

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
“INDOAMÉRICA”**

**DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS
SOCIO PRODUCTIVOS**

TEMA

**EL INDICADOR DE MOROSIDAD Y SU
IMPACTO EN LOS RESULTADOS
FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS DE
AHORRO Y CRÉDITO DEL SEGMENTO 1 EN
LA CIUDAD DE AMBATO**

Trabajo de Investigación previo a la obtención del grado de Magister
en Gestión de Proyectos Socio Productivos

AUTOR:

Celi Portero, Chrystiam David

DIRECTOR

**Ing. Jacqueline Peñaherrera
M., Mg.**

**AMBATO – ECUADOR
2017**

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL
TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Chrystiam David Celi Portero, declaro ser autor del Proyecto de Tesis, titulado “EL INDICADOR DE MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL SEGMENTO 1 EN LA CIUDAD DE AMBATO”, como requisito para optar al grado de “Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos”, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, al primer día del mes de marzo de 2017, firmo conforme:

Autor: Chrystiam David Celi Portero

Firma

Número de Cédula: 1803039542

Dirección: Buenaventura Suarez y Tomas Nieto Polo del Águila, Pinllo

Correo Electrónico: cceli78@hotmail.com

Teléfono: 0998228428

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Investigación “EL INDICADOR DE MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL SEGMENTO 1 EN LA CIUDAD DE AMBATO” presentado por CHRYSTIAM DAVID CELI PORTERO para optar por el Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, **CERTIFICO**, que dicho Trabajo de Investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, _____

Ing. Jacqueline Peñaherrera M., Mg
CI _____

DIRECTOR

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente Trabajo de Investigación, como requerimiento previo para la obtención del Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de los autores

Mg. Dr. Chrystiam David Celi Portero
Autor
CI 1803039542

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

Los Miembros del Tribunal Examinador aprueban el Informe de Investigación, sobre el tema: “EL INDICADOR DE MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL SEGMENTO 1 EN LA CIUDAD DE AMBATO”, presentado por el señor Doctor Chrystiam David Celi Portero, estudiante de la Maestría en Gestión de Proyectos Socio Productivos, para obtener el Grado de Magister en Gestión de Proyectos Socio Productivos.

Ambato, 12 de abril de 2017

Para constancia firman,

Ing. Mauricio Quiroga, Mg.

Ing. Alicia Silva, Mg.

Ing. Jacqueline Peñaherrera, Mg.

AGRADECIMIENTO

A toda mi familia quienes han sido el apoyo constante en el caminar de mi vida, a mis hijos que con su cariño han sido mi fuerza. A la Universidad Tecnológica Indoamérica, por la oportunidad que me brinda para alcanzar un nivel profesional elevado. A la Ing. Jacqueline Peñaherrera M quien asertivamente me ha dirigido en la elaboración de este proyecto.

Gracias

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a mis hijos por ser el motor que impulsan mi día a día, a Dios por guiarme y darme la fuerza y capacidad para afrontar cada reto con su bendición, a mis queridos padres que me dieron la vida, sus consejos y ejemplos de vida, a mis hermanos que siempre están cuando los necesito. A mis amigos quienes siempre me han acompañado y apoyado en los buenos y malos momentos.

Chrystiam

ÍNDICE GENERAL
ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Repositorio	ii
Aprobación Tutor	iii
Autoría.....	iv
Aprobación Tribunal	v
Agradecimiento	vi
Dedicatoria	vii
Índice de Contenidos.....	viii
Índice de Gráficos	xi
Índice de Tablas.....	xii
Resumen Ejecutivo.....	xiv
SUMMARY	xv

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN	1
Tema de investigación.....	2
Planteamiento del problema	2
Contextualización.....	2
Análisis crítico	12
Formulación del problema	13
Prognosis	13
Justificación.....	15
Objetivos.	16
General	16
Específicos	16

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes Investigativos	17
Fundamentación Filosófica	20
Fundamentación Legal	20

Categorías Fundamentales.....	23
Hipótesis.....	32
Señalamiento de Variables de la Hipótesis	32
CAPÍTULO III	
METODOLOGÍA	
Enfoque de la investigación	33
Modalidad de la investigación.....	34
Tipo de investigación	36
Población y muestra	39
Operacionalización de variables.....	40
Técnicas e Instrumentos	44
Plan de Recolección de la Información.....	45
Plan de Procesamiento de la Información	46
CAPÍTULO IV	
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	
Observación:.....	47
Indicador de Morosidad.....	47
Análisis de Entrevistas	60
Verificación de la Hipótesis	62
CAPÍTULO V	
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones:	66
Recomendaciones:.....	67
CAPÍTULO VI	
PROYECTO	
Antecedentes	68
Introducción.....	69
Justificación.....	69
Objetivo General	70
Objetivos Específicos	70
Estudio de Mercado.....	71
Estudio Técnico.....	80

Estudio Organizacional	85
Estudio Financiero.....	87
GLOSARIO DE TÉRMINOS	106
BIBLIOGRAFÍA	108
ANEXOS	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Composición de la Cartera de Crédito	5
Gráfico No. 2 Morosidad por Segmento del Sistema de Cooperativas (%).....	7
Gráfico No. 3 Cobertura por Segmento del Sistema de Cooperativas	8
Gráfico No. 4 Pasivos	10
Gráfico No. 5 Cartera Bruta	10
Gráfico No. 6 Crecimiento Mensual utilidades	11
Gráfico No. 7 Morosidad a junio 2015 por segmento	11
Gráfico No. 8 Árbol de Problemas	12
Gráfico No. 9 Gráfico de Inclusión	23
Gráfico No. 10 Constelación de Ideas – Variable Independiente	24
Gráfico No. 11 Constelación de Ideas – Variable Dependiente	25
Gráfico No. 12 Índice de Morosidad Anual en %	49
Gráfico No. 13 Análisis de Variaciones Pérdidas y Ganancias Anual	50
Gráfico No. 14 Análisis de Variaciones de la Cartera Bruta	52
Gráfico No. 15 Análisis de Variaciones Cartera Vencida.....	53
Gráfico No. 16 Análisis de Variaciones Provisión Cartera Dudoso Recaudo	54
Gráfico No. 17 Análisis de Variaciones del Indicador de Morosidad mensual	56
Gráfico No. 18 Análisis de Variaciones de la Cartera Vencida mensual	58
Gráfico No. 19 Análisis de Variaciones Provisión de la Cartera mensual	60
Gráfico No. 20 CHI 2	65
Gráfico No. 21 Análisis FODA	79
Gráfico No. 22 Diagrama de Flujo	84
Gráfico No. 23 Organigrama.....	86
Gráfico No. 24 Punto de Equilibrio	102

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No.1 Ranking	8
Tabla No. 2 Activos	9
Tabla No. 3 Cartera de Créditos.....	10
Tabla No. 4 Pasivo	10
Tabla No. 5 Calificación de la Cartera de Créditos	28
Tabla No. 6 Operacionalización de las Variables – Variable Independiente	42
Tabla No. 7 Operacionalización de las Variables – Variable Dependiente	43
Tabla No. 8 Plan de Recolección de Información	45
Tabla No. 9 Índice de Morosidad Anual en %	49
Tabla No. 10 Análisis de Variaciones Pérdidas y Ganancias Anual	50
Tabla No. 11 Análisis de Variaciones Cartera Bruta Anual	51
Tabla No. 12 Análisis de Variaciones Cartera Vencida Anual	52
Tabla No. 13 Análisis de Variaciones Provisión Cartera Dudoso Recaudo	53
Tabla No. 14 Análisis Variaciones del Indicador de Morosidad Mensual 2015	55
Tabla No. 15 Análisis de Variaciones Cartera Vencida Mensual 2015	57
Tabla No. 16 Análisis de Variaciones Provisión Cartera Mensual 2015	59
Tabla No. 16 Análisis de Variaciones Provisión Cartera Mensual 2015	59
Tabla No. 17 Frecuencias Observadas	64
Tabla No. 18 Listado de Cooperativas	77
Tabla No. 19 Plan de Inversión	87
Tabla No. 20 Capital de trabajo	88
Tabla No. 21 Plan de Financiamiento	89
Tabla No. 22 Detalle de Costos	90
Tabla No. 23 Cálculo de la Mano de Obra	91
Tabla No. 24 Proyección de Costos	92
Tabla No. 25 Detalle de Gastos	93
Tabla No. 26 Cálculo de la Depreciación	94
Tabla No. 27 Proyección de la depreciación	95
Tabla No. 28 Proyección de gastos	96
Tabla No. 29 Cálculo de los ingresos	97

Tabla No. 30	Proyección de los Ingresos	98
Tabla No.31	Flujo de cajas	99
Tabla No.32	Punto de Equilibrio	100
Tabla No.33	Estado de Resultados	103
Tabla No.34	Evaluación Financiera	104

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

RESUMEN EJECUTIVO

TEMA: "EL INDICADOR DE MOROSIDAD Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL SEGMENTO 1 EN LA CIUDAD DE AMBATO"

AUTOR: Mg. Dr. Chrystiam David Celi Portero

TUTOR: Ing. Jacqueline Peñaherrera M., Mg

El presente proyecto se realizó con el objetivo de verificar la factibilidad en la implementación de una Metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito en las Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato. El trabajo efectuado se lo realizó en función de las guías técnicas para su elaboración, de tal forma que se obtengan datos reales que permitan visualizar el proyecto y su evolución en el tiempo, determinándose que debido a un deficiente análisis crediticio, se ha producido el incremento en el indicador del segmento por lo que resulta imprescindible la implementación de la mencionada Metodología, lo que por supuesto se derivará en mejores resultados financieros.

DESCRIPTORES:

Microcrédito

Análisis Crediticio

Morosidad

TECHNOLOGICAL UNIVERSITY INDOAMERICA
ADDRESS OF GRADUATE
MASTERS IN PROJECT MANAGEMENT PARTNER PRODUCTIVOS

EXECUTIVE SUMMARY

THEME: "THE ARREARS INDICATOR AND ITS IMPACT ON THE FINANCIAL RESULTS OF THE SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVES OF SEGMENT 1 IN THE CITY OF AMBATO"

AUTHOR: Dr. Chrystiam David Celi Portero
TUTOR: Ing. Jacqueline Peñaherrera M., Mg

This project was carried out with the aim of verifying the feasibility in the implementation of a methodology for the implementation and analysis of the operations of micro-credit in the cooperatives of segment 1 from the city of Ambato. The work done was made it according to the guidelines for its development, so that obtained actual data allowing to visualize the project and its evolution in time, determined that due to a deficient credit analysis, there has been the increase in segment indicator so the implementation of the above methodology is essential which of course will result in better financial results.

DESCRIPTORS:

MICRO-CREDIT

CREDIT ANALYSIS

ARREARS

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de Investigación contiene elementos necesarios que aportaran para la consecución del tema Propuesto cuyo contenido se resume de la siguiente manera:

El Capítulo 1 contiene todo lo relacionado con el Problema motivo de la investigación, las líneas de investigación utilizadas, Contextualización (macro, meso y micro), se realiza un análisis crítico, para lo cual se presenta el árbol de problemas, cuenta con el peor escenario de no realizar esta investigación a través de la Prognosis, Delimitación del Objeto de la Investigación, Justificación y Objetivos Generales y Específicos.

El Capítulo 2, Marco Teórico en el cual se describe una breve reseña de la Institución motivo de la Investigación a través de los Antecedentes Investigativos, las Fundamentaciones Filosófica y Legal, Categorización de Variables, para desembocar en la Hipótesis y señalamiento de las Variables.

En el Capítulo 3 se establece la Metodología a aplicar en la Investigación, ya sea cuantitativa o Cualitativa, modalidad y tipos de investigación, cuenta además con un análisis de datos, análisis de variaciones de información histórica, entrevistas, Operacionabilidad de las Variables, Plan de recolección de Información y procesamiento de esa información.

Capítulo 4, en este capítulo se encuentra el Marco Administrativo, los recursos ya sean materiales, humanos, institucionales a aplicar, el presupuesto y cronograma de actividades para el desarrollo de la investigación.

CAPÍTULO I EL PROBLEMA

Tema

“El Indicador de Morosidad y su Impacto en los Resultados Financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento uno de la ciudad de Ambato”.

Línea de Investigación

El presente estudio se basa en las Líneas de Investigación de la Universidad Tecnológica Indoamérica (2011), sobre Empresarialidad y Productividad, que manifiesta *“Esta línea de investigación se orienta por un lado al estudio de la capacidad de emprendimiento o empresarialidad de la región, así como su entorno jurídico – empresarial; es decir, de repotenciación y/o creación de nuevos negocios o industrias que ingresan al mercado con un componente de innovación. Por otro lado, el estudio de las empresas existentes en el mercado, en una región, se enmarcará en la productividad de este tipo de empresas, los factores que condicionan su productividad, la gestión de la calidad de las mismas y que hacen que estas empresas crezcan y sobrevivan en los mercados. En este ámbito es de interés estudiar aspectos como exportaciones, diversificación de producción y afines”*.

Planteamiento del Problema

Contextualización

Contexto Macro

Chiriboga Rosales Luis Alberto, en su libro: Sistema Financiero, pág. 6 *“El Sistema*

Financiero constituye uno de los sectores más importantes de la economía, ya que permite movilizar el ahorro, asignar el crédito y proveer de servicios”.

Diversas instituciones (Bancos, Sociedades Financieras, Mutualistas, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Compañías de Seguros, Casas de Valores, Almaceneras, etc.) brindan todos y cada uno de estos servicios, que son utilizados por familias enteras, empresas y el gobierno nacional, a través de un sinnúmero de canales físicos y electrónicos como: dinero, tarjetas de crédito, débito, bonos, acciones, seguros, etc.

“... El porqué de la existencia del sistema financiero?, es que en una economía existen unidades excedentarias de liquidez por una parte y unidades económicas deficitarias de liquidez por otra parte”.

Por lo tanto, al sistema financiero se lo define como un conjunto de Instituciones, Instrumentos y Mercados donde se va a canalizar el ahorro hacia la inversión.

De acuerdo a lo dicho por, el Autor Luis Alberto Chiriboga, en su obra: Sistema Financiero, *“En este sistema tendrá un papel muy importante los intermediarios financieros, ya que estos entes económicos se han apoyado en las diversas instituciones financieras para la obtención de capital de trabajo, expansión productiva e infraestructura”.*

El Sector Financiero Nacional está compuesto por el sector privado, público y el sector popular y solidario.

El sistema financiero privado, público y del sector de la economía popular y solidaria está normado por el Código Orgánico Monetario y Financiero, y bajo su jurisdicción se encuentra la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, organismos bajo los cuales están controlados los Bancos, Sociedades Financieras, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas, Instituciones Financieras Públicas, Compañías de Seguros, emisoras de tarjetas de crédito.

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos, los bancos constituyen el mayor y más importante actor del mercado con más del 90% de las operaciones del total del Sistema, las Sociedades Financieras que existen en el país de acuerdo al Código Orgánico Monetario y financiero deben convertirse en bancos privados en un plazo de 18 meses, así como también formarán parte del sector de la Economía Popular y Solidaria las Mutualistas de Vivienda.

El sector financiero popular y solidario está normado por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Tanto las Cooperativas de Ahorro y Crédito, los Bancos Comunales, las Cajas de Ahorro y otras entidades asociadas para la captación de fondos de ahorros, la concesión de préstamos y la prestación de otros servicios financieros en común se constituyen en el Sector Financiero Popular y Solidario y las entidades financieras amparadas por esta Ley se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Al igual que todas las empresas de los sectores de la economía, las instituciones del sistema financiero con la finalidad de dar cumplimiento a sus objetivos han implementado diversas herramientas financieras, administrativas y de gestión, tales como: herramientas tecnológicas de punta; planes estratégicos y operativos; indicadores de gestión; sistemas de gestión, indicadores financieros, entre otros.

En el mercado financiero nacional el indicador de morosidad constituye uno de los principales indicadores para medir el riesgo de una cartera crediticia con relación a su cartera vencida, por consiguiente, el incremento o disminución de sus provisiones destinada para la cartera de dudoso recaudo incide directamente en los resultados financiero de las Instituciones Financieras, he ahí la importancia de su adecuado manejo y control.

Una operación de crédito se considera en mora en el momento en el que se vence el pago de la cuota pactada, es decir constituye el retraso en el cumplimiento de las obligaciones de los deudores.

En caso de mora en el pago de las obligaciones se calculará un recargo de hasta el 10% (0.1 veces) sobre la tasa activa a la que se haya pactado la operación, según el tipo de crédito y de los días que haya transcurrido desde la fecha de vencimiento; y, en función de las tablas establecidas por el Banco Central del Ecuador.

De acuerdo al informe sectorial emitido por Pacific Credit Rating con corte a diciembre de 2015 se establece que “... la cartera bruta del sistema cooperativo fue de US\$ 4,30 mil millones. En relación a diciembre 2014, registró un crecimiento de 7,23%, valor que se encuentra por debajo del promedio histórico (22,12%), lo cual responde a la desaceleración en colocación de cartera de consumo y microempresa, segmentos que presentaron un crecimiento de 9,68% y 3,31% respectivamente, cifras menores a sus promedios históricos de crecimiento (25,63% - consumo y 20,74% - microempresa). El sector cooperativo no es ajeno a la situación actual del país, sin embargo, hasta la fecha de corte éste sistema sigue registrando crecimientos en su colocación de crédito, aunque en menor medida en relación a sus históricos.

La estructura de la cartera bruta no presentó variaciones a diciembre de 2015 respecto al año 2014, por lo cual el segmento de consumo mantiene su liderazgo con el 54,40%, seguido por microempresa con 36,37%, vivienda con 6,59% y comercial con el 2,64%”.

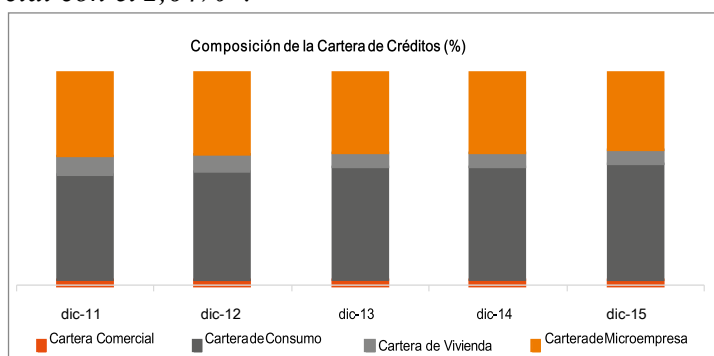


Gráfico No. 1 Composición de la Cartera de Crédito, 2015
 Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), 2016
 Elaboración: Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A

Contexto Meso

En un país en donde la desigualdad económica y social impera, con un estado que no cubre las necesidades básicas en su integridad, el cooperativismo surge como una alternativa válida y eficaz para mejorar las condiciones de vida de la sociedad.

Las cooperativas, son sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o personas jurídicas que, sin perseguir finalidad de lucro, realizan actividades o trabajo de beneficio social o colectivo.

Las cooperativas se han caracterizado por ser una fórmula a través de la cual se podría realizar cualquier actividad económica lícita, por lo tanto, tal actividad tiene siempre una finalidad de mutua y equitativa ayuda entre los miembros de la cooperativa.

De acuerdo a lo expresado en el informe sectorial de Pacific Credit Rating, con corte al 31 de diciembre de 2015 *“La morosidad del sector cooperativo a la fecha de corte fue de 5,38%, 0,29 puntos porcentuales más que similar período de 2014. El deterioro se debe principalmente al aumento de la cartera en riesgo (13,42%) y a la desaceleración en la colocación de cartera de créditos; para lo cual algunas entidades se han visto en la necesidad de realizar compras de cartera, lo cual pudiera deteriorar aún más los índices de mora; sin embargo, la maduración y cosecha de las mismas (cartera comprada) se evidenciarían en el largo plazo.*

La cartera de microempresa se mantuvo como la más morosa en todo el año 2015, misma que a la fecha de corte registró un índice de morosidad de 7,36%, seguida de comercial con 5,24%, consumo (4,43%) y vivienda (2,29%). Cabe mencionar que, ante el deterioro del indicador, el sector castigó cartera de mala calidad, castigos que se incrementaron en un 23,52% en el período 2014 – 2015”.

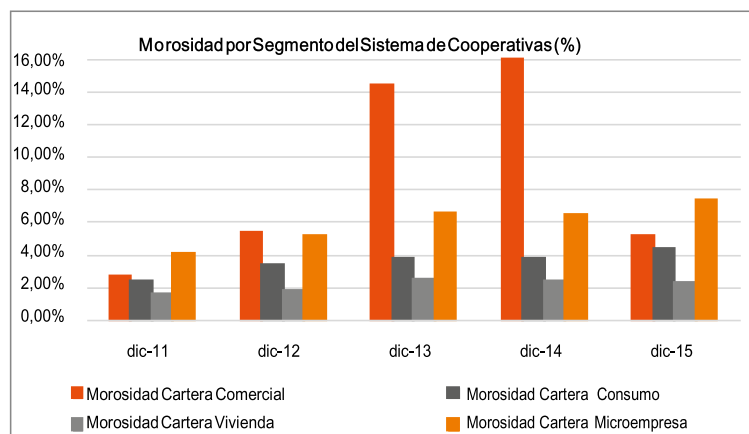


Gráfico No. 2 Morosidad por Segmento del Sistema de Cooperativas (%), 2015
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), 2016
Elaboración: Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A

De igual forma Pacific Credit Rating realiza un análisis de la cobertura de la cartera en riesgo a diciembre de 2015, en el que se determina que ésta fue de 110,15%, “y se ubicó bajo el promedio anual histórico de los últimos cinco años (133,75%). Si bien, el sector cooperativo aumentó su saldo de provisiones, mismo que pasó de US\$ 233,23 millones en 2014 a US\$ 254,75 millones en diciembre de 2015, este no fue suficiente para mejorar la cobertura, ya que el crecimiento de la cartera en riesgo se dio en mayor proporción que dicho incremento.

Cabe mencionar que, a diciembre de 2015, las coberturas de las carteras de consumo (109,17%) y de microempresa (105,37%) registraron una cobertura aceptable, sin embargo, las coberturas de los segmentos comercial (60,62%) y de vivienda (99,41%), no alcanzaron a cubrir en su totalidad su cartera problemática”.

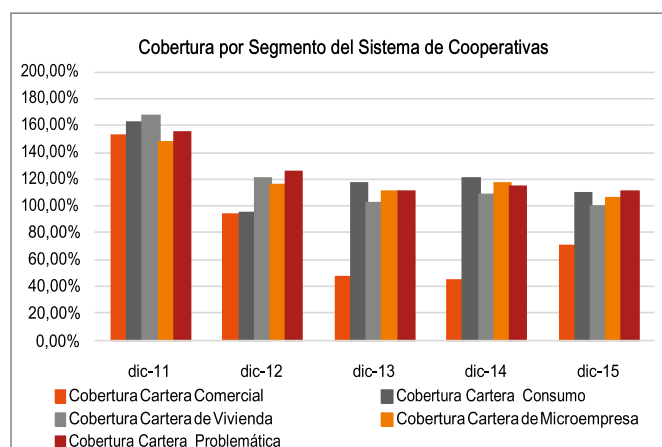


Gráfico No. 3 Cobertura por Segmento del Sistema de Cooperativas, 2015
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), 2016
Elaboración: Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A

Contexto Micro

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria efectuó una segmentación de las entidades del sector financiero y solidario según resolución 038-2015-F.

La 5 Cooperativas de Ahorro de Crédito pertenecientes al segmento uno ubicadas en la ciudad de Ambato son:

Tabla No.1
Cooperativas de Ahorro y Crédito segmento 1 ciudad de Ambato, 2015

INSTITUCION	RANKING
OSCUS	6
SAN FRANCISCO	7
MUSHUC RUNA	12
EL SAGRARIO	15
CAMARA DE COMERCIO DE	17

Elaborado por: Chrystiam Celi p.
Fuente: SEPS 2016

Estas cooperativas de ahorro y crédito son Instituciones Financieras fundamentadas en los principios y valores universales del cooperativismo, entre los cuales se pueden enunciar los siguientes: Responsabilidad Social, Solidaridad, Equidad, Compromiso con la Comunidad, Educación, Capacitación e Información entre otros, actualmente las Cooperativas enunciadas pertenecientes al segmento uno en función del tamaño de los activos de la Organización cuentan en promedio con 30 años de experiencia Cooperativa, lo que les ha servido para marcar la pauta dentro del Sistema Cooperativo Nacional, cuentan además con varias oficinas operativa ubicadas y distribuidas en varios puntos a nivel nacional, lo que refleja el crecimiento sostenido que ha tenido este segmento cooperativo.

La trayectoria de las Instituciones mencionadas les ha permitido ubicarse, gracias a una adecuada administración de sus recursos, entre las cooperativas consideradas grandes en función de sus activos dentro del ranking del sistema financiero cooperativo controlado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, evidenciándose su crecimiento, en el período 2009 – Julio 2015, en total de activo:

Tabla No.2

Activos COAC Segmento 1 – Ambato, 2015

INSTITUCION	ACTIVOS (En miles de USD)
OSCUS	\$ 270.048,23
SAN FRANCISCO	\$ 261.214,01
MUSHUC RUNA	\$ 164.108,11
EL SAGRARIO	\$ 125.629,91
CAMARA DE COMERCIO DE	\$ 117.816,97

Elaborado por: Chrystiam Celi P.

Fuente: SEPS 2016

De Acuerdo a la información publicada en el mes de Julio por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato presentan los siguientes datos tanto en cuanto al total de pasivos, cartera bruta y resultados: según se detalla a continuación:

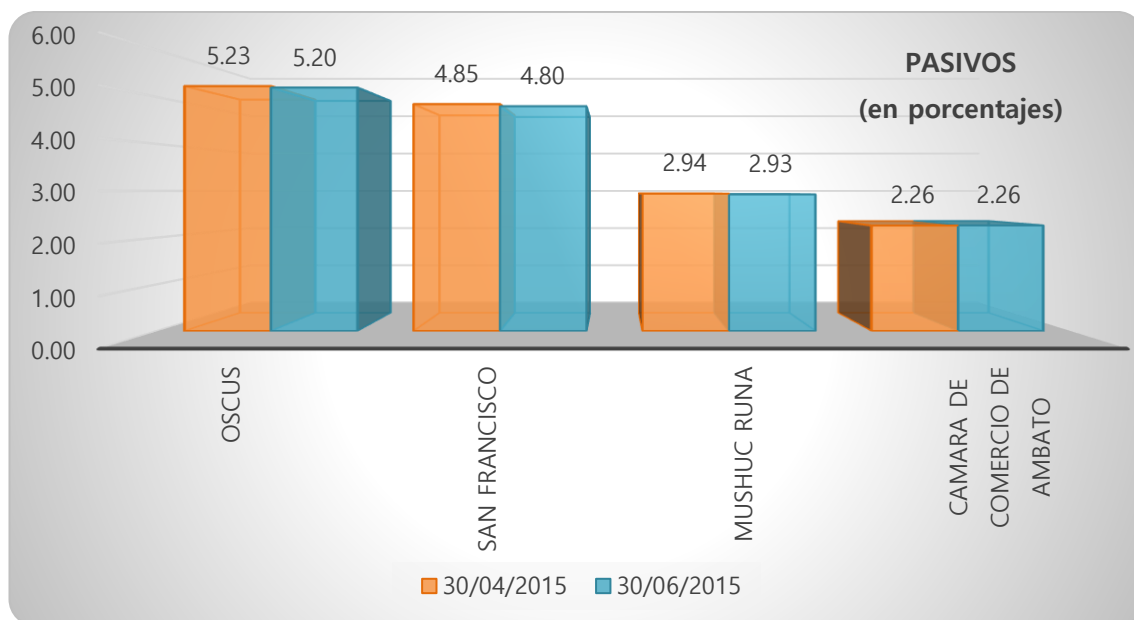


Gráfico No.4 Pasivos, 2015
 Fuente: SEPS 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi P.

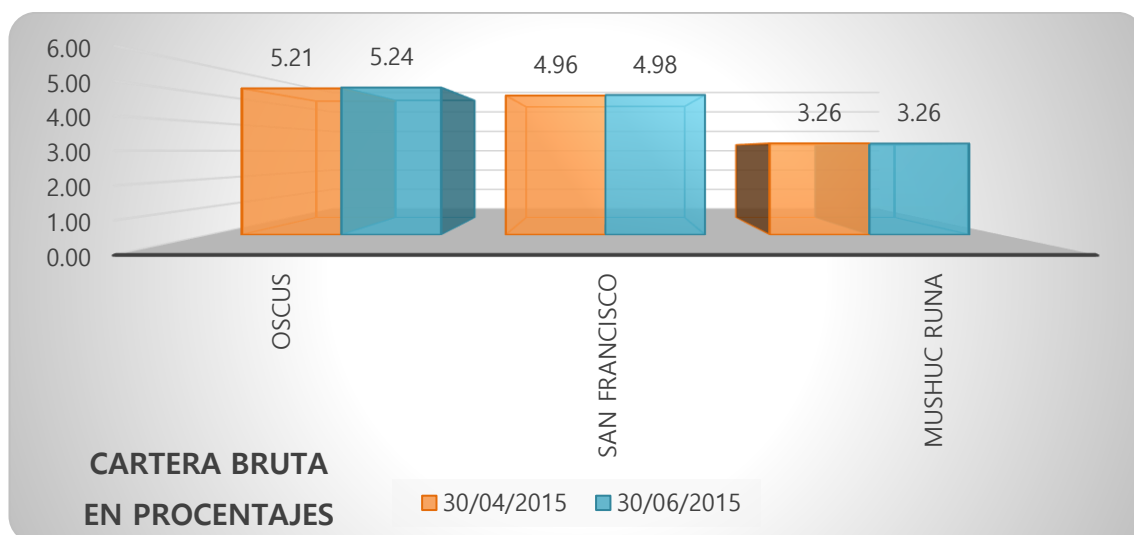


Gráfico No.5 Cartera Bruta, 2015
 Fuente: SEPS, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi P.

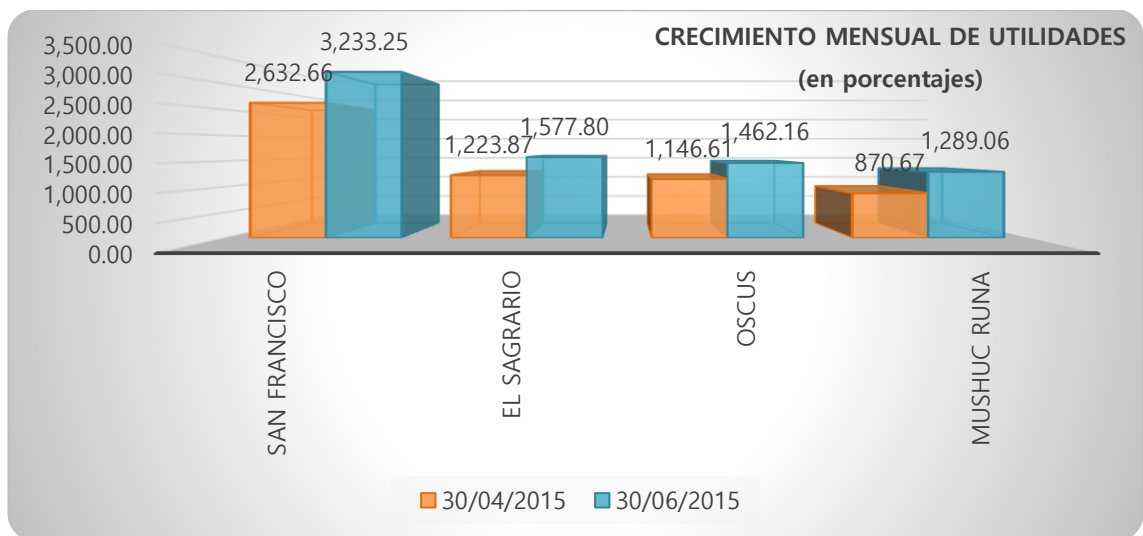


Gráfico No.6 Crecimiento Mensual Utilidades, 2015
Fuente: SEPS, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi P.

