

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO
ESPECIALIDAD: FINANZAS Y AUDITORIA
MODALIDAD EDUCACION A DISTANCIA**

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención de Título de:

INGENIERA EN FINANZAS, CONTADORA PÚBLICA AUDITORA

**CONFORMACION DE UN FIDEICOMISO INMOBILIARIO PARA
EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA
FINANCIADO POR LA COOPERATIVA “CACPE PASTAZA”**

DORIS YOLANDA TACOAMAN VILLAFUERTE

Sangolquí - 2008



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

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

CARRERA: INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

CERTIFICADO

La Ing. Angelita Herrera Arguello, Directora
y el Econ. Remigio Villacís Guerrero, Codirector

CERTIFICAN

Que la tesis titulada: CONFORMACION DE UN FIDEICOMISO INMOBILIARIO PARA EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA FINANCIADO POR LA COOPERATIVA “CACPE Pastaza”, realizada por la señora Doris Yolanda Tacoaman Villafuerte, ha sido dirigida y revisada periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército

Debido a la importancia y ventajas que proporciona el fideicomiso inmobiliario en el desarrollo de estos proyectos, se recomienda su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto, el cual contiene los archivos en forma portátil de acrobat (PDF).

Autorizan a nombre del autor, señora Doris Yolanda Tacoamán Villafuerte para que se entregue al Economista Galo Acosta, Coordinador de la Carrera de Finanzas y Auditoría Modalidad a distancia.

Ing. Angelita Herrera A.
DIRECTORA

Econ. Remigio Villacís G.
CODIRECTOR



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Doris Yolanda Tacoaman Villafuerte

DECLARO QUE:

La tesis de grado titulada CONFORMACION DE UN FIDEICOMISO INMOBILIARIO PARA EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA FINANCIADO POR LA COOPERATIVA “CACPE Pastaza” ha sido desarrollada con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme a las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

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

Quito, 12 de marzo de 2008

Doris Tacoaman Villafuerte



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO

CARRERA: INGENIERIA EN FINANZAS Y AUDITORIA

AUTORIZACION

Yo, Doris Yolanda Tacoaman Villafuerte, autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo CONFORMACION DE UN FIDEICOMISO INMOBILIARIO PARA EL DESARROLLO DE UN PROGRAMA DE VIVIENDA FINANCIADO POR LA COOPERATIVA “CACPE Pastaza”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito, 12 de marzo de 2008

Doris Tacoaman Villafuerte



AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que directa o indirectamente han colaborado para el desarrollo de este estudio, en especial a mi Directora y Codirector, quienes me guiaron con su conocimiento y experiencia.

A la Cooperativa CACPE Pastaza, por la apertura y colaboración brindada.

A Dios, por ser mi guía y estar siempre a mi lado, por presentarse en las personas maravillosas he tratado y en muchas circunstancias.



DEDICATORIA

A mi madre Carmen Villafuerte, por su apoyo incondicional durante toda mi vida y para culminar exitosamente mi carrera universitaria.

A mi esposo e hija, por entender que el tiempo que dediqué a mis estudios y que les pertenecía, me ha permitido ser una mejor persona.

Y finalmente a todos mis familiares y amigos por el aliento y apoyo que me han brindado.



PRESENTACIÓN

La presente tesis se ha desarrollado para determinar la conveniencia financiera en la realización de un programa de vivienda, para la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Pastaza, considerando que cuenta con un terreno catalogado como activo improductivo, la imposibilidad legal para realizar programas de vivienda y el desembolso de liquidez que requiere el diseño, construcción y financiamiento de estos proyectos.

Con la conformación de un Fideicomiso para el desarrollo de un programa de vivienda financiado por la CACPE Pastaza se atenderá la demanda insatisfecha de los cooperados referente a la vivienda y a la vez se viabilizará el convertir un activo improductivo del balance de la Cooperativa en activo del giro del negocio.

El entorno jurídico no permite que la Cooperativa construya directamente programas de vivienda razón por la cual se constituirá un Fideicomiso en el que el patrimonio autónomo será el terreno y se busque un socio estratégico para la construcción del programa, el financiamiento de las viviendas lo realizara CACPE Pastaza, generando cartera de alta calificación crediticia para posteriormente transferir a un fideicomiso el mismo que titularizará y devolverá la liquidez a la Cooperativa debido a que esta no puede financiar a largo plazo.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación que como Tesis de Grado se presenta, está compuesta de seis capítulos que brevemente se describen:

El capítulo I describe aspectos generales de la Cooperativa de la Pequeña Empresa de Pastaza, contiene una breve exposición histórica, base legal, sus principales objetivos y un detalle de su estructura orgánico-funcional.



En el capítulo II se presenta un análisis situacional interno y externo, las influencias macroeconómicas considerando factores políticos, económicos, sociales y legales, además las influencias microambientales como sus clientes, proveedores, competencia y precios.

El capítulo III contiene el direccionamiento estratégico de la Cooperativa, destacando su visión empresarial, su misión, objetivos, políticas, estrategias, principios y valores.

En el capítulo IV se estructura la conformación de un fideicomiso inmobiliario, para la construcción de la vivienda el mismo que tendrá que contar con un estudio de mercado de los cooperados para determinar la necesidad de vivienda y de esa manera atenderla con este programa, generando cartera crediticia de buena calificación.

En el capítulo V, una vez generada la cartera, se procederá a conformar otro fideicomiso para titularizar y vender en el mercado de valores y de esa manera reponer los recursos de la cooperativa que no pueden estar utilizados en tan largo plazo porque la dejaría sin giro del negocio.

Finalmente en el capítulo VI se establecen las conclusiones y se proveen las recomendaciones respectivas.



CAPITULO I

1. ASPECTOS GENERALES

1.1 ANTECEDENTES

En la conformación de los balances de la cooperativa CACPE Pastaza existe un terreno que se considera activo improductivo, porque no permite atender el giro del negocio razón por la cual se debe buscar mecanismos para convertirlo al mejor precio en liquidez, existe la venta como tierra y la venta del terreno con un proyecto incorporado, el único mecanismo con el que cuenta es la conformación de un fideicomiso Inmobiliario donde tendrá un socio el mismo que construirá y entraran a la distribución de las utilidades en porcentajes de participación. Posteriormente la Cooperativa financiará y titularizará la cartera para recuperar la liquidez y de esa manera mantener su actividad.

1.1.1 BASE LEGAL DE LA EMPRESA

Se constituye con domicilio en la ciudad de Puyo, cantón Pastaza, provincia de Pastaza , la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pequeña Empresa de Pastaza” Ltda., cooperativa financiera controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, con ilimitado número de socios , la misma que se regirá por las disposiciones contenidas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en el Decreto Ejecutivo No. 354, que contiene el Reglamento para la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, publicado en el Registro Oficial No. 79, de 10 de agosto del 2005, las normas expedidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Junta Bancaria, aplicables al sistema cooperativo de ahorro y crédito, así como por el estatuto.

Para efectos del estatuto, la Superintendencia de Bancos y Seguros, la cooperativa financiera de Ahorro y Crédito “Pequeña Empresa de Pastaza” Ltda., controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, el Decreto Ejecutivo No. 354, que contiene el Reglamento para la constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público, sujetas al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, publicado en el Registro Oficial No. 79, de 10 de agosto del 2005.

RESPONSABILIDAD, DURACIÓN, OBJETO SOCIAL

Responsabilidad.- La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pequeña Empresa de Pastaza” Ltda. es una sociedad de personas, de responsabilidad limitada. La responsabilidad personal de cada socio estará limitada a su capital en certificados de aportación obligatorios pagados como tales, y la responsabilidad de la cooperativa estará limitada al total de su patrimonio.

Duración.- La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pequeña Empresa de Pastaza” Ltda. tendrá una duración indefinida, sin embargo podrá disolverse o liquidarse voluntaria o forzosamente por las causales y forma prevista en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, el Decreto Ejecutivo No. 354, las normas expedidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Junta Bancaria y el estatuto.

Objeto social.- La cooperativa está autorizada a realizar operaciones de intermediación financiera y prestar servicios financieros a sus socios y a terceros, en el marco de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y el Reglamento contenido en el Decreto Ejecutivo No. 354.

1.2 LA EMPRESA

“La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa **CACPE PASTAZA**” Ltda., está domiciliada en la ciudad de Puyo, cantón Pastaza, provincia de Pastaza,



Auditoría

fue creada mediante acuerdo ministerial No.593 del 15 de abril de 1987, opera desde enero de 1988, como iniciativa de directivos y socios de la Cámara de la Pequeña Industria de Pastaza, como respuesta a las necesidades de contar con una institución financiera local. Actualmente es una entidad controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, mediante resolución No-SBS-INIF-2002-02245.

Como cooperativa de ahorro y crédito realiza sus operaciones bajo el concepto de democratización del capital, cada socio que haya suscrito los certificados de aportación está facultado a participar en las decisiones a través de las instancias directivas de la institución.

1.2.1 RESEÑA HISTORICA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza nace a la luz del sistema cooperativo gracias a la iniciativa de directivos y socios de la Cámara de la Pequeña Industria de Pastaza, que conciben la idea de crear su propia entidad financiera. Mediante Acuerdo Ministerial No.593 del 15 de abril de 1987, se aprueba el Estatuto de la Cooperativa como “Pequeños Industriales del Puyo”. El 28 de octubre de 1987, se procede a designar al Gerente de esta entidad crediticia.

La situación económica y estructural de la cooperativa en sus inicios era compleja, tomando en cuenta que en el entorno existían entidades financieras instaladas desde hace muchos años, con recursos económicos e infraestructura que resultaba más que imposible competir. Basta saber que existían 2 cooperativas y cinco bancos para una población económicamente activa, que no pasaba de 15.000 personas.

En 1.987 la cooperativa contaba con apenas cincuenta socios y con activos totales por un monto de 182.475 sucres, distribuidos de la siguiente manera:

En Ahorros	S/. 94.250 sucres
Cuotas de ingreso	19.800 sucres
Certificados de Aportación	57.000 sucres

La captación de ahorros y el otorgamiento de los créditos se orientaron y se siguen orientando al sector de la microempresa y al sector informal.

Naturalmente que la tarea de sacar adelante a la Cooperativa no fue fácil, se ha tenido que amalgamar en un solo objetivo: capacidad, honestidad, responsabilidad y trabajo tesonero de empleados y directivos, que se han revestido de, una gran fe en las acciones implementadas, que respondieron a un plan promocional bien diseñado, que produjo resultados altamente satisfactorios, así el primer año de labores estos fueron los resultados:

DATOS EN SUCRES			
	AÑO 1987	AÑO 1988	CREC.PORC
AHORROS	S/. 94.250	36.312.639	38.528 %
CERTIF. APORTACION	S/. 57.000	2.668.658	4.682 %
CUOTAS DE INGRESO	S/. 19.800	1.079.800	5.454 %
CAPITAL	S/. 57.000	3.455.780	6.063 %
NUMERO DE SOCIOS	S/. 50	1.136	2.272 %

Fuente: Balances de la Cooperativa
Elaborado por: Doris Tacoaman

El crecimiento de los ahorros en su inicio fue del treinta y ocho mil por ciento (38.528%) porcentaje que sin duda era más que extraordinario debido a que era una cooperativa propia de la región, atractivas tasas de captación y colocación porque tenía como misión apoyar el crecimiento de sus cooperados

Respecto a los créditos, éstos en 1988 fueron 945 y alcanzaron el monto de S/.101'730.328 sucres debido a las condiciones favorables de tasas y agilidad en la consecución.

La cooperativa se inició como de carácter cerrada, es decir únicamente para los integrantes de la Cámara de la Pequeña Industria de Pastaza, se transformó en abierta para todo el público el 9 de mayo de 1.989 según resolución # 580, cambiando su razón social de cooperativa de la pequeña industria a "Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza"



En todo el tiempo de vida, la cooperativa ha conseguido resultados positivos, consistentes y progresivos, que ha dado como resultado una solidez económica que nos ha permitido ser líderes en el sistema financiero provincial en los que se incluyen no solo cooperativas si no también bancos que son considerados los mas grandes del país.¹

1.2.2 ORGANIGRAMAS

1.2.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

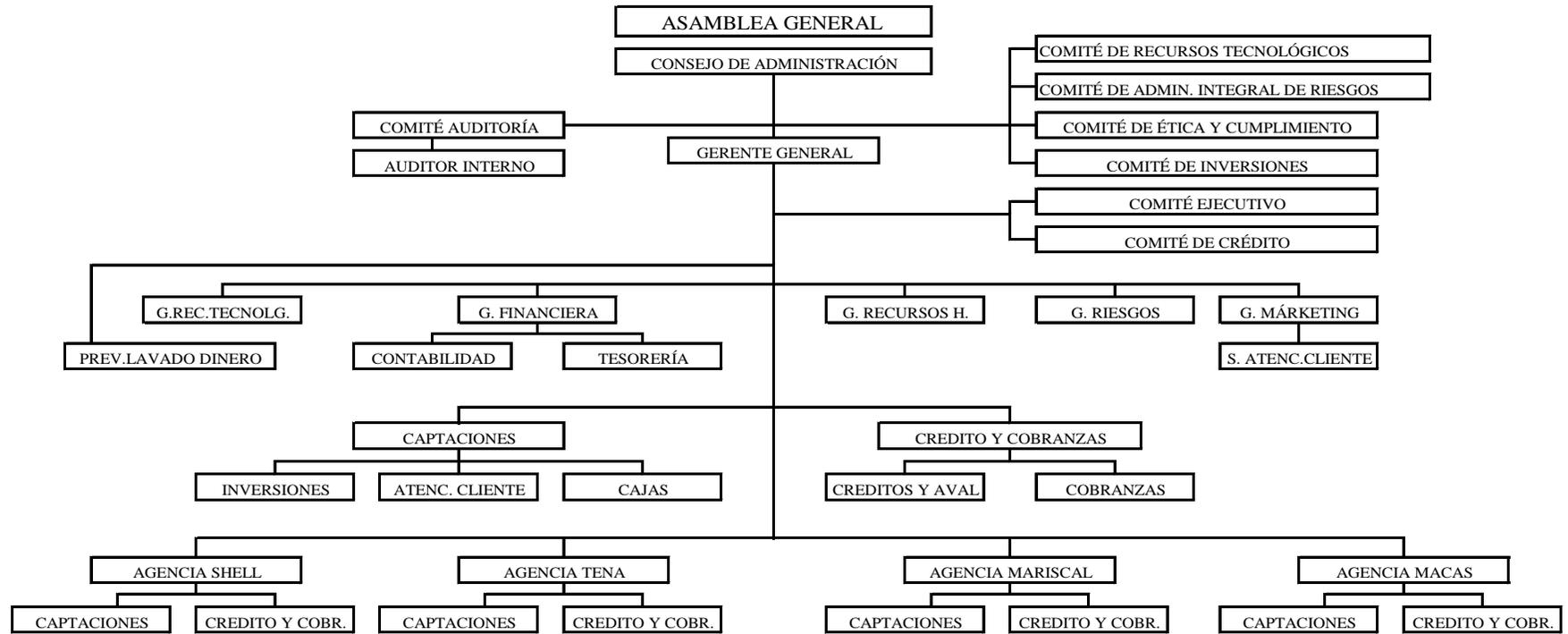
La estructura organizativa y administrativa que presenta la Cooperativa CACPE Pastaza, se ha consolidando en función de la dinámica de trabajo, crecimiento y objetivos trazados por la institución. Este proceso es liderado por el presidente Master Oscar Meza y la gerencia general bajo la responsabilidad del Dr. Edgar Acuña; personas con gran visión han guiado el fortalecimiento de la Cooperativa desde sus inicios.

La estructura organizativa se correlaciona con el nuevo estatuto reformado y aprobado por la Superintendencia de Bancos en enero del 2004, que se ajusta a los reglamentos vigentes en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, Reglamento expedido mediante Decreto Ejecutivo 354 y su Estatuto.

¹ Dr. Edgar Acuña. GERENTE GENERAL



**CACPE PASTAZA
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Fuente: Cooperativa CACPE Pastaza
Elaborado por: Doris Tacoaman

1.2.1.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

De acuerdo al organigrama estructural se desprende el organigrama funcional, a continuación una pequeña explicación de las principales funciones:

Asamblea General: Máxima autoridad interna de la Cooperativa, sus decisiones son obligatorias para todos los socios y organismos de administración y control. Constituida por representantes elegidos en el número que corresponda con las normas legales. Los representantes duran dos años en funciones, pudiendo ser reelegidos indefinidamente. Tiene la atribución de conocer y resolver estados financieros, aprobar informes, planes operativos, así como las políticas y reglamentos de la Cooperativa.

Consejo de Administración: El consejo de administración es el órgano directivo y administrativo de la cooperativa y estará integrado por cinco vocales principales y cinco vocales suplentes. Durarán tres años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente. Luego de transcurrido un período, podrán ser elegidos nuevamente, de conformidad con estas disposiciones. El gerente general asistirá a las reuniones del consejo de administración con voz, pero sin derecho a voto. Tiene atribuciones de normar las funciones operativas y administrativas, designar a miembros de los comités y comisiones. Nombrar y remover con causa justa al gerente y jefes de agencias, administradores y otros empleados caucionados. Aprobar presupuestos, proponer reformas, políticas financieras, presentar balances, velar por la buena marcha de la Cooperativa

Comité de auditoría: El comité de auditoría se integrará y cumplirá las funciones y deberes de conformidad a las normas de carácter general dictadas para el efecto por la Junta Bancaria. Su función es asegurar el apoyo eficaz a la función de auditoría por parte de todos los integrantes de la institución, asegurar el cumplimiento de los objetivos de control interno; y, vigilar el cumplimiento de la misión y objetivos de la Cooperativa.

Presidente: Elegido por el Concejo de Administración de entre sus miembros; dura dos años en funciones pudiendo ser reelegido. Preside las Asambleas Generales y el Consejo de Administración, así como los actos oficiales de la Cooperativa.

Gerente: Es el representante legal y el Administrador General de la Cooperativa, nombrado sin sujeción de plazo. Ejecuta las resoluciones de las Asambleas Generales y del Consejo de Administración.

Comité de Crédito: Integrado por el gerente, que lo preside y dos miembros designados por el Consejo de Administración de entre los funcionarios de la Cooperativa. La función del comité será resolver sobre las solicitudes de crédito en el marco de las políticas, niveles y condiciones determinados por el consejo de administración en el reglamento de crédito.

Comité de Administración de Riesgos Integrales: Son responsables de medir, controlar y reportar los riesgos mediante la implementación de adecuadas políticas, estrategias y procedimientos

Comité de Ética: Analiza y prepara los informes sobre transacciones sospechosas, emitir políticas generales sobre prevención de lavado de dinero.

Comité de Inversiones: Su función es canalizar los fondos a la institución con mayor solvencia, los excedentes líquidos que puede tener la Cooperativa en cierto momento, de acuerdo a normas y principios que rigen a la Institución.

Auditor Interno: Su función es planificar, dirigir, implementar y supervisar los mecanismos de control interno de las actividades financieras y administrativas, con el propósito de precautelar la correcta aplicación y utilización de los recursos de la Cooperativa, sujetándose a las normas, procedimientos de auditoría y regularizaciones que establezca los Organismos de Control.

Oficial de Cumplimiento: Coordinar y vigilar la observancia por parte de la institución del sistema financiero, del cumplimiento de las disposiciones legales y normativas,

manuales y políticas internas; y, prácticas, procedimientos y controles implementados para prevenir el lavado de dinero proveniente de actividades ilícitas.

Jefe de Sistemas: Planificar, organizar, dirigir, controlar programar, implementar, evaluar, y mejorar los sistemas computacionales de la Cooperativa y otros programas especiales de Gerencia, además mediante su gestión apoyar en la prestación oportuna de los servicios financieros que brinda la Cooperativa a sus clientes.

Jefe Financiero: Planificar, organizar, ejecutar y controlar las actividades: contables, presupuestarias y financieras de la Cooperativa, bajo el cumplimiento de normas y procedimientos de general aceptación con el fin de garantizar el registro correcto y oportuno de las operaciones económicas de la institución, así como también da cumplimiento con las disposiciones emitidas por los organismos de control.

Jefe de Riesgos: Es responsable de proponer, vigilar y asegurar de que las áreas de negocios estén ejecutando correctamente la estrategia, políticas, procesos y procedimientos de administración integral de riesgos.

Jefe de Recursos Humanos: Planificar, organizar y dirigir actividades correspondientes a control y capacitación del recurso humano.

Asistente de Marketing y Oficial de Servicio al Cliente: Planificar, organizar y dirigir actividades de marketing, así como también todas aquellas tareas correspondientes a servicios al cliente.

Jefe de Crédito y Cobranzas: Planificar, organizar, dirigir y controlar el otorgamiento y recuperación de crédito en base a una evaluación eficiente, en concordancia a las normas, procedimientos y políticas establecidas, buscando rentabilidad, calidad financiera y calidad de servicio de la Cooperativa

Jefe de Captaciones: Planificar, organizar, dirigir, controlar y custodiar los valores de caja en efectivo, supervisando que las cajeras den un excelente servicio en la recepción

y entrega de valores, cumpliendo con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias de la Cooperativa.

Jefe de Agencia: Planificar, organizar, dirigir, supervisar y controlar que todas las actividades Administrativas, Financieras y de los Recursos Humanos de la Agencia se realicen eficientemente, a demás cumple y hace cumplir las políticas, las leyes, reglamentos y estatutos de la Cooperativa.

Oficial de Crédito: Atender al socio y cliente con cortesía, calidad, responsabilidad y dando información completa sobre la tramitación de créditos, plazos y formas de pago que ofrece la Cooperativa. Mantiene una cartera sana de créditos concedidos, a través de la evaluación, administración y seguimiento de los créditos, otorgando recursos económicos en concordancia con los reglamentos, metas y políticas establecidas por la cooperativa.

