

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN GERENCIA EMPRESARIAL

**PROPUESTA DE DESARROLLO DE PRODUCTOS DE CRÉDITO
PARA EL SECTOR MICROEMPRESARIAL EN GENERAL EN LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO COTOCOLLAO LTDA.**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER EN GERENCIA
EMPRESARIAL**

**ARACELY DEL PILAR TAMAYO HERRERA
Mail: aptamayo@espe.edu.ec**

**DIRECTOR: ING. FAUSTO ANDRADE, M.Sc.
Mail: ffandradem@yahoo.com.mx**

SEPTIEMBRE 2009

DECLARACIÓN

Yo, Aracely del Pilar Tamayo Herrera declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normativa institucional vigente.

**ARACELY DEL PILAR TAMAYO
HERRERA**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Aracely del Pilar Tamayo Herrera, bajo mi supervisión.

Ing. Fausto Andrade, M.Sc.
DIRECTOR DE LA TESIS

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

CAPÍTULO 1: EL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL

- 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA
- 1.2 OBJETIVOS
- 1.3 HIPÓTESIS
- 1.4 ANTECEDENTES DEL SISTEMA COOPERATIVO
 - 1.4.1 Enfoque de la realidad cooperativa de ahorro y crédito en nuestro medio
- 1.5 CLASIFICACIÓN DEL SISTEMA COOPERATIVO EN EL ECUADOR
 - 1.5.1 Cooperativas de Ahorro y Crédito Cerradas
 - 1.5.2 Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas
- 1.6 COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "COTOCOLLAO LTDA."
 - 1.6.1 Reseña Histórica
 - 1.6.2 Razón Social, Constitución, Domicilio, Responsabilidad, Duración, Régimen de Leyes
 - 1.6.3 Fines y Objetivo Social
 - 1.6.4 Estructura Organizacional
- 1.7 PRODUCTOS FINANCIEROS QUE OFRECE
 - 1.7.1 Ahorros
 - 1.7.2 Préstamos
 - 1.7.3 Productos de servicio social
 - 1.7.4 Número de Socios
- 1.8 SITUACION ACTUAL DE LA COOPERATIVA "COTOCOLLAO LTDA."
 - 1.8.1 Cuentas del Balance General
 - 1.8.2 Cuentas del Estado de Pérdidas y Ganancias
 - 1.8.3 Índices Financieros

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

- 2.1 CRÉDITO MICROEMPRESARIAL
 - 2.1.1 Concepto
 - 2.1.2 Objetivo
- 2.2 LÍNEA DE CRÉDITO PERMANENTE
 - 2.2.1 Concepto
 - 2.2.2 Objetivo
- 2.3 CONCENTRACIÓN DE OBLIGACIONES
 - 2.3.1 Concepto
 - 2.3.2 Objetivo
- 2.4 NEGOCIACIÓN DE DOCUMENTOS
 - 2.4.1 Concepto
 - 2.4.2 Objetivo

CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO

- 3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN
 - 3.1.1 Objetivos
 - 3.1.2 Población y Muestra
 - 3.1.3 Cálculo tamaño de muestra
 - 3.1.4 Mecanismos
- 3.2 DISEÑO DEL CUESTIONARIO
 - 3.2.1 Objetivo general
 - 3.2.2 Estructura del cuestionario
 - 3.2.3 Mecanismos de recolección de datos
- 3.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS
- 3.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ESTIMADA
 - 3.4.1 Demanda insatisfecha y tamaño de proyecto
 - 3.4.2 Volumen de operaciones
 - 3.4.3 Número de operaciones
 - 3.4.4 Montos de operación
 - 3.4.5 Montos totales anuales

CAPÍTULO 4: DESARROLLO DE LOS NUEVOS PRODUCTOS DE CRÉDITO PARA LA COOPERATIVA “COTOCOLLAO LTDA.”

4.1 CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

4.1.1 Mercado Objetivo

4.1.2 Atributo del producto crédito microempresarial

4.1.3 Características básicas del producto crédito microempresarial

4.1.4 Proceso operativo del producto crédito microempresarial

4.2 LÍNEA DE CRÉDITO PERMANENTE

4.2.1 Mercado Objetivo

4.2.2 Atributo del producto línea de crédito permanente

4.2.3 Características básicas del producto línea de crédito permanente

4.2.4 Proceso operativo del producto línea de crédito permanente

4.3 CONCENTRACIÓN DE OBLIGACIONES

4.3.1 Mercado Objetivo

4.3.2 Atributo del producto concentración de obligaciones

4.3.3 Características básicas del producto concentración de obligaciones

4.3.4 Proceso operativo del producto concentración de obligaciones

4.4 NEGOCIACIÓN DE DOCUMENTOS

4.4.1 Mercado Objetivo

4.4.2 Atributo del producto negociación de documentos

4.4.3 Características básicas del producto negociación de documentos

4.4.4 Proceso operativo del producto negociación de documentos

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5.1 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

5.1.1 Captaciones

5.1.2 Colocaciones

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

6.2 RECOMENDACIONES

CAPÍTULO 7: BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Activos
Tabla 2:	Pasivos
Tabla 3:	Patrimonio
Tabla 4:	Depósitos a la Vista
Tabla 5:	Depósitos a Plazo
Tabla 6:	Cartera de Crédito
Tabla 7:	Inversiones
Tabla 8:	Utilidades
Tabla 9:	Estructura y calidad de los Activos
Tabla 10:	Estructura y calidad de los Activos
Tabla 11:	Liquidez
Tabla 12:	Eficiencia Financiera
Tabla 13:	Capitalización y apalancamiento
Tabla 14:	Rentabilidad
Tabla 15:	Capacidad Patrimonial
Tabla 16:	Eficiencia Administrativa
Tabla 17:	Población
Tabla 18:	Muestra
Tabla 19:	Pregunta 1. Edad
Tabla 20:	Pregunta 1. Sexo
Tabla 21:	Pregunta 2. Características del Negocio
Tabla 22:	Pregunta 3. Es socio de la Cooperativa Cotocollao Ltda.?
Tabla 23:	Pregunta 4. Ha accedido a crédito cooperativo anteriormente. Bajo que modalidad?
Tabla 24:	Pregunta 5. Si se ofertaran créditos específicos microempresariales accediera a los mismos?
Tabla 25:	Pregunta 6. Cuáles son sus necesidades de crédito? Por Monto
Tabla 26:	Pregunta 6. Cuáles son sus necesidades de crédito? Por Tiempo
Tabla 27:	Pregunta 7. Cómo ha financiado las operaciones de su negocio?
Tabla 28:	Pregunta 8. Cuántas personas dependen del Negocio?
Tabla 29:	Pregunta 9. Qué tipo de garantías podría ofrecer?

Tabla 30:	Pregunta 10. Que formas de pago prefiere?
Tabla 31:	Pregunta 11. Qué plazos considera adecuados para el reembolso del crédito?
Tabla 32:	Pregunta 12.Cuál sería su disposición al ahorro mensual?
Tabla 33:	Pregunta 13. Qué crédito cumple sus expectativas?
Tabla 34:	Pregunta 13. Conocimientos de productos de crédito?
Tabla 35:	Series Históricas
Tabla 36:	Proyección Demanda Insatisfecha
Tabla 37:	Proyección por tipo de crédito
Tabla 38:	Necesidades por tiempo
Tabla 39:	Combinación Montos - Periodicidad
Tabla 40:	Promedio de crédito por período
Tabla 41:	Monto total
Tabla 42:	Crédito Microempresarial
Tabla 43:	Línea de crédito permanente
Tabla 44:	Concentración de Obligaciones
Tabla 45:	Negociación de Documentos
Tabla 46:	Montos totales de crédito anual
Tabla 47:	Disposición al ahorro mensual
Tabla 48:	Disposición al ahorro mensual promedio
Tabla 49:	Ingreso por interés
Tabla 50:	Ingreso por comisiones
Tabla 51:	Rendimientos totales
Tabla 52:	Ingresos totales
Tabla 53:	Costo personal
Tabla 54:	Costo capacitación
Tabla 55:	Equipos de oficina
Tabla 56:	Muebles y enseres
Tabla 57:	Servicios Básicos
Tabla 58:	Costos primer año de operación
Tabla 59:	Proyección costos de operación
Tabla 60:	Costo financiero cooperativo
Tabla 61:	Costo total cooperativo

- Tabla 62: Utilidad Operacional
- Tabla 63: Flujos netos de efectivo
- Tabla 64: Flujos actualizados
- Tabla 65: Rendimientos de los recursos captados
- Tabla 66: Costo de los recursos captados

ÍNDICE DE GRÁFICOS

- Gráfico 1: Activos
- Gráfico 2: Pasivos
- Gráfico 3: Patrimonio
- Gráfico 4: Depósitos a la Vista
- Gráfico 5: Depósitos a Plazo
- Gráfico 6: Cartera de Crédito
- Gráfico 7: Inversiones
- Gráfico 8: Utilidades
- Gráfico 9: Pregunta 1. Análisis de Edad
- Gráfico 10: Pregunta 1. Análisis Sexo
- Gráfico 11: Pregunta 2. Características del Negocio
- Gráfico 12: Pregunta 3. Es socio de la Cooperativa Cotocollao Ltda.?
- Gráfico 13: Pregunta 4. Operaciones de crédito
- Gráfico 14: Pregunta 5. Aceptación del crédito microempresarial
- Gráfico 15: Pregunta 6. Necesidades por monto
- Gráfico 16: Pregunta 6. Necesidades por tiempo
- Gráfico 17: Pregunta 6. Necesidades por utilización
- Gráfico 18: Pregunta 7. Formas de financiamiento
- Gráfico 19: Pregunta 8. Análisis de número de personas
- Gráfico 20: Pregunta 9. Qué tipo de garantías podría ofrecer?
- Gráfico 21: Pregunta 10. Que formas de pago prefiere?
- Gráfico 22: Pregunta 11. Qué plazos considera adecuados para el reembolso del crédito?
- Gráfico 23: Pregunta 12.Cuál sería su disposición al ahorro mensual?
- Gráfico 24: Pregunta 13. Qué crédito cumple sus expectativas?
- Gráfico 25: Pregunta 13. Conocimiento del Producto A
- Gráfico 26: Pregunta 13. Conocimiento del Producto B
- Gráfico 27: Pregunta 13. Conocimiento del Producto C
- Gráfico 28: Pregunta 13. Conocimiento del Producto D
- Gráfico 29: Esquema del proceso de negociación de documentos

PRESENTACIÓN

Las Cooperativas constituyen una asociación de personas, que sin fines de lucro unen sus activos para un buen desenvolvimiento financiero, el mismo que les permite abastecerse crediticiamente y satisfacer con beneficios a la comunidad.

Desde el inicio de las operaciones de la Cooperativa “Cotocollao Ltda.” en el año 1964, no ha dado importancia al crédito dirigido al microempresario, siendo la industria de las microfinanzas una alternativa viable para combatir la crisis productiva que soporta el país, al convertirse en proveedora de bienes y servicios para el desarrollo del sector.

Se estima que apenas el 10% de este sector se encuentra satisfactoriamente atendido por lo tanto es importante establecer estrategias integrales que logren elevar la capacidad de la oferta de eficientes servicios microfinancieros.

La presente investigación busca brindar una alternativa en la Cooperativa Cotocollao, de productos crediticios que satisfagan los requerimientos de los microempresarios, como son el Crédito microempresarial, Línea de crédito permanente, Concentración de obligaciones y Negociación de documentos que se otorgarán de acuerdo a las necesidades de los socios y de la Cooperativa buscando generar mayor rentabilidad.

RESUMEN

El proyecto de tesis realizada es una propuesta para la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Cotocollao Ltda.", representa una oportunidad para que la Cooperativa a través de su Gerente General, aplique la propuesta de nuevos créditos para el sector microempresarial en general por ser en beneficio de la Institución, y del sector que se encuentra desatendido a pesar de ser uno de los principales segmentos de mercado en el sector cooperativo.

Para el desarrollo de la de la tesis procedí a informarme de todos los aspectos de la Institución, desde su inicio hasta su actual situación en el mercado cooperativo. En base a la información obtenida, realice un estudio de mercado que me permitió conocer las necesidades de los socios en el sector microempresarial, y poder así realizar las proyecciones de rentabilidad que generaría a la Cooperativa la aplicación de los productos crédito propuestos y cubrir la demanda insatisfecha.

Los productos de crédito que propongo son:

- 1) Crédito microempresarial.- Es un préstamo de corto, mediano o largo plazo para el financiamiento de las distintas actividades microempresariales.
- 2) Línea de crédito permanente.- Es una línea de crédito preaprobado a favor de un socio o cliente, para que lo use en sus diferentes necesidades, dentro de un tiempo establecido; este fondo irá disminuyendo conforme se utilice.
- 3) Concentración de obligaciones.- El objetivo de este producto es conceder un crédito para concentrar en la Cooperativa todas las obligaciones que mantenga un cliente con otras instituciones

financieras y que le permita rehabilitar su negocio o microempresa. El crédito aprobado se entregará directamente a las entidades financieras previa la entrega de documentos que certifiquen las obligaciones, información que será verificada a través de las políticas de crédito propuestas.

- 4) Negociación de documentos.- Mecanismo de financiamiento mediante el cual, la Cooperativa negocia documentos como letras de cambio, facturas y otros, creados por operaciones de crédito, concediendo anticipos en efectivo al cliente, con el respaldo de los documentos referidos.

Con la aplicación de las herramientas financieras, pude concluir que la aplicación del proyecto es factible y que la Cooperativa podrá aumentar en su número de socios y su rentabilidad de acuerdo a las proyecciones realizadas.

CAPÍTULO 1: EL SISTEMA COOPERATIVO NACIONAL

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Cotocollao Ltda.”, ubicada al norte del Distrito Metropolitano de Quito, desde su fundación en el año 1964, no brinda los servicios de crédito al sector microempresarial de la ciudad, existiendo en el mercado, al menos un 60% de potenciales clientes constituidos en pequeños negocios que demandan estos servicios, las razones de la Cooperativa, que han primado para esta limitación son: la falta de instrumentación para otorgarlos y realizar el seguimiento a los créditos para el sector a pesar de tener la base legal que lo faculta, la falta de análisis del riesgo en la recuperación de esas inversiones, en consecuencia no existen los procesos y procedimientos para otorgar y dar seguimiento a la implementación de nuevos productos de crédito.

El sector microempresarial de la ciudad de Quito, demanda de líneas de crédito, para obtener liquidez de capital de trabajo, así como para el financiamiento de sus activos fijos, que les permita desarrollar sus pequeños negocios, constituyendo la Línea de crédito permanente, Concentración de Obligaciones, Negociación de Documentos en necesidades básicas y primarias para el desarrollo del sector microempresarial.

Tradicionalmente las operaciones financieras de las Cooperativas pequeñas, se han limitado a la financiación de operaciones comerciales de consumo, liquidables a su vencimiento. No obstante, la Cooperativa Cotocollao debe ajustarse a las necesidades del mercado exigidas por sus socios o clientes, por lo que se requiere buscar nuevas modalidades que garanticen el adecuado suministro de fondos; todo ello, sin perjuicio de la adecuada defensa del capital institucional y mantenerse en la demanda del sector cooperativo.

En la actualidad, la Cooperativa Cotocollao se encuentra controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, dentro del segmento de cooperativas pequeñas, aspecto que permite desarrollar una visión más amplia de ofertas de crédito, para que la institución pueda expandirse y lograr un crecimiento sostenible con la diversificación de sus socios y así contribuir con su rol en la sociedad.

La propuesta de investigación será una oportunidad para que la Cooperativa, en mención, pueda incrementar el número de socios, su cartera de créditos, sus servicios y así poder satisfacer las necesidades demandantes de los microempresarios.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo General

Desarrollar nuevos productos de crédito que sean atractivos para la creación, ampliación, instalación y puesta en marcha de microempresas en general en el Distrito Metropolitano de Quito y generar una propuesta de inversión económica para la Cooperativa Cotocollao.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Investigar las necesidades del sector microempresarial a través de una encuesta.
- b) Diseñar posibles productos de crédito para sector microempresarial.
- c) Dar a conocer a la institución que productos de la investigación beneficia el incremento de rentabilidad para la cooperativa.

1.3 HIPÓTESIS

- a) Al menos un 5% de los Microempresarios del Norte de Quito aceptarían los nuevos productos de crédito: Crédito Microempresarial, Línea de Crédito Permanente, Concentración de Obligaciones y Negociación de Documentos.
- b) La Cooperativa con el incremento en el esquema de crédito con los nuevos productos de crédito planteados en la tesis tendría un incremento del 8% en el número de socios nuevos, y generando una rentabilidad de al menos 10% superior a su costo de oportunidad.

1.4 ANTECEDENTES DEL SISTEMA COOPERATIVO

Los orígenes del Movimiento Cooperativo Moderno, empezó en el año 1844 en el Poblado de Rochdale, Inglaterra, en donde 27 hombres y una mujer, se dieron la tarea de formar la primera Cooperativa de Consumo. Para lograr reunir su capital transcurrió un año de labores ahorrando cuatro centavos semanales para un gran total de una libra esterlina cada uno.

Luego de este inicio de un nuevo renacer económico, surgen las diferentes cooperativas en el mundo con tres objetivos definidos: la auto-ayuda, de la auto-gerencia y de la auto-responsabilidad de los socios fundadores, los mismos que fueron mayormente pertenecientes al extracto pobre de la sociedad.

El principio de auto-ayuda era y sigue siendo un gran fundamento para el desarrollo de las Cooperativas de Ahorro alrededor del mundo, la afiliación del socio es de doble partida, una como cliente y la otra como copropietario. Este esquema de copropiedad, compromete al socio en el desarrollo de su institución, a través de cumplir con sus obligaciones de pago.

Como las Cooperativas, en su definición estricta, operan solo en un área geográfica claramente definida, se presenta una ventaja en sus operaciones que minimiza el riesgo del servicio financiero y es que está respaldada en el

conocimiento de los clientes de la zona del mercado crediticio. Con su intervención geográfica limitada, la Cooperativa está actuando como un intermediario financiero verdaderamente local, captando la liquidez de esta zona e invirtiéndola en proyectos productivos en la misma zona.

Con una adecuada información hacia los socios, ellos podrían comprender y valorar mejor esta ventaja del desarrollo local e incrementar la fidelidad hacia la cooperativa.

Entonces y para resumir, las claves de un buen desarrollo de una Cooperativa, aparte de auto-ayuda, auto-gerencia y auto-responsabilidad, están en las palabras:

- Copropiedad;
- Compromiso frente a la Cooperativa;
- Intervención geográficamente limitada;
- Conocimiento de los socios y de la situación local de los diferentes sectores productivos; y,
- Intermediación financiera local.

Llama la atención que muchos autores en sus libros, artículos y cumbres mundiales sobre micro finanzas o servicios financieros para sectores pobres de la sociedad, consideran a las cooperativas un lugar muy pequeño en su campo de acción lo que llevó a la conclusión de que las Cooperativas no atendían al sector pobre de la población. Sin embargo, los estudios y análisis del servicio crediticio brindado, indican que las Cooperativas no sólo ocupan el segundo lugar después de los bancos en el otorgamiento de crédito, especialmente en prestar servicios financieros a clientes de bajos ingresos, sino que su prevalencia y sustentabilidad en el tiempo, proviene de las ventajas reales que tienen con respecto a otros proveedores de estos servicios orientados a clientes marginados. Estas ventajas se resumen en 4 puntos:

- La gran diversidad de su base de clientes;

- El buen conocimiento de los clientes relacionados con sus raíces comunitarias;
- La capacidad de ofrecer servicios de depósitos y de créditos sencillos y accesibles; y,
- La gran fidelización de los clientes a la Cooperativa.

El Cooperativismo de Ahorro y Crédito en el Ecuador tiene su primer intento de organización al crearse una caja de Ahorro fundada en la ciudad de Guayaquil, por la "Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso" que se constituyó en 1879.

“Los objetivos principales de esta organización fueron los siguientes: Crear recursos por medio del ahorro para atender con ellos el progreso de la sociedad; y como medio principal de proveer el bienestar futuro de los socios, la sociedad establecerá una caja de ahorro.”¹

Las primeras organizaciones cooperativas en su expresión moderna, se formaron entre 1910 y 1920.

En el año de 1919 en Guayaquil se inicia la primera organización cooperativa llamada "De Bienestar Social y Protectora del Obrero", la cual empezaría a formalizar el cooperativismo en el Ecuador.

“De 1937 a 1960 es la etapa del asentamiento del cooperativismo ecuatoriano ya que durante el gobierno del Gral. Enríquez Gallo se dicta la primera Ley de Cooperativas; en 1938 se expide un reglamento donde a las Cooperativas de Ahorro y Crédito se les asignó el papel de soporte financiero del fomento de la agricultura y la industria.”²

En lo que es marco legal, en 1963 fue emitida la Ley General de Cooperativas por el auge que tenían en este entonces.

¹ Estatutos de la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso; "Pensamiento popular ecuatoriano" Vol. #13

² Decreto Supremo # 10 Noviembre 1937. Reg. Oficial # 8131 del 1 de Diciembre 1937

En 1966 en el gobierno interino del Dr. Clemente Yerovi Indaburu se expide la segunda Ley de Cooperativas en la cual actualiza la normativa de la primera Ley de 1937, esta ley todavía se encuentra vigente.

A partir de 1976 decae el apoyo del Estado al cooperativismo, disminuye la asignación presupuestaria a la Dirección Nacional de Cooperativas y se suspenden los programas de Ayuda de la AID (Agencia Internacional para el Desarrollo).

En la FECOAC (Federación de Cooperativas) se produce una intervención gubernamental en 1978. En este caso se pudo superar la situación por la ayuda que recibió de la COLAC (Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito).

Desde 1978 hasta 1981 existe un deterioro del sector cooperativo debido a la difícil situación económica que vivió el País. "Con una tasa real de crecimiento del PIB que fue de 4.9% en 1980 y del 1.47% en 1982".³

Existió un desincentivo al ahorro debido al bajo nivel de la tasa de interés pasiva, que se mantuvo entre el 6 y 10% hasta 1983, en valores reales negativos, por debajo del IPC. Este hecho determinó que la gente prefiera el dinero en efectivo y bienes reales en lugar de ahorrar.

A partir de 1982 estuvieron vigentes altas tasas de inflación y se aplicó una política monetaria restrictiva, con el fin de motivar el ahorro nacional y dotar de liquidez al sistema; algunas medidas fueron:

- La revisión y composición de las tasas de interés; y,
- La incorporación de las cooperativas de ahorro y crédito al régimen de tasas de interés pasivas vigentes para otras instituciones financieras.

³ Banco Central del Ecuador, Memoria del Gerente General 1983, p. 28.

Para 1983, la FECOAC asume la labor de representación de las Cooperativas en el país y pasan al control y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros con reglas iguales a cualquier otra entidad financiera y se registran 23 cooperativas de ahorro y crédito.

El movimiento cooperativo de ahorro y crédito ha sido muy importante para la economía de la población de medianos y bajos ingresos, que impulsaron el fortalecimiento del sector.

A fines de 1984 existían registradas en la Dirección Nacional de Cooperativas, 842 cooperativas, en la actualidad existen registradas más de 900 cooperativas.

En 1985, a través de la Ley de Régimen Monetario se señala a las cooperativas de ahorro y crédito abiertas al público como parte del sistema Financiero y por tanto bajo el control de la Superintendencia de Bancos. Esta ley pretendió someter a las cooperativas a un control similar al ejercido sobre cualquier otra entidad financiera del país, generando grandes discusiones por no tomar en cuenta su origen social. En 1986 se incorporan alrededor de 130 cooperativas al control de la Superintendencia de Bancos. La situación de estas Cooperativas en este momento era tal, que ni siquiera existía información financiera actualizada y los balances se emitían semestralmente en el mejor de los casos. En este entonces, se discutió también mucho si las cooperativas de ahorro y crédito son intermediarias financieras cuando solamente están atendiendo a socios, y así buscando la salida al control mediante la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Finalmente quedaron veinte Cooperativas clasificadas por el tamaño en sus Activos, Pasivos y Patrimonio como las más grandes bajo de la Superintendencia de Bancos y Seguros, generando una división del sistema de control de las cooperativas entre la Superintendencia de Bancos y el Ministerio de Bienestar Social.

Entre 1988-1990, se presenta al Congreso una propuesta de una nueva Ley de Cooperativas, la cual incorpora la creación de la Superintendencia de Cooperativas, esta Propuesta pasa una primera discusión y luego es archivado.

Entre los años 1988 y 1989 se origina la crisis en la importante Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco de Asís", debido a la gran concentración de créditos, préstamos personales vinculados con los directivos, así como también la falta de pago de los clientes por sus créditos. Este acontecimiento fue una clara advertencia de una tendencia a distorsionar la finalidad del cooperativismo.

En 1994, se emite la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, la que ratifica a las Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas al público como parte del sistema financiero nacional pero se establece una moratoria para la creación de nuevas instituciones financieras. Bajo este argumento, se impide, que otras Cooperativas que superaban a los 20.000 salarios mínimos vitales (SMVG) en activos ingresen al control de la Superintendencia de Bancos. En este momento este monto equivalió a unos USD 900.000.

