

DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS

**ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE
INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS**

TEMA:

**Creación Agencia El Ángel de la Cooperativa
de Ahorro y Crédito San Gabriel**

Autores:

**Lcdo. Ramil Vinicio Morocho Flores
Ing. Jorge Washington Concha Reinoso**

AGOSTO 2007

INDICE

Resumen Ejecutivo

Objetivos

CONTENIDO	PÁGINA
Capítulo 1	
Definición Producto / Servicio	1
1.1. Análisis cualitativo	1
Capítulo 2	
Análisis de Mercado	2
2.1. Estudio de mercado y plan de marketing	2
2.1.1. Análisis de variables de segmentación	2
2.1.2. Análisis sobre las instituciones financieras	11
2.1.3. Análisis sobre el Ahorro	19
2.1.4. Análisis sobre los ingresos	25
2.1.5. Análisis de los gastos	28
2.1.6. Análisis de créditos	33
2.1.7. Estimaciones de mercado	44
2.2. Plan de marketing	49
2.2.1. Productos	49
2.2.2. Precio	51
2.2.3. Plaza	52
2.2.4. Promoción	53
Capítulo 3	
Análisis técnico administrativo	54
3.1. Recursos	54
3.2. Orgánico estructural	55
3.3. Definición de puestos	56
3.4. Descripción de procesos	65

Capítulo 4	
Análisis Económico Financiero	68
4.1. Inversión inicial	68
4.2. Fuentes de financiamiento	70
4.3. Proyección de resultados	70
4.3.1. Captación de recursos financieros	70
4.3.2. Colocación de créditos	72
4.3.3. Estados de situación financiera	74
4.3.4. Estado de resultados	77
4.4. Indicadores financieros	78
4.5. Flujo de caja proyectado	80
4.6. Punto de equilibrio	82
4.7. Análisis de sensibilidad	83
Capítulo 5	
Análisis Legal y Social	85
ANEXOS	
Anexo 1	90

RESUMEN EJECUTIVO

El sector cooperativo de ahorro y crédito se encuentra orientado principalmente al sector de las microfinanzas, cumple un papel preponderante en la profundización de servicios financieros, especialmente en el sector rural y urbano marginal, por lo que le atañe un importante rol en la conformación del sistema financiero, razón por la cual surge la necesidad de alcanzar el desarrollo y crecimiento sostenido de las instituciones que participan en el sector.

El caso específico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Gabriel" Ltda., dentro de la ejecución de su planificación estratégica, está el alcanzar mayor cobertura y penetración en la zona norte del país, principalmente en la provincia del Carchi, con una orientación rural y urbano marginal.

Es así que la institución realizó un estudio de mercado en el Cantón Espejo, considerándose para el estudio un tamaño muestral de 378 encuestas de una población total de 7196 que corresponden a la población económicamente activa.

Una vez analizados los datos se determina que el 60% de la población se dedica a la actividad agropecuaria, y el restante 40% está repartido en actividades artesanales, de servicios, y empleados públicos, principalmente.

El 55,9% obtienen su ingreso del jornal de la agricultura, el 23,8% indica que el ingreso se genera por una actividad propia. El promedio muestral general determina que disponen de 362,9 dólares de ingreso mensual. En tanto que el nivel promedio general de gastos es de 135 dólares mensuales en el hogar.

La mayoría de la población de Espejo 72,8% no tiene actualmente crédito vigente, de aquellos que tienen crédito la mayoría 70% lo utilizó para financiar la actividad económica familiar y en segundo lugar para el consumo 17%.

Existe una elevada predisposición para obtener financiamiento vía crédito 83,6%, aún aquellas personas que actualmente no mantienen deudas manifiestan en un 81,5% que estarían dispuesto a contraer una deuda.

El monto de crédito promedio más solicitado el de 1000 dólares con una cuota de pago deseada de 100 dólares, los plazos determinados están en función de la capacidad de pago y el plazo promedio solicitado para el crédito es de 12 meses, en los productos destinados a consumo y micro empresa. Las garantías que predominan para este tipo de crédito son sobre firmas, existiendo un 33% que prefiere presentar una garantía hipotecaria.

La brecha de demanda insatisfecha para colocaciones en un escenario normal es del 61.70%, esto es, 5.6 millones USD, mientras que para las captaciones es más estrecha en un escenario normal es del 20.6%, esto es, 0.5 millones de USD; por lo tanto se presenta como una localidad de colocación.



Del análisis de mercado realizado concluimos que tendremos una cuota efectiva del 7% para el primer año, cuya característica será de créditos a corto plazo para generar mayor rotación; al primer año se estima tener 200 clientes con crédito y al quinto año 500, lo que significa tener un porcentaje total de participación del 16% al quinto año. Si bien es cierto la gente solicita montos altos, estos deberán ser ajustados a la realidad de su economía, y de acuerdo a nuestra estrategia de marketing se entregarán créditos en función del ciclo productivo de la zona, considerando que las principales actividades son agricultura y ganadería, por lo tanto el crédito promedio estimado será de 1000 USD.

Los productos financieros que actualmente brinda la Cooperativa, pueden adaptarse a las necesidades de este nuevo mercado, siendo principalmente rural y la actividad principal es la agricultura y ganadería, será entonces el producto de crédito productivo el mismo que cubre estos destinos de inversión (agrícola y pecuaria); además, dentro del área urbana y donde se instalará la oficina y que representa el 32 % de la población, se pueden aplicar el resto de productos de colocación como son: comercio, consumo, convenios bajo rol de pagos, anticipo de sueldo, principalmente.

Las tasas de interés se consideran con una tendencia decreciente, iniciando el primer año con una tasa promedio máxima del 22.48% hasta el 13.69% al quinto año; los plazos promedios tanto para consumo como microempresa será de 12 meses. Las tasas reportadas están en concordancia con las nuevas regulaciones del sistema financiero nacional en la definición del costo máximo.

Dentro de la estructura financiera la cartera tendrá una participación de 84% al 86% dentro de los activos, los pasivos representarán entre el 95% al 88%; el patrimonio lo conformará principalmente los certificados de aportación.

Los indicadores financieros de rentabilidad a partir del segundo año se muestran positivos, siendo el ROE muy significativos por cuanto la estructura del patrimonio será muy baja, y se aprovechará mayor apalancamiento. La liquidez se conservará en términos prudenciales manteniendo también inversiones de corto plazo.

Para el cálculo del punto de equilibrio, se ha considerado en función de cuál sería la tasa activa requerida para asimilar los costos fijos y variables, tomando como referencia la cartera promedio, toda vez, que la cartera de crédito representa el activo productivo; desde luego que para el primer año se requiere una tasa superior para llegar a un equilibrio, y en los años subsiguientes su tendencia es hacia la baja.

Dentro de los supuestos considerados es factible, generando un VAN positivo y por lo tanto un TIR superior a la tasa de descuento o de oportunidad para la inversión inicial; por lo tanto, el período de retorno de la inversión se logrará al cuarto año.

Finalmente la sensibilidad puede ser superable con mayor colocación y que de acuerdo a la demanda insatisfecha para crédito dentro de un escenario normal puede colocarse mucho más de lo previsto en este plan, por lo que, el apalancamiento con fondos externos es susceptible de incremento de la gestión administrativa de la institución en el corto plazo.



OBJETIVOS

Objetivo General.

Ampliar la cobertura de servicios a través de la apertura de una nueva oficina operativa en la zona norte del país.

Objetivos Específicos.

1. Identificar las características socio económicas del mercado a ser atendido.
2. Determinar la competencia y la demanda insatisfecha tanto para captaciones como para colocaciones.
3. Operativizar el funcionamiento de la Agencia.

Capítulo 1

DEFINICION PRODUCTO SERVICIO

1.1 ANÁLISIS CUALITATIVO

Es parte de la planificación estratégica el ampliar la cobertura de servicios a través de la apertura de nuevas oficinas operativas en la zona norte del país, iniciando con la Provincia del Carchi, por lo que se ha considerado como atractivo el mercado del Cantón Espejo, por cuanto en los últimos años se ha notado una dinamización de la economía, especialmente por la participación de productos no tradicionales de exportación; sus tierras son aptas para la agricultura y ganadería, este último aspecto de ganadería es representativo principalmente el lechero; también por los atractivos turísticos que tiene este cantón como son las reservas naturales, esto ha atraído un importante flujo de turistas lo que influencia en la generación de microempresas familiares, y comunitarias.

Este cantón está conformado por un mayor porcentaje de población rural, y que empataría con la orientación que tiene la Cooperativa para atender las actividades microempresariales de las zonas rurales, contando con la experiencia y tecnología necesarias como créditos individuales y grupales, lo que nos permitiría atender segmentos que actualmente no acceden a la banca formal; consecuentemente estaríamos contribuyendo a generar economía sostenible tanto rural como urbano marginal.

Para implementar toda esta propuesta se cuenta con el apoyo para fondeo como son: Prolocal dentro del programa de la cuenca Río el Ángel, y de Financoop, los cuales tienen a disposición líneas de crédito para actividades productivas y especialmente dirigidas a zonas rurales.

Para el arranque de actividades en esta zona, la agencia contará además, con la inyección de recursos financieros de la oficina matriz.

Para fortalecer el fondeo se prevé como estrategia captar recursos de estos segmentos a través de los diferentes productos de captación que tienen desarrollado la institución, y los que en función de las características y necesidades de estos segmentos se puedan desarrollar o ajustar.

Al evaluar la competencia es evidente que hay un atractivo en este mercado, lo que supone generar un margen de rentabilidad adecuado que permitiría la sostenibilidad institucional; es un mercado en crecimiento, por lo que nuestra presencia incidiría en general un ambiente de competencia conduciendo a una mejor generación y prestación de servicios financieros en el sector.

Los flujos de mercados identificados en esta zona, permite dinamizar el movimiento financiero de esta oficina con la matriz y las demás agencias, ya que existe una estrecha relación de actividades comerciales, agropecuarios y artesanales, con las localidades donde tenemos establecidas nuestras oficinas.

Capítulo 2

ANALISIS DE MERCADO / PLAN DE MARKETING

2.1. ESTUDIO DE MERCADO

Antes de iniciar el estudio de mercado se procedió a definir la Muestra Probabilística que consiste en definir la porción elegible de individuos de un “universo”, a la que se aplica la encuesta directa para obtener la información deseada; la cual debe ser representativa y similar a aquella que, teóricamente, se obtendría si se abarcara a la totalidad del universo. La asimilación de los resultados de la muestra al universo se conoce como extrapolación. Para efecto de aplicación práctica se aplico la siguiente formula:

El tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{N}{d^2 (N) + 1}$$

7196

n= _____

$$(0.05)^2 (7196) + 1$$

n= 378

El tamaño de la muestra para los socios es de 378 encuestas con una confiabilidad del 95 % y error del 5 %.

2.1.1 Análisis de las variables de segmentación

Según la información del Sexto Censo Nacional de Población y quinto de vivienda del 2001 la estructuración poblacional del Cantón Espejo define las siguientes características básicas:

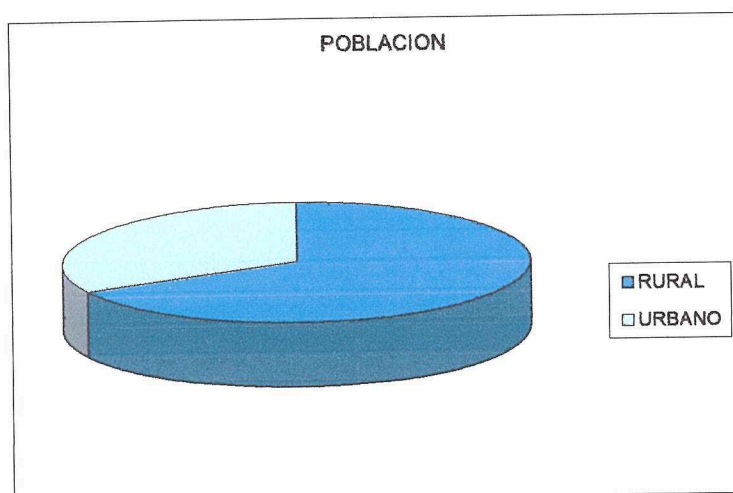
Urbano –rural

La población del cantón Espejo perteneciente a la provincia del Carchi está conformada por 13515 habitantes en total. La mayoría de población se encuentra en el área rural 68%, como se puede observar en el gráfico N°01(Población Urbano Rural).

Cuadro N° 01. Población del Cantón Espejo.

POBLACION DEL CANTON ESPEJO	
RURAL	9132
URBANO	4383
TOTAL	13515

Gráfico N° 01. Población Rural y Urbana en % del Cantón Espejo



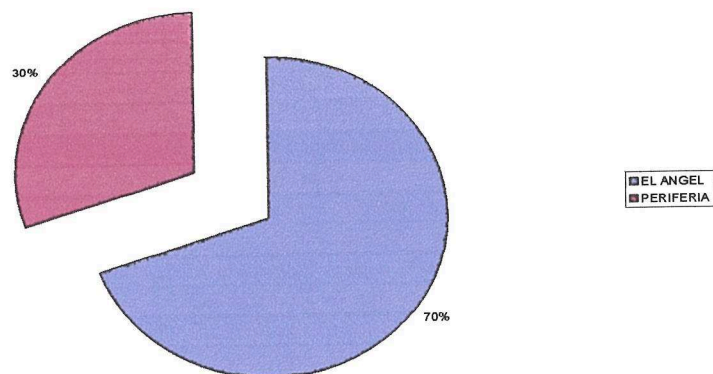
Parroquias

El cantón Espejo está conformado por tres Parroquias rurales las cuales son: El Goaltal, La Libertad, San Isidro. En el sector urbano esta el Ángel y su periferia.

Cuadro N° 02. El Ángel y su Periferia.

EL ANGEL Y SU PERIFERIA	
	POBLACION
EL ANGEL	4383
PERIFERIA	1895
TOTAL	6278

Grafico N° 02. Relación Porcentual entre El Ángel y su Periferia.



Conformado por 6278 habitantes que corresponde a Espejo y su periferia, la mayoría de la población se encuentra localizada en el Ángel 70%

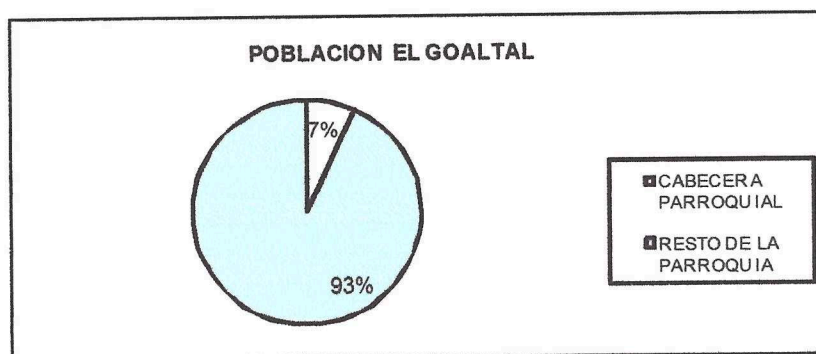
A. GOALTAL

En la Parroquia el Goaltal existe un total de 910 habitantes; donde existe mayor porcentaje de habitantes es en el resto de la parroquia 93% y no en su cabecera Parroquial que apenas existe un 7% de pobladores (grafico 03).

Cuadro N° 03. Población en Número de la Parroquia El Goaltal.

POBLACION DE LA PARROQUIA GOALTAL	
	POBLACION
CABECERA PARROQUIAL	62
RESTO DE LA PARROQUIA	848
TOTAL	910

Grafico N° 03. Porcentaje de Población entre Cabecera Parroquial y Resto de la Parroquia.



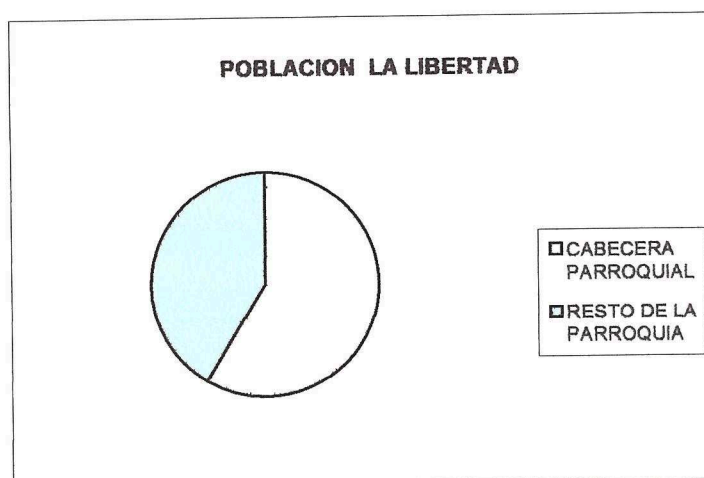
B. LA LIBERTAD

La población es en total de 5946 habitantes en la segunda parroquia rural del Cantón Espejo, la mayoría se encuentra ubicada en la cabecera parroquial 59%(Grafico 04).

Cuadro N° 04. Población en Número de la Parroquia Rural La Libertad.

POBLACION DE LA PARROQUIA LA LIBERTAD	
	POBLACION
CABECERA PARROQUIAL	3484
RESTO DE LA PARROQUIA	2462
TOTAL	5946

Grafico N° 04. Relación Porcentual entre La Cabecera Parroquial y el Resto de la Parroquia Rural de la Libertad.



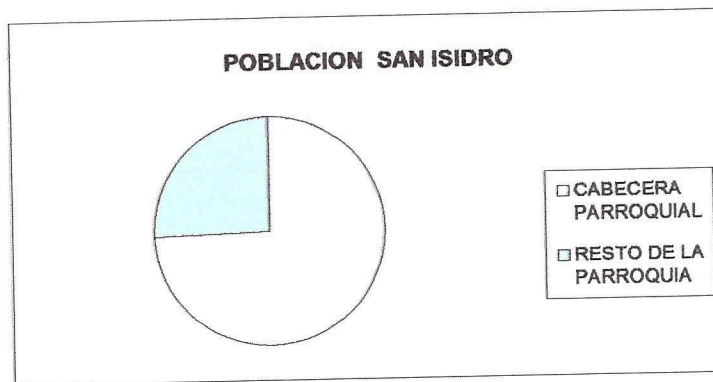
C. SAN ISIDRO

La población total es de 2843 habitante, teniendo un mayor porcentaje de habitantes en la cabecera parroquial 74%.

Cuadro N° 05. Población en Número de la Parroquia Rural San Isidro.

POBLACION DE LA PARROQUIA SAN ISIDRO	
	POBLACION
CABECERA PARROQUIAL	2115
RESTO DE LA PARROQUIA	728
TOTAL	2843

Grafico N° 05. Relación Porcentual entre La Cabecera Parroquial y el Resto de la Parroquia Rural San Isidro.



RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

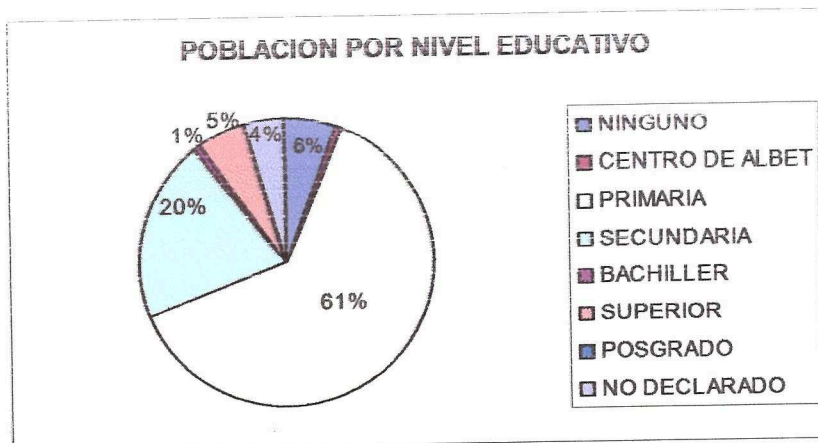
Nivel Educativo

La mayoría de habitantes 61% de la población están en el nivel primario.

Cuadro N° 06. Población Por Nivel Educativo.

POBLACION POR NIVEL EDUCATIVO	
	POBLACION
NINGUNO	714
CENTRO DE ALBET	46
PRIMARIA	7532
SECUNDARIA	2502
BACHILLER	92
SUPERIOR	629
POSGRADO	6
NO DECLARADO	537
TOTAL	12389

Grafico N° 06. Población por Nivel Educativo en Porcentaje.



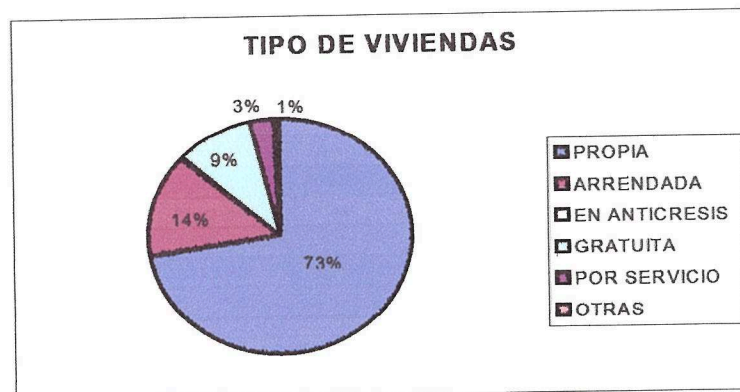
Tipo De Vivienda

Existen en total 3303 viviendas. Las viviendas son propias en el 73%.

Cuadro N° 07. Tipo de Vivienda en el Cantón Espejo.

TIPO DE VIVIENDAS	
	N° DE VIVIENDAS
PROPIA	2399
ARRENDADA	462
EN ANTICRESIS	7
GRATUITA	312
POR SERVICIO	107
OTRAS	16
TOTAL	3303

Grafico N° 07. Distribución Porcentual del Tipo de Vivienda.



Sexo

La población total es de 13515 habitantes, la proporción de mujeres es mayor 51% más que la de los hombres 49%.

Cuadro N° 08. Población por Sexo

POBLACION POR SEXO	
	POBLACION
HOMBRES	6576
MUJERES	6939
TOTAL	13515

Grafico N° 08. Distribución Porcentual de la Población Por Sexo.



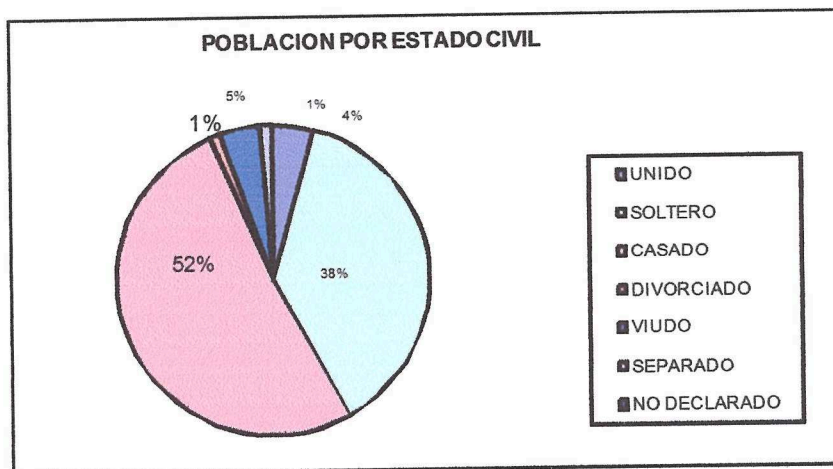
Estado Civil

La población en su mayoría tiene el estado civil de casado con el 52% y son solteros el 38%.

Cuadro N° 09. Población por Estado Civil

POBLACION POR ESTADO CIVIL	
	POBLACION
UNIDO	426
SOLTERO	3751
CASADO	5127
DIVORCIADO	100
VIUDO	413
SEPARADO	112
NO DECLARADO	7
TOTAL	9936

Grafico N° 09. Distribución % de la Población Por Estado Civil.



Edad

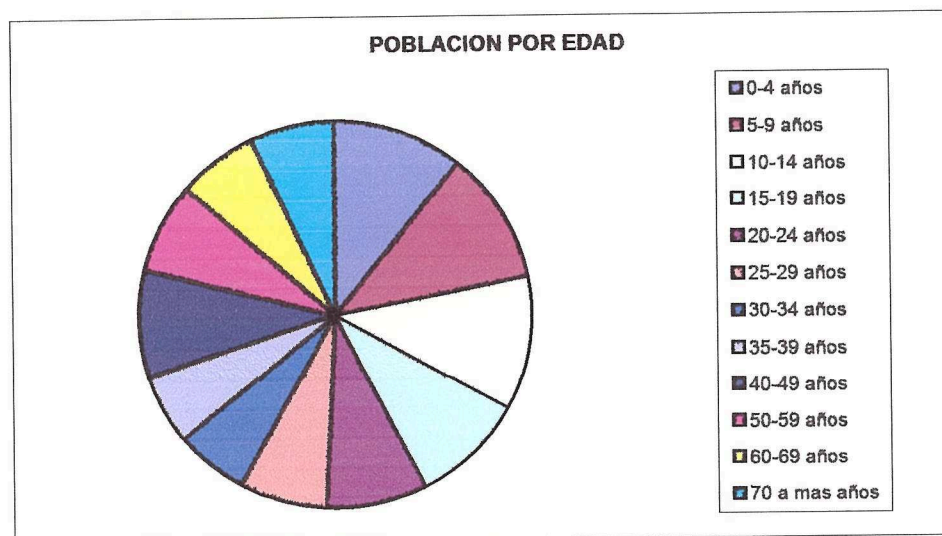
La mayoría de la población es menor de edad. El número de personas que están **en capacidad de endeudarse es de 7196 habitantes.**

Cuadro N° 10. Población por Edades.

POBLACION POR EDADES	
0-4 años	1457
5-9 años	1512
10-14 años	1517
15-19 años	1269
20-24 años	1099
25-29 años	986
30-34 años	848
35-39 años	787
40-49 años	1199
50-59 años	1008
60-69 años	892
70 a mas años	941
TOTAL	13515

PERSONAS QUE PUEDEN ENDEUDARSE
7196

Grafico N° 10. Distribución % de la Población Por Edades.



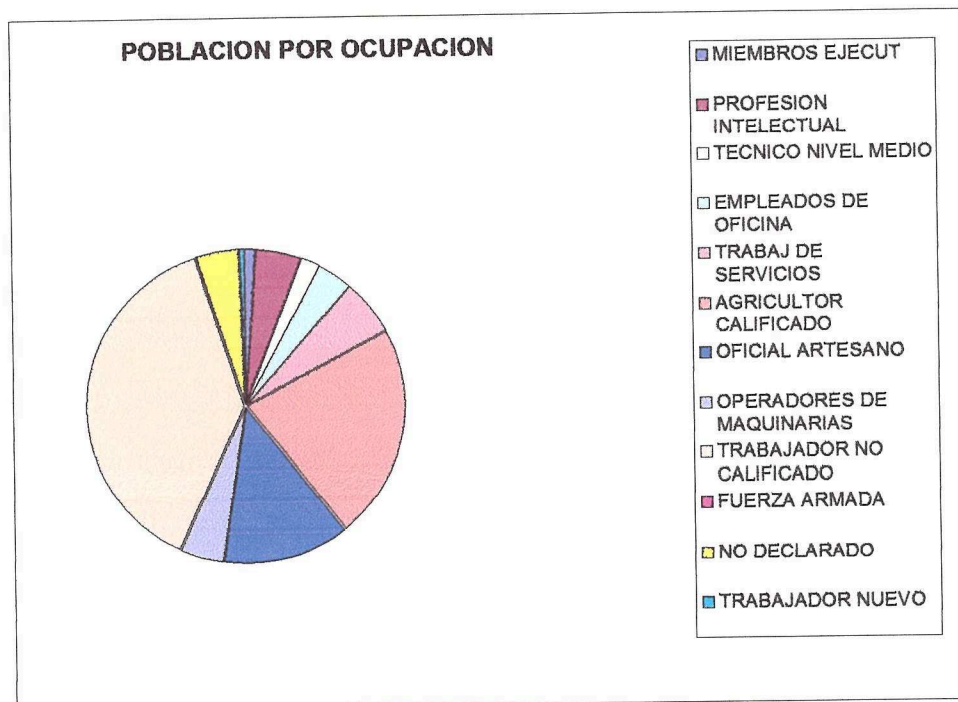
Ocupación

La mayoría de la población es trabajador no calificado con el 38% y agricultor en el 22% de la población.

