



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

DISEÑO DE UN PROGRAMA CREDITICIO DE APOYO A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN ARTESANAL PARA LA FUNDACIÓN “SOCIAL CULTURAL” EN LA CIUDAD DE IBARRA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS

AUTORA: RUIZ, G. Raquel O.

DIRECTORA: Econ. Wilma Guerrero

Ibarra, Febrero 2011

RESUMEN EJECUTIVO

Fundación Social Cultural es una institución de ayuda al desarrollo de las comunidades a nivel nacional por medio de sus distintos proyectos, actualmente cuenta con 10 unidades de atención en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura con su proyecto Creciendo con Nuestros Hijos (CNH).

Por medio de las visitas de los promotores a los distintos hogares de los niños beneficiados la (FSC) pudo darse cuenta del problema existente pues la persona que se encuentra a cargo del cuidado del infante en su mayoría son las madres, las cuales no participan de una manera óptima en la generación de recursos económicos del hogar, pues para ellas resulta difícil trabajar fuera de sus hogares y lo que es peor dejar a su niño al cuidado de terceras personas.

La mayor parte de estas madres sufren algún tipo de frustración pues por un lado a ellas les gustaría contar con ingresos propios y por el otro no permitirían que sus hijos se desarrollen sin el cuidado de las misma. “Representante de la FSC” comenta que este tipo de problema en las madres impide el desarrollo normal de los niños pues la atención adecuada debe enfocarse en la felicidad del entorno familiar convirtiéndose este en un problema socio-económico

Ante esta situación FUNDACIÓN SOCIAL CULTURAL impulsa el presente proyecto “Diseño de un programa crediticio de apoyo a la producción y comercialización artesanal para la Fundación Social Cultural en la ciudad de Ibarra” con la finalidad de que esta población obtenga una fuente de financiamiento que les permita crear un negocio o fortalecer el existente.

En el Capítulo I se realizó el Diagnóstico Situacional el cual permitió conocer las necesidades de los beneficiarios del proyecto a través de la aplicación de encuestas dirigidas a las familias pertenecientes a la Fundación Social Cultural, además entrevistas a los Directivos y expertos en Créditos. Esta información

servió para determinar aspectos internos y externos que ayudaron a la elaboración del diagnóstico.

Para el Capítulo II se utilizó fichas nemotécnicas para recolectar la información necesaria para el desarrollo de las bases teóricas científicas que sustentan esta investigación.

Para el Estudio de Mercado en el Capítulo III se utilizó información recopilada a través de las encuestas aplicadas en el Diagnóstico Situacional, ya que esta información ayudó al análisis de mercado al que está dirigida esta investigación.

En el Capítulo IV, se realizó el estudio técnico a través de una investigación de campo y u recurrió a expertos los cuales brindaron información, acerca de las preferencias de localización del proyecto y sobre las normas y lineamientos generales para el diseño del Programa Crediticio.

El Capítulo V es el Análisis Económico, se presenta un estudio económico, estados financieros proyectados, flujos de caja, tabla de amortización, Balances, Estados de Pérdidas y Ganancias así como los indicadores financieros que so habilitantes para la factibilidad del proyecto como la Tasa Interna de Retorno, Valor Presente Neto, Periodo de Recuperación de la Inversión y el Análisis de Sensibilidad.

El Análisis de Impactos se lo analiza en el Capítulo VI indicando los impactos positivos que tendrá la operatividad del Centro Crediticio en beneficio de las familias de la Fundación Social Cultural.

Con esto se demuestra que el proyecto es sostenible y sustentable.

EXECUTIVE SUMMARY

Cultural Social Foundation is a development aid of communities to national level through projects, currently has 10 units in the city of Ibarra province of Imbabura with its project Growing with Our Children (GOC).

By means of visits by the promoters to benefit children's different homes (FSC) was able to give account of the problem because the person is in charge of the infant care most are mothers, which do not participate optimally in the generation of economic resources of the household, because for them is difficult work outside their homes and what is worse leave their children in the care of others.

Most of these mothers suffer from some kind of frustration because on the one hand they would have earned income and the other no allow their children to develop without the same care. "The FSC representative" says that this type of problem in mothers prevents normal child development as adequate attention must focus on the happiness of the family environment turning this into a socioeconomic problem.

Before this situation SOCIAL CULTURAL FOUNDATION drives this project "Design of a credit program of support to production and craft marketing for Social Cultural Foundation in the city of Ibarra" in order that this population gest a funding source that allows them to create a business or strengthen the existing.

The Situational Diagnosis which allowed knowing the needs of the beneficiaries of theProject through the implementation of surveys to the families of the Cultural Social Foundation, also interviews with managers and experts in credits. This information was used to determine internal and external aspects helped the development of the diagnosis.

The used "nemotecnicas" chips to collect information necessary for the development of the scientific theoretical basis underlying this research.

Information gathered through applied in the Situational Diagnosis surveys that this information helped the market analysis to which this research is addressed was used to study market in chapter III.

The technical a field research study and or used expert which provided information about the preferences of location of the Project and on standards and guidelines for the Credit Program.

The economic analysis, an economic study, projected financial statements, cash flow table of depreciation, balance sheets, statements of losses and profits as well as Financial Indicators that are authorization for the feasibility of the project as the Internal Rate of Return, net present value, investment recovery period and Sensitivity Analysis.

Impact Analysis is analyzed indicating positive impacts to get by the Credit Center in benefit of the families of the Cultural Social.

This shows that the Project is sustainable.

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, tablas, datos, resultados, discusión, conclusiones y recomendaciones y demás informes que se presentan en esta investigación son de exclusividad propiedad y responsabilidad del autor.

Raquel O. Ruiz

CERTIFICADO DEL ASESOR

En mi calidad de directora del trabajo de grado presentado por la señora Raquel Olivia Ruiz Guerrón para optar por el título de ingeniera en Economía mención Finanzas, cuyo tema es: **DISEÑO DE UN PROGRAMA CREDITICIO DE APOYO A LAS FAMILIAS BENEFICIARIAS DE LA FUNDACIÓN “SOCIAL CULTURAL” EN LA CIUDAD DE IBARRA**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación del tribunal examinador que se designe.

En la Ciudad de Ibarra, a los 5 días del mes de Enero del 2011.

Econ. Wilma Guerrero
DIRECTORA DE TESIS
C.I. 170694853-4



UNIVERSIDAD YECNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Raquel Olivia Ruiz Guerrón, con cédula de ciudadanía Nro.100300740-6, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: “DISEÑO DE UN PROGRAMA CREDITICIO DE APOYO A LAS FAMILIAS BENEFICIARIAS DE LA FUNDACIÓN “SOCIAL CULTURAL” EN LA CIUDAD DE IBARRA.”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Nombre: Raquel Olivia Ruiz

Cédula: 100300740-6

Ibarra, a los 19 días del mes de Febrero de 2011

DEDICATORIA

Hoy al dar fin mi carrera y este trabajo fruto de la dedicación y sacrificio lo dedico:

A Dios por protegerme y guiar mis pasos bajo su luz

A mis padres y hermanos testigos mudos de las fatigas y dolores, para ellos que siempre estarán a mi lado a pesar de la distancia

A mi esposo Javier y mi hijo Martín, por todos los consejos, las enseñanzas y el apoyo para no dejarme vencer y sacar esta tesis

Y como no olvidar a mis profesores y compañeros, con los que compartí los mejores momentos de mi vida universitaria

AGRADECIMIENTO

Al culminar mi proyecto debo dar gracias a las personas que de una u otra forma colaboraron en la elaboración de este trabajo para terminar mi carrera: a la Universidad Técnica del Norte por haber abierto sus puertas y brindarnos a través de los profesores la enseñanza requerida durante estos años de estudio.

A todos los trabajadores de la Fundación Social Cultural, por la confianza y apoyo brindado para la elaboración de la presente tesis.

A mi familia en especial a mis padres y esposo por el constante apoyo durante mi vida académica, siendo los artífices de mis momentos exitosos.

PRESENTACIÓN

El presente proyecto se ubica en el sector Financiero- Crediticio en el que se operan varios organismos de carácter público, privado y mixto que concede créditos para diferentes actividades económicas.

El Capítulo I es el Diagnóstico Situacional, el mismo que demuestra las necesidades de los posibles beneficiarios de este proyecto a través de la aplicación de expertos misma que fue recolectada mediante entrevistas a Expertos en el tema, y Directivos de la fundación.

En el Capítulo II se muestra la información teórica necesaria para la elaboración del Programa Crediticio, como son conceptos básicos y términos financieros a utilizarse en la aplicación del proyecto.

El Capítulo III, es el Estudio de Mercado en donde se utiliza la información recopilada a través de la entrevista y la encuesta aplicada en el primer capítulo, las cuales permitieron analizar la competencia y el posible mercado al que va dirigido el proyecto.

En el Capítulo IV, se muestra todo lo referente a localización, normas, lineamientos, reglamentos, principios y valores para la implementación del Programa Crediticio en la Fundación.

El Análisis Económico se muestra en el Capítulo V, el cual mediante la aplicación de conocimientos adquiridos en las aulas, se pudo comprobar que el proyecto es factible en términos financieros.

En el Capítulo VI, se analizó los posibles impactos generados por el proyecto en las familias beneficiarias de la Fundación Social Cultural y en toda a la población de la ciudad de Ibarra.

ÍNDICE

Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Executive Summary	iv
Autoría	vi
Certificado de Asesor	vii
Cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte	viii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi
Índice	xii

CAPÍTULO I

Diagnóstico Situacional	18
Antecedentes	18
Objetivos	19
Variables	20
Matriz de Relación Diagnóstica Integrada	21
Identificación de Población	23
Cálculo de Muestra	23
Fórmula del Cálculo	23
Evaluación de Información	24
Construcción de la Matriz FODA	35
Cruces Estratégicos FA FO DA DO	37

CAPÍTULO II

Marco Teórico	38
Programa Crediticio	38
Crédito para inversión	38
Línea de Crédito	39

Apoyo Técnico	39
Participación	40
Organización y Supervisión del Programa	40
Seguimiento y Evaluación	41
Recomendaciones y lecciones de la experiencia	43
Elementos fundamentales del Crédito	45
Mercado Objetivo de los Créditos	46
Organización del Proceso Crediticio	47
Créditos Personales	53
Análisis y Evaluación	55
Seguimiento del Crédito	55
Fundaciones sin fines de lucro en el Ecuador	56
El aporte de ONG's al desarrollo de las fundaciones	57

CAPÍTULO III

Estudio de Mercado	58
Análisis de Mercado	58
Definición del Producto	59
Uso del Producto Financiero	59
Tipología de los productos Financieros	60
Uso de los productos financieros	61
Análisis de la Oferta	61
Análisis de la Demanda	63
Identificación de la Demanda	65
Determinación de las tasas	65
Comercialización de los productos financieros	66
Publicidad y Promoción	66
Propuestas estratégicas para el “Centro de Desarrollo Crediticio Micro empresarial”	66

CAPITULO IV

Estudio Técnico- Ingeniería del proyecto	72
--	----

Localización	72
Determinación del tamaño del “Centro Crediticio”	73
Factores considerados para la determinación del tamaño del “Centro Crediticio”	73
Normas de la Cooperativa y Cajas de Crédito	74
Normas de Funcionamiento	74
Proceso operacional	75
Lineamientos Generales	75
Análisis de Procesos	78
Tecnologías- sistema del procesamiento administrativo	79
Manejo de la cuenta y el proceso contable	80
El proceso de control	81
Establecimiento de los medios de control	81
Reglamento de Crédito y Cobranzas	81
Operaciones de Recolección de Datos	96
Interpretación y evaluación de los resultados	96
Utilización de los Resultados	97
Auditoría Interna	97
Técnicas de cobranzas	98
Equipo	98
Recursos Humanos	98
Edificio- obras de ingeniería civil	99

CAPÍTULO V

Análisis Económico	100
Plan de Inversión	100
Proyecciones de ventas, costo y gastos	107
Proyecciones de Estados Financieros de Pérdidas y Ganancias	116
Punto de Equilibrio	117
Flujo de Caja	120

CAPÍTULO VI

IMPACTOS	122
Impacto Socioeconómico	122
Impacto Empresarial	123

Impacto Educativo y Cultural	124
Impacto Ambiental	125
Conclusiones y Recomendaciones	126
BIBLIOGRAFIA	128
ANEXOS	130

INDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Evaluación de la Información	24
Gráfico Uso de los productos financieros	60
Cuadro Cliente de FODEMI y CODESARROLLO	63
Cuadro Demanda de Crédito según el monto FODEMI y CODESARROLLO	64
Cuadro Demanda de Crédito según el plazo FODEMI y CODESARROLLO	64
Cuadro Aceptación del Centro Crediticio	73
Cuadro Plazo Microcrédito	89
Cuadro Datos de Entrada	100
Cuadro del Costo de Capital	100
Cuadro Equipo que se va a adquirir	101
Cuadro Gastos de Constitución	101
Cuadro de Inversión Total	102
Cuadro de Sueldos Administrativos	102
Cuadro de Salarios Proyectados	102
Cuadro de Suministros	103
Cuadro de Servicios Básicos	103
Cuadro de Servicios Básicos Proyectados	103
Cuadro de depreciación de Activos Fijos Proyectados	104
Cuadro de Amortización Gastos de constitución proyectados	104
Cuadro de depreciación total proyectada	104
Cuadro Total de Gastos operacionales	105
Cuadro de Capital de trabajo	105
Cuadro análisis de cliente Proyectados	106
Cuadro de Ingresos Proyectados mensual	106
Cuadro de Ingresos Proyectados anual	106
Gráficos de Análisis de venta proyectada	107
Cuadro de Mano de Obra	107
Cuadro de Mano de Obra Directa Proyectada	108
Cuadro de Gastos Generales de Operación	108
Cuadro de Gastos Generales de Operación Proyectada	108
Cuadro Total de Costos de Producción	108
Cuadro Costos de Ventas Proyectados	109
Gráfico de Costos de Venta Proyectado	109

Cuadro de Depreciación de activos	109
Cuadro de Amortización Gastos de Constitución	110
Cuadro de depreciación	111
Cuadro de Proyección de Ingresos por medio de Regresión De Mínimos Cuadrados Ordinarios	112
Gráfico de Proyección de Ingresos por medio de Regresión De Mínimos Cuadrados Ordinarios	113
Cuadro de Proyección de Costo de Venta por medio de Regresión De Mínimos Cuadrados Ordinarios	114
Gráfico de Proyección de Costo de Venta por medio de Regresión De Mínimos Cuadrados Ordinarios	115
Cuadro de Estado de Resultados	116
Cuadro de Punto de Equilibrio	118
Cuadro de Costos Fijos	118
Cuadro de costos Financieros	118
Cuadro de tasa promedio ponderada	119
Cuadro de Costo de Crédito	119
Cuadro del Flujo de Caja	120
Matriz de Impactos	122
Cuadro de Impacto Socioeconómico	122
Cuadro de Impacto Empresarial	123
Cuadro de Impacto Educativo y Cultural	124
Cuadro de Impacto Ambiental	125

CAPÍTULO I

1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

Fundación Social Cultural es una institución de ayuda al desarrollo de las comunidades a nivel nacional por medio de sus distintos proyectos. Se encuentra ubicada en la provincia de Imbabura Ciudad de Ibarra en la calle José Domingo Albuja, sus siglas son (FSC), y actualmente cuenta con 10 unidades de atención en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura con su proyecto Creciendo con Nuestros Hijos (CNH). Este es un proyecto de educación inicial para niños de 0 a 5 años en donde participa la familia especialmente las madres en la educación, estimulación temprana, evaluación y coordinaciones con instituciones públicas y privadas a favor del desarrollo integral de la niñez; atiende a más de 600 niñas/os en nuestro cantón mediante visitas semanales con la presencia de un promotor.

Por medio de las visitas de los promotores a los distintos hogares de los niños beneficiados la FSC pudo darse cuenta del problema existente pues la persona que se encuentra a cargo del cuidado del infante en su mayoría son las madres, las cuales no participan de una manera óptima en la generación de recursos económicos del hogar, pues para ellas resulta difícil trabajar fuera de sus hogares y lo que es peor dejar a su niño al cuidado de terceras personas.

La mayor parte de estas madres sufren algún tipo de frustración pues por un lado a ellas les gustaría contar con ingresos propios y por el otro no permitirían que sus hijos se desarrollen sin el cuidado de las mismas. El Ing. José Obando Castro “Representante de la FSC” comenta que este tipo de problema en las madres impide el desarrollo normal de los niños pues la atención adecuada debe enfocarse en la felicidad del entorno familiar convirtiéndose este en un problema socio-económico; y una de sus ideas puesta a consideración de las madres fue la creación de su propia microempresa, en la cual las mujeres pueden realizar

actividades como: bordados, elaboración de bisutería, adornos para el hogar, postres, entre otras las cuales pueden ser realizadas en sus propias viviendas y lo más importante sin descuidar al infante.

Sin embargo, los escasos recursos financieros tanto internos como externos dificultan llevar a cabo dicha propuesta pues la mayoría de los hogares cuentan con limitados ingresos que solo alcanzan para cubrir los servicios básicos del hogar, y para acceder a un crédito en las instituciones financieras el trámite es muy agobiante y en el mayor de los casos las madres no cumplen los requisitos de la institución financiera y si los cumpliera la tasa de interés activa por microcrédito no permitiría obtener ingresos convenientes

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 General

Diseñar un programa crediticio de apoyo a las familias beneficiarias de la Fundación “Social Cultural” en Ibarra.

1.2.2 Específicos

- Elaborar un diagnóstico general acerca de la situación actual de las familias beneficiadas por la fundación con respecto al difícil acceso a créditos
- Estructurar las bases teórico-científicas que ayuden al sustento de la investigación.
- Desarrollar el estudio de mercado financiero para conocer acerca de la oferta de créditos ya existente como: tasas, tipos de créditos, publicidad etc. y demanda del servicio crediticio con el fin de que en la Fundación Social Cultural tenga bases para un buen desempeño en el mercado financiero.

- Realizar una propuesta técnica que dé a conocer la planificación operativa para establecer el lugar en donde se establecerá el proyecto así como los productos financieros y lineamientos generales del Centro Crediticio.
- Elaborar un estudio económico que permita conocer el plan de inversión del Proyecto, Flujos de Caja, TIR, VAN y otros cálculos que permitan o aseguren la factibilidad de crear el Centro Crediticio para los beneficiados de la FSC.
- Determinar los impactos que generará el proyecto por los servicios financieros de FSC

1.2.3 Variables Diagnósticas

- Condiciones de vida
- Necesidades crediticias
- Nivel de ingresos

1.3 INDICADORES O SUBASPECTOS QUE DEFINEN LA VARIABLE

- Edad
- Nivel Académico
- Jefe de hogar
- Trabajo que realiza
- Ingresos
- Oferta de crédito
- Montos
- Cuotas

1.4 MATRIZ DE LA RELACIÓN DIAGNÓSTICA INTEGRADA

Nro.	OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TECNICA	PUBLICO
1	Elaborar un diagnóstico general acerca de la situación actual de las familias beneficiadas por la fundación con respecto a el difícil acceso a créditos	Nivel Socio Económico	Edad Formación Actividad Nivel de ingresos Capacidad de pago	Encuesta Informes	Beneficiarios de la FSC
2	Desarrollar el estudio de mercado financiero para conocer acerca de la oferta de créditos ya existente como: tasas, tipos de créditos, publicidad etc. y demanda del servicio crediticio con el fin de que en la Fundación Social Cultural tenga bases para un buen desempeño en el mercado financiero.	Mercado Crediticio	Demanda Oferta Monto Tasas de interés Plazo Garantía Tipo de crédito	Encuesta Entrevista Informes	Beneficiarios de la FSC FODEMI CODESARROLLO
3	Realizar una propuesta técnica	Propuesta Técnica	Macro y Micro localización	Observación	Beneficiarios de la FSC

	que dé a conocer la planificación operativa para establecer el lugar en donde se establecerá el proyecto así como los productos financieros y lineamientos generales del Centro Crediticio.		Producto Crediticio Políticas Generales	Directa Entrevista	
4	Elaborar un análisis económico que permita conocer el plan de inversión del Proyecto, Flujos de Caja, TIR, VAN y otros cálculos que permitan o aseguren la factibilidad de crear el Centro Crediticio para los beneficiados de la FSC.	Sistema Contable Financieros	Inversión Presupuesto Punto de Equilibrio Flujo de Caja TIR VAN Costo beneficio Estados Financieros	Observación Directa Opinión de Expertos	Beneficiarios de la FSC
5	Determinar los impactos que generará el proyecto por los servicios financieros de FSC.	Socio Económico y Ambiental	Servicios Imagen Formación Manejo ecológico	Observación Directa	Beneficiarios de la FSC

1.5 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para el estudio realizado acerca de la creación de un sistema crediticio para la fundación Social Cultural FSC se tomó como población a las 600 familias beneficiadas del proyecto Creciendo con Nuestros Hijos CNH.

1.6 CÁLCULO DE LA MUESTRA

n= tamaño de la muestra

N= tamaño de la población = 600

$\hat{\sigma}^2$ = varianza = 0.25

Z= nivel de confianza= 95% = 1.96

α = nivel de error 5%

1.7 FÓRMULA DEL CÁLCULO

$$n = \frac{N * Z^2 * \hat{\sigma}^2}{\sum^2(N-1) + Z^2 * \hat{\sigma}^2 * 0.05^2}$$

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

$$n = 234$$

1.8 EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

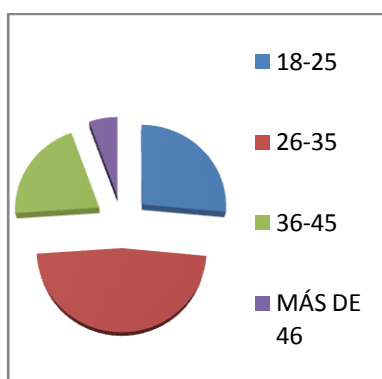
A continuación se presenta la información recopilada en el diagnóstico efectuado a los beneficiados de la Fundación Social Cultural a fin de determinar aspectos importantes en la creación del sistema crediticio.

