPREC.	1	2	3	4	5
COMPUTADOR	4.000,00	-	3	1.333,33	1.333,33	1.333,33	1.333,33	1.333,33
ESCRITORIOS	1.600,00	-	5	320,00	320,00	320,00	320,00	320,00
				1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33

ACTIVOS INTANGIBLES	AMORTIZACIÓN							
	VALOR TOTAL	% AMORTIZ.	PERIODO AMORTIZ.	1	2	3	4	5
PUBLICIDAD INICIAL (LANZAMIENTO)	3.000,00							
SOFTWARE	5.000,00							
CAPACITACIÓN	2.000,00							
VALOR TOTAL	10.000,00	20%	5	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00

Elaborado por: Santiago Santiana

5.2. EVALUACIÓN FINANCIERA.

Para evaluar que tan viable es el proyecto de inserción en el mercado de un nuevo producto financiero en la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., es necesario poner bajo pruebas y diferentes escenarios positivos como negativos, a la propuesta del nuevo producto financiero que consiste en un **micro crédito de Subsistencia (Insumos Agropecuarios)** y el **micro crédito de Acumulación Simple (Inversión o Adquisición de Activos de producción)**.

5.2.1. Inversión Inicial.

La inversión inicial esta compuesta por los equipos, la publicidad inicial y la capacitación, necesarios para iniciar y poner en acción el proyecto de la introducción de un nuevo producto financiero en al cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.; la propuesta del nuevo producto financiero consiste en un **micro crédito de Subsistencia (Insumos Agropecuarios)** y conjuntamente el **micro crédito de Acumulación Simple (Inversión o Adquisición de Activos de producción)**.

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

EQUIPOS

Para la administración y manejo del riesgo del crédito, y como requerimientos de tecnología y logística es necesario adquirir computadores, escritorios y un software especializado en administración de crédito agropecuario.

Tabla 5-14: Equipos.

EQUIPOS				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
COMPUTADOR	4	\$ 1.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
ESCRITORIOS	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
SOFTWARE	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
			TOTAL	\$ 10.600,00

Elaborado por: Santiago Santiana

PUBLICIDAD INICIAL

Para la implementación de todo nuevo producto, en este caso un producto financiero, es necesario de exista el debido y objetivo uso de publicidad, para dar a conocer a la comunidad y en especial a los socios y potenciales clientes la existencia de este nuevo producto.

Por ello es necesario tener una inversión en publicidad inicial.

Tabla 5-15: Publicidad Inicial.

PUBLICIDAD INICIAL				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
PUBLICIDAD	1	\$ 3.000,00		\$ 3.000,00
			TOTAL	\$ 3.000,00

Elaborado por: Santiago Santiana

CAPACITACION

Para implantar un producto financiero nuevo es necesario capacitar a los oficiales de crédito, de esta forma existirá una mejor mitigación del riesgo al momento de destinar los créditos a los potenciales clientes, puesto que conocerán mejor los destinos y costos de los productos y las posibles inversiones de los agricultores, evaluando mejor los proyectos presentados por los socios.

Para ello será necesario contratar cuatro capacitaciones, distribuidas para las cuatro agencias destinadas a la introducción del nuevo producto financiero, para lograr una óptima cartera de micro crédito agropecuaria.

Tabla 5-16: Capacitación.

CAPACITACION				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
CAPACITACION	4	\$ 500,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
			TOTAL	\$ 2.000,00

Elaborado por: Santiago Santiana

La inversión inicial, para poner en acción el proyecto de la introducción de un nuevo producto financiero en la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda., asciende a la cantidad de:

INVERSION INICIAL	\$ 15.600,00
--------------------------	---------------------

5.2.2. Capital de Operación.

El Capital de Operación esta compuesta por el capital de trabajo, que se compone por Personal, Materiales de Oficina, Publicidad y Arriendo, necesarios para iniciar y poner en acción el proyecto de la introducción de un nuevo producto financiero en la cooperativa de ahorro y crédito Ilalo Ltda.; para ello es necesario determinar un tiempo prudencial requerido, en el cual se espera introducir el producto nuevo, por tal motivo, en este lapso de tiempo no se espera obtener réditos significativos hasta potencializar el nuevo producto financiero.

Este periodo requerido se lo ha determinado para 3 meses.

PERSONAL

Es necesario tener cuatro oficiales desplegados en las cuatro agencias que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., posee en el valle de los Chillos, especializados en el micro crédito agropecuario; para ello es necesario proyectar sus sueldos para tres meses.

MATERIALES DE OFICINA

Como toda administración, registro y requisitos necesarios en el otorgamiento y dirección de un micro crédito, es necesario la utilización de materiales de oficina, por ello es necesario incluir en el Capital de Operación un rubro para materiales de oficina.

PUBLICIDAD

Es necesario contar con un fondo de recursos líquidos para mantener la publicidad, puesto que la publicidad no será en una sola ocasión, sino, que se debe realizar desembolsos según como vaya penetrando el nuevo producto financiero en el mercado.

ARRIENDO

Se correrá con el pago de un arriendo, por el tiempo de inserción del nuevo producto financiero en el mercado, este arriendo consiste en el espacio físico que ocupara el nuevo oficial de crédito agropecuario dentro de cada agencia, por lo que se convierte en un arriendo simbólico durante el periodo requerido en el capital de operación (tres meses), hasta que el producto financiero empiece a dar los réditos proyectados.

Tabla 5-17: Capital de Operación.

PERSONAL		
Ejecutivos	Sueldo	Total mensual
4	\$ 300,00	\$ 1.200,00
TOTAL		\$ 1.200,00

MATERIALES DE OFICINA			
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total
MAT. OFICINA	1	\$ 200,00	\$ 200,00
TOTAL			\$ 200,00

PUBLICIDAD			
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total
PUBLICIDAD	1	\$ 200,00	\$ 200,00
TOTAL			\$ 200,00

ARRIENDO			
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total
ARRIENDO	4	\$ 100,00	\$ 400,00
TOTAL			\$ 400,00

CAPITAL MENSUAL	\$ 2.000,00
------------------------	--------------------

PERIODO REQUERIDO	3	MESES
--------------------------	----------	--------------

CAPITAL REQUERIDO	\$ 6.000,00
--------------------------	--------------------

Elaborado por: Santiago Santiana

El Capital de Operación asciende al monto total de:

CAPITAL REQUERIDO	\$ 6.000,00
--------------------------	--------------------

5.2.3. Escenario Normal.

Para la proyección del Escenario Normal, de la propuesta y proyección del nuevo producto financiero que consiste en un **micro crédito de Subsistencia** (Insumos Agropecuarios) y el **micro crédito de Acumulación Simple** (Inversión o Adquisición de Activos de producción), se determinó una tasa de mercado atendido del 40% 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.

Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., cuenta en el valle de los Chillos con la oficina principal en Sangolquí y tres agencias más distribuidas en el Triángulo, Píntag y Sangolquí; con un total de 4 agencias en el valle de los Chillos, contando con la infraestructura necesaria para atender la demanda total del mercado objetivo. Para la proyección del incremento del crédito, como los egresos y variación de gastos, se utilizará un nivel de tasa muy moderado.

La Variación de los Gastos, se determinó un incremento anual del 4%, esta tasa se estableció en base al histórico de la inflación anual de la economía Ecuatoriana.

El incremento del crédito se elevará en una tasa del 5%, determinado con un punto mayor que la inflación, factor base que determinó la tasa de variación de los gastos; este incremento del crédito se debe al motivo que, dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano, el segmento del micro crédito en las cooperativas de ahorro y crédito

ocupa al rededor del 80% del volumen total de cartera, cifras reveladas por la Superintendencia de Bancos y seguros, y en el ambiente micro económico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., el segmento del micro crédito a tenido un histórico creciente muy significativo, y en la actualidad la cartera del micro crédito ocupa más del 60% del volumen total de colocaciones; por tales motivos podemos determinar que el micro crédito es un segmento que tiene una gran tendencia creciente, además de que es una vía muy importante para el desarrollo de la economía del país, puesto que el apoyo al progreso del micro empresario conlleva el desarrollo de la económica de un país en vías de desarrollo como el Ecuador.

El incremento de Egresos, tiene una tasa del 5%, similar al incremento del crédito, el motivo para determinar la misma tasa, radica en que al incrementar el volumen de créditos los egresos financieros van a tener una tendencia simultanea; el fundamento es que al colocar créditos también incrementan nuestras Obligaciones con el Público, ejemplo de ellos es las obligaciones que se paga a los encajes del mismo crédito otorgado.

Con estas tasas de incrementos que ya se procedió a explicar se presentar el siguiente flujo de fondos proyectado del **ESCENARIO NORMAL**:

Tabla 5-18: Tasas incremento Escenario Normal.

		MERCADO ATENDIDO	
		ESCENARIO NORMAL	VARIACION MERCADO
MERCADO TOTAL	1.000,00	40%	0%
	(%)		
MERCADO ATENDIDO	40%		
INCREMENTO DE CREDITO	5%		
INCREMENTO DE EGRESOS	5%		
VARIACION DE GASTOS	4%		

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-19: Mercado Atendido Escenario Normal.

MERCADO OBJETIVO	1.000,00	(Agricultores Valle de los Chillós)
PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO	40%	
TOTAL MERCADO OBJETIVO	400,00	(Personas)

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-20: Colocación Proyectada Escenario Normal.

COLOCACIÓN PROYECTADA	COLOCACIÓN		
	%	CANTIDAD	
Micro crédito de Subsistencia	80%	320	(Personas)
Micro crédito de Acumulación Simple	20%	80	(Personas)
	100%	400	(Personas)

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-21: Colocación Total Escenario Normal.

COLOCACIÓN TOTAL	PROMEDIO	MERCADO OBJETIVO	VALOR OTORGADO
Micro crédito de Subsistencia	\$ 300,00	320	\$ 96.000,00
Micro crédito de Acumulación Simple	\$ 4.550,00	80	\$ 364.000,00
		CREDITOS COLOCADOS	\$ 460.000,00

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-22: Interés Ganado Escenario Normal.

INTERÉS GANADO	TASA DE INTERÉS	VALOR OTORGADO	INTERÉS GANADO
Micro crédito de Subsistencia	33,90%	\$ 96.000,00	\$ 32.544,00
Micro crédito de Acumulación Simple	33,30%	\$ 364.000,00	\$ 121.212,00
		TOTAL INTERÉS GANADO	\$ 153.756,00

Elaborado por: Santiago Santiana

Tasa de interés de micro crédito vigente a febrero de 2009.

TABLA 5-23: FLUJO DE FONDOS PROYECTADO

Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.

ESCENARIO NORMAL.

	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INVERSIÓN INICIAL	-15.600,00				-4.000,00		
CAPITAL DE TRABAJO	-6.000,00						
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS		153.756,00	161.443,80	169.515,99	177.991,79	186.891,38	849.598,96
COMISIONES GANADAS		2.300,00	2.415,00	2.535,75	2.662,54	2.795,66	12.708,95
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)		2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22	13.261,52
OTROS SERVICIOS		4.600,00	4.830,00	5.071,50	5.325,08	5.591,33	25.417,90
TOTAL INGRESOS		163.056,00	171.208,80	179.769,24	188.757,70	198.195,59	900.987,33
INTERESES CAUSADOS							
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		7.360,00	7.728,00	8.114,40	8.520,12	8.946,13	40.668,65
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO A LA VISTA		1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	6.630,76
INTERESES (FONDEO)		58.254,40	61.167,12	64.225,48	67.436,75	70.808,59	321.892,33
TOTAL EGRESOS		66.814,40	70.155,12	73.662,88	77.346,02	81.213,32	369.191,74
MARGEN FINANCIERO BRUTO		96.241,60	101.053,68	106.106,36	111.411,68	116.982,27	531.795,59
PROVISIONES							
CARTERA DE CRÉDITOS		19.754,24	20.544,41	21.366,19	22.220,83	23.109,67	106.995,34
GASTOS DE OPERACIÓN							
GASTOS DE PERSONAL		13.872,00	14.426,88	15.003,96	15.604,11	16.228,28	75.135,23
SUMINISTROS		12.960,00	13.478,40	14.017,54	14.578,24	15.161,37	70.195,54
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS		9.200,00	9.568,00	9.950,72	10.348,75	10.762,70	49.830,17
DEPRECIACIONES		1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	8.266,67
AMORTIZACIONES		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	10.000,00
GASTOS OPERATIVOS		59.439,57	61.671,02	63.991,73	66.405,27	68.915,34	320.422,94
MARGEN OPERATIVO		36.802,03	39.382,66	42.114,63	45.006,42	48.066,92	211.372,66
OTROS EGRESOS							
OTROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARGEN NETO		36.802,03	39.382,66	42.114,63	45.006,42	48.066,92	211.372,66
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		3.653,33	3.653,33	3.653,33	3.653,33	3.653,33	18.266,67
FLUJO DE FONDOS TOTAL	-21.600,00	40.455,36	43.035,99	45.767,97	44.659,75	51.720,26	229.639,32
VALOR RESIDUAL						1.333,33	
FLUJO TOTAL	-21.600,00	40.455,36	43.035,99	45.767,97	44.659,75	53.053,59	205.372,66
Tasa descuento anual							14,3%
FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)	-21.600,00	35.405,17	32.961,95	30.678,45	26.198,63	27.237,53	
VAN							130.881,72
TIR							192,0%

Elaborado por: Santiago Santiana

Determinación de la Tasa de Descuento.