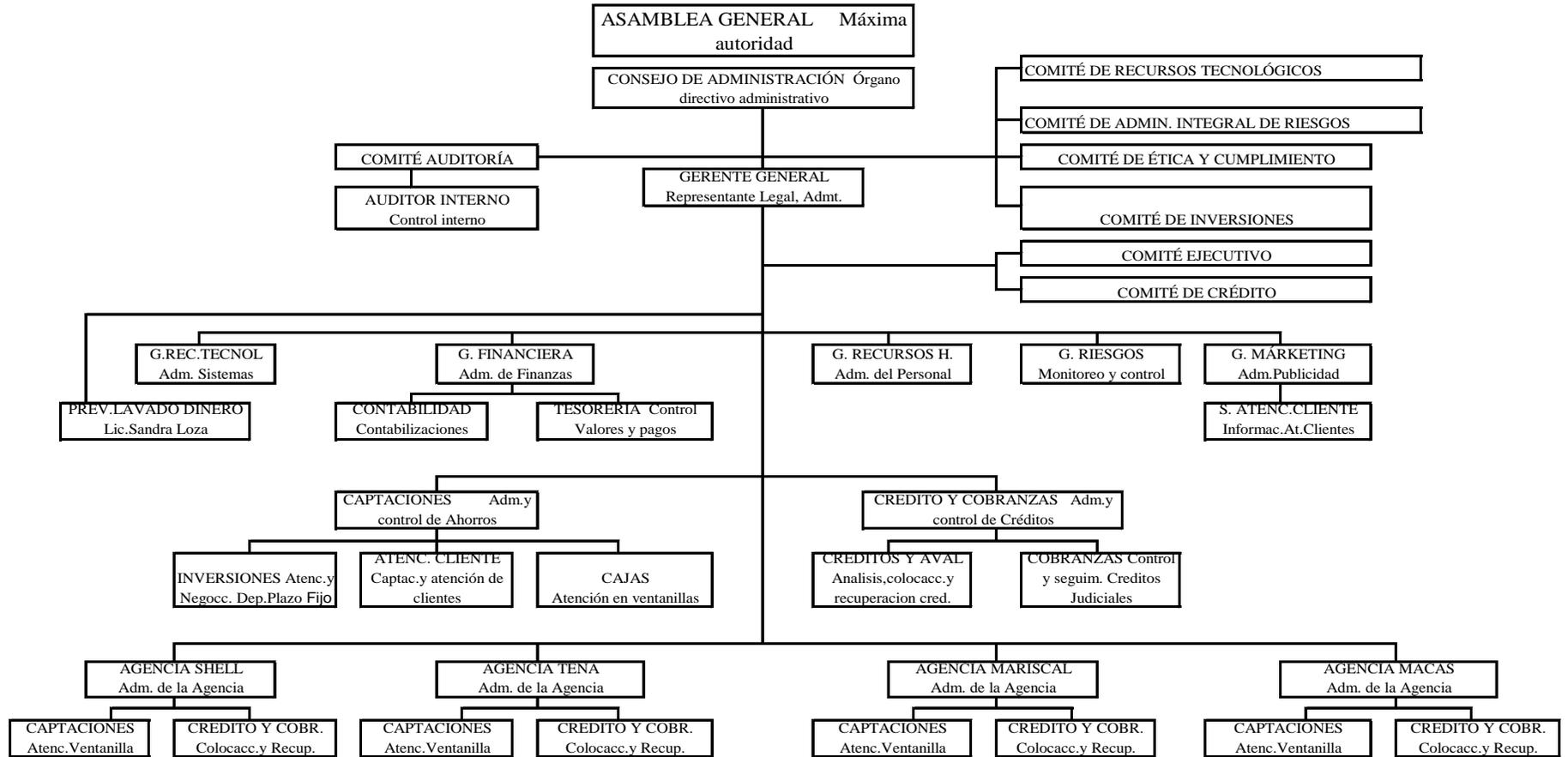
Oficial de Cobranzas: Realiza gestiones de recuperación de créditos especialmente de aquellos que se encuentran en mora de acuerdo a políticas establecidas para el efecto. Mantiene una cartera sana, con un nivel mínimo de morosidad, aplicando estrategias y métodos eficaces, eficientes.

Cajero: Atender oportunamente, con absoluta amabilidad y cortesía al público en las operaciones de depósitos, retiros de ahorros, cobro de préstamos, captaciones, liquidaciones, depósitos a plazo fijo y otras operaciones que involucren salida o entradas de dinero por concepto de los servicios que brinda la institución.

Auxiliar de Servicios: Hacer la limpieza de todas las áreas de la Cooperativa, así como también realiza actividades de seguridad y mantenimiento a los bienes de la institución y tener una predisposición a colaborar con los directivos y todo el personal administrativo en el marco de las actividades propias de la institución.



**CACPE PASTAZA
ORGANIGRAMA FUNCIONAL**



Fuente: Cooperativa CACPE Pastaza
Elaborado por: Doris Tacoaman

1.2.1.3 ORGANIGRAMA PERSONAL

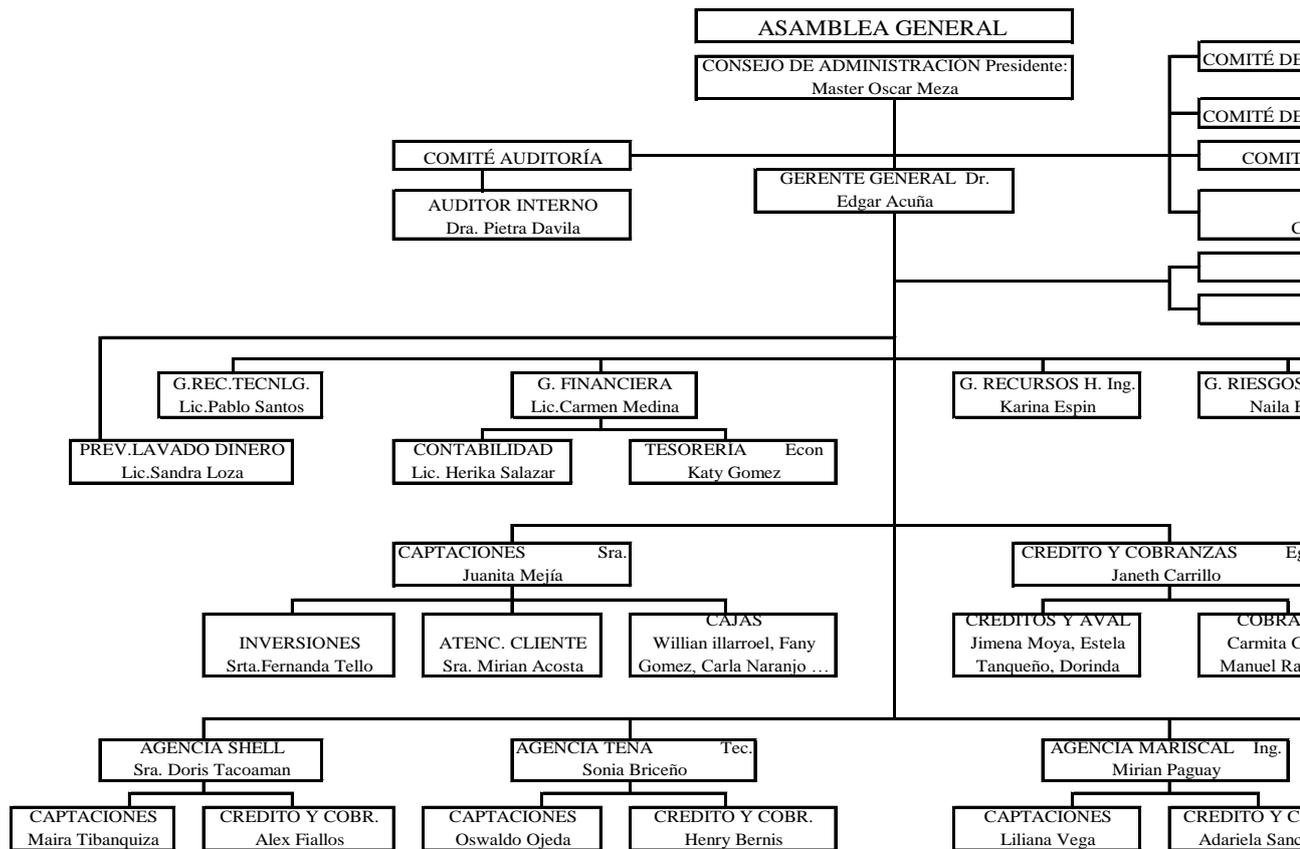
La cooperativa cuenta con sistemas de Administración de Personal que permite manejar eficientemente la información para la clasificación, valoración de puestos, reclutamiento, selección de personal, remuneraciones, capacitación y evaluación de desempeño, estos se definen como técnicos y eficaces, permitiendo un alto nivel de bienestar organizacional, productividad y calidad.

A noviembre del 2007, la Cooperativa CACPE Pastaza, cuenta con 53 empleados, distribuidos en la Matriz-Puyo 34, en la Agencia Shell 3, en Agencia Mariscal-Puyo 4, en Agencia Macas 4 y 8 en la Agencia Tena, la mayoría son profesionales jóvenes con un promedio de edad de 30 años y educación superior.

En la CACPE Pastaza, se observa un adecuado liderazgo gerencial y compromiso institucional por parte de los empleados, en el área del negocio, colocaciones y captaciones; la política de trabajo se centra en un trato personalizado y de conocer al cliente, esto refuerza la imagen de confianza que la cooperativa cuenta en sus cooperados y la comunidad.

El ambiente de trabajo es adecuado, caracterizado por entrega al trabajo y por la gran identificación del personal con los objetivos de la Cooperativa; a continuación se presenta el organigrama de personal, con los nombres de los responsables de cada puesto.

**CACPE PASTAZA
ORGANIGRAMA DE PERSONAL**



Fuente: Cooperativa CACPE Pastaza
Elaborado por: Doris Tacoaman

CAPITULO II

2. ANÁLISIS SITUACIONAL

Es la interrelación que tiene la Cooperativa tanto con el sector interno y externo el mismo que influye en lo referente a su desarrollo.

2.1 ANÁLISIS INTERNO

2.1.1. Área Financiera

En el sector de Cooperativas reguladas, la CACPE Pastaza, se clasifica como una de las pequeñas cooperativas. La revista Gestión en su publicación de junio del 2007 presenta un estudio a diciembre del 2006 sobre el ranking anual de las principales instituciones financieras y empresas, que la ubica en el primer lugar de las 21 cooperativas que pertenecen a este sector, es decir la mejor en su



segmento debido a una situación generalizada de buenos indicadores financieros, considerando índices de rentabilidad, confianza, eficiencia, suficiencia de capital y liquidez.

LAS MEJORES PEQUEÑAS Y MUY PEQUEÑAS													
Puesto Dic.06 Dic.05	Cooperativa	Índice de desempeño	RENTABILIDAD		CONFIABILIDAD		EFICIENCIA		SUFICIENC. DE CAPIT.		LIQUIDEZ		
			Util/ Patrim.	Util/ Activo	Cart.venc./ Cart.total	Provisiones/ Cart.venc.	Act. product/ Pas. con costo	Gtos. operac./ Rec. captados	PTC/ ACPR (1)	Patrimonio/ Activo	Fond.Disp./ Dep. a corto pl.	Cobertura 100 mayores dep.	
2	Caape Pastaza	1,000	5,55%	1,05%	1,2%	498,3%	138,0%	9,4%	22,81%	19,0%	27,09%	116,85%	
2	1 Santa Rosa	0,925	8,90%	2,51%	3,4%	171,3%	140,4%	9,0%	34,09%	28,2%	26,67%	302,19%	
3	- Caape Biblián	0,791	17,73%	2,90%	1,7%	262,5%	121,3%	6,5%	20,73%	16,4%	15,45%	76,12%	
4	- San José	0,655	4,95%	0,99%	4,3%	165,8%	151,9%	8,1%	22,48%	20,1%	24,59%	146,81%	
5	9 Jesús del Gran Poder	0,594	4,25%	0,79%	4,6%	112,8%	144,5%	17,1%	24,67%	18,6%	49,35%	89,04%	
6	4 Guaranda	0,587	8,70%	1,38%	1,7%	138,3%	180,0%	17,9%	22,55%	15,8%	20,82%	77,44%	
7	3 Alianza del Valle	0,572	17,96%	2,95%	4,8%	130,5%	151,4%	12,6%	21,05%	16,4%	5,89%	109,36%	
8	10 Comercio	0,560	11,65%	2,54%	6,1%	106,2%	142,5%	13,7%	22,00%	21,8%	29,52%	85,99%	
9	11 Padre Julián Lorente	0,524	8,39%	2,12%	6,7%	120,8%	140,8%	9,8%	30,51%	25,2%	15,66%	93,13%	
10	8 Pablo Muñoz Vega	0,518	4,72%	0,67%	2,7%	131,1%	129,5%	10,2%	15,23%	14,2%	21,90%	73,14%	
11	12 La Dolorosa	0,513	5,37%	1,31%	6,3%	110,1%	167,8%	13,5%	26,25%	24,3%	25,81%	91,11%	
12	7 9 de Octubre	0,508	5,84%	1,49%	4,4%	81,7%	154,7%	11,9%	31,79%	25,4%	19,80%	70,62%	
13	6 Chone	0,463	8,48%	1,71%	4,9%	68,1%	134,2%	14,6%	21,92%	20,2%	21,49%	78,68%	
14	5 Tulcán	0,437	5,49%	1,29%	5,4%	66,1%	135,0%	12,1%	26,17%	23,5%	17,66%	81,19%	
15	16 Calceta	0,390	5,85%	2,68%	8,5%	76,2%	159,6%	29,3%	40,58%	45,9%	16,97%	71,74%	
16	17 C. Comercio Quito	0,363	8,64%	1,43%	5,2%	103,1%	156,8%	16,8%	22,05%	16,6%	5,44%	37,60%	
17	14 Santa Ana	0,361	0,46%	0,10%	3,7%	89,7%	122,7%	17,6%	19,04%	20,7%	21,35%	39,48%	
18	- San Fco. de Asís	0,359	1,46%	1,24%	2,8%	222,2%	344,4%	78,2%	38,15%	84,5%	18,26%	93,20%	
19	13 11 de Junio	0,356	2,95%	0,54%	6,2%	54,3%	112,5%	16,5%	22,16%	18,2%	23,01%	90,31%	
20	15 Cotacollao	0,241	1,92%	0,35%	9,4%	89,8%	136,5%	14,6%	22,68%	18,5%	6,31%	76,80%	
21	18 Prev. Ahorro y Des.	0,153	2,06%	0,62%	12,5%	83,3%	202,8%	38,8%	35,53%	30,3%	15,35%	68,90%	

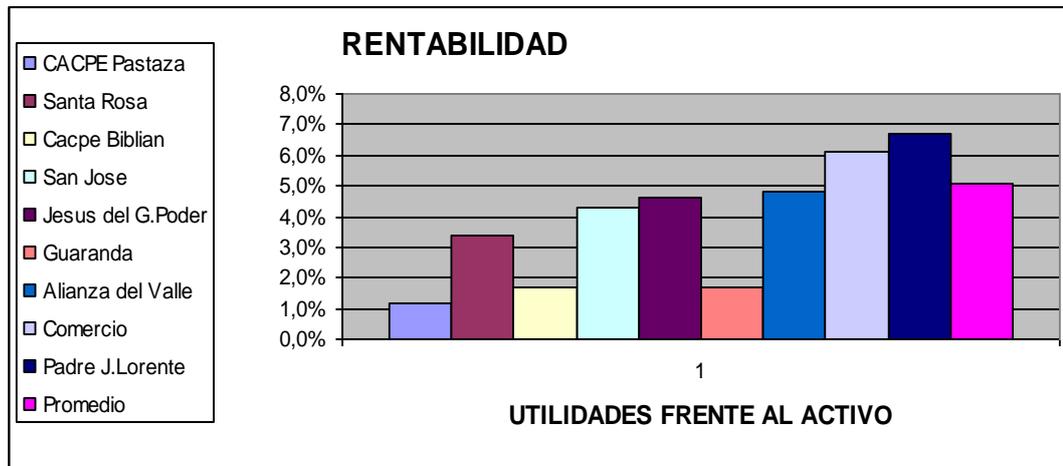


LAS MEJORES PEQUEÑAS Y MUY PEQUEÑAS

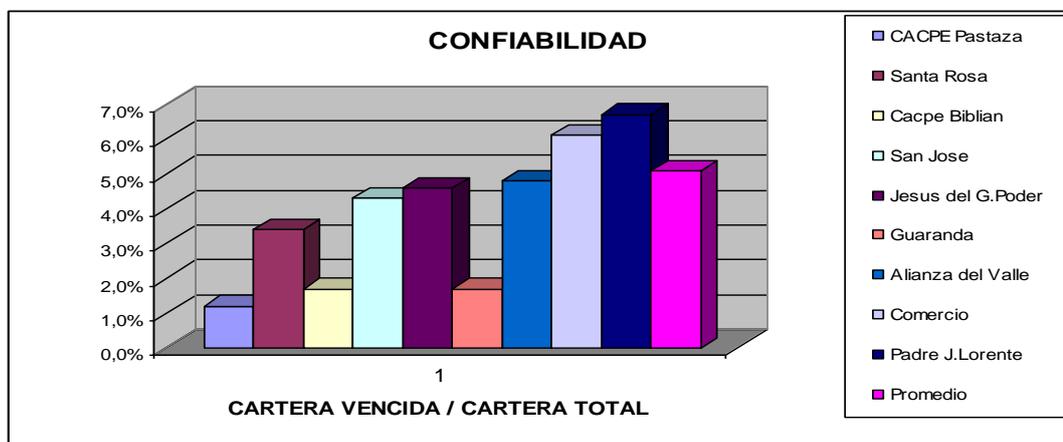
PUESTO DICC. 2006	COOPERATIVAS	INDICE DE DESEMPEÑO	RENTABILIDAD		CONFIABILIDAD		EFICIENCIA		SUFICIENC.DE CAPITAL		LIQUIDEZ	
			Util./ Patrim.	Util./ Activo	Cart. Venc./ Cart. Total	Provisiones Cart. Venc.	Activ.Product. Pasivo con Costo	Gts.Operacc. Rec.captados	PTC/ ACPR(1)	Patrimonio/ Activo	Fdos.Disp./ Dep.corto plz.	Cobertura 100 mayores dep.
1	CACPE Pastaza	1,000	5,55%	1,05%	1,2%	498,3%	138,0%	9,4%	22,81%	19,0%	27,09%	116,85%
2	Santa Rosa	0,925	8,90%	2,51%	3,4%	171,3%	140,4%	9,0%	34,09%	28,2%	26,68%	302,19%
3	Cacpe Biblian	0,791	17,73%	2,90%	1,7%	262,5%	121,3%	6,5%	20,73%	16,4%	15,45%	76,12%
4	San Jose	0,655	4,95%	0,99%	4,3%	162,8%	151,9%	8,1%	22,48%	20,1%	24,59%	146,81%
5	Jesus del Gran Poder	0,594	4,25%	0,79%	4,6%	112,8%	144,5%	17,1%	24,68%	18,6%	49,35%	89,04%
6	Guaranda	0,587	8,70%	1,38%	1,7%	138,3%	180,0%	17,9%	22,55%	15,8%	20,82%	77,44%
7	Alianza del Valle	0,572	17,96%	2,95%	4,8%	130,5%	151,4%	12,6%	21,05%	16,4%	5,89%	109,36%
8	Comercio	0,560	11,65%	2,54%	6,1%	106,2%	142,5%	13,7%	22,00%	21,8%	29,52%	55,99%
9	Padre Julian Lorente	0,524	8,39%	2,12%	6,7%	120,8%	140,8%	9,8%	30,51%	23,2%	15,66%	93,13%
10	Pablo Muñoz Vega	0,518	4,72%	0,67%	2,7%	131,1%	129,5%	10,2%	15,23%	14,2%	21,90%	73,14%
11	La Dolorosa	0,513	5,37%	1,31%	6,3%	110,1%	162,8%	13,5%	26,25%	24,3%	25,81%	91,11%
12	9 de Octubre	0,508	5,84%	1,49%	4,4%	81,7%	154,7%	11,9%	31,79%	25,4%	19,80%	10,62%
13	Chone	0,463	5,48%	1,71%	4,9%	68,1%	134,2%	14,6%	21,92%	20,2%	21,49%	78,68%
14	Tulcán	0,437	5,49%	1,29%	5,4%	66,1%	135,0%	12,1%	26,17%	23,5%	17,66%	81,19%
15	calceta	0,390	5,85%	2,68%	8,5%	76,2%	159,6%	29,3%	40,58%	45,9%	16,97%	71,74%
16	C. Comercio Quito	0,363	6,64%	1,43%	5,2%	103,1%	156,8%	16,8%	22,05%	16,6%	5,44%	37,60%
17	Santa Ana	0,361	0,46%	0,10%	3,7%	89,7%	122,7%	17,6%	19,04%	20,7%	21,35%	39,48%
18	San Fco. De Asis	0,359	1,46%	1,24%	2,8%	222,2%	544,4%	78,2%	38,15%	84,5%	18,26%	93,20%
19	11 de Junio	0,356	2,95%	0,54%	6,2%	54,3%	112,5%	16,5%	22,16%	18,2%	23,01%	90,31%
20	Cotocollao	0,241	1,92%	0,35%	9,4%	89,8%	136,5%	14,6%	22,68%	18,5%	6,31%	76,80%
21	Prev.Ahorro y Des.	0,153	2,06%	0,62%	12,5%	83,3%	202,8%	38,8%	15,53%	30,3%	15,35%	68,90%
INDICES PROMEDIO ...			6,49%	1,46%	5,07%	137,10%	164,87%	18,01%	24,88%	24,85%	20,40%	89,51%

Fuente: revista Gestión junio 2007
Elaborado por: Doris Tacoaman

Analizando los índices de las 10 mejores, se observa:

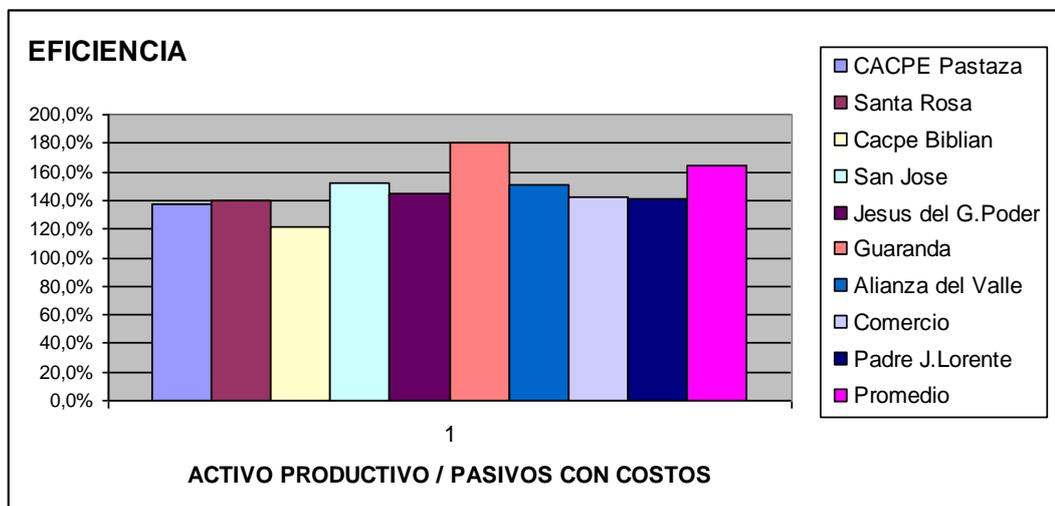


Los índices de rentabilidad se ubican bajo el promedio del sector, se justifica ya que la cooperativa mantiene muchos servicios sin costo y además la cobertura de provisiones para cartera de créditos que es del 498% del total de cartera vencida, esto afecta a la utilidad pero esto no significa ineficiencia operativa, ya que el propósito es contar con un colchón de provisiones para cualquier eventualidad.

