



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

“ESTRUCTURACIÓN DE UN PORTAFOLIO DE CRÉDITO  
DE LA COOPERATIVA COMUNIDAD EMPRESARIAL  
PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL  
CEDES LTDA. PARA EL SEGMENTO  
MICROEMPRESARIAL DE CONSULTORAS  
COMERCIALES EN LA CIUDAD DE QUITO”

CRISTINA DAYANARA MEDINA PROAÑO

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

INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

Año 2009

*Declaración de Responsabilidad*

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
*DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO*

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

*Cristina Dayanara Medina Proaño*

**DECLARO QUE:**

El proyecto de grado denominado “Estructuración de un portafolio de crédito de la cooperativa Comunidad Empresarial para el Desarrollo Económico y Social CEDES LTDA., para el segmento microempresarial de consultoras comerciales en la ciudad de Quito”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

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

*Sangolquí, 04 de Febrero de 2009*

---

*Cristina Dayanara Medina Proaño*

*Certificado de tutoría*

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

**CERTIFICADO**

*Fabián Iza y José Morales*

**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado “*Estructuración de un portafolio de crédito de la Cooperativa Comunidad Empresarial para el Desarrollo Económico y Social CEDES LTDA., para el segmento microempresarial de consultoras comerciales en la ciudad de Quito*” realizado por *Cristina Dayanara Medina Proaño*, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el presente estudio fue realizado en su totalidad por la Srta. Medina, bajo la supervisión del Ing. Fabián Iza e Ing. José Morales, recomendamos su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a *Cristina Dayanara Medina Proaño* que lo entregue a *Doctor Rodrigo Aguilera*, en su calidad de Director de la Carrera.

*Sangolquí, 04 de Febrero de 2009*

---

*Ing. Fabián Iza*  
DIRECTOR

---

*Ing. José Morales*  
CODIRECTOR

*Autorización de publicación*

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO  
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

**AUTORIZACIÓN**

Yo, *Cristina Dayanara Medina Proaño*

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “*Estructuración de un portafolio de crédito de la Cooperativa Comunidad Empresarial para el Desarrollo Económico y Social CEDES LTDA., para el segmento microempresarial de consultoras comerciales en la ciudad de Quito*”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

*Sangolquí, 04 de Febrero de 2009*

---

*Cristina Dayanara Medina Proaño*

**DEDICATORIA**

*La presente Tesis de Grado, esta dedicada a mis Padres y Hermano:*

***Julio César Medina Fuentes,  
Olga Susana Proaño Viteri  
Y  
Stalin Fernando Medina Proaño***

*A mis padres que siempre han estado junto a mi desde mi primer día de vida, cuidándome, protegiéndome y sobre apoyándome en cada etapa de mi vida, de igual forma a mi hermano que a pesar de diferencias que hemos tenido siempre hemos estado juntos.*

*Le doy gracias a Dios por permitirme estar junto a ustedes en todo momento y en estos días que culmino una etapa importante en mi vida.*

## AGRADECIMIENTO

*Mis más sinceros agradecimientos a las personas que siempre estuvieron junto a mí apoyándome y dándome aliento para culminar el presente trabajo:*

*A Dios, por darme fuerzas y me ha bendecido cada día de mi vida.*

*A la Escuela Politécnica del Ejército, lugar donde durante 5 años, me han ensañándome y afianzando los conocimientos que me ayuda a ser profesional y cumplir los retos que exige el mercado laboral.*

*Al Ingeniero Fabián Iza, Director, así como al Ing. José Morales, por su arduo trabajo de cada día, quienes con esfuerzo, dedicación y paciencia me han ayudado con el desarrollo del presente trabajo*

*A CEDES LTDA, por darme la oportunidad de realizar el presente trabajo, en especial a Diego Montenegro y Ruperto Montenegro*

*A Carlos Salazar, mi novio, que es una de las personas que ha estado junto a mí en todo momento, apoyándome con su cariño y dándome ánimos para cumplir cada una de las metas que me propongo.*

*A mi hermano, Stalin, por apoyarme en todos estos días para la culminación del presente trabajo.*

*A mis primos Xavier, Jorge y Ramiro, que son parte especial de mi vida, que con su inocencia y alegría me han acompañado durante el desarrollo de este trabajo*

*A mi mejor amigo Oscar Erbeta que es muy especial y genial como persona, amigo y compañero, así como, Alejo, Diego, Javier, mis ñaños aunque no de sangre pero con su amistad y cariño han sido parte de mi vida.*

## ÍNDICE GENERAL

<b>CONTENIDO</b>	<b>PAGINA</b>
Índice de Tablas	
Índice de Gráficos	
Introducción	
<b><u>CAPITULO I</u></b>	
<b>ANALISIS SITUACIONAL</b>	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Diagrama Causa y Efecto	2
1.3 Análisis del Entorno	3
1.3.1 Macroeconómico	4
1.3.1.1 Entorno Económico	4
a. Inflación	5
b. PIB	8
c. Tasa de Interés	11
d. Crisis Económica Mundial	16
d.1 Entorno Económico Internacional	17
d.2 Influencia de la Crisis Mundial en Ecuador	17
1.3.1.2 Entorno Político	22
a. Crédito contra el desempleo	24
b. Ley de Justicia Financiera	25
1.3.1.3 Entorno Social	27
a. Desempleo	27
a.1. Desempleo Rural	30
b. Sector Informal Urbano	31
c. Crecimiento Poblacional	33

1.3.2 Microeconómico	35
1.3.2.1 Intermediación Financiera	35
a. Instituciones Financieras	35
a.1 Instituciones Financieras Públicas	35
a.2 Instituciones Financieras Privadas	37
a.2.1 Bancos	37
a.2.2 Cooperativas	39
a.2.3 Sociedades Financieras	39
a.2.4 Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda	40
b. Evaluación del sistema Financiero semestre de 2008	41
c. Organismos de Control	45
c.1 Superintendencia de Bancos y Seguros	45
c.2 Dirección Nacional de Cooperativas	45
1.3.2.2 Cooperativas de Ahorro y Crédito	45
a. Micro crédito	50

## **CAPITULO II**

### **LA COOPERATIVA Y SU DESARROLLO**

2.1 Base Legal de la Cooperativa	53
2.2 Reseña Histórica	53
2.3 Misión	54
2.4 Visión	55
2.5 Objetivos	55
2.5.1 Objetivo General	55
2.5.2 Objetivos Específicos	55
2.6 Políticas	58
2.7 Principios	58
2.8 Valores	59
2.9 Organigrama	59

2.10 Proveedores	60
2.11 Clientes	60
2.12 Competencia	61
2.13 Estrategias	63
2.13.1 Estrategia de precios	63
2.13.2 Estrategia de comunicación	65
2.13.3 Estrategia de Posicionamiento	66
2.14 Mapa Estratégico	67

### **CAPÍTULO III:**

#### ***ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS (2007-2008)***

3. Estados Financieros	68
3.1 Análisis de los Estados Financieros año (2007-2008)	75
a. Balance General	75
b. Estado de Pérdidas y Ganancias	82
3.2 Método de evaluación Financiera	86
3.2.1 CAMEL	86
3.2.2 Índices Financieros	91
3.3 Análisis Básico del riesgo	98
a. Importancia del análisis del Riesgo	98
b. Tipo de Riesgo	99
c. Matriz FODA	102
3.4 Análisis de la capacidad de pago	103
a. Fuente de Repago	104
b. Cartera de Crédito	105
b.1. Método de calificación	106
b.2 Las 5 "C" de crédito	107

b.3 Calificación del deudor	109
b.4 Nivel de Riesgo de la Cartera	110
c. Central de Riesgo	112
d. Buró de Crédito	113

#### **CAPITULO IV**

#### **CARACTERÍSTICAS DE LA ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO**

4. 1 PRODUCTOS FINANCIEROS ACTUALES	117
4.1.1 Características de los productos	117
1) De captación	117
2) De Colocación	119
3) Servicios Cooperativos	121
4) Requisitos para la apertura de cuenta	123
4.2 SEGMENTACION DE CARTERA	123
a. Encuesta	123
a.1 Diseño de la Encuesta	124
b. Prueba Piloto	125
c. Fórmula de la Muestra	126
d. Cálculo de la Muestra	126
e. Tabulación de Datos	127
4.3 EVALUACIÓN CREDITICIA (Aplicación de las 5 C's)	135
1. Carácter	135
2. Capacidad	136
3. Capital	137
4. Condiciones	137
5. Colateral	138
4.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO CREDITICIO	139
a) Montos	139

b) Destino del crédito	140
c) Características del cliente	140
d) Capacidad de pago	140
e) Fijación de la tasa de interés	140
f) Plazos	141
g) Establecimiento de garantías	142
h) Beneficios de los Afiliados	143
4.5 “TARJETA CON CUPO RECARGABLE”	144

## **CAPITULO V**

### **ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN Y PROYECCIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO**

5.1 Análisis de la inversión	147
5.1.1 Funciones para el análisis de la inversión	147
a. Valor actual neto (VAN)	147
b. Tasa interna de retorno (TIR)	148
c. Tasa mínima de Retorno (TMAR)	148
5.2 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	149
5.2.1 Escenario	149
5.2.1.1 Escenario Normal	150
a. Sensibilidad	150
b. Inversión Inicial	151
c. Capital de Operación inicial	153
d. Depreciación y Amortización	155
d.1 Depreciación	155
d.2 Amortización	156
e. Ingresos Financieros	156
f. Egresos Financieros	160
g. Gastos Operacionales	162
h. Provisión	163

i. Tasa mínima aceptada de rendimiento (TMAR)	165
j. Flujo de efectivo proyectado (escenario Normal)	166
k. Resultados obtenidos	168
5.2.1.2 Escenario Optimista	169
a. Sensibilidad	169
b. Flujo de efectivo proyectado Escenario Optimista	170
c. Resultados obtenidos	172
5.2.1.3 Escenario Pesimista	173
a. Sensibilidad	173
b. Flujo de efectivo proyectado Escenario Pesimista	174
c. Resultados obtenidos	176
5.2.1.4 Ventajas y desventajas	177
a. Ventajas	177
b. Desventajas.	178

## **CAPITULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1 Conclusiones	180
6.1.1 Conclusión General	180
6.1.2 Conclusiones Específicas	181
6.2 Recomendaciones	182
6.2.1 Recomendación General	182
6.2.2 Recomendaciones Específicas	182

**ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICOS Y ANEXOS****CAPITULO I**

TABLA No 1-1	Datos Estadísticos (Inflación Anual)	6
TABLA No 1-2	Datos Estadísticos (PIB)	9
TABLA No 1-3	Datos Estadísticos (Tasa Pasiva)	13
TABLA No 1-4	Datos Estadísticos (Tasa Activa)	14
TABLA No 1-5	Datos Estadísticos (Tasa de Desempleo)	28
TABLA No 1-6	Datos Estadísticos (Desempleo Rural)	30
TABLA No 1-7	Distribución del Sector Informal	32
TABLA No 1-8	Circulante en el Mercado	41
TABLA No 1-9	Rentabilidad sobre el Patrimonio	42
TABLA No 1-10	Depósitos Últimos Semestres	43
TABLA No 1-11	Comportamiento de la Cartera	44

**CAPITULO III**

TABLA No 3-1	Balance General	70
TABLA No 3-2	Estado de Pérdidas y Ganancias	74
TABLA No 3-3	Índice Financiero (Capital)	91
TABLA No 3-4	Resultado del análisis de activos	93
TABLA No 3-5	Resultado del análisis sobre la Administración	95
TABLA No 3-6	Resultado de análisis sobre las Ganancias	95
TABLA No 3-7	Resultado del análisis de Liquidez	97
TABLA No 3-8	Matriz FODA	102

**CAPITULO IV**

TABLA No 4-1	Montos, Tasas de los Depósitos a Plazo	118
TABLA No 4-2	Pregunta No 1 Venta Directa	127
TABLA No 4-3	Pregunta No 2 Tiempo de trabajo	127
TABLA No 4-4	Pregunta No 3 Interés acceso al micro-crédito	128
TABLA No 4-5	Pregunta No 4 Requerimiento del micro-crédito	129
TABLA No 4-6	Pregunta No 5 Destino del micro-crédito	129
TABLA No 4-7	Pregunta No 6 Monto del micro-crédito	130
TABLA No 4-8	Pregunta No 7 Plazo del micro-crédito	131
TABLA No 4-9	Pregunta No 8 Garantía para el micro-crédito	132
TABLA No 4-10	Pregunta No 9 Ingresos adicionales	132
TABLA No 4-11	Pregunta No 10 Monto promedio de ventas	133
TABLA No 4-12	Pregunta No 11 Aceptabilidad de la tarjeta con cupo recargable	134
TABLA No 4-13	Resultado de montos mínimos	139
TABLA No 4-14	Porcentaje de Comisiones	139
TABLA No 4-15	Tasas de Interés Activas Efectivas Vigentes	141
TABLA No 4-16	Plazo requerido para micro crédito	142

**CAPITULO V**

TABLA No 5-1	Total valor anual de Equipo y Muebles de Oficina	151
TABLA No 5-2	Total valor anual por Publicidad	152
TABLA No 5-3	Total valor anual por Capacitación	152

TABLA No 5-4	Gasto de Personal Mensual	153
TABLA No 5-5	Materiales de Oficina Inicial	153
TABLA No 5-6	Publicidad Mensual	154
TABLA No 5-7	Arriendo Mensual	154
TABLA No 5-8	Total Capital Requerido	155
TABLA No 5-9	Datos para el Cálculo de la Depreciación	155
TABLA No 5-10	Cálculo de la Depreciación	155
TABLA No 5-11	Datos para el Cálculo de la Amortización	156
TABLA No 5-12	Cálculo de la Amortización	156
TABLA No 5-13	Mercado Objetivo	156
TABLA No 5-14	Total Colocación Proyectada	157
TABLA No 5-15	Monto Promedio del Micro Crédito	157
TABLA No 5-16	Colocación Total del Micro Crédito	158
TABLA No 5-17	Total Interés Ganado	158
TABLA No 5-18	Comisión Ganada	159
TABLA No 5-19	Total Ingreso por Mantenimiento	159
TABLA No 5-20	Total Otros Ingresos	160
TABLA No 5-21	Total Obligaciones con el Público	
	Depósitos a Largo Plazo	160
TABLA No 5-22	Total Obligaciones con el Público	
	Depósitos a la Vista	161
TABLA No 5-23	Valor Total por Concepto de Fondeo	161
TABLA No 5-24	Gasto Anual por Concepto de Personal	162
TABLA No 5-25	Gasto Anual por Concepto de Material	
	De oficina	162
TABLA No 5-26	Gasto Anual por Concepto de Publicidad	163
TABLA No 5-27	Gasto Anual por Concepto de Arriendo	163
TABLA No 5-28	Gasto Anual por Concepto de Servicios	
	Varios y Otros Gastos	163
TABLA No 5-29	Plazos para el Cumplimiento	
	de Obligaciones	163

TABLA No 5-30	Total Provisiones	164
TABLA No 5-32	Resumen de Resultados Escenario Normal	168
TABLA No 5-33	Resumen de Resultados Escenario Optimista	172
TABLA No 5-34	Resumen de Resultados Escenario Pesimista	176

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

### CAPITULO I

GRAFICO No 1-1	Inflación Anual	6
GRAFICO No 1-2	PIB	9
GRAFICO No 1-3	Tasa Pasiva	13
GRAFICO No 1-4	Tasa Activa	15
GRAFICO No 1-5	Tasa de Desempleo	29
GRAFICO No 1-6	Distribución de la Tasa de Desempleo	31
GRAFICO No 1-7	Distribución del Sector Informal	32

### CAPITULO II

GRAFICO No 2-1	Organigrama	59
GRAFICO No 2-2	Mapa Estratégico	67

### CAPITULO IV

GRAFICO No 4-1	Pregunta No 1 Venta Directa	127
GRAFICO No 4-2	Pregunta No 2 Tiempo de trabajo	128
GRAFICO No 4-3	Pregunta No 3 Interés acceso al micro-crédito	128
GRAFICO No 4-4	Pregunta No 4 Requerimiento del micro-crédito	129
GRAFICO No 4-5	Pregunta No 5 Destino del micro-crédito	130
GRAFICO No 4-6	Pregunta No 6 Monto del micro-crédito	131
GRAFICO No 4-7	Pregunta No 7 Plazo del micro-crédito	131
GRAFICO No 4-8	Pregunta No 8 Garantía para el micro-crédito	132
GRAFICO No 4-9	Pregunta No 9 Ingresos adicionales	133

GRAFICO No 4-10	Pregunta No 10 Monto promedio de ventas	133
GRAFICO No 4-11	Pregunta No 11 Aceptabilidad de la tarjeta con cupo recargable	134
GRAFICO No 4-12	Tarjeta cupo recuperable	144

<b>ANEXOS</b>	
<b>CONTENIDO</b>	<b>PAGINA</b>
a. Balance general	186
b. Estado de Resultados	190
c. Índices Financieros	193
d. Encuesta sobre Micro crédito	194
e. Tabulación de Datos	196
f. Datos Escenario Normal	198
g. Datos Escenario Optimista	209
h. Datos Escenario Pesimista	219

**RESUMEN**

El presente trabajo se realiza con el propósito de proponer la estructuración de un portafolio de crédito de la Cooperativa Comunidad Empresarial para el Desarrollo Económico y Social CEDES LTDA., para el segmento microempresarial de consultoras comerciales en la ciudad de Quito, que se dedican a la venta directa de productos, actividad económica que forma parte del sector informal del país.

Cabe indicar que las Cooperativas son las primeras instituciones financieras en hacer frente a las necesidades de la población local, mostrando un alto nivel de flexibilidad y adaptabilidad a los cambios del mercado, a través del desarrollo de micro-créditos, que son considerados mecanismos para cubrir la demanda del sector de personas que, trabajan sin relación de dependencia y tienen negocios pequeños con capitales limitados.

El presente trabajo se inicia con el estudio del entorno Macro económico y sus principales indicadores como: la inflación, PIB, Tasa de Interés, entorno político y social, con el fin de evaluar la situación actual del sistema financiero y el desarrollo del sector informal, además se analiza el entorno Micro económico donde se determina el desarrollo de las cooperativas y la influencia de la actividad económica que realizan en el país.

Como parte del análisis es importante analizar la situación actual de la cooperativa la misma que se encuentra constituida y en funcionamiento, por lo que, el análisis financiero es una parte esencial para determinar la factibilidad de la implementación de un nuevo producto crediticio, que cubra con las necesidades que

demanda el sector de las consultoras comerciales, así también, el producto aporta al desarrollo de la Cooperativa.

Se analiza la situación actual de la Cooperativa y se realiza una investigación de mercado con el fin de determinar las necesidades del segmento, la investigación permite identificar el mercado potencial y estructurar de manera específica las características del nuevo producto. Además se realiza un análisis de las características de la cartera de crédito, a través, de métodos de evaluación crediticia como es la aplicación de las 5 "C" de crédito con lo cual se determina la capacidad y cumplimiento de pago, calificación del solicitante misma que debe cumplir con el estándar de una cartera de calidad.

Los análisis permiten determinar las características del nuevo producto y de la cartera demandante e identificar los riesgos a los que se encuentra expuesta la Cooperativa como los riesgos que se podrán generar de la implementación de un nuevo producto.

El presente trabajo concluye con la identificación de la factibilidad y rentabilidad de la implementación del producto, a través, de realizar proyecciones financieras, así como, su comportamiento en diferentes escenarios: normal, optimista y pesimista, donde se determina la inversión, el capital inicial, los desembolsos necesarios para la implementación del micro-crédito, así también los ingresos que se podrán obtener bajo las condiciones que se establecen.

El resultado que se obtiene de la presente investigación es que la implementación del un nuevo micro-crédito para el segmento de las consultoras comerciales, ya que, es un mercado potencial por la demanda alta que posee.

## **SUMMARY**

This work is made with the mission of purpose a new kind of credit of the Cooperativa Comunidad Empresarial para el Desarrollo Economico y Social CEDES LTDA, for the little enterprises of commercial consults in Quito that make sells of products, this is one of the economical activities of our country.

Is good to know that the Cooperatives are the first financial organizations that give solutions to the problems of the people, they can show a big level of flexibility to the different changes of the economy in the way of little credits that are the tools for the people that don't work for organizations and have little business with out enough money.

This work is the beginning of the study of the macro economy with the firsts parts that are: the inflation, PIB, the interest, politics and the society; with the mission of take a look of the financier system and the evolution of the informal workers, besides the macro economy where we can look the development of the cooperatives and what they can do for our economy.

Like a part of the analysis is important to know the actual situation of the cooperatives that is on work, that, the financier analysis is the most important part to determine the good implementation of a new kind of credit that can satisfy the necessity of the commercial consultants, in that way, the product can give a good evolution for the cooperative.

It is analyze the actual situation of the cooperative and was made a market investigation and try to find the needs, the investigation can show us the potential market and the structure in a specific way the characteristics of the new product.

Was realized a new analysis of the characteristics of the credit in the way of credit evaluations like is the application of the fives C of the credit and we can see the capacity of the correct payment, good grades of the applicant who need to complete with the regulations.

The analysis can show us the characteristics of the new product and the plaintiff and identify the risks that can make the implementation of the new product.

This work conclude with the identification of the good remuneration of the product implementation in the way of financial projections and the behave in the different stages: normal, optimist and pessimist; where we can se the inversion, the first capital, the needs for the implementation of the little credit and also the remuneration that can receive under the establishment.

The result of this investigation is that the implementation of the new little credit for the commercial consultants that is a potential market for the big demand that it has.

## **CAPÍTULO I**

### **ANALISIS SITUACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTE**

Elevar el nivel de vida de las personas que forman parte del sector de la economía informal, se ha convertido en una prioridad para las instituciones financieras, más aún para las cooperativas, ya que, las mismas desarrollan su actividad en base al principio “Compromiso con la Comunidad”.

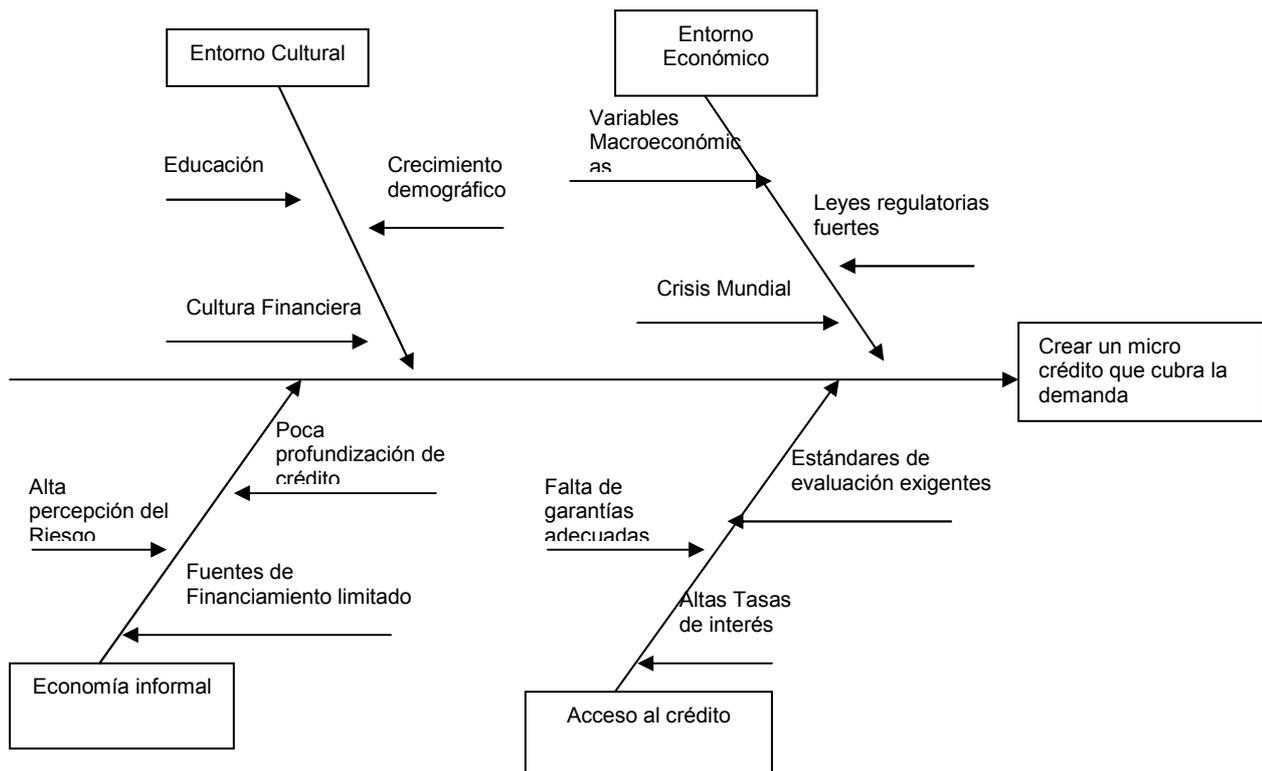
Las cooperativas tratan de cubrir la demanda de este segmento, a través, de la creación de créditos accesibles, los mismos que son un mecanismo de incentivo y motivación para que las personas inicien su propio negocio, generando un alto impacto en el aumento de empleo, producción y el crecimiento económico, siendo esta una de las razones para que las cooperativas sigan ampliando su portafolio de crédito y así poder cubrir la demanda existente en el sector micro empresarial.

A pesar de que el segmento de la economía informal posea un alto riesgo para la banca tradicional, la confianza que genera el sector del cooperativismo al proporcionar créditos de forma rápida y directa motiva a los clientes a pagar sus deudas puntualmente, disminuyendo el riesgo de la cartera.

Cabe mencionar que uno de los segmentos activamente económicos en el país y desatendidos en el mercado financiero, son las Consultoras Comerciales, cuya actividad es la venta directa de productos de belleza, segmento que se va expandiendo con el

tiempo y aumentado su oferta, convirtiéndose en un mercado potencial para ser atendido.

### 1.2 Diagrama Causa – Efecto



La creación de un micro crédito se basa en diferentes aspectos como:

- 1) El entorno cultural: es uno de los factores importantes dentro del crecimiento de un país, ya que se encuentra enmarcado en el nivel de educación que posee cada uno de los sectores de la sociedad; podemos mencionar que el crecimiento demográfico y el desarrollo de la cultura financiera dependen directamente de la educación que puedan acceder las personas.

- 2) El entorno económico: se establece a nivel interno por las leyes regulatorias sean estas políticas o económicas, y a nivel externo por el comportamiento de la economía mundial; en consecuencia se tendrá o no el crecimiento de un país, mismo que se puede observar en la información de las variables macroeconómicas.
- 3) En la actualidad se ha desarrollado la “economía informal”, que es una forma alternativa de cubrir las necesidades que demanda una parte de la sociedad; sector que ha pesar de su crecimiento tiene limitantes como: poca profundización del crédito y fuentes de financiamiento limitadas debido a que es considerado un mercado con un alto riesgo de percepción.
- 4) El acceso al crédito para el segmento informal, se convierte en una opción difícil de alcanzar debido a las altas tasa de interés, a los exigentes estándares de evaluación y a las garantías que requiere la banca tradicional.

### **1.3 Análisis del Entorno**

Uno de los contribuyentes en las economías nacionales son las cooperativas, las mismas que se han desarrollado a lo largo de muchos años, demostrando sus ventajas no sólo en términos de los beneficios generales para sus socios, sino también para las personas que depositan su dinero en las mismas.

Además, las cooperativas son participantes económicos importantes, ya que brindan servicios y/o productos de calidad, crean y mantienen puestos de trabajo permitiendo a la gente y los ciudadanos de todo el mundo vivir mejor.

## **1.3.1 MACROECONÓMICO**

### **1.3.1.1 Entorno Económico**

El análisis del entorno económico, es considerado como una herramienta al momento de tomar decisiones en las cooperativas, ya que, la actividad crediticia es por naturaleza una actividad de riesgo basada en la confianza.

La actividad financiera cooperativista se basa en riesgos de mercado (tasas de interés), riesgos crediticios (incumplimiento de obligaciones) y riesgos de liquidez, entre otros, los mismos que poseen variables como: el ingreso, las tasas de interés, el desempleo, la inversión, el comercio internacional, entre otras, además consideran la capacidad adquisitiva del demandante (población) es decir el ingreso de las personas.

Una de las variables en este entorno económico, son los cambios de las tasas de interés que tienen efectos en la actividad de las cooperativas tanto en la captación y como en el ritmo de crecimiento de la cartera y en la liquidez. Las inversiones de las cooperativas pueden ser afectadas por los movimientos en los mercados de capitales en particular de los fondos y excesos transitorios de liquidez ante movimientos en las tasas de las inversiones.

El incremento en los precios de los alimentos y el incremento en los precios del petróleo a nivel global se observa que ha generado una etapa de desaceleración en el crecimiento económico, y un incremento en la inflación, estos fenómenos tienen repercusiones para América Latina que afectan tanto al aparato productivo como a los mercados financieros.

La desaceleración económica es otro factor que debe ser analizado por las cooperativas, debido a que, tiene efectos sobre las bases sociales, las cuales pueden verse afectadas por reducciones de personal económicamente activo o disminución del poder adquisitivo.

#### **a. INFLACIÓN**

La inflación es el aumento continuo y generalizado del nivel de precios de los bienes y servicios, el cual se mide frente a un poder adquisitivo de las personas, es decir una disminución continua del valor del dinero.

La inflación acumulada en el Ecuador tiende a la baja, de enero a septiembre fue del 8,65% y la anual de septiembre del 2007 a septiembre del 2008 se ubicó en 9,97%, a diferencia de agosto, cuando superó los dos dígitos al situarse en 10,02%., y en Octubre al 9.85% se evidencia un cambio en la estructura de aportes a la inflación (véase en la tabla y gráfico N°1-1).

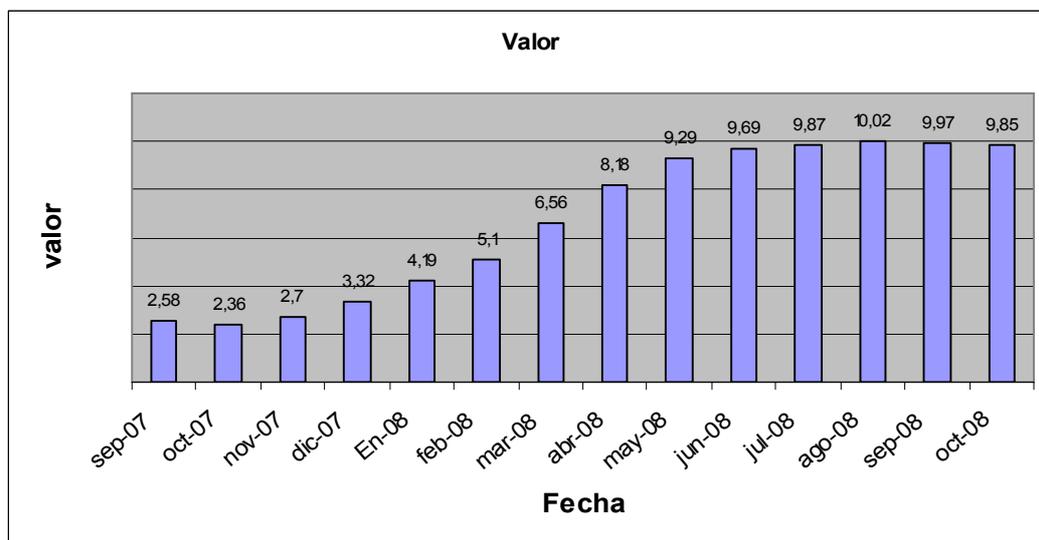
## DATOS ESTADÍSTICOS

**TABLA No 1-1 Datos Estadísticos  
Inflación Anual (%)**

Fecha	Valor
Sept-30-07	2,58
Oct-31-07	2,36
Nov-30-07	2,7
Dic-31-07	3,32
En-31-08	4,19
Feb-29-08	5,1
Marz-31-08	6,56
Abril-30-08	8,18
Mayo-31-08	9,29
Junio-30-08	9,69
Julio-31-08	9,87
Ago-31-08	10,02
Sep-30-08	9,97
Oct-31-08	9,85

Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

**GRÁFICO No. 1-1  
INFLACIÓN ANUAL**



Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

La reducción de la inflación en octubre y de los últimos meses se debe en gran parte a un fenómeno internacional y a la tensión nivel mundial, que ya no está, sobre los precios sino sobre otros factores, tienden (los precios) a estabilizarse.

La mayor inflación acumulada hasta octubre se concentró en los grupos de: bienes y servicios diversos (0.0437), transporte (Aceite, cambio de aceite, neumáticos, lavado engrasado y pulverizado), como los que más incidieron en la variación mensual de precios; en tanto que la categoría de alimentos (carne de cerdo, pollo preparado) y bebidas no alcohólicas se ubicó en tercer lugar (0.0394). Entre los costos que presionaron a la inflación de octubre están los precios de vestimenta, calzado, muebles y artículos para el hogar.

Por otro lado, la canasta básica familiar decayó en USD 507,32 con un déficit de 133, 98 dólares, frente al ingreso mínimo familiar que se calcula en USD 370,00.

El gobierno busca mejorar la producción, golpeada por las torrenciales lluvias que afectaron al país en el primer semestre, para evitar que la inflación supere 10% en 2008 contra el estimado inicial de 4%.

La canasta básica familiar (con 75 artículos) se ubicó en \$ 509,35, que frente al ingreso mínimo promedio de \$ 373,34 significa una restricción de \$ 136,01. La canasta vital (menos productos) alcanzó los \$ 358,27. En este caso hubo un superávit respecto al ingreso de \$ 15,07.

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%.

### **b) PIB**

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período. Su cálculo en términos globales y por ramas de actividad, se deriva de la construcción de la Matriz Insumo-Producto, que describe los flujos de bienes y servicios en el aparato productivo, desde la óptica de los productores y de los utilizadores finales.

El crecimiento del país consiste en el aumento de la cantidad de bienes y servicios finales producidos en el país, durante un período determinado, el mismo se mide a través del incremento porcentual que registra el Producto Interno Bruto, medido a precios constantes de un año base, generalmente en el transcurso de un año.

El Producto Interno Bruto (PIB) para el cierre del año 2007 fue, 2,65%, sustentado en un incremento de la economía no petrolera, la cual subió en el 4,4%, para enero el se observo que el PIB llego al 0.88% cerrando en julio con un incremento del 2.4%. (véase tabla N° 1-2)

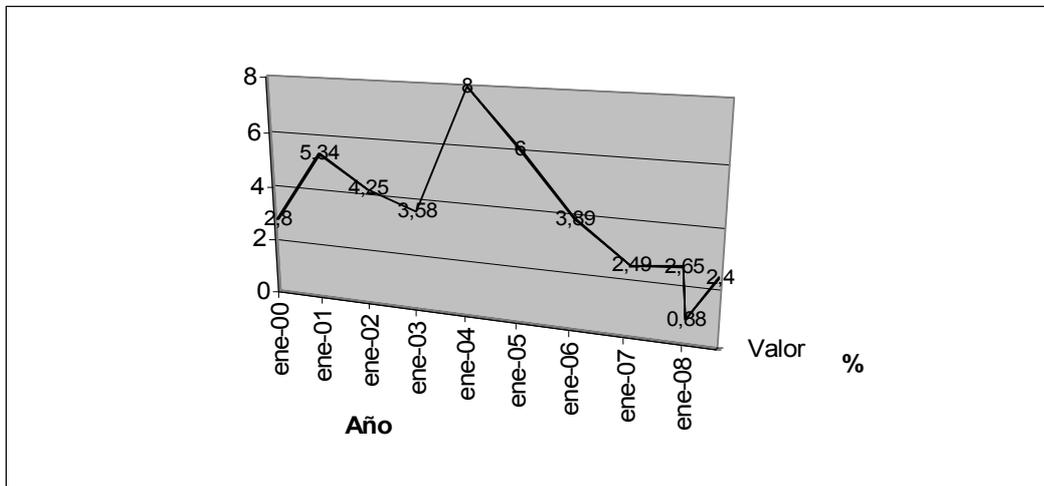
**DATOS ESTADÍSTICOS**

**TABLA No 1-2 Datos Estadísticos (PIB)**

Fecha	Valor
ene-00	2,8
ene-01	5,34
ene-02	4,25
ene-03	3,58
ene-04	8
ene-05	6
ene-06	3,89
ene-07	2,49
dic-07	2,65
ene-08	0,88
jul-08	2,4

Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

**GRÁFICO No. 1-2 PIB**



Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

La economía no petrolera sustenta el empleo interno, mientras que la petrolera es intensiva en capital.

Su aporte al empleo es algo más del 0,4% de la población económicamente activa.

En cuanto a las áreas no petroleras que aportaron a la economía 2007, están la agricultura (4,9%), la ganadería (4,8%), los textiles y prendas de vestir (6,7%), los productos químicos como caucho y plástico (6,6%), la fabricación de maquinaria y equipo (8,7%) y otras industrias manufactureras (6,6%).

En el suministro de electricidad y agua se estima un crecimiento del 7,5%, debido a una mayor oferta de electricidad que resulta de la incorporación de la central hidroeléctrica San Francisco.

Para el año 2008, las previsiones son un PIB del 4,25%, impulsado por la recuperación de la inversión pública y privada, así como por el crecimiento de la producción y exportación petrolera.

Según las últimas estimaciones del Banco Central del Ecuador, la tasa real de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) en 2008 sería de 3,10%, un 60% mayor a la cifra provisional que el BCE presenta para el año 2007 (1,96%).

A pesar de las cifras mencionadas el crecimiento del PIB del primer trimestre de este año frente a la velocidad con que crecen países vecinos competidores de la producción ecuatoriana no refleja ni un aumento del 3%.

El desempleo, por su parte, muestra un incremento superior a 1% de la población económicamente activa en los últimos 2 meses.

Actualmente, el desempleo bordea el 6,11%, el país ha experimentado durante el año 2008, un crecimiento económico del 6.2% del Producto Interno Bruto (PIB), por lo que la expectativa en relación a las inversiones a las hidroeléctricas, refinerías y sistema vial se han incrementado.

La imagen internacional del país se ha deteriorado, pues el clima de confrontación interna, el impresentable manejo del tema de la deuda externa, entre otras señales, han repuntado el riesgo país por sobre los 715 puntos.

### **c. TASA DE INTERES**

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero, al igual que el precio de cualquier producto, cuando hay más dinero la tasa baja y cuando hay escasez sube.

Existen dos tipos de tasas de interés:

- × La tasa pasiva o de captación: es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado;
- × La tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. La misma que es siempre es mayor, porque la diferencia con la tasa de captación es la que

permite al intermediario financiero cubrir los costos administrativos, dejando además una utilidad.

La diferencia entre la tasa activa y la pasiva se llama **margen de intermediación**.

En el año 2007 la Ley de Reglamentación del Costo Máximo Efectivo del Crédito, determino el sistema de tasas de interés para operaciones activas y pasivas, donde establece que las tasas de interés efectivas máximas por segmento de crédito serán, de 22,50% para comercial, 32,27% para consumo, 17,23% para el segmento de vivienda y 41,86% para micro crédito.