La tasa de descuento o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), se determino mediante la composición y tasas de interés pasiva y comercial; del monto total de créditos otorgados, el 20% corresponde a captaciones que proviene de los encajes, a esta captación promedio (fondos propios) se la paga una tasa pasiva del 8%; el resto del monto de créditos otorgados (80%) provienen de fondos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., por estos recursos se reconoce una tasa activa del 15,83% que corresponde a un crédito de consumo; al realizar las respectivas ponderaciones obtenemos una TMAR de:

Tabla 5-24: TMAR.

TASA MÍNIMA ACEPTADA DE RENDIMIENTO				
	MONTO	COMPOSICIÓN	TASA	PONDERACIÓN
CAPTACION PROMEDIO	92.000,00	20%	8,00%	1,60%
FONDOS COOP.	368.000,00	80%	15,83%	12,66%
TOTAL	460.000,00	100%		14,26%

TMAR	14,26%
------	---------------

Elaborado por: Santiago Santiana

El VAN total del flujo es positivo, asciende a un monto de \$130.000 USD; mientras que la TIR es del 192%, una tasa de rendimiento muy elevada; estos factores tan positivos y altos se deben a que la inversión que se realiza poco significativa

comparada con el monto total a colocar en créditos y sus respectivos intereses ganados; dentro de la inversión inicial y capital de trabajo se tomo en cuenta todos los recursos necesarios sin escatimar ninguno, a pesar de ello su valor no es tan elevado; es necesario mencionar que la Cooperativa de Ahorro Crédito Ilalo Ltda., cuenta con la infraestructura necesaria dentro del valle de los Chillos para emprender en esta inversión y también con un gran prestigio en calidad y cantidad de socios, por lo que también es motivo para que la inversión inicial y el capital de trabajo no sea no elevado.

5.2.4. Escenario Positivo.

El escenario positivo de la propuesta y proyección del nuevo producto financiero que consiste en un **micro crédito de Subsistencia** (*Insumos Agropecuarios*) y el **micro crédito de Acumulación Simple** (*Inversión o Adquisición de Activos de producción*), supone poder incrementar el Mercado Atendido planteado en un 10%, mientras tanto las variables de crecimiento se mantendrían, tanto en ingresos como egresos y gastos.

Tabla 5-25: Tasas incremento, Escenario Positivo.

		MERCADO ATENDIDO	
		ESCENARIO NORMAL	VARIACION MERCADO
MERCADO TOTAL	1.000,00	40%	10%
	(%)		
MERCADO ATENDIDO	44%		
INCREMENTO DE CREDITO	5%		
INCREMENTO DE EGRESOS	5%		
VARIACION DE GASTOS	4%		

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-26: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado, Escenario Positivo.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
	1	2	3	4	5
INGRESOS FINAN	179361,60	188329,68	197746,16	207633,47	218015,15
EGRESOS FINAN	-73375,84	-77044,63	-80896,86	-84941,71	-89188,79
MARGEN FINANCIERO BRUTO	105985,76	111285,05	116849,30	122691,77	128826,35
GASTOS OPER	-62335,00	-64682,26	-67123,42	-69662,22	-72302,58
MARGEN OPER	43650,76	46602,78	49725,88	53029,54	56523,77
OTROS INGRE/EGRES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANUAL	43650,76	46602,78	49725,88	53029,54	56523,77
UTILIDAD MENSUAL	3637,56	3883,57	4143,82	4419,13	4710,31
UTILIDAD MINIMA (MENSUAL)	2500	2500	2500	2500	2500
VAN	156.555,67				
TIR	224,07%				

Elaborado por: Santiago Santiana

TABLA 5-27: FLUJO DE FONDOS PROYECTADO

Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.

ESCENARIO POSITIVO.

	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INVERSION INICIAL	-15.600,00				-4.000,00		
CAPITAL DE TRABAJO	-6.000,00						
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS		169.131,60	177.588,18	186.467,59	195.790,97	205.580,52	934.558,85
COMISIONES GANADAS		2.530,00	2.656,50	2.789,33	2.928,79	3.075,23	13.979,85
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)		2.640,00	2.772,00	2.910,60	3.056,13	3.208,94	14.587,67
OTROS SERVICIOS		5.060,00	5.313,00	5.578,65	5.857,58	6.150,46	27.959,69
TOTAL INGRESOS		179.361,60	188.329,68	197.746,16	207.633,47	218.015,15	991.086,06
INTERESES CAUSADOS							
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO		8.096,00	8.500,80	8.925,84	9.372,13	9.840,74	44.735,51
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA		1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	6.630,76
INTERESES (FONDEO)		64.079,84	67.283,83	70.648,02	74.180,42	77.889,45	354.081,57
TOTAL EGRESOS		73.375,84	77.044,63	80.896,86	84.941,71	89.188,79	405.447,83
MARGEN FINANCIERO BRUTO		105.985,76	111.285,05	116.849,30	122.691,77	128.826,35	585.638,23
PROVISIONES							
CARTERA DE CRÉDITOS		21.729,66	22.598,85	23.502,80	24.442,92	25.420,63	117.694,87
GASTOS DE OPERACION							
GASTOS DE PERSONAL		13.872,00	14.426,88	15.003,96	15.604,11	16.228,28	75.135,23
SUMINISTROS		12.960,00	13.478,40	14.017,54	14.578,24	15.161,37	70.195,54
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS		10.120,00	10.524,80	10.945,79	11.383,62	11.838,97	54.813,18
DEPRECIACIONES		1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	8.266,67
AMORTIZACIONES		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	10.000,00
GASTOS OPERATIVOS		62.335,00	64.682,26	67.123,42	69.662,22	72.302,58	336.105,49
MARGEN OPERATIVO		43.650,76	46.602,78	49.725,88	53.029,54	56.523,77	249.532,74
OTROS EGRESOS							
OTROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARGEN NETO		43.650,76	46.602,78	49.725,88	53.029,54	56.523,77	249.532,74
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		3.653,33	3.653,33	3.653,33	3.653,33	3.653,33	18.266,67
FLUJO DE FONDOS TOTAL	-21.600,00	47.304,10	50.256,12	53.379,21	52.682,87	60.177,11	267.799,41
VALOR RESIDUAL						1.333,33	
FLUJO TOTAL	-21.600,00	47.304,10	50.256,12	53.379,21	52.682,87	61.510,44	243.532,74
Tasa descuento anual							14,3%
FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)	-21.600,00	41.398,95	38.491,97	35.780,29	30.905,21	31.579,24	
VAN							156.555,67
TIR							224,1%

Elaborado por: Santiago Santiana

En el Escenario Positivo, la TIR y el VAN son notoriamente elevados, obviamente por el aumento en el mercado atendido, el valor presente del total de los flujos asciende a los \$ 156.000 USD; pero para convertir en montos más prácticos de explicación las utilidades del ejercicio las dividiremos a un monto mensual los cuales ascienden a \$ 3600 USD en el primer año, hasta los \$ 4700 USD el último año de utilidad neta.