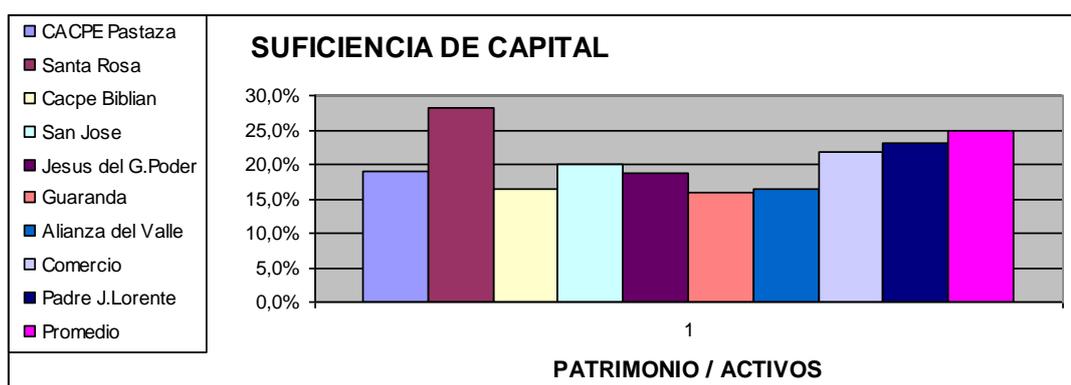


Los índices de confiabilidad son los mejores de todo el sector, se debe a un excelente manejo en la consecución y seguimiento de los créditos, el índice de morosidad es del 1,20% del total de cartera, esto es realmente digno de resaltar ya que el promedio del sector es cinco veces mayor; en cuanto a la cobertura de provisiones para créditos vencidos es cuatro veces mayor al promedio y mucho

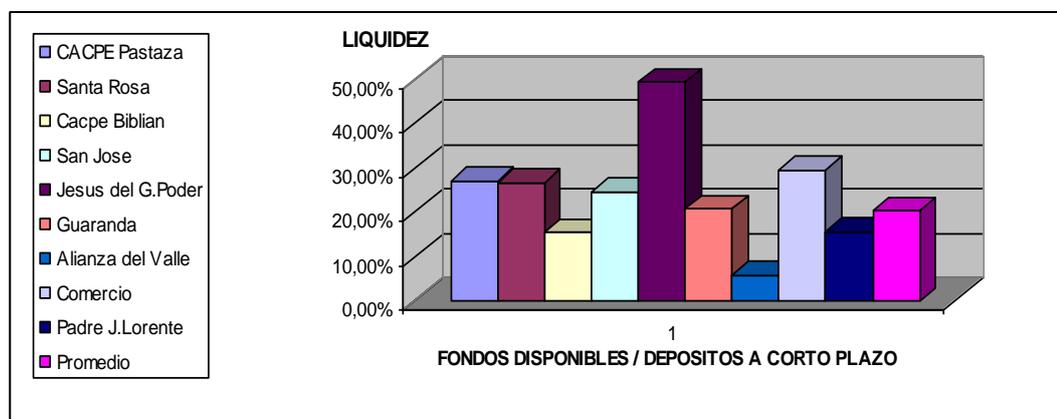
más a lo legalmente establecido, esto como se dijo afecta a las utilidades de la cooperativa pero tiene propósitos financieros justificados.



En el índice de eficiencia, el activo productivo frente a los pasivos con costo reflejan una optimización superior al 100% es decir todo lo coloca en créditos más de lo que se capta y se optimiza los costos; en cuanto a los gastos operacionales la cooperativa considera este índice muy alto y su meta es bajarlo paulatinamente, aunque analizado con el sector es el segundo más bajo lo que es muy bueno.



La suficiencia del capital ubica a la Cooperativa en el promedio del sector, aunque para el sector financiero se los considera bajos, la exigencia es aumentarlo.



Analizado el índice de liquidez, se puede observar que la cooperativa está situada muy por encima del promedio del sector, esto es muy bueno ya que la liquidez es un factor muy importante en caso de posibles retiros de ahorros en exceso; además de que la cooperativa ha tenido establecido como política institucional el mantenimiento de índices de liquidez siempre superiores a lo reglado por la Superintendencia de Bancos y Seguros y del sector financiero.

ANALISIS INTERNO

La composición del Balance General de la Cooperativa CACPE Pastaza, presenta un crecimiento sostenido, el promedio de los últimos años se ubica en el 33,5% anual.

BALANCE GENERAL				
AÑOS	2004	2005	2006	Jun-2007
ACTIVOS	8.020.808	10.999.012	14.287.974	15.293.165
PASIVOS	6.269.864	8.710.894	11.571.807	12.197.006
PATRIMONIO	1.750.944	2.288.117	2.716.167	3.096.160
ÍNDICE CRECIM. ACTIVOS..		37%	30%	

Fuente: Balances de la Cooperativa
Elaborado por: Doris Tacoaman



El cuadro a continuación presenta el balance general de acuerdo a la estructura de los activos, pasivos y patrimonio, el activo en su mayor parte se muestra como productivo está conformado en su mayor parte por la cartera de créditos, en el activo improductivo se encuentra el terreno que la Superintendencia de Bancos y Seguros solicita se transforme en liquidez.

DETALLE	DICC-2005	DICC-2006	JUNIO-2007
TOTAL ACTIVO	10.999.012	14.287.974	15.293.165
Activo Productivo	10.416.591	13.836.579	14.669.943
Activo Improductivo	582.420	451.395	623.223
TOTAL PASIVOS	8.710.894	11.571.807	12.197.006
Pasivos con costo	8.409.440	10.029.096	10.503.081
Pasivos sin costo	301.454	1.542.710	1.693.925
TOTAL CAPITAL	2.288.117	2.716.167	3.096.160
Aportaciones	1.259.212	1.649.398	1.642.959
Capital Transitorio	634.367	671.100	924.932
Capital Institucional	394.538	395.669	528.269

Fuente: Balances de la Cooperativa
Elaborado por: Doris Tacoaman

El pasivo con costo se refiere a las captaciones de ahorros de los cooperados, la acreditación de intereses genera costos para la cooperativa, el promedio de permanencia de los depósitos a plazo fijo es de tres meses y de los depósitos a la vista es volátil, explica que la cooperativa no pueda colocar créditos a largo plazo, debido a los descaldes de plazos que se producirían. El giro del negocio presenta una rentabilidad sostenida, a continuación los resultados de los dos últimos años.

ESTADO DE RESULTADOS			
AÑOS	2004	2005	2006
INGRESOS	1.095.359	1.475.283	1.874.899
GASTOS	979.005	1.341.141	1.724.250
UTILIDADES	116.355	134.142	150.649

Fuente: Balances de la Cooperativa
Elaborado por: Doris Tacoaman

2.1.2. Área Administrativa

La Cooperativa CACPE Pastaza, en sus 20 años de funcionamiento se ha concentrado en consolidar sus servicios financieros en el cantón Pastaza, en



especial en la ciudad del Puyo, en donde la Cooperativa ejerce un fuerte posicionamiento, con el reconocimiento de ser una institución seria y segura para los depositantes

En Pastaza, la Cooperativa a junio 2007 registra un número de socios totales de 26.103, de los cuales 16.078 figuran como socios activos (62%); el ritmo de incremento de los socios es de alrededor de 300 por mes, que comprende una tasa de crecimiento promedio anual del 17%.

Respecto a la cobertura financiera, la CACPE Pastaza, a nivel provincial tiene una participación del 38% del total de depósitos y el 32% de las colocaciones, superior a la banca y otras entidades que operan en el sector. Posicionamiento que deviene de la confianza e imagen de seguridad que la cooperativa emana a la población.

A junio del 2007, las captaciones de CACPE Pastaza ascendieron a USD\$ 11'331.203, que significó un crecimiento de 2 veces en relación a lo captado en el 2004, con una tasa de crecimiento promedio anual del 30% en estos últimos dos años.

A junio del 2007, la cartera de CACPE Pastaza ascendió a **USD\$ 13'081.654,25** beneficiando a **4.464** prestatarios con créditos promedios otorgados de USD\$ 2.930. De acuerdo al destino, la cartera está distribuida en el 38% créditos de consumo, 55% microcrédito y vivienda 7%, como contraparte presentan un nivel de morosidad promedio del 2.81% en año 2006 y en el primer semestre del 2007 el índice promedio de mora se sitúa en el 1.88%, es relevante para este trabajo señalar que la cartera de vivienda presenta morosidad del 0%.

El plazo promedio de las captaciones se sitúa en 3 meses, para las colocaciones el plazo promedio es de 18 meses, debido a esta estructura la cooperativa no puede financiar créditos a largo plazo, ya que se produciría un descalce que afecta a la liquidez.

Como se puede observar, el valor que la cartera de vivienda ocupa en la estructura de la CACPE Pastaza es muy pequeña, se debe principalmente a la imposibilidad de financiar a largo plazo y justifica el análisis de este proyecto.

2.2 ANÁLISIS EXTERNO

2.2.1 MACROAMBIENTE

2.2.1.1 FACTOR POLÍTICO

Los últimos diez años el Ecuador registra una continua crisis socio-política, como último gobierno estable se podría considerar al conservador Sixto Durán Ballén quien culminó su período en 1995, en adelante la conflictividad política ha traído mucho perjuicio al país, a continuación un resumen de nuestra realidad:

El electo presidente en 1996 Abdalá Bucaram Ortiz, fue destituido en febrero del 1997 con el consenso de la clase política dirigente, inmerso en una gran polémica asume la presidencia de la República el presidente del poder Legislativo, Fabián Alarcón Rivera, que luego de corto tiempo y presionado políticamente convoca a nuevas elecciones presidenciales.

El 10 de agosto de 1998 Jamil Mahuad se posesiona como el nuevo presidente de la República, pronto salieron a relucir disonancias entre los dos responsables por la política económica de ajuste aplicada, muy contestadas desde la calle. Cuando el 21 de enero de 2000 Mahuad fue derrocado por una coalición rebelde de indígenas y militares; la alta oficialidad de las Fuerzas Armadas y la cúpula política civil se apresuraron a apuntalar el orden de las cosas que habían puesto en peligro algunos sectores sociales, que hasta entonces marginados, creyeron conquistar el poder por la vía insurreccional.



El coronel Lucio Gutiérrez Borbúa y el quechua y presidente de la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE) Antonio Vargas Guatatuca, integrantes de la denominada Junta de Gobierno de Salvación Nacional asumieron los poderes ejecutivos el 21 de enero, que inmediatamente fueron arrestados y forzados a la clandestinidad.

El entonces vicepresidente de la república Gustavo Noboa, asume la Presidencia, recibió el apoyo de las principales cámaras económicas y empresariales del país para seguir con las reformas estructurales y modernizadoras de una economía diezmada, pero con muy escaso resultado.

Superado el enésimo disturbio social, el Ecuador se adentró en un período de sosiego expectante, con la mirada puesta en las elecciones generales del 2002, al que ayudó la constatación de los primeros efectos positivos de la dolarización.

Sin mayor novedad, el 15 de enero de 2003 Noboa cesó en sus funciones con la toma de posesión de Lucio Gutiérrez, el ex coronel golpista cuyo exitoso y fulgurante desembarco en la política regular culminó con su victoria en las elecciones del 20 de octubre y el 24 de noviembre de 2002.

En sus inicios como presidente electo, Gutiérrez anunció un gobierno pluralista y de concertación nacional, con inclusión de representantes de los movimientos sociales, pero sus tempranos desaciertos propios de un líder impulsivo y novato, acostumbrado al trato autoritario de la milicia y no familiarizado con la institucionalidad civil, se vio forzado a abandonar la Presidencia de la República en abril del 2005.

Asume el mando nuevamente el Vicepresidente de la República Dr. Alfredo Palacio, que con un discurso esperanzador sobre la refundación de la república tranquilizó momentáneamente la conflictividad social, pero transcurrido poco tiempo, el médico cuyas políticas económicas de invertir

en salud, educación, inversión social, en la reactivación productiva, no pudo demostrar que economía había avanzado como se decía a pesar del buen precio del petróleo, termina el período presidencial muy debilitado políticamente

En enero de 2007 el Econ. Rafael Correa se posesiona como Presidente Constitucional de la República del Ecuador. Gana las elecciones con un partido que fue creado por él en 2006, planteando el Socialismo del siglo XXI con los siete pilares de la economía; sin embargo de tener claro el qué hacer, cómo hacer, sigue faltando el con qué hacer.

Muy a pesar de las buenas intenciones y de la confianza del pueblo ecuatoriano, la incertidumbre que se ha sembrado alrededor de temas importantes como: deuda externa, mercado bancario, reforma tributaria, Asamblea Constituyente, escándalos y peleas diarias; hacen que en una economía tan delicada como la ecuatoriana no se pueda vislumbrar la anhelada estabilidad político-económica.

2.2.1.2 FACTOR ECONÓMICO

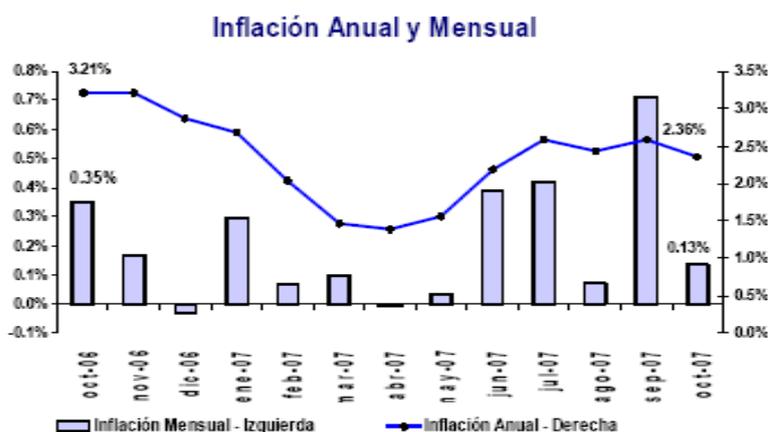
A pesar de que en los dos últimos años la economía enfrentó choques exógenos negativos a la producción (fenómenos climáticos), y choques de demanda como la devolución de los Fondos de Reserva del IESS que asciende a USD 400 millones, la inflación ha seguido bajando hacia niveles entre el 1% y el 2,5% al mismo tiempo que la llegada de ingentes flujos de petróleo y remesas ha contribuido a una cierta estabilidad en la economía.

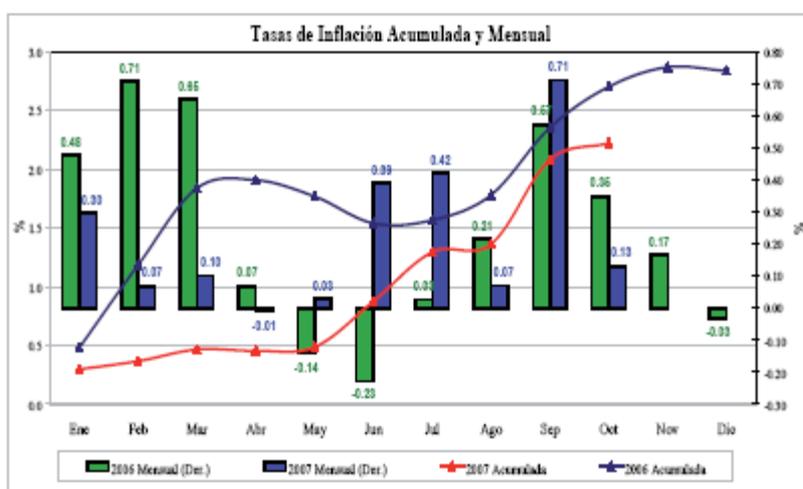
El petróleo y agricultura de exportación son las principales columnas de la economía ecuatoriana. El crecimiento de los precios del petróleo, pese a su limitada producción y exportación han generado una estabilización y crecimiento económico.

El precio del petróleo presenta una gran ventaja para este gobierno, porque es la fuente de financiamiento del Presupuesto General del Estado y los pronósticos son que hasta el 2010 tendrá un comportamiento creciente manteniéndose en los niveles de USD \$100 dólares, lo que para algunos da la oportunidad de realizar el Presupuesto General del Estado para el 2008 con un valor de 35 dólares, incrementándose frente al 2007 en USD \$10 ello financiaría cuentas de gasto corriente y preasignados.

LA INFLACIÓN

La inflación es el alza generalizada de los precios en un período determinado y que se lo mide generalmente a través de los índices de precios al consumidor (IPC). Un sistema como la dolarización es básicamente antiinflacionario, porque mantiene la oferta y demanda monetaria. A continuación se presentan dos gráficos sobre la inflación en los últimos años:





Fuente: Banco Central del Ecuador

El gráfico analiza la inflación mensual del año 2006 - 2007 y la inflación acumulada, el índice mas bajo es el de abril del 2007, registró una tasa de variación de -0.01% , consecuencia de la abundante oferta de bienes y servicios que se ha venido presentando durante el presente año, constituye la tasa más baja de las alcanzadas desde el inicio del período de dolarización en el país.

La inflación más alta se ubica en septiembre del 2007, fue de $0,71\%$ mayor a la de agosto y julio, cuando se registraron alzas en los precios de varios productos básicos; el regreso a clases en las regiones de Sierra y Oriente fue la principal causa de la aceleración de la inflación, también contribuyeron a la inflación el alza del arroz, la papa chola y por tercer mes consecutivo el pan.

En octubre de 2007 se registró una inflación mensual de 0.13% , que se explica por el gran incremento de precios de rubros como los de prendas de vestir, muebles, alimentos y bebidas no alcohólicas. La inflación anual se situó en 2.36% y la acumulada en 2.22% . Para el 2007 la inflación se ha mantenido en niveles de un dígito, se espera una inflación promedio anual entre 2.29% y 2.49% .

RIESGO PAIS



El riesgo país es un índice que mide el grado de volatilidad de una economía determinada y permite a los agentes financieros extranjeros prever los riesgos de las inversiones. Es decir es un indicador de riesgo de inversión, pero no es muy exacto, ya que posee componentes subjetivos; también, es una herramienta que sirve para comparar a los distintos mercados de capital entre sí, posibilitando la creación de un ranking de países confiables, desde el más seguro hasta el más inestable.

Por lo tanto es la medida del riesgo de realizar un préstamo a ciertos países, comprende la capacidad o incapacidad de cumplir con los pagos del capital o de los intereses al momento de su vencimiento, con este índice se pretende exteriorizar la evolución del riesgo que implica la inversión en instrumentos representativos de la deuda externa emitidos por gobiernos de países emergentes.

De este modo, el Riesgo País, ha pasado a formar parte del lenguaje cotidiano en las principales economías de América Latina, especialmente en las que se viven profundas crisis, por lo que se trata de un indicador decisivo para el destino financiero de toda nación emergente y es utilizado por los inversores al momento de calcular las posibilidades de éxito de sus proyectos de inversión.

Su importancia está dada a partir de que los países dejan de endeudarse directamente con la banca y buscan organismos internacionales para adquirir préstamos que propicien el cumplimiento de sus metas, por lo que actualmente deben buscar que los agentes no consideren que el riesgo de pérdida en su inversión sea alto, para tener la posibilidad de adquirir dichos créditos.

En otras palabras, el Estado sólo podrá recibir fondos si puede convencer a los inversores de que es un país confiable y de que en el futuro se encontrará en condiciones de pagar los servicios de la deuda adquirida. De esta manera, el Riesgo País se ha convertido en un elemento fundamental para la

economía ecuatoriana, dado que ésta depende de las inversiones para permitirle crecer y desarrollarse, y que sólo llegarán a nuestro país en la medida en que el indicador sea bajo; cuanto menor sea, mayor será la entrada de inversiones.

El Riesgo País, es calculado por distintas entidades; las más influyentes y conocidas, son las Calificadoras Internacionales de Riesgo, como Moody's, Standard & Poor's o Fitch-IBCA. También existen empresas que calculan el Riesgo País como Euromoney o Institutional Investor y otras. Cada una de ellas posee su propio método, pero generalmente arriban a resultados similares.

Los resultados de estas calificadoras están dados por letras que van desde la A hasta la E o por puntos, en donde 100 puntos representan el 1% de riesgo por encima de la tasa referencial, que es la tasa que pagan los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos, ya que se asume que son los de menor riesgo en el mercado.

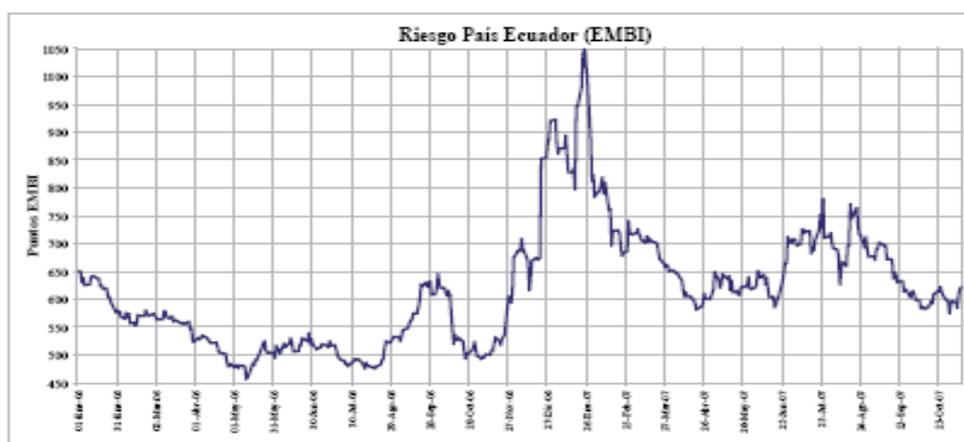
Que un país tenga Riesgo País cero significa que puede endeudarse al precio más bajo en el mercado; esto supondrá que los proyectos de inversión de dicho país serán menos riesgosos y, por lo tanto, con mayor probabilidad de éxito.

Los Factores que se consideran para la calificación del riesgo país se dividen en Factores Político – Sociales y Factores Económico-Financiero y contienen:

Factores Político – Sociales: Debilidad institucional, burocracia, corrupción, marco regulatorio, ambiente cultural, restricciones a la movilidad de los fondos, restricciones a la convertibilidad de la moneda

Factores Económico – Financieros: Crecimiento y recesión, inflación, tipo de cambio, tasas de interés, contaminación regional.

A pesar de que una nación cuente con indicadores positivos en casi todos los factores que influyen en el Riesgo País, América Latina sigue siendo considerada como riesgosa por los inversionistas. Esto se debe, en ocasiones, a la vulnerabilidad de su economía frente a crisis regionales. Cuando se han producido crisis en México, Brasil y Argentina, los países circundantes se han visto afectados, en mayor o menor medida, pero casi todos fueron afectados. Esto se produce debido al grado de vinculación que tiene una economía con la de sus países vecinos.



Fuente: Banco Central del Ecuador

En el Ecuador el riesgo país se ubicó en 4.712 puntos el 05 junio del 2.000 año en que se adoptó la dolarización, constituyéndose en un récord negativo, a partir de entonces presenta grandes fluctuaciones por la interminable crisis político-económica, el record positivo “histórico” se registra en abril del 2006 situado en 480 puntos, el 15 de enero del 2007 cuando Rafael Correa asumió el Gobierno, el riesgo país era de 827 puntos, el pasado 31 de octubre el riesgo país se situó en 575 puntos, datos alentadores para la sensible economía Ecuatoriana.

TENENCIA HABITACIONAL



	VIVIENDA PROPIA		HACINAMIENTO	
	Censo 1990	Censo 2001	Censo 1990	Censo 2001
Costa	70.8%	71.9%	37.6%	29.8%
Sierra	63.6%	62.3%	30.6%	21.6%
Amazonía	70.9%	70.5%	40.3%	33.3%
Nacional	67.3%	67.1%	34.3%	26.1%

Fuente: Censos INEC

De acuerdo al gráfico que resume los censos poblacionales y de vivienda de 1990 y 2001, se puede observar que desde la década de los 90 no se han presentado cambios significativos en cuanto a la propiedad de la vivienda.

Existe un tercio de hogares que no poseen vivienda propia, problema que es más agudo en la Sierra, región en la cual uno de cada cuatro hogares no posee vivienda propia, en el hacinamiento (se entiende que un hogar está hacinado si habitan más de tres personas por cuarto tomando en cuenta solo a los cuartos para dormir), entre 1990 y 2001 hay una reducción de aproximadamente 8 puntos porcentuales a nivel nacional. Las regiones que más sufren este problema son la Costa y la Amazonía.