La tasa activa referencial era igual al promedio ponderado de la semana comprendida entre el 19 y 25 de julio de 2007, de las tasas de operaciones de crédito entre 84 y 91 días, otorgadas por todos los bancos privados al sector corporativo, esto es 10,92%.

En tanto que las tasas de interés activas efectivas (observadas) referenciales por segmento de crédito, serán de 14,76% para el comercial, 21% para consumo, 12,90% para vivienda y 23,90% para micro crédito.

Para las operaciones con tasas de interés reajustables, las partes pactan libremente un componente variable, que corresponderá a alguna de las tasas referenciales vigente a la fecha de inicio de cada período de reajuste, o a las tasas Prime o Libor a un plazo determinado y, un componente fijo, expresado en puntos porcentuales por encima o por debajo del componente variable

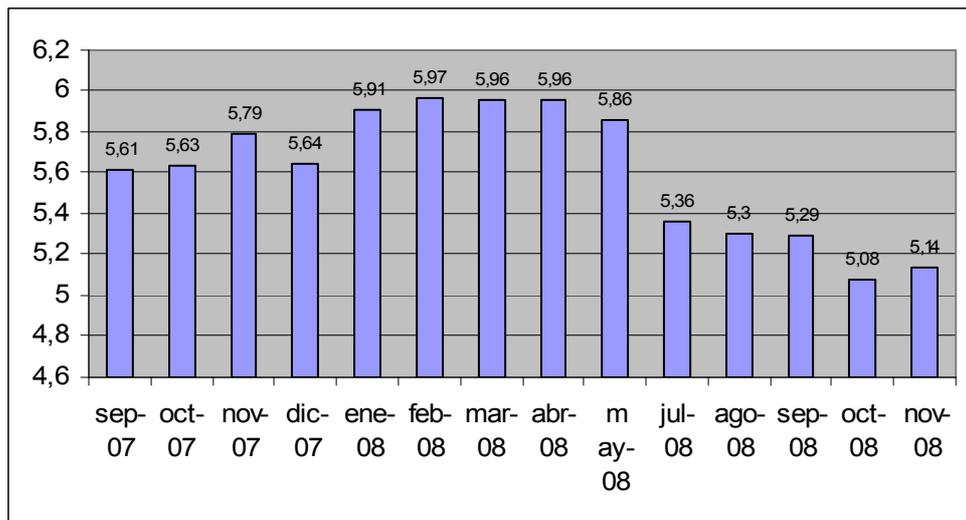
**DATOS ESTADÍSTICOS**

**TABLA No 1-3 Datos Estadísticos (TASA PASIVA)**

Fecha	Valor
sep-07	5,61
oct-07	5,63
nov-07	5,79
dic-07	5,64
ene-08	5,91
feb-08	5,97
mar-08	5,96
abr-08	5,96
may-08	5,86
jun-08	5,36
ago-08	5,3
sep-08	5,29
oct-08	5,08
nov-08	5,14

Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

**GRÁFICO No. 1-3 TASA PASIVA**



Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

**En el mes de septiembre del 2008,**

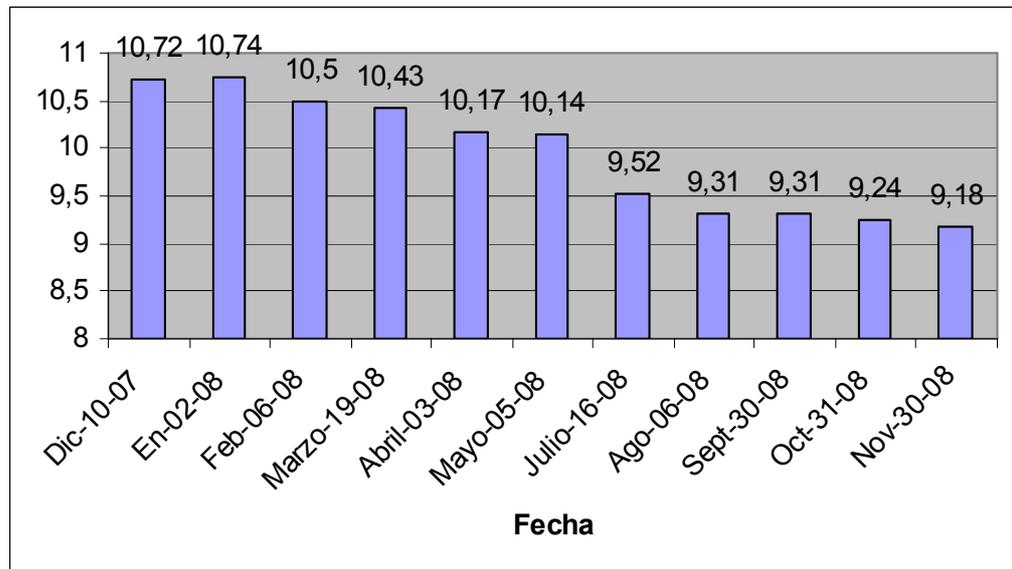
- **La tasa pasiva referencial** disminuyó en  $-0.01$  puntos porcentuales al pasar de  $5.30\%$  en agosto a  $5.29\%$  en septiembre, disminuyó aún más en octubre a  $5.06\%$  y aumento en noviembre al  $5.14\%$ .(véase tabal No 1-3)
- **La tasa activa referencial** se mantiene en el mismo nivel de agosto y septiembre a  $9.31\%$ , en los dos último meses la tasa disminuye, a octubre  $9.24\%$  y a noviembre llego a  $9.18\%$ .(véase tabla N°o 1- 4)

**TABLA No 1-4 Datos Estadísticos (TASA ACTIVA)**

FECHA	VALOR
Dic-10-07	10,72
En-02-08	10,74
Feb-06-08	10,5
Marzo-19-08	10,43
Abril-03-08	10,17
Mayo-05-08	10,14
Julio-16-08	9,52
Ago-06-08	9,31
Sept-30-08	9,31
Oct-31-08	9,24
Nov-30-08	9,18

Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

**GRÁFICO No. 1-4  
TASA ACTIVA**



Fuente: Banco Central  
Elaborado por: Dayanara Medina

- **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.

Es importante manifestar que las tasas de interés variarán en función del destino de crédito, del plazo y las garantías, es así, que no será igual una tasa para crédito de vivienda que las tasas en crédito de consumo o micro créditos

- **Crédito comercial corporativo**, la tasa en septiembre de este año se mantuvo en 9.31% en septiembre de este año; mientras que se redujo en -0.16 puntos porcentuales al pasar de 9.66% a 9.50% entre agosto y septiembre de este año.

- **Crédito a la vivienda**, la tasa disminuyó en  $-0.14$  puntos porcentuales al pasar de  $11.33\%$  en agosto del 2008 a  $11.19\%$  en septiembre del mismo año.

Además la tasa disminuyó de agosto a septiembre de  $11.66\%$ , en agosto a  $11.50\%$  en septiembre del 2008.

- **En el micro crédito** la tasa aumentó en  $0.06$  puntos porcentuales de agosto a septiembre respectivamente de  $21.36\%$  a  $21.42\%$
- **En PYMES** la tasa disminuye en  $0.31$  puntos porcentuales de  $12.05\%$  en agosto de 2008 a  $11.74\%$  en septiembre de 2008, y la tasa activa efectiva máxima disminuyó en  $0.41$  puntos porcentuales, de  $12.66\%$  en agosto a  $12.25\%$  en septiembre.

#### **d. Crisis Económica Mundial**

La crisis de Estados Unidos fue generada por los bienes inmobiliarios, que afectó a toda la actividad económica mundial; ya que generó la baja a las otras acciones; los bancos están debilitados; escasea el crédito y el dinero disponible etc., lo que se ha trasladado a todo el Mundo, las bolsas de valores mundiales y en general todas las acciones descendieron día a día. Esto contagió a todas las bolsas mundiales que descendieron exorbitantemente en todos los países. Las monedas decrecieron su valor, incluso ante un dólar devaluado. Las 7 cabezas mundiales, países que conforman el grupo de los 7: Estados Unidos, Francia, Alemania, Inglaterra, Japón, Italia y Canadá, el Grupo de los 20, y también la Comunidad Europea, se reunieron para buscar medidas conjuntas, y se empezó

a inyectar capital a los Mercados, interviniendo estatalmente la economía; se compraron acciones, se nacionalizaron bancos, se intervino empresas; se compraron parte de sus acciones, convirtiéndolas en empresas de Economía mixta, y se logró al menos detener la caída de las bolsas.

#### **d.1 Entorno económico internacional**

**Europa:** En agosto de 2008, la inflación mensual de la Zona Euro alcanzó una tasa de -0.1%, mientras que la inflación anual de la Zona Euro fue de 3.8%, ligeramente inferior a la tasa anual de los dos meses previos. En cuanto a la Unión Europea, la variación mensual fue igual a la zona euro, en tanto que la inflación anual a agosto de 2008 fue de 4.2%, inferior al nivel de julio (4.4%)

**Estados Unidos:** Según la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics), durante el octavo mes del año, el índice de precios al consumidor decreció en -0.4%, con respecto al mes anterior, mientras que la inflación anual se ubicó en 5.4%.

#### **d.2 Influencia de la Crisis Mundial en Ecuador**

Para afrontar la crisis que atraviesa la economía mundial el Gobierno de Rafael Correa presentará un "paquete" de medidas para afrontar la crisis ya que el hecho de que la economía del país esté dolarizada impide que el Banco Central emita más moneda para equilibrar la balanza de pagos, ya que la devaluación de las monedas de la región podría afectar a las ventas de las empresas ecuatorianas en el país.

El gobierno tiene un plan que servirá para fomentar la liquidez del sector productor, exportador y blindarlo ante la crisis financiera, dicho plan se centrara en los siguientes ejes.

**Medidas Fiscales:**

- × Permitir el deducible por arriba del mínimo a través de un decreto ejecutivo
  
- × Reducción de la retención del impuesto a la renta sobre el interés pagado al exterior. Pasara del 25% al 0% para la banca, y al 5% para empresas hasta diciembre del 2009. Se excluyen capitales de paraísos fiscales, se hará una reforma a la ley.
  
- × Moratoria del anticipo del impuesto a la renta hasta diciembre de 2009 para los sectores exportadores.

**Medidas Bancarias:**

- × Una de las estrategias es juntar las reservas de la banca y administrarlas en conjunto con el estado
  
- × Suspensión de reducción de las tasas de interés hasta junio de 2009, será viable mediante las resoluciones
  
- × Incremento del 1% al impuesto a la salida de capitales y reducción excepciones.

- × Impuestos al stock de activos del sistema financiero y fondos de inversión, actualmente llega a los 4000 millones, q pasará del 0.5% al 1%, mediante reformas legales
- × Estímulos fiscales para estímulos de banca

### **Medidas Financieras:**

- × Financiamiento para el comercio exterior CFN: USD 1000 millones, BID USD 500 millones
- × Capitalización de utilidades de la banca, vía resolución
- × Líneas para economía popular-fondo para crédito de segundo piso con identidades que concentren operaciones con remesas.
- × En este sentido el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional entregaran USD 30 millones
- × Préstamo al Banco Internacional del Desarrollo de USD 1.000 millones para la viabilidad nacional de los próximos 4 años.

### **Medidas Comerciales**

- × Eliminación de aranceles para insumos productivos y bienes de capitales que no se produzcan en el país
- × Restricción de importaciones de acuerdo con las normas de la organización mundial de comercio ante el riesgo en la balanza de pagos.

## **Medidas Empresariales**

- × Suspensión de normas NIIF hasta el 2010, por resolución
- × Campaña de comunicación, Consumo lo nuestro;
- × Suspensión hasta el 2009 del decreto No.1391 sobre la regularización de camaroneras excepto en las áreas protegidas
- × Firma electrónica para agilizar transacciones

En cuanto al proyecto de Ley de Seguridad Financiera, Correa aclaró que si bien el Estado "no aportará dos reales", la responsabilidad de manejar el dinero del Fondo de Liquidez, que se constituirá con los recursos de 3,5 millones de depositantes, no recae en la banca, sino en el Gobierno.

La Red de Seguridad Financiera consiste en un conjunto de políticas y mecanismos establecidos por el Estado, a fin de garantizar el adecuado funcionamiento del sistema financiero privado y los medios de pago, ante eventuales problemas de una o varias instituciones financieras.

El mandatario afirmó que se reformarán los artículos del Proyecto de Ley que establecen que el Gobierno puede utilizar ese dinero en activos en el exterior para que se restrinja esa inversión a bancos "regionales".

Los objetivos específicos implican agregar e integrar los mecanismos de protección de lógicas individuales, que actualmente

mantienen las instituciones, mediante la implementación de la Red de Seguridad Financiera y reducir el riesgo sistémico limitando las posibilidades de contagio entre instituciones financieras, en caso que alguna de ellas entre en problemas.

Dentro del marco de una nueva arquitectura financiera, el Gobierno ha visto la necesidad de que el sistema financiero ecuatoriano cuente con una Red de Seguridad Financiera, integrada con sus cuatro pilares fundamentales que son:

- ✘ La supervisión bancaria preventiva y oportuna a cargo de la Superintendencia de Bancos y Seguros;
- ✘ El fondo de liquidez que actuará como prestamista de última instancia;
- ✘ El seguro de depósitos que será manejado por una nueva entidad estatal, desechando el esquema vigente, agotado por los defectos de su propia concepción y de la utilización de la que ha sido objeto; y, finalmente,
- ✘ El nuevo esquema de resolución bancaria, que permita la salida ordenada de instituciones financieras que llegaren a ser inviables.

Los instrumentos de la Red servirán como incentivos a las instituciones financieras, para que puedan cumplir su función social de intermediarios financieros y canalicen de mejor manera el ahorro hacia la inversión y de esta forma aumentar la competitividad estructural del país.

Las consecuencias previstas incluyen la reducción del costo del crédito que se alcanzará por la reducción en el riesgo sistémico previsto a través de la Red de Seguridad Financiera; el aumento de los recursos prestables, consecuencia de la reducción en las necesidades de reservas de liquidez; y, el aumento general de la actividad económica, por mayores niveles generales de acceso al crédito.

#### **1.3.1.2. Entorno Político**

La nueva Ley regula los costos de los servicios bancarios, elimina las comisiones, induce a bajar las tasas de interés y en general pone restricciones a una banca nacional.

En Ecuador el crédito es caro comparado incluso con los estándares de El Salvador, que es un país que también dolarizó su economía en 2001. Mientras que allá la tasa de interés promedio es de 7,5 por ciento, en el país llega al 15 y en algunos casos excepcionales en el segmento de micro crédito, supera el 40 por ciento, sumando las comisiones.

Para forzar los intereses a la baja, la Ley decreta la división del mercado de crédito en cuatro segmentos, cada uno con una tasa máxima, y elimina las comisiones para corregir los excesos en el costo del dinero. A eso se suma la orden que ha dado la Superintendencia de Bancos a las instituciones financieras para que publiquen cada semana lo que cobran por los préstamos, el público ya sabe qué bancos ofrecen las mejores tasas, lo que aumentó la competencia.

En la opinión de varios expertos, Ecuador no verá tasas de interés bajas de manera sostenida hasta que no resuelva algunos de sus problemas de fondo, como el resquebrajamiento de sus instituciones y su riesgo país, que es el más alto de América Latina.

El proyecto de ley que el Congreso aprobó, permite a que ingrese la competencia extranjera, ya que quedan prohibidas, las moratorias para la apertura de bancos de capital extranjero y a los inversionistas de afuera se les exigirán los mismos requisitos que a los banqueros locales.

El secretario nacional de Planificación y Desarrollo -Fander Falcóni- indica que, “Los bancos grandes no han venido a Ecuador a trabajar en el segmento masivo porque los banqueros ecuatorianos se han opuesto al ingreso de nuevos competidores; además afirma que el sistema financiero está concentrado en cinco bancos que representan dos tercios del mercado”.

Los bancos extranjeros son resistentes a hacer inversiones en Ecuador, porque el país no tiene un mercado interbancario desarrollado, (el mercado en donde los bancos se prestan dinero entre sí). Nadie conoce mejor a un banco que otro banco.

Cuando un banco no le quiere prestar a otro o le pide una tasa de interés muy alta es un indicador de que hay problemas, otro de los vacíos que espantan a la inversión extranjera en el Ecuador, es la falta de una ley de quiebras, que ponga reglas claras a los procesos de bancarrota para proteger tanto al deudor como a sus acreedores.

**a. Crédito contra el desempleo**

Uno de los objetivos del Gobierno es conseguir que el mercado de crédito crezca y que sea menos discriminatorio. Las limitaciones para el acceso al crédito están generando problemas en el empleo.

Se necesita crear 200 mil nuevos puestos de trabajo al año y eso no es posible sin regular el crédito.

En la parte de democratización, la Ley de Justicia Financiera aprobada por el Congreso: establece que; los adultos mayores y jubilados sean sujetos de crédito y dice que los agricultores, los artesanos, los ganaderos y los pequeños industriales ya no tendrán que presentar su calificación de riesgo para acceder a un préstamo en el Banco de Fomento, así como tampoco tendrán que presentarlo los industriales que acudan a la Corporación Financiera Nacional (CFN).

En poder del BCE se encuentran bonos por 1.085 millones de dólares. Por ellos, el Estado reconoce un interés del 3,9 por ciento anual que equivale a 44 millones de dólares, este dinero forma parte del 75 por ciento de utilidades anuales que de conformidad con la Ley de Régimen Monetario se acreditan al Ministerio de Economía y Finanzas.

Los mayores ingresos del BCE son por el manejo de la reserva monetaria en el mercado financiero internacional. Desde 2005 las utilidades del BCE han bordeado los 70 millones de dólares anuales, cifra superior a los ingresos por concepto de los bonos AGD. Por tanto, la eliminación del pago de los intereses no debe afectar ninguna de las actividades del Central.

## **b. La Ley de Justicia Financiera**

### **Propuesto**

- Tasas de interés para cada segmento calculadas por la Junta Bancaria, que también debía decidir en qué segmentos se dividiría el mercado, en coordinación con la Secretaría de Planificación (SENPLADES).
- La Junta Bancaria, máximo responsable de la supervisión y control de las instituciones financieras. En la Junta Bancaria: saldría el gerente del Banco Central, el Superintendente de Bancos perdería su poder de veto y se incorporaría al Superintendente de Compañías. Los miembros durarán cuatro años.
- La Junta Bancaria determinará los porcentajes de crédito para cada sector de la economía.
- Fondo de Liquidez regulado por la Junta Bancaria.

### **Lo aprobado**

- El mercado de crédito se dividirá en cuatro segmentos: vivienda, consumo, corporativo y micro crédito. El Banco Central calculará las tasas para cada segmento y se eliminan las comisiones.
- El Banco Central (BCE) y la Superintendencia de Bancos (SB) mantienen sus funciones. El BCE seguirá determinando el encaje bancario. El gerente del Banco Central sigue siendo parte de la

Junta Bancaria y el período de sus vocales continúa siendo de seis años como lo es ahora.

- La Junta Bancaria no dirá a cuánto y a quién prestar el dinero.
- El Fondo de Liquidez será administrado por un fiduciario, elegido por la banca nacional.

### **El porqué de la reforma**

El presidente de la República justificó la Ley de Justicia Financiera enviada al Congreso en base a:

- La dolarización de la economía el costo efectivo del crédito no se compadece con los principales indicadores de la economía
- El cobro de comisiones adicionales a la tasa de interés ha afectado a los productores y consumidores que integran el aparato productivo
- Animar a los sectores: financiero y comercial del país, se debe proteger primordialmente el interés de la colectividad, así como, el desarrollo del aparato productivo nacional, en condiciones que sean equitativas para todos los actores, eliminando el cobro discrecional de las comisiones bancarias
- Para lograr los objetivos enunciados en los considerando, se hace necesario fortalecer la autoridad de las instancias públicas encargadas de regular y controlar el otorgamiento del crédito, a efectos de que las normas de carácter general que se expidan, respondan a criterios homogéneos.

### **1.3.1.3 Entorno Social**

En la actualidad los resultados de la globalización demuestran una injusta distribución de la riqueza y una clara diferenciación de las clases sociales, a pesar que la tendencia inicial de este proceso era crear oportunidades para todos.

Como efecto de esta mala distribución se ha generado una mayor demanda de empleo y disminución de puestos disponibles, y así un desarrollo de la economía informal, compuesta por personas sin un empleo fijo, ni beneficios o que viven con un salario mínimo.

El estilo de gestión de las cooperativas es desarrollar su actividad financiera bajo el principio “Compromiso con la comunidad”, por ser una realidad social los mecanismos del mercado refuerza su compromiso con la democracia, la transparencia, el cuidado de la gente y del ambiente.

Como ventajas del entorno social se puede mencionar la mejora de la calidad y la competitividad de los bienes generados desde la economía social, así como, el aumento de la equidad en el acceso a oportunidades de desarrollo económico y social generalmente a personas de menos ingresos, con el fin de que puedan conseguir mejores condiciones de vida y mayores ingresos incluso generar empleos donde antes no existían

#### **a. Desempleo**

Las sociedades alrededor del mundo han planteado al empleo como un derecho universal y un deber social. La constitución política del Ecuador resalta el papel del Estado en buscar la reducción y la

eliminación del desempleo y subempleo, propender el pleno empleo y el mejoramiento de salarios, e incorporar al tema del empleo como objetivo económico y social permanente dentro del sistema de planificación nacional, de la misma manera, las Naciones Unidas en la Declaración del Milenio plantea como una meta de desarrollo al año 2015 fomentar el trabajo para jóvenes, grupo de población que es desproporcionadamente afectado por el desempleo.

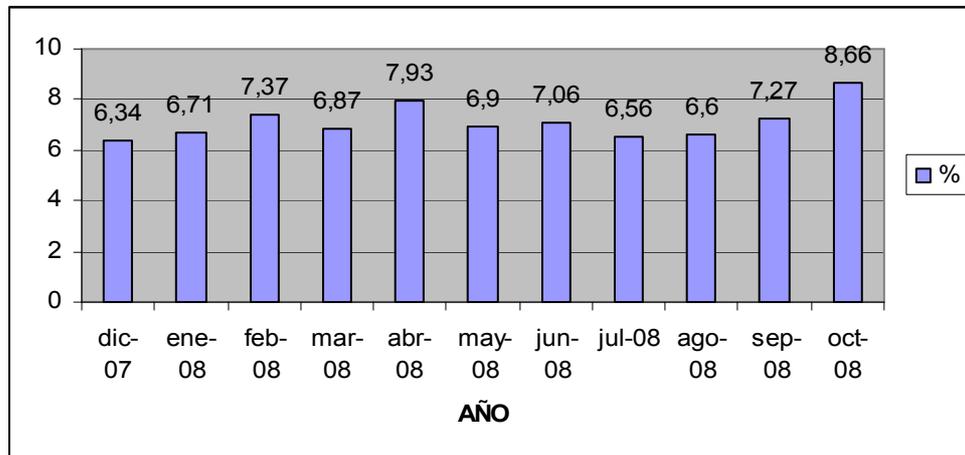
El desempleo como fenómeno económico nace cuando la demanda productiva de las industrias y servicios urbanos y rurales de una nación no pueden absorber la oferta laboral, representada por el número de personas que buscan activamente un trabajo. En este sentido, el desempleo es una variable que depende básicamente del ritmo de crecimiento económico, del nivel y de la estructura de la inversión y del consumo de los agentes económicos de una nación.

### Tasa de desempleo

**TABLA No 1-5 Datos  
Estadísticos  
(TASA DE DESEMPLEO %)**

FECHA	%
dic-07	6,34
ene-08	6,71
feb-08	7,37
mar-08	6,87
abr-08	7,93
may-08	6,9
jun-08	7,06
jul-08	6,56
ago-08	6,6
sep-08	7,27
oct-08	8,66

**GRÁFICO No. 1-5**  
**TASA DE DESEMPLEO**



Fuente: INEC  
Elaborado por: Dayanara Medina

El índice de desempleo registró un ligero incremento al pasar de 6,9%, en mayo, a 7,06%, en junio pasado. En los últimos seis meses, el comportamiento del desempleo ha sido variable.

Durante el mes de agosto de 2008, la tasa de desempleo alcanza un nivel de 6.6%, igual al registro de julio del presente año, en agosto 6.6%, septiembre 7.27% y en octubre 8.66% (véase tabla No 1- 5).

En cuanto al desempleo por ciudades, se aprecia que Guayaquil se mantiene como la ciudad con mayor índice de desempleo en agosto de 2008, registrando el mismo nivel alcanzado en julio 7.3%. Así mismo, en la segunda ubicación se encuentra Quito con 6.5%, igual al mes anterior. En tercer lugar, se encuentra Machala con 6.1%, superior en nueve décimas al valor del mes anterior.

Las ciudades serranas de Cuenca y Ambato registran los menores indicadores 4.3% y 5%, respectivamente.

### **a.1 Desempleo rural**

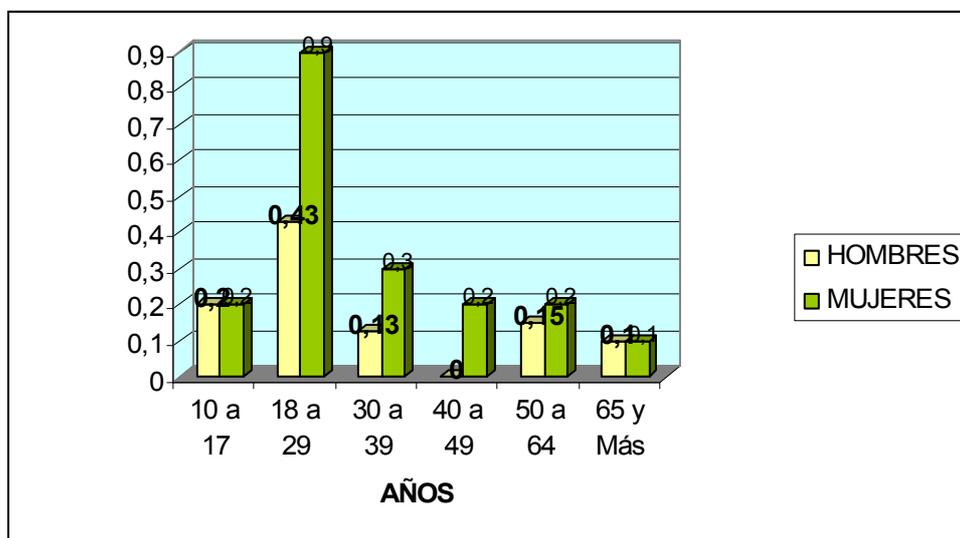
La distribución de la tasa de desempleo rural es semejante a la de la urbana (ver gráfico N°1-6), de la misma forma se puede visualizar la desigualdad según el sexo pues, existe mayor proporción de mujeres desempleadas, de hecho, al sumar los valores independientemente por sexo, se obtiene que la tasa de desempleo rural está compuesta mayoritariamente por el desempleo de las mujeres (1,95%) frente al desempleo de los hombres (0,87%).

Se tiene mayor proporción en el grupo de edad de 18 a 29 años y en el caso de las mujeres es más del 50% que de los hombres.

**TABLA No 1-6 Datos Estadísticos  
(DESEMPLEO RURAL)**

<b>AÑOS</b>	<b>HOMBRES</b>	<b>MUJERES</b>
10 a 17	0,2	0,2
18 a 29	0,43	0,9
30 a 39	0,13	0,3
40 a 49	0	0,2
50 a 64	0,15	0,2
65 y Más	0,1	0,1

**GRAFICO No. 1-6  
DISTRIBUCIÓN DE LA TASA DE  
DESEMPLEO**



Fuente: INEC  
Elaborado por: Dayanara Medina

**b. Sector informal urbano**

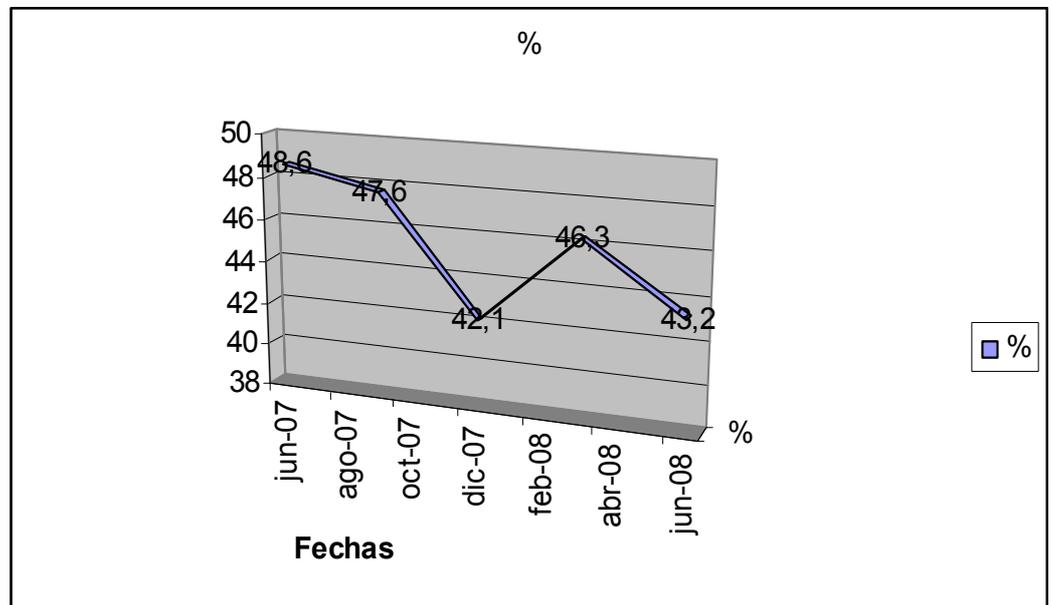
Al sector informal se denomina al grupo de unidades de producción que forman parte de los hogares como empresas de éstos, dentro de los cuales comprende: las empresas informales de personas que trabajan por cuenta propia, además de las empresas de empleadores informales.

Según la segmentación de la Población Económicamente Activa, PEA, para junio de 2008, el indicador de informalidad a nivel nacional urbano es de 43,2%. Al igual que los indicadores anteriores, éste también bajó pero en 3.1 puntos porcentuales con respecto al primer trimestre del mismo año según lo muestra el siguiente gráfico.

**TABLA No 1-7  
DISTRIBUCIÓN SECTOR  
INFORMAL**

Fecha	%
jun-07	48,6
sep-07	47,6
dic-07	42,1
mar-08	46,3
jun-08	43,2

**GRAFICO No.1-7  
DISTRIBUCIÓN SECTOR INFORMAL**



Fuente: INEC  
Elaborado por: Dayanara Medina

Al hacer la comparación de los resultados, de esta tasa, en el mismo mes pero en los años 2007 y 2008, se visualiza una disminución de 5,4 puntos porcentuales.

### **c. Crecimiento Poblacional**

La tasa de crecimiento de la población (TCP), es el aumento de la población de un país en un período determinado, generalmente un año, expresado como porcentaje de la población al comenzar el período. Refleja el número de nacimientos y muertes ocurridos durante el período y el número de inmigrantes y emigrantes del país.

La población del Ecuador para el 2008, la estima el organismo oficial de estadísticas del país, INEC, en sus proyecciones oficiales en 15.189.890 habitantes, con una población de menores de 15 años cercana al 50%.

La migración hacia las ciudades, especialmente a las grandes, en todas las regiones ha hecho que la población urbana para el 2007 aumente al 61,2%. Aproximadamente el 31% de la población total vive en las dos ciudades más grandes: Quito, la capital (2 millones), y Guayaquil (2. 7 millones).

### **CONCLUSIONES**

El análisis de los factores macro ambiente afectan a todas las empresas así como a las instituciones financieras, un cambio de estos factores pueden ocasionar cambios que influyen directamente en el desarrollo de las cooperativas, para el año 2008 los porcentajes de la tendencia inflacionaria es descendente; lo cual, garantiza una estabilidad en la fijación de precios con el poder adquisitivo.

Actualmente en el país los créditos son difíciles de acceder debido a que existe una tasa de interés pasiva baja y una tasa activa alta, lo que desmotiva el ahorro nacional;

La situación política del Ecuador en la última década ha tenido un comportamiento inestable, lo que crea inseguridad económica y social, como consecuencia el Interés por inversión al país ha disminuido cada vez más, en proporciones significantes que afectan al país afectando a los sectores industriales y productivos del país consecuentemente se ha desarrollado una economía informal como opción de trabajo.

Para poder cubrir la demanda de la economía informal, las cooperativas han desarrollado productos financieros accesibles a las personas que forman parte de este sector.

Actualmente los países latinoamericanos deben afrontar la crisis que atraviesa la economía mundial, la misma que ha producido que las economías se debiliten y exista disminución de liquidez como por ejemplo el Ecuador las remesas que era uno de los principales ingresos se vaya reduciendo.

## **1.3.2 MICROECONÓMICO**

### **1.3.2.1 Intermediación Financiera**

La actividad de intermediación financiera consiste en la captación de recursos, incluidas las operaciones de remesa de dinero, con la finalidad de otorgar créditos o financiamientos, e inversiones en valores; y sólo podrá ser realizada por los bancos, entidades de ahorro y préstamo y demás instituciones financieras

#### **a. Instituciones Financieras**

Las instituciones financieras se encuentran formadas por:

- × Instituciones Financieras Públicas
- × Instituciones Financieras Privadas

#### **a.1. Instituciones Financieras Públicas**

Las instituciones financieras públicas se rigen por sus propias leyes en lo relativo a su creación, actividades, funcionamiento y organización.

La Banca Pública Ecuatoriana que la integran son:

- × **BANCO NACIONAL DE FOMENTO**

El Banco tiene por objeto principal el desarrollo intensivo de la economía, cuyo efecto promueve y financia programas generales y proyectos específicos de fomento de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la industria y el comercio de materias y productos originarios del país.

× **BANCO DEL ESTADO**

Es una entidad financiera pública importante, con la que cuenta el país, financia proyectos de inversión relacionados con infraestructura, servicios públicos, medio ambiente y necesidades de los gobiernos seccionales, a través de crédito y otros mecanismos financieros modernos en las mejores condiciones para sus clientes.

× **CORPORACION FINANCIERA NACIONAL**

La Corporación Financiera Nacional es una institución financiera pública, autónoma, con personería jurídica, técnica, moderna, ágil y eficiente que, estimula la modernización y el crecimiento de todos los sectores productivos y de servicios, apoyando una nueva cultura empresarial, orientada a lograr mejores niveles de eficiencia y competitividad

× **BANCO ECUATORIANO DE LA VIVIENDA**

Se encarga de atender el mercado hipotecario y financiero que cubre las demandas de vivienda de interés social para esto cuenta con recursos de las instituciones financieras.

× **INSTITUTO ECUATORIANO DE CRÉDITO EDUCATIVO Y BECAS**

Otorga créditos educativos y administra becas, para elevar la calidad de vida de los ecuatorianos.

## **a.2. Instituciones Financieras Privadas**

Son instituciones que se constituyen como una compañía anónima, salvo las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Las instituciones financieras se encuentra formadas por:

### **a.2.1 Bancos;**

Un banco es una institución financiera que se encarga de administrar y prestar dinero. La banca o el sistema bancario, es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco.

Los bancos realizan las siguientes funciones:

**Operaciones pasivas:** La captación son aquellas operaciones por las que el banco recibe o recolecta dinero de las personas.

Las operaciones de captación de recursos, denominadas operaciones de carácter pasivo se materializan a través de los depósitos.

Los depósitos bancarios pueden clasificarse en tres grandes categorías:

- × cuentas corrientes
- × Cuenta de ahorro o libreta de ahorros
- × Depósito a plazo fijo.

Las cuentas corrientes y los depósitos a la vista son movilizables en cualquier momento y, por tanto, son totalmente líquidos. La diferencia entre ambos es que las cuentas corrientes pueden ser movilizadas mediante cheque, mientras que en los depósitos a la vista es necesario efectuar el reintegro en ventanilla o a través de los cajeros electrónicos, pero no es posible el uso de los cheques. Otra diferencia es que en los depósitos a la vista, el banco puede exigir el preaviso.

Los depósitos a plazo, en principio, no pueden ser movilizados hasta el vencimiento del plazo, sin embargo, en la práctica, normalmente es posible realizar el reintegro por anticipado, a cambio del pago de una comisión, siendo necesario, en ocasiones el preaviso activo.

Estos depósitos, dependiendo del tipo de cuenta, pagan intereses (intereses de captación).

**Operaciones activas:** La colocación es lo contrario a la captación, permite poner dinero en circulación en la economía; es decir, los bancos generan nuevo dinero del dinero o los recursos que obtienen a través de la captación y, con éstos, otorgan créditos a las personas, empresas u organizaciones que los soliciten. Por dar estos préstamos el banco cobra, dependiendo del tipo de préstamo, una cantidad de dinero que se llama intereses (intereses de colocación).

**Encaje bancario:** De los fondos que los bancos captan es obligado mantener una parte líquida, como reserva para hacer frente a las posibles demandas de restitución de los clientes recibe el nombre de

encaje bancario, tienen un carácter estéril, puesto que no pueden estar invertidos.

El encaje es un porcentaje del total de los depósitos que reciben las instituciones financieras, el cual se debe conservar permanentemente, ya sea, en efectivo en sus cajas o en sus cuentas en el banco central. El encaje tiene como fin garantizar el retorno del dinero a los ahorradores o clientes del banco en caso de que ellos lo soliciten o de que se le presenten problemas de liquidez a la institución financiera, de esta forma, se disminuye el riesgo de la pérdida del dinero de los ahorradores.

### **a.2.2 Cooperativas**

Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través, de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros.

- × Cooperativa 9 de Octubre Ltda.
- × Cooperativa Riobamba
- × Cooperativa Atuntaqui, etc.

### **a.2.3 Sociedades Financieras;**

Son los almacenes generales de depósito, compañías de arrendamiento mercantil, compañías emisoras o administradoras de tarjetas de crédito, casas de cambio, corporaciones de garantía y

retrogarantía, corporaciones de desarrollo de mercado secundario de hipotecas.

- × Consulcrédito
- × Diners Club
- × Fidasa
- × Unifinsa
- × Vazcorp

#### **a.2.4 Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda**

Las asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda en el Ecuador son instituciones financieras privadas, con finalidad social, cuya actividad principal es la captación de recursos del público para destinarlos al financiamiento de la vivienda, construcción y bienestar familiar de sus asociados

Están sometidas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos y a las normas de solvencia, prudencia financieras y de contabilidad que disponen la Ley y la Superintendencia de Bancos.

- × Mutualista Ambato
- × Mutualista Azuay
- × Mutualista Pichincha
- × Mutualista Imbabura

## **b. Evaluación del Sistema Financiero en el primer semestre de 2008**

El sector financiero ha sufrido un crecimiento considerable durante el primer semestre de 2008.

Las cifras son positivas, ya que, según la Superintendencia de Bancos, las captaciones del sistema financiero privado (bancos, cooperativas, mutualistas, y financieras) superaron, entre enero y julio de este año, los 14.400 millones de dólares, de los cuales el mayor monto correspondió a los bancos cuyos depósitos registraron más de 12.500 millones de dólares, esta cifra es una de las más altas desde el proceso de dolarización.