Valores muy significativos que demuestran un escenario positivo de la inversión.

5.2.5. Escenario Negativo.

Para la proyección del escenario negativo, se debe aplicar un criterio más restringido con el sector al cual se está apuntando, es decir, el mercado objetivo atendido por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., se vería muy limitado, esta limitación 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 mucho menor que en el escenario Normal, por lo cual se determinó un decrecimiento en mercado el atendido del -22%.

Tabla 5-28: Tasas incremento, Escenario Negativo.

		MERCADO ATENDIDO	
		ESCENARIO NORMAL	VARIACION MERCADO
MERCADO TOTAL	1.000,00	40%	-22%
	(%)		
MERCADO ATENDIDO	31%		
INCREMENTO DE CREDITO	4%		
INCREMENTO DE EGRESOS	4%		
VARIACION DE GASTOS	5%		

Elaborado por: Santiago Santiana

Tabla 5-29: Estado Pérdidas y Ganancias Proyectado, Escenario Negativo.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
	1	2	3	4	5
INGRESOS FINAN	127183,68	132271,03	137561,87	143064,34	148786,92
EGRESOS FINAN	-52379,23	-54474,40	-56653,38	-58919,51	-61276,29
MARGEN FINANCIERO BRUTO	74804,45	77796,63	80908,49	84144,83	87510,62
GASTOS OPER	-53069,64	-55540,46	-58134,81	-60858,89	-63719,16
MARGEN OPER	21734,81	22256,17	22773,68	23285,94	23791,46
OTROS INGRE/EGRES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD ANUAL	21734,81	22256,17	22773,68	23285,94	23791,46
UTILIDAD MENSUAL	1811,23	1854,68	1897,81	1940,50	1982,62
UTILIDAD MINIMA (MENSUAL)	2500	2500	2500	2500	2500

Elaborado por: Santiago Santiana

TABLA 5-30: FLUJO DE FONDOS PROYECTADO

Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.

ESCENARIO NEGATIVO.

	0	1	2	3	4	5	TOTAL
INVERSIÓN INICIAL	-15.600,00				-4.000,00		
CAPITAL DE TRABAJO	-6.000,00						
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS		119.929,68	125.926,16	132.222,47	138.833,60	145.775,28	662.687,19
COMISIONES GANADAS		1.794,00	1.883,70	1.977,89	2.076,78	2.180,62	9.912,98
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)		1.872,00	1.965,60	2.063,88	2.167,07	2.275,43	10.343,98
OTROS SERVICIOS		3.588,00	3.767,40	3.955,77	4.153,56	4.361,24	19.825,96
TOTAL INGRESOS		127.183,68	133.542,86	140.220,01	147.231,01	154.592,56	702.770,12
INTERESES CAUSADOS							
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		5.740,80	6.027,84	6.329,23	6.645,69	6.977,98	31.721,54
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO A LA VISTA		1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	6.630,76
INTERESES (FONDEO)		45.438,43	47.710,35	50.095,87	52.600,66	55.230,70	251.076,02
TOTAL EGRESOS		52.379,23	54.998,19	57.748,10	60.635,51	63.667,28	289.428,32
MARGEN FINANCIERO BRUTO		74.804,45	78.544,67	82.471,90	86.595,50	90.925,27	413.341,80
PROVISIONES							
CARTERA DE CRÉDITOS		15.408,31	16.024,64	16.665,63	17.332,25	18.025,54	83.456,36
GASTOS DE OPERACIÓN							
GASTOS DE PERSONAL		13.872,00	14.426,88	15.003,96	15.604,11	16.228,28	75.135,23
SUMINISTROS		12.960,00	13.478,40	14.017,54	14.578,24	15.161,37	70.195,54
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS		7.176,00	7.463,04	7.761,56	8.072,02	8.394,91	38.867,53
DEPRECIACIONES		1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	1.653,33	8.266,67
AMORTIZACIONES		2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	10.000,00
GASTOS OPERATIVOS		53.069,64	55.046,29	57.102,01	59.239,96	61.463,42	285.921,33
MARGEN OPERATIVO		21.734,81	23.498,38	25.369,89	27.355,54	29.461,85	127.420,47
OTROS EGRESOS							
OTROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MARGEN NETO		21.734,81	23.498,38	25.369,89	27.355,54	29.461,85	127.420,47
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		3.653,33	3.653,33	3.653,33	3.653,33	3.653,33	18.266,67
FLUJO DE FONDOS TOTAL	-21.600,00	25.388,14	27.151,71	29.023,23	27.008,87	33.115,18	145.687,14
VALOR RESIDUAL						1.333,33	
FLUJO TOTAL	-21.600,00	25.388,14	27.151,71	29.023,23	27.008,87	34.448,52	121.420,47
Tasa descuento anual							14,3%
FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)	-21.600,00	22.218,84	20.795,93	19.454,38	15.844,14	17.685,75	
VAN							74.399,05
TIR							120,6%

Elaborado por: Santiago Santiana

En el Escenario Negativo, la TIR y el VAN aun tienen valores positivos y significativos, a pesar de que el mercado atendido se redujo en un 22%, además se redujo el crecimiento del crédito al 4% y los gastos se elevaron al 5%; el valor presente total de los flujos obtuvo la cantidad de \$ 66.000 USD; para convertir en montos mas prácticos de explicación las utilidades del ejercicio las dividiremos a un monto mensual los cuales ascienden a \$ 1800 USD en el primer año, hasta los \$ 1982 USD el ultimo año de utilidad neta.

Si queremos determinar un valor de medida o condicionante adicional, podemos determinar una utilidad mensual mínima deseada que será de \$ 2500 USD; con este punto de comparación podemos decir que en el escenario negativo a pesar de tener un VAN positivo, no se cumplió una meta de tener una utilidad mensual de \$ 2500 USD.

CAPUTULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para poner en marcha de mejor manera los objetivos del presente proyecto de tesis, a continuación se presenta las conclusiones a las que se ha podido llegar a través de la investigación y el análisis realizado, tanto al sector agropecuario, como también a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., las conclusiones a las que se ha llegado tiene su fuente de sustento en los cinco capítulos desarrollados en el proyecto de tesis; de la misma manera con el fin de lograr una correcta implantación del proyecto se procedió a redactar las recomendaciones específicas para el nuevo producto financiero.

6.1. CONCLUSIONES.

6.1.1. Conclusión general

A lo largo de esta investigación se ha podido constatar, el papel que históricamente desempeña el pequeño y mediano agricultor y microempresario en aspectos claves del convivir nacional como la absorción de empleo, la producción de bienes y productos para atender las necesidades básicas de la sociedad nacional, como también la generación de riqueza. No está por lo tanto en discusión su aporte al desarrollo del país, sino los problemas que afectan su desenvolvimiento y que impiden que pueda desplegar todas sus potencialidades.

