



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**  
**ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS**  
**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGISTER**  
**EN GESTIÓN DE PROYECTOS MPG**

**TEMA:**

**MODELO CREDITICIO ELECTRÓNICO PARA LOS PEQUEÑOS**  
**AGRICULTORES DE LA PARROQUIA TARIFA DEL CANTÓN**  
**SAMBORONDÓN DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS**

**AUTORES:**

**CESAR ANDRES BALANZATEGUI ORELLANA**

**LENIN STALIN PONCE ERAS**

**HORACIO ISMAEL GUIJARRO RIVERO**

**DIRECTOR:**

**Paul Herrera Samaniego, Doctor**

**Guayaquil, Ecuador**

**Septiembre – 2015**

## **DEDICATORIA**

Entrego esta tesis y todos mis esfuerzos en primer lugar a Dios.

A mi madre Mónica y mi Tío Mario los cuales sin su apoyo no hubiera empezado esta maestría, a mi esposa que con su amor hicieron posible llegar a la culminación del mismo y a mis hijas por las cuales me inspiro y lucho todos los días.

Además agradezco a todas las personas que colaboraron en el desarrollo y culminación de este documento.

César Balanzátegui Orellana

## **DEDICATORIA**

Primero a Dios por darme el tiempo y la paciencia.

A mi familia, mi madre Amadita y a mis sobrinos: José, Ana Paula y María Paz por ser la inspiración y la energía que necesitaba día a día para realizar este trabajo con amor.

A todas las personas e instituciones que me atendieron y con su ayuda hicieron posible esta investigación.

A los docentes que nos guiaron y que constantemente buscan el cambio con soluciones innovadoras.

Lenin Ponce Eras

## **DEDICATORIA**

Agradezco a Dios y a mis padres por estar siempre a mi lado permitiéndome culminar con éxito esta maestría. Dedico esta tesis a mi hijo Daniel David quien me inspira a ser cada día mejor.

Horacio Guijarro Rivero

## INDICE

<b>CAPÍTULO 1: INTRODUCCION Y ANTECEDENTES</b> .....	<b>1</b>
<b>1 EXPLICACIÓN DEL PROBLEMA</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 La pobreza rural en el Ecuador</b> .....	<b>1</b>
<b>2 JUSTIFICACIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>3 PROPUESTA DE VALOR</b> .....	<b>4</b>
<b>4 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO: PARROQUIA TARIFA DEL CANTÓN SAMBORONDÓN</b> .....	<b>6</b>
<b>4.1 Estructura del Cantón Samborondon</b> .....	<b>6</b>
<b>4.2 Descripción general de la Parroquia Tarifa</b> .....	<b>7</b>
<b>4.3 Sistema económico</b> .....	<b>8</b>
<b>4.4 Actividades Agro-Productivas</b> .....	<b>9</b>
<b>4.5 Indicadores de ocupación y desempleo</b> .....	<b>11</b>
<b>4.6 Sistema Sociocultural</b> .....	<b>13</b>
<b>4.7 Sistema de movilidad, energía y conectividad</b> .....	<b>19</b>
<b>4.8 Principales potencialidades de la Parroquia Tarifa</b> .....	<b>21</b>
<b>5 OBJETIVO GENERAL DE LA TESIS</b> .....	<b>21</b>
<b>6 OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA TESIS</b> .....	<b>21</b>
<b>CAPÍTULO 2: IDENTIFICACION DEL PROYECTO</b> .....	<b>22</b>
<b>1 INTRODUCCION</b> .....	<b>22</b>
<b>2 DEFINICION DEL PROBLEMA DEL PROYECTO</b> .....	<b>23</b>
<b>3 ANALISIS DE INVOLUCRADOS</b> .....	<b>24</b>
<b>3.1 Mapeo Mental de Involucrados</b> .....	<b>24</b>
<b>3.2 Matriz de Análisis de involucrados</b> .....	<b>25</b>
<b>4 ÀRBOL DE PROBLEMAS Y OBJETIVOS</b> .....	<b>28</b>