La pérdida de dinamismo en el sector de la vivienda, está probablemente ligado al tipo de política de vivienda implementada en el país en la década de los noventa que se basó fundamentalmente en la adopción de un sistema de subsidios directos a la demanda para atender a los sectores de menores ingresos y la redefinición del papel del Ministerio de Vivienda como rector y facilitador, y del sector privado como ejecutor de los programas de vivienda.

NUEVOS HOGARES

	Censo 1990	Censo 2001	Aumento Total	A.P.mensual
Población	9.648.189	12.156.608	26.0%	2.1%
N. Hogares	2.046.206	2.887.087	41.1%	3.1%
Tamaño Hogares	4,7	4.2		

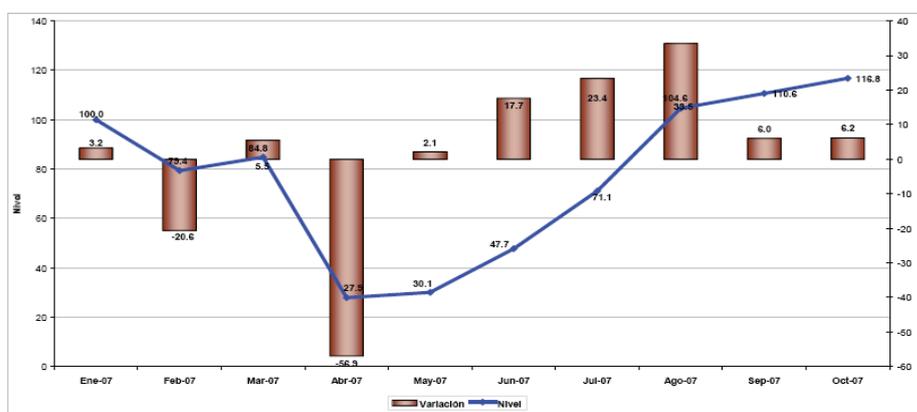
Fuente:Censo INEC

De acuerdo a los censos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el número de hogares aumentó en un 41% entre 1990 y 2001, al pasar de 2'046.206 a 2'887.087 Este incremento corresponde a una tasa de crecimiento de 3.1% promedio anual.

La tasa de crecimiento de los hogares es superior a la población en el período intercensal (2.1%), lo que refleja que la velocidad a la que se forman nuevos hogares ha sido superior al ritmo de crecimiento de la población.²

Es interesante para este trabajo saber que el tamaño promedio del hogar ha disminuido de 4.7 a 4.2 personas en el ámbito nacional. Las reducciones más significativas se produjeron en la Costa y las zonas no delimitadas; esta tendencia es consistente con la reducción de las tasas de fecundidad y de dependencia de la niñez.

CONFIANZA EMPRESARIAL SECTOR CONSTRUCCIÓN



En octubre el Índice de Confianza Empresarial (ICE) del sector de la construcción registró un incremento de 23.9 puntos, en relación con el mes anterior, para de esta manera situarse en un valor de 168.0 puntos, el mayor del año; a pesar de los índices negativos registrados en los dos primeros trimestres, este crecimiento se explica por el aumento del volumen de construcción de las empresas de la provincia del Guayas.

² Fuente SICCE



Cabe mencionar que los precios de los metales en los mercados internacionales, insumos importantes en el área de la construcción, están aumentado continuamente; esto afecta la rentabilidad del sector por lo tanto frena las inversiones en el mismo.

EN RESUMEN

El sistema de dolarización ha marcado una afectación de los precios y por ende la contracción del mercado interno, pese a que se está logrando la reducción de la inflación, en el corto plazo es difícil que las tasas de interés alcancen niveles internacionales, la persistencia del riesgo-país (conflictividad social y política, desconfianza en el sistema financiero), no incentiva la inversión externa, que tanto necesita el país.

Los indicadores sociales como tenencia habitacional, el hacinamiento y los índices de conformación de nuevos hogares, justifican plenamente el desarrollo de este proyecto; a pesar de los incrementos de los precios de los materiales de la construcción, la confianza empresarial en el sector ha aumentado, constituyéndose en buenos indicadores adicionales para la inversión en viviendas.

2.2.1.3 FACTOR LEGAL

COSTO DEL CRÉDITO

Bajo la consideración de que el país no puede vivir un sistema de tasa altas en un esquema de dolarización como el que tenemos y es imprescindible

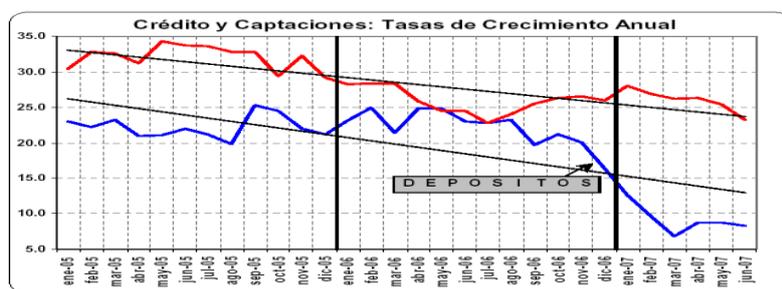
abaratarse el costo del crédito, en julio del 2007 el actual gobierno promulgó la Ley de regulación del Costo máximo efectivo del crédito y se entró en un proceso de racionalización de tasas.

La nueva Ley eliminó los cobros de comisiones en las operaciones de crédito, por lo que el único costo del crédito va a estar reflejado en la tasa de interés (ya no se debe agregar a ello otros costos).

En la anterior regulación las tasas son superiores a las que regían hasta julio del 2007, porque antes de la nueva ley, la tasa hacía referencia a un elemento del costo (solo el interés), pero cuando se sumaba comisiones más tasas de interés el costo era mucho mayor, ahora con la regulación es sustancialmente menor.

Por ejemplo el interés comercial llegaba a un 39.97%, mientras que al 31 de octubre ahora la tasa máxima establecida fue del 19.52%; en el caso de consumo se observaron operaciones que tuvieron un costo máximo de hasta 57.29%, ahora es 33.76%; en el de vivienda se observó un 28.05% y hoy es el 14.88%; y en el caso de microcrédito se observaron costos máximos de crédito hasta de 83.19%, ahora el BCE ha determinado el 50.86%.

CAPTACIONES Y COLOCACIONES



Fuente: Banco Central

Las captaciones muestran un evidente proceso de contracción en el ritmo de crecimiento. En efecto, mientras que en 2005 y 2006 las captaciones crecieron a una tasa anual promedio de alrededor del 22%, en lo que va de 2007, el crecimiento promedio alcanzó apenas el 9%. Al 30 de junio de 2007, las captaciones registraron un saldo de USD 7,683 millones.

La cartera vigente en el 2007, muestra tasas anuales muy superiores a las de las captaciones; sin embargo de lo anterior la tendencia observada desde 2005 hace pensar en una reducción en el ritmo de crecimiento del crédito.

Al comparar el crecimiento del crédito para el periodo enero – junio durante los años 2005 a 2007 se observa, una desaceleración del crecimiento en el año 2007, se evidencia una caída en el crecimiento de los distintos tipos de captaciones.

Los depósitos a la vista, a diferencia de años anteriores, en el primer semestre del año en curso registró una tasa negativa de -1.5% . Los depósitos de ahorro, que tuvieron un crecimiento del 31% en el primer semestre de hace dos años, en el 2007 alcanzaron apenas un 5% . Similar fenómeno se observa con los depósitos a plazo.

La cartera vigente (crédito) de la banca privada muestra este año tasas anuales muy superiores a las de las captaciones; sin embargo de lo anterior, la tendencia observada desde 2005 hay una reducción en el ritmo de crecimiento del crédito, para el 30 de junio del presente año, alcanzó un saldo de \$ 6.990 millones, lo que implicó un crecimiento mensual de 1.2% superior al de mayo y anual de 23.2% .

A octubre, las captaciones de la banca privada alcanzaron un crecimiento de 8.1% frente a diciembre de 2006, inferior al incremento registrado en igual periodo del año pasado (13.2%). Las captaciones aumentaron USD 612 millones con respecto a diciembre del 2006. Por su parte, el crédito total presenta un crecimiento de 8.0% frente a diciembre de 2006; mostrando una desaceleración frente al crecimiento de igual período del año pasado (17.2%). Cabe señalar que a octubre la cartera vencida se incrementó en 16.7% respecto a diciembre de 2006, registrando un índice de morosidad de 3.6% , 0.3% más alto que en diciembre 2006.

TASAS DE INTERES ACTIVAS Y PASIVAS

Las tasas activas son los porcentajes que le cobran por los préstamos que le otorga una institución financiera, Las tasas pasivas son las tasas que le pagan por sus depósitos realizados.

Las tasas efectivas son las tasas que efectivamente usted cobra o paga de acuerdo a las capitalizaciones de interés durante un año, en las que se incluyen impuestos y comisiones y demás costos financieros; y las tasas reales son los porcentajes de interés que resultan de descontar la inflación anual.

Cuando las tasas de interés suben se produce un repunte en el incremento de los precios y como consecuencia de ello baja la inversión, por lo tanto las tasas de interés guardan relación directa con la inflación y otros indicadores económicos como el empleo y la producción.

Las entidades financieras tienen la obligación de sujetarse a las tasas fijadas por el Banco Central del Ecuador, en función de ellas pueden moverse en el mercado.

TASAS	HASTA JULIO 2007	ago-07	sep-07	oct-07	nov-07
Activa	10,92	10,92	10,82	10,70	10,55
Pasiva	5,53	5,53	5,61	5,63	5,79
Máxima	13,49			13,04	12,28
Básica	5,53	5,53	5,61	5,61	5,79
Legal	9,97	9,97	10,82	10,70	10,55
Vivienda	10,43	referencial 12,90 máxima 17,23	referencial 11,50 máxima 14,77	referencial 12,15 máxima 14,88	referencial 12,19 máxima 14,04

Fuente: Banco Central del Ecuador

Analizado el período de Julio a noviembre del 2007, se observa que las activas disminuyeron de 10,92% al 10,55%, mientras que las pasivas subieron de 5,53% al 5,79%. Significa que el banco está cobrando menos por

un crédito y paga más por los depósitos en ahorro, pólizas y otras captaciones.

La tasa máxima convencional, por lo tanto, se ubicó en 12.28% y la máxima legal en 10,55%. Estarán vigentes hasta el 30 de noviembre del 2007.

Las tasas de interés de créditos para vivienda, muestran una clara tendencia a la baja, lo que deduce se tendrá una mayor demanda de estos créditos.

RESUMEN:

A pesar de la crisis financiera, las cooperativas se fortalecieron, los índices muestran a las Cooperativas controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros están creciendo, lo que es evidente en el análisis del subsistema financiero que cerró en el 2006 con 1.001'462.000 dólares de activos, con una cartera de créditos de 719'551.000, nivel de captaciones de 687'970.000 dólares y un patrimonio de 211'247.000 dólares.

Las remesas constituyen un nicho de mercado en crecimiento, el 54% de los hogares y de los socios de la CACPE Pastaza tiene relación con emigrantes. Es importante remarcar que por concepto de remesas, en la provincia de Pastaza se movilizan alrededor de 4,5 millones de dólares anuales, que serían aprovechables para la construcción de viviendas.

2.2.1.4 FACTOR SOCIAL

INDICADORES SOCIALES DE PASTAZA

Sector / Indicador	Provincia	Cantones			
	Pastaza	Mera	S. Clara	Arajuno	Pastaza
Analfabetismo (%)	10,1	6,5	10,9	18,0	10,0
Analfabetismo funcional (%)	21,8	16,7	22,1	37,1	21,3
Escolaridad (años de estudio)	7,1	8,1	6,1	4,9	7,1
Primaria completa (%)	66,3	77,1	61,5	46,0	66,4
Secundaria completa (%)	18,7	23,2	14,6	8,3	19,2
Instrucción superior (%)	16,4	20,4	9,4	8,6	17,0
Población en edad de trabajar	41.931	5.750	2.118	3.082	30.981
Población económicamente activa	24.021	3.220	1.193	1.944	17.664
Hogares	13.340	1.754	616	851	10.119
Población (habitantes)	61.779	8.088	3.029	5.150	45.512
Población -%	100,0	13,1	4,9	8,3	73,7
Población indígena rural (%)	45,9	0	0	90	60,2
Índice de feminidad (% o)	93,1	86,8	87,3	87,4	95,4
Incidencia de la pobreza %	60,9	36,6	58,7	86,7	63,9
Incidencia de la extrema pobreza %	23,2	7,5	19,0	53,1	23,7

Fuente: SIISE 2003

La Cooperativa CACPE Pastaza, en sus 20 años de funcionamiento se ha concentrado en consolidar sus servicios financieros en el cantón Pastaza, en especial en la ciudad del Puyo, en donde la Cooperativa ejerce un fuerte posicionamiento, con el reconocimiento de ser una institución seria y segura para los depositantes, los socios activos de la Cooperativa, representan una cobertura social del 42% de la Población Económicamente Activa de la provincia y del 56% de la PEA del cantón Pastaza.

En el cuadro adjunto, se puede apreciar la estructura ocupacional de la PEA en los cantones de la provincia de Pastaza, destacándose que más del 40% se vincula a actividades agropecuarias forestales y minería, en especial la población indígena que comprende el 45% de la población total. El 20% trabaja en transporte y el 17% en actividades comerciales, último que cada vez es creciente y tiene gran dinamismo en la estructura económica, en especial en Puyo

ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LA PROVINCIA DE PASTAZA CENSO 2001	
OCUPACIONES	TOTAL
Agropecuario, forestal, minería	41%
Transporte, choferes	19%
Comercio, microempresa, servicios	17%
Aretesanos	6%
Empleados públicos	6%
Otros	4%
Empleados privados	3%
Fuerzas Armadas	3%
Profesionales técnicos	1%
Total	100%

Fuente: SIISE, 2003

ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN LA PROVINCIA DE PASTAZA CENSO 2001		
CATEGORIA DE OCUPACION	POBLACIÓN	%
TOTAL	23.939	100,0
Patrono o Socio Activo	1.503	6,3
Cuenta Propia	9.166	38,2
Empleado o Asalariado	9.270	38,6
Del Sector Público	4.971	20,7
Del Sector Privado	4.299	17,9
Trabajador Familiar Sin Remuneración	2.504	10,4
Otros	0	0,0
No Declarado	1.496	6,2
Trabajador Nuevo	82	0,3
38,6% PEA SALARIOS ESTABLES		

Es importante señalar que el 38% de la PEA de Pastaza se encuentran vinculados a empleos y trabajos con ingresos o salarios estables, estos son empleados

públicos y privados, profesionales técnicos y administrativos y los adheridos a las fuerzas armadas.

En el siguiente cuadro tomado del censo del INEC del 2001 sobre la tenencia de vivienda, se puede observar que el 31,83% no son propias, el número de casas o villas arrendadas en la provincia de Pastaza es de 1.181, la construcción de este proyecto de 100 viviendas, representaría atender el 8,47% de los requerimientos registrados

VIVIENDAS OCUPADAS POR TIPO DE TENENCIA (PASTAZA)						
TIPO DE VIVIENDA	TOTAL	TIPO DE TENENCIA				
		PROPIA	ARRENDADA	GRATUITA	SERVICIOS	OTRA
TOTAL...	13.212	9.006	3.113	47	632	94
Casa o Villa	8.305	6.358	1.181	34	429	62
Departamento	617	188	368	3	43	6
Cuarto o casa en inquil.	1.397	0	1.332	1	42	2
Mediagua	1.073	742	196	6	85	17
Rancho	658	585	22	3	30	5
Covacha	96	80	10	0	1	1
Choza	1.038	1.038	0	0	0	0
Otro	28	15	4	0	2	1
DEFICIT TOTAL N.	4.206	31,83%				
VILLAS		8,47%				
DEL TOTAL		2,38%				

En un análisis de los factores que motivan a la población de Pastaza a vincularse como socios de la Cooperativa CACPE Pastaza, es el tener la oportunidad de acceder a servicios financieros, en especial al crédito y ahorro, por esta razón ingresan el 82% de los socios, otra de las razones que motivan el ingreso de los socios es la eficiencia en la atención, los beneficios y la confianza que presenta la Cooperativa, ello tiene una relación directa con el hecho de que la Cooperativa data de 20 años de funcionamiento, y ha consolidado su imagen como entidad financiera y de desarrollo.

2.2.2 INFLUENCIAS MICROAMBIENTALES

Clientes:

Fideicomiso inmobiliario.- Los compradores del proyecto, todas las personas que califiquen un crédito o cancelen su vivienda con recursos propios.

Fideicomiso de titularización.- los inversionistas que adquieran este tipo de inversión que ofrecerá una calificación de riesgo, ofrecerá garantías y un rendimiento en concordancia al nivel de riesgo que esta expuesto.

Proveedores:

Fideicomiso inmobiliario.- el constructor que será el que ponga el recurso económico para iniciar el proyecto , el comprador que entregará flujo en el proceso de construcción y el dueño del terreno que transfiere su activo a cambio de derechos fiduciarios y de esa manera transformar un activo improductivo en activo productivo del giro del negocio.

Fideicomiso de titularización.- cartera de crédito que se conforme de acuerdo a especificaciones de nivel de riesgo.

Competencia:

El programa de vivienda impulsado por el Municipio de Pastaza que esta orientado al mismo nivel socio económico y que presenta características y condiciones similares se diferencia del proyecto de CACPE Pastaza por el financiamiento de la cooperativa a rendimientos mejores que el sistema financiero, el promedio de financiamiento se fija en una tasa de interés del 14% mientras que el ofertado por CACPE Pastaza es del 12%.

Precios:

Los precios que se tienen como referencia del sector de viviendas nuevas por una vivienda unifamiliar de 80 metros, urbanización abierta, área comunal y acabados de primera, está en USD 45.000 dólares y la Cooperativa CACPE Pastaza ofrecerá viviendas de iguales características por USD 40.000 dólares.

CAPITULO III



3. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

3.1 MISIÓN

Hacemos realidad los sueños de nuestros socios y clientes a través de servicios financieros realizados con oportunidad, honestidad y responsabilidad sustentados en tecnología actualizada, en el marco de las disposiciones legales contando con personal motivado y capacitado que permita promover el desarrollo socio económico de la comunidad.

3.2 VISIÓN

Ser líder en la región amazónica y parte de la sierra central que brinde servicios financieros de calidad a sus socios y clientes propendiendo al desarrollo socio económico de la comunidad.

3.3 OBJETIVOS

- a) Consolidar, el fortalecimiento de la Cooperativa como institución financiera y de desarrollo, eficiente, segura, que ofrece servicios financieros de calidad, y promueve el desarrollo de los socios y la comunidad
- b) Fortalecer el desarrollo de la competitividad de la Cooperativa y su posicionamiento social y financiero en el la provincia de Pastaza y la Región Amazónica
- c) Fortalecer la capitalización, la eficiencia financiera, administrativa y técnica institucional, en base al mejoramiento de gestión de riesgos, la gobernabilidad y la profesionalización de sus funcionarios y directivos
- d) Fomentar en los socios mejores condiciones de trabajo y el aumento de la producción y la productividad, mediante la prestación de servicios financieros competitivos y oportunos;
- e) Fomentar el ahorro de los socios y sus comunidades;
- f) Fomentar los principios cooperativos como base fundamental del funcionamiento y desarrollo de la cooperativa;



- g) Promover su relación e integración con otras entidades nacionales o extranjeras, en procura del fortalecimiento de la institución y del sistema cooperativo;
- h) Procurar fuentes de financiamiento interno y externo, para el desarrollo institucional y de sus asociados;
- i) Promover la ampliación del número de socios de la cooperativa, tendiente a su consolidación y desarrollo;
- j) Establecer otros servicios y actividades que contribuyan al mejoramiento social y económico de sus miembros en el marco de lo establecido en el Decreto Ejecutivo 354.
- k) Fomentar a través de sus servicios, los principios de autoayuda, autogestión, y autocontrol como base fundamental del funcionamiento y desarrollo de la cooperativa.

3.4 POLITICAS

- a) Mejorar la eficiencia administrativa institucional, cumplimiento del Plan estratégico
- b) Fortalecer el posicionamiento de servicios y capitalización de la Cooperativa
- c) Consolidar posicionamiento de cobertura social y financiera a nivel nacional

3.5 ESTRATEGIAS

- ◆ Ampliar y mejorar los servicios financieros de la cooperativa
- ◆ Establecer convenios con instituciones de servicios públicos para la realización de pagos de consumo
- ◆ Ofertar disponibilidad de efectivo las 24 horas a los socios
- ◆ Realizar rifas promocionales
- ◆ Implementar un sistema de evaluación de desempeño institucional por departamentos
- ◆ Establecer un sistema de información y comunicación interno y externo
- ◆ Desarrollar un programa de capacitación
- ◆ Convenio de cooperación con organizaciones de apoyo



- ◆ Fortalecer la evaluación de riesgos
- ◆ Mostrar una imagen social de la cooperativa
- ◆ Estudio de mercado para la apertura de una agencia en Ambato
- ◆ Revisar y actualizar manuales y reglamentos
- ◆ Elaborar manuales faltantes en cada departamento
- ◆ Actualizar y crear manuales de procedimientos
- ◆ Actualización y revisión de planes de contingencia
- ◆ Implementar un sistema de evaluación de desempeño institucional por áreas, y un monitoreo del cumplimiento y alcances del plan estratégico.

3.6 PRINCIPIOS Y VALORES

Los principios cooperativos son:

- a) Adhesión abierta y voluntaria;
- b) Control democrático de los socios;
- c) Participación económica de los socios;
- d) Autonomía e independencia;
- e) Educación, entrenamiento e información;
- f) Cooperación entre cooperativas; fomentando la integración cooperativa;
- g) Compromiso con la comunidad, trabajando por el desarrollo sostenible de sus comunidades;
- h) Neutralidad política y religiosa.

Los valores de la Cooperativa son:

Honestidad.- Expresado a través de la realización del trabajo diario que se efectúa con absoluta transparencia, para ayudar al crecimiento de quienes reciben nuestro servicio y también de quienes lo generan.



Responsabilidad.- Expresada a través del trabajo eficiente y en equipo que busca tomar y ejercer las mejores decisiones para sus clientes.

Lealtad Interna y Externa.- Comprende el manejo cauto de la información, en el trabajo constante y respetuoso de todos los miembros de la Cooperativa, en el ejercicio responsable de cada una de sus funciones.

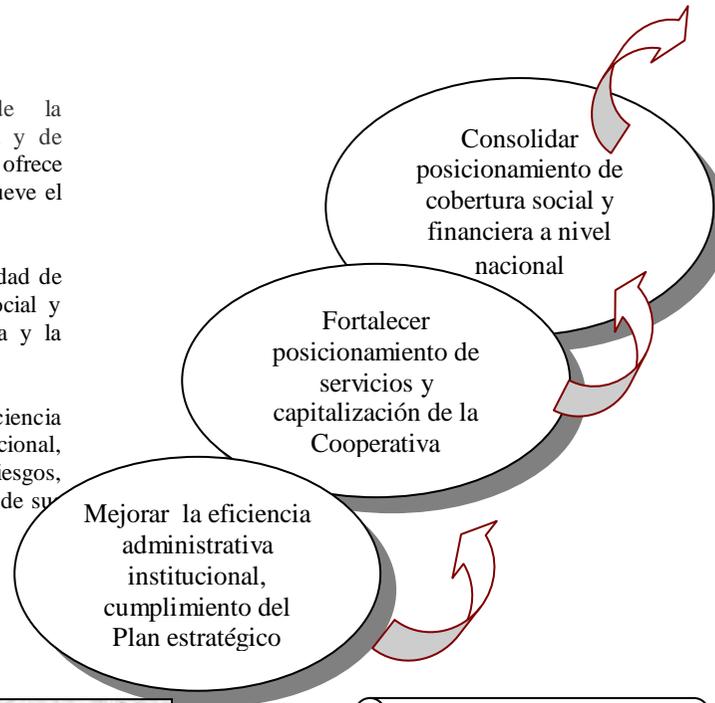


CAPITULO III

DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO

Objetivos

- Consolidar, el fortalecimiento de la Cooperativa como institución financiera y de desarrollo, eficiente, segura, que ofrece servicios financieros de calidad, y promueve el desarrollo de los socios y la comunidad.
- Fortalecer el desarrollo de la competitividad de la Cooperativa y su posicionamiento social y financiero en el la provincia de Pastaza y la Región Amazónica.
- Fortalecer la capitalización, la eficiencia financiera, administrativa y técnica institucional, en base al mejoramiento de gestión de riesgos, la gobernabilidad y la profesionalización de sus funcionarios y directivos



VISION
CACPE PASTAZA
 Es líder en la región amazónica y parte de la sierra central que brinda servicios financieros de calidad a sus socios y clientes propendiendo el desarrollo socio económico de la comunidad.