La propuesta de proyecto de un nuevo producto financiero agropecuario abre un camino hacia la canalización de recursos para el sector agropecuario, no solo para capital de trabajo, sino para la modernización, la comercialización y la generación de valor agregado a los productos existentes, que redundará en una mejor posición competitiva del sector.

6.1.2. Conclusiones.

- Dentro del entorno nacional, en el año 2000, solamente 62.053 productores agropecuarios (7.4%) recibieron crédito; en tanto que, 780.829 productores (92.6%) carecieron del mismo.
- Las principales fuentes de crédito en el Ecuador son: prestamista (25%), cooperativas de ahorro y crédito (16.5%), BNF (15.7%) y banco privado (9.1%).
- Acerca de las instituciones financieras privadas, se concluyó que las entidades de financiamiento del país consideran a los sectores rurales de alto riesgo, por lo que los organismos de financiamiento privado prefieren no incluir este tipo de crédito en su portafolio.
- El micro crédito debe ser complementado mediante la aplicación de otras modalidades de trabajo. Nuevas tecnologías que combinen plazos y destino en función de la capacidad de pago de los deudores son necesarias.
- Es necesario desarrollar los servicios de asistencia técnica como una medida complementaria para el otorgamiento de créditos de inversión.

- El sector agrícola es objeto desde hace mucho tiempo de una particular atención por parte de los gobiernos y los proveedores de fondos. No obstante, las intervenciones en ese sector no siempre han dado los resultados esperados.
- 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 agropecuario del sector del Valle de los Chillos; sin que esta propuesta conlleve una infracción a las políticas y normas de la Cooperativa de Ahorro Crédito Ilalo Ltda.

6.2. RECOMENDACIONES.

La implantación adecuada del nuevo producto financiero de proyecto desarrollado, es necesario desarrollar algunas recomendaciones o sugerencias, con el fin de que el nuevo producto financiera pueda ser aplicado a cabalidad en el campo laboral.

6.2.1. Recomendación General.

La recomendación general, se establece en base a la evaluación financiera que se realizó al proyecto, es por ello, recomendar que para tener los resultados positivos del proyecto es necesario una adecuada capacitación y administración de los recursos, por parte de los oficiales y los involucrados en la otorgación del crédito, para obtener una exitosa implantación del nuevo producto financiero.

6.2.2. Recomendaciones.

- Es necesario que las instituciones financieras empiecen a cubrir las necesidades de micro crédito, en especial al sector agropecuario, que ha sido marginado durante décadas por parte de la banca ecuatoriana de una adecuada inserción de un producto financiero específico a este segmento tan significativo en la economía ecuatoriana.
- Establecer medios para el acceso a un medio digno de crédito al micro y mediano agricultor, de esta manera evitar que los agricultores tengan que acudir a prestamistas informales, que solo destruyen las aspiraciones y nuevas oportunidades de progreso económico al sector, por ello se recomienda a la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., incursionar a este mercado tan amplio y necesitado de fuentes de financiamiento.
- Mantener, reforzar y mejorar los análisis de operación que tiene la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda., previo la aprobación de los créditos, apoyándose en un correcto y eficaz Análisis crediticio de los aspirantes, para de esta manera mitigar el riesgo crediticio; también es necesario mantener las Provisiones de acuerdo a las características, montos y nivel de riesgo que conlleva un micro crédito, para estar previstos y evitar contratiempos y afectaciones a la estabilidad de la entidad; por último también es necesario tener una mejor administración de gastos priorizando los gastos básicos y obviando o disminuyendo los gastos o servicios innecesarios o improductivos, para incrementar las utilidades y tener un fondo necesario para crecer la cartera, inversión en activos productivos o aumentar el patrimonio de la entidad.

- Implementar como nuevo producto financiero un **micro crédito de Subsistencia (Insumos Agropecuarios)** y el **micro crédito de Acumulación Simple (Inversión o Adquisición de Activos de producción)**, en base a los resultados obtenidos después de la evaluación financiera, que devuelve datos y cifras positivas, tanto para la entidad financiera como también para el sector agrícola agropecuario del sector, además de apoyar a la reactivación al sector productivo del país.

ANEXOS

ANEXO 1: BALANCE GENERAL 2.007

DESCRIPCION	dic-07			ANALISIS VERTICAL
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	dic-07
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE			4.200.864,58	99,15%
FONDOS DISPONIBLES			348.152,38	8,22%
CAJA		37.010,79		
BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINAN.		310.047,05		
EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO		1.094,54		
INVERSIONES			692.975,33	16,36%
INVERSIONES NEGOCIAR SECT.PRIVADO		699.926,33		
(PROVISION PARA INVERSIONES)		-6.951,00		
CARTERA DE CREDITOS			3.113.669,14	73,49%
CARTERA DE CREDITO COMERCIAL		19.704,90		
POR VENCER	19.704,90			
NO DEVENGA	0,00			
VENCIDO	0,00			
CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO		2.719.959,81		
POR VENCER	2.482.377,40			
NO DEVENGA	205.881,60			
VENCIDO	31.700,81			
CARTERA DE CREDITO DE VIVIENDA		457.165,49		
POR VENCER	456.805,69			
NO DEVENGA	314,72			
VENCIDO	45,08			
CARTERA DE CREDITO DE MICROEMPRESAS		13.649,43		
POR VENCER	13.413,25			
NO DEVENGA	121,47			
VENCIDO	114,71			
PROVISIONES		-96.810,49		
COMERCIAL	-277,00			
CONSUMO	-95.782,14			
VIVIENDA	-512,00			
MICROREDITO	-239,35			
CUENTAS POR COBRAR			46.067,73	1,09%
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES		3.688,55		
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE		27.843,24		
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	31.860,60	238,89		
CUENTAS POR COBRAR VARIAS		66.129,05		
(PROVISION PARA CUENTAS POR COBRAR)		-51.832,00		
ACTIVOS FIJOS			28.759,79	0,68%
PROPIEDADES Y EQUIPO				
MUEBLES,ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA		19.003,77		
EQUIPOS DE COMPUTACION		28.200,44		
OTROS		5.660,00		
(DEPRECIACION ACUMULADA)		-24.104,42		
OTROS ACTIVOS			7.163,56	0,17%
GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		782,61		
GASTOS DIFERIDOS		2.995,28		
TRANSFERENCIAS INTERNAS		0,00		
OTROS		3.385,67		
(PROVISION PARA OTROS ACT. IRREPARABLES)		0,00		
TOTAL ACTIVO S			4.236.787,93	

