



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO COMUNAL PARA LAS COMUNIDADES DE LA PARROQUIA EUGENIO ESPEJO, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA: MARÍA ELENA CRUZ BUSTOS

DIRECTOR: ECONOMISTA RUBEN SANTACRUZ

IBARRA, ENERO 2014

RESUMEN

Las micro finanzas y en especial los microcréditos se han convertido en uno de los elementos de la política de desarrollo de muchas economías a nivel mundial como medida para el alivio de la pobreza; estos servicios surgen para atender las necesidades de financiamiento de pequeñas y medianas empresas especializándose en un mercado no atendido por la banca comercial, aprovechando incluso un ahorro que en la actualidad no se canaliza a las instituciones financieras formales.

Aprovechando esta oportunidad se plantea el Estudio de Factibilidad para la creación de un banco comunal para las comunidades de la Parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura, que se llevó a cabo en diferentes etapas, la primera de ellas el diagnóstico situacional, en la cual se llegó a la conclusión que en la parroquia de Eugenio Espejo se encuentran varias pequeñas empresas artesanales, comerciantes y una cantidad considerable de agricultores que demandan de este servicio. En el segundo capítulo se estructuran las bases teóricas, que constituyen la guía y fundamento para la creación de los bancos comunales recopilando experiencia de otras provincias, y ciudades de éste y de otros países. En la siguiente etapa se realiza el estudio de mercado cuyos resultados determina un 86 % de aceptación del proyecto de bancos comunales, y de la demanda no atendida con este tipo de servicio en los sectores rurales de la parroquia. Del estudio financiero a través de algunos de los principales indicadores, demuestra la viabilidad económica en la implementación de tres líneas de microcrédito propuestas por el banco comunal “San Francisco”, ya que se ha demostrado que generan beneficios para la institución y principalmente que aportan al desarrollo de las familias del sector.

ABSTRACT

Microfinance and microcredit in particular have become an element of development policy in many economies worldwide as a measure for the relief of poverty; these services emerge to meet the financing needs of small and medium enterprises specializing in a market not served by commercial banks, savings advantage that even today is not channeled formal financial institutions.

Taking this opportunity arises Feasibility Study for the creation of a community bank for the parish communities Eugenio Espejo, Otavalo, Imbabura Province, carried out in different stages, the first of these situational diagnosis in which concluded that in the parish of Eugenio Espejo found several small craft, traders and farmers considerable demand for this service. In the second chapter the theoretical structure, which constitute the guide and foundation for the establishment of village banks collecting experience from other provinces and cities in this and other countries. In the next stage is done the market research and the results determined by 86% acceptance of the proposed village banks, and unmet demand for this type of service in rural areas of the parish. Financial study through some of the main indicators demonstrates the economic feasibility in implementing microcredit three lines proposed by the communal bank "San Francisco", since it has been proven to generate profits for the institution and foremost they bring to family development sector.

AUTORÍA

Yo, María Elena Cruz Bustos, portadora de la cédula de ciudadanía nro. 100150648-2, declaro ser la autora del contenido expuesto en el presente informe de trabajo de fin de carrera, el mismo que no ha sido presentado para ningún otro grado, y que los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta se han hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.



María Elena Cruz Bustos

C.C. NRO. 100150648-2

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada María Elena Cruz Bustos, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BANCO COMUNAL PARA LAS COMUNIDADES DE LA PARROQUIA EUGENIO ESPEJO, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la Ciudad de Ibarra, a los 21 días del mes de Enero del año 2014.

Firma

A handwritten signature in blue ink, which appears to read "Rubén Santacruz", is written over a circular stamp. The stamp is partially obscured by the signature. Below the signature, the word "Economista" is printed in a small, dark font.

Economista

Rubén Santacruz

C.I.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, María Elena Cruz Bustos, con cédula de ciudadanía Nro100150648-2 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: "Estudio de factibilidad para la creación de un banco comunal para las comunidades de la parroquia Eugenio Espejo, cantón Otavalo, provincia de Imbabura", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora 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.

(firma):

Nombre: María Elena Cruz Bustos

Cédula: 100150648-2

Ibarra, a los 21 días del mes de enero del 2014



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA IDENTIDAD:	DE	100150648-2	
APELLIDOS NOMBRES:	Y	CRUZ BUSTOS MARIA ELENA	
DIRECCIÓN:	CALLE 26 DE JUNIO Y EUGENIO ESPEJO		
EMAIL:	elenacruz0409@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO:	062635106	TELÉFONO MÓVIL:	0998553279 0982805032

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Estudio de Factibilidad para la creación de un BANCO COMUNAL para las comunidades de la Parroquia Eugenio Espejo, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.
AUTOR (ES):	MARIA ELENA CRUZ BUSTOS
FECHA: AAAAMMDD	2014-01-21
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Econ. RUBEN SANTACRUZ

1. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, María Elena Cruz Bustos, con cédula de ciudadanía Nro.100150648-2, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

2. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad

Sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de enero del 2014

LA AUTORA:



(Firma).....

Nombre: María Elena Cruz B.

C.C.: 100150648-2

ACEPTACIÓN:



Nombre: Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

El momento en que el ser humano culmina una meta, es cuando se detiene a hacer un recuento de todas las ayudas recibidas, de las voces de aliento, de las expresiones de amor y comprensión; por eso y muchas razones más dedico éste triunfo estudiantil a mis queridos padres, a mi esposo, mis hijos quienes con su amor y comprensión me han brindado todo su apoyo sin escatimar sacrificio alguno. A Franklin y Gladys porque han sido los amigos, los compañeros fieles en el camino hasta aquí recorrido; y en general a todos que de una u otra manera contribuyeron para el logro de mi carrera.

María Elena

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi Virgen de Guadalupe por guiar mis pasos y ayudarme a superar los obstáculos que se me presentaron a lo largo del camino; a nuestra Universidad y especialmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, que mediante sus Autoridades y docentes nos brindan diariamente una sólida formación universitaria y lograron que culminemos con éxito una más de nuestras etapas académicas.

Al Economista Rubén Santacruz Director de Tesis, quien ha sido un pilar fundamental por su colaboración con su valioso conocimiento, comprensión y guía en el desarrollo del presente trabajo de grado.

María Elena

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación surge de la necesidad de implementar un servicio diferente al tradicional en lo relacionado al otorgamiento de microcréditos mediante la figura de Bancos comunales.

En la siguiente descripción se presentan los principales resultados:

Capítulo I: Mediante la realización de un estudio minucioso se identifica el sector a ser atendido, la razón de ser del proyecto y los principales objetivos a cumplir, mediante la aplicación de encuestas.

Capítulo II: Todo lo referente a las bases teóricas, que constituyen la guía y fundamento para la creación del banco comunal que deberá estar apegado al respeto y cumplimiento de leyes, reglamentos y mas disposiciones vigentes.

Capítulo III: La realización del estudio de mercado que determina la necesidad o no del proyecto, una vez estudiado a los posibles competidores, a la oferta existente y a la demanda potencial.

Capítulo IV: Todo lo relacionado al estudio técnico que hace mención a la administración, tipos de microcréditos, macro y micro localización, entre otros aspectos importantes.

Capítulo V: Que hace un análisis de toda la parte financiera que es la encargada de determinar si el proyecto es factible o no, en nuestro caso lo es.

Capítulo VI: Contiene la estructura organizacional, visión, misión, políticas, y valores del banco comunal, así como los procedimientos administrativos que sustentarán la gestión y la puesta en marcha del proyecto.

Capítulo VII: En este capítulo se trata uno de los temas más importantes del proyecto como son el análisis de impactos socioeconómico, comercial, ecológico, y ético que se afectarán con la puesta en marcha del banco comunal, que resultan positivos en todos sus aspectos.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN	ii
ABSTRACT.....	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
ÍNDICE GENERAL	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxii
CAPÍTULO I	24
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	24
Antecedentes	24
Objetivos	26
General.....	26
Específicos	26
Variables diagnósticos	27
Indicadores.....	27
Matriz de relación de diagnóstico	28
Análisis Socio - Económico	28
Actividades Económicas.....	44
Talento Humano.....	52

Estructura organizacional.....	55
Construcción de la matriz AOOR.....	58
Cruce estratégico.....	58
Identificación del problema	59
CAPÍTULO II.....	60
BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS	60
Qué es una cooperativa	60
Tipos de cooperativas	60
Bases legales	63
Servicio	63
Calidad.....	64
Credibilidad.....	64
Posicionamiento.....	64
Qué es un banco comunitario.....	65
Socio	66
Ahorro.....	67
Crédito	67
Interés.....	70
Impuestos	70
Organigramas.....	71
Contabilidad.....	71
Catalogo Único de cuentas.....	72
Estados financieros	72
Estudio de factibilidad	72

Concepto	72
Estudio de mercado.....	73
Estrategia	73
Demanda	74
Demanda potencial.....	74
La encuesta.....	74
El cuestionario	75
CAPÍTULO III.....	76
ESTUDIO DE MERCADO	76
Presentación	76
Identificación del servicio o producto y sus características	77
Investigación de mercado	78
Metodología de la investigación	78
Segmento de mercado	78
Cálculo de la muestra.....	79
Fórmula del cálculo.....	79
Diseño de instrumentos de investigación.....	81
Evaluación de la información	82
Características de los Demandantes	94
Análisis de la Demanda	95
Identificación de la Demanda	97
Identificación de la oferta	100
Oferta Actual.....	101

Balance DEMANDA - OFERTA.....	101
Análisis de competidores	102
Análisis de competidores internos	102
Análisis de Competidores Externos	102
Promoción y Publicidad.....	102
Estrategias	103
Estrategias para el producto o servicio	103
Estrategia de servicio	103
Estrategia de promoción.	104
Estrategia de publicidad.....	104
CAPÍTULO IV.....	106
4. ESTUDIO TÉCNICO	106
4.1. Introducción	106
4.2. Localización del proyecto	106
4.2.1. Macro y micro localización del proyecto.....	106
Ubicación de la planta.....	111
Diseño de instalaciones.....	112
Distribución de la planta	112
Flujo grama de proceso de concesión de microcréditos.....	113
Ingeniería del Servicio	114
Productos de Microcrédito	114
Microcrédito comercial.....	115
Tamaño del proyecto.....	115
Factores determinantes del proyecto.....	116

El Mercado.....	116
Disponibilidad de recursos financieros.....	116
Disponibilidad de mano de obra.....	116
Economías a escala.....	117
Disponibilidad de tecnología.....	117
Disponibilidad de insumos.....	117
CAPÍTULO V.....	119
ESTUDIO ECONÓMICO.....	119
Presupuesto de inversión.....	119
Activos fijos y diferidos.....	119
Capital de trabajo.....	120
Calculo del costo de oportunidad.....	121
Costo de oportunidad.....	121
CAPÍTULO VI.....	137
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	137
Nombre o Razón Social.....	137
Conformación jurídica.....	137
Base legal.....	137
Requisitos.....	138
Visión.....	139
Misión.....	139
Políticas.....	139
Valores.....	140
Estructura organizacional.....	140

Orgánico funcional.....	143
Estrategias de servicios	145
CAPÍTULO VII	147
IMPACTOS DEL PROYECTO.....	147
Impacto socio-económico.	148
Comercial.....	149
Ético	150
Ambiental.....	151
Impacto general.....	151
CONCLUSIONES	152
RECOMENDACIONES	154
BIBLIOGRAFIA	155
LINCOGRAFIA	156

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Servicios básicos	34
Cuadro 2 Sectores homogéneos	38
Cuadro 3 Densidad neta urbana	38
Cuadro 4 Establecimientos educativos y radio de influencia.....	42
Cuadro 5 Centros educativos	43
Cuadro 6 Precios de comercialización de especies pecuarias	46
Cuadro 7 Actores sociales.....	56
Cuadro 8 Actores políticos.....	57
Cuadro 9 Matriz AOOR.....	58
Cuadro 10 Cruce Matriz AOOR	58
Cuadro 11 Catálogo único de cuentas para uso de las entidades del sector	
Cuadro 12 Cuadro de criterios	79
Cuadro 13 Valores destinados para el ahorro	82
Cuadro 14 Donde coloca sus ahorros.....	83
Cuadro 15 Por qué coloca sus ahorros en ese lugar.....	84
Cuadro 16 Ha realizado créditos	85
Cuadro 17 Cantidad de dinero solicitada	86
Cuadro 18 Tipos de créditos	87
Cuadro 19 Qué institución prefiere	88
Cuadro 20 Conoce del servicio de bancos comunitarios	89

Cuadro 21 Desearía tener en su sector un banco comunal.....	90
Cuadro 22 Sabe qué es un crédito solidario	91
Cuadro 23 Está de acuerdo con el crédito solidario	92
Cuadro 24 Garantías a presentar	93
Cuadro 25 Características	94
Cuadro 26 Fuentes de financiamiento.....	95
Cuadro 29 Activos Fijos y Diferidos.	119
Cuadro 30 Capital de Trabajo	120
Cuadro 31 Datos de entrada	121
Cuadro 32 Demanda efectiva	122
Cuadro 33 Certificados y ahorros	123
Cuadro 34 Ingresos proyectados	124
Cuadro 35 Rol de pagos	124
Cuadro 36 Gastos suministros.....	125
Cuadro 37 Interés pagado.....	125
Cuadro 38 Costo de operación proyectado	126
Cuadro 39 Activos	126
Cuadro 40 Activos Valores	127
Cuadro 41 Tabla de amortización	128
Cuadro 42 Estado de pérdidas y ganancias	129

Cuadro 43 Costos fijos	130
Cuadro 44 Costo financiero	130
Cuadro 45 Tasa promedio	131
Cuadro 46 Costo del crédito a otorgar	131
Cuadro 47 Punto de equilibrio	131
Cuadro 48 Flujo de caja	132
Cuadro 49 Evaluación de la inversión Van y Tir.....	133
Cuadro 50 Tir (tasa interna de retorno).....	134
Cuadro 51 Periodo de recuperación	134
Cuadro 52 Ingresos y egresos	136
Cuadro 53 Ingresos y egresos actualizados.....	136
Cuadro 54 Impactos	147
Cuadro 55 Impacto socio-económico.....	148
Cuadro 56 Impacto Comercial	149
Cuadro 57 Impacto Ético	150
Cuadro 58 Impacto Ambiental	151

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Pobreza según NBI	29
Gráfico 2 Agua para el consumo humano.....	30
Gráfico 3 Tipo de servicio higiénico o escusado	31
Gráfico 4 Tipos de acceso a la luz eléctrica.....	32
Gráfico 5 Telefonía convencional y móvil.....	33
Gráfico 6 Tipo de disposición final de los desechos.....	35
Gráfico 7 Número de estudiantes y profesores por unidad educativa.....	43
Gráfico 8 Nivel de instrucción	44
Gráfico 9 Principales cultivos.	45
Gráfico 10 Establecimientos Económicos por sector.....	48
Gráfico 11 Turistas que visitaran el proyecto por ciudades	50
Gráfico 12 Población activa.	51
Gráfico 13 Distribución de la población activa.....	52
Gráfico 14 Número de familias por comunidad.....	54
Gráfico 15 Estructura de la población por género y edad.....	55
Gráfico 16 Porcentajes de ahorro	82
Gráfico 17 Donde coloca sus ahorros	83
Gráfico 18 Por qué coloca sus ahorros en ese lugar.....	84
Gráfico 19 Ha realizado créditos.....	85

Gráfico 20 Cantidad de dinero solicitada.....	86
Gráfico 21 Tipos de créditos	87
Gráfico 22 Qué institución prefiere.....	88
Gráfico 23 Conoce del servicio de bancos comunitarios	89
Gráfico 24 Desearía tener en su sector un banco comunal	90
Gráfico 25 Sabe qué es un crédito solidario	91
Gráfico 26 Está de acuerdo con el crédito solidario	92
Gráfico 27 Garantías a presentar	93
Gráfico 28 Mapa de Imbabura	109
Gráfico 29 Mapa de la Cuenca del Lago San Pablo.....	110
Gráfico 30 Planta a utilizar	111
Gráfico 31 Instalaciones del Banco Comunitario	112
Gráfico 32 Proceso de concesión de microcréditos	113

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Los microcréditos se han constituido en un instrumento efectivo y cada vez más utilizados en los programas nacionales para luchar contra la pobreza; constituyen préstamos destinados a financiar actividades a pequeña escala para personas que no pueden acceder a los servicios que otorga la banca tradicional. En la actualidad existen muchas instituciones dedicadas a las micro finanzas que brindan microcréditos a personas que solicitan pequeños montos para destinarlos a diferentes actividades entre ellas la creación de microempresas. Sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros son muchos pero los que son realmente atendidos son pocos.

Durante los últimos años las necesidades del microcrédito han tenido un acelerado crecimiento; las instituciones financieras reguladas y no reguladas tratan de ajustarse a las exigencias de los pequeños negocios ofreciendo nuevos productos financieros que se acoplen y cubran con sus necesidades.

Los Bancos comunales empiezan su trabajo a partir de 1986 en algunos países de América Latina, La metodología de crédito de Bancos Comunales como es conocida actualmente, es el resultado de un largo proceso de maduración que conlleva muchos cambios y ajustes de acuerdo a la dinámica del mercado, la economía local y cultural de cada región. Según citan muchos estudiosos y militantes de la metodología de Bancos Comunales, ésta se fue fundamentando a partir de la creación de grupos solidarios que surgieron en Asia y América latina, uno de los líderes de esta metodología, es John Hatch y FINCA INTERNACIONAL.

De la misma forma otra de las organizaciones que más desarrolló la metodología de Bancos Comunales es FREEDOM FROM HUNGER INTERNACIONAL con

su programa de CRÉDITO CON EDUCACIÓN, lo mismo que FINCA y PROMUJER tienen implementado el programa en varios países del mundo y con un éxito indiscutible.

Esta forma de créditos dirigidos a personas de escasos recursos ha dado buenos resultados en varios países del mundo especialmente Perú, Venezuela, Honduras, El Salvador, entre otros; en nuestro país en las provincias de Pastaza (cantón Puyo), Chimborazo, Azuay, etc., en donde estas instituciones tienen el apoyo directo de los gobiernos municipales en unos casos, de organizaciones no gubernamentales, instituciones religiosas, etc., que buscan todas implementar dichos bancos comunitarios en los sectores más abandonados y que son de difícil acceso para los bancos o cooperativas tradicionales; se considera entonces viable la creación de un modelo base para la instauración de bancos comunales en la parroquia Eugenio Espejo, del cantón Otavalo, provincia de Imbabura.

En el sector hace varios años en ciertas comunidades, organizaciones no gubernamentales como el CEPCU, VISION MUNDIAL trataron de implementar cajas comunales que buscaban incentivar a la gente a ahorrar y a la vez enseñarle a trabajar en grupo por medio de la entrega de créditos a quienes necesitaban aumentar o iniciar un negocio, pero lamentablemente estas iniciativas no dieron buen resultado por la falta de responsabilidad de ciertos dirigentes, por el desconocimiento del manejo de dinero y porque no se dio un seguimiento a las personas que solicitaron los créditos para un fin y su destino fue diferente. Ciertas organizaciones como el caso de Visión Mundial al no obtener los resultados esperados decidieron abandonar las áreas de operación y se instalaron en otro cantón de la provincia. Posteriormente y por gestión propia de algunos dirigentes, embajadas como la de Alemania, Canadá, etc., entregaron recursos económicos para que sean cedidos a moradores de las comunidades para mejorar su calidad de vida, incluso algunas de ellas donaron el total de los aportes a quienes lo solicitaron, pero al igual que las cajas comunales fracasaron por el mal manejo de fondos.

La propuesta de bancos comunales es una alternativa que al ser bien llevada logrará los objetivos planteados, porque permitirá con las experiencias anteriores corregir errores que se dieron en base a conocimientos de otros lugares que han logrado llevar adelante esta propuesta en nuestro país. Un Banco Comunal será un grupo de personas que en su gran mayoría son mujeres de la zona periférica de un sector, que se apoyan mutuamente a través de un trabajo solidario, tienen su propia estructura como ser: una junta directiva y una junta de vigilancia, que se reúnen una vez a la semana o cada quince días, para capacitarse, dar seguimiento al proceso organizativo, asimismo pagan la cuota de su préstamo, depositan el ahorro programado, informan y planifican actividades, intercambian experiencias y reciben asesoría y asistencia técnica de los encargados del programa de Bancos Comunales.

El presente estudio se realiza con la finalidad de conocer tanto los requerimientos de la población en el aspecto económico para mejorar su situación actual, como para de alguna manera dar solución a sus necesidades.

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico situacional de la parroquia Eugenio Espejo, para identificar la problemática del sector, mediante la identificación de los aliados, oponente, oportunidades y riesgos.

1.2.2. Específicos

- a) Efectuar un análisis socio-económico de la parroquia Eugenio Espejo.
- b) Establecer las principales actividades económicas del sector.
- c) Determinar las características del talento humano que labora en la parroquia Eugenio Espejo.
- d) Identificar los sistemas de organizacionales existentes.

1.3. Variables diagnósticos

- a) Socio - económico
- b) Actividades económicas
- c) Talento humano
- d) Organización

1.4. Indicadores

- **Socio - Económico**

Infraestructura y Servicios Básicos

Vivienda

Salud

Educación

- **Actividades Económicas**

Primaria

Secundaria

Terciaria

PEA

- **Talento Humano**

Población

Densidad poblacional

Estructura Poblacional

- **Estructura Organizacional**

Organizaciones

Funciones

1.5. Matriz de relación de diagnóstico

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADOR	TÉCNICA	FUENTES
Efectuar un análisis socio-económico de la parroquia Eugenio Espejo.	Socio – económico	Infraestructura y Servicios Básicos Vivienda Salud Educación	Secundaria	Gobierno Descentralizado de Otavalo INEC
Establecer las principales actividades económicas del sector.	Actividades Económicas	Primaria Secundaria Terciaria PEA	Secundaria	Gobierno Descentralizado de Otavalo INEC
Determinar las características del talento humano que labora en la parroquia Eugenio Espejo.	Talento Humano	Población Densidad Estructura	Secundaria	Gobierno Descentralizado de Otavalo INEC
Identificar los sistemas de organizacionales existentes.	Estructura Organizacional	Organización Social y Política	Secundaria	Gobierno Descentralizado de Otavalo INEC

1.5.1 Análisis Socio – Económico

Infraestructura y Servicios Básicos

La parroquia de Eugenio Espejo cuenta con una buena infraestructura de acceso a su territorio como es la vía panamericana por la cual circulan aproximadamente entre 1.500 y 3.000 vehículos diarios mientras que en los días de feriado llegan hasta los 30.000 vehículos diarios (según datos de Pana vial). Pero en cambio dentro de la parroquia más del 75% de las vías son de tierra, un 15% están empedradas y apenas un 10% están adoquinadas, en especial dentro del sector urbano de la parroquia.

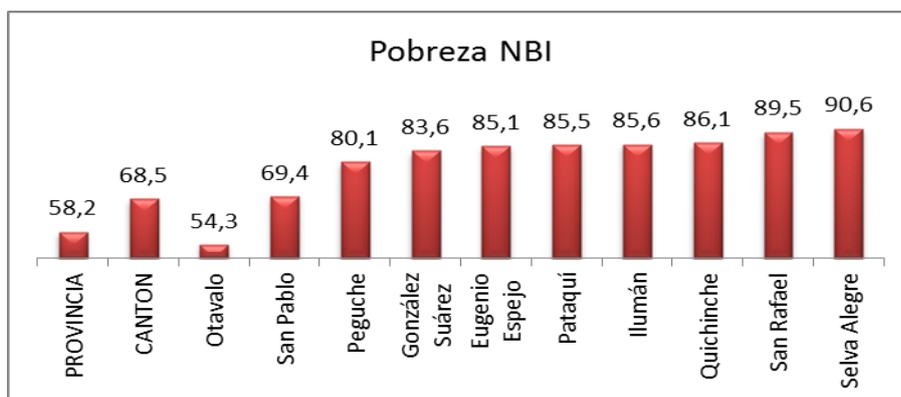
En cuanto a infraestructura educativa y de salud, la parroquia cuenta con lo básico, por lo que requieren ser atendidos con mejoras para poder ofrecer servicios de calidad.

Respecto al acceso de la población a varios servicios como agua, luz, teléfono y alcantarillado no es buena por lo que requiere una atención urgente para mejorarlos, especialmente en lo que respecta a la calidad del agua pues no es potable sino que cuenta con un tratamiento simple de cloración.

El NBI (Necesidades Básicas Insatisfechas) está definido como el número de personas u hogares que viven en condiciones de pobreza expresados como el porcentaje del total de la población en un determinado año. Se considera pobre a una persona si pertenece a un hogar que presenta carencias persistentes en la satisfacción de sus necesidades básicas incluyendo: vivienda, salud, educación y empleo. De las 9 parroquias rurales del cantón Otavalo, la Parroquia Eugenio Espejo es la sexta más pobre (después de Selva Alegre, San Rafael, Quichinche, Ilumán y Pataquí), con un 85,1% de la población ubicada en la definición de pobreza NBI.

Sin embargo, la diferencia entre los índices de las demás parroquias rurales no son significativos, excepto por la parroquia San Pablo que se encuentra en una aparente mejor situación. En el caso de las parroquias que forman parte de la ciudad de Otavalo es diferente por cuanto reciben la mayor atención de las autoridades para solucionar sus necesidades de acceso a los servicios básicos seguido de otros factores (actividades productivas, educación, acceso a fuentes de trabajo, etc.) que la ubican como las menos pobres del cantón.

Gráfico 1 Pobreza según NBI



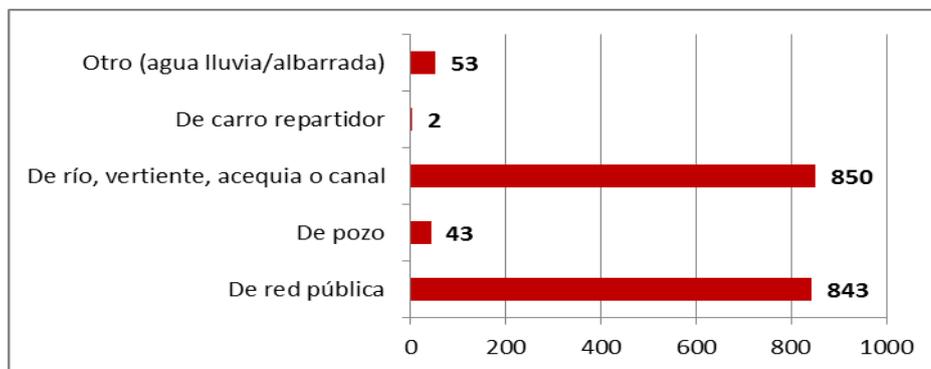
Fuente: SIISE 2001

Agua para el consumo humano

El acceso al agua para consumo humano es un problema crítico dentro de la parroquia. En base a los datos obtenidos en los talleres comunitarios, aproximadamente el 80% de la población tiene acceso al agua, sin embargo en

cuanto a su calidad existen requerimientos de potabilización urgentes pues el servicio actual ofrece agua clorada. Esta información está basada en el número de acometidas registradas por las Juntas Administradores de Agua de cinco comunidades lo cual sirve de referencia para la parroquia. El agua proviene directamente de la laguna y vertientes del volcán Mojanda y llegan a los hogares por procesos de captación y entubamiento simples. En cuanto a la salud, este es un asunto muy importante pues el agua entubada clorada no es suficiente para garantizar el bienestar de la población lo cual se ve reflejado en los datos de tratamientos de enfermedades que el sub-centro de salud de la parroquia posee.

Gráfico 2 Agua para el consumo humano



Elaborado por equipo consultor según datos del INEC 2010

Pero basándonos en los datos oficiales del INEC 2010, solo el 47% de la población tiene acceso al agua por red pública mientras que el resto de la población se abastece por otras formas según el gráfico adjunto. De esto se puede notar que un número similar de familias se abastece de agua a través de las vertientes, en especial aquellas que habitan en las comunidades de Pucará de Velásquez, Pucará Desaguadero, Cuaraburo y Calpaquí. Evidentemente que esto puede ocasionar problemas de salud pues el consumir agua de vertiente no significa que sea pura, al contrario pueden tener alguna fuente de contaminación.

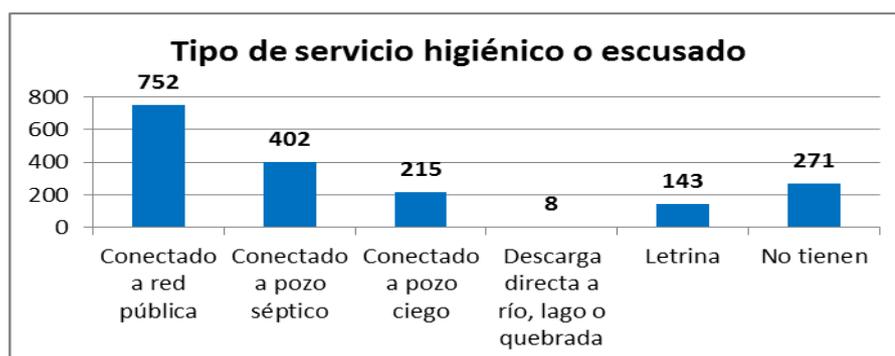
Alcantarillado

De las doce comunidades, seis casi (Pucará Desaguadero, Pucará Alto, Pivarinci, Cuaraburo, Chuchuí, Pucará de Velásquez) no tienen alcantarillado, lo cual ha

ocasionado graves problemas de salud. Estimativamente, solo el 80% de la población tiene este servicio por lo que las aguas servidas (lavandería, duchas, cocina) son descargadas en los terrenos cercanos o en los caminos mientras que las excretas son dispuestas en letrinas y pozos sépticos o directamente en el campo (chacras, quebradas, zanjas). Por el contrario, el casco parroquial si dispone del servicio de alcantarillado y sus aguas servidas se conecta a la red de alcantarillado de la ciudad de Otavalo.

De manera general, la mayoría de las tuberías ya han cumplido con su vida útil por lo cual es urgente también el cambio de los mismos y con una mayor capacidad de carga pues en el futuro próximo se desea colocar recolectores de aguas lluvia.

Gráfico 3 Tipo de servicio higiénico o escusado



Fuente: INEC 2010

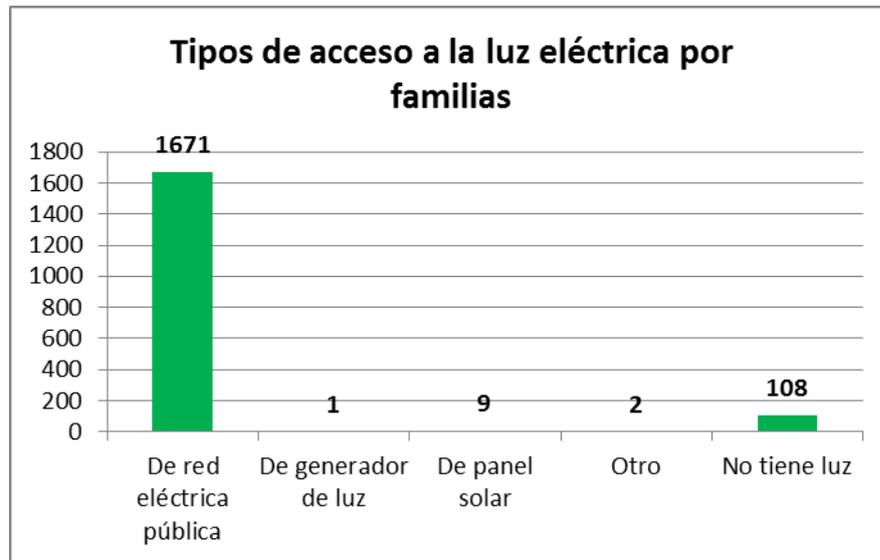
Uno de los datos que nos puede servir para identificar y validar los datos obtenidos en los talleres comunitarios es el ofrecido por el INEC 2010 en la cual se hace referencia a la disposición final de las excretas ya sea por red pública de alcantarillado o por otros medios. En el gráfico anterior se detalla el número de familias censadas y los datos obtenidos en ellos.

Luz eléctrica

De acuerdo a los datos obtenidos en los talleres comunitarios, cerca del 95% de los hogares dispone del servicio de luz eléctrica, mientras que el 5% carece de este servicio debido a su ubicación distante de las zonas de aglomeración. El

alumbrado público, por el contrario, se limita a las calles principales de algunas comunidades e ingreso del sector urbano de la parroquia, lo cual ha generado el reclamo de la población para que se cubra el 100% de este servicio.

Gráfico 4 Tipos de acceso a la luz eléctrica



Fuente: INEC 2010

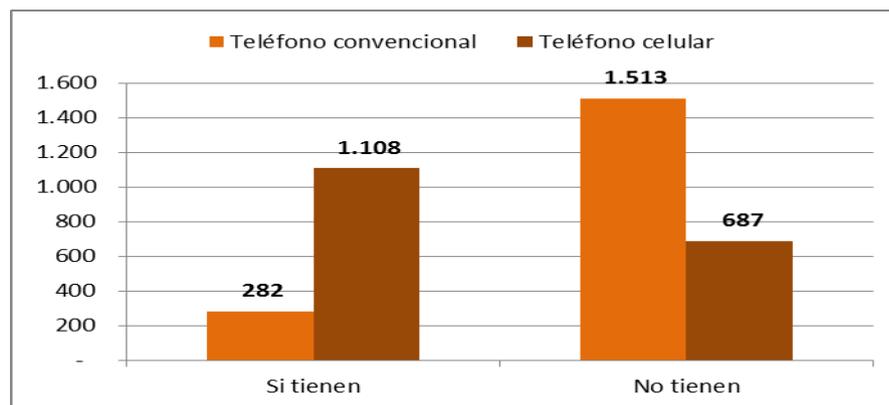
Según datos del INEC 2010, el 6% (108 familias) de la población aún no tiene acceso al servicio de energía eléctrica lo cual es muy similar a los datos obtenidos en los talleres comunitarios. Esto se puede entender por cuanto varias casas están aún alejadas de las redes del tendido eléctrico lo cual dificulta su acceso. Esperamos que en el corto tiempo, se pueda solucionar esta situación.

Uno de los problemas es también que varios postes de alumbrado público no tienen los focos u otros que se hallan quemados y no han sido reemplazados oportunamente lo cual ha creado mayor inconformidad en la población quien se siente insegura en horas de la noche y madrugadas. De hecho, el servicio de alumbrado público sólo sirve en un 40% mientras que falta más de la mitad (60%) para dotar al 100% con este importante servicio.

Telefonía convencional y móvil

En base a los datos obtenidos en los talleres comunitarios, se estima que el servicio de telefonía convencional cubre solo al 15% de la población de la parroquia, en su mayoría al casco urbano. Mucho se debe, según los mismos habitantes, a la falta de gestión para solicitar nuevas líneas a la empresa responsable. No obstante, de acuerdo a la información obtenida en las mismas reuniones comunitarias, más del 90% de la población dispone de telefonía móvil y es común que, dentro de una misma familia, exista más de dos equipos celulares (padres y madres de familia) llegando incluso a que los niños y jóvenes posean más de una unidad móvil.

Gráfico 5 Telefonía convencional y móvil



Fuente: INEC 2010

Según los datos del INEC 2010, en la parroquia existe un escaso nivel de acceso al servicio de telefonía convencional (1.513 familias) mientras que a la telefonía celular acceden 1.108 familias. Esto muestra que las familias de Eugenio Espejo prefieren este servicio lo cual se debe a factores como la accesibilidad permanente y control del equipo celular.