En 1998 fue emitido el Decreto Ejecutivo 1227, que regula la organización, el funcionamiento y control de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Se exige un mínimo de capital de 300.000 UVC (Unidad de Valor Constante) que hacía una equivalencia con el valor en sucres que se tenía en esa época, por lo que no perdía poder adquisitivo y mantenía su valor, para la constitución de una Cooperativa, que equivalía alrededor de los dos millones de dólares y se dio un año de plazo para la incorporación de las Cooperativas al control de la Superintendencia de Bancos. Pero, como no fue aclarada la confusión entre cooperativas abiertas al público y cerradas, se mantenía la división de control de las cooperativas. Bajo este esquema, las Cooperativas que quedaron bajo control de la Dirección Nacional de Cooperativas del ministerio de Bienestar Social, no han sido consideradas como parte del sistema financiero y por tanto no se ven obligadas de cumplir ciertas normas, lo cual genera oportunidades, pero también amenazas.

En resumen, interpreto que fueron creadas las leyes según la conveniencia e intereses, y además, se dio con toda esta confusión una proliferación en la creación de Cooperativas de ahorro y crédito. Bajo características como:

- Sin clara orientación de sus objetivos;
- Sin saber que hacer ni cómo hacer, y por tanto;
- No viables, sin posibilidades de autosostenibilidad; o,
- Con la única expectativa de recibir recursos externos de programas específicos de organizaciones; y,
- Sin ningún control del estado y también se ha dado un manejo político y/o sindicalista a un tema técnico.

Todas estas trabas finalmente resultaron en el deseo de ordenar esta confusión; el resultado fue la emisión del Decreto Ejecutivo 2132 al 4 de diciembre 2001 con el fin de someter a todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito no gremiales al control de la Superintendencia de Banco y Seguros hasta el 4 de diciembre del 2005.

Esta reforma del marco de regulación y control de las cooperativas era muy necesaria, y tiene algunos criterios muy buenos como:

- Se alinea en los principios de control y tendencia mundial en el sentido que cuando una institución capta fondos del público, tiene que existir un control para proteger a los ahorristas;
- Que elimina la ambigüedad respecto al concepto de Cooperativas de Ahorro y Crédito "abierta" y "cerrada";
- Aclara la aplicación indistinta de la Ley, muchas veces según conveniencia;
- Cubre la ausencia total de control de las cooperativas bajo la Dirección Nacional de Cooperativas;
- Reconoce la especialización del sector en la intermediación financiera;
- Unifica el control de las cooperativas en un solo ente especializado;

- Unifica los principios de gestión como la contabilidad, los estados financieros y la aplicación de normas de prudencia y de control;
- Garantiza el ahorro de los depositantes, un punto muy importante cuando las cooperativas están dirigidas a sectores de escasos recursos;
- Promueva la imagen de solvencia y garantía de las cooperativas tanto al interior del país como al exterior; y por fin,
- Promueva el manejo técnico de estas entidades.

Sin embargo no todo es perfecto, algunas cooperativas de la zona rural, por el mismo tamaño del mercado en que funcionan, no alcanzan el monto patrimonial exigido, es decir a los 200.000 dólares hasta el 4 de diciembre 2005, valor que se mantiene hasta la actualidad.

1.4.1 Enfoque de la realidad cooperativa de ahorro y crédito en Ecuador

Según monitoreo realizado por la firma consultora Swisscontact en noviembre del 2000, las cooperativas abarcaban un mercado de apenas 3% frente a los Bancos. Según informe de la Revista Lideres del 8 de junio del 2009, han crecido los créditos del sistema cooperativo en un 8.5% lo que equivale a mil doscientos doce millones de dólares.

Actualmente el sector de las Cooperativas está compuesto especialmente por personas de recursos económicos medios y bajos, tales como empleados y obreros, quienes destinan parte de sus ingresos al ahorro cooperativo principalmente con la finalidad de acceder a préstamos, que los destinan a la adquisición de bienes de consumo duraderos, vivienda, y comercio; también este sector está integrado por el sector informal compuesto por pequeños comerciantes, artesanos, mecánicos y agricultores.

La construcción de la economía cooperativa depende de todos los cooperados, de su actividad, su entusiasmo, su apego a la causa cooperativa, su compromiso en los asuntos del cooperativismo, su decisión y su perseverancia.

La economía cooperativa de ahorro y crédito tiene una significación particularmente importante, pues posee la particularidad de elevar simultáneamente los niveles económicos, sociales y educativos de los estratos de ingresos medios y bajos, de esta forma se determina un papel de trascendental importancia social que ningún otro tipo de actividad económica puede ofrecer a la sociedad.

1.5 CLASIFICACIÓN DEL SISTEMA COOPERATIVO EN EL ECUADOR

1.5.1 Cooperativas de Ahorro y Crédito Cerradas

Según la Ley de Cooperativas, en el artículo 1 dice: "Son cooperativas las sociedades de derecho privado formadas por personas naturales y jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con aportación económica, intelectual y moral de sus miembros".⁴

Las cooperativas de ahorro y crédito cerradas no hacen intermediación financiera con terceros (particulares) sino solo con los socios.

En la actualidad dentro de las cooperativas de Ahorro y Crédito del sistema cerrado existen alrededor de 300 cooperativas.

1.5.2 Cooperativas de Ahorro y Crédito Abiertas

Las cooperativas de ahorro y crédito abiertas al público son las que realizan intermediación financiera, entre socios y terceros.

Estas cooperativas de carácter abierto, mediante Decreto Ejecutivo N° 1845, publicado en el Registro Oficial N° 438 dependerán de la Dirección Nacional de

⁴ Ley de Cooperativas de Ahorro y Crédito, artículo 1. Registro Oficial No. 438 de 1998

Cooperativas de la Superintendencia de Bancos; en la actualidad son 29 Cooperativas de Ahorro y Crédito que dependen de la Superintendencia de Bancos.

Según lo dispuesto en el artículo 2 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las Cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público han sido calificadas como instituciones financieras; por lo tanto según el artículo 215 de la misma ley, "Es potestad del poder Ejecutivo reglamentar la constitución, organización, funcionamiento y liquidación, así como las facultades de competencia y control de la Superintendencia de Bancos con respecto a las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público en general".⁵

1.6 COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "COTOCOLLAO LTDA."

1.6.1 Reseña Histórica

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "Cotocollao Ltda.", nace con la iniciativa del Ing. Hugo Aulestia, Sr. Leonardo Castillo, Lic. Ricardo Núñez y Sr. Manuel Rodríguez, apoyados por el padre Juan Francisco Yáñez, Párroco de Cotocollao, que preocupados por el bienestar de su Parroquia deciden conformar una cooperativa de ahorro y crédito, para ello se instalaron en el pretil de la iglesia en donde recibían inscripciones de socios con cuotas de 5 sucres cada uno.

El 7 de junio de 1964, se constituye legalmente en la ciudad de Quito, según Acuerdo Ministerial N° 2561, emitido por la Dirección Nacional de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social y Trabajo.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "Cotocollao Ltda.", de derecho privado, sin fines de lucro, ha encaminado su labor hacia la promoción de la cooperación

⁵ *Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, artículo 215*

económica, social y cultural entre socios, así como también el fomento a la educación, difusión y práctica de los principios de cooperativismo.

En la actualidad la Cooperativa está abierta, su matriz se encuentra en Cotacollao y cuenta con agencias en los sectores de: Pomasqui, Calderón, San Antonio de Pichincha, Centro Histórico de Quito y en el Sur de Quito.

Desde el año de 1985 las actividades y operaciones que realiza, están regidas por la ley de Instituciones del Sistema Financiero.

Su MISIÓN es "Promover la cooperación económica y social entre socios y clientes, brindando servicios financieros de calidad y con un alto grado de seguridad para crear en ellos confianza en el sistema y mejorar su nivel de vida".

En cuanto a su VISIÓN la "Cooperativa Cotacollao Ltda., será una institución del Sistema Cooperativo Financiero cuyos niveles de crecimiento estarán basados en la experiencia, capacidad y eficiente administración de la Institución por parte de los directivos y funcionarios".

1.6.2 Razón Social, Constitución, Domicilio, Responsabilidad, Duración, Régimen de Leyes

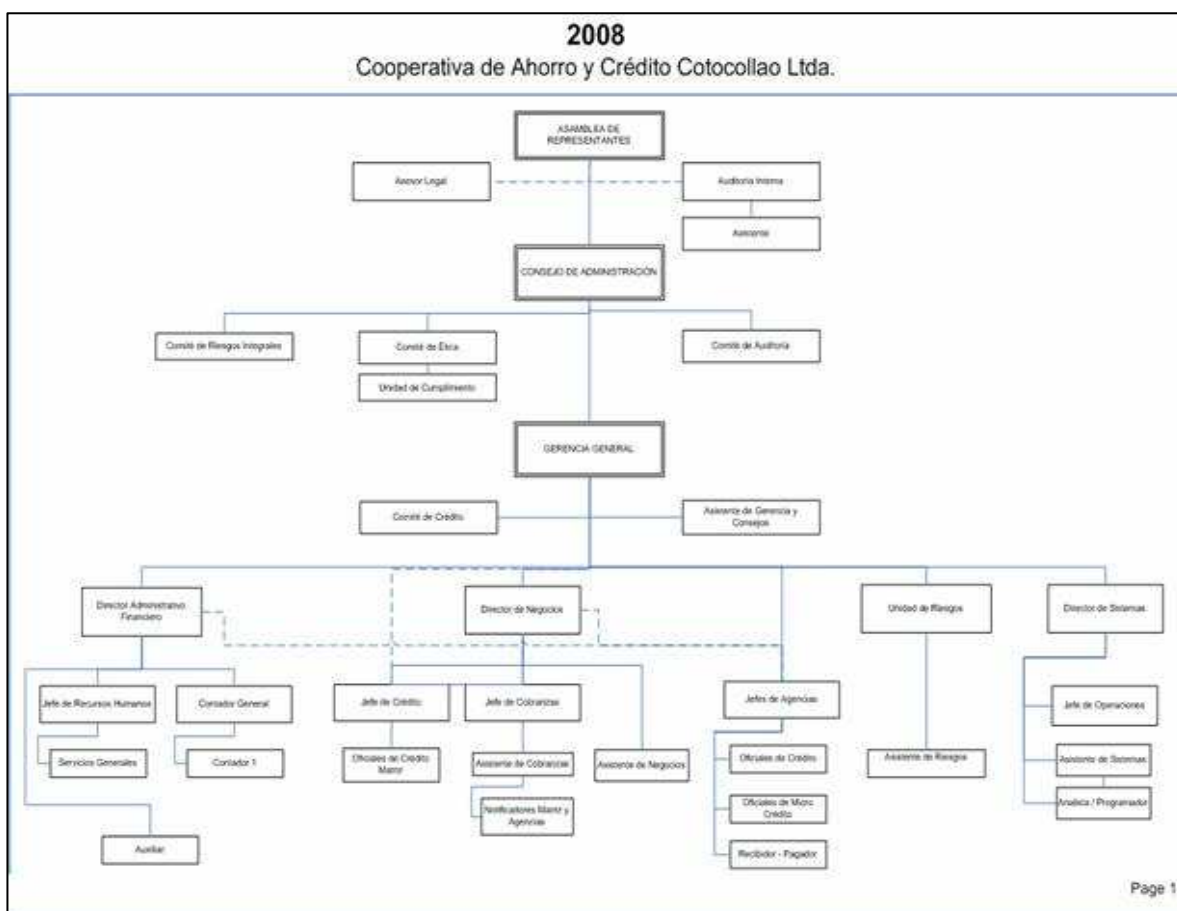
Según el estatuto, la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Cotacollao Ltda." es una persona jurídica de derecho privado abierta al público, constituida con domicilio en la ciudad de Quito, de responsabilidad limitada al patrimonio social, el mismo que está conformado por certificados de aportación nominativos individuales y transferibles. Tiene duración indefinida y puede disolverse por causales establecidos en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

1.6.3 Fines y Objetivo Social

La Cooperativa tiene los siguientes fines:

- Promover la cooperación económica y social entre sus asociados y terceros, para cuyo cumplimiento recibirá los ahorros a la vista y depósitos de ahorro o plazo (ó Plazo fijo) que realicen sus socios;
- Proporcionar a sus asociados mayor capacitación en lo económico y social mediante una adecuada educación cooperativista;
- Promover el mayor bienestar posible para sus socios mediante la creación de servicios, tales como: atención médica, ayuda mortuoria, comisariatos, centros de recreación cultura y otros servicios; y,
- Establecer nexos dentro y fuera del país, con entidades similares en beneficio de la cooperativa.

1.6.4 Estructura Organizacional



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "Cotocollao Ltda."

Del organigrama se desprende que están integradas las áreas en niveles básicos:

- **Nivel Directivo:** Conformado por la Asamblea General y Consejos de Administración y Vigilancia. Su máximo representante es el presidente de la cooperativa, de cuyo nivel se derivan políticas, fines, objetivos y principales funciones de la entidad atendiendo a las diferentes disposiciones de los organismos competentes.
- **Nivel Ejecutivo:** Está compuesto por la gerencia general, dirección administrativa financiera, funcionarios que se encargan de planificar, organizar, controlar y evaluar realizando un continuo seguimiento de los problemas y tomando decisiones emanadas del nivel anterior.
- **Nivel Asesor:** Constituido por la asesoría jurídica y la auditoría interna; les corresponde emitir orientaciones para que los ejecutivos cumplan con eficacia la gestión encomendada.
- **Nivel Auxiliar o de Apoyo:** La integran las diferentes comisiones así como también los jefes de las dependencias administrativas y financieras que de alguna manera desempeñan funciones dirigidas al cumplimiento de la misión, tendiente a lograr los objetivos de la Cooperativa.
- **Nivel Operativo:** Son todas aquellas personas que ejecutan directamente las funciones sustantivas de la cooperativa; es decir atención al cliente, transacciones personales.

1.7 PRODUCTOS FINANCIEROS QUE OFRECE

Mientras que en el pasado las políticas empresariales de las instituciones financieras estaban centradas en la oferta de sus productos; hoy en día se parte de la idea de que es la demanda la necesidad del cliente en el ámbito financiero lo que determina el comportamiento de las instituciones.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Cotocollao Ltda.”, es una institución financiera con el afán de brindar ayuda a sus socios, a través de productos de carácter financiero y servicios sociales.

1.7.1 Ahorros

La Cooperativa no posee socios de alto nivel económico, por lo que los ahorros que se presentan no son tan altos como en las entidades bancarias.

Los saldos que los socios mantienen sirven para conservar una membresía activa o para mantener una directa relación con la expectativa de obtener un crédito; hay socios que mantienen saldos más elevados, generalmente son aquellos que operan con crédito, por tanto los saldos registrados son los que obligatoriamente deben mantenerse.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Cotocollao Ltda. tiene establecido que todas las personas podrán ser socios con 30 dólares, los cuales son distribuidos de la siguiente manera:

- Depósitos en ahorros \$ 15
- Certificados de Aportación \$ 15

Y ofrece al socio los siguientes planes de ahorro:

a) Cuentas de Ahorro

Los ahorros ganan un interés del 4% anual con capitalización semestral.
El mantenimiento de la cuenta es de 4 dólares anuales.

b) Depósitos a Plazo Fijo

Este depósito permite que el dinero sea productivo, ya que tiene una mayor tasa de interés que va desde el 6% al 9% dependiendo del monto y del plazo.

El monto mínimo es desde 100 dólares; sin límite superior. El Plazo va desde mínimo 30 días hasta 360 días renovables.

c) Ahorro Plan

Funciona a través de un contrato en la cual interviene la cooperativa y el socio; donde el socio se compromete a depositar un mínimo de 5 dólares mensuales durante el plazo determinado en el contrato (generalmente más de un año); el cual ganará un interés del 8% al 9% anual, con capitalización mensual.

En este tipo de Ahorros intervienen los siguientes planes:

- Jubilación
- Fondo Multiuso
- Inversión Productiva
- Vehículo
- Vivienda
- Ahorro programado mensualmente.

d) Certificados de Aportación

Toda persona que quiera ser socio tiene que aportar con 15 dólares y obtiene un certificado de aportación, el cual le garantiza ser dueño de la Institución y participaría de las utilidades de la Cooperativa.

1.7.2 Préstamos

Luego de cumplir con requisitos de forma, el socio o cliente puede recibir préstamos con el compromiso de devolverle a la Cooperativa, en un plazo de tiempo convenido, el capital junto con los intereses generados. Dentro de la estructura del crédito es indispensable la asignación de un porcentaje de dinero del préstamo, como encaje, de acuerdo al monto y el plazo.

El efecto que produce mantener un encaje es el encarecimiento del costo de la deuda sobre el monto del préstamo ya que su tasa efectiva es mayor a la contratada (nominal); esto se da por el pago de un monto total siendo utilizado un porcentaje menor (total préstamo - encaje).

Las características vigentes al mes de agosto del 2003 en los préstamos de la Cooperativa son las siguientes:

a) Crédito Ordinario

Monto	Desde 100 hasta 7.000 USD
Plazo	De 3 a 36 meses
Interés	18.90% anual sobre saldos (en función de la tasa máxima convencional)
Encaje	sexta parte del valor del préstamo
Garantías	Uno o dos garantes
Retenciones	5% en Certificados de Aportación
Descuentos	3.2% desglose: 3% Gastos Administrativos, 0.2% Verificación.

b) Crédito Hipotecario

Monto	Desde 100 a 18.000 USD
Plazo	De 3 a 60 meses
Interés	18.90% anual sobre saldos (en función de la tasa máxima convencional)
Encaje	sexta parte del valor del préstamo
Garantías	Casa o terreno.
Retenciones	5% en Certificados de Aportación
Descuentos	3.2% desglose: 3% Gastos Administrativos, 0.2% Verificación.

c) Crédito Automático

Monto	Desde 100 hasta 6.000 USD
Plazo	De 3 a 45 meses

Interés	15% anual sobre saldos (en función de la tasa máxima convencional)
Encaje	80% del ahorro
Garantías	Ahorros
Descuentos	3% desglose: 3% Gastos Administrativos
Tiempo trámite	Máximo media hora

(Ejemplo: si el socio tiene ahorrado 1.000 USD el valor del préstamo será de máximo 800 USD)

d) Crédito Emergente

Monto	Desde 100 hasta 1.000 USD
Plazo	De 3 a 45 meses
Interés	18.90% anual sobre saldos (en función de la tasa máxima convencional)
Encaje	Sexta parte del valor del préstamo
Garantías	Un garante
Retenciones	5% en Certificados de Aportación
Descuentos	3.2% desglose: 3% Gastos Administrativos, 0.2% Verificación.

1.7.3 Productos de servicio social

En la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Cotocollao Ltda.” se ha establecido beneficios para todos los socios abarcando aspectos fundamentales y necesarios que demanda la sociedad para tener una mejor forma de vida:

a) Seguro

Seguro de vida por muerte natural	\$ 600
Seguro de vida por muerte accidental	\$ 300
Invalidez total o parcial	\$ 300
Sepelio	\$ 150
Renta de hospitalización por accidente, diarios desde	

el 2 día mientras permanece hospitalizado	\$ 21
Gastos médicos por enfermedad	\$ 35
Gastos médicos por accidente	\$ 56
Gastos médicos dentales	\$ 35

b) Centro Médico

Todos los socios pueden ser atendidos en forma gratuita por especialistas, los cuales se encuentran en la Cooperativa (Matriz), brindando servicios en las áreas de: Medicina General, Medicina Interna - Electrocardiogramas, Ginecología y Obstetricia, Pediatría, Odontología, Laboratorio Clínico, Ecosonografía,

c) Cursos de Capacitación

Entre los cursos que se otorgan a los socios se encuentran los siguientes:

➤ **Cooperativismo**

Este curso es obligatorio para todos los socios que quieran acceder a un préstamo, ya que para ello necesitan el certificado del curso.

➤ **Microempresa**

Se les brinda cursos de cómo llevar su Microempresa de una manera eficiente, reforzando en áreas como contabilidad, etc.

➤ **Manualidades**

Los capacitadores en esta área son personas que integran el convenio con el Municipio del Distrito Metropolitano.

1.7.4 Número de socios

A diciembre del 2008 se registró los siguientes cambios con respecto al número de socios:

Número de socios que ingresaron al año	1.910
Número de socios que salieron en el año	718
Dando como total de socios a diciembre del 2008:Activos	11.915
Inactivos	8.523
TOTAL	20.438

Socios Activos.- son aquellos que mantienen movimiento periódico en su cuenta, y cumplen con el saldo mínimo requerido de 10 dólares.

Socios Inactivos.- son aquellos que no han registrado movimiento durante 180 días y que no cumplen con el requerimiento mínimo.

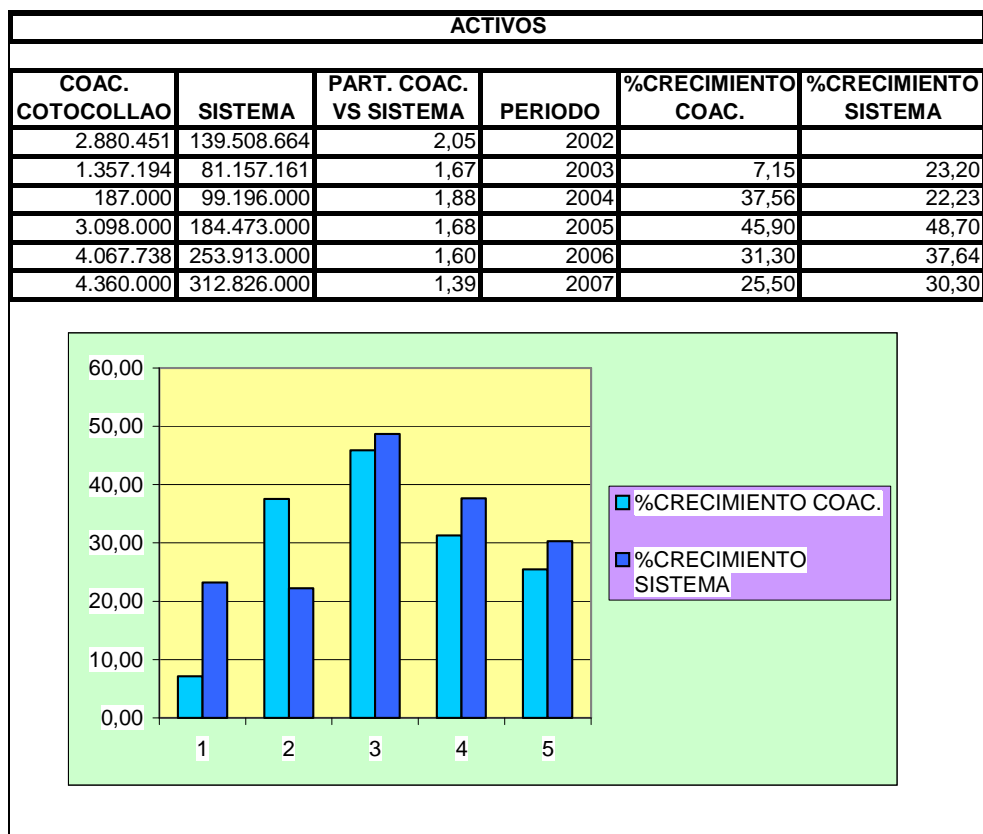
Para el año 2008 se registró un incremento de socios inactivos debido al aumento del monto de los certificados de aportación de 7 a 15 dólares; es decir, el saldo de la cuenta de ahorros se trasladó a certificados de aportación, pero al no cumplir con el requisito del mínimo en ahorros, se convierte en socio inactivo.

1.8 SITUACIÓN ACTUAL DE LA COOPERATIVA “COTOCOLLAO LTDA.”

En la actualidad la institución presenta un manejo estable; no ha dejado de atender créditos, a pesar de todas las circunstancias del entorno. Se observa a continuación el análisis de las cuentas del Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias de los últimos 5 años.

Tabla y Gráfico N° 1

ACTIVOS (En dólares)



Fuente: Balances COAC, S.Bcos
Elaborado: Aracely Tamayo

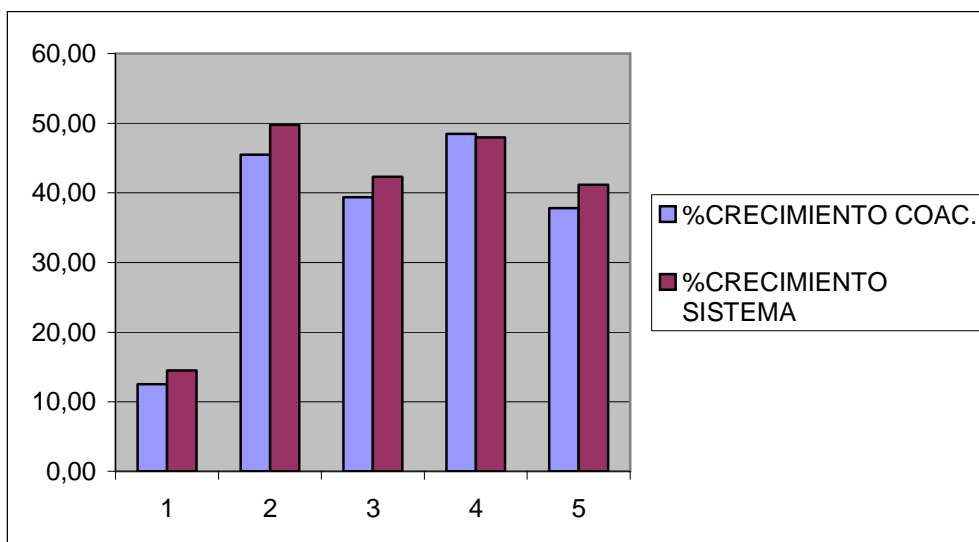
Dentro de este grupo se considera tanto Activos productivos (préstamos, inversiones, etc.) y activos improductivos (Activos Fijos y Otros Activos).