PASIVO, PATRIMONIO 2.007

DESCRIPCION	dic-07			ANALISIS VERTICAL
	dic-07			
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	dic-07
PASIVO CORTO PLAZO			3.717.758,79	95,55%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO			3.551.695,25	91,28%
DEPOSITOS A LA VISTA		2.504.574,14	70,52%	
DEPOSITOS DE AHORRO	2.490.805,50			
OTROS DEPOSITOS	4.300,00			
DEPOSITOS POR CONFIRMAR	9.468,64			
DEPOSITOS A PLAZO		165.108,33	4,65%	
DE 1 A 30 DIAS	51.541,61			
DE 31 A 90 DIAS	85.791,48			
DE 91 A 180 DIAS	23.755,24			
DE 187 A 360 DIAS	4.020,00			
DEPOSITOS DE INTEGRACION DE CAPITAL		2.097,20	0,06%	
DEPOSITOS REESTRINGIDOS		879.915,58	24,77%	
CUENTAS POR PAGAR			166.063,54	4,27%
INTERESES POR PAGAR		2.768,69		
OBLIGACIONES PATRONALES		20.834,04		
RETENCIONES		5.294,52		
CONTRIBUCIONES, IMPUESTOS Y MULTAS		0,00		
PROVEEDORES		8.000,00		
CUENTAS POR PAGAR A ESTABLECIMIENTOS		3.556,00		
CUENTAS POR PAGAR VARIAS		125.610,29		
OTROS PASIVOS			173.327,81	4,45%
TRANSFERENCIAS INTERNAS		171.978,64		
OTROS		1.349,17		
TOTAL PASIVO			3.891.087,60	91,84%
CAPITAL SOCIAL			310.550,00	89,83%
APORTES DE SOCIOS		310.550,00		
RESERVAS			0,00	0,00%
UTILIDAD O PERDIDA			35.151,33	10,17%
TOTAL DEL PATRIMONIO			345.701,33	8,16%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			4.236.788,93	100,00%

ANEXO 2: BALANCE GENERAL 2.008

DESCRIPCION	dic-08			ANALISIS VERTICAL
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	dic-08
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE			4.642.117,92	87,32%
FONDOS DISPONIBLES			370.327,96	6,97%
CAJA		43.028,34		
BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINAN.		327.299,62		
EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO		0,00		
INVERSIONES			625.407,76	11,76%
INVERSIONES NEGOCIAR SECT.PRIVADO		632.358,76		
(PROVISION PARA INVERSIONES)		-6.951,00		
CARTERA DE CREDITOS			3.604.591,91	67,80%
CARTERA DE CREDITO COMERCIAL		9.233,70	0%	
POR VENCER	3.252,81			
NO DEVENGA	5.057,45			
VENCIDO	923,44			
CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO		1.410.668,21	39%	
POR VENCER	1.172.888,42			
NO DEVENGA	147.067,51			
VENCIDO	90.712,28			
CARTERA DE CREDITO DE VIVIENDA		156.071,21	4%	
POR VENCER	136.131,50			
NO DEVENGA	14.401,46			
VENCIDO	5.538,25			
CARTERA DE CREDITO DE MICROEMPRESAS		2.220.429,28	62%	
POR VENCER	1.943.036,72			
NO DEVENGA	245.613,18			
VENCIDO	31.779,38			
PROVISIONES		-191.810,49	-5%	
COMERCIAL	-262,00			
CONSUMO	-191.548,49			
VIVIENDA	0,00			
MICROCREDITO	0,00			
CUENTAS POR COBRAR			41.790,29	0,79%
INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES		1.804,02		
INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE		43.820,87		
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES	128.953,35	2.997,40		
CUENTAS POR COBRAR VARIAS		80.000,00		
(PROVISION PARA CUENTAS POR COBRAR)		-86.832,00		
ACTIVOS FIJOS			36.386,33	0,68%
PROPIEDADES Y EQUIPO				
MUEBLES,ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA		26.295,01		
EQUIPOS DE COMPUTACION		35.631,24		
OTROS		8.124,00		
(DEPRECIACION ACUMULADA)		-33.663,92		
OTROS ACTIVOS			637.661,43	11,99%
GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS		0,00	0,00%	
GASTOS DIFERIDOS		2.268,32	0,36%	
TRANSFERENCIAS INTERNAS		632.598,93	99,21%	
OTROS		3.794,18	0,60%	
(PROVISION PARA OTROS ACT. IRREPARABLES)		-1.000,00	-0,16%	
TOTAL ACTIVO S			5.316.166,68	

PASIVO, PATRIMONIO 2.008

DESCRIPCION	dic-08		TOTAL	ANALISIS VERTICAL dic-08
	PARCIAL	SUBTOTAL		
PASIVO CORTO PLAZO			4.428.309,47	92,74%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO			4.179.025,04	87,52%
DEPOSITOS A LA VISTA		2.761.041,59	66,07%	
DEPOSITOS DE AHORRO	2.703.856,62			
OTROS DEPOSITOS	45.842,82			
DEPOSITOS POR CONFIRMAR	11.342,15			
DEPOSITOS A PLAZO		310.298,18	7,43%	
DE 1 A 30 DIAS	168.557,20			
DE 31 A 90 DIAS	72.586,53			
DE 91 A 180 DIAS	55.416,45			
DE 187 A 360 DIAS	13.738,00			
DEPOSITOS DE INTEGRACION DE CAPITAL		2.542,40	0,06%	
DEPOSITOS REESTRINGIDOS		1.105.142,87	26,44%	
CUENTAS POR PAGAR			249.284,43	5,22%
INTERESES POR PAGAR		4.100,48		
OBLIGACIONES PATRONALES		69.758,24		
RETENCIONES		5.543,88		
CONTRIBUCIONES, IMPUESTOS Y MULTAS		884,35		
PROVEEDORES		0,00		
CUENTAS POR PAGAR A ESTABLECIMIENTOS		6.105,60		
CUENTAS POR PAGAR VARIAS		162.891,88		
OTROS PASIVOS			346.549,73	7,26%
TRANSFERENCIAS INTERNAS		345.065,21		
OTROS		1.484,52		
TOTAL PASIVO			4.774.860,20	89,82%
CAPITAL SOCIAL			315.550,00	58,29%
APORTES DE SOCIOS		315.550,00		
RESERVAS			211.339,97	39,04%
UTILIDAD O PERDIDA			14.416,51	2,66%
TOTAL DEL PATRIMONIO			541.306,48	10,18%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			5.316.166,68	100,00%