El panorama económico y la gran cantidad de circulante en el mercado ecuatoriano, dado entre otras cosas por el incremento del gasto público, ha generado utilidades netas para la banca de 275 millones de dólares en los primeros siete meses del año, lo cual significa un crecimiento de 23% respecto al mismo período en 2007 que fue 224 millones de dólares.

**TABLA No 1-8 CIRCULANTE EN EL MERCADO**

<b>Resultados</b>	<b>Julio-07</b>	<b>Dic-07</b>	<b>Julio-2008</b>
Banco	177.371	253.942	228.064
Cooperativa	22.440	20.277	20.287
Mutualista	2.720	3.031	1.461
SOC. Financiera	21.241	32.814	25.395
Total en US\$ Miles	223.771	310.064	275.207

Fuente: Superintendencia de bancos y seguros  
Elaborado por: Dayanara Medina

Sin embargo, esta cifra sufre un brusco cambio entre junio y julio de 2008, es importante aclarar entonces que este incremento se debe, en gran magnitud, a la venta de una filial de uno de los bancos más grandes del país. Las cantidades que corresponden a cada tipo de institución bancaria.

El índice de rentabilidad sobre el patrimonio del sistema financiero esta consolidado de la siguiente manera:

**TABLA No 1- 9 RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO**

ROE	Julio-07	Dic-07	Julio-2008
Banco	25.3%	21.40%	27.7%
Cooperativa	17.80%	9.10%	14.10%
Mutualista	10.90%	6.4%	5.8%
<u>Soc. Financiera</u>	32.20%	27.20%	34.70%

Fuente: Superintendencia de bancos y seguros  
Elaborado por: Dayanara Medina

El buen precio del barril de petróleo ha significado sin duda un incremento del gasto corriente y el de inversión realizada por el estado ecuatoriano, principalmente en los últimos meses, lo cual ha generado flujos de capital por parte del sector privado y del público en general. Esto se explica porque gran parte de la obra pública, financiada con recursos del Estado, es realizada por la empresa privada.

Es así que los depósitos del público registran un crecimiento superior al 16% hasta julio de 2008, en relación al mismo periodo de 2007 que fue 4.5%, esto ratifica un sistema financiero liquido debido principalmente al alto gasto publico. La evolución de los depósitos últimos semestres se presentan en la cuadro. (Véase Tabla N° 1-10)

**TABLA No 1- 10**  
**DEPÓSITOS ÚLTIMOS SEMESTRES**

ROE	Julio-07	Dic-07	Julio-2008
Banco	9.463.312	10.648.870	12.527.131
Cooperativa	815.668	938.441	1.090.226
Mutualista	404.900	434.597	321.047
Soc.Financiera	318.907	350.306	495.928
Total en US\$ Miles	11.002.785	12.372.214	14.434.332
Variación 7 meses	4.53%		16.67%

Fuente: Superintendencia de bancos y seguros  
Elaborado por: Dayanara Medina

Por otro lado, es importante analizar el comportamiento de la cartera crediticia de la banca privada. Los resultados del crédito entre enero y julio de este año, registra un aumento del 12.9% en relación al mismo período de 2007 que fue de 7.9%, alcanzando un total de 10.768 millones de dólares.

Una vez más las entidades con mayor porcentaje son los bancos, en el siguiente cuadro se puede observar los porcentajes de los mismos:

**TABLA No 1- 11  
COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA**

<b>Cartera de Crédito</b>	<b>Julio-07</b>	<b>Dic-07</b>	<b>Julio-2008</b>
<b>Banco</b>	7.252.177	7.570.741	8.604.271
<b>Cooperativa</b>	934.391	1.012.077	1.193.795
<b>Mutualista</b>	279.829	257.882	247.618
<b>Soc. Financiera</b>	626.918	700.708	722.798
<b>Total en US\$ Miles</b>	9.093.315	9.541.407	10.768.482
<b>Variación 7 meses</b>	7.88%		12.86%

Fuente: Superintendencia de bancos y seguros  
Elaborado por: Dayanara Medina

Otro de los factores que influye e influirá en mayor nivel en las transacciones bancarias será la sutil apreciación del dólar, lo cual podría traducirse en un mayor volumen de entradas de capital y generar efectos negativos en la economía, ya que con una mayor liquidez del sistema monetario se podría disparar la inflación.

Por último, es importante señalar que el buen comportamiento de la banca no solo ha dependido de factores externos, sino también de una buena gestión de las entidades financieras. Sin embargo, un brusco incremento o cambio en cuanto se refiere al gasto estatal y a la inflación podría afectar significativamente, en los últimos meses del año no solo a la banca sino en general al sector privado.

## **c. Organismos de Control**

### **c.1 Superintendencia de Bancos y Seguros**

La Superintendencia, organismo técnico con autonomía administrativa, económica y financiera y personería jurídica de derecho público, está dirigida y representada por el Superintendente de Bancos. Tiene a su cargo la vigilancia y el control de las instituciones del sistema financiero público y privado, así como, de las compañías de seguros y reaseguros.

### **c.2 Dirección Nacional de Cooperativas**

Su función es 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.

#### **1.3.2.2 Cooperativas de Ahorro y crédito**

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 se rigen por estatutos y por la ley de asociaciones cooperativas.

**Objetivo.-** el principal objetivo es el servicio a la comunidad y no el lucro.

**Principios.-**

Las cooperativas realizan su actividad económica bajo los siguientes principios cooperativos.

- × **Adhesión abierta y voluntaria.-** Las Cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y a aceptar las responsabilidades propias de estar asociado, sin discriminaciones sociales, políticas, religiosas, raciales o de sexo.
- × **Gestión Democrática por parte de los asociados.-**Las cooperativas son organizaciones administradas y organizadas con procedimientos democráticos por los asociados, quienes participan activamente en la fijación de políticas y en la toma de decisiones.
- × **Participación económica de los asociados.-**Los asociados contribuyen equitativamente y controlan en forma democrática el patrimonio de su cooperativa.

Así mismo, destinan excedentes para propósitos como el fortalecimiento y desarrollo de la cooperativa mediante la creación de reservas; beneficios para los asociados en

proporción a sus transacciones con la cooperativa y otras actividades que aprueben los asociados.

- × **Autonomía e independencia.-** Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, administradas y controladas por sus asociados. Si celebran acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si obtienen recursos de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren la administración democrática por parte de los asociados y mantengan su autonomía.
  
- × **Educación, capacitación e información.-**Las cooperativas proporcionan educación y capacitación a los asociados, representantes elegidos, directivos y empleados, de forma que puedan contribuir de manera eficaz al desarrollo de sus cooperativas.
  
- × **Cooperación entre cooperativas.-** Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
  
- × **Compromiso con la comunidad.-** La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros

**Valores:**

- Responsabilidad
- Igualdad
- Democracia

- Equidad
- Solidaridad
- Ayuda mutua

### **Importancia**

La actividad financiera de las cooperativas es considerada importante por las siguientes razones:

- × Proporcionan empleo directo a sus empleados
- × Aseguran una justa distribución de los ingresos y la riqueza nacional
- × Es un mecanismo para combatir la pobreza ya que incorpora la población en los procesos productivos, a través de los productos crediticios que ofrece
- × Es una de las opciones para combatir el desempleo y subempleo, una fuerza dinámica para el sistema productivo nacional
- × Las cooperativas son las primeras en hacer frente a las necesidades de la población local
- × Muestran un alto nivel de flexibilidad y adaptabilidad a los cambios de las situaciones del mercado
- × Pueden desarrollar demandas para nichos de mercados debido a su tamaño limitado.

- × Suministran oportunidades a las mujeres y jóvenes bajo una perspectiva de equidad de género

### **Captaciones y Colocaciones**

Las captaciones del sistema de cooperativas a septiembre de 2006, fueron de 630.96 millones de dólares, subiendo a 855 millones en septiembre de 2007, es decir hubo un crecimiento de 224 millones de dólares, equivalente a una tasa de variación de 35.51%; mientras que el total de colocaciones (cartera e inversiones), pasó de 822.4 millones de dólares a 1111.26 millones, es decir hubo un aumento de 288.97 millones de dólares, lo que significó una tasa de crecimiento anual de 35.12%.

Del total de las captaciones, se determina que la región Sierra concentró el 70.6% y 72.8% de los depósitos de ahorro, en septiembre de 2006 y 2007, respectivamente; y en el caso de los depósitos a plazo, concentró el 88.8% y 89.3%, en su orden.

Por el lado de las colocaciones, la cartera de créditos en particular, se concentró en la sierra en el 77% y 77.6% en septiembre 2006 y 2007, respectivamente.

En ambas fechas, tanto a nivel de captaciones como de colocaciones, la provincia que más aportó a este subsistema es la Provincia de Pichincha.

A septiembre de 2006, la mayor tasa de morosidad se registró en la Provincia de Pichincha (5.35%), seguida por la Provincia de Loja (5.21%) e Imbabura (4.79%), entre otras. La Provincia de

Tungurahua que concentró el segundo mayor porcentaje de la cartera, reflejó una tasa de morosidad de 4.3%.

En cuanto a la descomposición de las captaciones y colocaciones por plazo, se determina que las primeras se efectúan en mayor medida en el rango de 1 a 90 días; comportamiento similar registran las inversiones; no así la cartera, en la cual su mayor peso se concentra en el rango de más de 360 días. Lo referido demuestra las preferencias del mercado de corto plazo para el caso de inversiones en el sistema financiero.

#### **a. MICROCRÉDITO**

El microcrédito fue utilizado como un mecanismo de desarrollo por Muhammad Yunus y varios países a nivel mundial, con propósitos solidarios y de apoyo a los más pobres, quienes no eran considerados sujetos de crédito por parte del sistema financiero formal.



Los organismos internacionales adoptaron el micro-crédito como programa financiero para “combatir” la pobreza en los países pequeños y pobres del mundo, considerada una actividad que crece en Latinoamérica en los países como Honduras, El Salvador, Bolivia y Nicaragua, que pertenecen al primer grupo de más pobres, luego tenemos a Perú, Colombia, Costa Rica, Paraguay y Ecuador.

El micro crédito está destinado al sector microempresarial, 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.

### **Conclusiones**

El análisis de los factores del micro ambiente permite identificar el sector donde se desarrollan las cooperativas de acuerdo a la actividad que desempeñan.

Todos conocemos que las cooperativas ejercen actividades de intermediación financiera, que consiste en la captación de recursos, con la finalidad de otorgar créditos o financiamientos para la población sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, dichas instituciones proveen créditos destinados al sector microempresarial, es decir, al sector de personas que trabaja sin

relación de dependencia y tienen negocios pequeños (economía informal) con capitales limitados.

El sector del cooperativismo esta bajo el control de la Dirección Nacional de Cooperativas cuya función es gestionar acciones técnico legales para la aprobación y registro de las organizaciones cooperativas; auditar, capacitar, asesorar, aprobar planes de trabajo.

## **CAPÍTULO II**

### **LA COOPERATIVA Y SU DESARROLLO**

#### **2.1 Base legal de la Cooperativa**



CEDES es una entidad de derecho privado, regida por las disposiciones de la Ley y el Reglamento General de Cooperativas, su Estatuto, su Reglamento General Interno, Reglamentos Especiales y los principios universales del Cooperativismo.

La entidad está dedicada a realizar operaciones financieras de ahorro y crédito exclusivamente con sus afiliados, a través de sus diferentes productos financieros y servicios cooperativos.

La Cooperativa está integrada por 13 miembros fundadores, 2 técnicos –investigadores asociados, así también por los afiliados, cuenta ahorristas que hasta el momento llegan a 1.850 personas.

#### **2.2. Reseña Histórica**

Un grupo de profesionales vinculados al movimiento cooperativo ecuatoriano y al desarrollo social, se plantearon la necesidad de crear una organización que contribuya a solucionar el grave problema que sufre la gran mayoría de habitantes de los sectores rurales y urbanos, como es permitir el acceso al mercado financiero que hasta el momento no tienen la posibilidad de ser atendidos por las entidades financieras formales.

Para atender esta necesidad, concensuada la idea y el fin propuesto, fue lo que motivo este grupo de personas a constituir, una Cooperativa De Ahorro y Crédito, es así como nace la Comunidad Empresarial para el Desarrollo Económico y Social “CEDES” Ltda.

### **2.3 Misión**

Apoyar al desarrollo y fortalecimiento de los sectores micro empresariales de la población urbana marginal que no tiene acceso a las instituciones formales de crédito, a través de financiamiento para sus iniciativas de inversión (productiva), mediante procesos de capacitación, asesoría técnica (teórico práctica), transferencia de tecnología, basándonos en los principios de solidaridad, horizontalidad y rentabilidad.



## **2.4 Visión**

La institución considera que el hombre es el soporte fundamental del sistema económico, por esta razón aspira constituirse en una entidad que lidere a nivel nacional, procesos de desarrollo social, económico y empresarial en un ámbito de competitividad.

“CEDES se proyecta al futuro como una organización líder dentro del sistema cooperativo nacional, sólida, especializada en el desarrollo humano y productivo, con elevados niveles de calidad y competitividad, positiva que utiliza nuevos enfoques y metodologías, que propicia la participación activa de sus integrantes, la igualdad social y equidad de género, dentro de un enfoque económico rentable y sustentable con posicionamiento estratégico a nivel nacional.”

## **2.5 Objetivos**

### **2.5.1 Objetivo General**

Apoyar al desarrollo y fortalecimiento social y económico de los afiliados a la cooperativa, mediante el micro ahorro y el micro crédito, para que sus proyectos y negocios alcancen niveles de competitividad, sean rentables, sustentables y de impacto, con el fin de mejorar el ingreso familiar

### **2.5.2 Objetivos Específicos**

- × Posicionar la imagen institucional, como una organización ágil y eficiente, a través de una oferta productos financieros

innovadores y de calidad, y además por sus servicios complementarios de amplio beneficio social.

- × Gestionar, conseguir y canalizar recursos crediticios en condiciones favorables para el desarrollo de los emprendimientos de sus socios
- × Apoyar los emprendimientos o proyectos de sus afiliados de grupos y organizaciones de trabajo asociado y de economía solidaria, que muestren capacidad de autogestión
- × Impulsar y desarrollar programas de formación, capacitación técnica empresarial, actualización y perfeccionamiento de sus socios sean cuadros técnicos o directivos vinculados con la producción de bienes y servicios



- × Establecer un sistema de seguimiento y evaluación como mecanismo eficaz para corregir y mejorar permanentemente

los procesos de trabajo, que sirva también como instrumento de transparencia y rendición de cuentas para sus afiliados.

- × Disponer de una estructura organizacional ágil y eficiente en concordancia con las perspectivas de su desarrollo, con descentralización de funciones, fortalecimiento de las unidades operativas y técnicas; y, delegación de responsabilidades en un esquema de administración horizontal y cultura de calidad.
  
- × Desarrollar una estructura financiera sana, que genere información oportuna, reflejada en índices financieros óptimos, con niveles de crecimiento y rentabilidad reales de conformidad con el promedio del sistema cooperativo y el sistema financiero nacional.
  
- × Contar con una imagen institucional posesionada en el mercado financiero, mantener una base de datos actualizada acerca del mercado, para conocer oportunamente la demanda actual y futura de los productos y servicios requeridos por los socios.
  
- × Contar con un adecuado plan de educación y capacitación para socios dirigentes y empleados, mediante el cual se propicie el mejoramiento social, económico y productivo para lograr calidad en el desempeño laboral.

## 2.6 Políticas

La normatividad interna en la cooperativa se basa en: La Ley y Reglamento General de Cooperativas, el Estatuto de la Institución, el Reglamento General Interno, la reglamentación de los Productos Financieros y Servicios Cooperativos, el manual de procedimientos administrativos; y, las Resoluciones adoptadas por Administración.

- × **Política de Calidad:** está basada en cumplir e incluso superar las expectativas de sus clientes, a través, de la elaboración de un producto eficiente, económico y de calidad.
- × **Políticas de Fondeo e Inversiones:** Las principal fuente de fondeo de la entidad continúan siendo los depósitos a la vista. Cuentan con una línea aprobada por la Corporación Financiera Nacional para atender sus planes de crecimiento.
- × **Política Salarial:** consiste en aplicar la tabla salarial determinada en la comisión especial del Ministerio del Trabajo en el cual se fijan las remuneraciones a cada cargo.

## 2.7 Principios

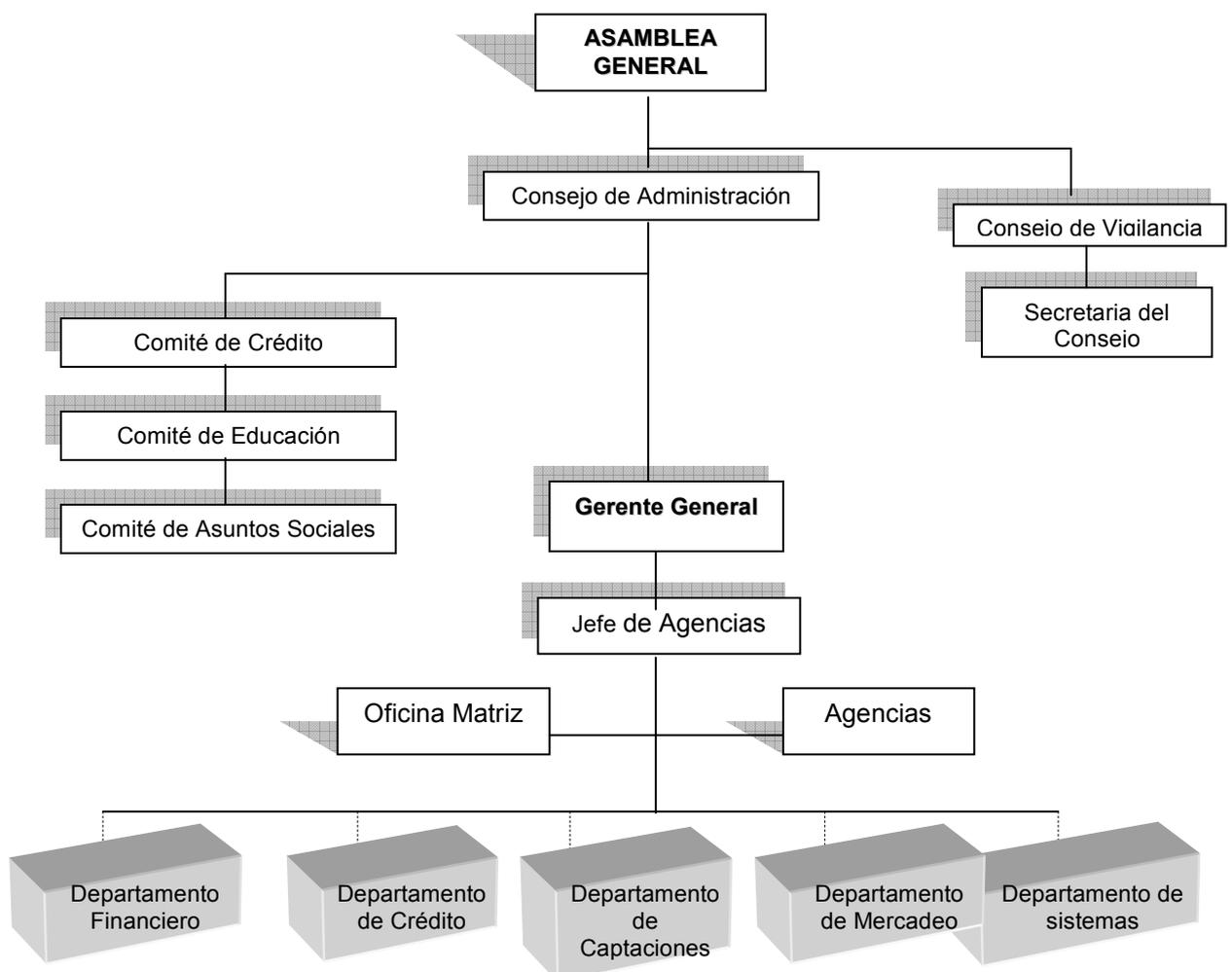
- Membresía abierta y voluntaria;
- Control democrático por parte de los socios;
- Participación económica de los socios;
- Autonomía e independencia;
- Educación, formación e información;
- Alianzas, compromisos de asistencia y cooperación con otras cooperativas;
- Interés por la comunidad

## 2.8 Valores

Para poner en práctica sus principios, la cooperativa está basada en los siguientes valores:

- × Ética,
- × Calidad de servicio;
- × Apertura al cambio;
- × Innovación;
- × Trabajo de equipo;
- × Recurso humano competente;
- × Solidaridad,
- × Compromiso social y comunitario

## 2.9 Organigrama (GRAFICO No.2-1)



## **2.10 Proveedores**

Tomando en consideración que la actividad principal de la Cooperativa es la intermediación de los recursos económicos, los principales proveedores del dinero lo representan los socios actuales, así como, los clientes potenciales mediante los depósitos en cuentas de ahorros y certificados de depósito.

## **2.11 Clientes**

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

Los usuarios directos de los micro-créditos son los comerciantes de las ferias libres, propietarios de pequeños negocios, microempresas, personas que se dedican a la venta directa de productos, que no tienen acceso a los servicios financieros formales, mujeres organizadas en Banco Comunal, los mismos que manifiestan su deseo de no solo conseguir créditos, sino además, contar con un espacio en donde se pueda ahorrar, sea posible establecer programas de capacitación social productiva y económica, y, se cuenta con un para la organización social hacia la consecución de nuevos proyectos productivos.



## 2.12 COMPETENCIA

La Matriz de la cooperativa está ubicada a 3 Km. de distancia de las entidades que ofrecen servicios financieros en los Valles de Tumbaco, Cumbayá y los Chillos, estas son:

- × 12 BANCOS: Pichincha, Austro, Produbanco, Guayaquil, Internacional, Pacífico, Procredit, Solidario, M. M. Jaramillo Arteaga, Unibanco, Bolivariano. Capital, Rumiñahui.
- × 23 COOPERATIVAS: Coprogreso, 23 de Julio, Ilaló, Guaycana, Tulcán, Alianza del Valle, San Pedro de Taboada, Textil 14 de Marzo, Luz del Valle, 29 de Octubre, Cámara de Comercio de Ambato, Juan de Salinas, Mushuc Runa, Chibuleo, Cotogchoa, Pichincha, Esperanza y Progreso, 29 de Agosto, Esperanza del Futuro, Cooperare, Rumiñahui, Cooperarte
- × FINANCIERAS: Credifé, FED, Finca

**La ventaja competitiva de CEDES radica en:**

- ✗ La ubicación estratégica de las oficinas de la cooperativa,
- ✗ Nuestros afiliados no son sujetos de crédito en las entidades financieras formales,
- ✗ Los montos de crédito se han adecuado a las necesidades de los afiliados,
- ✗ Existe flexibilidad en los períodos de pago,
- ✗ La atención a los clientes es personalizada lo que inspira confianza para las operaciones financieras,



- ✗ El equipo directivo y administrativo de la cooperativa tienen sólidos conocimientos y experiencia de varios años en otras entidades similares,

La concesión de créditos se realizan de manera ágil y oportuna; y,

- ✘ La tecnología utilizada en las operaciones y la administración asegura la transparencia institucional
- ✘ Se realiza de manera permanente programas de capacitación para los afiliados
- ✘ Se impulsa actividades culturales (música, danza, ferias artesanales, deporte) para integrar y cohesionar a los afiliados

## **2.13 ESTRATEGIAS**

### **2.13.1 Estrategia de Precios**

Para determinar la estrategia de precios se realizó un análisis de costos, del cual se extraen los siguientes datos:

- ✘ El precio se determina en base al comportamiento del mercado financiero, los costos operativos de la cooperativa y las disposiciones legales
- ✘ La tasa de interés activa se ha determinado en el 38% anual en los micro-créditos que la cooperativa concede
- ✘ Tasa de interés Pasiva que se pagará será la siguiente: por ahorros a la vista, 3,75% anual; ahorro programado 5% anual; Depósitos a plazo fijo: de 1 a 30 días 6%, 31 a 60 días 7% anual, de 61 a 90 8%, de 91 a 180 días 9% anual, de 181 a 360 días 10%, en Certificados de Aportación se pagará el 6%

de interés anual, pasado los 360 días la gerencia tiene la facultad de negociar la tasa de interés.



- × Los precios determinados anteriormente son de penetración en el mercado, a futuro la cooperativa observará las regulaciones legales, el comportamiento del mercado y los precios de la competencia
- × Las entidades financieras que trabajan en el sector no están ofreciendo sus servicios al mercado informal, al cual, la Cooperativa esta atendiendo, por esta razón, la competencia es mínima.
- × En sondeos realizados con los afiliados su principal expectativa es, conseguir un crédito para capital de trabajo, esto es tratándose de micro empresarios establecidos (80%) y aproximadamente un 20% de afiliados aspiran a crear su microempresa por lo que se concluye que existe una alta demanda que se aproxima a 6.000 créditos desde el 2007 al 2010, con una cartera de USD 2.000.000,00.

### 2.13.2 Estrategia de comunicación

- ✘ La promoción de los servicios estará básicamente orientada a comerciantes de las ferias libres, pequeños comerciantes, micro empresarios en general, mujeres dedicadas a la venta directa por catálogo, establecimientos educacionales primarios y secundarios de la zona de influencia de la cooperativa.
- ✘ El camino más directo para llegar al público objetivo será a través de la promoción directa y personalizada en la cual se dará a conocer los servicios que ofrece y se utilizará medios de difusión tales como, artículos promocionales, sorteos, auspicios en eventos culturales, deportivos y ferias
- ✘ Además se realizará actividades de promoción y publicidad a través de la radio, conferencias informativas, espacios publicitarios en medios escritos y espacios publicitarios en lugares estratégicos

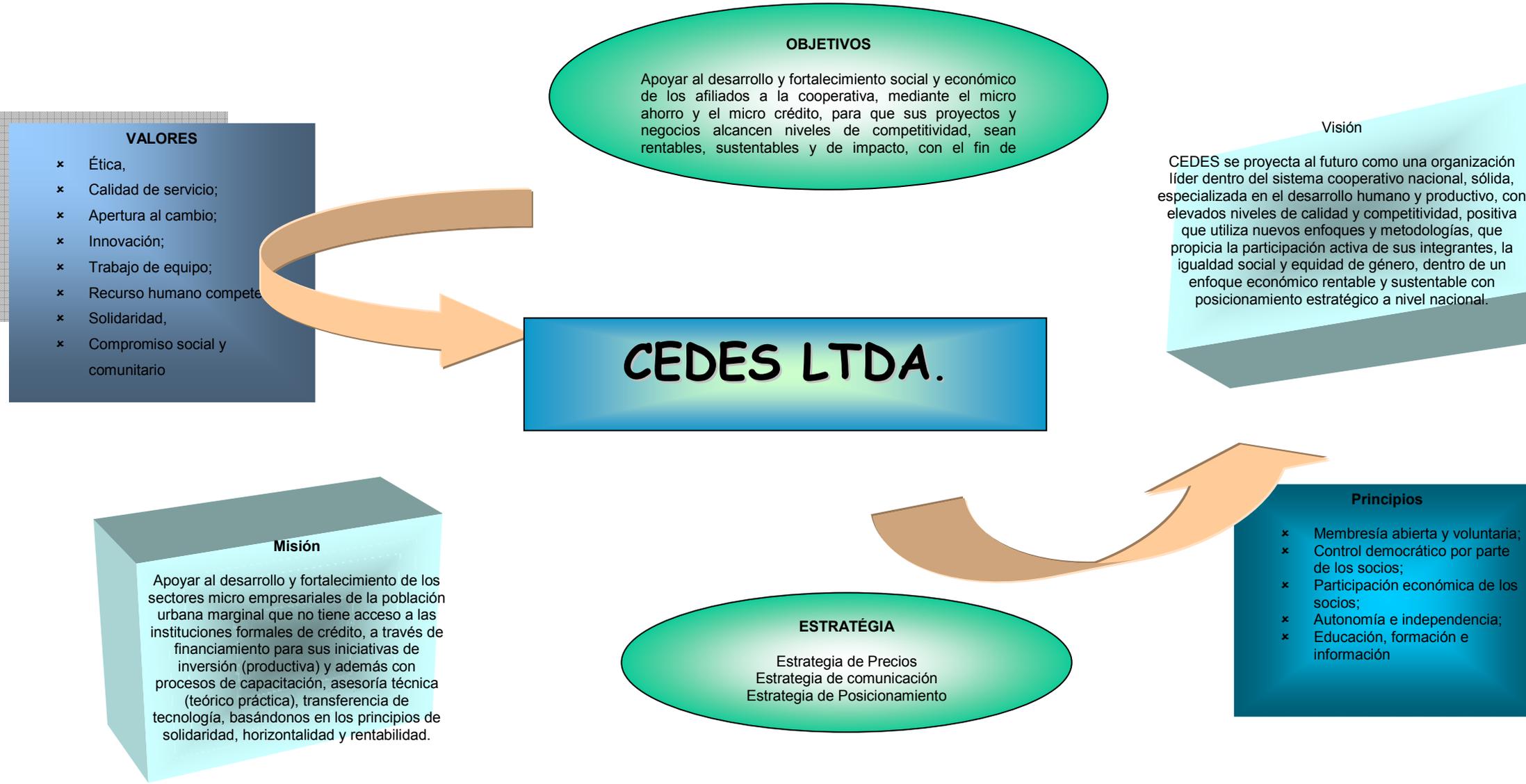


### **2.13.3 Estrategia de Posicionamiento**

Se elaborará para su divulgación una memoria de los resultados económicos y financieros obtenidos en cada período, se realizará un estudio de mercado y aplicación de estrategias de mercadeo, apertura de nuevos centros de atención que ayudará a ampliar la cobertura del mercado y brindar servicios especializados,

La adquisición de nuevas tecnologías permitirá ampliar la red de productos, servicios y ayudará a mejorar los procesos.

**2.14 MAPA ESTRATEGICO (GRAFICO No.2-2)**



### **CAPÍTULO III**

## **ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

**(2007-2008)**

### **3.- Estados Financieros**

Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período.

#### **Balance General**

Es el documento contable que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital, valuados y elaborados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Un balance general en una Cooperativa va a ser distinto a las demás empresas, ya que, su actividad económica es de prestar servicios o comercializar productos, mientras que la actividad de una institución financiera como las Cooperativas es la intermediación financiera, por lo que, aparecen cuentas como la “Cartera de Créditos” que refleja la actividad del otorgamiento de crédito.

#### **Estado de Pérdidas y Ganancias**

Es un documento donde se detalla y ordena como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable.

El estado de resultados esta compuesto por las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

En una cooperativa en el balance de pérdidas y ganancias no existe la cuenta ventas la misma que es reemplazada por intereses causados, comisiones causadas que son servicios de la intermediación financiera.

**a) Balance General (TABLA No 3-1)**

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "CEDES" LTDA.										
BALANCE GENERAL										
CUENTAS	dic-07			ANALISIS VERTICAL	dic-08			ANALISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL			
<b>ACTIVO</b>										
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			294.833,00	<b>78%</b>			571.610,33	<b>85%</b>	276.777,33	<b>94%</b>
<b>FONDOS DISPONIBLES</b>		20.299,80	65.007,46	<b>17%</b>		17.017,90	69.328,43	<b>10%</b>	4.320,97	7%
CAJA	17.099,80				13.267,90					
Efectivo	3.000,00				3.500,00					
Efectivo Transitorio	200,00				250,00					
Caja Chica	-				-					
<b>BCOS Y OTRAS INSTITUC. FINANCIERAS</b>		42.687,66				50.210,08				
BCOS E INSTITUC. FINANC. LOCALES	3.921,68				35.103,72					
Banco Pichincha	38.661,26				15.054,00					
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	4,72				52,36					
Cooperativa S.J. de Cotogchoa	100,00									
<b>EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO</b>		2.020,00				2.100,45				
Cheques país	2.020,00				2.100,45					
<b>CARTERA DE CREDITOS</b>			198.800,92	<b>52%</b>			466.051,32	<b>69%</b>	267.250,40	134%
<b>CREDITO COMERCIAL</b>		4.357,16				14.783,30				
POR VENCER	4.357,16				14.783,30					
NO DEVENGA INTERÉS	-				-					
VENCIDO	-				-					
<b>CREDITO DE CONSUMO</b>		64.267,44				117.744,31				
POR VENCER	53.066,92				102.258,46					
NO DEVENGA INTERÉS	8.284,12				10.239,77					
VENCIDO	2.916,40				5.246,08					
<b>CREDITO DE VIVIENDA</b>		4.996,16				73.845,23				
POR VENCER	4.855,82				73.845,23					
NO DEVENGA INTERÉS	140,34				-					
VENCIDO	-				-					
<b>CREDITO MICROEMPRESA</b>		125.180,16				259.678,49				
POR VENCER	112.137,18				236.334,07					
NO DEVENGA INTERÉS	8.514,08				13.180,06					
VENCIDO	4.528,90				10.164,36					

<b>CUENTAS POR COBRAR</b>			31.024,62	<b>8%</b>			36.230,58	<b>5%</b>		5.205,96	17%
CHEQUES		3.000,00					11.426,00				
Cuentas por Cobrar Cheques	3.000,00					11.426,00					
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES		4,00					2,00				
Comisiones	4,00						2,00				
<b>CUENTAS POR COBRAR VARIAS</b>											
<b>VALORES POR LIQUIDAR</b>			27.870,62				24.092,39				
Valores por Liquidar Money Gram	200,00					10.348,32					
Cuentas por Cobrar Empleados	414,46					288,07					
Cuentas por Cobrar Socios	27.256,16					13.366,00					
Otros Anticipos	-					90,00					
<b>OTRAS</b>		150,00					710,19				
Préstamos Empleados	-					346,85					
Otras cuentas	150,00					363,34					
<b>ACTIVOS FIJOS</b>											
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>			17.816,98	<b>5%</b>			17.793,38	<b>3%</b>		- 23,60	0%
MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA		10.716,98					10.255,60				
MUEBLES DE OFICINA	1.160,00					1.230,00					
Muebles con vida útil											
ENSERES DE OFICINA	52,78					399,25					
Enseres con vida útil											
EQUIPO DE OFICINA	9.504,20					8.626,35					
Equipo de Oficina con vida útil											
Programas de Computación											
Equipos de Seguridad											
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		7.100,00					7.537,78				
Equipos de Computación	7.100,00					7.537,78					
<b>OTROS ACTIVOS</b>			67.068,16	<b>18%</b>			82.323,69	<b>12%</b>		15.255,53	23%
INVERSION EN ACCIONES Y PARTICIPACIONES		80,00					40,00				
Cooperativa S.J. de Cotogchoa	80,00					40,00					
Gastos y Pagos Anticipados		1.219,12					2.015,07				
Intereses	150,00					700,00					
Anticipos a Terceros	400,00					980,51					
Iva	669,12					334,56					
GASTOS DIFERIDOS		27.988,50					33.586,20				
Gastos de Constitución	13.971,51					16.765,81					
Gastos de Instalación	14.016,99					16.820,39					
TRANSFERENCIAS INTERNAS		34.475,00					40.936,18				
Transferencias Internas Agencia 1	-					1.972,78					
Transferencias Tumbaco	34.475,00					36.450,00					
Transferencias Money Gram	-					2.513,40					
OTROS		3.305,54					5.746,24				
Impuesto al Valor Agregado	2.890,58					2.602,52					
Diferenciar por regularizar	14,96					239,10					
Varias	400,00					2.904,62					
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>			<b>379.718,14</b>	<b>100%</b>			<b>671.727,40</b>	<b>100%</b>		<b>292.009,26</b>	<b>77%</b>

CUENTAS	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
<b>PASIVO</b>										
<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>			286.654,05	90%			545.367,89	91%	258.713,85	90%
<b>DEPÓSITOS A LA VISTA</b>		132.606,18	0,46			273.150,21	0,50			
DEPOSITOS DE AHORRO	132.346,18				258.312,30					
Cuentas Activas										
Depósitos por Confirmar	260,00				14.837,91					
DEPOSITOS A PLAZO		154.047,87	0,54			272.217,68	0,50			
De 1 a 30 días	5.999,29				16.333,35					
De 31 a 90 días	40.454,69				83.912,75					
De 91 a 180 días	42.000,00				91.812,99					
De 181 a 360 días	250,00				25.234,92					
De mas de 361 días	65.343,89				54.923,67					
<b>OBLIGACIONES INMEDIATAS</b>			1,00	0%			128,80	0%	127,80	12780%
GIROS, TRANSFERENCIAS Y COBRANZAS		1,00				128,80				
Money Gram	0,00				128,80					
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>			10.164,66	3%			10.856,49	2%	691,83	7%
INTERESES POR PAGAR		0,00			-	95,41				
DEPÓSITOS	0,00				95,41					
Depósitos de ahorro										
Depósitos a Plazo										
OBLIGACIONES POR PAGAR		3.568,44				2.256,12				
Remuneraciones	3.088,44				1.543,82					
Aportes al Iess	480,00				712,30					
RETENCIONES		1.480,70				728,70				
Impuesto a la Renta 1%	135,22				220,48					
IVA 30%	194,54				198,08					
IVA 70%	992,54				185,68					
IVA 100%	158,40				124,46					
RETENCIONES FISCALES		506,28				491,34				
Impuesto a la Renta 2%	400,68				351,98					
Impuesto a la Renta 8%	105,60				111,16					
Impuesto a la Renta 1%	0,00				28,20					
<b>PROVEEDORES</b>		4.609,24				7.284,92				
Proveedores de Bienes	2.507,00				3.243,90					
Proveedores de Servicios	2.102,24				4.041,02					
<b>CUENTAS POR PAGAR VARIAS</b>			3.463,08	1%			6.020,50	1%	2.557,43	74%
ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS		50,00				358,14				
Varios Proveedores	50,00				89,75					
cuotas	0,00				268,39					
OTRAS CUENTAS POR PAGAR		3.413,08				3.530,46				
Depósitos en Custodia	1.500,00				2.000,00					
Préstamos por Pagar	1.913,08				1.530,46					
OBLIGACIONES FINANCIERAS		0,00				2.131,90				
SOBREGIROS	0,00				2.131,90					
<b>OTROS PASIVOS</b>			17.292,72	5%			38.984,12	6%	21.691,40	125%
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>			<b>317.576,50</b>	<b>84%</b>			<b>601.358,80</b>	<b>90%</b>	<b>283.782,30</b>	<b>89%</b>

PATRIMONIO	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
<b>CAPITAL SOCIAL</b>			65.556,77	105%				69.535,95	99%	3.979,18	6%
APORTE DE SOCIOS		65.556,77					69.535,95				
Certificados de Aportación	65.556,77					<b>69535,952</b>					
UTILIDAD O PERDIDA			-3.415,13	-5%				832,65	1%	4.247,78	-124%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>62.141,64</b>	<b>16,37%</b>				<b>70.368,60</b>	<b>10%</b>	<b>8.226,96</b>	<b>13%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>379.718,14</b>					<b>671.727,40</b>		<b>292.009,26</b>	<b>77%</b>

**b) Estado de Pérdidas y Ganancias (TABLA No 3-2)**

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "CEDES" LTDA.								
ESTADO DE RESULTADOS								
Cuentas	dic-07		ANÁLISIS VERTICAL	dic-08		ANÁLISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANÁLISIS HORIZONTAL
	SUBTOTAL	TOTAL		SUBTOTAL	TOTAL			
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>								
INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS		26.817,15	81%		54.857,08	91%	28.039,93	105%
INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITO	26.817,15			54.857,08				
INGRESOS POR SERVICIOS		1.759,44	5%		2.087,96	3%	328,52	19%
SERVICIOS COOPERATIVOS	1.759,44			2.087,96				
OTROS INGRESOS OPERACIONALES		4.002,76	12%		3.275,60	5%	-727,16	-18%
OTROS	4.002,76			3.275,60				
OTROS INGRESOS		380,40	1%		100,00	0%	-280,40	26%
OTROS	380,40			100,00				
<b>TOTAL GENERAL DE INGRESOS</b>		<b>32.959,75</b>	<b>100%</b>		<b>60.320,64</b>	<b>100%</b>	<b>27360,89</b>	<b>131%</b>
<b>EGRESOS FINANCIEROS</b>								
INTERESES CAUSADOS		12.554,78	98,89%		23.143,13	99,84%	10.588,35	84%
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	12.554,78			23.143,13				
COMISIONES CAUSADAS		140,32	1,11%		38,08	0,10%	-102,24	-73%
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>12.695,10</b>	<b>39%</b>		<b>23.181,21</b>	<b>38%</b>	<b>10.486,11</b>	
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>		<b>20.264,65</b>	<b>61%</b>		<b>37.139,43</b>	<b>62%</b>	<b>16.874,78</b>	<b>28%</b>
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>								
GASTOS DE OPERACIÓN		23.679,78			36.306,78		12.627,00	53%
GASTOS DE PERSONAL	7.429,74		31,38%	12.976,53		36%		
HONORARIOS	100,00		0,42%	183,90		1%		
SERVICIOS VARIOS	582,96		2,46%	3.746,79		10%		
IMPUESTOS, CONTRIB. Y MULTAS	86,00		0,36%	77,96		0%		
AMORTIZACIONES	0,00		0,00%	650,00		2%		
OTROS GASTOS	1.954,01		8,25%	1.868,45		5%		
<b>TOTAL DE GASTOS</b>		<b>23.679,78</b>	<b>72%</b>		<b>36.306,78</b>	<b>60%</b>	<b>25.254,01</b>	<b>42%</b>
<b>RESULTADO (DEFICIT/SUPERAVIT)</b>		<b>-3.415,13</b>	<b>-10%</b>		<b>832,65</b>	<b>1%</b>	<b>-8.379,22</b>	<b>-14%</b>

### 3.1 Análisis de los Estados Financieros año (2007-2008)

El análisis financiero evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una institución, dicho análisis es utilizado para fines de control y planificación siendo un proceso necesario para los socios y/o accionistas de una empresa, así como, para la toma de decisiones futuras.