En el año 2005, se observa un incremento en las cuentas del activo debido a la revalorización producida por el reavalúo de Activos Fijos aplicado por las Resoluciones de la Superintendencia de Bancos. (Normas Ecuatorianas de Contabilidad, NEC 17).

Tabla y Gráfico N° 2

PASIVOS (En dólares)

PASIVOS					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
1.396.258	82.595.307	1,69	2002		
584.896	47.521.081	1,23	2003	12,50	14,50
1.113.000	66.528.000	1,67	2004	45,50	49,80
1.982.000	126.475.000	1,54	2005	39,40	42,30
2.943.000	190.126.000	1,55	2006	48,49	47,99
3.160.000	237.334.000	1,33	2007	37,80	41,20



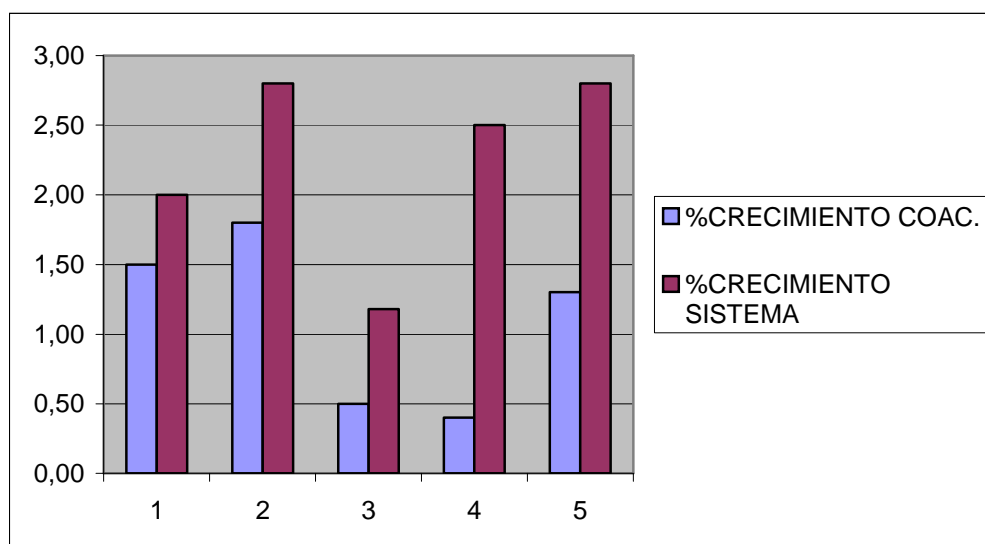
Fuente: Balances COAC, S. Bcos
Elaborado: Aracely Tamayo

El grupo de pasivos conformado por: Depósitos a la Vista, depósito a plazo, depósito para encaje, ahorro de menores de edad, créditos de la Corporación Financiera Nacional ha crecido en un 48.49%.

La variación se produce debido a que las tasas pasivas que la Cooperativa pagaba eran bastante atractivas lo que generó un incremento en captaciones tanto en depósitos a la vista como a plazo.

Tabla y Gráfico N° 3
PATRIMONIO
(En dólares)

PATRIMONIO					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
1.464.193	56.913.357	2,57	2002		
772.352	33.636.080	2,30	2003	1,50	2,00
754.000	32.668.000	2,31	2004	1,80	2,80
1.116.000	56.998.000	1,99	2005	0,50	1,18
1.124.000	63.788.000	1,76	2006	0,40	2,50
1.104.000	68.933.000	1,80	2007	1,30	2,80



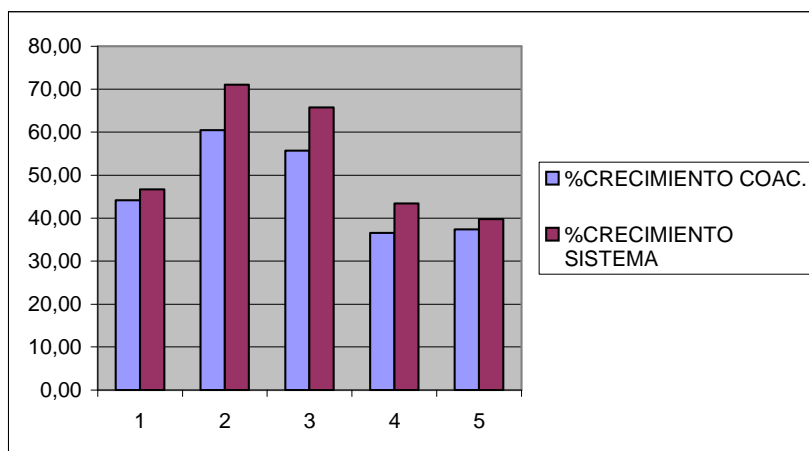
Fuente: Balances COAC, S.Bcos
 Elaboración: Aracely Tamayo

El Patrimonio ha crecido en un 1.99% en el período del 2004 al 2005, el porcentaje es reducido pero en valor significa \$ 22.047 que a un promedio de \$15 en Certificados de Aportación por socio de acuerdo a disposiciones emitidas por el Consejo de Administración, nos da un aproximado de 1400 socios nuevos.

Al realizar un reavalúo de activos, podemos observar que el incremento en el activo, se refleja también en el patrimonio, además existe un incremento en los certificados (le aportación que se refleja directamente en el Capital Social de la Cooperativa.

Tabla y Gráfico N° 4
DEPÓSITOS A LA VISTA
(En dólares)

DEPOSITOS A LA VISTA					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
1.174.360	60.191.075	1,85	2002		
444.961	28.970.744	1,64	2003	44,20	46,70
1.013.000	49.534.000	2,05	2004	60,50	70,98
1.577.123	99.002.323	1,59	2005	55,69	65,80
2.153.230	141.971.353	1,52	2006	36,53	43,40
2.442.843	171.394.380	1,43	2007	37,40	39,80



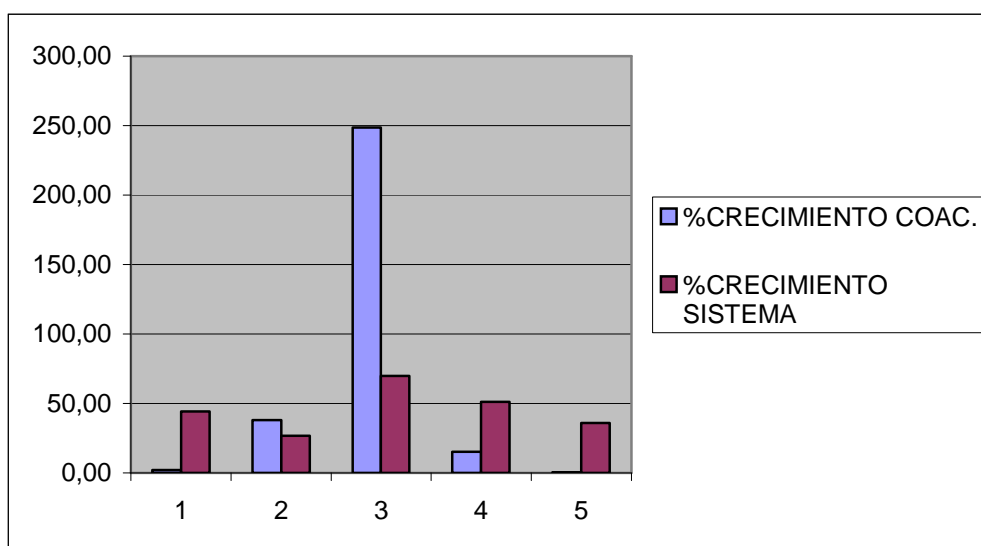
Fuente: Balances COAC, S.Bcos
 Elaboración: Aracely Tamayo

Los depósitos a la vista, se ha incrementado en un promedio del 48% durante el período de 2002 a diciembre del 2007. En su calidad de entidad financiera la Cooperativa Cotocollao Ltda. ofrece productos de inversión. Están constituidos por: aportaciones de socios (depósitos a la vista), depósitos a plazo fijo, certificados de aportación, además se determina el flujo de efectivo que ingresan por créditos obtenidos de instituciones financieras gubernamentales y de índole privado, coma la Corporación Financiera Nacional, Bancos y otras instituciones financieras internas, así como externas.

No se ha evidenciado que la cooperativa realice acciones para captar socios con alta capacidad de ahorro; en ocasiones se realizan promociones o sorteos para mejorarlas, sin embargo, en la práctica una vez concluido el efecto ilusión, los ahorros pueden disminuir a niveles inferiores a los del inicio de la promoción.

Tabla y Gráfico N° 5
DEPÓSITOS A PLAZO
(En dólares)

DEPOSITOS A PLAZO					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
60.574	6.426.468	0,94	2002		
61.847	9.269.044	0,67	2003	2,10	44,23
85.405	11.733.054	0,73	2004	38,09	26,68
297.796	19.930.005	1,49	2005	248,69	69,86
342.719	30.140.368	1,14	2006	15,09	51,23
529.565	40.947.832	1,29	2007	0,56	35,86



Fuente: Balances COAC, S.Bcos

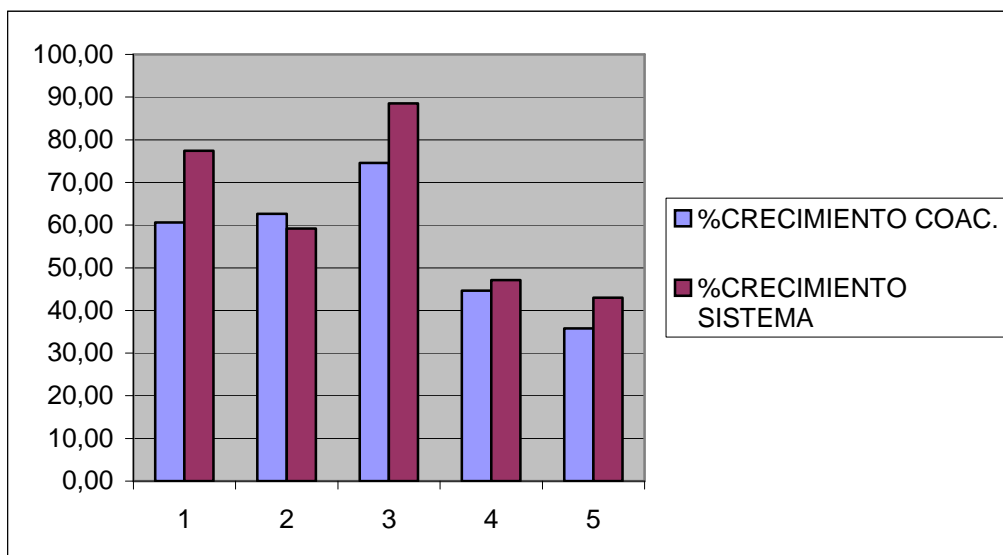
Elaboración: Aracely Tamayo

Los depósitos a plazo subieron 15%, existiendo un incremento de 44.923,15 dólares en el año.

La variación se produce debido a que las tasas pasivas que la Cooperativa pagaba eran bastante atractivas lo que generó un incremento en captaciones tanto en depósitos a la vista como a plazo.

Tabla y Gráfico Nº 6
CARTERA DE CRÉDITO
(En dólares)

CARTERA DE CREDITO					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
2.021.009	98.494.096	2,05	2002		
994.975	51.928.255	1,66	2003	60,61	77,43
1.130.249	66.733.347	1,69	2004	62,63	59,16
1.973.042	124.485.174	1,58	2005	74,57	88,54
2.854.150	183.107.582	1,56	2006	44,66	47,09
2.963.147	225.170.260	1,32	2007	35,82	42,97



Fuente: Balances COAC, S.Bcos
 Elaboración: Aracely Tamayo

El crecimiento de la cartera en el año 2005 ha sido del 74%. Para conseguir este crecimiento se ha trabajado con dos proyectos de la Corporación Financiera Nacional: Programa de protección Social y FONLOCAL, además de los recursos provenientes de ahorros, plazo fijo y depósitos de encaje.

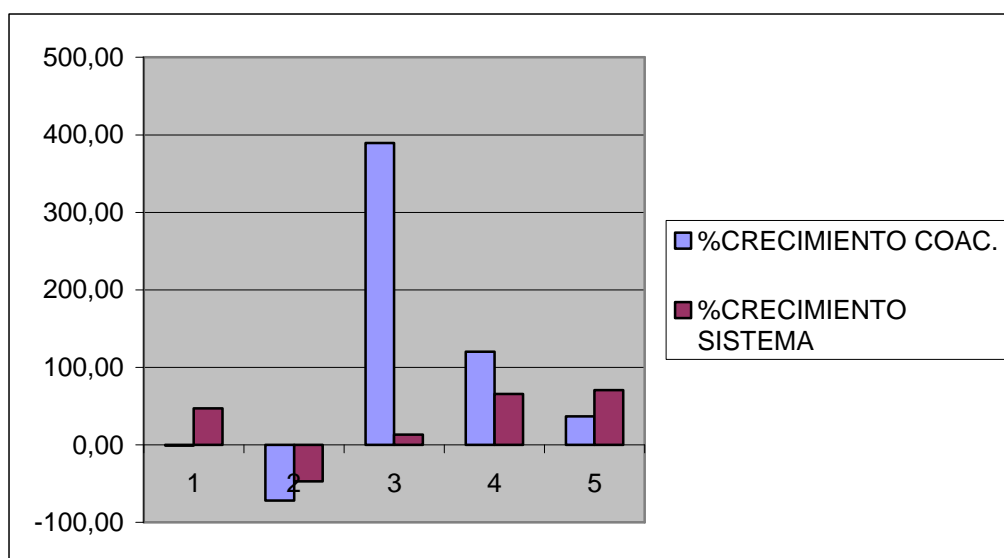
Debido al exceso de liquidez, la colocación de crédito se incrementó considerablemente, generando un margen financiero atractivo para la Cooperativa.

Las provisiones de cartera de crédito también aumentaron debido a las disposiciones de la Superintendencia de Bancos, con el cambio del catálogo de cuentas que divide a los créditos de acuerdo al destino de este, sean estos para: vivienda, consumo, comerciales, microempresa.

Los créditos constituye el principal servicio que la cooperativa ofrece a sus asociados. El componente de cartera está garantizado por las garantías prendarias, hipotecarias y sobre firmas. Entre las actividades principales a las que se otorgan los créditos tenemos las siguientes: Comercio, transporte, Pequeña Industria, consumo, compra de terrenos, compra de locales comerciales, vivienda y consumo en general.

Tabla y Gráfico N° 7
INVERSIONES
(En dólares)

INVERSIONES					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
85.109	10.234.780	0,83	2002		
84.596	17.839.777	0,47	2003	-0,80	47,31
23.719	9.400.157	0,25	2004	-71,96	-47,31
116.119	10.636.855	1,09	2005	389,66	13,16
255.523	17.734.154	1,44	2006	120,06	65,72
349.400	302.259.386	1,16	2007	36,74	70,46



Fuente: Balances COAC, S.Bcos
Elaboración: Aracely Tamayo

La cuenta inversiones ha crecido en un 120%, lo que ha permitido que la Institución pueda contar con un colchón financiero importante y presente índices de liquidez adecuados.

A pesar del incremento en colocaciones, el exceso de liquidez causado por el aumento de captaciones era tal que se tuvo que invertir en otras instituciones financieras a nivel nacional a fin de generar un margen financiero rentable aunque este comparado con la colocación de créditos a socios, sea menor.

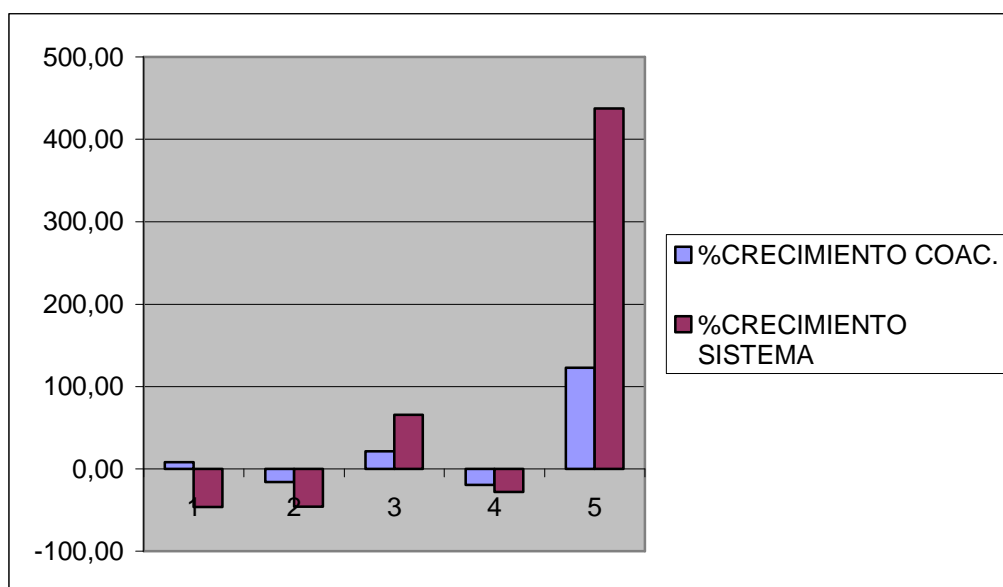
1.8.2 Cuentas del Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla y Gráfico N° 8

UTILIDADES

(En dólares)

UTILIDADES					
COAC. COTOCOLLAO	SISTEMA	PART. COAC. VS SISTEMA	PERIODO	%CRECIMIENTO COAC.	%CRECIMIENTO SISTEMA
49.057	3.527.526	1,10	2002		
52.988	1.887.570	-5,97	2003	8,01	-46,49
44.406	1.023.666	0,04	2004	-16,20	-45,77
53.824	1.696.678	1,40	2005	21,21	65,75
43.294	1.220.670	1,91	2006	-19,56	-28,06
96.488	6.560.950	1,47	2007	122,87	437,49



Fuente: Balances COAC, S.Bcos

Elaboración: Aracely Tamayo

En el período del 2006 la utilidad registra un valor de 43.294,00 dólares que se refleja en el Estado de Pérdidas y Ganancias, la disminución con respecto al año 2005 es debido a que existió un valor que se utilizó antes de cerrar Balances para provisionar la cartera de crédito, pues se avizora que de acuerdo a las disposiciones de la Superintendencia de Bancos los valores de provisión deberán ser mayores, con la finalidad de proteger a la Institución, pese a que este accionar significó menor valor de utilidades para los trabajadores y disminución sustancial en la utilidad total.

1.8.3 Índices financieros

1.8.3.1 Estructura y calidad de los Activos

- a) La calidad de los activos es el principal determinante de la solvencia de la Entidad. Refleja la eficiencia en la asignación de recursos en busca de la obtención de una adecuada rentabilidad una vez asociado el riesgo a cada tipo de activo.

Tabla N° 9
Estructura y calidad de los Activos
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Activos Productivos</u> Activo Total	80,66%	87,80%	72,68%	81,10%

La Cooperativa Cotocollao ha incrementado del año 2006 al 2007 en un 7.98% que comparado con el 6.7% de crecimiento del sistema, representa eficiencia en el uso de los recursos asignados.

- b) Determina el porcentaje de morosidad de cartera y los efectos que la falta de pago de un préstamo podría tener sobre la liquidez, rentabilidad y solvencia de la entidad.

Tabla N° 10
Estructura y calidad de los Activos
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Cartera Vencida</u> Cartera Total	5,56%	4,05%	2,02%	3,89%

La Cooperativa Cotocollao ha incrementado del año 2006 al 2007 3.54% su cartera vencida lo que refleja un alto índice de morosidad en el pago de los préstamos comparado un incremento del 0.16% del sistema.

1.8.3.2 Liquidez

- a) Su análisis busca determinar la capacidad de la entidad, no solo para el pago de sus obligaciones, sino para atender normalmente las demandas de crédito.

Tabla N° 11
Liquidez
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Fondos Disponibles</u> Total Depósitos a Corto Plazo	17,09%	22,05%	7,58%	15,76%

La Cooperativa presenta un incremento de liquidez de un 9.51% del año 2006 al 2007 que indica que por cada dólar depositado por los socios tiene un respaldo de 0.95 ctvs. adicional; frente al sistema se demuestra un importante crecimiento.

1.8.3.3 Eficiencia Financiera

Permite determinar el grado de optimización y uso de los recursos con que cuenta la entidad, para lo cual es necesario establecer un adecuado equilibrio en la estructura de activos y pasivos.

Relación de activos que generan rentas con los pasivos que producen gastos menor al 100%, queda un saldo de recursos sin costo para financiar activos rentables, lo cual es beneficioso para la posición competitiva de la entidad mayor al 100%, indica que existen activos improductivos que se están financiando con recursos con costo que afecta negativamente a los resultados.

Tabla N° 12
Eficiencia Financiera
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
$\frac{\text{Activos Productivos}}{\text{Pasivos con Costo}}$	114,69%	124,33%	116,83%	122,05%

La cooperativa ha disminuido del año 2006 al 2007 en un 2.14%, lo que significa que tiene menos pasivos con costo en relación al activo productivo.

1.8.3.4 Capitalización y Apalancamiento

Por apalancamiento se entiende el grado en que los activos de una entidad son financiados por fuentes externas al patrimonio.

- a) Determina el porcentaje del activo que se halla financiado con recursos de terceros. En esta relación se debe evaluar el riesgo y la rentabilidad que se derive del apalancamiento a fin de determinar si el resultado es positivo.

Tabla N° 13.1
Capitalización y apalancamiento
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	72,36%	74,87%	63,89%	69,64%

Se aprecia que la Cooperativa ha incrementado el índice de apalancamiento lo que significa que en el año 2007 el 72.36% de los activos es financiado con capital de terceros.

- b) Refleja en qué porcentaje los activos financiados con recursos propios.

Tabla N° 13.2
Capitalización y apalancamiento
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Capital y Reservas</u> Activo Total	23,83%	19,64%	35,25%	29,17%

Se aprecia que la Cooperativa ha disminuido el índice de capitalización lo que significa que en el año 2007, el 23.83% de nuestros activos es financiado con capital propio.

1.8.3.5 Rentabilidad

Este indicador refleja el rendimiento de los recursos propios de la entidad y debería ser, por lo menos igual a la tasa pasiva más alta o al índice de inflación. Debiendo compararse con la rentabilidad del sistema.

Tabla N° 14
Rentabilidad
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Resultados del Ejercicio</u> Activo Total	0,39%	1,56%	0,96%	1,18%

Esta razón mide el rendimiento de los activos de la entidad. Un resultado bajo, evidencia que los activos no generan ingresos eficientes para contribuir a la rentabilidad operacional que es lo que se aprecia en la Cooperativa Cotocollao y en el sistema Cooperativo en general.

1.8.3.6 Capacidad Patrimonial

Establece la solvencia patrimonial frente a la totalidad de los activos que maneja la entidad.

Tabla N° 15
Capacidad Patrimonial
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Sistema Patrimonio</u> Activo Total	27,64%	25,12%	35,82%	30,35%

Podemos apreciar que la Cooperativa cuenta con una solvencia patrimonial positiva, ya que puede cubrir con un 27.64% las obligaciones con terceros o con los propios accionistas. Frente al sistema tenemos un 2.52 % de capacidad patrimonial adicional.

1.8.3.7 Eficiencia Administrativa

Refleja la proporción de los componentes operativos del costo en relación a los recursos de intermediación y a los activos totales.

Tabla N° 16.1
Eficiencia Administrativa
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Gastos Operacionales</u> Activo Total	11,41%	9,73%	14,47%	11,86%

Podemos observar que los gastos operativos se han optimizado en el ejercicio 2007 frente al año 2006.

Tabla Nº 16.2
Eficiencia Administrativa
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Gastos de Personal</u> Activo Total	2,08%	2,42%	5,56%	5,46%

Debido a la reducción del 50% del personal en la Cooperativa, se ha logrado disminuir el gasto de personal buscando eficiencia y aprovechamiento de los recursos.

Tabla Nº 16.3
Eficiencia Administrativa
(En dólares)

	Dic-07	Sistema	Dic-06	Sistema
<u>Margen Financiero</u> Activo Total	7,18%	5,61%	9,85%	9,52%

El margen financiero presenta una disminución para el año 2007 en un 2.67% debido a la disminución de tasas de interés en el Sistema, con lo que el spread se vio afectado; a pesar de esto, la eficiencia financiera es de un 7.18% en relación a los activos.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

De acuerdo con el artículo 51 literal f) de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las cooperativas bajo la Superintendencia de Bancos, pueden otorgar préstamos quirografarios, hipotecarios y prendarios.

De acuerdo con la Ley para un adecuado manejo de los límites de crédito, el conjunto de las operaciones crediticias a favor de un solo socio o cliente no puede sobrepasar del 200% del patrimonio del deudor, a no ser que éste presente garantías adecuadas, que cubran el excedente, por lo menos el 120%.