Acciones Estratégicas

- * Ampliar y mejorar los servicios financieros de la cooperativa
- * Establecer convenios con instituciones de servicios públicos para la realización de pagos de consumo
- * Ofertar disponibilidad de efectivo las 24 horas a los socios
- * Realizar rifas promocionales
- * Implementar un sistema de evaluación de desempeño institucional por departamentos
- * Establecer un sistema de información y comunicación interno y externo
- * Desarrollar un programa de capacitación
- * Convenio de cooperación con organizaciones de apoyo
- * Fortalecer la evaluación de riesgos
- * Mostrar una imagen social de la cooperativa
- * Estudio de mercado para la apertura de una agencia en Ambato
- * Revisar y actualizar manuales y reglamentos
- * Elaborar manuales faltantes en cada departamento
- * Actualizar y crear manuales de procedimientos
- * Actualización y revisión de planes de contingencia
- * Implementar un sistema de evaluación de desempeño institucional por áreas, y un monitoreo del cumplimiento y alcances del plan estratégico.

MISION
 Hacemos realidad los sueños de nuestros socios y clientes a través de servicios financieros realizados con oportunidad honestidad y responsabilidad sustentados en tecnología actualizada, en el marco de las disposiciones legales contando con personal motivado y capacitado, que permita promover el desarrollo socio económico de la comunidad.

VALORES
 Honestidad
 Responsabilidad
 Lealtad

CAPITULO IV

4. EL FIDEICOMISO

Fideicomiso mercantil es la conformación de un patrimonio autónomo mediante la transferencia, en propiedad, de ciertos bienes o activos; que puede hacerlo cualquier persona natural o jurídica a una sociedad administradora, para que ésta cumpla con determinadas finalidades establecidas en un contrato y a favor de un beneficiario.

La figura del fideicomiso puede ser utilizada para múltiples objetivos, permite armar estructuras jurídicas que se ajustan al objetivo buscado, no asegura rendimientos, sino experiencia, diligencia y honestidad en el manejo del negocio.

En lo económico-financiero es necesario controlar el cumplimiento de los procesos y medir el grado de satisfacción obtenido como el tiempo, calidad, precios, etc. Los proyectos deben ser categorizados, los parámetros más importantes son: la inversión, los plazos, los rendimientos y los riesgos asociados a las actividades. La evaluación podrá ser individual por cada proyecto y también para un conjunto de negocios.

La aplicación del fideicomiso, facilitaría la producción de operaciones en la economía, la ventaja a nivel macroeconómico es un descenso de la tasa de interés, debido a que los títulos valores que se cotizan dependen del riesgo de no pago de los créditos securitizados y no del riesgo comercial de la compañía cesionaria de los créditos, además se evita el riesgo de descalce bancario, ya que los créditos a largo plazo serán financiados mediante el mercado de capitales, evitándose la intermediación bancaria que encarece los costos y fundamentalmente permite que las entidades financieras optimicen su actividad principal que es el financiamiento de corto plazo.

“Formas de Fiducia

Dependiendo de la naturaleza de las finalidades, actividades o propósitos que se determinan en el contrato, la fiducia puede asumir las siguientes formas:

Fiducia de inversión.- la Sociedad Administradora realiza inversiones de recursos económicos (dinero) entregados por el fideicomitente, para posteriormente devolverle el capital y los rendimientos obtenidos.

Fiducia en Garantía.- El fideicomitente entrega bienes inmuebles o títulos-valores a fin de garantizar con ellos, la implementación de ciertos créditos.

Fiducia Inmobiliaria.- Generalmente se trata de transferencia de un terreno, para que en el se construya un inmueble de cuya venta se beneficia el fideicomitente inicial.

Fiducia de Administración.- Se trata de encargar a la Sociedad Administradora ciertos procesos económicos, mercantiles, societarios, jurídicos y otros especializados.

Fiducia Publica.- Constituye el encargo que hace una entidad pública a una sociedad administradora para cumplir ciertos proyectos, tareas o procesos específicos.”³

Objeto del Contrato

Bienes.- Todos los bienes o derechos pueden ser constituidos en parte del Fideicomiso menos aquellos que son personales del Fideicomitente y que no van a poder ser objeto de enajenación.

Patrimonio Autónomo.- Es “el conjunto de relaciones jurídicas activas y pasivas pertenecientes a una persona que tengan una utilidad económica y sean susceptibles de estimación pecuniaria”⁵

³ Ruggiero, “Diccionario de Derecho Privado”. Edición Labor

“Partes que intervienen

Fiduciante o Fideicomitente.- Toda persona natural o jurídica capaz de disponer de sus bienes puede constituir un fideicomiso, no excluye a un incapaz que actúe a través de su representante legal, en cuanto éste llene los requisitos establecidos por la ley para hacer la mentada transferencia.

Fiduciario.- Es quien adquiere los bienes y se compromete a administrarlos o enajenarlos para la consecución de la finalidad señalada en el acto constitutivo.

Fideicomisario o Beneficiario.- Es la persona o personas que en virtud del negocio jurídico deben recibir los beneficios derivados del cumplimiento del encargo fiduciario y, eventualmente, los mismos bienes fideicomitados al vencimiento del término estipulado”⁶

“Causas de extinción del Fideicomiso Mercantil

Además de las previstas en el contrato constitutivo, “son causas de terminación del fideicomiso mercantil o del encargo fiduciario, las siguientes:

- a) El cumplimiento de la finalidad establecida en el contrato;
- b) El cumplimiento de las condiciones;
- c) El cumplimiento o la falla de la condición resolutoria;
- d) El cumplimiento del plazo contractual;
- e) La imposibilidad absoluta de cumplir con la finalidad establecida en el acto constitutivo;
- f) La sentencia ejecutoriada dictada por autoridad judicial competente o el laudo arbitral, de conformidad con la ley
- g) La resciliación del contrato de fideicomiso mercantil, siempre que no afecte los derechos del constituyente, de los constituyentes adherentes, del beneficiario, de acreedores del fideicomiso mercantil o de terceros

⁶ Negocios Fiduciarios, su significación en América Latina. Autor: Azuero Rodríguez Sergio Ed.2005 pg.223

h) La quiebra o disolución del fiduciario, siempre que no exista sustituto”⁷

Además se puede dar la extinción del Fideicomiso Mercantil por las siguientes causas:

Muerte del Fiduciante o del beneficiario

Disolución de la entidad fiduciaria

Acción de los acreedores anteriores a la celebración del negocio

Declaración de nulidad del acto constitutivo

Revocación del fiduciante

Mutuo acuerdo entre fiduciante y beneficiario

Falta del fiduciario

Renuncia de los beneficiarios

Confusión de la calidad del único fideicomisario con la de único fiduciario.”⁸

4.1. CONFORMACION DEL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

4.1.1. DIAGNOSTICO DEL REQUERIMIENTO DE VIVIENDA DE LOS SOCIOS DE LA COOPERATIVA CACPE PASTAZA

4.1.1.1 DETERMINACION DEL MERCADO META

El mercado meta al que esta orientado este análisis son los socios de la Cooperativa CACPE Pastaza que viven en el Puyo y que tienen la intención de compra, que cuentan con un ahorro para la entrada y el encaje de la vivienda.

El numero de socios de la cooperativa en el Puyo es de 26.753 personas de las cuales el 73% tienen la intención de compra ya que cuentan con el ahorro de la entrada y del encaje para el crédito, es decir son de 19.530 personas, cantidad suficiente para poder cubrir el proyecto.

⁷ Ley del Mercado de Valores Capítulo II Artículo 134

⁸ Negocios Fiduciarios, su significación en América Latina. Autor: Azuero Rodríguez Sergio Ed.2005 pg.328

Por esta razón la cooperativa solicita autorización a la Superintendencia de Bancos y Seguros para conformar un fideicomiso inmobiliario con el terreno considerado activo improductivo, porque no obedece al giro del negocio, toda vez que existe un número importante de socios que demandan vivienda; es misión de la Cooperativa velar por el bienestar de sus socios.

4.1.1.2 CÁLCULO DE LA MUESTRA

El cálculo de la muestra aleatoria simple se lo llevará a cabo considerando el tamaño del universo identificado anteriormente, además el grado de confiabilidad que se ha determinado es del 95% y con un grado de error del 8,9%

La fórmula a emplear es la siguiente:

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

En donde:

- ✓ Z^2 = grado de confiabilidad al cuadrado (95% = 1.96).
- ✓ K^2 = grado de error al cuadrado (8,9%).
- ✓ p = prevalencia esperada del parámetro a evaluar (50% = 0.5).
- ✓ q = (1-p) no ocurrencia (50% = 0.5)
- ✓ N = Tamaño de la población (19.530 socios)
- ✓ n = Tamaño muestral

$$n = \frac{1.96^2 * 19.530 * 0.5 * 0.5}{0.089^2 * (19.530 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{18.756,61}{155,65}$$



n = 121



4.1.1.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA

Operacionalización de las variables

Variables	Dimensión	Indicador	Item	Unidad de Análisis	Técnica	Instrumento
Independiente: Demanda de vivienda	Vivienda	<ul style="list-style-type: none"> Identificación del tipo de vivienda 	¿Qué tipo de materiales de construcción se utilizan? ¿Diseño de la vivienda que prefiere? ¿En que zona le gustaría su vivienda?	<ul style="list-style-type: none"> Población del Cantón Pastaza 	Encuesta	Cuestionario
	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> Ubicación de la vivienda Personal técnico Disponibilidad Económica Clasificación de la población 	¿Preferiría que el proyecto de vivienda sea ejecutado por profesionales? ¿Cuál es la población Económicamente activa interesada en el proyecto? ¿Cual es el porcentaje de familias que se beneficiaría? ¿A que estrato social pertenece?	<ul style="list-style-type: none"> Población del Cantón Pastaza 	Encuesta	Cuestionario
Variables	Dimensión	Indicador	Item	Unidad de Análisis	Técnica	Instrumento



Dependiente: Programa Habitacional	Servicios Básicos	<ul style="list-style-type: none"> • Agua potable • Energía Eléctrica • Alcantarillado 	<p>¿Cuál es el porcentaje de vivienda que tienen servicio de agua potable?</p> <p>¿Cuántas viviendas cuentan con el servicio de energía Eléctrica?</p> <p>¿Existen obras que permitan la evacuación de aguas lluvias?</p> <p>¿Existen obras que permitan la evacuación de aguas servidas?</p> <p>¿Las vías de acceso están en buenas condiciones?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Población del Cantón Pastaza 	Encuesta	Cuestionario
	Educación	<ul style="list-style-type: none"> • Vías de acceso • Centros educativos 	<p>¿Existen centros educativos cercanos?</p> <p>¿Existen centros educativos para todos los niveles?</p> <p>¿Que segmento de mercado se pretende cubrir?</p> <p>¿Qué factores afecta la oferta?</p> <p>¿Están diferenciando los canales de comercialización?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Población del Cantón Pastaza 	Encuesta	Cuestionario
Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta 	<p>¿Cuál es el déficit habitacional?</p>				



		<ul style="list-style-type: none"> • Demanda • Costos e Inversión 	<p>¿Cuál es el nivel de ahorro de la población destinado a la vivienda?</p> <p>¿Qué factores afecta la demanda?</p> <p>Determinación de los costos directos e indirectos de la vivienda</p> <p>Analizar la Rentabilidad Económica de la vivienda</p> <p>Analizar las posibilidades del financiamiento del programa habitacional</p> <p>¿Cuál es la disponibilidad de materia prima y mano de Obra?</p> <p>¿Cuál es el nivel de ingreso?</p>			
--	--	---	---	--	--	--

Técnicas e Instrumentos para la recopilación de información:

Las encuestas se elaboraron en base a los objetivos propuestos en el planteamiento de la investigación, se partió de las preguntas directrices que serán comprobadas durante el desarrollo del trabajo para llegar a obtener las conclusiones y generalizaciones.

Entre los métodos, técnicas e instrumentos para la investigación se emplean los siguientes:

- Método inductivo: Se inicia de las premisas particulares a las generales con el propósito de llegar a conclusiones que serán aplicadas al problema de la investigación.
- Método deductivo: Se inicia con la observación de verdades generales para determinar las premisas particulares que se encuentran dentro de la situación de estudio
- El método bibliográfico también se utilizó para el desarrollo del marco teórico, en el cual se requiere la consulta bibliográfica, así como para el tratamiento de información que se encuentra documentada.

Las técnicas utilizadas para la recolección de la información fueron:

- Para la fundamentación teórica se desarrolló a través de consultas bibliográficas en diversos textos relacionados a los temas planteados; la técnica empleada fue la ficha.

Instrumentos utilizados en la recolección de información:

Sobre la base de los indicadores e índices de la operacionalización de las variables de la hipótesis, se procedió al diseño y elaboración de los instrumentos necesarios para la recolección de la información, tratándose que sean tomados en cuenta todos los aspectos involucrados en la problemática y se conoció las opiniones de los involucrados en estas actividades



Los instrumentos que se diseñaron fueron cuestionarios, las encuestas se aplicaron a los socios mediante la segmentación del mercado, que permitió determinar la concentración de los principales clientes y los factores que afecta al mercado.

Procedimientos para la Investigación

Las encuestas se las realizará en las oficinas de la Cooperativa en el Puyo, Agencia Shell y Agencia Mariscal

Agencia	No clientes	Participación	No encuestas	No encuestas por semana
Puyo	14.234	53%	63	32
Shell	8.765	33%	39	20
Mariscal	3.754	14%	16	8
Total	26.753	100%	118	

Elaborado por: Doris Tacoaman

En la Agencia Puyo se deben realizar seis encuestas diarias por dos semanas en las ventanillas. En la Agencia Shell se deben que realizar cuatro encuestas por día por un periodo de dos semanas. En la Agencia Mariscal se tiene que realizar dos encuestas diarias por un periodo de dos semanas.

Con este número de encuestas no se requiere personal adicional ni específico.

ENCUESTAS.

ENCUESTA PARA MEDIR LA DEMANDA Y EL TIPO DE PREFERENCIA DE LA VIVIENDA. CUESTIONARIO PARA INTERESADOS.

1. ¿En que rango de edad se encuentra?

20 a 30

31 a 40

41 a 50

Más de 50

2. Estado civil

Soltero . -----

Casado -----

Unión libre -----



- Divorciado -----
3. La vivienda donde usted vive es:
- Propia -----
- Arrendada -----
- De sus familiares -----
4. ¿Cuántos son los integrantes de su familia?
- 2 - 3 -----
- 4 - 5 -----
- Más de 5 -----
5. ¿Qué tipo de vivienda compraría?
- Casa (villa) _____
- Casa II Plantas _____
- Departamento _____
6. ¿Quién debería desarrollar los programas de vivienda?
- Sector Privado _____
- Sector Público _____
7. De cuanto usted dispondría mensualmente para adquirir una vivienda.
- 150 - 300
- 301 - 400
- 401 - 500
- 501 - 600
- Más de 600
8. ¿A cuantos años le gustaría pagar una vivienda?
- 5 años
- 10 años
- 15 años

4.1.1.4 TABULACION DE LA INFORMACIÓN

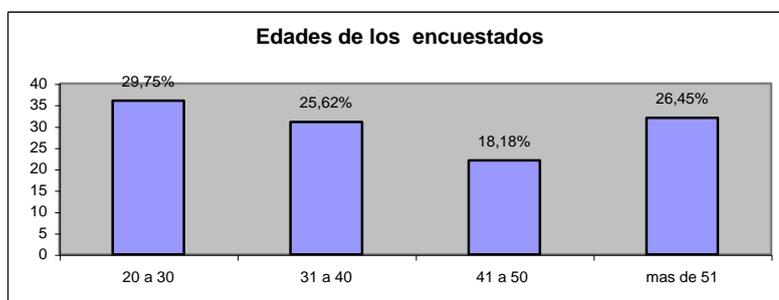
ENCUESTA PARA MEDIR LA DEMANDA Y EL TIPO DE PREFERENCIA DELA VIVIENDA

Pregunta No 1.- ¿Rangos de edad?

Grupo de edades	Encuestados	Porcentaje %
20 – 30	36	29.75 %
31 – 40	31	25.62 %
41 – 50	22	18.18 %
Mas de 50	32	26.45 %
Total	121	100.00 %

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

Figura 1. Edades.



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

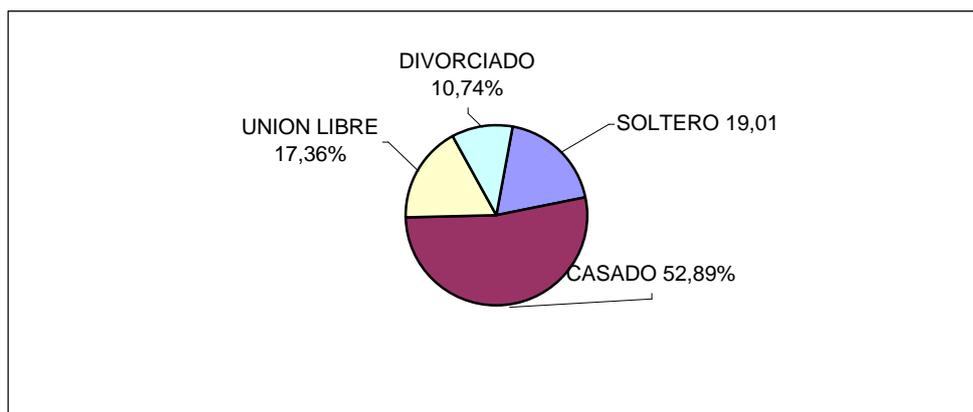
De acuerdo a la información analizada se concluye que el grupo de personas que se encuentran comprendidas entre 20 a 40 años, son 67 personas y representa el 55% de la población del mercado meta, basado en el rango de edad se puede determinar que es una población económicamente activa y que puede endeudarse por varios años, los mismos que permiten disminuir el valor de las cuotas y lo hace accesible a un mayor número de personas.

Pregunta No 2.- Estado Civil

Estado Civil	Encuestados	Porcentaje %
Soltero	23	19.01 %
Casado	64	52.89 %
Unión libre	21	17.36 %
Divorciado	13	10.74 %
Total	121	100.00

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

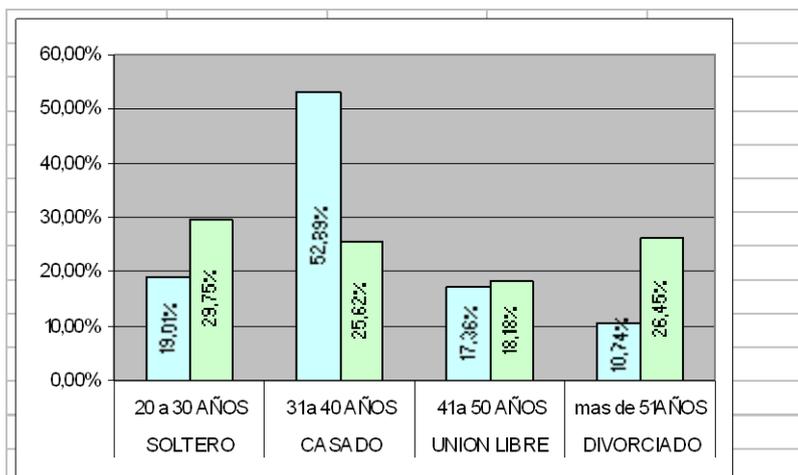
Figura 2:



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

Del análisis de la información procesada se desprende que el mercado meta esta orientado a las personas de estado civil casado y unión libre, que representa el 70% de encuesta, no se considera los solteros porque sus prioridades de inversión o gastos se orientan al consumo.

FIGURA No 3: Relación Estado civil vs. Edad de los encuestados



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

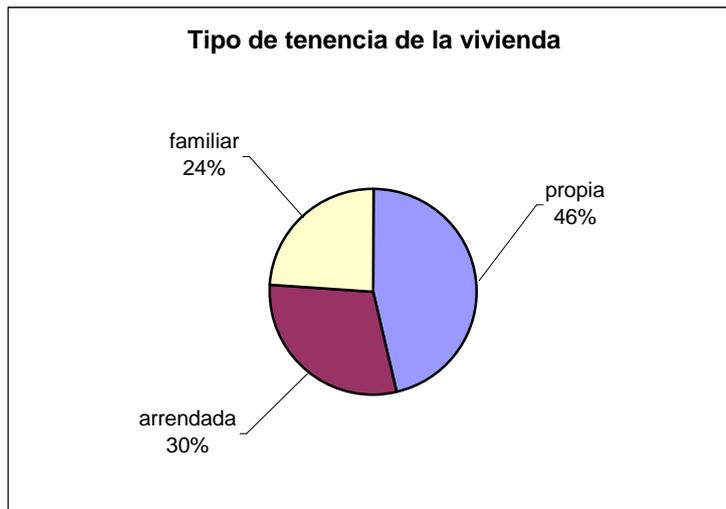
El mercado meta al que esta orientado el proyecto de vivienda revela que entre personas de estado civil casado y unión libre representa el 70% de los encuestados y a la vez se encuentra en un rango de 20 a 40 años de edad; la encuesta determina que considerando estas variables, se puede aplicar a un financiamiento de largo plazo.

Pregunta No. 3 ¿La vivienda donde usted vive es?

Tenencia de vivienda	Encuestados	Porcentaje
Propia	56	46.28 %
Arrendada	36	29.75 %
Familiar	29	23.97 %
Total	121	100.00

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

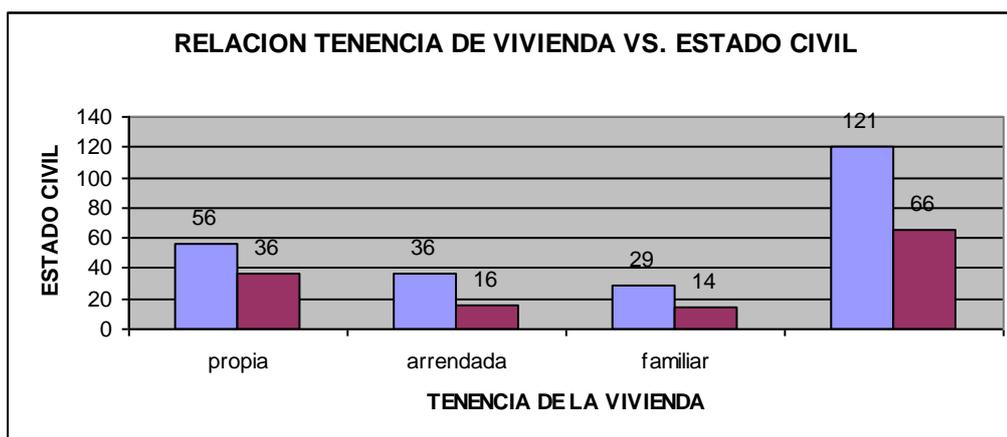
FIGURA No 4:



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

De las encuestas realizadas se determina que existe un 30% de familias de nivel medio que viven arrendando y que requieren de una vivienda toda vez que en esta ciudad el arriendo es elevado porque la demanda es mayor a la oferta, un 24 % corresponde a personas que viven con otros familiares y que por lo tanto se convierten en clientes potenciales en el momento que ellos busquen su independencia económica y familiar.