La información que se presenta en el análisis muestra los puntos fuertes y débiles que deben ser tomados en cuenta para adoptar acciones correctivas y los fuertes deben ser atendidos para utilizarlos como fuerzas en la actividad que desarrolla la empresa.

#### a. BALANCE GENERAL

#### ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

##### 1) Activos:

**Activo Corriente.**- El activo corriente esta conformado por fondos disponibles, banco y otras instituciones financieras, efectos de cobro inmediato, cartera de créditos, cuentas por cobrar.

El activo corriente en relación al total activo en el año 2007 representa el 78% (USD\$ 294.833,00) y en el año 2008 representa el 85% (USD\$ 571.610,33), teniendo una variación positiva en más de USD\$ 276.777,33 que equivale a un 94%.

Las cuentas que conforman el activo corriente también han generado las siguientes variaciones entre el año 2007 y 2008.

- ✓ **Fondos Disponibles.-** el saldo final para el término del año 2007 fue de USD\$ 65.007,46 que en porcentaje equivale al 17% en relación al total activos; dicha cifra aumento a USD\$ 69.328,43 en el año 2008 que en relación al total de activos representa el 10%.

La variación en positivo que tuvieron los fondos disponibles entre el año 2007 y 2008 es equivalente al 7% (USD\$ 4.320,97), resultado que refleja que la cooperativa posee recursos líquidos disponibles, cifra que da seguridad a la actividad económica que desarrolla la institución.

- ✓ **Cartera de Crédito.-** es la cuenta principal del activo, la cual refleja el resultado de la actividad que desarrolla la cooperativa. La cartera de crédito en el año 2007 fue de USD\$ 198.800,92, es decir que, el 52% del total de activos esta concentrado en la cartera de créditos y en el año 2008 el saldo de la cartera aumento a USD\$ 466.051,32 siendo el 69% del total activos.

La variación que presentan los saldos de la cartera entre el año 2007 y 2008 equivale al 134% (USD\$ 466.051,32), es decir que, existió un aumento en el volumen de los créditos, esto significa que la cooperativa cada día depende mas de la cartera, es importante tener en cuenta que se debe contar con una sana política de crédito que garantice la recuperación dentro de los plazos previstos

Una debilidad importante que exhibe la cooperativa, es la de no presentar provisiones por cartera vencida, por lo que la recuperación debería ser muy alta y efectiva al punto de no reflejar cartera vencida; lo cual como se detalla posteriormente, no es así, puesto que la Cooperativa si tiene cartera vencida sin tener las provisiones adecuadas.

En relación con la composición de la cartera de créditos, hubo incremento en la participación de todas las carteras, comercial, consumo vivienda, pero existió un crecimiento significativo en la cartera de Microempresas, este crecimiento fue de \$ 134.498,33, del año 2.007 al año 2.008; es importante resaltar que debe existir una coherencia directa entre el volumen de crédito y la provisión que se designa a la cartera.

- ✓ **Cuentas por Cobrar.-** el saldo en el año 2007 fue de USD\$ 31.024,62 el mismo que aumento a USD\$ 36.230,58 en el año 2008, que en relación al total de activos representa el 8% en el año 2007 y el 5% en el año 2008 existiendo porcentualmente una disminución, lo que no sucede si se analiza la variación en valores la misma que representa un incremento del 17% entre los dos años; dicha diferencia refleja que existe una baja disponibilidad de caja.

Cabe indicar que es importante que la cooperativa optimice el proceso de recuperación de cartera para disminuir el riesgo de liquidez y así poseer mayor disponibilidad de recursos.

**Activo fijo:** En el año 2007 la cooperativa en el activo fijo posee un saldo de USD\$ 17.816,98 que es 5% del total activo de la cooperativa, cifra que disminuyo a USD\$ 17.793,38 siendo el 3% del total de activos en el 2008, diferencia de USD\$ -23.60 equivalente al 0.13%, la misma que es compensada con los valores de la depreciación y ajustes contables normales.

El porcentaje es bajo, por lo que, con el tiempo sería bueno que la cooperativa invierta en activos para disminuir los costos de arriendo; siempre y cuando no se destine muchos recursos, ya que siempre se debe tener en consideración que los activos productivos son la cartera de crédito, y que esa es la actividad esencial de la Cooperativa.

**Otros Activos.-** una de las variaciones significativas dentro de los activos, es la de los otros activos ya que en el 2.007 su saldo era de USD\$ 67.068,16 siendo el 18% del total de activos, cifra que aumento en un 23% en el año 2008 equivalente a USD\$ 15.255,53, valor que al sumar al saldo del 2007 da un total de USD\$ 82.323,69 en año 2008 que representa el 12% del total activos.

El respaldo de este incremento esta en las cuenta “Transferencias Internas” que realiza la cooperativa internamente con sus agencias, dicha cuenta para la cooperativa CEDES no esta considerada ni como fondos circulantes ni como fijos, pero como son propiedad de la misma utiliza dichos valores cumplir con gastos pagados por adelantado, alquileres, seguros, papelería, etc.

Es importante que el ingreso de fondos de cualquier destino este reflejando en el activo corriente pueda ser en fondos disponibles.

Cabe indicar que al existir una variación alta en la cuenta “otros activos” es importante analizar cuan prioritario es realizar las transferencias internas y la razón de las mismas, caso contrario sería óptimo reclasificar o eliminar dichas transacciones que no son parte de la actividad neta de la cooperativa.

**Total del activo.-** en el año 2.007 el total de activos fue de USD\$ 379.718,14 cifra que en el año 2008 se incremento a USD\$ 671.727,40 al 2.008, la diferencia entre los dos años representa el 77%. El aumento fue generado por crecimientos importantes en la cartera de crédito cuenta que refleja el crecimiento y desarrollo de la actividad que realiza la cooperativa; así también de la variación existente en la cuenta de Otros Activos.

## **2) Pasivo:**

**Obligaciones con el público.-** En valores podemos ver que las obligaciones con el público en el año 2007 fue de USD\$ 286.654,05 que equivale al 90% del total pasivos; mientras que en el año 2008 ascendió a USD\$ 545.367,89 siendo el 91% del total pasivos en dicho año reflejando su aumento en los depósitos a la vista.

La variación existente entre los saldos del 2007 y 2008 llega al 90%; porcentaje significativo que refleja que aumento la cartera, pero que influye en el crecimiento del riesgo de liquidez de la cooperativa lo cual le imposibilitaría devolver a los depositantes sus valores cuando lo requieran, afectando la permanencia y flujo de recursos de la cooperativa

La composición de las obligaciones con el público es:

- ✓ **Depósitos a la vista:** en el año 2007 los depósitos a la vista representan el 46% que equivale a USD\$ 132.606,18 del total de las obligaciones con el público, mientras para el año 2008 dicho valor asciende a USD\$ 273.150,21 que es el 50% del total de las obligaciones.

La variación existente entre los dos años es de USD\$ 140.544,03 que equivale al 106% existiendo un crecimiento de los depósitos, es decir, la cooperativa refuerza las captaciones a la vista, sacrificando las captaciones a plazo como se puede observar a continuación, con el fin de obtener recursos más baratos, pero a la vez aumenta la vulnerabilidad a la liquidez. Pese a ello la composición de los recursos captados a la vista y a plazo no representan problemas para el flujo de recursos de la cooperativa.

- ✓ **Deposito a plazo:** el saldo de los depósitos a plazo en el año 2007 es USD\$ 154.047,87, que equivale al 54% del total de las obligaciones con el público.

Para el 2008 los depósitos a plazo el porcentaje de participación baja al 50% a pesar de que si tomamos en cuenta las cifras en valores aumenta a USD\$ 272.217,68, manteniendo una diferencia entre los dos años USD\$ 118.169,82 que equivale al 77%.

**Cuentas por pagar:** Representa un 3% del pasivo corriente no es muy representativo para la cooperativa, dicho porcentaje en el año 2008 baja al 2%, pero en valores aumenta en el año 2007 el valor fue de USD\$ 10.164,66 y en el año 2008 USD\$ 10.856,49 manteniendo un nivel aceptable de endeudamiento.

La variación que se presenta en los valores es de USD\$ 691,83 cifra que es relativamente baja y no incide de mayor forma en el pasivo de la Cooperativa.

Las cuentas por pagar mantienen una diferencia del 7% equivalente a USD\$ 691,83, entre el año 2007 que tuvo un saldo de USD\$ 10.164,66 y disminuyó a USD\$ 10.856,49, la disminución se debe a que la cooperativa trata de implementar las políticas de endeudamiento.

**Otros Pasivos.-** el valor de USD\$ 17.292,72 en el año 2007 representa el 5% del total de activos porcentaje que aumenta en el año 2008 al 6% y en relación a los valores aumento a USD\$ 38.984,12.

El incremento es significativo ya que en porcentaje refleja el 125%, dado por la cuenta de "Transferencias Internas", que al igual que otros activos, estos pasivos no se clasifican como corrientes, ni como a largo plazo, dichos valores son por concepto de préstamos sin interés, ni fecha específica de cancelación por lo que es importante redefinir conceptos de manejo de cuentas así como una adecuada política.

**Total del Pasivo.-** el total pasivo se incremento de USD \$317.575,51 año 2007 a USD\$ 601.358,80 año 2008, a pesar de este aumento en los valores sigue siendo bajo en relación al activo lo que refleja que sus obligaciones son bajas.

### **3) Patrimonio:**

**Capital:** Representa un 105% del total del patrimonio, se observa una inversión alta de los socios para el desarrollo de las actividades, a pesar de que existe una pérdida del 5% en relación al patrimonio. En el año 2008 baja al 99% a pesar de existir disminución la cooperativa se recupera refleja el 1% de utilidad, reflejando un Incrementó en el capital del 6% del año 2007 al 2008, el cual se da por la aportación de los socios de USD\$ 3.979,18 más al capital.

En el año 2008, se refleja un 1% de utilidad en relación a la pérdida del 2007 que representó un -5% del patrimonio del 2007. El incremento en la utilidad pese a reflejar un valor de 124%, no es muy alto si lo analizamos en valores, ya que fue de USD\$ -3.415,13 a USD\$ 832,65.

## **b. BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

### **ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL**

#### **1) Ingresos**

El resultado de las actividades realizadas por la cooperativa CEDES Ltda., tanto en el año 2007 como 2008, demuestran que el movimiento existente en la cuenta intereses y descuentos ganados

son los mas altos en relación a otras cuentas que conforman al total ingresos, como son los ingresos por servicios, otros ingresos operacionales.

Mientras que, los ingresos por servicios en el año 2007 fueron de USD\$ 1.759,44, equivalente al 5% del total ingresos; para el año 2008 ascendió a USD\$ 2.087,96 siendo el 3% del total de ingresos, los intereses y descuentos ganados representa el 81% del total de ingresos en el año 2007, que en valores es USD\$ 26.817,15 y en el año 2008 ascendió a USD\$ 54.857,08 que es el 91% del total de ingresos en el año 2008 existiendo una variación entre los dos años de USD\$ 28.039,93 equivalente en porcentaje a 105%.

La variación presentada en la cuenta intereses y descuentos ganados entres los dos años fue por el incremento de la colocación de créditos en el mercado, así como, por la implementación de la Ley de Justicia de Financiera que elimina el cobro de comisiones

El Total de Ingresos del año 2007 fue de USD\$ 32.959,75 valor que incremento a USD\$ 60.320,64 en el año 2008, dicha variación en porcentaje se refleja que el valor se incremento en el 131%.

## **2) Egresos**

Los intereses causados y las comisiones causadas conforman el total de egresos operativos, que en el año 2007 fue de USD\$ 12.695,10 que representa el 39% del total de los ingresos, saldo que en el año 2008, ascendió a USD\$ 23.181,21 siendo el 38% del total, si hablamos en porcentaje existió una disminución del 1%.

### **3) Margen Financiero**

En el año 2007 el margen financiero bruto fue de USD\$ 20.264,65, y en el 2008 fue de USD\$ 37.139,43, el resultado que se obtiene en los dos años refleja, una actividad positiva para la cooperativa en consecuencia podemos decir que, el interés cobrado es mayor al interés que se pago a los demandantes de los servicios que presenta la cooperativa.

La cooperativa al poseer cifras positivas en el margen financiero puede generar y ofertar otros productos financieros siempre y cuando los mismos cumplan con las exigencias del mercado y el segmento a cubrir sea seleccionado y apto para el cumplimiento de la obligación que va a adquirir.

Por lo expuesto es importante mencionar que, la cooperativa deberá optimizar los recursos y disminuir los gastos operativos que a pesar de que no son representativos minimizan la rentabilidad como se puede observar en el año 2007 en el cual existió un a perdida de USD\$ 3.415,13 y en el año 2008 elimino dicha perdida y tuvo una utilidad de tan solo USD\$ 832,65.

Los gastos mas altos se da en los gastos operativos los cuales en el año 2007 son el 72% del total ingresos mientras que, en el 2008 disminuye al 60% porcentualmente ya que, en valores podemos observar que de USD\$ 23.679,78 ascendió a USD\$ 36.306,78 al igual que los ingresos razón por la que porcentualmente si se puede constatar la disminución de los valores.

Los gastos mas significativos son los de gastos de personal y seguros que en el año 2007 fueron de USD\$ 7.429,74 y USD\$ 7.348,20 respectivamente y para el año 2008 ascendieron a USD\$ 12.976,53 y USD\$ 9.225,55; al existir estas variaciones es importante priorizar gastos y eliminar los que sean innecesarios o puedan ser cubiertos con un menor valor, de manera que la cooperativa al poseer remantes en los saldos de dichas cuentas puedan invertir en activos fijos o implementar reservas dentro de su patrimonio para disminuir el riesgo.

### **CONCLUSIÓN**

La cartera crédito aumento paralelamente con las captaciones por lo que se encuentra en una situación financiera aceptable, para aumentar un crédito a nuevos segmentos con una cartera de calidad, garantizando que la cartera vencida sea menor como se puede ver del año 2007 al 2008 que va del 12% al 8.33%

La cooperativa debe incluir provisiones conjuntamente y de acuerdo con la cartera que posee, con el fin de disminuir el riesgo de liquidez y de cobertura de cartera vencida.

Es importante que exista un crecimiento de captaciones que sostenga y equipare el incremento de los créditos y así poder ofertar otros productos activos.

## **3.2 MÉTODO DE EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **3.2.1 CAMEL (Capital, Asset, Management, Earning and Liquidity)**

El método de evaluación de “CAMEL”, consiste en medir y analizar cinco parámetros fundamentales:

- ✓ Capital,
- ✓ Activos,
- ✓ Manejo Corporativo,
- ✓ Ingresos
- ✓ Liquidez.

Se utilizada principalmente en el sector financiero para hacer mediciones de riesgo corporativo, evaluando la solidez financiera y gerencial de las instituciones financieras.

Este método revisa y califica cinco áreas de desempeño financiero y gerencial:

- ✓ Idoneidad de Capital,
- ✓ Idoneidad de Activos,
- ✓ Manejo Gerencial,
- ✓ Estado de Utilidades, y
- ✓ Liquidez Administrativa.

Para realizar una evaluación tipo CAMEL se requiere la siguiente información:

1. Estados financieros
2. Presupuestos y proyecciones de flujo de efectivo;
3. Tablas de amortización de cartera;
4. Fuentes de financiamiento;
5. Información relativa a la junta de directores;
6. Operaciones/patrones de personal; y
7. Información macro-económica.

Las empresas deben presentar estados financieros debidamente auditados, correspondientes a los últimos tres años, la información restante proporciona datos de planificación y muestran la evolución que ha tenido la institución, así como, la estructura de las operaciones de la cartera.

### **Calificación Otorgada por CAMEL**

Basándose en los resultados de los estados financieros debidamente ajustados, y las entrevistas con el personal ejecutivo y operativo de las empresas se asigna una calificación comprendida del uno al cinco. A continuación se presenta una definición para cada área y la gama de criterios que determinan cada calificación:

**1) Idoneidad de Capital:** Mide la solvencia financiera de una empresa o institución financiera, mediante la determinación de si los riesgos en los que ha incurrido están adecuadamente equilibrados con el capital y reservas necesarios para absorber posibles pérdidas.

**2) Calidad de los Activos:** se divide en tres componentes:

- ✓ **La calidad de cartera:** incluye dos índices cuantitativos:
  - Cartera en riesgo.- determina el monto de cartera vencida más allá de 30 días;
  - Política de sanciones/anulaciones.- determina cuáles son las anulaciones y sanciones introducidas por la empresa.
  
- ✓ **El sistema de clasificación de cartera:** consiste en revisar las tablas de amortización de cartera y la evaluación de las políticas, que tiene la institución con respecto a la evaluación de riesgos de cartera.
  
- ✓ **Activos fijos.-** constituye la productividad de los activos a largo plazo, que evalúan las políticas de la empresa con respecto a inversiones en bienes fijos.

**3) Administración Gerencial:** Esta conformado por cinco índices para el análisis:

- ✓ **Administración:** se enfoca en el desempeño del directorio o junta directiva de la institución, su independencia de la gerencia, y su capacidad de adoptar decisiones de manera flexible y efectiva.
  
- ✓ **Recursos humanos:** evalúa si es que el departamento de recursos humanos proporciona una guía clara y presta el

apoyo indispensable para el personal operativo, incluyendo contratación y capacitación de nuevo personal.

- ✓ **Procesos, controles y auditoria:** se enfoca en la eficacia de los procesos, así como, en el control a los riesgos, según se determina del ambiente de control y la calidad de la auditoria interna y externa.
  
- ✓ **Sistema de tecnología informática:** evalúa los sistemas de información computarizada y si es que están funcionando eficaz y eficientemente, si se generan informes para fines gerenciales de manera oportuna y exacta. Revisa el ambiente tecnológico de la información y la magnitud, calidad de los controles específicos introducidos en la tecnología de informática.
  
- ✓ **Planificación estratégica y elaboración de presupuestos:** indaga el hecho de si la institución lleva a cabo un proceso comprensivo y participativo para generar proyecciones financieras en el corto y largo plazo, y si es que, el plan es actualizado de acuerdo a las necesidades, y empleado dentro del proceso de tomar decisiones.

**4) Utilidades:** CAMEL elige tres índices cuantitativos y uno cualitativo para medir el rendimiento de la empresa créditos ajustados sobre equidad, eficiencia operativa, réditos ajustados sobre activos, y la política aplicada a la tasa de interés.

- ✓ **Rédito ajustado sobre equidad (ROE).**- mide la capacidad que tiene la institución para poder mantener e incrementar su valor neto, a través de las utilidades que le genera sus operaciones y la eficiencia que existe para lograr una estructura de costos adecuada.
- ✓ **Réditos ajustados sobre activos (ROA).**- mide que tan bien han sido utilizados los activos de la empresa o la capacidad institucional para generar utilidades sobre una base de activos definida.
- ✓ **Política aplicada a las tasas de interés.**- consiste en analizar la política que ha adoptado la empresa o institución financiera, con el fin de evaluar el grado al que la administración introduce ajustes a las tasas de interés de la institución con relación a préstamos micro-empresariales (y depósitos, de aplicar), basándose en el costo de los fondos, metas de utilidad, y ambiente macro-económico.

**5) Manejo de Liquidez.**- se refiere a la capacidad que tiene la institución para manejar las disminuciones en las fuentes de fondos e incrementos en activos, así como, para cubrir gastos a un costo razonable.

Los índices en el manejo de la liquidez se basan en:

- ✓ Estructura de pasivos,

- ✓ Disponibilidad de fondos para satisfacer la demanda de crédito,
- ✓ Proyecciones de efectivo, y productividad de otros activos corrientes.

Bajo estructura de pasivos se revisa la composición de los pasivos de la institución, incluyendo su tendencia, tasa de interés, condiciones de pago y sensibilidad a los cambios que se dan en el ambiente macro-económico, y los tipos de garantías que precisan las facilidades de crédito, fuentes de crédito de que dispone y la medida en que se analiza de buena forma la diversificación de recursos.

Este índice también se centran en la relación que la institución mantiene con la banca formal en términos de apalancamiento logrado sobre la base de garantías, nivel de credibilidad que maneja la institución con respecto al sector bancario, y la facilidad con la que la institución puede obtener fondos cuando lo precisa.

### 3.2.2 ÍNDICES FINANCIEROS

**TABLA No 3-3 Índice Financiero Capital**

<b>CAPITAL</b>	<b>dic-07</b>	<b>dic-08</b>
Capital / activos	17%	10%
Pasivos / Capital	484%	865%
Patrimonio / Activos	16%	10%
Capital y Reservas / Activos	17%	10%

**Capital / activos**

El capital en relación al total activos en el año 2007, represento el 17% mientras que, en el año 2008 represento el 10% del total de activos, es decir que, la empresa coloco mas dinero en cartera de créditos en el año 2008, como se pudo observar en los balances antes mencionados.

**Pasivos / Capital**

El pasivo sobre el capital tanto en el año 2007 y 2008 posee un porcentaje alto del 484% y 865% respectivamente reflejando debido a que la cooperativa posee depósitos a la vista y a plazo, reflejando que la mayor parte del endeudamiento se encuentra en dichos rubros.

**Patrimonio / Activos**

El patrimonio en relación a los activos representan el 16% en el año 2007, porcentaje que disminuyo en el año 2008 al 10%. La variación existente se da por que los rubros de la cartera de crédito aumentaron en el año 2008, cabe indicar que es importante que exista mayor aportación de los socios es decir se comprometan con recursos propios, en la tarea de respaldar la actividad de la cooperativa.

**Capital y Reservas / Activos**

La participación del capital en relación al total activos en el año 2007 fue del 17% y en el año 2008 descendió al 10% debido al incremento que tuvo el activo por incrementar su cartera de crédito.

**TABLA No 3-4 Resultado del análisis de activos**

<b>CAPITAL</b>	<b>dic-07</b>	<b>dic-08</b>
Capital / activos	17%	10%
Pasivos / Capital	484%	865%
Patrimonio / Activos	16%	10%
Capital y Reservas / Activos	17%	10%
<b>ACTIVOS</b>	<b>dic-07</b>	<b>dic-08</b>
Préstamos / Activos	52%	69%
Cartera Comercial / Cartera Total	2%	3%
Cartera Consumo / Cartera Total	32%	25%
Cartera Vivienda / Cartera Total	3%	16%
Cartera Microempresa / Cartera Total	63%	56%
Cartera Por Vencer/ Activo	88%	76%
Cartera No Devenga / Activo	9%	5%
Cartera Vencida / Activo	4%	3%

### **Préstamos / Activos**

Los créditos en la cooperativa mantienen un porcentaje representativo en relación al total activos, en el año 2007 el porcentaje fue del 52% el mismo que ascendió en el 2008 al 69% debido a que se incremento la oferta y demanda de los créditos que otorga la cooperativa.

### **Cartera Comercial / Cartera Total**

La cartera comercial únicamente represento el 2% del total de la cartera mientras que el año 2008 ascendió al 3% siendo un producto de la cooperativa poco demandado por los clientes.

### **Cartera Consumo / Cartera Total**

Otro de los productos que oferta la cooperativa es la cartera de consumo la misma que representa el 32% del total de la cartera en el año 2007, porcentaje que disminuyo en el año 2008 a 25%.

**Cartera Vivienda / Cartera Total**

En el año 2007 la cartera de vivienda fue del 3% en relación a la cartera total para incrementarse en el año 2008 al 16% variación que refleja que la cooperativa paralelamente a su desarrollo puede otorgar créditos a largo plazo.

**Cartera Microempresa / Cartera Total**

El crédito para la microempresa es el producto con mayor aceptación por los clientes de la Cooperativa, en el año 2007 dicha crédito representaba el 63% es decir  $\frac{3}{4}$  de la cartera total, en el año 2008 bajo al 56% debido al incremento que tuvo la crédito de vivienda.

**Cartera Por Vencer/ Activo**

La cooperativa tanto en el año 2007 y 2008 posee una cartera por vencer alta en relación al activo que posee, se puede observar que su cartera vencida llegaba al 88% en relación al total de activos, porcentaje que bajo en el 2008 al 76%, a pesar de la disminución aún mantiene un porcentaje alto de cartera vencida, por lo que es recomendable que se disminuya los saldo por vencer y así disminuir el riesgo de crédito y liquidez que posee.

**Cartera No Devenga / Activo**

El 9% fue el porcentaje de la cartera que no devenga en el año 2007 en relación a los activos que para el 2008 bajo al 5%

### **Cartera Vencida / Activo**

La cartera vencida sobre el activo en el año 2007 fue del 4% y disminuyo al 2008 aunque no es un porcentaje significativo pero es importante la tendencia a bajar.

**TABLA No 3-5 Resultado del análisis sobre la administración**

<b>ADMINISTRACION</b>	<b>dic-07</b>	<b>dic-08</b>
Gastos administrativos y laborales / Activos	6%	5%
Gastos administrativos y laborales / Ingresos	72%	60%

### **Gastos administrativos y laborales / Activos**

Los gastos administrativos de la cooperativa en el año 2007, llego al 6% en relación a los activos porcentaje que disminuyo en el 2008 al 5%. Los porcentajes presentados son relativamente bajos en comparación con el activo los mismos, que se incrementan al compararlos con los ingresos que genera la actividad económica de la Cooperativa.

### **Gastos administrativos y laborales / Ingresos**

En relación a los ingresos los gastos administrativos son altos, ya que, representan el 72% en el año 2007 y el 60% en el año 2008.

**TABLA No 3-6 Resultado del análisis sobre las Ganancias**

<b>GANANCIAS</b>	<b>dic-07</b>	<b>dic-08</b>
Ingresos / Activos	9%	9%
Ingresos / Patrimonio	53%	86%
Resultado neto / Ingresos	-10%	1%
Resultado neto / Activos	-1%	0%
Resultado neto / Patrimonio	-5%	1%

**Ingresos / Activos**

Los ingresos de la cooperativa se mantienen en 9% en relación a los activos en el año 2007 como en el 2008.

**Ingresos / Patrimonio**

Si relacionamos los ingresos con el patrimonio los porcentajes aumenta en relación a los activos, se puede observar que en el 2007 los ingresos representaban el 53% del patrimonio y 86% en el año 2008.

Cabe indicar que, a pesar de existir perdida en el 2007 los ingresos era reflejaban un porcentaje alto en relación al patrimonio, y en el 2008 se pudo eliminar la perdida presentar utilidad dentro del periodo de análisis.

**Resultado neto / Ingresos**

El resultado neto presentado en el 2007 relacionado con el total ingresos tuvo un porcentaje negativo del -10% lo cual refleja que existió una perdida; dicho porcentaje se elimino y el resultado ascendió al 1%, lo cual fue bueno por que existió mejor administración de la cooperativa los cuales aun se encuentra por ser optimizados para el mejor funcionamiento de la cooperativa.

**Resultado neto / Activos**

El -1% fue el porcentaje resultante del resultado neto sobre los activos en el año 2007, mismo que fue 0% en el año 2008, porcentajes sin representación en relación a los activos.

### Resultado neto / Patrimonio

El resultado neto que obtuvo la cooperativa en relación al patrimonio en el año 2007 fue del -5% que para el año 2008 se eliminó el porcentaje negativo para reflejar un 1% en relación al patrimonio.

**TABLA No 3-7 Resultado del análisis de la liquidez**

<b>LIQUIDEZ</b>	<b>dic-07</b>	<b>dic-08</b>
Activos Líquidos / Pasivos Líquidos	103%	105%
Préstamos / Depósitos	69%	85%
Préstamos / Activos	52%	69%

### Activos Líquidos / Pasivos Líquidos

Los activos líquidos en relación a los pasivos fueron de 103% en el año 2007, los que ascendieron en el 2008 al 105%

### Préstamos / Depósitos

Los préstamos en relación a los depósitos en el 2008 ascendieron al 85%, ya que, en el año 2007 fueron el 69%, reflejando que en el período de un año la cooperativa incrementó los préstamos en relación a las captaciones.

### Préstamos / Activos

Si se toma en consideración los préstamos sobre los activos que posee la cooperativa, se observa que el resultado en el año 2007 el porcentaje fue del 52%, el mismo que ascendió en el 2008 al 69% siendo porcentajes altos en relación a los activos que posee actualmente.

### 3.3 ANÁLISIS BÁSICO DE RIESGO

El análisis de riesgo es una metodología que sirve para identificar y evaluar probables daños y pérdidas a consecuencia del impacto de una amenaza sobre la cartera o liquidez de la empresa, además implica analizar las debilidades y fortalezas que posee dicha empresa.

**Riesgo:** es la posibilidad de que se produzca un hecho generador de pérdidas que afecten el valor económico de las instituciones, o que ocurra un acontecimiento que tenga un impacto en el alcance de los objetivos, por lo cual el riesgo se mide en términos de consecuencias y probabilidad, determinando la pérdida y el beneficio.

#### a. Importancia del análisis de riesgo

- ✘ Es una herramienta que permite diseñar y evaluar alternativas de acción con la finalidad de mejorar la toma de decisiones.
- ✘ Identifica, analiza y documenta las posibles amenazas a las que esta expuesta la cartera así como los clientes.
- ✘ Especifica las características de las diferentes amenazas en cuanto a duración, intensidad y probabilidad de ocurrencia.
- ✘ Elabora y coordina recomendaciones realistas para reducir los riesgos.

- × Determina las capacidades de la empresa para enfrentar los riesgos y definir requerimientos de financiamiento.

**b. Tipo de riesgos:**

**Riesgo Financiero:** se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento, que tenga consecuencias financieras para una organización, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados.

**Riesgo de mercado:** es generado por cambios en las condiciones generales del mercado frente a las de inversión; consiste en identificar, medir y controlar los riesgos que se obtienen de la variación de las tasas de interés, tipos de cambio, precios de mercado, índices y otros factores de riesgo en los mercados de dinero, cambios en los mercados financieros.

- × **Riesgo de cambio:** resulta de las variaciones en los tipos de cambio de las divisas. Sucede cuando el consumidor coloca parte de sus activos en una divisa (ya sea en moneda o en un instrumento financiero con denominación en moneda) extranjera y existe variación de una moneda con respecto a otra afectando el capital del inversionista.
- × **Riesgo de tasa de interés:** este riesgo es producido por las variaciones de las tasas de interés lo que puede generar resultados desfavorables en las utilidades de las instituciones

financieras y en su valor económico amenazando la estabilidad financiera y reduciendo la confianza que se tiene de la misma en el mercado.

**Riesgo de crédito:** es la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones, así como, la probabilidad de incurrir en pérdidas por el incumplimiento de los clientes o por deterioro de la calidad del crédito.

× **Riesgo de incumplimiento:** falta de cumplimiento de los términos de un contrato como: la falta de pago de capital o intereses vencidos de un préstamo, no pueda cubrir sus pagos de capital o intereses.

Para evaluar el riesgo de crédito actualmente existen empresas que proporcionan información sobre los demandantes y oferentes del crédito lo cual permite a ambas partes determinar el riesgo al que están expuestos.

**Riesgo de liquidez:** Se define como el no contar con las fuentes de recursos adecuados para el tipo de activos que los objetivos corporativos señalen, esto incluye, el no poder mantener niveles de liquidez adecuados y recursos al menor costo posible.

Este riesgo debe ser considerado en especial por aquellos individuos que realizan un número elevado de transacciones, ya que deben planear estrategias para cumplir con sus compromisos en caso de que se conjuntaran de imprevisto.

**Riesgo de Insuficiencia Patrimonial;** El riesgo de insuficiencia patrimonial, se define como el que las Instituciones no tengan el tamaño de capital adecuado para el nivel de sus operaciones corregidas por su riesgo crediticio.

**Riesgo de Gestión Operativa;** Se entiende por riesgos de operación a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en la tecnología de información, en las personas o por ocurrencias de eventos externos adversos.

Es el riesgo de que los otros gastos necesarios para la gestión operativa de la institución, tales como, gastos de personal y generales, no puedan ser cubiertos adecuadamente por el margen financiero resultante. Un buen manejo del riesgo operativo, indica que vienen desempeñándose de manera eficiente

**c. MATRIZ FODA (TABLA No 3-8)**

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización identificada y aceptada en la comunidad</li> <li>• Promotores de amplia experiencia en desarrollo económico y social</li> <li>• Unión de las capacidades individuales</li> <li>• Estructurar oficinas funcionales con personal de la zona</li> <li>• Uso de metodologías micro financieras acordes</li> <li>• Mayor captación de recursos</li> <li>• Mercados potenciales identificados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta demanda de créditos</li> <li>• Acceso a nuevos nichos de mercado (micro y pequeña empresa)</li> <li>• Contactos de sus miembros con organismos internos y externos para financiamientos y transferencia de capacidades</li> <li>• Innovación de Productos a segmentos dirigidos</li> <li>• Localización en áreas peri urbanas y rurales definidas en los valles aledaños a la ciudad de Quito</li> <li>• Existencia de organizaciones internas y externas que apoyan este tipo de trabajo</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Predisposición de los socios fundadores para trabajar en equipo</li> <li>• Grupo promotor cuenta con especializaciones afines al manejo financiero</li> <li>• Alta aceptación de los afiliados</li> <li>• Crecimiento lento pero seguro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brindar apoyos y asesoría a otros grupos</li> <li>• Promover la organización de bancos comunales y grupos solidarios</li> <li>• Habilitar fuentes de trabajo para los miembros, para los clientes y para la comunidad</li> <li>• Alianzas con organismos que trabajan con cooperativas y organizaciones de desarrollo.</li> </ul>

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca confianza por ser una cooperativa nueva</li> <li>• Bajo nivel de capitalización</li> <li>• Lento crecimiento financiero a través del ahorro</li> <li>• Falta de liquidez para atender los créditos</li> <li>• Estructura Administrativa no definida</li> <li>• Ausencia de un estudio de mercado</li> <li>• Falta estrategias de marketing</li> <li>• No poseer provisiones en relación a la cartera que posee actualmente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia del Movimiento Cooperativo no legalizados</li> <li>• Competencia de entidades no gubernamentales y chulqueros</li> <li>• Falta de financiamiento oportuno para capital de trabajo e instalaciones</li> <li>• Regulaciones inadecuadas por parte del Estado</li> <li>• Inestabilidad política</li> </ul>

### 3.4 Análisis de la capacidad de pago

Evaluación del carácter de la empresa y el análisis de la trayectoria pasada del deudor, con relación a todo tipo de transacciones bancarias, tanto pasivas como activas, es fundamental para el otorgamiento de un crédito, en especial para la definición de las expectativas que se generan sobre el pago de intereses y amortización de la deuda.

El examen del “carácter” del prestatario es un factor determinante para la evaluación del riesgo de contraparte, pues de esta manera se pueden definir la honestidad, la integridad y la reputación del cliente.

El análisis debe centrarse en la capacidad para cumplir con sus obligaciones crediticias mediante información suficiente y confiable, considerando como parte del análisis individual las condiciones económicas de la industria o sector a que pertenece el deudor, el conocimiento de los socios o administradores de la empresa, su situación financiera y capacidad de pago, como asimismo su comportamiento de pago.

Adicionalmente, para conceder el crédito es importante conocer el nivel de endeudamiento de la empresa con el resto del sistema financiero. Generalmente este análisis se realiza a través de la información ofrecida por las centrales de riesgos, manejadas por las entidades de supervisión bancaria. En este sentido, el fortalecimiento de la central de riesgos del país es fundamental para reducir el riesgo de contraparte y no cometer mayores errores en la selección de los prestatarios.

#### **a. Fuente de repago**

Al otorgar un crédito es preciso evaluar “la capacidad de pago y el capital del deudor”. La fuente de repago se asocia directamente con el respaldo monetario real de los accionistas y con la capacidad de generar recursos por la empresa.

En este sentido, como una política básica de préstamos se debe considerar el “conceder préstamos sólo cuando el deudor acepta por adelantado un plan de amortización vinculado con una estimación realista con su capacidad de pago”.