BARRIO	NUMERO DE FAMILIAS	PORCENTAJE
YACUCALLE	12	5%
19 DE ENERO	15	6%
CARANQUI	11	5%
SANTO DOMINGO	21	9%
SAN MIGUEL ARCANGEL	9	4%
AUXILIOS MUTUOS	7	3%
EL OLIVO	33	14%
LA VICTORIA	16	7%
SAN MARTIN	12	5%
AV. CARCHI	12	5%
AV. 17 DE JULIO	12	5%
CIUDADELA DEL CHOFER	11	5%
CIUDADELA CIUDAD DE IBARRA	11	5%
LAS MALVINAS	14	6%
JOSE DOMINGO ALBUJA	7	3%
SAN JUAN CALLE	11	5%
CHAMANAL	5	2%
COOP. CONSEJO PROVINCIAL	5	2%
SAN FRANCISCO	10	4%
TOTAL	234	100%

DATOS SOCIECONÓMICOS

1. EDAD

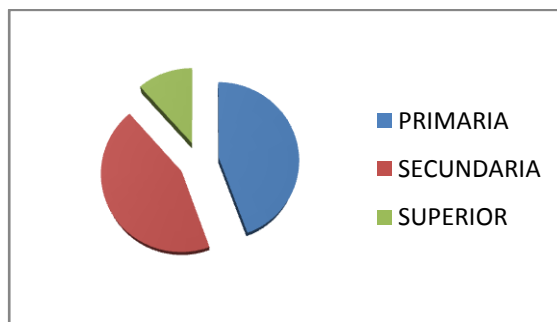
EDAD	NUMERO	PORCENTAJE
18-25	62	26%
26-35	111	47%
36-45	48	21%
MÁS DE 46	13	6%
	234	100%



El 26% de la población encuestada es menor de 25 años, mientras un 47% tiene hasta 35 años, el 21% tiene edad entre 36 y 45 años, mientras que el 6% de encuestados tiene edad mayor a 46 años.

2. Nivel de Instrucción

NIVEL DE INSTRUCCIÓN	NÚMERO	PORCENTAJE
PRIMARIA	104	44%
SECUNDARIA	103	44%
SUPERIOR	27	12%
TOTAL	234	100%



La instrucción primaria está representada por un 44%, un 44% de los encuestados han realizado estudios secundarios, mientras que un 12% tienen instrucción superior.

3. El jefe de hogar es:

JEFE DE HOGAR	NÚMERO	PORCENTAJE
MAMÁ	110	47%
PAPÁ	118	50%
OTRO	6	3%
	234	100%

El 50% de los jefes de hogar son hombres y el 47% están representados por mujeres y un 3% el jefe de hogar es otra persona diferente a mamá o papá.

DATOS ECONOMICOS

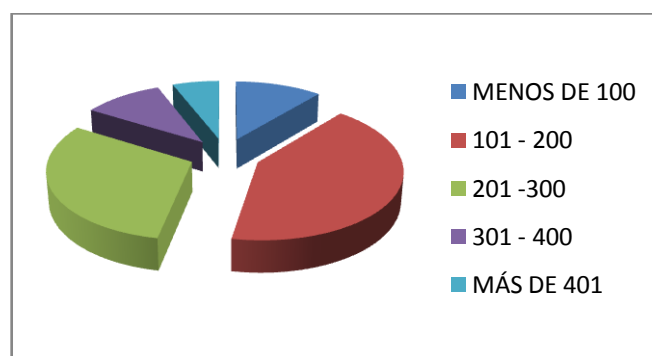
1. ¿A qué actividad se dedica?

ACTIVIDAD QUE REALIZA	NÚMERO	PORCENTAJE
AMA DE CASA	138	59%
EMPLEADA	49	21%
NEGOCIO PROPIO	47	20%
TOTAL	234	100%

Un 59% de los encuestados son amas de casa y 21% son empleadas esto quiere decir que más de la tres cuartas partes dependen de ingresos de terceros sean estos esposos o jefes de hogar y patronos. Solamente un 20% cuentan con ingresos generados en negocios propios.

2. ¿Los ingresos promedio mensuales del hogar son?

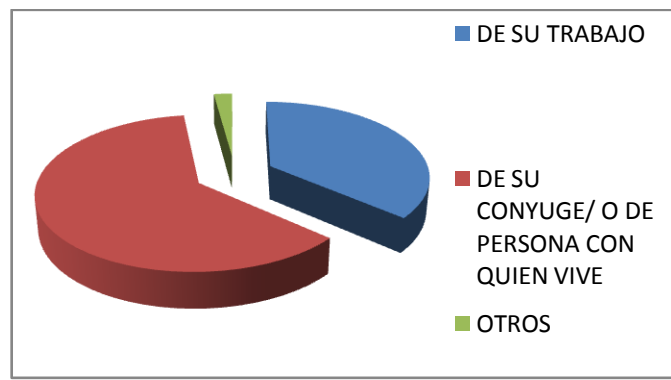
INGRESOS PROMEDIOS	NÚMERO	PORCENTAJE
MENOS DE 100	26	11%
101 - 200	98	42%
201 -300	72	31%
301 - 400	24	10%
MÁS DE 401	14	6%
TOTAL	234	100%



El 84% de la población encuestada tiene un ingreso mensual de entre \$100 y \$300, mientras que un 10% percibe ingresos entre \$301 y \$400. Solamente un 6% tiene un ingreso mayor a \$ 401.

3. ¿De dónde se originan sus ingresos?

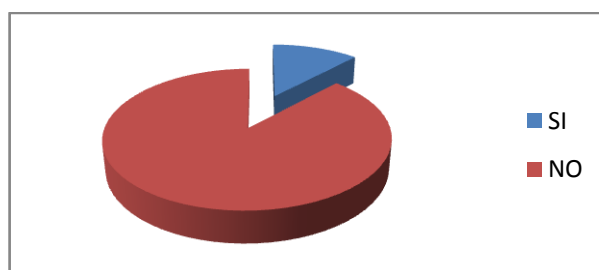
ORIGEN DE INGRESOS	NÚMERO	PORCENTAJE
DE SU TRABAJO	85	36%
DE SU CONYUGE/ O DE PERSONA CON QUIEN VIVE	144	62%
OTROS	5	2%
TOTAL	234	100%



El 64% de la población encuestado no tiene ingresos propios, esto explica que la mayoría de amas de casa no realizan actividad que deje como resultado la generación de ingresos. Mientras que un 36% obtienen ingresos de su trabajo

4. ¿Ha recibido algún tipo de crédito o ayuda económica de alguna ONG?

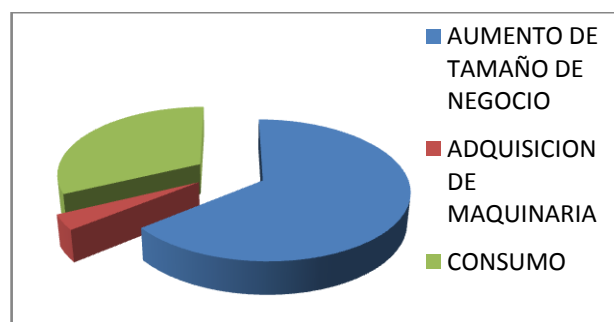
TRABAJO ALGUNA VEZ CON UNA ONG	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	28	12%
NO	206	88%
TOTAL	234	100%



El 88% de los encuestados no han recibido apoyo alguno por parte de alguna ONG y el 12% lo ha hecho.

5. ¿Para qué lo utilizó?

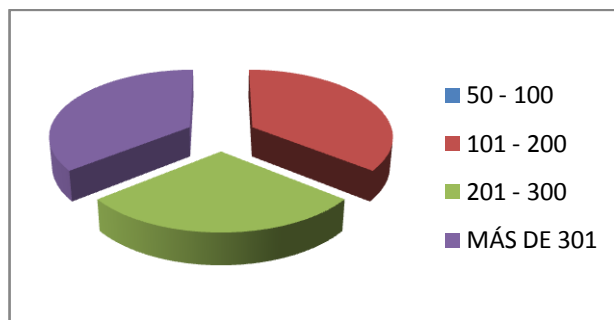
UTILIZACION DE LA AYUDA	NÚMERO	PORCENTAJE
AUMENTO DE TAMAÑO DE NEGOCIO	18	64%
ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA	1	4%
CONSUMO	9	32%
TOTAL	28	100%



De las 28 personas que contestaron que sí recibieron ayuda por parte de una ONG el 64% lo utilizó para crecer su negocio, un 4% para compra de maquinaria, esto significa que un 68% lo utilizó con el fin de generar más ingresos para el hogar y un 32% lo usó para consumo.

6. ¿Cuál fue el monto del crédito?

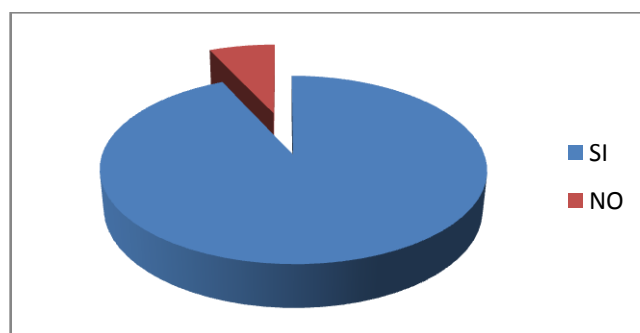
MONTO DEL CRÉDITO O AYUDA DE ONG	NÚMERO	PORCENTAJE
50 - 100	0	0%
101 - 200	10	36%
201 - 300	8	28%
MÁS DE 301	10	36%
TOTAL	28	100%



El 64% de los encuestados que recibieron apoyo de alguna ONG contestaron que fue un monto menor a 300 dólares, mientras que un 36% recibió un monto mayor a 301.

7. Aceptación centro crediticio en la Fundación Social Cultural

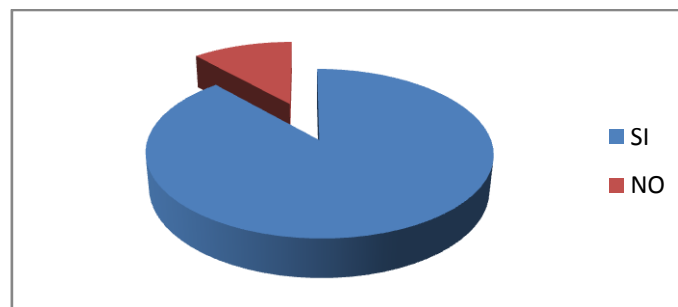
ACEPTACION DEL CENTRO CREDITICIO	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	218	93%
NO	16	7%
TOTAL	234	100%



Un 93% de los encuestados cree que la idea de crear un centro crediticio es favorable y que sería de gran ayuda para las familias beneficiadas por la fundación; mientras un 7% piensa que no funcionaría y lo que causaría es el cierre de la FSC.

8. ¿Si tuviera la oportunidad de obtener un crédito en esta modalidad usted aceptaría?

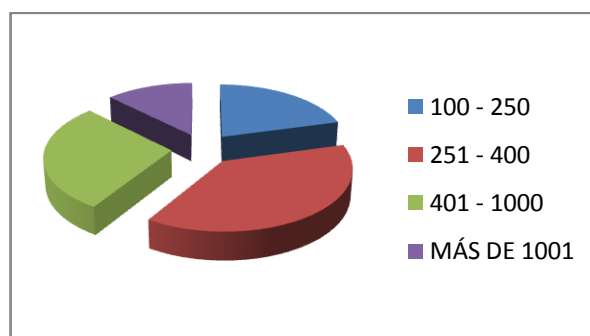
DISPOSICIÓN PARA TRABAJAR EN MODALIDAD	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	207	88%
NO	27	12%
TOTAL	234	100%



El 88% de los encuestados aceptarían formar parte de este sistema mientras un 12% opinan que no aceptarían trabajar en esta modalidad. Sus razones fueron varias, una de las más importantes es porque no necesitan mientras o porque no es buena la idea pues pondrían en riesgo el trabajo de la FSC.

9. ¿Qué monto pediría como crédito?

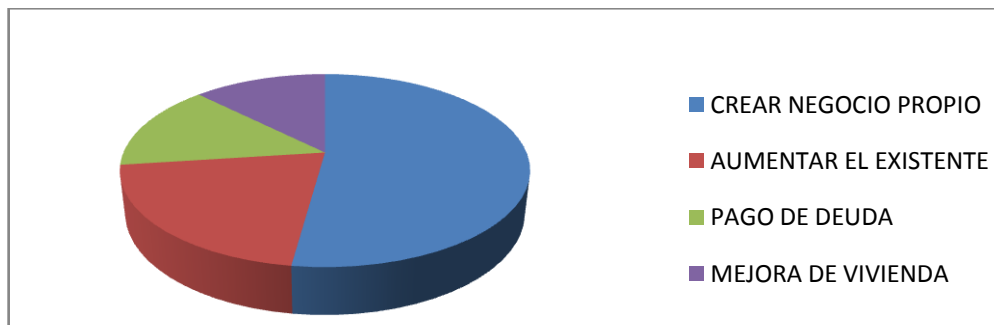
MONTO QUE PEDIRIA	NÚMERO	PORCENTAJE
100 - 250	43	21%
251 - 400	79	38%
401 - 1000	59	29%
MÁS DE 1001	26	13%
TOTAL	207	100%



De las 207 personas encuestadas que aceptarían trabajar con el centro crediticio a implantarse, un 38% pediría entre \$251 y \$400 dólares un 21% de \$100 a \$250, un 29% de \$400 a \$1000 dólares, lo que quiere decir que 87% pediría montos menores a \$1000 dólares y tan solo un 13% necesita más de \$1000 dólares.

10. ¿En qué invertiría el dinero?

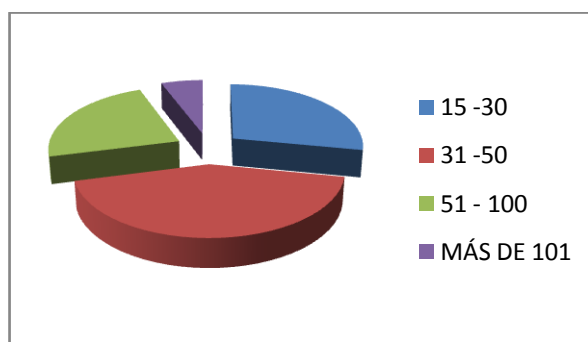
EN QUE INVERTIRIA EL CRÉDITO	NÚMERO	PORCENTAJE
CREAR NEGOCIO PROPIO	108	52%
AUMENTAR EL EXISTENTE	43	21%
PAGO DE DEUDA	30	14%
MEJORA DE VIVIENDA	26	13%
TOTAL	207	100%



El 52% de los encuestados utilizaría el crédito para crear un negocio propio, un 21% aumentar el existente lo que nos indica que el 73% pondría a trabajar el dinero para obtener más ingresos, mientras que el 14% pagaría deudas y el 13% mejoraría su vivienda.

11. ¿Cuánto podría pagar mensualmente por un crédito otorgado en esta modalidad?

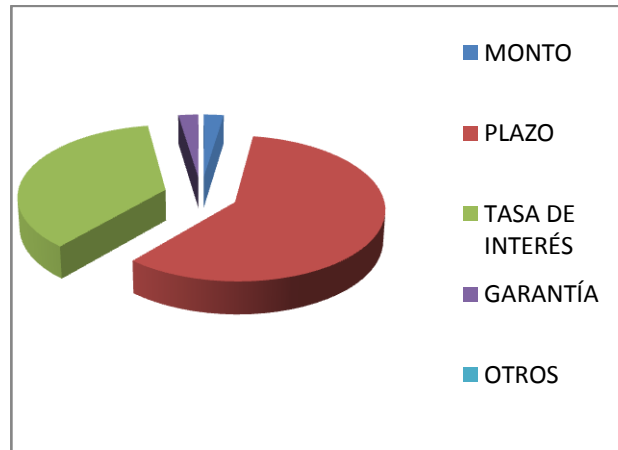
CUOTAS MENSUALES QUE PUEDA CANCELAR	NÚMERO	PORCENTAJE
15 -30	58	28%
31 -50	89	43%
51 - 100	48	23%
MÁS DE 101	12	6%
TOTAL	207	100%



El 28% piensa que está en capacidad de pagar cuotas mensuales entre 15-30 dólares, mientras un 43% está dispuesto a pagar de entre 31 y 50 dólares, un 23% pagaría de 51 a 100 dólares lo que significa que el 96% pagaría cuotas menores a 100 dólares y tan solo el 6% pagaría más de \$100.

12. ¿Qué aspectos consideran en el momento de pedir un crédito?

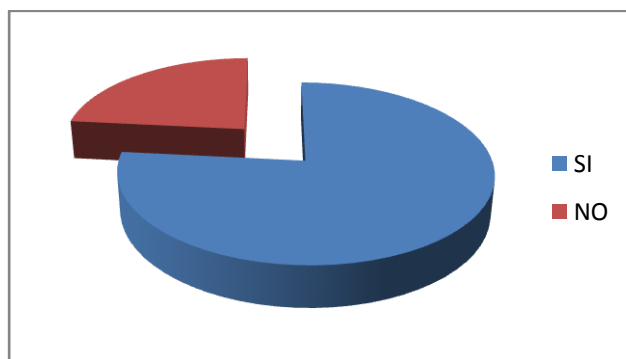
ASPECTO MAS IMPORTANTE PARA UN CRÉDITO	NÚMERO	PORCENTAJE
MONTO	5	2%
PLAZO	122	59%
TASA DE INTERÉS	75	36%
GARANTÍA	5	2%
OTROS	0	0%
TOTAL	207	100%



El mayor puntaje lo obtuvo el plazo con 59% pues consideran importante el tiempo que tiene para pagar una deuda debe ser mayor al de otras instituciones financieras, el 36% de los encuestados se fijan en la tasa de interés que ofrece las instituciones financieras. Las garantías y el monto tan solo obtuvieron un 2% cada uno

13. ¿Cree que la ubicación de la Fundación Social Cultural es la adecuada para una oficina que conceda créditos?

LOCALIZACION DE LA FSC ES ADECUADA PARA C.C	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	167	77%
NO	51	23%
TOTAL	218	100%



El 77% piensa que el lugar donde funciona la FSC es el adecuado para que funcione también el Centro Crediticio, mientras que un 23% piensa que no, que es mejor que éste tenga su propia oficina.

1.9 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ FODA

A continuación se presenta el listado de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas encontradas luego del análisis de la información obtenida mediante las distintas técnicas como son entrevistas, encuestas y la observación.

Los distintos ítems serán anotados en orden jerárquico de tal manera que sea entendible para todos los lectores.

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>El grupo de personas con el que se pretende trabajar tiene predisposición para trabajar con el dinero del Centro Crediticio a implantarse en la Fundación Socio Cultural.</p> <p>Los créditos a otorgarse están acordes con las necesidades de los beneficiados de la FSC.</p> <p>El Centro Crediticio estará financiado por una ONG extranjera.</p> <p>La tasa de interés es más baja que la competencia.</p> <p>Otorgación de crédito en menos tiempo que la competencia.</p>	<p>Falta de recursos materiales o equipamiento que sería de apoyo para un mejor desenvolvimiento.</p> <p>Menos posicionamiento en relación de FODEMI y COOPROGRESO.</p> <p>Menor imagen que la competencia</p> <p>Línea de productos limitada</p>	<p>La vinculación de la Fundación Social Cultural al sistema crediticio.</p> <p>Crecimiento sostenido en el mercado financiero</p> <p>La difusión de los microcréditos en otros entornos</p> <p>Vinculación con la realidad de Ibarra</p> <p>Financiar proyectos y actividades en Ibarra</p> <p>Servir al mercado con tasas más bajas que la competencia</p>	<p>Crecimiento lento del mercado</p> <p>Falta de recursos financieros para implementar tecnología de punta.</p> <p>Que la competencia tenga productos a bajo costo</p> <p>Cambios de las necesidades y gustos de los clientes potenciales.</p>

CRUCE ESTRATÉGICO

FA	FO	DO	DA
<p>Aprovechar la predisposición de las personas, para lograr un crecimiento acelerado de su mercado.</p> <p>Diseñar productos financieros acorde a las necesidades y gustos de los clientes.</p> <p>Buscar auspiciantes extranjeros que apoyen a este tipo de proyectos.</p> <p>La tasa de interés se asigne de acuerdo al impacto generado por el crédito y de manera oportuna.</p>	<p>Lograr la vinculación con el sistema financiero local, para dinamizar la gestión crediticia en las áreas de intervención, considerando su crecimiento sostenido en la zona.</p> <p>Adaptar su gestión a la realidad local, financiando actividades e iniciativas nuevas que mejoren las condiciones de vida de los beneficiarios.</p>	<p>Aprovechar el recurso humano para lograr un posicionamiento aceptable en los primeros años, mejorando permanentemente su imagen como institución financiera.</p> <p>Desarrollar una campaña de difusión sobre los servicios financieros a ofertar, diversificándoles permanentemente.</p>	<p>Buscar asesoramiento técnico.</p> <p>Buscar apoyo para lograr la implementación y equipamiento del Centro Crediticio.</p> <p>Actualizar permanentemente la línea de productos financieros, considerando todos los elementos crediticios y no solo la tasa de interés, es decir, dar mayor valor agregado al crédito como tal.</p> <p>Optimizar el uso de los recursos materiales, financieros y tecnológicos para lograr un desarrollo eficiente en la prestación de este tipo de servicios.</p>

CAPÍTULO II

2 MARCO TEORICO

2.1 Programa crediticio

Según página web en línea: <http://www.fundecooperacion.org/esp/oferta2.html>, manifiesta que: El programa de crédito será destinado al apoyo de la producción y comercialización artesanal en el cantón Ibarra, a organizaciones de actividades económicas de carácter sostenible, especialmente innovadoras. Sus actividades deben contribuir al mejoramiento de la calidad de vida, la protección del ambiente y equidad de género. Los créditos deben enmarcarse en alguna de las cuatro áreas temáticas: agricultura sostenible, turismo sostenible, equidad de género y tecnologías limpias. Dentro de este programa de crédito se ofrecen cuatro diferentes productos que se desarrollan a continuación. [Consulta 25/07/2010]

El programa de crédito es una herramienta que permite delimitar el campo de acción y fijar el mercado objetivo, y que en este caso constituyen los microempresarios de producción y comercialización de artesanías. Su objetivo es poner a disposición de un determinado número de productores y comercializadores de artesanías recursos financieros necesarios para el desarrollo de sus actividades. Además de provisión de servicios de apoyo para reforzar sus organizaciones y sentar las bases para la ejecución de programas similares en la provincia de Imbabura y el país.

2.1.1 Crédito para inversión

Según la página web en línea <http://www.fundecooperacion.org/esp/oferta2.html>, manifiesta que: Contempla la adecuación de instalaciones comerciales, de servicios, remodelación o reparación de edificaciones comerciales; la compra de equipo o maquinaria nueva o usada. [Consulta 25/07/2010].

Básicamente contempla créditos pequeños, que sirven a los beneficiarios para cubrir necesidades de adecuación de locales comerciales, compra de materias primas, máquinas de coser, enfriadores, cocinas industriales, entre otras; es decir para capital de trabajo de los socios.

2.1.1.1 Características:

- a) Monto máximo
- b) Tasas de interés atractivas.
- c) Plazo máximo: de conformidad con la naturaleza de la actividad (proyecto hasta 5 años).
- d) Período de gracia: de acuerdo a la actividad financiada hasta un año.
- e) Las garantías serán tomadas hasta en un 100% de su valor real.
- f) 1% de comisión de desembolso.