En las condiciones actuales del país, se puede percibir una crisis profunda llevada por diversos factores, tomando en cuenta dicha referencia es muy difícil acceder a créditos por parte de la Microempresa, por ello se presenta la necesidad de acoplar productos cooperativos a las necesidades referidas por ello:

2.1 CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

2.1.1 Concepto

Es un préstamo de corto plazo, mediano o largo plazo que será entregado por la Cooperativa para el financiamiento de:

- Construcción, ampliación e instalación del taller o negocio para el desarrollo de la actividad microempresarial;
- Adquisición de maquinaria, equipos, repuestos, herramientas, muebles y enseres;
- Adquisición de materia prima, materiales y suministros necesarios para el arranque del proyecto; y,
- Asistencia técnica para el desarrollo de la microempresa.

Aspectos jurídicos

De acuerdo con el artículo 51 literal f), de la ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las Cooperativas bajo el control de la Superintendencia de Bancos, pueden otorgar préstamos quirografarios, hipotecarios y prendarios.

De acuerdo con la ley para un adecuado manejo de los límites de crédito, el conjunto de la operaciones crediticias a favor de un solo socio o cliente no puede sobrepasar del 200% del patrimonio del deudor, a no ser que éste constituya garantías adecuadas que cubran el excedente, con al menos el 120%.

2.1.2 Objetivo

Este producto está dirigido a la base actual de socios y hacia nuevos socios o clientes, interesados en incrementar o formar su propio negocio microempresarial o ampliar el que ya tienen, dándoles las facilidades necesarias para obtener el capital y el asesoramiento correspondiente.

Desde el punto de vista interno de las entidades de crédito, el atractivo del cliente microempresario, deriva de la rentabilidad directa que ofrecen las operaciones y de su vínculo con las operaciones de captación de depósitos.

La fortaleza microempresarial se fundamenta en el conocimiento del producto que elaboran o comercializan, en alta responsabilidad de pago y en el bajos niveles de morosidad.

2.2 LÍNEA DE CRÉDITO PERMANENTE

2.2.1 Concepto

Línea de Crédito es un monto de riesgo o un cupo de crédito pre-aprobado a favor de un socio o cliente, para que lo use en los diferentes productos de crédito, de acuerdo con sus necesidades, dentro de un tiempo establecido.

Tiene el concepto de fondo rotativo, es decir disminuirá conforme el socio utilice los diversos productos y a su vez el cupo se recuperará cada vez que se realicen abonos y/o cancelaciones a la(s) obligación(es).

El plazo de la línea de crédito, es recomendable que no exceda de un año, sin embargo, el organismo que aprobó la línea tiene la atribución para el vencimiento autorizar o revocar que se renueve la misma, previo el análisis respectivo en cuanto a condiciones, montos, plazos (iguales o diferentes), a la línea original.

El cliente en esa línea, no tiene que esperar la aprobación de cada operación de crédito para cuando requiera financiamiento. Con lo dicho no exonera de responsabilidad a los funcionarios que autorizan la instrumentación, quienes deberán informarse previamente, en cada caso (concesión o renovación) de las condiciones de solvencia, responsabilidad, etc. Además la existencia de una línea de crédito no constituye una obligación de desembolso de los recursos por parte de la Cooperativa, sino la existencia de un acuerdo que puede variar dependiendo de las condiciones del socio y de la Cooperativa.

2.2.2 Objetivo

Con la implantación de este producto "Línea de Crédito Permanente", se pretende cubrir una necesidad del sector microempresarial y complementar una gama de productos orientados a satisfacer las necesidades del microempresario.

Aspectos jurídicos

De acuerdo con el artículo 51 literal f), de la ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las Cooperativas bajo control la Superintendencia de Bancos, pueden otorgar préstamos quirografarios, hipotecarios y prendarios con o sin emisión de títulos.

2.3 CONCENTRACIÓN DE OBLIGACIONES

2.3.1 Concepto

Es un mecanismo de financiamiento mediante el cual, la cooperativa concede un crédito, para concentrar todas las obligaciones que mantenga un socio o cliente con otras instituciones financieras y que le permita rehabilitar su negocio o microempresa.

Este crédito requiere un análisis particular en la situación financiera del socio, evaluada a través de sus balances o estados patrimoniales, de la real capacidad de pago y de una evaluación de las garantías que se ofrezcan que de preferencia deberán ser reales.

2.3.2 Objetivo

El producto estará dirigido a la base de socios particularmente microempresarios y en especial a captar nuevos socios o clientes que se encuentren interesados en concentrar todas sus obligaciones con la cooperativa, que teniendo la suficiente capacidad de pago, pueden garantizar adecuadamente la operación crediticia.

Los recursos se entregarán directamente a las entidades financieras previo la entrega de los documentos que certifiquen las obligaciones, información que será verificada a través de la Central de Riesgos que posea la cooperativa.

Aspectos jurídicos

De acuerdo con el artículo 51 literal f), de la ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las cooperativas bajo control la Superintendencia de Bancos, pueden otorgar préstamos quirografarios, hipotecarios y prendarios con o sin emisión de títulos.

2.4 NEGOCIACIÓN DE DOCUMENTOS

2.4.1 Concepto

Mecanismo de financiamiento mediante el cual, la cooperativa negocia: letras de cambio, pagares, facturas y otros documentos, creados por operaciones de crédito, concediendo anticipos en efectivo al cliente o socio, con el respaldo de los documentos referidos, sin asegurar el resultado final de la operación, esto es el cobro.

La cooperativa recibirá por esto una comisión variable, en función de las circunstancias concretas de cada operación y sobre los saldos retenidos se devengará el interés, no solo a efectos de garantía sino como motor de beneficio cooperativo.

Debido a las características de operación de crédito, esta es de alto rendimiento para la cooperativa y “costosa” para el cliente, sin embargo la provisión de liquidez, radica el beneficio para el cliente o socio.

2.4.2 Objetivo

Con la negociación de documentos el socio realiza un anticipo de fondos que tiene tres características:

- El descuento debe ser generalmente sobre un efecto de comercio;
- Para fijar el techo de descuento la cooperativa debe fundamentarse en la solvencia del vendedor; y,
- En el caso de falta de pago, la cooperativa concurrirá contra el socio o cliente y/o contra los deudores de los documentos, si es necesario.

Con la implementación del producto "Negociación de Documentos", se puede captar un importante segmento de mercado que eleve el rendimiento de los activos productivos de la Cooperativa y a su vez otorgar liquidez al socio para que continúe con el giro normal de su negocio.

Aspectos Jurídicos

De acuerdo con el artículo 51, literal h) de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, las instituciones financieras podrán: "Negociar letras de cambio, pagarés, facturas y otros documentos de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos, con respaldo de los documentos referidos."

ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo de este capítulo es verificar la posibilidad real de penetración de productos financieros en el sector microempresarial del norte de Quito.

Considerando el rol de las cooperativas de ahorro y crédito y su potencialidad de incrementar la vinculación con el sector microempresarial se ha visto necesario el desarrollo de servicios crediticios más adecuados.

En este sentido el presente capítulo recoge las apreciaciones respecto a la situación del servicio y su vinculación con el sector mencionado, tomando como elementos de diagnóstico la información estadística, a través de cuestionarios, proyecciones y otros.

Los comentarios presentados pretenden constituir un insumo inicial para delimitar aspectos generales que implementaría la cooperativa para enfocarse en mayor medida a la microempresa.

La encuesta fue realizada a 200 personas del sector norte y sur de la ciudad de Quito, tanto socios como no socios.

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La encuesta está dirigida a la base actual de los socios y hacia nuevos socios o clientes (toda persona natural o jurídica dedicada a la microempresa artesanías, talleres comercio, servicios, etc.); interesados en incrementar o formar su propio negocio microempresarial o ampliar el existente, dándoles las facilidades necesarias para obtener el capital y el asesoramiento correspondiente.

También se investigará un grupo microempresarial que podría considerarse informal en toda la zona Norte de Quito en la cual influye la cooperativa como son las zonas de Cotocollao, Calderón, Pomasqui, San Antonio de Pichincha y Centro Histórico que son los lugares donde se encuentran ubicadas las Agencias.

Un propósito colateral de gran importancia es ayudar a la cooperativa para que adopte productos innovadores de crédito que le permita incrementar sus captaciones.

3.1.1 Objetivos

- Detectar prácticas de crédito de los socios;
- Proveer a la cooperativa información sobre características demográficas y socioeconómicas de los socios y clientes potenciales (Microempresarios);
- Encontrar oportunidades al sector cooperativo para lograr su crecimiento; y,
- Necesidades financieras exigidas por la naturaleza del negocio de sus socios o clientes.

3.1.2 Población y Muestra

El tamaño de la población se establece en primera instancia por el número de socios mayores de edad de la cooperativa, consolidándose con la población microempresarial en el sector Norte de Quito.

Tabla N° 17
Población
(En dólares)

DETALLE	UNIVERSO MUESTRAL	PARTICIPACIÓN
Microempresa S. Norte	64.000	76.46%
Socios Coop. "Cotocollao"	19.711	23.54%
Total Universo	83.711	100%

Fuente: Cooperativa Cotocollao.

Cámara Comercio de Quito

Elaboración: Aracely Tamayo

Para la presente investigación se tomará en cuenta el Muestreo aleatorio de ser encuestado, se escoge este método ya que se conoce el universo.

3.1.3 Cálculo tamaño de muestra

Considerándose un universo de 83.711 aproximadamente entre microempresas y socios se desarrollará el procedimiento en dos etapas:

Fórmula 1:
$$\frac{1}{4e^2} n_0 = Z^2$$

Donde: Z = nivel de confianza deseado (95%)
e = error de la estimación

El valor de Z es de 95%, observando una tabla de curva normal tiene un valor de 1.96. Se ha considerado un error 7%. Al reemplazar en la fórmula 1 se obtendrá:

$$n_0 = \frac{1,96^2}{40,07^2}$$

$$n_0 = 196$$

Formula 2:
$$n = \frac{n_0 * N}{n_0 + (N - 1)}$$

Donde: N = tamaño de población (83.711)

Reemplazando:
$$n = \frac{196 * 83,711}{196 + (83,711 - 1)}$$

$$n = 195,54$$

Por lo tanto se debe encuestar a 196 entre microempresarios y socios de acuerdo a la siguiente estructura:

Tabla Nº 18
Muestra
(En dólares)

DETALLE	TAMAÑO DE MUESTRA	PARTICIPACIÓN
Microempresa S. Norte	150	76.46%
Socios Coop. "Cotocollao"	46	23.54%
Total Muestra	196	100%

Elaboración: Aracely Tamayo

Se considera que la muestra seleccionada representa las características y tendencias actuales que tiene el socio, y el microempresario evaluado; pueden existir casos especiales o particulares que salgan del perfil, sin embargo estas excepciones considero que no inhabilitan la muestra.

3.1.4 Mecanismos

La técnica recomienda la utilización del cuestionario para obtener datos con mayor precisión, ésta se realizará mediante visitas al sector microempresarial, y

en el caso de socios se utilizará las instalaciones que dispone la cooperativa, de suerte que el socio pueda llenar el cuestionario el momento que llega a la cooperativa a realizar sus transacciones y en el caso particular el pago de obligaciones adquiridas.

3.2 DISEÑO DEL CUESTIONARIO

3.2.1 Objetivo general

Analizar las necesidades del mercado objetivo considerando las condiciones cooperativas y en particular del crédito para la microempresa que en la actualidad se encuentra desatendido y que puede ser de potencial crecimiento.

3.2.2 Estructura del cuestionario

Definido el objetivo, el cuestionario constará de preguntas de carácter cualitativo y cuantitativo es decir datos del encuestado y datos intrínsecos de investigación, como se presenta a continuación el diseño de la encuesta aplicada:

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “COTOCOLLAO LTDA.”

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

1. EDAD años () SEXO M() F()

2. CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO

Artesanal () Taller-Produc ()

Comercio () Servicios ()

3. Es socio de la Cooperativa Cotocollao Ltda.?

Si () No ()

4. Ha accedido a crédito cooperativo anteriormente? Bajo que modalidad?

Ordinario () Hipotecario ()

Oportuno () Automático ()

Emergencia () No acceden ()

5. Si se ofertaran créditos específicos microempresariales accedieron a los mismos?

Si () No ()

6. Cuáles son sus necesidades de crédito?

a) Por montos

Hasta 40 USD () De 41 a 120 USD ()

De 121 a 240 USD () De 241 a 400 USD ()

Otro (Especifique).....

b) Por tiempo

Semanal () Mensual ()

Trimestral () Semestral ()
 Anual ()

c) Por su utilización

Capital de Trabajo () Mercaderías ()
 Pago obligaciones () Otro (Especifique).....

7. Cómo ha financiado las operaciones de su negocio?

Capital Propio () Prestamos Cooperativos ()
 Préstamos Bancarios () Otras (especifiquen).....

8. Cuántas personas dependen del negocio? () Personas

9. Qué tipo de garantías podría ofrecer?

Personal () Prendario ()
 Bienes Raíces () Inventarios ()
 Vehículos () Otro (Especifique).....

10. Qué formas de pago prefiere?

Semanal () Mensual ()
 Trimestral () Semestral ()
 Anual () Otro (Especifique)

11. Qué plazos considera adecuados para el reembolso del mismo?

Hasta 30 días () De 31 a 90 días ()
 De 91 a 180 días () De 181 a 360 días ()
 Otro (Especifique).....

12.Cuál sería su disposición al ahorro mensual?

De 4 a 20 Usd () De 21 a 40 Usd ()

De 41 a 80 Usd () Otro (Especifique)

13. Qué crédito cumple sus expectativas?

- a) Creación, instalación, funcionamiento de la Microempresa ()
- b) Cupo de crédito, en un tiempo determinado(línea de crédito) ()
- c) Concentración de obligaciones de otras entidades financiera ()
- d) Negociación de documentos ()

3.2.1 Mecanismos de recolección de datos

Este trabajo se realizó con un equipo de 3 personas, interviniendo directamente la autora de la investigación; además se contó con la participación de 2 encuestadores.

3.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS

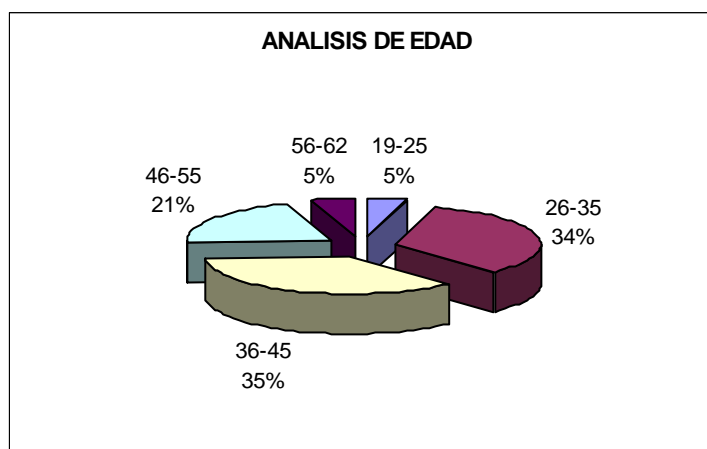
Los resultados obtenidas en la investigación se detallan a continuación.

Tabla N° 19
Pregunta 1. Edad
(En dólares)

RANGOS	FRECUENCIA
19-25	9
26-35	67
36-45	72
46-55	42
56-62	10
TOTAL	200

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 9
Pregunta 1. Análisis de Edad
(En dólares)



Elaboración: Aracely Tamayo

La edad promedio de los encuestados es de 39 años. Se puede observar que las personas que se desenvuelven en el ámbito de la microempresa están en rangos específicos, es decir entre 30 a 45 años, correspondiente a un 69% del total analizado. Las personas están en sus principales años de producción y actividades crediticias, además se encuentran en el momento pico de su potencial de ingresos y ahorros.

La edad mínima es 19 años por el hecho de que el cuestionario es destinado a personas naturales que hayan cumplido su mayoría de edad; dentro de este primer rango se ve poca asistencia a las instituciones financieras, sus microempresas son las de menor capacidad, siendo lo único ya que se encuentran en la etapa inicial de su vida económica activa y por lo tanto se considera como un prestatario potencial.

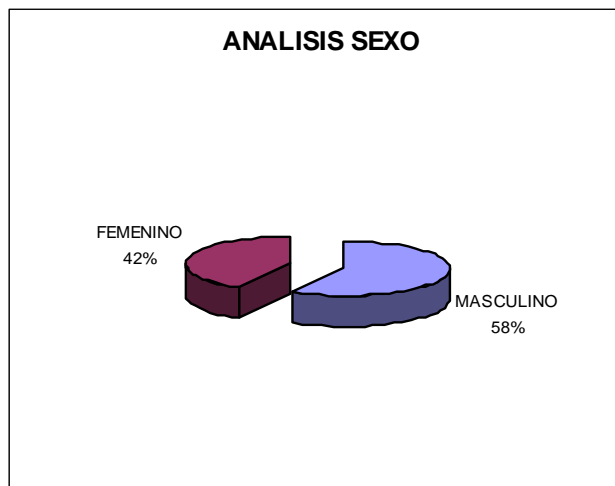
Finalmente aquellas personas de más de 55 años de edad se encuentran próximos a jubilarse y su característica fundamental es el poco requerimiento del crédito.

Tabla N° 20
Pregunta 1. Sexo
(En dólares)

SEXO	FRECUENCIA
MASCULINO	116
FEMENINO	84
TOTAL	200

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 10
Pregunta 1. Análisis Sexo
(En dólares)



Elaboración: Aracely Tamayo

El estudio deja ver que el 58% corresponden al género masculino (116 personas) y el 42% de los encuestados son de sexo femenino (84 personas).

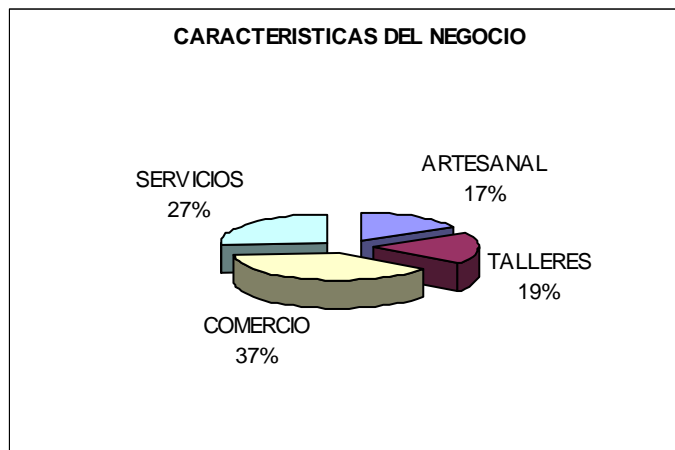
Este análisis refleja que la Cooperativa no tiene discriminación de género para la prestación de servicios.

Tabla N° 21
Pregunta 2. Características del Negocio
(En dólares)

DENOMINACIÓN	FRECIENCIA
ARTESANAL	34
TALLERES	37
COMERCIO	76
SERVICIOS	53
TOTAL	200

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 11
Pregunta 2. Características del Negocio
(En dólares)



Elaboración: Aracely Tamayo

La actividad microempresarial constituye en la actualidad, una de las fuentes importantes de ingreso personal y familiar para una gran parte de la población ecuatoriana.

Se tomaron cuatro características principales de categorización; dentro de cada una se establecen sub-categorías.

- Artesanal:
 - Ebanistería, Cerámica, Mazapán, Artículos para el hogar.
- Talleres Productivos:
 - Ropa: Sastres y costureras, Artículos metálicos. zapatos y artículos de cuero. Ladrillos, bloques, materiales de construcción.
 - Procesamiento agrícola: producción de leche, crianza y comercialización de animales.
 - Alimentos: procesamiento de lácteos, panificación, cárnicos y embutidos.
 - Carpintería.
- Comercio

➤ **Servicios:**

Peluquerías, vulcanizadores, servicios de capacitación, gimnasios, imprentas, alquiler de equipos automotores para la agricultura, mecánicas, transporte

La actividad microempresarial de mayor desarrollo es la comercial obteniendo el 37% de la totalidad encuestada, se ha identificado que en el sector analizada la cantidad de servicios es muy relevante alcanzando el 27%; la tercera categoría es la productiva así tenemos el 19%, finalizando con la artesanal en un 17% que en su mayoría de acuerdo con la observación se encuentra en la zona de Calderón al norte de Quito y en el sector sur calle Michelena.

Tabla N° 22

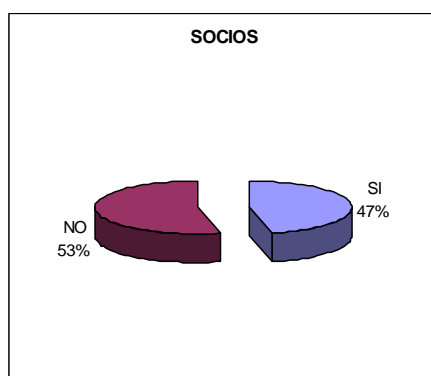
**Pregunta 3. Es socio de la Cooperativa Cotocollao Ltda.?
(En dólares)**

SOCIO	FRECUENCIA
SI	93
NO	107
TOTAL	200

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 12

**Pregunta 3. Es socio de la Cooperativa Cotocollao Ltda.?
(En dólares)**



Elaboración: Aracely Tamayo

Existe una distribución del 47% que pertenece a la Cooperativa Cotocollao Ltda.
El 53% no pertenece a la Cooperativa.

Tabla N° 23

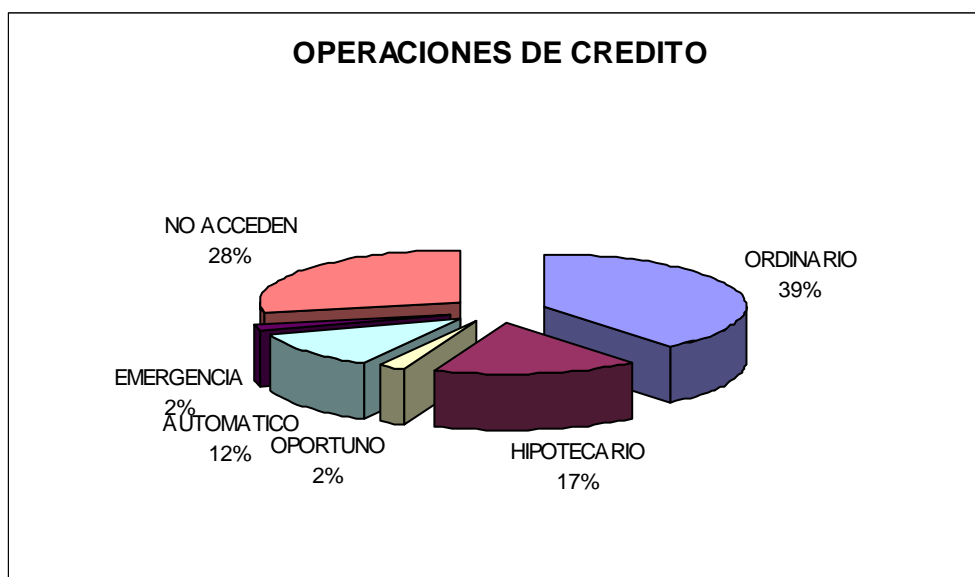
**Pregunta 4. Ha accedido a crédito cooperativo anteriormente. Bajo que modalidad?
(En dólares)**

DENOMINACION	FRECUENCIA
ORDINARIO	87
HIPOTECARIO	37
OPORTUNO	5
AUTOMATICO	26
EMERGENCIA	5
NO ACCEDEN	62
TOTAL	222

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 13

**Pregunta 4. Operaciones de crédito
(En dólares)**



Elaboración: Aracely Tamayo

Del estudio se puede destacar que el 39% de los encuestados han obtenido créditos de carácter ordinario, debido a las limitaciones de crédito de las instituciones financieras o desconocimiento de los microempresarios por otras líneas. El 17% de los encuestados ha adoptado la alternativa de crédito hipotecario ya que ofrece mayores montos, el crédito automático señala un 11% de la muestra analizada, es una representación significativa y su principal ventaja es la rapidez del préstamo.

Finalmente es bajo el porcentaje de participación del crédito tanto oportuna (2%) como automático (2%). Un 28% no ha accedido a crédito alguno ya sea por su reciente incursión en la vida crediticia, o por un manejo del negocio con capital familiar.

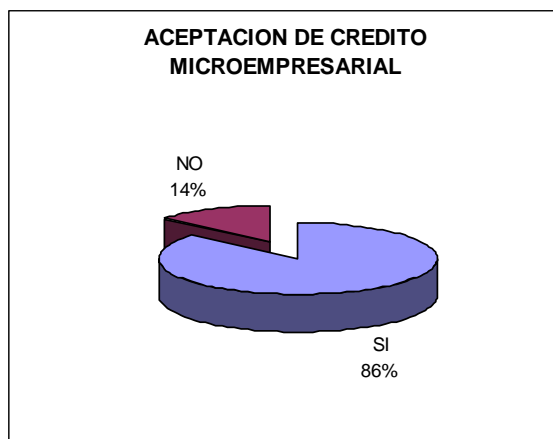
Tabla N° 24

**Pregunta 5. Si se ofertaran créditos específicos microempresariales accediera a los mismos?
(En dólares)**

ACCEDIERA AL CREDITO	FRECUENCIA
SI	172
NO	28
TOTAL	200

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 14
Pregunta 5. Aceptación del crédito microempresarial
(En dólares)



Elaboración: Aracely Tamayo

El resultado fue favorable en un 86% por el sí, es preciso recordar que los microempresarios que son socios de la cooperativa, representan un porcentaje del 24% y ellos accederían a nuevas líneas de crédito en su totalidad; por lo que el 61% de la muestra es un porcentaje más real de las condiciones del sector.