La determinación de la capacidad de pago del deudor debe incluir, necesariamente, un análisis financiero de la empresa e inclusive, de las personas naturales vinculadas a ella, para lo cual la información financiera debe ser lo más actualizada posible, y corresponder al menos a tres ejercicios económicos consecutivos. De esta manera se facilitará un análisis apropiado, que permita predecir la situación futura de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago. Esta información debe ser requerida directamente al cliente e incluir, al menos, el balance de situación, el estado de resultados y el estado de origen y aplicación de fondos. Adicionalmente, la empresa debe estar auditada, con el propósito de que represente fielmente la posición financiera y los resultados de operaciones del prestatario.

**CRÉDITO.-** Activo resultante del financiamiento que otorgan las instituciones con base en lo establecido en las disposiciones legales aplicables.

**b. Cartera de crédito:** documento que se utiliza para dar forma a una apertura de crédito bancario. Una Cartera se puede definir como un conjunto "papeles" a gestionar obligaciones, pagarés, etc., es decir, todo lo que represente un derecho financiero, de futuro o de opción.

- × **Cartera con problemas.-** Aquellos créditos comerciales respecto de los cuales se determina que, con base en información y hechos actuales, así como, en el proceso de revisión de los créditos existe una probabilidad considerable de que no se podrán recuperar en su totalidad, tanto su componente de principal como de intereses, conforme a los términos y condiciones pactados originalmente. La cartera

vigente como la vencida son susceptibles de identificarse como cartera con problemas.

- × **Cartera vencida.**- Compuesta por créditos cuyos acreditados son declarados en concurso mercantil, o bien, cuyo principal, intereses o ambos, no han sido liquidados en los términos pactados originalmente.
  
- × **Cartera vigente.**- Integrada por los créditos que están al corriente en sus pagos tanto de principal como de intereses, vencidos que no han cumplido con los supuestos previstos en el presente criterio para considerarlos como vencidos, y los que habiéndose reestructurado o renovado, cuentan con evidencia de pago sostenido conforme lo establecido en el presente criterio.
  
- × **Castigo.**- Es la cancelación del crédito cuando existe evidencia de que, se han agotado las gestiones formales de cobro o determinado la imposibilidad práctica de recuperación del crédito.

**b.1. Método de Calificación.**- consiste en determinar el riesgo crediticio asociado a los créditos otorgados por las mismas, por lo que existen parámetros para calificar a los potenciales clientes:

## b.2 Las 5 C's del crédito

- × **Capacidad:** Es la habilidad y experiencia en los negocios que tenga la persona o empresa de su administración y resultados prácticos.

Es la capacidad de pago del negocio que toma dinero prestado, 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. El flujo de efectivo del negocio es un elemento de análisis, así como el historial de crédito

- × **Capital:** se refiere a los valores invertidos en el negocio, así como sus compromisos, es decir, el estudio de sus finanzas, para su 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 de aplicación práctica para que a través de un balance, se pueda medir el flujo de liquidez, la rotación del inventario, el tiempo promedio que tarda en pagar, etc.

- × **Colateral:** Son 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; mismos que se evalúan a través de sus activos fijos, el valor económico y la calidad de estos. Son las garantías adicionales que se ofrecen por si acaso el negocio incumple con su deber de pagar el préstamo.

Los activos tales como edificios, terrenos, equipos, cuentas por cobrar, y a veces inventario, se consideran fuentes de efectivo para pago de deudas.

Algunas Garantías pueden ser:

- ✓ Aval
- ✓ Contrato prendario
- ✓ Fianza
- ✓ Seguro de crédito
- ✓ Deposito en garantía
- ✓ Garantía inmobiliaria

Es importante aclarar que el respaldo o las garantías del préstamo no son sustitutos, debido a que el proceso de liquidación de una garantía requiere de un alto costo transaccional que puede generar pérdidas. En consecuencia, la garantía reduce el riesgo de contraparte, pero no lo elimina.

El valor de la garantía debe ser al menos el 120 por ciento del valor presente, o de redescuento del crédito, para cubrir el riesgo crediticio mediante la fijación de un colchón mínimo para la realización de la garantía. De esta manera, se fomentan incentivos para que el deudor efectúe el reembolso de acuerdo con el contrato.

- × **Condiciones:** Son los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo.

Las condiciones son, en parte, los propósitos o los usos que se le dará al dinero tomado en préstamo. Puede que se utilice en la compra de equipo o inventario. Puede que se use como capital de trabajo. Otras condiciones que se consideran son las de la economía en general, la de su industria y las demás industrias que afectan la suya.

- × **Carácter:** Son las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el deudor para responder a nuestro crédito. La evaluación del carácter o solvencia moral de un cliente debe hacerse a partir de elementos contundentes, mediales y verificables tales como: Pedir Referencias Comerciales a otros proveedores con quienes tenga crédito

### **b.3 Calificación del Deudor**

- × **A:** aquella persona que cuenta con suficientes ingresos para pagar el capital e intereses y lo hace puntualmente. Si es un crédito comercial, el pago de la cuota no puede pasar de 30 días y si es de consumo, no más de cinco días.
- × **B:** clientes que todavía demuestran que pueden atender sus obligaciones pero que no lo hacen a su debido tiempo. En los créditos comerciales son los que se tardan hasta tres meses en pagar sus obligaciones.
- × **C:** personas con ingresos deficientes para cubrir el pago del capital y sus intereses en las condiciones pactadas.
- × **D:** igual que las personas que tienen calificación C, pero donde se tiene que ejercer la acción legal para su cobro y, generalmente renegocian el préstamo bajo otras condiciones.
- × **E:** es la última calificación. Aquí están las personas que se declaran insolventes o en quiebra y no tienen medios para cancelar su deuda. En los créditos comerciales, la morosidad es superior a los nueve meses y en los de consumo, por encima de los 120 días.

### **b.4 Nivel de Riesgo de la Cartera**

**Riesgo bajo:** Son los clientes cuyas deudas han sido refinanciadas mediante obligaciones de pago periódico (mensual o bimestral) podrán ser reclasificados en el nivel inmediato superior, cuando se ha cumplido puntualmente o con atrasos que no superen los 31 días, con el pago de 1 cuota o, cuando se trate de financiaciones de pago único, periódico superior a bimestral o irregular, y se han cancelado

al menos el 10% de sus obligaciones refinanciadas (por capital), con más la cantidad de cuotas o el porcentaje acumulado que pudiera corresponder, respectivamente, si la refinanciación se hubiera otorgado de encontrarse incluido el deudor en niveles inferiores.

**Riesgo medio:** Comprende los clientes que muestran alguna incapacidad para cancelar sus obligaciones, con atrasos de más de 90 hasta 180 días.

A fin de determinar el importe de la cancelación, se admitirá calcular el 50% de las garantías adicionales a las ofrecidas originalmente, constituidas sobre bienes no vinculados a la explotación del deudor - con excepción de las hipotecas sobre inmuebles rurales que, por lo tanto, serán calculadas, observando los márgenes de cobertura establecidos en las normas sobre "Garantías".

**Riesgo alto:** comprende los clientes con atrasos de más de 180 días hasta un año o que se encuentran en gestión judicial de cobro, en tanto no registren más de un año de mora. También se incluirán los deudores que han solicitado su quiebra, si no ha sido declarada, por obligaciones que sean iguales o superiores al 20% del patrimonio del cliente o por obligaciones entre el 5% y menos del 20% del patrimonio cuando persista el pedido de quiebra luego de transcurridos 90 días desde que ésta haya sido requerida. En caso de levantarse el pedido de quiebra, el deudor podrá ser reclasificado en niveles superiores, según la situación previa, si se observan las condiciones allí previstas.

**Irrecuperable:** Comprende los clientes insolventes, en gestión judicial o en quiebra con nula o escasa posibilidad de recuperación del crédito, o con atrasos superiores al año.

También se incluirán los clientes que se encuentren en gestión judicial, una vez transcurrido un año de mora, o más de 540 días para los deudores que hayan solicitado el concurso preventivo, aun cuando existan posibilidades de recuperación del crédito.

### **c. Central de Riesgos**

Es un Sistema de registro de información sobre los créditos que una persona o empresa contrata con las instituciones reguladas y controladas por la Superintendencia de Bancos; que incluye entidades bancarias, sociedades financieras, tarjetas de crédito, mutualistas, cooperativas, entre otras. También se registra el préstamo que usted obtenga de un banco extranjero cuya matriz se encuentra en el país.

#### **Objetivo:**

Cuando una persona natural o jurídica solicita un préstamo o tarjeta de crédito, los bancos o las casas comerciales, se aseguran de que si ha obtenido un préstamo en otro banco, y ha sido un buen pagador, informar a los demás miembros del sector si usted es un buen, regular o mal pagador.

**Organismo de control:** La Superintendencia de Bancos administra esta central, y los bancos, tarjetas de crédito, sociedades

financieras, mutualistas, cooperativas están en la obligación de proporcionar mensualmente o cuando sea requerida por el organismo, la información exacta sobre los créditos entregados al público.

#### **d. Buró de Crédito:**

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 burós 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, Broker, 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 burós 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 burós 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, resultados que se refleja en el crecimiento de las micro-finanzas antes y después del establecimiento de burós 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.
  
- × 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.

## **CAPITULO IV**

### **CARACTERÍSTICAS DE LA ESTRUCTURACIÓN DE PORTAFOLIO**

#### **4. 1 PRODUCTOS FINANCIEROS ACTUALES**

##### **4.1.1 Características de los productos**

###### **1) DE CAPTACIÓN**

**Ahorro a La Vista.-** Todos las personas que se afilian, reciben una libreta para el registro de su ahorro, en esta cuenta se registra los depósitos y los retiros de acuerdo a su voluntad, el valor mínimo para la apertura de una cuenta es de USD. 20,00, y el saldo mínimo que un afiliado debe dejar en su libreta son de USD. 6,00. Estos recursos ganan un interés del 3,75% anual sobre saldos.

**Ahorro Programado.-** Es una cuenta adicional que mantiene el afiliado para realizar depósitos permanentes y progresivos sean 0,50; 1,00; 2,00; 3,00 o 5,00 dólares diario, esta modalidad de ahorro puede ser depositado cada día, semanal, quincenal o mensual, este dinero queda en cuenta de acumulación durante un período determinado, de 6, 9, 12 meses o más de un año, de acuerdo al convenio suscrito entre la Cooperativa y el afiliado, en esta cuenta, Cedes paga el 5% de interés anual, sobre saldos.

**Cuenta crecer niños y Jóvenes.-** Esta cuenta propicia la cultura de ahorro desde temprana edad, es el dinero que un niño o un joven en edad escolar ahorra periódicamente con fines de cubrir las necesidades educativas. Esta modalidad de ahorro se realiza

mediante un convenio que se suscribe entre el niño o joven, su apoderado y la Cooperativa, para estas cuentas la base de ahorro diario mínima es de USD 0,25, la cooperativa en estas cuentas paga el 5% de interés anual sobre saldos.

**Recuerdo de mi graduación de bachiller.-** Es una cuenta mediante la cual los estudiantes o sus padres, desde el quinto curso ahorran con la finalidad de que al concluir el bachillerato dispongan de un valor económico para cubrir su fiesta de grado, o un recuerdo de oro (cadena con medalla o anillo), en este tipo de cuentas Cedes les paga el 5% de interés anual sobre saldos.

**Depósitos a Plazo Fijo.-** Son inversiones económicas que los afiliados realizan en la cooperativa, con el propósito de ganar un interés atractivo por su capital, esta operación financiera se realiza suscribiendo un contrato entre el afiliado y la cooperativa, mediante el cual se establece las condiciones de montos, plazos, porcentaje de interés anual y forma de pago del interés, para estos fines se utiliza la siguiente tabla:

**TABLA No 4-1 Montos, Tasas de los Depósitos a Plazo**

MONTOS		1 DÍA	31 DÍAS	61 DÍAS	91 DÍAS	181 DÍAS	DE MÁS
DESDE	HASTA	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS	180 DÍAS	360 DÍAS	360 DÍAS
500,00	5.000,00	5.00%	6.00%	7.00%	8.00%	8.50%	9.50%
5.001,00	10.000,00	5.50%	6.50%	7.50%	8.50%	9.00%	10.00%
10.001,00	20.000,00	6.00%	7.00%	8.00%	9.00%	9.50%	10.50%
20.001,00	30.000,00	6.50%	7.50%	8.50%	9.50%	10.00%	11.00%
30.001,00	40.000,00	7.00%	8.00%	9.00%	10.00%	10.50%	11.50%
40.001,00	50.000,00	7.50%	8.50%	9.50%	10.50%	11.00%	12.00%
50.001,00	200.000,00	8.00%	9.00%	10.00%	11.00%	11.50%	12.50%

Nota: Esta tabla referencial puede cambiar de acuerdo al comportamiento del sistema financiero ecuatoriano.

**Encaje para Créditos.-** Es el valor que los afiliados depositan en la cooperativa a fin de acceder a los créditos, este valor permanece transferido en la cooperativa hasta que se cancele el crédito, luego de lo cual el referido valor queda a disposición del afiliado prestamista. Cedes paga un interés anual del 3% sobre el saldo de este encaje.

**Certificados de Aportación.-** Son aportes que los socios, fundadores y/o aceptados por el Consejo de Administración, depositan en la cooperativa en calidad de capital en riesgo, estos valores devengan un interés del 6% anual.

**Encaje para Proyectos.-** Cuando un afiliado o un grupo de afiliados desean poner en marcha un proyecto, nuestra cooperativa les habilita una cuenta mediante la cual el o los interesados depositan un aporte económico del 35%, para que la cooperativa les financie el 65% del valor total de cualquier proyecto productivo, que se desee ejecutar, siempre y cuando el mismo esté sustentado y sea viable social y económicamente. Cedes paga un interés anual del 3% sobre saldos.

## 2) DE COLOCACIÓN

**Micro crédito Individual.-** Es un préstamo que se ofrece a los afiliados que tengan cualquier emprendimiento productivo, este producto es concedido, previo la colocación del encaje de 1 x 4, este crédito puede ser pagado de forma diaria, semanal o mensual.

**Micro crédito Grupal.-** Es un préstamo que se ofrece a los afiliados que han conformado grupos: familiares, asociativos, o institucionales, se ofrece este crédito con un encaje de 1 x 5, esta obligación puede ser pagada por el grupo de forma: diaria, semanal,

quincenal o mensual, de acuerdo al convenio que se realice entre el grupo y la cooperativa.

**Credi-diario.-** Es un préstamo, orientado para afiliadas o afiliados que tengan tiendas, restaurantes, u otro negocio que genere ventas diarias, se ofrece este crédito para ser pagado diariamente y a un plazo de 30, 60 o 90 días, el encaje para este préstamo es de 1 x 5.

**Crédito productivo para Proyectos.-** Es un préstamo que ofrece la cooperativa a los y las afiliados (as), con el propósito de financiar pequeños proyectos productivos o micro emprendimientos nuevos, este tipo de préstamo se lo realiza con seguimiento y asesoría para la implementación y desarrollo de la actividad productiva que se desee realizar, este crédito se concede con un encaje del 35 – 65%, podrá ser cancelado de manera diaria, semanal, quincenal o mensual de acuerdo a la actividad productiva.

**Crédito para Emergencias.-** Es un préstamo que le sirve al afiliado para cubrir calamidades domésticas o emergencias, el monto del préstamo será máximo el 125% del valor que tenga ahorrado, podrá ser pagado de manera diaria, semanal, quincenal o mensual.

Para tener acceso al servicio de crédito en la cooperativa CEDES, debe ser afiliado por lo menos 30 días calendario y debe comprometerse a ahorrar obligatoriamente USD 0.50 diario. Los créditos que CEDES, otorga a nivel individual o grupal son progresivos y por ciclos siempre y cuando los usuarios hayan cumplido puntualmente los pagos.

### **3) SERVICIOS COOPERATIVOS**

**Giros y transferencia de Dinero.-** La manera más segura y rápida de enviar y recibir dinero alrededor del mundo le ofrece nuestra cooperativa, en convenio con la empresa MONEY GRAM, este servicio se encuentra disponible desde 170 países del mundo, con 110.000 oficinas de atención.

**Capacitación para el mejoramiento productivo.-** Nuestra institución promociona y realiza mensualmente cursos para el mejoramiento productivo, a fin de que nuestros afiliados analicen y evalúen el rendimiento de sus negocios, ésta capacitación de adultos nos permite propiciar cambios que redunden en el mejoramiento permanente del negocio.

**Asesoría para grupos Comunitarios.-** Cedes Ltda., también atiende el pedido de cualquier grupo comunitario que esté integrado al menos por 20 personas para realizar reuniones de información, organización, orientación para el crédito, etc., estas reuniones se realiza en la oficina o en la comunidad. El propósito de este trabajo es exponer los beneficios a las personas sobre los beneficios de la cooperación, organización, el ahorro, el crédito y oportunidades de desarrollo.

**Formación en proyectos y creación de Micro Empresas.-** Son muy pocas las organizaciones que se preocupan por contrarrestar el desempleo o brindar a la juventud la posibilidad de ingresar al aparato productivo formal, a pesar de que es una necesidad para evitar la migración; ante esta necesidad nuestra cooperativa realiza cursos para el diseño e implementación de proyectos y micro empresas, con esta actividad los beneficiarios pueden generar autoempleo, empleo y trabajo formando su propia empresa.

**Vivienda.-** Es una necesidad básica de las personas, contar con una vivienda propia, ante la necesidad de muchos afiliados de la Cooperativa CEDES, se realizará un programa de vivienda mediante cogestión en el Valle de Tumbaco, en este conjunto habitacional cooperativo se construirán soluciones habitacionales de 120 metros cuadrados de construcción en 300 metros cuadrados de terreno.

**Administración de portafolios y nómina.-** El personal de la cooperativa se ha capacitado para manejar cuentas corporativas de instituciones que tengan desde 25 empleados, este servicio consiste en administrar el pago de las remuneraciones de la institución o grupo que solicite, receptor el ahorro programado de los empleados con intereses preferenciales, anticipos quincenales para descuento a fin de mes, préstamos a 90 días con descuento automático de sueldos y dos incentivos en el año para el grupo.

**Seguros de desgravamen, vida y accidentes.-** Nuestra cooperativa está consciente de que ninguna persona está exenta de cualquier siniestro que puede afectar a las personas o a sus bienes, por esta razón los afiliados cuentan con un seguro de desgravamen para los créditos, un seguro de accidentes y un seguro de vida, el costo del seguro será cubierto por cada uno de los afiliados con un pago anual. Se garantiza el pago oportuno de la indemnización en el caso de siniestros.

**Seguridad Alimentaria.-** Nuestra institución en el mediano plazo tiene previsto organizar a los pequeños comerciantes de las 8 ferias libres que laboran en el Valle de Tumbaco, a fin de establecer una central de acopio y una red de comercialización de productos agropecuarios.

#### 4) Requisitos para la apertura de cuenta

- a. Copia de la Cédula de Identidad y la papeleta de votación,
- b. Una foto tamaño carnet
- c. Un depósito de \$ 40,00 por concepto ahorro

#### 4.2 SEGMENTACION DE CARTERA

La segmentación permite segmentar la base de datos de la cartera por perfiles para enfocar y ejecutar mejor la gestión, dicho proceso puede hacerse por productos o grupo de productos, zonas geográficas, empresas, etc., con el fin de mejorar las técnicas y métodos de gestión de cobro.

#### Objetivos

- ✓ Reducir los índices de la cartera vencida a través de la recuperación.
- ✓ Lograr que el sistema de selección de cartera se procese con criterios de calidad y control interno.
- ✓ Asegurar que el crédito otorgado y dispuesto cumpla con todos los requisitos documentales y políticas de otorgamiento y administración de cartera.
- ✓ Brindar un servicio de calidad a los acreditados.
- ✓ Establecer la administración del riesgo de la cartera del micro crédito

**a. Encuesta.-** Es un conjunto de preguntas normalizadas, dirigidas a una muestra representativa de la población o instituciones, con el propósito de conocer estados de opinión o hechos específicos.

**a.1 Diseño de la Encuesta:****Encuesta sobre Micro crédito****Quito (sector sur) Solanda****Edad:.....****PREGUNTAS:**

- 1) ¿Usted trabaja en al venta directa de productos de belleza?
  - a. SI
  - b. No
  
- 2) ¿Qué tiempo tiene en la actividad de venta directa de productos de belleza?
  - a. Entre 1 mes – 6 meses.
  - b. Entre 6 meses – 1año.
  - c. Más de 1 año.
  
- 3) ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito?
  - a. SI
  - b. No
  
- 4) ¿Cree que el micro crédito es un producto necesario para su trabajo?
  - a. SI
  - b. No
  
- 5) ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?
  - a. Para adquirir productos para la comercialización
  - b. Implementación de local
  - c. Otros.
  
- 6) ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro crédito?
  - A. De \$80 a \$200.
  - B. De \$200 a \$300.
  - C. De \$300 a \$400 en adelante

7) ¿Qué Plazo le parece óptimo para el micro crédito?

- A. De 1 semana a 1 mes.
- B. De 1 mes a 2 meses
- C. De 2 meses a 3 meses en adelante

8) ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito?

- a. Terreno.
- b. Casa.
- c. Vehículo.
- d. Garantía Solidaria (Firma personal)
- e. Otros.

9) ¿Tiene ingresos adicionales a la venta directa de productos?

- a. SI
- b. NO

10) ¿Cuál es su monto promedio de ventas?

- a. De \$60 – \$150
- b. De \$150 – \$350.
- c. De \$350 a \$400 en adelante

11) ¿Estaría dispuesta a adquirir una Tarjeta de Crédito con cupo recargable?

- a. SI
- b. NO.

**b. 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 realizó la prueba piloto a 20 personas, a quienes se les preguntó si deseaban obtener un “micro crédito” de las cuales: 19 respondieron

afirmativamente para cubrir las necesidades de la actividad que desarrollaban y 1 no deseaban un micro crédito.

**c. 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

$z^2$  =margen de acierto 0.95 (1.96)

$e^2$  =error admisible 0.05

p= N° de aciertos positivos de la prueba piloto

q=N° de respuestas negativas en la prueba piloto

**d. Cálculo de la Muestra**

n=?, N= 600,  $Z^2 = (1.96)^2$ , e= 5% , p= 19=0.95, q=2=0.10

$$n = \frac{1.96^2 * 600 * (0.95) * (0.10)}{(0.05)^2 * (600 - 1) + (1.96^2) * (0.95) * (0.25)}$$

$$n = \frac{218.9712}{1.4975 + 0.91238} \qquad n = 90.86 \Rightarrow n = 91$$

**Respuesta:** El tamaño de la muestra es de 91 personas

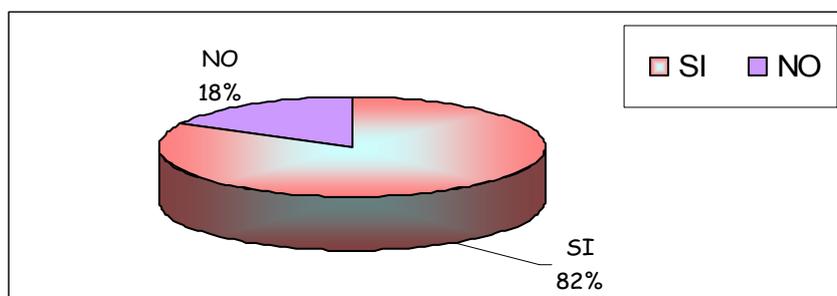
**e. Tabulación de datos**

1) ¿Usted trabaja en al venta directa de productos de belleza?

**TABLA No 4-2 Pregunta No 1 Venta Directa**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	75
NO	16
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-1 Pregunta No 1 Venta Directa**

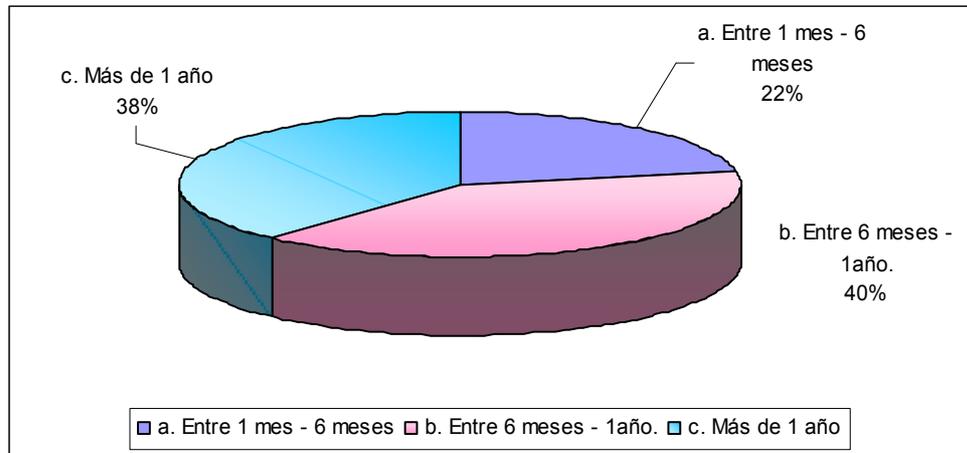


2) ¿Qué tiempo tiene en la actividad de venta directa de productos de belleza?

**TABLA No 4-3 Pregunta No 2 Tiempo de trabajo**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
a. Entre 1 mes - 6 meses	20
b. Entre 6 meses - 1año.	36
c. Más de 1 año	35
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-2 Pregunta No 2 Tiempo de trabajo**

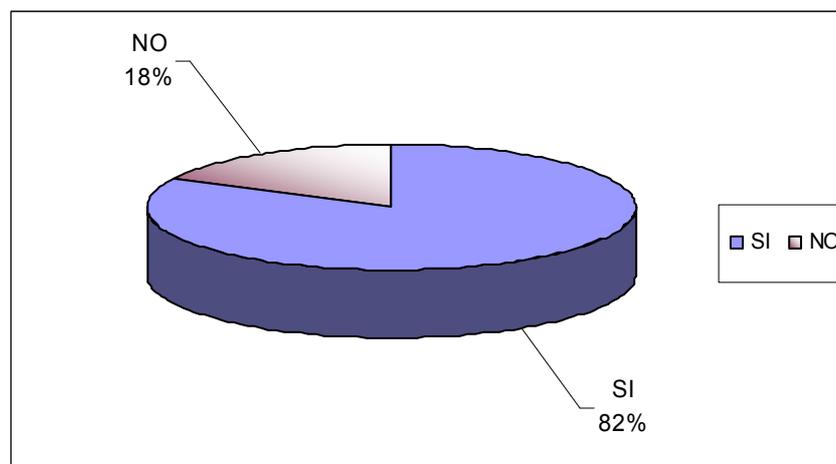


3) ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito?

**TABLA No 4-4 Pregunta No 3 Interés acceso al micro-crédito**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	75
NO	16
<b><u>TOTAL</u></b>	<b>91</b>

**GRÁFICO No 4-3 Pregunta No 3 Interés acceso al micro-crédito**

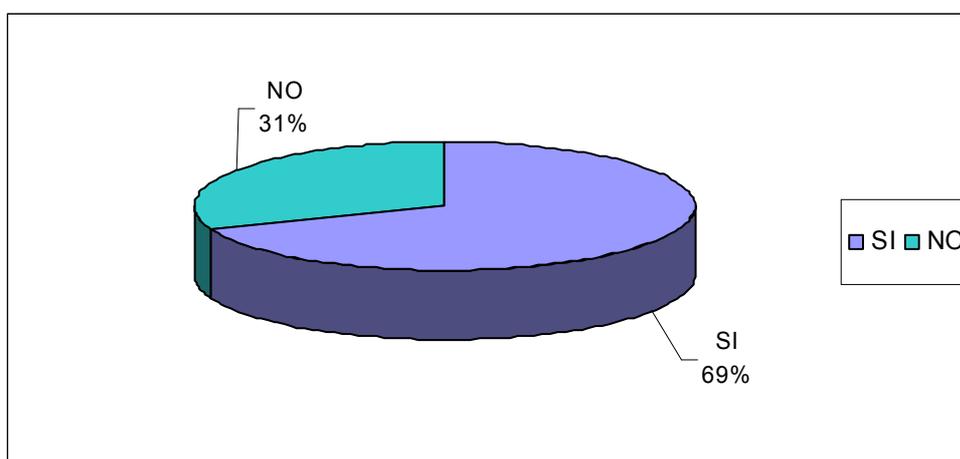


4) ¿Cree que el micro crédito es un producto necesario para su trabajo?

**TABLA No 4-5 Pregunta No 4 Requerimiento del micro-crédito**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	63
NO	28
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-4 Pregunta No 4 Requerimiento del micro-crédito**

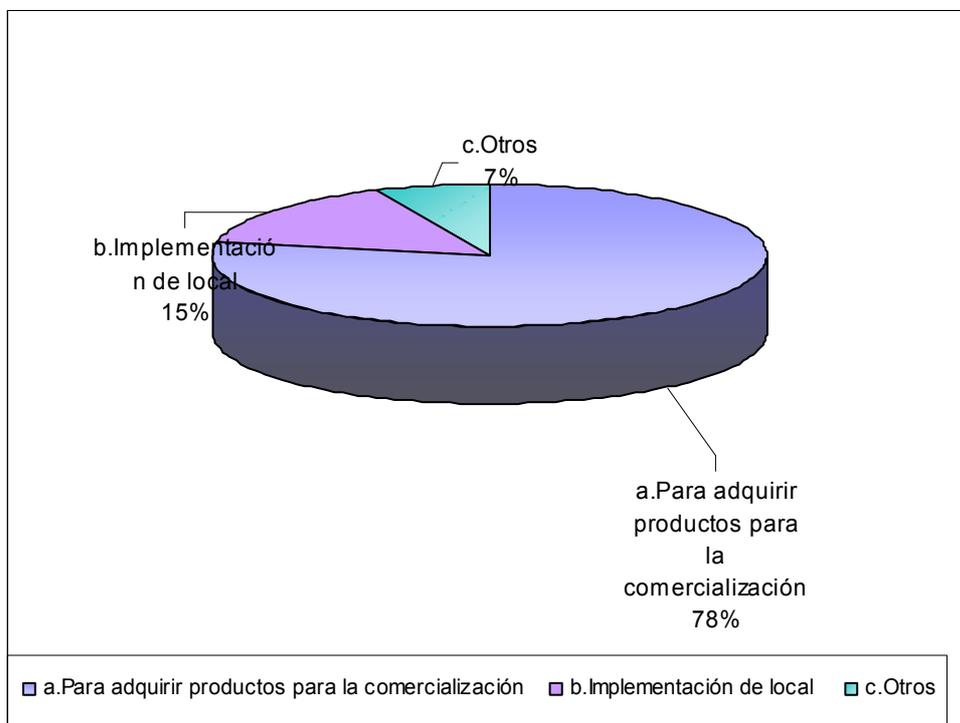


5) ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

**TABLA No 4-6 Pregunta No 5 Destino del micro-crédito**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
a. Para adquirir productos para la comercialización	71
b. Implementación de local	14
c. Otros	6
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-5 Pregunta No 5 Destino del micro-crédito**

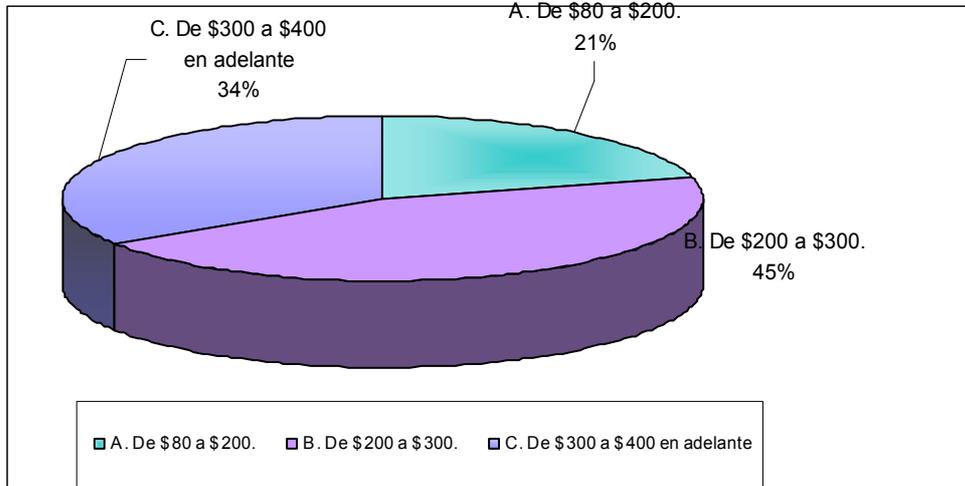


6) ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro-crédito?

**TABLA No 4-7 Pregunta No 6 Monto del micro-crédito**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. De \$80 a \$200.	19
B. De \$200 a \$300.	41
C. De \$300 a \$400 en adelante	31
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-6 Pregunta No 6 Monto del micro-crédito**

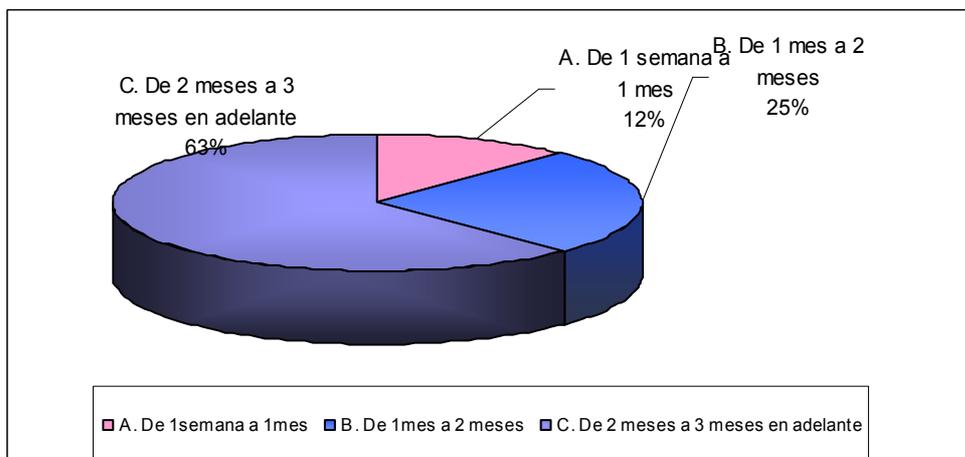


7) ¿Qué Plazo le parece óptimo para el micro crédito?

**TABLA No 4-8 Pregunta No 7 Plazo del micro-crédito**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. De 1 semana a 1 mes	11
B. De 1 mes a 2 meses	23
C. De 2 meses a 3 meses en	57
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-7 Pregunta No 7 Plazo del micro-crédito**

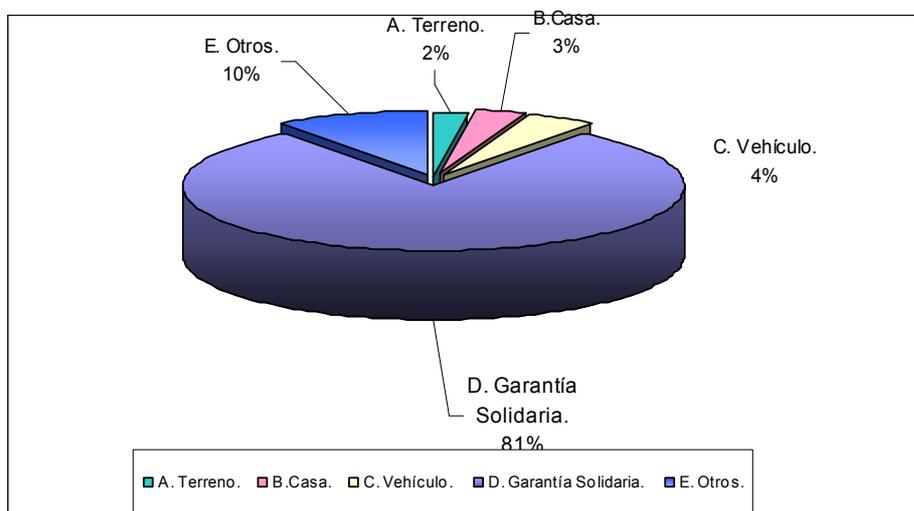


8) ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito?

**TABLA No 4-9 Pregunta No 8 Garantía para el micro-crédito**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. Terreno.	2
B. Casa.	3
C. Vehículo.	4
D. Garantía Solidaria.	73
E. Otros.	9
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-8 Pregunta No 7 Plazo del micro-crédito**

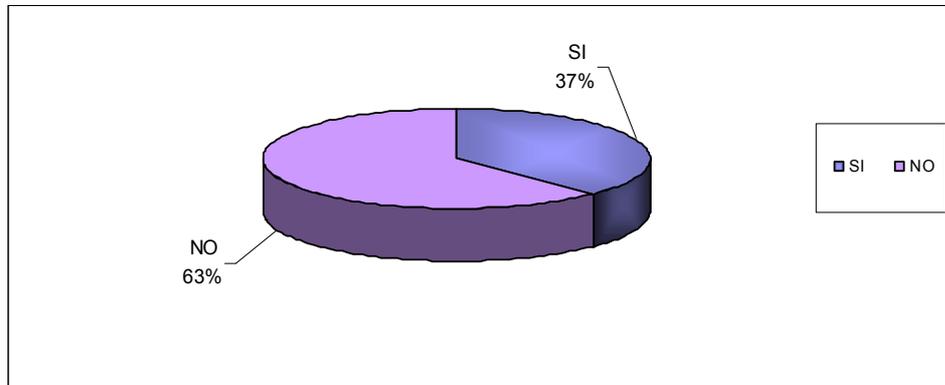


9) ¿Tiene ingresos adicionales a la venta directa de productos?

**TABLA No 4-10 Pregunta No 9 Ingresos adicionales**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	34
NO	57
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-9 Pregunta No 9 Ingresos adicionales**

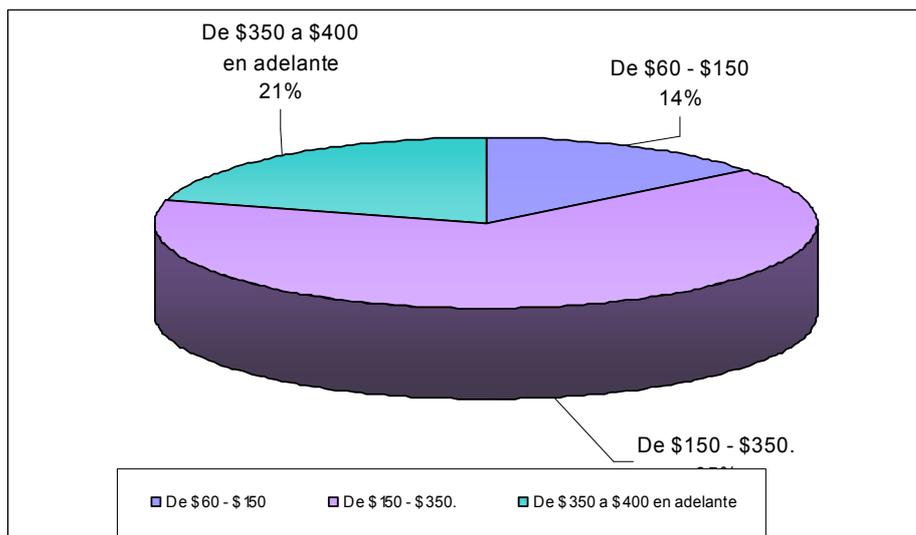


10) ¿Cuál es su monto promedio de ventas?