2.1.2 Línea de Crédito

Según la página web en línea <http://www.fundecooperacion.org/esp/oferta2.html>, afirma que: La línea de crédito comprende capital de trabajo que incluya salarios, compra de materia prima, compra de activos, aguinaldos e inversiones a corto plazo. [Consulta 25/07/2010]

También incluye monto, tasas de interés, plazo de disponibilidad de la línea de crédito, periodo de gracia de acuerdo a la actividad financiada; sin embargo las garantías se tomarán de su valor real.

2.1.3 Apoyo técnico

Según la página web en línea http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/prj/region/pl/argentina/r225arbs.htm, manifiesta que: En general el programa de créditos a microempresarios productores y comercializadores de artesanía debe contener un enfoque unificado para la extensión. Para que se vayan desarrollando iniciativas ad-hoc pero con un

marco ordenador. En algunos casos para generar y difundir innovaciones. La contratación de determinadas contrataciones de especialistas dará buenos resultados. Pero la falta de especialización no permite realizar todas las actividades básicas con la intensidad necesaria. En particular, al tener que dedicar una considerable proporción de su tiempo primero a colocar préstamos y después a recuperarlos, frecuentemente han carecido del tiempo necesario para brindar asistencia técnica propiamente dicha. La capacitación de los técnicos ha sido valiosa, tanto en la concientización sobre la temática "género" como en aspectos estrictamente técnicos. Las pasantías han sido fructíferas y en general se han aprovechado solo de modo limitado las posibilidades brindadas por las universidades locales y regionales (el aprovechamiento ha sido sobre todo en aspectos tecnológicos, mucho menos en las áreas sociales). [Consulta 25/07/2010].

La Fundación tendrá como política de apoyo al microempresario la asistencia técnica permanente, la misma que le permitirá adquirir conocimientos a través de diálogos y vivencias de otras actividades micro empresariales. Sobre todo de las estrategias aplicadas a los éxitos logrados, como también de los fracasos sucedidos.

2.1.4 Participación

Podrán participar de los programas de créditos de la Fundación, microempresarios de la producción y comercialización artesanal, que cumplan con los requisitos legales y que sigan las capacitaciones en asistencia técnica en organización, finanzas y procesos de producción y comercialización. Además deberán comprometerse a ser monitoreados y evaluados en forma permanente.

2.1.5 Organización y supervisión del programa

Según la página web en línea http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/prj/region/pl/argentina/r225arbs.htm, afirma que: Comprende una estructura permanente de apoyo en las áreas de capacitación y seguimiento y evaluación. También se pondrá énfasis en

un apoyo sistemático en crédito y asistencia técnica. En cuanto a la supervisión por parte de los organismos internacionales financiadores, estarán en la mayor parte de los casos dedicadas a analizar problemas específicos relacionados con los niveles de desembolso de los fondos correspondientes al componente crédito y los niveles de mora. [Consulta 25/07/2010].

Se refiere a los componentes del programa apoyo sistemático del crédito y asistencia técnica y su alcance y sobre todo la supervisión efectiva a través del permanente monitoreo y evaluación por los organismos internacionales financiadores.

2.1.6 Seguimiento y evaluación

Según la página web en línea <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/aspanalisiscreditos.htm>, manifiesta que: En el proceso de evaluación de un crédito para una empresa se debe contemplar una evaluación profunda tanto de sus aspectos cualitativos como cualitativos:

- a) Es necesario considerar el comportamiento pasado del cliente tanto como cliente de la misma institución como de las demás instituciones
- b) La decisión crediticia se la debe tomar en base a antecedentes históricos o presentes.
- c) Es necesario considerar en los análisis de crédito diferentes consideraciones que se pueden dar con el fin de anticipar los problemas.
- d) Después de haber realizado un análisis concienzudo del crédito es necesario tomar una decisión por lo que se recomienda escoger 4 o 5 variables de las tantas que se dieron para su elaboración.
- e) En lo que se refiere a casos de garantía, debe tratarse en la mejor forma posible tener la mejor garantía y que tenga una relación con el préstamo de 2 a 1 esto con el fin de poder cubrir ampliamente el crédito. [Consulta 25/07/2010].

El seguimiento y evaluación disminuirá el riesgo y permitirá que el capital sea más productivo en manos de microempresarios prósperos. El seguimiento del crédito permitirá medir la eficiencia de asignación en las diferentes etapas de los proyectos micro empresariales. La cultura será parte de las nuevas generaciones de emprendedores, y estos se sentirán satisfechos al presentar sus informes económicos, productivos, de comercialización y flujo de caja. Lo que permitirá a la Fundación conocer en forma permanente los movimientos y las fases de situación de sus capitales para tomar decisiones oportunas.

Según la página web en línea <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria-2/evaluacion-credicia-microempresarios-microfinanzas.htm> Un principio básico en micro finanzas es la evaluación conjunta de la unidad de negocio y la unidad familiar del potencial cliente. No basta con determinar los ingresos y egresos del negocio. También es importante estimar los gastos en que incurre la familia del potencial deudor. Sólo conociendo la unidad en su conjunto se podrá determinar la real capacidad de pago del prestatario y si está en condiciones de cubrir la cuota del préstamo que solicita. Por lo que, la visita al negocio y domicilio del cliente serán parte determinante de la evaluación crediticia. Dicho esto, todo Analista de Crédito deberá conocer el número de dependientes de la Unidad Familiar, para calcular los gastos en alimentación y vestido. Igualmente, deberá indagar sobre el nivel educativo de los hijos (inicial, primaria, secundaria, universitaria), para determinar los gastos en textos, útiles, movilidad y propinas; y, en caso de ser privada, el monto de las pensiones. Asimismo, deberá consultar sobre los gastos destinados a salud (la edad del titular y cónyuge podría ser de gran ayuda). Otro aspecto importante es conocer los hábitos de consumo del cliente: ¿acostumbra salir a comer a la calle?, ¿acostumbra salir los fines de semana?, ¿suele viajar o vacacionar?. Si es así: ¿cuánto le implica al mes, en términos monetarios?. La propiedad de la casa es otro factor relevante: ¿es propia o se está pagando?. Si es propia: ¿está hipotecada?, ¿en cuánto estará valorizada?. Si se está pagando: ¿cuánto es el monto mensual de las cuotas?. A propósito, si es alquilada, es una señal de alerta, puesto que la barrera de salida es muy baja, peor aún si el local del negocio,

también es arrendado. Los gastos por servicios también merecen especial atención: ¿Cuánto se paga por agua, luz, teléfono, cable, servicio de internet, vigilancia?, ¿se tiene empleada del hogar?. Existen también gastos ocultos, como la manutención de padres o algunos familiares (principalmente, desempleados). Si es así: ¿cuánto es la subvención mensual que les destina?. En resumen, el trabajo de Analista de Crédito debe ser integral y, sobre todo, honesto; a efecto de que los ratios reflejen la totalidad de la información de la unidad económico-familiar del cliente. Finalmente, es muy importante no dejar pasar nunca por alto, las referencias personales del cliente, que nos pueden dar una idea de su reputación o carácter (una de las cinco “c” del crédito). Las referencias se pueden recabar de los vecinos, proveedores y de los propietarios de negocios del mismo rubro. El conocimiento de la calidad moral del potencial prestatario nos permitirá analizar otro aspecto relevante de la evaluación crediticia: la voluntad de pago del deudor. [Consulta 25/07/2010].

Constituyen herramientas valiosas de las micro finanzas y que pueden ser aplicadas a la Fundación, con la finalidad de que los dineros puedan ser asignados como préstamo y recuperados como créditos sin ninguna dificultad.

2.1.7 Recomendaciones y lecciones de la experiencia

Según la página web en línea http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/prj/region/pl/argentina/r225arbs.htm, afirma que: Durante los años de ejecución de los programas se han puesto en marcha un conjunto de procesos que todavía no han fructificado plenamente. La experiencia ha sido valiosa y es oportuno capitalizarla en el marco de un programa nuevo que sea más eficaz y eficiente, consolidando los logros del actual y que avance en nuevas direcciones, en armonía con las lecciones de la experiencia y tomando en cuenta la existencia de un contexto diferente, en el cual se trata de conciliar competitividad con desarrollo social. Consiguientemente, se propone que en un nuevo programa se tomen en cuenta las siguientes orientaciones, algunas de las cuales podrán también aplicarse en el programa de crédito de la Fundación Social Cultural:

- a) Debe prepararse el marco lógico del programa o proyecto, planteando con claridad un conjunto limitado de objetivos y los medios que se incluyen para alcanzarlos, así como los indicadores correspondientes.
- b) Realizar un análisis de la capacidad institucional, complementando el marco lógico, lo cual permitirá tener bases más sólidas para la formulación del programa y la identificación de las áreas en las cuales serán necesarias acciones de fortalecimiento.
- c) Además, un nuevo proyecto debe incluir mecanismos que permitan canalizar el ahorro de los beneficiarios potenciales. Deben explorarse mecanismos alternativos a la garantía solidaria.
- d) Dimensionar adecuadamente el componente de crédito, lo cual requiere por una parte el análisis de la capacidad institucional planteado.
- e) Si no hay condiciones apropiadas para implementar un componente de crédito, entonces es conveniente o no incluirlo o que el mismo represente una proporción pequeña de los fondos aportados por el Programa.
- f) Desarrollar un mecanismo ágil para la contratación de asistencia técnica que responda a las necesidades de los pequeños productores, incluyendo la posibilidad de contratación directa por parte de los beneficiarios potenciales. El programa podría contribuir aportando información sobre oferentes de asistencia técnica y coordinando actividades en distintas zonas, fomentando trabajos grupales que puedan bajar los costos de la asistencia técnica y hacerla accesible a los productores pobres.
- g) Generar instancias para la participación activa de los beneficiarios potenciales, tanto en la programación como en la implementación, seguimiento y evaluación de las actividades financiadas con fondos del programa. Las modalidades específicas variarán de zona a zona.
- h) Establecer vinculaciones con las universidades y centros de investigación de las provincias, no solamente para problemas tecnológicos específicos sino también para cuestiones relacionadas con aspectos sociales y económicos.[Consulta 26/07/2.010]

Lo que puede tomarse de las experiencias vividas es la aplicación de los métodos y la utilización de la técnica, encaminados a obtener los mejores resultados. Además de lograr contactos de apoyo de instituciones educativas como las universidades y más institutos superiores del país.

2.1.8 Elementos fundamentales del crédito

2.1.8.1 Sujeto del crédito

Según página web en línea: <http://uvmsurlcifp08.blogspot.com/2008/03/elementos-del-credito.html>, Angus Maddison manifiesta que: Es la persona, física o moral, establecida en el país con arreglo y experiencia en el ejercicio de su actividad, con capacidad de ejercer sus derechos y cumplir sus obligaciones. [Consulta 23/07/2.10]

Acreditado

Persona, física o moral que recibe el importe de un crédito, a cambio de su promesa de pago en una fecha futura.

Deudor solidario

Persona, moral o física que conjuntamente recibe el importe del crédito y se comprometa también en la promesa de pago

Aval

Persona física o moral que se compromete a realizar la promesa de pago hecha por el acreditado en caso de que este último no la cumpla o la interrumpa a su vencimiento

Acreeedor

Parte que en una transacción crediticia entrega dinero, bienes, servicios o títulos valores a cambio de la promesa de pago futuro

Objeto o destino

Es la causa primera por la que se solicita el crédito

Tiempo o plazo

El tiempo comprendido entre la recepción del crédito y su pago

Tasa de interés

Es la utilidad o garantía que se genera del capital prestado por el tiempo que fue utilizado.

2.1.9 Mercado objetivo de los créditos

Según la página web en línea: <http://www.parisinet.com/cs/Cds/CD1/capitulos/capitulo3.htm>, afirma que: La primera etapa del proceso y administración del crédito está representada por la definición del mercado objetivo de la Fundación, mercado que se puede caracterizar como aquel grupo de microempresas que poseen determinadas características económicas. Para definir el mercado objetivo del proceso de crédito de una Fundación se requiere, en primer lugar, definir la estrategia comercial de dicha institución, proceso en virtud del cual la administración superior de la organización adopta la decisión respectiva. La definición del mercado objetivo comprende dos subetapas, siendo éstas las de identificar al cliente en el mercado objetivo y luego realizar los contactos comerciales que exigen este tipo de relaciones. Gracias a la definición del mercado objetivo se logra acotar el número de microempresas para analizar dentro de este universo industrial, a través de determinar su elegibilidad como potencial sujeto de crédito, debido a que no todas las microempresas pertenecientes al grupo determinado son seleccionables. De no existir esta etapa, se podría esperar que todas las microempresas de la economía o de un mercado objetivo dado fuesen clientes potenciales, con lo cual la fuerza de venta de la Fundación tendría que estar orientada a este propósito, con los consiguientes costos que ello involucran. Al establecer el mercado objetivo por parte del organismo competente de la institución financiera, se deben tener en cuenta a lo menos las siguientes características que han de ajustarse al grupo de microempresas seleccionadas:

- a) Horizonte de las colocaciones;
- b) Orientación de las colocaciones;

- c) Producto que se desea explotar;
- d) Política de servicio.
- e) De la estrategia comercial definida por la administración superior de la Fundación se pueden desprender las siguientes consideraciones acerca de requisitos que observar:
 - Orientar las colocaciones a microempresas de tamaño medio y medio-pequeño;
 - Desarrollar las colocaciones de corto plazo con preferencia respecto a las de largo plazo;
 - Mantener una cartera crediticia equilibrada en relación con la:
 - ✓ Actividad económica
 - ✓ Acento en comercio exterior;
 - ✓ Acento en todo tipo de servicios;
 - ✓ Calidad del servicio, preferentemente a cantidad. [Consulta 25/07/2.010].

El grupo objetivo del programa está constituido por una población de productores y comerciantes artesanales del cantón Ibarra. El propósito es disminuir las restricciones al crédito impuestas por la banca tradicional a los microempresarios e impulsar el desarrollo a sus emprendimientos.

2.1.10 Organización del proceso crediticio

Según página web en línea <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>, manifiesta que: La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas microempresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no se puedan obtener fondos a través del sistema financiero; de hecho cabría esperar que si esto no se soluciona, no todos los proyectos serían automáticamente financiados. Las dificultades ocurren en situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable no es llevado a cabo (o es restringido) porque la empresa no

obtiene fondos del mercado. Generalmente, dentro de las microempresas existe un segmento que, por sus condiciones de informalidad, no tiene acceso a las fuentes formales de crédito. Esto por no tener las garantías suficientes lo cual las obliga a recurrir a fuentes informales que, en algunos casos, cobran tasas de interés muy altas que les impiden salir adelante. El predominio de las instituciones financieras se explica, por un lado, por la necesidad del capital de la microempresa y, por otro, por las ventajas que representa para este tipo de instituciones prestar estos servicios al poder llegar a ser sostenibles, ahora que la cooperación internacional ha disminuido las donaciones. Las modalidades de crédito más efectivas son las del crédito individual en función de la capacidad de pago personal de los usuarios, como los bancos comunales. [Consulta 25/07/2.010]

La organización del proceso crediticio, permite establecer procedimientos encaminados a lograr a eficiencia y la efectividad en la otorgación y recuperación del crédito. Esto le permitirá a la Fundación dar una cobertura de servicio de crédito más amplia y en el menor tiempo posible a través de la mejora de los procesos, logrando un nivel de productividad y competitividad satisfactorias.

2.1.10.1 Instituciones financieras

Según página web en línea http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852235, afirma que: En nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Existen en el reglamento de la ley de instituciones del sistema financiero de cada uno de los países. Están sometidas a la supervisión y al control de la superintendencia de bancos, que en cada país tiene un nombre distinto. Estas instituciones se clasifican como:

2.1.10.1.1 Instituciones financieras privadas:

- a) Bancos,
- b) Sociedades financieras,

- c) Asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda,
- d) Cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

2.1.10.1.2 Instituciones financieras públicas:

- a) Bancos del Estado,
- b) Cajas rurales de instituciones estables.

Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

2.1.10.1.3 Entidades financieras:

Este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales. Estas entidades se rigen por las políticas de cooperación técnica y económica internacional y han logrado indudables niveles de calificación y experiencia que las habilitan en la prestación del crédito. Sin embargo, la mayoría no son funcionales en el marco de condiciones reales de mercado, Es decir si tuvieran que cobrar el crédito a la tasa de interés que les permita pagar sus gastos para obtener una utilidad. [Consulta 25/07/2.010].

Sin duda que las entidades financieras de diverso orden han causado impactos positivos y negativos. Sin embargo han contribuido al desarrollo de la economía del país. Pero sobre todo han permitido mejorar el nivel de vida de los beneficiarios directos e indirectos.

2.1.10.2 Que es el crédito

El crédito es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra

parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener el crédito no es difícil, pero sí es muy amplia y compleja por la variedad de posibilidades que se ofrecen de acuerdo con el país. Hay dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario.

Primordialmente el crédito es dinero que presta una entidad financiera o una persona natural por un tiempo determinado, que se utiliza para enfrentar alguna necesidad, este tiene un costo llamado interés, el mismo que se pacta entre deudor y el acreedor;

2.1.10.3 Requisitos para obtener un crédito

Según la página web en línea: <http://www.okfinanzas.es/requisitos-obtener-credito-personal/>, manifiesta que: Con las altas restricciones que se le imponen a la concesión de préstamos hipotecarios y personales, es importante saber qué criterios siguen las entidades bancarias para otorgar uno y sobre todo qué datos influyen positivamente para que un cliente sea confiable. Además de la capacidad de endeudamiento que posea el titular, las entidades financieras conceden un préstamo si tienen la certeza de que el préstamo será reembolsado en condiciones regulares; es decir, sin tener que pasar por ningún tipo de incidencias y respetando las condiciones pactadas. Para conseguir esta certeza y no errar respecto de un futuro cliente, los bancos y cajas analizan concienzudamente la situación financiera y el patrimonio actual, la capacidad de endeudamiento, toda la información acerca del importe y plazo de amortización que se solicita y realizan una previsión del pago de las letras basándose en el historial del cliente con la entidad o en otras operaciones de crédito. Cuando estos datos no ofrecen una perspectiva clara de si el interesado puede afrontar el pago del préstamo o no, los bancos suelen pedir avales personales, el pago de un seguro de amortización del préstamo o la domiciliación de la nómina que por supuesto aumenta la seguridad de pago. Cuando estas tres medidas de seguridad y la documentación antes otorgada están en regla y se tienen sin mayor esfuerzo, el banco casi con seguridad otorgará el préstamo. Sin embargo, si alguno de estos requisitos o

documentos llegase a faltar, es muy probable que el préstamo sea denegado.[Consulta 25/07/2.010].

Básicamente constituye las exigencias de la institución financiera, respecto a los requisitos necesarios para obtener un crédito. Que consiste en asegurar el capital para que regrese con el menor riesgo posible a la institución otorgante del crédito.

Según pagina web en línea: <http://www.okfinanzas.es/requisitos-obtener-credito-personal/>, manifiesta: Los requisitos para acceder al crédito dependen del tipo de institución financiera (banco privado, cooperativa, ONG). También dependen de la línea de financiamiento que se vaya a usar. Sin embargo, se pueden identificar aspectos comunes como los siguientes:

- a) Presentar la solicitud de crédito ante la institución financiera de su confianza, acompañando el proyecto al cual se destinará el crédito.
- b) La institución analiza y evalúa la solicitud.
- c) Si el análisis y la evaluación de la institución son favorables, ésta prueba el crédito.
- d) Firma de documentos de respaldo y constitución de garantías. [Consulta 25/07/2.010].

2.1.10.4 Componentes de una operación de crédito

2.1.10.4.1 Los intereses

Para Chiriboga Luis Alberto los intereses es la cantidad que se paga un prestatario a un prestamista, calculada en términos de capital a una tasa estipulada por un periodo de tiempo. Manifestación del valor del dinero en el tiempo.

2.1.10.4.2 Tasa lineal

Para Chiriboga Luis Alberto tasa lineal es la relación porcentual a pagarse por el uso del capital prestado en un tiempo determinado .Representa el costo financiero parcial de dicho servicio prestado además de las comisiones.

2.1.10.4.3 Periodo de gracia

Según Pérez Laura; es el tiempo, dentro del plazo principal, que se otorga o pacta para no pagar el capital o bien el capital e intereses del crédito.

La gracia Es un instrumento muy útil para los tomadores de crédito. Un desahogo inicial de obligaciones financieras, en momentos en que la inversión realiza con el crédito aún no genera los ingresos esperados, Es un buen apoyo, que facilitará el cumplimiento de los pagos.

Normalmente la gracia Es utilizada en los créditos a mediano y largo plazo para la financiación de inversiones en las empresas. Según sea el proyecto a financiar, y según sean los plazos de los créditos, las gracias que se otorguen serán de seis meses o más. Si va a ser de más de seis meses, la gracia que se otorgue será solo de capital y en ese período habrá que pagar los intereses.

2.1.10.4.4 Amortización

Para Pérez Laura la amortización, pagos parciales o cuotas son formas de cancelación o pago de los créditos. Los créditos a plazo fijo, generalmente, tienen una única amortización al vencimiento. Los créditos en cuotas o amortizables son los que se pactan con pagos parciales, mensuales por ejemplo, en general en cuotas iguales.

Los créditos a plazo fijo, según se acuerde con la entidad financiera, pueden renovarse por un plazo mayor que el inicial. Seguramente se le exigirá el deudor el pago de los intereses y parte del capital.

2.1.10.4.5 Garantías

Pérez Laura acota que las garantías consisten en el respaldo real o patrimonial, que se solicitan para asegurarse el cobro final del crédito que nos otorgan. Para las mujeres Es más difícil contar con las prendas y garantías requeridas, no tanto por incapacidad económica, sino por las condiciones de desigualdad de género.

Existen diversos tipos de garantías que varían de acuerdo al monto, tipo, plazo que se otorgue. Entre ellas están:

- **Garantías reales.- Según Chiriboga Luis Alberto** es el aval en que el prestatario responde de la devolución de su deuda con determinados bienes concretos; estos pueden ser bienes inmuebles (vivienda, terrenos, edificios, etc.) o bienes muebles (mercancías).
- **Garantía fiduciaria.- Según Chiriboga Luis Alberto** es el aval en que el prestatario responde de la devolución de sus deudas expresadas en títulos, que se emiten con garantías del emisor, y que puede ser negociados directa o indirectamente.

2.10.4.6 Consideraciones para otorgar un crédito

Los antecedentes bancarios o con otras entidades financieras de la empresa son datos Las garantías consisten en el respaldo real o patrimonial, que se solicitan para asegurarse el cobro final del crédito que nos otorgan. Para las mujeres Es más difícil contar con las prendas y garantías requeridas, no tanto por incapacidad económica, sino por las condiciones de desigualdad de género.

Existen diversos tipos de garantías que varían de acuerdo al monto, tipo, plazo que se otorgue. Entre ellas están las garantías reales y la fiduciaria

El hecho de otorgar un crédito implica una serie de actividades que un ejecutivo debe realizar o en su defecto alguno sistemas, los cuales permiten mitigar el riesgo garantías, capacidad de pago, propósito del crédito, entre otros; y aquello para el cálculo de cuotas e intereses a través del tiempo. Estos componentes permiten al Sistema Crediticio a implementar, una forma adecuada de otorgación del crédito disminuyendo el riesgo del dinero a prestar.