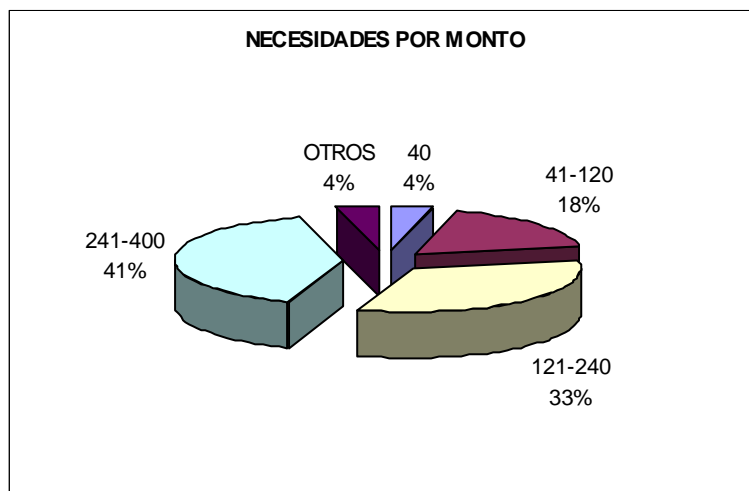
El 14% de la muestra no accedería al nuevo servicio de crédito, ya que su actividad no necesita de mayor financiamiento, o el capital propio ha sido suficiente para llevarla de buena manera.

Tabla N° 25
Pregunta 6. Cuáles son sus necesidades de crédito? Por Monto
(En dólares)

MONTOS	FRECUENCIA
40	7
41-120	31
121-240	57
241-400	70
OTROS	7
TOTAL	172

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 15
Pregunta 6. Necesidades por monto
(En dólares)



Elaboración: Aracely Tamayo

El 41% centra sus necesidades en 2401 a 4000 dólares, existe también un alto porcentaje de 33% en el rango de 1201 a 2400 dólares; las microempresas de pequeña capacidad se inclinan por los rangos menores teniendo el 18% de 400 a 1200 dólares, y apenas el 14% con necesidades de hasta 400 dólares.

En lo referente a otras necesidades es el 4% siendo estas superiores a los rangos establecidos en el cuestionario.

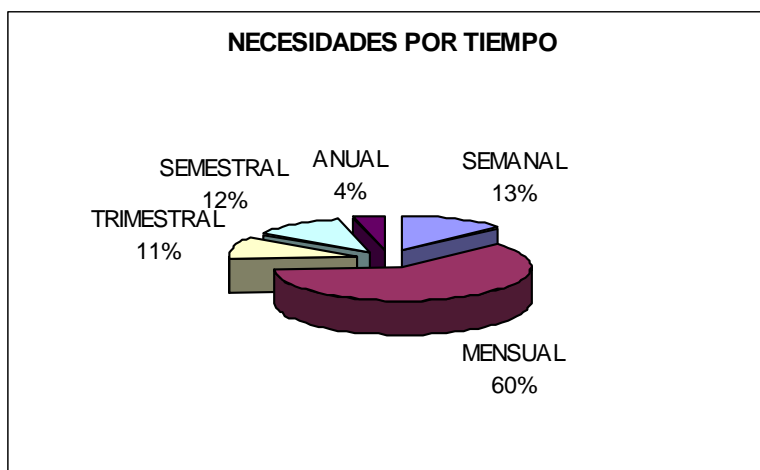
El promedio del monto que requieren todos los microempresarios encuestados para su crédito se encuentra en el rango de 1201 - 2400 dólares.

Tabla N° 26
Pregunta 6. Cuáles son sus necesidades de crédito?
Por Tiempo

TIEMPO	FRECUENCIA
SEMANTAL	23
MENSUAL	103
TRIMESTRAL	19
SEMESTRAL	20
ANUAL	7
TOTAL	172

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 16
Pregunta 6. Necesidades por tiempo



Elaboración: Aracely Tamayo

Por la conveniencia de manejo económico las necesidades por tiempo en su mayor porcentaje 60% es mensual, el restante de alternativas son equitativas, así: semanal (13%, semestral 12%, trimestral 11%, las necesidades por año son pocas alcanzando un 4%.

Tabla N° 27

Pregunta 6. Cuáles son sus necesidades de crédito?

Por su Utilización

UTILIZACIÓN	FRECUENCIA
CAPITAL DE TRABAJO	110
MERCADERIAS	58
PAGO OBLIGACIONES	16
TOTAL	184

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 17

Pregunta 6. Necesidades por utilización



Elaboración: Aracely Tamayo

La mayoría de microempresarias han requerido préstamos para capital de trabajo destacándose en el 59%, adquisición de mercaderías en un 32% y el 9% para poder resolver pago de obligaciones a terceros.

Tabla N° 28

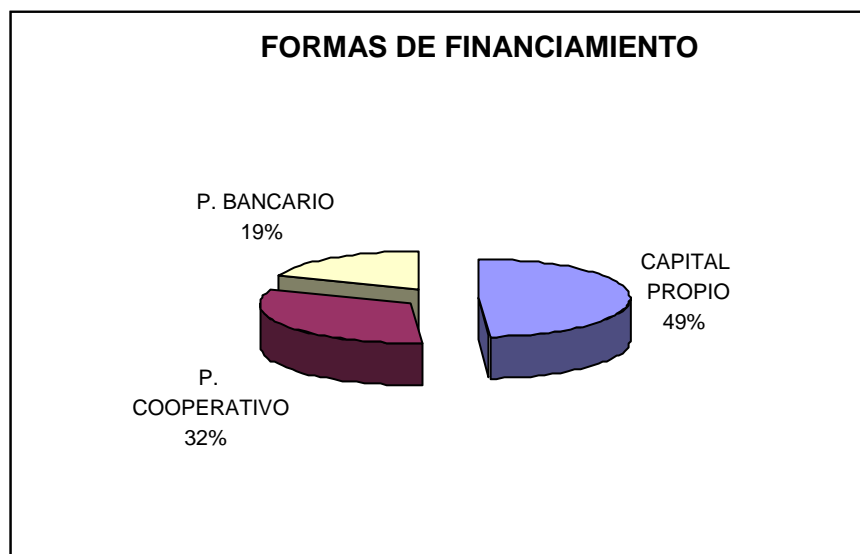
Pregunta 7. Cómo ha financiado las operaciones de su negocio?

FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA
CAPITAL PROPIO	119
P. COOPERATIVO	79
P. BANCARIO	46
TOTAL	244

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 18

Pregunta 7. Formas de financiamiento



Elaboración: Aracely Tamayo

El 49% de la muestra ha financiado sus operaciones con capital propio, el 51% ha acudido a instituciones de carácter financiero distribuido de la siguiente manera: el 32% mediante préstamos cooperativos y el 19% por instituciones bancarias.

Tabla N° 29

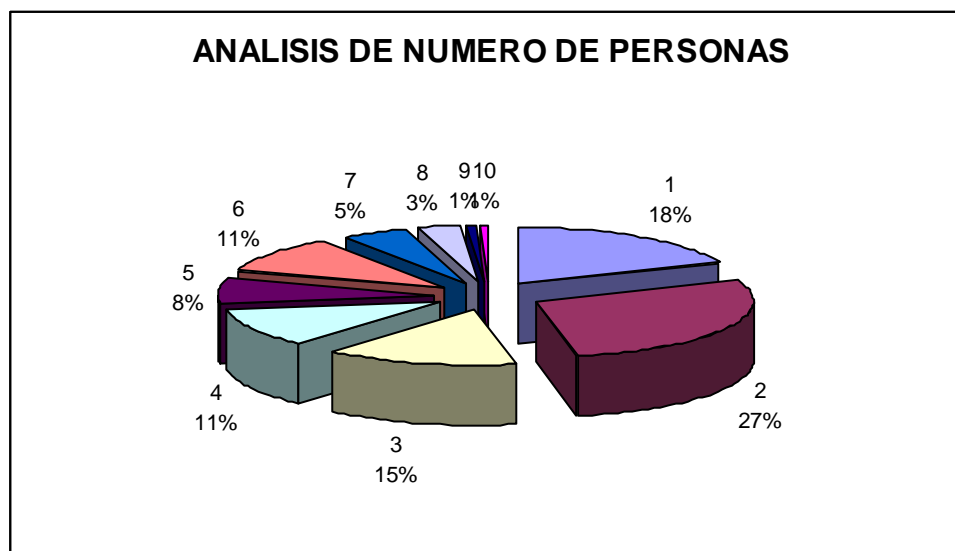
Pregunta 8. Cuántas personas dependen del Negocio?

CANTIDAD POR NEGOCIO	FRECUENCIA	# PERSONAS DEPENDIENTES
1	38	38
2	56	112
3	29	87
4	22	88
5	15	75
6	21	126
7	10	70
8	6	48
10	2	20
14	1	14
TOTAL	200	678

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 19

Pregunta 8. Análisis de número de personas



Elaboración: Aracely Tamayo

La microempresa es un agente generador de empleo que puede contribuir a solucionar el problema del desempleo, la encuesta refleja un promedio de 3 personas que dependen de cada microempresa; en el cuadro anterior se presenta una relación del número de personas empleadas.

El rango de mayor ocupación de mano de obra es 2 de a 5 empleados lo que hace suponer que el negocio es generalmente administrado por cónyuges y quienes forman la unidad familiar.

Las microempresas generadoras de empleo se encuentran en rango superior a 5; es decir que contratan personal para llevar a cabo su actividad.

Tabla N° 29

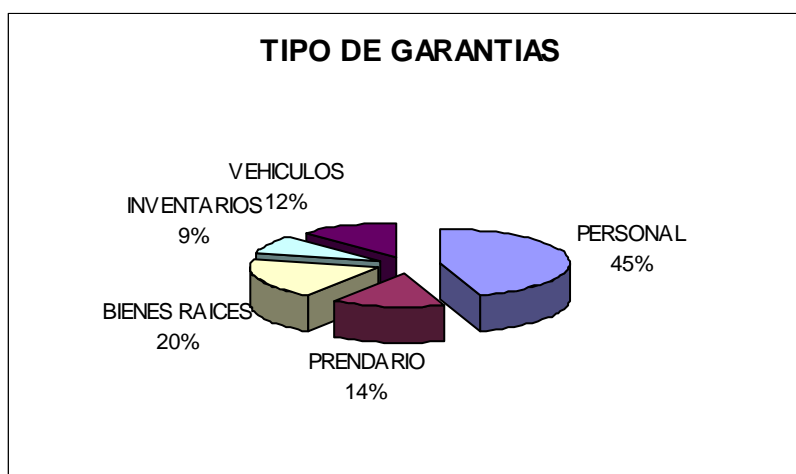
Pregunta 9. Qué tipo de garantías podría ofrecer?

GARANTIAS	FRECUENCIA
PERSONAL	85
PRENDARIO	27
BIENES RAICES	37
INVENTARIOS	17
VEHICULOS	23
TOTAL	189

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 20

Pregunta 9. Qué tipo de garantías podría ofrecer?



Elaboración: Aracely Tamayo

Los datos exponen los siguientes porcentajes: la garantía personal obtiene un 45%; los encuestados se encuentran en un 20% están dispuestos a dejar bienes raíces, en tanto que el 14% dejaría prendas.

Los vehículos están en un 12% y sus inventarios en 9%.

Tabla N° 30

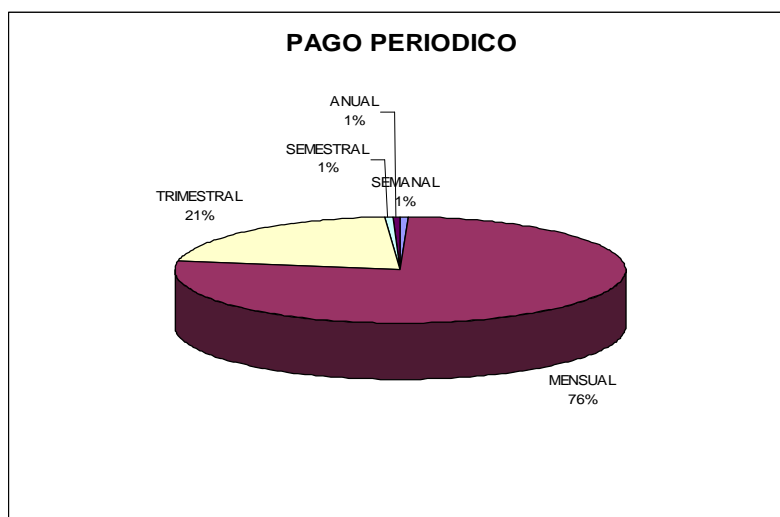
Pregunta 10. Que formas de pago prefiere?

PAGO PERIÓDICO	FRECUENCIA
SEMANTAL	1
MENSUAL	133
TRIMESTRAL	36
SEMESTRAL	1
ANUAL	1
TOTAL	172

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 21

Pregunta 10. Que formas de pago prefiere?



Elaboración: Aracely Tamayo

La muestra arroja datos contundentes acerca de la pregunta; la preferencia por el pago mensual alcanza el 76%, el trimestral el 21% y equitativos porcentajes de

1% semanal, semestral y anual, derivados de los montos solicitados y el ciclo de ingresos de cada negocio.

Tabla N° 31

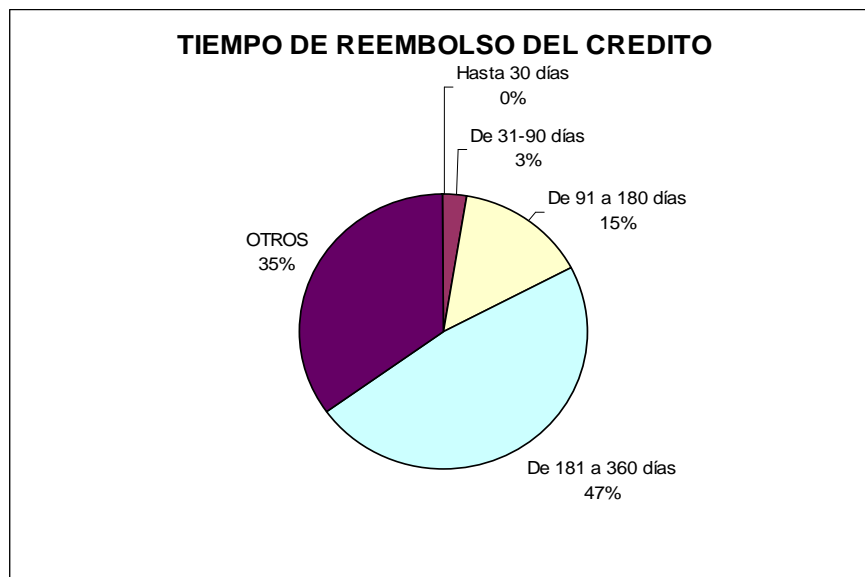
Pregunta 11. Qué plazos considera adecuados para el reembolso del crédito?

REEMBOLSO	FRECUENCIA
Hasta 30 días	0
De 31-90 días	5
De 91 a 180 días	25
De 181 a 360 días	82
OTROS	60
TOTAL	172

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 22

Pregunta 11. Qué plazos considera adecuados para el reembolso del crédito?



Elaboración: Aracely Tamayo

Se estima reembolsos en el rango de 181 a 360 días en el 47% de acuerdo al monto y tiempo del crédito; el rango de 91 a 180 días son cancelables a corto plazo más pertenecen a los montos medianos mensuales.

El 3% de la muestra se encuentra en un rango trimestral y son cancelaciones de montos pequeños en tiempos muy cortos.

Existe un 35% por optar a otra alternativa casos específicos son de mayor a un año, llegando como máximo a 4 años.

Tabla N° 32

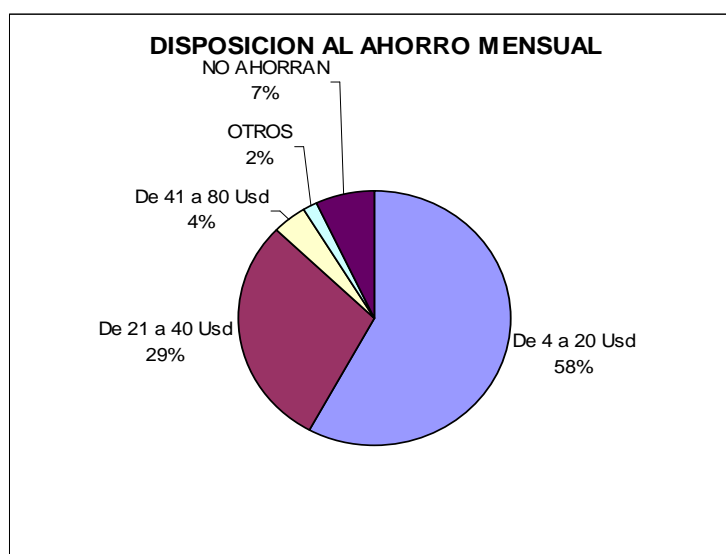
**Pregunta 12.Cuál sería su disposición al ahorro mensual?
(En dólares)**

AHORRO MENSUAL	FRECUENCIA
De 4 a 20 Usd	100
De 21 a 40 Usd	50
De 41 a 80 Usd	7
OTROS	3
NO AHORRAN	12
TOTAL	172

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 23

Pregunta 12.Cuál sería su disposición al ahorro mensual?



Elaboración: Aracely Tamayo

La mayor parte de los datos estadísticos reflejan una capacidad limitada en el rango de 4 a 20 dólares, siendo del 58%; el rango siguiente de 20 a 40 dólares obtiene un 29% de aceptabilidad.

La máxima capacidad de ahorro está en el rango de 40 a 80 dólares pero su porcentaje es de apenas el 4%, otras alternativas que arrojan los datos son el 2% de más de 80 dólares y un 7% no destinarían recursos al ahorro.

Tabla N° 33

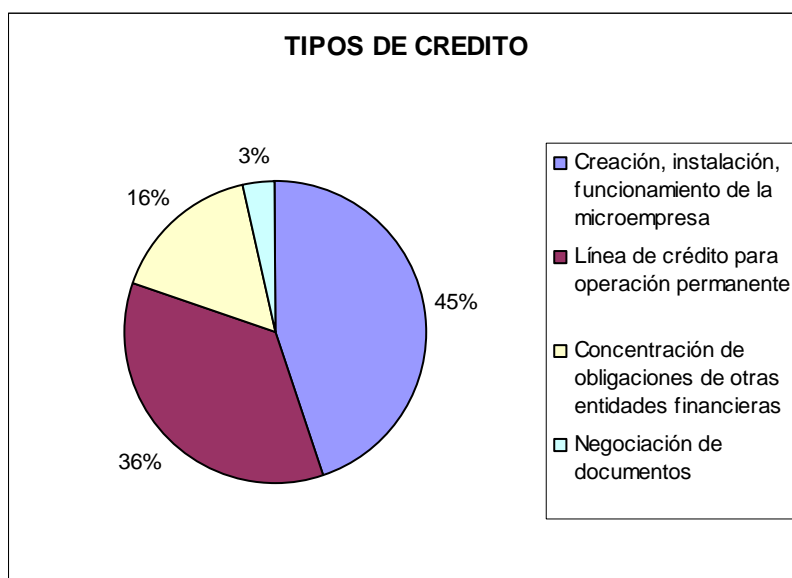
Pregunta 13. Qué crédito cumple sus expectativas?

OPCIONES DE CRÉDITO	FRECUENCIAS
Creación, instalación, funcionamiento de la microempresa	82
Línea de crédito para operación permanente	65
Concentración de obligaciones de otras entidades financieras	30
Negociación de documentos	6
TOTAL	183

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 24

Pregunta 13. Qué crédito cumple sus expectativas?



Elaboración: Aracely Tamayo

Las alternativas de crédito ofrecidas cubren expectativas microempresariales obteniendo 45% de aceptabilidad por la creación, instalación, funcionamiento de la microempresa; e1 36% por línea de crédito permanente considerando una opción muy valedera para incrementar su capacidad productiva; la concentración de obligaciones arroja un 16%, siendo el 3% restante la negociación de documentos.

En lo posterior se explicará cada alternativa con suficiente solvencia. En los siguientes cuadros se presentan el grado de conocimiento de cada producto por parte de la muestra:

Tabla N° 34

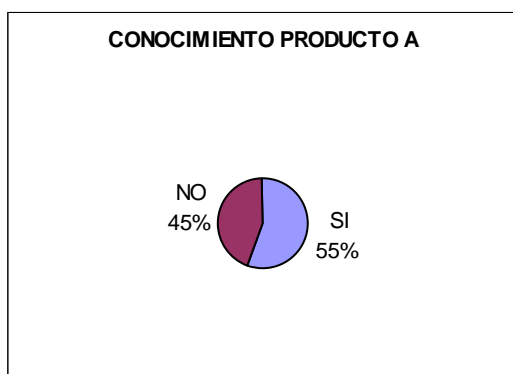
Pregunta 13. Conocimientos de productos de crédito?

CREDITO MICROEMPRESARIAL		LINEA DE CREDITO PERMANENTE		CONCENTRACION DE OBLIGACIONES		NEGOCIACION DE DOCUMENTOS	
(A)		(B)		(C)		(D)	
SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
45	37	29	36	5	25	0	6

Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 25

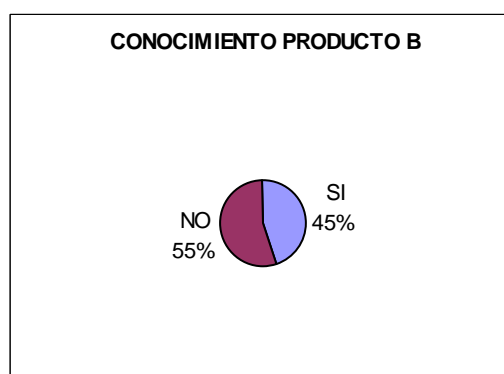
Pregunta 13. Conocimiento del Producto A



Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 26

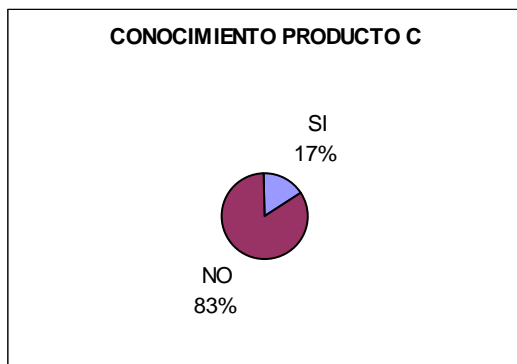
Pregunta 13. Conocimiento del Producto B



Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 27

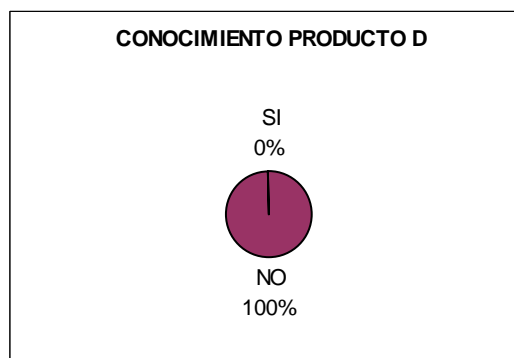
Pregunta 13. Conocimiento del
Producto C



Elaboración: Aracely Tamayo

Gráfico N° 28

Pregunta 13. Conocimiento del
Producto D



Elaboración: Aracely Tamayo

3.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ESTIMADA

Se han considerado en proyección de la demanda dos componentes fundamentales:

- Serie histórica socios de la cooperativa Cotocollao; y,
- Serie histórica de la población microempresarial en el sector Norte y sur de Quito.

En el primer componente existe un singular comportamiento; en los años intermedios hay una reducción apreciable hecho por el cual no se aplicó la ecuación de mínimos cuadrados ya que no reflejaría las condiciones actuales y futuras de la variable analizada. Se ha tomado en cuenta para la proyección de socios y de microempresas a una tasa de crecimiento promedio del 6.029% para los diez años consecutivos, considerando que el 6.029% es la tasa promedio de crecimiento de la serie estadística de socios de 2004 - 2008. En la tabla N° 35 presentamos los datos históricos de socios mayores de edad y de microempresarios del sector norte de Quito.

Tabla N° 35
Series Históricas
(Número de personas)

AÑOS	SOCIOS	MICROEMPRESA
2004	14.709	51.324
2005	7.818	53.640
2006	8.159	56.060
2007	7.237	58.590
2008	19.711	64.000

Fuente: Cooperativa Cotocollao Ltda.

Elaboración: Aracely Tamayo

3.4.1 Demanda insatisfecha y tamaño de proyecto

Dentro de campo cooperativo existen pocas alternativas de crédito para un segmento tan amplio de la población, los resultados arrojaron una contundencia por aceptación de nuevas alternativas crediticias, se han tomado datos proyectados haciendo referencia al 100 % de los socios y de los microempresarios.