Cuadro 1 Servicios básicos

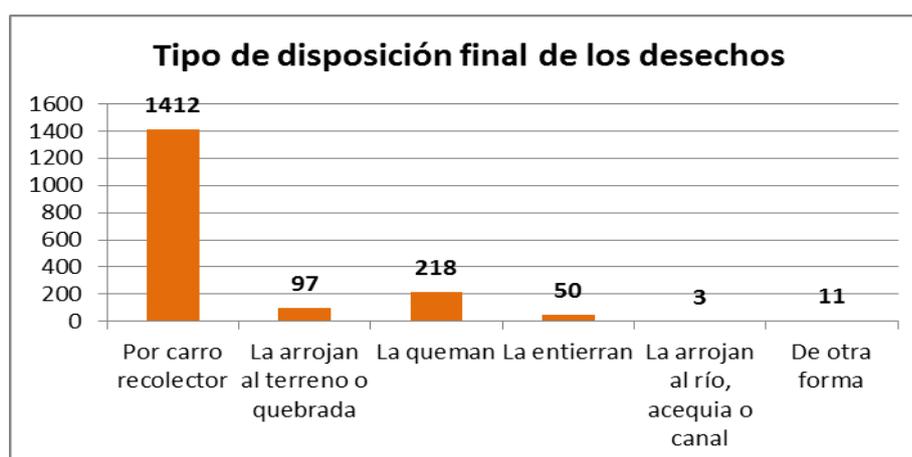
<i>COMUNIDAD</i>	<i>FAMILIAS</i>	<i>AGUA</i>	<i>ALCANTARILLADO</i>	<i>LUZ ELÉCTRICA</i>	<i>TELÉFONO</i>
Calpaquí	400	Entubada	Si tienen	380 familias tienen	Móvil y convencional
Chuchuquí	300	Entubada	200 letrinas 300 alcantarillado	Todos tienen luz	Móvil y convencional
Pucará de Velásquez	400	Entubada	75 letrinas 25 alcantarillado	Todas las familias tienen luz	Móvil y convencional
Pucará Desaguadero	130	Entubada	10 letrinas No tienen alcantarillado	Todas las familias tienen luz	Móvil y convencional
Puerto Alegre	128	Entubada	Si alcantarillado	Solo 95 familias tienen luz	Móvil y convencional
Censo Copacabana	45	Entubada	Si alcantarillado	Tres familias no tienen luz	Móvil y convencional
Mojandita de Avelino	45	Entubada	5 letrinas 95 alcantarillado	Tres familias no tienen luz	Móvil y convencional
Cuaraburo	110	Entubada	60 letrinas 50 ninguno	Solo 90 familias tienen luz	Móvil y convencional
Arias Pamba	98	Entubada	65 alcantarillado	85 familias tienen luz	Móvil y convencional
Huacsara	135	Entubada	135 alcantarillado	Solo 90 familias tienen luz	Móvil y convencional
Pucará Alto	150	Entubada	No alcantarillado	30 familias no tienen luz	Móvil y convencional
Pivarinci	150	Entubada	No alcantarillado	94 familias tienen luz	Móvil y convencional
Sector urbano	271	Entubada	Si alcantarillado	El 100% de la población tiene luz	Móvil y convencional

Fuente: Talleres Comunitarios 2011

Recolección de desechos sólidos

El tema de los desechos sólidos es un problema en la mayoría de las comunidades y los centros urbanos de varias parroquias y Eugenio Espejo no es la excepción. El vehículo recolector trabaja dos días a la semana: martes y viernes con un recorrido rápido y limitado a una pequeña parte de las comunidades. La queja generalizada de la población es que el recolector transita únicamente por las vías principales sin adentrarse por otras calles. Por lo tanto, no existe el espacio ni tiempo suficiente para una organizada y eficiente recolección de los desechos. Así, muchos de los desechos se quedan en las mismas comunidades generando mayores problemas de contaminación.

Gráfico 6 Tipo de disposición final de los desechos



Fuente: INEC 2010

Según los datos del INEC 2010, en Eugenio Espejo hay un buen nivel de recolección de desechos por cuanto 1.412 familias reciben el servicio. Pero el resto de la población que no puede recibirlo, obviamente van a disponer de los desechos de una u otra manera para no tenerlo dentro de sus casas. Esta situación evidentemente genera problemas de insalubridad, pues debido a un deficiente servicio de recolección de los desechos, los moradores botan todo desperdicio en las chacras y quebradas provocando graves problemas de contaminación, sea de las fuentes de agua, terrenos y quebradas.

Vivienda

La mayoría de los hogares cuenta con vivienda propia, aunque sus características dependen de la capacidad económica familiar. Por ejemplo, debido a la falta de recursos para independizarse, es común que en la cultura local, las nuevas familias (recién casados) vivan en la casa de sus familiares, generando potenciales problemas de hacinamiento. El rápido crecimiento poblacional y la necesidad de vivienda han generado problemas de urbanización desordenada, construcciones informales y sin planificación. Por ejemplo, es evidente que varias edificaciones son susceptibles a desastres naturales como terremotos y deslaves (Pucará Alto, Pucará Desaguadero). No existe una política local o normativa para el control del crecimiento urbano.

Es importante mencionar que en los últimos años, la creciente actividad comercial y la migración han permitido que varias familias obtengan un mejor nivel económico y capacidad de construcción de sus propias viviendas. Sin embargo, el diseño de las nuevas construcciones responde a estilos foráneos que ocasionan un disturbio a la arquitectura tradicional local. Asimismo, existe un proceso de diferenciación social acelerado como consecuencia de una mejor capacidad adquisitiva de un segmento de la sociedad.

El área urbana de la parroquia de Eugenio Espejo se establece a partir de la actualización catastral realizada mediante un convenio entre la Asociación de Municipalidades del Ecuador AME y el Gobierno Municipal de Otavalo GMO a partir del año 2004.

Dicha área urbana comprende de un sector identificado por los barrios: Eugenio Espejo y Brasilia con una superficie de 36,74 has, del total parroquial de 2958,00ha, o sea el 1,28% de la superficie total, siendo unas de las parroquias con el área urbana menos extensa conjuntamente con Pataquí.

Para el presente análisis, la unidad geográfica menor de estudio será la manzana, con los siguientes atributos urbanos

- COS (coeficiente de ocupación de suelos) – CUS (Coeficiente de uso de suelo)
- Parcelario
- Implantación
- Alturas de edificación
- Usos de Suelo
- Niveles de ocupación

Para identificar este nivel de análisis partiremos desde la zonificación y sectorización parroquial.

Tomando en cuenta dos niveles identificados a nivel macro, se pueden establecer dos sectores en la Parroquia de Eugenio

- **Sector Urbano**, definida territorialmente por 1 zona y 1 sector, ya mencionados, se lo define esta área por tener una concentración poblacional y edificada, servicios básicos completos, uso de suelo mixto y rendimientos óptimos de ocupación del suelo.

Se establecen las siguientes áreas netas de lotes y vías, tomando en cuenta que para identificar el área destinada para la vivienda en los lotes, se estable el COS municipal del 70% y un CUS de 2 pisos promedio para la parroquia, y se logra establecer un área neta de: 537,86hab/has. Siendo una densidad alta ya que se entiende que por cada 10000,00 m² o una manzana aproximadamente con edificaciones que van desde 1 a 2 plantas se ubican 537 habitantes aproximadamente.

Cuadro 2 Sectores homogéneos

SECTORES	SECTORES HOMOGENEOS												
	Lotes								Vías			Area tl	
	# Mz	# Lotes	m2	Cos	Cus	A edificada	has	%	m2	has	%	m2	has
S1	30,00	352,00	309679,00	70,00	2,00	34067,00	30,97	11,00	26492,00	2,65	8,03	336171,00	33,62
TOTAL	30,00	352,00	309679,00			34067,00	30,97		26492,00	2,65		336171,00	33,62

Elaboración: Equipo consultor PDOT 2011

Cuadro 3 Densidad neta urbana

DENSIDAD NETA POBLACION URBANA		
	Área	has
Parroquia	367413,00	36,74
Area edificada	34067,00	3,41
Vías	26492,00	2,65
Área libre	306854,00	30,69
Población	has	Densidad
1800,00	3,41	527,86

Elaboración: Equipo consultor PDOT 2011

*Fuente población: Reuniones focales en la parroquia

- **Sector Rural**, población y estructura edificada dispersa, con un nivel de formación (0-25%) y óptimo para mantener el uso de suelo netamente agrícola, ya que su vocación es para esta actividad, constituyen el área rural las comunidades de:

Censo Copacabana

Cuaraburo

Pivarinci

Pucará Alto

Huascara

Calpaquí

Arias Pamba

Chuchuquí

Mojandita de Avelino Dávila

Puerto Alegre

Pucará desaguadero

Pucará de Velásquez

Es importante indicar que Eugenio Espejo es una parroquia que posee un alto nivel de concentración poblacional y edificada, de todo el cantón Otavalo, como es el caso de Pucará alto, Calpaquí y Pucará desaguadero, además de tener ya un tejido urbano definido en cuanto a vías, manzanero y atributos urbanos.

Salud

La parroquia cuenta con un sub-centro de salud equipado con implementos básicos y con un personal profesional y calificado. Sin embargo existe una queja constante de la población hacia el personal respecto al horario de atención al público. El sub-centro atiende toda la semana pero de lunes a miércoles entre 08H30 a 16H30, mientras que los jueves y viernes solo se atiende hasta el mediodía. Además hay una queja respecto al tipo de atención que es descortés y poca paciencia lo cual, a pesar de no ser grave, se puede mejorar en el corto tiempo.

Las causas más importantes de morbilidad están relacionadas con problemas del sistema respiratorio como gripes, bronquitis, laringitis y faringitis. Los problemas diarreicos se encuentran en segundo lugar mientras que otras enfermedades como la vaginitis, desnutrición, neumonía y parasitismo se encuentran entre las más notables.

La mayoría de enfermedades están relacionadas a una baja calidad del agua, pues la comunidad recibe agua entubada y clorada y no existe un proceso de potabilización aceptable. Las enfermedades respiratorias tienen que ver con la presencia de polvo y otros contaminantes suspendidos en el aire, por lo cual, el arreglo de las vías de tierra es una necesidad urgente. En la época invernal o de verano, el mal estado de las vías es un factor determinante para la salud de las personas. Todo esto, sumado a la débil costumbre de higiene practicada por las familias y el desconocimiento del cuidado de la salud, ha hecho que la población de la parroquia sea altamente vulnerable a enfermedades de fácil prevención.

Las enfermedades del sistema respiratorio, parasitismo e infecciones de la piel que atacan en especial a niños de hasta cuatro-cinco años corroboran la necesidad de mejorar las normas de higiene familiar y de salud preventiva.

A pesar de que el sub-centro de salud brinda toda la ayuda necesaria a la comunidad, no faltan los requerimientos de la población hacia los médicos para establecer un horario de atención más accesible y con mejor trato, en especial a las mujeres.

El grupo más vulnerable a las enfermedades anteriormente mencionadas son los niños de hasta cuatro años, mientras que el público adulto sufre de enfermedades propias de su edad como vaginitis, infecciones de vías urinarias, amigdalitis, lumbagos y gastritis. Como información adicional se tiene que los registros de pacientes adolescentes y jóvenes son mínimos, y se debe a que estos grupos viven fuera de la parroquia por el trabajo o simplemente no acuden al sub-centro sino que visitan otras casas de salud o médicos particulares.

Respecto de la salud sexual y reproductiva no existe suficiente información para su evaluación. Debido a que la sexualidad en las comunidades es aún un tema *tabú*, existe prejuicio y recelo por parte de los pacientes para ser tratados en los centros médicos. Sin embargo, la comunidad está consciente de la necesidad de una mayor educación y socialización urgente sobre estos temas.

Como equipamiento para la promoción de la Salud, existe el sub centro parroquial que a pesar de tener un radio de influencia que cubriría al área urbana, que no estaría sirviendo al sector rural por número de población estaría trabajando con una población más baja que la que establece la normativa del MSP como población base.

Según la Norma, para los 1800 habitantes del área urbana el sub centro debería tener 360,00 m² de infraestructura, siendo un sub centro a nivel parroquial la población total es de 7357 habitantes, se debería tener 1470,00m² aproximadamente de infraestructura frente a 240,00 m², que no abastece ni al área urbana ni rural.

El sub-centro de salud de Eugenio Espejo requiere el apoyo de las autoridades e instituciones responsables, para el mejoramiento de la infraestructura así como de obras complementarias en sus alrededores, esto con la finalidad de ofrecer un buen servicio.

Para el Sub-centro de Salud:

- Adecuación de lavamanos en ciertas áreas de esta casa de salud.
- Proporcionar elementos de asepsia de las diferentes áreas del sub-centro.
- Arreglo del cerramiento y proporcionar equipos de seguridad a la unidad operativa.
- Implementar baños y lavamanos para el público.
- Rehabilitar la fachada tanto interna como externa de la unidad.
- Colaboración con el transporte para las actividades que se realizan en la comunidad.

Para los alrededores del sub-centro:

- Pavimentación o adoquinado de la calle Malchingui previo la implementación del alcantarillado.
- Señalización para el sub-centro de salud para que la población la ubique sin contratiempos.
- Controlar la crianza de animales en las casas de los vecinos que se hallan cerca al sub-centro.

Educación

El cuadro 10 señala los establecimientos educativos que dispone la parroquia. La población base para brindar este servicio es de 500 usuarios, si contamos con 5 escuelas para una población aproximada de 396 niños entre las edades entre 1 a 9 años tomando en cuenta que las edades que la educación básica cubre son hasta los 14 años, tenemos una deficiencia del bachillerato y aun mas de la educación de tipo superior, es el motivo por lo que los estudiantes terminan la escuela y recurren a Otavalo para continuar con sus estudios en el mejor de los casos, o si

no existe la deserción escolar desde los 10 años. La figura 4 indica el radio de influencia de cada centro educativo.

Cuadro 4 Establecimientos educativos y radio de influencia

EQUIPAMIENTO: EDUCATIVO										
ESTABLECIMIENTO	NORMAS GENERALES		AREA TERRENO				NORMATIVIDAD			
	Nivel de	Radio de	Tipo	Nº alumnos	A. terreno	A. const	Area Libre	Norma	Lote mínimo	Población
	Servicio (hab)	Influencia			m2	m2	m2	m2/hab	m2	base
Manuel J. Calle	396,00	400,00	Escuela	S/D	3292,00	968,00	2324,00	1,60	800,00	500,00
Escuela de Cuaraburo	396,00	400,00	Escuela	S/D	2854,00	322,00	2532,00	1,60	800,00	500,00
Numa Pompilio Llona	396,00	400,00	Escuela/jardín	S/D	4323,00	635,00	3688,00	1,60	800,00	500,00
Vicente Larrea	396,00	400,00	Esc de práctica	S/D	1452,00	330,00	1122,00	1,60	800,00	500,00
Alfonso Jaramillo	396,00	400,00	Escuela	S/D	600,00	534,00	66,00	1,60	800,00	500,00

Elaboración: Equipo consultor PDOT 2011

El nivel de escolaridad por edades presenta brechas importantes. Por ejemplo, la población indígena mayor de cuarenta años tiene un nivel de escolaridad muy bajo aunque menor que en el caso de personas sobre los sesenta años cuya situación es aún más grave. Esto se debe a múltiples razones entre las que se pueden citar la discriminación hacia la mujer, el trabajo infantil, la falta de oportunidades y acceso a la educación, la ausencia y/o escasa presencia de centros educativos en las comunidades y el racismo al que la parroquia estuvo sometida hace más de medio siglo atrás. No obstante, los grupos de edad menores a los cuarenta años demuestran un mayor nivel de escolaridad debido a muchos factores entre los que podemos mencionar la reforma agraria, la llegada de la iglesia evangélica (muchos dejan el alcohol y empiezan a tener conciencia del valor de la educación, el cuidado de la familia y el ahorro), un panorama distinto con mayores oportunidades como la igualdad de oportunidades para todo ciudadano ecuatoriano a estudiar.

En la actualidad, las oportunidades de educación han mejorado así como los centros educativos (infraestructura) aunque no sea la aceptable pues hay que mejorar mucho. Con todo, los siguientes son los centros educativos con los que cuenta la Parroquia:

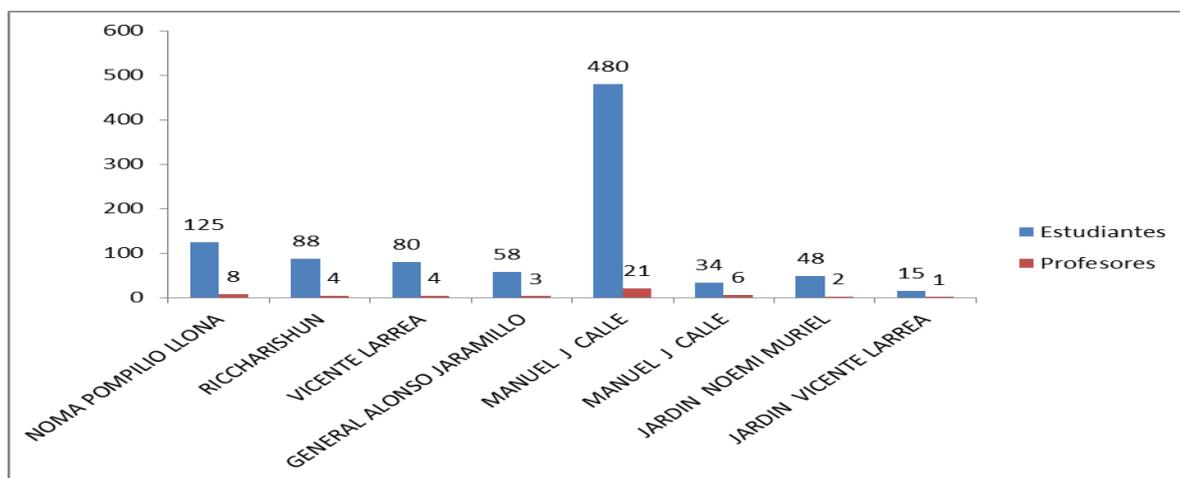
Cuadro 5 Centros educativos

COMUNIDAD	CENTRO EDUCATIVO	ESTUDIANTES	PROFESORES
CALPAQUI	NOMA POMPILIO LLONA	125	8
CHUCHUQUI	RICCHARISHUN	88	4
PUCARA DE VELASQUEZ	VICENTE LARREA	80	4
PUCARA DESAGUADERO	GENERAL ALONSO JARAMILLO	58	3
BARRIO JOSE PUENTE	MANUEL J CALLE	480	21
BARRIO JOSE PUENTE	MANUEL J CALLE (colegio)	34	6
CENTRAL	JARDIN NOEMI MURIEL	48	2
PUCARA DE VELASQUEZ	JARDIN VICENTE LARREA	15	1

Fuente: Talleres Comunitarios 2011

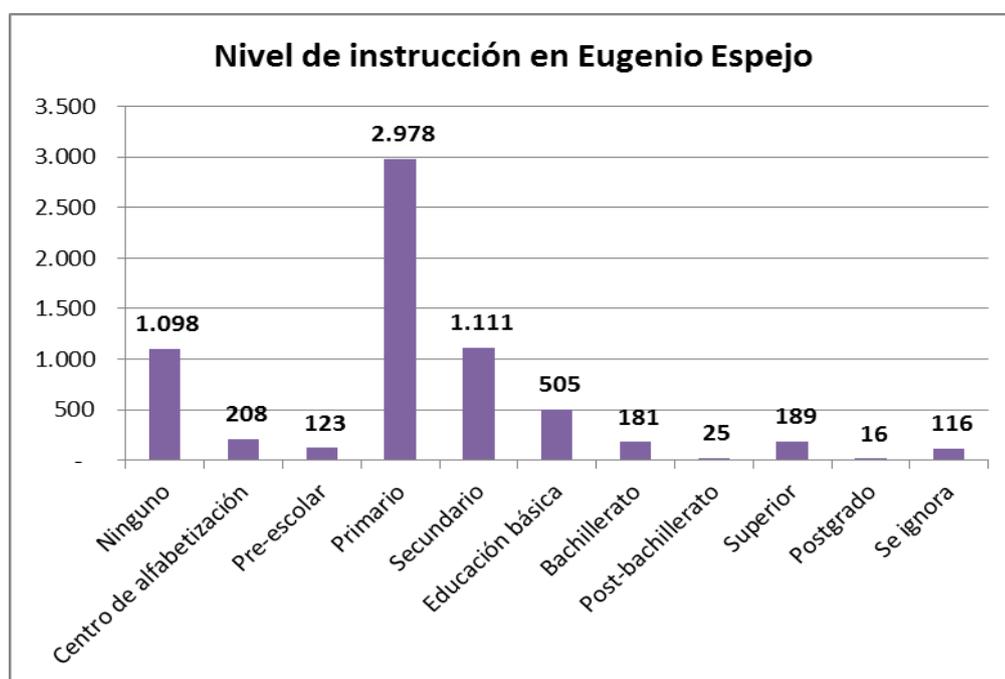
En el siguiente gráfico se puede visualizar el número de estudiantes y profesores por cada unidad educativa.

Gráfico 7 Número de estudiantes y profesores por unidad educativa



Fuente: Talleres Comunitarios 2011

Gráfico 8 Nivel de instrucción



Fuente: INEC 2010

Según los datos del INEC 2010, en la parroquia el 16,7% de la población no tiene instrucción escolar lo cual refleja lo dicho por las comunidades pues estos datos se refieren a la población adulta. Sin embargo, existe un buen nivel de educación por cuanto hay un buen número de niños y niñas que asisten a la escuela. Lo triste es que luego el número se reduce por cuanto el porcentaje de estudiantes secundarios es menor hasta que el nivel de instrucción superior es completado por un número muy escaso de personas.

1.5.2. Actividades Económicas

Principales actividades.

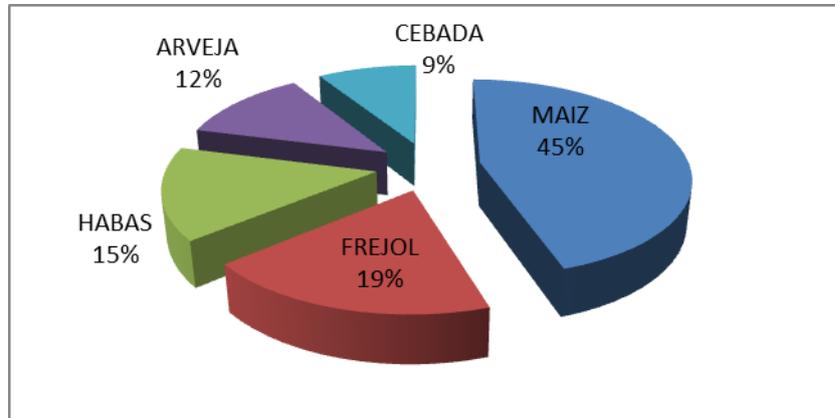
Las principales actividades que desarrolla la población de la parroquia Eugenio Espejo son: la agricultura parcelaria y en empresas, comercio de ropa, venta de granos y harinas; y la artesanía a través de la producción de textiles, cestería, producción de fajas, alpargatería, panadería, dentro de las importantes.

Actividad agropecuaria.

La producción de la actividad agrícola interna es destinada para el autoconsumo, la población basa su alimentación en alimentos producidos en sus parcelas como es el maíz, frejol, arvejas, habas, etc. El 73% de la superficie de cultivo de la parroquia está bajo la agricultura de secano, solo aquellas comunidades que se encuentran cerca del Lago gozan de pisos húmedos aptos para el cultivo de frutilla y tomate de árbol.

Tradicionalmente el cultivo de maíz ha sido el más importante pero debido a la baja rentabilidad generada de este cultivo la población busca nuevas opciones productivas con cultivos no tradicionales. Los cultivos como la arveja, habas y mellocos se utilizan para la rotación de cultivos y evitar la erosión acelerada de sus tierras, la cebada, trigo y avena, son cultivos que han ido perdiendo representatividad debido al incremento de cultivos alternativos. Ver gráfico 19

Gráfico 9 Principales cultivos.



Fuente: Reuniones comunitarias. Asamblea Parroquial 2011

La actividad agrícola también es practicada en las empresas florícolas para lo cual los trabajadores viajan a diario a los cantones de Cayambe y Tabacundo. Las empresas florícolas en su mayoría brindan el servicio de transporte y alimentación para los trabajadores que confluyen a laborar a estas empresas.

La actividad florícola, es una de las más importantes dentro del grupo de las exportaciones no tradicionales. Actualmente brinda puestos de trabajo a aproximadamente 77 000 personas. Debido a las condiciones climáticas que presenta los cantones Cayambe y Tabacundo, se han convertido en los lugares de mayor cultivo de flores en el País. El crecimiento de este sector ha sido sostenido y se espera crecimientos importantes en los siguientes años.

Generalmente este sector oferta plazas de trabajo para las cuales no se necesita una formación profesional especializada, debido a que las actividades que se desarrollan son las de cultivo, fumigación, pos cosecha y mantenimiento. Labores en las cuales los trabajadores poseen un conocimiento previo, por la experiencia generada en la producción de las parcelas.

En cuanto a actividades pecuarias, generalmente los pobladores de las comunidades poseen animales menores como conejos, cuyes y gallinas, además en sus parcelas mantienen de 2 a 3 cabezas de ganado vacuno. Las encargadas de la crianza de estos animales son las mujeres y niños que permanecen en sus comunidades. Estos animales son considerados como un activo, y son comercializados en ocasiones especiales para sustentar sus necesidades económicas urgentes.

Se estima que la actividad pecuaria les genera ingresos de 460 dólares al año, provenientes de la venta de leche, compra y venta de animales pequeños, complementan esta actividad con el engorde de porcinos que son destinados para la venta en ferias cercanas. La tabla 3, muestra información sobre los precios de comercialización aproximados de las especies pecuarias.

Cuadro 6 Precios de comercialización de especies pecuarias

ESPECIE	PEQUEÑOS	MEDIANOS	GRANDES
Vacuno	100 – 200	201 - 500	501 – 800
Avino	30 -60	61 - 120	121 -190

Porcino	30 – 70	71 - 140	141 – 280
Cuyes	2 – 3	4 – 5	6 - 7
Aves	0.5 – 2	3 – 5	6 – 8

Fuente: Asamblea Parroquial

Comercio.

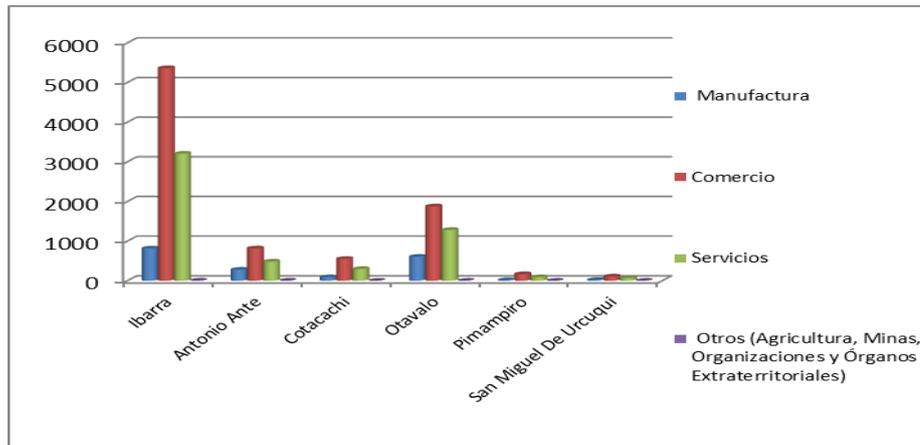
La característica preponderante del pueblo kichwa Otavalo es la práctica del comercio, se evidencia esta particularidad en todos los lugares del país y fuera de nuestras fronteras donde practican esta actividad, que comprende desde la venta de granos frescos o secos, hasta la comercialización de textiles producidos por ellos o importados de países donde se encontraban trabajando.

La actividad comercial generada al interior de la parroquia gira en torno a la producción artesanal y agrícola, la mayor parte de los comerciantes se dirigen a Otavalo para vender los productos que logran obtener mediante la intermediación, esta actividad se concentra los días miércoles, viernes y en mayor medida los sábados en la Plaza de Ponchos.

En general la mayor parte de los comerciantes practican esta actividad de manera informal, pocos son los productores que se han asociado para formar organizaciones productivas y fomentar la práctica del comercio justo.

Otavalo concentra la actividad comercial de todo el cantón, en el gráfico 20 se determina el nivel de concentración de la actividad comercial en los seis cantones de la provincia de Imbabura, siendo el cantón Otavalo el segundo más importante de la provincia. Esta concentración se debe a la economía de aglomeración que tiene la ciudad de Otavalo en los días especiales de feria donde habitantes de todas las comunidades ofertan toda clase de productos en los mercados de la ciudad.

Gráfico 10 Establecimientos Económicos por sector



Fuente: Censo Económico 2010

Actividad manufacturera

Al ser el Cantón Otavalo, un referente nacional en cuanto a la producción artesanal esta se origina en las comunidades de las distintas parroquias que conforman el cantón, Eugenio Espejo se caracteriza por la producción de bolsos, con un promedio de 150 unidades producidas mensualmente, se elaboran también alpargatas en un promedio estimado de 200 pares mensuales, al igual que la confeccionan chompas de algodón con aproximadamente una producción de 300 prendas mensuales. Elaboran también artesanías menores como fajas, pulseras, collares, o instrumentos musicales como flautas, rondadores, tambores, huiros, raspas, cachos y churos. Los mismos tienen una gran aceptación en los turistas extranjeros

La producción manufacturera se dirige a las ferias en Otavalo, así como también a Tulcán, Ambato y Riobamba, donde se comercializa los productos a precios competitivos teniendo una gran acogida en el mercado.

También los productos artesanales, tienden a ser exportados mediante las personas que migran de forma temporal a países europeos. Los precios que alcanzan estos productos en el mercado extranjero, superan ampliamente a los precios vigentes en los mercados locales.

Otra de las actividades artesanales que se practican en la parroquia es la elaboración de castillos, voladores, truenos, globos, etc. que tienen una gran demanda a nivel de la provincia especialmente en épocas de fiesta.

Actividad turística.

La actividad turística en el cantón Otavalo es de gran importancia ya que es considerado como uno de los referentes turísticos a nivel nacional. Su potencialidad radica en la cultura, artesanías, música, costumbres, tradiciones y sitios turísticos que le identifican como única en el país.

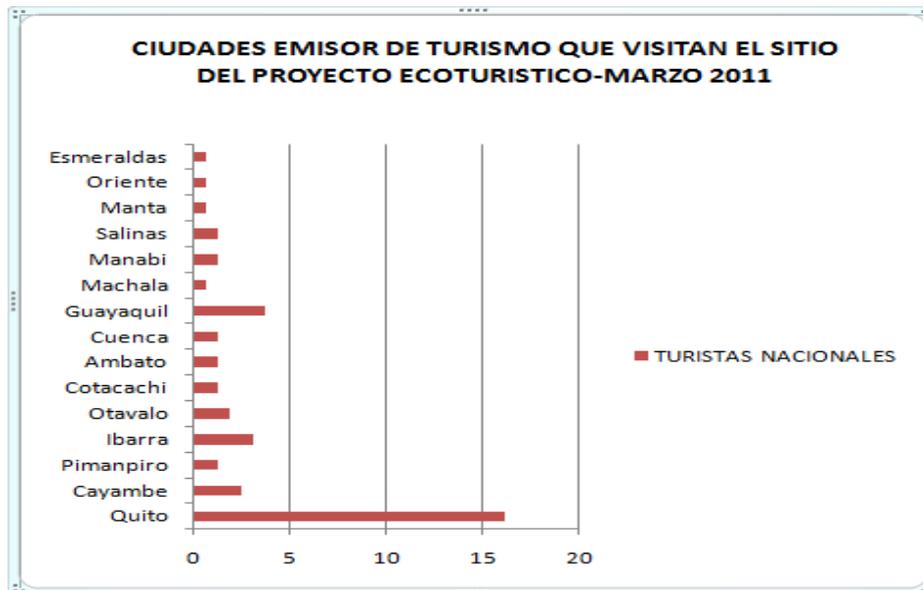
Eugenio Espejo posee uno de los símbolos culturales del Cantón como es el Lechero de Pucara, considerado como sitio sagrado por el pueblo Otavalo por haber sido altar ceremonial de acontecimientos históricos, además su ubicación permite tener una visión panorámica del lago San Pablo y su entorno dominada por la presencia del Taita Imbabura.

El turismo está tomando fuerza en el cantón por las distintas actividades que se desarrollan para promover la visita de turistas y potencializar a esta actividad como una estrategia para atraer inversión y generar nuevas oportunidades de trabajo para los habitantes del cantón.

Se estima que entorno al turismo se han desarrollado actividades complementarias especialmente de servicios, tal es así que el 1,85% de la población de Eugenio Espejo se encuentran desarrollando actividades relacionadas con el alojamiento, alimentación y servicios varios que demandan los turistas a la hora de visitar los principales iconos turísticos del Cantón.

Eugenio Espejo actualmente está desarrollando estudios para ejecutar proyectos que articulen el manejo sostenible de la producción de totora y el aprovechamiento de las riveras del lago San Pablo y su entorno paisajístico. Como muestra el grafico 22, se establece que el 16% de los visitantes interesados en visitar el proyecto provienen de Quito, seguidos de turistas guayaquileños con un 3,72%, Ibarra con 3,10%.

Gráfico 11 Turistas que visitaran el proyecto por ciudades



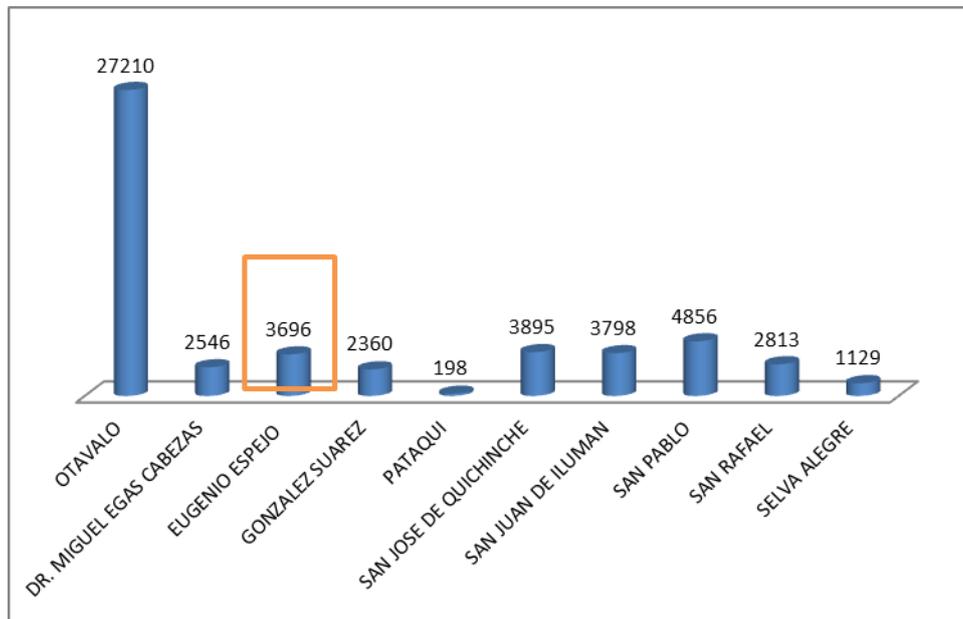
Fuente: Proyecto aprovechamiento eco turístico de los totorales y riveras del lago San Pablo "Imbakucha" sector Eugenio Espejo.

Otro de los factores que mueve la actividad turística dentro de la parroquia es la presencia del parque Córdor dedicada a la protección, rescate, rehabilitación y posible reintroducción a la naturaleza de aves rapaces, buitres (cóndor Andino) y búhos, situado en un punto estratégico con vista panorámica hacia los cuatro puntos cardinales. Al nororiente se puede admirar el Volcán Imbabura; al noroccidente el Volcán Cotacachi e incluso el Cráter de Cuicocha.

Población Activa.

La población a nivel parroquial es de 7357 habitantes según los datos del censo de población y vivienda 2010, de los cuales 3696 habitantes pertenecen a la población activa (PA), que muestra el número de personas que se han incorporado al mercado de trabajo, o están buscando insertarse. Eugenio Espejo concentra el 7,04% de la población activa del cantón Otavalo (ver gráfico 12) actualmente en la parroquia se puede identificar 104 personas que poseen título profesional reconocido y 8 personas que están en proceso de legalización.