2.2 Créditos personales

2.2.1 Proceso del crédito personal

Chiriboga Luis Alberto manifiesta que considerando la existencia de un mercado de clientes que requieren recursos en forma permanente para el

desarrollo de las distintas actividades de producción, comercialización, venta construcción, etc., la entidad debe definir su estrategia a fin de llegar a la mayor cantidad de los clientes posibles, considerando siempre los parámetros de seguridad y los límites establecidos en las disposiciones legales. De esta manera las etapas a considerar son las siguientes

1. IDENTIFICACION DEL MERCADO

- Identificación del cliente potencial
- Estrategias para colocación del créditos
- Infraestructura con la que cuenta para la operación

2. ORIGEN DEL CREDITO

- Solicitud del cliente
- Referencias externas
- Ubicación del cliente por investigación de mercado

3. NEGOCIACION IDENTIFICACION DEL MERCADO

- Tipo, plazo y costo del crédito
- Forma de pago
- Garantías ofrecidas
- Condiciones especiales

4. EVALUACION

- Propósito del crédito
- Situación económica del cliente y su trayectoria
- Evaluación de estados financieros Tipo, plazo y costo del crédito

5. APROBACION

- Gerencia general
- Comité de crédito
- Comité ejecutivo
- Directorio

6. DOCUMENTACION

- Documentos legales requeridos
- Revisión de la documentación
- Inspección / avalúo de garantías

7. DESEMBOLSO

- Autorización apropiada
- Formas de desembolso existente
- Registro contable

Generalmente un crédito necesita un proceso, de hecho casi en todas las instituciones financieras requiere la misma información pues es primordial la disminución del riesgo, para ello debe asegurar o cerciorarse de las garantías que tendrá el crédito.

2.2.2 Análisis y evaluación

Según Chiriboga Luis Alberto acota que una vez obtenida la información necesaria, esta debe ser analizada por el oficial de Crédito de la entidad, revisando los puntos fuertes y débiles del sujeto de crédito y los posibles riesgos que puedan existir. De todas las verificaciones y análisis realizados será responsabilidad del Oficial de Crédito el dejar evidencia escrita en la carpeta de crédito del cliente, incluyendo cualquier tipo de comentarios o recomendaciones

El analizar y evaluar un crédito es de suma importancia pues este garantizará el pago del mismo, para ello cada Oficial de Crédito tendrá estrategias que muestre que tan riesgoso es el otorgar el crédito a un cliente. De probar que el crédito es riesgoso la institución lo negará o en su defecto disminuirá el monto del mismo

2.2.3 Seguimiento al crédito

Trías, Ramón dice que para poder efectuar el seguimiento del riesgo de crédito, el primer paso que debe dar la entidad financiera es realizar el esfuerzo de

construir un repositorio único (datamart de análisis) que consolide la información histórica de créditos y préstamos, las solicitudes de crédito de los clientes, el comportamiento de pago de las operaciones, y los resultados de los diferentes modelos internos de riesgo. Esto, que parece obvio, en muchas entidades es una tarea ardua, porque la información está situada en diferentes sistemas de información y los sistemas no siempre se “hablan” fluidamente.

Una vez construido este repositorio de información, se deben definir los informes que el departamento de riesgos desea ver periódicamente, como pueden ser: descripción de las carteras de crédito, morosidad, pérdida esperada, funcionamiento de los modelos, todo ello a nivel de diferentes unidades de negocio (oficinas, regionales, productos).

Sin duda el analizar el comportamiento que tienen los clientes con créditos anteriores es muy importante ya que solo esta información garantizara el retorno de cartera y el control de la mora, se debe contestar interrogantes como: si es o no puntual en las cuotas, si el crédito anterior fue utilizado para la actividad especificada en el mismo, también si las ganancias que obtuvo le sirve para pago de cuotas etc. Todas estas respuestas optimizaran la buena colocación de un crédito

2.3 Fundación sin fines de lucro en el Ecuador

Según página web en línea [http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades especiales/organizaciones sin fines de lucro.htm](http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/organizaciones_sin_fines_de_lucro.htm), afirma que: Son organizaciones que no tienen como objetivo el lucro económico; esto es que, a diferencia de las empresas, los ingresos que generan no son repartidos entre sus socios, sino que se destinan a su objeto social. En consecuencia, los ingresos que obtienen y que solo estén constituidos por cuotas sociales que aportan sus asociados, para el financiamiento de las actividades sociales que realiza, no constituyen renta para los efectos tributarios, como asimismo, todo otro ingreso que una ley determinada tipifique como no constitutivo de renta imponible. [Consulta 23/07/2.10]

Su propósito es prestar un servicio, por lo que los aportes son mercedados únicamente para el pago de impuestos. El crédito otorgado pasa a ser el capital de trabajo para los microempresarios de producción y comercialización artesanal.

2.4 El aporte de las ONG's al desarrollo de las Fundaciones

Según página web en línea http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/093003efoque_ong.html, manifiesta que: “Una organización no gubernamental es cualquier grupo de ciudadanos voluntarios sin ánimo de lucro que surge en el ámbito local, nacional o internacional, de naturaleza altruista y dirigida por personas con un interés común. Las ONG's llevan a cabo una variedad de servicios humanitarios, dan a conocer las preocupaciones ciudadanas al gobierno, supervisan las políticas y apoyan la participación política a nivel de comunidad. Proporcionan análisis y conocimientos técnicos, sirven como mecanismos de alerta temprana y ayudan a supervisar a implementar acuerdos internacionales. Algunas están organizadas en torno a temas concretos como los derechos humanos, el medio ambiente o la salud. Sus relaciones con oficinas del sistema de naciones unidas difieren según los objetivos, el punto de encuentro y el mandato. [Consulta 23/07/2.10]

Las ONG's a través de la historia del Ecuador se han convertido en aportantes de muchas obras de desarrollo, servicios humanitarios, medio ambiente y salud. Y para lograr su propósito se han apoyado en Fundaciones para que sean sus brazos ejecutores.

En cambio que las Fundaciones están constituidas sin fines de lucro y por voluntad de sus creadores. Apegándose a los estatutos y a la Ley para su funcionamiento

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Análisis de Mercado

Si se analiza retrospectivamente, el sector financiero nacional ha dado muchos cambios impactantes a sus clientes, la caída del sector bancario en 1999 con el desplome de grandes bancos que no devolvieron el dinero de los clientes por causas fundamentales como la falta de normas financieras más severas o menos flexibles, permitió que las personas confíen más en Cooperativas de Ahorro y Crédito ya que de esta manera protegerían su dinero es decir un lugar financiero confiable.

El decreto ejecutivo N 2132 publicado por el Registro oficial 467 del 4 de diciembre del 2001 permite que las cooperativas de ahorro y crédito no controlados formen parte del Sistema Financiero Controlado y por lo tanto están en capacidad de otorgar créditos multilaterales que les permite dinamizar los recursos recibidos a favor de los sectores menos favorecidos y de esta manera generar empleo y formar parte de la reactivación del país.

Por esta razón se han reforzado financieramente algunas cooperativas de ahorro y crédito y entre todos fortalecen su institucionalidad. Tienen cuidado en aplicar las normas de producción financieras pero son fieles a los principios de ayuda mutua de solidaridad.

Algunos segmentos de mercado (rural y urbano) se nutren de estos servicios por su eficiencia y transparencia y son elegidos para usar sus productos y servicios financieros.

En este marco en la provincia de Imbabura han surgido varias entidades para consolidar las expectativas de este mercado con un sistema de micro finanzas que

tienen efectos positivos en el mejoramiento de las condiciones de empleo y desarrollo local; pero dichas entidades los costos de los microcréditos son altos, lo que ha provocado poco acceso o dificultades en el acceso a este tipo de préstamos por parte de los cabezas de hogar de las familias que forman parte de la FSC. Es por ello que es inminente la implementación del “Programa Crediticio” para canalizar microcréditos que persiguen objetivos de promoción y fortalecimiento de la estructura de micro finanzas de la provincia.

3.2. Definición del Producto

Los productos financieros son de característica intangible y trascendental dentro de una economía de mercado, basados en normas y procesos contables que rigen en las entidades financieras.

Los productos y servicios, sujetos a análisis son los que están inmersos en las operaciones financieras que tendrá el proyecto.

Producto Financiero

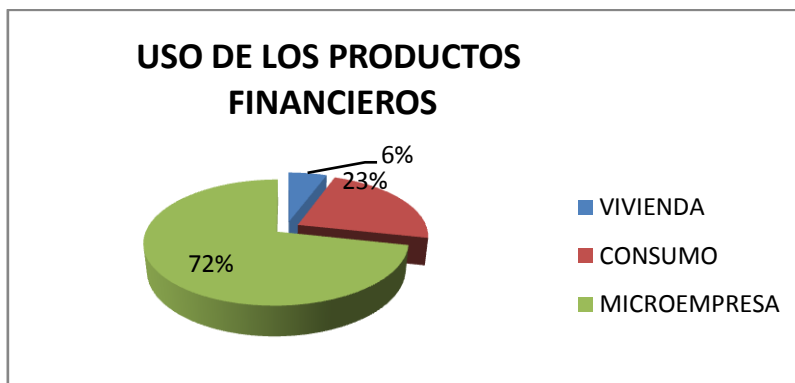
- Créditos
- Libreta de ahorro

SERVICIOS

- Asistencia técnica administrativa- contable

3.3. USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Los usos de los créditos que otorgan estas entidades (FODEMI Y COODESARROLLO) son para el consumo es el 23%, para vivienda tan solo el 6% mientras para realizar alguna actividad microempresarial es el 72%, ya sean estos créditos individuales, grupos solidarios o bancas comunales.



Fuente Resultado del Diagnóstico

Elaborado por la autora

3.4. TIPOLOGÍA DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

- **Crédito Comercial.-** Son los créditos que conceden las entidades financieras a corto plazo para financiar sus operaciones comerciales. Sus montos están entre 300 – 20000 dólares
- **Crédito con Garantía Real.-** son créditos cuya cobertura recae sobre un bien tangible; inmueble o un valor mobiliario. Son créditos documentados porque la utilización del mismo por el beneficiario se hace contra la entrega de los documentos relativos al monto del crédito. Estos documentos quedarán de garantía a la entidad financiera hasta que el beneficiario en su totalidad el crédito asignado.
- **Crédito Personal.-** Son créditos que conceden a las personas físicas basándose, para su concesión en un análisis técnico del uso del dinero a entregar y en la solvencia personal del cliente.
- **Crédito a Corto Plazo.-** Son créditos que se ofertan a corto plazo, siempre que su vencimiento no sea superior a un año y que se conceden a personas naturales u organizaciones campesinas como: cabildos, microempresas comunitarias, microempresas familiares.

- **Créditos a Largo Plazo.-** Préstamos que se conceden a terceros y que tienen vencimiento superior a un año. Estos créditos son dirigidos especialmente a microempresas comunitarias.
- **Cuenta de Ahorros.-** Tiene la particularidad de que contra ella no se pueden girar cheques. Su movimiento se realiza a través de imposiciones y reintegros en efectivo.

3.5. USO DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

Los usos más generalizados que otorgan las entidades de desarrollo micro empresarial son 20% para la agricultura, para la agroindustrias 60.5%, artesanía 11.5% y el 8% para comercializar (compra= venta de artesanías, verduras, otros)

3.6. ANÁLISIS DE OFERTA

Las ofertas de productos financieros que analiza la presente investigación está dada por las siguientes entidades

- a) **FODEMI.-** (Fondo de Desarrollo Micro empresarial) es una Institución que cuenta con el respaldo de **VISIÓN MUNDIAL INTERNACIONAL** y que funciona desde el 15 de Mayo de 1995 atendiendo en Ibarra con créditos micro empresariales a diferentes segmentos del mercado tanto en el sector urbano, como el rural. En Ibarra se encuentra localizada en la avenida Jaime Rivadeneira 1-45 y avenida Mariano Acosta, contando con infraestructura y personal aceptable para realizar sus operaciones.
- b) **CODESARROLLO.-** Cuenta con el aval del FEPP (Fondo Ecuatoriano Popularum Progressio) funciona desde 1999, ofertando créditos al mercado de la provincia de Imbabura. Sus instalaciones se encuentran en

la calle Oviedo y avenida Jaime Rivadeneira, tanto el personal como su infraestructura física están de acuerdo a sus funciones.

3.6.1. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

FODEMI

- La información que dan a sus clientes es muy adecuada
- La tecnología y equipo con la que cuenta permite realizar de manera apropiada sus actividades.
- El personal es altamente capacitado para servir a sus clientes en todo lo que necesitan
- En cuanto a la ubicación podríamos decir que es muy favorable pues se encuentran en el centro de Ibarra.
- Su tasa de interés activa fluctúa entre el 20.5% y el 22.5%
- El tiempo máximo que demora la otorgación de crédito es 5 días a partir de la revisión de documentos

CODESARROLLO

- La información que brindan a sus clientes es de fácil comprensión
- La tecnología y equipo con la que cuenta permite realizar de manera apropiada sus actividades.
- El personal es altamente capacitado para servir a sus clientes en todo lo que necesitan
- En cuanto a la ubicación podríamos decir que es muy favorable pues se encuentran en el centro de Ibarra.
- Su tasa de interés activa fluctúa entre el 17% y el 22%
- El tiempo máximo que demora la otorgación de crédito es 15 días a partir de la revisión de documentos.

3.6.2. NÚMEROS DE CRÉDITOS

En cuanto al número de créditos que ofertan anualmente estas dos entidades según la serie histórica son aproximadamente de

ENTIDAD	Nro. De créditos
FODEMI	2000 - 2500
CODESARROLLO	800 - 1100

Fuente resultado del diagnóstico
Elaboración: la autora

3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda de micro créditos es potencialmente positiva a nivel nacional, que es ofertado por cooperativas de ahorro y Crédito, Bancos y ONG'S que son cada día más numerosas.

Las Familias de la FSC debido a su condición socio-económica baja, son los mercados más potenciales para acceder a créditos en estas entidades financieras.

Las amas de casa beneficiadas por la FSC son la demanda de crédito insatisfecha pues por sus condiciones no tienen acceso a los créditos ofertados por otras instituciones financieras.

Con respecto la temporada la demanda se clasifica en:

- Demanda continua.- llamadas así pues los usuarios van en continuo crecimiento ya que constantemente la población económicamente activa aumenta, así como también la creación de nuevas microempresas.
- Demanda estacional.- es aquella que está sometida o atadas a temporadas

En relación a la necesidad, la demanda de microcréditos se ubica como demanda de bienes sociales ya que la población requiere de estos productos para desarrollarse y crecer social y económicamente.

3.7.1. DEMANDA DE CRÉDITOS EN RELACIÓN AL MONTO

A continuación se presenta una tabla que indica cuál es el monto que los clientes de FODEMI y Codesarrollo prefieren aproximadamente

MONTO CRÉDITO	FODEMI # personas	%	COODESARROLLO # de personas	%
1 – 500	361	14%	92	12%
501 – 1000	617	25%	25	3%
1001 - 2500	528	22%	170	23%
2501 - 5000	479	20%	320	43%
5001– 10000	441	18%	140	19%
Más 10000	16	1%	3	0%

Resultados del Diagnóstico

Elaborado por la autora

Los créditos de mayor demanda son los que están entre 1000 y 5000, según Rosa Roldán Robles (Jefe de crédito y cartera de FODEMI)” son estos créditos los de mayor demanda, no porque los clientes solicite sino porque la capacidad de pago no es suficiente para un crédito mayor”

3.7.2. DEMANDA DE CRÉDITOS EN RELACIÓN AL PLAZO DE PAGO

En cuanto a la demanda en relación al plazo se obtuvo los siguientes resultados aproximadamente.

PLAZODE CRÉDITO	DEMANDA	PORCENTAJE
CORTO PLAZO(- 1 año)	2586	81%
LARGO PLAZO(+ 1 año)	606	19%

Resultados del Diagnóstico

Elaborado por la autora

Los créditos de mayor acogida son los de corto plazo pues en un promedio entre los cliente de FODEMI Y COODESARROLLO son aproximadamente un 81% y tan solo un 19% prefiere créditos a largo plazo.

3.8. IDENTIFICACION DE LA DEMANDA

La demanda del Centro Crediticio por ser un proyecto nuevo no contamos con datos históricos, es por ello que para determinar la demanda de créditos futura se ha tomado como respaldo información que se obtuvo en el diagnóstico situacional.

3.8.1. Demanda Potencial .- constituye la parte de la población que está de acuerdo con que exista el Centro Crediticio y según los resultados que se obtuvo en el diagnóstico representan el 93% de apoyo a la creación del Centro Crediticio

3.8.2. Demanda Real.- se ha identificado la demanda potencial pero de esta debemos diferenciar a los posibles clientes o la demanda que está dispuesta a ser uso en el futuro de los servicios del Centro crediticio que están representados por el 88% y en términos reales serian 528.

Para empezar a funcionar el Centro Crediticio espera que el número de clientes sea 200 en el primer año, y para los siguientes 4 años se espera un crecimiento del 5% anual.

3.9. DETERMINACIÓN DE LAS TASAS

La tipificación de las tasas de interés activa y pasiva de las entidades; FODEMI y Codesarrollo están regidas o determinadas por el Sistema Bancario o Cooperativo de ahorro y crédito del país. Las tasas de interés de estos centros de crédito son más bajo que los de organizaciones convencionales como bancos y cooperativas de ahorro y crédito ya que tratan de que sus costos sean menores.

La diferencia entre la tasa activa y tasa pasiva es de 13 puntos para FODEMI y del 13.5 puntos para Codesarrollo.

3.10. COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

La comercialización de los productos financieros que tienen estas dos entidades se basan en políticas de acercamiento a los usuarios mediante visitas a los distintas comunidades, organización comunitaria y usuarios, es decir se usa canales básicos (productor- consumidor), siendo esta la vía más corta y rápida. También los usuarios acuden directamente a las entidades crediticias a obtener información, asesoría y su crédito.

3.11. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Tanto FODEMI como Codesarrollo hacen publicidades promocionales similares, disponen de avisos publicitarios en sus infraestructuras (rótulos), así como de medios publicitarios a través de plegables (trípticos, dípticos, etc.) y perifoneo.

3.12. PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA EL “CENTRO DE DESARROLLO CREDITICIO MICROEMPRESARIAL”

A continuación se presenta un esquema de estrategias en relación del diagnóstico sobre la situación actual del sistema crediticio para la Fundación Social Cultural.

MISION:

Cooperar a elevar el nivel de vida de las familias beneficiadas por la FSC, mediante la prestación de servicios financieros fundamentados en principios y valores de la fundación.

VISION:

Formar una institución financiera auténtica, representativa, sólida y moderna que contribuya al desarrollo de los beneficiados de la fundación y de la población ibarreña en general.

OBJETIVOS EN GENERAL

- Lograr una integración objetiva de todas las instancias que contará el “Centro de Desarrollo Crediticio Micro empresarial”
- Desarrollar e incorporar metodologías de medición crediticia, impacto socioeconómico generado por sus servicios financieros
- Alcanzar una participación en el mercado financiero local
- Contar con estrategias crediticias de alto nivel con capacidad de negociación y visión de futuro

VALORES Y PRINCIPIOS

- Calidad
- Competitividad
- Compromiso
- Creatividad e innovación
- Productividad
- Transparencia
- Honestidad
- Respeto
- Justicia Social y equidad

El Centro Crediticio deberá asumir principios y valores universales del sistema financieros además de contar con valores totalmente éticos.

3.12.1. FORMACIÓN DE CAPITAL

Se aplicará estrategias para formación, crecimiento de capital financiero para poder hacer frente a las necesidades de los segmentos de mercado que tendrá la entidad. Este elemento requerirá encontrar respuestas consistentes para conformar un sector financiero que establezca vínculos entre las instancias financieras oferentes de ONG's y apoyar al funcionamiento del sector productivo.

3.12.2. MARCO LEGAL

- Aplicar estrategias y mecanismos institucionales que beneficien la adaptación de los marcos legales de la Fundación Social Cultural de cara al mercado donde se ofertará los productos financieros
- Propiciar propuestas y la negociación interna para concretar financiamiento con ONG's, su discusión y aprobación.

3.12.3. LIDERAZGO

- Las acciones de liderazgo que se emprendan deben estar enfocadas a la solución de problemas y la toma de decisiones sobre la formación de capital y los marcos legales, la identidad y la integración de frente a las exigencias que tiene el medio
- El sector crediticio de ONG's deberá fortalecer su liderazgo, para ser un factor de influencia importante en el desarrollo de la comunidad.

3.12.4. ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS ONG's

Tal como se presenta el futuro del sector financiero local, el reto será fuerte para la empresa crediticia pues se va a necesitar un alto nivel de creatividad e innovación en lo que se refiere a la ingeniería del producto financiero.

En el plan organizacional, un alto nivel de motivación en todos los niveles. Los niveles de diferenciaciones se harán más evidentes, en cuanto a costos y servicios que se ofertan en las otras entidades crediticias como Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Una de las estrategias será la estandarización de los procesos y productos financieros, aperturas hacia nuevos mercados, imagen compartida con la FSC, alianzas estratégicas, nuevos productos y servicios financieros

Será necesario un proceso que vaya desde una etapa preliminar de diagnóstico y determinación de procedimientos, una etapa preparatoria con los ajustes y cambios que deban darse y una etapa de ejecución ofertando los productos y servicios financieros.

3.12.5. ESTRATEGIA CORPORATIVA

Para concretar la estrategia corporativa, en la que se basará todas sus acciones el “Centro de desarrollo Crediticio Micro empresarial” será necesario establecer la estrategia competitiva a seguir en forma integradora examinando los diferentes cambios de dirección de mercado.

La planificación corporativa será posible con la participación y liderazgo del personal ejecutivo y operativo de la FSC.

Objetivos Corporativos.- basados en las metas a alcanzar los objetivos corporativos son los siguientes:

- Buscar el financiamiento de \$150000 en ONG’s internacionales en el año 2011, para establecer el centro de crédito micro empresarial con objetivo de desarrollo económico-social en el cantón Ibarra.
- conseguir rendimientos operativos, económicos y financieros.
- Obtener indicadores operativos-financieros positivos ajustados a los márgenes convencionales.
- Ofertar más de 200 créditos anuales para los beneficiarios de la FSC

3.12.6. ESTRATEGIA GENÉRICA

Debido a las circunstancias del sector financiero urbano donde se competirá, para lograr ventajas competitivas que permitan un desempeño superior al de sus competidores: FODEMI, CODESARROLLO, CREDI FE, entre otros se aplicará estrategias genéricas basadas en: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque o segmentación.

Liderazgo en Costos.- consistiría adoptar un conjunto de políticas y decisiones orientadas a obtener una ventaja en costos del crédito estables, con amplia cobertura en los segmentos de mercado.