Cuadro Nº 11. Población por Ocupaciones.

POBLACION POR OCUPACIONES	
	POBLACION
MIEMBROS EJECUT	56
PROFESION INTELE	224
TECNICO NIVEL ME	97
EMPLEADOS DE OF	178
TRABAJ DE SERVIC	293
AGRICULTOR CALI	1092
OFICIAL ARTESANO	633
OPERADORES DE M	214
TRABAJADOR NO C	1870
FUERZA ARMADA	7
NO DECLARADO	219
TRABAJADOR NUEV	21
TOTAL	4904

Grafico Nº 11. Distribución % Población Por Ocupación.



2.1.2. Análisis sobre las Instituciones Financieras

Institución Financiera conocida Top of mind

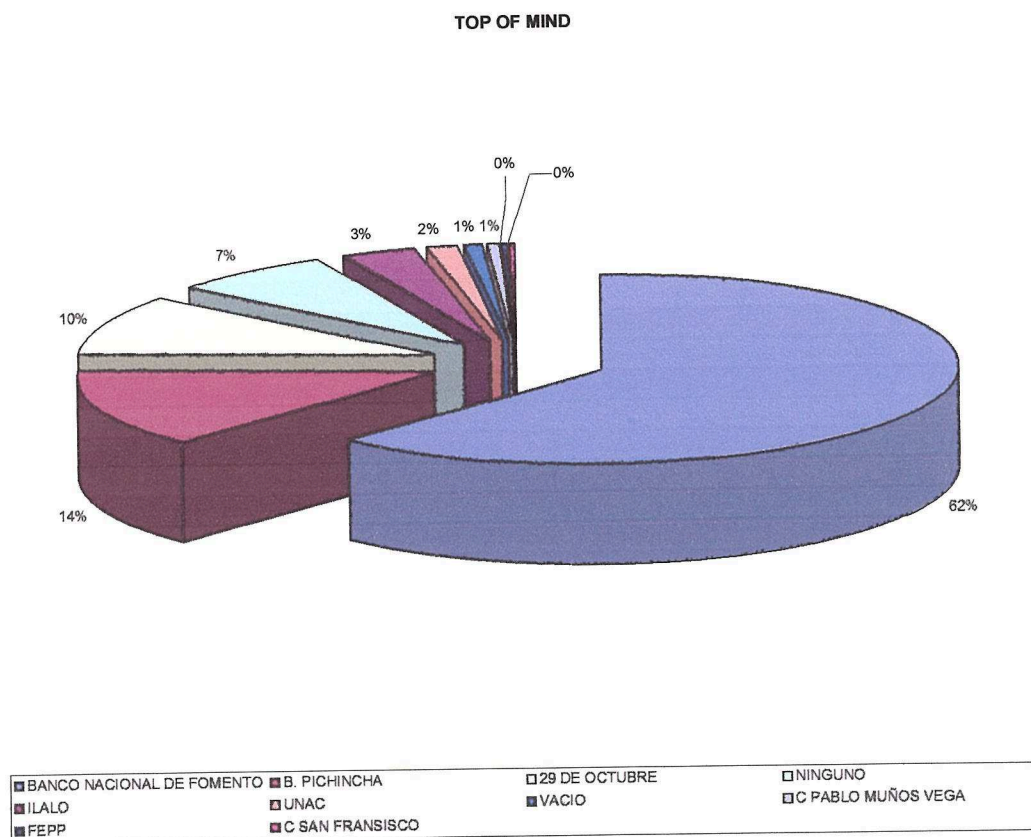
Cuadro N° 12. Instituciones Financiera conocida Top of mind.

Institucion financiera que conoce				
IFI	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	236	62,4	62,4	62,4
B. PICHINCHA	52	13,8	13,8	76,2
29 DE OCTUBRE	37	9,8	9,8	86,0
NINGUNO	28	7,4	7,4	93,4
ILALO	12	3,2	3,2	96,6
UCAN	6	1,6	1,6	98,1
VACIO	3	0,8	0,8	98,9
C PABLO MUÑOZ VEGA	2	0,5	0,5	99,5
FEPP	1	0,3	0,3	99,7
C SAN FRANCISCO	1	0,3	0,3	100,0
Total	378	100,0	100,0	

De una muestra de 378 personas, el 62,4% indica que la IFI más conocida es el Banco Nacional de Fomento, seguido del banco del Pichincha con el 13,8%. La Coac 29 de Octubre tiene el 3er puesto con el 9,8%.

En 4to puesto aparece NINGUNA IFI esto es 7.4%.

Grafico Nº 12. Distribución % de Posicionamiento en la mente de los Encuestados



Conclusiones:

Esta zona cuenta con la presencia de algunas IFIs importantes, el posicionamiento en la mente de las personas revela que la IFI mejor posesionada es el BNF con el 62% seguida del Banco del Pichincha con el 13,8% y de la Coac 29 de Octubre con el 10%.

Existe un importante número de personas que no identifican a ninguna IFI 7,4%. Las demás IFI tienen una presencia baja, sumando todas las percepciones apenas se llega al 6,6% (Ilaló, UCAN, Pablo Muñoz Vega, Codesarrollo, San Francisco)

Institución Financiera conocida Share of mind
--

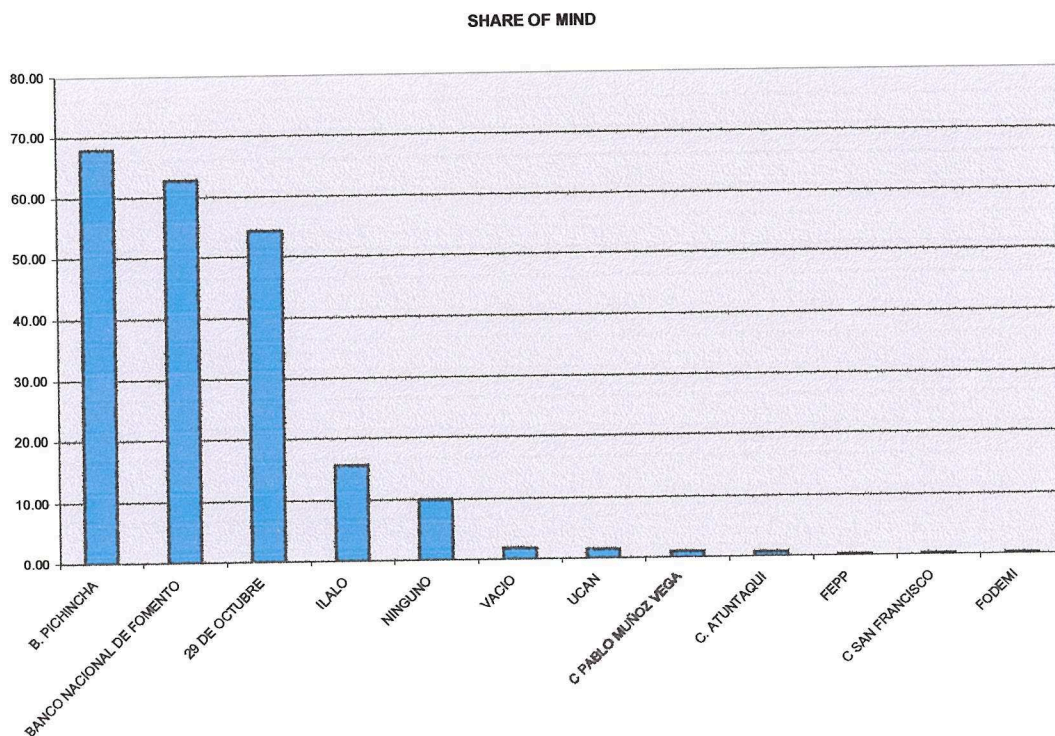
Cuadro Nº 13. Institución Financiera conocida Share of mind.

Institucion financiera que conoce					
IFI	Frequency 1	Frequency 2	Frequency 3	Total Frequency	Percent
B. PICHINCHA	52	81	124	257	67.99
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	238	2		238	62.96
29 DE OCTUBRE	37	153	16	206	54.50
ILALO	12	24	24	60	15.87
NINGUNO	28	5	5	38	10.05
VACIO	3	2	2	7	1.85
UCAN	6			6	1.59
C PABLO MUÑOZ VEGA	2	1	1	4	1.06
C. ATUNTAQUI		1	2	3	0.79
FEPP	1			1	0.26
C SAN FRANCISCO	1			1	0.26
FODEMI			1	1	0.26
Total	378	269	175	822	

De una muestra de 378 personas contestaron a esta pregunta 378, por primera vez, dieron una segunda respuesta 269 personas y otras respuestas 175. Existe un total de respuestas de 822.

De todas las respuestas se define que el 67,99% de las personas conocen al Banco del Pichincha, y el 62,96 % dijeron conocer al BNF. La Coac 29 de Octubre se encuentra en tercer lugar con el 54,5%

Gráfico Nº 13. Posicionamiento Share of mind en la mente de los Encuestados



Conclusiones:

La IFI más conocida en la zona es el Banco del Pichincha y el BNF seguido de la Coac 29 de Octubre, es interesante la participación de la Coac Ilaló, otras IFI no tienen posicionamiento en la mente de las personas.

Debe destacarse que el Banco de Fomento tienen el más alto Top of mind (primeras respuestas) pero en el Share of mind (IFI nombrada en cualquier orden) es el Banco del Pichincha.

Las IFI mejor posesionadas en la mente del cantón Espejo es el Banco del Pichincha y el de Fomento.

Las Coacs tanto 29 de Octubre como Ilaló, tienen una participación menor a comparación con otros sectores.

Institución Financiera con la que trabaja

Conclusiones

La mayor parte de la población no trabaja con IFI alguna y de los que si trabajan, la mayoría de la población trabaja con el Banco de Fomento 17,5%, le sigue el banco del Pichincha con el 13,2% y la Coac 29 de Octubre con el 11,4%. El resto de IFI abarca el 13%.

Existe coherencia entre el TOP of mind y las IFI con que trabajan las personas, es decir, las personas trabajan más con las IFI que están posesionadas en su mente.

Cuadro Nº 14. Posicionamiento de las IFI con que se trabaja.

IFI con que trabaja Uds.		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	BANCO NACIONAL DE FOMENTO	66	17,4	17,5	17,5
	29 DE OCTUBRE	43	11,3	11,4	28,8
	B. PICHINCHA	50	13,2	13,2	42,1
	C. CARCHI	2	0,5	0,5	42,6
	C. ATUNTAQUI	4	1,1	1,1	43,7
	ILALO	9	2,4	2,4	46,0
	NINGUNO	170	44,7	45,0	91,0
	VACIO	9	2,4	2,4	93,4
	C PABLO MUÑOZ VEGA	4	1,1	1,1	94,4
	B CENTRO MUNDO	8	2,1	2,1	96,6
	CODESARROLLO /FEPP	5	1,3	1,3	97,9
	UNAC	2	0,5	0,5	98,4
	CAJA CHICA LA VICTORIA	1	0,3	0,3	98,7
	C LAS PARCELAS	1	0,3	0,3	98,9
	23 DE JULIO	1	0,3	0,3	99,2
	SAN ANTONIO	1	0,3	0,3	99,5
	IESS	1	0,3	0,3	99,7
	19 DE SEPTIEMBRE	1	0,3	0,3	100,0
	Total	378	99,5	100,0	
Missing	System	2	0,5		
Total		380	100,0		

De una muestra de 378 personas El 45% de las personas indica que no trabaja con ninguna IFI.

La IFI con que trabaja la mayoría de la población es el Banco de Fomento 17,5%, le sigue el banco del Pichincha con el 13,2% y la Coac 29 de Octubre con el 11,4%. El resto de IFI abarcan el 13%

Servicios que brindan las IFI

Cuadro N° 15. Servicios adicionales de seguros

Instituciones Financieras que conoce	SEGUROS					TOTAL
	ACCIDENTES PERSONALES	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE DESGRAVAMEN	SEGURO DE SALUD	SEGURO DE GASTOS MEDICOS	
29 DE OCTUBRE		2			1	3
B. PICHINCHA		1				1
ILALO		1				1
C PABLO MUÑOZ VEGA		1	1	1		3

Las personas no identifican que las IFI principales de las zonas tengan servicios complementarios de seguros. Son las Coacs las que según los pobladores proporcionan el mayor número de servicios adicionales de seguros, sin embargo el número de las personas que lo indican es muy bajo frente a la cantidad de personas que usan de los servicios de las Coacs.

Conclusiones:

No se relacionan los servicios adicionales con las IFI, pese a que son servicios que las IFI otorgan. Los seguros de vida, desgravamen y de accidentes son servicios adicionales que las IFI cooperativas brindan a sus asociados, pero que no se encuentran adecuadamente posesionados en la mente de los pobladores de Espejo.

La IFI que mayor percepción de servicios adicionales tiene es la 29 de octubre, que es la primera Cooperativa en el sector.

Cuadro N° 16. Servicios de Ahorro y Crédito

Instituciones Financieras que conoce	SEGUROS					TOTAL
	ACCIDENTES PERSONALES	SEGURO DE VIDA	SEGURO DE DESGRAVAMEN	SEGURO DE SALUD	SEGURO DE GASTOS MEDICOS	
29 DE OCTUBRE		2			1	3
B. PICHINCHA		1				1
ILALO		1				1
C PABLO MUÑOZ VEGA		1	1	1		3

Cuadro N° 17. IFI Donde Obtiene el Servicio de Ahorro y Crédito

IFI DONDE TIENE SERVICIOS DE CRÉDITO / AHORRO					
IFI	CRÉDITO	AHORRO	% CRÉDITO	% AHORRO	
29 DE OCTUBRE	45.0	35.0	30.8	24.6	
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	44.0	43.0	29.9	30.3	
B. PICHINCHA	42.0	59.0	28.6	41.5	
ILALO	8.0	10.0	5.4	7.0	
B CENTRO MUNDO	6.0	2.0	4.1	1.4	
C PABLO MUÑOZ VEGA	3.0	5.0	2.0	3.5	
C ODESARROLLO /FEPP	3.0	2.0	2.0	1.4	
C. ATUNTAQUI	2.0	3.0	1.4	2.1	
NINGUNO	2.0		1.4		
VACIO	2.0		1.4		
UCAN	2.0		1.4		
19 DE SEPTIEMBRE	2.0		1.4		
SF. FINCA	1.0		0.7		
CAJA CHICALA	1.0		0.7		
VICYORIA		1.0	0.7	0.7	
C LAS PARCELAS	1.0		0.7		
C SAN ANTONIO	1.0		0.7		
IESS	1.0		0.7		
UNIBANCO	1.0		0.7		
B SOLIDARIO	1.0	1.0	0.7	0.7	
23 DE JULIO	0.0	1.0		0.7	
Total	168.0	162.0			



ESTE LIBRO ES PROPIEDAD EXCLUSIVA DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL, POR LO TANTO NO ES OBJETO DE COMERCIALIZACION

Las 3 IFI más importantes en la zona otorgan tanto el servicio de crédito como el del ahorro el Banco de Fomento y el banco del Pichincha tienen una mayor preferencia hacia los servicios de captación en tanto que la Coac 29 de Octubre se orienta mayoritariamente a los servicios de crédito.

De manera general la relación entre servicios de ahorro y de crédito es igual, sin embargo la oferta de crédito dispone de mayores oferentes, en tanto, que los servicios de ahorro se encuentran más concentrado

Conclusiones:

La IFI que mayores servicios financieros presta en el cantón es el Banco del Pichincha, seguido del Banco de Fomento y de la Coac 29 de Octubre. Este cantón tiene una buena cobertura de las IFI tradicionales Banca privada y Estatal teniendo su atención principal en las captaciones.

IFI más importante

Cuadro N° 18. Institución Más Importante.

		Institución importante			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	BANCO NACIONAL DE FOMENTO	55	14,5	14,6	14,6
	29 DE OCTUBRE	43	11,3	11,4	25,9
	B. PICHINCHA	66	17,4	17,5	43,4
	C. CARCHI	2	0,5	0,5	43,9
	C. ATUNTAQUI	4	1,1	1,1	45,0
	ILALO	10	2,6	2,6	47,6
	NINGUNO	133	35,0	35,2	82,8
	VACIO	42	11,1	11,1	93,9
	C PABLO MUÑOZ VEGA	3	0,8	0,8	94,7
	B CENTRO MUNDO	9	2,4	2,4	97,1
	CODESARROLLO /FEPP	5	1,3	1,3	98,4
	UNAC	1	0,3	0,3	98,7
	C LAS PARCELAS	1	0,3	0,3	98,9
	23 DE JULIO	1	0,3	0,3	99,2
	SAN ANTONIO	1	0,3	0,3	99,5
	IESS	1	0,3	0,3	99,7
	19 DE SEPTIEMBRE	1	0,3	0,3	100,0
	Total	378	99,5	100,0	
Missing	System	2	0,5		
Total		380	100,0		

De las 378 encuestados el 35,2%, la mayor parte no identifica a ninguna IFI como la Institución más importante, de aquellos que si identifican lo hacen al Banco del Pichincha en un 17,5%.

Conclusiones:

La gente considera como la IFI más importante al Banco del Pichincha, como aquella que más le ofrece servicios financieros.



Aspectos importantes que debe tener una IFI

El 74,7% de las personas mencionaron que toman en cuenta como aspecto importante para tomar un crédito el nivel de las tasas de interés.

En segundo lugar el aspecto más importante es que los créditos tengan trámites sencillos 60,5%

Cuadro N° 19. Aspectos más Importantes de una IFI.

Aspectos más Importantes de Ifs					
IFI	Frequency 1	Frequency 2	Frequency 3	Total Frequency	Percent
Tasa de interés	118	102	54	274.0	74.7
Tramites sencillos	60	77	85	222.0	60.5
Rapido despacho del crédito	46	58	83	187.0	51.0
Plazo pago	23	65	57	145.0	39.5
Una persona que le visite en el domicilio	56	7	5	68.0	18.5
Los requisitos para la solicitud de un crédito	22	28	18	68.0	18.5
Correcto trato por las personas	13	15	24	52.0	14.2
Monto de crédito adecuado	6	8	22	36.0	9.8
Distancia para la oficina	22	5	4	31.0	8.4
No excluir tercera edad	1		1	2.0	0.5
Total	367	365		732.0	
System	11				
	378				

Conclusión

Son 3 los aspectos que más realce le da gente sobre las IFI que quieren crédito, más de la mitad de la gente respondió sobre los asuntos siguientes: Las tasas de interés 74,4%, Trámites sencillos 60,5%, Rápido Despacho de crédito 51,01%.

Cercanía de las IFI.

De las 378 encuestas contestaron la pregunta 203, para las cuales, el 71,4% considera que la IFI se encuentra muy cerca de su vivienda.

Cuadro N° 20. Distancia de la IFI's.

Distancia de la IF					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy cerca	145	38,4	71,4	71,4
	Cerca	34	9,0	16,7	88,2
	Promedio	6	1,6	3,0	91,1
	Lejos	8	2,1	3,9	95,1
	Muy Lejos	10	2,6	4,9	100,0
	Total	203	53,7	100,0	
Missing	System	175	46,3		
Total		378	100,0		

Conclusiones:

La mayoría de la gente considera que las oficinas operativas de las IFI se encuentran bastante cercanas a sus domicilios, el 71,4% de la muestra considera que se encuentran muy cercanos.

Como conoció de la existencia de la IFI.

Cuadro N° 21. Como Conoció a la IFI.

Como conoce IF					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Prensa	1	0,3	0,5	0,5
	Televisión	16	4,2	8,5	9,0
	Radio	8	2,1	4,3	13,3
	Comentario de clientes	147	38,9	78,2	91,5
	Socia Fundadora	1	0,3	0,5	92,0
	Mirando la Oficina	8	2,1	4,3	96,3
	Bono	1	0,3	0,5	96,8
	Promotores	5	1,3	2,7	99,5
	Trabajo	1	0,3	0,5	100,0
	Total	188	49,7	100,0	
	Missing	System	190	50,3	
Total		378	100,0		

De las 378 encuestas contestaron la pregunta 188, de las cuales, el 78,2% conocieron de la IFI mediante el comentario de clientes.

Conclusiones:

El medio principal para darse a conocer en la zona es mediante el comentario de los clientes con el 78,2%, le sigue la televisión con el 8,5%.

Uso de medios de comunicación

Tipo de medio más utilizado

Cuadro N° 22. Medios de Comunicación más Utilizados.

Tipo de medio					
Tipo de medio		Frequency	Percent	Medio más usado	Percent
Valid	Radio	125	30.34	Carisma	42,2%
Missing	TV	273	66.26	Gamavisión	48,4%
	Prensa	14	3.40	El norte	56,3%
Total		412	100.00		

Conclusiones

El medio de comunicación más usado por los moradores es la televisión, seguido de la radio, la prensa es muy poco leída.

La radio más escuchada en la zona es la Carisma, el canal de televisión más mirado es Gamavisión y de los que poco leen la prensa prefieren el diario del Norte.

2.1.3. Análisis Sobre el Ahorro

Tiene dinero ahorrado

Cuadro N° 23. Análisis Sobre Ahorro.

Tiene dinero ahorrado					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	142	37.6	37.6	37.6
	No	236	62.4	62.4	100.0
Total		378	100.0	100.0	

De los 378 encuestados el 37,6% indican disponer de ahorro en dinero y el 62% no.

Con qué frecuencia ahorra

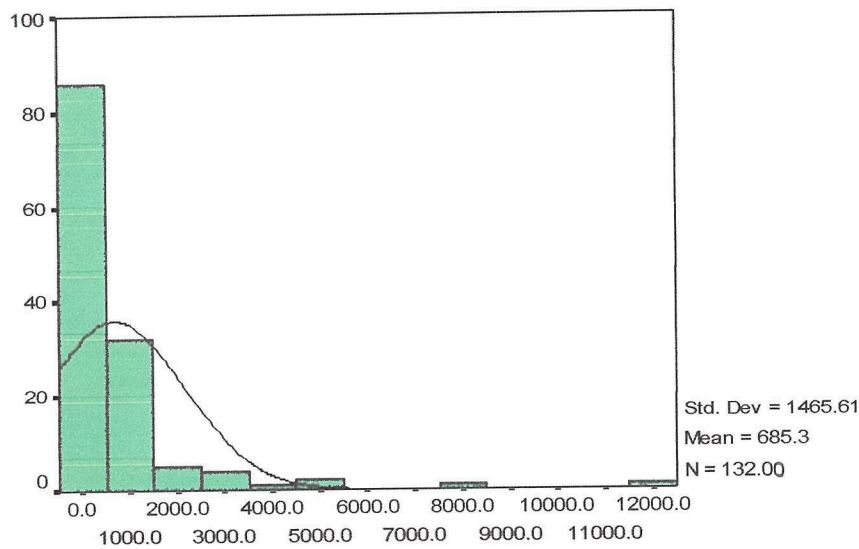
De una muestra de 137 personas el 81,8% indica que ahorra de forma mensual

Cuadro Nº 24. Frecuencia de Ahorro.

		Cuándo ahorra			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	por día	2	,5	1,5	1,5
	por semana	10	2,6	7,3	8,8
	por 15 días	7	1,9	5,1	13,9
	por mes	112	29,6	81,8	95,6
	por año	6	1,6	4,4	100,0
	Total	137	36,2	100,0	
Missing	System	241	63,8		
Total		378	100,0		

Cuánto dinero tiene ahorrado

Grafico Nº 14. Dinero destinado al Ahorro.



Cuánto tiene ahorrado

En base a una muestra de 132 personas obtenemos un promedio muestral general de 685 dólares que cada persona tiene ahorrado. Para una inferencia poblacional de 438 dólares a 933 dólares de ahorro.

La moda es 100 dólares

Donde ahorran

Cuadro N° 25 Lugares donde realizan sus Ahorros

		Dónde ahorra			Cumulative Percent
		Frequency	Percent	Valid Percent	
Valid	Casa	9	2.4	6.3	6.3
	Cooperativa	59	15.6	41.5	47.9
	Banco	73	19.3	51.4	99.3
	Caja	1	0.3	0.7	100.0
	Total	142	37.6	100.0	
Missing	System	236	62.4		
Total		378	100.0		

De los 378 encuestados contestaron la pregunta 142 de los cuales el 51,4% indican que el ahorro lo hacen en el banco, y el 41,5% en las Cooperativas.

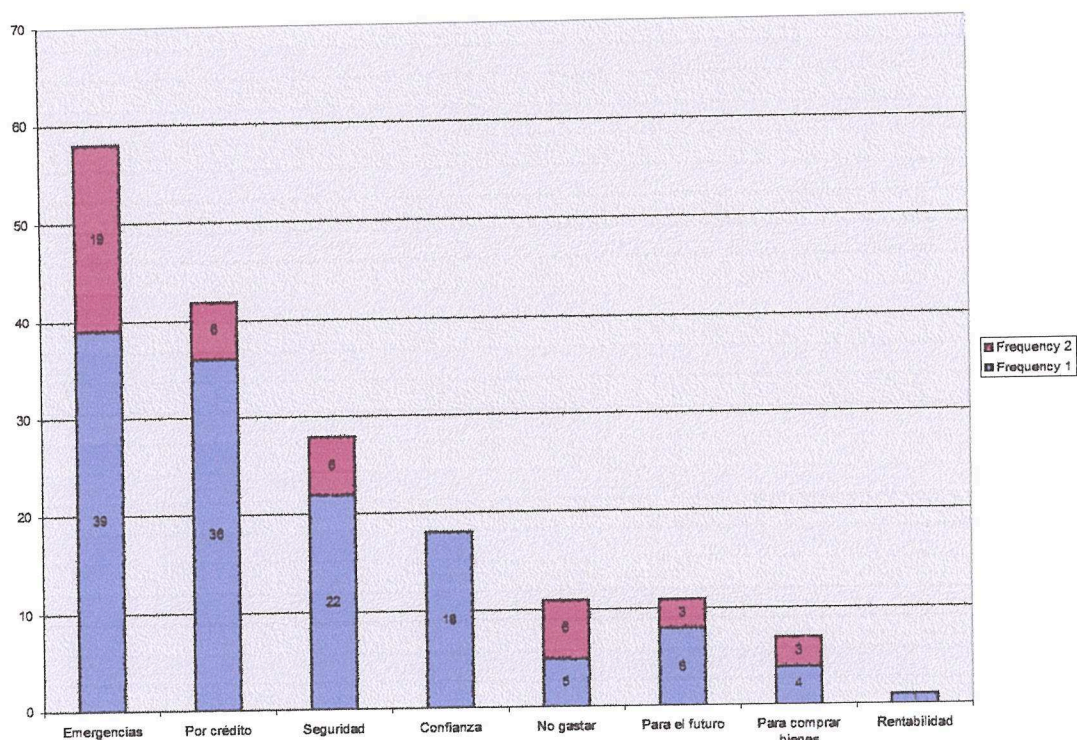
Razones del ahorro

Cuadro N° 26 Razones por las Cuales Ahorra.