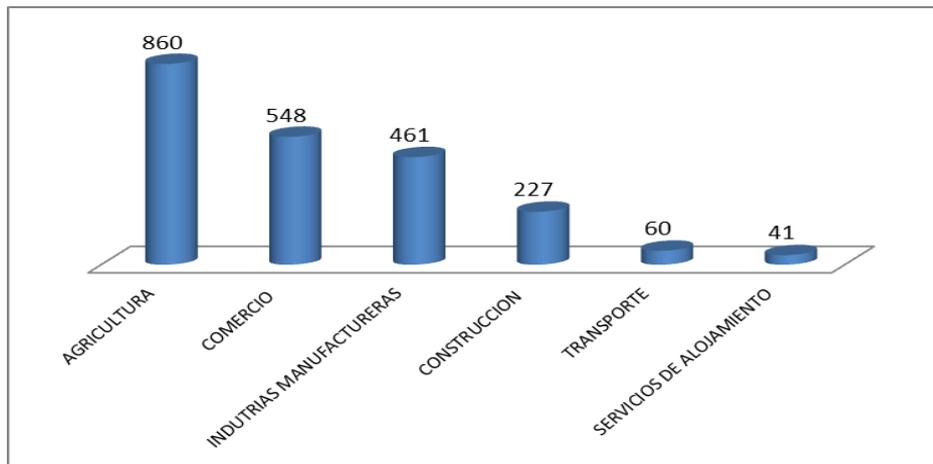
Gráfico 12 Población activa.



Fuente: SIISE. Censo de población y Vivienda INEC 2001.

El gráfico, muestra la distribución de la población activa por rama de acción mostrando que la agricultura representa el 38,8% que contempla actividades relacionadas con la agricultura parcelaria practicada en las comunidades y la agricultura desarrollada en las empresas florícolas, el comercio representa el 24,72% practicado dentro y fuera de la parroquia con productos agrícolas, artesanales y textiles, manufactura 20,8%, construcción 10,24%, transporte 2,7% y servicios de alojamiento 1,85%.

Gráfico 13 Distribución de la población activa.



Fuente: Censo de Población y vivienda 2010

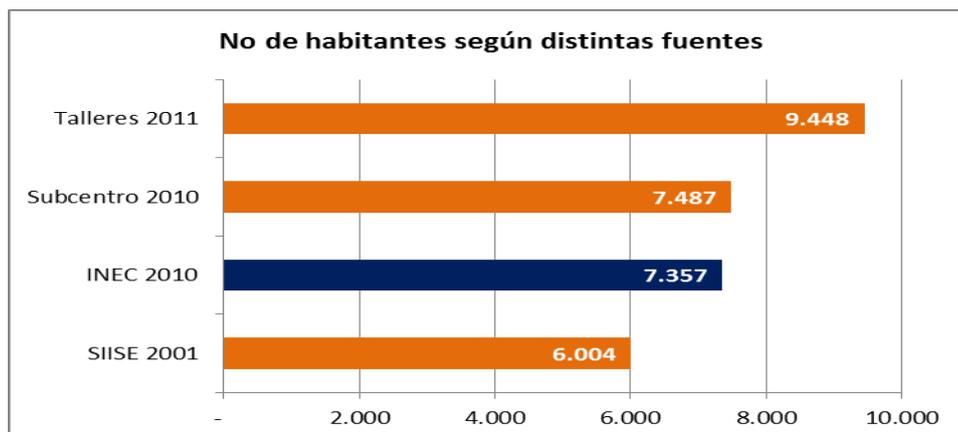
La falta de fuentes de trabajo en la localidad ha incidido para que el 45.8% de jóvenes de 15 a 25 años migren a trabajar en las plantaciones ubicadas en Cayambe, Tabacundo y San Pablo, esta problemática es común en las parroquias ubicadas en las riveras del Lago San Pablo. Se puede identificar también que el 27,8% de la población sale a la ciudad de Quito, Guayaquil, Ambato entre otras ciudades donde la actividad de la construcción muestra indicadores interesantes de crecimiento y el 33,4 % de las mujeres salen al servicio doméstico a la ciudad de Otavalo y Quito.

1.5.3. Talento Humano.

Población y tasa de crecimiento

Según los datos oficiales del censo de noviembre de 2010 indica que la población en la parroquia de Eugenio Espejo es de 7.357 habitantes.

Gráfico N° 14 Número de habitantes



Fuentes: Talleres Comunitarios 2011, INEC 2010, Sub-centro de Salud 2010

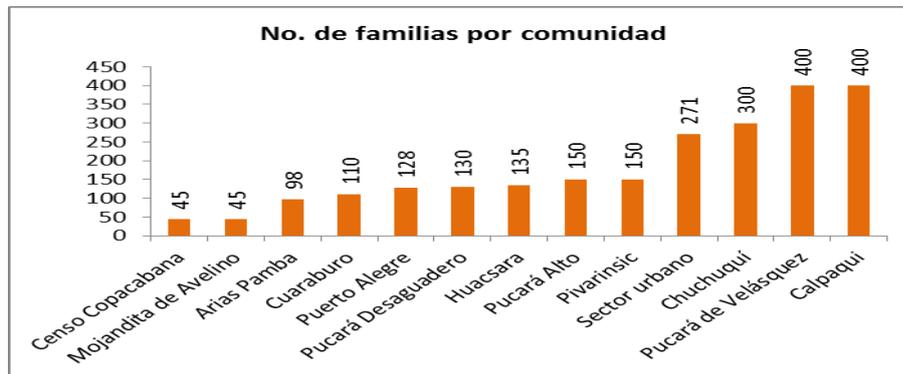
En comparación con el número de habitantes de la provincia de Imbabura según INEC 2010 (398.244 habitantes) tenemos que el 1,84% de la población imbabureña vivía en esta parroquia, mientras que en el cantón Otavalo existían 104.874 habitantes lo cual muestra en cambio que el 7,01% de los otavaleños vivían en esta parroquia. Según estimaciones oficiales, la tasa de crecimiento anual para esta parroquia es del 2,25%.

Distribución y densidad de la población

La población de la parroquia está ubicada en doce comunidades de las cuales tres son las más pobladas: Calpaquí (400 familias), Chuchuquí (300 familias) y Pucará de Velásquez (400 familias). En estas comunidades existe una alta densidad poblacional en relación al resto de las comunidades las cuales en cambio, están distribuidas por toda la parroquia.

Pero los últimos datos del INEC 2010 muestran que en noviembre del 2010, durante el censo de población existían 7.537 habitantes distribuidos en las doce comunidades de la parroquia. Con todo, el cuadro adjunto ayuda a entender la distribución y densidad de la población en esta parroquia.

Gráfico 15 Número de familias por comunidad



Fuente: Talleres comunitarios 2011

Los habitantes de la parroquia son en su mayoría indígenas del grupo étnico Otavalo quienes a su vez forman parte de la nacionalidad *Kichwa* y que representan el 90% del total de la población parroquial. El restante 10% lo conforma la población mestiza cuyo origen se debe a varios procesos socio-culturales ocurridos en la región durante los últimos siglos, en especial en estos últimos años cuando muchas familias de la zona de Intag están estableciéndose en esta parroquia.

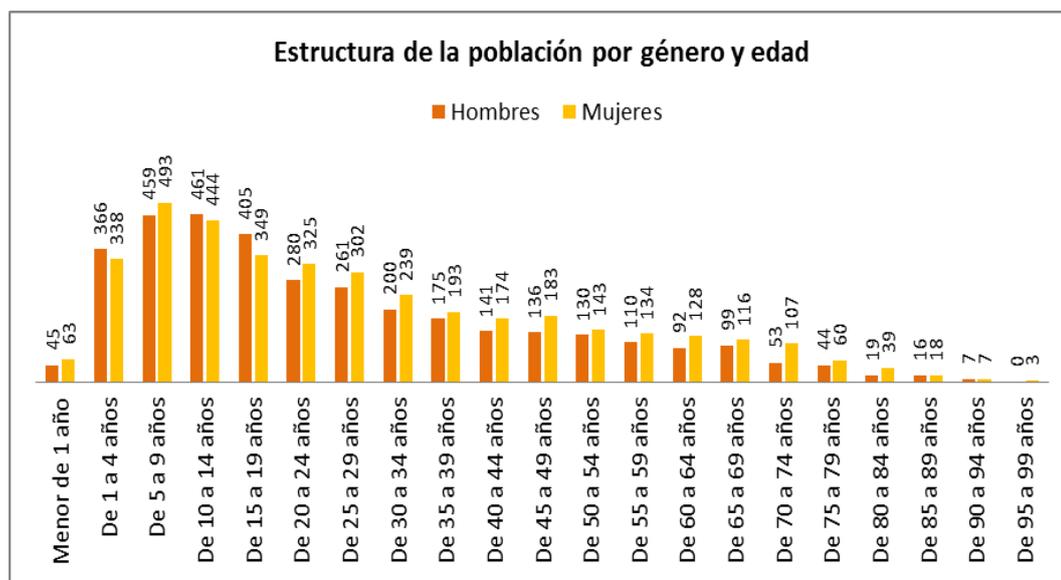
Todas las doce comunidades indígenas de la parroquia de Eugenio Espejo forman parte de las más de 160 comunidades que pertenecen al grupo étnico Otavalo.

Estructura poblacional

Los últimos datos del censo de población del año 2010 nos revelan que en esta parroquia existe un buen número de población joven, en especial en las edades comprendidas entre los cinco a nueve, y de diez a catorce años cuyos totales oscilan entre los 952 y 905 habitantes respectivamente. De igual manera, la esperanza de vida es buena pues más del 25% de la población joven logrará cruzar la barrera de los cincuenta años. En este sentido, la población femenina es la que mayores posibilidades de vida posee en relación al grupo masculino. Según estos datos, en la parroquia existen personas que han sobrepasado los 95 años de edad. Una investigación más puntual ayudaría a entender por qué existe esta posibilidad en esta área del cantón pero por lo pronto, una alimentación basada en los

productos locales sumados a mejores condiciones de vida experimentadas en los actuales tiempos, podrían en último caso, aportar en mejorar la esperanza de vida de la población.

Gráfico 16 Estructura de la población por género y edad



Fuente: INEC 2010

1.5.4. Estructura organizacional

Organización social y política

La población se halla organizada en doce comunidades rurales indígenas y una población mestiza minoritaria asentada en nueve barrios del sector urbano de la parroquia. La familia o el *ayllu* es la unidad social elemental. El conjunto de *ayllus* conforman una comunidad, cada una de las cuales está representada por un líder, hombre o mujer, elegido democráticamente a través de las asambleas comunitarias. El orden social y la gobernanza están regidos por la justicia ancestral. Las normas de conducta, moralidad, y códigos sociales están influenciados por la comunidad, por lo que cada miembro es observador y garante de la preservación de este orden social.

Debido a que la población en la parroquia es numerosa, desde hace algunos años atrás se han organizado varios grupos de manera legal (organizaciones de

derecho), como otras que no tienen este respaldo (organizaciones de hecho). Sin embargo, todas ellas tienen el compromiso de velar por los objetivos y metas por las cuales se ha conformado.

Otro aspecto que merece especial atención es que las comunidades se administran a través del cabildo la misma que es elegida cada año o dos años (depende de la comunidad) para que las autoridades electas mediante voto democrático, gestionen todo tipo de recursos para lograr el desarrollo de los barrios o comunidades. De esta manera, en los cuadros adjuntos se detallan a cada una de estas organizaciones de las cuales la primera es de actores sociales, y la segunda de actores políticos.

Cuadro 7 Actores sociales

ACTORES SOCIALES		NÚMERO
A	JUNTAS ADMINISTRADORAS DE AGUA	5
D	ASOCIACIONES ARTESANALES	2
C	GRUPOS DE MÚSICA Y DANZA FOLCLÓRICA (12 música y 1 danza)	13
D	IGLESIAS (9 evangélicos y 5 católicos)	14
E	CLUBES DEPORTIVOS	14
F	CORPORACIONES DE DESARROLLO SOCIAL (SISARY, CIEC)	2
G	FUNDACIONES (PARQUE CÓNDROR, Y DE DESARROLLO TURÍSTICO) (Pucará Alto)	2
H	MUELLE CHICAPAN (alquiler de botes)	1
I	CEMENTERIO ISRAEL	1
J	ASOCIACIÓN DE GASTRONOMÍA TÍPICA	1
TOTAL		55

Fuente: Talleres Comunitarios 2011

Cuadro 8 Actores políticos

ACTORES POLÍTICOS		NÚMERO
A	JUNTA PARROQUIAL	1
B	TENENCIA POLÍTICA	1
C	CABILDOS	12
D	REGISTRO CIVIL	1
E	BIBLIOTECAS	1
F	SUBCENTRO DE SALUD	1
G	COMITES BARRIALES	9
H	UNION DE COMUNIDADES (UNORCIEE)	1
I	CORPORACION DE CABILDOS (CORDECAB)	1
J	INFOCENTROS	1
K	RED DE COMUNICADORES RURALES DE EUGENIO ESPEJO	2
L	CENTRO INFANTIL “BUEN VIVIR”	9
M	CENTROS EDUCATIVOS (3 jardines de infantes, 5 escuelas, 1 UE)	9
N	COMPAÑÍA DE TAXIS ECOESPEJO	1
	TOTAL	50

Fuente: Talleres Comunitarios 2011

1.6. Construcción de la matriz AOOD

Cuadro 9 Matriz AOOD

ALIADOS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> - Actividades económicas primarias agricultura, ganadería, turismo, artesanos y comercio. - PEA., concentra el 7,04% del cantón nos asegura clientes para nuestra producción. - Organización política y social elegida democráticamente. - Pobladores emprendedores. - Instituciones públicas financian proyectos productivos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo de autoridades locales: cabildos, y asociaciones. - Autoridades y líderes capacitados y con voluntad de trabajo y desarrollo - Densidad poblacional baja, existen espacios a ser utilizados. - Estructura poblacional, la mayoría es gente joven.
OPONENTES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> - Infraestructura y servicios básicos, son de baja calidad. - Servicios similares en el cantón. - Vías secundarias en mal estado. - Poco compromiso de autoridades parroquiales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cambios anuales de directivas comunales. - Conflictos entre comunidades. - Cambio de políticas gubernamentales. - Situaciones climatológicas variables.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

1.7. Cruce estratégico

Cuadro 10 Cruce Matriz AOOD

ESTRATEGIAS AO (Aliados y oportunidades)	ESTRATEGIAS OO (Oponentes y Oportunidades)
<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar el apoyo de los organismos públicos y particulares para desarrollar las actividades económicas del sector. - Incentivar a las autoridades y líderes apoyar iniciativas micro empresarial para aprovechar la PEA de la localidad. - Coordinar con las distintas organizaciones sociales y políticas para aprovechar la densidad y estructura poblacional en la elaboración de proyectos productivos que generen fuentes de empleo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elaborar proyectos sociales que mejoren la infraestructura y servicios básicos del sector, con el apoyo de la población rural de la parroquia. - Mejorar las viviendas a través de aprovechar la mano de obra local con el asesoramiento de los líderes comunales. - Solicitar la participación de las autoridades de salud y de educación para mejorar la atención en estos campos, tomando en cuenta la cobertura por habitante y tomando en cuenta la importancia de cuidar y capacitar el recurso humano joven.

ESTRATEGIAS AR (Aliados y Riesgos)	ESTRATEGIAS OR (Oponentes y Riesgos)
<ul style="list-style-type: none"> - Estructurar acciones, procesos de socialización con las etnias existentes en el sector, con el fin de eliminar la marginación y lograr integrar en el desarrollo de las actividades productivas de manera participativa e integral. - Coordinar procesos de capacitación que permitan integrar a la comunidad y evitar conflictos entre las mismas. - Aprovechar las políticas gubernamentales para lograr una mayor participación política y social, a través de implementar propuestas de capacitación y tecnificación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mejorar constantemente la relación entre etnias, para trabajar conjuntamente en mejorar la infraestructura y los servicios básicos. - Promover la solución de conflictos entre comunidades, a fin de que puedan unir esfuerzos para mejorar su calidad de vida. - Promover servicios de salud y educación, aprovechando las políticas gubernamentales existentes.

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: la autora

1.8. Identificación del problema

La situación de la parroquia Eugenio Espejo como se puede observar es una en las que su índice de pobreza es significativo, a pesar de las diversas actividades económicas que estos desarrollan para satisfacer sus necesidades. Tomando en cuenta su alto nivel organizacional y del apoyo limitado por parte de las autoridades, hace prever la falta de iniciativas que apoyen y mejoren sus condiciones de vida, al fin cuenta con una población joven, aunque con bajos niveles de formación y bajos niveles de atención en salud, pero con voluntad y deseos de seguir adelante.

Por lo que se pretende apoyar al desarrollo de las iniciativas económicas que llevan a cabo, desde la perspectiva de implementar un servicio financieros desde el punto de vista del microcrédito, ya que las condiciones sociales, económicas, políticas y financieras del sector lo permiten, por lo que se pretende ofrecer el financiamiento de actividades productivas a través del microcrédito a tasas de interés competitivas, implementado por los bancos comunitarios que tiendan a mejorar las condiciones de vida de pequeños productores de artesanías, agricultores y comerciantes de la parroquia Eugenio Espejo, del cantón Otavalo.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

2.1. Qué es una cooperativa

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. El autor define a la cooperativa de la siguiente manera: “Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las experiencias cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada. Su intención es hacer frente a las necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a todos los socios mediante una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad corporativizada de estas empresas, define una característica muy variada de cooperativas”.

Entendemos que una de las maneras de mejorar los ingresos económicos de las familias se da agrupándose, y una forma de hacerlo es utilizando la figura de cooperativas, que luego de legalizarlas están listas para cumplir con los objetivos para los cuales fueron creadas, en la actualidad la inclinación al agruparse es formar cooperativas de ahorro y crédito, vivienda, y trabajo asociado principalmente.

2.1.1. Tipos de cooperativas

- a) Cooperativas de ahorro y crédito
- b) Cooperativas de Servicios.
- c) Cooperativas Mixtas
- d) Cooperativas de Transporte

e) Cooperativas de Trabajo Asociado.

2.1.1.1. Cooperativa de ahorro y crédito.

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Las Cooperativas de Ahorro y Crédito son aquellas que tienen por objeto fundamental fomentar el ahorro y otorgar préstamos a sus asociados con los recursos aportados por los mismos, a un interés muy bajo, con el fin de eliminar los altos costos que representan los créditos otorgados por los bancos comerciales”.

El autor toca un punto muy interesante al analizar la particularidad de una cooperativa de ahorro y crédito, el incentivar a sus socios al ahorro una costumbre que no es puesta en práctica por la mayoría, conceder créditos a bajos intereses y lo más importante que todos se sientan parte de esta entidad.

2.1.1.2. Cooperativa de servicios:

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Tienen por objeto realizar toda clase de prestaciones, servicios o funciones económicas, no atribuidas a otras sociedades reguladas por esta Ley, con el fin de facilitar, promover, garantizar, extender o completar la actividad o los resultados de las explotaciones independientes de los socios, o los constituidos por profesionales y artistas que desarrollen su actividad de modo independiente y tengan como objeto la realización de servicios y ocupaciones que faciliten la actividad profesional de sus socios”.

En la actualidad las cooperativas de servicios se han hecho muy populares, son formas de organización que de alguna manera garantiza el trabajo de sus socios y de existir inconvenientes cuentan con el apoyo de sus compañeros para solucionarlos.

2.1.1.3. Las Cooperativas Mixtas.

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Persiguen dos objetivos a saber: la producción de bienes y servicios para terceros y la obtención de bienes y servicios para sus asociados. Las Cooperativas Mixtas deben su nombre a la posibilidad de tener, al mismo tiempo, dos o más de los perfiles que se han descrito anteriormente”.

No es muy común escuchar de cooperativas mixtas en nuestro sector, la preferencia de la gente al decidir formar una cooperativa es otra, mayor aceptación tienen las cooperativas de ahorro y crédito o aquellas que pueden prestar un servicio que les generen ingresos.

2.1.1.4. Cooperativa de transporte:

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Es un grupo de conductores o choferes, pilotos que deciden trabajar directamente en forma organizada y conjunta para prestar un servicio eficiente a la comunidad: el transporte de personas o cargas”.

Este tipo de cooperativas de transporte a pesar de que en sectores está restringido crearlas son muy necesarias, existen cooperativas de transporte ya conocidas que en ocasiones no logran abastecer la necesidad de los usuarios, en otros lugares alejados como en comunidades rurales y sectores periféricos no existen.

2.1.1.5. Cooperativa de trabajo asociado:

CARDOZO CUENCA, Hernán 2011, Cooperativas de Trabajo Asociado, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Una cooperativa de trabajo asociado es, entonces, aquella que constituyen personas naturales para que les proporcione un puesto de trabajo. Como todos los asociados deben trabajar en la cooperativa, se da una identidad entre los empleadores y los trabajadores, de tal suerte que no se puede hablar de contrato de trabajo, ni de salario, porque las dos partes de la relación laboral son las mismas personas. Las relaciones de trabajo se rigen en consecuencia, por lo

estipulado en los estatutos y reglamentos. En el caso de que excepcionalmente se contraten trabajadores no asociados, éstas relaciones sí se rigen por las normas del Código Sustantivo del Trabajo”.

Según el autor una cooperativa de trabajo es aquella que constituyen un grupo de personas con la finalidad de obtener ingresos por medio de un trabajo a realizar, en forma conjunta y buscando un bienestar común. Al obtener beneficios éstos serán para todos y en el caso de aportar para cubrir gastos no planificados de igual manera serán asumidos entre todos.

2.1.2. Bases legales

Las cooperativas al igual que otras instituciones públicas se encuentran bajo el control de organismos superiores, las cooperativas han alcanzado amplios sectores de cobertura. Todas de alguna manera bajo las siguientes leyes y reglamentos:

"LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO" y su reglamento.

Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento

2.1.3. Servicio

VINUEZA ACOSTA, Rómulo 2011, Relaciones Humanas, Exitotal Ediciones, Ecuador. “El servicio es el conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o servicio básico”.

Un buen servicio siempre garantiza la fidelidad del cliente, es un complemento a la actividad principal que se realiza.

2.1.4. Calidad

VINUEZA ACOSTA, Rómulo 2011, Relaciones Humanas, Exitotal Ediciones, Ecuador. “Es dar al cliente lo que se prometió”

La calidad es entregar al cliente lo que él espera, diariamente escuchamos del control de calidad uno de los valores agregados al producto o servicio ofrecido, la calidad entre mayor sea, nos diferencia del resto de competidores.

2.1.5. Credibilidad

ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, La Biblia del Marketing, Editorial Grafos S.A., Barcelona-España. “Cuando se inicia un negocio individual se empieza una relación de confianza. Igual ocurre con una pareja que aspira a un futuro matrimonio. Primero debe haber una relación de confianza entre ellos; a partir de ella, todas las “transacciones” serán posibles”.

La credibilidad es sinónimo de fe, en todo negocio uno necesita que esté presente la credibilidad de ambas partes, es por eso que el autor la compara con una pareja que aspira un futuro matrimonio, una relación que empieza debe contar con buenos cimientos para tener un buen futuro, buenos clientes, son seguro buenos negocios que cuenten con la seguridad de recibir o entregar lo pactado.

2.1.6. Posicionamiento

ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, La Biblia del Marketing, Editorial Grafos S.A., Barcelona-España. “El buen manejo que ha dado a su producto, el precio conveniente que tiene, la promoción adecuada que ha realizado y la calidad que lo hace único, su nombre o marca inigualables, etc.”

Posicionamiento es ganar un espacio en el mercado o en cualquier lugar que se aspire llegar, para lograrlo se debe trabajar poniendo énfasis en cumplir con la misión y visión que tiene la empresa o el negocio que se establece, un buen posicionamiento garantiza la continuidad de lo planificado.

2.2. Qué es un banco comunitario

“Banco Comunal se define como una organización financiera de carácter social que administra los recursos financieros y no financieros, retornables y no retornables del Consejo Comunal, mediante la cual el pueblo organizado puede financiar los proyectos socio-productivos. El Banco Comunal pertenecerá a una comunidad o a una Comuna, de acuerdo con el desarrollo de los mismos y a las necesidades por ellos establecidas. Serán integrantes del Banco Comunal todos los ciudadanos y ciudadanas que habiten en el ámbito geográfico de la comuna.

Un banco comunal al igual que otras instituciones del Estado estará regido por organismos superiores de control que garantizan la fiel observancia y aplicación de las leyes y reglamentos que rigen en el país, entregando confianza a los integrantes, su solvencia y cumplimiento de deberes y obligaciones”.

(<http://www.bancoscomunales.org/bancoscomunales.htm>)

Un banco comunal es una alternativa que se viene trabajando desde 1986 en otros países de América Latina como Venezuela y Bolivia especialmente según lo investigado, y hace cinco años en nuestro país que inició con esta propuesta en la provincia de Chimborazo, y posteriormente en la provincia de Pastaza que incluso cuenta con la colaboración del GAD Cantonal que aporta económicamente lo que incentiva a poner en marcha este tipo de organización impulsando el ahorro y la entrega de microcréditos a bajos intereses a las familias de los sectores rurales especialmente a donde se dirige este trabajo, éste modelo de bancos comunales han continuado extendiéndose poco a poco a las demás provincias del Ecuador pero en muchos casos sin legalizarlos ante las entidades responsables de su control.

Entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro

Asamblea Nacional, 2011, Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, Quito. De acuerdo al Art. 104 Entidades

asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro. “Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad de ahorros, sirven para el otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los límites señalados por la Superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la Ley.”

Toda organización por pequeña que ésta sea debe sujetarse a Leyes, reglamentos, disposiciones, etc., que tengan que ver con la realización de su actividad, esto garantiza de alguna manera al productor y consumidor del servicio o producto recibir o entregar lo acordado.

2.2.1. Socio

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Socio, o socia, es que aporta su capital a una empresa o sociedad mercantil, con objeto de participar en las ganancias futuras, especialmente cuando hay uno o varios socios industriales, cada uno de los socios se compromete a aportar un capital a una sociedad, normalmente con una finalidad empresarial”.

“Por extensión, también se llama socio a cada una de las partes que trabajan conjuntamente en desarrollar un negocio empresarial, cualquiera que sea la forma jurídica utilizada. Asimismo, se denomina socio a un miembro de una asociación. En este caso, no existe la finalidad empresarial, dado que la asociación suele tener una finalidad social, cultural, deportiva, u otras. Por otra parte, se llaman socios las personas que mantienen un vínculo de amistad reciente”.

Un socio es una persona o grupo de personas que se agrupan con la finalidad de lograr algo, al adquirir este compromiso cada uno es parte del grupo y por tanto responsable del buen o mal funcionamiento de la entidad creada, con todos sus deberes y derechos ante la sociedad.

2.2.2. Ahorro

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Los ahorros tradicionalmente se depositan en una cuenta de ahorros en un banco. Sin embargo, hoy en día, los pequeños ahorristas también tienen acceso a los fondos mutuos de inversión. Así, de ahorristas, pasan a ser pequeños inversores, y asumen todos los riesgos que esto implica. Cantidad de renta no gastada en consumo. El ahorro es la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado por una persona, una empresa, una administración pública, etc. Igualmente el ahorro es la parte de la renta que no se destina al consumo, o parte complementaria del gasto”.

Según el autor el ahorro es la diferencia entre el ingreso disponible y el consumo efectuado, en la mayoría de casos no se ha desarrollado el hábito del ahorro, como se dice comúnmente se gasta más de lo que se obtiene y esto provoca problemas, es necesario entonces incentivar al ahorro, buscar formas para que la gente adquiriera la costumbre de destinar parte de lo recibido al ahorro.

2.2.3. Crédito

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Define toda operación mediante la cual un banco u otra firma asume un riesgo a favor, o por cuenta, de una persona física o jurídica. Todo crédito implica una cierta confianza, de parte del que lo concede, en el beneficiario de éste. En otras palabras la persona que lo recibe debe gozar de credibilidad. El crédito es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera. Ventas o compras acompañadas de una promesa de pago posterior a la fecha que se realizan”.

El crédito según el autor se da cuando existe confianza, la seguridad de que la persona que solicita cumplirá con el compromiso adquirido, el crédito se destinará principalmente a cubrir necesidades de consumo (alimentos, vestido, vivienda,

muebles, electrodomésticos, cementerios y hospitales), productivo (capital de trabajo), educativo, etc.. De acuerdo al plazo: a corto plazo, mediano plazo y a largo plazo. En la vida económica, se entiende por crédito, la confianza que se tiene en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

2.2.3.1 Créditos comerciales

CARDOZO CUENCA, Hernán 2011, Contabilidad de Entidades de Economía Solidaria, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Se entiende como créditos comerciales los otorgados a personas naturales o jurídicas para el desarrollo de actividades económicas organizadas, distintos a los otorgados bajo la modalidad de microcrédito, vivienda o consumo. Son todos aquellos concedidos a personas para fines comerciales o empresariales, independiente del monto, distintos a los de vivienda, de consumo y microcrédito”.

A fin de continuar con una actividad se hace necesario contar con un crédito que permitirá aumentar la producción o la compra de mercadería para la venta, a pesar de ser altos los intereses en la mayoría de casos y quizá la ganancia obtenida del mismo crédito pequeña es necesario contar con un dinero extra que contribuya a mejorar la actividad realizada.

2.2.3.2 Cartera de Crédito

CARDOZO CUENCA, Hernán 2011, Contabilidad de Entidades de Economía Solidaria, Ecoe Ediciones, Bogotá. “La cartera de crédito es un activo de las organizaciones solidarias compuesto por operaciones de crédito otorgadas y desembolsadas a sus asociados bajo distintas modalidades, aprobadas de acuerdo con los reglamentos de cada institución y expuestas a un riesgo crediticio que debe ser permanentemente evaluado”.

Evaluar la cartera de crédito según lo indica el autor debe ser permanente para la toma de decisiones que ayuden a recuperarla en el caso de tener dificultad en

recobrarla, si es un activo para la organización debe permanecer sin novedades esto será beneficioso para continuar con el trabajo.

2.2.3.3. Garante

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Es la persona que se hace responsable del pago de una deuda por un tercero en caso de que éste no la satisfaga. Suele comprometerse mediante un documento escrito. Persona que garantiza una cosa o avala a alguien. Que da garantía.

Ser garante según el autor es adquirir un compromiso de pago de una deuda contraída por otra persona en el caso de que ésta no cumpla con lo acordado, quien acepta ser garante de alguien es porque le conoce y está seguro de que cumplirá con las obligaciones contraídas, es darle un voto de confianza.

2.2.3.4. Garantía

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “El término garantía se usa principalmente para referirse a un documento, o compromiso escrito, según el cual el firmante (garante) se responsabiliza por el cumplimiento de la promesa (habitualmente pago) de un tercero hacia el beneficiario de la garantía”.

En la actualidad la garantía cualquiera que esta sea es un requisito indispensable para la obtención de un crédito, son formas de asegurar de alguna manera la recuperación de lo entregado en calidad de préstamo.

2.2.3.5. Hipoteca

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. El Autor define a la hipoteca “Como una obligación legal e ineludible de traspaso del bien, en el caso de falta de cancelación de la deuda contraída en las condiciones pactadas. En efecto, mientras la deuda siga siendo reembolsada de acuerdo con lo previsto, el deudor seguirá siendo el propietario

legítimo del inmueble, y sólo dejará de serlo si, y cuando, la hipoteca es ejecutada”.

Una hipoteca es una obligación legal que de no cumplirse es ejecutada a favor de quien la tiene, es una manera de asegurar que se cumpla con el pago. En la actualidad la hipoteca se utiliza como garantía para casi todo préstamo.

2.2.4. Interés

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Es el precio pagado por el uso de una mercancía prestada, generalmente dinero. Un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros o también el coste de un crédito. Se expresa generalmente como un porcentaje. Dada una cantidad de dinero y un plazo o término para su devolución o su uso, el tipo de interés indica qué porcentaje de ese dinero se obtendría como beneficio, o en el caso de un crédito, qué porcentaje de ese dinero habría que pagar. Es habitual aplicar el interés sobre períodos de un año, aunque se pueden utilizar períodos diferentes como un mes o el número días. El tipo de interés puede medirse como el tipo de interés nominal o como la tasa anual equivalente. Ambos números están relacionados aunque no iguales”.

Es un porcentaje fijado especialmente por las instituciones financieras una vez que entregan un préstamo, representa un gasto para quien debe cancelar un crédito y una ganancia para quien lo recibe como pago. El interés es fijado por lo general desde el primer momento de la transacción y por el valor que se acuerde sin importar si es alto o bajo.

2.2.5. Impuestos

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Los impuestos representan la participación de cada empresa, o cada persona, al gasto del estado, en beneficio de la sociedad toda. Esta participación se llama impuesto porque no es voluntaria sino obligatoria”.

Los impuestos son ingresos que contribuyen a solventar varios gastos del estado, en general no son voluntarios como indica el autor, son obligados y mal vistos por la mayoría de contribuyentes, de cierta manera perjudican a quienes pagan por ellos porque disminuyen la utilidad recibida, en la mayoría de casos no se obtiene un beneficio directo por el pago de impuestos.

2.3. Organigramas

2.3.1. Definición

“Un organigrama es la representación grafica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización. Mediante la elaboración de un gráfico: el cual generalmente representa la estructura de la empresa en orden jerárquico y / o dividido por funciones o tareas específicas. En síntesis; de la buena organización dependerá alcanzar el objetivo propuesto, el cual es: obtener la mayor rentabilidad y ofrecer la mayor satisfacción de los bienes y / o servicios al consumidor. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático que permite obtener una idea uniforme y sintética de la estructura formal de una organización”.

(<http://es.wikipedia.org/wiki/organigrama>)

Aplicar organigramas es aconsejable porque según este instrumento cada persona va a tener claro cuáles son sus funciones y a quien rendir cuentas de sus actos. Esto permite además utilizar de forma eficiente el tiempo y los recursos de la empresa o sitio de trabajo.

2.4. Contabilidad

BRAVO VALDIVIESO, Mercedes 2011, Contabilidad General, Editorial Escobar, Quito. “La contabilidad es la técnica que analiza, interpreta y registra cronológicamente los movimientos o transacciones comerciales de una empresa”.

Al registrar a diario todas las transacciones de una empresa el objetivo principal es conocer la situación económico-financiera en un período determinado, el que habitualmente es de un año; así como también analizar e informar sobre los

resultados obtenidos, para poder tomar decisiones de acuerdo a los intereses de la organización.

2.4.2. Catalogo Único de cuentas

Según la Resolución N° SEPS-IFPS-2012-0025 es un instrumento para armonizar y unificar el sistema contable, del sector financiero popular y solidario, con el propósito de mejorar el control de sus actividades y así minimizar el riesgo sistémico y el deterioro de la confianza pública.

2.4.3. Estados financieros

BRAVO VALDIVIESO, Mercedes 2011, Contabilidad General, Editorial Escobar, Quito. “La síntesis de todo el proceso contable se llaman Estados Financieros, mismos que son históricos, ya que reflejan hechos pasados, que sirven como base para predecir hechos futuros y principalmente la toma de decisiones”.

Los Estados financieros demuestran los cambios o variaciones de la situación financiera de una empresa, ocurridos en un ejercicio económico de conformidad con los principios de contabilidad vigentes; la exactitud y la autenticidad de la información que contienen éstos estados financieros son importantes para la toma de decisiones que protegen los aportes de los socios o interesados.

2.5. Estudio de factibilidad

2.5.1. Concepto

“Estudio de factibilidad también Estudio de viabilidad es el análisis amplio de los resultados financieros, económicos y sociales de una inversión (dada una opción tecnológica estudio de pre-factibilidad). En la fase de pre-inversión la eventual etapa subsiguiente es el diseño final del proyecto (preparación del documento de proyecto), tomando en cuenta los insumos de un proceso productivo, que tradicionalmente son: tierra, trabajo y capital (que generan ingreso: renta, salario y ganancia).”

(http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_factibilidad)

Este concepto de estudio de factibilidad es una manera de darnos a conocer con anticipación si un proyecto a emprender será rentable o no. La inversión en la realización de un estudio de factibilidad dará como resultado la certeza de continuar o suspender un negocio.

2.6. Estudio de mercado

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Los estudios de mercado son una de las actividades que desarrolla un departamento de mercadeo. Consiste en hacer una encuesta u obtener una muestra de opiniones respecto a, por ejemplo, la receptividad que podría tener el público hacia un nuevo producto. Los estudios de mercado son útiles para evitar incurrir en cuantiosos gastos en la producción o fabricación de bienes para los que no existen compradores potenciales suficientes”.

Para el autor un estudio de mercado nos dará la certeza de producir un bien o servicio a ser consumido o utilizado con seguridad por las personas a quienes se desea llegar, porque ya tenemos claro que es lo que el consumidor espera.