Conseguir una posición de líder en costos bajos en relación con los otros competidores será el objetivo central de esta estrategia. El liderazgo en costos estará representado por la tasa de interés que se aplicará en la entidad.

Diferenciación.- esta estrategia buscará que los productos y servicios se vean diferentes a los de la competencia que se lograrán cuando los clientes lo identifiquen y los valoren, como: rapidez en la entrega de créditos, atención personalizada, y petición de documentos totalmente necesarios

Enfoque o segmentación.- Consiste en identificar el nicho de mercado en una forma cuidadosa para lograr ventajas competitivas de su producto de acorde a las necesidades del cliente

3.12.7. ESTRATEGIA COMPETITIVA

Para obtener ventajas competitivas sostenibles y congruentes con la estrategia genérica seleccionada, resulta necesarios identificar factores como.

- Capacidad para diseñar y mercadear productos y servicios financieros.
- Disponer de una cultura de liderazgo de servicio al cliente, entre los recursos humanos de la organización
- Poseer capacidad para identificar y evaluar tendencias en los mercados potenciales.
- Disminuir el riesgo con estrategias seleccionadas.

3.12.8. LA COMUNICACIÓN EN EL “CENTRO DE DESARROLLO CREDITICIO MICROEMPRESARIAL”

El ambiente organizacional del Centro de Desarrollo Crediticio Micro empresarial de factores importantes para el éxito de su operación comercial.

Uno de los aspectos fundamentales para competir es un ambiente de competitividad mediante la comunicación, tanto interno como externo, pues esta debe darse en buen uso y así permitirá cumplir más rápido los objetivos tanto de la organización como los de los clientes.

La comunicación será: clara, precisa de tal manera que las aspiraciones y deseos de la entidad sea muy bien entendida por los usuarios.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO- INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1. LOCALIZACIÓN

Este capítulo tiene como objetivo comprobar mediante un análisis técnico, la viabilidad de la instalación del “Centro de Desarrollo Crediticio” y determinar la capacidad óptima del establecimiento.

Para ello se analizó algunas variables de localización, y así evitar problemas que afecten la factibilidad del proyecto.

- Localización del mercado, los segmentos de mercado en su primera etapa operativa es el cantón Ibarra pues es donde habitan las familias beneficiadas del proyecto de la Fundación Social Cultural.
- Condiciones Económicas-Sociales, la demografía del cantón, es el área de incidencia del proyecto y ésta estableció que la población tiene problemas económicos, especialmente de financiamiento, debido principalmente a los estratos sociales al que pertenecen, por lo que tienen dificultad para acceder a créditos en otras entidades financieras.

Es por ello que se determinó que el mejor lugar para instalar el Centro de Desarrollo Crediticio es el mismo local donde funciona la FSC, pues resulta apropiado tanto para las familias beneficiadas del proyecto, como para los funcionarios de la fundación.

4.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL “CENTRO DE DESARROLLO CREDITICIO MICRO EMPRESARIAL”

El tamaño fue definido en base a indicadores indirectos tal como la inversión inicial en activos fijos y en activos operativos, gastos operacionales. La capacidad de diseño que tendrá la unidad es de 900 créditos anuales, su capacidad operativa anual será de 200 créditos anuales debido a su capacidad financiera (\$200.000) de inicio.

4.3. FACTORES CONSIDERADOS PARA LA CAPACIDAD “CENTRO DE DESARROLLO CREDITICIO MICRO EMPRESARIAL

a) **Tamaño o capacidad en relación al financiamiento.-** los recursos financieros que se prevé obtener depende de ONG’s internacionales, pues en reuniones preliminares con representantes de la FSC se acordó que el monto referencial es de \$200,000 como tope de inversión que tendrá el proyecto.

Este monto de inversión ofertado sirvió de base para determinar la capacidad de diseño operativo funcional (espacio físico) que tendrá la entidad.

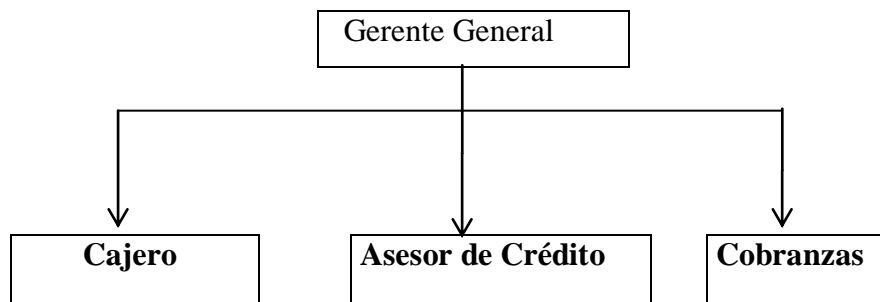
b) **Tamaño y la demanda.-** La demanda del producto financiero por parte del segmento del mercado que tendrá la empresa será significativa pues el 93% de la población encuestada serán los potenciales clientes ya que tienen pocas posibilidades de acceso a otras entidades financieras, lo que establece una justificación sustentada para cubrir esta demanda.

ACEPTACION DEL CENTRO CREDITICIO	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	218	93%
NO	16	7%
TOTAL	234	100%

Resultados del Diagnóstico

Elaborado por la autora

c) **Tamaño – Organización.-** el tamaño de la entidad en relación a la estructura organizativa que requerirá para su funcionamiento adecuado está basado en una estructura formal de organización que responde a correctas líneas de comunicación; a continuación se presenta un organigrama estructural propuesto.



Con el presente organigrama se busca distinguir las unidades de mando-jerárquico, así como las funciones y actividades que debe desempeñar cada uno de los que conforman el personal administrativo. Con esto se busca facilitar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

4.4. NORMAS DE LA COOPERATIVA, CAJAS DE CRÉDITO

4.4.1. NORMAS DE FUNCIONAMIENTO

Tanto las cooperativas, cajas de crédito que operan bajo la modalidad de cerradas, están sujetas a las normas establecidas en el Art. 8 del Reglamento General de la Ley de Instituciones Financieras y el amparo de la Ley General de las Instituciones Financieras.

El marco jurídico del “Centro de Desarrollo Crediticio” será una entidad que no persigue obtener ganancia alguna, es por ello que no deberá someterse a régimen jurídico alguno, dedicado solamente a cooperativas e instituciones financieras con fines de lucro.

Es entonces que el Centro de Desarrollo Crediticio dará servicio a los clientes que recibirán créditos de acuerdo a sus expectativas socio-económicas y se nutrirá del costo que tendrá el préstamo (interés).

Refiriéndose a la tasa de interés del Centro Crediticio que es del 18% permitirá cubrir los costos y aumentar la cartera es decir reinvertir en el Centro.

4.5. PROCESO OPERACIONAL

El proceso técnico que utilizará la empresa, se basa en el utilizado por las cajas de ahorro y cooperativas cerradas para conceder créditos a corto y mediano plazo.

Así que sus operaciones estarán orientadas a:

- a) Otorgar créditos prendarios e hipotecarios.
- b) Emitir obligaciones con respaldo de la cartera de crédito prendario o hipotecario.

4.6. LINEAMIENTOS GENERALES

La nueva empresa tiene como filosofía, ser una organización crediticia de apoyo financiero comprometido con la población ibarreña, fomentando el desarrollo económico del cantón; buscando los mecanismos necesarios para canalizar recursos para orientados a sus usuarios.

Sujeto de Crédito

Son sujetos de crédito del Centro Crediticio, las personas naturales que califiquen en buro de crédito A y B con la debida justificación.

Además podrán ser considerados como sujetos de crédito del Centro Crediticio, las personas naturales que cumplan los siguientes requisitos.

- Ser ecuatoriano de nacimiento

- Naturalización o extranjero (con residencia legal mínimo 4 años, que su familia resida en el país, además de poseer patrimonio en el Ecuador)
- Ser mayor de 18 años y menor de 75 años, cumpliendo la fecha de vencimiento del crédito.

Niveles de Aprobación

Los niveles de aprobación serán propuestos por la Gerencia General, luego del análisis con el asesor de crédito.

Del Monto de Crédito

No podrá conceder créditos sin asumir riesgos por más del 10% del patrimonio técnico con una misma persona natural, incluyendo obligaciones directas e indirectas

Del Plazo

El Centro Crediticio mantendrá un equilibrio permanente entre el plazo de su recuperación y el de su colocación procurando tener mayor rotación de cartera y evitar riesgos de descalce entre activos y pasivos.

De las tasas de interés y comisiones

La tasa de interés y costos financieros que se apliquen a las operaciones de crédito, serán las que se encuentren vigente al momento de su desembolso.

A los socios que incurran en mora se les aplicará la tasa de interés determinadas por órganos de control y la reposición de los gastos incurridos en su cobro, de acuerdo en la Ley de Régimen Monetario del Banco Central del Ecuador.

Las tasas y costos de servicios financieros deben ser exhibidas en todas las oficinas del Centro Crediticio en lugares visibles cumpliendo disposiciones de la Superintendencia de Bancos.

De la renovación del crédito

Se podrá considerar renovaciones de crédito para:

- a) Los socios que hayan cancelado el 50% del monto del crédito original, no de modo anticipado, si no recurrentemente haya pagado la cuota, demostrando su compromiso de pago.
- b) Mínimo debe haber transcurrido el 50% del plazo original del crédito.
- c) Se podrá renovar operaciones, hasta un monto que sumado el vigente, sea igual al monto de operaciones vigente.

De la Reestructuración de Operaciones de Crédito

Se consideran operaciones de créditos reestructurados, aquellas que con el fin de favorecer la recuperación de la operación han sido modificadas respecto a su condición del otorgamiento original en su plazo, tasa de interés y/o la estipulación de constitución de nuevas garantías; en general, la aplicación de mecanismos objetivos que cambien las condiciones en las cuales se pactó una operación de crédito y que se lleva a cabo debido al deterioro o cambios de la capacidad de pago del deudor.

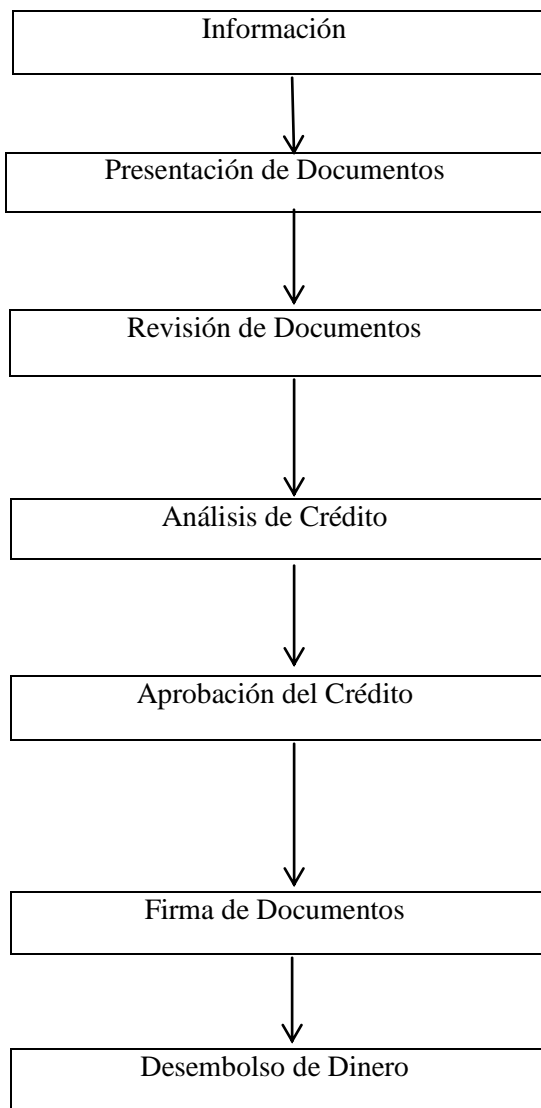
Para ser reestructurada una operación no necesariamente debe estar vencida, se puede reestructurar cuando el cliente este al día en sus pagos e indique que necesita un cambio en las condiciones del contrato.

4.7. ANÁLISIS DEL PROCESOS

El proceso operativo que utilizará se basa en normas y principios contables que son establecidas para este tipo de actividad económica con el fin de obtener el producto financiero.

A continuación se presenta en un diagrama de bloques que explica las operaciones requeridas para el tipo de producto a ofertarse.

DIAGRAMA DE BLOQUE “Crédito”



4.8. TECNOLOGÍAS – SISTEMAS DE PROCESAMIENTO ADMINISTRATIVO

Los distintos procesos tecnológicos de producción y comercialización de los productos financieros se basarán en procedimientos que servirán de base para la operatividad de los recursos con los que cuenta el Centro Crediticio, lo que proporcionará imagen a la entidad

Sistema Operativo.- Administrará las operaciones en un computador, que dará secuencia y control por medio de programas contables.

La tecnología se basará en principios administrativos como:

Control Administrativo.- Este tipo de control se refiere a la puesta en marcha de cada una de las unidades de la empresa así como a las responsabilidades y tareas asignadas a sus distintas competencias.

Control Operacional.- es la vigilancia sobre todas las actividades técnicas del Centro Crediticio, fundamentándose en controles de rendimiento y calidad sobre las operaciones y productos financieros de la empresa.

Los controles internos ayudarán a salvaguardar el cumplimiento de las políticas de la empresa. El departamento administrativo- contable será responsable directo de mantener los registros contables y producir estados financieros que sean adecuados para el Centro Crediticio.

Las áreas de control son los siguientes:

- a) Control de Créditos
 - ❖ Firma de Pagarés
 - ❖ Respeto a normas crediticias

- b) Control Financiero- Contable

- ❖ Estados Financieros
 - ❖ Situación de contabilidad
 - ❖ Auditoría interna y externa
 - ❖ Estado de Caja
 - ❖ Presupuestos
- c) Control Administrativo
- ❖ Organigrama real
 - ❖ Asistencia de personal
 - ❖ Evaluación de personal
 - ❖ Manual de procedimientos
- d) Control Normativo
- ❖ Vigencia de Estatutos
 - ❖ Cumplimiento de normas
 - ❖ Informes a ONG's oferentes

4.9. MANEJO DE LA CUENTA Y EL PROCESO CONTABLE

Está comprendida por la tecnología usada para el registro de sus operaciones, como documentación, interpretación, consolidación de la transacciones y así disponer de una adecuada elaboración y manejo de los comprobantes e informes contables; todas estas basadas en las normas legales (NIF).

El sistema contable será procesado mediante medios electrónicos programados para el registro de transacciones financieras.

Para que los niveles de competencia sean confiables, será necesaria la utilización de técnicas administrativas y financieras que den apoyo a su gestión, fundamentados en un adecuado control en todos los niveles de la empresa para brindar elementos ajustados a la realidad y que responda a las necesidades de los clientes.

4.10. EL PROCESO DE CONTROL

4.10.1. ESTABLECIMIENTO DE LOS MEDIOS DE CONTROL

Los sistemas de control, deben reflejar la estructura de la organización, en este sentido los medios de control serán.

Los Organigramas.- será a través de estos que se podrá controlar el grado de cohesión, relaciones y de implementación de las distintas unidades de la empresa.

Los manuales de organización y funciones.- a través de estos se podrá controlar las funciones de la empresa en el cumplimiento de la misión y objetivos de desarrollo.

Para cada campo de control se seleccionara un medio estratégico.

4.11. REGLAMENTO DE CREDITO Y COBRANZAS contenido en los siguientes artículos:

CAPITULO I

AMBITO DE APLICACIÓN

Art. 1.- El presente reglamento delimita las responsabilidades y funciones de cada colaborador que interviene en el proceso de crédito, garantizando así una adecuada división de funciones y estableciendo parámetros preventivos para el control de fraudes y abusos de poder.

Se orienta a establecer procesos ágiles, tanto a nivel de trámites necesarios para el otorgamiento del crédito como para la toma de decisiones.

Garantiza una adecuada administración de los recursos confiados por los socios, estableciendo sistemas y procesos de calificación, recuperación y control. Procedimientos que disminuyen el riesgo inherente a la actividad crediticia.

Este reglamento rige también para los Empleados, Funcionarios y Directivos del Centro Crediticio FSC, por lo que no podrán tener ningún privilegio en la concesión de créditos a consecuencia del cargo que ocupan.

CAPITULO II

OBJETIVOS DEL REGLAMENTO DE CREDITO

Art. 2.- Asegurar el logro de los objetivos institucionales por medio de la satisfacción de las necesidades que presentan los beneficiarios del Centro Crediticio FSC al demandar el servicio de crédito.

- Prestar el servicio de crédito de forma ágil, oportuna y de calidad.
- Otorgar créditos sobre una base sólida y confiable
- Establecer el proceso de crédito sobre una base legal y ética.
- Normar los niveles de autoridad así como las prácticas operativas que maneja Centro Crediticio FSC para el otorgamiento, calificación, seguimiento y recuperación de las operaciones crediticias.
- Contar con mecanismos de autorregulación.
- Controlar y mitigar el riesgo crediticio.
- Establecer políticas para controlar el riesgo de crédito.

CAPITULO III

RESPONSABILIDADES DE LAS DIFERENTES INSTANCIAS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE CRÉDITO

Art. 3.- DEL COMITÉ DE CRÉDITO

Integrantes.- El Comité de Crédito lo conformará un funcionario de la FSC, Gerente General quien actuará como Presidente del Comité de Crédito y Ejecutivo de Crédito.

Toma de decisiones.- Las resoluciones del Comité de Crédito serán por mayoría, siempre se requerirá el acuerdo de por lo menos dos de sus miembros.

Responsabilidades.- Es competencia del Comité de crédito: analizar y aprobar las solicitudes de crédito que por su nivel de riesgo, o condiciones especiales deban ser aprobadas por ese nivel y presentar al Consejo de Administración las propuestas de cambios que sean necesarias para implementarlas al Reglamento de Crédito vigente.

Art. 4.- **DE LA GERENCIA GENERAL**

- Es responsable de mantener y preservar una cartera sana, estableciendo análisis de riesgo adecuados y permanentes gestiones de cobranza para lograr la meta institucional con índices aceptables de morosidad.
- Aprobará todas las solicitudes que estén dentro de su nivel de aprobación.
- Emitirá informes mensualmente sobre la gestión realizada de acuerdo a los requerimientos del Centro Crediticio.
- Será responsable de cumplir y hacer cumplir el presente reglamento.
- De receptar las solicitudes de crédito debidamente llenas en todos sus campos y los documentos que sustenten la información registrada.
- De efectuar las debidas verificaciones telefónicas o físicas según el caso para confirmar la veracidad de la información que presenta el solicitante.
- Se realizará verificaciones físicas en los siguientes casos:
 - ❖ Cuando el socio es microempresario
 - ❖ Cuando la información financiera presentada no sea satisfactoria a la institución
 - ❖ Cuando sea requerimiento explícito del Comité de Crédito.
- Deberá receptar todas las solicitudes de crédito que les sean presentadas.
- Deberán cumplir con las metas establecidas en el programa presupuestario del año en lo referente a la colocación, recuperación, nivel de la cartera, índices de morosidad.

- Es responsable de la calidad de la cartera manteniendo niveles de morosidad que están dentro de rangos normales, menor del 5% del total de la cartera. Para lo que debe diseñar y aplicar las estrategias necesarias para la debida recuperación de los créditos.
- Deberá emitir reportes diarios de los créditos que se encuentran en mora, para realizar llamadas telefónicas o notificaciones, según sea el caso, y buscar las mejores estrategias de cobranza
- Emitirá un informe técnico sobre las solicitudes de crédito receptadas, informes que se presentará al Comité de Crédito, para su respectivo análisis y resolución.
- Es responsable de archivar y custodiar todas las carpetas de crédito de los socios tanto vigentes como canceladas de la Agencia.
- Custodiará pagarés vigentes y canceladas correspondientes a la Agencia, en un lugar de alta seguridad.

Art. 5- DE LOS OFICIALES DE CREDITO Y COBRANZA

- Serán responsables de cumplir y hacer cumplir el presente reglamento, además realizará las gestiones de cobranza para mantener una cartera sana dentro de los límites de prudencia financiera.
- De receptar las solicitudes de crédito debidamente llenas en todos sus campos y los documentos que sustenten la información registrada.
- De efectuar las debidas verificaciones telefónicas o físicas según el caso para confirmar la veracidad de la información que presenta el solicitante.
- Se realizará verificaciones físicas en los siguientes casos:
 - ❖ Cuando el socio es microempresario
 - ❖ Cuando la información financiera presentada no sea satisfactoria a la institución
- Deberán receptar todas las solicitudes de crédito que les sean presentadas.
- Deberán cumplir con las metas establecidas en el programa presupuestario del año en lo referente a la colocación, recuperación, nivel de la cartera, índices de morosidad.

- Son responsable de la calidad de la cartera manteniendo niveles de morosidad que están dentro de rangos normales, menor del 5% del total de la cartera. Para lo que debe diseñar y aplicar las estrategias necesarias para la debida recuperación de los créditos.
- Deberán emitir reportes diarios de los créditos que se encuentran en mora, para realizar llamadas telefónicas o notificaciones, según sea el caso, y buscar las mejores estrategias de cobranza
- Son responsables de aplicar todas las disposiciones impartidas por la Gerencia en lo referente al manejo de la información crediticia y de todos los documentos de respaldo y garantías.
- Emitirán un informe técnico sobre las solicitudes de crédito receptadas, informes que se presentarán a la Gerencia General o al Comité de Crédito, según el nivel de aprobación para su respectivo análisis y resolución.
- Realizarán la liquidación de créditos en las fechas establecidas por Gerencia General, de acuerdo a la liquidez institucional.

CAPITULO IV

SUJETOS DE CREDITO

Art. 6.- Para ser calificados como sujetos de crédito los socios deben cumplir los siguientes requisitos:

- Ser ecuatoriano de nacimiento o por naturalización.
- Ser mayor de edad.
- Cumplir con las condiciones de encaje y garantías vigentes.
- Justificar capacidad de pago.
- Haber cancelado oportunamente sus créditos anteriores.
- No registrar garantías directas e indirectas en mora.
- Presentar la solicitud de crédito con los respectivos certificados que justifiquen la capacidad de pago de socios, garantes y cónyuges.

- No reportar antecedentes de mora en la central de riesgos del socio, garantes y cónyuges, se aceptaran solicitudes hasta con calificación “B” con la respectiva justificación.

Art. 7.- En los créditos deberán comparecer tanto el socio como sus garantes con sus respectivos cónyuges, salvo que cuenten con disolución conyugal o poder especial en el que conste las facultades conferidas respecto a la obtención de créditos y garantías a presentar.

En el caso de que el socio, cónyuge y garantes registran la huella digital en la cedula de identidad en vez de su firma, deberán presentar el respectivo poder notarial.

CAPITULO V

TIPOS Y CLASES DE PRÉSTAMOS

Los préstamos por su tipo y definición se clasifican en:

Art. 8.- **MICROCREDITO.**- Son aquellos créditos financiados a personas naturales y jurídicas cuya fuente de ingresos constituye el producto de las ventas o ingresos generados por la actividad productiva y/o de comercialización que realicen.