**TABLA No 4-11 Pregunta No 10 Monto promedio de ventas**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
De \$60 - \$150	13
De \$150 - \$350.	59
De \$350 a \$400 en adelante	19
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-10 Pregunta No 10 Monto promedio de ventas**

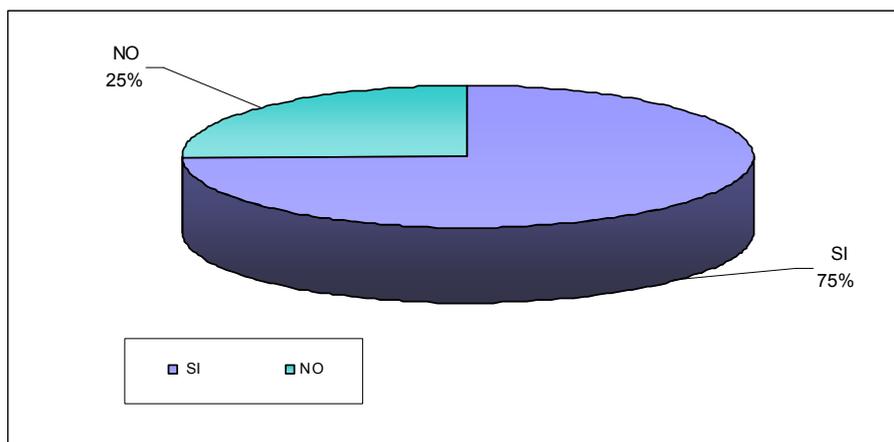


11) ¿Estaría dispuesta a adquirir una Tarjeta de Crédito con cupo recargable?

**TABLA No 4-12 Pregunta No 11 Aceptabilidad de la tarjeta con cupo recargable**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	68
NO	23
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**GRÁFICO No 4-11 Pregunta No 11 Aceptabilidad de la tarjeta con cupo recargable**



### **4.3 Evaluación Crediticia (Aplicación de las 5 C's )**

#### **1. CARÁCTER:**

Dentro de la evaluación del carácter es importante detallar los datos personales del cliente, por cuanto se debe validar la información que en un futuro necesitará a la Cooperativa.

##### **a) Datos personales:**

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

El solicitante deberá ser nacionalidad ecuatoriana; y tener un mínimo de 6 meses en la actividad de venta directa de productos.

##### **b) Información del buró de crédito:**

La información que proporciona el informe emitido por un Buró de Crédito, es importante para determinar la cartera que va acceder al Crédito.

Considerando que se va iniciar con un nuevo producto crediticio, el demandante del mismo, mínimo debe poseer tres calificaciones "C" durante los últimos 2 años, en montos máximos \$200.

El solicitante debe presentar un certificado de estar al día en las obligaciones, si la calificación es menor a "A"

## **2. CAPACIDAD**

Con el fin de seguir completando información sobre el demandante del crédito, se debe tomar en cuenta su capacidad de pago y cual es su fuente de ingresos así como sus egresos.

Actividad económica personal:

- ✓ Ocupación:
- ✓ Empresa en la que trabaja:
- ✓ Dirección:
- ✓ Teléfono:
- ✓ Inicio de actividad:
- ✓ Tipo de contrato:
- ✓ Nombre del Jefe:

El crédito esta destinado a la comercialización de productos, por lo cual la fuente de pago del crédito será la venta del producto adquirido.

Con el fin de determinar la capacidad de pago y las cuotas se detallarán los siguientes datos.

- ✓ Ventas mensuales
- ✓ Costo de ventas
- ✓ Comisión
- ✓ Gastos familiares
- ✓ Capacidad de pago
- ✓ Cuotas mínimas
- ✓ Monto del préstamo

### 3. CAPITAL

**Patrimonio:** es el conjunto de bienes que posee una persona, que pueden ser bienes muebles o inmuebles, vehículo o dinero ahorrado como parte de su capital.

El cliente deberá detallar el patrimonio que posee, información que debe ser confirmada a través de una visita in-situ por miembros de la cooperativa que manejan el proceso para entregar créditos. El monto del patrimonio mínimo que debe poseer es de USD\$ 2000 entre bienes muebles; en el caso de poseer un bien inmueble deberá presentar las escrituras.

### 4. CONDICIONES

Una de los parámetros para otorgar el crédito, para el segmento de las consultoras, es confirmar el destino y manejo del dinero que se les otorgara por concepto de crédito.

- ✓ **Destino:** se deberá detallar y establecer la utilización del dinero, el cual únicamente debe utilizarse para fines de la actividad microempresarial que realiza.

La venta directa constituye un canal de distribución dinámico y de crecimiento rápido de comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores.

- ✓ **Monto:** el monto se establecerá de acuerdo al promedio de ventas mensuales y trimestrales de la persona.

- ✓ **Plazo:** el plazo será determinado de acuerdo a los montos del crédito y de acuerdo al cumplimiento de las obligaciones.
- ✓ **Tasa de interés:** deberá estar definida de acuerdo a la tasa máxima establecida por el banco central.
- ✓ **Modalidad de pago:** mediante abonos a la deuda durante el tiempo de plazo o el pago de la totalidad del micro crédito al final del plazo.

## 5. COLATERAL

### **Referencias personales:** (Mínimo tres personas)

Al cliente se le solicitara certificados de honorabilidad, emitido por las personas que no registren parentesco con el solicitante, dicha información deberá ser confirmada.

### **Referencias Bancarias:**

Las referencias bancarias es un requisito no exigible pero en caso de tenerla deberá presentar, ya que este requisito entrega información relacionada a su cuenta, e información crediticia general avalizando el manejo de la cuenta.

### **Tipo de garantía:** “GARANTÍA SOLIDARIA”

La garantía solidaria permite a las personas sin documentación de ingresos y vivienda, ser sujetos de crédito, facilitando las condiciones de acceso al financiamiento de esta comunidad y acompañando el proceso por el cual la familia va mejorando su vivienda.

Al conformarse los grupos se contribuye a bajar el riesgo crediticio y por lo tanto la tasa de interés, todos los miembros actúan como garantes co-responsables ante la devolución del crédito grupal.

#### 4.4 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO CREDITICIO

**a) Montos:** el monto del crédito será establecido en relación a las ventas.

De acuerdo al resultado de las ventas y las comisiones que los solicitantes poseen; en promedio el monto mínimo del crédito será de \$200.

**Montos mínimos:**

**TABLA No 4-13 Resultado de montos mínimos**

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
De \$60 - \$150	13
De \$150 - \$350.	59
De \$350 a \$400 en adelante	19
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

**Comisiones:**

**TABLA No 4-14 Porcentaje de comisión**

MONTO DE VENTAS	% COMISIÓN
De \$50 A \$150	0,25
De \$150 a \$350	0,3
De \$350 a \$600	0,35
De \$600 a \$900 en adelante	0,4

Ventas mensuales \$ 350

Costo de ventas \$ 105

Comisión 30% 245

Gastos familiares: 150

**Capacidad de pago 95****Cuotas mínimas de \$65 por 3 meses = \$195****Monto del préstamo= \$200**

Si los ingresos aumentan y se mantiene constante mínimo tres meses el cupo del crédito puede aumentar.

**b) Destino del crédito:** adquisición de los productos de belleza a empresas como AVON, YANBAL, EBEL, etc., de acuerdo a los pedidos que realizan las demandantes de dichos productos.

**c) Características de los clientes:** los solicitantes deberán cumplir con los estándares establecidos en la aplicación de las 5 "C", como método de selección de la cartera, donde se detalla la información personal del cliente y su actividad.

Es importante mencionar que uno de los requisitos indispensables es poseer una estabilidad de mínimo 6 meses en su actividad económica.

**d) Capacidad de pago:** estará determinada de acuerdo a la comisión por venta menos los egresos.

Comisión 30%      245

Gastos familiares: 150

Capacidad de pago 95

**e) Fijación de la tasa de interés:** la tasa de interés será 32.90% que es el promedio de la tasa referencial y máxima.

La fijación de la tasa de interés se realizó tomando en cuenta los montos del crédito que determinan a que clasificación del micro-crédito al que pertenece el mismo que se ajusta en el “Micro crédito de subsistencia”. El banco central al mes de Febrero del 2009 presenta el siguiente cuadro donde detalla las tasas de interés.

**TABLA No 4-15 Tasas de Interés Activas Efectivas Vigentes**

FEBRERO 2009			
I. 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

El micro crédito de subsistencia es considerado cuando las operaciones no superan los \$600,00.

**f) Plazos:**

El plazo del crédito estará directamente relacionado con la capacidad de pago del solicitante.

Al poseer una capacidad de pago de \$95, se establece que las cuotas mensuales serán de \$65, por un plazo de tres meses para poder cubrir un crédito de \$200.

De acuerdo al comportamiento de pago se revisaran las políticas de las condiciones del crédito, los plazos, monto y tasa con el propósito de incrementar el monto del crédito.

TABLA No 4-16 Plazo requerido para micro crédito

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. De 1 semana a 1 mes	11
B. De 1 mes a 2 meses	23
C. De 2 meses a 3 meses en	57
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

### g) Establecimiento de Garantías

**Garantía Solidaria:** La garantía física se reemplaza por una que, tiene como base la responsabilidad de grupo, en el cual todos los miembros reciben un crédito y se constituyen en codeudores por el monto total adeudado por el grupo.

La garantía solidaria permite a las personas sin respaldo de ingresos y vivienda ser sujetos de crédito, facilitando las condiciones de acceso al financiamiento de esta comunidad y acompañando el proceso por el cual la familia va mejorando su vivienda.

Al conformarse los grupos se contribuye a bajar el riesgo crediticios, todos los miembros actúan como garantes co-responsables ante la devolución del crédito grupal

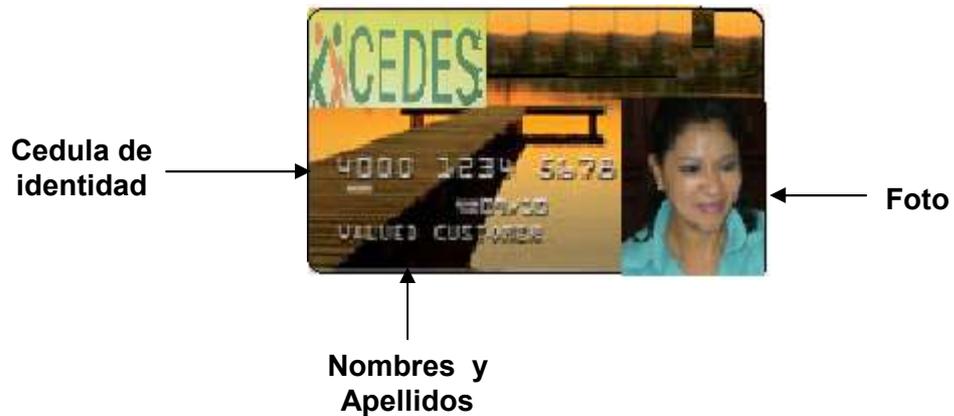
Para el poder acceder a la tarjeta con cupo recargable los grupos deben estar conformados por una cantidad de 5 personas, sean estas familiares, conocidos o mixtos.

La cooperativa CEDES LTDA., al innovar un nuevo producto para cubrir el segmento microempresarial de consultoras comerciales, las mismas que se dedican a la venta de directa de productos proporcionará los siguientes beneficios:

**h) Beneficios para los Afiliados**

- ✓ Facilidad para afiliarse,
- ✓ Adquiere disciplina y hábito de ahorro,
- ✓ Puede programar su ahorro, desde 2,50 centavos de dólar diario,
- ✓ Su ahorro a la vista es un valor disponible de acuerdo a su voluntad,
- ✓ Su ahorro se incrementa por el interés que gana,
- ✓ Puede guardar su dinero a plazo fijo, el interés que gana es el más alto del sistema financiero,
- ✓ Después de 30 días de ser afiliado tiene acceso al servicio de la tarjeta recargable para ser destinado a la actividad que realizan.
- ✓ Los créditos están diseñados de acuerdo a su necesidad,
- ✓ El trámite del crédito es absolutamente fácil y rápido,
- ✓ Tiene acceso a realizar cursos especializados a bajos costos,
- ✓ Su ahorro está protegido con un seguro de garantía,
- ✓ Su crédito tiene un seguro de desgravamen,
- ✓ Su vida tiene un seguro contra accidentes o muerte,
- ✓ El afiliado recibe un trato eminentemente horizontal,
- ✓ Tiene la posibilidad de crear su propia empresa

#### 4.5 “TARJETA CON CUPO RECARGABLE”



Un nuevo concepto de tarjetas de crédito es la “**Tarjeta con cupo recargable**”, la misma que será una opción para aquellas personas que necesiten poseer una mensualidad para la adquisición de productos.

Una tarjeta con cupo recargable es aquella en la cual se deposita una suma de dinero y a medida que se usa la tarjeta, se va consumiendo esos fondos a través de retiros de dinero en efectivo.

La tarjeta será un medio que permitirá poseer dinero en efectivo cuyo destino será la adquisición de productos de belleza, bajo pedido de las personas demandantes de estos productos, a la empresas afiliadas a la red de venta directa como son Yanbal, Avon, Ebel, etc., una vez que se la presente en la agencia matriz de la Cooperativa CEDES LTDA.

Dicha tarjeta funcionará igual que las tarjetas de débito, pero en lugar de retirar los fondos de la cuenta de ahorros, se usará el dinero otorgado por la Cooperativa, por concepto de micro-crédito

previamente depositado en la cuenta del solicitante y que podrá retirar el dinero para el giro de su negocio presentando la tarjeta.

**Requisito:** para poder adquirir la tarjeta, el solicitante deberá abrir una cuenta de ahorros en la cooperativa, el monto mínimo para la apertura debe ser de \$40.

**Costo de emisión de la tarjeta:** \$5.00

**Costo de mantenimiento:** \$2.50 semestralmente

**Funciones de la tarjeta:**

- ✓ Servirá para obtener un micro-crédito de acuerdo al monto de ventas mensuales, que percibe la persona dedicada a la venta directa de productos y recargar el monto que necesitará de acuerdo a los pedidos que obtenga.
- ✓ Permitirá a las personas un control, sobre el gasto del fondo adquirido destinado para la actividad económica que ejerce.
- ✓ Se podrá recargar el monto de la tarjeta mensualmente al termino del plazo establecido en el primer crédito otorgado
- ✓ Los usuarios de la tarjeta podrán pagar la totalidad del crédito al finalizar el plazo, o ir abonando cuotas semanalmente hasta cubrir la totalidad
- ✓ Se puede incrementar el monto del crédito, una vez cumplido los 6 meses de poseerla, además de presentar documentación que valide el incremento de sus ventas; así

como debe demostrar que dicho rubro se ha mantenido constantes con un mínimo tres meses.

**Beneficios de la Tarjeta Recargable:**

Es segura ya que sólo se puede gastar el importe cargado, el cual deberá ser cubierto en su totalidad sea al final del plazo otorgado o podrá ir abonando al saldo del crédito.

## **CAPITULO V**

### **ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN Y PROYECCIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO**

#### **5.1 Análisis de la Inversión**

##### **a. Importancia**

El analizar un proyecto de inversión permite identificar su factibilidad antes de su implementación, debido a que la información que brinda refleja la rentabilidad de la inversión.

**b. Proyecto de inversión.-** consiste en innovar, ampliar, mejorar, modernizar una institución, con recursos adicionales a los existentes o con un financiamiento externo. Los recursos serán recuperables a partir de la implementación del proyecto.

##### **5.1.1 Funciones Financieras:**

Para el análisis del proyecto se utilizan las siguientes funciones:

##### **a. Valor Actual Neto (VAN)**

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de efectivo futuros, originados por una inversión.

Criterio de aceptación del proyecto:

- ✓  $VAN > 0$  → el proyecto es rentable.
- ✓  $VAN = 0$  → La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas

✓  $VAN < 0 \rightarrow$  el proyecto no es rentable.

**Formula:**

$$VAN = INVERSIÓN - \sum \frac{FNC}{(1+i)^n}$$

**Inversión**= valor inicial de la inversión

**FNC**= flujo neto de caja

$(1+i)^n$  =formula del interés compuesto

### **b. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

El objetivo de la TIR es evaluar los proyectos, comprobando su factibilidad y determinar si son o no rentable. La TIR hace que el valor actual neto sea igual a cero, si el resultado es igual o superior a la tasa exigida por el inversionista, se considera que el proyecto es aconsejable y entre varias alternativas, la opción más favorable será aquella que ofrezca una T.I.R. mayor.

**Formula:**

$$TIR = (1 + TIR)^n(1 + TIR)^n$$

Criterio de Aceptación

- ✓ TIR=> proyecto aceptable
- ✓ TIR < proyecto no factible

### **c. Tasa Mínima De Rendimiento ( T.M.A.R.)**

Se considera tasa mínima de rendimiento, a una mínima cantidad de dinero que se espera obtener como rendimiento de un capital que se invirtió, con el fin de poder cubrir los compromisos de costos de

capital, el riesgo de las inversiones y la disponibilidad de capital de inversión, etc.

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

El estado de Pérdidas y Ganancias proyectado refleja los resultados esperados para los próximos años, una vez implementado el nuevo crédito.

Se realizó la proyección del estado de pérdidas y ganancias, con el fin de determinar la utilidad esperada para cada año y los flujos netos de efectivo. Si los resultados son positivos la implementación del micro-crédito será recomendable.

Para determinar la factibilidad de la implementación de un nuevo crédito, es importante proyectar su comportamiento futuro en base a la construcción de escenarios: normal, positivo, negativo.

**5.2.1 Escenarios:** son descripciones de los posibles entornos en los cuales podría ubicarse la situación financiera de la Cooperativa en el futuro.

### **Importancia del análisis**

Es importante analizar los escenarios, ya que facilitan la identificación de las oportunidades y amenazas que pudieran existir en el futuro, así como, evalúa la viabilidad del proyecto, una vez que la Cooperativa implemente el nuevo micro-crédito.

### 5.2.1.1 Escenario Normal

El escenario normal para la Cooperativa se establece de acuerdo a la encuesta realizada y a las características del segmento.

#### a. Sensibilidad

<b>MERCADO OBJETIVO</b>	<b>600,00</b>
PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO %	70%
INCREMENTO DE CREDITO	7%
INCREMENTO DE EGRESOS	7%
VARIACION DE GASTOS	6%

La sensibilidad en el escenario normal se establece de acuerdo al mercado objetivo que es de 600 personas dedicadas a la venta directa de producto; de la población mencionada se pretende cubrir el 70%, ya que, de acuerdo a las encuestas el 75% les interesa obtener un crédito para la actividad económica que desarrollan.

La diferencia del 5% existente entre la proyección del mercado atendido y el resultado de la encuesta, se establece como un posible margen de error, ya que puede existir indecisión por parte de los demandantes del micro-crédito.

El incremento del crédito, de egresos y la variación de los gastos, se basan en la evolución de la demanda del micro crédito y la tasa de desempleo, que para fines del 2008 llego al 7.3% en el Ecuador, así como, el crecimiento económico de la Cooperativa entre el año 2007 y 2008 fue del 6%.

A continuación se detalla la inversión necesaria; los ingresos y egresos financieros, con el fin de realizar el Flujo de Efectivo Proyectado.

### b. Inversión Inicial

La inversión inicial es el desembolso de recursos económicos que deberá realizar la Cooperativa, con el fin de ofertar un nuevo producto financiero.

<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 11.300,00</b>
------------------	---------------------

La cantidad necesaria para cumplir con el objetivo es de USD\$ 11.300, los cuales se dividen de la siguiente manera:

### Equipos de Computación y Muebles de Oficina:

**TABLA N° 5-1 TOTAL VALOR ANUAL DE EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA**

<b>EQUIPOS/MUEBLES</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Equipo de Computación	2	1.000,00	2.000,00	\$ 2.000,00
Impresora/tarjetas	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
Escritorio	1	400,00	400,00	\$ 400,00
Software	1	5.000,00	5.000,00	\$ 5.000,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 8.900,00</b>

Como es un nuevo producto, es necesaria la adquisición de mobiliario y equipos informáticos.

La Cooperativa actualmente en su agencia matriz posee tres computadoras, por lo que, para la implementación de un nuevo crédito y el desarrollo de actividades adicionales, se necesitan dos equipos de computación, una impresora para obtener las tarjetas, y un nuevo software, que cubrirá los requerimientos para controlar los montos y los datos de los clientes.

Cabe mencionar que, los valores que se detallan en el cuadro se establecieron de acuerdo a los precios del mercado actual.

**Publicidad:**

**TABLA N° 5-2 TOTAL VALOR ANUAL POR PUBLICIDAD**

<b>PUBLICIDAD INICIAL</b>				
Publicidad de lanzamiento	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 1.500,00</b>

Como parte de la inversión, es necesario el desembolso por concepto de publicidad, con el fin de promocionar el mismo y los beneficios que este brinda, el valor requerido para cubrir este rubro es de USD\$ 1.500.

**Capacitación:**

**TABLA N° 5-3 TOTAL VALOR ANUAL POR CAPACITACIÓN**

<b>CAPACITACIÓN</b>				
Capacitación	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
	3	300,00	900,00	900,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 900,00</b>

Como parte de la inversión inicial, es indispensable que el personal sea capacitado e innove sus conocimientos y las actividades que desarrolla, por lo que, la capacitación inicial se debe enfocar en los requisitos-características del crédito, la recuperación de cartera, el manejo del software y de la impresora. El valor anual por concepto de capacitación será de USD\$900.

### c. Capital de operación inicial

Al implementar un nuevo producto financiero, la Cooperativa necesitará un capital de operación inicial, monto que cubrirá los gastos de operación, la contratación de personal, publicidad, arriendo, etc. Se estima que los resultados de dicho desembolso se obtendrán dentro de un período de dos meses.

#### Gastos de Personal

**TABLA N° 5-4 GASTO DE PERSONAL MENSUAL**

<b>PERSONAL</b>		
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo/mensual</b>	<b>Total mensual</b>
1	300,00	300,00
<b>Total</b>		<b>\$ 300,00</b>

La Cooperativa necesitará contratar una persona que posea conocimientos sobre análisis de crédito, con el propósito de que la nueva cartera cumpla con los requerimientos que exige el nuevo producto y obtener una cartera de calidad, disminuyendo el riesgo de recuperación de los créditos otorgados.

#### Materiales de oficina

**TABLA N° 5-5 MATERIALES DE OFICINA INICIAL**

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>			
<b>Materiales de oficina</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
	1	150,00	150,00
<b>Total</b>			<b>\$ 150,00</b>

Al contratar una persona los gastos por concepto de materiales de oficina se considerarán como parte del capital de operación, el valor por dicho concepto se proyecta por USD\$ 150 semestrales.

**Publicidad:****TABLA N° 5-6 PUBLICIDAD MENSUAL**

<b>PUBLICIDAD</b>			
Publicidad	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
	1	250,00	250,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 250,00</b>

El desembolso inicial por concepto de publicidad será de USD\$ 250, valor que cubrirá el gasto por la impresión de afiches, trípticos, así como, propagandas en radios.

**Arriendo:****TABLA N° 5-7 ARRIENDO MENSUAL**

<b>ARRIENDO</b>			
Arriendo	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
	1	100,00	100,00
		<b>Total</b>	<b>\$ 100,00</b>

Se considera el valor de USD\$ 100 por concepto de arriendo, debido que se utilizará un espacio dentro de las oficinas de la Cooperativa y se deberá realizar modificaciones no previstas en el espacio físico actual.

### Capital Requerido:

La cooperativa necesitará un capital mensual de USD\$ 800, con un periodo requerido de dos meses para obtener resultados, el desembolso inicial será de USD\$1.600.

**TABLA N° 5-8 TOTAL CAPITAL REQUERIDO**

<b>Capital Mensual</b>	<b>\$ 800,00</b>
------------------------	------------------

Periodo Requerido                    2                    *meses*

<b>Capital Requerido</b>	<b>\$ 1.600,00</b>
--------------------------	--------------------

### d. Depreciación y Amortización

#### d.1 Depreciación

La depreciación es la pérdida del valor contable que sufren los activos fijos por el uso constante.

**TABLA N° 5-9 DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN**

DEPRECIACION	Valor Inicial	Valor Residual	Periodo de Deprec
Equipo de Computación	2.000,00	-	3
Impresora/tarjetas	1.500,00	-	3
Escritorio	400,00	-	5
<i>Total valor inicial</i>	<b>3.900,00</b>		

**TABLA N° 5-10 CALCULO DE LA DEPRECIACIÓN**

AÑOS					
1	2	3	4	5	TOTAL
666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	-
<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	1.166,67

En un período de 5 años los equipos adquiridos por la Cooperativa, se depreciarán en su totalidad, como es el caso del escritorio obteniendo como valor final USD\$ 0.00, mientras que el valor por depreciación de la impresora más los equipos de computación será de USD\$ 1.166.67.

### d.2 Amortización

**TABLA N° 5-11 DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA AMORTIZACIÓN**

AMORTIZACION		Valor inicial	Amortización
Publicidad de lanzamiento		1.500,00	20%
Software		5.000,00	
Capacitación		900,00	
<b>Total valor inicial</b>		<b>7.400,00</b>	

**TABLA N° 5-12 CALCULO DE LA AMORTIZACIÓN**

AÑOS				
1	2	3	4	5
1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00

En cuanto a la amortización el valor por año será de USD\$ 1.480 y al final de los 5 años la suma de dicho valor será igual al valor de la inversión inicial \$7.400.

### e. Ingresos Financieros

**TABLA N° 5-13 MERCADO OBJETIVO**

CONSULTORAS COMERCIALES (Venta Directa)	CANTIDAD
MERCADO OBJETIVO	600,00
PROYECCIÓN MERCADO ATEN	70%
<b>Total mercado objetivo</b>	<b>420</b>

En el escenario normal se establece los siguientes datos: la proyección del mercado atendido será del 70% del total de la población, por lo que en el mercado objetivo será de 420 personas.

### Colocación proyectada:

**TABLA N° 5-14 TOTAL COLOCACIÓN PROYECTADA**

COLOCACIÓN PROYECTADA	%	CANTIDAD
Micro crédito de Subsistencia	70%	294
<b>Total</b>	70%	294

Para el cálculo de la colocación proyectada, se toma en cuenta el total mercado objetivo se estima que el 70% desea acceder a un micro crédito de subsistencia, es decir 294 personas.

### Monto promedio del micro-crédito:

**TABLA N° 5-15 MONTO PROMEDIO DEL MICRO-CRÉDITO**

MICROCRÉDITO	MONTOS		PROMEDIO
	MÍNIMO	MÁXIMO	
Micro crédito de Subsistencia	200,00	600,00	400,00
<b>Total</b>	200,00	600,00	\$ 400,00

El monto promedio del micro-crédito es de USD\$ 400 promedio obtenido, del monto mínimo del crédito que es de USD\$ 200 y el monto máximo es de USD\$ 600.

Los montos mencionados se determinaron de acuerdo a las encuestas realizadas.

**Créditos a ser colocados:**

**TABLA N° 5-16 COLOCACIÓN TOTAL DE MICRO-CRÉDITO**

COLOCACIÓN TOTAL	PROMEDIO	MERCADO OBJETIVO	VALOR OTORGADO
Micro crédito de Subsistencia	400,00	294	117.600,00
<b>Créditos Colocados</b>			<b>\$ 117.600,00</b>

Una vez determinado el mercado objetivo, así como, el monto promedio del crédito, se puede proyectar que la colocación total del micro crédito, ascenderá a USD\$ 117.600.00.

**Interés Ganado:**

**TABLA N° 5-17 TOTAL INTERES GANADO**

INTERES GANADO	TASA DE INTERES	VALOR OTORGADO	INTERES GANADO
Micro crédito de Subsistencia	32,90%	117.600,00	38.690,40
		<b>Total interes ganado</b>	<b>\$ 38.690,40</b>

La tasa de interés establecida para el micro-crédito es 32.90%, que en relación a los USD\$ 117.600 por el valor de los créditos que se otorgaran la Cooperativa percibirá USD\$ 38.690.40 por concepto de interés ganado.

**Comisión Ganada:**

El micro-crédito a ofertar implica capacitar a las consultoras sobre la administración del dinero y su destino, por lo que, se cobrará el 1% de comisión por dicho servicio.

TABLA N° 5-18 TOTAL COMISIÓN GANADA

COMISIÓN GANADA	COMISION	VALOR OTORGADO	INTERES GANADO
Micro crédito de Subsistencia	1,00%	117.600,00	1.176,00
<b><i>Total comisión ganado</i></b>			<b>\$ 1.176,00</b>

El total que percibirá la Cooperativa por comisiones ganadas será de USD\$1.176.

### Mantenimiento

TABLA N° 5-19 TOTAL INGRESO  
POR MANTENIMIENTO

MANTENIMIENTO	CANTIDAD
Mantenimiento Cuenta por persona (Semestral)	\$ 2,50
Mantenimiento Cuenta por persona (Anual)	\$ 5,00
Total mercado objetivo	294
<b><i>Ingreso por mantenimiento</i></b>	<b>\$ 1.470,00</b>

El valor que se cobrará por mantenimiento de la tarjeta y cuenta, será de \$5.00, pagaderos anualmente por persona. Al proyectar un mercado objetivo de 294 personas, el valor total por ingresos será de USD\$ 1.470.

## Otros Servicios

**TABLA N° 5-20 TOTAL OTROS INGRESOS**

OTROS SERVICIOS	COSTO SERVICIO	VALOR OTORGADO	SERVICIO COBRADO
Micro crédito de Subsistencia	1,00%	117.600,00	1.176,00
<b>Total otros servicios</b>			<b>\$ 1.176,00</b>

La consulta de saldos, emisión de estado de cuenta, renovación del crédito, reposición de cartola, etc., se considerarán como parte de otros servicios, cuyo costo será del 1%.

## f. Egresos Financieros

A continuación se detalla los egresos financieros que se deberán cubrir por la implementación del micro-crédito.

### Obligaciones con el público (Depósitos a Plazo):

La tasa pasiva para los depósitos a plazo es de 5.19%, porcentaje establecido en base a la información del banco central a febrero del 2009.

**TABLA N° 5-21 TOTAL OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO/  
DEPÓSITOS A LARGO PLAZO**

OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO LARGO PLAZO	CRÉDITOS OTORGADOS	% ENCAJE	CAPTACIÓN PROMEDIO	TASA PASIVA	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO
Micro crédito de Subsistencia	117.600,00	15%	17.640,00	5,19%	915,52
<b>Total</b>	<b>\$ 117.600,00</b>	<b>15%</b>	<b>17.640,00</b>		<b>\$ 915,52</b>

Del total de los créditos otorgados USD\$ 117.600.00, se obtendrá el 15% por concepto de encaje, siendo una reserva de dinero que

mantendrá la Cooperativa, con el fin de poder cubrir retiros de fondos por parte de sus clientes.

La captación promedio será de USD\$ 17.640.00 que es el 15% del total de créditos otorgados.

El total de las obligaciones con el público de los depósitos a plazo será de \$915.52, obtenido de multiplicar el valor de la captación de la captación promedio por la tasa pasiva.

**Obligaciones con el público (Depósito a la vista)**

**TABLA N° 5-22 TOTAL OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO/  
DEPÓSITOS A LA VISTA**

OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO A LA VISTA	CANTIDAD MÍNIMA DE DEPT	TOTAL MERCADO OBJETIVO	TOTAL DEPÓSITOS A LA VISTA	TASA PASIVA	TOTAL
Depósito a la vista por cliente	80,00	420	33.600,00	1,51%	\$ 507,36

La obligación con el público en cuanto a los depósitos a la vista, será de USD\$ 507.36, que representa el 1.51% por concepto de tasa pasiva del total de los depósitos a la vista.

**Fondeo:**

El fondeo consiste en captar fondos para prestarlos a personas que demandan dichos fondos, con el fin de invertir en su actividad económica o adquirir bienes de acuerdo a sus necesidades.

**TABLA N° 5-23 VALOR TOTAL POR CONCEPTO DE FONDEO**

TOTAL INTERÉS (FONDEO)				
TOTAL CRÉDITOS	TOTAL CAPTACIÓN	RECURSOS NO CAPTADOS	TASA FONDEO	VALOR TOTAL
\$ 117.600,00	17.640,00	99.960,00	11,83%	\$ 11.825,27

Del valor total de créditos, USD\$ 117.600, el 15% (USD\$ 17.640) será financiado del total de captaciones, mientras que la diferencia de USD\$ 99.960, equivalente al 85%, será financiado con los recursos de la Cooperativa en calidad de préstamos.

Por el préstamo que se necesitará para cubrir con el 85% del total de créditos a ser otorgados, se deberá pagar el 11.83%, tasa de fondeo.

El porcentaje se obtuvo en base a la tasa activa referencial del crédito para PYMES (empresas pequeñas y medianas)

**g. Gastos Operacionales**

El monto necesario para cubrir los gastos operacionales en el período de un año es de USD\$ \$ 12.914,00, valor que contempla el total de los gastos anuales de los siguientes gastos:

**TABLA N° 5-24 GASTO ANUAL POR CONCEPTO DE PERSONAL**

<b>PERSONAL</b>			
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
1	300,00	300,00	\$ 4.772,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.772,00</b>

**TABLA N° 5-25 GASTO ANUAL POR CONCEPTO DE MATERIAL DE OFICINA**

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Materiales de oficina	1	150,00	150,00	\$ 1.800,00
<b>Total</b>			<b>\$ 1.800,00</b>	

TABLA N° 5-26 GASTO ANUAL POR CONCEPTO DE PUBLICIDAD

PUBLICIDAD	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Publicidad	1	250,00	250,00	\$ 3.000,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 3.000,00</b>

TABLA N° 5-27 GASTO ANUAL POR CONCEPTO DE ARRIENDO

ARRIENDO	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Arriendo	1	100,00	100,00	\$ 1.200,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 1.200,00</b>

TABLA N° 5-28 GASTO ANUAL POR CONCEPTO DE SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS

SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS	TOTAL CREDITO	Total Servicios
1,5%	142.800,00	\$ 2.142,00
		<b>Total</b>
		<b>\$ 2.142,00</b>

#### h. Provisión

La provisión se determina en base a las calificaciones que poseen los clientes, las mismas varían o se mantienen de acuerdo al cumplimiento del pago de la obligación adquirida.

TABLA N° 5-29 PLAZOS PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES

CALIFICACION	MAYOR A	HASTA
A	0	5
B	6	30
C	31	60
D	61	90
E	91	En adelante

El pago de la cuota del micro-crédito no puede exceder los 5 días como tiempo de atraso, ya que al sexto día el cliente pasa a obtener una calificación B, así también, si el cliente se tarda 30 días en pagar sus obligaciones, al día 31 su calificación cambia a “C”.

Las personas que poseen calificación C y D generalmente renegocian el préstamo bajo otras condiciones, para poder cumplir con la obligación adquirida, ya que llevan de 31 a 90 días de atraso en pago de las cuotas.

La última calificación “E” se alcanza cuando las personas se declaran insolventes o en quiebra y no tienen medios para cancelar su deuda, y el tiempo de mora esta por encima de los 91 días en adelante.

**TABLA Nº 5-30 TOTAL PROVISIONES**

TOTAL CRÉDITOS	CALIFICACION	Riesgo	COMPOSICION		PROVISION	
			%	MONTO	%	MONTO
\$ 117.600,00	A	Riesgo Normal	94,68%	111.343,68	1%	1.113,44
	B	Riesgo Potencial	1,56%	1.834,56	5%	91,73
	C	Deficiente	0,63%	740,88	20%	148,18
	D	Dudoso Recaudo	0,57%	670,32	50%	335,16
	E	Perdida	2,56%	3.010,56	100%	3.010,56
	<b>TOTAL</b>		100,00%	\$ 117.600,00		\$ 4.699,06

El porcentaje de la provisión y su composición, se establecieron de acuerdo a las calificaciones de la cartera y en base a la información de la estructura e índice de riesgo proporcionado por la superintendencia de bancos. El valor total por concepto de provisiones será USD\$4.699.06.

**i. Tasa Mínima aceptada de Rendimiento (TMAR)****TABLA N° 5-31 CÁLCULO DE LA TMAR**

FONDOS	USD\$	COMP	TASA	PONDERACION
"FONDOS PROPIOS"	17.640,00	15,00%	5,19%	0,78%
"FONDOS COOP"	99.960,00	85,00%	11,83%	10,06%
<b>Total</b>	117.600,00	100%		10,83%

**TMAR 10,83%**

La tasa mínima de rendimiento que se espera obtener es de 10.83%, porcentaje que se obtuvo de la sumatoria de las ponderaciones de los recursos de las captaciones 0.78% y fondos de la Cooperativa que es el 10.06%.