El indicador de morosidad de las cooperativas de ahorro crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato, objeto del presente estudio se encuentran en los siguientes porcentajes:

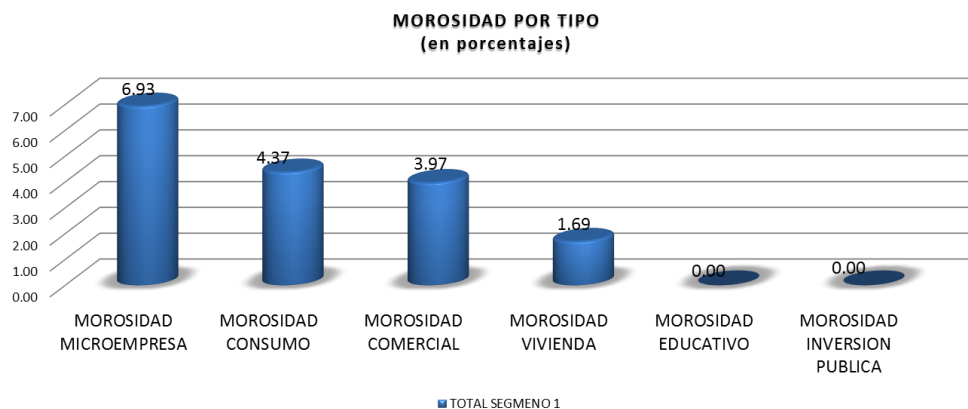


Gráfico No.7 Morosidad a junio 2015 por segmento
Fuente: SEPS, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi P.

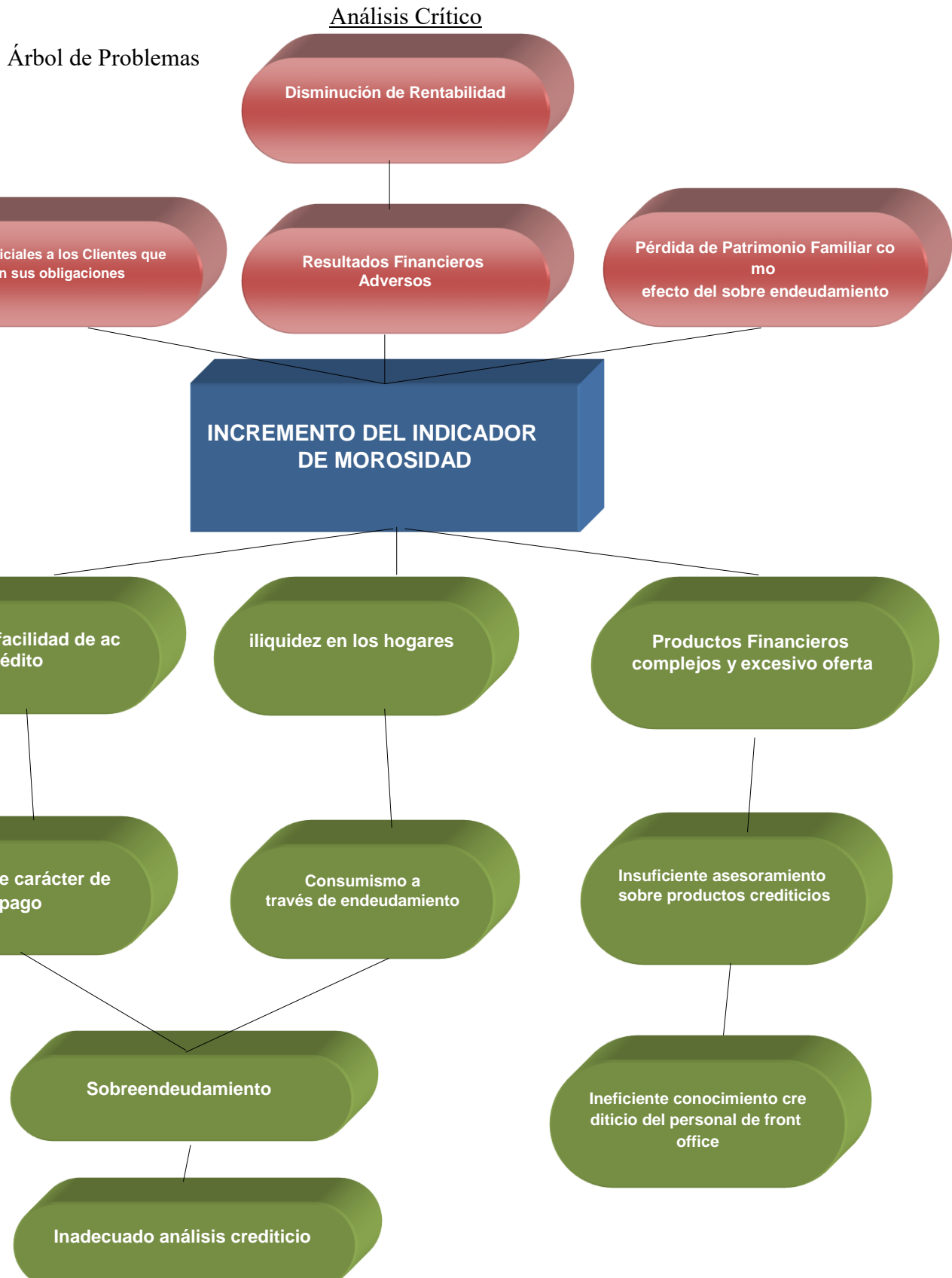


Grafico No.8. Arbol de Problemas, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi P.

En el Sistema Financiero Nacional, específicamente en el de la Economía Popular y Solidaria, al cual pertenecen todas las Cooperativas de Ahorro y Crédito, uno de los factores que inciden en su adecuado manejo financiero y Administrativo es sin lugar a dudas el manejo de la Cartera de Crédito, que va atado al indicador de morosidad, el cual mide el total de la cartera vencida con relación al total de su cartera, este indicador se relaciona directamente con los resultados financieros de toda Institución que realice intermediación financiera, ya que si este se incrementa, por ende se incrementará las provisiones para cuentas de dudosa recuperación, es decir se incrementaría el gasto por provisión mermando la rentabilidad de dichas Instituciones por una parte, por otra parte las causas que motivan el incremento de este indicador pueden ser varias entre ellas un sobre endeudamiento de las personas en el Sistema Financiero Nacional, lo que ocasiona el deterioro de su capacidad de pago y por ende el incumplimiento en el pago de sus obligaciones financieras, el Consumismo que es otro de los factores que inciden ya que el modelo económico actual hace que actúen de esta manera los agentes económicos, el elevado gasto público, el excesivo aparato burocrático, las diversas facilidades que otorgan ciertas Instituciones Financieras en el otorgamiento del crédito y por último el deficiente análisis crediticio que se efectúa para la concesión de las operaciones de crédito, elevando el riesgo de incurrir en escenarios de incobrabilidad, todos estos aspectos han coadyuvado a que éste fenómeno vaya ganando terreno en el Sistema.

Formulación del Problema

¿Cómo incide el Indicador de Morosidad en los resultados Financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento uno de la ciudad de Ambato?

Prognosis

En el evento de que no se pueda controlar el incremento del indicador de morosidad a través de las gestiones de recuperación y del buen manejo de la cartera de crédito,

este se reflejará directamente en los resultados financieros de las Instituciones Cooperativas, con el incremento de la provisión para riesgo de cartera de dudoso recaudo, es decir la provisión para riesgos específicos y provisiones genéricas, en este contexto las Cooperativas de no encontrar soluciones oportunas, podrían correr el riesgo de perder liquidez, ya que al no contar con una Gestión Crediticia y Financiera Óptimas, no se podría recuperar los recursos colocados, lo que se derivaría en la falta de atención a las necesidades de los socios y clientes de la Institución y al incumplimiento de las obligaciones de las cooperativas con el público, generando riesgo financiero, riesgo de liquidez y reputacional.

Delimitación del Problema

Campo: Mercado Financiero

Área: Evaluación Financiera

Aspecto: Indicador de Morosidad y resultados financieros

Delimitación Temporal: periodo 2015

Delimitación Espacial: Provincia de Tungurahua en la ciudad de Ambato a las cooperativas de ahorro y crédito del segmento uno.

Justificación

El presente trabajo de investigación pretende, proporcionar herramientas para mejorar el proceso de colocación y recuperación de la cartera de crédito que afecta directamente al indicador de morosidad, de tal manera, que se incentive el cumplimiento adecuado de los procesos, así como el manejo idóneo de los recursos financieros, para de esta manera generar mayores resultados financieros.

El proyecto tiene su importancia en proporcionar herramientas ágiles y dinámicas para la implementación de políticas de administración crediticia, que permita cubrir las necesidades internas y las expectativas de nuestros socios y clientes. La minimización de la cartera vencida debe contar con ventajas que ayuden al desarrollo de las funciones de cobro y recuperación, y de esta manera recuperar el capital prestado y una mejor rentabilidad financiera.

Esta investigación está enfocada en una temática de mucha utilidad en el manejo crediticio para las cooperativas de ahorro y crédito del segmento uno de la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, que serán los beneficiarios directos del presente trabajo. Este estudio está direccionado en la integración de todos los aspectos internos de las Cooperativas que se mencionan y que están dentro del segmento mencionado, ya sean estos administrativos, operativos y financieros, que son a través de los cuales las Instituciones ejecuta sus funciones, de esta manera se logra la participación integrada y coordinada de los niveles organizacionales. Esta forma de entender la gestión Cooperativa busca, ofrecer al socio, cliente un servicio eficiente, con un alto grado de rendimiento en costo, servicio y calidad.

Esta investigación es factible de realizar, ya que se cuenta con el apoyo de la Administración de las Cooperativas, Funcionarios y Personal del área de negocios, lo cual será fundamental para la obtención de la información necesaria para desarrollar el presente trabajo.

Objetivos

Objetivo General

Estudiar el impacto del Indicador de Morosidad en los Resultados Financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato.

Objetivos Específicos

Identificar la tendencia del comportamiento del indicador de morosidad mediante la revisión de los datos históricos.

Evaluar la variación de los resultados financieros en la COACs del segmento 1 de la ciudad de Ambato Durante los últimos períodos de acuerdo a los datos reportados ante el Organismo de Control.

Proponer instrumentos que fortalezcan la gestión de colocación de créditos, en la etapa de instrumentación y análisis de las mismas y mitiguen el incremento del indicador de morosidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la Investigación

Representa los diversos trabajos de investigación, que sobre el tema existen, entre los más relevantes se puede mencionar.

“El Cooperativismo no ha nacido de la mente de algunos intelectuales, si no de la entraña del pueblo, de las necesidades de la gente”. Charles Gide, según el Diccionario de Cooperativismo.

“El cooperativismo a lo largo de su historia ha sido considerado y definido de múltiples formas: como doctrina política o modo de producción, sin embargo, actualmente se puede afirmar que el cooperativismo es un plan económico que forma parte importante de la vida de muchos países; su desarrollo y difusión indica que podría llegar a modificar hasta la estructura política de las sociedades que lo han implantado. Una de las características importantes de la teoría cooperativa es su sencillez, pues no surge como producto de sesudas reflexiones de filósofos o teóricos, sino del sentido común de las personas”.

En septiembre 2013 (MARTÍNEZ, 2013, págs. 97-98) en su investigación de grado denominada **GESTIÓN DE RIESGOS EN LAS ENTIDADES FINANCIERAS: EL RIESGO DE CRÉDITO Y MOROSIDAD** establece que:

Es de notable importancia recordar, que el éxito y la eficiencia de una Política de Crédito clara y desarrollada dependen de su grado de implementación y correcta ejecución en función de cada caso. Con todo esto, una efectiva administración de los riesgos y un buen análisis junto con habilidad y buenos criterios es evidente que puede vigilar y controlar el desarrollo de las operaciones, la buena evolución del cliente y su entorno, mantener la información del mismo actualizada y gestionar con anticipación cualquier “deterioro” o “default” que pueda surgir.

El autor muestra claramente lo vital que resulta contar con políticas crediticias bien elaboradas, que minimicen el riesgo de incobrabilidad de las operaciones de crédito o en su defecto permitan la implementación oportuna de acciones que gestionen un adecuado pago de éstas y en consecuencia incrementen la rentabilidad de las instituciones financieras.

En la tesis doctoral de (LARA RUBIO, 2010, págs. 495- 496) titulada LA GESTIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO EN LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS, explica que cada institución del sistema financiero opera con metodologías similares y a la vez distintas ya que cada una de ellas mantiene un enfoque distinto, sin embargo siempre toman en consideración variables relacionadas con el contexto para poder someter a análisis las solicitudes de crédito, sin embargo y a pesar de que el analista de crédito es quien recaba y verifica la información del deudor manifiesta Rubio que *“(...) El problema surge por el hecho de que el proceso descrito tiene grandes probabilidades de estar condicionado por la opinión subjetiva del analista de crédito”*., puesto que este funcionario asume el papel de juez y parte, por lo cual el informe de verificación no es imparcial, originando *“(...) la probabilidad de cometer errores en esta tarea, o la no introducción de información en el sistema en un tiempo razonable, constituye un motivo por el cual el modelo de scoring diseñado carezca de significado.”*

Según (Caiza, 2010, pág. 96) en su proyecto de investigación LA GESTIÓN EN LA COLOCACIÓN DE CRÉDITOS Y SU EFECTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “COORAMBATO LTDA” EN EL AÑO 2010 manifiesta que: *“no existe una debida capacitación a los empleados según sus funciones, demostrando una deficiencia por parte de sus autoridades, señalando así que la gestión en la colocación de créditos afecta directamente en la rentabilidad de la Institución”*. En función de lo cual podemos confirmar lo importante que resulta capacitar al talento humano de una institución de tal forma que se encuentre en la capacidad de asumir sus funciones con solvencia, asesorando de manera técnica a los solicitantes de los productos

crediticos y sobre todo ejerciendo con responsabilidad su labor de levantamiento de información y análisis de la capacidad de pago y demás condiciones que deben cumplir los deudores.

Índice de Morosidad

“Mide el porcentaje de la cartera improductiva frente al total cartera, los ratios de morosidad se calculan para el total de la cartera bruta y por actividad económica.

Se obtienen de dividir:

Cartera improductiva comercial / cartera bruta comercial

Cartera improductiva de consumo / cartera bruta de consumo

Cartera improductiva de vivienda /cartera bruta de vivienda

Cartera improductiva para microempresa / cartera bruta para la microempresa

Cartera improductiva total / cartera bruta total

Para lo cual se debe considerar lo siguiente:

Cartera bruta = carteras por vencer + cartera que no devenga intereses + cartera vencida

Cartera neta = cartera bruta – provisiones para créditos incobrables

Cartera improductiva = cartera que no devenga intereses + cartera vencida

Rentabilidad del Ejercicio

Estas relaciones establecen el grado de retorno de la inversión de los accionistas y los resultados obtenidos por la gestión operativa de negocio de intermediación...Para Obtener la rentabilidad estimada, es necesario dividir los resultados obtenidos en el mes de análisis, para el número de meses al que corresponden ese flujo y se multiplica por el total de meses que tendrá el ejercicio contable” (Chiriboga, 2007, p.92,96).

Sustentado en la (H. CONGRESO NACIONAL, 2001, pág. 646) CAPÍTULO V DE LA GESTIÓN DE RIESGO OPERATIVO, ARTÍCULO 9, INCISO 9.2, en el que se indica que la gestión de créditos es: *“(...) conjunto de actividades que debe ejecutar la institución del sistema financiero relacionadas con el otorgamiento de operaciones crediticias. Se inicia con la recepción de la solicitud de crédito y*

termina con la recuperación del valor prestado, sus intereses y comisiones.”, aspecto bajo el cual las instituciones mantienen sus operaciones.

Desde el enfoque de riesgo de crédito, el (H. CONGRESO NACIONAL, 2001, pág. 213) CAPÍTULO II DE LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO la ley indica EN SU ARTÍCULO 5 INCISO 5.3. que toda institución deberá desarrollar “(...) *Metodologías y procesos para identificar, medir, controlar y monitorear el riesgo de crédito*”, enmarcadas en políticas básicas establecidas por la ley que determinen los límites de exposición necesarios al momento del otorgamiento de créditos, estableciendo así criterios básicos como “(...) *sujetos de crédito; criterios para aceptación de garantías; constitución de provisiones, específicas y genéricas; criterios de calificación; recuperaciones; tratamiento de castigos; reestructuraciones; y, revelación de información sobre los niveles de riesgo del portafolio de crédito a nivel externo e interno*”

Fundamentaciones

Fundamentación Filosófica

El desarrollo el presente trabajo de investigación está dentro del paradigma crítico propositivo. Crítico porque cuestiona la incidencia del indicador de morosidad en los Resultados Financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato, propositivo por cuanto el objetivo de la investigación no solo es estudiar la incidencia del indicador de morosidad en los resultados financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato, sino que además pretende plantear instrumentos que permitan fortalecer el proceso de concesión de créditos y a la par mitigar el riesgo crediticio, lo que le permitiría contar con una mayor rentabilidad y mejorar los resultados financieros de las Cooperativas objeto de análisis en este estudio.

Fundamentación Legal

El presente trabajo de investigación se fundamenta en la siguiente normativa relacionada.

Constitución de la República del Ecuador

Capítulo cuarto

Soberanía económica

Sección primera

Sistema económico y política económica

“Art. 283.-El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Art. 81.- Cooperativas de ahorro y crédito. - Son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente Ley.

“Art. 83.- Actividades financieras. - Las cooperativas de ahorro y crédito, previa autorización de la Superintendencia, podrán realizar las siguientes actividades:

a) Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizada;

b) Otorgar préstamos a sus socios;

c) Conceder sobregiros ocasionales;

d) Efectuar servicios de caja y tesorería;

- e) *Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras;*
- f) *Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;*
- g) *Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito;*
- h) *Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como por el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y prácticas y usos nacionales e internacionales;*
- i) *Recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior;*
- j) *Emitir obligaciones con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que en este último caso, se originen en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras;*
- k) *Negociar títulos cambiarios o facturas que representen obligación de pago creados por ventas a crédito y anticipos de fondos con respaldo de los documentos referidos;*
- l) *Invertir preferentemente, en este orden, en el Sector Financiero Popular y Solidario, sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores y de manera complementaria en el sistema financiero internacional;*
- m) *Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales; y,*
- n) *Cualquier otra actividad financiera autorizada expresamente por la Superintendencia.*

Las cooperativas de ahorro y crédito podrán realizar las operaciones detalladas en este artículo, de acuerdo al segmento al que pertenezcan, de conformidad a lo que establezca el Reglamento de esta Ley.

Art. 85.- Solvencia y prudencia financiera. - Las cooperativas de ahorro y crédito deberán mantener índices de solvencia y prudencia financiera que permitan cumplir sus obligaciones y mantener sus actividades de acuerdo con las regulaciones que se dicten para el efecto, en consideración a las particularidades

de los segmentos de las cooperativas de ahorro y crédito.

Las regulaciones deberán establecer normas al menos en los siguientes aspectos:

- a) Solvencia patrimonial;
- b) Prudencia Financiera;
- c) Índices de gestión financiera y administrativa;
- d) Mínimos de Liquidez;
- e) Desempeño Social; y,
- f) Transparencia”.

Categorías Fundamentales
Fundamentales

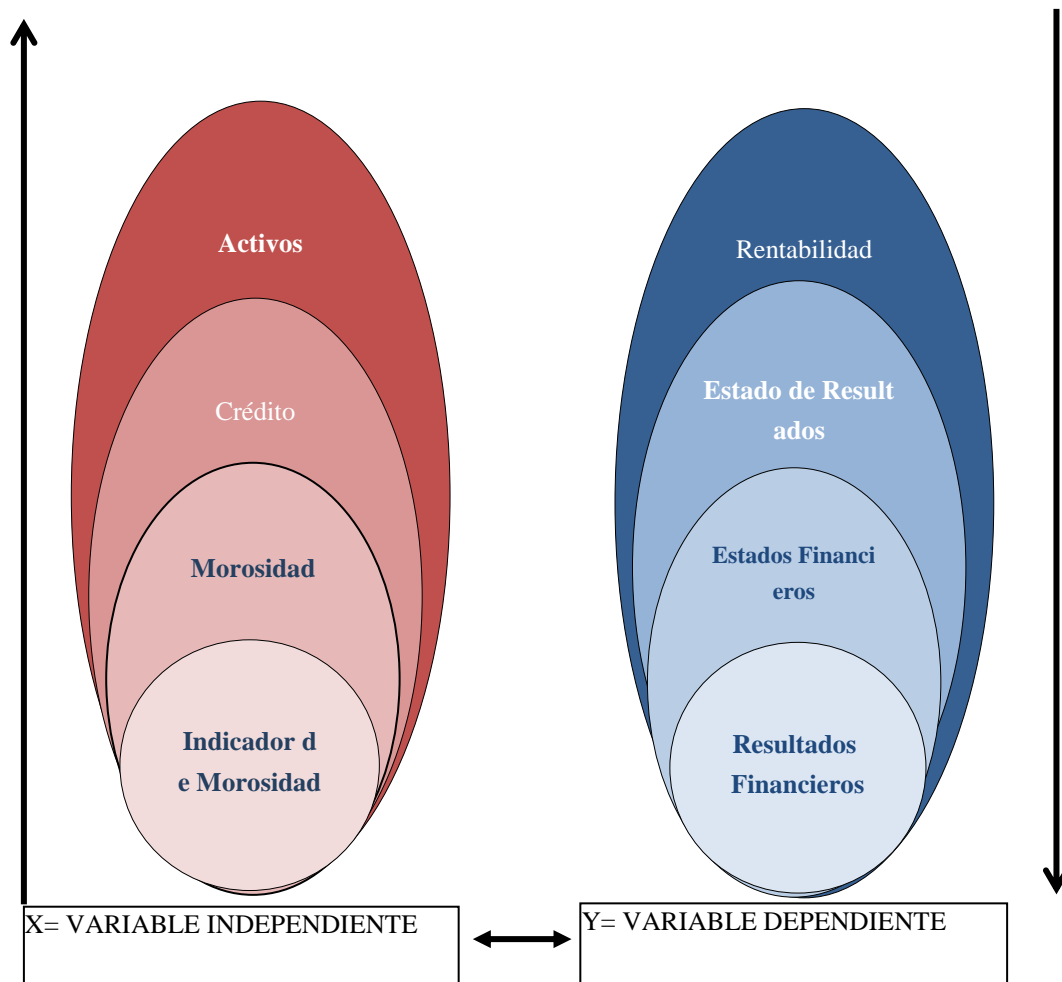


Gráfico No. 9 Gráfico de Inclusión, 2016

Elaborado por: Chrystiam Celi P.

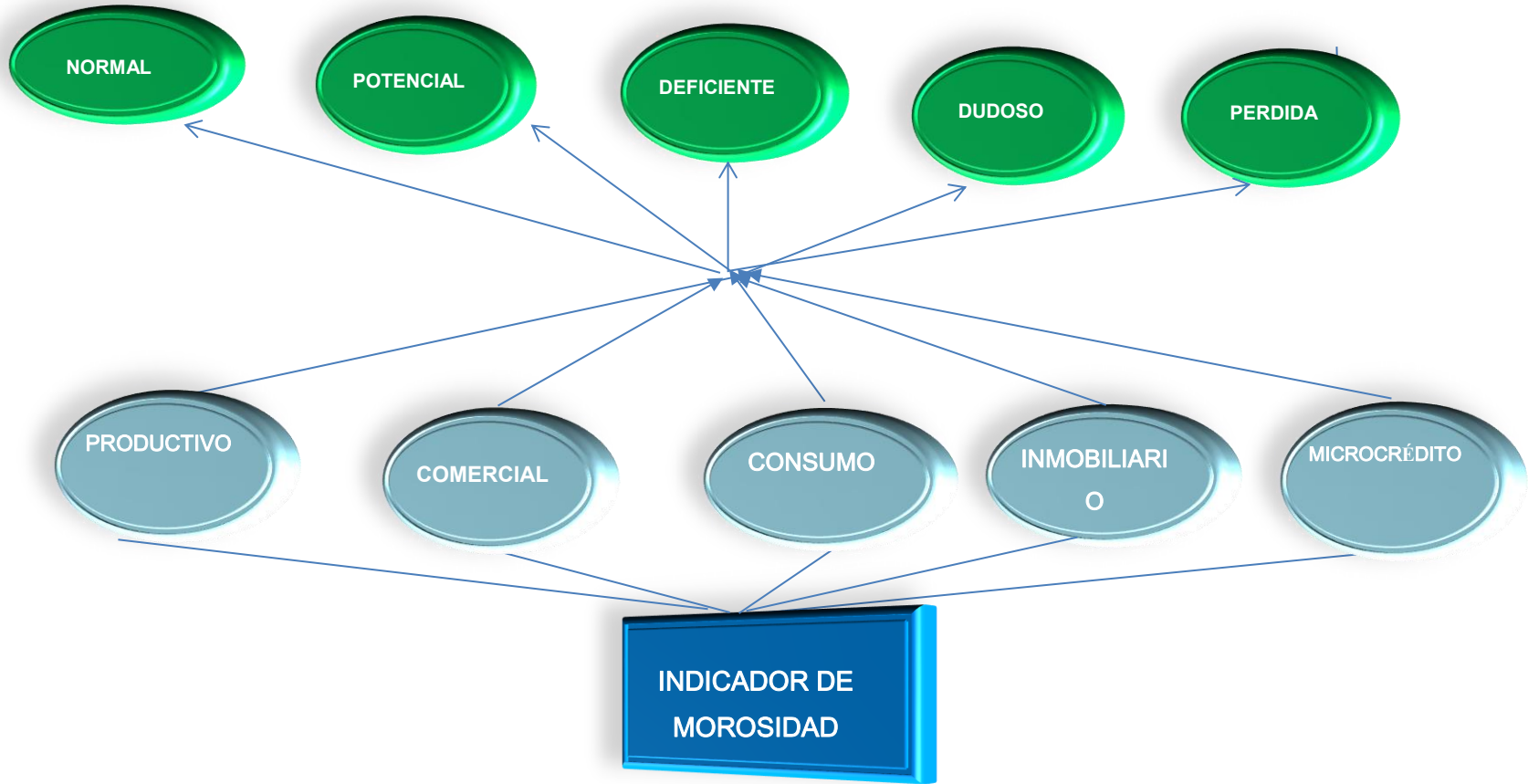


Gráfico No. 10 Constelación de Ideas Variable Independiente, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi P.

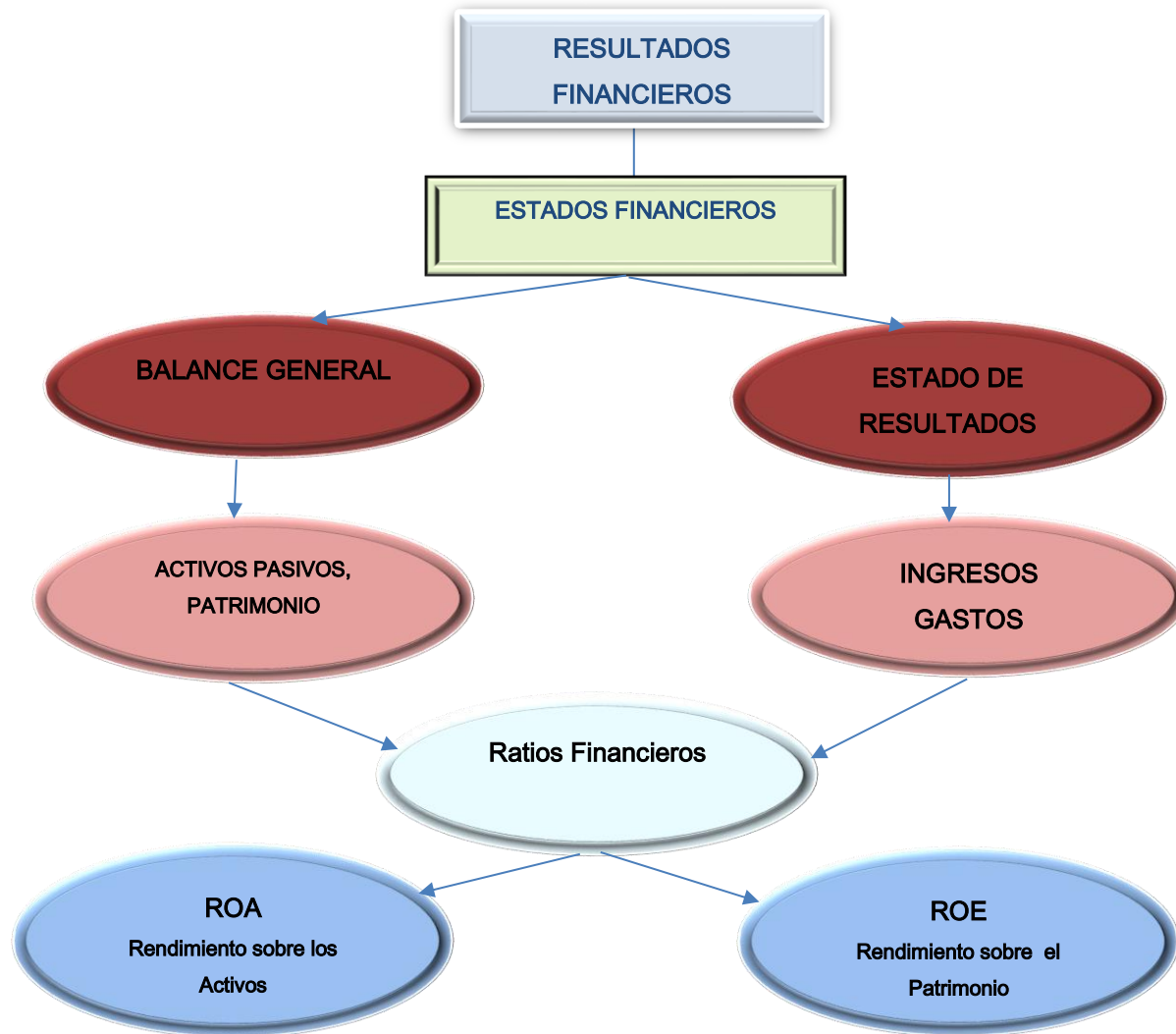


Gráfico No. 11 Constelación de Ideas Variable Dependiente, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi P.

Variable Independiente

Activos. – según lo establecido en el Código Único de Cuentas de la SEPS (p.68)

“activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos. Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y a otros equivalentes al efectivo de la entidad...”.

Crédito. – Es un producto a través del cual una entidad financiera otorga una pactadas entre las partes, las que incluyen plazo, tasa de interés, y demás cargas financieras.

Morosidad. - Según (Guillén Uyen, 2001), “la morosidad crediticia constituye una de las más importantes señales que advierten las crisis financieras. Además, se plantea que los problemas en la rentabilidad se agudizan si se toma en cuenta que la entidad financiera incrementa su cartera de créditos impagos, lo que resulta en la caída de las utilidades.

Entonces, un aumento significativo en la morosidad puede provocar un problema de rentabilidad y liquidez, incluso se traduciría en la generación de pérdidas y déficit de provisiones.

En este sentido una cooperativa de ahorro y crédito que empieza a sufrir un deterioro de su portafolio de créditos puede ver perjudicada su rentabilidad al aumentar la proporción de créditos con intereses no pagados”.

“Miden el porcentaje de la cartera improductiva frente al total cartera. Los ratios de morosidad se calculan para el total de la cartera bruta y por línea de negocio.

Mide el número de veces que representan los créditos improductivos con respecto a la cartera de créditos menos provisiones.

$$\text{Morosidad Cartera} = \frac{\text{Cartera Improductiva}}{\text{Cartera Bruta}}$$

Un menor valor de este índice, reflejan una mejor situación de la entidad”. (Nota

Técnica N0. 5 Boletines Financieros Superintendencia de Bancos (p. 3))

De igual manera (CARDONA, 2004) en su REVISTA COLOMBIANA DE ESTADÍSTICA, define a la pérdida esperada como la pérdida total, que la institución deberá afrontar frente al incumplimiento del pago de crédito, por el alto grado de morosidad que presenta, las mismas que se incrementarán en relación de su monto o de la exposición crediticia que presente. La pérdida esperada se podrá calcular de la siguiente manera:

P E = P I * S * E, donde,

P I: Probabilidad de incumplimiento para el periodo dado.

S: Severidad: es el porcentaje de la cantidad expuesta que la entidad pierde si los deudores incumplen sus obligaciones.

E: Exposición: es el monto de los activos expuestos al incumplimiento en el periodo definido.

Cabe recalcar que el resultado de este cálculo representa las provisiones que por reglamento las instituciones determinan por cada crédito vencido, implicando desde ese mismo momento un riesgo crediticio por su probabilidad de recuperación

En el libro MEDICIÓN INTEGRAL DEL RIESGO DE CRÉDITO, (Alan Elizondo, E., 2012, págs. 46-49) parte con un concepto básico de riesgo de crédito indicando:

El riesgo de crédito surge cuando las contrapartes están dispuestas o son totalmente incapaces de cumplir sus obligaciones contractuales. El riesgo de crédito abarca tanto el riesgo de incumplimiento, que es la valuación objetiva de la probabilidad de que una contraparte incumpla, como el riesgo de mercado que mide la pérdida financiera que será experimentada si el cliente incumple. (Philippe Jorion, 1999).