2.7. Estrategia

MARCUSE, Robert 2009, Diccionario de Administración & Bancarios, Ecoe Ediciones, Bogotá. “Es un plan de acción preparado para alcanzar un conjunto de metas preestablecidas. Una estrategia puede comprender un número de tácticas coordinadas e integradas para formar un todo coherente. La estrategia es a una táctica lo que la política es a un principio o una regla. No existe ninguna posibilidad de improvisar en el establecimiento de una estrategia”.

Para alcanzar las metas propuestas todo negocio debe manejar buenas estrategias, éstas le serán muy útiles para mantenerse en el mercado, poder competir con sus adversarios, y estar listo a luchar contra las amenazas externas que se presenten.

2.8. Demanda

ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, La Biblia del Marketing, Editorial Grafos S.A., Barcelona-España. “La mayoría de expertos coinciden en señalar la demanda como un componente importante del barómetro del mercado que sirve a la empresa para evaluar la inversión y la capacidad de producción. Analizar la estructura de la demanda y, sobre todo, medirla es un proceso meticuloso pero indispensable.”

Según el autor de la demanda dependerá la inversión y la producción del servicio o producto ofrecido, entre mas demanda exista mayor será el trabajo a realizar y por ende mayores ingresos.

2.8.1. Demanda potencial

ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, La Biblia del Marketing, Editorial Grafos S.A., Barcelona-España. “Se conoce con este nombre el máximo límite que podría alcanzar la demanda del mercado en un período determinado. La variación posible o fluctuación de la demanda se dará en función de la presión del marketing que ejerce la empresa participante. Sin embargo, hay datos previsibles y calculables de una demanda mínima, aquella que se obtiene sin presión del marketing, la demanda primaria, y la demanda potencial que es el nivel que todos aspiran obtener en un mercado.”

El autor muestra como alcanzar una demanda potencial al utilizar los recursos disponibles como son medios de comunicación, etc., en función del marketing que logra captar la mayor cantidad de posibles y futuros clientes.

2.9. La encuesta

ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, La Biblia del Marketing, Editorial Grafos S.A., Barcelona-España. “La encuesta es el instrumento de mayor uso en la investigación de mercados. Es un método muy difundido y funcional para la recolección de datos. Casi siempre constituye la etapa primaria en todos los

métodos. La base para el trabajo con una encuesta es un CUESTIONARIO que debe tener algunas características.”

La encuesta es una herramienta utilizada a diario en todas las actividades a realizar, la encuesta permite conocer el criterio de la gente sobre algún tema de interés, ésta arroja diariamente datos que son utilizados casi en todo para planificar la forma de obtener buenos resultados de lo deseado.

2.9.1. El cuestionario

ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, La Biblia del Marketing, Editorial Grafos S.A., Barcelona-España. “Herrameinta fundamental para la realización de una encuesta, ya sea a través de entrevista, por correo o por teléfono, la elaboración del cuestionario debe estar a cargo de un profesional especializado que busque conseguir las respuestas necesarias para la comprobación de la hipótesis que se ha formulado.”

Un buen cuestionario nos permite conocer la realidad de lo que ignoramos, si el cuestionario está mal formulado los datos que se recojan no serán de utilidad, es preciso entonces que quien los elabore sea una persona especializada en el tema que investiguemos, y que quienes los realicen sean personas con experiencia y confiables.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

Establecer la posibilidad en la creación e implementación del servicio de financiamiento a través de microcréditos reside en el mercado consumidor, quien decidirá el adquirir o no este servicio proporcionado por el banco comunal. Por esta razón el estudio del mercado consumidor requiere del máximo cuidado para determinar la existencia de una demanda real para el servicio en términos de precio, cantidad y lapso, en un lugar y tiempo determinado.

Los microcréditos se han constituido en un instrumento efectivo y cada vez más utilizados en los programas nacionales para luchar contra la pobreza; constituyen préstamos destinados a financiar actividades a pequeña escala para personas que no pueden acceder a los servicios que otorga la banca tradicional. En la actualidad existen muchas instituciones dedicadas a los micros finanzas que brindan microcréditos a personas que solicitan pequeños montos para destinarlos a diferentes actividades entre ellas la creación de microempresas. Sin embargo, el número de usuarios potenciales de este tipo de servicios financieros son muchos pero los que son realmente atendidos son pocos.

En el Ecuador la mala distribución de la riqueza se evidencia en los altos niveles de pobreza que según la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) en el año 2012 del 37% bajó al 32,4%; el desempleo en el segundo trimestre del 2012 llegó al 5,2%, siendo mayor el desempleo en el caso de las mujeres que en los hombres según el INEC, pero sobre todo el subempleo que alcanza el 44,2%; causas que empuja a que el nivel de bancarización de la población ecuatoriana sea de apenas el 20% de la población económicamente activa. En este sentido es evidente la similitud que existe entre el subempleo y los microempresarios y micro finanzas de subsistencia. De estos sectores los menos favorecidos son aquellos que participan en el sector agrícola.

Durante los últimos años las necesidades del microcrédito han tenido un acelerado crecimiento; las instituciones financieras reguladas y no reguladas tratan de ajustarse a las exigencias de los pequeños negocios ofreciendo nuevos productos financieros que se acoplen y cubran con sus necesidades.

Los Bancos comunales empiezan su trabajo a partir de 1986 en algunos países de América Latina, La metodología de crédito de Bancos Comunales como es conocida actualmente, es el resultado de un largo proceso de maduración que conlleva muchos cambios y ajustes de acuerdo a la dinámica del mercado, la economía local y cultural de cada región. Según citan muchos estudiosos y militantes de la metodología de Bancos Comunales, ésta se fue fundamentando a partir de la creación de grupos solidarios que surgieron en Asia y América Latina, uno de los líderes de esta metodología, es John Hatch y Finca Internacional.

3.2. Identificación del servicio o producto y sus características

El microcrédito tiene una cierta flexibilidad para responder a situaciones específicas de pequeños productores de distintos sectores; a pesar de ello la falta de garantías, las altas tasas de interés, el desconocimiento de requisitos para optar por el crédito y otros son restricciones que los privan del adecuado acceso a la banca formal.

El servicio que se pretende ofrecer es el financiamiento de actividades productivas a través del servicio de microcrédito implementado por el banco comunal, que tienda a mejorar las condiciones de vida de pequeños productores, artesanos y comerciantes de las comunidades de la parroquia Eugenio Espejo del cantón Otavalo.

Para las actividades financieras, se entiende como microcrédito, al servicio de financiamiento por montos inferiores a los veinte mil dólares a personas naturales o jurídicas que tengan un nivel de ventas menores a los de los grandes negocios, que perciben ingresos muy altos, destinado a financiar actividades a pequeña escala, cuya principal fuente de pago la constituye el

producto de las ventas o ingresos generados por dichas ventas o ingresos generados por dichas actividades.

3.3. Investigación de mercado

3.3.1. Metodología de la investigación

Para el análisis del mercado se consideran datos e información proporcionada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Instituciones Financieras del cantón y principalmente de la información recopilada por las encuestas realizadas a la muestra escogida.

3.4. Segmento de mercado

Un mercado se compone de personas y organizaciones no homogéneas con necesidades, y características diferentes en función de su ubicación, nivel socioeconómico, cultura, preferencias de compra, estilo, personalidad, capacidad de compra, etc.

Esta "variedad", hace que surja la imperiosa necesidad de segmentar el mercado en grupos cuyos integrantes tengan ciertas características que los asemejen y permitan al banco comunal diseñar e implementar una mezcla de estrategias en mercadotecnia para todo el grupo objetivo analizado, con la finalidad de obtener un buen posicionamiento del servicio de micro financiamiento y llegar a nuestro mercado meta.

La división de mercado en el servicio de microcrédito se presenta según los siguientes criterios:

Cuadro 11 Cuadro de criterios

<i>Criterios de segmentación</i>	<i>Segmento de Mercado</i>	<i>Características</i>
Geográficos	Otavalo	Parroquia Eugenio Espejo
Demográficos	Edad Género Estado Civil Origen étnico	18 en adelante Masculino y Femenino Todos Todos
Sico descriptivas	Intereses	Comercial, vivienda, consumo y otros.
Conductuales	Beneficios	Todos

3.5. Cálculo de la muestra

Este estudio se lo ha realizado en las 12 comunidades de la parroquia de Eugenio Espejo, con una población según el censo realizado en el año 2010 de 7.357 habitantes, dedicados a actividades agrícolas, elaboración y comercialización de artesanías en el ámbito local, regional, nacional e incluso internacional.

3.5.1. Fórmula del cálculo

Para el cálculo del tamaño de la muestra, se usará el método estadístico del muestreo proporcional para universos finitos cuya fórmula es la siguiente:

N: Es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados).

K: Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95,5 % de confianza es lo mismo que decir que nos podemos equivocar con una probabilidad del 4,5%.

E: Es el error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella. Ejemplos:

Ejemplo 1: si los resultados de una encuesta dicen que 100 personas comprarían un producto y tenemos un error muestral del 5% comprarán entre 95 y 105 personas.

PQ: Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0.25$ que es la opción más segura.

n: Es el número de encuestas que vamos a hacer.

FORMULA DE CÁLCULO

N = población total

n = número de muestra

PQ = 0.25 (constante)

E = Error admisible 5% (0,05)

K = 2 (constante)

$$n = \frac{N \times Pq}{\frac{(N-1) \times E^2}{K^2} + Pq}$$

$$n = \frac{7000 \times 0,25}{\frac{(7000-1)(0,0025)}{4} + 0,25}$$

$$n = \frac{1750}{\frac{6999(0,0025)}{4} + 0,25}$$

$$n = \frac{1750}{\frac{17,4975}{4} + 0,25}$$

$$n = \frac{1750}{4,624375 + 0,25}$$

$$n = \frac{1750}{4,624375}$$

$$n = 378$$

En un universo de 7000 que se ha aplicado en las 12 comunas de la parroquia en porcentajes como es el caso del presente trabajo, **n** es igual a 378.

3.5.2. Diseño de instrumentos de investigación

Los instrumentos utilizados para la investigación será un cuestionario de preguntas aplicarse en la encuesta a realizar.

3.5.3. Evaluación de la información

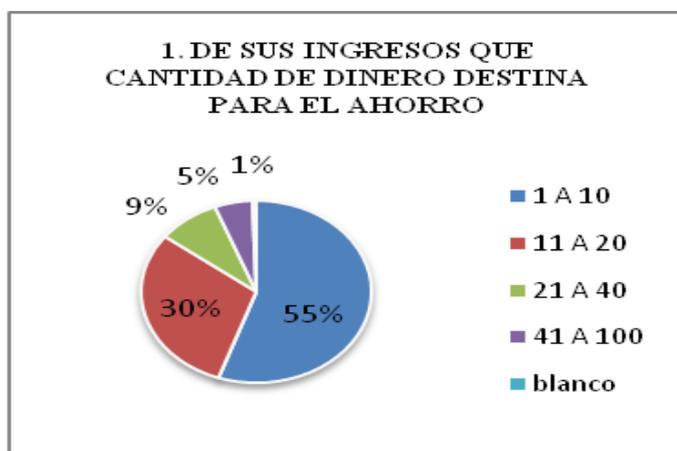
1. *¿De sus ingresos familiares mensuales, qué cantidad de dinero destina para el ahorro?*

Cuadro 12 Valores destinados para el ahorro

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
1 A 10	209	55%
11 A 20	114	30%
21 A 40	33	9%
41 A 100	20	5%
Blanco	2	1%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 147 Porcentajes de ahorro



Análisis:

La mayoría de la población tiene un ahorro mensual de entre uno a diez dólares, y un porcentaje menos representativo puede ahorrar de 11 a 20 dólares, aspectos que nos indica que no tendremos más de diez dólares a recibir mensualmente por concepto de ahorros a captar en razón de los bajos ingresos económicos de los usuarios y sobre los cuales se planificará el estudio económico.

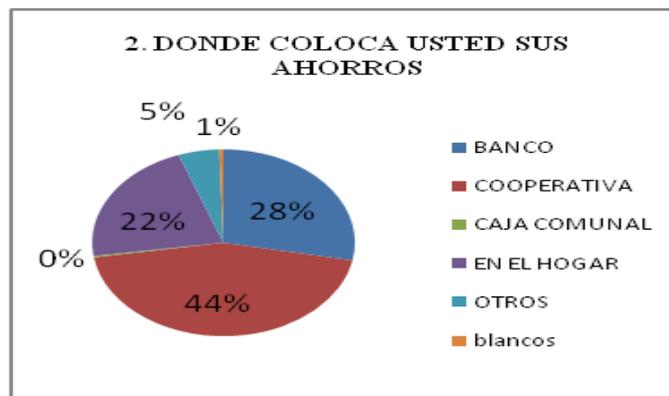
2. ¿Dónde coloca usted sus ahorros?

Cuadro 13 Donde coloca sus ahorros

<i>Institución</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
Banco	106	28%
Cooperativa	168	44%
Caja comunal	1	0%
En el hogar	82	22%
Otros	19	5%
Blancos	2	1%
Total	378	100%

Elaborado por la Autora

Gráfico 18 Donde coloca sus ahorros



Análisis:

En este caso la mayoría de encuestados prefieren colocar sus ahorros en las cooperativas, seguido por quienes tienen su dinero en los bancos y en el hogar. Es una oportunidad al constatar que la gente deja su dinero en las cooperativas, proponer bancos comunales que son aún más pequeños y fáciles de acceder por la cercanía a su lugar de residencia, es una fortaleza a ser aprovechada.

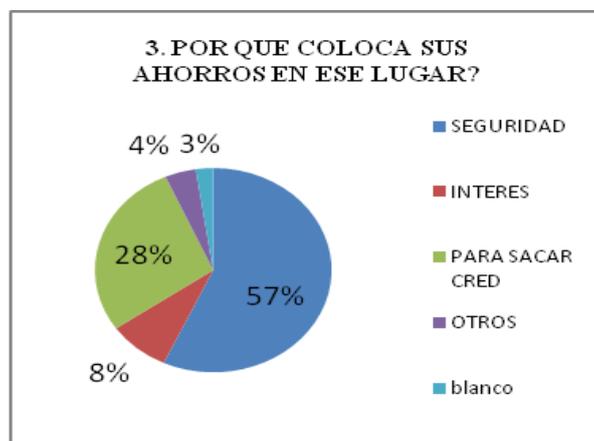
3. ¿Por qué coloca sus ahorros en ese lugar?

Cuadro 14 Por qué coloca sus ahorros en ese lugar

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
Seguridad	215	57%
Interés	32	8%
Crédito	106	28%
Otros	16	4%
Blanco	9	3%
Total	378	100%

Elaborado por la Autora

Gráfico 19 Por qué coloca sus ahorros en ese lugar



Análisis:

La mayoría confían sus ahorros a las cooperativas porque creen tener la seguridad de que no se perderán sus dineros, por hechos que se dieron en el país hace varios años. Seguido por la obtención de créditos que hace que la gente ahorre en otras instituciones, siendo el interés una variable poco considerable que no motiva ahorrar, situación a tomar en cuenta en la presente propuesta.

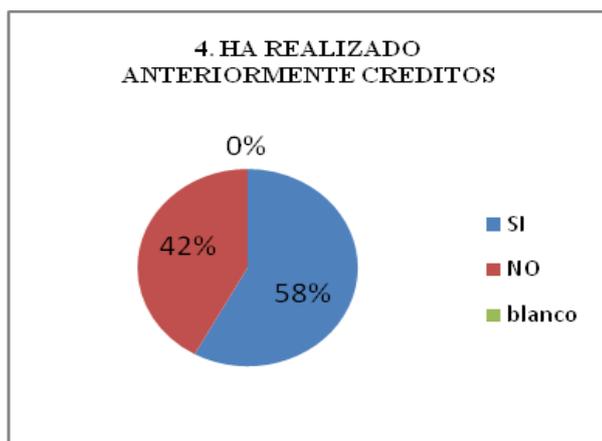
4. Ha Realizado anteriormente créditos

Cuadro 15 Ha realizado créditos

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
SI	220	58%
NO	157	42%
Blanco	1	0%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 20 Ha realizado créditos



Análisis:

La mayoría ha realizado créditos ya sea en bancos o cooperativas, porque sin endeudamiento no se puede cubrir necesidades que en la mayoría son para trabajo. La gente necesita créditos porque en base a ellos trabajan diariamente, por lo que se podría aprovechar este segmento de mercado a través del servicio de crédito locales.

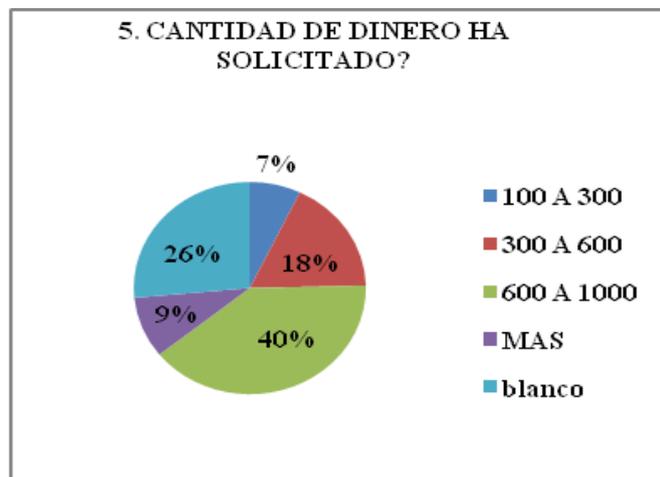
5. ¿Qué cantidad de dinero ha solicitado?

Cuadro 16 Cantidad de dinero solicitada

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
100 A 300	27	7 %
301 A 600	66	17,5%
601 A 1000	150	40 %
MAS	35	9 %
Blanco	100	26,5%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 21 Cantidad de dinero solicitada



Análisis:

Los montos más requeridos son de 600 a 1000 dólares, seguido por los de 300 a 600 dólares que la mayoría destina el dinero para actividades comerciales que no requieren de mayor inversión, lo que permitirá atender a un buen número de socios, lo cual incluso será más fácil la recuperación del crédito al tratarse de cantidades pequeñas.

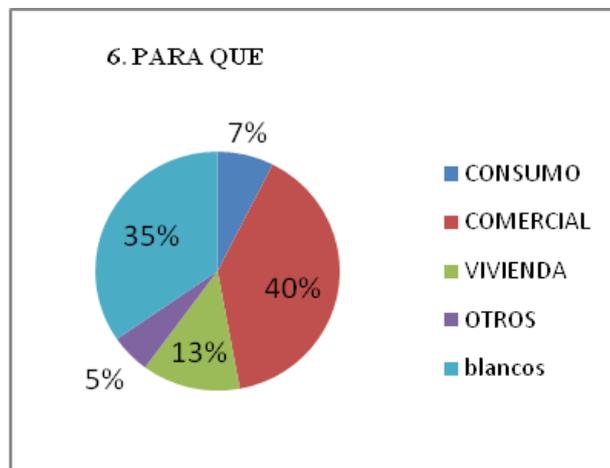
6. ¿Para qué destina el crédito?

Cuadro 17 Tipos de créditos

Descripción	Cantidad	%
Consumo	28	7,4%
Comercial	150	39,6 %
Vivienda	49	13 %
Otros	20	5 %
Blancos	131	35 %
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 22 Tipos de créditos



Análisis:

La mayoría de créditos están destinados a la actividad comercial y vivienda, lo cual hay que considerar para el establecimiento de productos financieros a ofertar.

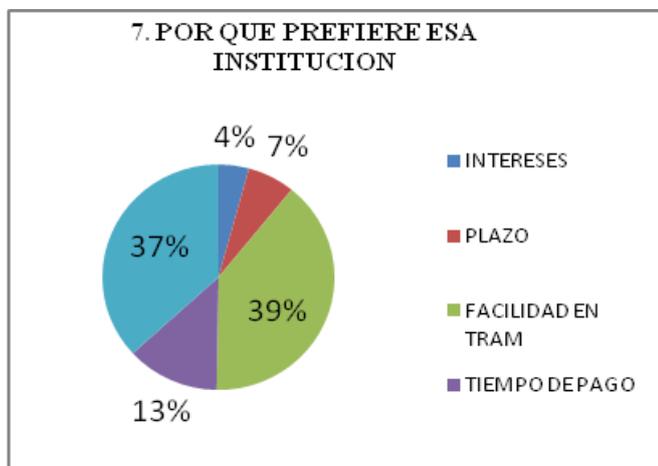
7. ¿Por qué prefiere una institución?

Cuadro 18 Por qué prefiere una institución

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
Intereses	16	4%
Plazo	25	7%
Facilidad en tramite	149	39%
Tiempo de pago	49	13%
Blancos	139	37%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 23 Por qué prefiere una institución



Análisis:

La mayoría de personas encuestadas prefieren las cooperativas por la facilidad en los trámites y por el tiempo de pago. Aspectos que deben tomarse en cuenta en los bancos comunales, para fortalecer las preferencias de los consumidores, quedando en segunda instancia la tasa de interés y el plazo.

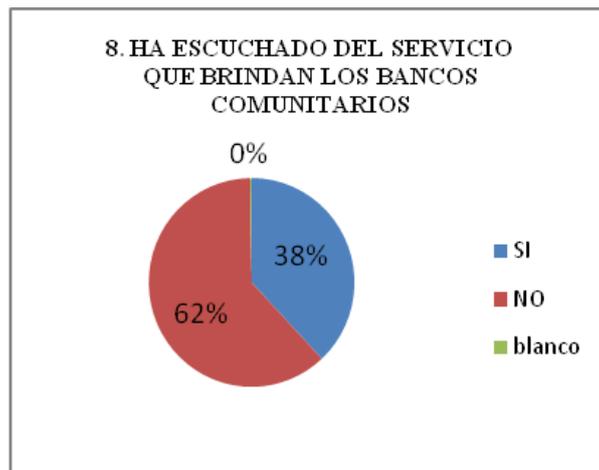
8. Ha escuchado del servicio que brindan los bancos comunales en otras provincias

Cuadro 19 Conoce del servicio de bancos comunitarios

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
SI	144	38%
NO	233	62%
BLANCO	1	0%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 24 Conoce del servicio de bancos comunitarios



Análisis:

La mayoría desconoce del servicio que brindan los bancos comunales en otras provincias, aunque una minoría significativa si conoce al respecto. Por lo que se debe considerar la presente situación para el establecimiento de estrategias que permitan dar conocer el papel que cumple este tipo de instituciones financieras.

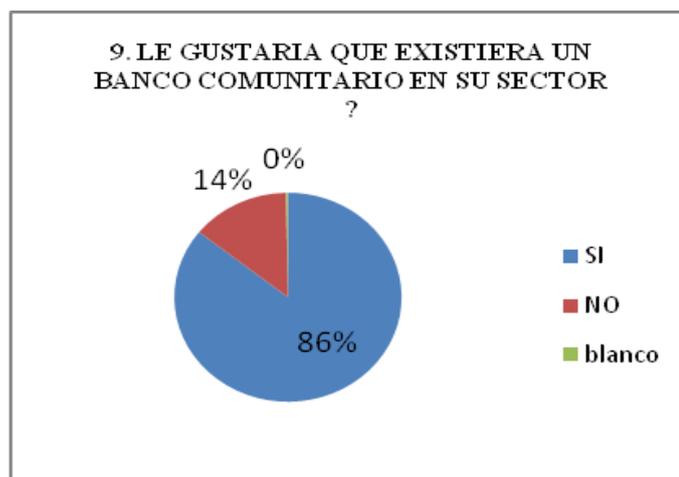
9. ¿Le gustaría que existiera un banco comunal en su sector?

Cuadro 20 Desearía tener en su sector un banco comunal

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
SI	324	86%
NO	53	14%
BLANCO	1	0%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 25 Desearía tener en su sector un banco comunal



Análisis:

Una vez explicado de que se trata y como trabajan los bancos comunales, la mayoría de encuestados se encuentra de acuerdo con contar con el servicio de uno de estos bancos, en sus comunidades.

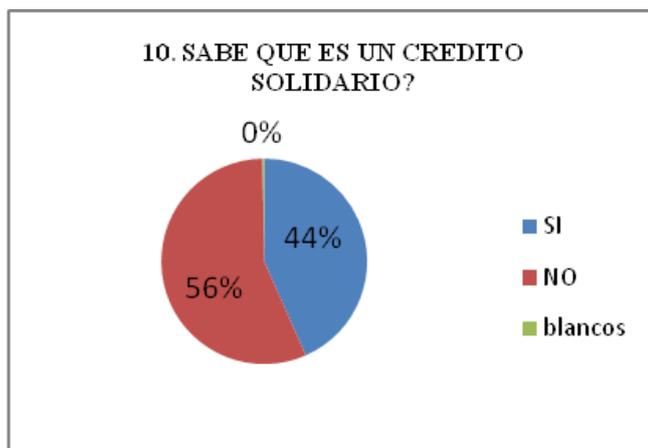
10. ¿Sabe qué es un crédito solidario?

Cuadro 21 Sabe qué es un crédito solidario

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
SI	164	44%
NO	213	56%
BLANCO	1	0%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 26 Sabe qué es un crédito solidario



Análisis:

La mayoría desconoce de lo que es un crédito solidario y quienes conocen dicen tener malas experiencias al respecto debido a que han tenido que responder por deudas de otros en calidad de garantes. Situación a considerar para su implementación en la presente propuesta, considerando los aspectos a corregir en el área de influencia.

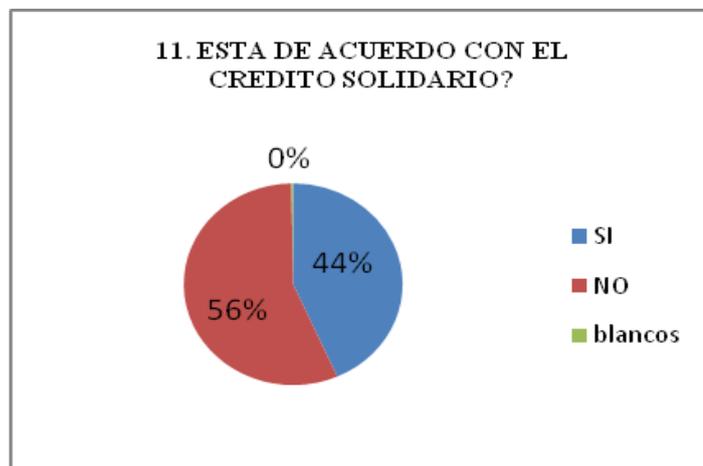
11. ¿Está de acuerdo con el crédito solidario?

Cuadro 22 Está de acuerdo con el crédito solidario

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
SI	164	44%
NO	213	56%
BLANCO	1	0%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 27 Está de acuerdo con el crédito solidario



Análisis:

La mayoría no está de acuerdo con el crédito solidario, porque las malas experiencias que han tenido, aunque la minoría manifiesta que es más fácil hacerlo si se cuenta con un buen grupo, el buscar garante es difícil porque en varios casos son los cónyuges quienes no están de acuerdo con este tipo de préstamos por los problemas que ocasionan.

Si el grupo conformado acepta las condiciones, se debe trabajar para evitar problemas con la falta de pago del grupo, por lo que sería bueno incentivar con asesoramiento en sus proyectos e iniciativas

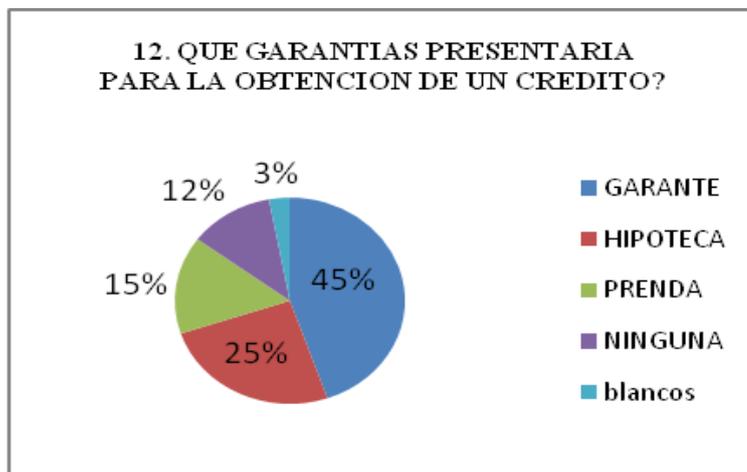
12. Qué garantías presentaría para la obtención de un crédito?

Cuadro 23 Garantías a presentar

<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>
Garante	169	45%
Hipoteca	95	25%
Prenda	58	15%
Ninguna	45	12%
Blancos	11	3%
Total	378	100%

Elaborado por: La Autora

Gráfico 28 Garantías a presentar



Análisis:

La mayoría de personas que respondieron la encuesta, se encuentran de acuerdo con la presentación de un garante para obtener su crédito, situación que es favorable porque se acepta el crédito solidario propuesto, se considerará además los porcentajes de interés a cobrar por microcréditos que deberán ser los más bajos a fin de cumplir con la misión y visión del banco comunal.

3.6. Características de los Demandantes

Cuadro 24 Características

INFORMACIÓN GENERAL	
COMUNIDAD	Familias de la parroquia Eugenio Espejo del Cantón Otavalo.
PROFESIÓN O ACTIVIDAD	En su gran mayoría son agricultores, ganaderos, artesanos y comerciantes.
CARACTERÍSTICAS RELACIONADAS CON EL CLIENTE	
CANTIDAD AHORRO MENSUAL	El 55% manifiesta que ahorra de 1 a 10 dólares, mientras que el 30% dice ahorrar de 11 a 20 dólares y una minoría lo hace en mayores cantidades.
INSTITUCIONES DONDE AHORRA	El 44% en cooperativas, el 28% en bancos y un 22% en sus hogares.
RAZONES POR LAS QUE AHORRA EN DICHAS INSTITUCIONES	Un 57% lo hace por seguridad, el 28% por acceder a un crédito y el resto por otras razones.
HA REALIZADO CRÉDITOS	El 58% manifiesta que si ha realizado créditos y el 42% manifiesta que no lo ha hecho.
CANTIDAD DE CREDITO SOLICITADO	El 40% ha solicitado de 601 a 1000 dólares, el 18% de 301 a 600, el 7% de 100 a 300 y un 9% más de 1000 dólares.
DESTINO DEL CRÉDITO	El 40% para actividades comerciales, el 13% para vivienda, el 12% para consumo y el 9% para otros.
PREFERENCIA POR DICHA INSTITUCIÓN	El 39% por facilidad del trámite, 13% por el tiempo de pago, el 7% y 4% por el plazo y por la tasa de interés respectivamente.
COOCIMIENTO DEL SERVICIO DE LOS BANCOS COMUNALES	El 62% desconoce sobre los servicios que brinda el banco comunal y un 38% conoce al respecto.
PREFERENCIA POR QUE EXISTA UN BANCO COMUNAL	El 86% desean que exista un banco comunal y el 14% dice que no.
CONOCE SOBRE EL CRÉDITO SOLIDARIO	El 56% no conoce sobre el crédito solidario y el 44% dice que si conoce sobre dicho servicio.
ESTA DE ACUERDO CON EL CREDITO SOLIDARIO	La mayoría 56% no está de acuerdo con el crédito solidario y el 44% si lo está.
GARANTIAS	El 45% le gustaría presentar como garantía un garante, 25% una hipoteca, 15% una prenda y 12% ninguna garantía.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Estudio de Mercado

Esta información permite caracterizar al cliente, al cual se dirigirá el proyecto y poder determinar al mercado al que se ofertará el servicio de micro crédito en la localidad a intervenir.

3.7. Análisis de la Demanda

Este análisis intuye la evaluación de los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el servicio resultante del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado.

En relación a su oportunidad la demanda a la que nos enfrentamos es una demanda insatisfecha, ya que lo que se ofrece actualmente no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

Participación por fuente de financiamiento

Cuadro 25 Fuentes de financiamiento

Banco Privado	17,00%
Cooperativa de Ahorro y Crédito Banco	35,00%
Banco Nacional de Fomento	8,00%
Cajas comunales	14,00%
Prestamista chulquero	16,00%
Otro	10,00%

La demanda no ha sido atendida normalmente por el sector financiero formal, por considerar al sector rural como sujetos de crédito de alto riesgo. Pero actualmente y a pesar de que esta situación ha venido cambiando y más operadoras invierten en el sector rural, pero a pesar de esta atención persiste la necesidad de la población por un crédito.

Identificamos tres tipos de demanda:

➤ **Demanda potencial**

Definida por todas aquellas personas que podrían estar interesadas en adquirir el servicio de micro crédito y que al satisfacer determinadas condiciones se puede volver real; esta demanda corresponde al total de la población del sector rural de la parroquia Eugenio Espejo de alrededor de **7.357** personas.

➤ **Demanda Real.**

Este tipo de demanda se refiere a las personas que efectivamente adquieren o acceden al servicio de financiamiento mediante microcréditos. La demanda real del Banco Comunal “San Francisco” está establecida por las comunidades de la parroquia Eugenio Espejo, se estima que la demanda real de microcréditos en la zona de influencia alcanzaría el **42%** del total de la población económicamente activa.

➤ **Demanda Insatisfecha.**

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al servicio de financiamiento, o que habiendo accedido no se encuentra satisfecho con él; mediante una comparación de la oferta vs la demanda proyectadas se puede determinar el número de personas que no han podido acceder al servicio y que desearían hacerlo.

Factores que afectan a la demanda: tamaño y crecimiento de la población, hábitos de consumo, y niveles de ingreso.

3.7.1. Identificación de la Demanda

La demanda de este proyecto son los servicios del banco comunal al que puede acceder la población que representan las personas dedicadas a las labores agrícolas, comerciantes y artesanos de la parroquia de Eugenio Espejo, a fin de satisfacer su necesidad de un microcrédito que les permita mejorar sus actividades diarias.

Población Total 7357 habitantes de las 12 comunidades y sector urbano parroquial según la información del censo del año 2010.

IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Cuadro 26 Identificación de la demanda

DESCRIPCIÓN	%	TOTAL
Clientes potenciales	50,24%	3696
No clientes	49,76%	3661
TOTAL	100%	7357

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la Autora

Como se puede observar un 50,24 % del total de la población de la parroquia serían quienes demandan de los servicios del banco comunal en razón que son quienes pertenecen a la Población Económicamente Activa (PEA) mientras que el 49,76% restante no requiere de estos servicios.

3.7.1.1. Demanda Actual

Con los datos obtenidos del censo realizado por el INEC en el año 2010, en la parroquia Eugenio Espejo se determinó con exactitud la demanda actual de los servicios del banco comunal que requieren las personas económicamente activas. El mismo que corresponde al 50,24% del total de la población, correspondiendo a exactamente a 3696 posibles clientes.

IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL

Cuadro 27 Identificación de la demanda actual

DESCRIPCIÓN	%	DEMANDA ACTUAL
Clientes potenciales	50,24%	3696
TOTAL	50,24%	3696

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la Autora

3.7.1.2. Demanda Real

Una vez que se obtuvo con exactitud la demanda actual de los servicios del banco comunal, se procedió a determinar la demanda real de la cual se desglosa en los siguientes porcentajes:

IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA REAL

Cuadro 28 Identificación de la demanda real

DESCRIPCIÓN	%	No
Demanda real	42%	1552
No clientes	58%	2144
DEMANDA TOTAL	100%	3696

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la Autora

De la demanda actual que corresponde al 100%, el 42% corresponde a la demanda real, es decir los clientes potenciales que están de acuerdo y se beneficiarían de los servicios que se ofertan en el banco comunal, mientras que el 58% no estarían interesados en acceder al servicio porque ya se encuentran siendo atendidos por otras instituciones financieras.

3.7.1.3. Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda se consideró la tasa de crecimiento de la población económicamente activa de la parroquia de Eugenio Espejo, cuyo porcentaje es el 3% por cada mil habitantes que se estima durante el período 2010 al 2015, el mismo que se obtuvo de fuentes secundarias procedente de la información emitida por el INEC.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Cuadro 29 Proyección de la demanda

2013	1552
2014	1599
2015	1647
2016	1696
2017	1747

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la Autora

Con la proyección de la demanda se pudo establecer que para el año 2017, se incrementa a 1747 usuarios del servicio del banco comunal, considerando que cada año habrá un crecimiento del 3% del PEA en este sector de la población.