Por qué ahorra				
RAZÓN	Frequency 1	Frequency 2	Total Frequency	Percent
Emergencias	39	19	58	23.7
Por crédito	36	6	42	17.1
Seguridad	22	6	28	11.4
Confianza	18		18	7.3
No gastar	5	6	11	4.5
Para el futuro	8	3	11	4.5
Para comprar bienes	4	3	7	2.9
Rentabilidad	1		1	0.4
Total	133	43	176	72
System	245	65		
	378	100		

De una muestra de 133 personas que indican tener dinero ahorrado, admiten que su principal razón para el ahorro es el poder disponer de dinero para emergencias (23,7%). La siguiente razón está en tener acceso a crédito 17% y en tercer lugar por seguridad con 11,4%.

Grafico Nº 15 Circunstancias de Ahorro en los Encuestados.



Conclusiones:

El ahorro monetario no está difundido en el cantón, el 62% de la población admite no tener ahorro en dinero.

De los que tienen ahorros, disponen una cantidad en promedio de 685, siendo el valor más frecuente 100 dólares. La gente que ahorra prefiere hacerlo de forma mensual 81,8%

Las personas prefieren ahorrar en los bancos en un 51,4% y en las Coacs con el 41,5%, este cantón tiene una preferencia mayoritaria de ahorro en la banca formal y estatal.

La principal razón por la que los moradores del cantón Espejo disponen de ahorros monetarios es por solventar los gastos de emergencia.

Las 4 principales razones por las que los pobladores de Espejo ahorran son: Por emergencia, crédito, por seguridad y por confianza. (incluido segundas respuestas)

Disposición a ahorrar

Cuadro Nº 27 Personas dispuesta al Ahorro (Porcentaje).

Dispuesto ahorrar

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	341	90,2	90,2	90,2
	No	37	9,8	9,8	100,0
	Total	378	100,0	100,0	

De una muestra de 378 personas indicaron el 90,2% que están dispuestos a ahorrar

Cuadro Nº 28 Personas con Capacidad de Ahorro (Porcentaje).

Con capacidad de ahorro

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	307	90,0	90,0	90,0
	No	34	10,0	10,0	100,0
	Total	341	100,0	100,0	

De las 341 personas que están dispuestas a ahorrar el 90% tiene capacidad de ahorro (sus ingresos son mayores a sus gastos)

Frecuencia del ahorro

Cuadro Nº 28 Frecuencia y Porcentaje de Ahorro

Dispuesto cuando ahorrar

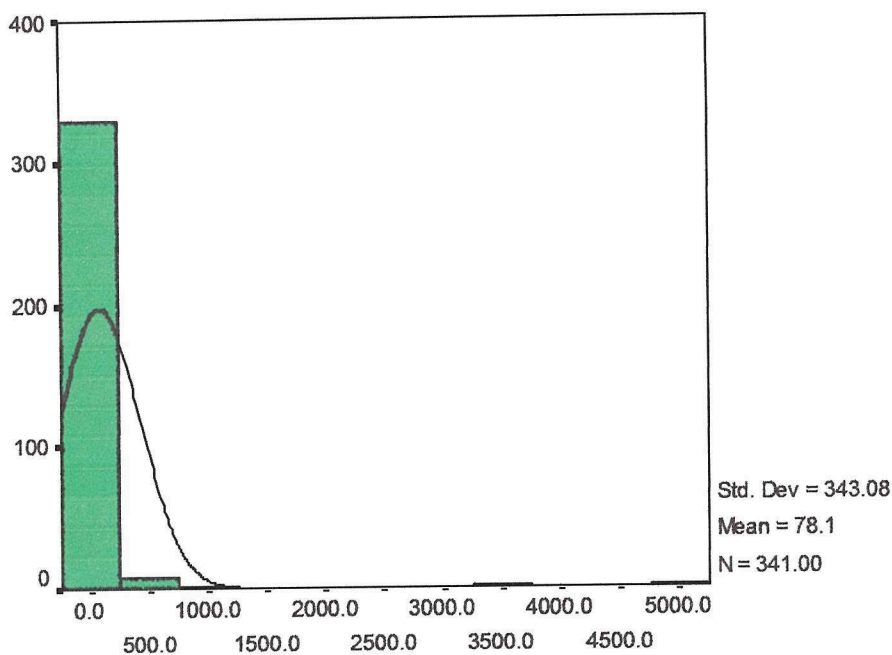
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	por día	2	,5	,6	,6
	por semana	21	5,6	6,2	6,7
	por 15 días	17	4,5	5,0	11,7
	por mes	294	77,8	86,2	97,9
	por año	6	1,6	1,8	99,7
	por siembra	1	,3	,3	100,0
	Total	341	90,2	100,0	
Missing	System	37	9,8		
Total		378	100,0		

De una muestra de 341 encuestas el 86% de las personas prefieren un ahorro mensual

Cuánto está dispuesto la gente a ahorrar por cada frecuencia

En base a una muestra de 341 personas obtenemos un promedio muestral general de 78,1 dólares por cada vez que está dispuesto a ahorrar. Para una inferencia poblacional de 43 dólares a 114 dólares por vez

Grafico N° 16 Distribución de Ahorro.



Dispuesto cuanto por vez

Conclusiones

El ahorro no es una de la práctica de la gente del cantón, sin embargo existe en las personas una gran disponibilidad para ahorrar, inclusive de aquellas que no mantienen ahorro. Actualmente se evidencia una alta disposición para hacerlo 90,2%, y son gente en su mayoría que si tienen excedentes para ahorrar 90%

El 86,2% de los moradores del cantón prefieren realizar sus ahorros de una manera mensual, el promedio mensual de disposición de ahorro es de 78,1 dólares

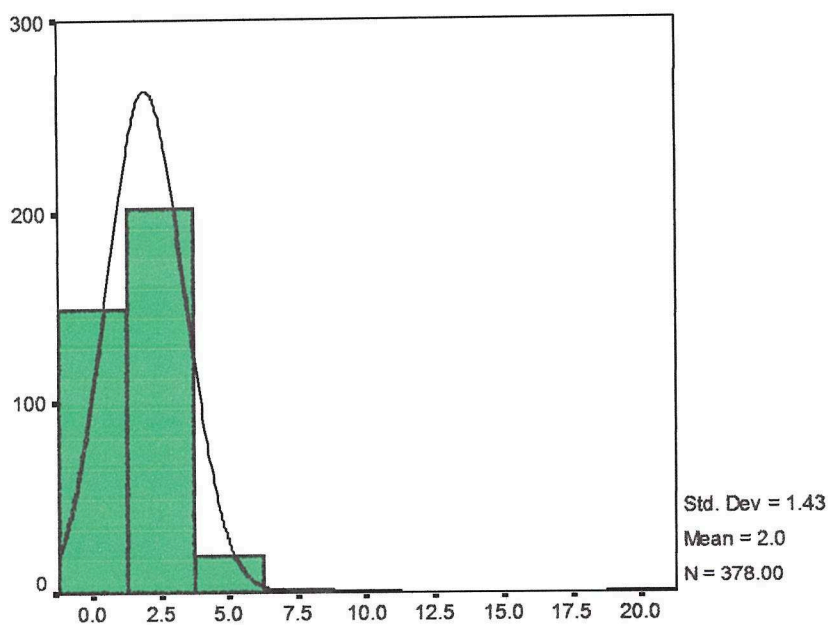
Las personas están dispuestas a ahorrar por vez entre 43 y 114 dólares, la cantidad que la gente está más dispuesta a ahorrar es 10 dólares por vez.

2.1.4. Análisis de los Ingresos.

Cuántas personas aportan con ingresos al hogar

En base a una muestra de 378 personas obtenemos un promedio muestral general de 1,96 personas que aportan ingresos al hogar. Para una inferencia poblacional de 1,82 a 2,1 personas

Grafico Nº 17 Personas que Aportan al ingreso Familiar.



Cuántas personas aportan dinero

Conclusión

En promedio los hogares cuentan con 2 personas que son fuente de ingreso para la casa.

Ocupación principal

En base a una muestra de 377 personas obtenemos que el 57,6% son agricultores, 16,4% son empleados y el 10,8% se dedican a la manufactura.

Cuadro N° 29 Ocupación Actual de la Gente

		Ocupación actual			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empleado (publico, privado)	62	16.4	16.4	16.4
	Comerciante (comerciante, transporte)	35	9.3	9.3	25.7
	Manufactura, (artesano, manufactura)	41	10.8	10.9	36.6
	Agricultor (agricultura, ganadería, jornaleros)	217	57.4	57.6	94.2
	Ama de casa	3	0.8	0.8	95.0
	Servicios	1	0.3	0.3	95.2
	Construcción (albañil)	16	4.2	4.2	99.5
	Jubilado	2	0.5	0.5	100.0
	Total	377	99.7	100.0	
Missing	System	1	0.3		
Total		378	100.0		

Conclusión

La ocupación principal de los pobladores del cantón es la agricultura

Actividad principal de la que obtiene el ingreso

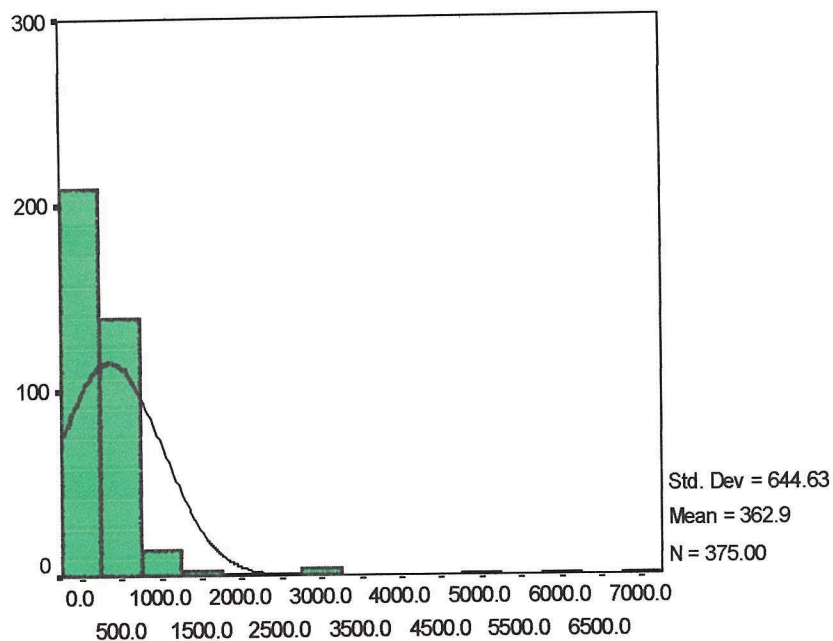
De una muestra de 376 personas se obtienen que el 55,9% obtienen su ingreso del jornal de la agricultura, el 23,8% indica que el ingreso se genera por una actividad propia.

Cuadro N° 29 Fuente de Ingreso Económico

		De qué actividad obtiene ingreso			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Empleado	66	17.5	17.6	17.6
	Jornalero	210	55.6	55.9	73.4
	Propria activida o negocio	90	23.8	23.9	97.3
	Empleado y propia actividad	10	2.6	2.7	100.0
	Total	376	99.5	100.0	
Missing	System	2	0.5		
Total		378	100.0		

Cuanto dispone mensualmente de ingreso

Grafico N° 18 Distribución de los Ingresos Mensuales.



Con cuánto disponen mensualmente

En base a una muestra de 375 personas obtenemos un promedio muestral general de 362,9 dólares que disponen de ingreso mensual. Para una inferencia poblacional de 300 a 426 dólares por mes

Conclusión

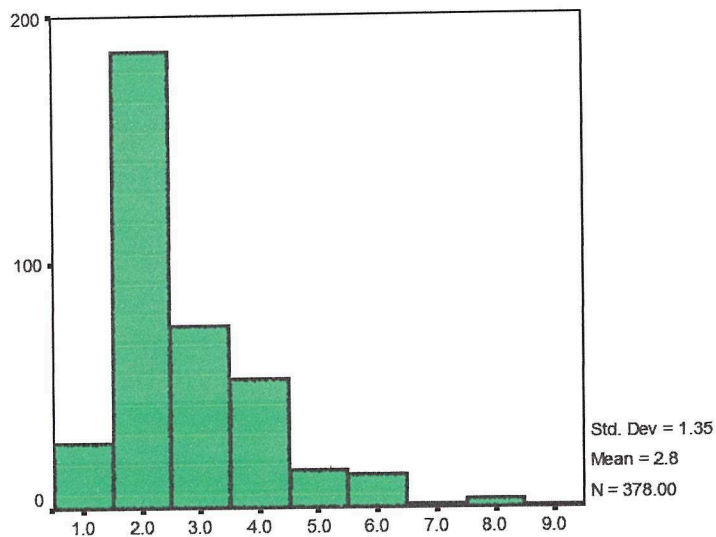
La mayoría de la gente vive del jornal agrícola y de la actividad propia, de aquellos que tienen 2 fuentes de ingreso la principal es la actividad propia o negocio.

El promedio de ingreso mensual de las familias es de 363 dólares y está entre 300 y 426 dólares.

2.1.5. Análisis de los Gastos.

Personas mayores que viven en el hogar

Grafico Nº 19 Personas Mayores de Edad que viven en el Hogar



Cúantos mayores viven en su hogar

En base a una muestra de 378 personas obtenemos un promedio muestral general de 2,8 personas por hogar. Para una inferencia poblacional de 2,66 a 2,92 personas por hogar

Meses en los que se realiza mayor cantidad de gastos

EL 90% de las personas indican que el mes de mayor gasto es el de diciembre y el mes de septiembre es el segundo para el 55% de las personas.

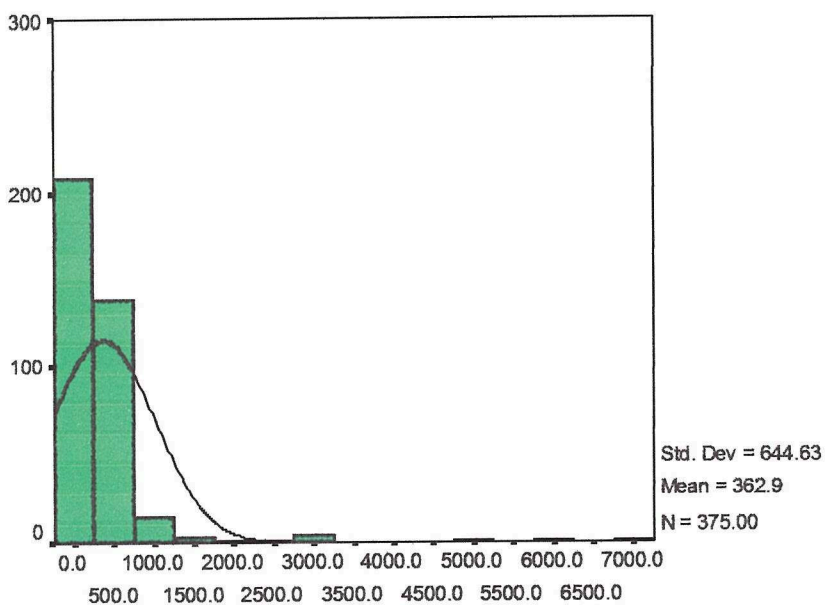
Los meses que continúan son Abril y Octubre.

Cuadro N° 30 Meses en el Año de Mayor Egreso Económico,

Mes cuándo gasta más				
mes de mayor gasto	Frequency 1	Frequency 2	Total Frequency	Percent
diciembre	141	141	282	90.7
septiembre	134	37	171	55.0
abril	5	38	43	13.8
octubre	5	26	31	10.0
enero	7	19	26	8.4
noviembre	4	9	13	4.2
mayo	2	8	10	3.2
agosto	1	8	9	2.9
febrero	3	5	8	2.6
julio	4	4	8	2.6
marzo	5	1	6	1.9
junio		2	2	0.6
Total	311	298	609	

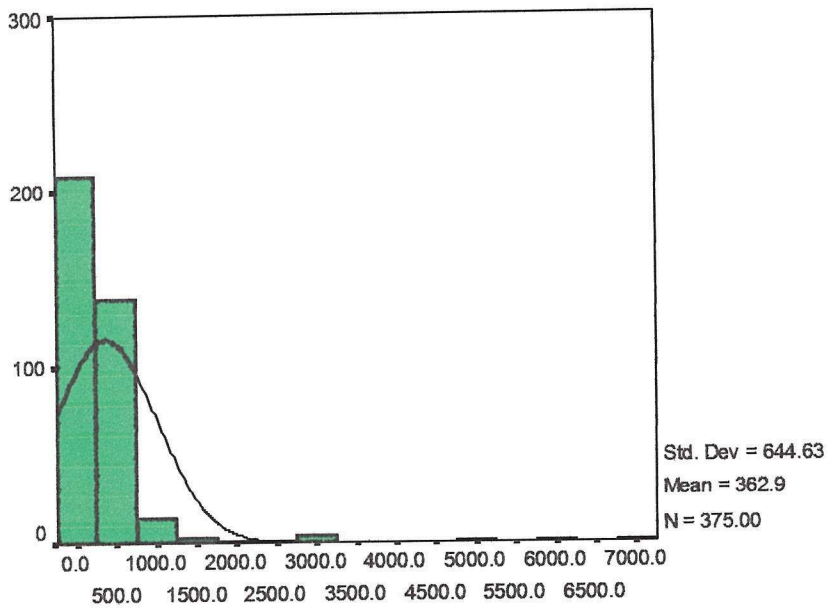
Monto promedio de gastos del hogar

Grafico N° 20 Monto Promedio de Gasto en el Hogar.



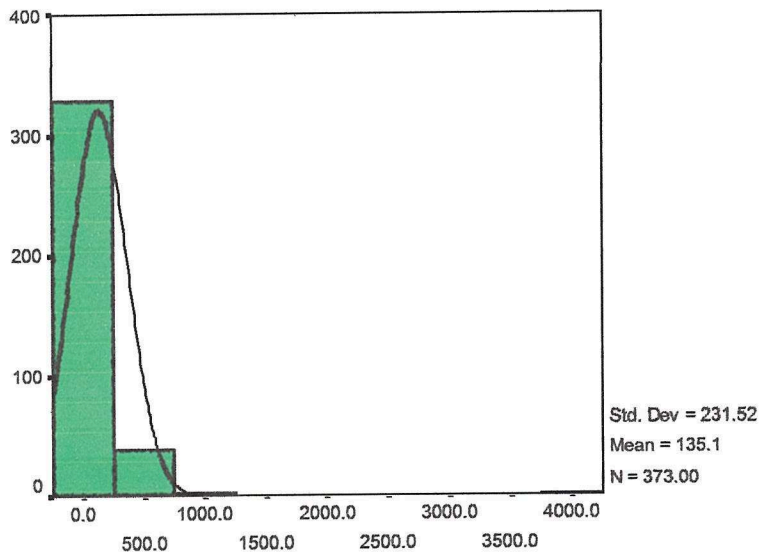
Con cuánto disponen mensualmente

Grafico N° 21 Dinero Disponible Por Mes.



Con cuánto disponen mensualmente

Grafico N° 22 Gasto Mensual de Mantener el Hogar.

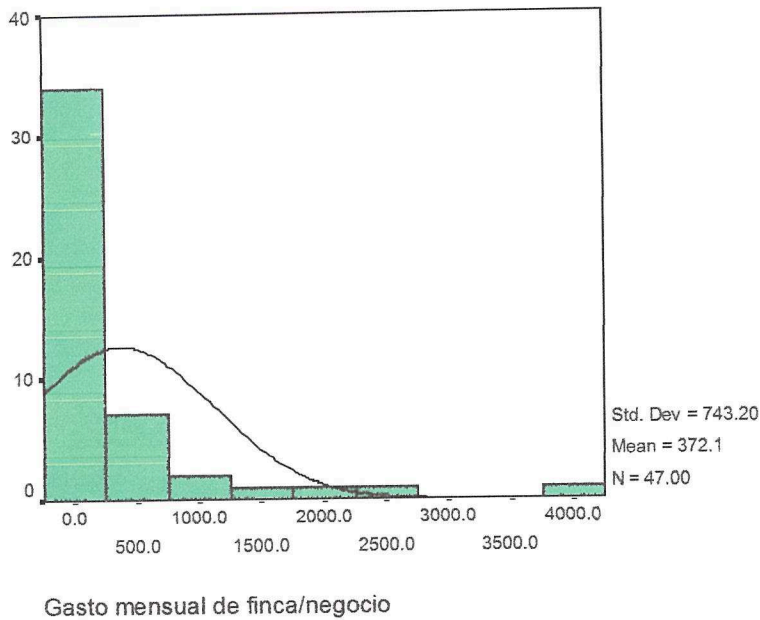


Gasto mensual de mantener hogar

En base a una muestra de 373 personas obtenemos un promedio muestral general de 135 dólares de gasto mensual en el hogar. Para una inferencia poblacional de 112 a 158 dólares de gasto por mes

Monto promedio de gastos en la finca y/o negocio

Grafico N° 23 Gasto Mensual de Finca / Negocio.



En base a una muestra de 47 personas obtenemos un promedio muestral general de 372 dólares de gasto mensual a ser invertido en el negocio o finca. Para una inferencia poblacional de 160 a 584 dólares de gasto por mes

Conclusión

El promedio de las personas que viven en el hogar es de 3 mayores de 18 años que viven en la vivienda, siendo 2 personas el número que más se repite.

Los meses de mayor gasto para los pobladores de Espejo son los meses de Diciembre y Septiembre en ese orden

Las personas en promedio gastan al mes para mantenimiento de su hogar 135 dólares. Siendo el valor más frecuente el de 100 dólares.

Los gastos para mantener los negocios y/o las fincas son más altos 372 dólares por mes de los que se destinan para el hogar 135.

Gastos de emergencia

Cuadro N° 31 Gastos de Emergencia,

		Gasto de emergencia			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	116	30.7	30.7	30.7
	No	244	64.6	64.6	95.2
	No sabe	18	4.8	4.8	100.0
	Total	378	100.0	100.0	

En base a una muestra de 378 encuestas el 30,7% de las personas indica haber sufrido alguna emergencia durante el último año asunto que requirió de gastos para ser solventarla

Cuadro N° 32 Destino del Gasto,

		Para qué fue este gasto			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Accidente o enfermedad	93	24.6	80.2	80.2
	Muerte de miembro o familiar	6	1.6	5.2	85.3
	Daños de la vivienda	2	0.5	1.7	87.1
	Necesidades del negocio propio	3	0.8	2.6	89.7
	Deudas o problemas	3	0.8	2.6	92.2
	Necesidades del hogar	6	1.6	5.2	97.4
	Viajes migración	1	0.3	0.9	98.3
	Eventos o celebraciones	1	0.3	0.9	99.1
	No recuerda	1	0.3	0.9	100.0
	Total	116	30.7	100.0	
	Missing	System	262	69.3	
Total		378	100.0		

En base a una muestra de 116 personas que tuvieron gastos de emergencia el 80% indica que fue para solventar asuntos de enfermedad o accidente.

Cómo enfrentó el gasto

En base a una muestra de 115 personas que tuvieron gastos de emergencia el 38% indica que lo enfrentó reduciendo sus ahorros, en tanto el 34% usó de créditos para solventar la emergencia

Cuadro Nº 33 Manera de Enfrentar el Gasto,

		Como enfrentó este gasto			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Ahorros	44	11.6	38.3	38.3
	Préstamo	39	10.3	33.9	72.2
	Vendió pertenencias	6	1.6	5.2	77.4
	Vendió animales	15	4.0	13.0	90.4
	Usó recursos del negocio	2	0.5	1.7	92.2
	Ayuda de familiares	1	0.3	0.9	93.0
	Trabajo	2	0.5	1.7	94.8
	Seguro social	3	0.8	2.6	97.4
	Ayuda de Amigos	1	0.3	0.9	98.3
	Chulco	2	0.5	1.7	100.0
	Total	115	30.4	100.0	
Missing	System	263	69.6		
Total		378	100.0		

Conclusión

Una parte importante de la población 30,7% ha afrontado durante el último año gastos de emergencia, el principal asunto que ocupó estas emergencias fueron los accidentes y enfermedades 80%, emergencias que fueron afrontadas por la población mediante la reducción de los niveles de ahorro 38% y el endeudamiento 34%.

2.1.6. Análisis de Crédito.

Tiene crédito vigente actualmente

Cuadro Nº 34 Numero de Personas con Crédito,

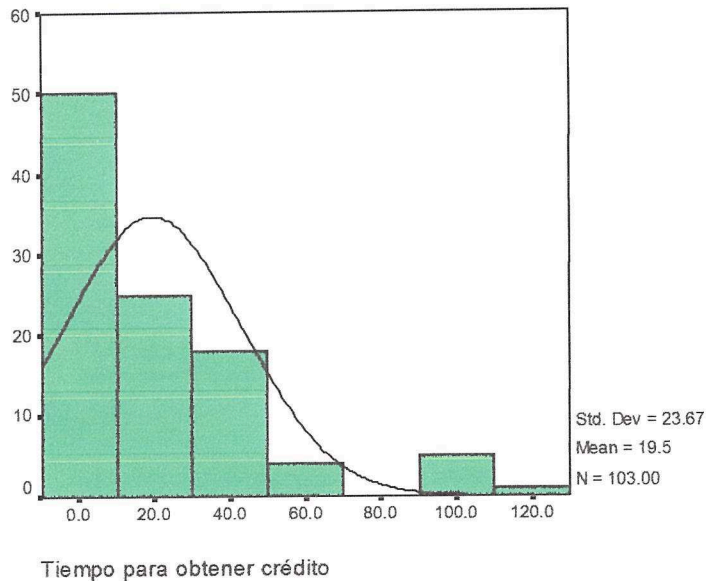
		Tiene crédito			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	103	27.2	27.2	27.2
	No	275	72.8	72.8	100.0
	Total	378	100.0	100.0	

En base a una muestra de 378 encuestas el 27,2% de las personas indica disponer en la actualidad de un crédito vigente

Tiempo de trámite del crédito

En base a una muestra de 103 personas obtenemos un promedio muestral general de 19,5 días de tiempo que toma obtener un crédito. Para una inferencia poblacional de 15 a 24 días que toma obtener un crédito

Grafico Nº 24 Tiempo para Tramites Crediticios.



Uso del crédito

Cuadro Nº 35 Destino de Uso del Crédito.

En que usó el crédito

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Para la actividade económica	68	18.0	70.1	70.1
	Para la vivienda	9	2.4	9.3	79.4
	Para el consumo	16	4.2	16.5	95.9
	Pago de deudas	4	1.1	4.1	100.0
	Total	97	25.7	100.0	
Missing	System	281	74.3		
Total		378	100.0		

De las 97 personas que admitieron disponer de un crédito vigente, el 70% indicaron que lo destinaron para financiar la actividad económica. El 17% lo usó para el consumo y el 9% para la vivienda.

Conclusión

La mayoría de la población de Espejo 72,8% no tiene actualmente crédito vigente.

De aquellos que tienen crédito la mayoría 70% lo utilizó para financiar la actividad económica familiar y en segundo lugar para el consumo 17%.