FIGURA No 5: Relación de la tenencia de la vivienda con el Estado Civil



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

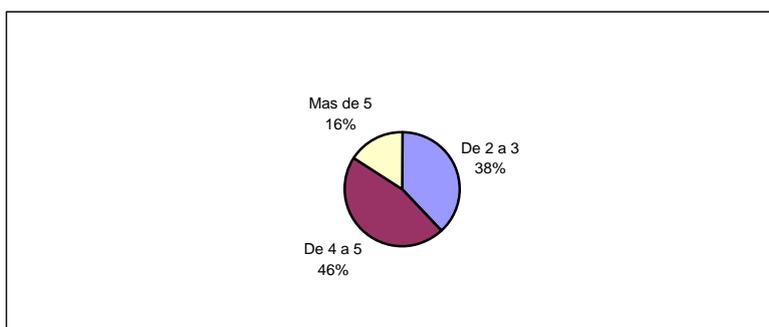
Se puede observar que del 54 % de familias que viven como arrendatarios y con familiares el 22 % están casados, lo que los convierte en clientes potenciales del proyecto.

Pregunta No. 4 ¿Cuántos son los integrantes de su familia?

No.de Integrantes	Encuestados	Porcentaje
2 – 3	46	38.02 %
4 - 5	56	46.28 %
mas de 5	19	15.70 %
Total	121	100.00 %

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

FIGURA No. 5: Número de integrantes de la familia.



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

En las encuestas se determinó que el rango de 2 a 5 integrantes de la familia representa el 84 %, lo que indica que se debe diseñar una vivienda considerando el número de habitantes para proporcionar un espacio adecuado y de confort para todos sus miembros.

Pregunta No. 5 ¿Qué tipo de vivienda compraría?

Tipos de viviendas	Encuestados	Porcentaje %
Casa Villa	79	65.29 %
Casa II Planta	34	28.10 %
Departamento	8	6.61 %
Total	121	100.00

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

FIGURA No. 6 Preferencia del Tipo de Vivienda



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

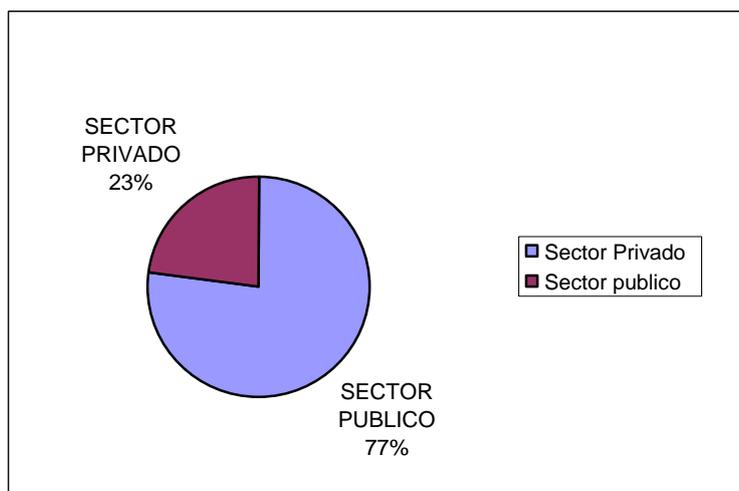
De acuerdo a la preferencia de los encuestados se determino que el 65% de la población meta desea una casa (villa) el mismo que esta en concordancia con el numero de miembros de la familia (cinco persona) para el que esta orientado el proyecto.

Pregunta No. 6 ¿Quién debería desarrollar los programas de vivienda .

Tipos de sectores	Encuestados	Porcentaje %
Sector Privado	95	78.51 %
Sector Publico	26	21.49 %
Total	121	100.00

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

FIGURA No 8: Que Sector debería desarrollar el Programa de Vivienda



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

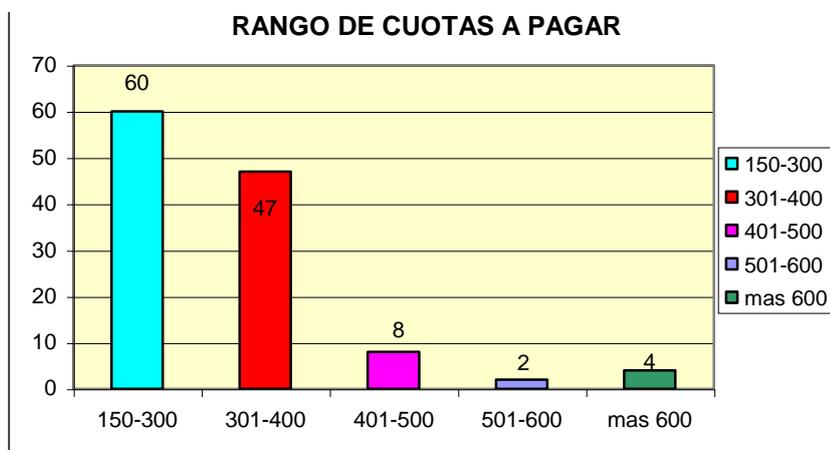
De acuerdo a la muestra analizada en la clase media del cantón Pastaza se determinó que el 79 % prefiere que el programa habitacional sea desarrollado por el sector privado. Toda vez que el gobierno no esta realizando programas de interés para la clase media

Pregunta No. 7 ¿De cuanto usted dispondría para adquirir una vivienda?

Rango de cuotas	Encuestados	Porcentaje %
150-300	60	49.59 %
301-400	47	38.84 %
401-500	8	6.61 %
501-600	2	1.65 %
mas de 600	4	3.31 %
Total	121	100.00 %

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

FIGURA No 9. Rango de cuotas que están en capacidad de pagar.



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

De acuerdo a las encuestas realizadas la disponibilidad económica que el mercado meta estaría en capacidad de pagar en un rango de 150 a 300 dólares con 49,59%, lo que determina que un gran porcentaje de familias esta en capacidad de adquirir un vivienda tipo villa y a la vez estaría de a cuerdo al rango de edad del mercado meta para endeudarse en el largo plazo.

Pregunta No. 8 ¿A cuantos años le gustaría pagar su vivienda?

Rango de Tiempo a pagar	Encuestados	Porcentaje %
5 años	29	23.97 %
10 años	69	57.02 %
15 años	23	19.01 %
Total	121	100.00 %

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

FIGURA N 10: Años que le gustaría tener de crédito para pagar su vivienda



Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

Como se observa el 57 % de los encuestados están dentro de los parámetros de financiamiento a largo plazo de 10 años que es el otorgado por las instituciones financieras para este tipo de crédito y que además se puede obtener tasas de interés del 8% al 12%, basados en los redescuentos de cartera.

CONCLUSION DE LA ENCUESTA A PERSONAS DE CLASE MEDIA DEL CANTON DE PASTAZA

De los datos obtenidos en la encuesta se determina que el mercado meta al que está dirigido el proyecto de vivienda es a personas cuyas edades se encuentra entre lo 20 y 40 años que corresponden al 55% de la encuesta por lo consiguiente 10.746 personas; de estado civil casado o unión libre con un 53 % de la encuestas que representa 10.356 personas; viven arrendando el 30% y con familiares 24%, esto conlleva a que las personas que viven arrendando pagan renta y podrían pagar cuotas de crédito en lugar de arriendo, por eso se los toma los como mercado potencial y se considera son 5.862 personas.

Basando el análisis en el cuadro de viviendas, tomado del censo poblacional del Instituto de Estadísticas y Censos, tenemos:

VIVIENDAS OCUPADAS POR TIPO DE TENENCIA (PASTAZA)						
TIPO DE VIVIENDA	TOTAL	TIPO DE TENENCIA				
		PROPIA	ARRENDADA	GRATUITA	SERVICIOS	OTRA
TOTAL..	13.212	9.006	3.113	47	632	94
Casa o Villa	8.305	6.358	1.181	34	429	62
Departamento	617	188	368	3	43	6
Cuarto o casa en inquil.	1.397	0	1.332	1	42	2
Mediagua	1.073	742	196	6	85	17
Rancho	658	585	22	3	30	5
Covacha	96	80	10	0	1	1
Choza	1.038	1.038	0	0	0	0
Otro	28	15	4	0	2	1

Fuente: INEC Censo 2001

Elaborado por: Doris Tacoaman

Conforme al cuadro que detalla las viviendas ocupadas por tipo de tenencia en la provincia de Pastaza, realizar el proyecto de vivienda que se plantea de 100 unidades habitacionales, representaría atender el déficit habitacional de la clasificación villas arrendadas (1.181) en el 8,47%. Considerando las viviendas arrendadas, gratuitas, por servicios, y otras modalidades, totaliza un déficit habitacional de 3.886 viviendas, realizado el proyecto la reducción del déficit sería del 2,57%.

La viabilidad se determina con el análisis de mercado, con los requerimientos como preferencia de villas con capacidad para cinco personas, que los desarrolle



el sector privado, el financiamiento para 10 años y una cuota que no exceda de USD \$400,00 dólares.

ENCUESTA REALIZADA A LOS CONSTRUCTORES DEL CANTÓN PASTAZA

1. ¿ Tiene pensado iniciar un proyecto de vivienda para este año?

Si _____

No _____

2. ¿A que segmento preferiría destinarlo?

Alto _____

Medio _____

Bajo _____

3. ¿Cómo preferiría el financiamiento del proyecto?

Capital propio, Flujo de Ventas _____

Capital propio, Flujo de Ventas y Préstamo _____

4. ¿A que plazo financiará el constructor?

1 – 5 _____

6 – 10 _____

10 – 15 _____

5. ¿Con qué tasa de interés y costo financiaría directamente?

Activa _____

Pasiva _____

0% _____

Pregunta No: 1. Tiene pensado iniciar un proyecto de vivienda para este año

	Encuestados	Porcentaje %
--	-------------	--------------



SI	9	20.00 %
NO	35	80.00 %
Total	44	100.00 %

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

De acuerdo a la encuesta realizadas a 10 de 44 constructores encuestados, ingenieros civiles y arquitectos, el 80% no tiene pensado realizar ningún proyecto habitacional para el nivel medio del Cantón Pastaza, mientras que el 20 % restante están involucrados en el proyecto del Ilustre Municipio y otros están considerando la posibilidad de asociarse para desarrollar un proyecto de esta clase para el siguiente año.

Pregunta No: 2. A que segmento preferiría destinarlo.

NIVELES	Encuestados	Porcentaje %
ALTO	0	00.00 %
MEDIO	9	100.00 %
BAJO	0	00.00 %
Total	9	100.00

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

Analizando los resultados obtenidos se observa que el 20% de profesionales dedicados a la rama de la construcción que tienen pensado iniciar un proyecto de vivienda lo desean dirigir en un 100% al nivel medio por considerar que es donde existe un nicho de mercado cautivo y con capacidad de pago.

Pregunta No: 3. ¿Como preferiría el financiamiento del proyecto?

	ENCUESTA	Porcentaje %
--	----------	--------------



CAPITAL PROPIO, FLUJO DE VENTAS	3	33 %
CAPITAL PROPIO F. VENTA y PRESTAMO	6	67 %
Total	9	100.0

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

El 20% de los profesionales que tienen pensado desarrollar un proyecto habitacional en su mayoría se inclina al financiamiento con capital propio para obras de infraestructura e inicio de la casa modelo, el flujo de ventas permitirá avanzar con la construcción de las viviendas, las mismas que terminadas se entregarán al comprador, la cooperativa desembolsará el crédito y se continuará con la construcción y entrega de las viviendas de acuerdo a lo programado.

Pregunta No: 4. A que plazo financiará el constructor

meses	ENCUESTA	Porcentaje %
1 – 5	2	19.00 %
6 - 10	6	78.00 %
10 - 15	1	3.00 %
Total	9	100.0

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

De acuerdo a lo manifestado por los profesionales el plazo que ellos estarían dispuestos a otorgar con intereses, sería de 6 a 10 meses que representan un 78% mientras inician otro proyecto.

Pregunta No: 5 ¿Con qué tasa de interés y costo financiaría directamente?

Tasa de interés	ENCUESTA	Porcentaje %
activa	1	1 %
pasiva	36	72 %
0%	5	27 %
Total	9	100.00%

Fuente: Encuestas realizadas
Elaboración: Doris Tacoaman

El 72 % de los profesionales que tienen pensado en realizar un proyecto habitacional aplicaría una tasa interés pasiva por el financiamiento de 1 a 5 meses basados en el costo de oportunidad de ellos. Un 27% darían como beneficio adicional el financiamiento de 1 a 5 meses con interés 0%.

CONCLUSION DE LA ENCUESTA A CONSTRUCTORAS Y PROFESIONALES DEL GREMIO DEL CANTON DE PASTAZA

Tomando en consideración que la población que se requiere encuestar son 44 constructores que se encuentran registrados y afiliados a la Cámara de Construcción del cantón Pastaza se realizó en un 20%.

De las encuestas realizadas y analizadas podemos determinar que sólo el 20% se encuentra interesado en trabajar en proyectos de vivienda para la clase media con un costo de USD 270 el m² de construcción, con inversión del constructor para el inicio del proyecto, utilizando el flujo de las ventas considerando el 10% en la venta sobre planos, 20% en el primer año hasta que esté terminada la vivienda y financiamiento bancario del 70% por parte del comprador.

4.1.1.5 COMPENDIO DEL REQUERIMIENTO

PREFERENCIAS DE LOS ENCUESTADOS		
Rango de edades	De 20 a 40 años	55%
Estado civil	Casado y Union libre	70%
Viven	Arrendando y con familiares	54%
Integrantes de la familia	De 4 a 5	46%
Preferencia de vivienda	Casa Villa	65%
Quien debería desarrollarlos	Sector Privado	79%
Capacidad de pago crédito	De \$150 a \$300	50%
Plazos de financiamiento	10 años	57%
LOS CONSTRUCTORES		
Planea proyectos para este año	Si	20%
A qué nivel social lo destinaría	Nivel Medio	100%
Financiamiento	C+FV+P	67%
Tasa de interés	Pasiva	72%

Elaborado por: Doris Tacoaman

4.1.2. ESTABLECIMIENTO DEL COSTO DEL PROYECTO DE VIVIENDA

CARACTERISTICAS DEL PROYECTO

La urbanización constará de las siguientes obras de infraestructura:

- Sistema de distribución de agua potable, la misma que será construido con tubería de 1.25 MPa de presión, tipo unión Z., de acuerdo a los diámetros requeridos por el diseño de la red.
- Red de alcantarillado sanitario combinado (aguas servidas y aguas lluvia), el mismo que será construido con tubería de hormigón simple, de acuerdo a los diámetros que se determine en el diseño definitivo de la red.

- Red de distribución de alta y baja tensión, así como de alumbrado público.
- Red telefónica, la misma que garantizará el suficiente número de pares para que cada casa cuente con una línea, es decir 100 pares secundarios.
- Bordillos de hormigón simple, que delimitarán las calzadas, serán construidos con hormigón simple de 180 Kg-cm² de resistencia, y tendrán una altura no menor a 50 cm. un ancho de 20 cm. en la base y 15 cm. en la parte superior.
- Veredas de hormigón simple, las mismas que tendrán juntas de separación cada 3 metros como máximo, un espesor de al menos 6 cm. Y serán fundidas sobre una cama de piedra de al menos 10 cm.
- Calzadas, con adoquín de una resistencia de 300 Kg-cm². que serán colocados sobre una subbase de al menos 15 cm., previo a un estudio de la subrasante, que definirá el espesor necesario de esta capa, y una compactación no menor al 95%

Espacio destinado para una casa comunal, la misma que será construida a futuro, cuando los propietarios de los solares lo estimen conveniente.

Área verde, la misma que excede del 10% exigido por la municipalidad, convirtiéndola en una urbanización con mucho espacio para la recreación.

Las residencias:

Se han diseñado en un terreno propio de 200 metros cuadrados cada una, con los retiros indicados en el plano adjunto, y un área de construcción en planta de 100 m².

La estructura de la casa será de hormigón armado, calculada para que cumpla con las normas sismoresistentes vigentes en la actualidad, se ha prediseñado sus elementos de la siguiente manera:

Plintos de 1.0 x 1.0 m²

Columnas de 0.20 x 0.30 m

Altura de entepiso de 2.70 m

Loza de cubierta de 0.20 m de espesor, armada en dos direcciones.

Todas estas dimensiones deberán ser verificadas al momento de los diseños definitivos, una vez que se tengan estudios de suelo, los mismos que definirán las dimensiones de la cimentación, las dimensiones de la estructura deberán ser revisadas.

La mampostería (paredes) serán construidas con bloque vibro comprimido de 10 y 15 cm., de acuerdo al diseño mostrado en el plano, y luego serán enlucidas, interior y exteriormente.

Los acabados de la casa serán los siguientes:

- Cerámica en todos los pisos
- Cerámica en paredes de baños y cocina
- Pintura en sala-comedor, dormitorios, cielo raso y en todo el exterior
- Ventanearía en aluminio y vidrio de 4 mm
- Sistema de agua potable en tubería
- Calentamiento de agua mediante calefón
- Puerta principal de hierro con protección
- Puertas interiores de fórmica postformada
- Puerta de garaje y acceso principal
- Muebles altos y bajos de cocina en postformado
- Closets en dormitorios en fórmica postformada
- Sanitarios y gritería tipo FV
- Cubierta impermeabilizada
- Jardinería en retiro frontal

Las residencias estarán adosadas de dos en dos, es decir serán casas a espejo, como consta en el plano de la Urbanización.



4.1.2.1 COSTOS DE CONSTITUCION DEL FIDEICOMISO

El costo promedio que las fiduciarias cobran por la constitución de un fideicomiso inmobiliario, se ubica en el 2% del proyecto.

En este proyecto el costo sería de USD \$ 67.216,10 dólares, de acuerdo a los cuadros de análisis adjuntos.

4.1.2.2 COSTO DE URBANIZAR

Para el cálculo del costo para urbanizar, se investigó con varios urbanizadores, concordando en que por lo general se cobra el 10% del proyecto; a continuación se presenta un cuadro que detalla costos considerando los principales aspectos técnicos en la realización de estos proyectos.

VALORES ESTIMADOS PARA LA URBANIZACION (Área = 1 Hectarea)				
	DESCRIPCIÓN	COSTO (USD)		OBSERVACIONES
	PLANIFICACION		7.170,69	Por 3,5 Hectareas = 25.097,42
a)	Proyecto Arquitectónico	7.171		
	OBRAS DE INFRAESTRUCTURA		76.142,86	Por 3,5 Hectareas = 266.500
b)	Apertura de calles	2.000		
c)	Amojonamientos	857		
d)	Alcantarillado	18.000		Tubería de hormigón simple
e)	Agua Potable	7.000		



f)	Red Eléctrica	10.000		Red Aérea
g)	Red Telefónica	4.000		Red Aérea
h)	Veredas y Bordillos	12.000		
i)	Calzada	18.000		Adoquinada
j)	Imprevistos	1.429		
k)	Área Verdes	2.857		
	TOTAL		83.313,55	Por 3,5 Hectareas = 291.597,42
	Área Verde		Aprox. 15% del área total	
	Área calles		Aprox 25% del área total	
	Área lotes		Área útil o vendible 60%	
	Área de lote a venderse		35.000m2 por el 60% para 100 lotes = 200m2 aproximadamente	
	# de lotes para la venta		100	
	Costo de urbanización por lote		De 100 lotes = 291.597,42 Por unidades = \$ 2.916	
	Costo /m2		Son 100 lotes de aproximadamente 200m2 = \$14,58	

Elaborado por: Doris Tacoaman

4.1.2.3 COSTO DE CONSTRUIR LAS VIVIENDAS

Para obtener los costos y gastos se identificó los costos directos e indirectos que están involucrados en la construcción de las casas, se consideran los metros cuadrados de construcción de acuerdo a los planos adjuntos y los precios promedio unitarios investigados con varios constructores de la ciudad del Puyo, se comparó con los boletines emitidos por los Colegios de Arquitectos e Ingenieros Civiles de la ciudad de Quito, la variación es muy pequeña.

Debido a que se trata de un estudio de factibilidad, se considera un 95% de confiabilidad en estos costos.

COSTOS DE PRODUCCION				
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
TRABAJOS PRELIMINARES				
Limpieza del terreno	M2	200	0.75	150.00
Replanteo y nivelación	M2	100	2.08	208.00
Desalojo de escombros durante obra	M3	50	4.38	219.00
MOVIMIENTO DE TIERRAS				
Excavación a mano zanjas	M3	4	4.25	17.00
Excavación a mano plintos y	M3	18	4	72.00



cimientos				
Relleno con tierra	M3	10	3.58	35.80
ESTRUCTURA DE HORMIGON				
HORMIGONES				
Replantillos en cimentaciones	M3	1.2	85.71	102.85
Plintos de hormigón (0.80x0.80x0.30)	M3	4.5	97.65	439.43
Cadenas de cimentación (0.20x0.20)	M3	3	154.5	463.50
Columnas	M3	2.25	229.5	516.38
Dinteles	ML	14	8.7	121.80
Hormigón Losa	M3	15	240.5	3,607.50
Alivianamientos	UD	900	0.3	270.00
HIERRO				
Hierro global	KG	2,500.00	1.06	2,650.00
Malla electrosoldada	M2	100	4	400.00
ALBANILERIA GENERAL				
PAREDES				
Mampostería bloque de 15 cm	M2	90	7.16	644.40
Colocación marcos y puertas	UD	30	2.5	75.00
Mampostería bloque de 10 cm	M2	52	5.5	286.00
Colocación de cajetines	UD	40	1.5	60.00

Elaborado por: Doris Tacoaman

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
ENLUCIDOS				
Enlucido vertical interior liso	M2	180	6.79	1,222.20
Enlucido vertical exterior	M2	110	8.65	951.50
Enlucidos horizontales	M2	105.5	8.19	864.05
Contrapisos de hormigón	M2	100	20.97	2,097.00
Masillado y alisado de pisos	M2	100	5.56	556.00
Filos de ventanas	ML	10	11.25	112.50
REVESTIMIENTOS				
Cerámica en paredes (baño }	M2	18	11.25	202.50
Cerámica en pisos	M2	84	19.9	1,671.60
Impermeabilización de cubiertas	M2	100	1	100.00
Cerámica paredes cocina	M2	10	14.08	140.80
Cerámica piso cocina	M2	16	15.69	251.04
INSTALACIONES:				
SISTEMAS DE DESAGÜE				
Sistema de desagües completo	GLB	1	750	750.00



SISTEMA DE AGUA POTABLE				
Sistema de agua potable completo	GLB	1	800	800.00
APARATOS SANITARIOS				
Instalación de Inodoros	UD	3	17.9	53.70
Instalación de Lavamanos	UD	3	17.9	53.70
Instalación de Duchas	UD	2	17.91	35.82
Instalación de Fregadero	UD	1	17.91	17.91
Instalación llaves de manguera	UD	4	12.69	50.76
Instalación rejillas	UD	8	5	40.00
Instalación accesorios de baño (Juego)	UD	3	1.5	4.50
MATERIALES				
Inodoros	UD	3	80	240.00
Lavabo	UD	3	60	180.00
Juego abasto para inodoro	UD	3	8	24.00
Juego abasto para lavabo	UD	3	12	36.00
Mezcladora de lavabo	UD	3	45	135.00
Duchas	UD	2	45	90.00
Fregadero de 1 pozo	UD	1	45	45.00
Llaves de manguera	UD	4	4.75	19.00
Rejillas	UD	8	3.75	30.00
Accesorios de baño	UD	3	20	60.00
Medidores de agua	UD	1	25	25.00
Mezcladora fregadero	UD	1	30	30.00
Mezcladora de duchas	UD	3	25	75.00
Tubo de abasto fregadero	UD	1	15.65	15.65

Elaborado por: Doris Tacoaman

DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL
SISTEMA ELÉCTRICO Y TELEFÓNICO				
Red eléctrica interior	GBL	1	600	600.00
Red telefónica interior	GBL	1	400	400.00
PINTURA				
Pintura en interiores y exteriores	M2	290	2	580.00
Pintura de caucho cielo raso	M2	100	1.5	150.00
CARPINTERÍA				
Puertas Principales	UD	1	120	120.00
Puertas interiores	UD	4	100	400.00
Puertas de baño	UD	3	80	240.00
Mueble de cocina bajo	ML	6	75	450.00
Mueble de cocina alto	ML	6	70	420.00
Closets	ML	7.5	75	562.50
Barrederas	ML	50	2	100.00



CERRAJERÍA				
Cerradura principal	UD	1	20	20.00
Cerradura de dormitorio	UD	3	15	45.00
Cerradura de baño	UD	3	10	30.00
VENTANEARÍA				
Ventana	M2	35	30	1,050.00
OBRAS EXTERIORES				
En cementado exterior	M2	40	6	240.00
LIMPIEZA DE OBRA				
Limpieza de vidrios	UD	35	1	35.00
Limpieza de obra	GLB	1	100	100.00
TOTAL...				26,861.38

Elaborado por: Doris Tacoaman

4.1.2.3 COSTO TOTAL Y UNITARIO DEL PROYECTO

El siguiente cuadro muestra un resumen de los costos de la urbanización y de las casas, determinando el costo total y unitario de este proyecto.