Riesgo de Crédito. - El riesgo de crédito es la posibilidad de incurrir en pérdidas, como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones por parte del deudor, en operaciones de intermediación financiera.

Este incumplimiento se manifiesta en el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidades en el pago de las obligaciones pactadas (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2014)

NIVEL DE RIESGO		PRODUCTIVO	MICROCRÉDITO	VIVIENDA INTERÉS PÚBLICO
		COMERCIAL ORDINARIO Y PRIORITARIO	CONSUMO ORDINARIO Y PRIORITARIO	INMOBILIARIO
		DÍAS DE MOROSIDAD		
RIESGO NORMAL	A1	cero	cero	cero
	A2	de 1 hasta 15	de 1 hasta 8	de 1 hasta 30
	A3	de 16 hasta 30	de 9 hasta 15	de 31 hasta 60
RIESGO POTENCIAL	B1	de 31 hasta 60	de 16 hasta 30	de 61 hasta 120
	B2	de 61 hasta 90	de 31 hasta 45	de 121 hasta 180
RIESGO DEFICIENTE	C1	de 91 hasta 120	de 46 hasta 70	de 181 hasta 210
	C2	de 121 hasta 180	de 71 hasta 90	de 211 hasta 270
DUDOSO RECAUDO	D	de 181 hasta 360	de 91 hasta 120	de 271 hasta 450
PÉRDIDA	E	mayor a 360	mayor a 120	mayor a 450

Tabla 5 Calificación de la Cartera de Créditos, 2015
Fuente SEPS 2016

Segmentos de Crédito. – Según lo establecido en la Codificación de las Normas que Regulan la Segmentación de la Cartera de Crédito de las Entidades del Sistema Financiero Nacional, emitida por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, los segmentos son:

“Crédito Productivo. – Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas por un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos cuyo monto, en al menos el 90%, sea destinado para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial.

Se exceptúa la adquisición de franquicias, marcas, pagos de regalías, licencias y la compra de vehículos de combustible fósil. Se incluye en este segmento el crédito directo otorgado a favor de las personas jurídicas no residentes de la economía ecuatoriana para la adquisición de exportaciones de bienes y servicios producidos por residentes. Los subsegmentos son: Corporativo, Empresarial y PYMES.

Crédito Comercial Ordinario. - Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.

Crédito Comercial Prioritario. - Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades

productivas y comerciales, que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario. Los subsegmentos son: Corporativo, Empresarial y PYMES.

Crédito de Consumo Ordinario. - Es el otorgado a personas naturales destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil.

Crédito de Consumo Prioritario. - Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas

Crédito Inmobiliario. - Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios para la adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia; y, para la adquisición de vivienda terminada para uso del deudor y su familia no categorizada en el segmento de crédito Vivienda de Interés Público.

Microcrédito. - Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional. Los subsegmentos son: Minorista, Acumulación simple y Acumulación Ampliada”.

Variable Dependiente

El Código único de Cuentas de la SEPS (p.68) define como: “Estados Financieros. - son una representación financiera estructurada de la posición financiera y las transacciones realizadas por una empresa. El objetivo de los estados financieros de propósito general es proveer información sobre la posición financiera, resultados de operaciones y flujos de efectivo de una empresa que será de utilidad para un amplio rango de usuarios en la toma de sus decisiones económicas. Los estados financieros también presentan los resultados de la administración de los recursos contados a la gerencia. Para cumplir con este objetivo, los estados financieros proveen información relacionada a la empresa sobre:

- a. activos;
- b. pasivos;
- c. patrimonio;
- d. ingresos y gastos, incluyendo ganancias y pérdidas; y,
- e. flujos de efectivo.

Esta información, junto con otra información en las notas a los estados financieros, ayuda a los usuarios a pronosticar los flujos de efectivo futuros de la empresa y en particular la oportunidad y certeza de la generación de efectivo y equivalentes de efectivo”.

Estado de Resultados. - El Estado de resultados es un estado financiero básico en el cual se presenta información relativa a los logros alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado; asimismo, hace notar los esfuerzos que se realizaron para alcanzar dichos logros. La diferencia entre logros y esfuerzos es un indicador de la eficiencia de la administración y sirve de medida para evaluar su desempeño. (Universidad Veracruzana, Estado de Resultados, p.1).

Rentabilidad. – “Es la proporción que mide los resultados obtenidos por una entidad en un período económico en relación con sus recursos patrimoniales o con sus activos”. (Nota Técnica N0. 5 Boletines Financieros Superintendencia de Bancos (p. 9))

La rentabilidad, según Garcia, 1999:240 es la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio, es decir, indica cual es el rendimiento que generan los fondos que se encuentran comprometidos en la organización. Para su determinación y análisis se pueden utilizar una serio de indicadores financieros...”.

Para Raimon Serahina Formosa, 2011, en su artículo digital, manifiesta que por rentabilidad financiera entendemos la renta ofrecida a la financiación. Mientras el rendimiento es la medida de la riqueza generada por la inversión, la rentabilidad es el “premio” dado a los fondos propios utilizados en la financiación de la misma.

En la obra titulada ANÁLISIS ECONÓMICO – FINANCIERO DE LAS DECISIONES DE GESTIÓN EMPRESARIAL, (P. 98) se define el análisis por ratios a las relaciones significativas que se pueden establecer entre determinados conceptos de CPG y otros incluidos en el balance.

A estas relaciones que se establecen se las denomina como “ratios” o “índices” y su análisis se realiza analizando su evolución o tendencia. (...) como su nombre indica (razón o relación), son cocientes que relacionan diferentes magnitudes buscando una relación lógica y significativa.

Resultados Financieros:

ROA. – “Mide la rentabilidad de los activos. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa

Para los meses diferentes a diciembre:

$$ROA = \frac{\frac{\text{Ingresos-Gastos}}{\text{Número de mes}} * 12}{\text{Activo Total Promedio}}$$

Ingresos – Gastos

Como Ingresos y Gastos pertenecen al grupo de las Cuentas de Flujo, para que su diferencia pueda ser comparada con el Activo Total, que pertenece al grupo de las Cuentas de Stock, debe realizarse una estimación previa de Ingresos anuales y Gastos anual, esto es, dividiendo el valor de cada uno para el número de meses al que corresponde, para obtener un promedio mensual que al multiplicarlo por 12 resulte en un total global (anual)”. (Nota Técnica No. 5 Boletines Financieros Superintendencia de Bancos (p. 9))

Para el mes de diciembre:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Activo}}$$

ROE. – “Mide la rentabilidad del Patrimonio. Mayores valores de este ratio, representan una mejor condición de la empresa.

Para los meses diferentes a diciembre:

$$ROE = \frac{\frac{\text{Ingresos-Gastos}}{\text{Número de mes}} * 12}{\text{Patrimonio Promedio}}$$

Patrimonio Promedio. - Se refiere al promedio de los valores del patrimonio registrados al finalizar el ejercicio anterior y los registrados siguientes, hasta el mes de cálculo”. (Nota Técnica No. 5 Boletines Financieros Superintendencia de Bancos (p. 10))

$$\text{Patrimonio Promedio} = \frac{\text{Patrimoni@dic)+Patrimoni@ene)+Patrimoni@feb)+...+Patrimoni@actual)}}{\text{Número de mes+1}}$$

Para el mes de diciembre:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Patrimonio} - \text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}$$

Hipótesis

El indicador de morosidad incide en los Resultados Financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato.

Señalamiento de Variables

Variable Independiente

X= Indicador de Morosidad

Variable Dependiente

Y= Resultados Financieros

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA
Enfoque de la Investigación
Enfoque Cuantitativo

Para Valderrama (2000). El enfoque de la investigación será cuantitativo debido a que:

Parte de un problema bien definido por el investigador.

Parte de los objetivos claramente definidos por el investigador.

Se plantean hipótesis para ser aceptadas o no, mediante pruebas empíricas.

Las hipótesis pueden plantearse como proposiciones matemáticas o proposiciones que pueden ser convertidas en fórmulas matemáticas que plantean relaciones funcionales entre variables. (Pág. 109).

Según la información presentada en la obra Tutoría de la Investigación Científica, la investigación cuantitativa es conocida también como: Normativa, nomotética, externa, explicativa, realista:

Paradigma Cuantitativo (pag94):

Más propio de la ciencia natural.

Privilegia técnicas cuantitativas.

Realidad repetible.

Busca las causas de los hechos que estudia.

Medición controlada.

Enfoque universalista.

Perspectiva desde afuera

Orientado a la comprobación inferencias replicables de hipótesis

Énfasis en el resultado final.

Generalizable: estudio de casos independientemente del contexto.

Fragmentario. (Por partes aisladas).

Asume una realidad estable.

Progreso continuo y lineal de la ciencia

Investigación de expertos.

Según información presentada por la Enciclopedia Libre Wikipedia (2011: Internet)

la metodología cuantitativa es aquella que permite examinar los datos de manera científica, o de manera más específicamente en forma numérica, generalmente con ayuda de herramientas del campo de la estadística.

Para que exista metodología cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya naturaleza sea representable por algún modelo numérico ya sea lineal, exponencial o similar. Es decir, que haya claridad entre los elementos de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente dónde se inicia el problema, en cuál dirección va y qué tipo de incidencia existe entre sus elementos:

Su naturaleza es descriptiva.

Permite al investigador “predecir” el comportamiento del consumidor.

Los métodos de investigación incluyen: Experimentos y Encuestas.

Los resultados son descriptivos y pueden ser generalizados.

De acuerdo a lo expuesto el enfoque utilizado en este trabajo de investigación fue Cuantitativo ya que se utilizó datos estadísticos e indicadores y los resultados obtenidos fueron de exclusividad de los investigadores y de cada Institución u Organismo parte de la investigación. La población no tiene que conocerlos ni discutirlos

Modalidades de Investigación

Investigación de Campo

De acuerdo a lo manifestado en la obra Tutoría de la Investigación (pág. 95) es: “el

estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo a los objetivos de proyecto”

Según Helio Gallardo (2007: Internet), “Investigación documental se la distingue entre las fuentes documentales que constituyen o soportan al objeto de estudio y las fuentes de información que constituyen la literatura crítica de nuestra investigación”.

La investigación documental puede contener elementos de trabajo de campo; la aplicación de una encuesta a una determinada población.

Una investigación de campo suele apoyarse en materiales bibliográficos o documentales tanto para configurar su estado de la cuestión como su perspectiva teórica.

Para Cesar B (2007: Pág45) “Es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos”.

Por tanto, se acudió a las cooperativas del segmento 1 de la ciudad de Ambato, Gerencia y Departamento de Crédito y Cobranza para conocer las falencias del área y la necesidad de integración de actividades para poder tomar decisiones altamente competitivas.

Investigación Documental- Bibliográfica

Según la obra Tutoría de la Investigación (pag95), “La investigación documental-bibliográfica, tiene el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primarias), o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias)”

Según Helio Gallardo (2007: Internet), “Investigación documental se la distingue entre las fuentes documentales que constituyen o soportan al objeto de estudio y las fuentes de información que constituyen la literatura crítica de nuestra investigación”.

La investigación documental puede contener elementos de trabajo de campo; la aplicación de una encuesta a una determinada población.

Una investigación de campo suele apoyarse en materiales bibliográficos o documentales tanto para configurar su estado de la cuestión como su perspectiva teórica.

Para la realización del presente trabajo se empleó una modalidad que abarcó tanto la investigación bibliográfica como la de campo o un sistema que involucre a estas dos u a otra. Lo que se le ha denominado como proyecto factible o de intervención social, ya que cumple con los requisitos que se necesitaron para la propuesta.

Nivel o Tipo de investigación

Investigación Exploratoria

Para Sampieri R (2010) “Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un problema de investigación poco estudiado”. (Pág. 79).

Según a Ramón Llopis Goig (2007:40), “Investigación exploratoria es aquella en la que se intenta obtener una familiarización con un tema del que se tiene un conocimiento general, para plantear posteriores investigaciones u obtener hipótesis. Este tipo de investigación pretende conocer el lenguaje de un determinado público para elaborar un cuestionario con el que realizara una encuesta. También se puede citar investigaciones en las que se persigue recabar información con la que se formula hipótesis generales”.

Investigación Descriptiva

Para Sampieri R (2010). “Consiste en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos, esto es detallar como son y se manifiestan”. (Pág. 80).

De acuerdo a la obra de Ernesto A. Rodríguez (2005:24-25), “Investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos y su característica fundamental es la de presentarnos una interpretación correcta”.

Este tipo de investigación comprende la descripción, registro, análisis e interpretación de la naturaleza actual composición o procesos de los fenómenos. El enfoque se hace sobre conclusiones dominantes, o sobre como una persona, grupo o cosa, se conduce o funciona en el presente.

Investigación asociación de variables (correlacional)

Según Sampieri R (2010). “Este tipo de Investigación asocian las variables mediante un patrón predecible para las poblaciones en estudio”.

De acuerdo a lo que manifiesta Rebagliato, M.; Ruiz, I. and Arranz, M. (1996: Internet), “La Investigación Correlacional: este tipo de estudio descriptivo tiene como finalidad determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno. Este tipo de investigación descriptiva busca determinar el grado de relación existente entre las variables”.

Los observacionales se caracterizan porque el investigador mide lo observado o la relación causa-efecto, pero no interviene, es decir, no manipula las variables. Los experimentales se caracterizan porque el investigador puede manipular la causa,

reproduciendo bajo su voluntad la relación causa-efecto que quiere establecer.

Investigación Explicativa

Según el sitio buenas tareas (internet):

“La investigación explicativa busca el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa efecto.

Características:

Este tipo de estudio emplea la hipótesis.

Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos.

Condiciones para afirmar una relación causal entre variables:

Una causa debe preceder a la otra en el tiempo.

Existencia de una relación estadística entre la causa y su efecto (es decir, que cuando varia una varía la otra).

Debe haber ausencia de otras variables que puedan explicar el efecto”.

Otro concepto manejado desde la óptica de Héctor Luis Ávila Baray (2006: Internet), “Se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación postfacto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos”.

Basándose en los estudios de Marcelo M Gómez (2005:68-69), “Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a encontrar las causas de los eventos, sucesos y fenómenos físicos o sociales”.

De acuerdo a lo expuesto el presente trabajo de investigación examinó la Incidencia del Indicador de Morosidad en los Resultados Financieros de las Cooperativas de

Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la Ciudad de Ambato.

Población y Muestra

Población

Según el autor Dr. Jaime Proaño M.Sc. “la Población es la totalidad de elementos a investigar respecto a ciertas características, en muchos casos no se puede investigar a toda la población, es por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o por qué no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de los elementos de un conjunto, de manera que es lo más representativo del colectivo en las características sometidas a estudio”.

Según Mario Tamayo (2007:117) “La población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo”.

La población para la presente investigación fue de:

5 Gerentes Generales

5 Gerentes/Jefes de Negocios

Muestra

Para Restituto Sierra Bravo (2010:174). “De modo más científico se puede definir las muestras como parte de un conjunto o población debidamente elegida, que se somete a observación científica en representación del conjunto, con el propósito de obtener resultados válidos”.

La muestra basada en el estudio del DR. Jaime Proaño M.Sc. en la obra Tutoría de la Investigación Científica (pág. 98): “La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además ofrecer la ventaja de ser la más práctica, la más económica

y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de ésta y el resultado del universo; esta diferencia es la que se conoce como error de muestreo (E); por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de muestreo, y por lo tanto existe mayor confiabilidad de los resultados”.

Según lo expuesto el presente trabajo de investigación estableció el muestreo probabilístico regulado que manifiesta que la misma población es la muestra, debido a que el personal de Gerencia y Negocios, son quienes manejan la información interna en base a las dos variables.

Operacionalización de Variables

Basándose en la información de Irene Maricela Silva Siesquén (2009: Internet), “se entiende por el proceso deductivo, mediante el cual del concepto que se encuentra a nivel teórico se llega al concepto que se encuentra a nivel empírico. Es un paso importante en el desarrollo de la investigación. Cuando se identifican las variables, el próximo paso es hacerla tangible, hacerla operativa, medible o por lo menos registrable en la realidad”.

Operacionalización o Definición Operacional. - Explica cómo se define el concepto específicamente en el estudio planteado, que puede diferir de su definición etimológica.

Equivale a hacer que la variable sea mensurable a través de la concreción de su significado, y está muy relacionada con una adecuada revisión de la literatura.

Categorizador.- Cuando el concepto tiene varias dimensiones o clasificaciones o categorías, éstas deben especificarse en el estudio.

Indicador. - Es la señal que permite identificar las características de las variables

Son señales comparativas con respecto a contextos o a sí mismas.

Se expresa en razones, proporciones, tasas e índices.

Permite hacer medible la variable.

Son ejemplos de indicadores económicos (el dólar).

Indicadores de pobreza (las migraciones, los desplazados).

Indicadores de calidad de vida (tasa de natalidad, de mortalidad).

Indicadores de desarrollo (tasa de desempleo, la inflación, el IPC: índice de precios al consumidor).

Variable Independiente

Tabla No. 6 Índice de Morosidad:

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas / instrumentos
<p>El Indicador de Morosidad se puede conceptualizar de la siguiente manera: es la cartera de crédito vencida, de los segmentos productivo, comercial, consumo, inmobiliario, microcrédito, como proporción de la cartera total, es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera vencida. Advierte las crisis financieras, además, se plantea que los problemas en la rentabilidad se agudizan si se toma en cuenta que la entidad financiera incrementa su cartera de créditos impagos lo que resulta en la caída de las utilidades</p>	<p>Productivo</p> <p>Comercial</p> <p>Consumo</p> <p>Inmobiliario</p> <p>Microcrédito</p>	<p>% Operaciones en Riesgo Normal</p> <p>% de Operaciones en Riesgo Dudoso</p> <p>% de Operaciones en Riesgo Potencial</p> <p>% de Operaciones en Pérdida</p> <p>Total Cartera en Demanda Judicial</p> <p>Total de Cartera Vencida</p>	<p>Mensual enero de 2015 a diciembre de 2015</p> <p>Morosidad Cartera Total</p> <p>Cartera Bruta</p> <p>Cartera Vencida</p> <p>Provisión de Cartera</p> <p>Anual 2012 al 2015</p> <p>Indicador de Morosidad</p> <p>Pérdidas y Ganancias</p> <p>Cartera Bruta</p> <p>Cartera Vencida</p> <p>Provisión de Cartera</p>	<p>Ficha de Análisis - Investigación experimental, a través de análisis estadísticos y análisis de variaciones</p>

Elaborado por: Chrystiam Celi P. 2016

Variable Dependiente:

Tabla No. 7 Resultados de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato:

Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Ítems básicos	Técnicas / instrumentos
Los resultados se definen de la siguiente manera: es la cuenta en la que se resumen todos los actos financieros modificatorios del patrimonio de una entidad o empresa, que muestra un resultado de la gestión económica de la misma, en un período determinado, mostrando el estado final de pérdidas y ganancias a través de ratios financieros que resultan de comparar una cuenta con otra, matemáticamente es el cociente entre dos cifras.	Ratios Financieros	<p>ROA</p> $ROA = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Activo}}$ <p>ROE</p> $ROE = \frac{\text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}{\text{Patrimonio} - \text{Utilidad o Pérdida del Ejercicio}}$	<p>¿Cuál ha sido la rentabilidad que mantienen las Cooperativas actualmente?</p> <p>¿Cuál ha sido la variación de la rentabilidad de las Cooperativas antes del incremento del indicador de morosidad?</p>	Entrevista a Gerente y Subgerente de Negocios de las Cooperativas del Segmento 1 de la Ciudad de Ambato

Elaborado por: Chrystiam Celi P. 2016

Técnicas e Instrumentos

La recolección de la información se efectuó a través de fuentes primarias, por medio de fichas de análisis de la información disponibles en las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, así como a través de entrevistas a los Gerentes Generales y Jefes de Negocios de las Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato; para la determinación del impacto del indicador de morosidad en los resultados financieros de estas Cooperativas.

Adicionalmente se obtuvo información para este estudio de investigación, de fuentes secundarias de recolección de información a través de la revisión de la normativa emitida por los organismos de control, de estudios realizados sobre el tema, por medio del análisis de libros, tesis de grado y documentos que permitieron fundamentar este trabajo de investigación.

Plan de Recolección de Información

Este plan contempla estrategias metodológicas requeridas por los objetivos e hipótesis de la investigación, de acuerdo con el enfoque escogido, considerando los siguientes elementos:

- a. Definición de los sujetos: *personas u objetos que van a ser investigados*. Los objetos de estudio son las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato y las personas que fueron investigadas son los Gerentes y Jefes de Negocios de las Cooperativas en estudio.

- b. *Selección de las técnicas a emplear en el proceso de recolección de información*. Las técnicas que se utilizaron en este tema de estudio es la entrevista y fichas de análisis.

Tabla No. 8 Plan de Recolección de Información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Para qué?	alcanzar los objetivos del trabajo de investigación
¿De qué personas u objetos?	las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato y las personas investigadas son los Gerentes y Jefes de Negocios de las Cooperativas en estudio
¿Sobre qué aspectos?	Índice de Morosidad Resultados Financieros
¿Quién? ¿Quiénes?	Chrystiam Celi P
¿Cuándo?	Mayo – junio 2016
¿Lugar de recolección de la información?	Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato
¿Qué técnicas de recolección?	Análisis Documental Entrevistas
¿Con qué?	Fichas de Análisis Cuestionario

Elaborado por: Chrystiam Celi P. 2016

Plan de Procesamiento de la Información

Para analizar y procesar la información de la presente investigación se procedió de la siguiente manera:

Tabulación. Para mejor comprensión del presente trabajo, se procesó los resultados obtenidos de las entrevistas mediante la ejecución de tablas estadísticas.

Representación gráfica. Para esta presentación se utilizó: el gráfico de pastel.

Análisis de resultados. Se realizó identificando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos planteados y con la hipótesis.

Interpretación de resultados. La interpretación, permitió la reflexión entre lo descrito en el marco teórico y la realidad determinada en el resultado del análisis y entrevistas.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Observación

Indicadores de Morosidad

Para el presente análisis se toma la información necesaria que nos permitirá establecer una conclusión efectiva del presente trabajo de investigación, con el objetivo de contar con información suficiente que corrobore la hipótesis, a través del análisis y observación de la información que se encuentra disponible en la página de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en función de las fichas de análisis elaboradas, así como de los datos de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato.

Periodo de Observación:

Mensual enero de 2015 a diciembre de 2015

Morosidad Cartera Total

Cartera Bruta

Cartera Vencida

Provisión de Cartera

Anual 2012 al 2015

Indicador de Morosidad

Pérdidas y Ganancias

Cartera Bruta

Cartera Vencida

Provisión de Cartera

Para el análisis de datos se aplicará la estadística descriptiva: Media, Desviación Estándar, Valor Máximo y Valor Mínimo.

Las Cooperativas del segmento 1 de la ciudad de Ambato que corresponden al análisis de este estudio son:

Cooperativas Segmento 1:

- 1) San Francisco
- 2) Oscus
- 3) El Sagrario
- 4) Cámara de Comercio
- 5) Mushuk Runa

Los indicadores a observar son:

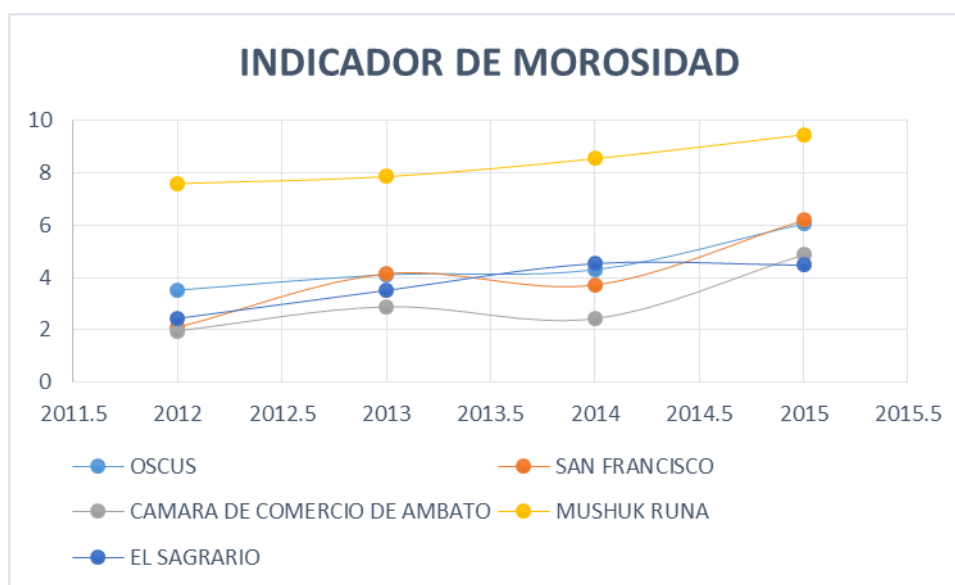
- 1) Indicador de Morosidad anual
- 2) Análisis de Variaciones Pérdidas y Ganancias anual
- 3) Análisis de Variaciones Cartera Bruta anual
- 4) Análisis de Variaciones Cartera Vencida anual
- 5) Análisis de Variaciones Provisiones cartera dudoso recaudo anual
- 6) Indicador de Morosidad mensual año 2015
- 7) Cartera Vencida mensual
- 8) Provisión de la Cartera Mensual

Tabla No. 9 Índice de Morosidad Anual en % de las Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015

AÑOS	OSCUS	SAN FRANCISCO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	MUSHUK RUNA	EL SAGRARIO
2012	3.52	2.1	1.97	7.58	2.44
2013	4.10	4.14	2.88	7.84	3.51
2014	4.30	3.72	2.43	8.53	4.53
2015	6.04	6.18	4.86	9.44	4.47

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

Gráfico No. 12 Índice de Morosidad Anual en % de las Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

De acuerdo al análisis expuesto en la tabla y en el gráfico del indicador de morosidad anual, podemos observar que existe un incremento del indicador de morosidad en todas las Cooperativas del segmento uno de la ciudad de Ambato así:

La Cooperativa con mayor variación en indicador de morosidad es la Cooperativa San Francisco, quien presenta un crecimiento del 4.08% entre el año 2012 y 2015,

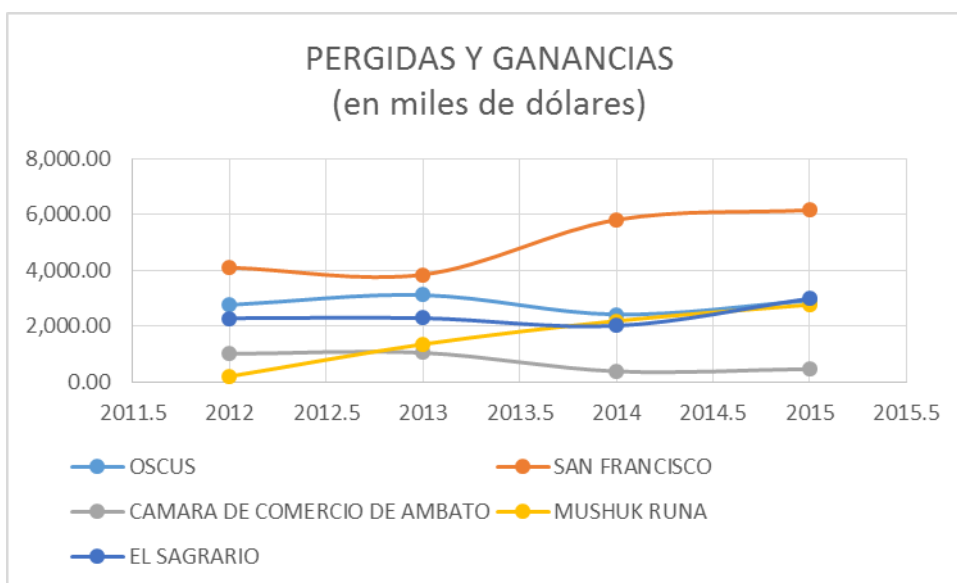
seguido por la Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato con un 2,89%, Cooperativa OSCUS con un 2.52%, Cooperativa el Sagrario con un 2.03%, y Cooperativa Mushuk Runa con un 1.86%, todas en el mismo periodo de análisis.

**Tablas No. 10 Análisis de Variaciones Pérdidas y Ganancias anual
Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015**

PÉRDIDAS Y GANANCIAS (EN MILES DE DÓLARES)					
AÑOS	OSCUS	SAN FRANCISCO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	MUSHUK RUNA	EL SAGRARIO
2012	2,766.79	4,107.17	1,013.48	203.53	2,287.52
2013	3,120.44	3,851.69	1,048.78	1,355.86	2,290.24
2014	2,422.60	5,816.05	386.41	2,192.23	2,017.00
2015	2,919.74	6,163.24	469.40	2,772.22	2,995.41

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

**Gráfico No. 13 Análisis de Variaciones Pérdidas y Ganancias anual
Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015**



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

Del análisis de los datos efectuados se puede manifestar que existe una variación negativa en ciertas Instituciones y en otras una variación Positiva, sin embargo, existen variaciones negativas de año a año así:

En la Cooperativa OSCUS en el año 2014 existe una variación negativa de USD200.70 (en miles de dólares) con relación al año inmediato anterior, de igual manera se puede evidenciar que el crecimiento del año 2012 con relación al 2015 es de apenas del USD152.95 (en miles de dólares).

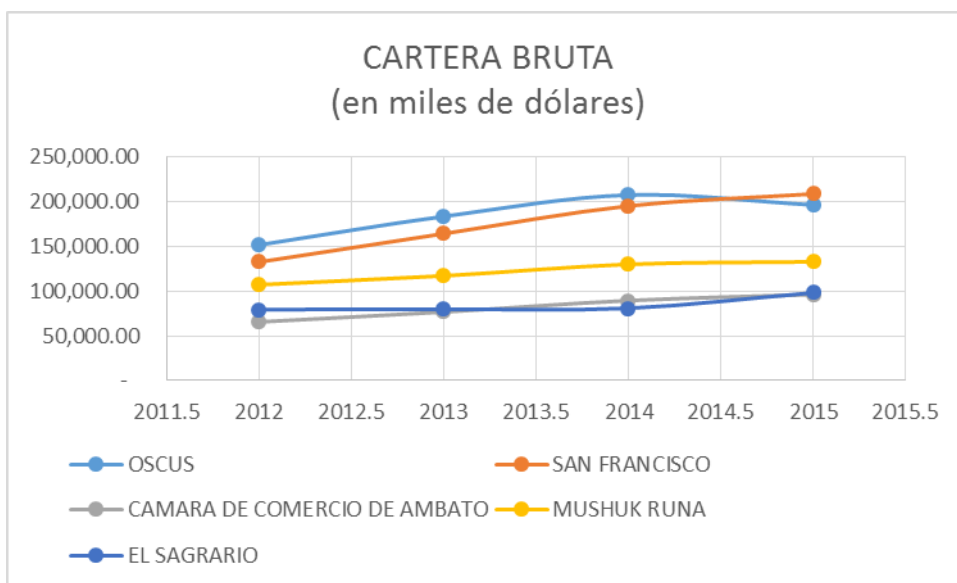
La Cooperativa San Francisco tiene un incremento entre los resultados presentados en el año 2012 con relación al año 2015 de USD2056.07 (en miles de dólares), Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato tiene una variación negativa de USD544.08 (en miles de dólares), Cooperativa Mushuc Runa presenta una variación positiva de USD2568.69 (en miles de dólares), Cooperativa el Sagrario presenta un variación negativa entre los períodos comprendidos entre el 2013 y 2014 de USD273.24 (en miles de dólares), de igual manera existe un crecimiento o variación positiva del año 2012 con relación al 2015 de apenas USD707.89 (en miles de dólares).