A los que han tomado crédito les ha llevado entre 15 y 24 días el trámite. Siendo el tiempo más frecuentemente nombrado los 8 días.

Condiciones del crédito

Cuadro N° 36 Forma de Pago Crediticio.

Forma de pago

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Mensual	72	19,0	69,9	69,9
Bimensual	2	,5	1,9	71,8
Trimestral	5	1,3	4,9	76,7
Semestral	21	5,6	20,4	97,1
Termino de cosecha	3	,8	2,9	100,0
Total	103	27,2	100,0	
Missing System	275	72,8		
Total	378	100,0		

De las 103 personas que contestaron esta pregunta el 69,9% había tomado un crédito con pagos mensuales y el 20,4% con pagos semestrales.

Cuadro N° 37 Tipo de Garantía.

Cuál fue la garantía

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Firmas	46	12,2	46,9	46,9
Prenda	9	2,4	9,2	56,1
Hipoteca	43	11,4	43,9	100,0
Total	98	25,9	100,0	
Missing System	280	74,1		
Total	378	100,0		

De una muestra de 98 personas el 46,9% ha tomado el crédito con una garantía sobre firmas y el 43,9% mediante una hipoteca.

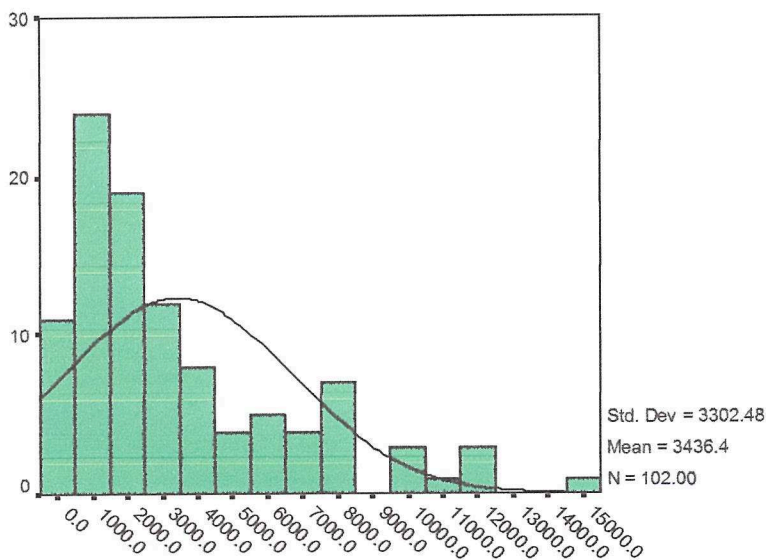
Cuadro N° 38 Encajes para el Crédito.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Sí	51	13.5	59.3	59.3
	No	35	9.3	40.7	100.0
	Total	86	22.8	100.0	
Missing	System	292	77.2		
Total		378	100.0		

De una muestra de 86 personas el 59% ha tomado el crédito con encaje.

Monto de crédito concedido

Grafico N° 24 Monto de Crédito Concedido.

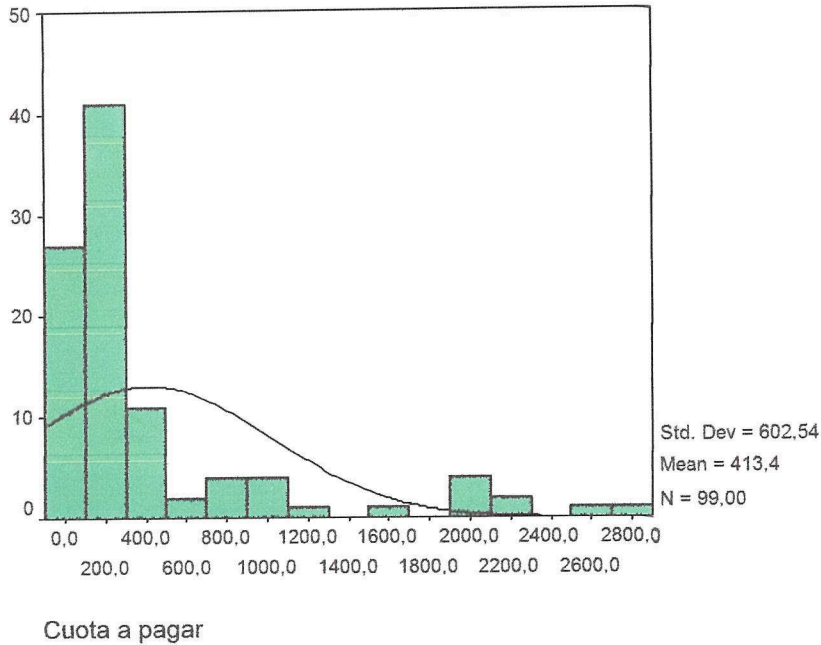


Cuánto saco de crédito

En base a una muestra de 102 personas obtenemos un promedio muestral general de 3436 dólares de monto de crédito solicitado. Para una inferencia poblacional de 2800,65 a 4072 dólares de monto de crédito solicitado.

Cuota de pago

Grafico N° 25 Cuota de Pago.



En base a una muestra de 99 personas obtenemos un promedio muestral general de 413 dólares de cuota de pago de crédito. Para una inferencia poblacional de 296 a 531 dólares de cuota

Lugar donde sacó el crédito

Cuadro N° 39 Lugar Donde Obtuvo el Crédito.

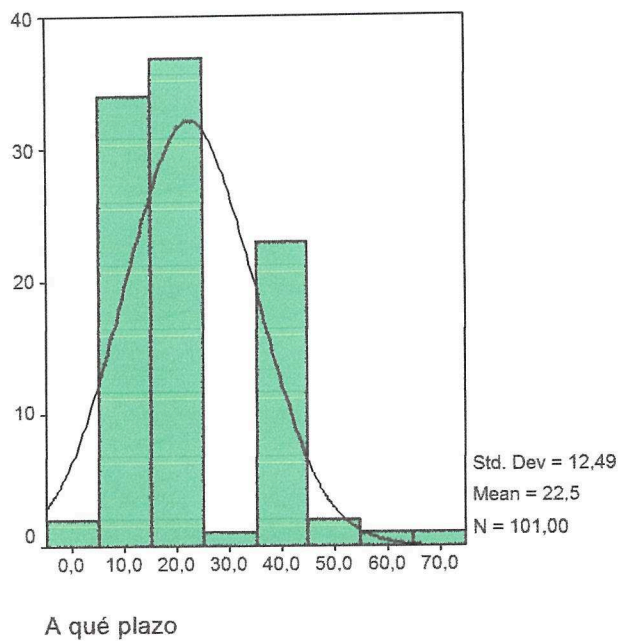
Donde obtuvo el crédito

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cooperativa	31	8.2	30.1	30.1
	Banco	66	17.5	64.1	94.2
	Chulquero	2	0.5	1.9	96.1
	Caja o Banco comunal	1	0.3	1.0	97.1
	IESS	3	0.8	2.9	100.0
	Total	103	27.2	100.0	
Missing	System	275	72.8		
Total		378	100.0		

De una muestra de 103 personas que ha tomado el crédito el 64% lo ha hecho en un banco y el 30% en una Coac, el 1,9% con los chulqueros y el 1% con instancias locales de crédito.

Plazo de concesión

Grafico N° 26 Plazo de Concesión del Crédito.



En base a una muestra de 101 personas obtenemos un promedio muestral general de un plazo de 22,5 meses. Para una inferencia poblacional de 20 a 25 meses de plazo.

Conclusión

La gente que tiene crédito vigente ha preferido que las cuotas de pago sean mensuales 70% y semestrales en un 20%, con garantía sobre firmas 46,9% o hipotecaria en el 43,9%, es decir no hay preferencia marcada entre tipos de garantía. Más de la mitad de las personas 59,3% indica que ha tomado crédito con encajes.

La gente prefirió en un 64,1% tomar crédito en la banca, y en un 30,1% en una Coac. El monto de crédito promedio es de 3436 dólares, la cuota de pago promedio es de 413 dólares a un plazo promedio de 22 meses.

Disposición a tomar crédito

Cuadro Nº 40 Dispuestos a Sacar Crédito (%).

Dispuesto a sacar crédito

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sí	316	83.6	83.6	83.6
No	62	16.4	16.4	100.0
Total	378	100.0	100.0	

De una muestra de 378 personas el 83,6% indica estar dispuesta a obtener un crédito

Cuadro Nº 41 Relación Porcentual Entre Crédito Vigente y Disposición a Endeudarse.

Dispuesto a sacar crédito

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sí	224	81,5	81,5	81,5
No	51	18,5	18,5	100,0
Total	275	100,0	100,0	

Del 83,6% de personas que no tienen crédito vigente el 81,5% tienen disposición para endeudarse

Cuadro Nº 42 Porcentaje de Personas que tienen Capacidad de Endeudarse.

Con capacidad de ahorro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Sí	287	90,8	90,8	90,8
No	29	9,2	9,2	100,0
Total	316	100,0	100,0	

De una muestra de 316 personas que están dispuestas a tomar crédito el 90,8% tienen capacidad de endeudarse (dispone de excedentes entre ingresos y egresos).

Razones para no endeudarse

De una muestra de 45 personas que no están dispuestas a tomar crédito la mayor razón para ello es que en un 60% no quieren adquirir deudas y el 20% porque piensan que se requiere de mucho trámite.

Cuadro N° 43 Razones de No Endeudamiento.

		Por que no crédito			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Edad	4	1.1	8.9	8.9
	No quiere tener deuda	27	7.1	60.0	68.9
	Mucho tramites	9	2.4	20.0	88.9
	Intereses	2	0.5	4.4	93.3
	Tiene deuda	2	0.5	4.4	97.8
	Pierden el Bono	1	0.3	2.2	100.0
	Total	45	11.9	100.0	
Missing	System	333	88.1		
Total		378	100.0		

Conclusión

La mayoría de la población está dispuesta a obtener financiamiento vía crédito 83,6%, aún aquellas personas que actualmente no mantienen deudas manifiestan en un 81,5% que estarían dispuesto a contraer una deuda.

La mayoría de las personas que tienen la disposición a endeudarse 90,8% tienen ingresos superiores a sus gastos por lo tanto disponen de excedentes para tomar crédito. Del total de personas que no tienen crédito actualmente el 81,5% estaría dispuesto a contraer una deuda. De los que no quieren endeudarse el 60% es porque no quiere contraer obligaciones.

Uso del financiamiento

De una muestra de 313 encuestas, el destino principal que se piensa dar al financiamiento es la compra de animales con el 22% seguido de la siembra con el 16,4% y la vivienda con el 15%.

Cuadro N° 44 Destino del Crédito Solicitado.

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Salud	1	0.3	0.3	0.3
	Educacion	12	3.2	3.8	4.2
	Alimentación para familia	1	0.3	0.3	4.5
	Artículos de lujo	8	2.1	2.6	7.0
	Herramientas	9	2.4	2.9	9.9
	Vivienda	58	15.3	18.5	28.4
	Compra de animales	85	22.5	27.2	55.6
	Siembra	62	16.4	19.8	75.4
	Compra de materia prima	13	3.4	4.2	79.6
	Capital de trabajo	18	4.8	5.8	85.3
	Comercio	36	9.5	11.5	96.8
	Carro	1	0.3	0.3	97.1
	Terreno	7	1.9	2.2	99.4
	Pago deudas	2	0.5	0.6	100.0
	Total	313	82.8	100.0	
Missing	System	65	17.2		
Total		378	100.0		

Conclusión

El destino principal que las personas prefieren para su endeudamiento es para su actividad productiva en especial la compra de animales y siembras, luego se tiene la necesidad de vivienda.

Condiciones del financiamiento deseado

Cuadro N° 45 Forma de Pago.

Que forma de pago necesitaría

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Semanal	2	,5	,6	,6
	Mensual	172	45,5	55,1	55,8
	Bimenstral	4	1,1	1,3	57,1
	Trimenstral	40	10,6	12,8	69,9
	Semestral	78	20,6	25,0	94,9
	Termino de cosecha	16	4,2	5,1	100,0
	Total	312	82,5	100,0	
Missing	System	66	17,5		
Total		378	100,0		

De una muestra de 312 encuestas la preferencia de la forma de pago es mensual en el 55,1%, seguida de la semestral con el 25% y trimestral con el 12,8%.

Cuadro N° 46 Tipo de Garantía.

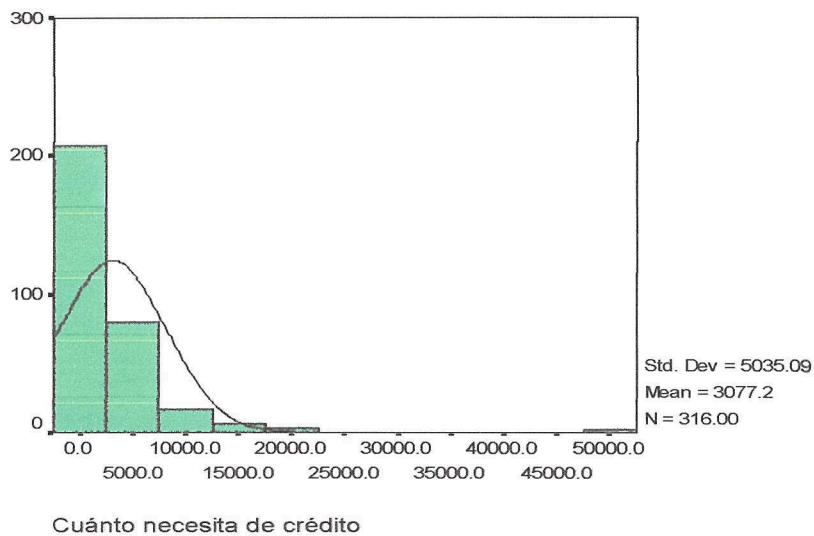
		Que garantía requiere			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Firmas	179	47.4	57.6	57.6
	Prenda	29	7.7	9.3	66.9
	Hipoteca	103	27.2	33.1	100.0
	Total	311	82.3	100.0	
Missing	System	67	17.7		
Total		378	100.0		

De una muestra de 311 encuestas, la preferencia de la garantía es sobre firmas en el 57,6% y por hipoteca el 33%.

Monto

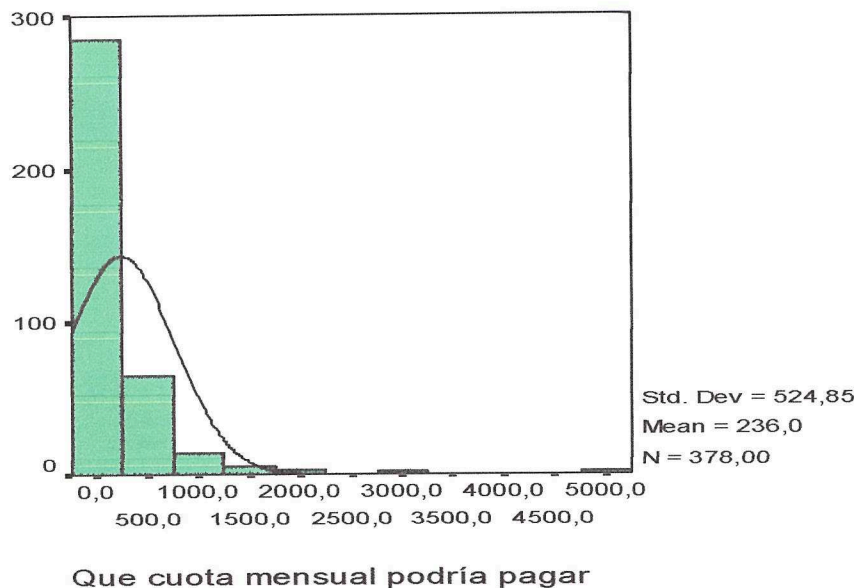
En base a una muestra de 316 personas obtenemos un promedio muestral general de crédito a solicitar de 3077 dólares. Para una inferencia poblacional de 2536 a 3618 dólares.

Grafico N° 27 Monto de Concesión del Crédito.



Cuota de pago

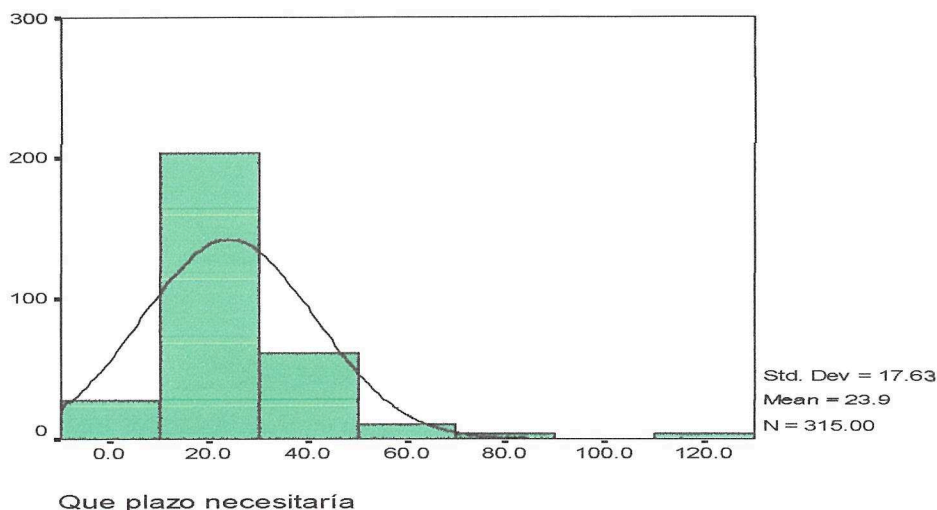
Grafico Nº 28 Cuota de Podría Pagar.



En base a una muestra de 378 personas obtenemos un promedio muestral general de cuota de pago requerida de 236 dólares. Para una inferencia poblacional de 185 a 287 dólares.

Plazo

Grafico Nº 29 Plazo Que Requieren para el Crédito.



En base a una muestra de 315 personas obtenemos un promedio muestral general del plazo promedio al que solicitan el crédito de 23,9 meses. Para una inferencia poblacional de 22 a 26 dólares.

Conclusión

La gente a la hora de requerir un crédito prefiere en su mayoría 55,1% una forma de pago mensual, la forma de pago semestral es importante también en el 25%. La garantía más solicitada es sobre firmas 57,6%, pero las garantías con hipotecas también son requeridas por el 33% de los interesados en el financiamiento.

El monto de crédito promedio que requiere la población es de 3077 dólares, **siendo el monto más solicitado el de 1000 dólares**. La cuota de pago deseada es de 236 dólares. El plazo promedio solicitado para el crédito es de 24 meses.

2.1.7. Estimaciones de Mercado.

ESTIMACIONES DE MERCADO DE CRÉDITO

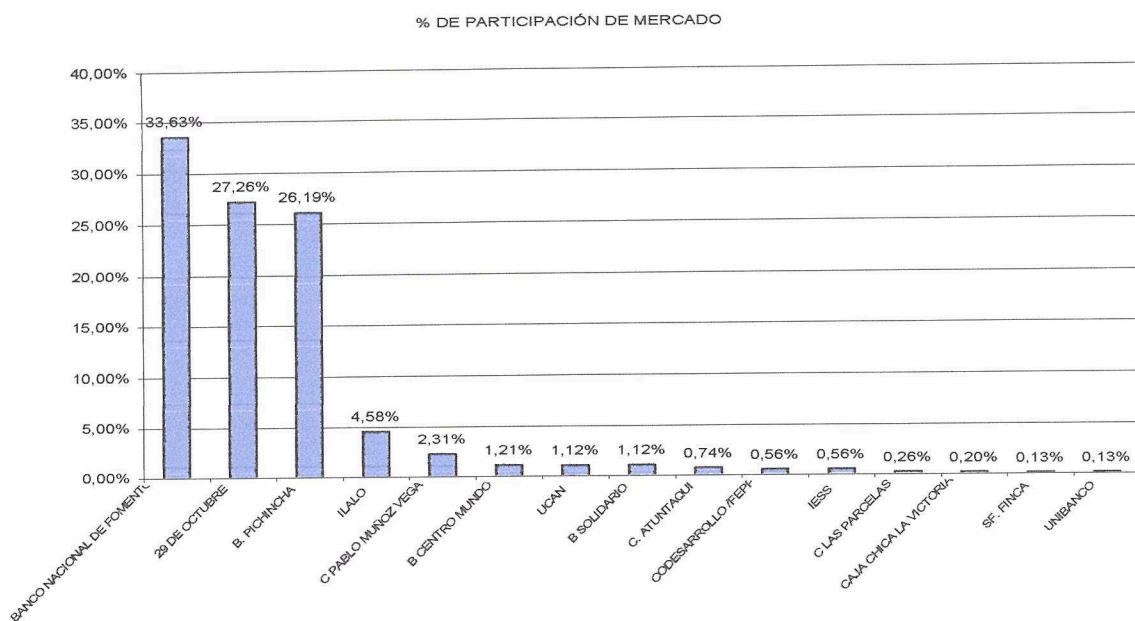
CALCULO PARA LA ESTIMACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO

La participación de mercado define en qué medida cada uno de los competidores cubren el mercado actual de crédito, este se calcula en función del tamaño del mercado en un año.

Cuadro N° 47 Participación de Mercado por Institución.

INSTITUCIÓN DONDE TIENE CRÉDITO	PERSONAS	FRECUENCIA	CRÉDITO PROMEDIO	PLAZO PROMEDIO	TOTAL DE CRÉDITO ANUAL POR PERSONA	INTERPOLACIÓN POBLACIONAL	TAMAÑO DEL MERCADO	% DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO
BANCO NACIONAL DE FOUMENTO	44	27,33%	4.986	26	2.281,89	535	1.220.622	33,63%
29 DE OCTUBRE	45	27,95%	3.105	21	1.808,74	547	989.515	27,26%
B. PICHINCHA	42	26,09%	3.816	25	1.861,42	511	950.446	26,19%
ILALO	8	4,97%	2.775	20	1.707,69	97	166.086	4,58%
C PABLO MUÑOZ VEGA	3	1,86%	2.300	12	2.300,00	36	83.885	2,31%
B CENTRO MUNDO	6	3,73%	750	15	600,00	73	43.766	1,21%
UCAN	2	1,24%	5.000	36	1.666,67	24	40.524	1,12%
B SOLIDARIO	1	0,62%	5.000	18	3.333,33	12	40.524	1,12%
C. ATUNTAQUI	2	1,24%	2.750	30	1.100,00	24	26.746	0,74%
CODESARROLLO /FEPP	3	1,86%	560	12	560,00	36	20.424	0,56%
IESS	1	0,62%	1.680	12	1.680,00	12	20.424	0,56%
C LAS PARCELAS	1	0,62%	390	6	780,00	12	9.483	0,26%
CAJA CHICA LA VICTORIA	1	0,62%	200	4	600,00	12	7.294	0,20%
SF. FINCA	1	0,62%	300	9	400,00	12	4.863	0,13%
UNIBANCO	1	0,62%	600	18	400,00	12	4.863	0,13%
Total	161	100,00%			21.079,74		3.629.465	100,00%

Cuadro Nº 48 Participación de Mercado (%).



En cuanto a la participación de mercado de crédito el BNF es el banco que mayor participación tiene, llegando a cubrir el 33,63% del total del mercado, le sigue la Coac 29 de Octubre con el 27,26% y luego el Banco del Pichincha con el 26,19%. Estas 3 IFIs cubren el 87% del total del mercado. Cabe destacar que existe en este cantón una serie de IFIs que prestan el servicio de financiamiento en su mayoría Bancos, Coacs no reguladas y EFLs locales e incluso Instituciones no financieras (UCAN).

CALCULO PARA LA ESTIMACIÓN DEL POTENCIAL DEL MERCADO

Cuadro Nº 49 Mercado Potencial.

CALCULO DEL POTENCIAL DE MERCADO						
ASPECTO	VARIABLES	%	VALORES	ESCENARIOS		
				PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
PERSONAS CON POSIBILIDAD DE FINANCIAMIENTO			7.196			
TOTAL DE GENTE CON CRÉDITO						
TIENE CRÉDITO		27,20%	1.957			
SIN CRÉDITO		72,80%	5.239			
MONTO DEL CRÉDITO PROMEDIO				2801	3436	4072
TOTAL DE CRÉDITO				5.482.431	6.725.324	7.970.174
PLAZO DE CONCESION				20	23	25
MONTO DE CRÉDITO POR MES				274.122	292.405	318.807
MONTO DE CRÉDITO EN EL AÑO				3.289.459	3.508.865	3.825.684
DISPUUESTO A CRÉDITO		83,60%	6.016			
	TIENE CRÉDITO					
	NO TIENE CRÉDITO					
CON CAPACIDAD DE ENDEUDARSE		90,80%	5.462			
MONTO REQUERIDO				2300	2800	3300
PLAZO REQUERIDO				19	20	22
MONTO DE CRÉDITO POR MES				661.189	764.680	819.300
MONTO DE CRÉDITO EN EL AÑO				7.934.274	9.176.160	9.831.600

Del total de personas que están en edad de endeudarse se define que en la actualidad el 27,2% disponen de crédito, estas personas han tomado en promedio un crédito de 3436 dólares a un plazo promedio de 23 meses lo que da una estimación en un escenario normal de una cobertura de mercado de 3,5 millones de dólares.

Para calcular la demanda potencial, del total de personas en edad de endeudarse el 83,6% están dispuestos a tomar crédito y de estos el 90,8% tiene suficientes excedentes para poder cumplir con una deuda. El plazo promedio en escenario normal deseado para el financiamiento es de 20 meses lo que nos proyecta una demanda de crédito anual de 9,2 millones de dólares

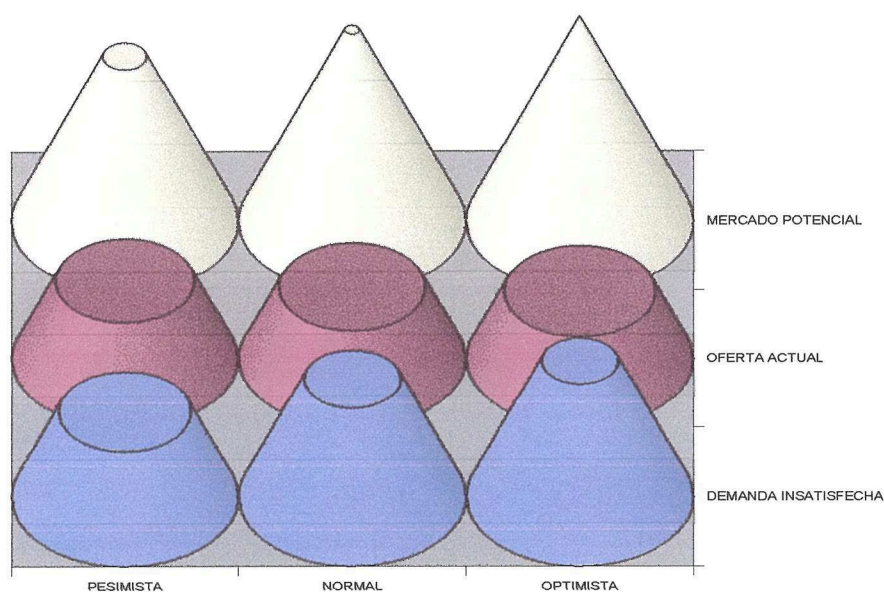
CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro Nº 50 Demanda Insatisfecha.

CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA				
	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA	
DEMANDA INSATISFECHA	4.108.590	5.667.295	6.542.141	
OFERTA ACTUAL	3.825.684	3.508.865	3.289.459	
MERCADO POTENCIAL	7.934.274	9.176.160	9.831.600	
% DEMANDA INSATISFECHA	51,78%	61,76%	66,54%	

La demanda insatisfecha de crédito para un año el cantón Espejo se la estima en 5.6 millones de dólares en un escenario normal es decir existe una demanda insatisfecha del 61,7%, en un escenario normal y del 52% en un escenario pesimista.

Grafico Nº 30 Escenarios de Demanda en Créditos.



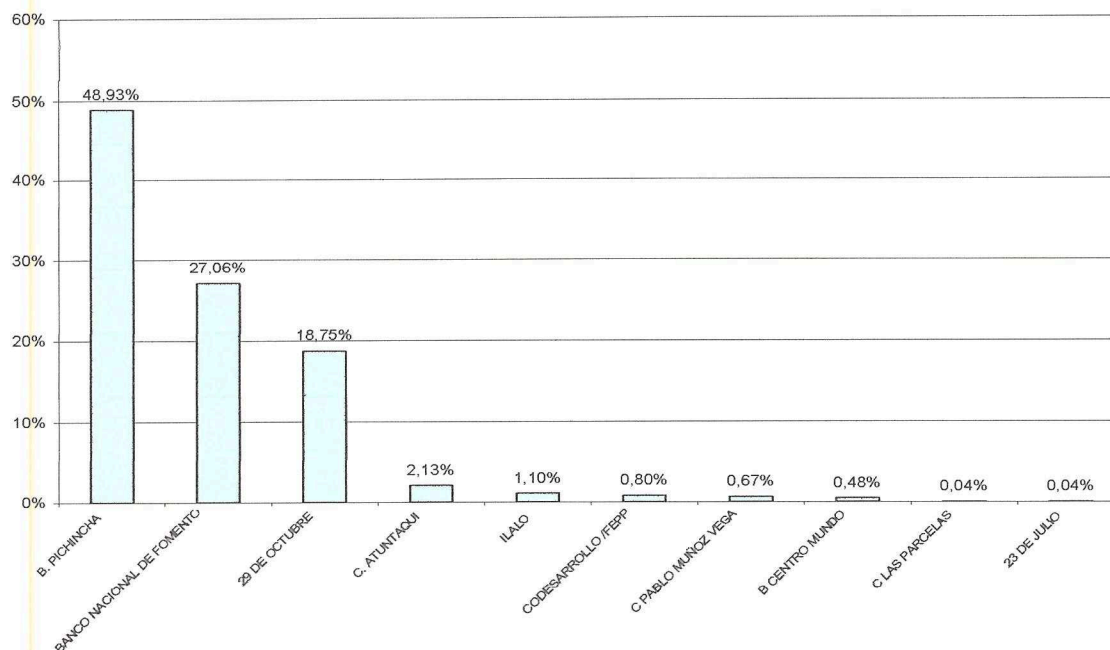
CALCULO PARA LA ESTIMACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE MERCADO

La participación de mercado define en qué medida cada uno de los competidores cubren el mercado actual de ahorro, este se calcula en función del tamaño del mercado en un año.

Cuadro Nº 51 Mercado para Captaciones (Estimaciones).

INSTITUCIÓN FINANCIERA DONDE AHORRA	TOTAL DE AHORRADORES	MONTO PROMEDIO DE AHORRO	TOTAL DE AHORRO	FRECUENCIA
B. PICHINCHA	59	1.036,64	61.161,69	48,93%
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	43	786,59	33.823,21	27,06%
29 DE OCTUBRE	35	669,62	23.436,54	18,75%
C. ATUNTAQUI	3	886,67	2.660,00	2,13%
ILALO	10	137,14	1.371,43	1,10%
CODESARROLLO /FEPP	2	500,00	1.000,00	0,80%
C PABLO MUÑOZ VEGA	5	166,67	833,33	0,67%
B CENTRO MUNDO	2	300,00	600,00	0,48%
C LAS PARCELAS	1	50,00	50,00	0,04%
23 DE JULIO	1	50,00	50,00	0,04%
TOTAL	161		124.986,20	100,00%

Gráfico Nº 31 Captación del Mercado en Porcentaje.



A nivel de captaciones el mercado está dominado por la Banca, ésta cubre el 76% del total del mercado. El Banco del Pichincha es la IFI con mayor participación 48,93% del mercado, seguida del BNF con el 27%. La Coac 29 de Octubre es la tercera IFI en importancia con el 18,76% del mercado.

Estas 3 IFIs cubren el 94,7% del mercado. Es decir, el mercado de captaciones está concentrado en estas 3 IFIs.

CALCULO DEL POTENCIAL DE MERCADO DE CAPTACIONES

Cuadro Nº 52 Mercado Potencial de Captaciones.

CALCULO DEL MERCADO POTENCIAL						
ASPECTO	VARIABLES	%	VALORES	ESCENARIOS		
				PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
POBLACION TOTAL DEL CANTON			7.196			
SEXO	HOMBRES	49%	3.526			
	MUJERES	51%	3.670			
OFERTA ACTUAL		37,60%	2.706	1.185.095	1.853.402	2.524.414
CUANTO TIENE AHORRADO				438	685	933
DISPUERTO A AHORRAR		90,20%	6.491			
CON CAPACIDAD DE AHORRO		90,00%	5.841			
CUANTO ESTÁ DISPUESTO A AHORRAR				43	78,1	114
TOTAL DE AHORRO				251.163	456.182	665.874
FRECUENCIA DE AHORRO						
POR DIA	2	0,59%	34	4	8	11
POR SEMANA	21	6,16%	360	45	82	120
POR QUINCENA	17	4,99%	291	37	67	97
POR MES	294	86,22%	5.036	635	1.153	1.684
POR AÑO	6	1,76%	103	13	24	34
POR SIEMBRA	1	0,29%	17	2	4	6
AHORRO POR DIA				737	1.338	1.953
TOTAL DE POTENCIAL DE MERCADO AHORROS	341			1.450.252	2.335.002	3.227.390

El tamaño actual del mercado se estima en 1,8 millones de dólares en un escenario normal, en función de los siguientes supuestos: Del total de personas en edad de endeudarse el 37,6% disponen actualmente de ahorros con un promedio de 685 dólares.

Para calcular el mercado potencial suponemos que del total de personas en edad de endeudarse el 90,2% están dispuestas a ahorrar y de estas el 90% tienen excedentes suficientes para realizarlo, se define además que el grueso del potencial del mercado está en una captación mensual. Se estima entonces, que en un escenario normal el potencial del mercado es de 2,3 millones de dólares.

CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Cuadro Nº 53 Demanda Insatisfecha.

CALCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA			
	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
DEMANDA INSATISFECHA	-	481.600	2.042.295
OFERTA ACTUAL	1.450.252	1.853.402	1.185.095
MERCADO POTENCIAL	1.450.252	2.335.002	3.227.390
% DE DEMANDA INSATISFECHA	0,00%	20,63%	63,28%

La demanda insatisfecha del mercado de captaciones se estima en un escenario normal en 0,5 millones de dólares que representa el 20,6% del potencial del mercado. En un escenario pesimista el mercado de captaciones se encontraría cubierto, por lo que no existiría demanda insatisfecha.

CUOTA DE MERCADO

Partiendo del potencial de mercado que tiene capacidad para ahorrar, este actualmente representa alrededor de 3130 clientes potenciales que no utilizan los servicios de ahorro, consideramos que el primer año se incorporará un 15% de estos, y en cada año subsiguiente una cobertura del 5% adicional, es decir, que el lapso de cinco años nuestra cuota participación será del 35%. El ahorro promedio en el escenario normal será de 43 USD mensual.

Del análisis de mercado realizado concluimos que tendremos una cuota efectiva del 7% para el primer año, cuya característica será de créditos a corto plazo para generar mayor rotación; al primer año se estima tener 200 clientes con crédito y al quinto año 500, lo que significa tener un porcentaje total de participación del 16% al quinto año. Si bien es cierto la gente solicita montos altos, estos deberán ser ajustados a la realidad de su economía, y de acuerdo a nuestra estrategia de marketing se entregarán créditos de acuerdo al ciclo productivo de la zona, considerando que el principal segmento es agricultura y ganadería, por lo tanto el crédito promedio estimado será de 1000 USD.

2.2. PLAN DE MARKETING

2.2.1. PRODUCTOS

a) Productos de captación:

- **Ahorros a la vista.**- Es un producto tradicional en la que su ahorro mínimo es de 5 USD, puede realizar depósitos y retiros sin límite de transacciones por día, se aceptan depósitos de cheques, no existe costos de mantenimiento de cuenta.
- **Fondos de acumulación.**- están dirigidos para satisfacer necesidades previsibles dentro del corto plazo, las mismas que están disgregadas en: Navideño, Educativo, Vacacional y Alternativo; su ahorro es periódico mínimo 5 USD, su disponibilidad es liberada totalmente a la fecha objetivo.
- **Mi Reserva.**- Este producto es de acumulación de mediano plazo, dirigido para el segmento de empleados, su ahorro es mediante autorización de descuento de rol de pagos, cuota mínima 10 USD mensual, logran satisfacer necesidades de inversión en algún activo, o de consumo.
- **Certificados de Depósitos a plazo.**- Se aceptan depósitos desde 500 USD y con un plazo mínimo de 30 días, genera un interés preferencial en función de la competencia, monto y plazo.

b) Productos de colocación:

- **Créditos Productivos.**- Es un producto de crédito destinado a financiar diversas actividades productivas como: producción agrícola, pecuaria, comercio y servicios; el plazo está en función del ciclo de producción, y capacidad de pago; el monto de crédito van desde 100 USD, hasta un máximo de 5000 USD; las garantías son quirografarias e hipotecarias. (ver anexos)
- **Créditos de consumo,** los montos van de US\$.100,00 a US\$.5000,00, los plazos son variables dependiendo del monto, estando entre 5 días y 36 meses; requieren garantía quirografaria de una persona solvente socia o no de la Cooperativa o garantía hipotecaria.

- Créditos de vivienda, destinados para mejoramiento, sus montos van desde 100 USD, hasta 5000 USD, requiere garantías quirografarias e hipotecarias, de acuerdo al monto solicitado, el plazo máximo es de 36 meses, forma de pago mensual.
- **Créditos Especiales.-** Son aquellas facilidades crediticias concedidas a socios microempresarios o que trabajen en relación de dependencia, quienes hayan demostrado una buena experiencia crediticia en la entidad. Pueden acceder aquellos socios que tengan un crédito ordinario. Dentro de este grupo de créditos, están los siguientes:
 - **Emergente.-** Está destinado al financiamiento de actividades productivas o de consumo, consideradas emergentes, por montos que van desde US\$.100,00 hasta US\$.400,00. El plazo es de uno a ocho meses como máximo, pagadero en forma mensual, bimensual o trimestral o según el ciclo productivo.
 - **Descuento de Rol de Pagos.-** Es concedido a aquellos socios que trabajan en relación de dependencia sea en el sector público o en el sector privado. El monto es de US\$. 300,00 a US\$.5.000,00; el plazo fluctúa entre 12 y 36 meses dependiendo del monto, pagadero en forma mensual bajo el descuento de rol de pagos, previo un convenio con la entidad (patrono del socio) y la Cooperativa, por medio del cual, el patrono se compromete a descontar el dividendo de los haberes del socio que trabaja bajo su dependencia.
 - **Anticipo de Sueldo.-** Se concede a socios que trabajan en relación de de dependencia tanto en el sector público como privado. El monto está entre US\$.80,00 y US\$.250,00; el plazo es de entre una semana y un mes máximo. Se concede hasta el 70% del sueldo líquido que percibe el socio según la liquidación de rol de pagos. No requiere garantía.
 - **Credi Flash.-** Se concede a microempresarios (negociantes, comerciantes), que requieren en forma urgente recursos financieros para capital de trabajo de alta rotación. El monto de crédito es incremental, siendo el primer crédito de este tipo de US\$.300,00 y sigue subiendo hasta un máximo de US\$.1500,00, pagaderos en un plazo de entre una semana y un mes.
 - **De Temporada.-** Se concede a microempresarios que tengan una actividad productiva permanente, que requieren capital de trabajo para ciertas épocas del año como la escolar, Navidad, difuntos, y otros. El monto del financiamiento está en el rango de US\$.700,00 y US\$.2000,00, pagadero hasta tres meses como máximo.
 - **Grupales.-** Este tipo de crédito está destinado a grupos conformados en un número de entre 5 y 15 personas, quienes pueden garantizarse mutuamente. En cada grupo se designa a un responsable, quien se encarga de recoger los dividendos de los préstamos para el pago a la Cooperativa. El monto va en forma ascendente, siendo el primer crédito por US\$.300,00 y los subsiguientes por US\$.500,00, US\$.800,00 y US\$.1000,00, con plazos que van desde 8 hasta 12 meses, pagadero en forma mensual. Este producto se direcciona principalmente en las zonas más distantes de la oficina principal y para segmentos que no cuentan con una solvencia suficiente para acceder a créditos individuales, siendo entonces el grupo quien se respalda y ejerce presión social para su recuperación, ya que el incumplimiento de uno de sus miembros deberá ser cubierto por el grupo.

Conclusión:

Los productos financieros que actualmente brinda la Cooperativa, pueden adaptarse a las necesidades de este nuevo mercado, siendo principalmente rural y la actividad principal es la agricultura y ganadería, será entonces el producto de crédito productivo el mismo que cubre estos destinos de inversión (agrícola y pecuaria); además, dentro del área urbana y donde se instalará la oficina y que representa el 32 % de la población, se pueden aplicar el resto de productos de colocación como son: comercio, consumo, convenios bajo rol de pagos, anticipo de sueldo, principalmente. Otro producto que calzaría de forma importante es el de crédito de emergencia, según se evidencia en el estudio de mercado respecto a cómo la gente enfrenta esta situación, es en un 34% mediante un crédito.

Otro producto que tendría aplicación son los grupales, cuya tecnología permitiría cubrir de mejor forma en este mercado por su dispersión poblacional, como son las zonas rurales y que es el mayor porcentaje poblacional; ya que institucionalmente y por costos operativos es mejor conformar grupos, en estos grupos participan principalmente mujeres, y la experiencia demuestra que el género femenino presente menor riesgo en recuperación, como se evidencia en la variable sexo representa más del 51% de la población.

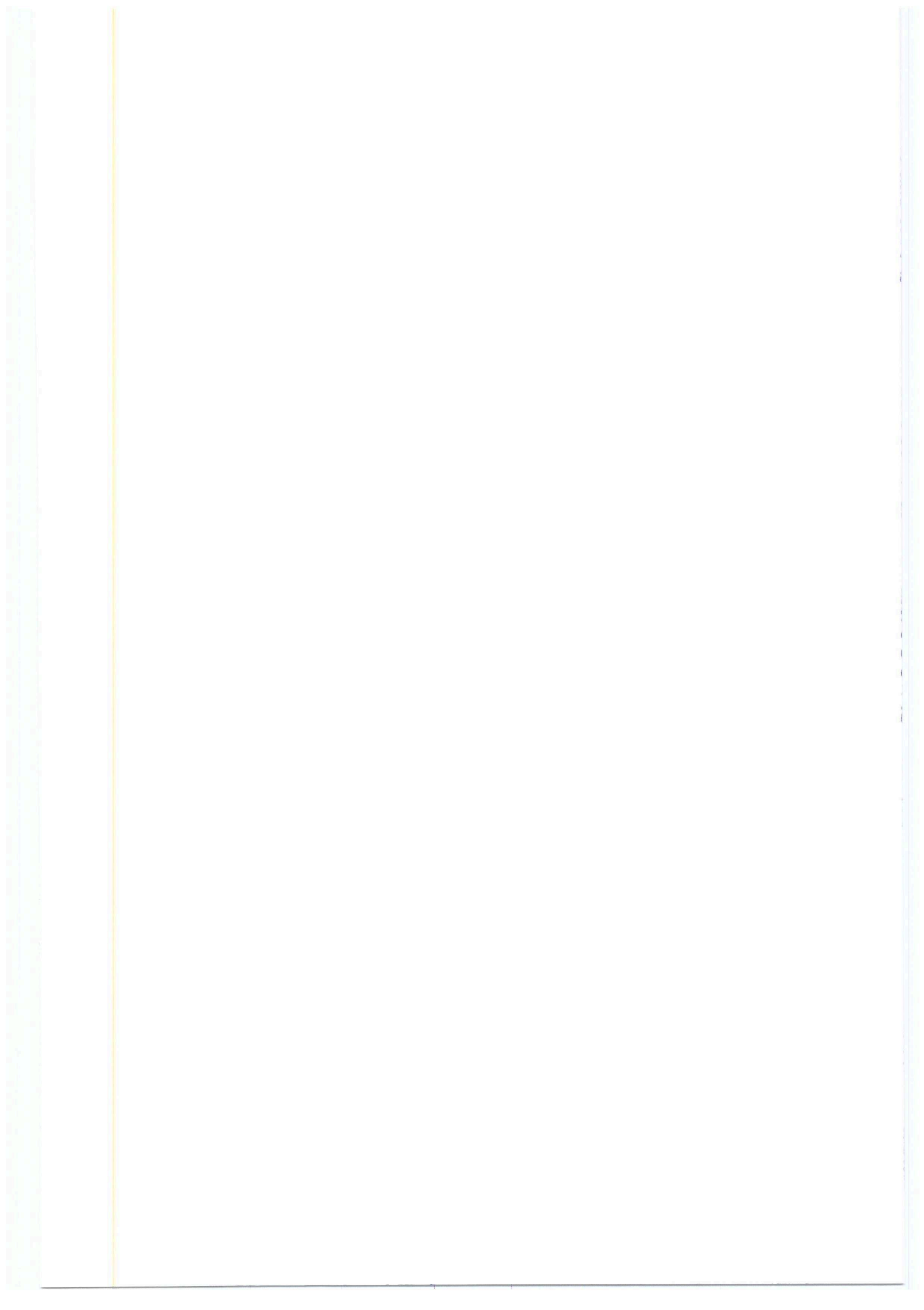
Los productos de captación, uno de ellos el Fondo de Acumulación se acopla al mercado, ya que se tiene la tecnología y experiencia necesaria para su aplicación y pueden satisfacer en el corto plazo necesidades comunes de la gente como educación y otros gastos de consumo previsible en el corto plazo.

Como estrategia en la zona rural, se fomentará la aplicación del producto certificado a plazo fijo, para captar los excedentes de ingresos y que les servirán como respaldo para solventar actividades futuras del sector agropecuario.

2.2.2. PRECIO

Las tasas para operaciones activas (colocaciones) se fijan en función de la competencia y el techo máximo establecido por la entidad reguladora de tasas (BCE). La tasa pasiva se fija en función de la que ofrece la competencia para productos similares, actualmente está por encima de las que ofrecen sus competidores.

Los costos para operaciones activas en lo que respecta a tasa de interés fue del 13.49% y comisión del 4.50% y 0,00055 de seguro de desgravamen; sin embargo, a partir del mes de agosto de 2007, a través de la ley de Justicia Financiera, las comisiones desaparecen, y se aplicarán tasa efectivas máximas, las mismas que están segmentadas según se indica en el siguiente cuadro.



Cuadro N° 54 Tasas Vigentes.

**BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
SISTEMA DE TASAS DE INTERES**

Vigente para el período de transición: Agosto de 2007

SEGMENTO DE CREDITO (1)	TASAS DE INTERES ACTIVAS EFECTIVAS OBSERVADAS (2)		TASAS DE INTERES ACTIVAS EFECTIVAS CALCULADAS POR EL BANCO CENTRAL DEL	
	TASA MINIMA	TASA MAXIMA	PROMEDIO PONDERADA (3)	MAXIMA
COMERCIAL	4.75%	39.97%	14.76%	22.50%
CONSUMO	7.19%	57.29%	21.00%	32.27%
VIVIENDA	7.12%	28.05%	12.90%	17.23%
MICROCREDITO	8.02%	83.19%	23.90%	41.86%

NOTAS:

(1) Segmentos de crédito vigentes definidos en la Codificación de Resoluciones de la Junta Bancaria y Superintendencia de Bancos y Seguros

(2) Fuente de información: tasas de interes remitidas al Banco Central del Ecuador por las Instituciones del Sistema Financiero y balances mensuales enviados a la Superintendencia de Bancos y Seguros. La información corresponde al período comprendido entre marzo-junio de 2007

(3) La tasa promedio es ponderada por los montos de las respectivas operaciones

Las tasas para operaciones pasivas son: Ahorro a la Vista 3,5% anual, Depósitos a Plazo Fijo del 5% al 8% anual y Ahorro Programado del 5% anual.

Conclusión

La tasa activa actualmente se encuentra dentro de una incertidumbre, ya que las comisiones se eliminan, por lo que inicialmente se arrancarán con tasas efectivas máximas por segmentos, en donde el de microempresa es el que mayor tasa tiene; la Cooperativa actualmente su costo efectivo de crédito en promedio es del 26%, esto evidencia que estaríamos dentro de los niveles máximos propuestos por el BCE.

Respecto a las tasas de captaciones si marcamos una ventaja competitiva, debido a que se paga una mejor tasa tanto en captaciones a la vista como a plazo fijo; además, los socios no tendrán que cubrir costos de mantenimiento de sus cuentas, como lo hace la banca.

2.2.3. PLAZA

La Agencia El Ángel se ubicara en la cabecera del Cantón Espejo ubicada a 2650 msnm, de su capital provincial distan 75 km, cuentan con caminos de primer y segundo orden en muy buen estado de mantenimiento, existen dos líneas de buses interprovinciales que realizan el recorrido por ella y son: La Cooperativa Espejo y la Cooperativa Mira.

Debido a la gran accesibilidad que cuenta el Cantón Espejo como son vías de acceso de segundo orden y lastradas en buen estado, permite a los beneficiarios optimizar sus desplazamientos para realizar las transacciones financieras con nuestra entidad.

El centro de operaciones estará ubicado en la cabecera cantonal, lugar donde se encuentra concentrado todos los servicios de las entidades públicas y privadas, y que nos permitirá atender de manera competitiva a nuestros demandantes.

La relación cliente oficina se dará de forma directa en la oficina, y el cruce efectivo de la información se dará a nivel de campo; dando mayor énfasis al desarrollo rural con las posibilidades de acceso razonable a sus lugares de origen desde la cabecera cantonal.

La distribución de ambientes dentro de la oficina debe seguir los parámetros de la marca en relación con los elementos gráficos (colores corporativos, mobiliario, estructura de ambientes, etc.) que atraigan la atención del cliente para conseguir la Identidad y aprecio del cliente hacia la marca.

2.2.4. PROMOCIÓN

Para evidenciar la presencia de la institución, se publicitará de manera formal con el apoyo de cuñas radiales, y diarios de la localidad; además, se visitarán a las principales autoridades del cantón, así como, a los respectivos dirigentes de las comunidades a quienes se les hará llegar hojas volantes, dípticos e informativos de nuestra entidad.

Se prevé como estrategia realizar reuniones tres reuniones introductorias en las comunidades rurales del cantón, en las que se difundirán el real alcance y operatividad de la Cooperativa, para motivarlos, incorporar nuevos clientes e iniciar la prestación de servicios. Posteriormente se identificarán las potenciales organizaciones de manera más puntual para realizar una actividad más sostenida en el tiempo con los servicios ágiles y oportunos que estamos en condiciones de brindar.

Para lograr un mantenimiento en el sector se implementará un marketing viral, obviamente con el trabajo sostenido de inicio, pues sabemos que un cliente bien satisfecho traerá tres nuevos clientes, y como se evidencia en la investigación de mercado la principal fuente de información y referencia para ingresar a una institución son las personas que utilizaron los servicios en estas.

Finalmente se aplicará la política de incentivos como son: rifas promocionales, y obsequios directos.

Las estrategias que permitirán el arranque y posicionamiento en el mercado de la entidad serán: Estrategia de costos y tasas, estrategia de promoción masiva, y estrategia de promoción dirigida para captar inversiones.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS TÉCNICO ADMINISTRATIVO

3.1 RECURSOS

Para la operatividad de la agencia se requerirá los siguientes recursos distribuidos por: activos fijos, activos intangibles, recurso humano y gastos generales de la siguiente manera:

Cuadro Nº 55 Recursos Para Operatividad de la Oficina.

RECUROS PARA LA OPERATIVIDAD DE LA AGENCIA

ACTIVOS FIJOS	6200
3 computadores	1800
2 Impresoras	400
1 fax	200
1 Sumadora	150
1 Motocicleta	1500
2 Estaciones de trabajo	500
1 Estación Caja	400
3 Sillones	300
10 Sillas	300
3 Archivadores	500
1 Mesa de trabajo	100
1 Pizarra informativa	50
ACTIVOS INTANGIBLES	8,000
Software informático	3,000
Estudios de mercado y factibilidad	3,000
Gastos de adecuación	2,000
RECURSOS HUMANOS (MENSUAL)	900
Jefe de Agencia	400
Oficial de crédito	300
Secretaria pagadora	200
GASTOS GENERALES (MENSUAL)	605
Arriendo	100
Suministros	40
Servicios básicos	85
Publicidad y propaganda	100
Guardianía	280

Tecnología

El software a utilizarse será el Conexus, el mismo que integra los módulos de Clientes, Cartera de crédito, Depósitos, Inversiones, Contabilidad, Información gerencial; su licencia tiene un costo de 1500 USD; además, se requiere de 3 usuarios para la operatividad en la oficina, cada usuario tiene un costo de 500 USD.

En lo que respecta a la comunicación se utilizará la línea telefónica inicialmente para las transacciones con las demás oficinas, por lo que esta oficina mantendrá su información distribuida y no centralizada a nivel de matriz.

Equipos

Se considera que la operatividad de la oficina, respecto a equipos de computación no requiere de gran tecnología, por lo que sus equipos de computación serán genéricos Pentium IV.

Cada área se responsabilizará por el cuidado y buen uso de los mismos, y su mantenimiento tendrá la asistencia de un técnico de la matriz.

Para el desplazamiento del oficial de crédito, se considera la dotación de una motocicleta y que estará bajo su responsabilidad.

Todos los equipos contarán con cobertura de seguros.

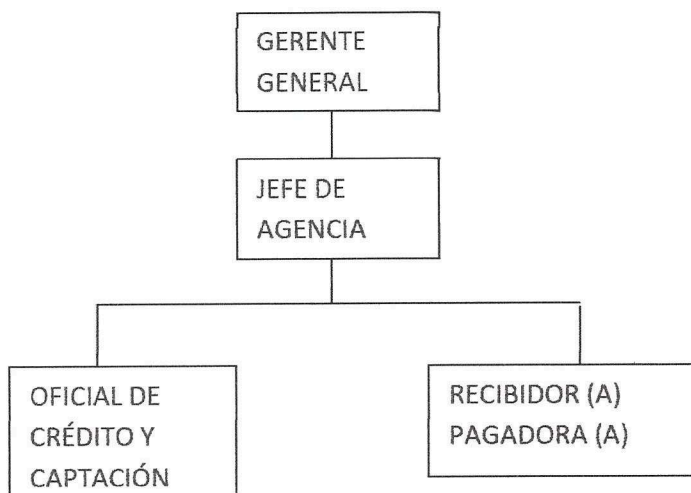
Mobiliario

El mobiliario deberá ser adecuado para generar un ambiente de modernidad y su distribución deberá contribuir a la funcionalidad, que permita brindar una mejor atención.