Tabla N° 36
Proyección Demanda Insatisfecha
(Número de personas)

AÑOS	SOCIOS	MICRO EMPRESA	DEMANDA	TAMAÑO PROYECTO
2009	20.899	65.813	86.712	1.927
2010	22.159	68.844	91.003	2.141
2011	23.495	71.874	95.369	2.355
2012	24.911	74.904	99.815	2.569
2013	26.413	77.934	104.347	2.783
2014	28.005	80.964	108.969	2.997
2015	29.693	83.995	113.688	3.211
2016	31.483	87.025	118.508	3.425
2017	33.381	90.055	123.436	3.639
2018	35.394	93.085	128.479	3.854

Elaboración: Aracely Tamayo

En la tabla N° 36 se observa que el proyecto atendería a la demanda insatisfecha hasta el año 2018, siendo el total de 128.479 personas, entre socios

nuevos y microempresarios, del cual se tomará solo el 3% (3.854 personas) para el presente estudio, asegurando de esta manera la viabilidad del proyecto, lo que hace factible su aplicación.

Para empezar la aplicación del proyecto se espera que en el año 2009, se pueda cubrir con el 50% del tamaño considerado e incrementarlo en un 5.5% anual (214 personas) para alcanzar en el año 2018 el 100% de personas proyectadas en la tabla N° 36.

3.4.2 Volumen de operaciones

Una vez determinado el tamaño del proyecto, la siguiente etapa será cuantificar las operaciones y montos requeridos para cubrir la demanda anual de cada producto crediticio a incorporarse.

Conforme los resultados de la encuesta realizada, se determina que la preferencia de los microempresarios por los cuatro tipos de crédito propuestos sería el siguiente.

Tabla N° 37
Proyección por tipo de crédito
(Número de clientes)

AÑOS	TAMAÑO PROYECTO	CREDITO MICRO-EMPRESARIAL	LÍNEA DE CRÉDITO PERMANENTE	CONCENTRACIÓN DE OBLIGACIONES	NEGOCIACIÓN DE DOCUMENTOS
2009	1.927	867	694	308	58
2010	2.141	963	771	343	64
2011	2.355	1.060	848	377	71
2012	2.569	1.156	925	411	77
2013	2.783	1.252	1.002	445	83
2014	2.997	1.349	1.079	480	90
2015	3.211	1.445	1.156	514	96
2016	3.425	1.541	1.233	548	103
2017	3.639	1.638	1.310	582	109
2018	3.854	1.734	1.387	617	116

Elaboración: Aracely Tamayo

3.4.3 Número de operaciones

El número de operaciones está establecido sobre la base de la aceptación de cada producto y las necesidades periódicas de crédito.

En la tabla No. 38 se puede observar la distribución de las operaciones en forma semanal, mensual, trimestral, semestral y anual. Hay que destacar que la preferencia es por la modalidad del pago mensual.

Tabla N° 38
Necesidades por tiempo
(Número de Clientes)

AÑOS	TAMAÑO PROYECTO	SEMANAL	MENSUAL	TRIMES.	SEMESTRAL	ANUAL
2009	2.355	306	1.413	259	283	94
2010	2.569	334	1.541	283	308	103
2011	2.783	362	1.670	306	334	111
2012	2.997	390	1.798	330	360	120
2013	3.211	417	1.927	353	385	128
2014	3.425	445	2.055	377	411	137
2015	3.639	473	2.183	400	437	146
2016	3.854	501	2.312	424	462	154

Elaboración: Aracely Tamayo

3.4.4 Montos de operación

Al calcular los montos promedios de cada transacción se tomará en cuenta una referencia cruzada del cuestionario entre los montos y periodicidad de la siguiente manera:

Tabla N° 39
Combinación Montos - Periodicidad
(En Dólares)

	40	41-120	121-240	241-400	OTROS	TOTAL	%
SEMANTAL	5	8	4	6		23	13%
MENSUAL	2	16	35	43	7	103	60%
TRIMESTRAL		3	11	5		19	11%
SEMESTRAL		2	6	12		20	12%
ANUAL		2	1	4		7	4%
TOTAL	7	31	57	70	7	172	100%

Elaboración: Aracely Tamayo

De la tabla se puede concluir las necesidades de monto y promediarlas de la siguiente forma; los montos requeridos han sido multiplicados por el número de personas en el período que van a utilizarlo y divididos para el total de las personas en su rango. Ej.: Promedio ponderado semanal $((40 \cdot 5 + 120 \cdot 8 + 240 \cdot 4 + 400 \cdot 6) / 23) = 197$ dólares por cada crédito semanal.

Tabla N° 40
Promedio de crédito por período
(En Dólares)

PERÍODO	MONTO						PROMEDIO
SEMANTAL	200	960	960	2.400	0	4.520	197
MENSUAL	80	1.920	8.400	17.200	4.200	31.800	309
TRIMESTRAL	0	360	2.640	2.000	0	5.000	263
SEMESTRAL	0	240	1.440	4.800	0	6.480	324
ANUAL	0	240	240	1.600	0	2.080	297

Elaboración: Aracely Tamayo

3.4.5 Montos totales anuales

Para obtener el monto total anual se discriminará por cada producto crediticio. El número proyectado de clientes se multiplicará por el porcentaje de requerimiento

periódico y este resultado a su vez se multiplicará por el promedio de dicho período. Ejemplo: (crédito Microempresarial, período semanal $(867 \cdot 0.13 \cdot 197)$ - 22.208, conforme se aprecia a continuación:

Tabla N° 41
Monto total
(En Dólares)

PERIODO	N° Op.	PROMEDIO	TOTAL
SEMANTAL	113	197	22.208
MENSUAL	520	309	160.770
TRIMESTRA	95	263	25.087
SEMESTRA	104	324	33.715
ANUAL	35	297	10.302
TOTAL	867	1390	252.081

Elaboración: Aracely Tamayo

Sobre la base de estas cifras estimadas se proyecta las operaciones hasta el año 2016 para cada producto.

Tabla N° 42
Crédito Microempresarial
(En Dólares)

AÑOS	#OPER. PROM. ANUAL	MONTO TOTAL ANUAL
2009	1.060	308.069
2010	1.156	336.064
2011	1.252	364.058
2012	1.349	392.053
2013	1.445	420.047
2014	1.541	448.041
2015	1.638	476.036
2016	1.734	504.161

Elaboración: Aracely Tamayo

Tabla N° 43
Línea de crédito permanente
(En Dólares)

AÑOS	#OPER. PROM. ANUAL	MONTO TOTAL ANUAL
2009	848	246.455
2010	925	268.851
2011	1.002	291.247
2012	1.079	313.642
2013	1.156	336.038
2014	1.233	358.433
2015	1.310	380.829
2016	1.387	403.329

Elaboración: Aracely Tamayo

Tabla N° 44
Concentración de Obligaciones
(En Dólares)

AÑOS	#OPER. PROM. ANUAL	TOTAL
2009	377	109.536
2010	411	119.489
2011	445	129.443
2012	480	139.396
2013	514	149.350
2014	548	159.304
2015	582	169.257
2016	617	179.257

Elaboración: Aracely Tamayo

Tabla N° 45
Negociación de Documentos
(En Dólares)

AÑOS	#OPER. PROM. ANUAL	TOTAL
2009	71	20.538
2010	77	22.404
2011	83	24.271
2012	90	26.137
2013	96	28.003
2014	103	29.869
2015	109	31.736
2016	116	33.611

Elaboración: Aracely Tamayo

La tabla N° 46, muestra el monto necesario para cumplir con la expectativa crediticia de la Cooperativa, tanto para el período proyectado como con las características por tipos de productos planteados en la disertación.

Tabla N° 46
Montos totales de crédito anual
(En Dólares)

AÑOS	CRÉDITO MICROEMPR.	LINEA DE CRÉDITO	CONCEN. OBLIGA	NEGOC. DOCTOS	TOTAL
2009	308.069	246.455	109.536	20.538	684.599
2010	336.064	268.851	119.489	22.404	746.808
2011	364.058	291.247	129.443	24.271	809.018
2012	392.053	313.642	139.396	26.137	871.228
2013	420.047	336.038	149.350	28.003	933.438
2014	448.041	358.433	159.304	29.869	995.648
2015	476.036	380.829	169.257	31.736	1,057.857
2016	504.161	403.329	179.257	33.611	1,120.358

Elaboración: Aracely Tamayo

CAPÍTULO 4: DESARROLLO DE LOS NUEVOS PRODUCTOS DE CRÉDITO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “COTOCOLLAO LTDA.”

Los socios de una cooperativa de ahorro y crédito, buscan generalmente en la oferta de servicios financieros una solución al conjunto de problemas que satisfagan una amplia gama de sus necesidades, las mismas que difieren de persona a persona.

En un contexto más amplio, esta necesidad de encontrar soluciones integrales es latente en el sector micro empresarial, que no encuentra posibilidades de financiación; esto quiere decir que el diseño debe considerar el conjunto de los problemas financieros del socio.

El diseño de productos cooperativos además de asimilar dichas necesidades basa su accionar en procedimientos cooperativos planteados como el manual de administración de crédito, manual de cobranzas y manual de procedimientos.⁶

4.1 CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

Es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica o a un grupo de prestatarios, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la Institución del sistema financiero prestamista.⁷

Para los efectos de este producto de crédito se entiende como actividades microempresariales la manufacturera encargada de la transformación de materia prima a productos semielaborados o finales, relacionados con el manejo de cueros (curtiembre, zapatería y elaboración de artículos de cuero), cerámicas, orfebrerías; al comercio, a los servicios como hotelería, peluquería, restaurantes,

⁶ *Manual Administración de Crédito, aprobado el 14 de febrero de 1996. Manual de Cobranzas, Manual de Procedimientos. Vigentes hasta la actualidad*

⁷ *Resolución JB 2002-457*

limpieza y desinfección de alfombras y pisos, imprentas, talleres de reparación de maquinaria, equipo, vehículos y electrodomésticos, refrigeración, aire acondicionado; vulcanizadoras, laboratorios fotográficos, copiado; servicios de capacitación, gimnasios, alquiler de equipo automotor para la agricultura; procesamiento agrícola (panela, harinas, derivados de leche, etc.); actividades pecuarias: crianza y comercialización de animales; alimentos (panaderías, embutidos, elaboración de comidas rápidas, procesamientos lácteos; producción de ropa, artículos metálicos, artículos en madera (puertas muebles, etc.), materiales de construcción (explotación de minas y canteras, bloques y ladrillos); proyectos pesqueros (pesca artesanal), incluyendo conservación y procesamiento del pescado, criaderos de trucha, tilapia, etc.

Bajo este concepto no se debería financiar la adquisición de terrenos. En el transporte de carga y pasajeros, el financiamiento estaría limitado a transporte pequeño.

4.1.1 Mercado objetivo

El mercado objetivo será la microempresa del sector formal o informal del proyecto (socios actuales y nuevos) cuya actividad principal se desenvuelve en el área de influencia del sector microempresarial, esto es en el sector norte de la ciudad de Quito que cuenta con cuatro agencias ubicadas en las zonas de: Pomasqui, Calderón, San Antonio de Pichincha, Cotocollao, agencia ubicada en el Centro de la Ciudad y la sexta agencia ubicada en el sector sur de la ciudad de Quito.

4.1.2 Atributos del Producto crédito microempresarial

- Dado el mercado objetivo al que va dirigido el producto, supone una ventaja tangible que se provean recursos económicos, con tasa de interés y condiciones inferiores a los que cobra la banca o los informales ilegales de proveedores de recursos;

- Los créditos bancarios han encarecido a niveles no soportables para el comercio y la microempresa; la contracción drástica de la liquidez ha reducido las ventas; este producto puede reactivar el aparato productivo microempresarial, incrementando la oferta de bienes y servicios;
- Las tasas de interés que se apliquen a este producto, serán competitivas en el mercado, sugiriéndose originalmente tasas diferenciadas en función de la experiencia con el sujeto de crédito y del riesgo que represente la colocación de los recursos particularmente cuando se trate de socios o personas que inician una nueva actividad, no tienen recursos para garantizar o no son conocidos en el medio;
- Los montos máximos y mínimos del crédito se fijarán en función de las políticas de crédito de la Cooperativa “Cotocollao Ltda.”;
- Aprovechando la versatilidad del sistema informático instalado, se garantizará agilidad en los procesos operativos; y,
- El producto se complementará con el resto de la oferta de créditos directos que se ofrezcan a los socios o clientes.

4.1.3 Características básicas del producto crédito microempresarial

a) Clientes Elegibles

Toda persona natural o jurídica dedicada a la microempresa (artesanías, talleres, comercio, servicios, etc.)

b) Montos

Para el financiamiento de Activos Fijos.

Mínimo 300 hasta 10.000 dólares

Para el capital de trabajo

Mínimo 100 hasta 8.000 dólares

Se financiará máximo el 80% del valor del plan de inversiones en el caso de proyectos nuevos o de ampliación.

El financiamiento se hará dentro de los límites establecidos por la política crediticia de la Cooperativa Cotocollao Ltda.

c) Destino

En la Cooperativa Cotocollao Ltda. las actividades a financiar son:

- Construcción, instalación del taller o ampliación del negocio para el desarrollo de la actividad microempresarial;
- Adquisición de maquinaria, equipos, repuestos, herramientas, muebles y enseres;
- Adquisición de materia prima, materiales y suministros necesarios para el arranque del proyecto; y,
- Asistencia técnica para el desarrollo de la microempresa.

d) Desembolsos

Los desembolsos se podrían efectuar por etapas o en un solo desembolso.

Se girará el cheque a nombre del proveedor del bien o servicio a fin de controlar el destino de los recursos.

e) Plazos

- Para el financiamiento de activos fijos, mínimo 3 meses máximo 36 meses; y,
- Para capital de trabajo mínimo 2 meses, máximo 18 meses.

f) Costos

Interés

Los créditos que conceda la cooperativa tomarán como referencia a las tasas de interés determinadas por las autoridades monetarias (Banco Central) y serán definidas por el Consejo de Administración, las mismas que podrán ser variables o ajustadas por cambios que experimente el

mercado financiero nacional. Las tasas de interés deberán cubrir los siguientes costos:

- El costo financiero real de ahorros captados a corto, mediano y largo plazo. El costo operativo causado en la actividad de intermediación financiera que ejerce la Cooperativa; y,
- El costo de las provisiones para proteger la cartera de préstamos - El aumento de reservas institucionales en proporción al crecimiento del total de activos.

Adicionalmente se pueden cobrar mensualmente, los intereses de mora como los que se detalla a continuación:

Intereses de mora

La Cooperativa aplicará el interés moratorio sobre la porción del principal vencido y será el máximo permitido por la Ley, cuando un cliente se encuentre en mora, al primer día de no haberse cancelado totalmente el dividendo se aplicará las siguientes condiciones:

- La Cooperativa no efectuará ningún nuevo desembolso; y,
- Es responsabilidad del oficial de crédito realizar las negociaciones con los prestatarios, tendientes a evitar reducir y/o eliminar la mora existente, además de realizar un seguimiento exhaustivo a los términos acordados a fin de que estos se cumplan.

g) Seguros

La Cooperativa exigirá una póliza de seguros que se establece en la Ley del Sistema Financiero, Seguro de desgravamen tanto para el titular como para los garantes del crédito. Se buscará la manera de asegurar el

negocio microempresarial contra robo, incendio, inundación, desastres naturales, etc. La Cooperativa puede brindar el servicio de intermediación con una aseguradora y los costos asumirá el cliente.

h) Requisitos

Deudor y Garante

- Tener un negocio en calidad de propietario por mínimo de un año y seis meses en el mismo sector, permanencia que debe ser certificada mediante documento;
- Edad de 21 a 65 años;
- Nacionalidad Ecuatoriana, caso contrario deberá residir mínimo por 5 años y tener casa propia;
- Deberá tener la calificación A en la Central de Riesgos, tanto deudor como codeudor en el caso de cuentas cerradas no pueden ser más de 2 en los últimos 5 años;
- El socio puede realizar su actividad económica en un mercado, centro comercial, local fijo o de manera ambulante; en el caso de ser ambulante, deberá presentar un garante que posea casa propia caso contrario el deudor deberá tener casa propia;
- Elaboración de un proyecto de inversión;
- El socio deberá justificar una aportación mínima del 20% del valor total del proyecto;
- Estados financieros para el caso de personas jurídicas o una declaración patrimonial para el caso de personas naturales;
- El negocio puede estar ubicado en el sector rural o urbano;
- No tener referencias negativas de familiares, conocidos y proveedores
- En el caso de financiamiento de activos se deberá presentar pro forma de compra o en el caso de que el activo fijo sea usado, el oficial de crédito deberá realizar una inspección previa;
- El monto del crédito tendrá relación directa a la capacidad de pago del socio; y,

- Llenar completamente la solicitud correspondiente.

i) Capacitación

Las operaciones crediticias para las economías microempresariales e informales han cobrado un auge creciente, como una alternativa para elevar el nivel de vida de un alto porcentaje de la población.

En la consecución de este objetivo se deberá capacitar a los microempresarios en la autogestión financiera, aprovechando las instalaciones existentes que dispone la Cooperativa Cotocollao Ltda. para la promoción y otorgamiento del crédito, con lo que se requerirá de inversiones mínimas en equipos. Por otro lado, se deberá especializar al personal de crédito en el manejo de este nuevo producto.

j) Garantías

Las clases de garantía que la Cooperativa puede aceptar a fin de dar una cobertura adecuada al riesgo crediticio son:

- Garantía sobre firmas, constituida únicamente por la firma de una o más personas naturales o jurídicas de solvencia económica y moral;
- Garantía Prendaria, constituida por bienes muebles y en las condiciones del préstamo se definirá si esta es con o sin desplazamiento, según su naturaleza y conforme lo determine la Cooperativa, y,
- Garantía Hipotecaria, constituida por bienes inmuebles que en este caso únicamente se aceptará la vivienda del deudor mediante el establecimiento de un gravamen hipotecario a favor de la Cooperativa en primera Hipoteca.

4.1.4 Proceso operativo del producto crédito microempresarial

El proceso crediticio se puede dividir en tres etapas: Origen, seguimiento y cobro.

a) Origen

La etapa de origen incluye todas aquellas actividades que se llevan a cabo antes de autorizar el desembolso de fondos provenientes de un crédito. El proceso de origen incluye la determinación del tipo de cliente o mercado meta que el intermediario quiere servir hasta los criterios específicos de análisis y aprobación crediticia para préstamos individuales o, en el caso de microfinanzas, los créditos con garantías solidarias.

En el caso de las Instituciones Micro financieras, sus clientes son individuos que operan con pequeños y micro-negocios. El monto de sus créditos es pequeño en comparación a la banca tradicional y requieren de una metodología de crédito diferente a la de los bancos.

La metodología consiste en que los créditos individuales deben ser aprobados después de un repaso cuidadoso de las características del negocio y de la unidad familiar. Los factores que se pretenden evaluar son (1) La capacidad de pago y (2) el carácter o la reputación del deudor.

El primero incluye la solidez financiera del deudor, su liquidez, habilidad para generar suficientes ingresos o flujo de efectivo para el pago de la deuda, el valor de garantías reales (cuando se requieren), y otras fuentes de pago tales como avales o fiadores (lo cual también requiere de análisis de la capacidad de pago). Además se debe prestar especial atención a la habilidad del deudor para administrar el negocio.

El segundo implica una revisión de las experiencias pasadas de negocios del deudor, su historial de crédito y otras fuentes de información - datos proporcionados por vecinos, proveedores, etc. que den fe sobre su carácter y moral, en especial para clientes nuevos.

El proceso de aprobación de crédito se deberá definir claramente en la política de crédito. La misma debe ser implementada a través de procedimientos que sean del conocimiento de todas las personas involucradas en el proceso de crédito. Un proceso estructurado de aprobación facilita un mayor nivel de revisión conforme el nivel de riesgo aumenta, sacando estos riesgos a la luz y atención de aquellos ejecutivos de crédito con más experiencia.

Después de un análisis cuidadoso de la capacidad de pago y la reputación del deudor, la determinación de la estructura del préstamo más apropiada, se debe asegurar que la tasa de interés esté calculada con base al riesgo, costo de fondos, y otros requisitos establecidos por la política.

El desembolso de fondos es el paso final en la etapa de origen. Este proceso debe estar separado del área o personal de aprobación y debe servir como un punto de control interno. Antes de otorgar cualquier cantidad de fondos, el responsable debe asegurarse que toda la documentación se encuentre completa y en su respectivo archivo, que contenga todas las firmas necesarias. Además el responsable debe verificar si el crédito está de acuerdo con lo establecido por la política de la Cooperativa.

Es importante reconocer que en el caso de las instituciones de micro finanzas, este tipo de segregación de funciones a veces no es factible ya que el personal que aprueba el crédito muchas veces hace el desembolso. En estos casos, es importante que exista un alto grado de integridad en el personal, complementado por controles alternos dentro del intermediario, como lo podrían ser auditorías sorpresivas o preventivas.

En microfinanzas, un intermediario eficiente evalúa, revisa, aprueba y desembolsa un crédito en un plazo promedio de 48 horas. Esto se hace posible con el empleo de buenas tecnologías de evaluación del riesgo durante la etapa de origen.

b) Seguimiento

La siguiente etapa en el proceso crediticio es el seguimiento de la deuda y es esencial para una buena administración del riesgo de crédito. El seguimiento se aplica en tres niveles:

- Los individuos a los que la entidad otorga crédito se deben visitar con cierta regularidad para asegurarse de que continúan en la actividad microempresarial;
- Se debe realizar seguimiento a la cartera en su totalidad para mantener a la administración y la junta o consejo informados sobre calidad de la cartera de créditos y tendencias de pagos y cobros; y,
- Concentraciones de crédito (por industria, sector o grupos de deudores en el caso de micro-finanzas) se deben monitorear para asegurarse de que los niveles de riesgo son razonables y de acuerdo con la política de la Cooperativa.

En el caso de micro finanzas, un proceso de calificación interna independiente es una forma valiosa y efectiva del seguimiento de crédito. La calificación interna debe funcionar independientemente de los procesos de origen y recaudación o cobro de crédito y debe reportar sus actividades directamente a la junta o algún comité designado para este propósito. Su función primaria debe ser la de poner a prueba la capacidad de la administración en la toma de decisiones crediticias prudentes a fin de administrar el riesgo inherente en la cartera. Además, evalúa el cumplimiento por parte de la administración con los requisitos de la política y de la documentación requerida para el otorgamiento de préstamos vigente.

c) Recuperación o Cobro

Exigentes políticas de cobro son otro elemento esencial del proceso crediticio. Las políticas deben definir estrictamente cuándo se renuevan los préstamos o extiende los plazos y en qué situaciones son adecuadas estas acciones, ya que la administración no las debe usar para reducir créditos vencidos o en estado de morosidad, o simplemente para aplazar alguna acción correctiva.

Las responsabilidades por los créditos en estado de morosidad o cobro judicial se deben asignar cuidadosamente al ejecutivo u oficial de crédito que originó el préstamo, aunque puede ser el menos indicado para rehabilitarlo. Pues, este puede estar demasiado vinculado emocionalmente con el deudor para permanecer objetivo, y puede carecer de experiencia o conocimientos necesarios en esta materia. Frecuentemente, los esfuerzos de cobro son administrados por un departamento de cobro separado y especializado en estos asuntos, para la Cooperativa el proceso de cobranzas se encuentra asignado a otra empresa.

4.2 LÍNEA DE CRÉDITO PERMANENTE

Una línea de crédito permanente es un plan de financiamiento global, que a través de diversas facilidades permite satisfacer las necesidades que un cliente presente durante el período máximo de un año calendario. Las facilidades crediticias aprobadas bajo líneas de crédito deben cubrir necesidades de financiamiento planificadas como capital de operación, capital de inversión, créditos directos.

La existencia de una línea de crédito no constituye una obligación de desembolso de recursos por parte de la Cooperativa, sino la existencia de un acuerdo que puede variar dependiendo de las condiciones del socio y de la Cooperativa.

La existencia de líneas de crédito no exonera de responsabilidad a los funcionarios que autorizan la instrumentación de un nuevo desembolso, quienes deberán informarse previamente, en cada caso (concesión o renovación) de las condiciones de solvencia, liquidez, responsabilidad en las que se encuentre el socio solicitando de un nuevo desembolso dentro de la línea de crédito.

Con la implantación de este producto "Línea de Crédito Permanente", se pretende cubrir una necesidad del sector microempresarial y complementar una gama de productos orientados a satisfacer las necesidades del microempresario.

4.2.1 Mercado objetivo

Este producto está dirigido a la base actual de socios microempresarios y en especial a los nuevos socios o clientes que espera captar este proyecto, son microempresarios que requieren facilidades de liquidez y permanente apoyo financiero para desarrollar actividades y que no pueden permanentemente someterse a aprobaciones crediticias continuas, que por su actividad necesitan los desembolsos de crédito inmediatos. La evolución de crédito y las garantías que se ofrezcan deben activar la línea de crédito permanente.

4.2.2 Atributos del producto línea de crédito permanente

- a) Dado el mercado objetivo al que va dirigido el producto, supone una ventaja tangible que se provea de liquidez inmediata a los microempresarios, con tasas de interés inferiores a los que cobra la banca o los informales proveedores de recursos.
- b) Este producto puede reactivar al aparato productivo microempresarial, facilitando recursos para capital de operación o planes de expansión de los pequeños negocios.