**j. Flujo de Efectivo Proyectado (Escenario Normal)**

TASA CRECIMIENTO CRÉDITOS ESTIMADO
TASA CRECIMIENTO EGRESOS (TASA PASV PROMEDIO)
TASA CRECIMIENTO GASTOS OPERATIVOS (INFLACION PROMEDIO)

7%
7%
6%

<i>PERIODO</i>
INVERSIÓN INICIAL
CAPITAL DE TRABAJO

0	1	2	3	4	5	TOTAL
-11.300,00				-2.000,00		
-1.600,00						

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS
COMISIONES GANADAS
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)
OTROS SERVICIOS
<b>TOTAL INGRESOS</b>

	38.690,40	41.398,73	44.296,64	47.397,40	50.715,22	222.498,39
	1.176,00	1.258,32	1.346,40	1.440,65	1.541,50	6.762,87
	1.470,00	1.572,90	1.683,00	1.800,81	1.926,87	8.453,59
	1.176,00	1.258,32	1.346,40	1.440,65	1.541,50	6.762,87
	<b>42.512,40</b>	<b>45.488,27</b>	<b>48.672,45</b>	<b>52.079,52</b>	<b>55.725,08</b>	<b>244.477,72</b>

<b>INTERESES CAUSADOS</b>
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA
INTERESES (FONDEO)
<b>TOTAL EGRESOS</b>

	915,52	979,60	1.048,17	1.121,55	1.200,05	5.264,89
	507,36	542,88	580,88	621,54	665,05	2.917,69
	11.825,27	12.653,04	13.538,75	14.486,46	15.500,51	68.004,03
	<b>13.248,14</b>	<b>14.175,51</b>	<b>15.167,80</b>	<b>16.229,55</b>	<b>17.365,61</b>	<b>76.186,62</b>

<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>
--------------------------------

	<b>29.264,26</b>	<b>31.312,75</b>	<b>33.504,65</b>	<b>35.849,97</b>	<b>38.359,47</b>	<b>168.291,10</b>
--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

<b>PROVISIONES</b>						
CARTERA DE CRÉDITOS	4.699,06	4.981,00	5.279,86	5.596,66	5.932,46	26.489,04
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
GASTOS DE PERSONAL	4.772,00	5.058,32	5.361,82	5.683,53	6.024,54	26.900,21
SUMINISTROS	6.000,00	6.360,00	6.741,60	7.146,10	7.574,86	33.822,56
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS	1.764,00	1.869,84	1.982,03	2.100,95	2.227,01	9.943,83
DEPRECIACIONES	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
AMORTIZACIONES	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>19.961,73</b>	<b>20.995,83</b>	<b>22.091,98</b>	<b>23.253,90</b>	<b>24.485,53</b>	<b>110.788,97</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>	<b>57.502,13</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>	<b>57.502,13</b>
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	13.633,33
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>12.029,20</b>	<b>13.043,59</b>	<b>14.139,33</b>	<b>13.322,74</b>	<b>71.135,46</b>
<b>VALOR RESIDUAL</b>						<b>1.166,67</b>
<b>FLUJO TOTAL</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>12.029,20</b>	<b>13.043,59</b>	<b>14.139,33</b>	<b>13.322,74</b>	<b>17.767,27</b>
<b>Tasa descuento anual</b>	<b>10,8%</b>					
<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>10.853,34</b>	<b>10.618,21</b>	<b>10.385,08</b>	<b>8.828,80</b>	<b>10.623,21</b>
<b>VAN</b>	<b>38.408,63</b>					
<b>TIR</b>	<b>96,2%</b>					

**k. Resultados obtenidos**

**TABLA Nº 5-32 RESUMEN DE RESULTADOS ESCENARIO NORMAL**

Cuentas	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos Financieros	42.512,40	45.488,27	48.672,45	52.079,52	55.725,08
Egresos Financieros	-13.248,14	-14.175,51	-15.167,80	-16.229,55	-17.365,61
<b>Margen financiero</b>	<b>29.264,26</b>	<b>31.312,75</b>	<b>33.504,65</b>	<b>35.849,97</b>	<b>38.359,47</b>
Gastos Operacionales	-19.961,73	-20.995,83	-22.091,98	-23.253,90	-24.485,53
<b>Margen operacional</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>
Otros ingresos/egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Anual</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>
<b>Utilidad Mensual de cada año</b>	<b>775,21</b>	<b>859,74</b>	<b>951,06</b>	<b>1.049,67</b>	<b>1.156,16</b>
<b>Utilidad mínima deseada de cada año</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>

VAN 38.408,63  
 TIR 96,21%

En el escenario normal la implementación del micro-crédito se considera viable, ya que en el primer año se alcanza una utilidad mensual de USD\$ 775.21 y al término de los 5 años la utilidad asciende a USD\$1.156.16, superando la utilidad mínima deseada de USD\$ 1.000.

Se puede observar que el VAN es igual 38.408,63, mientras que la TIR es 96.21%, resultados relativamente altos, que demuestran que el crédito a implementarse es rentable para la Cooperativa.

Cabe indicar que, los resultados del VAN como de la TIR son altos, ya que, la inversión no es para iniciar una empresa, si no es para implementar un nuevo producto en la Cooperativa, la misma que se encuentra en funcionamiento, por lo cual varios costos fijos, ya están asumidos por la Cooperativa.

### 5.2.1.2 Escenario Optimista

El escenario optimista consiste en tratar de cubrir la mayor parte de la demanda del micro-crédito, con el fin de obtener resultados positivos.

#### a. Sensibilidad

<b>MERCADO OBJETIVO</b>	<b>600,00</b>
PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO %	85%
INCREMENTO DE CREDITO	8,5%
INCREMENTO DE EGRESOS	8,5%
VARIACION DE GASTOS	7,5%

En el escenario optimista se pretende cubrir el 85% del mercado objetivo, en número de personas es 510. Así también el incremento del crédito, de egresos y la variación de los gastos en relación al escenario normal, aumenta el 1.5%, incremento basado en la evolución de la demanda del micro crédito, la tasa de desempleo y el crecimiento de la Cooperativa.

Con el propósito de que, el producto se más competitivo la tasa de interés activa se reduce al 31.90%, es decir bajar en 1%.

A continuación, se puede observar el flujo resultante de acuerdo al incremento del porcentaje de las variables de la sensibilidad:

**b. Flujo de Efectivo (Escenario Optimista)**

TASA CRECIMIENTO CRÉDITOS ESTIMADO
TASA CRECIMIENTO EGRESOS (TASA PASV PROMEDIO)
TASA CRECIMIENTO GASTOS OPERATIVOS (INFLACION PROMEDIO)

<b>8,50%</b>
<b>8,50%</b>
<b>7,50%</b>

<i>PERIODO</i>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>

0	1	2	3	4	5	TOTAL
-11.300,00				-2.000,00		
-1.600,00						

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS
COMISIONES GANADAS
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)
OTROS SERVICIOS
<b>TOTAL INGRESOS</b>

	57.048,60	61.897,73	67.159,04	72.867,56	79.061,30	338.034,22
	1.734,00	1.881,39	2.041,31	2.214,82	2.403,08	10.274,60
	2.167,50	2.351,74	2.551,64	2.768,52	3.003,85	12.843,25
	1.734,00	1.881,39	2.041,31	2.214,82	2.403,08	10.274,60
	<b>62.684,10</b>	<b>68.012,25</b>	<b>73.793,29</b>	<b>80.065,72</b>	<b>86.871,31</b>	<b>371.426,66</b>

<b>INTERESES CAUSADOS</b>
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA
INTERESES (FONDEO)
<b>TOTAL EGRESOS</b>

	1.349,92	1.464,66	1.589,16	1.724,24	1.870,80	7.998,77
	616,08	668,45	725,26	786,91	853,80	3.650,50
	17.436,24	18.918,32	20.526,37	22.271,12	24.164,16	103.316,20
	<b>19.402,24</b>	<b>21.051,43</b>	<b>22.840,80</b>	<b>24.782,27</b>	<b>26.888,76</b>	<b>114.965,48</b>

<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>
--------------------------------

	<b>43.281,86</b>	<b>46.960,82</b>	<b>50.952,49</b>	<b>55.283,45</b>	<b>59.982,55</b>	<b>256.461,18</b>
--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

<b>PROVISIONES</b>						
CARTERA DE CRÉDITOS	6.928,72	7.448,37	8.007,00	8.607,52	9.253,09	40.244,70
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
GASTOS DE PERSONAL	4.772,00	5.129,90	5.514,64	5.928,24	6.372,86	27.717,64
SUMINISTROS	6.000,00	6.450,00	6.933,75	7.453,78	8.012,81	34.850,35
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS	2.601,00	2.796,08	3.005,78	3.231,21	3.473,56	15.107,63
DEPRECIACIONES	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
AMORTIZACIONES	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>23.028,38</b>	<b>24.551,01</b>	<b>26.187,84</b>	<b>27.947,43</b>	<b>29.838,98</b>	<b>131.553,65</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>20.253,48</b>	<b>22.409,81</b>	<b>24.764,65</b>	<b>27.336,03</b>	<b>30.143,56</b>	<b>124.907,54</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	<b>20.253,48</b>	<b>22.409,81</b>	<b>24.764,65</b>	<b>27.336,03</b>	<b>30.143,56</b>	<b>124.907,54</b>
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	13.633,33
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>22.980,15</b>	<b>25.136,48</b>	<b>27.491,32</b>	<b>28.062,69</b>	<b>138.540,87</b>
<b>VALOR RESIDUAL</b>						<b>1.166,67</b>
<b>FLUJO TOTAL</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>22.980,15</b>	<b>25.136,48</b>	<b>27.491,32</b>	<b>28.062,69</b>	<b>34.036,90</b>
<b>Tasa descuento anual</b>	<b>10,8%</b>					
<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>20.733,84</b>	<b>20.462,49</b>	<b>20.191,87</b>	<b>18.596,76</b>	<b>20.350,96</b>
<b>VAN</b>	<b>87.435,92</b>					
<b>TIR</b>	<b>185,7%</b>					

**c. Resultados obtenidos**

**TABLA N° 5-33 RESUMEN DE RESULTADOS (ESCENARIO OPTIMISTA)**

Cuentas	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos Financieros	62.684,10	68.012,25	73.793,29	80.065,72	86.871,31
Egresos Financieros	-19.402,24	-21.051,43	-22.840,80	-24.782,27	-26.888,76
<b>Margen financiero</b>	<b>43.281,86</b>	<b>46.960,82</b>	<b>50.952,49</b>	<b>55.283,45</b>	<b>59.982,55</b>
Gastos Operacionales	-23.028,38	-24.551,01	-26.187,84	-27.947,43	-29.838,98
<b>Margen operacional</b>	<b>20.253,48</b>	<b>22.409,81</b>	<b>24.764,65</b>	<b>27.336,03</b>	<b>30.143,56</b>
Otros ingresos/egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Anual</b>	<b>20.253,48</b>	<b>22.409,81</b>	<b>24.764,65</b>	<b>27.336,03</b>	<b>30.143,56</b>
<b>Utilidad Mensual de cada año</b>	<b>1.687,79</b>	<b>1.867,48</b>	<b>2.063,72</b>	<b>2.278,00</b>	<b>2.511,96</b>
<b>Utilidad mínima deseada de cada año</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>

VAN 87.435,92  
 TIR 185,73%

Bajo las condiciones del escenario optimista, la utilidad mensual que se obtiene en el primer año es de USD\$ 1.687.79, dicho monto es mayor a la utilidad mínima deseada, resultado que establece que la implementación del micro-crédito será realmente favorable para la Cooperativa.

Al igual que en el escenario normal los resultados del VAN y la TIR son altos, determinando que si se cubre el 85% del mercado objetivo, la rentabilidad que percibirá la Cooperativa llegará a duplicar la utilidad mínima deseada.

### 5.2.1.3 Escenario Pesimista

En un escenario pesimista se aspira poder cubrir como mínimo el 55% del total del mercado objetivo.

#### a. Sensibilidad

PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO %	55%
INCREMENTO DE CREDITO	5,0%
INCREMENTO DE EGRESOS	5,0%
VARIACION DE GASTOS	4,0%

Dentro de este escenario se espera que el máximo porcentaje de incremento del crédito no sobrepase el 5%, debido a que la demanda fue cubierta por la competencia, o por que, el financiamiento externo ya no sería necesario para cubrir los requerimientos de la actividad que desarrollan los demandantes.

**b. Flujo de Efectivo Projectado (Escenario Pesimista)**

TASA CRECIMIENTO CRÉDITOS ESTIMADO
TASA CRECIMIENTO EGRESOS (TASA PASV PROMEDIO)
TASA CRECIMIENTO GASTOS OPERATIVOS (INFLACION PROMEDIO)

<b>5,00%</b>
<b>5,00%</b>
<b>4,00%</b>

<i>PERIODO</i>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>

0	1	2	3	4	5	TOTAL
-11.300,00				-2.000,00		
-1.600,00						

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS
COMISIONES GANADAS
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)
OTROS SERVICIOS
<b>TOTAL INGRESOS</b>

	23.885,40	25.079,67	26.333,65	27.650,34	29.032,85	131.981,91
	726,00	762,30	800,42	840,44	882,46	4.011,61
	907,50	952,88	1.000,52	1.050,54	1.103,07	5.014,51
	726,00	762,30	800,42	840,44	882,46	4.011,61
	<b>26.244,90</b>	<b>27.557,15</b>	<b>28.935,00</b>	<b>30.381,75</b>	<b>31.900,84</b>	<b>145.019,64</b>

<b>INTERESES CAUSADOS</b>
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA
INTERESES (FONDEO)
<b>TOTAL EGRESOS</b>

	565,19	593,45	623,12	654,28	686,99	3.123,04
	398,64	418,57	439,50	461,48	484,55	2.202,74
	7.300,29	7.665,31	8.048,57	8.451,00	8.873,55	40.338,73
	<b>8.264,12</b>	<b>8.677,33</b>	<b>9.111,20</b>	<b>9.566,76</b>	<b>10.045,09</b>	<b>45.664,50</b>

<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>
--------------------------------

	<b>17.980,78</b>	<b>18.879,81</b>	<b>19.823,81</b>	<b>20.815,00</b>	<b>21.855,75</b>	<b>99.355,14</b>
--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

<b>PROVISIONES</b>						
CARTERA DE CRÉDITOS	2.900,95	3.016,99	3.137,67	3.263,18	3.393,70	15.712,49
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
GASTOS DE PERSONAL	4.772,00	4.962,88	5.161,40	5.367,85	5.582,57	25.846,69
SUMINISTROS	6.000,00	6.240,00	6.489,60	6.749,18	7.019,15	32.497,94
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS	1.089,00	1.132,56	1.177,86	1.224,98	1.273,98	5.898,38
DEPRECIACIONES	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
AMORTIZACIONES	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>17.488,62</b>	<b>18.079,10</b>	<b>18.693,19</b>	<b>19.331,85</b>	<b>19.996,06</b>	<b>93.588,82</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>492,16</b>	<b>800,72</b>	<b>1.130,61</b>	<b>1.483,14</b>	<b>1.859,68</b>	<b>5.766,32</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	<b>492,16</b>	<b>800,72</b>	<b>1.130,61</b>	<b>1.483,14</b>	<b>1.859,68</b>	<b>5.766,32</b>
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	<b>2.726,67</b>	<b>2.726,67</b>	<b>2.726,67</b>	<b>2.726,67</b>	<b>2.726,67</b>	<b>13.633,33</b>
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>3.218,83</b>	<b>3.527,39</b>	<b>3.857,28</b>	<b>2.209,81</b>	<b>4.586,35</b>
<b>VALOR RESIDUAL</b>						<b>1.166,67</b>
<b>FLUJO TOTAL</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>3.218,83</b>	<b>3.527,39</b>	<b>3.857,28</b>	<b>2.209,81</b>	<b>5.753,02</b>
<b>Tasa descuento anual</b>	<b>10,8%</b>					
<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)</b>	<b>-12.900,00</b>	<b>2.904,19</b>	<b>2.871,49</b>	<b>2.833,10</b>	<b>1.464,41</b>	<b>3.439,78</b>
<b>VAN</b>	<b>612,96</b>					
<b>TIR</b>	<b>12,6%</b>					

**c. Resultados obtenidos**

**TABLA N° 5-34 RESUMEN DE RESULTADOS (ESCENARIO PESIMISTA)**

Cuentas	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos Financieros	26.244,90	27.557,15	28.935,00	30.381,75	31.900,84
Egresos Financieros	-8.264,12	-8.677,33	-9.111,20	-9.566,76	-10.045,09
<b>Margen financiero</b>	<b>17.980,78</b>	<b>18.879,81</b>	<b>19.823,81</b>	<b>20.815,00</b>	<b>21.855,75</b>
Gastos Operacionales	-17.488,62	-18.079,10	-18.693,19	-19.331,85	-19.996,06
<b>Margen operacional</b>	<b>492,16</b>	<b>800,72</b>	<b>1.130,61</b>	<b>1.483,14</b>	<b>1.859,68</b>
Otros ingresos/egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Anual</b>	<b>492,16</b>	<b>800,72</b>	<b>1.130,61</b>	<b>1.483,14</b>	<b>1.859,68</b>
<b>Utilidad Mensual de cada año</b>	<b>41,01</b>	<b>66,73</b>	<b>94,22</b>	<b>123,60</b>	<b>154,97</b>
<b>Utilidad mínima deseada de cada año</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>

VAN 612,96  
 TIR 12,59%

Al considerar que la Cooperativa únicamente pueda cubrir el 55% del mercado objetivo, la utilidad mensual será únicamente de USD\$41.01 y al final del quinto año llega a los USD\$ 154.97, cantidades que no llegan a cubrir la utilidad mínima deseada, reflejando que el micro-crédito no sería rentable bajo las condiciones de este escenario.

En el escenario pesimista al determinar que únicamente se podrá cubrir el 50% del mercado objetivo, el resultado del VAN como la TIR disminuyen en casi el 83.62% en relación al escenario normal y al optimista, resultado poco favorable para la Cooperativa.

#### **5.2.1.4 Ventajas y Desventajas**

Como todo proyecto el incrementar un nuevo producto al portafolio de créditos de la Cooperativa, tiene sus ventajas como desventajas.

El micro-crédito se caracteriza por el bajo costo económico en relación a su beneficio para un negocio, así como, se convierte en una motivación para los sectores sociales no tan atractivos para la banca tradicional, lo que genera ventajas sociales.

##### **a. Ventajas**

- ✓ El micro-crédito posee una alta demanda, por parte del segmento de personas que se dedican a la venta directa y necesitan créditos de montos que va de USD \$100 a USD\$ 600, dicho segmento por no cumplir con las exigencias de las instituciones financieras grandes como los bancos y mutualistas, se convierte en el mercado potencial para la Cooperativa.
- ✓ En la actualidad, existen pocos oferentes de micro-créditos de subsistencia para el segmento informal, específicamente de la venta directa, los mismos que exigen requisitos a veces inalcanzables para este segmento, ya que los ingresos y garantías requeridas, no están de acuerdo a la capacidad de pago y patrimonio que poseen, por lo que la competencia es mínima.

- ✓ Al ser un micro-crédito de montos mínimos y con gran demanda a cubrir, el mismo se vuelve rentable y puede alcanzar una utilidad mínima deseada de USD\$ 1.000
- ✓ La implementación de este micro-crédito dará oportunidades de trabajo al sector informal, lo que ayudará también al desarrollo del sector productivo del país.
- ✓ Las personas que acceden a este micro-crédito generan una actividad rentable, desarrollo personal, accederán a cursos de capacitación y mejoran su calidad de vida

#### **b. Desventajas**

- ✓ A pesar de ser un mercado potencial el sector informal, para ofertar productos de acuerdo a sus necesidades, el riesgo de recuperación es alto, ya que, los ingresos no son constantes, es decir no perciben un sueldo fijo y garantías que poseen la mayoría de veces no cubren el monto del crédito.
- ✓ Las ventas directas implican que, las personas que se dedican a esta actividad, sean dependientes de sus clientes, por lo que sus ingresos son variables y no fijos, aumentando el riesgo de no poder cumplir con la obligación que adquiere con la Cooperativa.
- ✓ Las personas que demandan el micro-crédito no pueden realizar estudios de mercado, debido a que realizan ventas directas al consumidor y no pueden determinar su competencia, adicionalmente las consultoras deben enfrentar

dificultades y asumir los costos de transporte, reduciendo sus ingresos.

- ✓ El capital que poseen es destinado a la subsistencia de los propios individuos; donde los excedentes se destinan al cumplimiento de las obligaciones, sin diferenciar entre capital a corto y a largo plazo.

## **CAPITULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Con el propósito de implementar un micro-crédito, así como, el mejoramiento de la Cooperativa, se ha realizado el presente análisis.

Es importante mencionar que, en la actualidad el sistema financiero, especialmente las Cooperativas tienen como misión ayudar al desarrollo micro empresarial de las personas, que ejercen una actividad informal y no poseen capital propio para el desarrollo de su económico, razón por la cual se les dificulta acceder a un financiamiento en los bancos.

Una vez analizado el segmento de clientes, como la situación de la Cooperativa CEDES LTDA, se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

#### **6.1 CONCLUSIONES**

##### **6.1.1 CONCLUSIÓN GENERAL**

El micro-crédito posee una demanda alta, por parte de personas que tienen su propio empleo y necesitan financiamiento para el mismo, en la actualidad existen diferentes tipos de trabajos informales, como es el caso de la venta directa, segmento que, no ha sido cubierto por las instituciones financieras como bancos, sociedades financieras, ya que, no poseen productos acorde a las necesidades del mencionado segmento.

Por lo expuesto anteriormente, se puede concluir que el segmento informal es un mercado altamente potencial, para ser cubierto por las Cooperativas e instituciones financieras, a través, de la creación de un micro-crédito que se adapten a las exigencias de dicho mercado y aumentar la demanda para el mismo.

### **6.1.2 CONCLUSIONES ESPECÍFICAS**

- ✓ En Ecuador la tasa de desempleo ha incrementando constantemente, generando que las personas busquen opciones para percibir ingresos, dichas opciones se consideran parte del sector informal, el cual no posee: ingresos fijos, estabilidad laboral, beneficios sociales y sobre todo dificultades para acceder a un financiamiento, exigiendo indirectamente a las instituciones financieras ofertar productos para seguir desarrollando su actividad.
- ✓ Las Cooperativas se caracterizan por tratar de cubrir diferentes segmentos de mercado, y por no estar concentradas en el sector formal, si no que, se enfocan en desarrollar líneas de negocios dirigidas al sector informal, CEDES LTDA, ha visto la necesidad de generar financiamiento para las consultoras que se dedican la venta directa de productos de belleza, ya que su demanda es alta.
- ✓ Actualmente, el crecimiento de la Cooperativa ha sido viable para su funcionamiento, a pesar de no generar grandes utilidades, el nuevo micro-crédito, a más, de brindar beneficios para sus demandantes, aportara al crecimiento constante de la Cooperativa.

- ✓ El micro-crédito propuesto es atractivo al segmento informal, ya que las condiciones para acceder al mismo son basadas en su capacidad de pago, garantías, etc. Una vez analizadas dichas variables, se ha considerado que la garantía sea grupal, es decir, que un grupo de personas responderán solidariamente al crédito, mediante el cual se creará una cultura de responsabilidad sobre el cumplimiento de las obligaciones adquiridas con la Cooperativa, debido a que si un integrante del grupo no puede reintegrar su parte, el resto es responsable.

## **6.2 RECOMENDACIONES**

### **6.2.1 RECOMEDACIÓN GENERAL**

Para una adecuada implementación del micro-crédito, es importante que la Cooperativa depure sus debilidades, como el no poseer provisiones, una buena política de recuperación de los créditos otorgados, y trabajar para conseguir una cartera de calidad, analizando el perfil del solicitante, previo a la concesión del crédito, con el fin de disminuir el riesgo crediticio y de liquidez.

### **6.2.2 RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS**

- ✓ Se recomienda incluir en el estado financiero el cálculo de provisiones de cartera, con el fin disminuir el riesgo de liquidez.
- ✓ La Cooperativa deberá disminuir la cartera vencida y aumentar la recuperación de la misma, ya que cada día depende más de los créditos.

- ✓ Con el propósito de obtener una cartera de calidad, la Cooperativa deberá otorgar los créditos una vez analizada la calificación que posea el solicitante.
  
- ✓ Capacitar sobre el manejo del dinero, su gestión, la importancia de cumplir con las obligaciones adquiridas y sus beneficios, deberá ser una de las actividades que realice el personal de la Cooperativa, con el fin de, asegurar que el micro-crédito cumpla con el objetivo de aportar con la actividad económica de los demandantes.
  
- ✓ Implementar el micro-crédito para el segmento microempresarial de consultoras comerciales en la ciudad de Quito, beneficiará a la Cooperativa en su desarrollo económico, debido a la rentabilidad que proporciona el mismo por su alta demanda.

## **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**

- ✓ Plan estratégico
- ✓ Balances año 2007-2008
- ✓ Información general y específica de la Cooperativa

### **PAGINAS WEB**

- ✓ [www.bce.gov.ec](http://www.bce.gov.ec)
- ✓ [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)
- ✓ [www.derecho.com](http://www.derecho.com)
- ✓ [www.banco-solidario.com](http://www.banco-solidario.com)
- ✓ [www.finanzas.com](http://www.finanzas.com)
- ✓ [www.financiero.com](http://www.financiero.com)
- ✓ [www.google.com](http://www.google.com)

ANEXOS

**a. Balance General**

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "CEDES" LTDA.  
BALANCE GENERAL**

CUENTAS	dic-07			ANALISIS VERTICAL	dic-08			ANALISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL			
<b>ACTIVO</b>										
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			294.833,00	78%			571.610,33	85%	276.777,33	94%
<b>FONDOS DISPONIBLES</b>		20.299,80	65.007,46	17%		17.017,90	69.328,43	10%	4.320,97	7%
CAJA	17.099,80				13.267,90					
Efectivo	3.000,00				3.500,00					
Efectivo Transitorio	200,00				250,00					
Caja Chica	-				-					
<b>BCOS Y OTRAS INSTITUC. FINANCIERAS</b>		42.687,66				50.210,08				
BCOS E INSTITUC. FINANC. LOCALES	3.921,68				35.103,72					
Banco Pichincha	38.661,26				15.054,00					
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	4,72				52,36					
Cooperativa S.J. de Cotogchoa	100,00									
<b>EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO</b>		2.020,00				2.100,45				
Cheques país	2.020,00				2.100,45					
<b>CARTERA DE CREDITOS</b>			198.800,92	52%			466.051,32	69%	267.250,40	134%
<b>CREDITO COMERCIAL</b>		4.357,16				14.783,30			10.426,14	
POR VENCER	4.357,16				14.783,30					
<b>CREDITO DE CONSUMO</b>		64.267,44				117.744,31			53.476,87	
POR VENCER	53.066,92				102.258,46					
NO DEVENGA INTERÉS	8.284,12				10.239,77					
VENCIDO	2.916,40				5.246,08					
<b>CREDITO DE VIVIENDA</b>		4.996,16				73.845,23			68.849,07	
POR VENCER	4.855,82				73.845,23					
NO DEVENGA INTERÉS	140,34				-					
VENCIDO	138,66				280,68					
VENCIDO	-				-					
<b>CREDITO MICROEMPRESA</b>		125.180,16				259.678,49			134.498,33	
POR VENCER	112.137,18				236.334,07					
NO DEVENGA INTERÉS	8.514,08				13.180,06					
VENCIDO	4.528,90				10.164,36					

<b>CUENTAS POR COBRAR</b>			31.024,62	8%			36.230,58	5%		5.205,96	17%
CHEQUES		3.000,00				11.426,00	11.426,00				
Cuentas por Cobrar Cheques	3.000,00										
PAGOS POR CUENTA DE CLIENTES		4,00					2,00				
Comisiones	4,00					2,00					
<b>CUENTAS POR COBRAR VARIAS</b>		-				-	-				
Anticipos al Personal	-										
<b>VALORES POR LIQUIDAR</b>		27.870,62					24.092,39				
Valores por Liquidar Money Gram	200,00					10.348,32					
Cuentas por Cobrar Empleados	414,46					288,07					
Cuentas por Cobrar Socios	27.256,16					13.366,00					
Otros Anticipos	-					90,00					
<b>OTRAS</b>		150,00					710,19				
Préstamos Empleados	-					346,85					
Otras cuentas	150,00					363,34					
<b>ACTIVOS FIJOS</b>											
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>			17.816,98	5%			17.793,38	3%		23,60	0,13%
MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA		10.716,98					10.255,60				
MUEBLES DE OFICINA	1.160,00					1.230,00					
ENSERES DE OFICINA	52,78					399,25					
EQUIPO DE OFICINA	9.504,20					8.626,35					
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		7.100,00					7.537,78				
Equipos de Computación	7.100,00					7.537,78					
<b>OTROS ACTIVOS</b>			67.068,16	18%			82.323,69	12%		15.255,53	23%
<b>INVERSION EN ACCIONES Y PARTICIPACIONES</b>		80,00					40,00				
Cooperativa S.J. de Cotogchoa	80,00					40,00					
Gastos y Pagos Anticipados		1.219,12					2.015,07				
Intereses	150,00					700,00					
Anticipos a Terceros	400,00					980,51					
Iva	669,12					334,56					
<b>GASTOS DIFERIDOS</b>		27.988,50					33.586,20				
Gastos de Constitución	13.971,51					16.765,81					
Gastos de Instalación	14.016,99					16.820,39					
<b>TRANSFERENCIAS INTERNAS</b>		34.475,00					40.936,18				
Transferencias Internas Agencia 1	-					1.972,78					
Transferencias Tumbaco	34.475,00					36.450,00					
Transferencias Money Gram	-					2.513,40					
<b>OTROS</b>		3.305,54					5.746,24				
Impuesto al Valor Agregado	2.890,58					2.602,52					
Diferenciar por regularizar	14,96					239,10					
Varias	400,00					2.904,62					
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>			<b>379.718,14</b>	<b>178%</b>			<b>671.727,40</b>	<b>185%</b>		<b>292.009,26</b>	<b>77%</b>



<b>PROVEEDORES</b>
Proveedores de Bienes
Proveedores de Servicios
<b>CUENTAS POR PAGAR VARIAS</b>
ESTABLECIMIENTOS AFILIADOS
Varios Proveedores
cuotas
OTRAS CUENTAS POR PAGAR
Depósitos en Custodia
Préstamos por Pagar
OBLIGACIONES FINANCIERAS
SOBREGIROS

	4.609,24		
2.507,00			
2.102,24			
		3.463,08	1%
	50,00		
50,00			
0,00			
	3.413,08		
1.500,00			
1.913,08			
	0,00		
0,00			

	7.284,92		
3.243,90			
4.041,02			
		6.020,50	1%
	358,14		
89,75			
268,39			
	3.530,46		
2.000,00			
1.530,46			
	2.131,90		
2.131,90			

		2.557,43	74%

<b>OTROS PASIVOS</b>
TRANSFERENCIAS INTERNAS
Matríz Tumbaco
Sobrante de caja
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>

		17.292,72	5%
	17.292,72		
17.292,72			
0,00			
		<b>317.575,51</b>	<b>84%</b>

		38.984,12	6%
	38.984,12		
36.929,12			
2.055,00			
		<b>601.358,80</b>	<b>90%</b>

		21.691,40	125%
		<b>283.783,29</b>	<b>89%</b>

<b>PATRIMONIO</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>
APORTE DE SOCIOS
Certificados de Aportación
UTILIDAD O PERDIDA
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>

PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL
		65.556,77	105%
	65.556,77		
65.556,77			
		-3.415,13	-5%
		<b>62.141,64</b>	<b>16,37%</b>

PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL
		69.535,95	99%
	69.535,95		
<b>69535,952</b>			
		832,65	1%
		<b>70.368,60</b>	<b>10%</b>

VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
3.979,18	6%
4.247,78	124%
<b>8.226,96</b>	<b>13%</b>

<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>
----------------------------------

		<b>379.717,15</b>	
--	--	-------------------	--

		<b>671.727,40</b>	
--	--	-------------------	--

		<b>292.010,25</b>	<b>77%</b>
--	--	-------------------	------------

**b. Estado de Resultados**

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "CEDES" LTDA.  
ESTADO DE RESULTADOS**

Cuentas	dic-07			ANÁLISIS VERTICAL	dic-08			ANÁLISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANÁLISIS HORIZONTAL
	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL		PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL			
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>										
INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS			26.817,15	81%			54.857,08	91%	28.039,93	105%
INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITO		26.817,15				54.857,08				
Cartera de Crédito Comercial	313,11				9.383,85					
Cartera de Crédito de Consumo	7.866,55				13.831,70					
Cartera de Crédito de Vivienda	1.398,56				6.822,25					
Cartera de Crédito Microempresa	15.807,56				22.504,42					
De mora	1.431,37				2.314,86					
INGRESOS POR SERVICIOS			1.759,44	5%			2.087,96	3%	328,52	19%
SERVICIOS COOPERATIVOS		1.759,44				2.087,96				
Ingresos por costos de tramitación	605,80				339,45					
Cambio de Cheques	75,00				679,53					
Ingresos tramitación Prorrateado serv.corporativos	1.078,64				226,30					
OTROS INGRESOS OPERACIONALES			4.002,76	12%			3.275,60	5%	-727,16	-18%
OTROS		4.002,76				3.275,60				
INGRESOS VARIOS	4.002,76				3.275,60					
Cuotas de Afiliación										
Libretas Nuevas										
Copias xerox										
OTROS INGRESOS			380,40	1%			100,00	0%	-280,40	26%
OTROS		380,40				100,00				
Varios Ingresos	86,40				100,00					
Aporte Material de Oficina Socios	294,00				0,00					
<b>TOTAL GENERAL DE INGRESOS</b>			<b>32.959,75</b>	<b>100%</b>			<b>60.320,64</b>	<b>100%</b>	<b>27360,89</b>	<b>131%</b>

EGRESOS FINANCIEROS	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
INTERESES CAUSADOS			12.554,78	98,89%			23.143,13	99,84%	10.588,35	84%
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO		12.554,78				23.143,13				
DEPOSITOS DE AHORRO	2.000,00				5.200,00					
Libretas Ordinarias de Ahorro										
Depósitos a Plazo	10.554,78				17.943,13					
COMISIONES CAUSADAS			140,32	1,11%			38,08	0,10%	-102,24	-73%
Varias		140,32				38,08				
Gastos Bancarios	140,32				38,08					
<b>TOTAL EGRESOS</b>			<b>12.695,10</b>	<b>39%</b>			<b>23.181,21</b>	<b>38%</b>	<b>10.486,11</b>	<b>83%</b>
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>			<b>20.264,65</b>	<b>61%</b>			<b>37.139,43</b>	<b>62%</b>	<b>16.874,78</b>	<b>28%</b>
GASTOS OPERATIVOS	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL	ANALISIS VERTICAL	VARIACIÓN	ANALISIS HORIZONTAL
GASTOS DE OPERACIÓN			23.679,78				36.306,78		12.627,00	53%
GASTOS DE PERSONAL		7.429,74		31,38%		12.976,53		36%		
Remuneraciones Mensuales	5.355,00				9.490,00					
BENEFICIOS SOCIALES	1.221,68				2.833,33					
Aportes al Iess	853,06				653,20					
OTROS		1.417,20		6%		2.435,52		7%		
Capacitación	400,00				699,60					
Viáticos y Movilización	450,00				665,16					
Refrigerio	200,24				1.038,66					
Atenciones	102,30				32,10					
Agasajo Navideño	264,66				0,00					
Uniformes					0,00					
HONORARIOS		100,00		0,42%		183,90		1%		
Servicios Ocasionales	100,00				120,00					
gts. Representacion	0,00				63,90					
SERVICIOS VARIOS		582,96		2,46%		3.746,79		10%		
Movilizacion, fletes y embalajes	175,00				628,25					
Servicios de Guardiania	86,48				200,00					
Publicidad y Propaganda	30,00				2.918,54					
SERVICIOS BÁSICOS		1.657,70		7%		1.438,01		4%		
Teléfono	651,14				1.034,78					
Agua	342,00				15,12					
Energía	554,10				381,21					
Copias	110,46				6,90					

SEGUROS		7.348,20		31%		9.225,55		25%		
Seguros de Fidelidad	60,00				100,00					
Arrendamientos	4.448,00				4.780,00					
Local Sangolqui	1.825,00				3.259,56					
Instalacion de red	799,20				1.085,99					
Servicio de Internet	216,00				0,00					
OTROS SERVICIOS	1.815,64	1.815,64		8%		1.952,73		5%		
SUMINISTROS DIVERSOS		85,12				188,91		1%		
Materiales de Limpieza	85,12				188,91					
IMPUESTOS, CONTRIB. Y MULTAS		86,00		0,36%		77,96				
Multa Impuestos	86,00				77,96					
AMORTIZACIONES		0,00				650,00		2%		
Gastos de Adecuación	0,00				650,00					
OTROS GASTOS		1.954,01		8,25%		1.868,45		5%		
Mantenimiento Equipo de Cómputo	510,93				265,00					
Manten. Y reparación oficina	139,12				203,45					
Mantenimiento de Otros Activos	100,75				100,00					
Inauguración Oficina					1.300,00					
OTROS	1.203,21	1.203,21			1.562,43	1.562,43				
<b>TOTAL DE GASTOS</b>			<b>23.679,78</b>	<b>72%</b>		<b>36.306,78</b>		<b>60%</b>	<b>12.627,00</b>	<b>21%</b>
<b>RESULTADO (DEFICIT/SUPERAVIT)</b>			<b>-3.415,13</b>	<b>-10%</b>		<b>832,65</b>		<b>1%</b>	<b>4.247,78</b>	<b>7%</b>

**c. Índices Financieros**

<b>INDICES FINANCIEROS</b>		
<b>CAPITAL</b>		
Capital / activos	dic-07	dic-08
	17%	10%
Pasivos / Capital	484%	865%
Patrimonio / Activos	16%	10%
Capital y Reservas / Activos	17%	10%
<b>ACTIVOS</b>		
Préstamos / Activos	dic-07	dic-08
	52%	69%
Cartera Comercial / Cartera Total	2%	3%
Cartera Consumo / Cartera Total	32%	25%
Cartera Vivienda / Cartera Total	3%	16%
Cartera Microempresa / Cartera Total	63%	56%
Cartera Por Vencer/ Activo	88%	76%
Cartera No Devenga / Activo	9%	5%
Cartera Vencida / Activo	4%	3%
<b>ADMINISTRACION</b>		
Gastos administrativos y laborales / Activos	dic-07	dic-08
	6%	5%
Gastos administrativos y laborales / Ingresos	72%	60%
<b>GANANCIAS</b>		
Ingresos / Activos	dic-07	dic-08
	9%	9%
Ingresos / Patrimonio	53%	86%
Resultado neto / Ingresos	-10%	1%
Resultado neto / Activos	-1%	0%
Resultado neto / Patrimonio	-5%	1%
<b>LIQUIDEZ</b>		
Activos Líquidos / Pasivos Líquidos	dic-07	dic-08
	103%	105%
Préstamos / Depósitos	69%	85%
Préstamos / Activos	52%	69%

**d. Encuesta sobre Micro crédito****Encuesta  
Quito: Sector Solanda (SUR DE QUITO)****Edad:.....****PREGUNTAS:**

- 1) ¿Usted trabaja en al venta directa de productos de belleza?
  - a. SI
  - b. No
  
- 2) ¿Qué tiempo tiene en la actividad de venta directa de productos de belleza?
  - a. Entre 1 mes – 6 meses.
  - b. Entre 6 meses – 1 año.
  - c. Más de 1 año.
  
- 3) ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito?
  - a. SI
  - b. No
  
- 4) ¿Cree que el micro crédito es un producto necesario para su trabajo?
  - a. SI
  - b. No
  
- 5) ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?
  - a. Para adquirir productos para la comercialización
  - b. Implementación de local
  - c. Otros.
  
- 6) ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro crédito?

- A. De \$80 a \$200.
- B. De \$200 a \$300.
- C. De \$300 a \$400 en adelante

7) ¿Qué Plazo le parece óptimo para el micro crédito?

- A. De 1 semana a 1 mes.
- B. De 1 mes a 2 meses
- C. De 2 meses a 3 meses en adelante

8) ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito?

- a. Terreno.
- b. Casa.
- c. Vehículo.
- d. Garantía Solidaria (Firma personal)
- e. Otros.

9) ¿Tiene ingresos adicionales a la venta directa de productos?

- a. SI
- b. NO

10) ¿Cuál es su monto promedio de ventas?

- a. De \$60 – \$150
- b. De \$150 – \$350.
- c. De \$350 a \$400 en adelante

11) ¿Estaría dispuesta a adquirir una Tarjeta de Crédito con cupo recargable?

- a. SI
- b. NO.