Infraestructura

El funcionamiento mismo de la oficina será en los alrededores del parque Central de El Ángel, ubicado estratégicamente para poder brindar sus servicios de manera ágil y oportuna a sus clientes y/o socios. Se realizará un contrato de arrendamiento por mínimo 2 años; al momento existen locales disponibles, su espacio requerido será de 35 m², su distribución de las áreas deberán guardar criterios de funcionalidad, estas áreas estarán debidamente rotuladas, y los ambientes presentarán colores que identifiquen la marca y generen una apreciación agradable.

3.2. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



3.3. DEFINICION DE PUESTOS

Los **Recursos Humanos** necesarios y básicos para iniciar esta agencia estarán de acuerdo a los perfiles que se detallan de la siguiente manera:

I. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Nombre del Puesto:	JEFE DE AGENCIA
Oficina:	Agencia el Ángel
Número de Puestos:	01

II. PROPOSITO GENERAL

Lograr un desarrollo sostenible y rentable de la agencia a su mando y una mayor participación en su mercado de influencia operativa mediante una adecuada planificación, organización y control de las actividades administrativas, de los servicios financieros que presta y de su manejo financiero, cumpliendo con las normas de solvencia y prudencia financiera y las normas, políticas y procedimientos de la Cooperativa.

III. FUNCIONES

1. Coordinar los servicios financieros y complementarios que brinda la Cooperativa, potenciando el incremento de la captación y colocación de recursos a través de los diversos productos vigentes.
2. Garantizar el cabal cumplimiento de las políticas de crédito de la Cooperativa en el área de su responsabilidad.
3. Asegurar la buena imagen de la Cooperativa con los socios y clientes mediante el contacto con ellos, supervisando la calidad de atención, información y de los servicios prestados.
4. Garantizar la oportuna entrega de la información contable y financiera de la agencia a su cargo.
5. Presidir el Comité de Crédito de la Agencia.

IV. ACTIVIDADES PRINCIPALES

1. Participar en la planificación y presupuestación operativa de la institución.
2. Establece los objetivos de la agencia a su cargo en concordancia a los objetivos institucionales de desarrollo.
3. Planificación, organiza, ejecuta y coordina las actividades administrativas y de prestación de servicios en su agencia.
4. Analiza los diferentes reportes generados en la Agencia, con el fin de obtener información necesaria para la toma de decisiones.
5. Revisa y aprueba Contratos e Hipotecas, a fin de garantizar la recuperación de la Cartera de la Agencia.
6. Firma cheques conjuntamente con el recibidor pagador hasta los montos establecidos en la reglamentación interna.
7. Resuelve las solicitudes de crédito dentro de los niveles establecidos y autorizados por el Consejo de Administración.
8. Sugiere la creación de nuevos productos financieros o la revisión de los existentes, a fin de llegar de mejor manera a su mercado objetivo o la incorporación a nuevos mercados, dentro de su área de influencia.
9. Coordina con el Gerencia y con el Responsable Administrativo Contable y de Inversiones, para confirmar la disponibilidad de dinero proceder a la concesión de préstamos, según presupuesto preestablecido.
10. Ejecuta de acuerdo a sus niveles de autorización, las relaciones de gastos de la agencia, enmarcado en el presupuesto institucional.
11. Supervisa evalúa el trabajo del personal a su cargo, con el propósito de asegurar el conocimiento y aplicabilidad acorde con las normas y procedimientos administrativos de la agencia.
12. Realiza otras labores inherentes al cargo encomendadas por su inmediato superior.

V. NATURALEZA Y ALCANCE

- El titular reporta a la Gerencia General.
- Es responsable por la adecuada gestión administrativa del personal, situación financiera y resultados de la agencia a su cargo.
- Es responsable por el manejo adecuado y confidencial de información institucional e individual de los socios y clientes.
- Tiene la responsabilidad por equipos, muebles y enseres entregados para la ejecución de su trabajo.

I. IDENTIFICACION DEL PUESTO

Nombre del Puesto:	OFICIAL DE CREDITO Y CAPTACION
Oficina:	Agencia el Ángel
Número de Puestos:	01

II. PROPOSITO GENERAL

Administrar eficientemente la cartera de la Agencia en los créditos orientados a diferentes líneas, a través de la aplicación de métodos de evaluación, administración y seguimiento de créditos adecuados a las características de los sectores a atender, que contribuyan en la satisfacción de los clientes y asociados ante el servicios y en concordancia con las normas o reglamentos, políticas y procedimientos vigentes en la Cooperativa.

Planificar, dirigir, supervisar y coordinar actividades de avalúos de acuerdo con las normas y procedimientos establecidos por la Cooperativa, con el fin de conceder préstamos prendarios e hipotecarios a los socios y clientes.

Mantener una cartera sana reflejada en niveles bajos de morosidad, mediante el diseño y ejecución de estrategias y mecanismos oportunos, permanentes y persistentes de cobranzas, en el marco de las regulaciones y políticas vigentes en la Cooperativa.

III. FUNCIONES

1. Evaluar y calificar las solicitudes de crédito confrontando información, analizando financieramente y proyectando el impacto del crédito en las diferentes líneas a financiar para así determinar la capacidad de pago del solicitante.
2. Asesorar al solicitante y negociar sobre las condiciones de otorgamiento de crédito.
3. Evaluar las garantías ofrecidas como respaldo del crédito, siempre a conveniencia de la Cooperativa.
4. Mantener un seguimiento permanente de los créditos, en la etapa posterior al desembolso.
5. Administrar la cartera de crédito bajo su responsabilidad, manteniendo un ordenado archivo de los expedientes de crédito.
6. coordinar el avalúo de las propiedades de socios, clientes y garantes para la concesión de préstamos hipotecarios.
7. Ejecutar, controlar y mejorar el sistema de cobranzas administrativa y extrajudicial.
8. Coordinar y supervisar junto con el Jefe de Agencia la iniciación de las demandas y acciones judiciales necesarias para alcanzar la recuperación de los créditos.
9. Mantener un control permanente de los niveles de la cartera en mora, vencida y judicial; así mismo de los bienes embargados de acuerdo con las normas legales establecidas para regular este aspecto.
10. Ser miembro de Comité de Crédito de la Agencia.

IV. ACTIVIDADES PRINCIPALES

1. Informa y asesora a los solicitantes sobre las diferentes líneas de crédito de que dispone la institución. Adicionalmente indica condiciones y características de los préstamos, requisitos a cumplir e información y documentación de respaldo a presentar por parte del solicitante y garantes, mediante reuniones realizadas con los posibles solicitantes.
2. Es responsable de precalificar los grupos, conformándolos y asegurando una garantía solidaria reforzada.
3. El oficial de crédito y cobranzas para iniciar la gestión de créditos a grupos organizados de socios o clientes (organizaciones de hecho) mantiene sesiones de trabajo preliminares con los socios o clientes, potenciales beneficiarios del crédito.
4. Administra las solicitudes de crédito presentadas a la cooperativa, revisa la carpeta de crédito del socio o cliente a fin de que cuente con toda la información de respaldo exigida y cumpla con los garantes incluyendo sus firmas de respaldo.
5. El oficial de crédito y cobranza se encarga de oficializar el crédito grupal, verificando los datos llenados en la solicitud y en algunos casos apoya en el llenado de la misma, elabora el formato de Informe de Verificación. En los créditos asociativos elabora la ficha de evaluaciones personales con informe económico individual, en los dos casos existirá la declaración juramentada conjunta de la aceptación de deuda.
6. Ingresa en el sistema la información presentada por el solicitante, garante y sus cónyuges, en la solicitud de crédito, en caso necesario actualiza los datos de información de los socios o clientes como dirección, número de cédula, actividad, etc.
7. Revisa en la Central de Riesgo de la Superintendencia de Bancos, las obligaciones del solicitante, garante y sus cónyuges, en el sistema financiero nacional y su calificación.
8. Cumple con el programa de visitas de inspección a los usuarios del crédito y sus garantes, con el fin de efectuar la verificación y evaluación de los datos y las garantías proporcionados por los socios, clientes o grupos a su cargo, elabora el informe de inspección y registra la información relevante en la carpeta de crédito.
9. Prepara los expedientes de crédito asignado los números definidos por el sistema y en función de lo establecido relevante en la carpeta de crédito.

10. Revisa los proyectos de inversión de los socios o clientes, realiza el análisis financiero y de riesgo de la actividad a financiar y del sujeto de crédito a fin de determinar la capacidad de pago y las condiciones de otorgamiento y recuperación del préstamo.
11. Analiza y califica las garantías que presenta el socio o cliente en respaldo a su operación de crédito.
12. Emite su opinión técnica, califica las solicitudes de crédito presentadas y traslada el expediente de crédito junto con su informe al Jefe de Agencia, para que este revise y canalice a los diferentes niveles de aprobación conforme al Reglamento de Crédito.
13. Elaborar las Actas del Comité de Crédito de la Agencia
14. Receptar los expedientes de crédito una vez resueltos por el estamento resolutivo correspondiente.
15. Informa al socio o cliente sobre la aprobación o negación de la solicitud, en caso de aprobación indicara las condiciones del otorgamiento.
16. Prepara los pagares, contratos de prestamos, contratos de dación en pago, tablas de amortización y otros documentos de respaldo establecidos en la Cooperativa y recepta en su presencia la firma del prestatario, garantes y sus cónyuges
17. Canalizar el desembolso del Crédito en coordinación del Jefe de Agencia.
18. Mantiene ordenado y actualizado el archivo y documentación de socios o clientes deudores y sus respectivos garantes, así como de los informes de avalúos de los créditos prendarios e hipotecarios, de manera que facilite el control y seguimiento de la gestión de recuperación.
19. Elaborar el Memorando legal para Hipotecas y Prendas, así como la Ficha de Control de Garantías vigentes, para el caso de créditos hipotecaros y prendarios.
20. Entrega con acta de entrega recepción los pagarés y escrituras de hipotecas al Jefe de Agencia para su control y custodia.
21. Hace seguimiento del crédito, para verificar su uso adecuado en la actividad para la cual fue solicitado; la vigencia y existencia de las garantías recibidas y para controlar el

cumplimiento de sus pagos o amortizaciones según las condiciones Iniciales de otorgamiento.

I. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO

Nombre del Puesto:	RECIBIDOR(A) PAGADOR(A)
Oficina:	Agencia el Ángel
Número de Puestos:	01

- II. Contribuir en la calidad de servicios al público e imagen institucional mediante la atención eficiente y eficaz a los socios y clientes de la institución en las operaciones de caja, receptando, entregando y custodiando los valores a su cargo, de acuerdo a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de la Cooperativa.

III. SUPERVISION Y RELACIONES

Reporta a: Jefe de Agencia

Coordinar con: Contador General, Tesorería

Supervisión de: Responsable administrativo Contable y de Inversiones

Personal bajo su mando: Ninguna

Internas: Con el personal de la Agencia

Externas: Con socios y público en general para atender y dar información

IV. FUNCIONES

1. atender oportuna, cortes, eficiente y eficazmente al público en las operaciones de caja, recepción de depósitos, retiro de ahorros, cobro de préstamos, pagos de depósitos a plazo y otras que involucre la recepción de dinero por concepto de los servicios que brinda la agencia.
2. Emitir cheques, realizar giros y transferencias bancarias.
3. Administrar los fondos de bóveda y de caja de la Agencia.
4. Llevar el control y custodiar los pagarés correspondientes a créditos quirografarios, prendarios e hipotecarios y las escrituras de hipotecas de la Agencia.
5. Revisar la conformidad de los reportes diarios de movimiento de caja con sus respaldos de papeles de depósito, retiro y otros documentos sustentatorios aceptados en la cooperativa.
6. Entregar diariamente al responsable administrativo contable y de inversiones la documentación referente a ingresos y egresos.

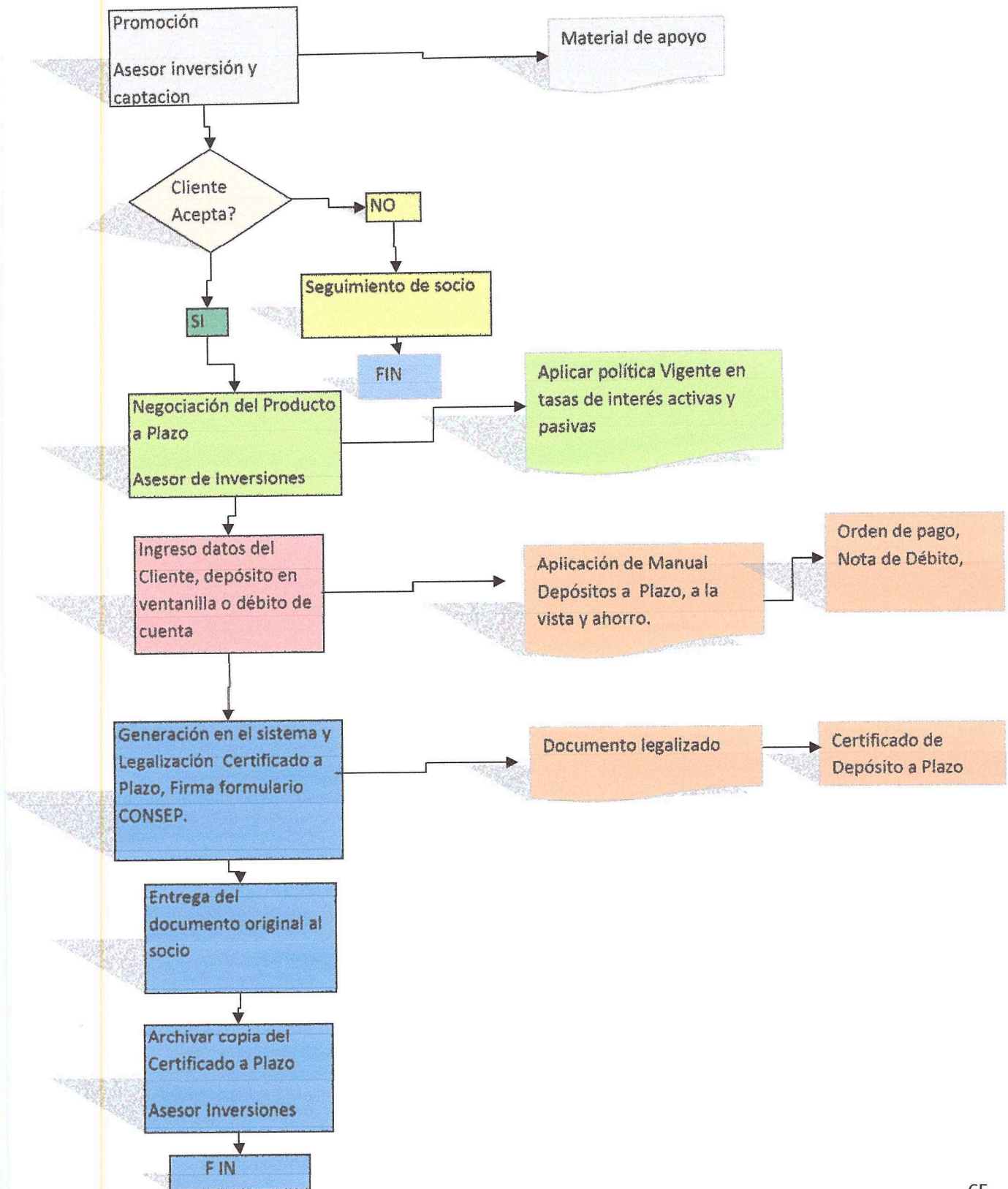
V. ACTIVIDADES PRINCIPALES

1. maneja y controla diariamente los fondos de bóveda y de caja de la Agencia.
2. recepta los valores entregados por el público por concepto de las operaciones de caja vinculadas a los servicios financieros y complementarios, verifica su conformidad con las papeletas de respaldo.
3. registra en el acto la transacción realizada en la libreta de ahorros o documento de respaldo Administrativo Contable y de Inversiones, los depósitos o retiros de los bancos, a fin de mantener adecuados niveles en el fondo de caja.
4. elabora el cuadro diario de caja, cotejando el reporte diario u hoja de colecta emitido por el sistema y los respaldos que mantiene en comprobantes y papeletas de depósito, retiro, pago, etc.

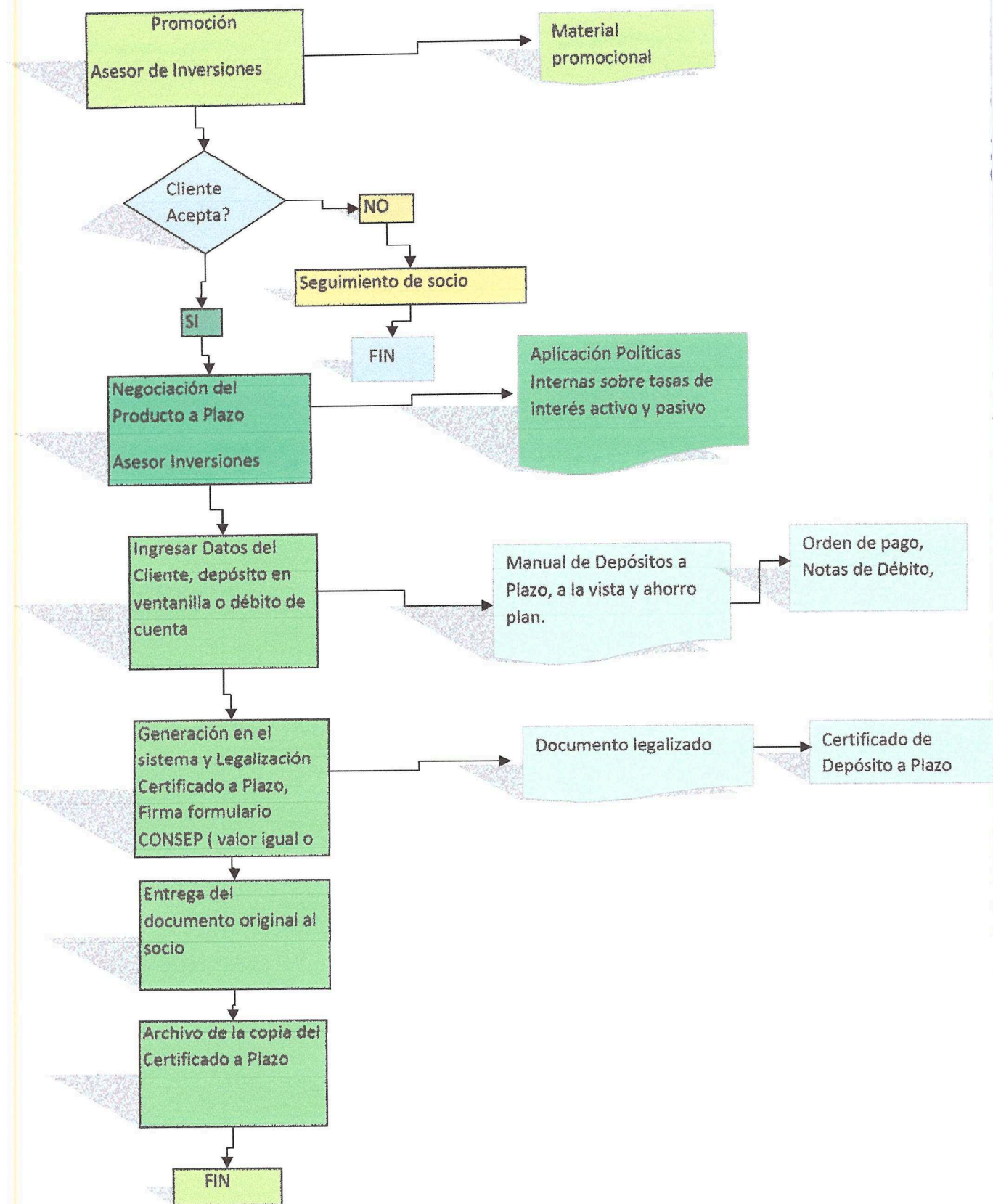
5. revisa el informe general diario sobre préstamos cancelados, depósitos retiros y de más operaciones de caja.
6. coteja el dinero recaudado con los reportes respectivos.
7. elabora el comprobante de reposición del fondo de caja al final del día, para su control por parte del Responsable Administrativo Contable.
8. emite cheques debidamente elabora y legalizados por el concepto de egresos que se ocasionen en al agencia, o por retiros de ahorros.
9. coteja los saldos consolidados de depósitos a plazo fijo y de depósito de ahorro con los de contabilidad mensualmente, cuadra los contratos de depósitos a plazos fijos y similares.
10. custodia los valores, papeles fiduciarios y otros documentos de propiedad de la agencia conforme lo disponga el Jefe de Agencia.
11. custodia los calores, papeles fiduciarios y otros documentos de propiedad de la agencia a plazos fijos y similares.
12. realiza el control de los cheques recibidos de los socios o clientes e ingresa diariamente los datos de estos al sistema.
13. guarda los valores y el efectivo en la caja fuerte.
14. realiza el depósito de los valores registrados como excedentes de caja.
15. llena el formulario de especies monetarias falsificadas.
16. elabora el resumen de las operaciones diarios de caja, desglosado por rubros y entrega a contabilidad.
17. firma cheques conjuntamente con el Jefe Operativo y jefe de Agencia hasta los montos establecidos en la reglamentación interna.

3.4 DESCRIPCIÓN DE PROCESOS

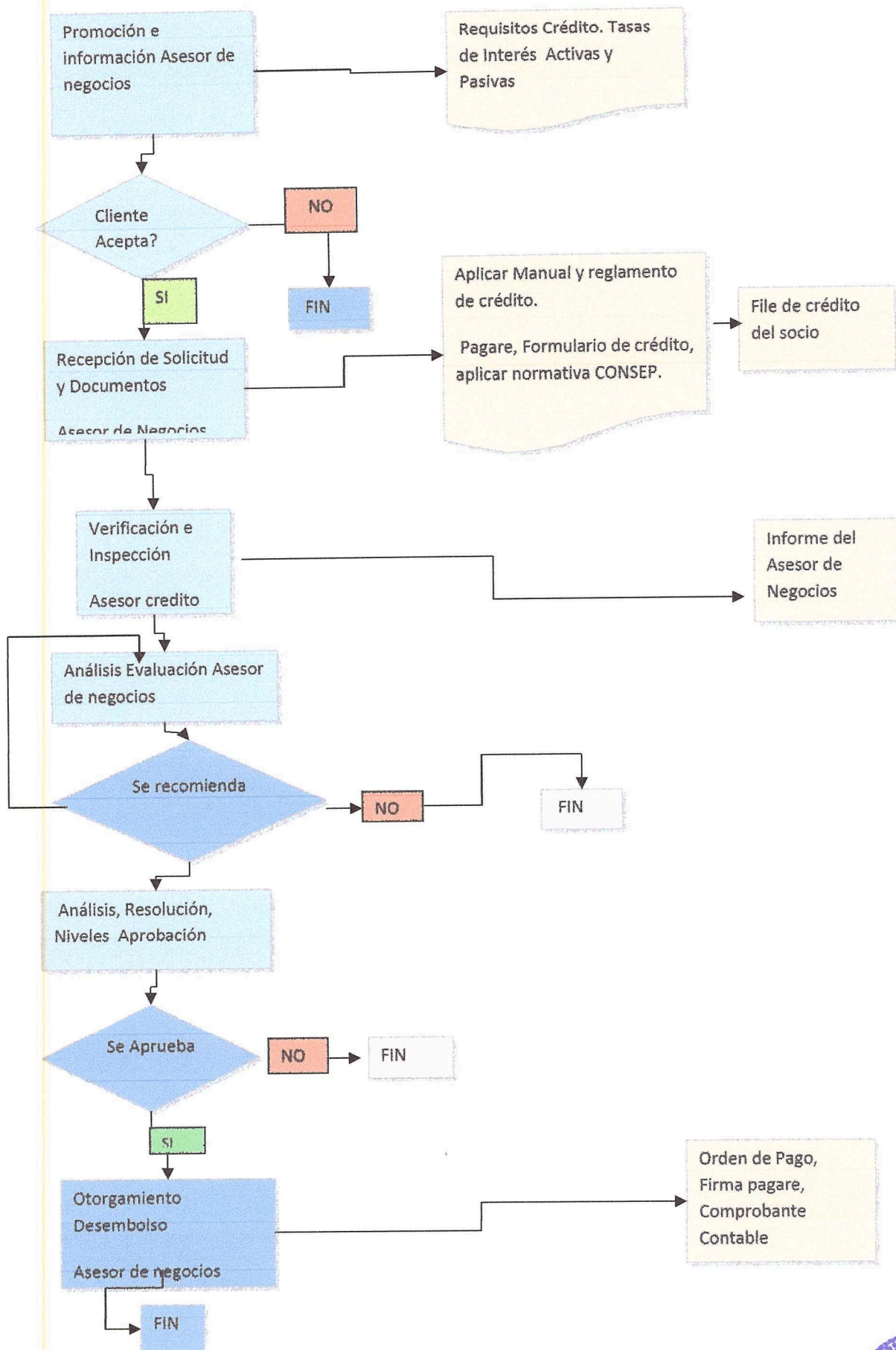
PROCESO CAPTACIONES



PROCESO DEPOSITO PLAZO FIJO.



COLOCACIONES



Capítulo 4

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO

4.1 Inversión inicial.

Para el arranque de operaciones se tiene previsto inicialmente contar con una inversión muy razonable, considerando que su estructura orgánica es pequeña; los requerimientos se muestran en tres aspectos: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

Cuadro Nº 56 Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	
CONCEPTO	VALOR USD
3 computadores	1800
2 Impresoras	400
1 fax	200
1 Sumadora	150
1 Motocicleta	1500
2 Estaciones de trabajo	500
1 Estación Caja	400
3 Sillones	300
10 Sillas	300
3 Archivadores	500
1 Mesa de trabajo	100
1 Pizarra informativa	50
TOTAL USD	6,200

Son elementos muy básicos para la funcionalidad, tanto para procesamiento de información, atención y comodidad para los clientes, y movilización para acciones de campo del oficial de cartera y captación.

Cuadro Nº 57 Activos Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES	
CONCEPTO	VALOR USD
Software informático	3,000
Estudios de mercado y factibilidad	3,000
Gastos de adecuación	2,000
TOTAL USD	8,000

Básicamente son estos tres rubros que consideramos amortizarlos, cuyos egresos incluso superan a los activos fijos; su inversión es importante para poder contar con operatividad, eficiente y

efectiva, ya que se invierte también en una herramienta como es el estudio de mercado y factibilidad, esto sin duda permite una mejor orientación de los esfuerzos institucionales para cubrir este nuevo mercado, con mayor objetividad.

Cuadro N° 58 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR USD MENSUAL	VALOR USD ANUAL
CONCEPTOS		
<i>Recursos humanos</i>		
Jefe de Agencia	400	4,800
Oficial de crédito	300	3,600
Secretaria pagadora	200	2,400
Capacitación	50	600
Total	950	11,400
<i>Gastos Generales</i>		
Arriendo	100	1,200
Suministros	40	480
Servicios básicos	85	1,020
Publicidad y propaganda	100	1,200
Guardianía	280	3,360
Total	605	7,260
<i>Tecnología</i>		
Mantenimiento sistema	50	600
Total	50	600
Total general capital de trabajo		19,260
TOTAL INVERSION INICIAL (activo fijo + intangible + capital de trabajo)		33,460

El capital de trabajo que se necesita adecuar para el arranque de operaciones, tiene que ver con los rubros de: Recursos humanos, uno de los más importantes, y este caso se formula con un requerimiento anual; los gastos generales como el arriendo del local, suministros, publicidad, guardianía (tercerizada), entre otros, son rubros que se ejecutarán permanentemente; y el rubro de mantenimiento del sistema.