3.8. Identificación de la oferta

Mediante la investigación de campo se estableció la oferta existente en la parroquia Eugenio Espejo, sobre el servicio de bancos comunales que estos brindan.

Para identificar y cuantificar la oferta se consideró aspectos como la ubicación, bancos comunales existentes, tipo de servicios a ofertar, el mercado meta.

3.8.1. Oferta Actual

Los resultados obtenidos de la investigación de mercado, indican que en la parroquia Eugenio Espejo no existe este servicio de bancos comunales, o similares que satisfagan las necesidades de las personas que requieran de un lugar en donde solicitar un microcrédito o depositar sus ahorros.

3.9. Balance DEMANDA – OFERTA

Cuadro 30 Balance Demanda – Oferta

AÑO	OFERTA INTERNA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	0	1552	1552

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la Autora

Se determinó que la demanda potencial insatisfecha es de 1552 clientes, debido a que en la parroquia Eugenio Espejo no existe ninguna institución que brinde los servicios de microcréditos que permitan a las personas mejorar su calidad de vida. El proyecto entonces pretende atender a un 10% de la demanda insatisfecha.

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
DEMANDA INSATISFECHA	1552	1599	1647	1696	1747
PORCENTAJE A CUBRIR	10%	10%	10%	10%	10%
DEMANDA EFECTIVA	155	160	165	170	175

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la Autora

3.10. Análisis de competidores

Mediante la observación directa, se estableció que en la parroquia Eugenio Espejo no existen competidores que preste los servicios de ahorro y crédito como bancos comunales a los clientes, servicio similar se encuentra en parroquias lejanas y especialmente en la ciudad, por lo que resulta beneficioso para la ejecución de este proyecto dentro de la parroquia, para satisfacer la necesidad de la demanda insatisfecha local.

3.10.1. Análisis de competidores internos

Mediante la investigación de campo se determinó que no existen competidores internos en la parroquia que brinde el mismo tipo de servicios o similares a los de ahorro y crédito, por lo que es beneficioso para la ejecución del presente proyecto

3.10.2. Análisis de Competidores Externos

En el proceso de investigación se determinó que si existen competidores externos, de servicio de ahorro y crédito en la figura de cooperativas que están ubicadas en el sector urbano de la ciudad de Otavalo, las mismas que son privadas al igual que pocas cajas de ahorro que se encuentran también en sectores alejados de la parroquia, y no representa una amenaza para la ejecución del presente proyecto debido a que por la ubicación geográfica se les dificulta a los pobladores de la parroquia trasladarse diariamente hasta el lugar para acceder al servicio.

3.11. Promoción y Publicidad

La publicidad se realizará en forma directa, es decir, se repartirán volantes, calendarios, afiches, se colocarán letreros y se informarán en forma verbal en las asambleas comunales.

En un futuro se suministrará información mediante el uso de una página Web, para mayor publicidad e información acerca de los servicios a brindar a los clientes, esto ayudará a conocer las sugerencias de los interesados, y seguramente nos ayudará a mejorar el servicio ofrecido.

3.12. Estrategias

3.12.1. Estrategias para el producto o servicio

- Brindar un servicio focalizado a las necesidades de nuestros socios, el financiamiento de actividades productivas agrícolas, artesanales y de comercio.
- Implementar un sistema de garantías basado en un acuerdo solidario,
- Incluir nuevos atributos al servicio como un servicio personalizado,
- Asesoramiento en inversión de créditos,
- Capacitación a grupos solidarios entre otras.

3.12.2. Estrategia de servicio

Para el caso, la tasa de interés se percibe como el valor del dinero (microcrédito) a través del tiempo y es un porcentaje que el banco comunal cobra como contraprestación por el financiamiento otorgado. Pero contrario a las altas tasas pasivas de las instituciones formales, las del banco comunal son menores gracias a que el riesgo disminuye por su estrecha relación con los solicitantes, cobertura de las garantías mediante depósitos, pagarés y lo más importante crédito solidario.

Las estrategias de servicios incluyen:

- Costo mínimo por servicios en el crédito solicitado
- Intereses bajos o iguales a la competencia.
- Revisión trimestral de las tasas de interés tomando como referencia las tasas de interés del mercado, con cambios necesarios para mantener el nivel competitivo del servicio.
- Solicitud de documentos indispensables.

3.12.3. Estrategia de promoción.

Las estrategias de promoción buscan generar en el cliente una excelente imagen institucional, asociando a esta imagen conceptos como: solidez, facilidad, confianza y respaldo, alcanzando así los componentes del dinamismo, modernidad y cercanía con las personas.

- Dar a conocer el servicio que ofrece el banco comunal impartiendo charlas informativas en cada uno de los sectores y comunidades cercanas al banco comunal.
- Asociar la imagen del banco comunal con el concepto del cooperativismo, así como con la confianza, solidez, y responsabilidad; valores que constituyen el pilar de todas sus acciones.
- Incentivar al ahorro con la entrega de boletos para rifas.
- Organizar paseos con los socios que han cumplido con sus obligaciones crediticias.
- Entregar becas de estudio a los niños hijos de los socios que colaboran con el banco para mejorar su servicio, o con aquellos que más lo necesiten, previo a un informe del departamento de bienestar social del banco.
- Realizar convenios con clínicas particulares para la atención médica, odontológica y demás servicios para los socios y sus familias a precios fáciles de pagar.
- Proponer servicios adicionales como tiendas comunales que entreguen víveres a crédito a sus socios, entre otras ayudas.

3.12.4. Estrategia de publicidad.

- Utilizar propaganda sencilla, diseñada de forma que llame la atención y llegue con el mensaje de los bancos comunales a la gente.

- En un futuro cercano se manejará todos los medios tecnológicos actuales como el telefónico y la atención vía internet.

El área de acción del banco comunal, se centra en la zona rural del sector de la parroquia Eugenio Espejo, del cantón Otavalo, provincia de Imbabura.

3.13. Conclusiones del estudio

Una vez realizado el estudio de mercado para la creación de un banco comunal para las comunidades de la parroquia Eugenio Espejo, cantón Otavalo, provincia de Imbabura, se concluye que es un proyecto que tendrá aceptación según las encuestas que indican un 86 % de apoyo a la propuesta de creación de un banco comunal en el sector, afirmándonos también en el análisis de la oferta de este tipo de servicio que se presenta menor a la demanda existente, esto garantiza que en un futuro se logrará la ampliación del servicio y que a pesar de ser un proyecto social, rendirá de alguna manera ganancias, las mismas que bien encaminadas serán fuentes de empleo y se atenderán a sectores que no fueron o pudieron acceder a un microcrédito.

De los consumidores potenciales, un 58 % han realizado créditos y tienen la necesidad de ser atendidos con un servicio de crédito diferente al tradicional, lo que representa una fortaleza para esta propuesta; concluyendo que es viable por la aceptación del nuevo servicio propuesto, luego del análisis de la oferta y demanda que muestran la existencia de una demanda potencial a satisfacer muy buena, esto asegura que el servicio se va a posesionar en el mercado de manera muy rápida y definitiva.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Introducción

El presente capítulo contempla los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la prestación del servicio del banco comunal, analizando el tamaño, localización óptima, equipos, instalaciones, y la organización requerida para ejecutar la propuesta.

4.2. Localización del proyecto

4.2.1. Macro y micro localización del proyecto

4.2.1.1. Macro localización del proyecto



La República del Ecuador se halla situada en la costa Nor-Occidental de América del Sur, en la zona tórrida del continente americano. Está ubicada entre los paralelos 1° 30.0' N. y 03° 23.5' S., y los meridianos 75° 12.0' W. y 81° 00.0' W., sin incluir el Archipiélago de Galápagos. Al territorio le atraviesa la línea ecuatorial, precisamente 22 Km. al N. de la ciudad de Quito, que es su capital.

Es un país continental con preponderancia marítima, pero con un desarrollo de más de 1200 Km. de costas, sin contar con el archipiélago de Galápagos e islas continentales.

LÍMITES

El Ecuador limita al N. con Colombia, teniendo en la costa como límite natural el Río Mataje. Por el S. y E. con Perú, comenzando actualmente en la costa al S. del Archipiélago de Jambelí; por la Boca de Capones, siguiendo por el Estero Grande hasta llegar a la desembocadura del río Zarumilla y continuando por éste, tierra adentro. Al W. con el Océano Pacífico.

EXTENSIÓN

El Ecuador, luego de la firma del Protocolo de Río de Janeiro de 1942 y el acuerdo de paz el 26 de Octubre de 1998 con Perú, cuenta con las siguientes extensiones: continental 262.826 km² y región insular 7.844 km², totalizando una extensión territorial de 270.670 km.²

Políticamente está compuesta por 24 provincias, entre ellas la provincia de Imbabura en donde se ubicará el presente proyecto, en uno de los seis cantones con los que cuenta la provincia como es el cantón Otavalo, específicamente en la parroquia de Eugenio Espejo.

4.2.1.2. Micro localización del proyecto

El primer banco comunal será ubicado en la región norte del país, en la provincia de Imbabura, cantón Otavalo, parroquia Eugenio Espejo, Comuna Pivarinci, determinada por las siguientes características geoeconómicas:

La parroquia de Eugenio Espejo es una de las nueve parroquias rurales del cantón Otavalo. Está ubicada al sur de la provincia de Imbabura a 2 km al este de la ciudad de Otavalo y a 30 km al sur de la ciudad de Ibarra, capital de la provincia.

La cabecera parroquial está ubicada aproximadamente a una altitud de 2.700 msnm, entre las siguientes coordenadas: 0,203° N y 78,26° O.

El territorio parroquial está ubicado desde los 2.660 msnm (orillas del lago San Pablo) hasta los 4.000 msnm (páramos del volcán Mojanda).

Por su ubicación, es una de las cuatro cabeceras parroquiales que está dentro de la cuenca hidrográfica del lago San Pablo. Está rodeada de tres volcanes como son el Imbabura, Mojanda y Cusín, así como por montañas y lomas pequeñas como el Cubilche, Curi Tola y Reyloma que son los que encierran y limitan a la cuenca hidrográfica.

Su ubicación estratégica permite tener una visión general de toda la cuenca hidrográfica del lago San Pablo desde donde se puede apreciar un paisaje natural y cultural espectacular que bien puede ser aprovechado por varios emprendimientos entre ellos los turísticos en un futuro muy cercano dado que, entre otros aspectos, la vía panamericana que conecta la región norte del país con el centro, sur y resto del Ecuador pasa por su territorio.

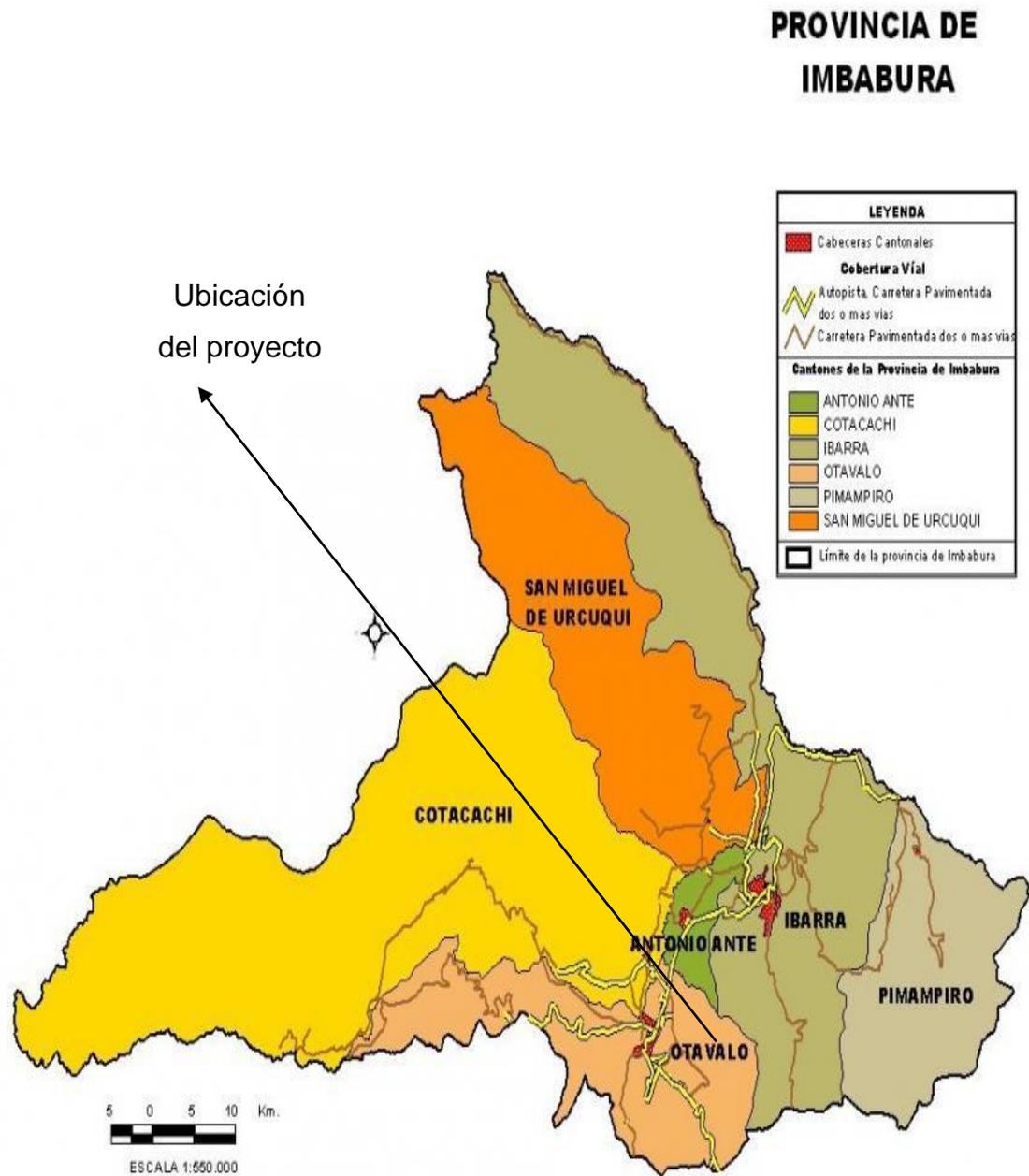
Límites político-administrativos

La parroquia de Eugenio Espejo limita al norte con la parroquia urbana de El Jordán, al sur con el cantón Pedro Moncayo-provincia de Pichincha, al este con la parroquia San Rafael de la Laguna y al oeste nuevamente con la parroquia urbana de El Jordán.

La superficie total del territorio parroquial asciende a 24,5 km² según límites del IGM y a 30 km² según catastro del Gobierno Municipal de Otavalo, dentro de la cual se hallan doce comunidades indígenas como son: Mojandita de Avelino Dávila, Huacsara, Calpaquí, Censo Copacabana, Cuaraburo, Chuchuquí, Puerto

Alegre, Pivarinci, Arias Pamba, Pucará de Velásquez, Pucará Alto, Pucará Desaguadero

Gráfico 29 Mapa de Imbabura



Fuente: www.zonu.com/America-del-Sur/Ecuador/Imbabura/Politicos.html

El proyecto se desarrollará en la comuna Pivarinci de la parroquia Eugenio Espejo, cantón Otavalo, en un lugar cercano al Subcentro de Salud de la parroquia.

PAIS: Ecuador
PROVINCIA: Imbabura
CANTON: Otavalo
PARROQUIA: Eugenio Espejo
COMUNA: Pivarinci
UBICACIÓN: Sur de la ciudad de Otavalo
POBLACION: 600 habitantes

LIMITES:

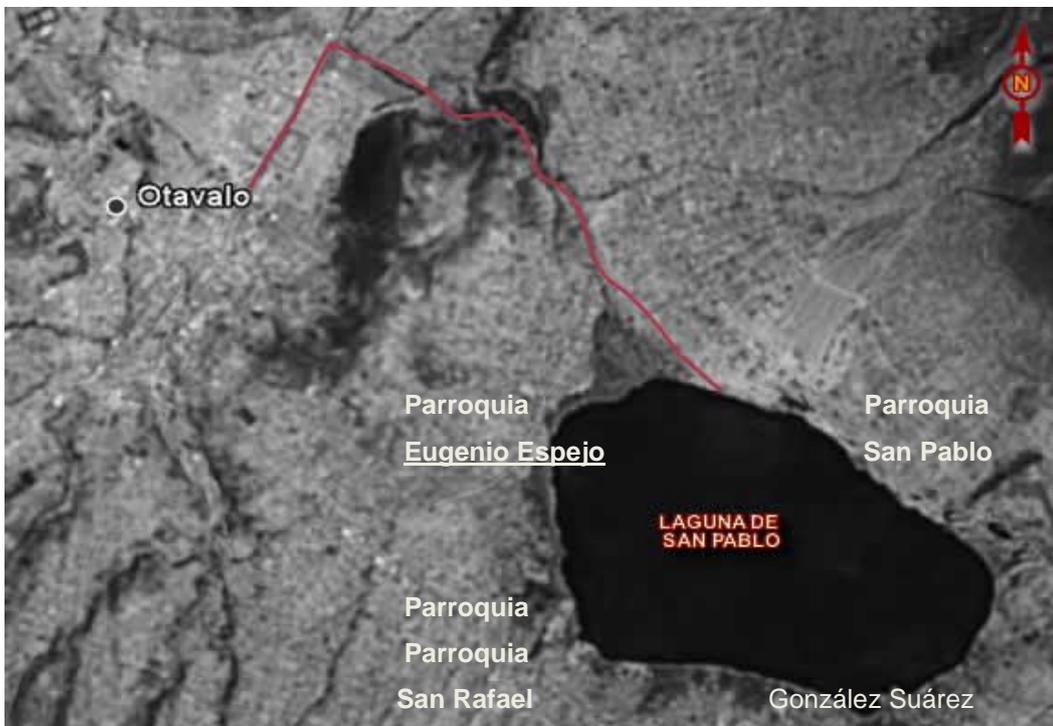
Norte: Con la comunidad de Pucará de Velásquez

Sur: Comunidad Puerto Alegre y Sector urbano de Eugenio Espejo

Este: Lago San Pablo

Oeste: Comunidad de Arias Pamba

Gráfico 30 Mapa de la Cuenca del Lago San Pablo



Fuente: www.otavalo.gob.ec/

4.2.1.3. Factores de micro localización

El lugar a ubicar el banco comunal dispone de servicios básicos como alcantarillado, agua, luz eléctrica, servicio telefónico y de internet, vías de segundo orden en buen estado. Existe el servicio de transporte interparroquial de tres principales cooperativas de transporte de pasajeros, el servicio de taxis en la misma parroquia, así como también transporte interprovincial que le permite la visita de turistas que se movilizan de sur a norte y viceversa. Se encuentra a cinco minutos de la ciudad más turística y conocida del país que es Otavalo reconocida a nivel mundial por sus micros empresas de elaboración de artesanías, camisas y varios negocios informales.

4.2.2. Ubicación de la planta

Gráfico 31 Planta a utilizar

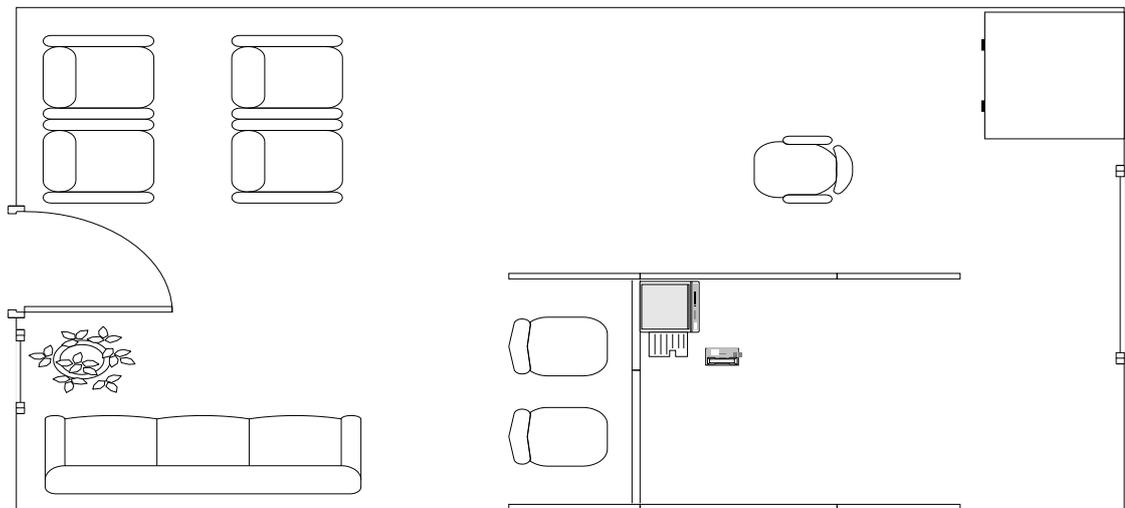


FOTO: La Autora

El primer banco comunal se ubicará en la comuna Pivarinci, calle Segundo Males y 26 de junio, el lugar cuenta con seguridad ya que en el segundo piso funciona un Centro Infantil del Buen Vivir, y en el primer piso se pretende instalar el Banco Comunal, donde se pagaría una renta mensual de \$50 dólares.

4.3. Diseño de instalaciones

Gráfico 32 Instalaciones del Banco Comunitario



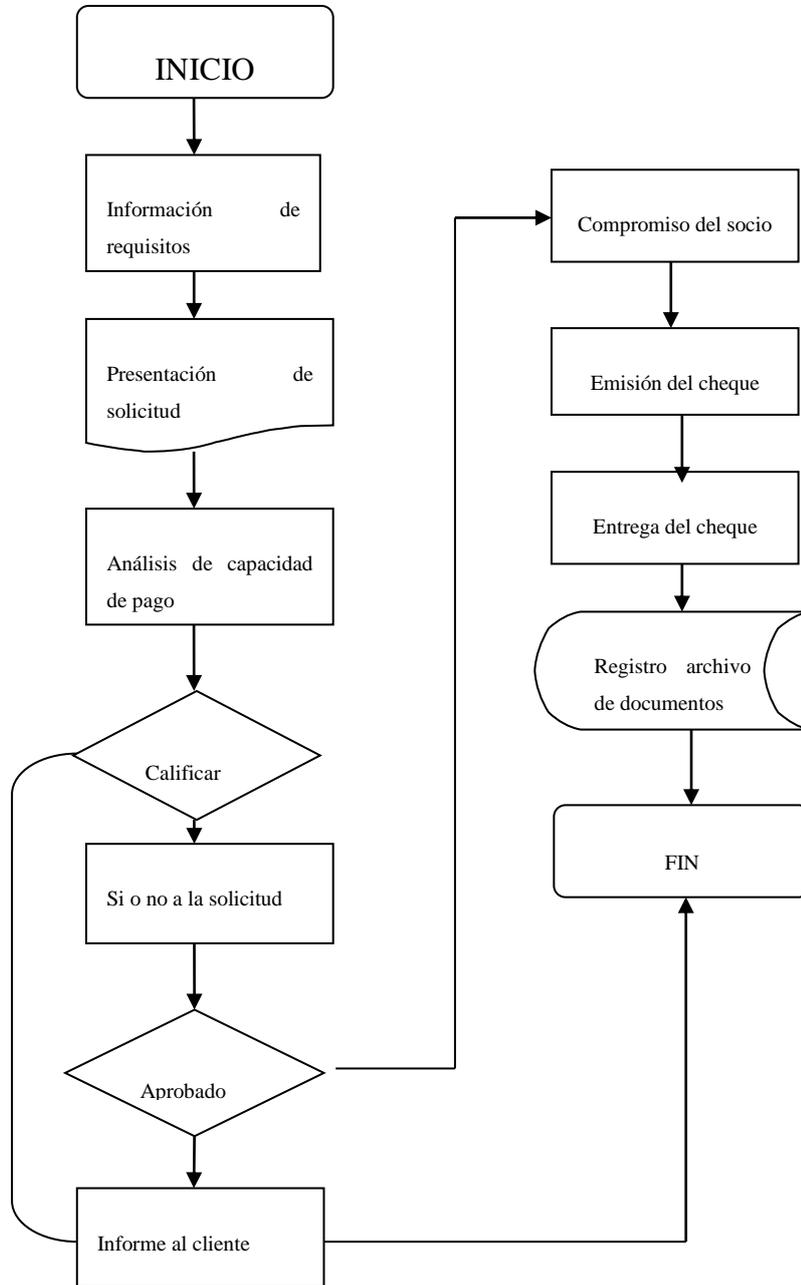
Fuente: Darío Novoa (Estudiante ESPE)

4.3.1. Distribución de la planta

Se distribuirá de acuerdo a los requerimientos del personal y de los clientes, se hace necesario un lugar acogedor y que muestre una imagen de confianza y seguridad a quienes lleguen al banco comunitario a realizar alguna gestión. Para brindar mejor atención está dotada de asientos en los cuales podrán esperar los clientes ser atendidos, una oficina para el cajero, para la atención al cliente y una pequeña sala de espera.

4.4. Flujo grama de proceso de concesión de microcréditos

Gráfico 33 Proceso de concesión de microcréditos



ELABORADO POR: La Autora

4.5. Ingeniería del Servicio

La ingeniería del proyecto toma en cuenta el proceso de la prestación del servicio y la tecnología que se seleccionará para el desarrollo del mismo, la cual, influirá directamente en el monto de las inversiones, costos e ingresos del proyecto.

4.5.1. Productos de Microcrédito

Es importante para el banco comunal, así como para sus futuros clientes, definir el tipo de productos que se ofertarán, al igual que los fundamentos del proceso crediticio, que al cumplirlos maximizarán los beneficios tanto para el banco comunitario como para quienes harán uso de él.

La Asamblea General conjuntamente con el presidente son los responsables de elaborar el reglamento de crédito del banco comunal; este reglamento define los montos, plazos y tasas de interés de cada uno de los productos de microcrédito y las condiciones y requisitos que los solicitantes deben cumplir para acceder al servicio de financiamiento.

El establecimiento de los microcréditos obedece a un análisis técnico de la capacidad que posee el banco comunal para generar efectivo, mediante la captación de recursos de inversionistas que deseen integrarse como socios, para luego colocarlos en el mercado en forma de crédito. Además para la estructuración de cada uno de los productos de microcrédito se consideró las principales necesidades de financiamiento identificadas en la zona de estudio, cada uno con el propósito de impulsar las capacidades de producción de sus socios.

El banco comunal “San Francisco”, concederá solo microcréditos, los mismos que irán dirigidos a emprendimientos actuales o nuevos; todos los socios tendrán derecho a estos préstamos luego de haber cumplido por lo menos un mes de afiliación.

4.5.2. Microcrédito comercial

Provee recursos para la adquisición de materia prima, artículos elaborados, abonos, semillas, animales menores, etc., además de cubrir con los gastos del servicio de maquinaria pesada para la siembra y mejoramiento de sus terrenos. Los socios sólo tendrán derecho a un préstamo a la vez, antes de optar por otro, en cuyo caso deberán cancelar el ochenta por ciento del primer préstamo, de ser así podrán acceder a un nuevo crédito solidario.

MONTO:

- Varían, hasta los trescientos dólares (\$300).
- TASA: La tasa de interés será del veinte por ciento anual (20%) para los microcréditos acumulados simples de acuerdo a la tasa efectiva referencial del banco central del Ecuador, que es inferior en relación al cobrado por la misma FINCA que es 26.75%.
- PLAZO: Hasta seis meses.

4.6. Tamaño del proyecto

Una vez que se han determinado los factores del mercado actuales y futuros que inciden directamente en la ejecución del proyecto, la oferta y demanda del servicio de microcrédito, es importante definir el tamaño que tendrá el proyecto, en el caso planteado la característica del banco comunal no da lugar a la ocupación de extensiones de terreno, más bien se requerirá de una planta de atención pequeña, que busca la afluencia de los clientes que den como resultado el establecimiento de las negociaciones y responder a la necesidad de satisfacer la demanda existente.

En éste sentido, la determinación del tamaño del proyecto debe responder a un análisis interrelacionado de una gran cantidad de variables de un proyecto: demanda, disponibilidad de recursos financieros, disponibilidad de mano de obra,

disponibilidad de insumos, costos de inversión, gastos de operación, tecnología y financiamiento que se incurrirán en el desarrollo y cumplimiento del proyecto.

4.7. Factores determinantes del proyecto

4.7.1. El Mercado

Para establecer el tamaño del mercado a captar, se toma en consideración la demanda insatisfecha que se obtuvo en los análisis realizados en el estudio de mercado. Este análisis proporciona la cantidad de operaciones que se estima se realizará en el futuro, así como la cantidad promedio de microcréditos que se otorgarán. El banco comunal “San Francisco” tendrá una capacidad muy pequeña, puesto que manejará un 10% de la demanda insatisfecha proyectada.

4.7.2. Disponibilidad de recursos financieros

El financiamiento proviene principalmente de fuente externa, donde el aporte de inversionistas financiará gran parte de los recursos necesarios para el funcionamiento y que complementará con la solicitud de un crédito en una organización financiera conocida.

Por otra parte, los primeros socios del banco comunal contribuirán con un primer aporte de 20 dólares por certificado de aportación y 10 dólares de ahorro, que también contribuirán para la entrega de créditos.

Se considera también la posibilidad del aporte económico del GAD Municipal local como en otras provincias, esto será siempre y cuando se demuestre que es un proyecto integral que incluya y beneficie de alguna manera a la mayoría de habitantes de todas las comunidades cercanas al banco comunal.

4.7.3. Disponibilidad de mano de obra

Para el adecuado funcionamiento del banco comunal es necesario determinar los requerimientos de mano de obra, esto nos ayudará también a estimar el tamaño de la institución.

El estudio planteado no tendrá mayores impedimentos de ejecución en cuanto a la disponibilidad de la mano de obra, debido a que la cantidad de personal requerida no es muy alta y será cubierta con los socios o sus hijos, además no se requiere de amplios conocimientos de operación, exceptuando el hecho de que quien se encargue de la parte administrativa deberá ser un profesional.

4.7.4. Economías a escala

Es importante conocer que una economía de escala hace referencia al poder que tiene una empresa u organización cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste, es decir, que en este caso es posible minimizar los costos a través del incremento de las operaciones brindadas como servicio.

Por tal motivo es primordial aplicar estrategias encaminadas a atraer a los clientes y realizar un número cada vez más creciente de operaciones de microcrédito, buscando siempre la especialización en éste servicio.

4.7.5. Disponibilidad de tecnología

El factor tecnológico brinda agilidad en las actividades administrativas y operativas del banco comunal y para el caso estarán conformados por equipos propios de oficina: computador, impresora, copiadora y teléfono que son relativamente fáciles de adquirir en el mercado al igual que sus repuestos y servicio de mantenimiento cuando se requiera.

4.7.6. Disponibilidad de insumos

Al ser el financiamiento una prestación de servicios, no prevalece un proceso alimentado por insumos o materia prima que serán transformados en producto terminado para su comercialización. En este tipo de proyectos pueden ser considerados como insumos la papelería así como las papeletas de depósito, retiro, libretas de ahorro y demás documentos, que influyen indirectamente en la prestación del servicio. No obstante los recursos financieros son el insumo más importante del banco comunal, pues es necesario implementar un proceso

adecuado de generación y recuperación apropiada de los recursos que permita responder a los inversionistas del banco comunal así como a los socios que soliciten microcrédito.

La zona en donde se implementarán las operaciones del banco comunal (Comuna Pivarinci) cuenta con todos los servicios básicos (luz, agua, alcantarillado, teléfono e internet) necesarios para la implementación del servicio por lo que en este aspecto no existe dificultad alguna para la aplicación del proyecto. Es considerado un lugar estratégico por su cercanía al Lago San Pablo que se encuentra a dos minutos del lugar y por ser la primera parroquia junto a los lugares más visitados del cantón.

4.8. Optimización del tamaño

Previo el análisis de los factores determinantes del tamaño del proyecto, se puede establecer que el banco comunal será considerado pequeño ya que el número de trabajadores con los que inicia no superan los cinco entre la parte operativa, administrativa y de control.

En principio el número de operaciones con que inicia sus actividades el banco comunal “San Francisco” es mínimo. Sin embargo, al involucrarse en el mercado y ser reconocida en la cuenca del lago San Pablo, serán necesarios mayores recursos económicos a ser financiados por organizaciones del Estado, instituciones privadas o personas naturales interesadas en el proyecto, la contratación de nuevo personal, adquisición de equipos y búsqueda de oficinas mucho más amplias que se ajusten a las necesidades de crecimiento de la institución, en un futuro.

4.9. Definición de las capacidades de servicios

Se entregarán microcréditos comerciales; sin embargo el número total de operaciones en el año se incrementa debido a la reinversión del capital e interés retribuido principalmente de los microcréditos comerciales por su corto plazo.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO

El monto de la Inversión Inicial que se plantea para la creación del Banco Comunal “San Francisco”, considera los siguientes aspectos:

5.1. Presupuesto de inversión

El planificar de manera anticipada la inversión necesaria para la implementación de las operaciones del banco comunal, permitirá la obtención de los beneficios deseados de acuerdo con las condiciones que se presenten. El proyecto contempla la inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo:

5.1.1. Activos fijos y diferidos

Comprenden todas aquellas inversiones en bienes tangibles e intangibles, que permiten brindar un servicio adecuado a los socios del Banco Comunal.

Abarca las inversiones intangibles que en su mayoría se deben realizar para que la institución inicie con sus operaciones. El principal rubro dentro de los intangibles es el servicio de asesoramiento del proyecto por un profesional especializado con años de experiencia, en este caso será un representante de la FICAPI o FINCA.

Cuadro 31 Activos Fijos y Diferidos.

DETALLE	V. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	528,00
EQUIPOS DE CÓMPUTO	820,00
EQUIPOS DE OFICINA	65,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN	1.200,00
IMPREVISTOS 5%	130,65
TOTAL	2.743,65

Elaborado por: La Autora

5.1.2. Capital de trabajo

Es el recurso líquido necesario vinculado al proceso de prestación del servicio, es decir, el activo corriente (efectivo) necesario para solventar los gastos de operación de la institución. El Capital de Trabajo invertido incluye los sueldos y la proveeduría.

Cuadro 32 Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR
SERVICIOS PROFESIONALES	2.160,00
CAPITAL SEMILLA	27.800,00
SUMINISTROS DE OFICINA	45,50
SERVICIOS BASICOS	108,00
GASTOS PUBLICIDAD	180,00
GASTO ARRIENDO	300,00
GASTOS GENERALES	60,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO SEMESTRAL	30.653,50
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL	5.108,92

Elaborado por: La Autora

5.2. Calculo del costo de oportunidad

5.2.1. Costo de oportunidad

Cuadro 33 Datos de entrada

BANCO COMUNAL SAN FRANCISCO

DATOS ENTRADA

Detalle	Valor	Porcentaje
INVERSION INICIAL	28.150,00	100%
Aporte Propio	4.650,00	17%
Financiamiento	13.500,00	48%
INVERSIONISTAS	10.000,00	36%
TASA DE INTERES	20%	
PREMIO AL RIESGO	3%	
PLAZO DE CREDITO	5 AÑOS	
PLAZO DE PAGO	5 AÑOS	

Elaborado por: La Autora

DESCRIPCION	VALOR NOMINAL	%	TASA DE PONDERACIÓN	COSTO NETO
INVERSIÓN FINANCIERA	-13500,00	48%	20%	9,59%
INVERSIÓN PROPIA	-4650,00	17%	4%	0,66%
INVERSIONISTAS	-10000,00	36%	13%	4,62%
INVERSIÓN TOTAL	-28150,00	100%	COSTO CAPITAL	14,87%
TASA DE REDESCUENTO	COSTO CAPITAL	MAS	INFLACIÓN	
TASA DE REDESCUENTO	15%		4%	
TASA DE REDESCUENTO	19%			

Elaborado por: La Autora

Siendo la inflación anual promedio del 4,016% para el año 2012 establecida por el BCE, la tasa de descuento se calculó de la siguiente manera:

Tasa de Descuento (T.M.A.R.)

$$T.M.A.R. = (1+KP)(1+Infl.)-1$$

$$T.M.A.R. = (1+0,13) (1+0,04016)-1$$

$$T.M.A.R. = 0,175$$

$$T.M.A.R. = 17,0$$

Interpretación: El 17% constituirá la tasa de descuento para ser aplicado en los indicadores financieros.