DETALLE	CANT.	V.UNITARIO	SUBTOTAL	TOTAL
COSTO DEL TERRENO	3,5 Ha.			350.000,00
CASAS	100	26.861,38	2.686.138,00	
URBANIZACION	100	2.665,00	266.500,00	
				2.952.638,00
PLANIFICACION	0,69%	25.097,42		
COSTOS VARIOS	0,91%	33.069,55		
SUBTOTAL COSTO DIRECTO				58.166,97
DIRECCION TECNICA	3,41%	100.824,15		



GERENCIA DEL PROYECTO	2,28%	67.216,10		
FIDEICOMISO	2,28%	67.216,10		
PUBLICIDAD Y VENTAS	0,09%	2.688,64		
FISCALIZACION	1,14%	33.608,05		
IMPREVISTOS	0,11%	3.360,80		
SUBTOTAL COSTO INDIRECTO	9,31%	274.913,85		274.913,85
PROYECTO TOTAL				3.635.718,82
PRECIO/ CASA				36.357,19

Elaborado por: Doris Tacoaman

Realizado el costeo de la urbanización y la construcción de las residencias, se observa que el costo de cada vivienda será de USD \$ 36.357,19 dólares.

4.1.2.5 PRECIO DE VENTA UNITARIO DEL PROYECTO

Estudio Económico y Financiero.

En esta etapa se analizaron los datos que proporcionó el Estudio Técnico y Estudio de Mercado, se ordenó y sistematizó toda la información de carácter monetario obtenida, la misma que nos permitió elaborar los cuadros analíticos.

Flujo de Caja.

En la elaboración del Flujo de Caja se determinaron los Ingresos y Egresos del proyecto. Se utilizó el siguiente esquema, y se presenta el Flujo correspondiente en el Anexo.

INGRESOS OPERACIONALES

Recuperación por ventas

EGRESOS OPERACIONALES

Mano de Obra Directa

Gastos de Ventas

Gastos de Administración

Gastos de Producción

FLUJO OPERACIONAL



INGRESOS NO OPERACIONALES

Crédito a contratarse

Aporte al capital (social)

EGRESOS NO OPERACIONALES

Pago de intereses

Pago de utilidades 15 %

Capital social

Impuesto 1 %

FLUJO NO OPERACIONALES

FLUJO NETO GENERADO

Valor Actual Neto. (VAN)

Es la diferencia entre el valor presente de todas las entradas en efectivo menos el valor presente de todas las inversiones.

La regla establece que debemos aceptar un proyecto si su VAN es positivo y rechazarlo si es negativo. En tanto, si el VAN es cero, estamos indiferentes entre aceptarlo o no.

Se calculó en función de los fondos efectivos y la tasa de interés para la cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{INVERSION INICIAL} * \text{SUMATORIA DE LAS ANUALIDADES TRAJIDAS A VALOR PRESENTE}$$

Este proyecto proporciona una VAN de 216.292,36

El resultado es positivo, reafirma la conveniencia del proyecto.

Anexo al final del trabajo.

Tasa Interna de Retorno. (TIR)

Es la tasa de interés a la cual el VAN es cero. Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad del capital, entonces el VAN al costo de oportunidad del capital debe ser mayor que cero.

La tasa interna de retorno que proporciona este proyecto es de 15,70%, por lo tanto expresa la rentabilidad del proyecto. Anexo al final del trabajo.

Recursos Administrativos.

Se consideran los aspectos técnicos y administrativos y las actividades relacionadas con la planificación, la gestión, el control y evaluación, agrupados en centros de decisión, estimación de costos, estadísticas, capacitación del personal de contabilidad y finanzas. El personal administrativo que laborará en el proyecto debe estar en capacidad de solucionar los problemas que se presenten en forma precisa y rápida.

Recursos Financieros.

Los profesionales encargados de esta área obtendrán, utilizarán y controlarán los fondos necesarios para la ejecución del proyecto, deberán prever los resultados futuros y facilitar el control y la ejecución. Estarán en capacidad de identificar con claridad los objetivos que deberán alcanzarse y determinar si existe diferencia entre lo que se planificó y los resultados obtenidos en realidad.

Con el financiamiento de instituciones crediticias el desarrollo del proyecto es posible, previo a la realización de un estudio de viabilidad económica que indica la validez del proyecto, en este estudio se determinaron los costos derivados de la construcción así como los costos financieros y administrativos y los diferentes plazos y costos de los desembolsos que habrán de efectuarse.

Los costos de los trabajos técnicos y estudios previos a la construcción se supone un 0.5% de los costos de producción, los costos legales en 1 %, los costos de promoción en un 1.5% y los impuestos en un 1 %.

Recursos Tecnológicos.

El diseño y construcción del proyecto estará a cargo de profesionales registrados en los colegios de Arquitectos e Ingenieros Civiles.

Dentro del proyecto se emplearán y se generarán esquemas y reglamentos de los criterios de calidad de la construcción, la edificaciones realizadas se la realizara de acuerdo a los planos, diseños y especificaciones realizadas con el propósito de disminuir el costo de la vivienda y ofrecer mejores espacios, suficientes y seguros para maximizar el área útil y funcionalidad de la vivienda.

Impacto

Con el desarrollo de este proyecto se generará impactos sociales positivos, el impacto en nuestros clientes metas de la ciudad del Puyo, ayudará a mejorar la calidad de vida y a la disminución de barreras socio políticas y económicas del desarrollo, ya que se ayudará a las familias a adquirir un bien con un desarrollo urbanístico sostenible para las futuras generaciones con benéficos en aspectos de saneamiento y salubridad.

El impacto cualitativo esta dada en las 100 soluciones habitacionales con financiamiento a 10 años plazo, lo que permitirá disminuir el déficit de vivienda en zona del Cantón Pastaza y por ende disminuir el déficit habitacional a nivel nacional.

Los impactos desfavorables están circunscritos al momento de ejecución de las obras de construcción de la vivienda, con trastornos temporales en generación de tráfico, ruido.

4.1.3 DETERMINACION DE LA CONVENIENCIA DEL FIDEICOMISO

La cooperativa solamente tiene dos posibilidades vender terreno solo o desarrollar el proyecto inmobiliario.

Al vender el terreno, obtendrá por la venta únicamente 350.000,00 dólares.

Conformando el fideicomiso, la utilidad para la cooperativa se incrementaría significativamente, es decir podrá obtener 475.177,58 dólares. La utilidad será de 125.177.58 dólares.

PROYECTO INMOBILIARIO CACPE PASTAZA			
PARTICIPACION DE LA COOPERATIVA EN LAS UTILIDADES DEL PROYECTO			
VENTAS DEL PROYECTO	4.000.000.00		
COSTO DEL PROYECTO	3.635.718.82		
UTILIDAD	364.281.18		
CALCULO DE PARTICIPACIÓN			
COSTO DEL TERRENO	350.000.00	COSTO DEL PROYECTO	3.635.718.82
PLANOS DE LA URBANIZACION	5.000.00	APORTE DE LA COOPERATIVA	431.903.02
PLANOS DE LAS VIVIENDA	1.500.00	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	12%
PUBLICIDAD Y VENTAS	2.688.64		
CLIENTES 2%	72.714.38	UTILIDAD DEL PROYECTO	364.281.18
TOTAL ...	431.903.02	12% PARTICIPACIÓN DE LA CACPE	43.274.56
UTILIDAD DE LAS OPCIONES DE LA COOPERATIVA			
VENTA CON EL PROYECTO		475.177.58	
Costos Aportados	431.903.02		
Utilidad acordada	43.274.56		
VENTA COMO TERRENO		350.000.00	
UTILIDAD TOTAL CON EL PROYECTO		125.177.58	

Elaborado por: Doris Tacoaman

4.1.3.1 VALOR DE LA VENTA DEL ACTIVO

4.1.3.1.1 SOLO TERRENO

El precio de venta del terreno sería de USD \$ 350.000,00 a precio de mercado por que no está urbanizado.

4.1.3.1.2 TERRENO Y PROYECTO

Para determinar el precio de este proyecto, se hace un desglose de los costos que asume e involucra a la Cooperativa, debido a que no es solo terreno son planos y sobre todo clientes financiados.

COSTO DEL TERRENO	350.000,00
PLANOS DE LA URBANIZACION	5.000,00
PLANOS DE LAS VIVIENDA	1.500,00
PUBLICIDAD Y VENTAS	2.688,64
CLIENTES 2%	72.714,38
TOTAL ...	431.903,02

Elaborado por: Doris Tacoaman

Así el precio para la cooperativa es mejor, que al venderlo como solo terreno, el siguiente cuadro analiza los valores recuperados y la participación de la cooperativa de acuerdo a los rubros asumidos.

COSTO DEL PROYECTO	3.635.718,82
APORTE DE LA COOPERATIVA	431.903,02
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN	12%
UTILIDAD DEL PROYECTO	364.281,18
12% PARTICIPACIÓN DE LA CACPE	43.274,56

Elaborado por: Doris Tacoaman

4.1.3.1.3 MARGEN DE UTILIDAD

Determinados los precios y la participación de la Cooperativa en las utilidades del proyecto, se presenta un resumen que compara las alternativas que tiene la Cooperativa.



UTILIDAD DE LAS OPCIONES DE LA COOPERATIVA		
VENTA CON EL PROYECTO		475.177,58
Costos Aportados	431.903,02	
Utilidad acordada	43.274,56	
VENTA COMO TERRENO		350.000,00
UTILIDAD TOTAL CON EL PROYECTO		125.177,58

Elaborado por: Doris Tacoaman

Como se puede observar, a simple vista la mejor alternativa es el desarrollo del proyecto inmobiliario.

CAPITULO V

5. ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA DE VIVIENDA POR PARTE DE LA COOPERATIVA

La urbanización se realizará en un área de tres hectáreas y media, la dimensión de la urbanización permite realizar un proyecto de 100 viviendas, distribuyendo áreas verdes y casa comunal, de acuerdo al plano adjunto, se diseñaron seis bloques de 10, 12, 12, 16,18 y 18 lotes, cada uno de 200 m², con un área de construcción de 100 m².



Como se detalla en el capítulo IV pagina 67, la urbanización dispondrá de todas las obras de infraestructura como: sistema de agua potable, red de alcantarillado sanitario combinado (aguas servidas y aguas lluvia), red de distribución de alta y baja tensión, alumbrado publico, red telefónica, bordillos, veredas, calzadas adoquinadas, el espacio destinado para la casa comunal que será construida cuando los propietarios de los lotes lo estimen conveniente, el área verde excede el 15% exigido por la municipalidad, convirtiéndola en una urbanización con mucho espacio para la recreación.

Las residencias estarán adosadas de dos en dos, es decir serán casas a espejo, como consta en el plano de la urbanización (Se anexa al final), la estructura de la casa será de hormigón armado, calculada para que cumpla con las normas sismorresistentes vigentes

Todas las dimensiones deberán ser verificadas al momento de los diseños definitivos, una vez que se tengan estudios de suelo, los mismos que definirán las dimensiones de la cimentación, las dimensiones de la estructura deberán ser revisadas. Las paredes serán construidas con bloque vibro comprimido de 10 y 15 cm., de acuerdo al diseño mostrado en el plano, y luego serán enlucidas, interior y exteriormente, con los acabados detallados en el capítulo IV, página 68.

El costo total del proyecto es de USD \$ 3'635.718,82 dólares, contempla la construcción de 100 unidades habitacionales, por lo tanto el costo unitario de cada vivienda es de USD \$ 36.357,19 dólares.

El precio de venta de la vivienda podría ser de USD \$ 40.000,00 dólares, considerando el costo de USD \$ 36.357,19; la utilidad sería USD \$ 3.642,82 por vivienda (10,02%) por lo que la utilidad total del proyecto será de USD \$ 364.281,18 dólares.

	1 CASA	TOTAL
Precio de Venta	40.000,00	4.000.000,00
Costo Untario	<u>36.357,19</u>	<u>3.635.719,00</u>
Utilidad	<u>3.642,81</u>	<u>364.281,00</u>

Determinada la utilidad total del proyecto, se procede a calcular la participación de la cooperativa en las mismas, considerando los aportes como son el terreno, los planos de la urbanización, planos de las viviendas, publicidad, y los potenciales compradores; analizados estos factores, la participación se establece en el 12%.

CALCULO DE RENDIMIENTOS

Este análisis hace fácil determinar la factibilidad del proyecto y los beneficios para la cooperativa, así por la venta del terreno la Cooperativa recibiría únicamente los USD \$350.000,00 dólares, desarrollado el proyecto recibiría los \$475.177,58 dólares.

CON EL PROYECTO

La construcción se la realizará en tres años, por lo que las casas que se construyen el año número tres, para la venta debe extenderse el plazo para el cálculo del rendimiento, por lo que $n = 3,75$ (3 años 9 meses). Por lo tanto aplicada la fórmula se tiene:

$$M = C(1+r)^n$$

$$r = \sqrt[n]{\frac{M}{C}} - 1$$

$$r = \sqrt[3,75]{\frac{475.177,58}{350.000,00}} - 1$$

$$r = 8,50\%$$

CON LA VENTA DEL TERRENO

Considerando la hipótesis, que al vender el terreno, el valor recibido (los \$ 350.000,00) se invierte inmediatamente en créditos, al plazo máximo que la

cooperativa entrega: 36 meses y a la máxima tasa vigente de 12%, se obtendría un rendimiento del:

$$r = \sqrt[n]{\frac{M}{C}} - 1$$

$$r = \sqrt[3]{\frac{418.500,28}{350.000,00}} - 1$$

$$r = 6,14\%$$

El cálculo determina que el rendimiento del terreno con la elaboración del proyecto será de 8,50%, solo con el desarrollo del proyecto; considerando que este dinero, de la misma forma se invertiría en crédito, el rendimiento triplicaría el beneficio del proyecto.

El análisis demuestra que la opción de realizar el proyecto de vivienda es el más adecuado en razón que existe un mejor rendimiento económico y adicionalmente aporta en la solución del problema habitacional de sus cooperados generando fuentes de empleo, crecimiento del sector y desarrollo urbano.

5.1. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ DEL CLIENTE Y DE LA COOPERATIVA.

El valor de la vivienda para la venta es de USD \$ 40.000,00 dólares, el 10% es decir \$ 4.000,00 deben ser pagados por la compra en planos, el 20% \$ 8.000,00 debe completarse en el año en el cual se construirá la vivienda, el restante 70% será financiado por la Cooperativa, para lo cual realizada la compra en planos deberá tramitar el crédito (condiciones, requisitos, etc.)

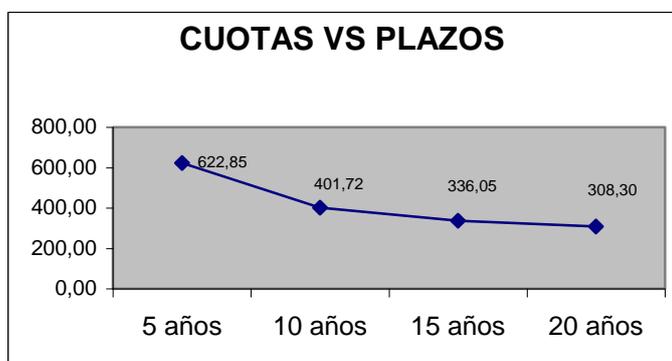
CLIENTE

La entrada para la compra de la vivienda está financiada con el ahorro programado que los socios mantienen en la Cooperativa, al igual que para completar el 30% que se prevé para la compra, al mismo tiempo el cliente puede realizar el trámite para la consecución del crédito por el restante 70%, que la Cooperativa se ha comprometido financiar.

Para el financiamiento de los \$ 28.000,00 que corresponde al 70% que se deben financiar, a la tasa de interés vigente del 12%, considerando varios plazos de pago, presentan las cuotas detalladas en el siguiente cuadro:

VALOR: 28.000
TASA: 12% ANUAL

PLAZOS	CUOTAS
5 años	622,85
10 años	401,72
15 años	336,05
20 años	308,30



Elaborado por: Doris Tacoaman

Como se puede observar la cuota a pagar en un plazo de cinco años es muy alta, para diez años la disminución es bastante significativa, a partir de lo cual la variación es muy pequeña, prácticamente la curva se vuelve lineal.

Analizando los datos, cuando la curva que compara plazo vs cuota, se comienza aplanar, significa que la disminución del valor de la cuota es menor al incremento del tiempo en que se tiene que pagar el crédito; la cuota no va a ser menor de 315,00 dólares que corresponde al interés que genera este capital por lo que el incremento en el plazo de financiamiento conlleva un pago de intereses inclusive superior al capital.

Un análisis simple, puede determinar:



Si el cliente escoge el pago de 336,05 dólares por 15 años, la diferencia de 5 años incrementaría su pago en \$ 20.163,00 dólares.

Si se esfuerza un poquito para el pago de la cuota en los diez años de \$ 401,72 dólares, es decir una diferencia de \$ 65.67 dólares, pagaría \$ 7.880,40 más y no los veinte mil dólares, si se financiara a 15 años. El ahorro es bastante significativo.

Por lo anterior es innecesario y técnicamente no recomendable, financiar a un plazo mayor a 10 años, es conveniente guiar a los cooperados para que elijan un endeudamiento que no superen los 10 años plazo.

COOPERATIVA

El valor que la cooperativa puede otorgar como créditos para sus socios, está limitado al 1,5% de su patrimonio técnico, la CACPE Pastaza al 31 de diciembre del 2007 presenta un patrimonio técnico de USD \$ 2'596.732,89 por lo que el máximo de crédito a otorgar por socio, es de USD \$ 38.950,99 que legalmente permite financiar la compra de las viviendas que asciende a USD \$ 28.000,00 dólares.

El valor que la cooperativa deberá desembolsar para el financiamiento a los compradores, será del 70% del precio, es decir USD \$ 28.000,00 por vivienda, multiplicado por las 100 unidades del proyecto, será USD \$2'800.000,00; restado el valor del terreno con la utilidad USD \$ 475.177,58 (porque este valor recibiría la Cooperativa al inicio del proyecto), proporciona un valor a desembolsar de USD \$2'324.822,42 de acuerdo al programa de construcción y ventas.

El análisis anterior demuestra que la cooperativa utilizaría el 89,51% de su patrimonio técnico, dejándole sin ninguna posibilidad de actividad futura, y por un plazo promedio de 10 años; razón por la cual con un periodo de 6 meses de



maduración se sugiere conformar un fideicomiso, que nazca con el patrimonio autónomo de la cartera de crédito misma que se titularizará a un rendimiento de inversionista.

RENDIMIENTO CON LA TITULARIZACION

Generalmente el rendimiento que un inversionista exige, se ubica en el 8.5%, la diferencia de 3.5% constituirá puntos efectivos, que la Cooperativa recibiría en un plazo menor a un año, tiempo en el cual la cooperativa recuperaría su capacidad de giro y habría obtenido capital adicional que totaliza el siguiente valor:

Valor del terreno con el proyecto	475.177,58
Margen de la cartera 3,5%	98.000,00
Interés de la maduración (6 meses)	168.000,00
Valor total	741.177,58

Elaborado por: Doris Tacoaman

Frente a un valor de terreno sin proyecto de 350.000 se justifica en un 111,77% más del precio, considerando la titularización y comercialización de la cartera.

La titularización se realizará por el monto general del proyecto y se emitirá por tramos dependiendo de los desembolsos de la cooperativa, que se ajustarán al cronograma de construcción y ventas de las viviendas.

AÑO	MES	# CASA A VENDER
AÑO 1	MES 1	
	MES 2	
	MES 3	3
	MES 4	3
	MES 5	3
	MES 6	3
	MES 7	4
	MES 8	4
	MES 9	4
	MES 10	4
	MES 11	4
	MES 12	4
TOTALES		36
AÑO 2	MES 1	4
	MES 2	4
	MES 3	4
	MES 4	4
	MES 5	4
	MES 6	4
	MES 7	4
	MES 8	4
	MES 9	4
	MES 10	4
	MES 11	5
	MES 12	5
TOTALES		50
AÑO 3	MES 1	2
	MES 2	2
	MES 3	2
	MES 4	2
	MES 5	2
	MES 6	2
	MES 7	1
	MES 8	1
	MES 9	
	MES 10	
	MES 11	
	MES 12	
TOTALES		14



Elaborado por: Doris Tacoaman

La cartera generará un rendimiento del 12%, el plazo transcurrido será de 6 meses, el plazo por vencer promedio es de 10 años con una duración de 5 años porque se paga el capital e intereses de forma semestral al inversionista, estos son requerimientos de los inversionistas que están en vigencia, tomando en consideración la preferencia de pago de capital e interés por parte de los inversionistas.

El margen de ganancia será en un plazo de seis meses donde se tiene el comportamiento crediticio, la estructuración y emisión de títulos valores ofertados al mercado de valores a los inversionistas de corto, mediano y largo plazo. Como inversionistas de corto plazo se conocen a las Administradoras de Fondos, los de mediano plazo son las Agencias de Seguros y Reaseguros y los de largo plazo corresponde al las instituciones de ahorro provisional.