Es todo crédito no superior a \$20,000.00, concedidos a microempresarios que tengan niveles de ventas inferiores a \$100,000.00

Por los montos el microcrédito se clasifica de la siguiente manera

- Crédito Multiuso

Monto: hasta \$500

Forma de Pago: Mensual

Tasa de Interés: 18%

- Crédito soporte: inversión Fija incluye compra de equipo, adecuación de local

Monto: hasta \$ 2000

Periodo de Gracia: 3 meses (solo paga interés)

Tasa de Interés: 18%

CAPITULO VI

PRÉSTAMOS POR SU: MONTO, GARANTIAS, PLAZOS, ENCAJES, AHORRO OBLIGATORIO.

Todos los aspectos concernientes a este capítulo se detallan en el **Anexo No. 1**, el mismo que podrán modificarse de acuerdo a la disponibilidad de liquidez y a disposiciones legales, sin que ello implique una reforma total de este reglamento.

Art. 9.- MONTOS Y GARANTIAS

Los montos de crédito con recursos propios están dados en función de: garantía, de su experiencia crediticia, su calificación en central de riesgos, de conformidad con la siguiente tabla

De las Garantías

- Todas las garantías deberán mantener un plazo de vigencia mínimo, que sea igual o superior al del crédito que respalda.
- El Centro Crediticio procurará que las garantías reales sean las de fácil realización, que protejan los intereses Institucionales. Las garantías que se propongan a la entidad deberán estar ubicadas en la zona de cobertura del Centro Crediticio.
- El valor de las garantías deberá cubrir el 100% del crédito a otorgarse.
- No se aceptará entre socios (cruzadas)
- Una persona puede ser garante máximo de dos operaciones en el Centro Crediticio, siempre y cuando tenga el respaldo patrimonial y la capacidad de pago para serlo.

GARANTIAS PERSONALES

CONDICIONES PARA SER CALIFICADOS COMO GARANTES PERSONALES:

- Personas naturales de nacionalidad ecuatoriana por nacimiento o naturalización.
- Mayores de edad
- No tener préstamos o garantía en mora
- No se aceptan garantías cruzadas
- Puede ser garante toda persona que goce de sus derechos de ciudadanía, demuestre solvencia económica, sea o no socio de la cooperativa, de preferencia resida en la parroquia y no sea mayor de 65 años, (en caso de ser mayor de 65 años, la autorización respectiva otorgará la Gerencia o el Comité de Crédito).
- Personas con calificación “A” en Central de Riesgos, máximo con calificación “B” con la debida justificación.
- No deben constar en la central de riesgos como inhabilitados para el manejo de cuentas corrientes.
- No requiere ser socio para ser garante.

La revisión de calificación en la central de riesgos se realizará del socio, cónyuge del socio, garantes y cónyuge de garantes.

- Los garantes deberán ser solventes y ser sujetos de crédito según el presente Reglamento.
- El deudor solidario o garante que solicitare su retiro como socio no será atendido, mientras su cónyuge o garantizado no haya cumplido con las obligaciones en mora para con la Cooperativa.
- El garante podrá levantar su garantía cuando su garantizado haya cumplido totalmente sus obligaciones económicas con el Centro Crediticio.
- Los directivos, funcionarios y trabajadores y sus cónyuges, no podrán ser garantes en los créditos concedidos por el Centro Crediticio.

Art. 10.- PLAZOS

Se establecerán según el tipo de crédito, y sobre todo se analizará en función de la capacidad de pago del socio de acuerdo con el siguiente detalle:

MICROCREDITO

MONTO USD	PLAZO MESES
HASTA 500	12
HASTA 2000	24

CAPITULO VII

TASA DE INTERES

Art. 11.- TASA DE INTERES

Será fijado por el Consejo de Administración, a propuesta de la Gerencia General previo análisis, el cual puede variar de acuerdo a las circunstancias del mercado financiero y a la situación económica del Centro Crediticio. En ningún caso será mayor a la tasa máxima convencional vigente establecida por el Banco Central del Ecuador.

Las tasas de intereses sobre créditos serán fijas.

CAPITULO VIII

FORMAS DE PAGO

Art. 12.- Los créditos podrán ser cancelados en el sistema de abonos mensual.

CAPITULO IX

MOROSIDAD Y SANCIONES

Art. 13.- El Centro se reserva el derecho de declarar una obligación de plazo vencido conforme a las disposiciones vigentes para tales casos y proceder al cobro de la totalidad del saldo adeudado.

- Se considerará en mora a un crédito a partir del primer día de incumplimiento de sus pagos.

Art. 14.- Se realizarán los respectivos recordatorios, notificaciones y citaciones a los socios morosos y garantes, los cuales generan costos adicionales que serán asumidos por los socios causantes; los mismos que serán revisados periódicamente.

Los costos por llamadas telefónicas y notificaciones se incrementarán en las cuotas atrasadas, tantas veces como se hayan realizado.

Art. 15- El porcentaje de mora que cobrará la cooperativa será el 1.1% sobre el interés nominal anual pactado en el pagaré.

- El Departamento de Crédito, y la Gerencia, reclamará por todos los medios judiciales y extrajudiciales el cumplimiento de las obligaciones económicas de los socios morosos y garantes.
- Los directivos, funcionarios y trabajadores y sus cónyuges, no podrán mantener saldos vencidos en los créditos concedidos.
- Los créditos vinculados tampoco podrán reportar morosidad.
- Los costos por gestión de cobranza serán informados al socio en el desembolso del crédito.
- Se reconocerán incentivos por recuperación de cartera al Departamento de Crédito según la política aprobada por el Consejo de Administración.

CAPITULO X

PROCEDIMIENTO PARA LA PRESENTACIÓN Y TRAMITACIÓN DE SOLICITUDES DE CREDITO

Art. 16.- Todo beneficiario de la FSC que requiera crédito, deberá adjuntar la información requerida dispuesta en el manual de procedimientos o en los instructivos correspondientes.

- Se requerirá la presentación de todos los documentos que permitan la calificación del socio y garante como: copias de cédulas y papeletas de votación, justificativos de ingresos, carta de pago del predio, carta de servicios básicos, croquis.
- La solicitud y demás formularios de crédito deberán ser elaborados y firmados en las oficinas del Centro Crediticio, salvo casos especiales debidamente comprobados: hospitalización, incapacidad física o lugares de trabajo fuera de la localidad. (En estos casos el ejecutivo de crédito receptorá las firmas fuera de la oficina)
- Hasta el 40% del ingreso familiar global podrá destinarse para pago de créditos.
- Toda la información económica del socio y garantes debe estar documentada.
- Se aceptará solicitudes de deudor y garantes con calificación actual “A” en central de riesgos, quienes reporten calificación “B” presentarán el respectivo justificativo.
- En casos especiales, se concederá créditos a socios que reporten calificación directa actual en la central de riesgos superior a “B” siempre y cuando internamente demuestren buen comportamiento crediticio y de acuerdo al análisis de la capacidad de pago y con una buena garantía.

RENOVACIONES

- Ordinariamente el socio podrá solicitar la renovación de un crédito una vez que hubiere cancelado en cuotas regulares o adicionales, por lo menos el (50%) del préstamo vigente, y haya transcurrido el (30)% del plazo original , sus pagos no registren mora mayor a 15 días por cuota,

Analizando la liquidez institucional, la capacidad de pago, el comportamiento del socio en el pago de obligaciones anteriores se podrá conceder renovaciones de crédito a los socios que solicitaren, sin considerar el porcentaje de cancelación del crédito vigente.

- Los créditos podrán ser renovados considerando el cumplimiento del socio en el pago del crédito vigente, que se justifiquen la emergencia y de acuerdo a la liquidez institucional.

VERIFICACION:

El domicilio se justificará con cartas de servicios básicos y /o cartas de impuesto predial.

En todos los microcréditos solicitados por primera vez se requerirá verificación realizada por el Oficial de Crédito se deberá adjuntar un informe técnico por escrito de la información recabada, esto es Balance General, Estado de Resultados, Flujo de Caja e indicadores financieros, para lo cual deberá solicitar al socio justificar debidamente sus ingresos y/o ventas. Se utilizarán los formatos siguientes: **ANEXO 4, ANEXO 5, ANEXO 6, ANEXO 7, ANEXO 8**

LIQUIDACION DE CREDITOS

La entrega de préstamos será de conformidad a las disponibilidades económicas del Centro Crediticio, de acuerdo al Flujo de Caja elaborado semanalmente.

Para la entrega de los Créditos iguales o inferiores a USD. 500, aprobadas por el Oficial de Crédito, se coordinará con Gerencia.

Para el desembolso de los créditos se tomará en cuenta la fecha de presentación de la solicitud y los montos solicitados.

La entrega de los préstamos se la realizará en la forma que determine la Gerencia de acuerdo a la disponibilidad de recursos del Centro Crediticio.

ARCHIVO

Una vez realizada la liquidación de créditos, los Oficiales entregarán al Mensajero los documentos de crédito para que archive en carpetas individuales y deberán estar debidamente ordenadas en los archivadores por número de socio y será responsable del custodio de las carpetas de crédito.

CAPITULO XI

CONTRATACIÓN DE ABOGADOS EXTERNOS

Art. 17.- De ser necesario, el Centro Crediticio contratará abogados sin relación de dependencia laboral para que ejerzan acciones judiciales de cobro de la cartera vencida mediante la suscripción del respectivo convenio.

Art. 18- El pago de los honorarios profesionales, costas judiciales, tasas y demás gastos que se ocasione para recaudar los créditos morosos serán de responsabilidad y cancelados por los socios deudores y/o sus garantes.

CAPITULO XII

DEL FONDO JUDICIAL

Art. 19.- Se asignará un fondo para gastos judiciales, destinado a sufragar los gastos que demande la tramitación de los procesos judiciales para la recuperación de la cartera en mora.

Art. 20.- El monto que se asigne para este fondo, responderá al flujo de actividades que deban cumplir los abogados externos. El monto asignado es de hasta USD. 200 para cada abogado.

Art.21.- Los abogados presentaran mensualmente a la Cooperativa el informe de gastos con los respectivos respaldos, hasta el 25 de cada mes.

Art. 22.- Los recibos, facturas y comprobantes de gastos deberán en lo posible cumplir con las disposiciones tributarias.

Art. 23.- El Jefe de Crédito recabará de los abogados los justificativos de los gastos realizados, incrementará a la cuenta de cada socio moroso y presentará a Contabilidad el informe respectivo para la reposición.

CAPITULO XIII

CASTIGO DE CREDITOS

Art. 24.- Definición: es el procedimiento mediante el cual se da de baja las cuentas de activo, el valor de los créditos que se encuentran vencidos, por un tiempo superior al establecido por los organismos de control, están provisionados en su totalidad y se transfieren a cuentas de orden.

Art. 25.- Antes de realizar el castigo de la cartera, el Centro Crediticio deberá emprender y dar prioridad con las acciones extrajudiciales y judiciales

Art. 26.- Todo crédito castigado debe ser reportado al Buró de crédito.

Art. 27.- El castigo del crédito no extingue la obligación ni se suspenden las acciones judiciales iniciadas, debe agotarse todas las instancias.

CAPITULO XIV

REESTRUCTURACION Y RENEGOCIACIÓN DE CREDITOS.-

Art. 28.- Se realizará reestructuración de cartera, cuando un socio por razones debidamente justificadas no haya podido cancelar su crédito en las condiciones

establecidas, previo el informe del departamento de crédito sobre las gestiones realizadas.

Art. 29.- La reestructuración se realizara únicamente por el monto adeudado y el plazo se establecerá de acuerdo al análisis de la capacidad de pago actual.

Art. 30 La Cooperativa podrá renegociar con el socio las condiciones de los créditos en mora, para facilitar la recuperación, cuando el socio justifique el desmejoramiento de su situación económica.

CAPITULO XV

RESPONSABILIDADES

Art. 31- La Comisión de Crédito, Gerencia y el personal del Departamento de Crédito, tienen la obligación de cumplir y hacer cumplir lo establecido en este reglamento.

Art. 32- Los Oficiales de Crédito son responsables que todas las solicitudes que pasan a los diferentes niveles de aprobación cumplan con todos los requisitos y se ajusten a las políticas de crédito vigentes, y que toda la información este ingresada al sistema.

Art. 33- Los Oficiales de Crédito son responsables de mantener bien archivados, organizados y actualizados los files de crédito, tanto de obligaciones vigentes como de canceladas.

Art. 34- El personal de Departamento de Crédito es responsable de mantener y preservar una cartera sana, con un adecuado análisis de riesgo y permanente gestiones de cobranza para lograr la meta institucional con índices aceptables de morosidad.

Art. 35- El Departamento de Crédito es responsable de precautelar todos los documento.

CAPITULO XVI

SANCIONES

Art. 36- Si cualquiera de los responsables del trámite de crédito incumple lo establecido en manuales, disposiciones y reglamentos se somete a las siguientes sanciones:

- Cuando el crédito no cumpla con las condiciones establecidas y requiera de corrección, el responsable asumirá los valores generados por el error.
- Llamadas de atención con copia a la carpeta cuando tenga más de tres errores consecutivos.
- Si reincide en los errores se enviará un memo con copia a la Inspección de Trabajo.

4.10.2. OPERACIONES DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Deberá tomarse en cuenta

- ❖ Que los controles sean flexibles
- ❖ Las desviaciones que tiendan a minimizar el tiempo entre el desvío del plan y su dirección, deberán ser reportadas.
- ❖ Los controles deben ser claros para poder ser usados en la toma de decisiones.

4.10.3. INTERPRETACIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS DE RESULTADOS

Los resultados serán sintetizados a los niveles respectivos.

Los controles deberán conducir a sí mismo a las detenciones de las desviaciones de las normas y a las acciones correctivas, como son:

Asumir los costos por correcciones de créditos.

Llamadas de atención con copia a la carpeta cuando los errores sean más de tres.

Si los errores son reincidentes, el envío de memo con copia a la inspección de trabajo.

Si los errores implican la inestabilidad del Centro Crediticio despido con visto bueno.

4.10.4. UTILIZACIÓN DE LOS RESULTADOS

Los datos de control deberán dar lugar a un sistema.

El control permitirá:

- Seguridad en las acciones en curso
- Corrección de los efectos
- Mejoramiento de lo obtenido
- Planeamiento general

4.11. AUDITORÍA INTERNA

Tendrá como objetivo mejorar la productividad de activos y gastos, eliminando operaciones que no agreguen valor para el mejor servicio a los clientes del Centro Crediticio.

- La auditoría contará con puntos fundamentales como:
- Verificar que el producto es el necesario y requerido por los clientes internos y externos.
- Determinar los procesos para adecuarlos a cambios estratégicos de la empresa y el entorno competitivo.
- Evaluar el desempeño de la empresa
- Comprometer al personal en los procesos de cambio y mejoramiento continuo

- Identificar oportunidades de mejora.

4.12. TÉCNICAS DE COBRANZA

El objetivo de cobranza es el control y recuperación de la cartera vencida, de tal manera que asegure una adecuada gestión para disminuir el riesgo y mantener la cartera dentro del margen razonable.

Para ello se realizará gestiones como:

- El momento en que este vencido el plazo, el ejecutivo deberá realizar cobranzas telefónicas, domiciliarias a deudor y garante, en caso que se niegue al pago se procede a la demanda con abogados.
- Establecer labores complementarias con cartas, comunicados a clientes a fin de que se acerquen a cancelar sus cuotas vencidas.
- Monitorear el portafolio de cartera, determinar su comportamiento y eficacia a través de reportes.

4.13. EQUIPO

El equipo básico requerido para el Centro Crediticio está formado por:

- Sistema contable de computación
- Computadoras e impresoras
- 4Mobiliarios de oficina

4.14. RECURSOS HUMANOS

El personal que laborará en el Centro Crediticio está formado por:

- Gerente general
- Cajera
- Dos asesores de crédito
- Auxiliar de servicios Guardia

4.15. EDIFICIO- OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL

El acondicionamiento del edificio donde funcionará el Centro crediticio será solo en la parte interior pues Fundación Social Cultural no cuenta con un edificio propio, y lo único que se puede realizar en el exterior es la colocación de un rótulo con el nombre del Centro Crediticio y una protección para la puerta.

En el interior se efectuará obras en relación a este tipo de actividad, que permitirán un óptimo funcionamiento y una buena presentación física.

Ver anexo.

CAPÍTULO V

5. ANÁLISIS ECONÓMICO

5.1. INVERSION DEL PROYECTO

El Proyecto de implementación de un Sistema Crediticio para la Fundación Social Cultural tendrá una inversión total de \$ 200.007.00. Distribuida en los siguientes rubros:

DATOS DE ENTRADA

CENTRO CREDITICIO FSC

DATOS INICIALES

INVERSION INICIAL	-200007,00	% APOORTE PROPIO	100%
APORTE PROPIO	-200007,00	% PRESTAMO	0%
PRESTAMO	0		
TASA INTERES	0%		
TASA DE DESCUENTO	8%		
PREMIO AL RIESGO	4%		
PLAZO CREDITO	5		
PERIODO DE GRACIA	-		
PLAZO DE PAGO	5		

ELABORADO POR: Autora

CÁLCULO DEL COSTO DE CAPITAL:

DESCRIPCIÓN	VALOR NOMINAL	%	TASA DE PONDERACIÓN	COSTO NETO
INVERSIÓN FINANCIERA	-	0%	9,21%	0%
INVERSIÓN PROPIA	- 200.007,00	100%	4,00%	4%
INVERSIÓN TOTAL	- 200.007,00	100%	COSTO CAPITAL	4%
TASA DE REDESCUENTO	COSTO CAPITAL	MÁS	INFLACIÓN	
TASA DE REDESCUENTO	4%		4%	
TASA DE REDESCUENTO	8%			

ELABORADO POR: Autora

Tasa de Redescuento = 4% + 4% = 8%

El presente cuadro indica el aporte propio, con la tasa de interés y el tiempo, el premio al riesgo por la inversión propia y una tasa de descuento calculada en función de la ponderación sobre el origen de financiamiento del capital. Los 207.000,00 son la inversión que requiere el proyecto, y está constituido por la inversión fija, diferida y el capital de trabajo, descrita en el cuadro de la inversión.

EQUIPO QUE SE VA ADQUIRIR:

SISTEMA CREDITICIO FSC			
EQUIPOS Y MUEBLES Y ENSERES			
4	Computadores	600,00	2.400,00
4	Impresoras	120,00	480,00
4	Modulares	150,00	600,00
6	Escritorios	150,00	900,00
6	Sillones	60,00	360,00
4	Archivadores	60,00	240,00
1	Teléfono Fax	120,00	120,00
	SUBTOTAL		5.100,00
	Instalación	-	-
	TOTAL		5.100,00

ELABORADO POR: Autora

GASTOS DE CONSTITUCIÓN:

SISTEMA CREDITICIO FSC	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Dirección Técnica	200,00
Gastos de Constitución	100,00
TOTAL	300,00

ELABORADO POR: Autora

INVERSIÓN TOTAL

INVERSIÓN FINANCIERA	-	0%	9,21%	-
INVERSIÓN PROPIA	200.007,00	100%	4,00%	4,00
INVERSIÓN TOTAL	200.007,00	100%		CK = 4%

ELABORADO POR: Autora

Como se manifestó anteriormente los 207.000,00 dólares constituyen la inversión fija, diferida y el capital de trabajo requerido para implementar el proyecto.

GASTOS ADMINISTRATIVOS:

SUELDOS ADMINISTRATIVOS

SISTEMA CREDITICIO FSC								
DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL	IESS	13°	14°	FDO. RES.	TOTAL
GERENTE	1	450	5.400,00	656,10	450	240	450	7.196,10
EJECUTIVO 1	1	300	3.600,00	437,40	300	240	300	4.877,40
CAJERO	1	250	3.000,00	364,50	250	240	250	4.104,50
ASISTENTE DE SE	1	240	2.880,00	349,92	240	240	240	3.949,92
TOTAL		1240	14.880,00	1.807,92	1240	960	1240	20.127,92

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: Autora

Los salarios consideran cada uno de los componentes de la remuneración unificada, para cada uno de los talentos humanos que requiere el proyecto.

GASTOS SALARIOS PROYECTADOS:

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIOS	18.887,92				
TOTAL	18.887,92	20.127,92	21.134,32	22.191,03	23.300,58

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: Autora

La proyección de salarios se la realiza en función de las últimas tasas salariales que han incrementado el gobierno nacional y que es de aproximadamente del 5% anual.

SUMINISTROS:

SUMINISTROS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CTO. UNITARIO	CTO. TOTAL
2	Tinta para impresora	15,00	30,00
10	Resma de papel boon	3,50	35,00
2	Grapadora	4,00	8,00
1	Perforadora	5,00	5,00
5	Cuaderno	2,00	10,00
200	Carpeta	0,15	30,00
8	Esferos	0,25	2,00
	TOTAL		120,00

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO POR: Autora

SERVICIOS BÁSICOS:

SERVICIOS BÁSICOS		
DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Energía Eléctrica	35,00	420,00
Servicio Telefónico	22,00	264,00
Agua Potable	13,00	156,00
TOTAL		840,00

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO POR: Autora

SERVICIOS BASICOS PROYECTADOS:

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERV. BÁSICOS	840,00				
TOTAL	840,00	873,60	908,54	944,89	982,68

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO POR: Autora

También considera la tasa inflacionaria del 4% anual, para la proyección de los servicios básicos, a pesar que en los últimos años no han tenido mayor variación.

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA PROYECTADOS:

DEPRECIAC. DE INSTAL. Y NAQUINARIA PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DEPREC. ACTIVOS	1.020,00				
TOTAL	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00	1.020,00

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO POR: Autor

La amortización se calcula de acuerdo al tipo de activo fijo, considerando los años de vida útil y el valor residual de cada uno.

AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN PROYECTADO:

AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AMORTIZ. GAST. CONST.	300,00				
TOTAL	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO POR: Autora

Los gastos de constitución se amortizan a los cinco años de vida que tiene el proyecto.

TOTAL DEPRECIACION PROYECTADA:

DEPRECIACIONES PROYECTADAS					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL DEPRE. PROYECTADA	1.080,00				
TOTAL	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00

FUENTE: Investigación directa
ELABORADO POR: Autora

La depreciación mantiene su valor en vista de que se trata de un costo fijo que se genera como consecuencia de desgaste que sufren los activos fijos por el uso que se hace de ellos.

TOTAL GASTOS OPERACIONALES:

GASTOS OPERA.	TOTAL
SALARIOS	18.887,92
SUM. DE OFICINAS	120,00
SERV. BÁSICOS	840,00
DEPREC. ACTIVOS	1.020,00
DEPREC. GAST. CONSTI.	60,00
GASTO PUBLICIDAD	300,00
GASTO ARRIENDO	900,00
GASTOS VARIOS	495,00
TOTAL	22.622,92

ELABORADO POR: Autora

Los gastos operativos para el primer año de funcionamiento del proyecto suman un total de 22.622,92, necesarios para iniciar y poner en marcha las actividades requeridas para su implementación.