5.3. PROYECCIONES

5.3.1 INGRESOS

Los ingresos de la empresa se obtienen de los intereses ganados por la cartera de crédito, donde se estimó el número de socios en base a la demanda insatisfecha establecida en el estudio de mercado, donde se considera la tasa del 5% para cubrir con la propuesta y tomando en cuenta la capacidad instalada, obteniendo la siguiente demanda efectiva:

Demanda efectiva

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
DEMANDA INSATISFECHA	1552	1599	1647	1696	1747
PORCENTAJE A CUBRIR	10%	10%	10%	10%	10%
DEMANDA EFECTIVA	155	160	165	170	175

Elaborado por: La Autora

La tasa de interés estará en función de las establecidas por el Banco Central, aunque para la presente propuesta se fija en el 20% anual para el microcrédito.

Cuadro 34 Certificados y ahorros

BANCO COMUNAL SAN FRANCISCO

CERTIFICADOS Y AHORROS

SOCIOS	AHORRO MENSUAL	AHORRO MENSUAL TOTAL	AÑOS					
			1	2	3	4	5	
155	10,00	1.550,00	18.600,00					
160	10,00	1.600,00		19.200,00				
165	10,00	1.650,00			19.800,00			
170	10,00	1.700,00				20.400,00		
175	10,00	1.750,00						21.000,00
TOTAL INGRESOS		8.250,00	18.600,00	19.200,00	19.800,00	20.400,00	21.000,00	

Elaborado por: La Autora

Cuadro 35 Ingresos proyectados

BANCO COMUNAL SAN FRANCISCO **INGRESOS PROYECTADOS**

SOCIOS	MICRO CREDITO	TOTAL CREDITO	1	2	3	4	5
			20%	20%	20%	20%	20%
155	300,00	46.500,00	9.300,00				
160	300,00	48.000,00		9.600,00			
165	300,00	49.500,00			9.900,00		
170	300,00	51.000,00				10.200,00	
175	300,00	52.500,00					10.500,00
TOTAL INGRESOS		247.500,00	9.300,00	9.600,00	9.900,00	10.200,00	10.500,00

Elaborado por: La Autora

GASTOS PROYECTADOS

Los costos de operación del proyecto están constituidos por el total de la mano de obra, materia prima y costos indirectos, y se les proyecta con la tasa promedio anual del 10% del incremento salarial, ya que es la mano de obra y la materia prima los que tienen mayor incidencia en el costo total.

Cuadro 36 Honorarios Profesionales

DETALLE	CANTIDAD	MENSUAL	SEMESTRAL
SECRETARIA	1	160,00	960,00
CONTADOR	1	120,00	720,00
CAJERO	1	80,00	480,00
TOTAL		360,00	2.160,00

Elaborado por: La Autora

Cuadro 37 Gastos suministros

CONCEPTO	CANTIDAD	V. MENSUAL	SEMESTRAL
Perforadora	1	4,50	4,50
Grapadora	1	5,00	5,00
Papel Bond	3	3,50	10,50
Esferos 2 colores	6	0,25	1,50
Tinta para recarga	2	12,00	24,00
Total		25,25	45,50

Cuadro 38 Interés pagado

INTERES PAGADO TASA PASIVA		
CONCEPTO	MENSUAL	ANUAL
		4%
AHORROS		18.600,00
INTERES	62,00	744,00
INTERES PAGADO INVERSIONISTAS		
		13%
INVERSIONISTAS		10.000,00
INTERES	108,33	1.300,00
TOTAL ANUAL		2.044,00

Cuadro 39 Costo de operación proyectado

INCREMENTAR UN 5%

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Honorarios Profes.	4.320,00	4.536,00	4.762,80	5.000,94	5.250,99
TOTAL	4.320,00	4.536,00	4.762,80	5.000,94	5.250,99

Elaborado por: La Autora

En un futuro los sueldos se manejaran de acuerdo al código de trabajo, y lo que se refiere a las depreciaciones de acuerdo al Servicio de Rentas Internas, desde el inicio de actividades.

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Para el cálculo de la depreciación de los activos fijos se utilizará los porcentajes establecidos en el artículo 21 numeral 6 de la Ley de Régimen Tributario Interno; el cálculo se lo realizará por el método de línea recta.

Cuadro 40 Activos

<i>ACTIVO FIJO</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>Inmuebles</i>	<i>5 %</i>
<i>Muebles y Enseres</i>	<i>10 %</i>
<i>Maquinaria y Equipo</i>	<i>10 %</i>
<i>Vehículos</i>	<i>20 %</i>
<i>Equipo de Computación</i>	<i>33,33 %</i>

Elaborado por: La Autora
Fuente: LORTI ARTÍCULO 21 NUMERAL 6

Cuadro 41 Activos Valores

ACTIVO	% DEPRECIA	valor nominal	2013	2014	2015	2016	2017	Valor libros
<i>Terreno</i>	<i>0%</i>	-					-	
<i>Equipo de oficina</i>	<i>10%</i>	<i>65,00</i>	<i>6,50</i>	<i>6,50</i>	<i>6,50</i>	<i>6,50</i>	<i>6,50</i>	<i>32,50</i>
<i>Muebles y enseres</i>	<i>10%</i>	<i>528,00</i>	<i>52,80</i>	<i>52,80</i>	<i>52,80</i>	<i>52,80</i>	<i>52,80</i>	<i>264,00</i>
<i>Equipo de computo</i>	<i>33,33%</i>	<i>820,00</i>	<i>273,31</i>	<i>273,31</i>	<i>273,31</i>		-	<i>0,08</i>
<i>Reinversión Equipo de computo</i>	<i>33,33%</i>	<i>820,00</i>	-	-	-	<i>273,31</i>	<i>273,31</i>	<i>273,39</i>
<i>Gastos de Constitución</i>	<i>20%</i>	<i>1.200,00</i>	<i>240,00</i>	<i>240,00</i>	<i>240,00</i>	<i>240,00</i>	<i>240,00</i>	-
<i>TOTAL</i>		<i>3.433,00</i>	<i>572,61</i>	<i>572,61</i>	<i>572,61</i>	<i>572,61</i>	<i>572,61</i>	<i>569,97</i>

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Cuadro 42 Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
Capital	13.500,00				
Interés	20,00%				
Plazo (años)	5,00				
Cuota					
PERIODOS	SALDO INICIAL	PAGO DE INT	PAGO PRINCI	PAGO TOTAL	SALDO FINAL
0	-13.500,00	-	-	-	-13500,00
1	-13.500,00	2.700,00	2.700,00	5.400,00	-10800,00
2	-10.800,00	2.160,00	2.700,00	4.860,00	-8100,00
3	-8.100,00	1.620,00	2.700,00	4.320,00	-5400,00
4	-5.400,00	1.080,00	2.700,00	3.780,00	-2700,00
5	-2.700,00	540,00	2.700,00	3.240,00	0,00
		8.100,00	13.500,00	21.600,00	

Elaborado por: La Autora

PROYECCION DEL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Cuadro 43 Estado de pérdidas y ganancias

BANCO COMUNAL SAN FRANCISCO

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
INGRESOS	27.900,00	28.800,00	29.700,00	30.600,00	31.500,00
COSTO DE OPERACIÓN	4.320,00	4.536,00	4.762,80	5.000,94	5.250,99
GASTOS OPERACIONALES	4.568,61	4.093,41	3.621,45	3.152,89	2.687,90
(-) GASTO ARRIENDO	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
(-) DEPREC Y AMORTIZ	572,61	572,61	572,61	572,61	572,61
(-) GASTO PUBLICIDAD	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
(-) GASTO FINANCIERO	2.700,00	2.160,00	1.620,00	1.080,00	540,00
(-) GASTOS SERV. BAS.	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55
(-) GASTOS VARIOS	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86
(=) UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB.	19.011,39	20.170,59	21.315,75	22.446,17	23.561,11
(-) 15% Participación trabajadores	2.851,71	3.025,59	3.197,36	3.366,93	3.534,17
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	16.159,68	17.145,00	18.118,39	19.079,25	20.026,94
(-) 22% Impuesto a la renta	3.555,13	3.771,90	3.986,05	4.197,43	4.405,93
(=) UTILIDAD NETA	12.604,55	13.373,10	14.132,34	14.881,81	15.621,02

Elaborado por: La Autora

El estado de pérdidas y ganancias proyectado, arroja resultados favorables en el periodo de ejecución del proyecto, proyectándose los gastos a una tasa inflacionaria del 4,016%, y considerando el porcentaje de pago del impuesto a la renta, que es del 22% a partir del año 2013 y para los años siguientes como está establecido en la Ley de Régimen Tributario.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

Cálculo del punto de equilibrio del banco comunal san francisco

Punto de equilibrio = costo fijo / margen financiero

Cuadro 44 Costos fijos

NOMBRE CUENTA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto de Venta	30,00	360,00
Gasto arriendo	50,00	600,00
Otros	10,00	120,00
Servicios Básicos	18,00	216,00
Costos de operación	360,00	4.320,00
Depreciación y amortización	47,72	572,61
TOTAL COSTO FIJO	515,72	6.188,61

Elaborado por: La Autora

Cuadro 45 Costo financiero

TIPO DE CAPTACION	TASA DE INTERES	VOLUMEN DE CAPTACION
Depósitos a la vista	0,04	1.550,00
Inversiones	0,13	10.000,00
Certificados de aportación	0,04	3.100,00
Préstamo de Inst. financiera	0,20	13.500,00
Otros	0	0
TOTAL		28.150,00

Elaborado por: La Autora

Tasa de interés nominal al año

Cuadro 46 Tasa promedio

PONDERADA DE CREDITOS

TIPO DE CREDITO	TASA DE INTERES	VOLUMEN DE CREDITO ANUAL	AÑOS	TOTAL VOLUMEN DE CREDITOS
MICRO CREDITO	0,2	9.300,00	5	46.500,00
TOTAL				46.500,00

Elaborado por: La Autora

Tasa de interés nominal al año

Cuadro 47 Costo del crédito a otorgar

TASA ACTIVA	TASA PASIVA PONDERADA	MARGEN FINANCIERO
A	b	a-b
0,2	0,13	0,07

Elaborado por: La Autora

Cuadro 48 Punto de equilibrio

COSTO FIJO	MARGEN FINANCIERO
A	b
6.188,61	0,07

Elaborado por: La Autora

En el presente caso el Banco Comunal San Francisco, necesita colocar una cartera de US\$ 30943,05 para cubrir sus costos fijos, y se pretende colocar US\$ 46.500, estando por sobre el punto de equilibrio.

FLUJO DE CAJA FINANCIERO

Representa el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto.

Cuadro 49 Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSION	-28150,00					
UTILIDAD DEL EJERCICIO		12.604,55	13.373,10	14.132,34	14.881,81	15.621,02
(+) DEPRECIACIONES		572,61	572,61	572,61	572,61	572,61
(+) AMORTIZACION		0	0	0	0	0
(-) REINVERSION		0	0	0	0	0
(-) PAGO CAPITAL		2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00	2.700,00
(+) RECUPERACION BIENES (VL)						569,97
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						5.108,92
FLUJO NETO	28.150,00	10.477,16	11.245,71	12.004,95	12.754,42	13.493,62

Elaborado por: La Autora

Cuadro 50 Evaluación de la inversión Van y Tir

Van o valor actual neto

TMAR 17%

VAN 9028,40

AÑO	FLUJO DE FONDOS	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJO DE FONDOS ACTUALIZADOS
0	-28150,00		-28150,00
1	10.477,16	0,85106383	8.916,73
2	11.245,71	0,72430964	8.145,38
3	12.004,95	0,61643374	7.400,26
4	12.754,42	0,52462446	6.691,28
5	13.493,62	0,4464889	6.024,75
VAN			9.028,40

Elaborado por: La Autora

Aplicando la fórmula para el cálculo del VAN se determina los siguientes valores:

$$\text{VAN} = \sum \text{FNA} - \text{INVERSION}$$

$$\text{VAN} = -28150 + \underline{10.477,16} + \underline{11.245,71} + \underline{12.004,95} + \underline{12.754,42} + \underline{13.493,62}$$

$$\text{VAN} = 9.028,40 \text{ USD}$$

La suma de los flujos de efectivo descontados es de \$37.178,40 superior a la inversión inicial de \$28.150; el banco comunal cubrirá la inversión inicial y generará una utilidad en torno al movimiento del proyecto en los 5 años de \$9.028,40, manejada a un costo de capital del 17; lo cual implica que el proyecto es factible.

Cuadro 51 Tir (tasa interna de retorno)

AÑO	FLUJO DE FONDOS
0	(28.150,00)
1	10.477,16
2	11.245,71
3	12.004,95
4	12.754,42
5	13.493,62
TIR	30%

Elaborado por: La Autora

TIR = 30 %

Como se puede observar el TIR es superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento del proyecto que es de 17 %, lo que indica que el proyecto es factible.

PERIODO DE RECUPERACIÓN

Cuadro 52 Periodo de recuperación

AÑO	FLUJO DE FONDOS	INVERSION INICIAL
		-28150,00
1	10.477,16	10.477,16
2	11.245,71	21.722,87
3	12.004,95	33.727,82
4	12.754,42	5.577,82
5	13.493,62	

Elaborado por: La Autora

$$5.577,82 / 12.754,42 = 0,44$$

El tiempo exacto para lograr recuperar la inversión es de:

- *Flujos de fondos de los tres primeros años* 33.727,82
- *Flujo de fondo cuarto año para cubrir inversión* 5.577,82

Se divide el flujo necesario para cubrir la inversión para el flujo total del tercer año $5.577,82 / 12.754,42 = 0.44$; que es la fracción del año necesario en el cuarto período. Por lo tanto el tiempo necesario para recuperar la inversión es igual a la sumatoria de todos los períodos, dando como resultado:

$$PR = 3.44 \text{ años}$$

$$PR = 3 \text{ años, } 5 \text{ meses}$$

Beneficio Costo

La relación beneficio-costos consiste en sumar todos los flujos originarios de la inversión descontados con la TMAR y luego el total se divide para la los egresos, obteniendo el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión.

Para realizar la relación entre costo beneficio se utilizará la siguiente fórmula:

$$B / C = \frac{\text{INGRESOS TOTALES ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS TOTALES ACTUALIZADOS}}$$

Para lo cual primeramente se determina los ingresos totales que provienen de las ventas, mientras que los egresos totales son provenientes de los costos y gastos determinados para el proyecto.

INGRESOS Y EGRESOS TOTALES

Cuadro 53 Ingresos y egresos

AÑO	INGRESOS TOTALES	EGRESOS TOTALES
1	27.900,00	8.888,61
2	28.800,00	8.629,41
3	29.700,00	8.384,25
4	30.600,00	8.153,83
5	31.500,00	7.938,89

INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS

Cuadro 54 Ingresos y egresos actualizados

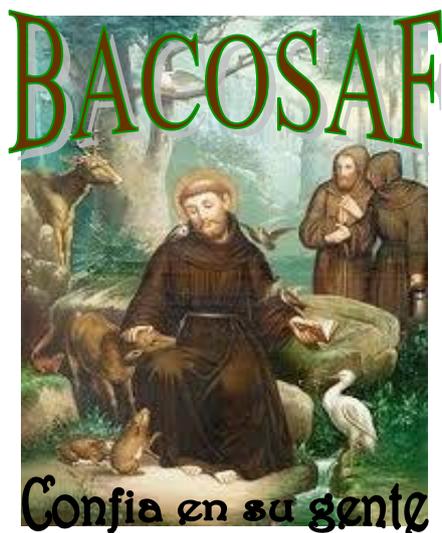
AÑO	INGRESOS TOTALES	EGRESOS TOTALES
1	23.744,68	7.564,77
2	20.860,12	7.344,18
3	18.308,08	7.135,53
4	16.053,51	6.939,43
5	14.064,40	6.756,50
TOTAL	93.030,79	35.740,40

El resultado de 2,60 lo que significa, que por cada dólar invertido se obtiene un superávit de 1,60 centavos de dólar.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. Nombre o Razón Social



Banco Comunal "San Francisco"

6.1.1. Conformación jurídica

El banco comunal será una organización de tipo social privada que se crea con la finalidad de prestar servicios de ahorro y crédito, buscando mejorar los ingresos de los habitantes más ignorados mediante el otorgamiento de microcréditos para ampliar sus negocios o crear nuevos, según lo manifestados por Muhammad Yunus doctor en economía "Hemos creado un sistema contrario al establecido: si tienes muy poco, te dedicaremos mucha atención; si no tienes nada, aún te dedicaremos mas". Este banco al igual que el resto del sector financiero estará sujeto al control de la superintendencia de economía popular y solidaria y demás instancias que tengan competencia.

6.1.2. Base legal

El primer banco comunal será una entidad legalmente constituida, que requiere de un lugar de atención a los clientes, ubicada en la calle Segundo Males y 26 de Junio, para la iniciación de la entidad se requiere la apertura del RUC, los

permisos de patentes a obtener en el GAD de Otavalo, previo a la autorización del cuerpo de bomberos de Otavalo y la posterior autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, por encontrarse bajo la "**LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO**", la misma que en el Art. 3; Literales a, b y c, manifiestan lo siguiente: ”

a) Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado;

b) Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay;

c) Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario;”

6.1.3. Requisitos

Pueden pertenecer al banco comunal quienes sean conocidos y tengan la aceptación de todo el grupo.

Ser mayor de edad y tener cédula de ciudadanía

Si el banco ha fijado un aporte de ingreso, el socio deberá pagarlo.

Participar activamente en el desarrollo del BANCO y en las reuniones mensuales.

6.1.3.1. Obligaciones del socio

Asistir puntualmente a las reuniones planificadas en el banco comunal.

Pagar puntualmente los intereses y el capital.

Participar a los eventos de capacitación que se den en la organización.

Respetar los acuerdos que se tomen en las reuniones o asambleas que consten en actas.

6.1.3.2. Derechos y beneficios de los socios

Tener acceso a las líneas de crédito del banco comunal.

Cada socio tiene derecho a exponer sus propias inquietudes.

El socio tiene derecho a justificar sus faltas a reuniones dos días antes.

Cada socio tiene derecho a recibir capacitación.

El socio tiene derecho de ser elegido para la directiva.

6.1.4. Visión

En cinco años ser la organización financiera principal de la Economía Comunal, que logre la óptima administración de los recursos financieros, aplicando valores éticos y morales, reforzándola con el empoderamiento del banco por parte de todos sus socios.

6.1.5. Misión

Administrar los recursos económicos y no económicos, retornables o no, generados, asignados o captados para financiar proyectos socio-productivos, y de servicios, así como la atención y asesoramiento personalizado a cada uno de sus clientes.

6.1.6. Políticas

- Respeto a los demás
- Trato personalizado
- Responsabilidad y confiabilidad
- Mejoramiento continuo
- Trabajo en equipo
- Capacitación constante

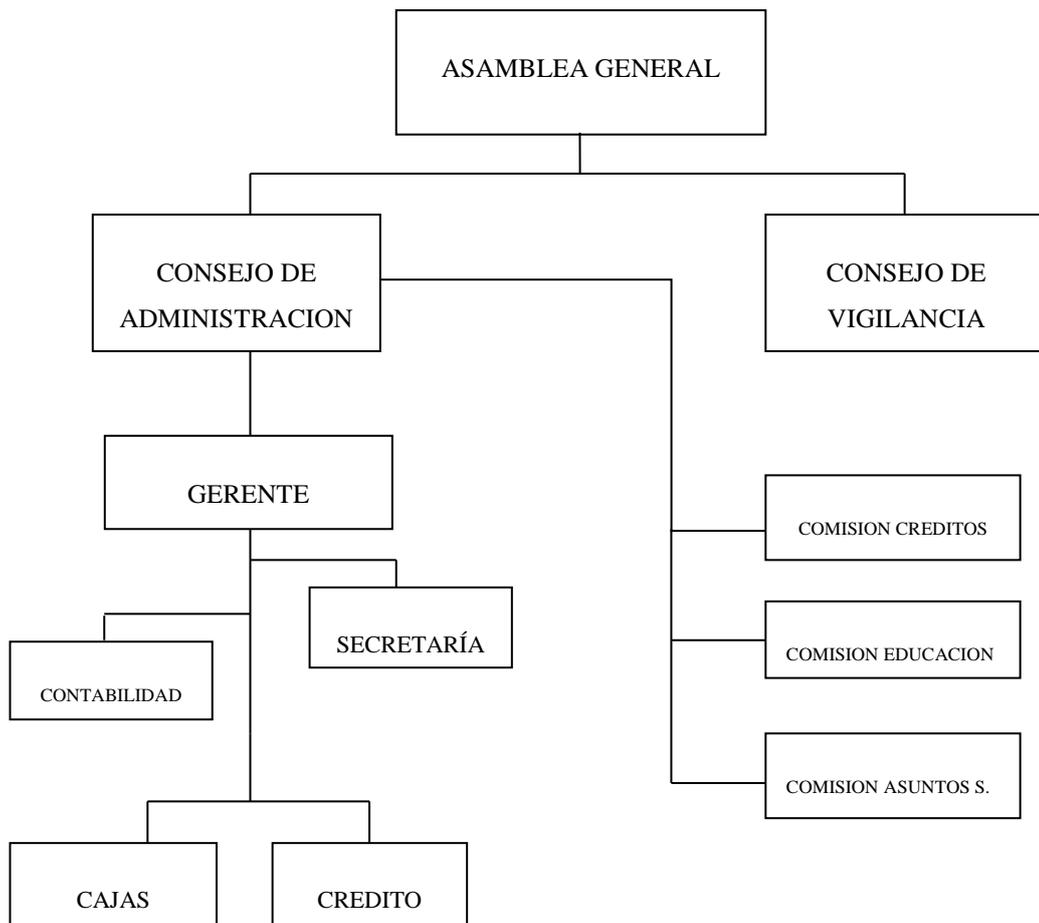
- Comunicación

6.1.7. Valores

Ahorro, solidaridad, cooperación, confianza, perseverancia, positivismo, esfuerzo propio, democracia participativa, respeto, corresponsabilidad, transparencia, eficacia, eficiencia, rendición de cuentas, responsabilidad social, justicia social, igualdad y, en general todos aquellos principios y valores que garanticen el buen vivir.

6.1.8. Estructura organizacional

Organigrama inicial para iniciar con las operaciones financieras a medio tiempo, posteriormente y en función de las necesidades se realiza una estructuración organizacional tomando en cuenta su desarrollo y crecimiento, para lo cual se tiene previsto estructurarlo de la siguiente manera:



La Asamblea General es el órgano de gobierno del banco comunal y sus decisiones obligan a los directivos, administradores y socios, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la Ley, al presente reglamento o al estatuto social del banco comunal.

Atribuciones y deberes de la Asamblea general:

- a. Aprobar y reformar el Estatuto social; el reglamento interno y el de elecciones.
- b. Elegir a los miembros de los consejos de Administración y Vigilancia.
- c. Remover a los miembros de los consejos de Administración, Vigilancia, y Gerente, con causa justa, en cualquier momento y con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes.
- d. Nombrar auditor interno y externo de la terna que presentará, a su consideración, el Consejo de Vigilancia.
- e. Aprobar o rechazar los estados financieros y los informes de los consejos y de Gerencia. El rechazo de los informes de gestión, implica automáticamente la remoción del directivo o directivos responsables, con el voto de más de la mitad de los integrantes de la asamblea.
- f. Conocer el plan estratégico y el plan operativo anual con su presupuesto, presentados por el Consejo de Administración.
- g. Autorizar la adquisición, enajenación o gravamen de bienes inmuebles del banco, o la contratación de bienes o servicios, cuyos montos le corresponda según el estatuto social o reglamento interno.
- h. Conocer y resolver sobre los informes de Auditoría Interna y Externa.
- i. Decidir la distribución de los excedentes, de conformidad con la ley, este reglamento, y el estatuto.
- j. Resolver las apelaciones de los socios referentes a suspensiones de derechos políticos internos de la institución.
- k. Definir el número y el valor mínimo de aportaciones que deberán suscribir y pagar los socios.
- l. Aprobar el reglamento que regule dietas, viáticos, movilización y gastos de representación del Presidente y directivos, que, en conjunto, no podrán

exceder, del 10% del presupuesto para gastos de administración del banco comunal.

- m. Resolver la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación
- n. Elegir a la persona natural o jurídica que se responsabilizará de la auditoría interna o efectuará la auditoría externa anual, de la terna de auditores seleccionados por el Consejo de Vigilancia de entre los calificados por la Superintendencia. En caso de ausencia definitiva del auditor interno, la Asamblea General procederá a designar su reemplazo, dentro de treinta días de producida ésta. Los auditores externos serán contratados por periodos anuales; y,
- o. Las demás establecidas en la ley, este reglamento y el estatuto social.

Consejo de Administración, este consejo es nombrado por la asamblea general y sus atribuciones y deberes serán los indicados en el Reglamento General de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Consejo de Vigilancia, es nombrado por la asamblea general y sus atribuciones y deberes serán los indicados en el Reglamento General de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Del Gerente, será elegido por el Consejo de Administración, sus atribuciones y responsabilidades, son las siguientes:

- a. Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial del banco comunal de conformidad con la ley, este reglamento y el estatuto social del banco comunal;
- b. Proponer al Consejo de Administración la políticas, reglamentos y procedimientos necesarios para el buen funcionamiento del banco comunal;
- c. Suscribir los cheques del banco comunal conjuntamente con el presidente, cuando así lo disponga el estatuto social.

- d. Las demás que señale la Ley, el presente reglamento y el estatuto social del banco.

Del Secretario / a

El secretario, será nombrado por el Gerente, sus funciones serán las siguientes:

- a. Llevar y certificar los libros de actas de todas las sesiones de la Asamblea y de Administración, y la lista de los socios ingresados;
- b. Desempeñar todos los demás deberes y funciones que le asigne el Gerente, siempre que no violen las disposiciones legales y estatutarias;
- c. Certificar con su firma los documentos de la Caja; y,
- d. Realizar todas las demás funciones y atribuciones indicadas en las leyes y reglamentos que deben ser observadas.

Del Cajero/a

Será nombrado por el Gerente.

- a. Estarán encargados de atender a los socios en la entrega y recepción del efectivo por las actividades realizadas en el banco comunal.
- b. Deberá atender de manera oportuna y eficiente a cada uno de los socios y realizar el cierre respectivo diario de caja.
- c. Desempeñar todas las funciones que le sean encomendadas cuando éstas tengan relación a su trabajo.

6.2. Orgánico funcional

Denominación del cargo	GERENTE /A
Área	Administrativa - Financiera
Naturaleza del cargo	Es la persona que representa jurídica y administrativamente al banco, coordina y controla la marcha correcta del banco para lograr sus metas.
Perfil	El Gerente designado para el banco comunal debe poseer título profesional, caso contrario poseer amplia experiencia en la dirección de organizaciones y otras instancias de la comuna.
Experiencia	Mínimo un año en cargos similares

Edad	Sin límite
Conocimientos	Básicos de computación.
Competencias	Liderazgo Iniciativa y creatividad Buenas relaciones humanas
Denominación del cargo	SECRETARIO /A
Área	Administrativa
Naturaleza del cargo	Es la persona más cercana al cliente, debe atender a todos los usuarios y asesorarlos, encargada del archivo, y demás funciones relativas al cargo.
Perfil	Mínimo bachiller en carreras afines a su trabajo.
Experiencia	Seis meses en cargos similares
Edad	Sin límite
Conocimientos	Programas informáticos básicos.
Competencias	Liderazgo, Iniciativa y creatividad Responsabilidad y honradez Buenas relaciones humanas
Denominación del cargo	CONTADOR / A
Área	Administrativa
Naturaleza del cargo	Es la persona que realiza los registros contables, su responsabilidad es el cumplimiento con las exigencias de las instituciones que regulan el banco comunal.
Perfil	Bachiller Contador mínimo.
Experiencia	Un año en cargos similares
Edad	Sin límite
Conocimientos	De contabilidad.
Competencias	Buenas relaciones humanas
Denominación del cargo	CAJERO / A

Área	Operativa
Naturaleza del cargo	Es la persona que realiza las operaciones de recepción y entrega de los dineros en efectivo a cada uno de los socios, a través del servicio de ventanilla.
Perfil	Bachiller en la especialidad de comercio y administración.
Experiencia	Mínimo un año en cargos similares
Edad	Sin límite
Conocimientos	Básicos de contabilidad.
Competencias	Buenas relaciones humanas Liderazgo Iniciativa y creatividad

6.3. Estrategias de servicios

Existe una variedad muy grande de estrategias que se aconsejan para brindar un buen producto y servicio pero de acuerdo a nuestra necesidad las estrategias detalladas a continuación nos aseguran un buen servicio ya que ahorrarán tiempo a los clientes porque la persona que brinde el servicio al cliente debe contar con toda la información que requiera para que la atención sea completa. La estrategia inicial es evitar que el cliente tenga que describir sus necesidades a más de una persona para lograr ser atendido.

Escuchar al cliente atenta y cordialmente: Cuando el cliente se siente escuchado, se siente valorado e importante. La habilidad para hacer las preguntas clave facilita una atención ágil y acertada.

Reduce los vacíos de información: Dentro de la diversidad de problemas que surgen en la relación con el cliente, uno de los más frecuentes es la ausencia de calidad en la información que se le brinda. Trata de proporcionarle una información específica y exacta.

Evitar la preocupación del cliente: Solo se elimina la preocupación del cliente cuando se le brinda el total de la información que requiere, cuando se le dan a

conocer las políticas y procedimientos relacionados con él y cuando se mantiene en todo momento una intachable conducta comercial.

Empoderamiento (servicio intenso y profundo): Es indispensable delegar más en el empleado encargado del contacto directo con el cliente para que pueda solucionar el 100% de las situaciones típicas que se le presenten y al menos un 80% de las especiales.

Desmonta los mecanismos distractores y agiliza el servicio: La empresa debe agilizar su atención al cliente porque, aunque la amabilidad es importante y una sala de espera con televisor es agradable, lo que el cliente siempre desea es ser atendido rápidamente.

Prometer menos y dar más: Es de gran importancia armonizar la oferta del servicio con lo que el cliente realmente recibe.

Recuerda: un cliente que se siente engañado se pierde para siempre.

Dejar que el cliente regrese de modo voluntario: Aunque la postventa es muy importante no es bueno que el cliente se sienta asediado o presionado. Si ha recibido un buen producto o servicio podemos estar seguros de que regresará.

Elaborar encuestas para que el cliente diga todo lo que no le gusta: Estar muy atento a sus requerimientos y reclamos y hacer los correctivos necesarios. Solo así podremos desarrollar una mejora continua del servicio.

A los empleados como socios hacerlos sentir parte fundamental de la empresa: Cuando el empleado se siente valorado desarrolla una capacidad de colaboración que redundará siempre en el éxito de tu empresa.

Verificar las estrategias de la competencia: Si la empresa todavía no es líder, buscar un modelo para seguirlo y superarlo. No se teme a la competencia sino a la incompetencia y a la falta de creatividad que muchas veces frenan el desarrollo de una organización.

CAPÍTULO VII

7.- IMPACTOS DEL PROYECTO

El presente proyecto considera que su ejecución generará impactos de orden socio económico, comercial, ecológico y ético, para evidenciar su aplicación se evaluara utilizando la siguiente escala.

Cuadro 55 Impactos

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

El nivel de impacto se obtiene sumando los puntajes de cada indicador y dividiendo para el número de indicadores, como se indica en la formula siguiente:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{sumatoria}}{\text{N}^{\circ} \text{ de indicadores}}$$

7.1. Impacto socio-económico.

Cuadro 56 Impacto socio-económico

Nivel de impactos Indicadores	Negativo			Indiferente	Positivo		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Acceso a servicios financieros							X
Mejoramiento de las condiciones de vida							X
Fomento de microempresas						x	
Disminución de la migración						x	

Nivel de impactos = $\frac{10}{4}$

4

Nivel de impactos 2.5 → Impacto alto positivo.

El impacto a nivel socio-económico es alto positivo, lo cual, se debe a que los socios de la localidad tendrán acceso a una gama de servicios financieros tanto de captación como de colocación para satisfacer sus necesidades de emprendimiento, mejorando sus condiciones de vida y desarrollando sus microempresas, sin necesidad de que migren buscando nuevas oportunidades laborales.

7.2. Comercial

Cuadro 57 Impacto Comercial

Nivel de impactos	Negativo			Indiferente	Positivo		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Desarrollo de actividades comerciales							X
Promoción de las artesanías locales						X	
Implementación de nuevas herramientas de publicidad						X	
Vinculación con entidades públicas o privadas.							X

$$\text{Nivel de impactos} = \frac{10}{4}$$

4

Nivel de impactos 2.5 → Impacto alto positivo.

El impacto comercial a nivel banco comunal es alto positivo, ya que se propone el desarrollo de la actividad comercial, la promoción de artesanías de la localidad, la generación de nuevas herramientas de publicidad y la vinculación con entidades públicas y privadas para ofertar nuestros productos.

7.3. Ético

Cuadro 58 Impacto Ético

Nivel de impactos	Negativo			Indiferente	Positivo		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Misión – Visión							X
Principios y Valores							X
Manejo transparente de los recursos financieros						x	

Nivel de impactos = $\frac{8}{3}$

3

Nivel de impactos 2,66 → Impacto alto positivo.

El impacto ético es alto positivo, ya que se tratará de cumplir y hacer cumplir con la misión y visión del banco comunal, así como el desarrollo de principios y valores que garanticen el uso transparente y prudente de los recursos financieros confiados por parte de sus socios.

7.4. Ambiental

Cuadro 59 Impacto Ambiental

Nivel de impactos Indicadores	Negativo			Indiferente	Positivo		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Cuidado ambiental					X		
Manejo de desechos materiales					X		
Ahorro de fuentes de energía					X		

Nivel de impactos = 3

3

Nivel de impactos 1 → Impacto bajo positivo.

El impacto ambiental del proyecto es bajo positivo, en vista de que se establecerá un sistema de manejo de desechos de los materiales que se utilicen en el banco comunal, establecimiento de prácticas que permitan el ahorro y uso racional de las fuentes de energía, con la finalidad de contribuir con el cuidado del ambiente.

7.5. Impacto general

INDICADORES	TOTAL
IMPACTO SOCIOECONOMICO	2,5
IMPACTO COMERCIAL	2,5
IMPACTO ETICO	2,66
IMPACTO AMBIENTAL	1
TOTAL	8,66

$$\text{Impacto General} = \frac{\sum \text{valores}}{\# \text{ De indicadores}}$$

$$\text{Impacto General} = \frac{8,66}{4} = 2,165$$

El presente proyecto generará un nivel de impacto medio positivo por cuanto se puede apreciar que la creación del banco comunal en el sector generará empleo, fortalecerá la economía local, motivará a los habitantes a mejorar sus negocios y a quienes no los tienen a empezar con nuevas propuestas.

CONCLUSIONES

- La producción artesanal, textil, industrial, turística y agropecuaria, del sector son las actividades económicas que relativamente han generado ingresos seguros y crecientes en los últimos años para los pequeños productores de la parroquia Eugenio Espejo. No obstante, son incapaces de influir en gran medida sobre el mercado existente, principalmente por el limitado acceso al financiamiento para incrementar su capacidad productiva.
- Existe una elevada demanda insatisfecha de financiamiento en los microcréditos, los pequeños empresarios y principalmente los pequeños productores, que no son atendidos por su ubicación (comunidades lejanas), las elevadas tasas de interés de la banca formal, las garantías necesarias para cubrir con el riesgo y la falta de cultura de financiamiento a pequeña escala.
- Dentro de las necesidades identificadas, el crédito a corto plazo es la necesidad más apremiante, se ha determinado que gran parte de los pequeños productores necesitan de efectivo principalmente para la adquisición de insumos y materia prima. A pesar de ello, existen productores que prefieren alquilar terrenos para la siembra de frutilla, tomate de árbol principalmente para incrementar su productividad; mientras que otros sienten estar explotando el máximo sus recursos y no

poder realizar un cultivo rotativo que mejore sus tierras, su necesidad entonces por contar con equipos que les ayude en el trabajo de sus parcelas que en algunos casos son muy extensas y faltas de regadíos que se podrían solucionar con la extracción de agua mediante máquinas modernas utilizadas en otros lugares.