ANEXO 4: ANALISIS CAMEL

	dic-07	dic-08
CAPITAL		
Capital / activos	7,33%	5,94%
Pasivos / Capital	12,53	15,13
Patrimonio / Activos	8,16%	10,18%
Capital y Reservas / Activos	7,33%	9,91%
ACTIVOS		
Préstamos / Activos	73,49%	67,80%
Cartera Comercial / Cartera Total	0,63%	0,26%
Cartera Consumo / Cartera Total	87,36%	39,14%
Cartera Vivienda / Cartera Total	14,68%	4,33%
Cartera Microempresa / Cartera Total	0,44%	61,60%
Cartera Vencida / Activo	0,75%	2,43%
Cartera No Devenga / Activo	4,87%	7,75%
Cartera Por Vencer / Activo	70,15%	61,23%
Provisiones/Cartera Vencida	3,04	1,49
ADMINISTRACION		
Gastos administrativos y laborales / Activos	19,56%	17,07%
Gastos administrativos y laborales / Ingresos	76,69%	80,58%
GANANCIAS		
Ingresos / Activos	25,51%	21,19%
Ingresos / Patrimonio	312,63%	208,09%
Resultado neto / Ingresos	3,25%	1,28%
Resultado neto / Activos	0,83%	0,27%
Resultado neto / Patrimonio	10,17%	2,66%
LIQUIDEZ		
Activos Líquidos / Pasivos Líquidos	13,90%	13,41%
Préstamos / Depósitos	87,67%	86,25%
Préstamos / Activos	73,49%	67,80%

ANEXO 5: ESTADO DE RESULTADOS 2.007

DESCRIPCION			ANALISIS VERTICAL
	dic-07		nov-07
	SUBTOTAL	TOTAL	
INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS		415.805,39	38,47%
DEPOSITOS	1.687,89		
INTERESES Y DESCUENTOS DE INVERSIONES TITULADAS	13.385,45		
INTERES DE CARTERA DE CREDITOS	400.732,05		
COMISIONES GANADAS		656.688,08	60,76%
DEUDORES POR ACEPTACION	10,00		
OTRAS	656.678,08		
INGRESOS POR SERVICIOS		0,00	0,00%
OTROS SERVICIOS	0,00		
OTROS INGRESOS OPERACIONALES		46,80	0,00%
OTROS	46,80		
OTROS INGRESOS		8.228,77	0,76%
RECUPERACIONES DE ACTIVOS FINANCIEROS	8.041,05		
OTROS	187,72		
TOTAL INGRESOS		1.080.769,04	100,00%
INTERESES CAUSADOS		61.745,81	5,71%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	61.745,81		
COMISIONES CAUSADAS		1.187,28	0,11%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.187,28		
TOTAL EGRESOS		62.933,09	5,82%
MARGEN FINANCIERO BRUTO		1.017.835,95	94,18%
PROVISIONES		152.251,00	14,09%
INVERSIONES	6.951,00		
CARTERA DE CREDITOS	145.300,00		
CUENTAS POR COBRAR	0,00		
GASTOS DE OPERACION		828.876,70	76,69%
GASTOS DE PERSONAL	236.152,70	28,49%	
HONORARIOS	7.673,66	0,93%	
SERVICIOS VARIOS	435.139,36	52,50%	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	3.300,29	0,40%	
DEPRECIACIONES	9.273,77	1,12%	
AMORTIZACIONES	615,72	0,07%	
OTROS GASTOS	136.721,20	16,49%	
GASTOS OPERATIVOS		981.128,70	90,78%
MARGEN OPERATIVO		36.707,25	3,40%
OTROS GASTOS Y PERDIDAS		1.557,52	0,14%
OTROS	1.557,52		
MARGEN NETO		35.149,73	3,25%

ANEXO 6: ESTADO DE RESULTADOS 2.008

DESCRIPCION	dic-08		ANALISIS VERTICAL
	SUBTOTAL	TOTAL	nov-08
	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS		889.581,88
DEPOSITOS	6.469,91		
INTERESES Y DESCUENTOS DE INVERSIONES TITULADAS	36.152,25		
INTERES DE CARTERA DE CREDITOS	846.959,72		
COMISIONES GANADAS		40.405,90	3,59%
DEUDORES POR ACEPTACION			
OTRAS	40.405,90		
INGRESOS POR SERVICIOS		97.036,12	8,61%
OTROS SERVICIOS	97.036,12		
OTROS INGRESOS OPERACIONALES		0,00	0,00%
OTROS	0,00		
OTROS INGRESOS		99.390,83	8,82%
RECUPERACIONES DE ACTIVOS FINANCIEROS	4.658,40		
OTROS	94.732,43		
TOTAL INGRESOS		1.126.414,73	100,00%
INTERESES CAUSADOS		81.875,59	7,27%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	81.875,59		
COMISIONES CAUSADAS		677,72	0,06%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	677,72		
TOTAL EGRESOS		82.553,31	7,33%
MARGEN FINANCIERO BRUTO		1.043.861,42	92,67%
PROVISIONES		121.000,00	10,74%
INVERSIONES	0,00		
CARTERA DE CREDITOS	85.000,00		
CUENTAS POR COBRAR	36.000,00		
GASTOS DE OPERACION		907.714,09	80,58%
GASTOS DE PERSONAL	264.692,25	29,16%	
HONORARIOS	77.020,63	8,49%	
SERVICIOS VARIOS	413.802,14	45,59%	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	1.953,22	0,22%	
DEPRECIACIONES	11.987,68	1,32%	
AMORTIZACIONES	671,04	0,07%	
OTROS GASTOS	137.587,13	15,16%	
GASTOS OPERATIVOS		1.028.715,09	91,33%
MARGEN OPERATIVO		15.146,33	1,34%
OTROS GASTOS Y PERDIDAS		730,82	0,06%
OTROS	730,82		
MARGEN NETO		14.415,51	1,28%