CAPITAL DE TRABAJO:

CUADRO DE INVERSIONES					
DETALLE	CANTIDAD	VALOR U.	VALOR T	SUBTOTAL	INVERSIÓN
INVERSIONES FIJAS				-5100,00	
Instalaciones				0,00	
			0,00		
			0,00		
			0,00		
Maquinaria				-5100,00	
Equipo de computación	1	-2400,00	-2400,00		
Muebles y Enseres	1	-1500,00	-1500,00		
Equipos de Oficina	1	-700,00	-700,00		
Letreros y Rotulos	1	-500,00	-500,00		
			0,00		
INVERSIONES DIFERIDAS				-300,00	-300,00
Dirección Técnica	1	-200,00	-200,00		
Gastos de Constitución	1	-100,00	-100,00		
CAPITAL DE TRABAJO				-194606,88	-194606,88
Sueldos	12	-1573,99	-18887,88		
Alquiler Oficina	12	-75,00	-900,00		
Servicios Básicos (mensual)	12	-70,00	-840,00		
Gastos Generales	12	-76,25	-915,00		
Capital de Trabajo Operacional	12	-14422,00	-173064,00		
			0,00		
			0,00		
TOTAL INVERSION					-200006,88

ELABORADO POR: Autora

El capital de trabajo asciende a 194.606,88, aquí se incluye el valor de capital de trabajo operacional necesario para emprender la actividad crediticia, que la finalidad del presente trabajo y que representa el rubro más representativo con relación a los otros rubros requeridos.

CENTRO CREDITICIO FSC
ANALISIS DE CLIENTES PROYECTADAS

AÑOS	1	2	3	4	5
SOCIOS	200	260	338	439	571
INGRESOS					
Colocación	166.176,00	216.028,80	280.837,44	365.088,67	474.615,27
Interés Ganado 18%	29.911,68	38.885,18	50.550,74	65.715,96	85.430,75
TOTAL INGRESOS	29.911,68	38.885,18	50.550,74	65.715,96	85.430,75

ELABORADO POR: Autora

INGRESOS PROYECTADOS:

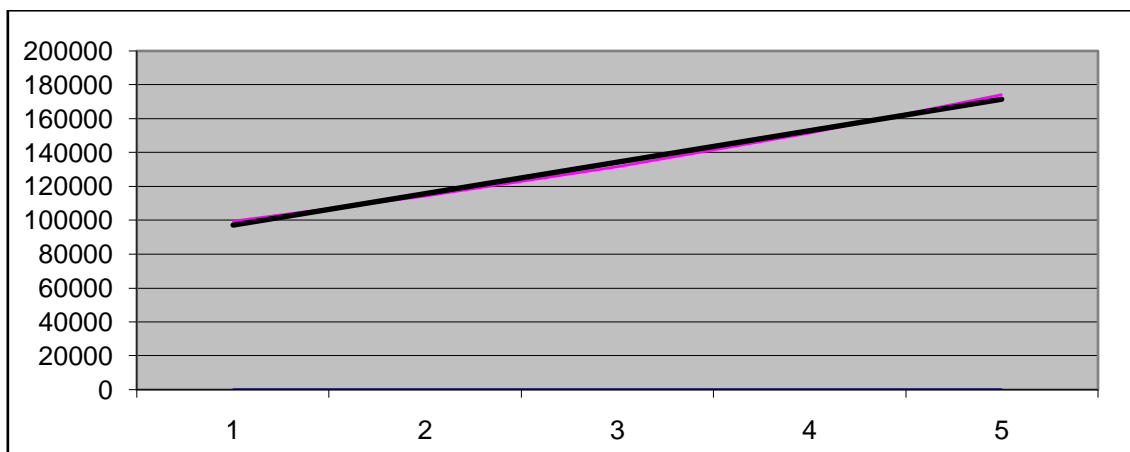
INGRESO MENSUAL			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Crédito Multiuso	1	20938,18	20938,18
Crédito Soporte	1	8973,50	8973,50
			29911,68

ELABORADO POR: Autora

INGRESOS PROYECTADOS		
Año	Mensual	Anual
2011	2.492,64	29.911,68
2012	3.240,43	38.885,18
2013	4.212,56	50.550,74
2014	5.476,33	65.715,96
2015	7.119,23	85.430,75

ELABORADO POR: Autora

GRAFICO DE ANALISIS DE VENTAS PROYECTADAS:



ELABORADO POR: Autora

El número de clientes con que inicia el proyecto es de 200, en vista de la aceptación establecida en la encuesta y se encuentran proyectadas a una tasa de crecimiento del 30% porque el mercado potencial es de 700 familias las que atiende la FSC, por lo que es seguro de que se contará con un porcentaje mayor de clientes, pero esto lo hacemos como medida de prevención sobre cambios externos que pueden generarse en el entorno económico de nuestro país y que incide de la misma manera en el entorno local.

CENTRO CREDITICIO FSC

ANALISIS DE COSTOS PROYECTADOS

COSTO DE OPERACIÓN

MANO DE OBRA:

CENTRO CREDITICIO FSC								
MANO DE OBRA								
DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL	IESS	13°	14°	FDO. RES.	TOTAL
GERENTE	1	450	5.400,00	656,10	450	240	0	6.746,10
EJECUTIVO 1	1	300	3.600,00	437,40	300	240	0	4.577,40
CAJERO	1	250	3.000,00	364,50	250	240	0	3.854,50
ASISTENTE DE	1	240	2.880,00	349,92	240	240	0	3.709,92
				0,00	0		0	0,00
TOTAL		1240	14.880,00	1.807,92	1240	960	0	18.887,92

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Autora

MANO DE OBRA PROYECTADA:

MANO DE OBRA DIRECTA PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
4 EMPLEADOS	18.887,92				
TOTAL	18.887,92	20.127,92	21.134,32	22.191,03	23.300,58

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: Autora

GASTOS GENERALES DE OPERACIÓN:

GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
Materiales indirectos	76,25	915,00
Mantenimiento	145,00	1.740,00
TOTAL		2.655,00

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Autora

GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN:

GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN PROYECTADO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS GENER. DE FABRIC.	2.655,00				
TOTAL	2.655,00	2.761,20	2.871,65	2.986,51	3.105,97

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: Autora

TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN:

TOTAL COSTOS PRODUC	TOTAL
Mano de obra	1.573,99
Costos indirectos	221,25
TOTAL	1.795,24

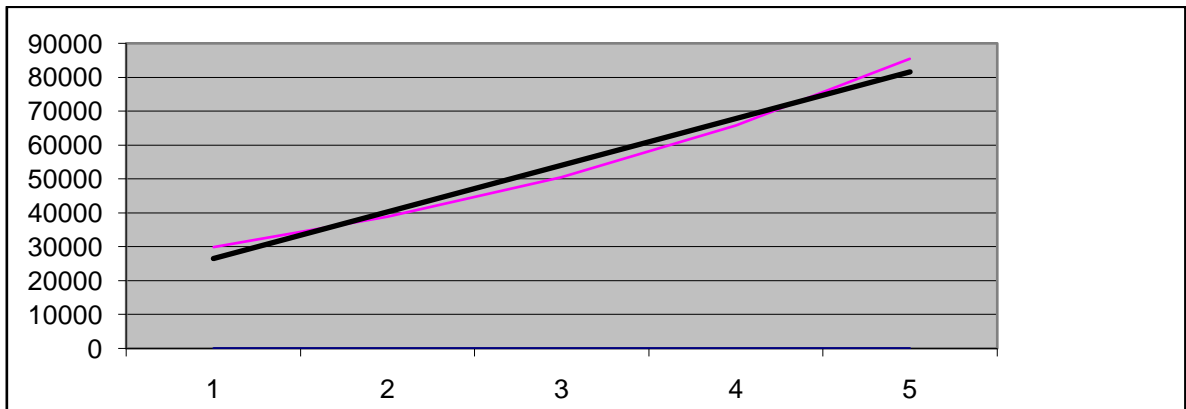
ELABORADO POR: Autora

COSTO DE VENTAS PROYECTADO:

COSTO VENTAS PROYECTADO		
Año	Mensual	Anual
2011	1.795,24	21.542,88
2012	1.867,05	22.404,60
2013	1.941,73	23.300,78
2014	2.019,40	24.232,81
2015	2.100,18	25.202,12

ELABORADO POR: Autora

GRAFICO DE COSTO DE VENTAS PROYECTADO



Por lo que el costo de ventas se le proyecta a la tasa unificada de todos los costos de producción y que es del 4% para cada año, de acuerdo a la tasa inflacionaria.

CUADRO DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS:

Cuenta	costo	vida util (años)	salvamento
Equipo de c	2.400,00	3	0
muebles y en	2.200,00	10	0

ELABORADO POR: Autora

DEPRECIACION DE MUEBLES:

MUEBLES		DEP. ANUAL	220,00
Año	valor	diferencia	
0		2.200,00	
1	220,00	1.980,00	
2	220,00	1.760,00	
3	220,00	1.540,00	
4	220,00	1.320,00	
5	220,00	1.100,00	

ELABORADO POR: Autora

EQUIPO DE C		DEP. ANUAL	800,00
Año	valor	diferencia	
0		2.400,00	
1	800,00	1.600,00	
2	800,00	800,00	
3	800,00	-	

ELABORADO POR: Autora

AMORTIZACIÓN DE GASTOS DE CONSTITUCIÓN:

AMORTIZACIÓN GASTOS DE CONSTITUCIÓN		
Monto	300,00	
Tiempo	5 años	
Val. Anual	60,00	
Año	valor anual	diferencia
0		300,00
1	60,00	240,00
2	60,00	180,00
3	60,00	120,00
4	60,00	60,00
5	60,00	0

ELABORADO POR: Autora

TOTAL DEPRECIACIÓN

DEPRECIACIÓN	TOTAL
EQUIPO DE C	800,00
MUEBLES	220,00
GASTOS CONSTITUC.	60,00
TOTAL	1.080,00

ELABORADO POR: Autora

PROYECCIÓN DE INGRESOS POR MEDIO DE REGRESIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS

ANIO	(Y _i)	Tiempo (X _i)	(3) Y _i X _i	(4) X _i ²	(5) x _i =X _i - \bar{x}	(6) y _i =Y _i - \bar{y}	(7) x _i ²	(8) x _i y _i	(9) \bar{x} _i	(10) u _i =Y _i - \bar{x} _i	(11) \bar{x} _i u _i	(12) u _i ²	(13) y _i ² =(Y _i - \bar{y}) ²
2011	29.911,68	1,0	29911,7	1,0	-2,000	-24187,182	4,0	48374,4	26525,0780	3386,6020	89829882,2050	11469073,1064	585019773,1
2012	38.885,18	2,0	77770,4	4,0	-1,000	-15213,682	1,0	15213,7	40311,9700	-1426,7900	-57516715,6763	2035729,7041	231456120,0
2013	50.550,74	3,0	151652,2	9,0	0,000	-3548,122	0,0	0,0	54098,8620	-3548,1220	-191949362,4372	12589169,7269	12589169,7
2014	65.715,96	4,0	262863,8	16,0	1,000	11617,098	1,0	11617,1	67885,7540	-2169,7940	-147298101,7147	4708006,0024	134956965,9
2015	85.430,75	5,0	427153,8	25,0	2,000	31331,888	4,0	62663,8	81672,6460	3758,1040	306934297,6232	14123345,6748	981687205,6

Sumatorias	270494,3	15,0	949351,9	55,0	0,000	0,000	10,0	137868,9	270494,310	0,0000	0,0000	44925324,2146	1945709234,4
	54098,86	3,000											

$$\beta_2 = \frac{\sum x_i y_i}{\sum x_i^2}$$

13787

$$\sigma^2 = \frac{\sum u_i^2}{n - 2}$$

14975108

ventas = 13787 + 12738 *Tiempo*

$$\beta_1 = \bar{Y} - \hat{\beta}_2 \bar{X}$$

12738

$$\text{var}(\hat{\beta}_2) = \frac{\sigma^2}{\sum x_i^2}$$

1497511

$$\text{var}(\hat{\beta}_1) = \frac{\sum X_i^2}{n \sum x_i^2} \sigma^2$$

8236309

$$r^2 = \frac{\hat{\beta}_2^2 \sum x_i^2}{\sum y_i^2}$$

1

$$t = \frac{\hat{\beta}_2}{ee(\hat{\beta}_2)}$$

11

$$ee(\hat{\beta}_2) = \frac{\sigma}{\sqrt{\sum x_i^2}}$$

1224

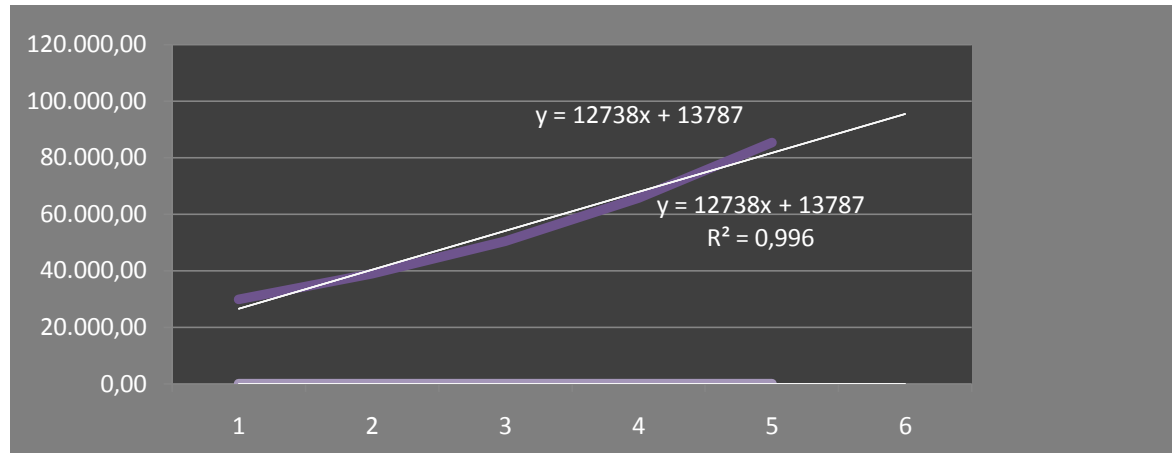
$$ee(\hat{\beta}_1) = \sqrt{\frac{\sum X_i^2}{n \sum x_i^2}} \sigma$$

2870

$$t = \frac{\hat{\beta}_1}{ee(\hat{\beta}_1)}$$

4

GRÁFICO DE PROYECCIÓN DE INGRESOS POR MEDIO DE REGRESIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS



La proyección de ingresos se comprueba a través del método de los mínimos cuadrados que nos permite determinar los residuales a través de la varianza de los errores y del error estándar de la regresión, donde la fracción de la varianza de Y explicada por X se llama R^2 , que es una medida de exactitud con que la línea estimada predice los datos, la misma que siempre estará entre 0 y 1, para nuestro caso se aproxima a 1 lo cual es favorable ya que si estuviera cerca de 0 los datos estarían dispersos alejándoles del valor real a los valores estimados.

En este caso la variable dependiente está constituida por los ingresos o ventas, ya que depende de la variable tiempo establecida por cada uno de los años que dura el proyecto, siendo B_1 y B_2 los parámetros del modelo, que representan el nivel de variación de las ventas cuando se aumentan los años, B_2 son las ventas autónomas y B_1 son la variación de las ventas cuando se incrementa el tiempo como variable independiente.

PROYECCIÓN DE COSTO DE VENTAS POR MEDIO DE REGRESIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS

AÑO	(Y _i)	tiempo (X _i)	(3) Y _i X _i	(4) X _i ²	(5) x _i =X _i - \bar{X}	(6) y _i =Y _i - \bar{Y}	(7) x _i ²	(8) x _i y _i	(9) \bar{X} _i	(10) \bar{X} _i	u _i =Y _i - \hat{Y} _i	(11) \bar{X} _i \hat{Y} _i	(12) \hat{Y} _i ²	(13) y _i ² =(Y _i - \bar{Y}) ²
2011	21.542,92	1,0	21542,9	1,0	-2,000	-1793,762	4,0	3587,5	21507,3380	35,5820	765274,1007	1266,0787	3217582,1	
2012	22.404,64	2,0	44809,3	4,0	-1,000	-932,042	1,0	932,0	22422,0100	-17,3700	-389470,3137	301,7169	868702,3	
2013	23.300,82	3,0	69902,5	9,0	0,000	-35,862	0,0	0,0	23336,6820	-35,8620	-836900,0899	1286,0830	1286,1	
2014	24.232,86	4,0	96931,4	16,0	1,000	896,178	1,0	896,2	24251,3540	-18,4940	-448504,5409	342,0280	803135,0	
2015	25.202,17	5,0	126010,9	25,0	2,000	1865,488	4,0	3731,0	25166,0260	36,1440	909600,8437	1306,3887	3480045,5	
Sumatori	116683,4	15,0	359197,0	55,0	0,000	0,000	10,0	9146,7	116683,410	0,0000	0,0000	4502,2954	8370751,0	
	23336,68	3,000												

$$\beta_2 = \frac{\sum x_i y_i}{\sum x_i^2} = \frac{915}{1501} \quad \sigma^2 = \frac{\sum u_i^2}{n - 2} = \frac{4502,2954}{13} = 346,3304$$

COSTO = 20593 + 915 Tiempo

$$\beta_1 = \bar{Y} - \hat{\beta}_2 \bar{X} = 20593$$

$$\text{var}(\hat{\beta}_2) = \frac{\sigma^2}{\sum x_i^2} = \frac{346,3304}{150} = 2,3089$$

$$\text{var}(\hat{\beta}_1) = \frac{\sum X_i^2}{n \sum x_i^2} \sigma^2 = \frac{825}{150 \times 1501} \times 346,3304 = 1,177$$

$$r^2 = \frac{\hat{\beta}_2 \sum x_i^2}{\sum y_i^2} = \frac{915 \times 1501}{8370751,0} = 0,164$$

$$t = \frac{\hat{\beta}_2}{ee(\hat{\beta}_2)} = \frac{915}{2,3089} = 396,33$$

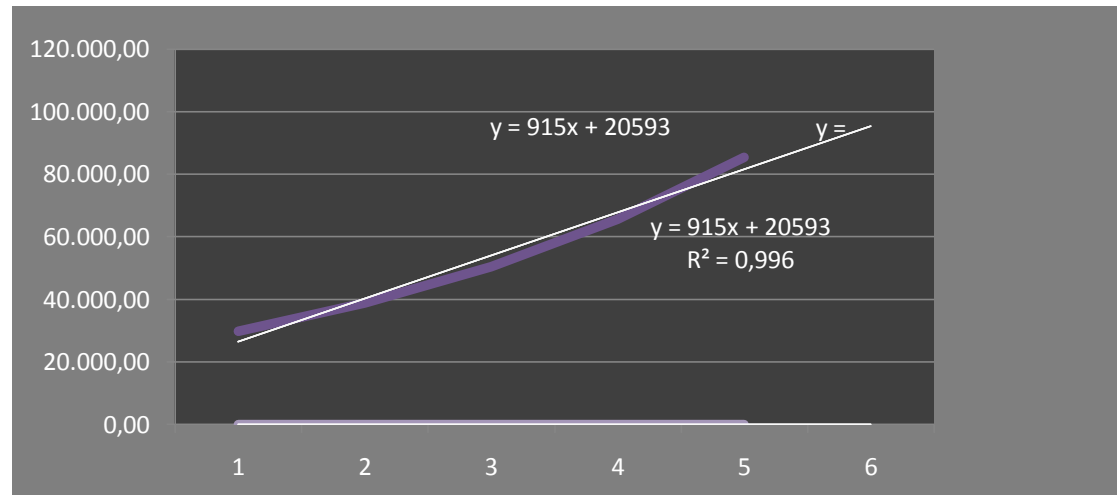
$$ee(\hat{\beta}_2) = \frac{\sigma}{\sqrt{\sum x_i^2}} = \frac{18,61}{\sqrt{150}} = 1,51$$

$$ee(\hat{\beta}_1) = \sqrt{\frac{\sum X_i^2}{n \sum x_i^2}} \sigma = \sqrt{\frac{825}{150 \times 1501}} \times 18,61 = 1,51$$

$$t = \frac{\hat{\beta}_1}{ee(\hat{\beta}_1)} = \frac{20593}{1,51} = 13638,41$$

717

GRÁFICO DE PROYECCIÓN DE COSTO DE VENTAS POR MEDIO DE REGRESIÓN DE MÍNIMOS CUADRADOS ORDINARIOS



De igual forma la proyección de los costos de ventas se comprueba a través del método de los mínimos cuadrados que nos permite determinar los residuales a través de la varianza de los errores y del error estándar de la regresión, donde la fracción de la varianza de Y explicada por X se llama R^2 , que es una medida de exactitud con que la línea estimada predice los datos, la misma que siempre estará entre 0 y 1, para nuestro caso se aproxima a 1 lo cual es favorable ya que si estuviera cerca de 0 los datos estarían esparcidos alejándoles del valor real a los valores estimados. Siendo la variable dependiente los costos de producción que están en función de la variable independiente que es el tiempo, considerando las B_1 y B_2 , que son los parámetros del modelo, que indican la variación que sufren los costos cuando aumenta el tiempo.

CENTRO CREDITICIO FSC
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

ESTADO DE RESULTADOS					
AÑOS	1	2	3	4	5
Ingresos	29911,68	38885,18	50550,74	65715,96	85430,75
Costo de Crédito	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos operacionales	22622,92	23914,58	24974,76	26087,46	27255,30
(-) Remuneraciones	18887,92	20127,92	21134,32	22191,03	23300,58
(-) Suministros de oficina	120,00	125,16	130,54	136,16	142,01
(-) depreciaciones y amortizaciones	1080,00	1080,00	1080,00	1080,00	1080,00
(-) Gasto Publicidad	300,00	312,90	326,35	340,39	355,02
(-) Gasto Arriendo	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
(-) Gasto Servicios Básicos	840,00	873,60	908,54	944,89	982,68
(-) Gastos Varios	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00
(=) beneficio antes de interés	7288,76	14970,60	25575,98	39628,50	58175,45
(-) aporte municipio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) beneficio neto	7288,76	14970,60	25575,98	39628,50	58175,45
40% de impuestos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
beneficio neto	7288,76	14970,60	25575,98	39628,50	58175,45

ELABORADO POR: Autora

El Estado de Resultados proyectados indica un crecimiento sostenido del beneficio neto, lo que a futuro permitirá la capitalización del proyecto, permitiendo poder expandir su mercado en vista de que cuenta con recursos generados como consecuencia de la actividad crediticia dirigida a las familias que son intervenidas por la FSC.