Para su determinación del capital de trabajo, se considera dentro de un requerimiento anual, toda vez que inicialmente su rendimiento en esta nueva oficina no generará los recursos necesarios para cubrir estos egresos.

El total de la inversión inicial integrando estos tres elementos asciende a 33.460 USD, cuyo monto es muy asequible para que sea la oficina matriz como impulsadora, la que dote de los recursos financieros necesarios.

Por lo tanto se supone que no será necesario acudir a otras fuentes externas para financiar esta inversión inicial.

4.2. Fuentes de financiamiento disponibles

Las fuentes de financiamiento para la ejecutar las actividades de cobertura del nuevo mercado, provendrán principalmente de recursos de los mismos clientes, así como también, de transferencias internas que inyectará la oficina Matriz durante el primer año hasta un nivel de 70 mil USD (28% del fondeo), y que a partir del segundo año la nueva oficina empezará a restituir durante un plazo de 60 meses.

A nivel externo existen dos opciones, como son: Financoop, de la cual es socia la cooperativa; y puede generarse un cupo adicional para intermediar recursos destinados a microcréditos, dentro de sus proyectos de Servicios Financieros Rurales de la Sierra Norte, y Procanor; sus tasas de interés se estiman una fluctuación entre el 8% al 6%.

Otra institución será la Corporación Financiera Nacional, que igualmente servirá para canalizar recursos dentro de la cartera de crédito destinada a la microempresa, para esta zona se explotará el convenio suscrito para el fideicomiso Fonlocal – Prolocal, el mismo que se focaliza para el desarrollo económico la cuenca Río el Angel; su tasa de interés se estima fluctúe entre el 7% al 6%.

Sin embargo, para la proyección financiera se parte del supuesto que dentro de la participación de las fuentes de fondeo, representen al primer año el 7%.

Las transferencias internas financiarán todo la inversión inicial y además contribuirán inicialmente para el servicio de crédito en el año de arranque.

Las captaciones de sus clientes irán conformándose en uno de los rubros importantes para financiar los requerimientos de crédito de sus socios, al tiempo que esto implica el generar un colchón financiero de liquidez dentro de los niveles prudenciales (10% del total de activos).

4.3 Proyecciones de resultados

4.3.1. Captación de recursos financieros.- El principal insumo para transformar en servicios de crédito; y producto de esto la generación de resultados.

Los supuestos considerados para fondeo son:

- Reconocer a los depositantes tasas competitivas para sus cuatro productos, Ahorros a la vista 3.50% hasta una tasa del 3% al años 5, Mi reserva y los Fondos de acumulación hasta el 5% , los Depósitos a plazo fijo del 8% hasta el 6.50% al año 5.

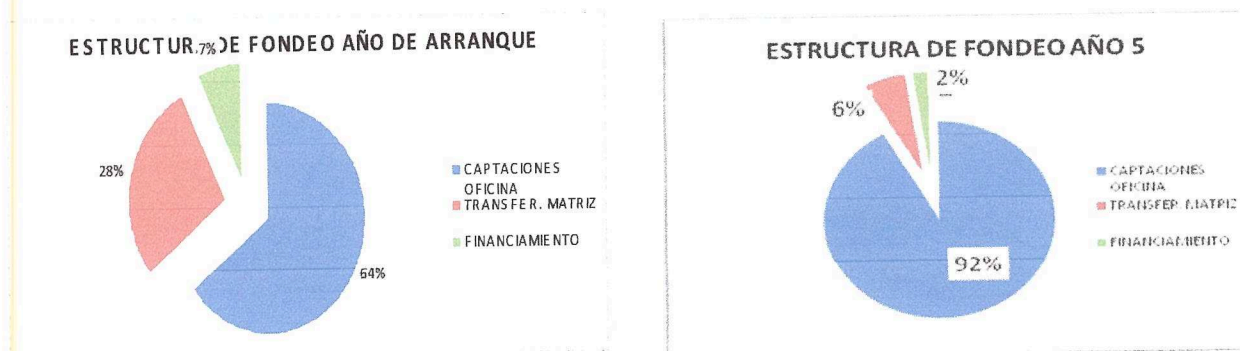
- Los saldos promedios se irán incrementando cada año en cada una de estos productos de captación, según se muestra en el siguiente cuadro.
- Más de un 50% de los socios manejarán a más de la cuenta de ahorros a la vista, una cuenta adicional principalmente la de los fondos de acumulación.
- Del mercado insatisfecho en número de clientes, se incorporará el 15% en el primer año hasta llegar al 38% al quinto año.
- Las transferencias internas se realizarán en el año de arranque, por un monto de 70.000 USD, y en los siguientes años su tendencia será de reducción, hasta llegar a un monto de 38.000 USD en el quinto año, se le aplicará una tasa del 6%.
- Como fuente alterna será el financiamiento a través de créditos de otras instituciones financieras, y cuyo destino será de intermediación para colocación en cartera de crédito, se considerarán tasas de interés que fluctúen entre el 7.5% al 7%; su participación en el fondeo será mínima; sin embargo, será una variable importante para la simulación de apalancamientos.
- Para solventar los movimientos de retiros de depósitos, se manejará la liquidez con índices entre el 17% al 15%, manteniendo adicionalmente inversiones a corto plazo como liquidez de segunda línea.

Cuadro Nº 59 Proyección de Fondeo

RUBROS		# cuentas	% vs total Fondeo	Saldo	Promedio por cuenta	Tasa de interés	
AHORRO A LA VISTA	AÑO 1	456	25%	60623	133	3.50%	
MI RESERVA		36	5%	12256	340	5%	
FONDOS		204	17%	43042	211	5%	
DPF		21	17%	43124	2054	8%	
TRANSF INTERNAS				28%	70000		6%
FINANCIAMIENTO				7%	18000		7.50%
	Total	717	100%	247045			
AHORRO A LA VISTA	AÑO 2	612	29%	94344	154	3.50%	
MI RESERVA		48	6%	17829	371	5%	
FONDOS		288	21%	66357	230	5%	
DPF		25	16%	49760	1990	8%	
TRANSF INTERNAS				19%	61996		6%
FINANCIAMIENTO				9%	30000		7%
	Total	973	100%	320286			
AHORRO A LA VISTA	AÑO 3	792	37%	146823	185	3%	
MI RESERVA		60	6%	25936	432	5.00%	
FONDOS		372	23%	93751	252	5%	

DPF		39	15%	59494	1525	7%	
TRANSF INTERNAS			13%	53992		6%	
FINANCIAMIENTO			5%	20000		7%	
	Total	1263	100%	399996			
AÑO 4							
AHORRO A LA VISTA	AÑO 4	972	40%	203392	209	3%	
MI RESERVA		72	7%	37729	524	5%	
FONDOS		456	26%	132455	290	5%	
DPF		39	14%	73697	1890	7.00%	
TRANSF INTERNAS				9%	45988		6%
FINANCIAMIENTO				3%	15000		7.00%
	Total	1539	100%	508261			
AÑO 5							
AHORRO A LA VISTA	AÑO 5	1200	43%	281756	235	3%	
MI RESERVA		84	8%	54615	650	5%	
FONDOS		540	27%	181744	337	5%	
DPF		39	14%	91290	2341	6.50%	
TRANSF INTERNAS				6%	37984		6%
FINANCIAMIENTO				2%	15000		7.00%
	Total	1863	100%	662389			

Gráfico N° 32 Estructura de Fondo (financiamiento)



4.3.2. Colocación de créditos.- Para cubrir necesidades principalmente productivas, así como de consumo, y en mínima participación vivienda, la metodología principalmente utilizada será de crédito individual, y menor grado crédito grupal.

Los supuestos considerados para la colocación de créditos son:

- Se colocará en los tres segmentos de créditos, consumo, vivienda, y microempresa; de estos los de microempresa representarán más del 55% del monto colocado, y los de vivienda representarán máximo un 10%.
- El crédito promedio para microempresa estará entre 1000 USD hasta 1150 USD, para consumo entre 1100 USD hasta 1300 USD, y vivienda entre 2300 USD hasta 2700 USD, el destino vivienda cubrirá para adecuaciones principalmente.

- Las tasas que se aplicarán a los créditos se proyectan con una tendencia hacia la baja, como se indica en el siguiente cuadro; las tasas de interés son una variable crítica que incide de forma importante para la viabilidad del proyecto.
- Se pretende cubrir hasta el año 5, apenas el 10% del mercado insatisfecho, y estaríamos dentro un escenario pesimista; sin embargo, esta tendencia está motivada por las captaciones, a pesar de que dentro de las captaciones se estima dentro de un escenario normal.
- Los plazos promedios para la recuperación de los créditos tanto de microempresa como de consumo serán de 12 meses, en tanto que para vivienda de 24 meses; considerando que los montos a colocarse son bajos, y su amortización dependerá del flujo de sus ingresos; sin embargo, principalmente será mensual.
- La morosidad durante este período se considera mantener entre el 1% y un máximo del 2.4%.

Cuadro N° 60 Proyección de Colocación Por Segmentos

PRODUCTOS		# créditos activos	% vs total Cartera	Saldo	Promedio por cuenta	PLAZO PROMEDI	TASA DE INTERÉS
Créditos de Consumo	AÑO 1	70	35%	77650	1109	12	22%
Créditos de Vivienda		10	10%	22976	2298	24	16%
Microcrédito		120	55%	121929	1016	12	24%
		200	100%	222554			
Créditos de Consumo	AÑO 2	85	31%	96261	1132	12	19%
Créditos de Vivienda		15	12%	36838	2456	24	14%
Microcrédito		150	57%	173176	1155	12	21%
		250	100%	306275			
Créditos de Consumo	AÑO 3	100	33%	138276	1383	12	17%
Créditos de Vivienda		20	11%	45192	2260	24	12%
Microcrédito		200	56%	234783	1174	12	19%
		320	100%	418251			
Créditos de Consumo	AÑO 4	120	33%	170903	1424	12	15%
Créditos de Vivienda		20	10%	51880	2594	24	10%
Microcrédito		260	57%	293056	1127	12	17%
		400	100%	515839			
Créditos de Consumo	AÑO 5	160	33%	213099	1332	12	13%
Créditos de Vivienda		22	9%	59377	2699	24	8%
Microcrédito		318	57%	367781	1157	12	15%
		500	100%	640257			

Gráfico N° 33 Estructura de la Cartera por Segmentos.



4.3.3. Estado de situación financiera.- La estructura del activo estará constituida entre el 84% al 86% por la Cartera de crédito.

El activo estará financiado de forma importante por el pasivo, en el primer año con el 95% y al quinto año con el 88%.

El patrimonio estará constituido por los certificados de aportación; tomando como supuesto que cada socio mantendrá 50 USD en certificados.

Cuadro N° 61 Estado de Situación Financiera Proyectado

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1 ACTIVOS	260,634	351,996	455,461	582,243	749,665
11 Fondos Disponibles	16,785	22,643	18,943	37,062	55,547
1101 Caja	1,399	1,887	1,579	3,089	4,629
1103 Bancos	15,386	20,756	17,364	33,974	50,918
12 Fondos interbancarios	0	0	0	0	0
13 Inversiones	11,078	14,944	12,502	24,461	36,661
1301 Inversiones	11,190	15,095	12,628	24,708	37,031
1399 Provisiones Pérd. Inversiones	-112	-151	-126	-247	-370
14 Cartera de Créditos	220,351	303,271	414,160	510,802	649,200
1400 Créditos por Vencer	220,295	300,378	409,129	503,743	640,257
Créditos Comerciales	0	0	0	0	0
Créditos de Consumo	77,198	95,152	136,622	168,736	213,099
Créditos de Vivienda	22,885	36,561	44,733	51,260	59,377
Créditos Microempresariales	120,212	168,665	227,774	283,747	367,781
1420 Cartera en Riesgo	2,259	5,897	9,122	12,096	15,346
Créditos Comerciales	0	0	0	0	0
Créditos de Consumo	452	1,109	1,654	2,167	2,737
Créditos de Vivienda	90	277	460	620	765
Créditos Microempresariales	1,717	4,511	7,009	9,309	11,843
1499 Provisión Créditos Incobrables	-2,203	-3,004	-4,091	-5,037	-6,403
16 Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0
17 Bienes Realizables	0	0	0	0	0
18 Activo Fijo	4,919	3,638	2,357	2,418	757

19 Otros Activos	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
2 PASIVOS	247,045	320,286	399,996	508,261	662,389
21 Obligaciones con el Público	159,045	228,290	326,004	447,273	609,405
2101 Depósitos a la Vista	115,921	178,530	266,510	373,576	518,116
AHORRO A LA VISTA	60,623	94,344	146,823	203,392	281,756
0	0	0	0	0	0
MI RESERVA	12,256	17,829	25,936	37,729	54,615
FONDOS	43,042	66,357	93,751	132,455	181,744
2103 Depósitos a Plazo	43,124	49,760	59,494	73,697	91,290
26 Obligaciones Financieras	18,000	30,000	20,000	15,000	15,000
29 Otros Pasivos	70000	61996	53992	45988	37984
3 PATRIMONIO	13,589	32,482	51,616	70,516	83,701
31 Capital Social	22,801	30,601	39,601	48,601	60,001
Capital Pagado					
Certificados de aportación	22,801	30,601	39,601	48,601	60,001
33 Reservas	0	0	0	0	0
34 Otros Aportes Patrimoniales	0	0	0	0	0
35 Superavit por Valuaciones	0	0	0	0	0
36 Resultados	-9,212	1,881	12,015	21,915	23,700
3601 Acumulados	0	-9,212	1,881	12,015	21,915
3603 Del Ejercicio	-9,212	11,094	10,134	9,899	1,786
Verificación de cuadro de Balance					
Total de Activos	260,634	352,769	451,612	578,776	746,091
Total de Pasivos+Patrimonio	260,634	352,769	451,612	578,776	746,091
Diferencia	0	0	0	0	0

Gráfico N° 34 Estructura del Activo

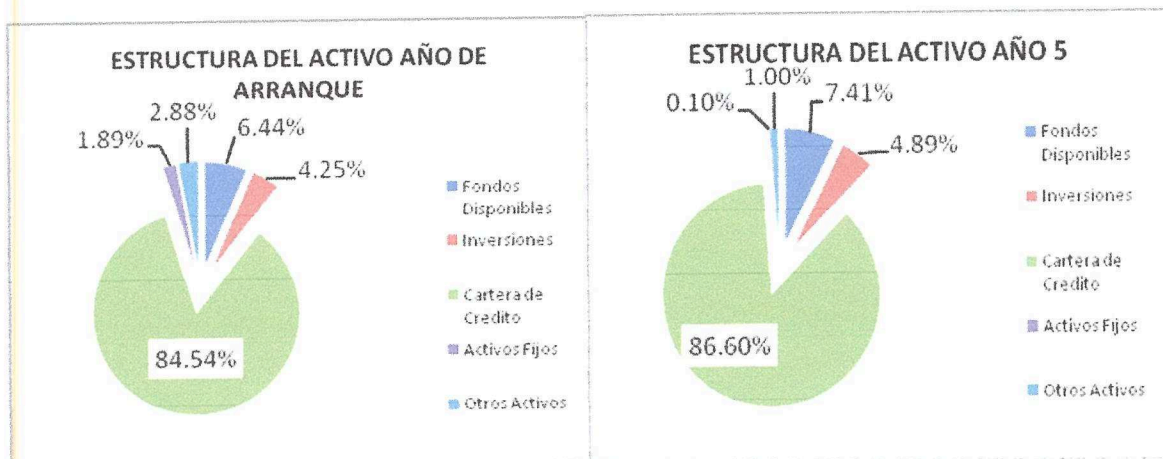


Gráfico N° 35 Crecimiento de Activos

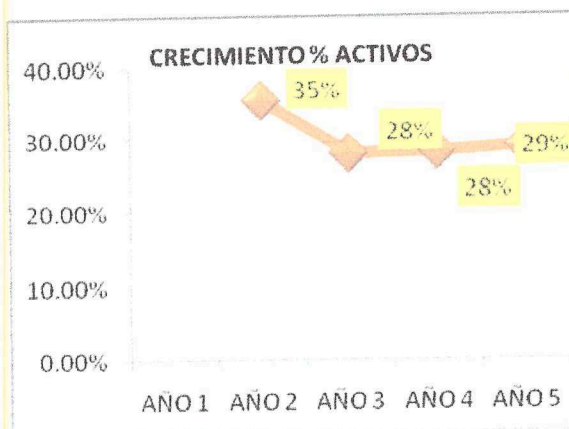
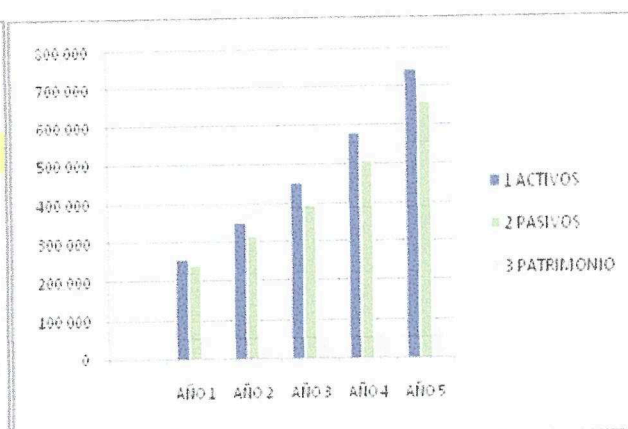
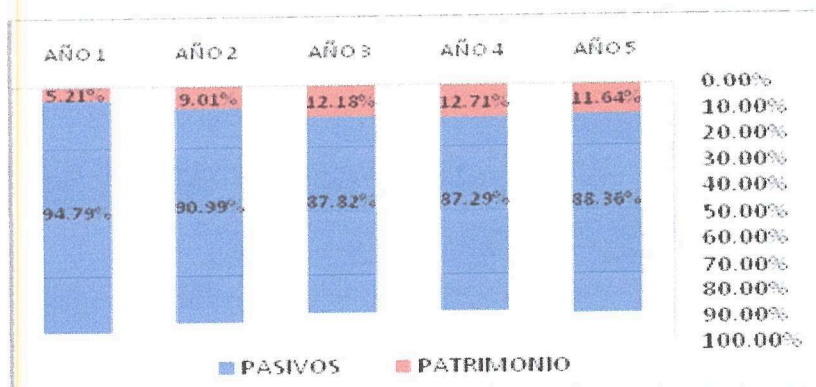


Gráfico N° 36 Evolución de los Activos Pasivo y Patrimonio



El crecimiento estimado en los activos a partir del segundo año es del 35% respecto al año anterior, y en los restantes mantener un crecimiento del 28%, pasando de un monto de 260 mil USD en el primer año, a un monto de 750 mil USD en el quinto año.

Gráfico N° 37 Evolución de los elementos que financian el Activo.



Cuadro N° 62 Evolución de la Estructura del Estado de Situación Financiera

ESTRUCTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS					
Fondos Disponibles	6.44%	6.43%	4.16%	6.37%	7.41%
Inversiones	4.25%	4.25%	2.74%	4.20%	4.89%
Cartera de Crédito	84.54%	86.16%	90.93%	87.73%	86.60%
Activos Fijos	1.89%	1.03%	0.52%	0.42%	0.10%
Otros Activos	2.88%	2.13%	1.65%	1.29%	1.00%
PASIVOS	94.79%	90.99%	87.82%	87.29%	88.36%

Obligaciones con el Público	61.02%	64.86%	71.58%	76.82%	81.29%
Obligaciones Financieras	6.91%	8.52%	4.39%	2.58%	2.00%
PATRIMONIO	5.21%	9.01%	12.18%	12.71%	11.64%

4.3.4. Estado de Resultados.- Están proyectados en función de los supuestos de las captaciones y colocaciones, y por otra parte el aspecto de gastos operativos principalmente los relacionados a los del personal. Dentro de los supuestos para los gastos operativos a considerarse tenemos:

- Contar con una estructura orgánica muy básica de tres funcionarios hasta el tercer año, y a partir del cuarto año se incorporará una persona más dentro del área de colocación y captación.
- Las remuneraciones tendrá un incremento anual del 10%.
- Se contará con servicio de guardianía tercerizado.
- Se destinará recursos para publicidad y promoción de forma permanente.

Cuadro N° 63 Estado de resultado proyectado

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
51 Intereses Ganados	22894	52455	64631	72493	79,128
5101 Depósitos	301	121	213	384	714
5102 Inversiones	610	265	459	745	1,385
5104 Intereses de créditos	21984	52069	63959	71365	77,029
52 Comisiones Ganadas	0	0	0	0	0
5201 Por cartera de crédito	0	0	0	0	0
54 Ingresos por Servicios	2460	1160	1425	1425	1,665
TOTAL INGRESOS	25354	53615	66056	73918	80,793
41 Intereses Pagados-Causados	4389	10001	14448	18297	23,851
4101 Obligaciones con el Público	3952	9009	12503	16816	22,583
4103 Por Créditos Otras Inst. Financieras	438	993	1944	1481	1,268
44 Provisiones	2315	840	1063	1067	1,488
4401 Por inversiones	112	39	-25	121	123
4402 Por cartera de crédito	2203	801	1088	946	1,365
45 Gastos de Operación	27862	31680	40412	44655	53,668
4501 Gastos de Personal	14255	14473	21295	23548	32,561
4503 Servicios varios	9120	12120	13560	15170	15,170
4504 Impuestos, contribuciones y multas	50	50	100	100	100
4505 Depreciaciones	1281	1281	1281	1661	1,661
4506 Amortizaciones	2496	2496	2496	2496	2,496
4507 Otros gastos	660	1260	1680	1680	1,680
TOTAL EGRESOS	34566	42522	55922	64019	79,007
GANANCIA (PERDIDA) EJERCICIO	-9212	11094	10134	9899	1,786

El primer año se estima culminar con pérdida, y a partir del segundo año generar excedentes; sin embargo, la tendencia de disminución de tasas de interés activas, hace que se estreche la rentabilidad, recalcando la gran sensibilidad que provocan en el proyecto.



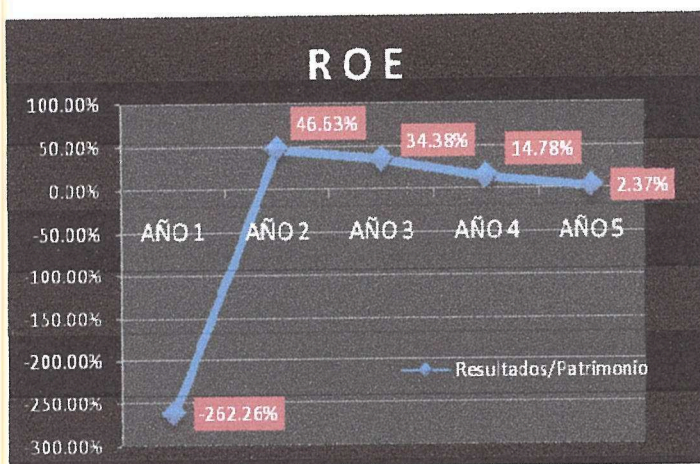
Gráfico N° 38 Evolución de los resultados

La reducción de las tasas activas, influye potencialmente, por lo que será importante incorporar estrategias de mayor apalancamiento (acceder a líneas de créditos externo), para administrar mayor volumen de cartera de crédito con

la misma estructura de costos operativos.

4.4. Indicadores Financieros.-

Gráfico N° 39 Evolución del Indicador de Rentabilidad sobre el Patrimonio



A partir del segundo año se estima una rentabilidad respecto al patrimonio, siendo la mayor en el segundo año, considerando que la tasa de interés está sobre el 20%; para el quinto año esta rentabilidad se reduce significativamente, por efecto de una reducción de tasa hasta un nivel del 15%, además, los costos operativos se incrementan. Esta tendencia puede reducirse si se llega a captar más

recursos sea de socios o de créditos de instituciones financieras, con el fin de crecer la cartera de crédito, manteniendo los costos fijos operativos.

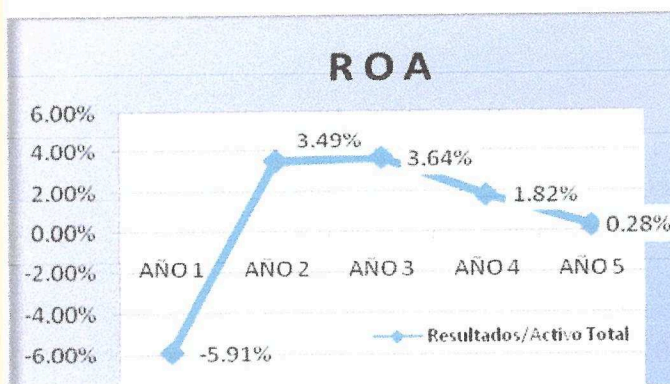


Gráfico N° 40 Evolución del indicador de rentabilidad sobre el Activo

El año dos y tres se presentarían con un indicador que estaría cubriendo al menos el indicador de inflación, al quinto año esta rentabilidad es muy baja.



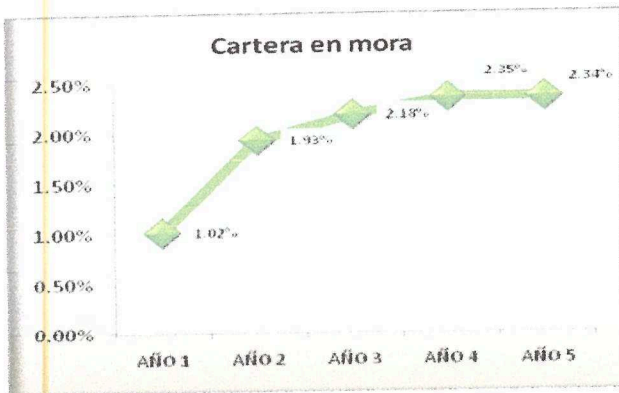


Gráfico N° 41 Evolución de la Cartera en Mora

Se estima mantener una morosidad en niveles manejables, y que no afectarán significativamente a los aspectos de rentabilidad, como de liquidez.

Gráfico N° 42 Evolución de la Liquidez

Se manejarán indicadores mínimos de tal manera que se tratará de utilizar los recursos al máximo para colocación de créditos; sin embargo, en caso de desfases de liquidez, se ha considerado contar con el respaldo de la oficina matriz, quien inyecte recursos de liquidez.

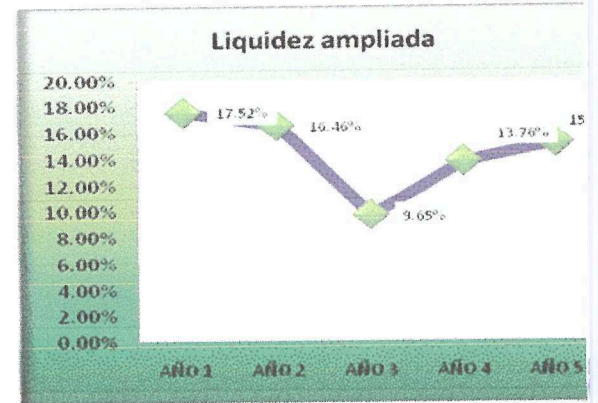
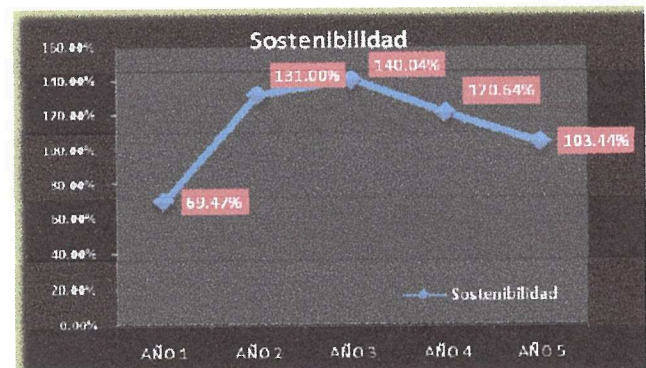


Gráfico N° 43 Evolución del indicador de Gastos operativos / Captaciones.