Por la estructura de la Cooperativa se produce un descalce de plazos, que será cubierto con la titularización de la cartera de créditos, el mismo que devolverá la liquidez y operatividad a la Cooperativa

5.2. ANALISIS DEL CRÉDITO POR PARTE DE LA COOPERATIVA

Realizado el análisis que demuestra los beneficios a obtenerse con el financiamiento de las viviendas, y la necesidad de titularizar esta cartera; se convierte en una exigencia, la minuciosa selección de las personas a quienes se otorgará el crédito.

La necesidad de contar con una cartera de excelente calidad, para ser titularizada, proceso que involucra una calificación de riesgo, hace necesario un análisis de la forma y consideraciones para la consecución de los créditos.

Requisitos para ser calificados como sujeto de crédito.

Serán sujetos de crédito las personas naturales o jurídicas, o un grupo de personas; socios o clientes, los propietarios o representantes legales acreditados de micro y pequeñas empresas constituidas según las leyes del país, registrados; que realicen actividades lícitas productivas y rentables, que no registren antecedentes cuestionables desde el punto de vista moral y ético, y que cumplan con los siguientes requisitos:

Cumplir satisfactoriamente con los parámetros cualitativos y cuantitativos establecidos por la Cooperativa en la evaluación de riesgos (carácter, capacidad de pago, solvencia, colaterales y condiciones del entorno).

Demostrar la viabilidad o factibilidad económica y financiera de los proyectos de inversión.

Demostrar estabilidad residencial y ocupacional.

Demostrar experiencia y conocimientos en la actividad a emprender o impulsar.

Desarrollar la actividad económica preferentemente dentro de la zona geográfica en la que opera la Cooperativa.

Presentar garantías a satisfacción de la cooperativa, según la especificación por línea de producto.

Los cónyuges socios de la cooperativa, podrán ser sujetos de crédito en forma individual o mancomunada; sin embargo, como límite máximo de crédito para la sociedad conyugal no podrá superar el 3% del patrimonio técnico de la Cooperativa.

Los socios de la cooperativa, podrán acceder hasta tres líneas diferentes de crédito, siempre y cuando su capacidad de endeudamiento, colaterales, condiciones, etc. lo permita, enmarcado en las políticas crediticias institucionales.

El proceso de crédito pretende recopilar información y evaluar los riesgos para estructurar el crédito, de tal forma que se equiparen las necesidades del cliente con el riesgo que la Cooperativa esta dispuesta a aceptar.

La concesión de operaciones de crédito esta sujeto al siguiente proceso operativo:

Entrevista / requerimientos

Recepción de documentos

Verificación, inspección e informe

Análisis, evaluación y calificación del crédito

Legalización del crédito

Desembolso

Todo crédito se inicia con la presentación de la solicitud por parte del solicitante; la cooperativa tiene establecido un formulario para el efecto; el socio acompañará a la solicitud la información y/o documentación que acredite, su identidad, la de su cónyuge, los garantes, sus ingresos, domicilio, propiedad de bienes que ofrezca en garantía; todo ello constituye el “expediente” del solicitante.

El expediente es sujeto de evaluación, calificación y la base para la negociación con el solicitante; en la que el funcionario y/o el jefe de crédito y cobranzas emitirá su opinión técnica; el Comité de Crédito o estamento resolutivo correspondiente, además de su propia evaluación, tomará en cuenta la opinión técnica, a fin de resolver con acierto, por su aprobación o denegatoria.

ANALISIS, EVALUACION Y APROBACION DEL CREDITO

El Oficial de Crédito efectuará las evaluaciones necesarias para determinar la calificación del deudor respecto a las 5'c (capacidad, carácter, capital, colateral y condiciones) del crédito, para el efecto utilizará la documentación recopilada, las conclusiones de la entrevista, el informe de verificación y demás información recabada.

Procedimiento

El oficial establecerá la capacidad de pago del deudor principal y del deudor solidario y solvencia de sus avalistas lo cual se determinará del análisis de información financiera actualizada.

Establecerá la naturaleza y valoración de las garantías ofrecidas.

Medirá la experiencia crediticia del cliente, especialmente en lo referente al servicio de sus deudas y al cumplimiento de los términos y condiciones preestablecidas.

Considerara el riesgo de mercado, entorno económico y perspectivas del sector en que desarrolla sus actividades el deudor principal.

En el análisis de solicitudes de crédito de personas naturales se deberá investigar también los ingresos permanentes y el patrimonio del cliente.

Establecer la permanencia y estabilidad laboral y residencial.

Estructuración adecuada del crédito.

Los parámetros que deben considerarse a efectos de disminuir el riesgo de recuperación son los siguientes:

Carácter.- Se refiere a las condiciones o características del sujeto de crédito, estudiando sus condiciones de honestidad, moral, ética e integridad. Medición subjetiva el presentimiento que da la experiencia.

Capacidad.- Se mide al sujeto sobre su capacidad de pago, estabilidad laboral, residencial, referencias bancarias y comerciales, experiencia en crédito, administrativa, producción y ventas, capacidad técnica.

Capital.- Se mide el grado de autonomía del sujeto de crédito (fondos propios), determinar la solvencia, capacidad de endeudamiento y su cobertura, se mide del balance de situación, y el de resultados.

Colateral.- Es la fuente secundaria de pago, es la garantía que permitirá recuperar la operación en caso que el deudor principal sufra problemas que imposibilite su pago.

Condiciones.- Constituye la situación del entorno donde se desenvuelve el individuo, situación económica política del país, actividad a que se dedica, etc.

La estructuración adecuada del crédito, debe enmarcarse en las siguientes características:

Que el plazo sea compatible con el propósito del crédito,

Que las fuentes de repago sean los ingresos directos como primera fuente,

Las condiciones se presenten razonables para que el cliente las acepte, realistas para que se puedan cumplir, adecuadas a fin de proteger el crédito,

Las garantías representen una segunda fuente de repago, no basar la concesión del crédito en las garantías,

Los planes de pago deben estar de acuerdo al monto solicitado, plazo, tasa de interés y capacidad financiera real del deudor.

La aprobación del crédito dependerá del monto y cupo de autorización que tenga cada una de los niveles de aprobación del crédito, en este caso el Comité de Crédito.

La Propuesta de Crédito dependiendo del monto solicitado, estará dirigida a los funcionarios u órganos internos que les corresponda aprobar la operación. Su contenido incluirá, en forma sucinta, aspectos como:

Antecedentes

Situación económica y financiera del solicitante

Análisis laboral y capacidad de gestión empresarial

Perspectivas futuras

Capacidad de pago del crédito a otorgarse

Análisis de garantías y avalúos

Conclusiones y recomendaciones

Se deberá adjuntar además, el análisis de Scoring que utiliza la cooperativa, el cual proporciona en puntajes el riesgo de cada crédito en base a parámetros de las cinco C's que se describen a continuación:

1. CARÁCTER 25%:

1.1 RESIDENCIA 15%

1.1.1 TIPO DE RESIDENCIA 60%

Propia 10 %, Rentada 7%, Familiar 9%, Otro 3%

1.1.2 TIEMPO DE RESIDENCIA 40%

> a 18 10%

12 a 18 7%

< a 12 3%

1.2 TRABAJO 20%

1.2.1 TIPO DE EMPLEO 20%

Empleo Público y Privado 10 %

Negocio Propio 7%

Agricultor o rama a fin 9%

Profesional independiente 3%

Ama de casa 5%

Dependiente 2%

1.2.2 ANTIGÜEDAD EN EMPLEOS 80%

> a 24 40%

12 a 24 6%

< a 12 3%

1.3 EXPERIENCIA CREDITICIA 60%

1.3.1 MOROSIDAD ULTIMO CREDITO O ULTIMO 12 MESES 10%

Si 7 %

No 10%

1.3.2 MESES DE MORA 40%

> a 4 -10%

1 a 4 -3%

<= 1 10%

1.3.3 BURO DE CREDITO 40%

A 10%

B -3%

C -4%

D -5%

E -6%

No aplica 10%

1.3.4 REFERENCIAS DEL CREDITO 10%

Excelentes 10%



Buenas	8%
Malas	-3%
1.4 COMPROMISO COOPERATIVA	5%
1.4.1 SOCIO ACTIVO	30%
Si	10%
No	7%
1.4.2 PRESENTA SALDOS PROMEDIOS ADECUADOS	70%
Si	10%
No	0%

2. CAPITAL 15%

2.1 ENDEUDAMIENTO ACTUAL POSITIVO/ ACTIVO	30%
0 a 50	10%
50 a 60	7%
60 a 70	5%
> a 70	3%
2.1 ENDEUDAMIENTO EN EL CREDITO	70%
0 a 60	10%
60 a 70	7%
70 a 80	5%
> a 80	3%

3. CAPACIDAD DE PAGO 50%

3.1 COBERTURA AMORTIZACIÓN CREDITO	60%
0 a 100	-10%
100 a 120	5%
> a 120	10%
3.2 MARGEN DE INGRESOS NETO ACTUAL	10%
> a max%	10%
0% a max	0%
3.3 MARGEN DE INGRESOS NETO CON CREDITO	30%
> a max%	10%
0% a max	0%

4. CONDICIONES 10%

4.1 ACERCA FUENTE INGRESO	50%
Alto	10%
Medio	7%
Bajo	3%
4.2 ACERCA DEL NEGOCIO	50%
4.2.1 MONTO DE VENTAS MENSUALES	40%
Aumento	10%
Estable	7%
Estancado	3%
4.2.2 FLUJO DE EFECTIVO O LIQUIDEZ	40%
Alta rotación	10%
Mediana rotación	7%
Baja rotación	3%
4.2.3 SITUACION DEL MERCADO	20%
En crecimiento	10%
Estable	8%
Saturado	5%

5. COLATERAL 0%

Sin Cobertura	0%
Cobertura Baja	3%
Cobertura Media	8%
Cobertura Adecuada	10%

El proceso permitirá gestionar el financiamiento del crédito, con eficiencia y oportunidad.

5.3. CONDICIONES PARA EL FIDEICOMISO INMOBILIARIO

El fideicomiso debe partir de un diagnóstico de la situación y un cuidadoso análisis de los mecanismos que se deseen incluir en el contrato, en el diseño debe estructurar en forma equilibrada y precisa los antecedentes y la situación de cada uno de los participantes.

La construcción de este proyecto involucra diversos intereses recíprocos, como ingenieros, calculistas, entidades municipales que deban conceder los permisos y autorizaciones que correspondan, entidades de control ambiental, el propietario del terreno donde se hará la construcción, considerando que otorguen oportunamente los instrumentos legales pertinentes, la interacción de todos se concilia cuando una entidad especializada fiduciaria, ofrece plena seguridad de que el proyecto se desarrollará con respeto a todos los intereses involucrados y según lo convenido.

Luego de un exhaustivo análisis de posibilidades de financiación, ventajas y desventajas, probabilidades de éxito, riesgos asumidos, y posibles consecuencias de las diferentes alternativas, la cooperativa termina optando por conseguir fondos mediante la celebración de un contrato de fideicomiso inmobiliario.

5.3.1. FIDEICOMISO INMOBILIARIO ENTRE EL CONSTRUCTOR Y LA COOPERATIVA

Además de las generalidades del contrato para el fideicomiso inmobiliario, se deben establecer claramente los siguientes puntos:

1. participación de utilidades



La cooperativa participará en el porcentaje que represente el costo del terreno del total del proyecto adicionalmente sumado un porcentaje por el hecho de tener clientes en el 100% y adicionalmente ser quien financiará la adquisición de las viviendas; todo esto representa el 12% de las utilidades del proyecto.

2. La conformación del fideicomiso se realizará con el aporte de la cooperativa del terreno y el constructor con la demanda de flujo que requiere el proyecto, adicionalmente proporcionará una póliza de fiel cumplimiento que cubra el 100% del proyecto
3. El pago anticipado del terreno con la utilidad del proyecto al momento que inicie la primera entrega, en su totalidad es decir el 100%
4. El desembolso del valor de la vivienda se realizará de acuerdo a los tramos de entrega al fideicomiso el mismo que deberá entregar el valor total al constructor inversionista
5. Se liquidará el fideicomiso inmediatamente a la última entrega.

5.3.2. CONDICIONES ENTRE EL FIDEICOMISO Y EL COMPRADOR

1. El cliente se compromete a tener en la cooperativa el valor del 30% de la vivienda como ahorro mientras se construye su vivienda.
2. El cliente entregará la documentación necesaria para calificar el crédito por el 70%.
3. El cliente recibirá el listado de especificaciones, tipo de acabados y características de la vivienda que está adquiriendo para que al recibir verifique y reciba a entera satisfacción.
4. Se entregarán las pruebas de descargo por parte del constructor contra vicios o defectos ocultos.



5. En caso que el cliente no cumpla con el pago del ahorro del 30% en el plazo estipulado tendrá una sanción del 50% de este valor.
6. En caso que el cliente no entregue la documentación del crédito a tiempo y con oportunidad, perderá el 100% del anticipo.

5.4. GENERALIDADES DE LA TITULARIZACIÓN DE CARTERA

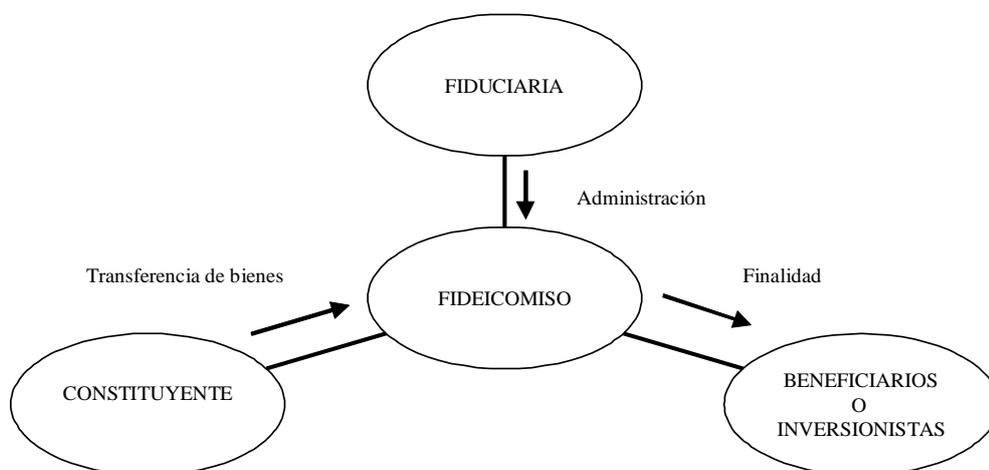
La Titularización es una transformación de activos ilíquidos en títulos valores negociables, consiste en reunir y reagrupar un conjunto de activos crediticios, con el objeto de que sirvan de respaldo a la emisión de títulos valores o participaciones para ser colocadas entre inversores.

Proceso de la Titularización

La titularización sigue un proceso el cual empieza con la transferencia de dominio de activos desde el originador hacia el patrimonio autónomo, según La ley de Mercado de Valores “podrá efectuarse a título oneroso o a título de fideicomiso mercantil, según los términos y condiciones de cada proceso de titularización”⁷

⁷ Ley de Mercado de Valores Art. 144

Si se la realiza por medio de un Fideicomiso Mercantil el proceso será el



siguiente:

En este caso la empresa originadora (constituyente) realiza una transferencia de la cartera que posee de sus clientes hacia un “Patrimonio Autónomo”, que lo administrará una Fiduciaria a través de la conformación de un Fideicomiso Mercantil, el mismo que se encargará de la emisión y colocación de valores en el Mercado para que los inversionistas los compren a un precio determinado a cambio de recibir cierta rentabilidad, esos recursos provenientes de la venta de estos valores son entregados a la empresa Originadora para que obtenga liquidez en un menor plazo del esperado.⁸

VENTAJAS

La titularización se convierte en un instrumento para obtener capital de trabajo sin mayor endeudamiento. Constituye una importante fuente de financiación de proyectos de inversión y refinanciación de pasivos. La baja en el costo del endeudamiento se explica por el descenso del riesgo de no pago y las garantías operacionales.

⁸ Gráfico e interpretación. Ing. Angelita Herrera. Directora de Tesis

Por tanto permite obtener fondos del Mercado de Capitales, a una tasa de financiación menor, favoreciendo el funcionamiento del sistema bancario, porque evita los descalces entre las captaciones y colocaciones.

En el aspecto comercial, mejora la transparencia del negocio por el mayor control fiduciario y se fortalecen los acuerdos societarios.

Las entidades con alto grado de inmovilización de sus carteras o largos plazos de amortización adquieren mayor capacidad prestable, la posibilidad de titularización estimula el crédito a largo plazo, mejora el retorno sobre la inversión y sobre el patrimonio neto.

CARACTERISTICAS

Los Activos a titularizar deben cumplir las siguientes características:

Clara configuración de los créditos.

Patrones de pago definidos y flujo de fondos predecibles.

Baja probabilidad de incumplimientos.

Diversidad de deudores.

Alta rentabilidad.

Las emisiones deberán ser categorizadas. Los parámetros más importantes son: la inversión, los plazos, los rendimientos y los riesgos asociados a las actividades. La evaluación podrá ser individual y también para un conjunto de negocios (cada uno con individualidad propia), que conformarán una cartera de inversiones.

SINTESIS

La cooperativa podrá conceder los créditos que demanda el proyecto, a un plazo de 10 años, pero su imposibilidad de mantenerlo en el tiempo hace necesario y recomendable la titularización de la cartera.



No se realiza el proceso de titularización porque no se cuenta con la cartera , pero en forma general cuando la Cooperativa genere los créditos hipotecarios, deberá constituir el fideicomiso, producto del repago de estos créditos, emitir los títulos de deuda para colocarlos en el mercado bursátil, permitiendo así lograr liquidez de un activo esencialmente ilíquido, como en este caso es el terreno.

CAPÍTULO VI

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

a. CONCLUSIONES

De conformidad al estudio realizado y en virtud de la comprobación de la hipótesis y los objetivos planteados inicialmente para el desarrollo de esta disertación de tesis, se puede concluir lo siguiente:

1. El activo improductivo de la cooperativa, una vez salido del balance para el desarrollo del programa de vivienda, atenderá el requerimiento de la Superintendencia de Bancos y Seguros, generará cartera para titularizar y se compensarán valores de largo plazo en un período no mayor a un año. Se concluye que existe interés en el programa de vivienda por parte de los cooperados, se obtendrá capital de trabajo al vender el activo improductivo y la cooperativa podrá financiar cartera a largo plazo.
2. El objeto legal de las instituciones financieras es la intermediación financiera, que en resumen es captar recursos del público mediante cualquier instrumento jurídico con la finalidad de conceder créditos y brindar servicios financieros. Por esta razón, el mantener en la estructura del balance valores que no se destinen al giro del negocio se consideran activos improductivos, es decir existe dinero en un activo fijo que no está produciendo la rentabilidad que se obtendría si estuviera colocado en créditos.

El terreno que es propiedad de la Cooperativa, aunque haya sido recibido en dación de pago, se ha convertido en activo improductivo, por tanto es necesario venderlo, pero acoger el anhelo de sus directivos que involucra obtener una mejor rentabilidad económico-social, requería un análisis técnico que determine la mejor opción para su enajenación.

3. Por lo establecido en la Ley, las Cooperativas de Ahorro y crédito carecen de estructura y facultad legal para desarrollar programas de vivienda, esta imposibilidad se justifica por la fuerte asignación de recursos que es necesaria para el diseño, construcción y comercialización de estos proyectos; esto provocaría disminución de la liquidez y el desvío de fondos del verdadero objeto legal de las cooperativas, que es la colocación de cartera.

La imposibilidad de realizar programas de vivienda propios, no ha limitado la facultad de conformar un Fideicomiso Inmobiliario que ponga en marcha y desarrolle el sueño.

4. El plazo promedio de los créditos de la Cooperativa es de 36 meses, por lo que otorgarlos a cinco o diez años, disminuirá la liquidez y operatividad de la cooperativa, debido a que la colocación de créditos se abastece de las captaciones del público, del patrimonio y de la velocidad de recuperación de cartera que es colocada en forma revolvente. Esta incapacidad hace necesaria la titularización de la cartera que generaría el proyecto.

Este trabajo cumpliría los objetivos planteados: transformar un activo improductivo al giro del negocio. Desarrollar un programa de vivienda, que proporcione rentabilidad económica y social para la cooperativa, aportar o contribuir en la disminución de déficit habitacional de la provincia, proporcionar bienestar y hacer realidad el sueño 100 familias de tener casa propia.

5.2. RECOMENDACIONES

La figura del fideicomiso puede ser utilizada para múltiples objetivos, permite armar estructuras jurídicas que se ajustan al objetivo buscado, por lo que la conformación de un fideicomiso inmobiliario para el desarrollo del programa de vivienda de la Cooperativa CACPE Pastaza es definitivamente recomendable.

1. En el desarrollo de la tesis se ha demostrado la conveniencia del proyecto, vender el bien como terreno proporcionaría liquidez, que colocada en créditos a un plazo de 3 años produciría una rentabilidad del 6,14%. Realizar este proyecto hace posible obtener una rentabilidad de 8,50% en el mismo plazo; considerando los valores, desarrollando el proyecto se obtendrá un mejor valor del terreno en un 135%, con el financiamiento y titularización de la cartera el rendimiento del activo será del 211,76%. La recomendación se centra en las condiciones de fideicomiso inmobiliario y la titularización.
2. La persona responsable debe jugar un rol integrador frente al fideicomiso, identificando las posibilidades de aplicación, tanto en la concepción estratégica como en la operación de esquemas que puedan ser requeridos.

El proyecto debe establecer los parámetros más importantes como la inversión, los plazos, los rendimientos y los riesgos asociados. Debe tenerse mucho cuidado al establecer las condiciones del fideicomiso, es



necesario controlar el cumplimiento de los procesos y medir el grado de satisfacción obtenido.

3. La cartera que este proyecto generará debe ser titularizada debido a los desajustes que se producirían en la liquidez. La imposibilidad de financiar créditos a largo plazo recomienda realizar el proceso de titularización de la cartera, el proceso puede realizárselo considerando un tiempo de maduración de la cartera de seis meses; con esto la cooperativa recuperará la liquidez y operatividad, adquiriendo además un porcentaje de rentabilidad anticipada debido a la negociación de la cartera.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Ley de Mercado de Valores, Reglamento y Legislación conexas, Ed. Corporación de Estudios y Publicaciones, Segunda Edición 2004.
- Azuero Rodríguez Sergio. Negocios Fiduciarios su significación en América Latina., Ed. Legis, Primera edición 2005
- Borja Gallegos Ramiro. La Fiducia o Fideicomiso Mercantil y la Titularización. Ed. Jurídica del Ecuador 1995
- Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Leyes conexas., Ed. Corporación de Estudios y Publicaciones, Sexta Edición 2003.
- Jorge E. Burbano Ruiz y Ortiz Gómez Alberto. Presupuestos, Enfoque moderno de planeación y control de recursos. Ed. McGraw-Hill, Segunda edición 2004
- Rueda Arturo. Para entender la Bolsa Financiamiento e Inversión en los Mercados de Valores. Ed. Tomson Learning, Primera edición 2002
- Hernández Díaz Fabio. Metodología del Estudio. Ed. McGraw-Hill, Segunda edición 2000
- Bernal T. Cesar Augusto. Metodología de la Investigación. Ed. Prentice may Primera edición 2000.
- Costales Gavilanes Bolívar. Diseño, elaboración y evaluación de Proyectos. Ed. ESPE Tercera edición 2003
- <http://www.fondospichincha.com.ec>
- <http://www.inec.gov.ec>
- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.monografías.com>