ANEXO 7: ANALISIS P y G VERTICAL, HORIZONTAL

DESCRIPCION	dic-07		ANALISIS VERTICAL	dic-08		ANALISIS VERTICAL	ANALISIS HORIZONTAL	
	SUBTOTAL	TOTAL	nov-07	SUBTOTAL	TOTAL	nov-08	VARIACION	
							ABSOLUTA	RELATIVA
INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS		415.805,39	38,47%		889.581,88	78,97%	473.776,49	113,94%
DEPOSITOS	1.687,89			6.469,91				
INTERESES Y DESCUENTOS DE INVERSIONES TITULADAS	13.385,45			36.152,25				
INTERES DE CARTERA DE CREDITOS	400.732,05			846.959,72				
COMISIONES GANADAS		656.688,08	60,76%		40.405,90	3,59%	-616.282,18	-93,85%
DEUDORES POR ACEPTACION	10,00							
OTRAS	656.678,08			40.405,90				
INGRESOS POR SERVICIOS		0,00	0,00%		97.036,12	8,61%	97.036,12	
OTROS SERVICIOS	0,00			97.036,12				
OTROS INGRESOS OPERACIONALES		46,80	0,00%		0,00	0,00%	-46,80	-100,00%
OTROS	46,80			0,00				
OTROS INGRESOS		8.228,77	0,76%		99.390,83	8,82%	91.162,06	1107,85%
RECUPERACIONES DE ACTIVOS FINANCIEROS	8.041,05			4.658,40				
OTROS	187,72			94.732,43				
TOTAL INGRESOS		1.080.769,04	100,00%		1.126.414,73	100,00%	45.645,69	4,22%
INTERESES CAUSADOS		61.745,81	5,71%		81.875,59	7,27%	20.129,78	32,60%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	61.745,81			81.875,59				
COMISIONES CAUSADAS		1.187,28	0,11%		677,72	0,06%	-509,56	-42,92%
OBLIGACIONES FINANCIERAS	1.187,28			677,72				
TOTAL EGRESOS		62.933,09	5,82%		82.553,31	7,33%	19.620,22	31,18%
MARGEN FINANCIERO BRUTO		1.017.835,95	94,18%		1.043.861,42	92,67%	26.025,47	2,56%
PROVISIONES		152.251,00	14,09%		121.000,00	10,74%	-31.251,00	-20,53%
INVERSIONES	6.951,00			0,00				
CARTERA DE CREDITOS	145.300,00			85.000,00				
CUENTAS POR COBRAR	0,00			36.000,00				
GASTOS DE OPERACION		828.876,70	76,69%		907.714,09	80,58%	78.837,39	9,51%
GASTOS DE PERSONAL	236.152,70	28,49%		264.692,25	29,16%			
HONORARIOS	7.673,66	0,93%		77.020,63	8,49%			
SERVICIOS VARIOS	435.139,36	52,50%		413.802,14	45,59%			
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	3.300,29	0,40%		1.953,22	0,22%			
DEPRECIACIONES	9.273,77	1,12%		11.987,68	1,32%			
AMORTIZACIONES	615,72	0,07%		671,04	0,07%			
OTROS GASTOS	136.721,20	16,49%		137.587,13	15,16%			
GASTOS OPERATIVOS		981.128,70	90,78%		1.028.715,09	91,33%	47.586,39	4,85%
MARGEN OPERATIVO		36.707,25	3,40%		15.146,33	1,34%	-21.560,92	-58,74%
OTROS GASTOS Y PERDIDAS		1.557,52	0,14%		730,82	0,06%	-826,70	-53,08%
OTROS	1.557,52			730,82				
MARGEN NETO		35.149,73	3,25%		14.415,51	1,28%	-20.734,22	-58,99%

ANEXO 8: MODELO ENCUESTA

Encuesta sobre Micro crédito Agropecuario

Encuesta N°.....

1. ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito agropecuario?

A. SI

B. No

2. En caso afirmativo ¿Ha obtenido alguno?

A. SI

B. No

3. ¿Cree que el micro crédito agropecuario es un producto necesario para su trabajo?

A. SI

B. No

4. ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

A. Materia Prima

B. Insumos Agrícolas

C. Maquinaria

D. Activos

5. ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro crédito agropecuario?

- A. Entre \$1 - \$600.
- B. Entre \$600 - \$2.000.
- C. Entre \$2.000 - \$8.500

6. ¿Qué Plazo le parece óptimo para el pago del micro crédito agropecuario?

- D. De 3 – 9 meses.
- E. De 3 – 12 meses.
- F. De 6 – 24 meses.

7. ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito agropecuario?

- E. Personal.
- F. Hipotecaria.
- G. Prendaria.
- H. Solidaria.

8. ¿Qué forma de pago le parece óptima para el pago del micro crédito agropecuario?

- D. Mensual.
- E. Bimensual.
- F. Trimestral.

9. ¿Cuántas hectáreas va a cultivar?

- D. Entre 1 – 3 hectáreas.
- E. Entre 3 – 5 hectáreas.
- F. Más de 5 hectáreas.

10. ¿Qué tiempo tiene en la actividad agropecuaria?

- D. Entre 1 Mes – 1 Año.
- E. Entre 1 Año – 3 Años.
- F. Más de 3 Años.

11. ¿Estaría dispuesto a adquirir un seguro agrícola para tener acceso al micro crédito agropecuario?

- C. SI
- D. NO.

ANEXO 9: CUADRO RESUMEN TABULACION DE DATOS

Tabla 4-1: Resumen tabulación de datos encuesta

1. ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito agropecuario?

si	65	96%
no	3	4%
total	68	100%

2. En caso afirmativo ¿Ha obtenido alguno?

si	32	47%
no	36	53%
total	68	100%

3. ¿Cree que el micro crédito agropecuario es un producto necesario para su trabajo?

si	60	88%
no	8	12%
total	68	100%

4. ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

A. Materia Prima	11	16%
B. Insumos Agrícolas	25	37%
C. Maquinaria	10	15%
D. Activos	22	32%
total	68	100%

5. ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro

Entre \$1 - \$600.	34	50%
Entre \$600 - \$2.000.	7	10%
Entre \$2.000 - \$8.500	27	40%
total	68	100%

6. ¿Qué Plazo le parece óptimo para el pago del micro crédito agropecuario?

A. De 3 – 9 meses.	33	48%
B. De 3 – 12 meses.	12	18%
C. De 6 – 24 meses.	23	34%
total	68	100%

7. ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito agropecuario?

A. Personal.	19	28%
B. Hipotecaria.	7	10%
C. Prendaria.	16	24%
D. Garantía Solidaria.	26	38%
total	68	100%

8. ¿Qué forma de pago le parece óptima para el pago del micro crédito Agropecuario?

A. Mensual.	14	21%
B. Bimensual.	25	37%
C. Trimestral.	29	42%
total	68	100%

9. ¿Cuántas hectáreas va a cultivar?

A. Entre 1 – 3 hectáreas.	32	47%
B. Entre 3 – 5 hectáreas.	27	40%
C. Más de 5 hectáreas.	9	13%
total	68	100%

10. ¿Qué tiempo tiene en la actividad agropecuaria?

A. Entre 1 Mes – 1 Año.	16	24%
B. Entre 1 Año – 3 Años.	27	39%
C. Más de 3 Años.	25	37%
total	68	100%

11. ¿Estaría dispuesto a adquirir un seguro agrícola para tener acceso al micro Crédito agropecuario?

A. SI	50	74%
B. NO.	18	26%
total	68	100%

Elaborado por: Santiago Santiana.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- GÓMEZ RONDÓN FRANCISCO, Análisis de Estado Financieros, segunda Edición, Editorial Frigor.
- FABOZZI Y MODIGLIANI may, Mercados e Instituciones Financieras, Tercera edición, Editorial Prentice may
- C.MYERS Y A.J.MARCUS, Fundamentos de Finanzas Corporativas, Segunda edición, editorial. McGraw-Hill

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO ILALO LTDA.

- Plan estratégico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.
- Balance General años 2007-2008
- Estado de Resultados años 2007-2008
- Información general y específica de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Ilalo Ltda.

PAGINAS WEB

- www.bce.gov.ec
-
- www.superban.gov.ec
-
- www.mag.gov.ec/
-
- www.sica.gov.ec
-
- www.dinacoop.gov.ec
-
- www.derecho.com
-
- www.finanzas.com
-
- www.ilalo.com.ec
-
- www.hoy.com.ec
-
- www.elcomercio.com