Tablas No. 11 Análisis de Variaciones Cartera Bruta anual Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015

CARTERA BRUTA					
(EN MILES DE DOLARES)					
AÑOS	OSCUS	SAN FRANCISCO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	MUSHUK RUNA	EL SAGRARIO
2012	151,785.75	132,722.09	65,548.57	107,218.30	79,462.18
2013	183,747.30	164,414.77	76,722.31	117,169.20	79,743.18
2014	207,656.23	195,398.07	89,494.91	130,089.33	80,894.18
2015	196,672.92	208,933.09	96,222.41	132,860.08	98,231.14

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

Gráfico No. 14 Análisis de Variaciones Cartera Bruta de Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

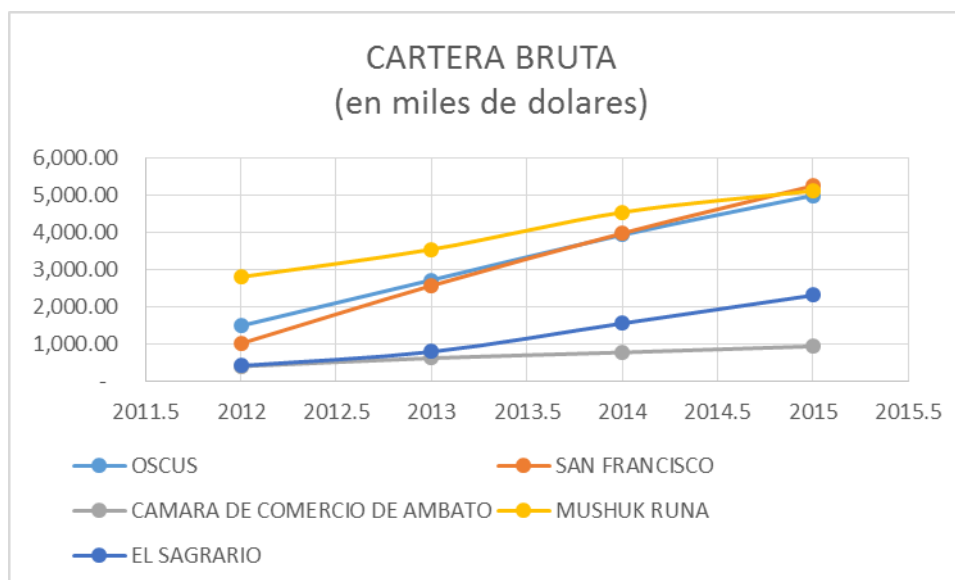
De los datos observados se puede evidenciar que la cartera bruta de todas las instituciones analizadas presenta un incremento conservador, a excepción de Oscus, que muestra una disminución en su cartera bruta equivalente a USD10.983,30 entre el año 2014 y 2015.

Tablas No. 12 Análisis de Variaciones Cartera Vencida anual Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015

CARTERA VENCIDA (EN MILES DE DOLARES)					
AÑOS	OSCUS	SAN FRANCISCO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	MUSHUK RUNA	EL SAGRARIO
2012	1,479.27	1,002.92	388.38	2,792.10	406.51
2013	2,710.34	2,558.22	609.48	3,533.93	781.85
2014	3,922.65	3,965.85	764.58	4,529.66	1,544.74
2015	4,981.38	5,241.01	926.44	5,108.21	2,299.22

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

Gráfico No. 15 Análisis de Variaciones Cartera Vencida de Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

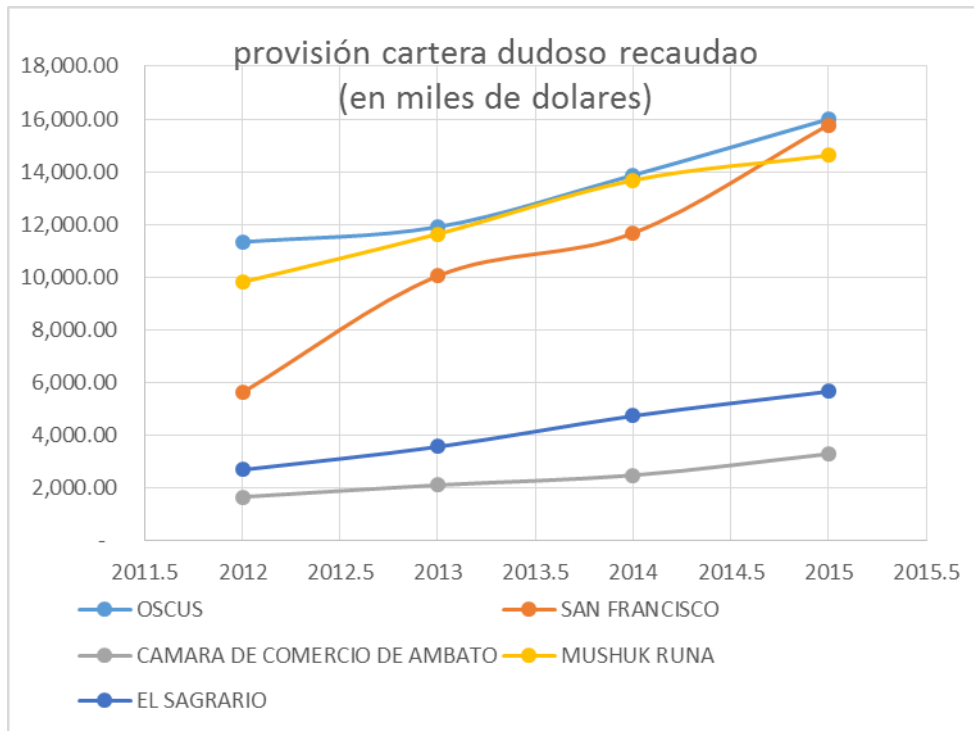
De los datos presentados a simple vista se puede evidenciar que la cartera de créditos vencida presenta un incremento sostenido en cada una de las Instituciones analizadas según el total de su cartera, así: Cooperativa OSCUS presenta un incremento de USD1058,72 entre el año 2014 y 2015, Cooperativa San Francisco un incremento de USD1275,16, Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato un incremento de USD161,86, Mushuk Runa un incremento de USD578,55, El Sagrario un incremento de USD754,48.

Tablas No. 13 Análisis de Variaciones Provisión para Cartera Dudoso
Recaudo Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015

PROVISION CARTERA DE DUDOSO RECUADO (EN MILES DE DOLARES)					
AÑOS	OSCUS	SAN FRANCISCO	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	MUSHUK RUNA	EL SAGRARIO
2012	11,337.01	5,623.49	1,668.21	9,817.24	2,694.81
2013	11,907.32	10,047.34	2,116.88	11,640.44	3,569.45
2014	13,871.50	11,674.95	2,488.65	13,678.71	4,740.05
2015	15,996.48	15,777.67	3,299.22	14,617.53	5,663.98

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

**Gráfico No. 16 Análisis de Variaciones Provisión para Cartera Dudoso
Recaudo de Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015**



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi

De los datos presentados, evidentemente se observa que la provisión para cartera de dudoso recaudo se va incrementando de manera lineal, así:

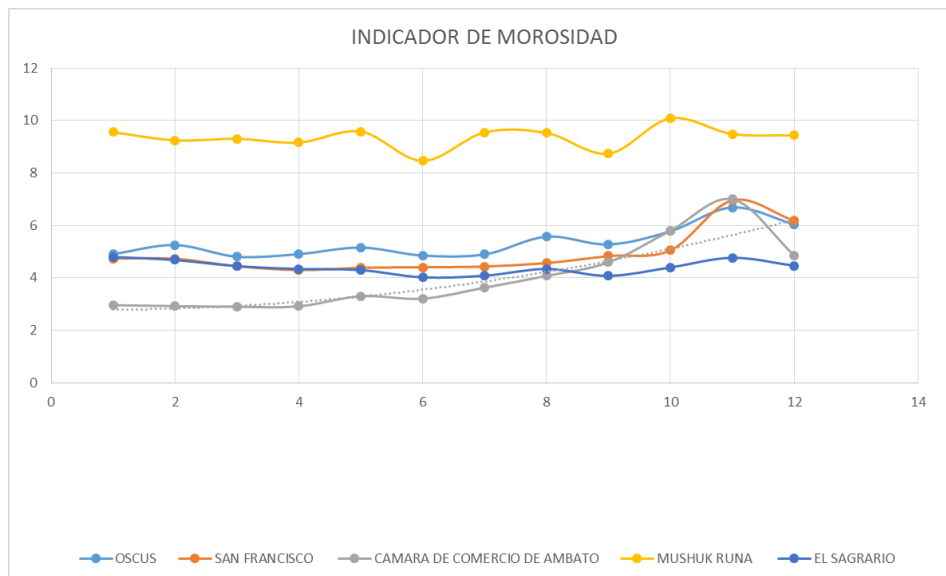
Cooperativa Oscus presenta un incremento entre el año 2014 al 2015 de USD2124,98, Cooperativa San Francisco USD4102,72, Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato USD810,56, Mushuk Runa USD938,82, El Sagrario USD923,94, se observa que las Instituciones con mayor incremento son la Cooperativa San Francisco y Cooperativa OSCUS.

Tablas No. 14 Análisis de Variaciones del Indicador de Morosidad mensual año 2015 Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015

MOROSIDAD DE LA CARTERA TOTAL													
No.	COOPERATIVAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
1	OSCUS	4.91	5.26	4.81	4.91	5.16	4.85	4.90	5.58	5.28	5.78	6.69	6.04
2	SAN FRANCISCO	4.74	4.73	4.45	4.30	4.39	4.41	4.44	4.57	4.84	5.05	6.96	6.18
3	CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	2.96	2.93	2.90	2.92	3.30	3.21	3.63	4.08	4.60	5.80	7.00	4.86
4	MUSHUK RUNA	9.56	9.25	9.31	9.16	9.58	8.46	9.55	9.53	8.74	10.09	9.49	9.44
5	EL SAGRARIO	4.80	4.68	4.45	4.34	4.30	4.02	4.09	4.34	4.08	4.40	4.77	4.47

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

Gráfico No. 17 Análisis de Variaciones del Indicador de Morosidad mensual año 2015 de Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

De los datos presentados se desprende que el indicador de morosidad presentado por las instituciones estudiadas en el año 2015 tiene una variación con tendencia de incremento, comparado entre el primer semestre del año 2015 y el último semestre del mismo año, como se desprende a continuación:

Cooperativa Oscus presenta un incremento en su indicador de 1.19%, Cooperativa San Francisco 1.77%, Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato 1.65%, Cooperativa Mushuk Runa 0.98%, Cooperativa El Sagrario 0.44%.

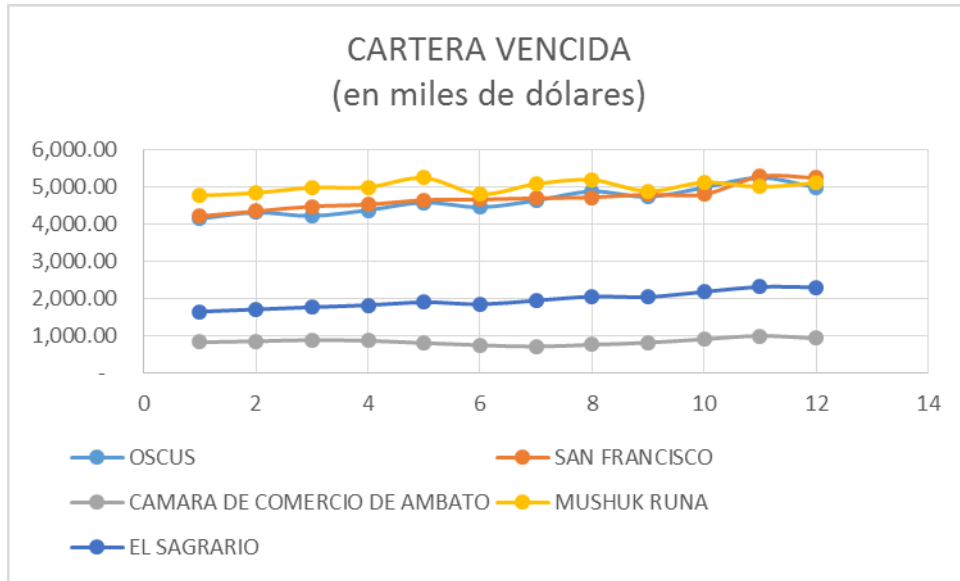
La mayor variación de datos se encuentra en las Cooperativas San Francisco y Cooperativa OSCUS.

**Tablas No. 15 Análisis de Variaciones Cartera Vencida mensual año 2015 Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato,
2015**

CARTERA VENCIDA												
(EN MILES DE DÓLARES)												
COOPERATIVAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
OSCUS	4,145.95	4,310.42	4,218.39	4,375.35	4,579.01	4,455.25	4,632.57	4,879.64	4,732.77	4,982.16	5,247.89	4,981.38
SAN FRANCISCO	4,215.33	4,343.92	4,474.65	4,524.56	4,646.12	4,662.20	4,696.74	4,717.27	4,795.18	4,798.93	5,279.87	5,241.01
CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	824.69	849.63	882.86	861.71	802.79	743.88	707.67	757.27	812.81	905.18	994.36	926.44
MUSHUK RUNA	4,763.75	4,839.28	4,980.04	4,991.49	5,241.88	4,806.55	5,079.23	5,184.65	4,883.79	5,121.26	5,002.75	5,108.21
EL SAGRARIO	1,647.78	1,704.88	1,766.00	1,818.80	1,898.58	1,846.66	1,945.23	2,050.63	2,041.33	2,180.55	2,310.64	2,299.22

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

Gráfico No. 18 Análisis de Variaciones de la Cartera Vencida mensual año 2015 de Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

De los datos expuestos se puede observar que existe un incremento de la cartera vencida en todas la Instituciones motivo de este estudio.

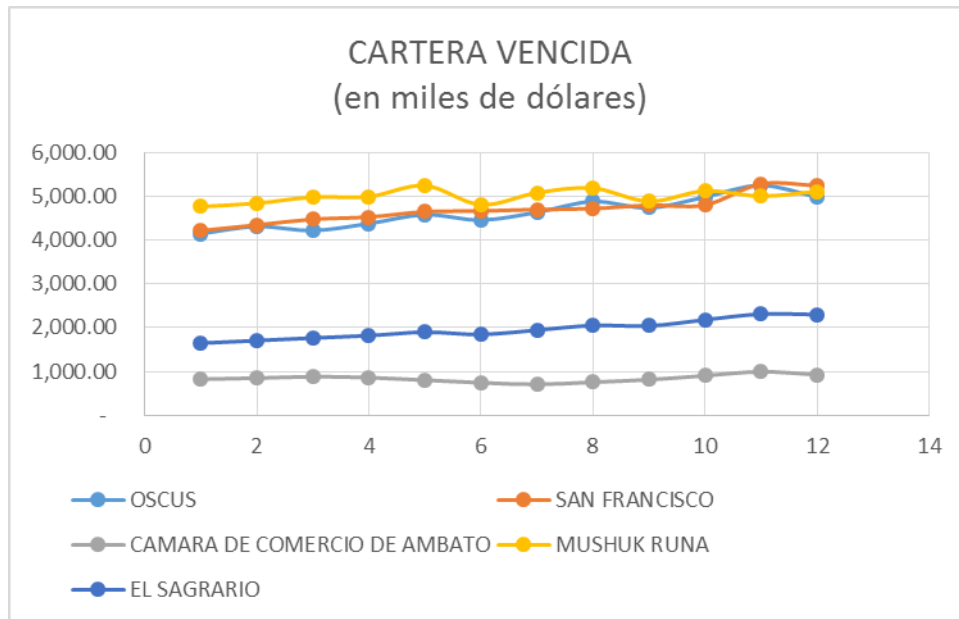
De la comparación efectuada entre enero y diciembre de 2015, se desprende que la Cooperativa San Francisco presenta el mayor incremento con USD1025,67, seguida por la Cooperativa OSCUS con USD835,43, Cooperativa el Sagrario con USD651,44

Tablas No. 16 Análisis de Variaciones Provisión de la Cartera mensual año 2015 Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015

COOPERATIVAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
OSCUS	14,146.40	14,308.43	14,260.21	14,529.49	14,968.94	14,918.89	15,303.28	15,549.77	15,311.33	15,494.70	15,670.31	15,996.48
SAN FRANCISCO	11,712.88	11,847.46	11,915.55	11,976.83	12,375.36	12,449.38	12,589.35	12,655.49	12,890.96	13,024.79	13,573.61	15,777.67
CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO	2,581.37	2,586.73	2,657.50	2,652.97	2,625.21	2,670.88	2,687.13	2,733.75	3,058.46	3,322.01	3,301.99	3,299.22
MUSHUK RUNA	14,002.16	14,078.61	14,272.49	14,417.59	14,800.72	14,295.79	14,852.43	15,025.22	14,707.76	14,970.08	14,828.41	14,617.53
EL SAGRARIO	4,819.36	4,861.55	4,892.37	4,953.58	5,126.32	5,045.29	5,165.73	5,289.46	5,248.95	5,409.69	5,679.89	5,663.98

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

Gráfico No. 19 Análisis de Variaciones Provisión de la Cartera mensual año 2015 de Cooperativas del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, 2015



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016
 Elaborado por: Chrystiam Celi

De los datos presentados la provisión para cartera de dudoso recaudo se incrementa mensualmente en cada una de las instituciones motivo de análisis, así: La Cooperativa San Francisco registra un incremento de USD4064, 79 entre enero 2015 y diciembre del mismo año, Cooperativa Oscus un incremento de USD1850, 08, Cooperativa El Sagrario de USD844,62, Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato USD717,84 y Cooperativa Mushuk Runa de USD615,37

Análisis de Entrevistas

Las entrevistas aplicadas a los Gerentes Generales y Responsables del área de Negocios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato, se fundamentan en los siguientes cuestionamientos, de los cuales se quiere obtener información y argumentos para aportar con mayores elementos de juicio al problema planteado que ayudarán y reforzarán la presente investigación:

Se obtuvo la siguiente información:

1 Pregunta: ¿Considerando el indicador de morosidad manejado por la Institución

Financiera a la que dirigen, cuál ha sido la afectación de éste en los resultados financieros?

A lo que obtuvimos como respuesta generalizada, que el incremento en el indicador de morosidad afecta directamente a los resultados financieros de la entidad, ya que al aumentar este indicador se incrementan las provisiones para cuentas de dudoso recaudo, lo que ocasiona que el gasto sea mucho más elevado y reduciendo de esta manera su rentabilidad, al considerar mayores gastos en sus Balance de Pérdidas y Ganancias, de igual manera el costo operativo que se suma al crédito, ya que se destinan mayores recursos humanos, materiales y económicos para la recuperación de las operaciones que se encuentran vencidas.

2 Pregunta: ¿Qué cuentas se ven afectadas directamente por el incremento del indicador de morosidad?

A lo que manifestaron: la provisión para cuentas incobrables, el incremento del gasto en los resultados; y, por parte del Activo el retorno del dinero prestado lo que afectaría a la liquidez de la Institución.

3 Pregunta: ¿Considera que el incremento del indicador de morosidad es consecuencia de un deficiente análisis en la instrumentación de las operaciones de crédito?

Cuyas respuestas en un porcentaje del 90% concluyeron que del 100% de las operaciones un 70 % corresponde a un deficiente análisis de las operaciones de crédito, lo que se deriva de la falta de preparación técnica del equipo de negocios, esto sumado a la falta de instrumentos que mitiguen el riesgo crediticio.

4 Pregunta: ¿El incremento del indicador de morosidad se debe a una deficiente gestión de recuperación?

Respuestas de las cuales obtuvimos que no se debe a una deficiente gestión de cobranza, más bien concuerdan que la falta de instrumentos metodológicos ha contribuido para que la cartera se vaya deteriorando y por ende se incremente el indicador de morosidad.

5 Pregunta: ¿Los datos manejados por la Institución Financiera que dirige, en que segmento de crédito se concentra el mayor porcentaje de cartera vencida?

De lo que se concluye, en función de sus respuestas, que el segmento de mayor concentración de cartera vencida es el segmento de microcrédito, seguido de consumo.

6 Pregunta: ¿De mantenerse la tendencia en el incremento del indicador de morosidad a que riesgos se vería expuesta la Cooperativa?

Obteniendo como respuestas que las Cooperativas se verían expuestas a riesgos crediticios por el deterioro de su cartera de crédito, riesgos de liquidez por el no pago de las operaciones de crédito y el no retorno del dinero para la continuidad del negocio, así como el incremento de la cartera de crédito en demanda judicial y en el peor escenario llegar al castigo de las operaciones lo que afecta directamente a los resultados financieros y a los principales ratios financieros como son indicador de morosidad, indicador de liquidez, al ROA y ROE.

7 Pregunta: ¿Las políticas que cuenta la Cooperativa a la que Ud. dirige coadyuvan al retorno del dinero colocado en el tiempo y condiciones pactadas por los socios?

De las respuestas obtenidas se desprende que las políticas crediticias y de recuperación que las cooperativas mantienen no se ajustan a la realidad actual del mercado, pues no consideran aspectos importantes para ser tomados en cuenta en las etapas de asesoramiento, instrumentación y concesión de las operaciones; así mismo las políticas definidas para la recuperación de crédito no son oportunas, dando la posibilidad al deudor de poner a buen recaudo sus bienes o que intervengan terceros acreedores en hacerse de las garantías que sustentan las operaciones.

Verificación de la Hipótesis

Una vez finalizado el presente trabajo de investigación, se debe efectuar la comprobación de la hipótesis. con la información recopilada a través de la técnica de análisis documental y utilizando el estimado estadístico Chi-cuadrado, para comprobar si los valores obtenidos justifican el trabajo de investigación y la presentación del proyecto.

Hipótesis:

Una hipótesis para Herrera- Medina- Naranjo- Proaño, Luis- Arnaldo- Galo –Jaime (2002: 162) “es una respuesta tentativa al problema planteado, es una afirmación sobre algo que se vaya a demostrar por medio de investigación. Se puede demostrar a base de Estadísticos o Parámetros, dependiendo de si se trata de una muestra o una población. Se infiere partiendo de la hipótesis nula o llamada hipótesis de no diferencia, o de conformidad, frente a otra hipótesis que es la alterna, de investigación o de trabajo”.

Webster, Allen (2000: 465) indica que “el chi-cuadrado es una de las herramientas no paramétricas más útiles, al igual que la distribución t , es toda una familia de distribuciones. Existe una distribución chi-cuadrado para cada grado de libertad”.

Hipótesis

El indicador de morosidad y su impacto en los resultados financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 en la Ciudad de Ambato.

H0: El indicador de morosidad, no incide en los resultados financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 en la Ciudad de Ambato.

H1: El indicador de morosidad, si incide en los resultados financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 en la Ciudad de Ambato.

Modelo Matemático:

$$H_0 = H_1$$

$$H_0 \neq H_1$$

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O - E)^2}{E}$$

Donde:

X^2 = Chi cuadrado

Σ = Sumatoria

O = Frecuencia observada en una categoría específica

E = Frecuencia determinada de una categoría específica

K = Número de categorías o clases

Nivel de Significación

El nivel de significación con el que se trabajará es del 5%

Grados de Libertad

Para determinar los grados de libertad se utiliza la siguiente fórmula:

$$GL = (f-1) (c-1)$$

$$GL = ((2-1) (2-1))$$

$$GL = 1 * 1$$

$$GL = 1$$

Tabla 17 FRECUENCIAS OBSERVADAS

VARIABLES	ALTERNATIVAS		TOTAL
	SI	NO	
INCREMENTO DEL INDICADOR DE MOROSIDAD (PROMEDIO 4,73)	13	7	20
RESULTADOS FINANCIEROS (PROMEDIO 2.509,99)	11	9	20
TOTAL	24	16	40

Elaborado por: Chrystiam Celi (2016)

OPCIONES	O	E	(O - E)	(O - E) ²	(O - E) ² /E
1/SI	13	12	1	1	0,08
1/NO	7	8	-1	1	0,13
5/SI	11	12	-1	1	0,08
5/NO	9	8	1	1	0,13
				X ₂	0,42

Elaborado por: Chrystiam Celi (2016)

El valor tabulado de X^2 con 1 grado de libertad y un nivel de significación de 0,05 es de 0.42.

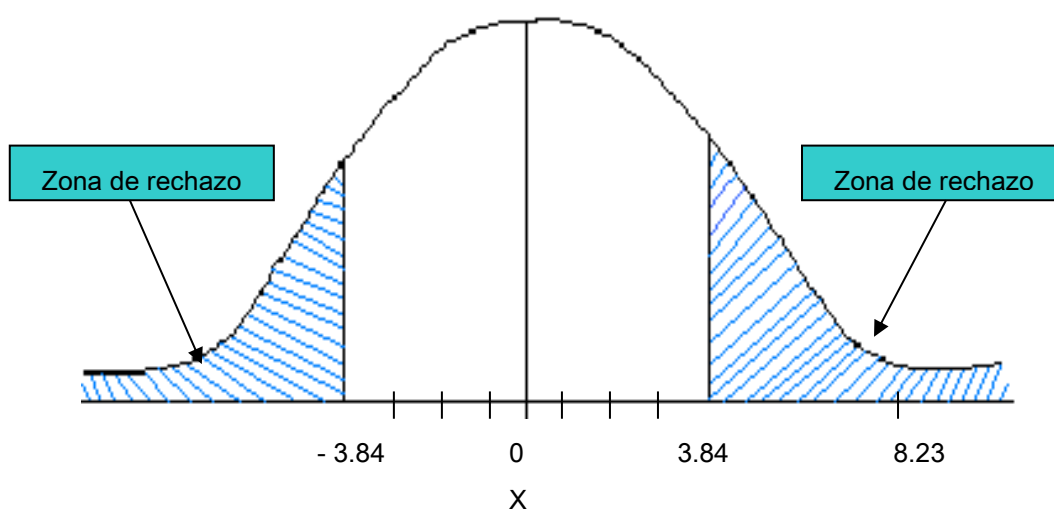


Gráfico No. 20 CHI²
Elaborado por: Chrystiam Celi (2016)

Conclusión: Por cuanto X_2 es 0.42, se encuentra en la zona de aceptación, el indicador de morosidad, si incide en los resultados financieros de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 en la Ciudad de Ambato.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

De análisis efectuado se puede concluir que en efecto el indicador de morosidad tiene una incidencia directa en los resultados financieros de las COAC's, debido a que, de no obtener la recuperación de los recursos colocados, se disminuyen los ingresos de la Institución, es decir a mayor indicador de morosidad menores ingresos se percibirán. El incremento descontrolado del indicador de morosidad en la cartera colocada, de acuerdo a los datos obtenidos donde se visualiza que la variación en los años de análisis va del 2,03% al 4,08% en las COAC's analizadas, es una muestra clara de las debilidades en el proceso de instrumentación y análisis de las operaciones de crédito.

Uno de los mayores riesgos a los que se enfrentan las COAC's por el no retorno de los recursos colocados es la falta de éstos para responder a sus obligaciones con el público, así como la afectación a los resultados financieros, mismos que de acuerdo a los datos analizados se puede determinar que han sufrido una desaceleración y en ciertos periodos hasta una disminución con relación al periodo anterior.

En función de los resultados obtenidos en las entrevistas a los ejecutivos de las COAC's, se determinó que éstas no poseen metodologías claras, efectivas y formalmente definidas para la instrumentación y análisis de las operaciones de microcrédito.

Recomendaciones

Evaluar y reformular las políticas de colocación y recuperación de crédito considerando los escenarios actuales en el entorno económico y financiero del país, así como optimizar el proceso de recuperación de la cartera de crédito mejorando los tiempos de seguimiento y control de la cartera en riesgo.

Acoger el Proyecto de Implementación de una Metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito

Capacitar constantemente al personal de front office en aspectos técnicos, teóricos y sobre todo prácticos, relacionados con la instrumentación y análisis de las operaciones de crédito.

CAPÍTULO VI PROYECTO

“PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA METODOLOGÍA DE INSTRUMENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES DE MICROCRÉDITO”

Antecedentes

En los capítulos que anteceden a la elaboración de este Proyecto para la Implementación de una Metodología de Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito, se estudió el problema por el que se encuentran atravesando las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, mismo que tiene que ver con el impacto que causa el incremento del indicador de morosidad en los resultados financieros de éstas, puesto que el constante incremento de este indicador ha originado el consiguiente incremento de las provisiones y una desaceleración en el crecimiento de la cartera de créditos. Lo antes mencionado ha sido confirmado a través de las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se aplicaron en el estudio de investigación.

Además, se efectuó un análisis de las razones que los principales ejecutivos de las Cooperativas en estudio consideran son la causa por la cual se ha incrementado el indicador de morosidad, así como el análisis de como éste incide en los resultados financiero de cada una de estas instituciones, concluyendo que en efecto existe una incidencia directa entre el incremento del indicador de morosidad y la disminución de los ingresos, el incremento de las provisiones, entre otras.

Introducción

El presente proyecto tiene el propósito de implementar una Metodología de Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito, de tal forma que se refuerce el análisis, así como la instrumentación de las operaciones de crédito requeridas por los socios o potenciales socios de las Cooperativas Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato. en este contexto el contenido del presente proyecto abarca la justificación del desarrollo de este proyecto, los objetivos, general que describe la intención del proyecto, así como los objetivos específicos.

Además de lo dicho se describe el estudio de mercado, en el que se detallan los objetivos, la definición del producto, su naturaleza y uso, productos sustitutos, investigación y segmentación de mercado, marco muestral, instrumento de recolección de datos, plan de muestreo, trabajo de campo, análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas, análisis de la demanda y oferta, comercialización del producto, estrategias del proyecto: empresariales, análisis FODA, de mercadotecnia, de posicionamiento, de diferenciación.

En el estudio técnico, se desagrega la localización óptima del proyecto, ingeniería del proyecto, distribución del espacio físico, proceso que se seguirá para la implementación, el que también cuenta con su flujograma y simbología.

El estudio organizacional, describe una presentación de la Cooperativa, marco legal; para finalizar se describen los costos, plan de inversión, ingresos y recuperación de la inversión, además de las conclusiones y recomendaciones resultantes de este proyecto, así como bibliografía y anexos.

Justificación

Como consecuencia del estudio de investigación realizado se estableció que el crecimiento en el indicador de morosidad tiene incidencia directa en los resultados financieros puesto que de no recuperar los recursos colocados en el tiempo pactado

se incrementan las provisiones y se disminuyen los ingresos, además se determinó que el incremento descontrolado del indicador de morosidad es una muestra clara de debilidades en el proceso de instrumentación y análisis de las operaciones de crédito.

En tal virtud es necesario optimizar el proceso de instrumentación y análisis de las operaciones de crédito, cuyo segmento representa la mayor porción de la cartera de crédito de las Cooperativas objeto de este estudio, para lo cual resulta de vital importancia la implementación de una Metodología que defina y refuerce dicho análisis crediticio, luego de lo cual se requerirá una exhaustiva capacitación al personal de negocios, para una aplicación adecuada de la misma, garantizando así una instrumentación y análisis técnicos que minimicen el riesgo de que las operaciones incurran en incumplimientos de pago.

Objetivo General

Proponer instrumentos que fortalezcan la gestión de colocación de créditos, en la etapa de instrumentación y análisis de las mismas y mitiguen el incremento del indicador de morosidad.

Objetivos Específicos

- a. Realizar el estudio de mercado necesario para la aplicación del Proyecto de Implementación de una Metodología de Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito.
- b. Evaluar los recursos físicos y tecnológicos necesarios para la ejecución del proyecto.
- c. Determinar la estructura organizacional necesaria para la puesta en marcha del proyecto.
- d. Determinar la factibilidad financiera del proyecto.

Estudio de Mercado

Objetivos del estudio de mercado

El estudio del mercado tiene como propósito determinar la demanda de microcrédito que las Cooperativas objeto del presente estudio tienen, siendo la colocación de operaciones de crédito (dinero), la principal actividad de intermediación financiera que tienen las Cooperativas de Ahorro y Crédito, así como también el principal activo productivo, que genera rentabilidad a través de los intereses cobrados por el dinero colocado o prestado.

Lo que se pretende alcanzar, con la implementación de una metodología para la instrumentación y análisis de operaciones de microcrédito, es lograr fortalecer el análisis, económico, financiero de las operaciones de microcrédito, que permita identificar adecuadamente la capacidad de pago y el carácter crediticio de los sujetos de crédito, lo que permitirá reducir el indicador de morosidad en el segmento de mayor concentración de cartera de vencida y por ende el mejoramiento de la rentabilidad al tener menores provisiones para cartera de dudoso recaudo

Definición del producto

El producto de este proyecto es una Metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito, segmento compuesto por los siguientes subsegmentos, de acuerdo a lo determinado por las resoluciones emitidas por el Organismo de control para el Segmento de Microcrédito, así:

- a. Microcrédito Minorista. - Para operaciones cuyo saldo adeudado en operaciones de microcrédito, sea menor o igual a USD1.000 incluyendo el monto de la operación solicitada.
- b. Microcrédito de Acumulación Simple. - Para operaciones cuyo saldo adeudado en microcréditos, sea superior a USD1000 y hasta 10000 incluyendo el monto de la operación solicitada.

- c. Microcrédito de Acumulación Ampliada. - Para operaciones cuyo saldo adeudado en microcréditos, sea superior a USD10000 incluyendo el monto de la operación solicitada.

Naturaleza y uso del producto

La Metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito, es un producto tangible, que estará a disposición de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Segmento 1 de la ciudad de Ambato, misma que contribuirá a generar un valor agregado en la disminución del indicador de morosidad en este segmento de crédito para obtener mejores resultados financieros.