- c) Las tasas de interés que se apliquen a este producto, serán las vigentes al momento de hacer efectivo cada retiro y estarán de acuerdo a la política crediticia de la Cooperativa.
- d) Deberá fijarse un monto máximo para la línea de crédito, de acuerdo con la política institucional y la capacidad de pago del socio.
- e) Aprovechando la versatilidad del sistema informático, se garantizará agilidad en los procesos operativos para efectuar los desembolsos correspondientes.

4.2.3 Características básicas del producto línea de crédito permanente

a) Clientes Elegibles

Es toda persona natural o jurídica dedicada a la microempresa, que sea socio o nuevos clientes con facultad para contratar.

b) Montos

Los límites máximos y mínimos de la línea serán fijados por la Cooperativa en función de su política de crédito, atendiendo a la capacidad solicitada en el estudio de mercado.

Recomendamos que el monto mínimo sea de 1.000,00 USD y el monto máximo de 10.000,00 USD considerando las 5 C's de crédito.

c) Plazos

Una línea de crédito tendrá una validez de un año calendario a partir de su aprobación.

- Una línea no renovada oportunamente a su vencimiento será considerada como caduca. A partir de la fecha de vencimiento, los desembolsos que se realicen estarán amparados hasta el monto

aprobado de la línea de crédito permanente durante un plazo máximo de 30 días;

- El funcionario con responsabilidad crediticia que maneja la relación con el cliente tiene 30 días calendario como plazo para actualizar la línea y presentar al Comité de Crédito para su aprobación;
- Se deberá revisar la situación del socio al que se le ha otorgado una línea de crédito cuando el funcionario con responsabilidad crediticia lo considere necesario, como mínimo una vez al año; y,
- Se suspenderán los desembolsos pendientes a los clientes que no cumplan con las condiciones pactadas al momento de otorgar la línea de crédito.

d) Costos

- **Interés:** Los créditos que conceda la Cooperativa tomarán como referencia a la tasa de interés determinada por las autoridades monetarias (Banco Central) y serán definidas por el Consejo de Administración, las mismas que podrán ser variables o ajustadas por cambios que experimente el mercado financiero nacional. Las tasas de interés deberán cubrir los siguientes costos:
 - El costo financiero real de ahorros captados a corto, mediano y largo plazo;
 - El costo operativo causado en la actividad de intermediación financiera que ejerce la Cooperativa;
 - El costo de las provisiones para proteger la cartera de préstamos; y,
 - El aumento de reservas institucionales en proporción al crecimiento del total de activos.

Adicionalmente se pueden cobrar mensualmente, los intereses de mora como los que se detalla a continuación:

- Intereses de mora

La Cooperativa aplicará el interés moratorio sobre la porción del principal vencido y será el máximo permitido por la Ley, cuando un cliente se encuentre en mora, al primer día de no haberse cancelado totalmente el dividendo se aplicará las siguientes condiciones:

- La Cooperativa no efectuará ningún nuevo desembolso; y,
- Es responsabilidad del oficial de crédito realizar las negociaciones con los prestatarios, tendientes a evitar reducir y/o eliminar la mora existente, además de realizar un seguimiento exhaustivo a los términos acordados a fin de que estos se cumplan.

e) Requisitos

Deudor y Garante

- Tener un negocio en calidad de propietario por mínimo de un año y seis meses en el mismo sector, permanencia que debe ser certificada mediante documento;
- Edad de 21 a 65 años
- Nacionalidad Ecuatoriana, caso contrario deberá residir mínimo por 5 años y tener casa propia;
- Deberá tener la calificación A en la Central de Riesgo, tanto deudor como codeudor en el caso de cuentas cerradas no pueden ser más de 2 en los últimos 5 años;
- El socio puede realizar las actividades de su negocio en un mercado, centro comercial, local fijo o de manera ambulante; en este último caso nos proporcionará un garante con casa propia o él deberá tener casa propia;
- Elaboración de un proyecto de inversión;
- El socio deberá justificar una aportación mínima del 20% del valor total del proyecto;

- Estados financieros para el caso de personas jurídicas o una declaración patrimonial para el caso de personas naturales;
- El negocio puede estar ubicado en el sector rural o urbano. No tener referencias negativas de familiares, conocidos y proveedores;
- En el caso de financiamiento de activos se deberá presentar proforma de compra o en el caso de que el activo fijo sea usado, el oficial de crédito deberá realizar una inspección previa del bien;
- El monto del crédito tendrá relación directa a la capacidad de pago del socio y se sugiere que la relación de endeudamiento no deberá ser excesiva; y,
- Llenar completamente la solicitud correspondiente

f) Capacitación

- Las operaciones crediticias para las economías microempresariales e informales han cobrado un auge creciente, como una alternativa para elevar el nivel de vida de un alto porcentaje de la población; y,
- En la consecución de este objetivo se deberá capacitar a los microempresarios en la autogestión financiera, aprovechando las instalaciones existentes que dispone la Cooperativa Cotocollao Ltda. para la promoción y otorgamiento del crédito, con lo que se requerirá de inversiones mínimas en equipos. Por otro lado, se deberá especializar al personal de crédito en el manejo de este nuevo producto.

g) Garantías

De acuerdo con el criterio de la Institución la garantía podrá ser aquella que cubra el monto pre-aprobado, pudiendo ser personales, prendarias e inclusive hipotecarias con los seguros adecuados endosados a la cooperativa en el caso de así considerarlo.

4.2.4 Proceso operativo del producto línea de crédito permanente

a) Origen

La línea de crédito o cupo de riesgo cubrirá todas las operaciones crediticias que realicen los microempresarios con la cooperativa, tales como créditos directos.

Previo a la aprobación de la línea de crédito es necesario calificar a los socios.

Tendrán acceso a la línea de crédito los socios quienes cumplan los siguientes requisitos:

- Ser socio por lo menos 6 meses.
- Tener una experiencia microempresarial mínima de 24 meses.
- Excelente experiencia crediticia con la Cooperativa y/o excelentes referencias bancarias donde el socio haya obtenido créditos. Se verificará con la Central de Riesgos.
- Se complementará la calificación con el análisis de su situación patrimonial y de la capacidad de pago.

Las garantías prendarias e hipotecarias que se constituyan, deberán ser mínimo del 130% del valor de la línea y mantener una póliza de seguro contra todo riesgo a favor de la Cooperativa.

Podrá recibirse como garantía títulos fiduciarios, certificados de depósitos emitidos por otras entidades financieras, recepción que estará condicionada a la evaluación respectiva de la entidad financiera y de la validez y real precio en el mercado, reservándose en todo momento la cooperativa el derecho de rechazarlas. En caso de ser calificadas estas se aceptarían máximo a su valor nominal.

En los documentos que respalden la obligación (hipoteca - pagaré), se hará constar una cláusula mediante la cual se faculte a la cooperativa declarar de plazo vencido la obligación e iniciar las acciones correspondientes en el caso de que exista retraso en una de la cuotas.

Sería deseable que las personas que manejen crédito tengan formación en finanzas, aspecto que facilitará la administración del crédito; adicionalmente conocimientos de microempresa y disponer de varias herramientas de control, como la Central de Riesgos, e información económica sobre el estado de cada sector de la economía.

b) Seguimiento

La siguiente etapa en el proceso crediticio es el seguimiento de la deuda y es esencial para una buena administración del riesgo de crédito. El seguimiento se aplica en tres niveles:

- Los individuos a los que la entidad otorga crédito se deben visitar con cierta regularidad para asegurarse de que continúan siendo aceptables;
- Se le debe dar seguimiento a la cartera en su totalidad para mantener a la administración y la junta o consejo informados sobre calidad y tendencias; y,
- Concentraciones de crédito (por industria, sector o grupos de deudores en el caso de micro-finanzas) se deben monitorear para asegurarse de que los niveles de riesgo son razonables y de acuerdo con la política.

En el caso de micro finanzas, un proceso de calificación interna independiente es una forma valiosa y efectiva del seguimiento de crédito. La calificación interna debe funcionar independientemente de los procesos de origen y recaudación o cobro de crédito y debe reportar sus actividades directamente a la junta o algún comité designado para este propósito. Su función primaria debe ser la de poner a prueba la capacidad

de la administración en la toma de decisiones crediticias prudentes a fin de administrar el riesgo inherente en la cartera. Además, evalúa el cumplimiento por parte de la administración con los requisitos de la política y de la documentación.

Es importante que el oficial o el encargado de crédito efectúe visitas de campo para determinar la real situación del negocio que se financiará, para reducir los riesgos en la concesión del crédito.

Estos préstamos deberán ser monitoreados permanentemente, para determinar el grado de cumplimiento en los pagos.

c) Recuperación o Cobro

Exigentes políticas de cobro son otro elemento esencial del proceso crediticio. Las políticas deben definir estrictamente cuándo se renuevan los préstamos o extiende los plazos y en qué situaciones son adecuadas estas acciones, ya que la administración no las debe usar para reducir créditos vencidos o en estado de morosidad, o simplemente para aplazar alguna acción conectiva.

Las responsabilidades por los créditos en estado de morosidad o cobro judicial se deben asignar cuidadosamente. Frecuentemente, los esfuerzos de cobro son administrados por un departamento de cobro separado y especializado en estos asuntos.

4.3 CONCENTRACIÓN DE OBLIGACIONES

Mecanismo de financiamiento mediante el cual, la Cooperativa concede un crédito, para concentrar todas las obligaciones que mantenga un socio o cliente nuevo con otras Instituciones Financieras y que le permita rehabilitar su negocio o microempresa.

Este crédito requiere un análisis particular de la situación financiera del socio, evaluada a través de sus balances o estados patrimoniales. Es necesario determinar la real capacidad de pago y la calidad de las garantías que se ofrezcan, que de preferencia deberán ser reales.

4.3.1 Mercado Objetivo

Este producto está dirigido a la base de socios particularmente microempresarios y en especial a captar nuevos socios o clientes que se encuentren interesados en concentrar todas sus obligaciones con la Cooperativa.

Los recursos se entregarán a las entidades financieras previo la entrega de los documentos que certifiquen la existencia de las obligaciones, información que será verificada por parte de la Cooperativa.

4.3.2 Atributos del producto concentración de obligaciones

- Muchos socios o clientes particularmente microempresarios, contratan obligaciones a corto plazo; la restricción de los créditos, las elevadas tasas de interés y la presión para los pagos puede ocasionar la quiebra de los negocios, por lo tanto representa una ventaja tangible tener una alternativa que facilite reestructurar los pasivos de los socios o potenciales clientes, con tasas de interés y comisiones inferiores a los que cobra la banca o informales proveedores de recursos, reestructurar los plazos y facilitar el mantenimiento o crecimiento de los negocios;
- La tasa de interés y las comisiones que se apliquen a este producto, deberán ser competitivas en el mercado, esto es dentro del promedio del sistema, sugiriéndose originalmente tasas diferenciadas en función de la antigüedad que mantengan los socios en la Cooperativa. Las comisiones que se cobren deberán ser únicas y aplicadas por una sola vez sobre el monto total refinanciado;
- Este refinanciamiento debería estar respaldado por garantías reales que representen por lo menos un 25% más del valor refinanciado;

- No debería comprometerse en el pago total de las obligaciones más del 40% del total de los ingresos que puedan ser fácilmente verificables;
- El monto máximo a refinanciarse debería fijarse en la Cooperativa en función de las políticas de crédito vigentes; y,
- Aprovechando la versatilidad del sistema informático, se garantizará agilidad en los procesos operativos.

4.3.3 Características básicas del producto concentración de obligaciones

a) Cliente Elegibles

Toda persona natural o jurídica, socio o cliente preferentemente dedicado a la microempresa.

b) Montos

Los montos estarán en función de las políticas individuales de crédito y de la real capacidad de pago del socio o cliente. Deberá considerarse una política crediticia sana para evitar la concentración de los créditos.

c) Plazos

Estarán en relación con las políticas de crédito de la Cooperativa. Los plazos deberán ser flexibles dentro de los límites y estarán en función de la capacidad de pago de cada cliente o socio.

d) Desembolsos

El cheque deberá girarse a favor de la Institución Financiera acreedora o a favor del prestatario. Esto es para controlar el destino correcto de los recursos.

e) Costos

Interés

Se aplicará la tasa de interés máxima de la Cooperativa.

- Si es de deudas con Instituciones Financieras: la tasa máxima de la Cooperativa; y,
- Si son deudas de mercado informal (chulco): la tasa máxima de la Cooperativa.

No se debería considerar períodos de gracia, pues podría incrementarse el riesgo de recuperación.

Si el cliente no paga dentro del plazo establecido se cobrará la tasa de interés de mora establecido legalmente, sobre la porción de la deuda impaga.

f) Requisitos

- Solicitud de refinanciamiento;
- Certificaciones de entidades financieras sobre el monto de las obligaciones adeudadas;
- Calificación de la Central de Riesgos sobre el estado de las obligaciones del socio o cliente que refinancia;
- Estados Financieros y Estado Patrimonial en el caso de personas naturales;
- Pagaré a favor de la Cooperativa; y,
- Estos requisitos son adicionales a los de los productos crediticios anteriormente expuestos.

g) Garantías

Las garantías deberán ser reales, y como primera hipoteca a favor de la Cooperativa.

4.3.4 Proceso operativo del producto concentración de obligaciones

a) Origen

A la solicitud de crédito para la reestructuración de pasivos, se acompañará estados financieros o estados patrimoniales fácilmente verificables. Como parte de evaluación se efectuará una inspección del negocio o de la actividad que realiza el socio o cliente.

Se utilizará la Central de Riesgos, para determinar el grado de cumplimiento de las obligaciones, particularmente cuando no haya existido una experiencia previa.

Si el sujeto de crédito consta en la Central de Riesgos con cartera castigada, o se evidencia que tiene créditos o garantías en demanda judicial, previo al refinanciamiento deberá solicitarse la solución o la cancelación de las obligaciones castigadas y el certificado bancario que acredite el cumplimiento.

Deberá adicionalmente investigarse las razones por la cuales se llegó a la situación de cartera vencida particularmente.

Como excepción puede recibirse garantías prendarias, estas deberán ser mínimo por el 130% del valor refinanciado y mantener una póliza de seguro contra todo riesgo a favor de la Cooperativa. Podrá recibirse como garantía prendaria títulos fiduciarios emitidos por otras entidades financieras, recepción que estará condicionada a la evaluación respectiva sobre la Institución Financiera, la validez y real precio en el mercado, reservándose en todo momento la Cooperativa el derecho de rechazarlas y aceptarlas al valor nominal (si son calificadas).

Los desembolsos del crédito efectuará la Cooperativa directamente a las Instituciones Financieras que reportaron obligaciones.

En los elementos que respaldan la obligación se hará constar una cláusula mediante la cual se faculte a la Cooperativa iniciar las acciones correspondientes en el caso de que exista retraso en una de las cuotas.

Este producto se considera de alto rendimiento por:

- La negociación en las tasas de interés con el Socio;
- El incremento del monto de colocaciones de la Cooperativa; y,
- Crecimiento del margen financiero.

b) Seguimiento

Estos préstamos deberán ser monitoreados permanentemente, para determinar el grado de cumplimiento en los pagos.

c) Recuperación o Cobro

Exigentes políticas de cobro son otro elemento esencial del proceso crediticio. Las políticas deben definir estrictamente cuándo se renuevan los préstamos o extiende los plazos y en qué situaciones son adecuadas estas acciones, ya que la administración no las debe usar para reducir créditos vencidos o en estado de morosidad, o simplemente para aplazar alguna acción correctiva.

Las responsabilidades por los créditos en estado de morosidad o cobro judicial se deben asignar cuidadosamente el ejecutivo u oficial de crédito que originó el préstamo puede no ser el más indicado para rehabilitarlo. Puede estar demasiado vinculado emocionalmente con el deudor para permanecer objetivo, y puede carecer de experiencia o conocimientos necesarios en esta materia. Frecuentemente, los esfuerzos de cobro son administrados por un departamento de cobro separado y especializado en estos asuntos.

4.4 NEGOCIACIÓN DE DOCUMENTOS

Mecanismo de financiamiento mediante el cual, la Cooperativa compra: letras de cambio, certificados de depósitos, facturas y otros documentos, creados por operaciones de crédito, concediendo anticipos en efectivo al cliente o socio nuevo, con el respaldo de los documentos referidos, en los cuales existe un riesgo para la recuperación, que se cubrirá con el costo financiero.

La Cooperativa recibirá por esto una comisión variable, en función de las circunstancias concretas de cada operación y sobre los saldos retenidos se devengará el interés, no solo a efectos de garantía sino como motor de beneficio de la Cooperativa.

Debido a las características de la operación de crédito, esta es de alto rendimiento para la cooperativa y "costosa" para el cliente, sin embargo en la provisión de liquidez, radica el beneficio para el cliente o socio.

El anticipo de fondos tiene tres características:

El descuento debe ser generalmente sobre un efecto de comercio.

Para fijar el techo de descuento la Cooperativa debe fundamentarse en la solvencia de vendedor.

En el caso de falta de pago, la Cooperativa contactará al socio o cliente y/o contra los deudores de los documentos, si es necesario.

Con la implementación del producto "Negociación de Documentos", se puede captar un importante segmento de mercado que eleve el rendimiento de los activos productivos de la Cooperativa y a su vez otorgar liquidez al socio para que continúe con el giro normal de su negocio.

4.4.1 Mercado Objetivo

Este producto está dirigido a la base de socios y en especial a captar nuevos socios o clientes particularmente microempresarios, que por su actividad no disponen de liquidez inmediata para continuar con el giro normal de su negocio.

4.4.2 Atributos del producto negociación de documentos

Las ventajas competitivas del producto serían las siguientes:

- Proveer de liquidez inmediata a comerciantes y microempresarios, con tasas de interés inferiores a los que cobra la banca o los informales proveedores de recursos;
- Los créditos bancarios se han encarecido a niveles no soportables para la microempresa, han reducido las ventas a crédito, han agudizado la falta de liquidez; en resumen, han contraído la economía; este producto puede reactivar el aparato productivo microempresarial facilitando recursos para capital de operación, permitiendo reactivar el crédito y crecer los negocios;
- Las comisiones y las tasas de interés que se apliquen a este producto, serán competitivas en el mercado, esto es dentro del promedio del sistema, sugiriéndose originalmente comisiones y tasa fijas independientemente del monto que se descuenta; y,
- El valor de descuento de los documentos deberá fijarse en función de las políticas de crédito.

VENTAJAS PARA EL CLIENTE

Con el producto de crédito negociación de documentos, el cliente aumenta ventajas en:

- La eficacia en los cobros
- Consolidación de los clientes
- La posibilidad de mejorar condiciones de venta
- El tiempo del cliente para tareas más productivas (producir y/o vender)

Con el producto de crédito negociación de documentos, el cliente presenta disminuciones en:

- Los costos de material de oficina y gastos de comunicación (correo, teléfonos, desplazamientos)
- Los costos fijos en estructura administrativa
- La presión y preocupaciones de los propietarios de las microempresas

4.4.3 Características básicas del producto negociación de documentos

a) Clientes Elegibles

Toda persona natural o jurídica dedicada al comercio o a la microempresa.

b) Anticipos (Montos a Entregar)

Parte de un análisis del riesgo que signifique recuperar dichos documentos; es decir a mayor tiempo, mayor es el riesgo motivo por el cual el monto del anticipo va disminuyendo.

- Hasta 30 días, 90% del documento.
- Hasta 60 días, 85% del documento.
- Hasta 90 días, 80% del documento.

c) Plazos

- Máximo 90 días.
- Mínimo 8 días

Pese a que no existen plazos máximos ni mínimos, es adecuado limitar los mismos a los señalados anteriormente, más con el afán de no descuidar otras alternativas de plazo se realizará negociaciones particulares.

d) Cupos

Los cupos de los descuentos estarán en función de las políticas individuales de crédito.

e) Costos**Comisiones**

Son complementarias a la situación de anticipos, ya que como mencionábamos, el riesgo aumenta cuando el tiempo es mayor, y una forma de encarecer el costo financiero para las microempresas es el cobro de comisiones, las cuales parten de recomendaciones y estudios preliminares realizados por organismos Cooperativos.

- Hasta 30 días 2.0%
- Hasta 60 días 2.5%
- Hasta 90 días 3.0%

Estos porcentajes se calculan sobre la base del 100% del valor de los documentos.

Interés

- Se aplicará la máxima tasa de interés vigente para los créditos;

- El interés se aplicará al valor entregado efectivamente; y,
- Si el cliente no paga dentro del plazo establecido, se cobrará la tasa de interés de mora, sobre el valor entregado.

Descuento

La que la Cooperativa mantenga como política. (12.01% por efectos administrativos).

f) Documentos requeridos

- Facturas, certificados de depósito, pagarés, letras de cambio, otras facturas de venta a crédito; y,
- Pagaré a favor de la Cooperativa.

g) Requisitos

- Calificación de la cartera por parte de la Cooperativa;
- Estados Financieros de la entidad vendedora (en el caso de personas jurídicas); y,
- Adicionales a los requisitos de los productos mencionados anteriormente.

h) Garantías

De acuerdo con el criterio de la Institución siempre y cuando cubra el capital más los intereses.

IMPORTANTE: Los títulos valores deberán estar endosados a favor de la Cooperativa, para cobrarlos en el caso de que el socio no cancele el crédito.

4.4.4 Proceso operativo del producto negociación de documentos

La fórmula que se aplica es la siguiente:

$$D = C * i * n$$

D = Descuento

C = Capital entregado.

i = interés (tasa unitaria)

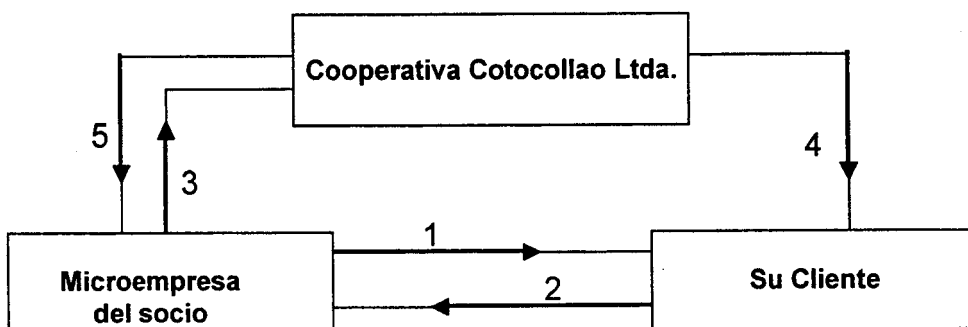
n = plazo (en el mismo período para el que se calcula la tasa)

En el caso de no pago, se aplicará intereses de mora y se retendrá la factura hasta su cancelación.

Si el descuento no es cancelado al vencimiento, se aplicará sobre el valor prestado los intereses de mora, por los días de retraso y se iniciarán las acciones legales que correspondan hasta la total recuperación.

Gráfico N° 29

ESQUEMA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE DOCUMENTOS



Elaboración: Aracely Tamayo

1. Micro empresa (cedente) vende a su cliente y le factura.
2. Su cliente (deudor) otorga a la microempresa del socio un contra recibo o un documento cobrable.
3. El socio cede a la Cooperativa los documentos y recibe el pago inmediato de hasta el 85% de su valor.
4. La Cooperativa realiza las gestiones de cobro ante el cliente del socio.
5. La Cooperativa entrega a la microempresa la proporción del cobro que no le haya sido financiada.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

El capítulo de evaluación económica describe las fuentes de ingresos, costos del proyecto y considera el valor del dinero a través del tiempo para lo cual tomaré como referencia el capítulo 3, que hace referencia al estudio de mercado. Para lograr el objetivo definir una metodología coherente en la obtención de los flujos de efectivo, y así determinar la factibilidad del proyecto.

5.1 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

5.1.1 Captaciones

Tomé en cuenta la disposición al ahorro mensual por parte de los encuestados, los mismos que están dados en rangos específicos como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla N° 47
Disposición al ahorro mensual
(En Dólares)

AÑOS	N° CLIENTES PROYECTO	4-20 USD	20-40 USD	40-80 USD	OTROS	NO AHORRAN
2009	1927	1118	559	77	39	135
2010	2141	1242	621	86	43	150
2011	2355	1366	683	94	47	165
2012	2569	1490	745	103	51	180
2013	2783	1614	807	111	56	195
2014	2997	1738	869	120	60	210
2016	3211	1862	931	128	64	225
2017	3425	1987	993	131	69	240
2018	3639	2111	1055	146	73	255
2019	3854	2235	1118	154	77	270

Elaboración: Aracely Tamayo

Se considera que el ahorro no puede llegar a los límites de cada rango por lo que se determina un promedio dentro de cada uno de ellos, con dicho aporte en un momento dado tendrá encaje necesario y habilitante para acceder al crédito.

Tabla N° 48
Disposición al ahorro mensual promedio
(En Dólares)

AÑOS	10	30	60	90	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
2009	11177	16765	4625	3469	36036	432432
2010	12418	18627	5138	3854	40037	480444
2011	13659	20489	5652	4239	44039	528468
2012	14900	22350	6166	4624	48040	576480
2013	16141	24212	6679	5009	52041	624492
2014	17383	26074	7193	5395	56045	672540
2016	18624	27936	7706	5780	60046	720552
2017	19865	29798	8220	6165	64048	768576
2018	21106	31659	8734	6550	68049	816588
2019	22353	33530	9250	6937	72070	864840

Elaboración: Aracely Tamayo

Este ahorro permitirá financiar los requerimientos crediticios proyectados en el Capítulo 3. Se debe considerar que el dinero ahorrado permite generar un mayor número de operaciones gracias al efecto multiplicador del dinero que se basa en la velocidad de rotación, a ellos se añaden los rendimientos financieros que generan los diferentes productos crediticios.