RECOMENDACIONES

- Es necesario implementar las operaciones del banco comunal, a fin de cubrir las necesidades de microcréditos en el sector, mejorando el servicio, valorando las capacidades locales y sus recursos para estimular el desarrollo de la comunidad, reinvertiendo los ingresos en las mismas localidades, en la creación de empleo, producción y productividad.
- Incorporar el mayor número de socios en la comunidad, implementar proyectos de desarrollo integral y de esta manera obtener el apoyo de organizaciones no gubernamentales o de instituciones públicas como el Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, MAGAP, MIPRO, etc.
- Implementar el proyecto en el sentido de que en el banco comunal se incorporen a futuro nuevas líneas de crédito de vivienda y de consumo, debido a que todos generan beneficios y rentabilidad; mejoran la calidad de vida de los socios y son alternativas de empleo para quienes no lo tengan; no obstante poner principal énfasis en los “Microcréditos comerciales” pues es esta línea de crédito la que mayores beneficios genera para los bancos comunales por los valores bajos entregados en calidad de microcréditos, rápida recuperación y mejor rotación en el año.

BIBLIOGRAFIA

1. YUNUS, Muhammad. 1998 **Hacia un Mundo sin Pobreza**. Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.
2. Sin autor. 2008 **Constitución del Ecuador**. Quito
3. CARDOZO CUENCA, Hernán 2011, **Cooperativas de Trabajo Asociado**, Ecoe Ediciones, Bogotá.
4. CARDOZO CUENCA, Hernán 2011, **Contabilidad de Entidades de Economía Solidaria**, Ecoe Ediciones, Bogotá.
5. SENPLADES, 2009, **Plan Nacional para el Buen Vivir**, Quito.
6. ROJAS RISCO, Demóstenes 2013, **La Biblia del Marketing**, Grafos S.A., Barcelona-España.
7. LLANOS RETE, Javier 2009, **Bases de Administración**, Editorial Trillas, México.
8. VINUEZA ACOSTA, Rómulo 2011, **Relaciones Humanas**, Exitotal Ediciones, Ecuador.
9. HERNANDEZ Y RODRIGUEZ, Sergio Jorge 2011, **Introducción a la Administración**, Interamericana Editores S.A. de C.V., México.
10. MARCUSE, Robert 2009, **Diccionario de Administración & Bancarios**, Ecoe Ediciones, Bogotá.
11. CHIAVENATO, Adalberto 2011, **Administración de Recursos Humanos el Capital Humano de las Organizaciones**, Editorial Mc Graw – Hill, Los Ángeles.
12. BRAVO VALDIVIESO, Mercedes 2011, **Contabilidad General**, Editorial Escobar, Quito.
13. Sin autor. 2011 **Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Eugenio Espejo**, Otavalo.
14. CATHOLIC, Relief Services, 2010, **Para Líderes Emprendedores**, Editorial Integraf, Ecuador.
15. CAMARERO, Luis; ALMAZÁN, Alejandro; ARRIBAS, José 2013, **Estadística para la Investigación Social**, Editorial Alfaomega, Madrid.
16. BARRERA DUQUE, Ernesto 2013, **Diseño organizacional centrado en el cliente teoría y práctica en empresas sociales**, Editoril Ecoe Ediciones, Bogotá.
17. VARELA VILLEGAS, Rodrigo 2010, **Evaluación Económica de Proyectos de Inversión**, Editorial Mc Graw – Hill, Los Ángeles.
18. GUÍZAR MONTÚFAR, Rafael 2013, **Desarrollo organizacional: Principios y Aplicaciones**, Editorial, Mc Graw – Hill, Los Ángeles.

LINCOGRAFIA

19. (http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_factibilidad)
20. (<http://www.bancoscomunales.org/bancoscomunales.htm>)
21. (<http://es.wikipedia.org/wiki/organigrama>)
22. (<http://www.gestiopolis.com/canales7/mkt/estrategias-de-servicio-al-cliente.htm>)
23. (<http://www.coac-sanjorge.com/organigrama.htm>)
24. (<http://plan.senplades.gob.ec/>)
25. (<http://www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/la-tasa-de-crecimiento-de-la-pea-decaera-en-siete-paises-de-america-latina-y-el-caribe.html>)
26. (<https://www.bce.fin.ec/>)
27. (<http://www.bancofinca.com/FINCA/creditobanc.aspx>)
28. (<http://www.inclusion.gob.ec/>)
29. (<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>)
30. (<http://www.seps.gob.ec/web/guest>)
31. (www.otavalo.gob.ec)

ANEXOS

Anexo 1 Formato de encuestas

ENCUESTA:

1. DE SUS INGRESOS FAMILIARES MENSUALES QUE CANTIDAD DE DINERO DESTINA PARA EL AHORRO?

1 A 10 DOLARES -----

11 A 20 DOLARES -----

21 A 40 DOLARES -----

41 A 100 DOLARES-----

2. DONDE COLOCA USTED SUS AHORROS?

- BANCO -----
- COOPERATIVA -----
- CAJA COMUNAL -----
- EN EL HOGAR -----
- OTROS -----

3. POR QUE COLOCA SUS AHORROS EN ESE LUGAR?

- SEGURIDAD -----
- INTERES -----
- PARA SACAR CREDITO -----
- OTROS -----

4. HA REALIZADO ANTERIORMENTE CREDITOS?

- SI ----- - NO -----

5. GENERALMENTE QUE CANTIDAD DE DINERO HA SOLICITADO?

- 100 A 300 -----
- 300 A 600 -----
- 600 A 1000 -----
- MAS -----

6. PARA QUE?

- CONSUMO (educación, viajes, etc.) -----
- COMERCIAL(negocio) -----
- VIVIENDA -----
- OTROS -----

7. POR QUE PREFIERE UNA INSTITUCION?

- INTERESES -----
- PLAZO -----
- FACILIDAD EN EL TRAMITE -----
- TIEMPO DE PAGO -----

8. HA ESCUCHADO DEL SERVICIO QUE BRINDAN LOS BANCOS COMUNITARIOS EN OTRAS PROVINCIAS

- Si -----
- No -----

9. LE GUSTARIA QUE EXISTIERA UN BANCO COMUNITARIO EN SU SECTOR

- Si -----
- No -----

10. SABE QUE ES UN CREDITO SOLIDARIO

- Si -----
- No -----

11. ESTA DE ACUERDO CON EL CREDITO SOLIDARIO

- Si -----
- No -----
- Por qué -----

12. QUE GARANTIAS PRESENTARIA PARA LA OBTENCIÓN DE UN CREDITO?

- GARANTE -----
- HIPOTECA -----
- PRENDA (electrodomésticos, joyas, etc.) -----
- NINGUNA -----

Anexo 2 CATALOGO DE CUENTAS

CODIFICACIÓN DE CUENTAS

CÓDIGO	CUENTAS	SEG 4	SEG 3	SEG 2	SEG 1
1	ACTIVO	X	X	X	X
11	FONDOS DISPONIBLES	X	X	X	X
1101	Caja	X	X	X	X
110105	Efectivo	X	X	X	-
110110	Caja chica	X	X	X	-
1102	Depósitos para encaje	X	X	X	X
110205	Banco Central del Ecuador	X	X	X	-
110210	Banco Nacional de Fomento	X	X	X	-
110216	Bancos locales	X	X	X	-
110220	Entidades del sector financiero popular y solidario	X	X	X	-
1103	Bancos y otras instituciones financiera	X	X	X	X
110305	Banco Central del Ecuador	X	X	X	-
110310	Banco e instituciones financieras locales	X	X	X	-
110315	Banco e instituciones financieras del exterior	X	X	X	-
110320	Instituciones del sector financiero popular y solidario locales	X	X	X	-
110325	Instituciones del sector financiero popular y solidario del exterior	X	X	X	-
1104	Efectos de cobro inmediato	X	X	X	X
1105	Remesas en transito	X	X	X	X
110505	Del país	X	X	X	-
110510	Del exterior	X	X	X	-
12	OPERACIONES INTERFINANCIERAS	X	X	X	X
1201	Fondos interfinancieros vendidos	X	X	X	X
120105	Bancos	X	X	X	-
120110	Otras instituciones del sistema financiero	X	X	X	-
120115	Instituciones del sector financiero popular y solidario	X	X	X	-
1202	Operaciones de reporto constitucionales financieras	X	X	X	X
120205	Instituciones financieras publicas	X	X	X	-
120210	Bancos	X	X	X	-
120215	Otras instituciones del sistema financiero	X	X	X	-
120220	Instituciones del sector financiero popular y solidario	X	X	X	-
1299	(Provisión para operaciones Interfinancieros y de reporto)	X	X	X	X
129905	(Provisión fondos Interfinancieros vencidos)	X	X	X	-
129910	(Provisión para operaciones de reporto con Instituciones financieras)	X	X	X	-
13	INVERSIONES	X	X	X	X
1301	A valor razonable con cambios en el estado de resultados de entidades del sector privado	X	X	X	X
130105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130110	De 31 a 90 días	X	X	X	-

130115	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130120	De 181 a 360 días	X	X	X	-
130125	De más de 360 días	X	X	X	-
1302	A valor razonable con cambios en el estado de resultados de entidades del sector público	X	X	X	X
130205	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130210	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130215	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130220	De 181 a 360 días	X	X	X	-
130225	De más de 360 días	X	X	X	-
1303	A valor razonable con cambios en el estado de resultados del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X
130305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130320	De 181 a 360 días	X	X	X	-
130325	De más de 360 días	X	X	X	-
1304	Disponibles para la venta de entidades del sector privado	X	X	X	X
130405	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130410	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130415	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130420	De 181 a 360 días	X	X	X	-
130425	De más de 360 días	X	X	X	-
1305	Disponibles para la venta del Estado o de Entidades del sector publico	X	X	X	X
130505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
130525	De más de 360 días	X	X	X	-
1306	Disponibles para la venta del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X
130605	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130610	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130615	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130620	De 181 a 360 días	X	X	X	-
130625	De más de 360 días	X	X	X	-
1307	Mantenidas hasta el vencimiento de entidades del sector privado	X	X	X	X
130705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130715	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130720	De 181 días a 1 año	X	X	X	-
130725	De 1 a 3 años	X	X	X	-
130730	De 3 a 5 años	X	X	X	-
130735	De 5 a 10 años	X	X	X	-
130740	De más de 10 años	X	X	X	-
1308	Mantenidas hasta su vencimiento del Estado o de entidades del sector publico	X	X	X	X
130805	De 1 a 30 días	X	X	X	-

130810	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130815	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130820	De 181 días a 1 año	X	X	X	-
130825	De 1 a 3 años	X	X	X	-
130830	De 3 a 5 años	X	X	X	-
130835	De 5 a 10 años	X	X	X	-
130840	De más de 10 años	X	X	X	-
1309	Mantenidas hasta su vencimiento de entidades del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X
130905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
130910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
130915	De 91 a 180 días	X	X	X	-
130920	De 181 días a 1 año	X	X	X	-
130925	De 1 a 3 años	X	X	X	-
130930	De 3 a 5 años	X	X	X	-
130935	De 5 a 10 años	X	X	X	-
130940	De más de 10 años	X	X	X	-
1310	De disponibilidad restringida	X	X	X	X
131005	Entregadas para operaciones de reporto	X	X	X	-
131010	Depósitos sujetos a restricción	X	X	X	-
131015	Títulos valores para encaje	X	X	X	-
131020	Entregados en garantía	X	X	X	-
131090	Otros	X	X	X	-
1399	(Provisión para inversiones)	X	X	X	X
139905	(Provisión para valuación de inversiones)	X	X	X	-
139910	(provisión general para inversiones)	X	X	X	-
14	CARTERA DE CREDITOS	X	X	X	X
1401	Cartera de créditos comerciales por vencer	X	X	X	X
140105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
140110	De 31 a 90 días	X	X	X	-
140115	De 91 a 180 días	X	X	X	-
140120	De 181 a 360 días	X	X	X	-
140125	De más de 360 días	X	X	X	-
1402	Cartera de créditos de consumo por vencer	X	X	X	X
140205	De 1 a 30 días	X	X	X	-
140210	De 31 a 90 días	X	X	X	-
140215	De 91 a 180 días	X	X	X	-
140220	De 181 a 360 días	X	X	X	-
140225	De más de 360 días	X	X	X	-
1403	Cartera de créditos de vivienda por vencer	X	X	X	X
140305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
140310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
140315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
140320	De 181 a 360 días	X	X	X	-

140325	De más de 360 días	X	X	X	-
1404	Cartera de créditos para la microempresa por vencer	X	X	X	X
140405	De 1 a 30 días	X	X	X	-
140410	De 31 a 90 días	X	X	X	-
140415	De 91 a 180 días	X	X	X	-
140420	De 181 a 360 días	X	X	X	-
140425	De más de 360 días	X	X	X	-
1405	Cartera de crédito educativo por vencer	X	X	X	X
140505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
140510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
140515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
140520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
140525	De más de 360 días	X	X	X	-
1406	Cartera de créditos de inversión pública por vencer	-	-	-	-
140605	De 1 a 30 días	-	-	-	-
140610	De 31 a 90 días	-	-	-	-
140615	De 91 a 180 días	-	-	-	-
140620	De 181 a 360 días	-	-	-	-
140625	De más de 360 días	-	-	-	-
1409	Cartera de créditos comerciales refinanciados por vencer	X	X	X	X
140905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
140910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
140915	De 91 a 180 días	X	X	X	-
140920	De 181 a 360 días	X	X	X	-
140925	De más de 360 días	X	X	X	-
1410	Cartera de créditos de consumo refinanciada por vencer	X	X	X	X
141005	De 1 a 30 días	X	X	X	-
141010	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141015	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141020	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141025	De más de 360 días	X	X	X	-
1411	Cartera de créditos de vivienda refinanciada por vencer	X	X	X	X
141105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
141110	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141115	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141120	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141125	De más de 360 días	X	X	X	-
1412	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada por vencer	X	X	X	X
141205	De 1 a 30 días	X	X	X	-
141210	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141215	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141220	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141225	De más de 360 días	X	X	X	-
1413	Cartera de créditos educativo refinanciada por vencer	X	X	X	X
141305	De 1 a 30 días	X	X	X	-

141310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141320	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141325	De más de 360 días	X	X	X	-
1414	Cartera de créditos de inversión pública refinanciada por vencer	-	-	-	-
141405	De 1 a 30 días	-	-	-	-
141410	De 31 a 90 días	-	-	-	-
141415	De 91 a 180 días	-	-	-	-
141420	De 181 a 360 días	-	-	-	-
141425	De más de 360 días	-	-	-	-
1417	Cartera de créditos comercial reestructura por vencer	X	X	X	X
141705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
141710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141715	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141720	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141725	De más de 360 días	X	X	X	-
1418	Cartera de créditos de consumo reestructurada por vencer	X	X	X	X
141805	De 1 a 30 días	X	X	X	-
141810	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141815	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141820	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141825	De más de 360 días	X	X	X	-
1419	Cartera de créditos de vivienda reestructurada por vencer	X	X	X	X
141905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
141910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
141915	De 91 a 180 días	X	X	X	-
141920	De 181 a 360 días	X	X	X	-
141925	De más de 360 días	X	X	X	-
1420	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada por vencer	X	X	X	X
142005	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142010	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142015	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142020	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142025	De más de 360 días	X	X	X	-
1421	Cartera de crédito educativo reestructurada por vencer	X	X	X	X
142105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142110	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142115	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142120	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142125	De más de 360 días	X	X	X	-
1422	Cartera de créditos de inversión pública reestructurada por vencer	-	-	-	-
142205	De 1 a 30 días	-	-	-	-
142210	De 31 a 90 días	-	-	-	-
142215	De 91 a 180 días	-	-	-	-
142220	De 181 a 360 días	-	-	-	-

142225	De más de 360 días	-	-	-	-
1425	Cartera de créditos comercial que no devenga interés	X	X	X	X
142505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142525	De más de 360 días	X	X	X	-
1426	Cartera de créditos de consumo que no devenga intereses	X	X	X	X
142605	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142610	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142615	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142620	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142625	De más de 360 días	X	X	X	-
1427	Cartera de créditos de vivienda que no devenga intereses	X	X	X	X
142705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142715	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142720	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142725	De más de 360 días	X	X	X	-
1428	Cartera de créditos para la microempresa que no devenga intereses	X	X	X	X
142805	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142810	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142815	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142820	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142825	De más de 360 días	X	X	X	-
1429	Cartera de crédito educativo que no devenga intereses	X	X	X	X
142905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
142910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
142915	De 91 a 180 días	X	X	X	-
142920	De 181 a 360 días	X	X	X	-
142925	De más de 360 días	X	X	X	-
1430	Cartera de créditos de inversión pública que no devenga intereses	-	-	-	-
143005	De 1 a 30 días	-	-	-	-
143010	De 31 a 90 días	-	-	-	-
143015	De 91 a 180 días	-	-	-	-
143020	De 181 a 360 días	-	-	-	-
143025	De más de 360 días	-	-	-	-
1433	Cartera de créditos comercial refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X
143305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
143310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
143315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
143320	De 181 a 360 días	X	X	X	-
143325	De más de 360 días	X	X	X	-
1434	Cartera de créditos de consumo refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X
143405	De 1 a 30 días	X	X	X	-

143410	De 31 a 90 días	X	X	X	-
143415	De 91 a 180 días	X	X	X	-
143420	De 181 a 360 días	X	X	X	-
143425	De más de 360 días	X	X	X	-
1435	Cartera de créditos de vivienda refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X
143505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
143510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
143515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
143520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
143525	De más de 360 días	X	X	X	-
1436	cartera de créditos para la microempresa refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X
143605	De 1 a 30 días	X	X	X	-
143610	De 31 a 90 días	X	X	X	-
143615	De 91 a 180 días	X	X	X	-
143620	De 181 a 360 días	X	X	X	-
143625	De más de 360 días	X	X	X	-
1437	Cartera de crédito educativo refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	X
143705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
143710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
143715	De 91 a 180 días	X	X	X	-
143720	De 181 a 360 días	X	X	X	-
143725	De más de 360 días	X	X	X	-
1438	Cartera de créditos de inversión pública refinanciada que no devenga intereses	-	-	-	-
143805	De 1 a 30 días	-	-	-	-
143810	De 31 a 90 días	-	-	-	-
143815	De 91 a 180 días	-	-	-	-
143820	De 181 a 360 días	-	-	-	-
143825	De más de 360 días	-	-	-	-
1441	Cartera de créditos comercial reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X
144105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
144110	De 31 a 90 días	X	X	X	-
144115	De 91 a 180 días	X	X	X	-
144120	De 181 a 360 días	X	X	X	-
144225	De más de 360 días	X	X	X	-
1443	Cartera de créditos de vivienda reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X
144305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
144310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
144315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
144320	De 181 a 360 días	X	X	X	-
144325	De más de 360 días	X	X	X	-
1444	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X
144405	De 1 a 30 días	X	X	X	-
144410	De 31 a 90 días	X	X	X	-
144415	De 91 a 180 días	X	X	X	-

144420	De 181 a 360 días	X	X	X	-
144425	De más de 360 días	X	X	X	-
1445	Cartera de crédito educativo reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	X
144505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
144510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
144515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
144520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
144525	De más de 360 días	X	X	X	-
1446	Cartera de créditos de inversión pública reestructurada que no devenga intereses	-	-	-	-
144605	De 1 a 30 días	-	-	-	-
144610	De 31 a 90 días	-	-	-	-
144615	De 91 a 180 días	-	-	-	-
144620	De 181 a 360 días	-	-	-	-
144625	De más de 360 días	-	-	-	-
1449	Cartera de créditos comercial vencida	X	X	X	X
144905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
144910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
144915	De 91 a 180 días	X	X	X	-
144920	De 181 a 360 días	X	X	X	-
144925	De más de 360 días	X	X	X	-
1450	Cartera de créditos de consumo vencida	X	X	X	X
145005	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145010	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145015	De 91 a 180 días	X	X	X	-
145020	De 181 a 270 días	X	X	X	-
145025	De más de 270 días	X	X	X	-
1451	Cartera de créditos de vivienda vencida	X	X	X	X
145105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145110	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145115	De 91 a 270 días	X	X	X	-
145120	De 271 a 360 días	X	X	X	-
145125	De 361 a 720 días	X	X	X	-
145130	De más de 720 días	X	X	X	-
1452	Cartera de créditos para la microempresa vencida	X	X	X	X
145205	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145210	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145215	De 91 a 180 días	X	X	X	-
145220	De 181 a 360 días	X	X	X	-
145225	De más de 360 días	X	X	X	-
1453	Cartera de crédito educativo vencida	X	X	X	X
145305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
145320	De 181 a 360 días	X	X	X	-

145325	De más de 360 días	X	X	X	-
1454	Cartera de créditos de inversión pública vencida	-	-	-	-
145405	De 1 a 30 días	-	-	-	-
145410	De 31 a 90 días	-	-	-	-
145415	De 91 a 180 días	-	-	-	-
145420	De 181 a 360 días	-	-	-	-
145425	De más de 360 días	-	-	-	-
1457	Cartera de créditos comercial refinanciada vencida	X	X	X	X
145705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145715	De 91 a 180 días	X	X	X	-
145720	De 181 a 360 días	X	X	X	-
145725	De más de 360 días	X	X	X	-
1458	Cartera de créditos de consumo refinanciada vencida	X	X	X	X
145805	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145810	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145815	De 91 a 180 días	X	X	X	-
145820	De 181 a 270 días	X	X	X	-
145825	De más de 270 días	X	X	X	-
1459	Cartera de créditos de vivienda refinanciada vencida	X	X	X	X
145905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
145910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
145915	De 91 a 270 días	X	X	X	-
145920	De 271 a 360 días	X	X	X	-
145925	De 361 a 720 días	X	X	X	-
145930	De más de 720 días	X	X	X	-
1460	Cartera de créditos para la microempresa refinanciada vencida	X	X	X	X
146005	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146010	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146015	De 91 a 180 días	X	X	X	-
146020	De 181 a 360 días	X	X	X	-
146025	De más de 360 días	X	X	X	-
1461	Cartera de crédito educativo refinanciada vencida	X	X	X	X
146105	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146110	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146115	De 91 a 180 días	X	X	X	-
146120	De 181 a 360 días	X	X	X	-
146125	De más de 360 días	X	X	X	-
1462	Cartera de crédito de inversión pública refinanciada vencida	-	-	-	-
146205	De 1 a 30 días	-	-	-	-
146210	De 31 a 90 días	-	-	-	-
146215	De 91 a 180 días	-	-	-	-
146220	De 181 a 360 días	-	-	-	-
146225	De más de 360 días	-	-	-	-
1465	Cartera de crédito comercial reestructurada vencida	X	X	X	X

146505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
146520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
146525	De más de 360 días	X	X	X	-
1466	Cartera de créditos de consumo reestructurada vencida	X	X	X	X
146605	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146610	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146615	De 91 a 180 días	X	X	X	-
146620	De 181 a 360 días	X	X	X	-
146625	De más de 360 días	X	X	X	-
1467	Cartera de créditos de vivienda reestructurada vencida	X	X	X	X
146705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146715	De 91 a 270 días	X	X	X	-
146720	De 271 a 360 días	X	X	X	-
146725	De 361 a 720 días	X	X	X	-
146730	De más de 720 días	X	X	X	-
1468	Cartera de créditos para la microempresa reestructurada vencida	X	X	X	X
146805	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146810	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146815	De 91 a 180 días	X	X	X	-
146820	De 181 a 360 días	X	X	X	-
146825	De más de 360 días	X	X	X	-
1469	Cartera de créditos de crédito reestructurada vencida	X	X	X	X
146905	De 1 a 30 días	X	X	X	-
146910	De 31 a 90 días	X	X	X	-
146915	De 91 a 180 días	X	X	X	-
146920	De 181 a 360 días	X	X	X	-
146925	De más de 360 días	X	X	X	-
1470	Cartera de créditos de inversión pública reestructurada vencida	-	-	-	-
147005	De 1 a 30 días	-	-	-	-
147010	De 31 a 90 días	-	-	-	-
147015	De 91 a 180 días	-	-	-	-
147020	De 181 a 360 días	-	-	-	-
147025	De más de 360 días	-	-	-	-
1499	(Provisión para créditos incobrables)	X	X	X	X
149905	(Cartera de créditos comercial)	X	X	X	-
149910	(Cartera de créditos de consumo)	X	X	X	-
149915	(Cartera de créditos de vivienda)	X	X	X	-
149920	(Cartera de créditos para la microempresa)	X	X	X	-
149925	(Cartera de crédito educativo)	X	X	X	-
149930	(Cartera de créditos de inversión pública)	-	-	-	-
149945	(Cartera de créditos refinanciada)	X	X	X	-
149950	(Cartera de créditos reestructurada)	X	X	X	-

149990	(Provisión general para cartera de créditos)	X	X	X	-
					-
15	DEUDORES POR ACEPTACIONES	X	X	X	X
1501	Dentro del plazo	X	X	X	-
1502	Después del plazo	X	X	X	-
					-
16	CUENTAS POR COBRAR	X	X	X	X
1601	Intereses por cobrar de operaciones interfinancieros	X	X	X	-
160105	Interfinancieros vendidos	X	X	X	-
160110	Operaciones de reporte con instituciones financieras	X	X	X	-
1602	Intereses por cobrar inversiones	X	X	X	-
160205	A valor razonable con cambios en el estado de resultados	X	X	X	-
160210	Disponibles para la venta	X	X	X	-
160215	Mantenidas hasta el vencimiento	X	X	X	-
160220	De disponibilidad restringida	X	X	X	-
1603	Intereses por cobrar de cartera de créditos	X	X	X	X
160305	Cartera de créditos comercial	X	X	X	-
160310	Cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
160315	Cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-
160320	Cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
160325	Cartera de crédito educativo	X	X	X	-
160330	Cartera de créditos de inversión pública	-	-	-	-
160345	Cartera de créditos refinanciada	X	X	X	-
160350	Cartera de créditos reestructurada	X	X	X	-
1604	Otros intereses por cobrar	X	X	X	X
1605	Comisiones por cobrar	X	X	X	-
160505	Cartera de créditos	X	X	X	-
160510	Deudores por aceptación	X	X	X	-
160515	Operaciones contingentes	X	X	X	-
160590	Otras	X	X	X	-
1606	Rendimientos por cobrar de fideicomisos mercantiles	X	X	X	X
1611	Anticipo para adquisición de acciones	X	X	X	X
1612	Inversiones vencidas	X	X	X	X
1614	Pagos por cuentas de clientes	X	X	X	X
161405	Intereses	X	X	X	-
161410	Comisiones	X	X	X	-
161415	Gastos por operaciones contingentes	X	X	X	-
161420	Seguros	X	X	X	-
161425	Impuestos	X	X	X	-
161430	Gastos judiciales	X	X	X	-
161490	Otros	X	X	X	-
1615	Intereses reestructurados por cobrar	X	X	X	X
161505	Intereses de cartera de créditos comercial	X	X	X	-
161510	Intereses de cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
161515	Intereses de cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-

161520	Intereses de cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
161525	Intereses de cartera de créditos educativo	X	X	X	-
161530	Intereses de cartera de créditos cede inversión publica	-	-	-	-
1690	Cuentas por cobrar varias	X	X	X	X
169005	Anticipos al personal	X	X	X	-
169010	Préstamos de fondo de reserva	X	X	X	-
169015	Cheques protestados y rechazados	X	X	X	-
169020	Arrendamientos	X	X	X	-
169025	Establecimientos afiliados	X	X	X	-
169030	Por venta de bienes y acciones	X	X	X	-
199035	Juicios ejecutivos en proceso	X	X	X	-
169040	Emisión y renovación de tarjetas de crédito	X	X	X	-
169090	Otras	X	X	X	-
1699	(Provisión para cuentas por cobrar)	X	X	X	X
169905	(Provisión para intereses y comisiones por cobrar)	X	X	X	-
169910	(Provisión para otras cuentas por cobrar)	X	X	X	-
17	BIENES ADJUDICADOS POR PAGO Y NO UTILIZADOS POR LA INSTITUCION	X	X	X	X
1701	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	X
170105	Terrenos	X	X	X	-
170110	Edificios y otros locales	X	X	X	-
170115	Mobiliario, maquinaria y equipo	X	X	X	-
170120	Unidades de transporte	X	X	X	-
170125	Derechos fiduciarios	X	X	X	-
170130	Otros títulos valores	X	X	X	-
170135	Mercaderías	X	X	X	-
170190	Otros	X	X	X	-
1702	Bienes no utilizados por la institución	X	X	X	X
170205	Terrenos	X	X	X	-
170210	Edificios	X	X	X	-
170215	Otros locales	X	X	X	-
170220	Remodelaciones en curso	X	X	X	-
170290	Otros	X	X	X	-
170299	(Depreciación de bienes no utilizados por la institución)	X	X	X	-
1799	(Provisión para bienes adjudicados por pago)	X	X	X	X
179905	(Provisión para bienes adjudicados)	X	X	X	-
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	X	X	X	X
1801	Terrenos	X	X	X	X
1802	Edificios	X	X	X	X
1803	Construcciones y remodelaciones en curso	X	X	X	X
1804	Otros locales	X	X	X	X
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	X	X	X	X

1806	Equipos de computación	X	X	X	X
1807	Unidades de transporte	X	X	X	X
1890	Otros	X	X	X	X
1899	(Depreciación Acumulada)	X	X	X	X
189905	(Edificios)	X	X	X	-
189910	(Otros locales)	X	X	X	-
189915	(Muebles, enseres y equipos de oficina)	X	X	X	-
189920	(Equipos de computación)	X	X	X	-
189925	(Unidades de transporte)	X	X	X	-
189940	(Otros)	X	X	X	-
19	OTROS ACTIVOS	X	X	X	X
1901	Inversiones en acciones y participaciones	X	X	X	X
190110	En otras instituciones financieras	X	X	X	-
190115	En compañías	X	X	X	-
190120	En compañías de servicios auxiliares del sistema financiero	X	X	X	-
190125	En otros organismos de integración cooperativa	X	X	X	-
190130	Inversiones no financieras	X	X	X	-
1902	Derechos fiduciarios	X	X	X	X
190205	Inversiones	X	X	X	-
190210	Cartera de créditos por vencer	X	X	X	-
190215	Cartera de créditos refinanciada por vencer	X	X	X	-
190220	Cartera de créditos reestructurada por vencer	X	X	X	-
190221	Cartera de créditos que no devenga intereses	X	X	X	-
190225	Cartera de créditos refinanciada que no devenga intereses	X	X	X	-
190226	Cartera de créditos reestructurada que no devenga intereses	X	X	X	-
190230	Cartera de créditos vencida	X	X	X	-
190231	Cartera de créditos refinanciada vencida	X	X	X	-
190235	Cartera de créditos reestructurada vencida	X	X	X	-
190240	Deudores por aceptación	X	X	X	-
190245	Cuentas por cobrar	X	X	X	-
190255	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	-
190265	Bienes no utilizados por la institución	X	X	X	-
190270	Propiedades y equipos	X	X	X	-
190275	Otros activos	X	X	X	-
190280	Inversiones en acciones y participaciones	X	X	X	-
190285	Fondos disponibles	X	X	X	-
190286	Fondos de liquidez	X	X	X	-
1904	Gatos y Pagos anticipados	X	X	X	X
190405	Intereses	X	X	X	-
190410	Anticipos a terceros	X	X	X	-
190490	Otros	X	X	X	-
190499	(Amortización de gastos anticipados)	X	X	X	-
1905	Gastos diferidos	X	X	X	X
190505	Gastos de constitución y organización	X	X	X	-

190510	Gastos de instalación	X	X	X	-
190515	Estudios	X	X	X	-
190520	Programas de computación	X	X	X	-
190525	Gastos de adecuación	X	X	X	-
190530	Plusvalía mercantil	X	X	X	-
190590	Otros	X	X	X	-
190599	(Amortización acumulada gastos diferidos)	X	X	X	-
1906	Materiales, mercaderías e insumos	X	X	X	X
190610	Mercaderías de cooperativas	X	X	X	-
190615	Proveeduría	X	X	X	-
1908	Transferencias internas	X	X	X	X
1909	Derechos fiduciarios recibidos por resolución de cooperativas	X	X	X	X
190905	De activos de instituciones financieras inviables	X	X	X	-
190910	De recursos provenientes de la COSEDE	X	X	X	-
1990	Otros	X	X	X	X
199005	Impuesto al valor agregado - IVA	X	X	X	-
199010	Otros impuestos	X	X	X	-
199015	Depósitos en garantía y para importaciones	X	X	X	-
199025	Faltantes de caja	X	X	X	-
199090	Varias	X	X	X	-
1999	(Provisión para otros activos irrecuperables)	X	X	X	X
199905	(Provisión para valuación de inversiones en acciones i participaciones)	X	X	X	-
199910	(Provisión para valuación de derechos fiduciarios)	X	X	X	-
199990	(Provisión para otros activos)	X	X	X	-
2	PASIVOS	X	X	X	X
21	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	X	X	X	X
2101	Depósitos a la vista	X	X	X	X
210105	Depósitos monetarios que generan intereses	X	X	X	-
210110	Depósitos monetarios que no generan intereses	X	X	X	-
210115	Depósitos monetarios de instituciones financieras	X	X	X	-
210125	Depósitos de otras instituciones para encaje	X	X	X	-
210130	Cheques certificados	X	X	X	-
210135	Depósitos de ahorros	X	X	X	-
210140	Otros depósitos	X	X	X	-
210145	Fondos de tarjetahabientes	X	X	X	-
210150	Depósitos por confirmar	X	X	X	-
2102	Operaciones de reporte	X	X	X	X
210205	Operaciones de reporte financiero	X	X	X	-
210210	Operaciones de reporte por confirmar	X	X	X	-
210115	Operaciones de reporte bursátil	X	X	X	-
2103	Depósitos a plazo	X	X	X	X
210305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
210310	De 31 a 90 días	X	X	X	-

210315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
210320	De 181 a 360 días	X	X	X	-
210325	De más de 361 días	X	X	X	-
210330	Depósitos por confirmar	X	X	X	-
2104	Depósitos de garantía	X	X	X	X
2105	Depósitos restringidos	X	X	X	-
22	OPERACIONES INTERFINANCIERAS	X	X	X	X
2201	Fondos interfinancieros comprados	X	X	X	X
220105	Bancos	X	X	X	-
220110	Otras instituciones del sistema financiero	X	X	X	-
220115	Instituciones del sistema financiero popular y solidario	X	X	X	-
2202	Operaciones de reporte con instituciones financieras	X	X	X	X
220205	Instituciones financieras públicas	X	X	X	-
220210	Bancos	X	X	X	-
220215	Otras instituciones del sistema financiero	X	X	X	-
220220	Instituciones del sistema financiero popular y solidario	X	X	X	-
2203	Operaciones por confirmar	X	X	X	X
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	X	X	X	X
2301	Cheques de gerencia	X	X	X	X
2302	Giros, transferencias y cobranzas por pagar	X	X	X	X
230205	Giros y transferencias	X	X	X	-
230210	Cobranzas	X	X	X	-
2303	Recaudaciones para el sector público	X	X	X	X
2304	Valores en circulación	X	X	X	X
230405	Obligaciones	X	X	X	-
230410	Otros títulos valores	X	X	X	-
24	ACEPTACIONES EN CIRCULACIÓN	X	X	X	X
2401	Dentro del plazo	X	X	X	X
2402	Después del plazo	X	X	X	X
25	CUENTAS POR PAGAR	X	X	X	X
2501	Intereses por pagar	X	X	X	X
250105	Depósitos a la vista	X	X	X	-
250110	Operaciones de reporte	X	X	X	-
250115	Depósitos a plazo	X	X	X	-
250120	Depósitos en garantía	X	X	X	-
250125	Fondos interfinancieros comprados	X	X	X	-
250130	Operaciones de reporte con instituciones financieras	X	X	X	-
250135	Obligaciones financieras	X	X	X	-
250145	Obligaciones	X	X	X	-
250150	Otros títulos valores	X	X	X	-
250190	Otros	X	X	X	-