Productos Sustitutos

Los productos sustitutivos merman el potencial de un ente, ya que la política de productos sustitutivos se basa en buscar otros que puedan realizar igual o similar función que el que fabrica la empresa mejor posicionada en el mercado. Los productos sustitutivos que entran en mayor competencia son los que mejoran la relación precio-rentabilidad con respecto al producto de la empresa en cuestión. Un ejemplo clave, lo tenemos con los productos genéricos.

Según Sharon Oster (2000) "Las empresas también se ven afectadas por la competencia de mercados relacionados, a disponibilidad de sustitutos influye en la habilidad de una empresa para aumentar su precio o cambiar los atributos de sus productos".

En el mercado Financiero en el cual se desenvuelven las Cooperativas motivo de este análisis, existen varias metodologías para la instrumentación de las diferentes operaciones de crédito, sin embargo su efectividad no ha sido probada, pues no han dado los resultados esperados por las Cooperativas que adquirieron estas metodologías, ocasionando además de las pérdidas antes mencionadas y además la inversión en las mismas, la que no fue recuperada, pues no se revirtieron las condiciones de crecimiento del indicador de morosidad.

Investigación de mercado

Diseño de la Investigación

Este tema forma parte del plan esencial y básico que guía las etapas de recolección de datos y análisis en la implementación de un proyecto cualquiera que sea su naturaleza.

Para dar inicio al estudio de mercado relacionado con la construcción de una metodología para la instrumentación y análisis de las operaciones de microcrédito es necesario aplicar una técnica de estudio exploratorio descriptivo.

El estudio de mercado es un método que ayuda a conocer a los clientes actuales y a proyectar a los potenciales, que podrían requerir el producto ofertado en este proyecto.

Selección y obtención de la información

Las fuentes primarias de este proyecto, son la entrevista efectuadas a los Gerentes Generales y Responsables del área de Negocios.

Las fuentes secundarias constituyen los datos obtenidos del Organismo de Control como es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que sirvieron para la construcción de tablas y gráficos que constituyen las fichas documentales de análisis.

Estrategias

Para la elaboración del presente trabajo, se tomarán en cuenta las siguientes estrategias:

- a. Recopilar la información de las fuentes secundarias, estructurar la información y analizarla
- b. Elaboración de cuestionario para la entrevista, que servirá para el trabajo de campo con el objetivo de analizar los datos obtenidos.

Segmentación del Mercado

Es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños.

Comienza con la detección de las variables que permita agrupar a los posibles consumidores de los productos o servicios de manera más homogénea; en este contexto se busca precisar si se trata de grupos de compradores en particular, los segmentos de la línea del producto o servicio o un mercado geográfico específico, con la finalidad de diseñar la estrategia de mercadeo que se piensa adoptar para lograr las previsiones de ventas, para lo cual se utilizan parámetros clásicos (sexo, edad, domicilio), y otros más específicos (estilo de vida, actividades, intereses, opiniones, hobbies, usos, actitudes, etc.)

Variable Geográfica

Se considerará a las Cooperativas de Ahorro y Crédito de los segmentos 1 y 2, ubicadas en la Provincia de Tungurahua.

Marco muestral – Tamaño de la muestra.

Población

Mario Tamayo (2007:117), manifiesta que “la población está determinada por sus características definitorias. Por lo tanto, el conjunto de elementos que posea esta característica se denomina población o universo. Población es la totalidad del fenómeno a estudiar, donde las unidades de población poseen una característica común, la que se estudia y da origen a los datos de la investigación. Entonces, una población es el conjunto de todas las cosas que concuerdan con una serie determinada de especificaciones”.

La población para la presente investigación está compuesta por las 5 Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1, que han sido objeto de análisis y estudio y que son:

Cooperativa de Ahorro y Crédito OSCUS Ltda.,

Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.,
Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato,
Cooperativa de Ahorro y Crédito Sagrario Ltda.,
Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa.

Muestra

De acuerdo a lo dicho por Dr. Jaime Proaño en su obra obra Tutoría de la Investigación Científica (pág. 98): “La muestra, para ser confiable, debe ser representativa, y además ofrecer la ventaja de ser la más económica, la más práctica y la más eficiente en su aplicación. No se debe perder de vista que por más perfecta que sea la muestra, siempre habrá una diferencia entre el resultado que se obtiene de ésta y el resultado del universo; esta diferencia es la que se conoce como error de muestreo (E); por esta razón, mientras más grande es la muestra es menor el error de confiabilidad de los resultados”.

En función de lo anteriormente dicho el presente proyecto establece el muestreo probabilístico regulado que manifiesta que la misma población es la muestra, ya que las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato son las instituciones que necesitan mitigar el riesgo crediticio a través de la implementación de una metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito que permita reducir el indicador de morosidad y mejorar sus resultados financieros .

Según lo expuesto el presente trabajo de investigación establece el muestreo probabilístico regulado que manifiesta que la misma población es la muestra.

Instrumentos de Recolección de Datos

Dentro de este tema se procedió a la elaboración de un listado de preguntas que sirvieron como base para la entrevista efectuada, mismas que cumplieron con los siguientes objetivos específicos:

- a. Preguntas que sean entendibles y acorde al problema motivo de investigación para los entrevistados
- b. Grupo de preguntas abiertas

- c. Este Grupo de preguntas están compuestas con un detalle de 8 ítems
- d. Servirá para obtener una mejor perspectiva de la realidad actual de cada una de las Cooperativas del segmento 1 de la ciudad de Ambato

De igual manera se realizó un análisis de datos a través de la construcción de una ficha documental, desarrollada con los datos publicados en la página web de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, sobre cada una de las Cooperativas objeto de estudio.

Método de Contacto

Esta técnica se realizó a través del contacto directo por parte del entrevistador y el entrevistado, de tal manera que la información que se obtuvo sea un aporte significativo al tema de estudio reduciendo el margen de error.

Trabajo de campo

Esta Técnica está basada en el trabajo efectuado en el campo realizando las entrevistas, la cuales se efectuará a la población o universo conformado por los Gerentes Generales y responsables del área de Negocios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato.

Análisis e Interpretación de Resultados

Los resultados obtenidos a través del análisis de datos obtenidos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y, así como también los datos obtenidos a través de las entrevistas efectuadas a los Gerentes Generales y Responsables del área de Negocios de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato, se presentan en el capítulo cuatro del presente documento.

Factores que afectan a la demanda

Factores Externos:

- a. Dependencia de decisión de los niveles directivo y gerencial de las Cooperativas

- b. Alta rotación del personal de negocios
- c. Falta de asignación de recursos para el Implementación de la Metodología

Factores Externos:

- a. El desarrollo de otras Metodologías en la materia

Análisis de la Demanda

Para este punto del presente estudio nuestra demanda está enfocada directamente en las Cooperativas de Ahorro y Crédito de los segmentos 1 y 2, ubicadas en la Zonal 3, según el siguiente detalle:

Tabla No. 18
Listado De Cooperativas Financieras
Actualizado: 04/01/2016

Razón social	Segmento	Estado jurídico	Zonal
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO GUARANDA LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN JOSE LTDA	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO JUAN PIO DE MORA LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE COTOPAXI LTDA.	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EDUCADORES DE CHIMBORAZO	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO RIOBAMBA LTDA.	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO FERNANDO DAQUILEMA	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE PASTAZA LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO OSCUS LTDA	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO EL SAGRARIO LTDA	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA.	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO MUSHUC RUNA LTDA	SEGMENTO 1	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO INDIGENA SAC LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO AMBATO LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO KULLKI WASI LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CHIBULEO LTDA.	SEGMENTO 2	ACTIVA	ZONAL 3 AMBATO

Fuente: SEPS

Elaborado por: Chrystiam Celi P.

Análisis de la oferta

Hemos señalado que la oferta está constituida por los prestadores de bienes o servicios, que estará ligada al comportamiento de la demanda, de allí que la oferta, obedeciendo la ley natural de mercado debe considerar los factores determinantes del mercado en una época y tiempo definidos, para establecer productos atractivos para los clientes, que le permitan consolidarse en el mercado.

Análisis de Precios

“Dadas las leyes de oferta y demanda, se dice que cuando la demanda es insatisfecha, los precios suben por la presión que ésta ejerce sobre la oferta y los precios bajan si la respuesta en la oferta, por incrementos en los niveles de producción en el tiempo, supera las expectativas del comportamiento de la demanda. De ahí, que cuando existe el equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado, se obtiene el precio igualmente de equilibrio, donde los consumidores y productores manifiestan su grado de conveniencia y satisfacción en la transacción, condicionado a la cantidad y al momento dado”.

En el caso de la implementación de una Metodología para la Instrumentación y análisis de las Operaciones de Microcrédito, en el mercado ésta es ofertada en un promedio de 20.000,00 que incluye la etapa de diagnóstico, levantamiento y capacitación.

Estrategias del proyecto

Estrategias empresariales

Análisis FODA

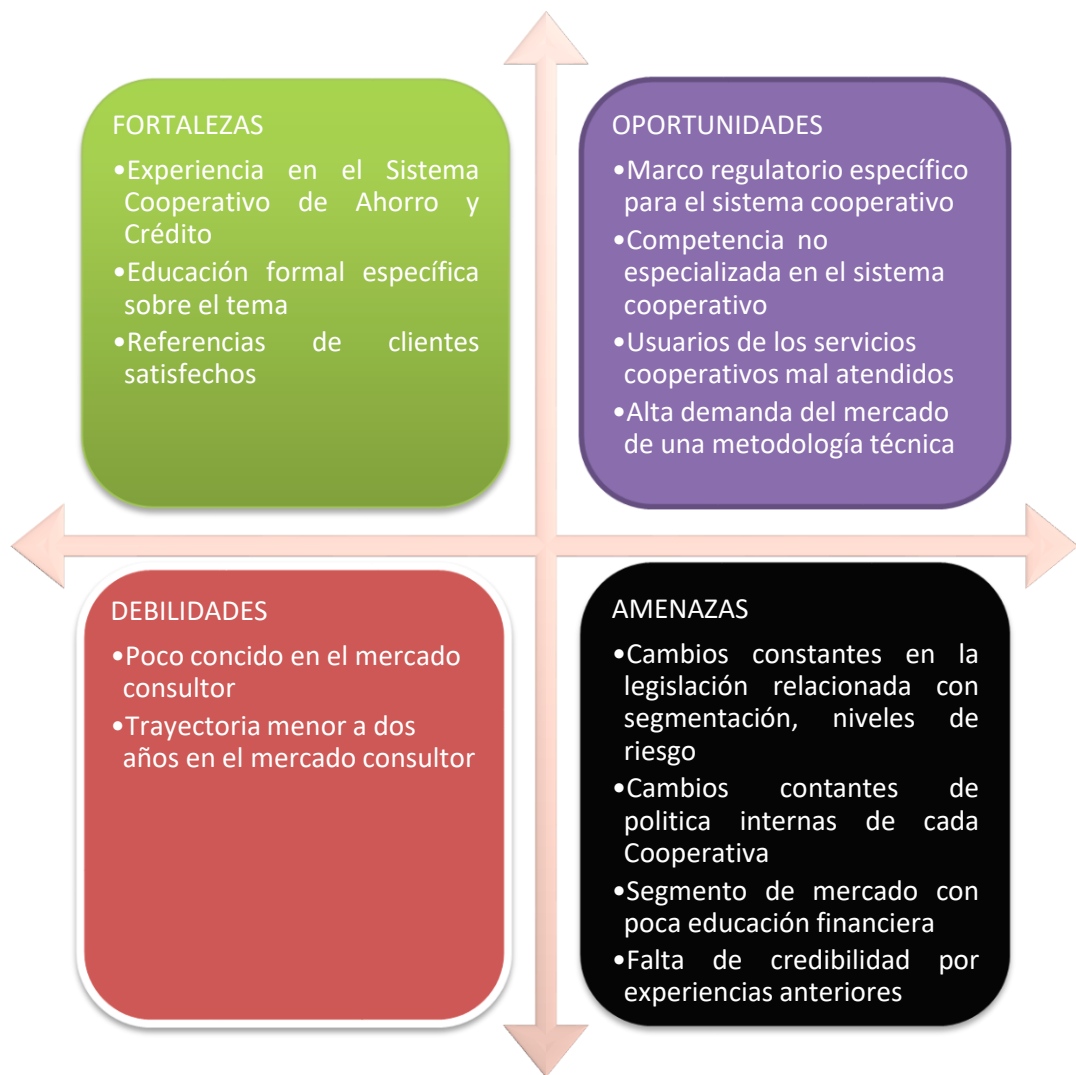


Gráfico No. 21 Análisis FODA, 2016
Elaborado por: Chrystiam Celi P.

Estudio Técnico

Localización óptima

Descripción Geográfica

Dirección:

Calles: Duchicela y Chalco Maita, Cdl. San Cayetano, Ambato - Ecuador.

Factores de la macro localización

Se eligió esta ubicación por cuanto el arranque del proyecto será la implementación de la Metodología de Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito en las cinco cooperativas objeto del presente estudio, cuyas casas matrices se encuentran en la ciudad de Ambato, siendo en general la zona centro del país y en especial la Provincia de Tungurahua, la zona de mayor influencia de estas Cooperativas.

Plano de ubicación de la macro localización

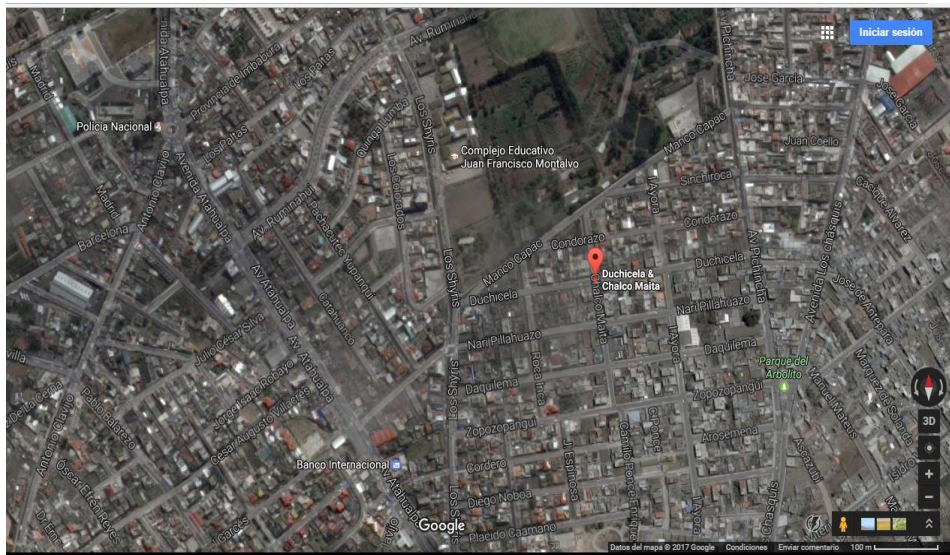


Imagen No. 1
Fuente: Google Map

Factores de la micro localización

El lugar exacto en el que se implementará la Metodología es en cada una de las instalaciones de las Cooperativas, considerando que la etapa de diagnóstico se efectuará en campo, es decir con acompañamiento al personal de negocios en las visitas de campo a los socios; y, la elaboración de la Metodología y sus registros se realizará en las instalaciones de las oficinas matrices, las que cuentan con todas las adecuaciones necesarias, instalaciones sanitarias modernas; un área destinada para el break e iluminación adecuada.

3.2 Tamaño óptimo

El Proyecto ha sido diseñado para que se implemente, dos Metodologías al año, es decir, se concretará con dos Cooperativas anualmente.

La capacidad máxima será entonces de dos contrataciones anuales, con esto se podría llegar a cubrir incluso la demanda que se podría generar en instituciones fraternas que deseen preparar a su personal en el tema.

Ingeniería del proyecto

Mano de obra directa

El proyecto contará con mano de obra calificada en la rama, misma que cuenta con el perfil profesional y las competencias requeridas para la exigencia del tema, por su amplia trayectoria en el sistema cooperativo y perfil profesional.

Insumos y materia prima

Para la ejecución del presente proyecto se requiere del material que se detalla a continuación:

Equipos de Oficina

Los equipos que se requieren para la ejecución del proyecto son:

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
LOCAL	
1	ARRIENDO DE LOCAL
INSTALACIONES Y REMODELACIONES	
1	ELÉCTRICAS
MAQUINARIA Y EQUIPO	
1	TELÉFONO

Fuente: Plan de Inversión

Materiales de Oficina

Los materiales que se requieren para la ejecución del proyecto son:

SUMINISTROS DE OFICINA
Papel bond INEN A4
Esferos
Carpetas
Marcadores de tiza líquida

Equipos de Cómputo

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
1 Computadora de Escritorio
1 Laptop
1 IMPRESORA

Fuente: Plan de Inversión

Análisis del Producto a Ofertar

Esta Metodología es el conjunto de métodos y técnicas utilizados, cuyo objetivo es obtener información que respalde el análisis de los ingresos y de la capacidad de pago del sujeto de crédito, para minimizar el riesgo y asegurar el repago de la operación de microcrédito.

La metodología considera la combinación de criterios cuantitativos y cualitativos, de acuerdo con la experiencia, las políticas y las estrategias de la Institución; con el propósito de:

- Asegurar la aplicación estandarizada del proceso.
- Implementar un sistema de evaluación crediticia para una mejor calificación de los sujetos de crédito (5Cs).
- Mejorar la tecnología crediticia.

- d. Conocer y definir el perfil de los potenciales Socios.
- e. Lograr una administración efectiva de la cartera.
- f. Generar rentabilidad a la Institución.

En la Metodología, se incluye:

- a. Definiciones
- b. Base Legal
- c. Características del segmento y sus sub segmentos
- d. Actividades económicas sujetas a financiamiento
- e. Destinos del crédito
- f. Etapas o fases del proceso de colocación de créditos
- g. Diseño de la tecnología crediticia
- h. Administración y productividad
- i. Evaluación socioeconómica
- j. Levantamiento de información cuantitativa
- k. Levantamiento de información cualitativa
- l. Observaciones y riesgos identificados
- m. Análisis de las 5C
- n. Niveles de Resolución
- o. Criterios de Evaluación
- p. Seguimiento preventivo
- q. Incumplimientos y sanciones

Proceso de comercialización directa al consumidor final

Dado que la Metodología de Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito ha sido requerida por las Cooperativas objeto del presente estudio, para esta primera fase, bastará con formalizar la propuesta al Gerente General de cada una de ellas. Sin embargo, para que ésta sea contratada por fraternas adicionales, se requerirá utilizar medios virtuales para promocionar sus ventajas, esto es, publicidad, cotizaciones, cartas de presentación de clientes anteriores, remitidas vía correo electrónico, luego de lo cual en el primer contacto se realizará una presentación a la alta gerencia.

Flujograma

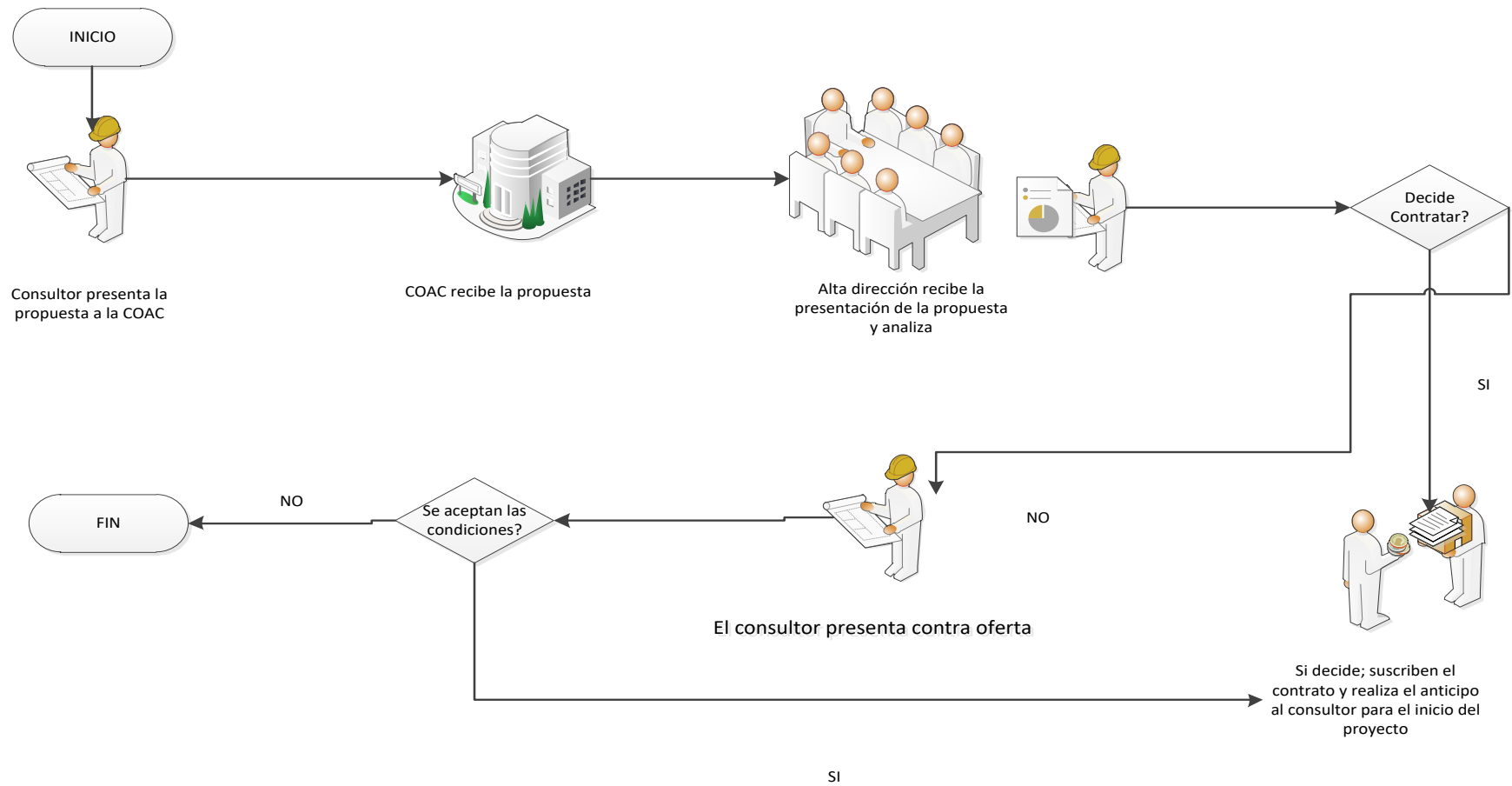


Gráfico 22 diagrama de flujo, 2016
Elaborado Chrystiam Celi P.

Estudio Organizacional

Presentación de la empresa

Nombre o razón social

La Institución objeto de estudio del presente proyecto es la Consultora CONSILIUM.

Base filosófica

Misión

“Somos ejecutores de soluciones estratégicas para la toma de decisiones oportunas que permitan una gestión diferenciada y eficiente, que garantice la sustentabilidad administrativa – financiera de las organizaciones.”

Visión

“Nos proyectamos como aliados estratégicos reconocidos por su amplia trayectoria y experiencia en la implementación de herramientas empresariales que apoyen las exigencias de mercado”

Imagen corporativa

Logotipo

Distintivo formado por letras, abreviaturas, etc., peculiar de una empresa, conmemoración, marca o producto grupo de letras. El logotipo de CONSILIUM es:



Ejecutores más que consultores....

Slogan:

“EJECUTORES MÁS QUE CONSULTORES”

Organigrama estructural y funcional

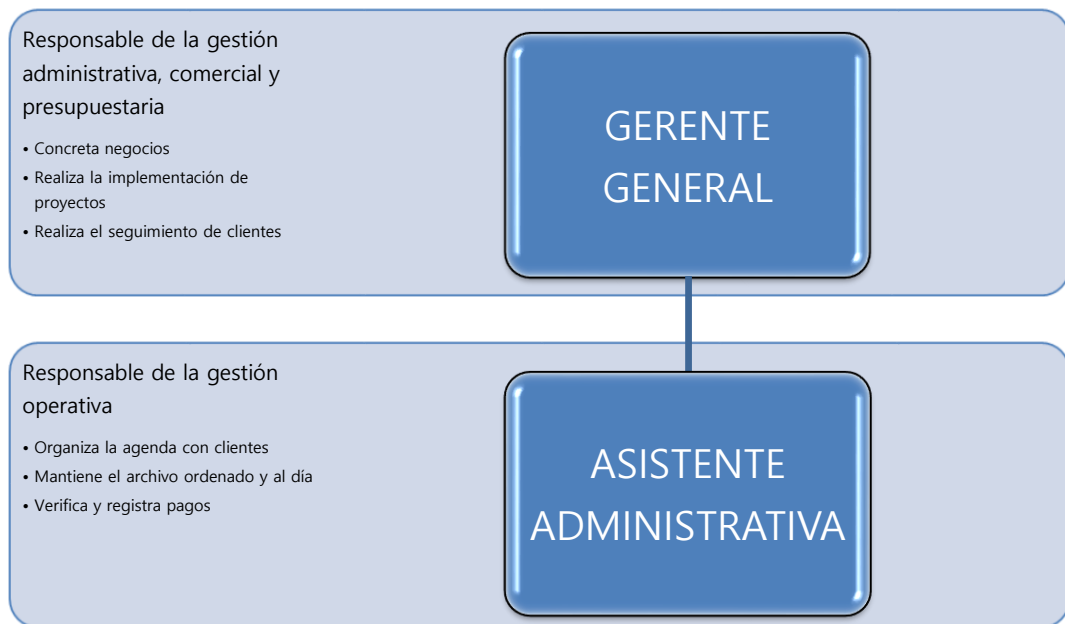


Gráfico 23 Organigrama, 2016
Elaborado Chrystiam Celi P.

Marco Legal

CONSILIUM es una sociedad de hecho efectuada ante un notario público mediante escritura pública celebrada en 2016.

Estudio Financiero

Plan de Inversión

PLAN DE INVERSIÓN

MARCO TEÓRICO: Consiste en detallar las necesidades materiales que se visualizan para el comienzo de la actividad productiva, reunir estas actividades y cuantificarlas.

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)
	LOCAL		\$ 250.00
1	ARRIEDO DE LOCAL	\$ 250.00	\$ 250.00
	INSTALACIONES Y REMODELACIONES		\$ 400.00
1	ELECTRICAS	\$ 400.00	\$ 400.00
	MAQUINARIA Y EQUIPO		\$ 150.00
1	TELEFONO	\$ 150.00	\$ 150.00
	EQUIPOS DE COMPUTACION		\$ 2,100.00
1	Computadora de Escritorio	\$ 700.00	\$ 700.00
1	Laptop	\$ 950.00	\$ 950.00
1	IMPRESORA	\$ 450.00	\$ 450.00
	TOTAL		\$ 2,900.00

La inversión inicial para la elaboración y construcción de una metodología para la **ANÁLISIS** Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito para las Cooperativas del segmento uno de la ciudad de Ambato es de USD2900

INTERPRETACIÓN Para la elaboración e implementación de una metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito para las Cooperativas del segmento uno de la ciudad de Amnato se requiere de una inversión en arriendo de local por el valor de USD 250, Instalaciones y remodelaciones por el valor de USD400, Equipos de Computacion por USD2100.

Tabla No. 19 Plan de Inversión, 2016
Elaborado por: Chrystiam David Celi.

Capital de Trabajo

MARCO TEÓRICO: En cualquier actividad no es suficiente contar sólo con la maquinaria y en general con la infraestructura física para dar inicio a las actividades productivas. Para dar inicio y mantener la actividad, se requiere dinero, sea en efectivo o en una cuenta de ahorros o corriente. Estos recursos constituyen el denominado Capital de Trabajo.

DESCRIPCION	TOTAL (USD)
ARRIEDO DE LOCAL	\$ 250.00
INSTALACIONES Y REMODELACIONES	\$ 400.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 150.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2,100.00
EFFECTIVO	\$ 4,000.00
TOTAL	\$ 6,900.00

ANÁLISIS: Compuesto por los bienes incluido el dinero en efectivo con el cual cuenta el proyecto que en este caso ascienden a USD 6900

INTERPRETACIÓN: El capital de trabajo incluye los bienes constantes en el Plan de Inversión más el efectivo requerido, mismo que en el caso de este proyecto ha sido puesto por el consultor encargado de la elaboración de la Metodología

Tabla No. 20 Capital de Trabajo
Elaborado por Chrystiam David Celi.

Plan de Financiamiento

MARCO TEÓRICO: Está relacionado a la actividad del proyecto, de ahí que la mayor o menor cuantía de su valor, dependerá de la necesidad de dinero externo en la medida de no poderlo cubrir con dinero propio.

DESCRIPCION	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL (%)
RECURSOS PROPIOS	\$ 6,900.00	100%	63%
Efectivo	\$ 4,000.00	58%	37%
Bienes	\$ 2,900.00	42%	27%
RECURSOS DE TERCEROS	\$ 4,000.00	100%	37%
Prestamo Privado	\$ -	0%	0%
Prestamo Bancario	\$ 4,000.00	100%	37%
TOTAL	\$ 10,900.00		100%

ANÁLISIS: El efectivo de este proyecto constituye el 37% del total del Plan de financiamiento mientras que los bienes representan un 27%, y los préstamos bancarios el 37%

INTERPRETACIÓN: El Plan de Financiamiento para el proyecto de Construcción e implementación de una metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito para las Cooperativas del segmento uno de la ciudad de Ambato, está cubierto por 63% de recursos propios y un 37% provenientes de recursos de terceros (préstamos bancarios).

Tabla No. 21 Plan de Financiamiento
Elaborado por Chrystiam David Celi.

Detalle de Costos

MARCO TEÓRICO: Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien, servicio o actividad.

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
MANO DE OBRA (Consultor)			\$ 706.58	\$ 706.58	\$ 8,479.00
MATERIAL PARA INDUCCION Y CAPACITACION	USD	30	5	150.00	1,800.00
				-	-
TOTALES				856.58	10,279.00

ANÁLISIS: De acuerdo a lo evidenciado podemos decir que del detalle de costos que se utilizarán en el proyecto para la construcción e implementación de una metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de Microcrédito para las Cooperativas del segmento uno de la ciudad de Amnato son : mano de obra por USD8.479, Matetial para inducción y capacitación por USD1800

INTERPRETACIÓN: Los costos en los que se incurre son Sueldo del consultor 706.58 mensualmente, el consultor será la persona encargada de la elaboración y construcción de la metodología así como tambien de la capacitación al personal de negocios de cada una de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato, Costo por material utilizado en las capacitaciones por USD150 mensual, este costo corresponde al material que será entregado a cada participante en las capacitación INSITU efectuadas, éstos costos se espera recuperar durante los 5 años para los cuales se encuentra programado el presente proyecto.

Tabla No. 22 Detalle de Costos
Elaborado por: Chrystiam David Celi Portero

Cálculo de la Mano de Obra

MARCO TEÓRICO: Se conoce como mano de obra al esfuerzo físico y mental que se pone al servicio de la fabricación de un bien. El concepto también se utiliza para nombrar al costo de este trabajo, es decir, el precio que se le paga. Mano de Obra directa: es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio.

	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CODIGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
				SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9.45%	TOTAL	
1	CELI PORTERO CHRYSIA	CONSULTOR	1	500	0	500	0	47.25	47.25	\$ 452.75
2			2	0	0	0	0	0	0	\$ -
					0	0	0	0	0	\$ -
		PROVISIONES								
		PATRONAL 11.15%	SECAP 0.50%	IECE 0.50%	XIII	XIV	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL PROVISION	COSTO MO
		55.75	2.5	2.5	41.7	41.7	41.7	20.8	206.6	\$ 706.58
		0	0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	\$ -
		0	0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	\$ -
										706.58

Tabla No. 23 Cálculo de la Mano de Obra
Elaborado por Chrystiam David Celi

Proyección de Costos

MARCO TEÓRICO: La gestión de costes es una herramienta necesaria para tomar decisiones y hacer proyecciones. Los costes son una variable fundamental en el negocio, por su relación directa con los resultados económicos. En resumen, al hacer la proyección de costos es imprescindible que se tenga en cuenta: Materias primas utilizadas; Mano de obra directa; Previsiones de la utilización de la capacidad productiva; Incrementos de Investigación y Desarrollo (mejora de la productividad); Impacto en el margen por disminuciones del precio; Impacto en el margen por incrementos en el coste de ventas.