**e. Tabulación de Datos****TABULACIÓN DE DATOS**

1) ¿Usted trabaja en al venta directa de productos de belleza?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	75
NO	16
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

2) ¿Qué tiempo tiene en la actividad de venta directa de productos de belleza?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
a. Entre 1 mes - 6 meses	20
b. Entre 6 meses - 1año.	36
c. Más de 1 año	35
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

3) ¿Le interesaría tener acceso a un micro crédito?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	75
NO	16
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

4) ¿Cree que el micro crédito es un producto necesario para su trabajo?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	63
NO	28
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

5) ¿Si alguna vez lo obtiene en que lo utilizaría?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
a. Para adquirir productos para la comercialización	71
b. Implementación de local	14
c. Otros	6
<b><u>TOTAL</u></b>	<b><u>91</u></b>

6) ¿Qué monto de dinero le interesaría obtener del préstamo de micro

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. De \$80 a \$200.	19
B. De \$200 a \$300.	41
C. De \$300 a \$400 en adelan	31
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>

7) ¿Qué Plazo le parece óptimo para el micro crédito?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. De 1 semana a 1 mes	11
B. De 1 mes a 2 meses	23
C. De 2 meses a 3 meses er	57
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>

8) ¿Qué garantías posee para acceder al micro crédito?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
A. Terreno.	2
B. Casa.	3
C. Vehículo.	4
D. Garantía Solidaria.	73
E. Otros.	9
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>

9) ¿Tiene ingresos adicionales a la venta directa de productos?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	34
NO	57
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>

10) ¿Cuál es su monto promedio de ventas?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
De \$60 - \$150	13
De \$150 - \$350.	59
De \$350 a \$400 en adelante	19
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>

MONTO DE VENTAS	% COMISIÓN
De \$50 A \$150	0,25
De \$150 a \$350	0,3
De \$350 a \$600	0,35
De \$600 a \$900 en adelante	0,4

11) ¿Estaría dispuesta a adquirir una Tarjeta de Crédito con cupo recargable?

OPCIÓN	Nº RESPUESTA
SI	68
NO	23
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>

**f. Datos Escenario Normal**

**ESCENARIO NORMAL**

<b>MERCADO OBJETIVO</b>	<b>600,00</b>
PROYECCIÓN MERCADO ATENDIDO %	70%
INCREMENTO DE CREDITO	7%
INCREMENTO DE EGRESOS	7%
VARIACION DE GASTOS	6%

Cuentas	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos Financieros	42.512,40	45.488,27	48.672,45	52.079,52	55.725,08
Egresos Financieros	-13.248,14	-14.175,51	-15.167,80	-16.229,55	-17.365,61
<b>Margen financiero</b>	<b>29.264,26</b>	<b>31.312,75</b>	<b>33.504,65</b>	<b>35.849,97</b>	<b>38.359,47</b>
Gastos Operacionales	-19.961,73	-20.995,83	-22.091,98	-23.253,90	-24.485,53
<b>Margen operacional</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>
Otros ingresos/egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Utilidad Anual</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>
<b>Utilidad Mensual de cada año</b>	<b>775,21</b>	<b>859,74</b>	<b>951,06</b>	<b>1.049,67</b>	<b>1.156,16</b>
<b>Utilidad mínima deseada de cada año</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>

**VAN** 38.408,63  
**TIR** 96,21%

## INVERSIÓN INICIAL

<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 11.300,00</b>
------------------	---------------------

EQUIPOS/MUEBLES	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Equipo de Computación	2	1.000,00	2.000,00	\$ 2.000,00
Impresora/tarjetas	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
Escritorio	1	400,00	400,00	\$ 400,00
Software	1	5.000,00	5.000,00	\$ 5.000,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 8.900,00</b>

PUBLICIDAD INICIAL				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Publicidad de lanzamiento	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 1.500,00</b>

CAPACITACIÓN				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Capacitación	3	300,00	900,00	900,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 900,00</b>

**CAPITAL DE OPERACIÓN MENSUAL**

<b>PERSONAL</b>		
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo/mensual</b>	<b>Total mensual</b>
1	300,00	300,00
<b>Total</b>		<b>\$ 300,00</b>

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Materiales de oficina	1	150,00	150,00
<b>Total</b>			<b>\$ 150,00</b>

<b>PUBLICIDAD</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Publicidad	1	250,00	250,00
<b>Total</b>			<b>\$ 250,00</b>

<b>ARRIENDO</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Arriendo	1	100,00	100,00
<b>Total</b>			<b>\$ 100,00</b>

<b>Capital Mensual</b>	<b>\$ 800,00</b>
------------------------	------------------

**Periodo Requerido**                      2                      *meses*

<b>Capital Requerido</b>	<b>\$ 1.600,00</b>
--------------------------	--------------------

**DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN**

DEPRECIACION
Equipo de Computación
Impresora/tarjetas
Escritorio
<b>Total valor inicial</b>

Valor Inicial	Valor Residual	Período de Deprec
2.000,00	-	3
1.500,00	-	3
400,00	-	5
<b>3.900,00</b>		<b>Total depreciaciones</b>

AÑOS					
1	2	3	4	5	TOTAL
666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	-
<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	<b>1.246,67</b>	1.166,67

AMORTIZACION
Publicidad de lanzamiento
Software
Capacitación
<b>Total valor inicial</b>

Valor inicial	Amortización
1.500,00	20%
5.000,00	
900,00	
<b>7.400,00</b>	

**Total amortización**

AÑOS				
1	2	3	4	5
1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00

**MANTENIMIENTO**

<b>MANTENIMIENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Mantenimiento Cuenta por persona (Semestral)	\$ 2,50
Mantenimiento Cuenta por persona (Anual)	\$ 5,00
Total mercado objetivo	294
<b><i>Ingreso por mantenimiento</i></b>	<b>\$ 1.470,00</b>

**OTROS SERVICIOS**

<b>OTROS SERVICIOS</b>	<b>COSTO SERVICIO</b>	<b>VALOR OTORGADO</b>	<b>SERVICIO COBRADO</b>
Micro crédito de Subsistencia	1,00%	117.600,00	1.176,00
		<b><i>Total otros servicios</i></b>	<b>\$ 1.176,00</b>

**EGRESOS FINANCIEROS**

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO LARGO PLAZO	CRÉDITOS OTORGADOS	% ENCAJE	CAPTACIÓN PROMEDIO	TASA PASIVA	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
Micro crédito de Subsistencia	117.600,00	15%	17.640,00	5,19%	915,52
<b><i>Total</i></b>	<b>\$ 117.600,00</b>	<b>15%</b>	<b>17.640,00</b>		<b>\$ 915,52</b>

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	CANTIDAD MÍNIMA DE DEPT	TOTAL MERCADO OBJETIVO	TOTAL DEPÓSITOS A LA VISTA	TASA PASIVA	TOTAL
Depósito a la vista por cliente	80,00	420	33.600,00	1,51%	<b>\$ 507,36</b>

TOTAL INTERÉS (FONDEO)				
TOTAL CRÉDITOS	TOTAL CAPTACIÓN	RECURSOS NO CAPTADOS	TASA FONDEO	VALOR TOTAL
\$ 117.600,00	17.640,00	99.960,00	<b>11,83%</b>	<b>\$ 11.825,27</b>

**GASTOS OPERACIONALES**

\$ 12.536,00

<b>PERSONAL</b>			
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
1	300,00	300,00	\$ 4.772,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.772,00</b>

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
#¡VALOR!	1	150,00	150,00	\$ 1.800,00
<b>Total</b>				<b>\$ 1.800,00</b>

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
#¡VALOR!	1	250,00	250,00	\$ 3.000,00
<b>Total</b>				<b>\$ 3.000,00</b>

<b>ARRIENDO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
#¡VALOR!	1	100,00	100,00	\$ 1.200,00
<b>Total</b>				<b>\$ 1.200,00</b>

<b>SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS</b>	<b>TOTAL CREDITO</b>	<b>Total Servicios</b>
1,5%	117.600,00	\$ 1.764,00
<b>Total</b>		<b>\$ 1.764,00</b>

**PROVISION**

TOTAL CRÉDITOS	CALIFICACION	Riesgo	COMPOSICION		PROVISION	
			%	MONTO	%	MONTO
\$ 117.600,00	A	Riesgo Normal	94,68%	111.343,68	1%	1.113,44
	B	Riesgo Potencial	1,56%	1.834,56	5%	91,73
	C	Deficiente	0,63%	740,88	20%	148,18
	D	Dudoso Recaudo	0,57%	670,32	50%	335,16
	E	Perdida	2,56%	3.010,56	100%	3.010,56
<b>TOTAL</b>			<b>100,00%</b>	<b>\$ 117.600,00</b>		<b>\$ 4.699,06</b>

Tome de referencia al cuadro de la super de bancos especificamente de la coope 29 de octubre

27826,67	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e</b>
	94,67%	1,56%	0,63%	0,57%	2,56%

**PLAZO PARA EL CUMPLIMIENTO DE DE PAGO-  
MICRO-CRÉDITO**

CALIFICACION	MAYOR A	HASTA
A	0	5
B	6	30
C	31	60
D	61	90
E	91	En adelante

**TASA MINIMA ACEPTADA DE RENDIMIENTO (TMAR)**

FONDOS	USD\$	COMP	TASA	PONDERACION
"FONDOS PROPIOS"	17.640,00	15,00%	5,19%	0,78%
"FONDOS COOP"	99.960,00	85,00%	11,83%	10,06%
<b>Total</b>	<b>117.600,00</b>	<b>100%</b>		<b>10,83%</b>

**TMAR 10,83%**

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

	1	2	3	4	5	TOTAL
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS	38.690,40	41.398,73	44.296,64	47.397,40	50.715,22	222.498,39
COMISIONES GANADAS	1.176,00	1.258,32	1.346,40	1.440,65	1.541,50	6.762,87
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)	1.470,00	1.572,90	1.683,00	1.800,81	1.926,87	8.453,59
OTROS SERVICIOS	1.176,00	1.258,32	1.346,40	1.440,65	1.541,50	6.762,87
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>42.512,40</b>	<b>45.488,27</b>	<b>48.672,45</b>	<b>52.079,52</b>	<b>55.725,08</b>	<b>244.477,72</b>
<b>INTERESES CAUSADOS</b>						
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	915,52	979,60	1.048,17	1.121,55	1.200,05	5.264,89
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	507,36	542,88	580,88	621,54	665,05	2.917,69
INTERESES (FONDEO)	11.825,27	12.653,04	13.538,75	14.486,46	15.500,51	68.004,03
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>13.248,14</b>	<b>14.175,51</b>	<b>15.167,80</b>	<b>16.229,55</b>	<b>17.365,61</b>	<b>76.186,62</b>
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>29.264,26</b>	<b>31.312,75</b>	<b>33.504,65</b>	<b>35.849,97</b>	<b>38.359,47</b>	<b>168.291,10</b>
<b>PROVISIONES</b>						
CARTERA DE CRÉDITOS	4.699,06	4.981,00	5.279,86	5.596,66	5.932,46	26.489,04
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
GASTOS DE PERSONAL	4.772,00	5.058,32	5.361,82	5.683,53	6.024,54	26.900,21
SUMINISTROS, ARRIENDOS	6.000,00	6.360,00	6.741,60	7.146,10	7.574,86	33.822,56
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS	1.764,00	1.869,84	1.982,03	2.100,95	2.227,01	9.943,83
DEPRECIACIONES	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
AMORTIZACIONES	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>19.961,73</b>	<b>20.995,83</b>	<b>22.091,98</b>	<b>23.253,90</b>	<b>24.485,53</b>	<b>110.788,97</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>	<b>57.502,13</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	<b>9.302,53</b>	<b>10.316,92</b>	<b>11.412,67</b>	<b>12.596,07</b>	<b>13.873,94</b>	<b>57.502,13</b>

**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

TASA CRECIMIENTO CRÉDITOS ESTIMADO
TASA CRECIMIENTO EGRESOS (TASA PASV PROMEDIO)
TASA CRECIMIENTO GASTOS OPERATIVOS (INFLACION PROMEDIO)

7%
7%
6%

<i>PERIODO</i>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>

0	1	2	3	4	5	TOTAL
-11.300,00				-2.000,00		
-1.600,00						

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS
COMISIONES GANADAS
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)
OTROS SERVICIOS
<b>TOTAL INGRESOS</b>

	38.690,40	41.398,73	44.296,64	47.397,40	50.715,22	222.498,39
	1.176,00	1.258,32	1.346,40	1.440,65	1.541,50	6.762,87
	1.470,00	1.572,90	1.683,00	1.800,81	1.926,87	8.453,59
	1.176,00	1.258,32	1.346,40	1.440,65	1.541,50	6.762,87
	<b>42.512,40</b>	<b>45.488,27</b>	<b>48.672,45</b>	<b>52.079,52</b>	<b>55.725,08</b>	<b>244.477,72</b>

<b>INTERESES CAUSADOS</b>
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA
INTERESES (FONDEO)
<b>TOTAL EGRESOS</b>

	915,52	979,60	1.048,17	1.121,55	1.200,05	5.264,89
	507,36	542,88	580,88	621,54	665,05	2.917,69
	11.825,27	12.653,04	13.538,75	14.486,46	15.500,51	68.004,03
	<b>13.248,14</b>	<b>14.175,51</b>	<b>15.167,80</b>	<b>16.229,55</b>	<b>17.365,61</b>	<b>76.186,62</b>

<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>
--------------------------------

	<b>29.264,26</b>	<b>31.312,75</b>	<b>33.504,65</b>	<b>35.849,97</b>	<b>38.359,47</b>	<b>168.291,10</b>
--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

<b>PROVISIONES</b>
CARTERA DE CRÉDITOS

	4.699,06	4.981,00	5.279,86	5.596,66	5.932,46	26.489,04
--	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>
GASTOS DE PERSONAL
SUMINISTROS
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS
DEPRECIACIONES
AMORTIZACIONES
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>

	4.772,00	5.058,32	5.361,82	5.683,53	6.024,54	26.900,21
	6.000,00	6.360,00	6.741,60	7.146,10	7.574,86	33.822,56
	1.764,00	1.869,84	1.982,03	2.100,95	2.227,01	9.943,83
	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
	<b>19.961,73</b>	<b>20.995,83</b>	<b>22.091,98</b>	<b>23.253,90</b>	<b>24.485,53</b>	<b>110.788,97</b>

<b>MARGEN OPERATIVO</b>	9.302,53	10.316,92	11.412,67	12.596,07	13.873,94	57.502,13
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	9.302,53	10.316,92	11.412,67	12.596,07	13.873,94	57.502,13
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	13.633,33
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	-12.900,00	12.029,20	13.043,59	14.139,33	13.322,74	71.135,46
<b>VALOR RESIDUAL</b>						1.166,67
<b>FLUJO TOTAL</b>	-12.900,00	12.029,20	13.043,59	14.139,33	13.322,74	17.767,27
<b>Tasa descuento anual</b>	10,8%					
<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)</b>	-12.900,00	10.853,34	10.618,21	10.385,08	8.828,80	10.623,21
<b>VAN</b>	38.408,63					
<b>TIR</b>	96,2%					



## INVERSIÓN INICIAL

<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 11.300,00</b>
------------------	---------------------

EQUIPOS/MUEBLES	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Equipo de Computación	2	1.000,00	2.000,00	\$ 2.000,00
Impresora/tarjetas	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
Escritorio	1	400,00	400,00	\$ 400,00
Software	1	5.000,00	5.000,00	\$ 5.000,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 8.900,00</b>

PUBLICIDAD INICIAL				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Publicidad de lanzamiento	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 1.500,00</b>

CAPACITACIÓN				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Capacitación	3	300,00	900,00	900,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 900,00</b>

**CAPITAL DE OPERACIÓN MENSUAL**

<b>PERSONAL</b>		
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo/mensual</b>	<b>Total mensual</b>
1	300,00	300,00
<b>Total</b>		<b>\$ 300,00</b>

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Materiales de oficina	1	150,00	150,00
<b>Total</b>			<b>\$ 150,00</b>

<b>PUBLICIDAD</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Publicidad	1	250,00	250,00
<b>Total</b>			<b>\$ 250,00</b>

<b>ARRIENDO</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Arriendo	1	100,00	100,00
<b>Total</b>			<b>\$ 100,00</b>

<b>Capital Mensual</b>	<b>\$ 800,00</b>
------------------------	------------------

**Periodo Requerido**                      2

<b>Capital Requerido</b>	<b>\$ 1.600,00</b>
--------------------------	--------------------

### DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

DEPRECIACION	Valor Inicial	Valor Residual	Período de Deprec
Equipo de Computación	2.000,00	-	3
Impresora/tarjetas	1.500,00	-	3
Escritorio	400,00	-	5
<i>Total valor inicial</i>	3.900,00		<i>Total depreciaciones</i>

AÑOS					
1	2	3	4	5	TOTAL
666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	-
1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.166,67

AMORTIZACION	Valor inicial	Amortización	
Publicidad de lanzamiento	1.500,00	20%	<i>Total amortización</i>
Software	5.000,00		
Capacitación	900,00		
<i>Total valor inicial</i>	7.400,00		

AÑOS				
1	2	3	4	5
1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00

**MANTENIMIENTO**

MANTENIMIENTO	CANTIDAD
Mantenimiento Cuenta por persona (Semestral)	\$ 2,50
Mantenimiento Cuenta por persona (Anual)	\$ 5,00
Total mercado objetivo	434
<b><i>Ingreso por mantenimiento</i></b>	<b>\$ 2.167,50</b>

**OTROS SERVICIOS**

OTROS SERVICIOS	COSTO SERVICIO	VALOR OTORGADO	SERVICIO COBRADO
Micro crédito de Subsistencia	1,00%	173.400,00	1.734,00
		<b><i>Total otros servicios</i></b>	<b>\$ 1.734,00</b>

**EGRESOS FINANCIEROS**

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO LARGO PLAZO	CRÉDITOS OTORGADOS	% ENCAJE	CAPTACIÓN PROMEDIO	TASA PASIVA	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
Micro crédito de Subsistencia	173.400,00	15%	26.010,00	5,19%	1.349,92
<b>Total</b>	<b>\$ 173.400,00</b>	<b>15%</b>	<b>26.010,00</b>		<b>\$ 1.349,92</b>

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	CANTIDAD MÍNIMA DE DEPT	TOTAL MERCADO OBJETIVO	TOTAL DEPÓSITOS A LA VISTA	TASA PASIVA	TOTAL
Depósito a la vista por cliente	80,00	510	40.800,00	1,51%	<b>\$ 616,08</b>

**TOTAL INTERÉS (FONDEO)**

TOTAL CRÉDITOS	TOTAL CAPTACIÓN	RECURSOS NO CAPTADOS	TASA FONDEO	VALOR TOTAL
\$ 173.400,00	26.010,00	147.390,00	11,83%	<b>\$ 17.436,24</b>

**GASTOS OPERACIONALES**

\$ 13.373,00

<b>PERSONAL</b>			
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
1	300,00	300,00	\$ 4.772,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.772,00</b>

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Materiales de oficina	1	150,00	150,00	\$ 1.800,00
<b>Total</b>			<b>\$ 1.800,00</b>	

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Publicidad	1	250,00	250,00	\$ 3.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 3.000,00</b>	

<b>ARRIENDO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Arriendo	1	100,00	100,00	\$ 1.200,00
<b>Total</b>			<b>\$ 1.200,00</b>	

<b>SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS</b>	<b>TOTAL CREDITO</b>	<b>Total Servicios</b>
1,5%	173.400,00	\$ 2.601,00
<b>Total</b>		<b>\$ 2.601,00</b>

**PROVISION**

TOTAL CRÉDITOS	CALIFICACION	Riesgo	COMPOSICION		PROVISION	
			%	MONTO	%	MONTO
\$ 173.400,00	A	Riesgo Normal	94,68%	164.175,12	1%	1.641,75
	B	Riesgo Potencial	1,56%	2.705,04	5%	135,25
	C	Deficiente	0,63%	1.092,42	20%	218,48
	D	Dudoso Recaudo	0,57%	988,38	50%	494,19
	E	Perdida	2,56%	4.439,04	100%	4.439,04
<b>TOTAL</b>			100,00%	\$ 173.400,00		\$ 6.928,72

Tome de referencia al cuadro de la super de bancos especificamente de la coope 29 de octubre

27826,67	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e</b>
	94,67%	1,56%	0,63%	0,57%	2,56%

**PLAZO PARA EL CUMPLIMIENTO DE DE PAGO-  
MICRO-CRÉDITO**

CALIFICACION	MAYOR A	HASTA
A	0	5
B	6	30
C	31	60
D	61	90
E	91	En adelante

**TASA MINIMA ACEPTADA DE RENDIMIENTO (TMAR)**

FONDOS	USD\$	COMP	TASA	PONDERACION
"FONDOS PROPIOS"	26.010,00	15,00%	5,19%	0,78%
"FONDOS COOP"	147.390,00	85,00%	11,83%	10,06%
<b>Total</b>	173.400,00	100%		10,83%

**TMAR 10,83%**

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

	1	2	3	4	5	TOTAL
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS	57.048,60	61.897,73	67.159,04	72.867,56	79.061,30	338.034,22
COMISIONES GANADAS	1.734,00	1.881,39	2.041,31	2.214,82	2.403,08	10.274,60
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)	2.167,50	2.351,74	2.551,64	2.768,52	3.003,85	12.843,25
OTROS SERVICIOS	1.734,00	1.881,39	2.041,31	2.214,82	2.403,08	10.274,60
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>62.684,10</b>	<b>68.012,25</b>	<b>73.793,29</b>	<b>80.065,72</b>	<b>86.871,31</b>	<b>371.426,66</b>
<b>INTERESES CAUSADOS</b>						
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	1.349,92	1.464,66	1.589,16	1.724,24	1.870,80	7.998,77
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	616,08	668,45	725,26	786,91	853,80	3.650,50
INTERESES (FONDEO)	17.436,24	18.918,32	20.526,37	22.271,12	24.164,16	103.316,20
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>19.402,24</b>	<b>21.051,43</b>	<b>22.840,80</b>	<b>24.782,27</b>	<b>26.888,76</b>	<b>114.965,48</b>
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>43.281,86</b>	<b>46.960,82</b>	<b>50.952,49</b>	<b>55.283,45</b>	<b>59.982,55</b>	<b>256.461,18</b>
<b>PROVISIONES</b>						
CARTERA DE CRÉDITOS	6.928,72	7.448,37	8.007,00	8.607,52	9.253,09	40.244,70
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
GASTOS DE PERSONAL	4.772,00	5.129,90	5.514,64	5.928,24	6.372,86	27.717,64
SUMINISTROS, ARRIENDOS	6.000,00	6.450,00	6.933,75	7.453,78	8.012,81	34.850,35
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS	2.601,00	2.796,08	3.005,78	3.231,21	3.473,56	15.107,63
DEPRECIACIONES	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
AMORTIZACIONES	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>23.028,38</b>	<b>24.551,01</b>	<b>26.187,84</b>	<b>27.947,43</b>	<b>29.838,98</b>	<b>131.553,65</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>20.253,48</b>	<b>22.409,81</b>	<b>24.764,65</b>	<b>27.336,03</b>	<b>30.143,56</b>	<b>124.907,54</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	<b>20.253,48</b>	<b>22.409,81</b>	<b>24.764,65</b>	<b>27.336,03</b>	<b>30.143,56</b>	<b>124.907,54</b>

**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

TASA CRECIMIENTO CRÉDITOS ESTIMADO
TASA CRECIMIENTO EGRESOS (TASA PASV PROMEDIO)
TASA CRECIMIENTO GASTOS OPERATIVOS (INFLACION PROMEDIO)

9%
9%
8%

<i>PERIODO</i>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>

0	1	2	3	4	5	TOTAL
-11.300,00				-2.000,00		
-1.600,00						

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS
COMISIONES GANADAS
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)
OTROS SERVICIOS
<b>TOTAL INGRESOS</b>

	57.048,60	61.897,73	67.159,04	72.867,56	79.061,30	338.034,22
	1.734,00	1.881,39	2.041,31	2.214,82	2.403,08	10.274,60
	2.167,50	2.351,74	2.551,64	2.768,52	3.003,85	12.843,25
	1.734,00	1.881,39	2.041,31	2.214,82	2.403,08	10.274,60
	<b>62.684,10</b>	<b>68.012,25</b>	<b>73.793,29</b>	<b>80.065,72</b>	<b>86.871,31</b>	<b>371.426,66</b>

<b>INTERESES CAUSADOS</b>
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA
INTERESES (FONDEO)
<b>TOTAL EGRESOS</b>

	1.349,92	1.464,66	1.589,16	1.724,24	1.870,80	7.998,77
	616,08	668,45	725,26	786,91	853,80	3.650,50
	17.436,24	18.918,32	20.526,37	22.271,12	24.164,16	103.316,20
	<b>19.402,24</b>	<b>21.051,43</b>	<b>22.840,80</b>	<b>24.782,27</b>	<b>26.888,76</b>	<b>114.965,48</b>

<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>
--------------------------------

	<b>43.281,86</b>	<b>46.960,82</b>	<b>50.952,49</b>	<b>55.283,45</b>	<b>59.982,55</b>	<b>256.461,18</b>
--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-------------------

<b>PROVISIONES</b>
CARTERA DE CRÉDITOS

	6.928,72	7.448,37	8.007,00	8.607,52	9.253,09	40.244,70
--	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>
GASTOS DE PERSONAL
SUMINISTROS
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS
DEPRECIACIONES
AMORTIZACIONES
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>

	4.772,00	5.129,90	5.514,64	5.928,24	6.372,86	27.717,64
	6.000,00	6.450,00	6.933,75	7.453,78	8.012,81	34.850,35
	2.601,00	2.796,08	3.005,78	3.231,21	3.473,56	15.107,63
	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
	<b>23.028,38</b>	<b>24.551,01</b>	<b>26.187,84</b>	<b>27.947,43</b>	<b>29.838,98</b>	<b>131.553,65</b>

<b>MARGEN OPERATIVO</b>	20.253,48	22.409,81	24.764,65	27.336,03	30.143,56	124.907,54
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	20.253,48	22.409,81	24.764,65	27.336,03	30.143,56	124.907,54
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	13.633,33
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>	-12.900,00	22.980,15	25.136,48	27.491,32	28.062,69	138.540,87
<b>VALOR RESIDUAL</b>						1.166,67
<b>FLUJO TOTAL</b>	-12.900,00	22.980,15	25.136,48	27.491,32	28.062,69	34.036,90
<b>Tasa descuento anual</b>	10,8%					
<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)</b>	-12.900,00	20.733,84	20.462,49	20.191,87	18.596,76	20.350,96
<b>VAN</b>	87.435,92					
<b>TIR</b>	185,7%					



## INVERSIÓN INICIAL

<b>INVERSIÓN</b>	<b>\$ 11.300,00</b>
------------------	---------------------

EQUIPOS/MUEBLES	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Equipo de Computación	2	1.000,00	2.000,00	\$ 2.000,00
Impresora/tarjetas	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
Escritorio	1	400,00	400,00	\$ 400,00
Software	1	5.000,00	5.000,00	\$ 5.000,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 8.900,00</b>

PUBLICIDAD INICIAL				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Publicidad de lanzamiento	1	1.500,00	1.500,00	\$ 1.500,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 1.500,00</b>

CAPACITACIÓN				
	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total	Total anual
Capacitación	3	300,00	900,00	900,00
			<b>Total</b>	<b>\$ 900,00</b>

**CAPITAL DE OPERACIÓN MENSUAL**

<b>PERSONAL</b>		
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo/mensual</b>	<b>Total mensual</b>
1	300,00	300,00
<b>Total</b>		<b>\$ 300,00</b>

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Materiales de oficina	1	150,00	150,00
<b>Total</b>			<b>\$ 150,00</b>

<b>PUBLICIDAD</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Publicidad	1	250,00	250,00
<b>Total</b>			<b>\$ 250,00</b>

<b>ARRIENDO</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit. Mensual</b>	<b>Valor Total</b>
Arriendo	1	100,00	100,00
<b>Total</b>			<b>\$ 100,00</b>

<b>Capital Mensual</b>	<b>\$ 800,00</b>
------------------------	------------------

**Periodo Requerido**                      2

<b>Capital Requerido</b>	<b>\$ 1.600,00</b>
--------------------------	--------------------

### DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

DEPRECIACION	Valor Inicial	Valor Residual	Período de Deprec
Equipo de Computación	2.000,00	-	3
Impresora/tarjetas	1.500,00	-	3
Escritorio	400,00	-	5
<i>Total valor inicial</i>	3.900,00		<i>Total depreciaciones</i>

AÑOS					
1	2	3	4	5	TOTAL
666,67	666,67	666,67	666,67	666,67	666,67
500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
80,00	80,00	80,00	80,00	80,00	-
1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.166,67

AMORTIZACION	Valor inicial	Amortización	
Publicidad de lanzamiento	1.500,00	20%	<i>Total amortización</i>
Software	5.000,00		
Capacitación	900,00		
<i>Total valor inicial</i>	7.400,00		

AÑOS				
1	2	3	4	5
1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00

**MANTENIMIENTO**

<b>MANTENIMIENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Mantenimiento Cuenta por persona (Semestral)	\$ 2,50
Mantenimiento Cuenta por persona (Anual)	\$ 5,00
Total mercado objetivo	182
<b><i>Ingreso por mantenimiento</i></b>	<b>\$ 907,50</b>

**OTROS SERVICIOS**

<b>OTROS SERVICIOS</b>	<b>COSTO SERVICIO</b>	<b>VALOR OTORGADO</b>	<b>SERVICIO COBRADO</b>
Micro crédito de Subsistencia	1,00%	72.600,00	726,00
<b><i>Total otros servicios</i></b>			<b>\$ 726,00</b>

**EGRESOS FINANCIEROS**

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO LARGO PLAZO	CRÉDITOS OTORGADOS	% ENCAJE	CAPTACIÓN PROMEDIO	TASA PASIVA	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
Micro crédito de Subsistencia	72.600,00	15%	10.890,00	5,19%	565,19
<b><i>Total</i></b>	<b>\$ 72.600,00</b>	<b>15%</b>	<b>10.890,00</b>		<b>\$ 565,19</b>

OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	CANTIDAD MÍNIMA DE DEPT	TOTAL MERCADO OBJETIVO	TOTAL DEPÓSITOS A LA VISTA	TASA PASIVA	TOTAL
Depósito a la vista por cliente	80,00	330	26.400,00	1,51%	<b>\$ 398,64</b>

TOTAL INTERÉS (FONDEO)				
TOTAL CRÉDITOS	TOTAL CAPTACIÓN	RECURSOS NO CAPTADOS	TASA FONDEO	VALOR TOTAL
\$ 72.600,00	10.890,00	61.710,00	11,83%	<b>\$ 7.300,29</b>

**GASTOS OPERACIONALES**

\$ 11.861,00

<b>PERSONAL</b>			
<b>Analista de Crédito</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
1	300,00	300,00	\$ 4.772,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.772,00</b>

<b>MATERIALES DE OFICINA</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Materiales de oficina	1	150,00	150,00	\$ 1.800,00
<b>Total</b>				<b>\$ 1.800,00</b>

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Publicidad	1	250,00	250,00	\$ 3.000,00
<b>Total</b>				<b>\$ 3.000,00</b>

<b>ARRIENDO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Total anual</b>
Arriendo	1	100,00	100,00	\$ 1.200,00
<b>Total</b>				<b>\$ 1.200,00</b>

<b>SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS</b>	<b>TOTAL CREDITO</b>	<b>Total Servicios</b>
1,5%	72.600,00	\$ 1.089,00
<b>Total</b>		<b>\$ 1.089,00</b>

**PROVISION**

TOTAL CRÉDITOS	CALIFICACION	Riesgo	COMPOSICION		PROVISION	
			%	MONTO	%	MONTO
\$ 72.600,00	A	Riesgo Normal	94,68%	68.737,68	1%	687,38
	B	Riesgo Potencial	1,56%	1.132,56	5%	56,63
	C	Deficiente	0,63%	457,38	20%	91,48
	D	Dudoso Recaudo	0,57%	413,82	50%	206,91
	E	Perdida	2,56%	1.858,56	100%	1.858,56
<b>TOTAL</b>			100,00%	\$ 72.600,00		\$ 2.900,95

Tome de referencia al cuadro de la super de bancos especificamente de la coope 29 de octubre

27826,67	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>d</b>	<b>e</b>
	94,67%	1,56%	0,63%	0,57%	2,56%

**PLAZO PARA EL CUMPLIMIENTO DE DE PAGO-  
MICRO-CRÉDITO**

CALIFICACION	MAYOR A	HASTA
A	0	5
B	6	30
C	31	60
D	61	90
E	91	En adelante

**TASA MINIMA ACEPTADA DE RENDIMIENTO (TMAR)**

FONDOS	USD\$	COMP	TASA	PONDERACION
"FONDOS PROPIOS"	10.890,00	15,00%	5,19%	0,78%
"FONDOS COOP"	61.710,00	85,00%	11,83%	10,06%
<b>Total</b>	72.600,00	100%		10,83%

**TMAR 10,83%**

**BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO**

	1	2	3	4	5	TOTAL
INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS	23.885,40	25.079,67	26.333,65	27.650,34	29.032,85	131.981,91
COMISIONES GANADAS	726,00	762,30	800,42	840,44	882,46	4.011,61
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)	907,50	952,88	1.000,52	1.050,54	1.103,07	5.014,51
OTROS SERVICIOS	726,00	762,30	800,42	840,44	882,46	4.011,61
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>26.244,90</b>	<b>27.557,15</b>	<b>28.935,00</b>	<b>30.381,75</b>	<b>31.900,84</b>	<b>145.019,64</b>
<b>INTERESES CAUSADOS</b>						
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	565,19	593,45	623,12	654,28	686,99	3.123,04
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA	398,64	418,57	439,50	461,48	484,55	2.202,74
INTERESES (FONDEO)	7.300,29	7.665,31	8.048,57	8.451,00	8.873,55	40.338,73
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>8.264,12</b>	<b>8.677,33</b>	<b>9.111,20</b>	<b>9.566,76</b>	<b>10.045,09</b>	<b>45.664,50</b>
<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>	<b>17.980,78</b>	<b>18.879,81</b>	<b>19.823,81</b>	<b>20.815,00</b>	<b>21.855,75</b>	<b>99.355,14</b>
<b>PROVISIONES</b>						
CARTERA DE CRÉDITOS	2.900,95	3.016,99	3.137,67	3.263,18	3.393,70	15.712,49
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>						
GASTOS DE PERSONAL	4.772,00	4.962,88	5.161,40	5.367,85	5.582,57	25.846,69
SUMINISTROS, ARRIENDOS	6.000,00	6.240,00	6.489,60	6.749,18	7.019,15	32.497,94
SERVICIOS VARIOS Y OTROS GASTOS	1.089,00	1.132,56	1.177,86	1.224,98	1.273,98	5.898,38
DEPRECIACIONES	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
AMORTIZACIONES	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>17.488,62</b>	<b>18.079,10</b>	<b>18.693,19</b>	<b>19.331,85</b>	<b>19.996,06</b>	<b>93.588,82</b>
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>492,16</b>	<b>800,72</b>	<b>1.130,61</b>	<b>1.483,14</b>	<b>1.859,68</b>	<b>5.766,32</b>
<b>OTROS EGRESOS</b>						
OTROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>	<b>492,16</b>	<b>800,72</b>	<b>1.130,61</b>	<b>1.483,14</b>	<b>1.859,68</b>	<b>5.766,32</b>

**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

TASA CRECIMIENTO CRÉDITOS ESTIMADO
TASA CRECIMIENTO EGRESOS (TASA PASV PROMEDIO)
TASA CRECIMIENTO GASTOS OPERATIVOS (INFLACION PROMEDIO)

5,00%
5,00%
4,00%

<i>PERIODO</i>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>

0	1	2	3	4	5	TOTAL
-11.300,00				-2.000,00		
-1.600,00						

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITOS
COMISIONES GANADAS
INGRESOS POR SERVICIOS (MANTENIMIENTO)
OTROS SERVICIOS
<b>TOTAL INGRESOS</b>

	23.885,40	25.079,67	26.333,65	27.650,34	29.032,85	131.981,91
	726,00	762,30	800,42	840,44	882,46	4.011,61
	907,50	952,88	1.000,52	1.050,54	1.103,07	5.014,51
	726,00	762,30	800,42	840,44	882,46	4.011,61
	<b>26.244,90</b>	<b>27.557,15</b>	<b>28.935,00</b>	<b>30.381,75</b>	<b>31.900,84</b>	<b>145.019,64</b>

<b>INTERESES CAUSADOS</b>
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO
OBLIGACIONES CON EL PUBLICO A LA VISTA
INTERESES (FONDEO)
<b>TOTAL EGRESOS</b>

	565,19	593,45	623,12	654,28	686,99	3.123,04
	398,64	418,57	439,50	461,48	484,55	2.202,74
	7.300,29	7.665,31	8.048,57	8.451,00	8.873,55	40.338,73
	<b>8.264,12</b>	<b>8.677,33</b>	<b>9.111,20</b>	<b>9.566,76</b>	<b>10.045,09</b>	<b>45.664,50</b>

<b>MARGEN FINANCIERO BRUTO</b>
--------------------------------

	<b>17.980,78</b>	<b>18.879,81</b>	<b>19.823,81</b>	<b>20.815,00</b>	<b>21.855,75</b>	<b>99.355,14</b>
--	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

<b>PROVISIONES</b>
CARTERA DE CRÉDITOS

	2.900,95	3.016,99	3.137,67	3.263,18	3.393,70	15.712,49
--	----------	----------	----------	----------	----------	-----------

<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>
GASTOS DE PERSONAL
SUMINISTROS
SERVICIOS VARIOS, OTROS GASTOS
DEPRECIACIONES
AMORTIZACIONES
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>

	4.772,00	4.962,88	5.161,40	5.367,85	5.582,57	25.846,69
	6.000,00	6.240,00	6.489,60	6.749,18	7.019,15	32.497,94
	1.089,00	1.132,56	1.177,86	1.224,98	1.273,98	5.898,38
	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	1.246,67	6.233,33
	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	7.400,00
	<b>17.488,62</b>	<b>18.079,10</b>	<b>18.693,19</b>	<b>19.331,85</b>	<b>19.996,06</b>	<b>93.588,82</b>

<b>MARGEN OPERATIVO</b>		492,16	800,72	1.130,61	1.483,14	1.859,68	5.766,32
<b>OTROS EGRESOS</b>							
OTROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>MARGEN NETO</b>		492,16	800,72	1.130,61	1.483,14	1.859,68	5.766,32
<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>		2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	2.726,67	13.633,33
<b>FLUJO DE FONDOS TOTAL</b>		-12.900,00	3.218,83	3.527,39	3.857,28	2.209,81	19.399,65
<b>VALOR RESIDUAL</b>						1.166,67	
<b>FLUJO TOTAL</b>		-12.900,00	3.218,83	3.527,39	3.857,28	2.209,81	5.753,02
<b>Tasa descuento anual</b>		10,8%					
<b>FLUJOS DESCONTADOS (A VALOR PRESENTE)</b>		-12.900,00	2.904,19	2.871,49	2.833,10	1.464,41	3.439,78
<b>VAN</b>		612,96					
<b>TIR</b>		12,6%					