2502	Comisiones por pagar	X	X	X	X
2503	Obligaciones patronales	X	X	X	X
250305	Remuneraciones	X	X	X	-
250310	Beneficios sociales	X	X	X	-
250315	Aportes al IESS	X	X	X	-
250320	Fondos de reserva IESS	X	X	X	-
250325	Participación a empleados	X	X	X	-
250330	Gastos de responsabilidad, residencia y representación	X	X	X	-
250390	Otras	X	X	X	-
2504	Retenciones	X	X	X	X
250405	Retenciones fiscales	X	X	X	-
250490	Otras retenciones	X	X	X	-
2505	Contribuciones, impuestos y multas	X	X	X	X
250505	Impuesto a la renta	X	X	X	-
250510	Multas	X	X	X	-
250590	Otras contribuciones e impuestos	X	X	X	-
2506	Proveedores	X	X	X	X
2507	Obligaciones por compra de cartera	X	X	X	X
2510	Cuentas por pagar a establecimientos afiliados	X	X	X	X
2511	Provisiones para aceptaciones y operaciones contingentes	X	X	X	X
2590	Cuentas por pagar varias	X	X	X	X
259010	Excedentes por pagar	X	X	X	-
259015	Cheques girados no cobrados	X	X	X	-
259090	Otras cuentas por pagar	X	X	X	-
26	OBLIGACIONES FINANCIERAS	X	X	X	X
2601	Sobregiros	X	X	X	X
2602	Obligaciones con instituciones financieras del país	X	X	X	X
260205	De 1 a 30 días	X	X	X	-
260210	De 31 a 90 días	X	X	X	-
260215	De 91 a 180 días	X	X	X	-
260220	De 181 a 360 días	X	X	X	-
260225	De más de 360 días	X	X	X	-
2603	Obligaciones con instituciones financieras del exterior	X	X	X	X
260305	De 1 a 30 días	X	X	X	-
260310	De 31 a 90 días	X	X	X	-
260315	De 91 a 180 días	X	X	X	-
260320	De 181 a 360 días	X	X	X	-
260325	De más de 360 días	X	X	X	-
2604	Obligaciones con instituciones del sector financiero popular y solidario del país	X	X	X	X
260405	De 1 a 30 días	X	X	X	-
260410	De 31 a 90 días	X	X	X	-
260415	De 91 a 180 días	X	X	X	-
260420	De 181 a 360 días	X	X	X	-
260425	De más de 360 días	X	X	X	-

2605	Obligaciones con instituciones del sector financiero popular y solidario del exterior	X	X	X	X
260505	De 1 a 30 días	X	X	X	-
260510	De 31 a 90 días	X	X	X	-
260515	De 91 a 180 días	X	X	X	-
260520	De 181 a 360 días	X	X	X	-
260525	De más de 360 días	X	X	X	-
2606	Obligaciones con entidades financieras del sector público	X	X	X	X
260605	De 1 a 30 días	X	X	X	-
260610	De 31 a 90 días	X	X	X	-
260615	De 91 a 180 días	X	X	X	-
260620	De 181 a 360 días	X	X	X	-
260625	De más de 360 días	X	X	X	-
2607	Obligaciones con organismos multilaterales	X	X	X	X
260705	De 1 a 30 días	X	X	X	-
260710	De 31 a 90 días	X	X	X	-
260715	De 91 a 180 días	X	X	X	-
260720	De 181 a 360 días	X	X	X	-
260725	De más de 360 días	X	X	X	-
2610	Obligaciones con el fondo de liquidez del sector financiero popular y solidario	X	X	X	X
261005	Por crédito automático	X	X	X	-
261010	Por necesidades extraordinarias de liquidez	X	X	X	-
2690	Otras obligaciones	X	X	X	X
269005	De 1 a 30 días	X	X	X	-
269010	De 31 a 90 días	X	X	X	-
269015	De 91 a 180 días	X	X	X	-
269020	De 181 a 360 días	X	X	X	-
269025	De más de 360 días	X	X	X	-
27	VALORES EN CIRCULACIÓN	X	X	X	X
2701	Obligaciones	X	X	X	X
270105	Emitidas por instituciones financieras privadas	X	X	X	-
2702	Otros títulos valores	X	X	X	X
270205	Cédulas hipotecarias	X	X	X	-
270290	Otros títulos valores	X	X	X	-
2790	Prima o descuento en colocación de valores en circulación	X	X	X	X
29	OTROS PASIVOS	X	X	X	X
2901	Ingresos recibidos por anticipado	X	X	X	X
290115	Rentas recibidas por anticipado	X	X	X	-
290120	Afiliaciones y renovaciones	X	X	X	-
290190	Otros	X	X	X	-
2902	Consignación para pago de obligaciones	X	X	X	X
2903	Fondos de administración	X	X	X	X
2908	Transferencias internas	X	X	X	X

2912	Plusvalía mercantil negativa	X	X	X	X
2990	Otros	X	X	X	X
299005	Sobrantes de caja	X	X	X	-
299090	Varios	X	X	X	-
3	PATRIMONIO	X	X	X	X
31	CAPITAL SOCIAL	X	X	X	X
3103	Aportes de socios	X	X	X	X
33	RESERVAS	X	X	X	X
3301	Fondo ir repartible de reserva legal	X	X	X	X
330105	Fondo ir repartible	X	X	X	-
330110	Donaciones y legados	X	X	X	-
3303	Especiales	X	X	X	X
330305	A disposición de la Asamblea General de Representantes	X	X	X	-
330310	Para futuras capitalizaciones	X	X	X	-
330390	Otras	X	X	X	-
3305	Revalorización del patrimonio	X	X	X	X
3310	Por resultados no operativos	X	X	X	-
34	OTROS APORTES PATRIMONIALES	X	X	X	X
3401	Otros	X	X	X	X
35	SUPERAVIT POR VALUACIONES	X	X	X	X
3501	Superávit por valuaciones de propiedades, equipos y otros	X	X	X	X
3502	Superávit por valuaciones de inversiones en acciones	X	X	X	X
3504	Valuación de inversiones en instrumentos financieros	X	X	X	X
36	RESULTADOS	X	X	X	X
3601	Utilidades y/o excedentes acumuladas	X	X	X	X
3602	(Pérdidas acumuladas)	X	X	X	X
3603	Utilidad o excedente del ejercicio	X	X	X	X
3604	(Pérdida del ejercicio)	X	X	X	X
4	GASTOS	X	X	X	X
41	INTERESES CAUSADOS	X	X	X	X
4101	Obligaciones con el público	X	X	X	X
410105	Depósitos monetarios	X	X	X	-
410110	Depósitos monetarios de instituciones financieras	X	X	X	-
410115	Depósitos de ahorro	X	X	X	-
410120	Fondos de tarjetahabientes	X	X	X	-
410125	Operaciones de reporte	X	X	X	-
410130	Depósitos a plazo	X	X	X	-

410135	Depósitos de garantía	X	X	X	-
410190	Otros	X	X	X	-
4102	Operaciones interfinancieros	X	X	X	X
410205	Fondos interfinancieros comprados	X	X	X	-
410210	Operaciones de reporte con instituciones financieras	X	X	X	-
4103	Obligaciones financieras	X	X	X	X
410305	Sobregiros	X	X	X	-
410310	Obligaciones con instituciones financieras del país	X	X	X	-
410315	Obligaciones con instituciones financieras del exterior	X	X	X	-
410320	Obligaciones con entidades del sector financiero popular y solidario en el país	X	X	X	-
410325	Obligaciones con entidades del sector financiero popular y solidario del exterior	X	X	X	-
410330	Obligaciones con entidades del sector público	X	X	X	-
410335	Obligaciones con organismos multilaterales	X	X	X	-
410345	Obligaciones con el fondo de liquidez del sector financiero popular y solidario	X	X	X	-
410350	Otras obligaciones	X	X	X	-
4104	Valores en circulación	X	X	X	X
410405	Obligaciones	X	X	X	-
410410	Otros títulos valores	X	X	X	-
4105	Otros intereses	X	X	X	-
410590	Otros	X	X	X	-
42	COMSIONES CAUSADAS	X	X	X	X
4201	Obligaciones financieras	X	X	X	X
4202	Operaciones contingentes	X	X	X	X
4203	Cobranzas	X	X	X	X
4204	Por operaciones de permuta financiera	X	X	X	X
4205	Servicios fiduciarios	X	X	X	X
4290	Varias	X	X	X	X
43	PÉRDIDAS FINANCIERAS	X	X	X	X
4301	Pérdida en cambio	X	X	X	X
4302	En valuación de inversiones	X	X	X	X
4303	En venta de activos productivos	X	X	X	X
430305	En venta de inversiones	X	X	X	-
430310	En venta de cartera de créditos	X	X	X	-
430390	Otros	X	X	X	-
4304	Pérdidas por fideicomiso mercantil	X	X	X	X
4305	Prima de inversiones en títulos valores	X	X	X	X
4306	Primas en cartera comprada	X	X	X	X
44	PROVISIONES	X	X	X	X
4401	Inversiones	X	X	X	X
4402	Cartera de créditos	X	X	X	X
4403	Cuentas por cobrar	X	X	X	X
4404	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	X

4405	Otros activos	X	X	X	X
4406	Operaciones contingentes	X	X	X	X
4407	Operaciones interfinancieros y de reporte	X	X	X	X
45	GASTOS DE OPERACIÓN	X	X	X	X
4501	Gastos de personal	X	X	X	X
450105	Remuneraciones mensuales	X	X	X	-
450110	Beneficios sociales	X	X	X	-
450115	Gastos de representación y responsabilidad	X	X	X	-
450120	Aportes al IESS	X	X	X	-
450125	Impuesto a la renta del personal	X	X	X	-
450130	Pensiones y jubilaciones	X	X	X	-
450135	Fondos de reserva IESS	X	X	X	-
450190	Otros	X	X	X	-
4502	Honorarios	X	X	X	X
450205	Directores	X	X	X	-
450210	Honorarios profesionales	X	X	X	-
4503	Servicios varios	X	X	X	X
450305	Movilización, fletes y embalajes	X	X	X	-
450310	Servicios de guardiana	X	X	X	-
450315	Publicidad y propaganda	X	X	X	-
450320	Servicios básicos	X	X	X	-
450325	Seguros	X	X	X	-
450330	Arrendamientos	X	X	X	-
450390	Otros servicios	X	X	X	-
4504	Impuestos, contribuciones y multas	X	X	X	X
450405	Impuestos fiscales	X	X	X	-
450410	Impuestos municipales	X	X	X	-
450415	Contribuciones a la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	X	X	X	-
450420	Aportes al Fondo de Seguro de Depósitos por prima fija	X	X	X	-
450421	Aportes al COSEDE por prima ajustada	X	X	X	-
450430	Multas y otras sanciones	X	X	X	-
450490	Impuestos y aportes para otros organismos e instituciones	X	X	X	-
4505	Depreciaciones	X	X	X	X
450510	Bienes no utilizados por la institución	X	X	X	-
450515	Edificios	X	X	X	-
450520	Otros locales	X	X	X	-
450525	Muebles, enseres y equipo de oficina	X	X	X	-
450530	Equipos de computación	X	X	X	-
450535	Unidades de transporte	X	X	X	-
450590	Otros	X	X	X	-
4506	Amortizaciones	X	X	X	X
450605	Gastos Anticipados	X	X	X	-
450610	Gastos de constitución y organización	X	X	X	-
450615	Gastos de instalación	X	X	X	-

450620	Estudios	X	X	X	-
450625	Programas de computación	X	X	X	-
450630	Gastos de adecuación	X	X	X	-
450635	Plusvalía mercantil	X	X	X	-
450690	Otros	X	X	X	-
4507	Otros gastos	X	X	X	X
450705	Suministros diversos	X	X	X	-
450710	Donaciones	X	X	X	-
450715	Mantenimiento y reparaciones	X	X	X	-
450790	Otros	X	X	X	-
46	OTRAS PÉRDIDAS OPERACIONALES	X	X	X	X
4601	Pérdida en acciones y participaciones	X	X	X	X
4690	Otras	X	X	X	X
47	OTROS GASTOS Y PÉRDIDAS	X	X	X	X
4701	Pérdida en venta de bienes	X	X	X	X
4702	Pérdida en venta de acciones y participaciones	X	X	X	X
4703	Intereses y comisiones devengados en ejercicios anteriores	X	X	X	X
4790	Otros	X	X	X	X
48	IMPUESTOS Y PARTICIPACIÓN A EMPLEADOS	X	X	X	X
4810	Participación a empleados	X	X	X	X
4815	Impuesto a la renta	X	X	X	X
4890	Otros	X	X	X	X
5	INGRESOS	X	X	X	X
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	X	X	X	X
5101	Depósitos	X	X	X	X
510105	Depósitos para encaje	X	X	X	-
510110	Depósitos en bancos e instituciones del sector financiero popular y solidario	X	X	X	-
510115	Overnight	X	X	X	-
5102	Operaciones interfinancieros	X	X	X	X
510205	Fondos interfinancieros vendidos	X	X	X	-
510210	Operaciones de reporte	X	X	X	-
5103	Intereses y descuentos de inversiones en títulos valores	X	X	X	X
510305	Inversiones a valor razonable con cambios en el estado de resultados	X	X	X	-
510310	Disponibles para la venta	X	X	X	-
510315	Mantenidas hasta el vencimiento	X	X	X	-
510320	De disponibilidad restringida	X	X	X	-
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	X	X	X	X
510405	Cartera de créditos comercial	X	X	X	-
510410	Cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
510415	Cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-

510420	Cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
510421	Cartera de crédito educativo	X	X	X	-
510425	Cartera de créditos de inversión pública	X	X	X	-
510430	Cartera de crédito refinanciada	X	X	X	-
510435	Cartera de crédito reestructurada	X	X	X	-
510450	De mora	X	X	X	-
510455	Descuentos en cartera comprada	X	X	X	-
5190	Otros intereses y descuentos	X	X	X	X
519005	Por pagos por cuenta de clientes	X	X	X	-
519090	Otros	X	X	X	-
52	COMISIONES GANADAS	X	X	X	X
5201	Cartera de créditos	X	X	X	X
520105	Cartera de créditos comercial	X	X	X	-
520110	Cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
520115	Cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-
520120	Cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
520125	Cartera de crédito reestructurada	X	X	X	-
5202	Deudores por aceptación	X	X	X	X
5203	Avales	X	X	X	X
5204	Fianzas	X	X	X	X
5205	Cartas de crédito	X	X	X	X
5290	Otras	X	X	X	X
53	UTILIDADES FINANCIERAS	X	X	X	X
5301	Ganancia en cambio	X	X	X	X
5302	En valuación de inversiones	X	X	X	X
5303	En venta de activos productivos	X	X	X	X
530305	En venta de inversiones	X	X	X	-
530310	En venta de cartera de créditos	X	X	X	-
530390	Otras	X	X	X	-
5304	Rendimiento por fideicomiso mercantil	X	X	X	-
54	INGRESOS POR SERVICIOS	X	X	X	X
5401	Manejo y cobranzas	X	X	X	X
5490	Otros servicios	X	X	X	X
549005	Tarifados con costo máximo	X	X	X	-
549010	Tarifados diferenciados	X	X	X	-
549090	Otros	X	X	X	-
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	X	X	X	X
5501	Utilidades en acciones y participaciones	X	X	X	X
5503	Dividendos por certificados de aportación	X	X	X	X
5590	Otros	X	X	X	X

56	OTROS INGRESOS	X	X	X	X
5601	Utilidad en venta de bienes	X	X	X	X
5602	Utilidad en venta de acciones y participaciones	X	X	X	X
5603	Arrendamientos	X	X	X	X
5604	Recuperación de activos financieros	X	X	X	X
560405	De activos castigados	X	X	X	-
560410	Reversión de provisiones	X	X	X	-
560415	Devolución de impuestos y multas	X	X	X	-
560420	Intereses y comisiones de ejercicios anteriores	X	X	X	-
5605	Ingresos por inversiones no financieras	X	X	X	X
5690	Otros	X	X	X	X
59	Pérdidas y ganancias	X	X	X	X
6	CUENTAS CONTINGENTES	X	X	X	X
61	DEUDORAS	X	X	X	X
6190	Otras cuentas contingentes deudoras	X	X	X	X
62	DEUDORAS POR EL CONTRA	X	X	X	X
6290	Otras cuentas contingentes deudoras	X	X	X	X
63	ACREEDORAS POR EL CONTRA	X	X	X	X
6301	Avales	X	X	X	X
6302	Fianzas y garantías	X	X	X	X
6303	Cartas de crédito	X	X	X	X
6304	Créditos aprobados no desembolsados	X	X	X	X
6305	Compromisos futuros	X	X	X	X
6390	Otras cuentas contingentes acreedoras	X	X	X	X
64	ACREEDORAS	X	X	X	X
6401	Avales	X	X	X	X
640105	Avales comunes	X	X	X	-
640110	Avales con garantía de instituciones financieras del exterior	X	X	X	-
6402	Fianzas y garantías	X	X	X	X
640205	Garantías aduaneras	X	X	X	-
640210	Garantías Corporación Nacional de Finanzas Populares	X	X	X	-
640215	Fianzas con garantía de instituciones financieras del exterior	X	X	X	-
640290	Otras	X	X	X	-
6403	Cartas de crédito	X	X	X	X
640305	Emitidas por la institución	X	X	X	-
640310	Emitidas por cuenta de la institución	X	X	X	-
640315	Confirmadas	X	X	X	-
6404	Créditos aprobados no desembolsados	X	X	X	X
640405	Cartera de créditos comercial	X	X	X	-

640410	Cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
640415	Cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-
640420	Cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
640425	Cartera de crédito educativo	X	X	X	-
640430	Cartera de créditos de inversión pública	-	-	-	-
6405	Compromisos futuros	X	X	X	X
640505	Riesgo asumido por cartera vencida	X	X	X	-
640510	Riesgo asumido por cartera permutada	X	X	X	-
640590	Otros compromisos	X	X	X	-
6490	Otras cuentas contingentes acreedoras	X	X	X	X
7	CUENTAS DE ORDEN	X	X	X	X
71	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	X	X	X	X
7101	Valores y bienes propios en poder de terceros	X	X	X	X
710105	En cobranza	X	X	X	-
710110	En custodia	X	X	X	-
710190	Otros	X	X	X	-
7102	Activos propios en poder de terceros entregados en garantía	X	X	X	X
710205	Inversiones a valor razonable con cambios en el estado de resultados	X	X	X	-
710210	Inversiones disponibles para la venta	X	X	X	-
710215	Inversiones mantenidas hasta el vencimiento	X	X	X	-
710220	Inversiones de disponibilidad restringida	X	X	X	-
710225	Cartera de créditos comercial	X	X	X	-
710230	Cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
710235	Cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-
710240	Cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
710245	Cartera de crédito educativo	X	X	X	-
710250	Cartera de créditos de inversión pública	-	-	-	-
710265	Cartera de crédito refinanciada	X	X	X	-
710270	Cartera de crédito reestructurada	X	X	X	-
710275	Bienes muebles	X	X	X	-
710280	Bienes inmuebles	X	X	X	-
710290	Otros activos	X	X	X	-
7103	Activos castigados	X	X	X	X
710305	Inversiones	X	X	X	-
710310	Cartera de créditos	X	X	X	-
710315	Deudores por aceptación	X	X	X	-
710320	Cuentas por cobrar	X	X	X	-
710325	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	-
710330	Otros activos	X	X	X	-
7104	Líneas de créditos no utilizadas	X	X	X	X
710405	Del país	X	X	X	-
710410	Del exterior	X	X	X	-
7105	Operaciones activas con vinculados	X	X	X	X

710505	Inversiones	X	X	X	-
710510	Cartera de créditos	X	X	X	-
710515	Deudores por aceptación	X	X	X	-
710520	Cuentas por cobrar	X	X	X	-
710525	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	-
710530	Otros activos	X	X	X	-
710535	Operaciones contingentes	X	X	X	-
7107	Cartera de créditos y otros activos en demanda judicial	X	X	X	X
710705	Comercial	X	X	X	-
710710	Consumo	X	X	X	-
710715	Vivienda	X	X	X	-
710720	Para la microempresa	X	X	X	-
710725	Cartera de crédito educativo	X	X	X	-
710730	Cartera de crédito de inversión pública	-	-	-	-
710745	Refinanciada	X	X	X	-
710750	Reestructurada	X	X	X	-
710755	Inversiones	X	X	X	-
710760	Cuentas por cobrar	X	X	X	-
710790	Otros activos	X	X	X	-
7109	Intereses, comisiones e ingresos en suspenso	X	X	X	X
710905	Cartera de créditos comercial	X	X	X	-
710910	Cartera de créditos de consumo	X	X	X	-
710915	Cartera de créditos de vivienda	X	X	X	-
710920	Cartera de créditos para la microempresa	X	X	X	-
710925	Cartera de crédito educativo	X	X	X	-
710930	Cartera de créditos de inversión pública	X	X	X	-
710945	Cartera de crédito refinanciada	X	X	X	-
710950	Cartera de crédito reestructurada	X	X	X	-
710990	Otros	X	X	X	-
7190	Otras cuentas de orden deudoras	X	X	X	X
719005	Cobertura de seguros	X	X	X	-
719010	Multas e impuestos en reclamo	X	X	X	-
719015	Títulos por emitir	X	X	X	-
719020	Títulos emitidos no vendidos	X	X	X	-
719025	Títulos propia emisión recomprados	X	X	X	-
719035	Títulos por incinerar	X	X	X	-
719045	Títulos de inversiones comprados con pacto de reventa	X	X	X	-
719090	Otras cuentas de orden	X	X	X	-
72	DEUDORAS POR EL CONTRA	X	X	X	X
7201	Valores y bienes propios en poder de terceros	X	X	X	X
7202	Activos propios en poder de terceros entregados en garantía	X	X	X	X
7203	Activos castigados	X	X	X	X
7204	Líneas de crédito no utilizadas	X	X	X	X
7205	Operaciones activas con vinculados	X	X	X	X

7207	Cartera de créditos y otros activos en demanda judicial	X	X	X	X
7209	Intereses en suspenso	X	X	X	X
7290	Otras cuentas de orden deudoras	X	X	X	X
73	ACREEDORAS POR EL CONTRA	X	X	X	X
7301	Valores y bienes recibidos de terceros	X	X	X	X
7302	Operaciones pasivas con vinculados	X	X	X	X
7304	Depósitos y otras captaciones no cubiertas por el Fondo de Seguro de Depósitos	X	X	X	X
7306	Deficiencia de provisiones	X	X	X	X
7307	Depósitos de entidades del sector público	X	X	X	X
7314	Provisiones constituidas	X	X	X	X
7315	Depósitos o captaciones constituidas como garantía de préstamos	X	X	X	X
7316	Intereses pagados por depósitos o captaciones constituidas como garantía de préstamos	X	X	X	X
7390	Otras cuentas de orden acreedoras	X	X	X	X
74	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	X	X	X	X
7401	Valores y bienes recibidos de terceros	X	X	X	X
740105	En cobranza	X	X	X	-
740110	Documentos en garantía	X	X	X	-
740115	Valores fiduciarios en garantía	X	X	X	-
740120	Bienes inmuebles en garantía	X	X	X	-
740125	Otros bienes en garantía	X	X	X	-
740130	En custodia	X	X	X	-
740135	En administración	X	X	X	-
740140	En comodato	X	X	X	-
7402	Operaciones pasivas vinculadas	X	X	X	X
740205	Obligaciones con el público	X	X	X	-
740210	Obligaciones interfinancieros	X	X	X	-
740215	Obligaciones inmediatas	X	X	X	-
740220	Aceptaciones en circulación	X	X	X	-
740225	Cuentas por pagar	X	X	X	-
740230	Obligaciones financieras	X	X	X	-
740235	Valores en circulación	X	X	X	-
740245	Otros pasivos	X	X	X	-
740250	Contingentes	X	X	X	-
7404	Depósitos y otras captaciones no cubiertas por el Fondo de Seguro de Depósitos	X	X	X	X
740405	Obligaciones con el público	X	X	X	-
740410	Obligaciones inmediatas	X	X	X	-
7406	Deficiencia de provisiones	X	X	X	X
740605	Inversiones	X	X	X	-
740610	Cartera de créditos	X	X	X	-
740615	Deudores por aceptación	X	X	X	-
740620	Cuentas por cobrar	X	X	X	-

740625	Bienes adjudicados por pago	X	X	X	-
740630	Otros activos	X	X	X	-
740635	Operaciones contingentes	X	X	X	-
7407	Depósitos de entidades del sector público	X	X	X	X
740705	Depósitos monetarios	X	X	X	-
740710	Depósitos de ahorro	X	X	X	-
740715	Otros depósito	X	X	X	-
740720	Operaciones de reporte	X	X	X	-
740725	Depósitos a plazo	X	X	X	-
740730	Depósitos por confirmar	X	X	X	-
7414	Provisiones constituidas	X	X	X	X
741401	Provisión cartera refinanciada comercial	X	X	X	-
741402	Provisión cartera refinanciada consumo	X	X	X	-
741403	Provisión cartera refinanciada vivienda	X	X	X	-
741404	Provisión cartera refinanciada microcrédito	X	X	X	-
741405	Provisión cartera refinanciada educativo	X	X	X	-
741406	Provisión cartera refinanciada inversión pública	X	X	X	-
741409	Provisión cartera reestructurada comercial	X	X	X	-
741410	Provisión cartera reestructurada consumo	X	X	X	-
741411	Provisión cartera reestructurada vivienda	X	X	X	-
741412	Provisión cartera reestructurada microcrédito	X	X	X	-
741413	Provisión cartera reestructurada educativo	X	X	X	-
741414	Provisión cartera reestructurada inversión pública	X	X	X	-
741417	Provisión general cartera comercial	X	X	X	-
741418	Provisión general cartera consumo	X	X	X	-
741419	Provisión general cartera vivienda	X	X	X	-
741420	Provisión general cartera microcrédito	X	X	X	-
741421	Provisión general cartera educativo	X	X	X	-
741422	Provisión general cartera inversión pública	X	X	X	-
7415	Depósitos o captaciones constituidos como garantía de prestamos	X	X	X	X
741505	Cartera comercial	X	X	X	-
741510	Cartera consumo	X	X	X	-
741515	Cartera vivienda	X	X	X	-
741520	Cartera microcrédito	X	X	X	-
741525	Cartera educativo	X	X	X	-
741530	Cartera de inversión pública	X	X	X	-
7416	Intereses pagados por depósitos o captaciones constituidos como garantía de prestamos	X	X	X	X
741605	Depósitos a la vista	X	X	X	-
741610	Depósitos a plazo	X	X	X	-
7490	Otras cuentas de orden acreedoras	X	X	X	X
749010	Cartas de créditos avisadas	X	X	X	-
749020	Créditos aprobados no instrumentados	X	X	X	-
749090	Otras	X	X	X	-

Fuente: Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria

Anexo 3 LIBRETA DE AHORROS

LIBRETA DE AHORROS					
"BANCO SAN FRANCISCO"					
CUENTA Nº -----					
Nº CÉD. CIUDADANÍA: -----					
NOMBRES Y APELLIDOS: -----					
	FECHA	NUM. DOCUMENTO	OPERACIÓN	MONTO	SALDO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					

Anexo 5 Tasas de crecimiento poblacional.



Búsqueda

martes, 3 de julio de 2012, 20:05:28

Portada Política Migrantes Elecciones Ciudadanía Internacional Cultura Deportes Provincias

Ciudadanía

11/07/2011 17:28 Antigüedad: 358 days

La población del Ecuador crece 1,24% cada año, según datos preliminares del Censo

Categoría: Ciudadanía

La tasa de crecimiento poblacional anual del Ecuador es de 1,24%, según los datos preliminares del Censo de Población y Vivienda que se realizó en el país en 2010.

En el Ecuador existen 14,3 millones de habitantes, en América Latina son alrededor de 600 millones y, en el mundo, para octubre próximo habrá 7 000 millones de habitantes.

El anuncio lo realizó el director del [Instituto Nacional de Estadísticas y Censos](#) (Inec), Byron Villacís, como parte de la celebración del Día Mundial de la Población que se conmemora hoy. El funcionario dijo que en el Ecuador existen alrededor de 3,4 millones de niños/as que en los siguientes años pasarán a formar parte de la población económicamente activa del país.

El representante para Ecuador del Fondo de Población de las Naciones Unidas (Unfpa), Jorge Parra, afirmó que la tasa de crecimiento del país se ha desacelerado y se mantiene en la media de Latinoamérica.

Explicó que la tasa de crecimiento poblacional de América Latina es del 1,2%. Mientras que Haití tiene una tasa de 2%, Bolivia de 1,7%, siendo los dos países

Corresponsales



Reportajes
Artículos y notas de interés en esta sección

Videos
Reportajes, notas y entrevistas en esta nueva sección

 **Sondeo de opinión**

GOBIERNO, MEDIOS DE COMUNICACIÓN Y LIBERTAD DE

Anexo 6 Tasas de interés

Tasas de Interés			
JULIO 2012 (*)			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima	% anual
para el segmento:		para el segmento:	
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 009-2010)			
TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	4.53	Tasa Legal	8.17

Tasa Activa Referencial	8.17	Tasa Convencional	Máxima	9.33
7. Tasa Interbancaria				
8. Boletín de Tasas de Interés				
8.1. Boletín Semanal de Tasas de Interés				
8.2. Comparación Tasas: Activas Promedio – Referenciales BCE				
9. Información Histórica de Tasas de Interés				
9.1. Tasas de Interés Efectivas				
9.2. Resumen Tasas de Interés				
9.3. Tasas de Interés por Tipo de Crédito (Vigente hasta Julio de 2007)				
9.4. Boletines Semanales de Tasas de Interés				
10. Material de Apoyo:				
10.1. Instructivo de Tasas de Interés – Incluye ejemplos				
11. Informes de Tasas de Interés:				
11.1. Evolución del Crédito y Tasas de Interés				
12. Base legal:				
12.1. Base Legal: Regulación No. 153 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.2. Base Legal: Regulación No. 154 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.3. Base Legal: Regulación No. 161 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.4. Base Legal: Regulación No. 184 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.5. Base Legal: Regulación No. 190 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.6. Base Legal: Regulación No. 197 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.7. Base Legal: Regulación No. 198 del Directorio del Banco Central del Ecuador				
12.8. Base Legal: Regulación No. 009-2010 del Directorio del Banco Central del Ecuador				

(*) Nota General: El artículo 6, del Capítulo I "Tasas de interés referenciales", y el artículo 3 del Capítulo II "Tasas de Interés de Cumplimiento Obligatorio", del título Sexto "Sistema de tasas de interés", del Libro I "Política Monetaria-Crediticia", de Codificación de Regulaciones del Banco Central del Ecuador, establece que, en caso de no determinarse las tasas de interés referenciales y máximas por segmento, **para el período mensual siguiente regirán las últimas tasas publicadas por el Banco Central del Ecuador.**

Para mayor información, contáctenos: prod.dge@bce.ec

Anexo 7 Tasa de Crecimiento de la PEA

The screenshot shows a web browser window displaying the website 'EL TELEGRAFO'. The browser's address bar shows the URL: www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/la-tasa-de-crecimiento-de-la-pea-decaera-en-siete-paises-de-america-latina. The website header features the logo 'EL TELEGRAFO' and the URL 'www.elselegrafo.com.ec'. A navigation menu includes categories like 'Portada', 'Política', 'Noticias', 'Opinión', 'Deportes', 'Mundo', 'Justicia', 'Economía', 'Cultura', 'Sociedad', 'Regionales', 'Portafolio', and 'Tele Mix'. Below the menu, there are 'Temas de interés' such as 'COMISIÓN DE LA VERDAD', 'CHEVRON', 'YASUNI-ITT', 'LEY DE COMUNICACIÓN', 'ELECCIONES 2014', 'CÓDIGO PENAL', and 'ESPIONAJE'. The main content area displays a news article titled 'La tasa de crecimiento de la PEA decaerá en siete países de América Latina y el Caribe'. The article text states: 'Fernando Medina, representante de la Cepal, explicó que América Latina hasta el 2030 registrará un PEA del 1,2% por cada 1.000 habitantes. Encuestas en hogares realizadas por personal de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) revelan que hasta el 2030 se reducirá la tasa de crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA), en los países de Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Uruguay y Ecuador. Fernando Medina, representante de la Cepal, explicó que América Latina hasta el 2030 registrará un PEA del 1,2% por cada 1.000 habitantes. En el caso de Ecuador, durante el período 1990-1995, la tasa de la PEA se ubicó en 4,5% por cada 1.000 habitantes. Para el período 2010-2015 se tiene previsto que la tasa de la PEA borde el 3% y que en el 2025-2030 alcance un 2,5%. La medición incluye un análisis de la situación demográfica de la población (edad, sexo, ámbito laboral y necesidades básicas). Byron Villacís, director del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Inec), dijo que un estudio trimestral del mercado laboral nacional urbano con corte a septiembre de este año estima que 8'001.490 personas están en edad de trabajar. De ese grupo 4'418.150 pertenecen a la PEA. El funcionario aclaró que como parte del PEA se ubican a las personas de 10 años en adelante.' The article includes social media sharing options for Twitter, Google+, and Facebook. A sidebar on the right shows 'ÚLTIMAS NOTICIAS' with a list of recent news items. At the bottom of the page, there is a section for 'LEYES' featuring a PDF document titled 'DE LA LEY ORGÁNICA DE COMUNICACIÓN'. The footer of the page includes the text 'IV Cumbre Mundial' and 'Etiquetas: Cepal, Ecuador, Población Económicamente Activa, tasa de crecimiento'. The browser's taskbar at the bottom shows several open applications, including 'tesis defensa me', 'estudio de mercado d...', 'La tasa de creciment...', and 'Calculadora'. The system tray shows the time as 23:40.

tesis defensa me (Modo de compatibilidad) - Microsoft Word

Inicio

Google x Mohamad Hamami - Gulumga x Outlook - elenacruz0409@h... x La tasa de crecimiento de la...

www.telegrafo.com.ec/noticias/informacion-general/item/la-tasa-de-crecimiento-de-la-pea-decaera-en-siete-paises-de-america-latina

Aplicaciones Hotmail gratuito

Última actualización: 19:30

Seguir a @el_telegrafo

EL TELEGRAFO
www.elselegrafo.com.ec

ISUSCRÍBASE!

Portada Política **Noticias** Opinión Deportes Mundo Justicia Economía Cultura Sociedad Regionales Portafolio Tele Mix

Temas de interés: COMISIÓN DE LA VERDAD CHEVRON YASUNI-ITT LEY DE COMUNICACIÓN ELECCIONES 2014 CÓDIGO PENAL ESPIONAJE

09 DIC 2011 INFORMACIÓN GENERAL VISITAS: 2407 0 0 Me gusta 0

ÚLTIMAS NOTICIAS

- 14:30 Emelec apunta a un triunfo tranquilizador (Previa)
- 14:21 Manchester United derrota al Arsenal con gol de Van Persie y...
- 13:13 Venezuela: varios detenidos por saqueo a tienda de electrodomésticos
- 12:34 "Albos" ganan al Quededo y están en zona de clasificación (Video)

La tasa de crecimiento de la PEA decaerá en siete países de América Latina y el Caribe

Fernando Medina, representante de la Cepal, explicó que América Latina hasta el 2030 registrará un PEA del 1,2% por cada 1.000 habitantes.

Encuestas en hogares realizadas por personal de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) revelan que hasta el 2030 se reducirá la tasa de crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA), en los países de Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, Uruguay y Ecuador.

Fernando Medina, representante de la Cepal, explicó que América Latina hasta el 2030 registrará un PEA del 1,2% por cada 1.000 habitantes.

En el caso de Ecuador, durante el período 1990-1995, la tasa de la PEA se ubicó en 4,5% por cada 1.000 habitantes. Para el período 2010-2015 se tiene previsto que la tasa de la PEA borde el 3% y que en el 2025-2030 alcance un 2,5%. La medición incluye un análisis de la situación demográfica de la población (edad, sexo, ámbito laboral y necesidades básicas).

Byron Villacís, director del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Inec), dijo que un estudio trimestral del mercado laboral nacional urbano con corte a septiembre de este año estima que 8'001.490 personas están en edad de trabajar. De ese grupo 4'418.150 pertenecen a la PEA. El funcionario aclaró que como parte del PEA se ubican a las personas de 10 años en adelante.

Etiquetas: Cepal, Ecuador, Población Económicamente Activa, tasa de crecimiento

LEYES

PDF DE LA LEY ORGÁNICA DE COMUNICACIÓN

IV Cumbre Mundial

Página: 102 de 102

Inicio tesis defensa me (Mo... estudio de mercado d... La tasa de creciment... Calculadora ES 23:40