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTOS		TOTAL ANO 1	COSTOS		TOTAL ANO 2	COSTOS		TOTAL ANO 3	COSTOS		TOTAL ANO 4	COSTOS		TOTAL ANO 5
		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
MANO DE OBRA (Consultor)	\$ 706.58	\$ 8,479.00		\$ 8,479.00	\$ 8,573.96		\$ 8,573.96	\$ 8,669.99		\$ 8,669.99	\$ 8,767.10		\$ 8,767.10	\$ 8,767.10		\$ 8,767.10
MATERIAL PARA INDUCCION Y CAPACITACION	\$ 150.00		\$ 1,800.00	\$ 1,800.00		\$ 1,858.14	\$ 1,858.14		\$ 1,918.16	\$ 1,918.16		\$ 1,980.11	\$ 1,980.11		\$ 2,044.07	\$ 2,044.07
TOTAL	\$ 856.58	\$ 8,479.00	\$ 1,800.00	\$ 10,279.00	\$ 8,573.96	\$ 1,858.14	\$ 10,432.10	\$ 8,669.99	\$ 1,918.16	\$ 10,588.15	\$ 8,767.10	\$ 1,980.11	\$ 10,747.21	\$ 8,767.10	\$ 2,044.07	\$ 10,811.17

ANÁLISIS: Los costos del proyecto para la construcción e implementación de una metodología para la Instrumentación y Análisis de las Operaciones de microcrédito de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del segmento 1 de la ciudad de Ambato en el primer año ascienden a USD 10.279 mismos que proyectados año con año se incrementan.

INTERPRETACIÓN: La presente proyección está hecha para los cinco años, con un incremento por cada año de una tasa de inflación del 1,12% a diciembre de 2016 (Banco Central del Ecuador), en este cuadro podemos observar los costos mensuales y anuales, en los que se incurrirá en el proyecto, los que deberán ser recuperados.

Tabla No. 24 Proyección de Costos
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Detalle de Gastos

MARCO TEÓRICO: Aquellos desembolsos necesarios para producir, mantener y vender los productos materia del negocio, a ellos, los hemos clasificado en administrativos, de venta y financieros, según el área de negocio.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SUELDOS				537.00	6,444.04
Sueldos del personal				\$ 537.00	\$ 6,444.04
DEPRECIACIONES				\$ 59.58	\$ 714.93
depreciaciones				\$ 59.58	\$ 714.93
UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA				\$ 6.50	\$ 78.00
escobas	unidad	1.5	1	\$ 1.50	\$ 18.00
palas	unidad	1.3	1	\$ 1.30	\$ 15.60
desinfectantes	unidad	2.5	1	\$ 2.50	\$ 30.00
trapeador	unidad	1.2	1	\$ 1.20	\$ 14.40
SERVICIOS BASICOS				\$ 55.00	\$ 660.00
LUZ	kw			\$ 25.00	\$ 300.00
INTERNET	megas			\$ 30.00	\$ 360.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS				\$ 658.08	\$ 7,896.97

GASTOS DE VENTAS

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
GASTOS DE PUBLICIDAD Y PROMOCION					
Propuesta sobre metodología (MATERIAL A SER USADO EN EL ENVÍO DE PROPUESTAS DE IMPLEMENTACIÓN)	UNIDADES	2.90	30.00	\$ 87.00	\$ 1,044.00
TOTAL DE GASTOS DE VENTAS				\$ 87.00	\$ 1,044.00

GASTOS FINANCIEROS

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Intereses pagados	DOLARES		mensual	50.00	462.50
Capital pagado	DOLARES		mensual	166.67	2,000.00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS					2,462.50

TOTAL DE GASTOS				\$ 745.08	\$ 11,403.47
------------------------	--	--	--	------------------	---------------------

ANÁLISIS: El detalle de los gastos para este proyecto, en su totalidad asciende a USD 11.403,47

INTERPRETACIÓN: Para la implementación de este proyecto se necesita incurrir en estos rubros tanto en Gastos Administrativos de los cuales se desprenden Sueldos por USD6.444, Depreciaciones por USD 714,93, Útiles de Aseo y Limpieza por USD78, Servicios Básicos por USD660, Gastos de Ventas los mismos que son netamente en publicidad y promoción por USD1.044, Gastos Financieros por USD2.462,50

Tabla No. 25 Detalle de Gastos
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Cálculo de la Depreciación

MARCO TEÓRICO: La depreciación es la disminución del valor de propiedad de un activo fijo, producido por el paso del tiempo, desgaste por uso, el desuso, insuficiencia técnica, obsolescencia u otros factores de carácter operativo, tecnológico, tributario, etc.

DETALLE DEL BIEN	VIDA UTIL	VALOR	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	\$ 150.00	10%	\$ 15.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	\$ 2,100.00	33.33%	\$ 699.93
TOTAL				\$ 714.93

ANÁLISIS: De acuerdo a lo observado en este proyecto existen maquinaria y Equipo por el valor de USD150 la misma que se depreciara por 10 años a una tasa de 10% anual, así como también equipos de computación por el valor de USD2.100 depreciados por 3 años a una tasa del 33,33% anual.

INTERPRETACIÓN: De acuerdo a lo observado la depreciación anual de la maquinaria y equipo es de USD15 ya que se deprecia en función de un 10% anual, así como también el valor anual de la depreciación de los equipos de computación es de USD699,93 derivado de una tasa del 33,33% anual.

Tabla No. 26 Cálculo de la Depreciación
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Proyección de la Depreciación

MARCO TEÓRICO: El valor obtenido del cálculo de las depreciaciones, deberá ser proyectado en el tiempo, con una particularidad, los cargos por depreciación a lo largo de la vida útil del proyecto serán los mismos, a excepción de los equipos de computación, cuya vida útil sólo es de tres años

PROYECCION DEPRECIACION					
DETALLE DEL BIEN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0	0	0	0	0	0
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00	\$ 15.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 699.93	\$ 699.93	\$ 699.93	\$ -	\$ -
TOTAL	\$ 714.93	\$ 714.93	\$ 714.93	\$ 15.00	\$ 15.00

ANÁLISIS: De acuerdo a lo observado en este proyecto el valor de la depreciación anual por la maquinaria y equipo es de USD15, de igual manera el valor de la depreciación anual por los equipos de cómputo es de USD699,93, cuya provisión en el gasto es de 10 años y 3 años respectivamente.

INTERPRETACIÓN: Con lo expuesto el valor a provisionar por cada año por depreciación de Maquinaria y Equipo es de USD15 por 10 años, de igual manera el valor a provisionar anualmente por tres años por los equipos de cómputo es de USD699,93

Tabla No. 27 Proyección de la Depreciación
Elaborado por: Chrystiam David Celi Portero

Proyección de Gastos

MARCO TEÓRICO: La gestión de costes es una herramienta necesaria para tomar decisiones y hacer proyecciones. Los costes son una variable fundamental en el negocio, por su relación directa con los resultados económicos. En resumen, al hacer la proyección de costos es imprescindible que se tenga en cuenta: Materia primas utilizadas; Mano de obra directa; Previsiones de la utilización de la capacidad productiva; Incrementos de Investigación y Desarrollo (mejora de la productividad); Impacto en el margen por disminuciones del precio; Impacto en el margen por incrementos en el coste de ventas.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

3.23

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO
		FIJOS	VARIABLES	1	FIJOS	VARIABLES	2	FIJOS	VARIABLES	3	FIJOS	VARIABLES	4	FIJOS	VARIABLES	5
SUELDOS	\$ 537.00	\$ 6,444.04		\$ 6,444.04	\$ 6,516.21		\$ 6,516.21	\$ 6,589.19		\$ 6,589.19	\$ 6,662.99		\$ 6,662.99	\$ 6,737.62		\$ 6,737.62
DEPRECIACIONES	\$ 59.58	\$ 714.93		\$ 714.93	\$ 714.93		\$ 714.93	\$ 714.93		\$ 714.93	\$ 714.93		\$ 15.00	\$ 15.00		\$ 15.00
UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA	\$ 6.50		\$ 78.00	\$ 78.00		\$ 78.87	\$ 78.87		\$ 79.76	\$ 79.76		\$ 80.65	\$ 80.65		\$ 81.55	\$ 81.55
SERVICIOS BASICOS	\$ 55.00		\$ 660.00	\$ 660.00		\$ 667.39	\$ 667.39		\$ 674.87	\$ 674.87		\$ 682.43	\$ 682.43		\$ 690.07	\$ 690.07
TOTAL	\$ 658.08	\$ 7,158.97	\$ 738.00	\$ 7,896.97	\$ 7,231.14	\$ 746.27	\$ 7,977.41	\$ 7,304.12	\$ 754.62	\$ 8,058.75	\$ 7,377.92	\$ 763.08	\$ 7,441.07	\$ 6,752.62	\$ 771.62	\$ 7,524.24
TOTAL G ADM. -DEPRECIACION			738	\$ 7,182.04		746	\$ 7,262.48		755	\$ 7,343.82		763	\$ 7,426.07		772	\$ 7,509.24

GASTOS VENTAS

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	COSTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO
		FIJOS	VARIABLES	1	FIJOS	VARIABLES	2	FIJOS	VARIABLES	3	FIJOS	VARIABLES	4	FIJOS	VARIABLES	5
Propuesta sobre metodología (MATERIAL A SER USADO EN EL	\$ 87.00		\$ 1,044.00	\$ 1,044.00		\$ 1,055.69	\$ 1,055.69		\$ 1,067.52	\$ 1,067.52		\$ 1,079.47	\$ 1,079.47		\$ 1,091.56	\$ 1,091.56
TOTAL	\$ 87.00	\$ -	\$ 1,044.00	\$ 1,044.00	\$ -	\$ 1,055.69	\$ 1,055.69	\$ -	\$ 1,067.52	\$ 1,067.52	\$ -	\$ 1,079.47	\$ 1,079.47	\$ -	\$ 1,091.56	\$ 1,091.56

GASTOS FINANCIEROS

3.23

DESCRIPCION	GASTO MENSUAL	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	COSTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO	GASTOS		TOTAL ANO
		FIJOS	VARIABLES	1	FIJOS	VARIABLES	2	FIJOS	VARIABLES	3	FIJOS	VARIABLES	4	FIJOS	VARIABLES	5
Intereses pagados	39	463		463	163	-	163	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital pagado	167	2,000		2,000	2,000	-	2,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	205	2,463	-	2,463	2,163	-	2,163	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS				\$ 11,403.47	\$ 9,393.64	\$ 1,801.96	\$ 11,195.60	\$ 7,304.12	\$ 1,822.14	\$ 9,126.27	\$ 7,377.92	\$ 1,842.55	\$ 8,520.54	\$ 6,752.62	\$ 1,863.18	\$ 8,615.80

ANÁLISIS: Los gastos en el primer año ascienden a USD 11.403,47 mismos que se irán proyectados año tras año hasta la finalización del proyecto que es de 5 años.

INTERPRETACIÓN: La Proyección de gastos esta hecha para cinco años y con una tasa de inflación del 1,12% anual al finalizar el año 2016 (Banco Central del Ecuador), en este cuadro podemos observar los costos mensuales y anuales, en los que se incurrirá en el proyecto, los que deberán ser recuperados.

Tabla No. 28 Proyección de Gastos
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Cálculo de Ingresos

MARCO TEÓRICO: La decisión de cubrir el mercado insatisfecho con los productos ofrecidos luego del estudio de mercado y una vez determinados los productos que va a ofrecer el negocio, establecerán el nivel de ingresos del mismo, para lo cual es necesario establecer el precio unitario del producto y las cantidades proyectadas para vender, de esta manera se pueden fijar valores para el año uno y utilizando un criterio de crecimiento en ventas, se podrán proyectar para los años siguientes.

PRODUCTOS	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO ANUAL	MARGEN DE UTILIDAD		INGRESOS ANUALES	METODOLOGIAS IMPLEMENTADAS	PRECIO DE VENTA UNITARIO
			%	USD			
METODOLOGIA DE MIRCROREDITO		10,279.00	160%	\$ 16,446.40	\$ 26,725.40	2	\$ 13,362.70
METODOLOGIA DE MIRCROREDITO		10,279.00					
		-					
TOTALES			160%	\$ 16,446.40	\$ 26,725.40	\$ 2.00	\$ 13,362.70

ANÁLISIS: De acuerdo a lo observado en este proyecto el calculo de los ingresos para la construcción e implemetación de una metodología para la instrumentación y análisis de las operaciones de microcredito tiene un costo anual de USD10.279, con un margen del 160% se obtendrá una ganancia de USD 16.446,40, esto a su vez con la implemetación de 2 metodologías por año una por cada Cooperativa ya que es en función de su propia realidad, a un costo de

INTERPRETACIÓN: Con lo expuesto podemos manifestar que con la implementación de 2 metodologías al año se obtendra USD26.725,40 ingresos al año

Tabla No. 29 Cálculo de los Ingresos
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Proyección de los Ingresos

MARCO TEÓRICO: Una vez obtenido el precio de venta de nuestros productos, ya estamos en condiciones de proyectar cuáles van a ser nuestros ingresos en el transcurrir del tiempo y mientras dure nuestro proyecto. Entonces, proyecte las cifras de ingresos, tomando en consideración que debe usar los mismos indicadores de proyección que utilizó para proyectar los costos y los gastos

PRODUCTOS	CANT	PRECIO UNITARIO	TOTAL	CANT	PRECIO UNITARIO	TOTAL	CANT	PRECIO UNITARIO	TOTAL	CANT	PRECIO UNITARIO	TOTAL	CANT	PRECIO UNITARIO	TOTAL
			ANO 1			ANO 2			ANO 3			ANO 4			ANO 5
METODOLOGIA DE MIRCROREDITO	2.00	13,362.70	26,725.40	2	13512.36	27,024.72	2	13,663.70	27,327	2	13,816.73	27633	2	13,971.48	28,846
METODOLOGIA DE MIRCROREDITO															
TOTAL	2	13,363	26,725	2	13,512	27,025	2	13,664	27,327	2	13,817	27,633	2	13,971	28,846

TOTAL DE COSTOS (PROYECCION DE COSTOS)			\$ 10,279.00			\$ 10,432.10			\$ 10,588.15			\$ 10,747.21			\$ 10,811.17
TOTAL GASTOS (PROYECCION DE GASTOS)			\$ 11,403.47			\$ 11,195.60			\$ 9,126.27			\$ 8,520.54			\$ 8,615.80
			\$ 5,042.93			\$ 5,397.02			\$ 7,612.99			\$ 8,365.71			\$ 9,418.55

ANÁLISIS: Los ingresos en el primer año ascienden a USD26.725 los mismos que se irán proyectados año tras año hasta la finalización del proyecto que es de 5 años

INTERPRETACIÓN: La Proyección de Ingresos esta hecha para cinco años y con una tasa de inflación del 1,12% anual a diciembre 2016 (Banco Central del Ecuador), en este cuadro podemos observar los ingresos mensuales y anuales, que generaría el proyecto.

Tabla No. 30 Proyección de los Ingresos
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Flujo de Caja

MARCO TEÓRICO: Esta herramienta le permite al proponente demostrar la capacidad de pago en efectivo y su utilidad radica en determinar los montos de ingresos y el calendario de desembolsos, lo que le permitirá tomar decisiones relacionadas a recuperaciones de ventas, requerimientos de crédito que conceden los proveedores y las instituciones crediticias, manejo de inventarios, nuevas inversiones, etc. Su estructura va a depender de la actividad del negocio, sin embargo se presenta un formato

	DESCRIPCION	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
A	INGRSOS OPERACIONALES	8,000.00	26,725.40	27,024.72	27,327.40	27,633.47	28,845.52
	recursos propios	4,000.00					
	recursos ajenos	4,000.00					
	ingresos por ventas		26,725.40	27,024.72	27,327.40	27,633.47	28,845.52
B	EGRESOS OPERACIONALES	21,405.04	18,750.28	18,999.49	19,252.75	19,411.97	
	local		250				
	instalaciones y remodelaciones		400				
	muebles y enseres		0				
	maquinaria y equipo		150				
	vehículos		0				
	equipo de computación		2100				
	inventarios		0				
	costos de constitución		0				
	materia prima directa		0				
	mano de obra directa		0				
	costos indirectos de fabricación		10,279.00	10,432.10	10,588.15	10,747.21	10,811.17
	gastos administrativos		7,182.04	7,262.48	7,343.82	7,426.07	7,509.24
	gastos de ventas		1,044.00	1,055.69	1,067.52	1,079.47	1,091.56
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)	8,000.00	5,320.36	8,274.45	8,327.92	8,380.71	9,433.55
D	INGRESOS NO OPERACIONALES	0	0	0	0	0	0
	créditos a contratarse en otro plazo	0	0	0	0	0	0
	otros ingresos	0	0	0	0	0	0
E	EGRESOS NO OPERACIONALES	0	2462.5	2162.5	0	0	0
	gastos financieros	0	0	0	0	0	0
	pago de créditos a largo plazo	0	0	0	0	0	0
	pago de intereses	0	462.5	162.5	0	0	0
	pago de crédito a corto plazo	0	2000	2000	0	0	0
	pago de participación de utilidade	0	0	0	0	0	0
	pago de impuestos	0	0	0	0	0	0
	reparto de dividendos	0	0	0	0	0	0
	adquisición de inversiones tempo	0	0	0	0	0	0
	adquisición de activos fijos	0	0	0	0	0	0
	otros egresos	0	0	0	0	0	0
F	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0	\$(2,462.50)	\$(2,162.50)	\$ -	\$ -	\$ -
G	FLUJO NETO GENERADO (C-F)	\$ 8,000.00	\$ 7,782.86	\$ 10,436.95	\$ 8,327.92	\$ 8,380.71	\$ 9,433.55
H	SALDO INCIAL DE CAJA	-	\$ 8,000.00	\$ 15,782.86	\$ 26,219.81	\$ 34,547.72	\$ 42,928.44
I	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	\$ 8,000.00	\$ 15,782.86	\$ 26,219.81	\$ 34,547.72	\$ 42,928.44	\$ 52,361.99

ANÁLISIS: De acuerdo a lo observado en este proyecto el Flujo e Caja en el primer año es igual al valor de la inversión con recursos propios y de terceros, para posteriormente ir incluyendo los costos y gastos proyectados año tras año hasta competir los 5 años de duración y vigencia del proyecto , de igual manera para el año uno se contará con un saldo positivo de flujo de caja de USD15.782,86, con un flujo constante hasta llegar a los USD52.361,99 en el quinto año.

INTERPRETACIÓN: En este Flujo de caja se puede evidenciar que se arranca con la inversión por USD8.000 con recursos propios y de terceros , en el primer año se obtiene un flujo de caja de USD15.782,86 libre de costos y gastos incurridos en el proyecto y considerados los ingresos por la prestación del servicio, obteniendo al finalizar la vida del proyecto , esto es 5 años un Flujo con tendencia creciente de USD52.361,99 , así como sus ingresos costos y gastos , evidenciando la factibilidad de este trabajo

Tabla No. 31 Flujo de Caja
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Punto de equilibrio

Es el punto en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades

DESCRIPCION	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIAB	COSTO TOT
COSTOS	8,479.00	1,800.00	10,279.00
Gastos de Administración	7,158.97	738.00	7,896.97
Gastos de Ventas	-	1,044.00	1,044.00
Gastos Financieros	2,462.50	-	2,462.50
SUMAN	18,100.47	3,582.00	21,682.47
Ingresos Totales	26,725.40		26,725.40
Numero de unidades	2.00		2.00
Precio unitario de ventas	13,362.70		13,362.70

Tabla No. 32 Punto de equilibrio
Elaborado por: Chrystiam David Celi

$$\text{Punto Equilibrio \$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingreso en ventas}}}$$

$$\text{Punto Equilibrio \$} = \frac{18.100,47}{1 - \frac{3.582}{26.725,40}}$$

$$\text{Punto Equilibrio \$} = 20.901,95$$

$$\text{Punto Equilibrio U} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{precio de Ventas unitario} - \text{costo variable unitario}}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Numero de Unidades}}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = \frac{3.582}{2}$$

$$\text{Costo Variable Unitario} = 1.791$$

$$\text{Punto Equilibrio U} = \frac{18.100,47}{13.362,70 - 1.791}$$

$$\text{Punto Equilibrio U} = 1,56$$

$$\text{Punto de equilibrio \%} = \frac{\text{Punto Equilibrio \$}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100$$

$$\text{Punto de equilibrio \%} = 78 \%$$

PRODUCCIÓN	COSTO FIJO			
0	\$ 18,100.47	0	\$ 18,100.47	costo fijo
100	\$ 18,100.47	26,725.40	\$ 21,682.47	costo total
		INGRESO TOTAL	COSTO TOTAL	

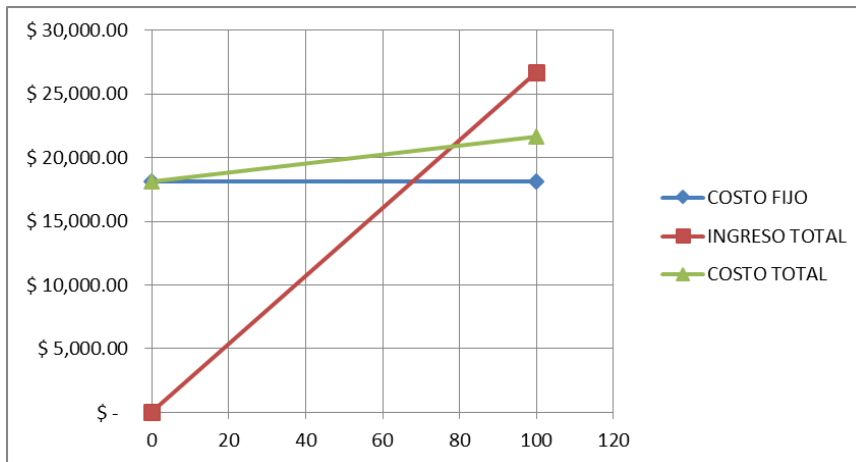


Gráfico No. 24 Punto de equilibrio, 2016
Elaborado por: Chrystiam David Celi

El proyecto necesita vender el 78% de sus servicios para estar en equilibrio

El proyecto necesita vender 20.901,95 para estar en equilibrio todo lo que se venda más que eso es ganancia y todo lo que no se venda es perdida.

Estado de Resultados

En contabilidad, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado

	DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos por ventas	26,725.40	27,024.72	27,327.40	27,633.47	28,845.52
(-)	Costo de ventas	10,279.00	\$ 10,432.10	\$ 10,588.15	\$ 10,747.21	\$ 10,811.17
(=)	UTILIDAD BRITA EN VENTAS	16,446.40	16,592.62	16,739.25	16,886.26	18,034.35
(-)	Gastos de Ventas	\$ 1,044.00	\$ 1,055.69	\$ 1,067.52	\$ 1,079.47	\$ 1,091.56
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	15,402.40	15,536.93	15,671.73	15,806.78	16,942.79
(-)	Gastos Administrativos	\$ 7,896.97	\$ 7,977.41	\$ 8,058.75	\$ 7,441.07	\$ 7,524.24
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	7,505.43	7,559.52	7,612.99	8,365.71	9,418.55
(-)	Gastos Financieros	2462.5	2162.5	0	0	0
(+)	Otros Ingresos					
(-)	Otros Egresos					
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPAC	5,042.93	5,397.02	7,612.99	8,365.71	9,418.55
(-)	15% Participacion trabajadores	756.44	809.55	1,141.95	1,254.86	1,412.78
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4,286.49	4,587.47	6,471.04	7,110.86	8,005.77
(-)	Impuesto a la Renta	943.03	1,009.24	1,423.63	1,564.39	1,761.27
(=)	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERC	3,343.46	3,578.22	5,047.41	5,546.47	6,244.50

278.62 298.19 420.62 462.21 520.37

ANALISIS- El estado de resultados nos indica que todos los años la empresa muestra una utilidad, misma que servirá ya sea para aumento de capital o repartición de los accionistas, la generación de ingresos por la actividad principal de la empresa genera recursos suficientes para que la empresa tenga un crecimiento sostenible en el tiempo

INTERPRETACION.- De los datos expuestos podemos evidenciar que existe utilidad del ejercicio desde el primer año de vida del proyecto, de igual manera la utilidad va creciendo de manera lineal es decir de manera constante año tras año comenzando con una utilidad del ejercicio en el primer año de USD3.343,46 hasta el quinto año USD6.244,50

Tabla No. 33 Estado de resultados
Elaborado por: Chrystiam David Celi

Indicadores de Evaluación Financiera

Marco Teórico: Los indicadores financieros tienen el propósito de determinar si los valores presentados a lo largo del plan han servido para que el proyecto se sustente financieramente a lo largo de su planeación y ejecución, para tal efecto debemos utilizar los instrumentos que la técnica de Evaluación Financiera nos propone. Los necesarios y más importantes son:

Valor Actual Neto: Constituye la medida de evaluación que se basa en los resultados obtenidos en el Flujo de Caja del plan y permite calcular si el proyecto a lo largo de su vida arroja un valor actualizado que certifique en términos monetarios, los beneficios reales del proyecto.

TASA DE DESCUENTO

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

COSTO DE OPORTUNIDAD

TASA DE DESCUENTO	VALOR	ESTRUCTURA	COSTO	PONDERACION	
CAPITAL PROPIO	\$ 6,900.00	63%	8%	5%	TASA PASIVA
CAPITAL DE TERCEROS	\$ 4,000.00	37%	15%	6%	TASA ACTIVA
TOTAL DE LA INVERSION	\$ 10,900.00	100%		11%	TIMAR

EVALUACION FINANCIERA

F FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0	-2462.5	-2162.5	0	0	0
G FLUJO NETO GENERADO (C-F)	(8,000.00)	7,782.86	10,436.95	8,327.92	8,380.71	9,433.55
H SALDO INICIAL DE CAJA	-	8,000.00	15,782.86	26,219.81	34,547.72	42,928.44
I SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	8,000.00	15,782.86	26,219.81	34,547.72	42,928.44	52,361.99
FLUJO ACUMULADO	8,000.00	15,782.86	42,002.67	76,550.39	119,478.83	171,840.81
MESES DEL AÑO	12					

Tabla No. 34 Evaluación Financiera
Elaborado por: Chrystiam David Celi

VAN= \$ 22,657.78

SI EL VAN ES MAYOR QUE LA INVERSIÓN EL PROYECTO ES RENTABLE
SI EL VAN ES MENOR QUE LA INVERSIÓN EL PROYECTO NO ES RENTABLE
SI EL VAN ES IGUAL A CERO PROYECTO INDIFERENTE
SI EL VAN ES MENOR QUE CERO EL PROYECTO NO ES FACTIBLE
SI EL VAN ES MAYOR QUE CERO EL PROYECTO ES FACTIBLE

La inversión inicial es de 10,900.00 por lo que el proyecto es rentable.

Tasa Interna de Retorno: Se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto, sea exactamente igual a la de la inversión realizada.

TIR= 105%

Beneficio Costo: Es un cociente que permite comparar los ingresos de un proyecto con relación a la inversión.

BENEFICIO COSTO= 5.53

Se asume como regla que por cada dólar invertido se recibe como beneficio 5,53 dólares

Período de recuperación: Es una medida de evaluación simple, que indica el tiempo en el que la inversión del proyecto se va a recuperar a través de las utilidades que arroje el mismo.

PERIODO DE RECUPERACION = 0.56 ANOS

6.72 MESES

16.8 DIAS

Glosario de Términos

Cartera de crédito. - Representa el saldo de los montos efectivamente entregados a los acreditados más los intereses devengados no cobrados. La estimación preventiva para riesgos crediticios se presenta deduciendo los saldos de la cartera de crédito

Indicadores Financieros. - Los índices financieros son técnicas que se emplea para analizar las situaciones financieras de las empresas, siendo el insumo principal para los análisis los estados financieros, como el balance general, el estado de ganancias y pérdidas y el estado de flujo de efectivo.

Provisión. - Son aquellas cuentas que han sido producto de operaciones a crédito, y que por considerarse incobrables representan pérdidas para la compañía. No obstante, y como resultado de la experiencia, la empresa estima una provisión para suplir las cuentas incobrables de un ejercicio.

Morosidad. - En el caso de los créditos concedidos por las entidades financieras, normalmente se expresa como cociente entre el importe de los créditos morosos y el total de préstamos concedidos. Así, la tasa de morosidad se define como: Tasa de morosidad = Créditos impagados/Total de créditos.

Riesgo de crédito. - El riesgo de crédito es la posibilidad de pérdida económica derivada del incumplimiento de las obligaciones asumidas por las contrapartes de un contrato. El concepto se relaciona a instituciones financieras y bancos pero se puede extender a empresas, mercados financieros y organismos de otros sectores.

Activos. - Son los bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados de los que se espera obtener beneficios o rendimientos económicos en el futuro.

Balance General. - Balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado.

Estado de Resultados. - En contabilidad, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado

ROA. - Se define como el rendimiento económico sobre la inversión total realizada sin considerar la forma de su financiación. La fórmula general es: Resultados/Activos totales netos medios si bien dependiendo del fin para el que lo queramos usar la fórmula admite ciertas modificaciones.

ROE. - Este ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el **ROE** trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

Cobranza. - Se denomina cobranza al proceso mediante el cual se hace efectiva la percepción de un pago en concepto de una compra, de la prestación de un servicio.

Cartera Bruta. - Se refiere al total de la **Cartera** de Crédito de una Institución Financiera (vigente, reestructurada, vencida y en cobro judicial) sin incluir la provisión para créditos incobrables.

Cartera vencida. - Monto total de créditos otorgados por una persona Física o Moral y que se convierte en un Activo de riesgo al tener los créditos en mora. La mora es cuando el adeudo llega a su vencimiento del plazo acordado, y el deudor incumple en su obligación de pagar.

Crédito de Consumo. - Préstamo a corto o mediano plazo (1 a 4 años) que sirve para adquirir bienes o cubrir pago de servicios.

Crédito Comercial. - Préstamo que se realiza a empresas de indistinto tamaño para la adquisición de bienes, pago de servicios de la empresa o para refinanciar deudas con otras instituciones y proveedores de corto plazo.

Microcrédito. - En economía y finanzas, es la extensión de préstamos muy pequeños a prestatarios pobres que típicamente carecen de un colateral, un empleo fijo o un historial de crédito verificable

Bibliografía

- Herrera E. Luis, Medina F. Arnaldo, Naranjo L. Galo (2004) Tutoría de la Investigación Científica Cuarta Edición
- Alan Elizondo. E. (2012). Medición Integral del Riesgo de Crédito. Editorial Limusa. (p. 46-49)
- ÁVILA, Baray, H. (2006) Introducción a la metodología de la investigación. Edición electrónica. Texto completo en: completo en www.eumed.net/libros/2006c/203/. México.
- ARNAL, J.; DEL RINCÓN, D.; LATORRE, A. (1996). Bases metodológicas de la investigación educativa. Barcelona – España. Editorial Grup92.
- ANDER EGG, E. (1978). Técnicas de Investigación Social, (19ª edición), Buenos Aires – Argentina. Editorial Humanitas.
- ARIAS, F.G. (1999). El Proyecto de Investigación: Guía para su elaboración. (3ª edición), Caracas – Venezuela. Editorial Episteme.
- BAVARESCO DE PIETRO, A. M. (1997). Proceso Metodológico de la Investigación (Como hacer un Diseño de Investigación), Maracaibo – Venezuela. Editorial de la Universidad del Zulia.
- BUNGE, M. (1985). La Investigación Científica. (2ª edición). Barcelona – España. Editorial Ariel S.A.
- CARVAJAL, L. (1999) Metodología de la Investigación. Curso General y Aplicado. (17ª edición). Cali – Colombia. Editorial Fald.
- Caiza, (2010). La Gestión en la Colocación de Créditos y su Efecto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “COOPAMBATO Ltda, (pág. 96)

Chiriboga, L.A. (2010). Sistema Financiero, Segunda Edición. Ed. Publigráficas Jokama, (p.6).

Guillén Uyen, J. (2001). Morosidad Crediticia y Tamaño: Un análisis de la crisis bancaria peruana. Obtenido de: Banco Central de Reserva del Perú: Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/documentos-d-trabajo/2001/documento-trabajo-05-2001-pdf>

Hernández, Sampieri Roberto, Fernández C. Baptista L. P. (2010): “Metodología de la Investigación”. Ed. Mc Graw Hill. Chile

Lara, (2010). La Gestión de Riesgo de Crédito en las Instituciones de Microfinanzas. (págs.. 495 – 496)

Ley General de Instituciones del Sistema Financiero,

Martínez, (2013). Gestión de Riesgos en las Entidades Financieras: El Riesgo de Crédito y Morosidad, págs. 97 – 98

MIRA JJ, Gómez J, Aranz J, Pérez E. Auditoría de historias clínicas: ¿Cuál es el tamaño adecuado de la muestra? Todo Hospital 1997; octubre: 58-64.

Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A (PCR, 2015, informe sectorial. p.4)

RAGUSSO, S. (1978). Manual de Metodología para Universitarios. Mérida – Venezuela. Talleres Gráficos ULA.