RENDIMIENTOS FINANCIEROS

Intereses

La segunda fuente de ingresos está dada por el costo financiero (intereses y comisiones), la tasa debe constituirse en un atractivo comercial, tomaremos como tasa el 18% durante toda la evaluación. Esta Tasa puede coincidir con la Tasa Máxima Convencional calculada por el Banco Central y representa el techo de tasas en el mercado legal. El siguiente cuadro N° 25 muestra el interés distribuido por producto y el total anual.

Tabla N° 49
Ingreso por interés
(En Dólares)

AÑOS	VOLUMEN DE CREDITO	CREDITO MICROEMPRESARIAL	LINEA DE CREDITO	CONCENTRA. OBLIGACIONES	NEGOCIACION DCTOS	RENDIMIENTO ANUAL
2009	560179	45374	36300	16133	3025	100832
2010	622389	50413	40331	17925	3361	112030
2011	684599	55452	44362	19716	3697	123227
2012	746808	60491	48393	21508	4033	134425
2013	809018	65530	52424	23300	4369	145623
2014	871228	70569	56456	25091	4705	156821
2016	933438	75608	60487	26883	5041	168019
2017	995648	80647	64518	28675	5376	179216
2018	1057857	85686	68549	30466	5712	190413
2019	1120358	90749	72599	32266	6050	201664

Elaboración: Aracely Tamayo

Comisiones

El costo de las comisiones está dado por cada crédito (Capítulo 3), en el caso de la negociación de documentos se promedió una tasa anual del 12,01%.

Tabla N° 50
Ingreso por comisiones
(En Dólares)

ANOS	VOLUMEN DE CRÉDITO	1•01%	1.01%	1.51%	12.01	COMISIONES
2009	560179	2546	2037	1353	2018	7954
2010	622389	2829	2263	1504	2242	8838
2011	684599	3112	2489	1654	2467	9722
2012	746808	3394	2715	1804	2691	10604
2013	809018	3677	2942	1955	2915	11489
2014	871228	3960	3168	2105	3139	12372
2016	933438	4242	3394	2255	3363	13254
2017	995648	4525	3620	2405	3587	14137
2018	1057857	4808	3846	2556	3811	15021
2019	1120358	5092	4074	2707	4037	15910

Elaboración: Aracely Tamayo

El ingreso que se obtiene por concepto del costo financiero es resultado de la suma de los puntos anteriores como lo demuestra el siguiente cuadro:

Tabla N° 51
Rendimientos totales
(En Dólares)

AÑOS	CREDITO MICROEMPRESA	LINEA DE CREDITO	CONCENTRA. OBLIGACIONES	NEGOCIACION DCTOS	RENDIMIENTO ANUAL
2009	47920	38337	17486	5043	108786
2010	53242	42594	19429	5603	120868
2011	58564	46851	21370	6164	132949
2012	63885	51108	23312	6724	145029
2013	69207	55366	25255	7284	157112
2014	74529	59624	27196	7844	169193
2016	79850	63881	29138	8404	181273
2017	85172	68138	31080	8963	193353
2018	90494	72395	33022	9523	205434
2019	95841	76673	34973	10087	217574

Elaboración: Aracely Tamayo

Ingresos Totales

El ingreso total corresponde a la sumatoria del ahorro y costo financiero, estas se consideran como las fuentes que proveerán los recursos necesarios para financiar el proyecto como lo demuestra la siguiente tabla:

Tabla N° 52
Ingresos totales
(En Dólares)

AÑOS	AHORRO TOTAL	INGRESO POR INTERÉS	INGRESO TOTAL
2009	432432	108786	541218
2010	480444	120868	601312
2011	528468	132949	661417
2012	576480	145029	721509
2013	624492	157112	781604
2014	672540	169193	841733
2016	720552	181273	901825
2017	768576	193353	961929
2018	816588	205434	1022022
2019	864840	217574	1082414

Elaboración: Aracely Tamayo

5.1.2 Colocaciones

Costos para el manejo de los nuevos programas de créditos propuestos

El programa crediticio contempla pocas adecuaciones a la infraestructura existente en la Cooperativa; el personal que maneje dicho programa es el rubro fundamental. Los principales costos se detallan a continuación:

Tabla N° 53
Costo personal
(En Dólares)

COSTO PERSONAL				
(En dólares)				
CARGO	Q	SUELDO MENSUAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de crédito	2	200	400	4800
Verificador	2	152	304	3648
Sub Total				8448
10% Imprevistos				845
TOTAL				9293

Elaboración: Aracely Tamayo

El programa crediticio en su accionar ve la necesidad de preparar al microempresario en el manejo del crédito específico, motivo por el cual se contratará capacitadores externos; los cursos o talleres que estos dicten serán programados en forma trimestral, el número de capacitadores por curso será de 3; es decir, 12 anuales.

Tabla N° 54
Costo capacitación
(En Dólares)

COSTO CAPACITACION			
(En dólares)			
CARGO	Q	Costo Capacitador	Costo Anual
Capacitador	12	60	720
Sub Total			720
10%			72
TOTAL			792

Elaboración: Aracely Tamayo

Es indispensable la adquisición de ciertos equipos, con esta provisión se asegura un buen manejo administrativo financiero.

Tabla N° 55
Equipos de oficina
(En Dólares)

EQUIPOS DE OFICINA			
(En dólares)			
CONCEPTO	Q	V. UNITARIO	V.TOTAL
Computador	2	1000	2000
Impresora	1	250	250
Fax	1	160	160
Teléfono	1	24	24
Calculadoras	2	15	30
Sub Total			2464
10%Imprevisto			246,4
TOTAL			2710,4

Elaboración: Aracely Tamayo

El programa se desarrollará dentro de las instalaciones de la Matriz Cotocollao, por lo que para su habilitación será necesaria la adquisición de muebles y enseres. Tanto los equipos de oficina como los muebles y enseres se los considera como una inversión operativa debido a que no influyen mayormente en la estructura general del proyecto, por tal motivo tampoco se lo incluye en la inversión inicial.

Tabla N° 56
Muebles y enseres
(En Dólares)

MUEBLES Y ENSERES			
(En dólares)			
CONCEPTO	Q	V. UNITARIO	V.TOTAL
Escritorio	2	120	240
Sillas	6	25	150
Archivador	1	100	100
Sub Total			490,
10%			49
TOTAL			539

Elaboración: Aracely Tamayo

Los estimativos del personal contable de la Cooperativa asumen un incremento en el pago de servicios básicos en las siguientes proporciones:

Tabla N° 57
Servicios Básicos
(En Dólares)

SERVICIOS BASICOS		
(En dólares)		
CONCEPTO	V.MENSUAL	V.ANUAL
Energía	4	48
Teléfono	80	960
Sub Total		1008
10% Imprevistos		101
TOTAL		1109

Elaboración: Aracely Tamayo

Los costos se han detallado en el primer año de operaciones obteniendo el siguiente consolidado:

Tabla N° 58
Costos primer año de operación
(En Dólares)

COSTOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN	
(En dólares)	
Costos personal	9292,8
Costos Capacitación	792
Equipo Oficina	2710,4
Muebles y Enseres	539
Servicios Básicos	1108,8
TOTAL	14443

Elaboración: Aracely Tamayo

Para la proyección de los años subsiguientes se utiliza una consideración del costo por número de operaciones de la siguiente manera:

$$\text{Costo unitario de operación} = \frac{\text{Costo Total 1er año de operación}}{\text{Número de Op. Anuales}}$$

$$\text{Costo unitario de operación} = \frac{14.441}{1.927} = 7,49 \text{ USD}$$

Obtenido el costo unitario, se multiplicará por las operaciones en los siguientes años, así:

Tabla N° 59
Proyección costos de operación
(En Dólares)

AÑOS	TAMAÑO PROYECTO	COSTO OPERACION
2009	1927	14441
2010	2141	16036
2011	2355	17639
2012	2569	19242
2013	2783	20845
2014	2997	22448
2016	3211	24050
2017	3425	25653
2018	3639	27256
2019	3854	28866

Elaboración: Aracely Tamayo

Costo Financiero Cooperativa

Está constituido por la tasa pasiva que la cooperativa tiene como obligación hacia sus ahorristas, el sistema cooperativo es considerado atractivo por el crédito mas no por el interés que al cliente le genere la acción de ahorrar. La tasa pasiva vigente al momento en la Cooperativa Cotocollao es del 6%, la misma que será tomada en cuenta en toda la evaluación. Esta tasa es más o menos igual a la Tasa Pasiva Referencial del mercado. Considerando la proyección del ahorro anual y la tasa pasiva se obtiene los costos financieros para la Cooperativa.

Tabla N° 60
Costo financiero cooperativo
(En Dólares)

AÑOS	AHORRO TOTAL	TOTAL COSTO FINANCIERO
2009	432432	25946
2010	480444	28827
2011	528468	31708
2012	576480	34589
2013	624492	37470
2014	672540	40352
2016	720552	43233
2017	768576	46115
2018	816588	48995
2019	864840	51890

Elaboración: Aracely Tamayo

Costo Total

Este corresponde a la consolidación de los puntos anteriores, es decir el monto necesario en la implementación del programa crediticio.

Tabla N° 61
Costo total cooperativo
(En Dólares)

AÑOS	TOTAL COSTO FINANCIERO	COSTO OPERACION ANUAL	COSTO TOTAL PROY.
2009	25946	14411	40387
2010	28827	16036	44863
2011	31708	17639	49347
2012	34589	19242	53831
2013	37470	20845	58314
2014	40352	22448	62800
2016	43233	24050	67284
2017	46115	25653	77768
2018	48995	27256	76251
2019	51890	28866	80757

Elaboración: Aracely Tamayo

Las provisiones por concepto de cartera se realizarán de acuerdo a la madurez de la cartera de crédito en análisis.

Utilidad Operacional

Es el resultado entre los rendimientos del proyecto y los costos en los que este incurre.

Tabla N° 62
Utilidad Operacional
(En Dólares)

AÑOS	RENDIMIENTO	COSTO TOTAL PROY	UTILIDAD
2009	100832	40387	60445
2010	112030	44863	67167
2011	123227	49347	73880
2012	134425	53831	80594
2013	145623	58314	87309
2014	156821	62800	94021
2016	168019	67284	100735
2017	179216	71768	107448
2018	190413	76251	114162
2019	201664	80757	120907

Elaboración: Aracely Tamayo

Utilidad Neta

Es el resultado final de un período contable determinado y que refleja que los ingresos han sido mayores que los costos incurridos.

Participación de Trabajadores en las Utilidades

El código de trabajo textualmente manifiesta "El empleador o empresario reconocerá en beneficio de sus trabajadores el 15% de las utilidades líquidas".⁸

Impuestos

Los sujetos pasivos están obligados a presentar declaración y efectuar la correspondiente liquidación del impuesto sobre el valor de las operaciones gravadas.

⁸ (Art. 96 al 110 - Código de Trabajo)

El fisco ecuatoriano asume un 25% de impuesto a la renta; en el caso particular de la Cooperativa, también se grava un 2% como aportación al INNFA.

Tabla N° 63
Flujos netos de efectivo
(En Dólares)

AÑOS	UTILIDAD	PARTIC. TRAB	IMP. RENTA	INNFA 2%	UTILIDAD
		15%	25%		NETA
2009	60445	9067	12845	1028	37506
2010	67167	10075	14273	1142	41677
2011	73880	11082	15699	1256	45843
2012	80594	12089	17126	1370	50009
2013	87309	13096	18553	1484	54175
2014	94021	14103	19979	1598	58340
2016	100735	13110	21406	1713	62506
2017	107448	16117	22833	1827	66672
2018	114162	17124	24259	1941	70837
2019	120907	18136	25693	2055	75023

Elaboración: Aracely Tamayo

El propósito de los flujos netos es reportar el resultado de los ingresos y egresos originados por el programa crediticio, durante todos los períodos evaluados; la oportunidad que el proyecto ofrece es un crecimiento cooperativo con lo que se obtendrá mayores utilidades futuras.

Evaluación

La evaluación me permitirá decidir la implantación del proyecto, se tomará en cuenta el costo de oportunidad cooperativo; es decir la tasa de mercado que recibe en las instituciones bancarias por sus depósitos. La tasa que negocia la Cooperativa fluctúa entre el 8% y 11% dependiendo de la institución financiera. Con fines evaluativos se tomará una tasa promedio del 10% y de esta manera se procederá a actualizar los flujos con la siguiente fórmula:

$$VA = \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{\dots\dots FNE_n}{(1+i)^n}$$

Donde: VA = Valor Actualizado
 FNE = Flujo Neto de Efectivo
 i = Tasa de mercado
 n = Tiempo en años

Tabla N° 64
Flujos actualizados
(En Dólares)

UTILIDAD NETA	AÑOS	FLUJOS ACTUALIZADOS
37506	1	34097
41677	2	34444
45843	3	34442
50009	4	34157
54175	5	33638
58340	6	32931
62506	7	32076
66672	8	31103
70837	9	30042
75023	10	28925
TOTAL		325854

Elaboración: Aracely Tamayo

La actualización representa el valor que tendrían hoy los flujos del de los nuevos productos de crédito. Se considera que el costo de oportunidad actual se encuentra en un 7%, sin embargo el programa ha sido descontado a una tasa mayor ya explicada, lo que nos da la pauta que las utilidades podrían ser mayores en un 3%. Expuesto lo anterior se podría concluir que al ser la inversión inicial cero, la cooperativa tendría un Valor Actual Neto de 325.856 USD.

RENDIMIENTO DE RECURSOS CAPTADOS

Rendimientos Totales - captaciones

Se entiende como la relación existente entre los rendimientos generados por el crédito y la fuente de los mismos recursos, en este caso las captaciones. Utilizaré la siguiente fórmula:

$$A = \frac{\text{Rendimiento Total}}{\text{Captaciones}}$$

Tabla N° 65
Rendimientos de los recursos captados
(En Dólares)

RENDIMIENTO	CAPTACIONES	%RENDIMIENTO
108786	432432	0,25
120868	480444	0,25
132949	528468	0,25
145029	576480	0,25
157112	624492	0,25
169193	672540	0,25
181273	720552	0,25
193353	768576	0,25
205434	816588	0,25
217574	864840	0,25

Elaboración: Aracely Tamayo

Las captaciones han generado un promedio anual constante a lo largo del proyecto siendo esto comprensible por el manejo de promedios tanto en el crecimiento de operaciones de crédito como en las captaciones.

El rendimiento promedio anual logrado es el 25% derivado del volumen de crédito. Cabe recalcar que dicho rendimiento es generado por el dinero de terceros (captaciones), la cooperativa no compromete recursos propios, se desenvuelve en la utilización de los fondos disponibles a una tasa tanto en el interés (tasa activa) más las comisiones.

Los rendimientos obtenidos se convierten a su vez en fondos disponibles para nuevas operaciones incrementando nuevamente los rendimientos (creación de dinero).

COSTO TOTAL - CAPTACIONES

Muestra el porcentaje de costo por parte de la cooperativa en relación con las captaciones percibidas por sus clientes así:

$$A = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Captaciones}}$$

Tabla N° 66
Costo de los recursos captados
(En Dólares)

COSTO TOTAL PROY.	CAPTACIONES	%COSTO
40387	432432	0,09
44863	480444	0,09
49347	528468	0,09
53831	576480	0,09
58314	624492	0,09
62800	672540	0,09
67284	720552	0,09
71768	768576	0,09
76251	816588	0,09
80757	864840	0,09

Elaboración: Aracely Tamayo

El análisis considera un costo del 9% anual motivado por el volumen de operaciones de crédito.

Para una buena administración de la liquidez es indispensable que la Cooperativa tenga buenos sistemas de información gerencial y una adecuada base de información acerca de sus activos y pasivos.

Como parte de un sistema de control interno deben establecerse los controles administrativos y contables razonables para asegurar que la administración esté manejando adecuadamente el riesgo de liquidez. Como en otras áreas de riesgo, es importante que la función de auditoría interna y externa verifique los modelos y sistemas en uso. Debe existir un sistema que provea las alertas necesarias e identifique los cumplimientos con las políticas, procedimientos y requerimientos normativos.

El riesgo de liquidez se mide con base a los flujos esperados por la institución para todos sus activos, pasivos y contingencias. Los modelos de medición más utilizados son el "GAP" o brecha y simulación.

Estos modelos miden la brecha o descalces en la estructura activo-pasivo para ciertos períodos o plazos (7 a 14 días, 14 días hasta un mes, 1 a 3 meses, entre otros). Estos plazos deben corresponder a las circunstancias y vencimientos del intermediario en la práctica, tomando en cuenta condiciones y tendencias del mercado en que se opera.

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Las microfinanzas constituyen una alternativa viable para combatir la crisis productiva que soporta el país, al convertirse en proveedora de recursos financieros para el desarrollo del sector microempresarial que apenas tiene el 10% satisfactoriamente atendido;
- La microempresa ha tenido por muchos años una imagen de informalidad, cuya actividad se la consideraba casi ilegal. Se lo relacionaba con un segmento que básicamente hacía actividades de supervivencia. Sin embargo se debe tener clara la idea de que el sector microempresarial no es marginal en personas, empleo ni en volumen;
- En la actualidad hay modelos exitosos de microfinanzas que de alguna manera han llamado la atención de las políticas gubernamentales. Las condiciones de la Economía cambiante han exigido nuevas estructuras financieras, por lo tanto, se presiona para que las entidades no reguladas pasen a participar al mercado regulado;
- En el Ecuador el 40% de la Población económicamente activa está ubicado en el sector microempresarial, se estima que existen alrededor de 1 millón 300 mil micro empresas urbanas y rurales que generan más de 2 millones 500 mil puestos de trabajo y dan sustento a por lo menos 5 millones 200 mil personas. La morosidad es más baja que el sistema financiero en general, y las tasas de interés activas son lo suficientemente altas como para cubrir los costos y generar una renta atractiva. Se estima además que el sector micro empresarial genera entre el 10% y el 15% del Producto Interno Bruto;
- La Cooperativa “Cotocollao Ltda.” se encuentra dentro del segmento denominado Cooperativas pequeñas, su crecimiento en los últimos

cinco años se ha mantenido constante y es por ello que propongo la aplicación de cuatro nuevos productos crediticios que permitirán cubrir las necesidades de los clientes y generar mayores ingresos a la Cooperativa;

- Los productos de crédito propuestos nos da como resultado:
 - **Crédito microempresarial.-** Es un préstamo de corto, mediano o largo plazo que permite realizar el financiamiento de las distintas actividades microempresariales. Este crédito según los resultados de la encuesta realizada fue el de mayor acogida con un 45% por parte de los encuestados entre socios y clientes nuevos.
 - **Línea de crédito permanente.-** Es un monto determinado de riesgo o un cupo de crédito preaprobado a favor de un socio o cliente, para que lo usen en los diferentes necesidades de los microempresariales, dentro de un tiempo establecido; este fondo irá disminuyendo conforme lo vayan utilizando y se recuperará cuando se realicen los abonos o cancelaciones correspondientes. La encuesta arrojó por este producto una preferencia del 36%.
 - **Concentración de obligaciones.-** El objetivo de este producto es conceder un crédito para concentrar en la Cooperativa, las obligaciones que mantenga un cliente con otras instituciones financieras y que le permita rehabilitar su negocio o microempresa. El crédito aprobado se entregará directamente a las entidades financieras previa la entrega de documentos que certifiquen las obligaciones, información que será verificada a través de nuestras políticas de crédito. La acogida de este producto fue del 16%.
 - **Negociación de documentos.-** Mecanismo de financiamiento mediante el cual, la Cooperativa negocia letras de cambio, facturas y otros documentos, creados por operaciones de crédito,

concediendo anticipos en efectivo al cliente, con el respaldo de los documentos referidos, sin asegurar el resultado final de la operación, esto es el cobro. Este producto fue el de menor acogida según la encuesta con un 3%, que puede ser más por el desconocimiento del producto a ofrecer, es por ello que se puede proyectar una gran ventaja para captar nuevos socios.

- Con el estudio se cumple lo planteado en la hipótesis del proyecto con el incremento en el número de socios, y los resultados positivos para la cooperativa le resulta favorable la aplicación de los nuevos productos de crédito;
- El estudio realizado muestra que la Cooperativa Cotocollao mantiene un alto índice de liquidez mismo que aprovecharemos con la colocación de los productos propuestos generando por tanto un mayor margen financiero; y,
- Finalmente el estudio no presenta limitante alguno, por lo cual su aplicación es factible obteniendo una rentabilidad del 16% sobre los recursos captados.

6.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda que la Cooperativa realice acciones de marketing que permita mayor penetración hacia el segmento de población en el rango establecido de 26 a 45 años que de acuerdo con las encuestas efectuadas representan aproximadamente el 69% de la muestra utilizada;
- La Cooperativa debería privilegiar la concesión de préstamos a la microempresa autogeneradora de recursos y de empleo, es decir aquella que genera empleo a un promedio de 3 personas por microempresa, conforme a lo analizado en el desarrollo de la tesis;

- Se recomienda que la Cooperativa actualice permanentemente la información demográfica relacionada con el socio existente y potencial, para poder realizar las visitas de seguimiento de los créditos nuevos otorgados;
- Una buena base de datos permitirá a la Cooperativa permanentemente identificar el perfil de sus asociados y generar nuevos productos o servicios de acuerdo a sus necesidades; y,
- Para alcanzar los objetivos planteados en este proyecto, debemos contar con personal capacitado en el manejo del sector microempresarial ya que este requiere especial atención debido a que en su mayoría es formado por personas de nivel económico medio y medio bajo y sin conocimiento del manejo formal de una empresa.

Dentro de la capacitación constante que la Cooperativa otorga a sus empleados, se deberá incluir un módulo de especialización para el personal responsable del sector microempresarial mismo que deberá contar con vocación de servicio y principios tales como:

- Solidaridad.- Encaminar nuestra acción tomando en cuenta las necesidades de los más pobres;
- Honestidad.- Respetar la ley, la moral y los compromisos como individuos y como Institución;
- Gusto por el trabajo.- Mientras mayor aprecio se tenga por la profesión personal, mejor se desempeñará esta;
- Respeto al derecho de los demás.- Para lograr una convivencia ordenada, es requisito comprender la diversidad de las personas que

pueblan un país, para así construir una convivencia pacífica y benéfica para todos;

- Voluntad de servicio.- Atender al cliente más que una aspiración debe ser una necesidad. El desarrollo lo encontraremos otorgando servicio a los demás; y,
- Compromiso.- Crear en el personal sentido de pertenencia con la Institución y su actividad en busca de alcanzar los objetivos propios y comunes.

CAPÍTULO 7: BIBLIOGRAFÍA

1. CEDECOOP: *Investigación de las necesidades de captación de las COAC S bajo la Superintendencia de Bancos.*
2. CONADE: *El Cooperativismo en el Ecuador.* Capítulo I - IX
3. COOPERATIVA COTOCOLLAO LTDA. (2003). *Trípticos, Boletines informativos.*
4. COOPERATIVA COTOCOLLAO LTDA. (2003). *Manual de procedimientos de crédito.*
5. COOPERATIVA COTOCOLLAO LTDA. (2003). *Manual de cobranzas.*
6. COOPERATIVA COTOCOLLAO LTDA. (1999-2003). *Estados Financieros*
7. COOPERATIVA COTOCOLLAO LTDA. (2002). *Estatutos de La Cooperativa*
8. CORPORACION DE ESTUDIOS. *Ley general de Instituciones del Sistema Financiero del Ecuador* Corporación de estudios. Publicaciones. Art. 1
9. CHIRIBOGA L. *Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano.* Ecuador: Jokama
10. *Diccionario de Comercio Exterior. Bolsa y Banca*
11. FECOAC. *El Cooperativismo en el Ecuador.* Quito-Ecuador
12. FRANCO MALDONADO N. *Legislación de las Cooperativas Ecuatorianas*
13. LEWANDOWSKI D. *Diccionario económico y financiero.* Asociación para el progreso de la Dirección
14. MANUAL SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. *Operaciones de Microcrédito.*
15. *Microempresa Américas.* (2002)
16. MOCHON MORCILLO F., APARICIO R. *Diccionario de términos financieros y de inversión.* 2da. edición.
17. NAPOLEON C. *El crédito*
18. *Perspectiva de las microfinanzas en el Ecuador.* Conferencia Marzo 2002
19. *Proyectos proporcionados por diferentes Instituciones Financieras*
20. Resolución No.JB-2002-457 de la JUNTA BANCARIA
21. Resolución No.JB-2002-458 de la JUNTA BANCARIA

22. ROSEMBERG R., MYERS S. (1993). *Principios de Finanzas Corporativas*. McGraw Hill. 4ta. edición.
23. VACA G. *Evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill. 3era. edición.
24. www.bce.fin.ec
25. www.superban.gov.ec
26. www.supercias.gov.ec
27. www.todol.com
28. www.bancosolidario.com
29. www.capeipi.com