Su tendencia será hacia la baja, a medida que se capte mayores recursos; sin embargo, para el año 5 se requiere mayor eficiencia, en el sentido de que hay que administrar mayor volumen de recursos conservando una misma estructura de costos operativos.

Gráfico N° 44 Evolución del indicador de sostenibilidad.

A partir del segundo año se estima que la agencia genere suficientes ingresos que le permitan cubrir todos sus gastos; es decir, poder



sostener la operatividad asimilando los costos que esto implica.

4.5. Flujo de caja proyectado.- La inversión inicial o pre operativa, asciende a 33 mil USD, será cubierta con el apoyo inicial de la oficina matriz.

Cuadro N° 64 Evaluación de Flujo de Caja.

RUBROS	PREOPERACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
51 Intereses Ganados		22894	52455	64631	72493	79,128
5101 Depósitos		301	121	213	384	714
5102 Inversiones		610	265	459	745	1,385
5104 Intereses de créditos		21984	52069	63959	71365	77,029
54 Ingresos por Servicios		2460	1160	1425	1425	1,665
TOTAL INGRESOS		25354	53615	66056	73918	80,793
41 Intereses Pagados-Causados		4389	10001	14448	18297	23,851
4101 Obligaciones con el Público		3952	9009	12503	16816	22,583
4103 Por Créditos Otras Inst. Financieras		438	993	1944	1481	1,268
44 Provisiones		2315	840	1063	1067	1,488
4401 Por inversiones		112	39	-25	121	123
4402 Por cartera de crédito		2203	801	1088	946	1,365
45 Gastos de Operación		27862	31680	40412	44655	53,668
4501 Gastos de Personal		14255	14473	21295	23548	32,561
4503 Servicios varios		9120	12120	13560	15170	15,170
4504 Impuestos, contribuciones y multas		50	50	100	100	100
4505 Depreciaciones		1281	1281	1281	1661	1,661
4506 Amortizaciones		2496	2496	2496	2496	2,496
4507 Otros gastos		660	1260	1680	1680	1,680
TOTAL EGRESOS		34566	42522	55922	64019	79,007
GANANCIA (PERDIDA) EJERCICIO		-9212	11094	10134	9899	1,786
(-) 15% participación trabajadores			1664	1520	1485	268
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		-9212	9429	8614	8414	1,518
(-) 25% Impuestos a la Renta			2357	2153	2104	379
(=) UTILIDAD NETA		-9212	7072	6460	6311	1,138
(+) Depreciaciones		1281	1281	1281	1661	1,661
(+) Amortización		2496	2496	2496	2496	2,496
(+) Recuperación capital de trabajo						19,260
(-) Inversiones						
Activo fijo	-6200					
Activos intangibles	-8000					
Capital de trabajo	-19260					

FLUJO DE CAJA NETO USD	-33460	-5435	10849	10237	10468	24,555
------------------------	--------	-------	-------	-------	-------	--------

El primer año se estima tendrá una flujo negativo y a partir del segundo año serán positivos.

Cuadro Nº 45 VAN del proyecto

TMAR: % **8.50%**

AÑOS	FNC (USD)	VA
0	- 33,460	- 33,460
1	- 5,435	- 5,009
2	10,849	9,216
3	10,237	8,015
4	10,468	7,553
5	24,555	16,330
VAN		2,645

Para el presente proyecto se ha considerado una tasa marginal del 8.5%, tomando en cuenta que actualmente la cooperativa puede realizar inversiones que generen un rendimiento de hasta el 8.50%.

El valor actual neto del proyecto es positivo, por lo tanto es viable ya que dentro de esta proyección la inversión inicial es recuperable.

Cuadro Nº 46 TIR del proyecto

La tasa interna de retorno (10.25%) en el presente proyecto es superior a la tasa marginal (8.50%), por lo tanto es más atractivo realizar la inversión para el funcionamiento de la nueva oficina.

TIR DEL PROYECTO **10.52%**

AÑOS	FNC (USD)	VA
0	-33,460	- 33,460
1	-5,435	- 4,918
2	10,849	8,883
3	10,237	7,584
4	10,468	7,017
5	24,555	14,894
VAN		-

Cuadro Nº 47 Período de recuperación de la inversión.

INVERSION		33,460
FNC	(FNC) USD	SUMA (FNC) USD
1	- 5,435	- 5,435
2	10,849	5,414
3	10,237	15,652
4	10,468	26,119
5	24,555	50,675

El período que llevará el recuperar este capital invertido, se estima en 4.30 años, que estaría dentro del horizonte proyectado, es decir en un mediano plazo.

PRI =	4.30 AÑOS
--------------	------------------

Cuadro Nº 48 Relación Beneficio Costo.

Si esta relación es mayor a 1 significa que la sumatoria de sus valores actuales de los flujos del proyecto, es superior a la inversión inicial.

INVERSION		33,460
VA 1	-	5,009
VA 2		9,216
VA 3		8,015
VA 4		7,553
VA 5		16,330
VAN		36,105
R B/C =		1.08

4.6. Punto de Equilibrio.- Para el presente proyecto se define cuál sería la tasa de interés activa que se requiere para cubrir todos los costos tanto operativos, financieros y de provisiones para incobrables; esto en función de la cartera promedio de cada año proyectado.

FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DE LA TASA DE INTERÉS ACTIVA REQUERIDA

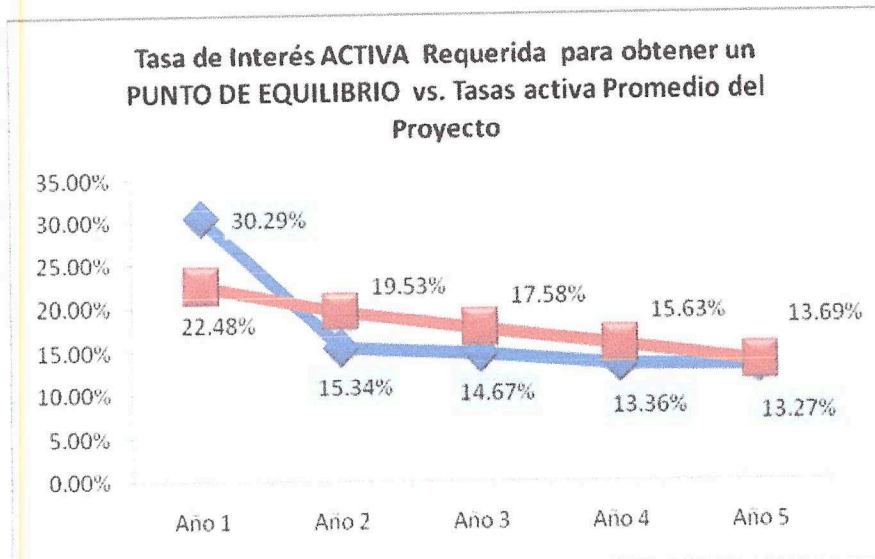
$$\text{TASA DE INTERÉS ACTIVA} = \frac{\text{GA} + \text{PP} + \text{CF} + \text{TC} - \text{II}}{1 - \text{PP}}$$

En el siguiente cuadro se presentan los elementos que intervienen para este cálculo, y en el que se considera la tasa de crecimiento 0%, lo que implica no generar ninguna utilidad; es decir, llegar a un punto de equilibrio.

Cuadro Nº 49 Tasa de interés activa requerida para un punto de equilibrio.

RUBROS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cartera promedio	106300	268668	369357	463848	573948
Gastos Administrativos GA	26.21%	11.79%	10.94%	9.63%	9.35%
Costos financieros CF	4.13%	3.72%	3.91%	3.94%	4.16%
Pérdida por Provisiones PP	2.18%	0.31%	0.29%	0.23%	0.26%
Tasa de utilidad o crecimiento TC	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Ingresos por inversiones II	-2.89%	-0.53%	-0.51%	-0.47%	-0.53%
Tasa de Interés Requerida	30.29%	15.34%	14.67%	13.36%	13.27%

Gráfico N° 65 Evolución de las tasas activas requeridas para generar un punto de equilibrio.



Partiendo del volumen de cartera que se administre, y la estructura de costos principalmente los fijos, la tasa requerida puede subir o bajar; para este proyecto en el primer año se requiere una tasa superior (30.29%) a la que se proyecta (22.48%), y esto se evidencia en el déficit que se genera en el año 1; mientras que para los siguientes años son menores,

evidentemente porque se administra mayor volumen de cartera, al quinto año es del 13.27%, casi coincidente con la tasa (13.69%) promedio del proyecto. En los años 2 y 3 es donde existe una mayor brecha entre la tasa de equilibrio y la del proyecto, razón por la que se genera una mayor utilidad.

4.7. Análisis de sensibilidad.

Para este proyecto se han considerado como variables críticas las siguientes: Tasa de interés activa, Apalancamiento externo / colocación, y Costos de personal.

El proyecto deja de ser viable si las tasas de interés activas máximas permitidas se ubicasen con un punto porcentual menos en cada año respecto a las estimadas en el proyecto. Esta sensibilidad podría superarse con un mayor apalancamiento. Hay que resaltar que la tendencia es hacia la baja, que incierta la aceleración de reducción de tasas; sin embargo, el proyecto asume una tendencia importante en reducción.

Si el apalancamiento externo se los limita a una intermediación máxima de 10.000 USD, este proyecto dejaría de ser viable; sin embargo, considero que el proyecto incluso se lo presenta con una estructura de fondeo muy conservadora, más bien existiría una mayor probabilidad de que se pueda acceder a un mayor monto de financiamiento externo, esto sin duda generaría una mayor tasa interna de retorno, volviéndose más atractiva la inversión en esta nueva oficina operativa. El aspecto de colocación tiene relevancia toda vez que de acuerdo a la brecha de demanda insatisfecha es muy amplia.

Los costos de personal es una variable que puede afectar la viabilidad, si desde el segundo año se considera una estructura de 4 personas, para el proyecto será a partir del tercer año que se incorpore otro funcionario; además, la revisión de las remuneraciones serán anuales con un incremento del 10%.

Cuadro N° 50 Análisis de Sensibilidad

VARIABLES	TIR	VAN	PRI	R. B/C	RESULTADO
Proyecto	10.52%	2,645	4.30	1.08	VIABLE
variable 1: Tasa de interés activa	8.21%	- 380	4.45	0.99	NO FACTIBLE
variable 2: Apalancamiento externo / colocación	7.59%	- 1,214	4.48	0.96	NO FACTIBLE
variable 3: Costos de personal	6.02%	- 3,428	4.58	0.90	NO FACTIBLE

Conclusiones:

La inversión inicial para el arranque está constituida por tres elementos; activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo; siendo el capital de trabajo el rubro más relevante 19260 USD, de un total de 33.460 USD.

Para esta inversión inicial su fuente de financiamiento será interna, es decir, la oficina matriz suministrará recursos para cubrir rubros preoperativos y de operatividad inicial.

La captación de recursos principalmente provendrá de los socios por medio de ahorro en los productos de ahorros a la vista, Fondos, depósitos a plazo fijo; con una tendencia de crecimiento en saldo promedio cada año, a más del incremento de socio pasando de 450 socios en el primer año a 1200 socios en el quinto año.

La colocación de recursos hacia los segmentos crediticios de microempresa (57%) principalmente, luego consumo y en una mínima participación está el de vivienda, los saldos promedios de crédito crecerán cada año, estos serán superiores a 1000 USD. Las tasas de interés se consideran con una tendencia decreciente, iniciando el primer año con una tasa promedio máxima del 22.48% hasta el 13.69% al quinto año; los plazos promedios tanto para consumo como microempresa será de 12 meses, y en vivienda 24 meses.

La estructura financiera tendrá una participación entre el 84% al 86% la cartera de crédito dentro de los activos, los pasivos representarán entre el 95% al 88%; el patrimonio lo conformará principalmente los certificados de aportación.

Los resultados de la intermediación financiera serán positivos a partir del segundo año, con una tendencia decreciente, provocada por la contracción de las tasas activas.

Los indicadores financieros de rentabilidad a partir del segundo año se muestran positivos, siendo el ROE muy significativos por cuanto la estructura del patrimonio será muy baja, y se aprovechará mayor apalancamiento. La liquidez se conservará en términos prudenciales manteniendo también inversiones de corto plazo.

Se presenta una evolución de la eficiencia operativa cada año mejor, con relación a las captaciones, por lo que a mayor volumen que se administre mejor eficiencia.

La sostenibilidad financiera se genera a partir del segundo año.

Para el cálculo del punto de equilibrio, en este proyecto se ha considerado en función de cuál sería la tasa activa requerida para asimilar los costo fijos y variables, tomando como referencia la cartera promedio, toda vez que la cartera de crédito representa el activo productivo; desde luego que para el primer año se requiere una tasa superior para llegar a un equilibrio, y en los años subsiguientes su tendencia es hacia la baja.

El proyecto dentro de los supuestos considerados es factible, generando un VAN positivo y por lo tanto un TIR superior a la tasa de descuento o de oportunidad para la inversión inicial; además, la el período de retorno de la inversión se logrará al cuarto año.

El proyecto es muy sensible a la variable de tasas activas de interés, una reducción de un punto porcentual en todos los años, afecta la factibilidad del mismo; otra es el volumen de captación de recursos versus colocación, en este caso el prescindir totalmente de créditos externos, puede ser no viable; sin embargo, puede también generarse mayor participación del fondeo externo, toda vez que el proyecto presenta una participación baja de esta fuente. Otra variable son los costos de personal, que para el presente proyecto afectaría si se arranca con una persona más de las establecidas, puede soportar desde el tercer año la incorporación de una nueva persona.

Esta sensibilidad puede ser superable con mayor colocación y que de acuerdo a la demanda insatisfecha para crédito dentro de un escenario normal puede colocarse mucho más de lo que está previsto en este proyecto, por lo que el apalancamiento con fondos externos puede superarse a lo establecido.

Capítulo 5

ANALISIS SOCIAL Y LEGAL

El Plenario de las Comisiones Legislativas, en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales expidió la Codificación de la Ley de Cooperativas (Ley Nº 2001-52.R.O.400 del 29 de Agosto del 2001) dentro de la cual se destaca los siguientes literales:

Titulo I

Naturaleza y Fines.

Art 1.- Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo a través de una empresa maneja en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros.

Art 2.- Los derechos, obligaciones y actividades de las cooperativas y de sus socios se regirán por las normas establecidas en la Ley, en el Reglamento General, en los reglamentos especiales y en los estatutos, y por los principios universales del cooperativismo.

Art 3.- Las cooperativas no concederán privilegios a ninguno de sus socios en particular, ni podrán hacer participar de los beneficios, que les otorga esta Ley, a quienes no sean socios de ellas, salvo el caso de las cooperativas de producción, de consumo o de servicios que, de acuerdo con lo establecido en esta Ley o en el Reglamento General, estén autorizadas para operar con el público.

Titulo II

Constitución y Responsabilidad.

Art 5.- Para constituir una cooperativa se requiere de once personas, por lo menos, salvo el caso de las cooperativas de consumo y las formadas solo con personas jurídicas, que requieran del número señalado en el Reglamento General.

Art 6.- Las personas interesadas en la formación de la cooperativa, reunidas en Asamblea General, aprobarán, por mayoría de votos, el estatuto que regirá a la cooperativa.

Art 8.- La fecha de inscripción en el Registro, que se llevara en la Dirección Nacional de Cooperativas, fijara el principio de la existencia legal de las cooperativas.

Art 9.- Si no se expresa lo contrario en el estatuto, se entenderá siempre que la responsabilidad de una cooperativa esta limitada a capital social. Sin embargo, la responsabilidad limitada puede ampliarse por resolución tomada por la mayoría de los socios, en una Asamblea General que haya sido convocada para el efecto, y siempre que el ministerio de Bienestar Social apruebe tal reforma en el estatuto.

Art 10.- Se entenderá también que una cooperativa se constituye por tiempo indefinido, a menos que el estatuto se limite su duración.

Titulo III

De los Socios.

Art 11.- Siempre que llene los requisitos establecidos en el Reglamento General y en el Estatuto, pueden ser socios de una cooperativa:

A) quienes tengan capacidad civil para contratar y obligarse,

B) los menores de 18 años y cuantos se hallen bajo tutela o curaduría, que lo hagan por medio de su representante legal,

C) los menores comprendidos entre los 14 y los 18 años de edad, por si solos, en las cooperativas estudiantiles y juveniles,

D) las personas jurídicas que no persiguen fines de lucro.

Art 12.- Ninguna persona podrá ser miembro de una cooperativa de la misma clase o línea de aquella a la que esa persona o su cónyuge ya pertenecen, salvo las excepciones contempladas en el Reglamento General.

Art 16.- Los derechos y obligaciones de los socios, las condiciones para su admisión o retiro y las causales para su exclusión estarán determinadas en el Reglamento General y en el Estatuto de la cooperativa.

Art 18.- Cada socio tendrá derecho a un solo voto, sea cual fuere el numero de certificados de aportación que posea, salvo la excepción señalada en el artículo 26 del Reglamento General.

Art. 20.- Los socios de una cooperativa pueden separarse de ella en cualquier momento, y los que así lo hicieren no serán responsables de las obligaciones que contraiga la institución con posterioridad a la fecha de su salida.

Art 23.- Los socios que, por cualquier concepto, dejen de pertenecer a una cooperativa y los herederos de los que fallezcan tendrán derecho a que la cooperativa les liquide y entregue los haberes que les corresponda.

Art 24 En la liquidación a que se refiere el artículo anterior no se tomara en cuenta la cuota de ingreso, el fondo irreparable de reserva, el de educación, los bienes sociales de propiedad común que no hayan sido convertidos en certificados de aportación y los que tengan, por su naturaleza, el carácter de irrembolsables, así como tampoco las herencias, donaciones y legados hechos a la cooperativa.

Art 27.- El Consejo de Administración no podrá autorizar la entrega de los haberes del socio separado o excluido o de los herederos del que falleciere, hasta que se realice la liquidación de todas las obligaciones pendientes con la cooperativa, que hayan sido contraídas por dicho socio durante su permanencia en la entidad.

Titulo IV

Estructura Interna y Administración.

Art 30.- El Gobierno, administración, contraloría y fiscalización de una cooperativa se hará a trabes de las Asamblea General de Socios, del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, de la Gerencia y de las Comisiones Especiales, de conformidad con las atribuciones

señaladas en esta Ley, en el Reglamento General y en el estatuto para cada uno de dichos organismo.

Art. 31.- La Asamblea General es la máxima autoridad de la cooperativa, y sus dicciones son obligatorias para todos los socios. Estas decisiones se tomaran por mayoría de votos. En caso de empate, quien presida la Asamblea tendrá voto dirimente.

Art 32.- Las asambleas pueden ser ordinarias o extraordinarias, y serán convocadas por el Presidente de la Cooperativa. Las primeras se reunirán por lo menos dos veces por año, en el mes posterior a la realización de balance semestral. Y las segundas ase llevaran a efecto a pedido del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, del Gerente o de por lo menos la tercera parte de los socios.

Art 33.- El voto de las Asambleas generales no podrá delegarse, excepto en el caso de cooperativas numerosas o de socios que vivan en lugares distantes del domicilio de la cooperativa, de conformidad con las disposiciones constantes en el Reglamento General y en el Estatuto.

Art 35.- El Consejo de Administración es el organismo directivo de la cooperativa, y estará compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de nueve, elegidos por la Asamblea General.

Art 36.- El Presidente del Consejo de Administración lo será también de la cooperativa y de la Asamblea General.

Art 39 El Consejo de Vigilancia es el organismo fiscalizador y controlador de las actividades del Consejo de Administración, de la Gerencia, de los administradores, de los jefes, y demás empleados de cooperativa.

Art 43.- El Gerente es el Representante Legal de la cooperativa y su administrador responsable, y estará sujeto a las disposiciones de esta Ley, del Reglamento General y del Estatuto.

Art 45.- El Gerente solo podrá garantizar las obligaciones autorizadas por el estatuto o de la Asamblea General, en negocios propios de la cooperativa, y, por ningún concepto, podrá comprometerse a la entidad con garantías bancarias o de cualquier otra índole dadas a favor personal de un miembro de la institución, de extraños o de si mismo.

Art 48.- Las atribuciones, limitaciones y deberes específicos, tanto de los organismos como de los dirigentes de las cooperativas, se determinará en el reglamento general, además de los que pueden constar en el estatuto de la institución, que no podrán estar en conflicto con las disposiciones de esta Ley o del indicado Reglamento.

Titulo V

Régimen Económico.

Art 49.- El capital social de las cooperativas será variable, ilimitado e indivisible.

Art 50.- EL capital social de una cooperativa se compondrá:

a)de las donaciones de los socios,

b)de las cuotas de ingreso y multas que se impusiere.

c)del fondo irrepartible de reserva y de los destinados a educación, previsión y asistencia social.

d)de las subvenciones, donaciones, legados y herencias que reciba, debiendo estas ultimas aceptarse con beneficio de inventario; y,

e)en general, de todos los bienes muebles o inmuebles que, por cualquier otro concepto adquiera la cooperativa.

Art 60.- Los beneficios económicos que obtiene una cooperativa se denominaran excedentes, y son el resultado de retenciones hechas a los socios, por previsión, o de sumas cobradas en exceso en los servicios de la institución, y que les son devueltas, en el tiempo y forma y con las deducciones que se establece en el Reglamento General. Por lo mismo, tales excedentes no se consideran utilidades para los efectos señalados en las leyes tributarias y de comercio.

Art 61.- Las cooperativas distribuirán obligatoriamente los excedentes entre los socios, después de efectuado el balance correspondiente al final del año económico. Dicha distribución se realizara en proporción a las operaciones o al trabajo efectuado por los socios en la cooperativa y con las deducciones que establece el Reglamento General.

ANEXOS

Encuesta

0a Fecha de la encuesta ___/___/___/

0b Encuestador _____

1. El Angel

3. La Libertad

0d. Nombre _____

0e. Número de identidad _____ 0f. Sexo 1. Hombre 2. Mujer

0g. ¿Cuál es su estado civil?

1. Soltero

3. Separado

5. Divorciado

2. Casado

4. Unión libre

6. Viudo

0h. Edad _____

0i. ¿Cuál es el nivel educativo más alto alcanzado por usted?

1. Ninguna

5. Secundaria completa

9. Universitaria completa

2. Primaria incompleta

6. Superior no univ. incompleta

10. Postgrado incompleta

3. Primaria completa

7. Superior no univ. completa

11. Postgrado completa

4. Secundaria incompleta

8. Universitaria incompleta

12. No sabe

0j. ¿La vivienda en la que vive? ¿Es propia, alquilada prestada?

1. Propiedad suya

3. Prestada / allegado

2. Alquilada/ arrendada

4. Anticres

1. Contándolo a usted. Cuántas personas mayores (más de 18 años) viven (duermen) normalmente en su hogar? _____

2. ¿Qué medio de comunicación usted utiliza? 1. Radio 2. Televisión 3. Periódico
Del medio que usted escogió, cual emisora, canal o periódico usa más?

3. ¿Qué institución(es) financiera(s) conoce usted que existe en esta zona? (¡Solo diga la pregunta, no diga las respuestas!)

1. Banco de Fomento 2. COAC 29 de Octubre

3. Banco del Pichincha C.A. 4. COAC Carchi

5. COAC Atuntaqui 6. COAC Ana Maria

7. COAC Ilalo 8. Ninguno

9. Otro: _____

4. ¿ Con cuál(es) institución(es) financiera(s) trabaja usted? ¿Qué servicios recibe? Indique en la tabla con cuál(es) institución(es) financiera(s) trabaja, y qué servicios usted recibe de cada institución. (Solo anota los dos primeros instituciones que le indique)

Institución Financiera	Seguros					Ahorro	Crédito	Otro
	Accidentes Personales	Vida	Desgravamen	Salud	Gastos médicos			
<input type="checkbox"/> 1. Banco de Fomento	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 2. Banco del Pichincha	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 3. COAC Carchi	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 4. COAC Crédito 29 de Octubre	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 5. COAC Atuntaqui	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 6. COAC Ana Maria	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> 7. COAC	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>

Cantidad: \$ _____

2. por semana

4. por mes

11. ¿Dónde tiene ahorrado?

1. Casa

3. Banco

5. Otro _____

2. Cooperativa

4. Caja

12. ¿Por qué ahorra? (Puede marcar 2 respuestas)

1. Confianza

3. Por crédito

5. No gastar

7. Para comprar bienes

2. Seguridad

4. Emergencias

6. Rentabilidad

8. Para el futuro

13. ¿Estaría usted dispuesto a ahorrar?

1. Sí (vaya a #14)

2. No (vaya a #15)

14. ¿Con qué frecuencia le gustaría ahorrar y cuánto por vez?

Cantidad: \$ _____

1. por día

3. por 15 días

5. por año

2. por semana

4. por mes

15. ¿Pensando en todas las

personas que viven en su hogar, cuántas personas aportan dinero para los gastos o necesidades del hogar? [_____]

16. ¿Con cuánto dispone mensualmente en su hogar? [_____] dólares (incluye remesas del exterior, por ejemplo de España)

17. ¿De qué actividad usted obtiene su ingreso? (indique solo uno)

1. Usted es empleado (vaya a #19)

2. Usted es jornalero (vaya a #19)

3. Usted tiene su propia actividad económica o negocio (vaya a #19)

4. Usted es empleado/ jornalero y tiene su propia actividad económica (vaya a #18)

Ilalo								.
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> a.	<input type="checkbox"/> b.	<input type="checkbox"/> c.	<input type="checkbox"/> d.	<input type="checkbox"/> e.	<input type="checkbox"/> f.	<input type="checkbox"/> g.	<input type="checkbox"/>

5. ¿Qué institución es la mas importante para usted? (solo uno)

1. Banco de Fomento 2. COAC 29 de Octubre

3. Banco del Pichincha C.A. 4. COAC Carchi

5. COAC Atuntaqui 6. COAC Ana Maria

7. COAC Ilalo 8. Ninguno

9. Otro: _____

6. ¿Cuánto tiempo usted toma de su casa a la institución financiera? Utilice por favor la escala siguiente a partir de la 1 a 5 para indicar cuan lejos está la institución financiera que usted indicó en la pregunta anterior.

Muy cerca	Cerca	Promedio	Lejos	Muy lejos
≤ 30 min.	30-60 min	60 min	60- 120 min	≥120 min.
1	2	3	4	5

7. ¿Cómo conoció a la institución financiera que usa usted?

1.Prensa 2.Televisión 3.Radio 4.Comentarios de clientes 5.Otro. _____

8. ¿Tiene actualmente algún dinero ahorrado?

1. Sí (vaya a #9.) 2. No (vaya a # 13.)

9. ¿Cuánto tiene ahorrado? [_____] dólares 1. No quiere decir 2. No sabe

10. ¿Con qué frecuencia ahorra? ¿Y cuánto ahorra cada vez?

1. por día 3. por 15 días 5. por año