REBAGLIATO,M.; Ruiz, I. and Arranz, M. (1996) Metodología de Investigación en Epidemiología. España: Diaz de Santos

ROBERTO SAMPIERI & COAUTORES (1998) Metodología de la Investigación (2ª edición). México. Editorial Mc. Graw - Hill.

SEGURA León Lorena. (2011, January). Obstáculos que impiden el progreso. Portafolio, disponible en,

<http://proquest.umi.com/pqdweb?index=6&did=2245809091&SrchMode=1&sid=4&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1323538731&clientId=86794>. Retrieved December 10, 2011, from ABI/INFORM Global. (Document ID: 2245809091).

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, (2015), Estadísticas, Recuperado de: <http://www.seps.gob.ec/estadistica?boletines-financieros-mensuales>.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, (2015), Catalogo Único de Cuentas, Recuperado de: <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/CATA1.pdf/31f96f92-e9e5-4016-b6e2-4e5b089c0613>, (p. 68)

Superintendencia de Bancos (2005), De la Gestión del Riesgo Operativo, resolución No. JB-2005-834 de 20 de octubre del 2005. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_X_cap_V.pdfTejada (2003) p.117

Taleva, O. (2011). Diccionario de Cooperativismo. Editorial Valletta Ediciones.

Superintendencia de Bancos, (2015). Nota técnica No. 5 Boletines financieros de Bancos. Recuperado de: <https://www.google.com.ec/search?q=Nota+T%C3%A9cnica+N0.+5+Boletines+Financieros+Superintendencia+de+Bancos&oq=Nota+T%C3%A9cnica+N0.+5+Boletines+Financieros+Superintendencia+de+Bancos&aqs=chrome..69i57j0j9&sourceid=chrome&ie=UTF-8>. (p.3)

TAMAYO, M. (1999) Serie Aprender a Investigar. Módulo 2: La investigación. Bogotá, Colombia. ICFES.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

ANEXOS

ANEXO1

CUESTIONARIO DE ENTREVISTA
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSGRADOS
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIO PRODUCTIVOS

Objetivo: Obtener información para evaluar la variación de los resultados financieros en la COACs del segmento 1 de la ciudad de Ambato.

Instructivo: Escuche atentamente la pregunta y conteste abiertamente al investigador.

Pregunta 1:

¿Considerando el indicador de morosidad manejado por la Institución Financiera a la que dirigen, cuál ha sido la afectación de éste en los resultados financieros?

Pregunta 2:

¿Qué cuentas se ven afectadas directamente por el incremento del indicador de morosidad?

Pregunta 3:

¿Considera que el incremento del indicador de morosidad es consecuencia de un deficiente análisis en la instrumentación de las operaciones de crédito?

Pregunta 4:

¿El incremento del indicador de morosidad se debe a una deficiente gestión de recuperación?

Pregunta 5:

¿Los datos manejados por la Institución Financiera que dirige, en que segmento de crédito se concentra el mayor porcentaje de cartera vencida?

Pregunta 6:

¿De mantenerse la tendencia en el incremento del indicador de morosidad a que riesgos se vería expuesta la Cooperativa?

Pregunta 7:

¿Las políticas que cuenta la Cooperativa a la que Ud. dirige coadyuvan al retorno del dinero colocado en el tiempo y condiciones pactadas por los socios?

ANEXO 2

**METODOLOGÍA PARA LA
INSTRUMENTACIÓN Y
ANÁLISIS DE LAS
OPERACIONES DE
MICROCRÉDITO**

1. INTRODUCCIÓN

De conformidad con lo dispuesto por el Organismo de Control, en el Segmento de Microcrédito deberá darse especial importancia a la determinación del perfil del sujeto de crédito, la capacidad de pago del deudor y a la estabilidad de la fuente de sus recursos, provenientes de ventas o servicios, adecuadamente verificados.

Esta Metodología es el conjunto de métodos y técnicas utilizados, cuyo objetivo es obtener información que respalde el análisis de los ingresos y de la capacidad de pago del sujeto de crédito, para minimizar el riesgo y asegurar el repago de la operación de microcrédito.

La metodología considera la combinación de criterios cuantitativos y cualitativos, que permitirá alcanzar lo siguiente:

- g. Asegurar la aplicación estandarizada del proceso.
- h. Implementar un sistema de evaluación crediticia para una mejor calificación de los sujetos de crédito (5Cs).
- i. Mejorar la tecnología crediticia.
- j. Conocer y definir el perfil de los potenciales Socios.
- k. Lograr una administración efectiva de la cartera.
- l. Generar rentabilidad a la Institución.

En la Metodología, se incluye elementos relacionados con su instrumentación, resolución y administración de cartera, así como también para la determinación de la capacidad de pago de los Socios existentes y de los potenciales Socios, como requisito previo para la aprobación y desembolso de las operaciones crediticias.

2. OBJETIVO

Administrar eficientemente la cartera basada en:

- i) la política crediticia

- ii) el perfil del sujeto de crédito
- iii) las estrategias del negocio,

Con el propósito de minimizar los riesgos en la colocación de operaciones de Microcrédito y asegurar su recuperación.

3. DEFINICIONES

Activo: Indica las propiedades o recursos personales de la unidad socioeconómica.

Unidad Socioeconómica: Conformada por el Socio deudor y el cónyuge, conviviente o en unión de hecho.

Buró de Crédito: Es un sistema de registro de información que mantiene los datos crediticios de los socios en el sistema financiero y comercial.

Capacidad de pago: Es la condición del Socio para reembolsar el crédito requerido bajo las condiciones pactadas.

Comité de Crédito: La función de Comité será resolver sobre las solicitudes de crédito en el marco de las políticas, niveles y condiciones determinados en el Reglamento de Crédito.

Microempresario: Persona natural o jurídica con actividad empresarial, que generalmente carece de información financiera formal y confiable, cuyas garantías tradicionales son limitadas, en fase de acumulación y que su fuente de pago proviene principalmente de actividades empresariales ubicadas en el sector urbano/rural.

Niveles de Resolución: Decidirán sobre las solicitudes de crédito propuestas y estarán conformados de acuerdo a los niveles y montos autorizados en el Reglamento de Crédito.

En cualquiera de los Niveles de Aprobación se requerirá de la participación del Ejecutivo de microcrédito proponente del crédito con voz informativa, pero sin voto.

Estados Financieros: Representa la situación económica del Socio y del negocio de acuerdo a los formatos establecidos por la Cooperativa. A partir de allí se podrá evaluar la calidad de gestión que realiza, en cuanto a la administración de sus inventarios, su capital de trabajo, cuentas por cobrar, endeudamiento y patrimonio.

Expediente: Es la carpeta de crédito del Socio, donde se adjunta cada uno de los documentos que sustentan la instrumentación de la operación su seguimiento y cobranza; tiene el carácter de confidencial.

Hipoteca: Es un derecho real que grava a bienes inmuebles y que confiere a la Cooperativa el poder de realización en caso de impago de las obligaciones contraídas por los Socios.

Ingreso neto: Es el ingreso monetario de la unidad socioeconómica descontados los gastos.

Liquidación del crédito: Incluye el detalle de las características del crédito.

Socio: Es la persona natural o jurídica legalmente establecida en el país capaz para contratar operaciones crediticias.

Pagaré: Título de crédito formal y a la orden, que contiene una promesa incondicional de pago bajo las condiciones contratadas entre el Socio y la Cooperativa, vinculando solidariamente a todos los firmantes.

Pasivo: Deudas contraídas por el Socio a corto, mediano y largo plazo.

Patrimonio de la unidad socioeconómica: Está conformado por el activo menos el pasivo.

Solicitud de crédito: Documentos que recaba la información del Socio, deudores solidarios y garantes, sobre su actividad económica, estado patrimonial e información general, según los lineamientos establecidos por la Cooperativa.

Tecnología crediticia individual: Considera el análisis y capacidad de la fuente de pago del Socio y la unidad socioeconómica.

Tecnología Crediticia No Convencional: implica el desarrollo de productos enfocados al segmento micro empresarial, así como la aplicación de una metodología relacional con enfoque al trabajo de campo, no basado en garantías, levantamiento de información “in situ”.

Tabla de amortización: Detalle de dividendos o cuotas de pago a los que se obliga el Socio con la Cooperativa.

Verificación: Es la comprobación en campo que se realiza a la información socioeconómica consignada en la solicitud de crédito por parte del Socio, deudores solidarios y garantes.

Intención de pago: Conjunto de características que permiten calificar la condición moral, ética y de responsabilidad del Socio para el cumplimiento de sus obligaciones.

4. BASE LEGAL

- a. Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y su Reglamento

- b. Regulaciones emitidas por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera y demás Normativa relacionada.

5. DEFINICIONES DEL SEGMENTO

MICROCRÉDITO

Otorgado a un Socio natural o jurídico con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100 000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.

Para el microcrédito se establecen los siguientes sub segmentos:

- a) **Microcrédito Minorista.** - Operaciones otorgadas a Socios cuyo saldo adeudado en microcréditos a la Cooperativa, sea menor o igual a USD 1 000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.
- b) **Microcrédito de Acumulación Simple.** - Operaciones otorgadas a Socios cuyo saldo adeudado en microcréditos a la Cooperativa, sea superior a USD 1 000.00 y hasta USD 10 000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.
- c) **Microcrédito de Acumulación Ampliada.** - Operaciones otorgadas a Socios cuyo saldo adeudado en microcréditos a la Cooperativa, sea superior a USD 10 000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada

En las operaciones clasificadas como microcrédito, no se podrán incluir operaciones inmobiliarias otorgadas a los Socios.

6. CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO Y SUS SUB SEGMENTOS

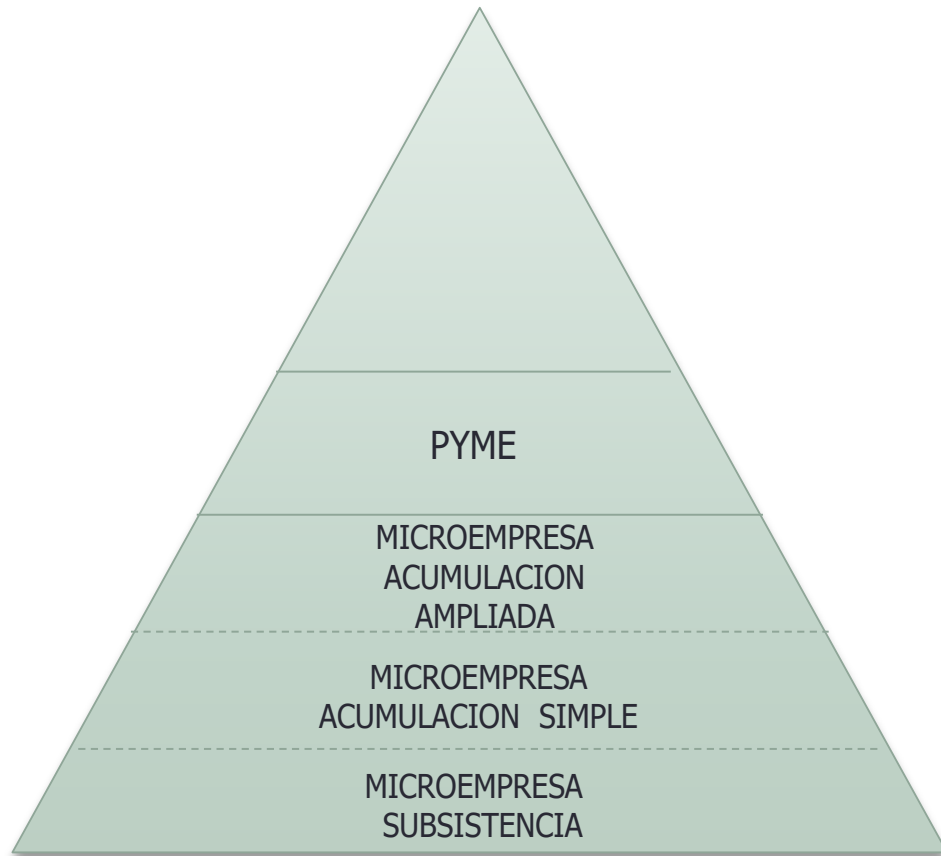
Los créditos que la Cooperativa puede otorgar aplicando esta metodología son los segmentados como microcrédito y se agrupan conforme a los criterios de selección, la actividad económica, el perfil del sujeto de crédito, su fuente de pago y el destino del crédito. Los criterios de selección se basan en la definición clara del mercado objetivo y en la definición de variables sociodemográficas del mismo.

El mercado objetivo es:

6.1. Personas con actividades de servicio, comercio y producción

El segmento Micro empresarial considera variables como la tipología del negocio, montos promedios, tecnología crediticia a aplicar, entre otros, para su gestión se enfocará en:

Microempresas, se considerará a microempresarias(os) que tengan unidades productivas pertenecientes al estrato más alto de subsistencia hasta el estrato más alto de acumulación ampliada de la pirámide empresarial, también se consideran microempresarios a profesionales independientes ubicados en la base de la pirámide socioeconómica.



MICROEMPRESAS

Caracterización para la identificación del tipo de Microempresario y su negocio.

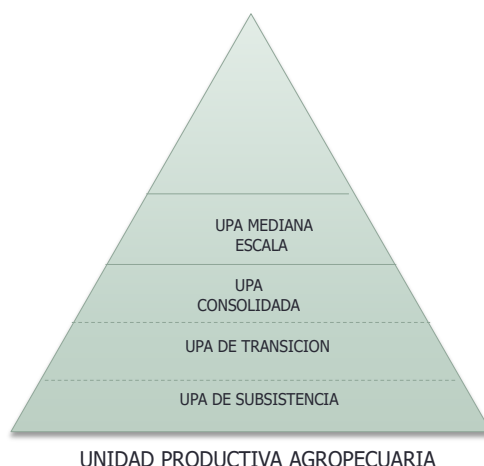
SUBSISTENCIA	ACUMULACION SIMPLE	ACUMULACION AMPLIADA
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación inestable del negocio: en la vivienda o en la calle; y, mercado limitado. • Menor arraigo del negocio • Pocos activos (inventarios y activos fijos), generalmente alcanzan para un solo periodo de rotación. • Sin capacidad de ahorro ni reinversión. • Poca diversidad de productos. • No hay división de trabajo: empresario y empleado. • Mínima gestión administrativa. • Registros contables informales. • Capacidad de endeudamiento limitada (préstamos corto plazo) • Los ingresos provienen solo de la microempresa. • Bajo volumen de ventas • Fuerte conexión negocio – hogar • Generalmente actividades de alta rotación 	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación física más estable y mayor arraigo del negocio • Con mayor mercado y potencial de expansión. • Mayor volumen de activos fijos • Los inventarios alcanzan para más de un periodo de rotación. • Pueden realizar ventas a crédito. • Mayor diversificación de productos. • Uso de algunos registros de cuentas del negocio. • Mayor organización de tipo administrativo • Baja capacidad de ahorro y reinversión. • Incorporación de algunos trabajadores remunerados y/o empleados familiares. • Mayor capacidad para asumir obligaciones. • Pueden existir ingresos adicionales. • Propietario con mayor conocimiento del negocio • Dependiendo de la actividad tiene probabilidades de expansión. • Mínima separación negocio – hogar 	<ul style="list-style-type: none"> • Separación de la microempresa – hogar. • Negocio con fuerte arraigo • Mayor diversificación productos y mayor nivel de ventas. • Activos fijos con tecnología aceptable para elaborar productos de mayor calidad. • Mayor volumen de inventarios y/o mejor calidad de productos. • Pueden realizar ventas a corto y mediano plazo. • Mayor organización de tipo administrativo. • Capacidad de ahorro y reinversión para capitalizar el negocio. • Mantienen empleados remunerados. • Mayor capacidad administrativa y negocio con potencial de expansión. • Capacidad para asumir obligaciones debido a un mayor patrimonio. • Ofrecen garantías reales o personales.

Unidad Productiva Agropecuaria, se considerará a micro empresarias(os) pequeños productores que tengan unidades productivas pertenecientes al estrato más alto de subsistencia hasta el estrato más alto del sub segmento consolidado.

En el sector agropecuario se debe utilizar un concepto basado en la misma lógica, pero adaptado a la realidad del sector agropecuario ecuatoriano.

El concepto más utilizado en la región es el de “Agricultura Familiar”. Bajo este concepto las unidades productivas agropecuarias (UPA) se dividen en 3 categorías:

1. Unidad Agropecuaria de Subsistencia cuando la mayor parte de la producción se consume en la unidad familiar.
2. Unidad Agropecuaria de Transición cuya producción se consume la unidad familiar y genera excedentes para la comercialización.
3. Unidad Agropecuaria Consolidada que dedica la totalidad de su producción al mercado.



Caracterización de las Unidades Productivas Agropecuarias (UPA)

SUBSISTENCIA	TRANSICIÓN	CONSOLIDADA
Es aquella más orientada al autoconsumo, con menor disponibilidad de tierras e ingresos de la producción propia insuficientes para garantizar el sustento familiar, lo que los induce a recurrir al trabajo	Tiene mayor dependencia de la producción propia (venta y autoconsumo), accede a mayores recursos y satisface con ello los requerimientos para el sustento familiar y genera excedentes que	Esta se distingue porque tiene sustento casi absoluto en la producción propia, explota recursos de tierra con mayor potencial, tiene acceso a mercados (tecnología, capital, productos) y genera excedentes

asalariado. Este grupo ha sido caracterizado sin potencial agropecuario y con tendencia hacia la relación de dependencia.	no le permiten el desarrollo de la unidad productiva. Esta categoría está en situación inestable en su calidad de productor.	para la capitalización de la unidad productiva agropecuaria. A esta categoría se le ha denominado agricultura familiar.
---	---	---

7. ACTIVIDADES ECONÓMICAS PARA FINANCIAMIENTO

Se concederá **microcrédito** a los Socios, para los siguientes fines:

1. Actividades de financiamiento para personas.
 - 1.1. **Producción:** créditos destinados a incrementar el capital de trabajo y/o infraestructura (activo fijo), que tiendan a fortalecer su actividad productiva. Se determina como producción, a todas las actividades de transformación, como, por ejemplo: panadería, carpintería, artesanía, cerrajería, restaurantes, curtiembres, entre otros.
 - 1.2. **Servicios:** son actividades que generen ingresos en función de la venta de intangibles en su mayor parte, proporcionados por toda clase de profesionales, artesanos y otros. Se financia la compra de materiales, insumos, equipos de oficina y equipos de transporte, de computación y la adquisición o construcción de talleres, oficinas o consultorios. Son sujetos de este destino los gabinetes de belleza, cabinas, servicios de internet, transporte, los consultorios médicos y otros similares. Si el Socio brinda servicios a un solo cliente es considerado como segmento de consumo. Si se brinda servicios a varios clientes es considerado microcrédito.
 - 1.3. **Comercio:** actividades orientadas a la compra y venta de productos terminados. Se financia la compra de mercadería, insumos, equipos de transporte, computación y remodelación y adquisición de local comercial. Son sujetos de este destino las despensas, almacenes de venta de ropa, bazares, comercio informal, venta de joyas, cosméticos, compra venta de animales, venta de productos agrícolas y otros similares.

1.4. Actividad productiva agropecuaria: Se podrá financiar actividades agrícolas y pecuarias de pequeña escala¹ cultivos de ciclo corto y perenne, crianza de animales menores y ganado mayor y actividades productivas de transformación de productos agropecuarios. Las condiciones para financiar estas actividades de preferencia deben tener:

- a. Flujos permanentes provenientes de otra actividad productiva, no vinculada a esta actividad agrícola que constituirá la fuente de pago del crédito.
- b. Realicen la actividad agrícola en invernaderos, lo cual asegura flujos permanentes.
- c. Tenga cultivos diversificados o que aseguren producción continua del mismo producto, de manera que los flujos sean permanentes.

8. DESTINOS DEL CRÉDITO

En cualquiera de las actividades será:

Capital de Trabajo: Son recursos destinados a mantener el giro del negocio, su inversión será principalmente la adquisición de mercaderías o materia prima, entre otros. Se financiará Actividades Agropecuarias, cultivos de ciclo corto, crianza de animales menores y ganado mayor y actividades productivas de transformación de productos agropecuarios como lácteos, queseras, entre otros.

Activo Fijo: Son recursos destinados para adquirir maquinaria o equipos, vehículos, herramientas, adecuación de locales comerciales, ampliación de terrenos productivos que permitan incrementar la capacidad productiva del microempresario y en consecuencia incrementar el volumen de ventas, se considerará además a la compra de terrenos, edificios, construcciones de infraestructura para fines productivos, vehículos pesados y livianos para fines productivos y comerciales, adquisición de franquicias, marcas, pago de regalías y reestructuración de pasivos u obligaciones.

¹ Agricultores, horticultores, pequeños ganaderos, productores de aves y porcinos, piscicultores, pescadores de pequeña escala.

Adquisición de Servicios: Son los recursos destinados a cubrir otras necesidades de la microempresa.

9. DISEÑO DE LA TECNOLOGÍA CREDITICIA

9.1. INTRODUCCIÓN

Por *Tecnología Crediticia* se entiende el conjunto de recursos humanos, tecnológicos, metodología, productos, variables, estrategias, políticas, herramientas, acciones y procedimientos operativos utilizados por la Institución con el objetivo de evaluar, minimizar el riesgo de la operación y administración eficiente del crédito, partiendo de la obtención de la información que respalde el análisis de las operaciones de crédito que se van a financiar desde el acercamiento al potencial Socio hasta el seguimiento y recuperación de los créditos.

Este documento constituye en la principal fuente de información para la administración del microcrédito, así como la evaluación socioeconómica y obtención de datos cuantitativos del negocio y hogar. La metodología de microcrédito contempla varios pasos así:

Administración de la zona geográfica

Venta del producto

Evaluación socioeconómica.

Comité de crédito

Seguimiento y renovación.

En este sentido, la metodología de microcrédito contempla los pasos necesarios para la buena selección de Socios, la adecuada concesión y posterior seguimiento y administración de la cartera.

Gráfico: Metodología Microcredito



A continuación, se realiza una descripción de cada paso de la Metodología de Microcrédito a aplicar.

9.2. ZONIFICACIÓN

- a. Se atenderá principalmente en las zonas definidas por cada Cooperativa
- b. En segunda instancia, con la aprobación del Gerente General, se atenderá solicitudes de crédito para Socios considerando su costo beneficio y administración, fuera de las zonas definidas.
- c. La Gerencia General, pueden disponer cuando se considere necesario, la apertura, división y/o cierre de zonas, así como el traslado de Ejecutivos.

9.3. ADMINISTRACIÓN Y PRODUCTIVIDAD

El segmento de microcrédito tiene una característica especial, es la de armonizar un enfoque comercial con un enfoque de riesgos. Sobre esa premisa un adecuado enfoque comercial debe propender a una administración adecuada de productividad

y control de resultados. Es así que se presenta a continuación los principales lineamientos de aplicación de control y productividad para la gestión de microcrédito de la Institución, el esquema contempla:

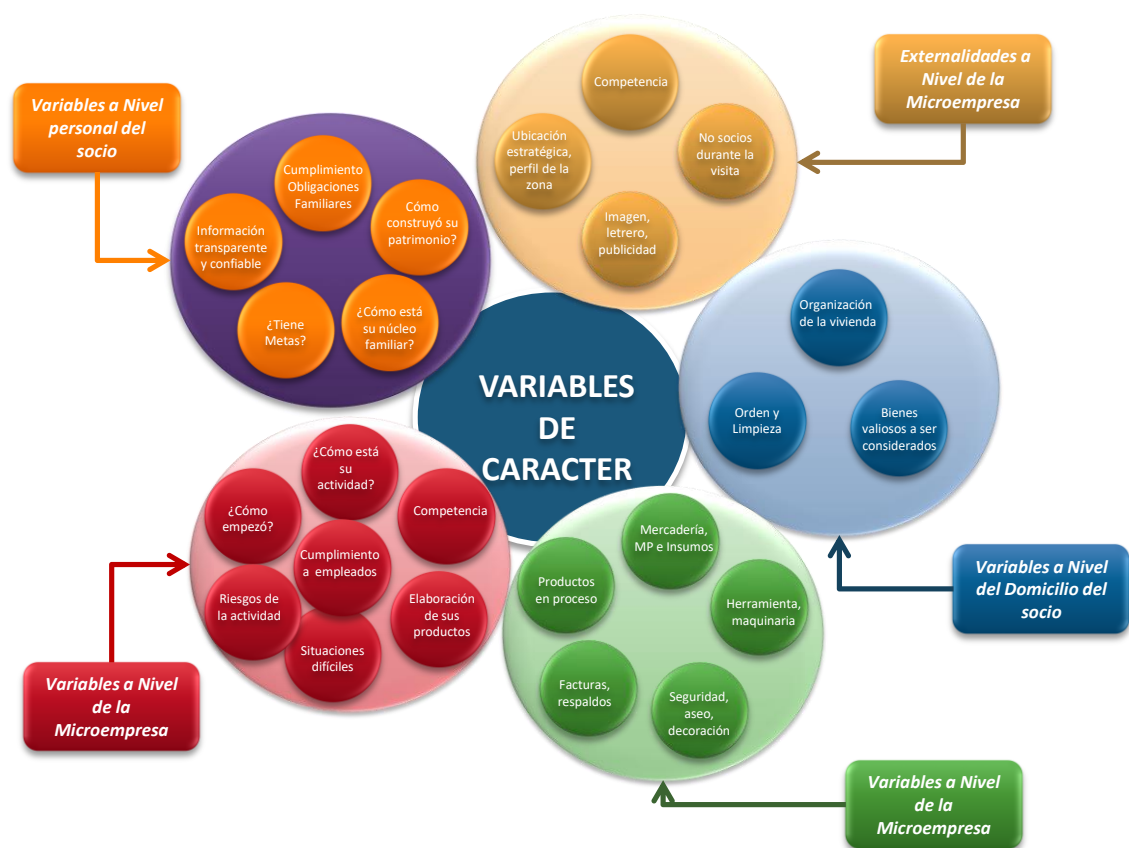
- a. El Gerente/Jefe de Oficina en base a sus funciones planificará sus actividades diarias, semanales y mensuales con el equipo de microcrédito.
- b. Se implementará reuniones de trabajo al menos dos veces a la semana para analizar los resultados y avances del trabajo del equipo.
- c. Se utilizará herramientas de seguimiento y control para la aplicación de la metodología.
- d. La distribución del horario de trabajo del Ejecutivo de Microcrédito deberá considerar obligatoriamente al menos un 50% para el trabajo en campo.

9.4. EVALUACIÓN SOCIOECONÓMICA

En la evaluación socioeconómica cabe mencionar algunos aspectos importantes:

- a. Toda evaluación socioeconómica debe realizarse en campo, donde se encuentra la actividad económica.
- b. El formulario de información de negocio debe estar firmado por el Socio, su cónyuge, conviviente o unión de hecho como parte de la unidad socioeconómica.
- c. Llenar los datos en el formulario de forma clara y entendible ya que esta información deberá ser ingresada al sistema.

Observaciones cualitativas: como parte de la evaluación socioeconómica se considerará las siguientes variables:



Levantamiento Información cuantitativa

Para el levantamiento de información cuantitativa de la unidad socioeconómica se utilizará el Formulario de Levantamiento de Información del Negocio, este documento consta de las siguientes partes:

- a. Destino del crédito
- b. Detalle de cuentas principales
- c. Información de la unidad socioeconómica actual
- d. Consolidado de balance y flujo de la unidad socioeconómica
- e. Desglose de compra-venta
- f. Indicadores Financieros

A continuación, se presenta una descripción de los campos registrados en el anexo:

- a. **Destino del Crédito:** Se debe registrar un detalle mínimo del destino declarado inicialmente por el Socio
- b. **Porcentaje uso de Negocio:** Se registra la proporción de la cuenta que corresponde a la unidad productiva.
- c. **Detalle Efectivo, Instituciones Financieras, Inversiones:** Hace referencia al rubro Caja que es el efectivo que forma parte del negocio, también los depósitos en Bancos o Cooperativas sea en cuenta de Ahorros o Cuenta Corriente. De existir inversiones en CDP se debe registrar en este detalle.
- d. **Detalle Cuentas por Cobrar:** Hace referencia al rubro que el Socio tiene por cobrar.
- e. **Detalle de Activos Fijos – Vehículos:** Hace referencia al detalle de vehículos que tiene el negocio al momento de la visita. Lo que pertenezca al hogar se registrará en el “Patrimonio Familiar”.
- f. **Detalle Maquinaria/equipos y muebles:** Hace referencia a las maquinarias o equipos que usa el Socio para el giro de su negocio. Lo que pertenezca al hogar se registrará en el “Patrimonio Familiar”.
- g. **Detalle Bienes Inmuebles:** Hace referencia a bienes como casa, terrenos, finca, etc., del negocio. Lo que pertenezca al hogar se registrará en el “Patrimonio Familiar”.
- h. **Detalle Otros Activos:** Hace referencia a otros activos del negocio o del hogar que no se haya contemplado anteriormente. Deben ser activos representativos verificables y contrastables.

- i. **Detalle Proveedores, IFI's, Cuentas por Pagar CP-LP:** Hace referencia al detalle de deudas adquiridas para el negocio o para el hogar.
- j. **Detalle Inventario:** Hace referencia al inventario en materia prima, productos en proceso o terminados que tiene la unidad productiva al momento de la visita.

INFORMACIÓN DE LA UNIDAD FAMILIAR/UNIDAD PRODUCTIVA

Se elabora con la información del detalle de cuentas del balance de la unidad familiar, unidad productiva de acuerdo al porcentaje de uso definido en cada cuenta. Con la información de estos se estructura el Balance de la unidad socioeconómica.

ACTIVOS DE LA UNIDAD FAMILIAR/UNIDAD PRODUCTIVA

- a. **Efectivo (caja):** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE DE EFECTIVO, INSTITUCIONES FINANCIERAS, INVERSIONES corresponde al hogar y/o negocio.
- b. **Instituciones Financieras:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE DE EFECTIVO, INSTITUCIONES FINANCIERAS, INVERSIONES que corresponde al hogar y/o negocio
- c. **Inversiones:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE DE EFECTIVO, INSTITUCIONES FINANCIERAS, INVERSIONES del hogar y/o negocio.
- d. **Cuentas por Cobrar:** Es el valor que se desglosa en el DETALLE DE CUENTAS POR COBRAR del hogar y/o negocio.
- e. **Inventarios:** Es el valor que se desglosa en el DETALLE DE INVENTARIOS clasificados en materia prima, productos en proceso y productos terminados o mercadería.
- f. **Total Activo Corriente:** es la suma de “efectivo”, “instituciones financieras”, “inversiones”, “cuentas por cobrar” e “inventarios”.

- g. **Maquinaria, equipo o muebles:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE DE MAQUINARIA, EQUIPO Y MUEBLES del hogar y/o negocio.
- h. **Vehículos:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE VEHICULOS del hogar y/o negocio.
- i. **Terreno:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE BIENES INMUEBLES (TERRENOS) del hogar y/o negocio.
- j. **Vivienda:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE BIENES INMUEBLES (VIVIENDA) del hogar y/o negocio.
- k. **Total Activos Fijos:** Es la suma de Maquinaria y Equipo, Vehículo, Terreno, Vivienda, Muebles y Enseres.
- l. **Otros Activos:** Se registra el valor que se desglosa en el DETALLE DE OTROS ACTIVOS del hogar y/o negocio
- m. **TOTAL ACTIVOS:** Es la suma de “ACTIVO CORRIENTE”; “ACTIVO FIJO” y Otros del negocio y hogar.

PASIVOS DE LA UNIDAD FAMILIAR/UNIDAD PRODUCTIVA

Pasivo Corto Plazo

- a. **Proveedores:** Cualquier deuda específica del negocio a ser cancelada exclusivamente a proveedores, 30, 60 o 90 días del negocio y/o hogar.
- b. **Préstamos IFI Corto Plazo:** Cualquier deuda específica del hogar a ser cancelada dentro de 365 días del negocio y/o hogar.
- c. **Préstamos IFI Largo Plazo:** Cualquier deuda específica del hogar a ser cancelada después de un año del negocio y/o hogar.
- d. **Otros:** Cualquier deuda específica del negocio y/o hogar
- e. **TOTAL PASIVO:** Es la suma de “Corto Plazo”, “Largo Plazo” y “Otros”.
- f. **PATRIMONIO**
- g. **Patrimonio:** Calcula la diferencia entre Total Activos y Total Pasivos

BALANCE GENERAL DE LA UNIDAD FAMILIAR Y PRODUCTIVA

ACTIVOS DE LA UNIDAD SOCIOECONÓMICA

- a. **Efectivo (caja), Instituciones Financieras, Cuentas por Cobrar, Inversiones, Inventarios:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva de cada una de las cuentas.
- b. **Total de activo corriente:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva.
- c. **Maquinaria, equipo o muebles, vehículos, terreno, vivienda:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva de cada una de las cuentas.
- d. **Total Activos Fijos:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva.
- e. **Otros Activos:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva.
- f. **TOTAL ACTIVOS:** se registra el valor total del activo corriente, fijo y otros de la unidad familiar y la unidad productiva.