CENTRO CREDITICIO FSC

PUNTO DE EQUILIBRIO					
DETALLE	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
COSTOS FIJOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	19.007,92	20.253,08	21.264,86	22.327,19	23.442,59
GASTOS DE VENTA	300,00	312,90	326,35	304,39	355,02
ARRIENDO	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
DEPRECIACIONES	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
OTROS	495,00	495,00	495,00	495,00	495,00
TOTAL COSTOS FIJOS	21.782,92	23.040,98	24.066,21	25.106,58	26.272,61
COSTOS VARIABLES					
MANO OBRA DIRECTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIALES DIRECTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIALES INDIRECTOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
SERVICIOS BÁSICOS	840,00	873,60	908,54	944,89	982,68
TOTAL COSTOS VARIABLES	840,00	873,60	908,54	944,89	982,68
TOTAL COSTOS	22.622,92	23.914,58	24.974,75	26.051,47	27.255,29
VENTAS	29.911,68	38.885,18	50.550,74	65.715,96	85.430,75
PUNTO DE EQUILIBRIO %	0,75	0,61	0,48	0,39	0,31
VENTAS EN DÓLARES	22.412,32	23.570,52	24.506,66	25.472,84	26.578,33
CAPACIDAD DE EQUILIBRIO	0,97	0,98	0,98	0,99	0,99

ELABORADO POR: Autora

La capacidad de equilibrio para el primer año oscila en el 97% incrementándose un punto cada año, en la relación del costo variable sobre las ventas totales lo que se debe al incremento de cada uno de estos rubros. Se logran ventas superiores a las mínimas requeridas en cada uno de los años, puesto que cada año el porcentaje de equilibrio disminuye del 75% el primer año al 31% en el último año, lo que significa que de las ventas totales, el 75% es empleado para el pago de Costos Fijos y Costos Variables y el 25% es utilidad, en cuanto al último año es importante observar que el 31% de las ventas totales cubren los costos fijos y variables mientras que el 69% son utilidades.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

Punto de equilibrio = costo fijo / margen financiero

COSTOS FIJOS

Nombre de cuenta	Valor mensual en \$	Valor anual en \$
Sueldos Gerente	450,00	5.400,00
Recibidor	300,00	3.600,00
Financiero	250,00	3.000,00
Asistente	240,00	2.880,00
Gastos teléfono y luz	70,00	840,00
Gastos de funcionamiento	75,00	900,00
Depreciación	90,00	1.080,00
Amortización	340,2433	4082,92
Total costo fijo	1.475,00	21.782,92

COSTOS FINANCIEROS

Tipo de captación	Tasa de interés *)	Volumen de captación	% captaciones	Tasa pasiva Ponderada
Depósitos a la vista	0,02	0,00	0,00	0,00
Depósito a plazo fijo	0,06	0,00	0,00	0,00
Certificados de aportación	0,00	0,00	0,00	0,00
Prestamos de instituciones Financieras	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros	0,00	200.000,00	1,00	0,00
	Total	200.000,00	1,00	0,00

TASA PROMEDIO PONDERADA DE CREDITO

Tipo de crédito	Tasa de interés *)	Volumen de créditos	% Créditos	Tasa activa Ponderada
Crédito Multiuso	0,18	49.852,00	0,30	0,05
Crédito Soporte	0,18	116.324,00	0,70	0,13
Crédito consumo	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito emergencia	0,00	0,00	0,00	0,00
Total		166.176,00	1,00	0,18

COSTO DEL CRÉDITO A OTORGAR

Tasa activa ponderada	Tasa pasiva ponderada	Margen financiero
a	B	a-b
0,18	0,00	0,18

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costo fijo	Margen financiero	Volumen de crédito requerido	Volumen de crédito realmente invertido
a	b	a /b	
17.700,00	0,18	121.016,22	166.176,00

El punto de equilibrio financiero nos indica que para que el proyecto no gane ni pierda necesita colocar una cartera de 121.016,22 dólares, y el proyecto coloca 166.176,00 dólares, es decir, está sobre lo mínimo requerido, lo que asegura que el proyecto obtendrá utilidades las mismas que se encuentran especificadas en el Balance de Resultados Proyectado.

CENTRO CREDITICIO FSC
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	0	1	2	3	4	5
FUENTES DE INGRESOS :						

BENEFICIO NETO		7288,76	14970,60	25575,98	39628,50	58175,45
DEP. Y AMORT.		1080,00	1080,00	1080,00	1080,00	1080,00
FLUJO NETO OPERACIONAL	0	8368,76	16050,60	26655,98	40708,50	59255,45
INGRESOS FINANCIEROS :						
Aporte propio	-200007					
Financ. Bancos Inicial						
Prestamo Adicional	0					
OTROS INGRESOS	-200007	28831,68	37805,18	49470,74	64635,96	84350,75
TOTAL INGRESOS :	-200007	37200,44	53855,79	76126,72	105344,46	143606,20
EGRESOS DE FONDOS :						
-						
INVERS. FIJAS INIC.	-200007,00					
NUEVAS COMPRAS A. FIJOS						
COSTO MERCADERÍA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(fletes y sueldos)						
EGRESOS OPERACIONALES		22622,92	23914,58	24974,76	26087,46	27255,30
(No cons. en Result.)						
Préstamo Bancario		0,00	0	0	0	0
TOTAL EGRESOS	-200007,00	22622,92	23914,58	24974,76	26087,46	27255,30
FLUJO NETO FONDOS :	-200007,00	14577,52	29941,21	51151,97	79257,00	116350,90
-						
FLUJO DE CAJA						
ACUMULATIVO						
=						
tasa de descuento	8%					
valor actual neto	\$14.959,82					
tasa interna de retorno	10%					
costo beneficio	1,72					

	Flujo Efect.	-200007	37200,44	53855,79	76126,72	105344,46	143606,2
	fact actual	1	1,083	1,172889	1,270239	1,3756686	1,4898491
	Resultado	200007	34349,437	45917,21	59931,03	76576,917	96389,761
	sumatoria de flujos actualizados	513171,3558					
	Egresos	200007,00	22622,92	23914,58	24974,76	26087,46	27255,30
	fact.actualización	1	1,083	1,172889	1,270239	1,3756686	1,4898491
	Resul. Egreso actual	200007	20889,123	20389,47	19661,47	18963,478	18294
	Resul. Sumatoria de egresos actual		298204,53				
	B/C	513171,3558					
		298204,5316					
		1,720870414					

La obtención de un valor actual neto positivo es para aceptar la presente propuesta, ya que además se tiene una tasa de recuperación de la inversión del 10%, superior en 2 puntos a la tasa de descuento, lo que garantiza la viabilidad del proyecto dentro de los parámetros de evaluación.

Además la relación costo beneficio nos indica que por cada dólar invertido se obtendrá un dólar con setenta y dos centavos.

CAPÍTULO VI

6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

A continuación se presenta un análisis prospectivo de los impactos o huellas que en diferentes ámbitos generará el presente proyecto, mismo que fue construido bajo diagnóstico subjetivo y objetivo, para medir los diferentes impactos que este proyecto causará en la población.

Para realizar técnicamente el presente análisis se ha utilizado la siguiente metodología de diagnóstico.

Cuadro Nro. 6.1 Matriz de Impactos

CALIFICACIÓN	SIGNIFICADO
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

6.1. IMPACTO SOCIECONÓMICO

Cuadro Nro. 6.2 Impacto Socioeconómico

IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
1 Entrega de servicio financiero de calidad						x	
2 Estabilidad Económica familiar beneficiario						x	
3 Oportunidad laboral							x
TOTAL						4	3

ELABORADO POR: Autora

$$+4+3= 7/3 = 2,33$$

El resultado de este análisis económico es de 2 lo que demuestra una calificación positiva aceptable.

6.1.1. Entrega de servicios de calidad

Entregar servicios de calidad, desde el inicio de las operaciones crediticias será lo primero que se tenga en mente en el Centro Crediticio, en donde se apliquen todos los conocimientos de calidad total del servicio.

6.1.2. Estabilidad económica familiar del beneficiario

Con la creación del Centro Crediticio se podrá brindar estabilidad a sus socios, en donde ellos tendrán acceso a créditos, que le permitirá generar ingresos, ya que el 73% de la población encuestada utilizaría el dinero en creación y mejora de negocios.

6.1.3. Oportunidad laboral

Incrementar las oportunidades de trabajo, a la gente interesada en laborar, será una herramienta clave que el proyecto iría incrementando de acuerdo a la demanda de créditos.

6.2. IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro Nro. 6.3 Impacto Empresarial

IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
1 Imagen corporativa						x	
2 Posicionamiento del servicio						x	
3 Cobertura					x		
4 Competitividad					x		
TOTAL					+2	+4	

ELABORADO POR: Autora

$$+2+4= 6/4= 1,5$$

Los impactos empresariales tienen apariencia positiva con un coeficiente igual a 1.5, lo que equivale a una calificación aceptable.

6.2.1. Imagen Corporativa

El cambiar la imagen que han ofrecido las instituciones financieras a nivel local y nacional, ha sido uno de los retos que la mayor parte de instituciones han querido. Con el nuevo Centro Crediticio se podrá fomentar el cambio no solo de aspectos exteriores, sino también a nivel interior, buscando la mejor manera de ofrecer los servicios y que estos reflejen la imagen que el Centro quiere proyectar a sus clientes.

6.2.2. Posicionamiento del servicio.

A través de conocimientos en generación de recursos financieros se establecerá como estrategia el dar a conocer las características y bondades del Centro Crediticio, en la mente del consumidor potencial, como una de las pioneras en la provincia.

6.2.3. Cobertura

Abarcará la entrega de créditos tanto en el sector urbano, suburbano como también rural de la ciudad, a fin de captar clientes potenciales, como también clientes metas que aún no han sido atendidos, puesto que se ha visto que existe gran demanda en sectores rurales de Ibarra.

6.2.4. Competitividad

El ser mejores cada día será un lema del Centro Crediticio, en torno al resto de los oferentes de productos financieros existentes en la ciudad de Ibarra, para lo cual se programará capacitaciones constantes, como también aplicaciones de nuevas técnicas tanto para el área de crédito, así como para el área de atención al cliente.

6.3. IMPACTO EDUCATIVO Y CULTURAL

Cuadro Nro. 6.4 Impacto Educativo y cultural

IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de conocimientos						x	
Formación profesional						x	
Preservación de valores							X
TOTAL						4	3

ELABORADO POR: Autora

$$+4+3= 7/3= 2,33$$

Los impactos educativo y cultural tienen apariencia positiva con un coeficiente igual a 2.33, lo que equivale a una calificación aceptable

6.3.1. Generación de conocimientos

Quien trabaje con el Centro Crediticio, tenderá a desarrollarse no solo a nivel personal, sino también adquirirá conocimientos que le permitirá ampliar su campo profesional, sea cual fuere, mediante la capacitación a través de convenios con centros de transferencias tecnológicas que brindan los centros de educación superior y otros organismos, logrando adquirir nuevas enseñanzas y aprendizajes constantes. La capacitación será una de las políticas del Centro Crediticio tanto para sus empleados como para los socios.

6.3.2. Formación Profesional

Es importante que el Centro Crediticio logre tener en sus filas profesionales con formación financiera y sobre todo técnicas de alta competencia en sus conocimientos y habilidades.

6.3.3. Preservación de Valores

Todo trabajador al laborar en el Centro Crediticio, pondrá su énfasis en aplicar su ética y profesionalismo en hacer las cosas con honestidad, firmeza, conservando sobre todo los valores humanos y profesionales, recalando que los valores son: Compromiso, productividad, transparencia, honestidad, respeto, justicia social y equidad

6.4. IMPACTO AMBIENTAL

Cuadro Nro. 6.5 Impacto Educativo y cultural

IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo ecológico de los materiales						x	
TOTAL						2	

ELABORADO POR: Autora

$$+2= 2/1= 2$$

El impacto ambiental es de apariencia positiva con un coeficiente de 2 lo que equivale a una calificación aceptable.

6.4.1. Manejo ecológico de los materiales

El Centro Crediticio, será uno de los impulsores en el cuidado y protección del medio ambiente, es por ello que aprovecharán al máximo los recursos como el papel, uso de recursos energéticos, optimización de recursos hídricos y otros materiales existentes en el Centro Crediticio.

6.5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.5.1. CONCLUSIONES

- Las familias beneficiadas por la Fundación Social Cultural, son personas con baja y mediana calidad de vida, sin atención significativa de la banca privada en cuanto a generar proyectos que involucren cambios económicos en forma sustentada.
- Fundación Social Cultural (FSC) es un organismo sin fines de lucro que viene trabajando en Ibarra, con proyectos en las áreas de educación, salud, cultura, agrícolas y prevé implementar un Centro Crediticio dirigido a canalizar iniciativas locales de inversión con el fin de generar ingresos a los beneficiarios de esta institución.
- El mercado meta son las 600 familias que participan en el proyecto Creciendo con Nuestros Hijos de la Fundación Social Cultural.
- Las familias encuestadas se encuentran motivadas por la elaboración del presente proyecto y por las acciones que viene efectuando la FSC a favor de la población Ibarreña.

- Por sus condiciones sociales- económicos el acceso al crédito financieros es complicado en la estructura convencional (Cooperativas de Ahorro y Crédito, Bancos, otros)
- El Centro Crediticio a implantarse es una gran oportunidad para los beneficiarios de la Fundación Social Cultural de acceder a créditos y tener perspectivas de mejoras en sus condiciones económicas- sociales.
- El proyecto una vez presentado a la FSC será avalizado y presentado a la ONG internacional para la tramitación y obtención de recursos financieros necesarios para la operación del Centro Crediticio bajo los parámetros presentados en capítulo cuatro de este proyecto.

6.5.2. RECOMENDACIONES

- Que la Fundación Social Cultural haga los trámites correspondientes con el organismo internacional para que el proyecto se implemente y opere en forma sostenible.
- La estructura de finanzas deberá ser fuerte y ordenada para hacer circular la riqueza, el bienestar y la dignidad entre esta población.
- Que el Centro Crediticio funcione en la misma localidad que la fundación ya que el 77% piensa que es un lugar es aceptable para la operatividad del Centro.

BIBLIOGRAFIA

- BAIN, David, La solución a los problemas de las empresas. ME-GRAW-HILL. Madrid. 1997
- COORDINACIÓN DE INVESTIGACION U.T.N. 2005, Guía para el Diseño del plan de trabajo de Grado.
- CHIRIBOGA, Luis Sistema Financiero 1ra Edición Quito. Ecuador 2001
- CHIRIBOGA, Luis Diccionario financiero 5ta Edición Quito. Ecuador 2005
- GOMEZ López, Roberto.(2004) Evaluación científica y metodológica de la Economía.
- LAVAYAN, L, Metodología de la Investigación Científica (Quito 2001)
- MÜNCH, Lourdes, ANGELES, Ernesto 1996, Métodos y Técnicas de Investigación, editorial Trillas, México
- PEREZ, L; CAMPILLO, F Modulo 6 Contabilidad y Finanzas España
- RUIZ Limón, Ramón (2007) Historia y Evolución del Pensamiento Científico
- UVIDIA, L, Diseño de un Programa Crediticio de Apoyo a la Comercialización Agropecuaria y Artesanal de 19 comunidades del Proyecto de Desarrollo del Área MAQUIPURASHUN.

LINCOGRAFÍA

- <http://www.fundecooperacion.org/esp/oferta2.html>
- <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- http://www.insafocoop.gob.sv/pasos_para_la_consolidacion_de_una_cooperativa.html
- <http://www.esquel.org.ec/?til=codemic>
- <http://www.credycom.org/ES/attivita.php?id=3>
- <http://www.mailxmail.com/curso-economia-politica/sistema-bancario>
- http://www.ifb.edu.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=3&JER=57

http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/prj/region/pl/argentina/r225arbs.htm

http://www.financialtech-mag.com/000_estructura/index.php?ntt=5060&vn=1&idb=76

A

N

E

X

O

S

3. **¿De dónde se originan sus ingresos?**
- De su trabajo (propios)
 - De su cónyuge o persona/s que vive con usted
 - De otros, especifique.....
4. **¿Ha recibido algún tipo de crédito o ayuda económica de alguna ONG?**
- SI..... NO.....
5. **¿Si la respuesta es sí, para qué lo utilizó?**
- Capital de trabajo
 - Compra de Activo Fijo
 - Consumo
6. **¿Cuál fue el monto del crédito?**
- \$50 - \$100
 - \$101 – \$200
 - \$201 – \$300
 - \$301 en adelante
7. **¿Está usted de acuerdo en que exista un centro crediticio en la Fundación Social Cultural?**
- SI NO
- ¿Por qué?.....
8. **¿Si tuviera la oportunidad de obtener un crédito en esta modalidad usted aceptaría?**
- SI NO
- ¿Por qué?.....
9. **¿Qué monto pediría como crédito?**
- \$100 - \$250
 - \$251 – \$400
 - \$401 – \$1000

\$1001 en adelante

10. ¿En qué invertiría el dinero?

- Crear un negocio propio
- Aumentar el que existe
- Pago de deudas personales
- Mejoras en la casa

11. ¿Cuánto podría pagar mensualmente por un crédito otorgado en esta modalidad?

- \$15 - \$30
- \$31 - \$50
- \$51 - \$100
- \$101 en adelante

12. ¿Qué aspectos le gustaría que se consideren en cuanto a la otorgación de crédito?

- Monto
- Plazos
- Tasa de Interés.....
- Garantías
- Otros, Cuales.....

13. ¿Cree que la ubicación de la Fundación Social Cultural es la adecuada para una oficina que conceda créditos?

SI NO

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO 2

1.2. ENTREVISTA

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

**ENTREVISTA DIRIGIDA A PERSONAL ENCARGADO DE LA
CARTERA DE INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OTORGAN
CRÉDITOS MICROEMPRESARIALES EN LA CIUDAD DE IBARRA**

1. ¿Desde hace cuándo funciona esta Institución?
2. ¿Con cuántas personas comenzó a trabajar esta Institución?
3. ¿Cuál fue el número de clientes con los que contaba en ese entonces?
4. ¿Cuál fue el origen del dinero con el que comenzó a trabajar la Institución?
5. ¿Actualmente cuál es el número de clientes?
6. ¿Qué requisitos necesito para acceder a un crédito?
7. ¿Cuál el monto mínimo y máximo para dar crédito?
8. ¿Cuáles son los tipos de créditos que ofrece esta Institución?
9. ¿Cuál es el tiempo máximo que se demora para otorgar el crédito?
10. ¿A qué plazo son los créditos?
11. ¿Cuál es la tasa de interés activa que maneja?
12. ¿Quién aprueba los préstamos a otorgarse?
13. ¿De qué modo controlan la mora de su cartera?
14. ¿Cuál es la Demanda de créditos en relación al monto?
15. ¿Cuál es la Demanda de créditos en relación al plazo de pago?
16. ¿Cuál es la Demanda de créditos en relación al tipo de crédito?

ANEXO Nro. 3

**CENTRO CREDITICIO
" FUNDACIÓN SOCIAL CULTURAL "**

Ibarra , _____ de _____ del 201 _____

Yo, _____

autorizo a la Cooperativa de Ahorro y Crédito " San Antonio" Ltda. para:

1.- Cobro de costos por gestiones cobranza para micro créditos

DETALLE	DIAS DE ATRASO	VALOR USD
Llamada telefónica convencional	1 día	0.50
Llamada telefónica a celular	1 día	1.00
Primera notificación Socio	2 días	3.00
Segunda Notificación Garantes	5 días	4.00
Tercera Notificación Socio	10 días	5.00
Cuarta Notificación Garantes	10 días	5.00
Notificación Abogado	30 días	10.00
Trámite Judicial	60 días	10% de lo adeudado

f).....

C.I. _____

ANEXO NRO. 4
EVALUACIÓN SOCIO ECONÓMICA

Oficina:	MATRIZ	AGENCIA	Nº Socio
Nombre:			Fecha de la solicitud
DIRECCIÓN:			MONTO SOLICITADO:
DESTINO:			

INFORMACIÓN DE LA UNIDAD FAMILIAR
INGRESOS FAMILIARES

Detalle	Valor en dólares
Sueldo	
Sueldo del cónyuge	
Arriendos	
Apoyo económico de hijos	
Pensiones	
Remesas	
Otros	
(a) Total Ingresos	

GASTOS FAMILIARES

Detalle	Valor en dólares
Arriendos	
Alimentación	
Educación	
Transporte	
Salud	
Vestuario	
Luz, agua, teléfono	
Otros gastos mensuales	
(b) Total Gastos	

INFORMACIÓN FINANCIERA DEL NEGOCIO
VENTAS MENSUALES

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V.TOTAL
		(d) TOTAL VENTAS MENSUALES		
	%	TOTAL VENTAS AL CONTADO AL MES		
	%	TOTAL VENTAS A CRÉDITO AL MES		

COMPRAS MENSUALES

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V.TOTAL
		(e) TOTAL COMPRAS		
	%	TOTAL COMPRAS AL CONTADO AL MES		
	%	TOTAL COMPRAS A CRÉDITO AL MES		

GASTOS GENERALES DEL NEGOCIO

DETALLE	US \$	OBLIGACIONES FINANCIERAS
Arriendo		Detalle
Servicios Públicos (Luz, Agua, Teléfono)		Proveedores
Transporte (Flete, Combustibles)		Obligaciones financieras corto plazo (Saldo de deuda)
Deudas		Crédito con prestamista
Impuestos (Licencias)		
Gastos de Personal		Obligaciones financieras a corto plazo
Gastos de Mantenimiento		
Imprevistos		Total Obligaciones
Total Gastos Generales del Negocio		

DISPONIBLE

DETALLE	US \$	CUENTAS POR COBRAR	US \$
Efectivo		Detalle	
Saldo Cuentas Ahorro		Cuentas por cobrar mayores a 30 días (totales)	
Saldo Cuentas Corrientes		Cuentas por cobrar hasta 30 días	
Total Disponible		Total cuentas por cobrar	

**INVENTARIOS:
MATERIA PRIMA**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	C. UNITARIO	COSTO TOTAL
TOTAL			
PRODUCTOS EN PROCESO			
TOTAL			
PRODUCTOS TERMINADOS			
TOTAL			
	SUMA DE LOS TRES INVENTARIOS		

ANEXO 5

CENTRO CREDITICIO FSC			
EVALUACIÓN SOCIO – ECONÓMICA			
CÁLCULO DE CAPACIDAD DE PAGO Y CUOTA			
FECHA			
Nº. SOCIO		TIPO DE TRÁMITE	
NOMBRES		ORIGINAL RENOVACIÓN	
MONTO		MENSUAL	Nº. PRÉSTAMOS DÍAS MORA ÚLTIMO CRÉDITO
PLAZO			
TASA			
CUOTA OTRAS INST.			
CUOTA A PAGAR COOP.			
		%	
INGRESOS TOTALES			
EGRESOS TOTALES			
INGRESOS NETOS			
CÁLCULO COBERTURA DE GARANTÍA HIPOTECARIA			
VALOR AVALÚO COBERTURA			
ACTIVOS			
PASIVOS			
PATRIMONIO			
COMENTARIO:			
<p>(f) _____</p> <p>OFICIAL DE CRÉDITO</p>			