PASIVOS DE LA UNIDAD SOCIOECONÓMICA

- a. **Proveedores, Préstamos IFI Corto Plazo:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva de cada una de las cuentas
- b. **Total Pasivo Corto Plazo (corriente):** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva.
- c. **Préstamos IFI Largo Plazo, Otros:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva de cada una de las cuentas
- d. **Total Pasivos Largo Plazo:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva.
- e. **TOTAL PASIVO:** se registra el valor total del pasivo a corto (corriente) y largo plazo de la unidad familiar y la unidad productiva.
- f. **PATRIMONIO:** se registra el valor total de la unidad familiar y la unidad productiva.

INDICADORES DE LA UNIDAD SOCIO ECONÓMICA

- a. **Endeudamiento:** Se calcula dividiendo el Pasivo Total sobre el Activo Total multiplicado por 100. Este indicador determina el porcentaje de obligaciones que tiene la Unidad Socio económica frente a lo que posee.
- b. **Solvencia:** se calcula dividiendo el Patrimonio sobre el Activo Total multiplicado por 100. Determina que porcentaje del activo total que le pertenece a la familia.

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA MICROEMPRESA

ESTIMACIÓN DE VENTAS Y COMPRAS

- a. **Monto Estimado de Ventas y Compras Diarias:** se registran los valores estimados de ventas y compras por día, cuando aplique.
- b. **Monto Estimado de Ventas y Compras Semanales y/o Mensuales:** se registran los valores de estimados o montos globales por semana o por mes (cuando aplique)

COMPRAS Y VENTAS PARA ACTIVIDADES DE COMERCIO Y SERVICIOS

- a. **Tipo de Servicio / Producto:** Se registra los artículos/productos o líneas más representativas en las ventas.
- b. **Unidad:** Se registra la referencia de acuerdo a la unidad de medida como puede ser cajas, quintales, entre otros.
- c. **Precio Unitario:** Se registra el valor en dólares de los productos definidos, es el precio de venta.
- d. **Cantidad (vendida):** Se registra la cantidad de las unidades de los artículos/productos vendidos al mes.

- e. **Valor Total:** Es el monto total de venta de dicho artículo/producto, es el resultado de la multiplicación de la “Cantidad” por el “Precio Unitario”
- f. **Insumos:** Detalle de los insumos o productos comprados para la gestión del negocio.
- g. **Unidad:** Se registra la referencia de acuerdo a la unidad de medida como puede ser cajas, quintales, entre otros.
- h. **Costo unitario:** Es el valor de compra de los insumos necesarios para la gestión del negocio.
- i. **Cantidad (comprada):** Se registra la cantidad/ número de unidades compradas al mes de los insumos.
- j. **Costo Total:** Es el valor total de compra de dichos insumos que es el resultado de la multiplicación de la “Cantidad Comprada” por el “Costo Unitario”.

COMPRAS Y VENTAS POR ACTIVIDADES DE PRODUCCIÓN

- a. **PRODUCTO:** Se registra el nombre de los productos que se elaboran y venden en el negocio, como pueden ser pasteles, zapatos entre otros.
- b. **Insumos:** Se registra el nombre del producto y su unidad de medida que se utiliza como materia prima para la elaboración del producto final que se vende en el negocio como puede ser harina, manteca, levadura, entre otros.
- c. **Cantidad:** Se registra el número de unidades de medida de materia prima para la elaboración de los productos finales, como pueden ser quintales, libras entre otras.
- d. **Costo Unitario:** Se registra el valor en dólares de la materia prima por unidad de medida, es el precio de compra.
- e. **Costo Total:** Es el valor total de compra de dicha materia prima, que es el resultado de la multiplicación de la “Cantidad” por el “Costo Unitario”
- f. **Costos Totales:** Es la sumatoria del costo total por insumo, los costos se deben calcular por cada uno de los productos finales.
- g. **Número de unidades producidas:** Corresponde a la cantidad total que se elabora en el mes por producto.

- h. Costo Unitario:** Es el resultado de dividir el costo total para el número de unidades producidas.
- i. Número de unidades vendidas:** Corresponde a la cantidad total que se vende al mes por producto.
- j. Precio Unitario de venta:** Es el valor fijado por el Socio para la venta por producto al público.

RESUMEN DE VENTAS Y COSTOS

- a. Costo unitario:** Valores transferidos del cálculo del costo unitario por producto
- b. Precio unitario de venta:** Valor transferido del cálculo del precio de venta fijado por producto.
- c. Unidades vendidas:** Número que se transfiere de las unidades vendidas fijadas por producto al mes.
- d. Costo de Ventas:** Valor total resultante de multiplicar las unidades vendidas al mes por el costo unitario.
- e. Ventas:** Valor resultante de multiplicar las unidades vendidas por el precio de venta unitario al mes.
- f. Total ventas:** Es la sumatoria de las “Ventas” por producto
- g. Total costos:** Es la sumatoria del “Costo de Ventas” por producto
- h. Ventas producto 3:** Se registra el valor de ventas globales al mes.
- i. Costos Producto 3:** Se registra el valor de costos globales al mes.
- j. Total Ventas (Producto 1, 2 y 3):** Se registra el valor de ventas totales al mes.
- k. Total Costos (Producto 1, 2 y 3):** Se registra el valor de costos totales al mes.

EVALUACIÓN ACTIVIDAD ADICIONAL

Actividad: se debe registrar la actividad a evaluar

COMPRAS Y VENTAS PARA ACTIVIDADES DE COMERCIO Y SERVICIOS

- a. **Unidad:** Se registra la referencia de acuerdo a la unidad de medida como puede ser cajas, quintales, entre otros.
- b. **Detalle del producto:** Se registra los artículos/productos o líneas más representativos en las ventas o compras.
- c. **Cantidad (vendida):** Se registra la cantidad de las unidades de los artículos/productos o líneas comercializados en el mes.
- d. **Precio de venta:** Se registra el valor al que se venden los artículos/productos o líneas.
- e. **Total Ventas:** Es el valor total de venta de dichos artículos/productos o líneas, es el resultado de la multiplicación de la “Cantidad Vendida” por el “Precio de Venta”
- f. **Cantidad comprada:** Se registra la cantidad/ número de unidades compradas al mes del producto.
- g. **Costo unitario:** Es el valor de compra de los productos de actividad adicional.
- h. **Total Compras:** Es el valor total de compra de dichos productos, que es el resultado de la multiplicación de la “Cantidad Comprada” por el “Costo Unitario”.

ACTIVIDAD DE PRODUCCIÓN

Se aplica todos los criterios utilizados para la evaluación de actividades de producción.

GASTOS DE OPERACIÓN:

- a. **Gastos Operación:** Se registra el valor total de los Gastos Operativos generados por la actividad adicional.
- b. **Personal:** Se registra el valor total mensual de remuneración del personal.
- c. **Arriendos:** Pago del arriendo bienes e inmuebles utilizados para el negocio.

- d. **Servicios Básicos:** Se debe registrar el valor más alto entre lo que "comenta el cliente" y el valor registrado en la última planilla.
- e. **Transporte:** Se registra Valores por concepto de combustibles, mantenimiento, transporte para el giro del negocio.
- f. **Cuota de Préstamos:** Se registra el valor de la cuota de crédito de obligaciones dirigidas al negocio.
- g. **Otros:** Valores que incurre el microempresario como puede ser guardianía, tasas, contribuciones, entre otros.
- h. **Gastos Operación:** Se registra el valor total de los Gastos Operativos generados por la actividad adicional.
- i. **Ventas:** Se registra el valor total calculado de ventas mensuales por tipo de actividad (servicio, comercio, producción).
- j. **Costo de Ventas:** Se registra el valor total por concepto de compras mensuales por tipo de actividad (servicio, comercio, producción).
- k. **Utilidad Bruta:** Es el resultado de la diferencia entre "Ventas" y "Costo de Ventas".
- l. **Gastos Operación:** Se registra el valor total de los Gastos Operativos generados por la actividad adicional.
- m. **Utilidad Operacional:** Es el resultado de la diferencia entre la Utilidad Bruta y los Gastos de Operación de la actividad adicional.

INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES

- a. **Número de Cargas Familiares:** Se debe colocar el número de personas que dependen del Socio
- b. **Cónyuge:** Registrar el valor de ingresos netos, si el/la cónyuge del Socio tiene relación de dependencia.
- c. **Arriendos:** Se debe registrar el valor por arriendos de bienes muebles e inmuebles de la unidad familiar.
- d. **Pensiones:** Registra el valor por ingresos de pensiones.
- e. **Otros comercios:** Se registra el valor de ingresos neto si la unidad familiar tiene otra actividad productiva.

- f. **Otros ingresos:** Cualquier otro valor neto como ingreso adicional de la unidad familiar comprobable y regular.
- g. **Total ingresos:** Es la suma de los valores registrados en los ítems anteriores.
- h. **Alimentación:** Se debe registrar el valor global mensual por concepto de alimentación.
- i. **Educación:** Se debe registrar los valores por pensiones, colegiatura, movilización hogar -escuela-hogar, mesadas, gastos diarios de útiles escolares.
- j. **Arriendo:** Gasto por concepto de arriendo de casa, departamento, garaje, entre otros.
- k. **Vestuario:** Se registran los gastos mensuales de vestimenta.
- l. **Transporte:** Es el gasto por concepto de movilización.
- m. **Servicios básicos:** Se debe registrar el valor más alto entre lo que "comenta el cliente" y el valor registrado en la última planilla.
- n. **Cuota de préstamos:** Valores que paga mensualmente por préstamos obtenidos para la unidad familiar.
- o. **Otros:** Gastos recurrentes como salud, diversión, entre otros.
- p. **Imprevistos:** Se calcula un 10% adicional de la sumatoria de todos los gastos.
- q. **Total de Gastos:** Es la suma de los valores registrados en los ítems anteriores.
- r. **No. Cargas Familiares:** se registrar el número de personas que están cargo del microempresario.

FLUJO INTEGRAL MENSUAL

- a. **Ventas:** Se registra el valor total calculado de ventas mensuales por tipo de actividad (servicio, comercio, producción).
- b. **Costo de Ventas:** Se registra el valor total por concepto de compras mensuales por tipo de actividad (servicio, comercio, producción).
- c. **Utilidad Bruta:** Es el resultado de la diferencia entre "Ventas" y "Costo de Ventas".
- d. **Gastos Operación:** Se registra el valor total de los Gastos Operativos generados por el Negocio.
- e. **Personal:** Se registra el valor total mensual de remuneración del personal.

- f. **Arriendos:** Pago del arriendo bienes e inmuebles utilizados para el negocio.
- g. **Servicios Básicos:** Se debe registrar el valor más alto entre lo que "comenta el cliente" y el valor registrado en la última planilla.
- h. **Transporte:** Se registra Valores por concepto de combustibles, mantenimiento, transporte para el giro del negocio.
- i. **Cuota de Préstamos:** Se registra el valor de la cuota de crédito de obligaciones dirigidas al negocio.
- j. **Otros:** Valores que incurre el microempresario como puede ser guardianía, tasas, contribuciones, entre otros.
- k. **Utilidad Operacional:** Es el resultado de la diferencia entre la Utilidad Bruta y los Gastos de Operación.
- l. **Otros Ingresos Familiares:** Se traslada el valor del total de otros ingresos.
- m. **Gastos Familiares:** Se traslada el valor del total de gastos familiares.
- n. **Disponibilidad Socio Económica:** Es el resultado de la "Utilidad Operacional", más "Otros Ingresos Familiares" menos "Gastos Familiares".
- o. **Capacidad de Pago:** Es el valor que el Socio tiene disponible para efectuar el pago de la cuota.
- p. **Cuota de crédito sugerida:** es el resultado del cálculo del monto y plazo en función del análisis.

INDICADORES FINANCIEROS

Para los indicadores financieros se tomará la información de los Balances de la Unidad Productiva exclusivamente, excepto el indicador de Sostenibilidad.

- a. **ROTACION DE INVENTARIOS:** Se calcula registrando el valor de los inventarios sobre el costo de ventas multiplicado por 30. Este indicador permite conocer el número de días promedio que tarda en venderse el inventario.
- b. **CAPITAL DE TRABAJO:** Es la diferencia entre Activo Corriente y Pasivo Corriente. Este indicador mide los recursos que cuenta la Unidad Productiva para el giro de negocio.

- c. **RENTABILIDAD:** Se calcula tomando la Utilidad Operacional sobre los Ingresos por Ventas multiplicado por 100. Este indicador determina el porcentaje de ganancia que genera el negocio respecto a sus ventas.
- d. **SOSTENIBILIDAD:** Es la relación entre (Utilidad Operacional + Otros Ingresos Familiares) sobre los Gastos Familiares más la cuota estimada. Este indicador determina la holgura que puede tener la Unidad Socioeconómica para ser sostenible en el tiempo, este valor debe ser mayor a 1.

OBSERVACIONES Y RIESGOS IDENTIFICADOS

Se registran los comentarios respecto a observaciones específicas de la evaluación, sus variables, documentos o políticas, también se registran el evento de riesgo más representativo. Adicionalmente se registra:

Nombre de Referencia: Se escribe el nombre de la persona a quien se solicita las referencias del entorno.

Resultado de la Referencia: se describe de manera concisa la referencia del Socio o negocio.

INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA UNIDAD PRODUCTIVA AGROPECUARIA.

Para actividades agropecuarias, se levantará información financiera agropecuaria donde se desarrollará un Flujo Mensual de Ingresos y Gastos con una proyección para 12 meses para identificar el ciclo de producción de la actividad agrícola o pecuaria evaluada en relación a sus ventas, costos y gastos.

- a. **Productos y Costos:** Se determina el o los principales productos y costos sujetos de análisis.
- b. **P1 y P2:** Se registra el o los principales productos agrícola o pecuario según corresponda.
- c. **Unidad:** Se registra la referencia de acuerdo a la unidad de medida como puede ser cajas, quintales, litros, semillas, horas trabajadas, entre otros.

- d. **Cantidad:** Se registra el número de unidades de medida.
- e. **Precio unitario:** Es el valor de venta de los productos y el valor de compra de los costos e insumos.
- f. **Mes 0 - Mes 12:**
- g. **Ventas (P1-P2):** Se registrará para todos los 12 meses correspondientes al flujo, no obstante, el Ejecutivo debe confirmar si el flujo es constante para todos los meses o estacional.
- h. **Costos:** Se registrará para todos los 12 meses correspondientes al flujo, no obstante, el Ejecutivo debe confirmar si este flujo es constante todos los meses, de lo contrario deberá colocar el costo mes a mes o en los meses que corresponda.
- i. **Suma Total:** Es el resultado de la sumatoria de ventas o costos del mes 0 al 12.
- j. **Movimientos de Activos y Pasivos:** Inicialmente se considerará si el Socio durante los próximos 12 meses realizará movimientos de activos y pasivos, tales como: compra y venta de bienes inmuebles, venta de productos agrícolas, semovientes (animales), consecución o realización de pagos importantes de créditos u otras obligaciones. Los activos se colocarán con signo positivo y los pasivos con signo negativo.
- k. **Flujo de Actividades Productivas:** Es el resultado de las ventas menos la sumatoria de las compras o costos de cada producto más la sumatoria de los movimientos de activos y pasivos registrados para cada mes.
- l. **Ingresos Familiares:** Se registrará el valor total de otros ingresos familiares.
- m. **Gastos Familiares:** Se registrarán el valor total de los gastos familiares.
- n. **Disponibilidad Unidad Socioeconómica:** Es el resultado del Flujo de Actividades Productivas más los ingresos familiares y menos los gastos familiares.
- o. **Capacidad de Pago:** Es el valor que el Socio tiene disponible para efectuar el pago de la cuota
- p. **Cuota de crédito:** Es el resultado del cálculo del monto y plazo resultado del análisis efectuado, considerando la actividad productiva.

IDENTIFICACIÓN DE RIESGOS

Niveles de Riesgo: Dependiendo de la actividad se debe registrar el nivel de riesgo “alto, medio o bajo” identificado por producción, precio, mercado e incumplimiento.

OBSERVACIONES Y RIESGOS IDENTIFICADOS

Se registran los comentarios respecto a observaciones específicas de la evaluación, actividad, referencias generales del entorno, sus variables, documentos o políticas, también se registran el evento de riesgo más representativo

10. ANALISIS 5Cs

Para la evaluación crediticia se utiliza un conjunto de variables ponderadas que permitirán medir de manera objetiva la capacidad e intención de pago de un Socio.

Las variables denominadas las 5Cs de crédito, consideradas para la evaluación crediticia son:

- a. Carácter
- b. Capacidad de pago
- c. Capital
- d. Colateral
- e. Condición

**"5Cs" DE CRÉDITO PARA EL SEGMENTO DE MICROCRÉDITO Y COMERCIAL PYMES
HASTA USD 40 000,00**

Indicador	Puntaje Total	Puntaje mínimo	Definición
Carácter	25	17.00	Evalua la reputación y la estabilidad del Socio/Cliente.
Capacidad	50	41.50	Identifica la posibilidad de pago del crédito por parte del Socio/Cliente.
Capital	15	10.00	Establece la solidez financiera del Socio
Colateral	1	0.20	Identifica la disponibilidad de una segunda alternativa de pago.
Condición	9	6.30	Identifica eventos externos que pueden afectar la recuperación de la operación
TOTAL	100	75.00	

Los puntajes mínimos mantendrán la relación porcentual establecida en cada variable con respecto al puntaje total mínimo, por lo que una variable no podrá ser compensada con el puntaje de otro indicador.

a. Carácter

Este indicador evalúa la honorabilidad, estabilidad e intención de pago del Socio, a través del análisis de las variables establecidas.

INDICADOR CARÁCTER			
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE TOTAL
EXPERIENCIA CREDITICIA EN LA COOPERATIVA:	Histórico por vencer más de 12 meses consecutivos	4	4
	Histórico por vencer menos de 12 meses consecutivos	3.5	
	Vencida	0	
	Judicial	0	
	Catigada	0	
	sin experiencia crediticia	3.5	
ARRAIGO DEL NEGOCIO:	Más de 3 años	4	4
	Entre 2 y 3 años	3.5	
	Entre 1 y 2 años	2.5	
	Menos de 1 año	2	
REFERENCIA PERSONAL			3
	Dos buenas	1.5	
	Una buena	1	
REFERENCIA COMERCIAL			3
	Dos buenas	1.5	
	Una Buena	1	
EDAD			2
	Más de 18 a 25 años	1	
	Más de 25 a 50 años	2	
	Más de 50 a 80 años	1.5	
SISTEMA FINANCIERO Y COMERCIAL			4
	Por vencer	4	
	Vencido, judicial, castigado-justificado	3.5	
	Vencido, judicial, castigado no justificado	0	
SALDO PROMEDIO TRIMESTRAL EN AHORROS Y CERTIFICADOS DE DEPÓSITO A PLAZO			3
	Menor o igual \$ 500	2	
	Más de \$500 a \$1000	2.5	
TIPO DE RESIDENCIA			3
	Propio	3	
	Arrendada	1	
*ARRAIGO RESIDENCIAL			3
	Tiempo de residencia		
	Más de 3 años	1.5	
	Entre 2 y 3 años	1	
ESTADO CIVIL			2
	Menos de 2 años	0.5	
	Soltero	1.5	
	Casado	2	
	Divorciado	1.5	
Unión libre	1.5		
Viudo	1.5		
TOTAL			25

* Aplica para residencia arrendada o familiar

b. Capacidad de pago

Es la disponibilidad de recursos económicos que el Socio posee para cubrir las obligaciones financieras contraídas bajo las condiciones pactadas, provenientes de su actividad económica. Para su evaluación se tomará en cuenta la antigüedad del negocio, crecimiento, canales de distribución, actividades, operaciones, zona de influencia, número de empleados y otras variables inherentes a la administración del negocio.

INDICADOR CAPACIDAD DE PAGO			
VARIABLE	DESCRIPCIÓN	PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE TOTAL
EXPERIENCIA NEGOCIO	Más de 5 años	8	8
	Más de 4 a 5 años	7.5	
	Más de 3 a 4 años	6.5	
	Más de 1 a 3 años	5.5	
	Menor o igual a 1 año	5	
UTILIDAD SOBRE LAS VENTAS	Mayor del 25% sobre las ventas	6	6
	Entre el 10% y 25% sobre las ventas	5.5	
	Menor de 10% sobre las ventas	5	
TOTAL INGRESOS MENOS GASTOS vs CUOTA DE PAGO	El 80% o más del ingreso neto SI cubre la cuota de amortización.	10	10
	El 80% del ingreso neto NO cubre la cuota de amortización.	0	
DEPENDENCIA DE PROVEEDORES	Más de 3 proveedores	5	5
	Más de 1 a 3 proveedores	4.5	
	1 proveedor	4	
DEPENDENCIA DE PERSONAL	Más de 10 trabajadores	5	5
	Menos de 10 trabajadores	4.5	
	Familiar	4	
FUENTES DE INGRESO	Más de 2 actividades	5	5
	2 actividades	4.5	
	1 actividad	4	
CAPACIDAD PARA ADMINISTRAR	Superior	5	5
	Técnico	4.5	
	Artisanal	4.5	
	Secundaria	4.5	
	Primaria	4.5	
LOCAL DEL NEGOCIO	Propio	6	6
	Arrendado	5.5	
	Ambulante	5	
TOTAL			50

c. Capital

Son los recursos invertidos por el Socio, para la ejecución de actividades económicas, que se obtiene de la relación de Activos menos Pasivos, es decir mide su capacidad patrimonial luego de cubrir las obligaciones contraídas, incluida la operación en análisis.

INDICADOR CAPITAL			
VARIABLE	DESCRIPCION	PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE TOTAL
ENDEUDAMIENTO:			3
(Pasivo incluido el crédito en análisis/Activo)	Menor o igual al 30%	3	
	Más del 30% al 40%	2	
	Más del 40% al 50%	1.5	
	Más del 50%	1	
INDICE DE SOLVENCIA			3
(Activo/Pasivo)	Mayor a 1	3	
	Igual a 1	2.5	
	Menor a 1	2	
INDICE DE LIQUIDEZ			3
(Activo Corriente- Inventario/Pasivo Corriente)	Mayor a 1	3	
	Igual a 1	2.5	
	Menor a 1	2	
CAPITAL DE TRABAJO			3
Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor a 1	3	
	Igual a 1	2.5	
	Menor a 1	2	
PATRIMONIO			3
Activo-Pasivo	Mayor el 200%	0	
		Menor el 200%	3
TOTAL			15

d. Colateral

Son los activos del negocio o del Socio que servirán de respaldo como segunda fuente de recuperación en caso de incumplimiento en el pago de la operación de crédito.

INDICADOR COLATERAL			
VARIABLE	DESCRIPCION	PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE TOTAL
GARANTIA REAL			1
	Inmuble		
	Comercialización (REALIZACIÓN)	0.4	
	Corto plazo	0.4	
	Mediano	0.3	
	Largo Plazo	0.2	
	Ubicación	0.5	
	central	0.5	
	Fuera de zona central	0.25	
	Servicios Básicos	0.1	
	Todos (luz, agua y+C13 alcantarillado)	0.1	
	Algunos/ninguno	0.05	
	Título Valor/Efectivo		
	Título Valor Ins titucional	1	
	Efectivo	1	
	Título valor otra ins titución		
	Requiere y está registrado en la bolsa de Valores	1	
	No requiere registro en la bolsa de Valores	0.5	
	Prenda	1	
	Es tado		
	Nueva	0.6	
	Seminueva		
Realización			
Corto plazo	0.4		
Mediano			
Largo Plazo			
GARANTIA PERSONAL			1
SISTEMA FINANCIERO Y COMERCIAL		1	
	Por vencer	1	
	Vencido, judicial, castigado - justificado	0.2	
	Vencido. Judicial, castigao no justificado	0	
Sin experiencia crediticia	0.2		
TOTAL			1

e. Condición

Son los factores externos que pueden afectar a la marcha del negocio del Socio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo y que pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones.

Algunos elementos a considerar son:

- i. Nivel de competencia
- ii. Dinámica del sector
- iii. Aceptación del producto

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

INDICADOR CONDICIÓN			
VARIABLE	DESCRIPCION	PUNTAJE PARCIAL	PUNTAJE TOTAL
NIVEL DE COMPETENCIA			3
	Sin competencia en el medio	3	
	Mediana competencia	2.5	
	Alta competencia	2	
DINAMICA DEL SECTOR			3
	Sector en Crecimiento	3	
	Sector en Estabilidad	2.5	
	Sector estancado	2	
	Sector en recesión	0	
ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO			3
	Alta aceptación	3	
	Mediana aceptación	2.5	
	Baja aceptación	2.3	
TOTAL			9

11. COMITÉ DE CRÉDITO/NIVEL DE RESOLUCIÓN

En esta etapa de la Metodología de Microcrédito se realizará un análisis y evaluación de la propuesta de crédito, considerando lo siguiente:

Para Crédito Nuevo

A nivel particular del Socio

- a. ¿Cómo llegó a la Cooperativa?
- b. ¿Cuál es la actividad del Socio, cuántos años tiene en esa actividad?
- c. ¿Dónde queda su negocio y hace cuántos años está en ese lugar?, ¿Dónde vive?
- d. ¿Cuánto está solicitando y cuál es el destino?
- e. ¿Cuánto dijo que puede pagar?

A nivel de carácter deudor y garante

- a. ¿Cuáles fueron las referencias del entorno?
- b. ¿Cómo están las referencias personales, comerciales y financieras?

A nivel del proceso de levantamiento, información cuantitativa, análisis y evaluación, dependerá del valor del crédito.

- a. Hablemos de los activos corrientes del Socio
- b. Explique la (s) cuentas que tienen mayor relevancia
- c. ¿Cuál es el capital de trabajo?
- d. ¿Cuántos pasivos tiene?
- e. ¿Cuánto valen sus activos fijos?
- f. ¿Cuál es el patrimonio?
- g. ¿Cuánto vende?, ¿Cómo calculó esta cifra?
- h. ¿Cuánto Compra?, ¿Cómo calculó esta cifra?
- i. ¿Cuáles son sus gastos del negocio?, ¿son coherentes?
- j. ¿Cuánto gasta la familia mensualmente?
- k. ¿Existen otros ingresos?, ¿Cuáles?
- l. ¿Cómo pudo comprobar esos gastos y esos ingresos?
- m. ¿Cuál es la Utilidad operacional?

- n. ¿Cuál es la capacidad de pago?, ¿cuánto dijo que puede pagar?
- o. Analiza indicadores básicos
- p. Comparar capacidad de pago calculada por ejecutivo con capacidad calculada por el Socio (si la primera es menor cuestionar el porqué)
- q. ¿Cuál es la propuesta?
- r. Revisa las observaciones

Analicemos la garantía.

- a. ¿Qué garantía se presenta?
- b. ¿cubre la operación?

Para Crédito Recurrente

A nivel particular Socio

- a. ¿Cuál es la actividad del Socio, cuántos años tiene?
- b. ¿Dónde queda su negocio y hace cuántos años está en ese lugar?, ¿Dónde vive?
- c. ¿Cuánto obtuvo en el crédito anterior?
- d. ¿Cuántos días de retraso?, ¿Cuáles fueron las causas?
- e. ¿Cuánto está solicitando y cuál es el destino?
- f. ¿Cuánto dijo que puede pagar?

A nivel de carácter deudor y garante

- a. ¿Cuáles fueron las referencias del entorno?
- b. ¿Cómo están las referencias personales, comerciales y financieras?

A nivel del proceso de levantamiento, información cuantitativa, análisis y evaluación, dependerá del monto del crédito.

- a. Hablemos de los activos corrientes del Socio
- b. Explique la cuenta(s) más relevantes

- c. ¿Cuál es el capital de trabajo?
- d. ¿Cuántos pasivos tiene?
- e. ¿Cuánto valen sus activos fijos?
- f. ¿Cuál es el patrimonio?
- g. ¿Cuánto vende?, ¿Cómo calculó esta cifra?
- h. ¿Cuánto Compra?, ¿Cómo calculó esta cifra?
- i. ¿Cuáles son sus gastos del negocio?, ¿son coherentes?
- j. ¿Cuánto gasta la familia mensualmente?
- k. ¿Existen otros ingresos?, ¿Cuáles?
- l. ¿Cómo puedo comprobar esos gastos y esos ingresos?
- m. ¿Cuál es la Utilidad Operativa?
- n. ¿Cuál es la capacidad de pago?, ¿cuánto dijo que puede pagar?
- o. Analiza indicadores básicos
- p. Compara la capacidad de pago con capacidad escrita por el Socio (si la primera es menor cuestionar el porqué)
- q. ¿Cuál es la propuesta?
- r. Revisa las observaciones

Analicemos la garantía

- a. ¿Qué garantía presenta?
- b. ¿cubre la operación?

12. SEGUIMIENTO PREVENTIVO

Es la actividad a realizar por el Ejecutivo como parte del proceso de administración de cartera, manteniendo el carácter relacional de la metodología.

- a. Tres días antes de fin de mes emite el Reporte de Cartera por Vencer y a partir de esta fecha, cada 5 días previo al vencimiento de los créditos planifica las acciones como llamadas telefónicas o visitas al negocio.
- b. El Ejecutivo realiza llamadas, registra observaciones en el Reporte de Cartera por Vencer.

- c. Realiza llamadas o visitas, registra observaciones de Socios contactados.

13. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

13.1. SENSIBILIZACIÓN

En todo el proceso de evaluación socioeconómica se utilizará el Criterio de Sensibilización que es el mecanismo mediante el cual cada una de las cuentas que son levantadas y analizadas en el proceso de evaluación socioeconómica son validadas con la finalidad de que sean lo más cercanas a la realidad y consecuentemente se reduzca la asimetría de la información en este tipo de créditos.

13.2. SEGMENTACIÓN

- a. Cuando exista dos actividades productivas, se debe registrar como actividad principal la que genere mayor ingreso y que cumpla un año de actividad. Se considera actividad adicional aquella que sea distinta al giro del negocio de la actividad principal.
- b. Si existe ingresos adicionales sea de microempresa/UPA o relación de dependencia con mínimo seis meses hasta un año de permanencia se tomará hasta el 80% del ingreso neto adicional.
- c. Cuando el Socio o la unidad socioeconómica mantengan varias fuentes de pago (microempresa y relación de dependencia) se debe considerar que, si la utilidad operativa del negocio es superior al 30% del total de ingresos del Socio o unidad socioeconómica, la operación de crédito se segmentará como microcrédito, independientemente del destino.

13.3. EVALUACIÓN “IN SITU”

- a. La evaluación socioeconómica se realizará en el negocio,

- b. La evaluación de “comerciantes ambulantes y transportistas” se realizará exclusivamente en el domicilio.
- c. En la evaluación de unidades productivas agrícolas se evaluará en el domicilio y se visitará la finca, terreno cultivado, entre otros.
- d. Siempre se realizará con la presencia del propietario de la microempresa / unidad productiva agropecuaria.

13.4. DESTINO

- a. Se realizará un detalle adecuado del destino del crédito conforme la metodología.
- b. Para destino de maquinaria, equipos nuevos se solicitará proforma formal.
- c. Se considera una buena práctica el financiar hasta el 100% de su capital de trabajo calculado por indicador.
- d. Para activos fijos se financiará hasta 100% del valor del activo
- e. Los montos de los créditos tendrán una relación directa con la capacidad de pago del solicitante; **el destino del crédito**; el tipo de microempresa (cuando es para capital de trabajo o activos fijos) así como con los riesgos a los que el Socio se pueda enfrentar en el transcurso de sus actividades.

13.5. CONCESIÓN, MONTOS, PLAZOS

- a. El plazo de los créditos a otorgar estará en función de la capacidad de pago del solicitante y del destino del crédito, teniendo como límite el establecido por cada Cooperativa en función de sus productos crediticios.
- b. Para las operaciones de crédito que su destino sea pago de obligaciones financieras o comerciales, durante los 30 días posteriores al desembolso de la operación, el Ejecutivo como parte del seguimiento, solicitará los justificativos de pago de las obligaciones y adjuntará al expediente de crédito.
- c. Si los “otros ingresos” de la actividad adicional son mayores al 30% de la utilidad operacional de la actividad principal se debe realizar el levantamiento

de información, caso contrario se debe registrar el valor como resultado de conocer la actividad adicional.

- d. Para garantes microempresarios, para su evaluación se utilizará la información registrada en la Solicitud de Crédito. Además del levantamiento de la información del negocio