<b>5 MATRIZ DE MARCO LOGICO .....</b>	<b>32</b>
<b>6 MATRIZ DE RIESGOS .....</b>	<b>36</b>
<b>7 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO .....</b>	<b>38</b>
<b>8 RESUMEN NARRATIVO DEL MARCO LOGICO .....</b>	<b>39</b>
<b>CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>40</b>
<b>1 CONTEXTO AMBIENTAL DEL PROBLEMA EN RELACIÓN AL MERCADO .....</b>	<b>40</b>
<b>1.1 Problema de decisión gerencial .....</b>	<b>40</b>
<b>1.2 Problema de investigación de mercado .....</b>	<b>40</b>
<b>2 DISEÑO DE LA INVESTIGACION DE MERCADO .....</b>	<b>41</b>
<b>2.1 Metodología del Estudio de mercado .....</b>	<b>44</b>
<b>2.2 Diseño y aplicación de la encuesta.....</b>	<b>44</b>
<b>3 RESULTADOS .....</b>	<b>46</b>
<b>3.1 Participación del sistema financiero .....</b>	<b>46</b>
<b>3.2 Análisis Demográfico .....</b>	<b>49</b>
<b>3.3 Uso del celular .....</b>	<b>50</b>
<b>3.4 Aspectos Económicos .....</b>	<b>54</b>
<b>3.5 EDUCACIÓN .....</b>	<b>56</b>
<b>3.6 IMPORTANCIA DE LOS CONOCIMIENTOS Y UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO.....</b>	<b>57</b>
<b>4 CONCLUSION .....</b>	<b>61</b>
<b>CAPITULO 4: ANÁLISIS TÉCNICO .....</b>	<b>62</b>
<b>1 MACRO PROCESO DEL PROYECTO .....</b>	<b>62</b>
<b>1.1 Micro proceso 1 - Obtención de información.....</b>	<b>64</b>

1.2 Micro proceso 2 - Capacitación .....	65
1.3 Micro proceso 3 - Difusión .....	66
1.4 Micro proceso 4 - Desarrollo e implementación .....	66
1.5 Micro proceso 5 - Evaluación del crédito .....	68
1.6 Micro proceso 6 - Desembolso del crédito electrónico .....	69
1.7 Micro proceso 7 - Recuperación del crédito.....	70
<b>2 FUJOGRAMAS DE PROCESOS .....</b>	<b>71</b>
2.1 Proceso de compra de insumos.....	71
2.2 Proceso de requerimiento de efectivo .....	72
2.3 Proceso de venta de la cosecha y cierre del crédito .....	73
2.4 Proceso envío de SMS .....	74
<b>3 DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES .....</b>	<b>74</b>
<b>4 METODOLOGIA A UTILIZARSE EN LOS TALLERES SOBRE LAS</b>	
<b>FINANZAS PERSONALES.....</b>	<b>75</b>
4.1 Estrategia para las capacitaciones .....	77
<b>5 ORGANIGRAMA DEL PROYECTO .....</b>	<b>78</b>
<b>6 ROLES DE LOS INVOLUCRADOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>78</b>
<b>7 CRONOGRAMA DEL PROYECTO .....</b>	<b>79</b>
<b>8 ASPECTOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO.....</b>	<b>82</b>
8.1 Balance de personal .....	82
8.2 Balance de Componentes .....	83
<b>9 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS .....</b>	<b>89</b>
<b>CAPITULO 5: ANALISIS Y EVALUACIÓN FINANCIERA .....</b>	<b>91</b>
<b>1 ANALISIS DE COSTOS .....</b>	<b>91</b>
1.1 Costo del Equipo Informático .....	92

1.2 Costo Del Mobiliario .....	94
1.3 Costo de Instructores.....	94
1.4 Costo de arriendo de local para capacitación en manejo de finanzas personales y costo de adecuación de espacios para capacitación sobre beneficios de los productos y servicios bancarios. ....	96
1.5 Costo de Materiales y folletería a utilizar en la capacitación .....	97
1.6 Costo de Alimentación para participantes .....	97
1.7 Costo de mensajería celular .....	98
1.8 Costo de Personal administrativo del proyecto .....	98
<b>2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>99</b>
<b>3 FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO.....</b>	<b>101</b>
<b>4 RESULTADOS FINANCIEROS DEL PROYECTO.....</b>	<b>102</b>
4.1 Valor Actual Neto .....	102
4.2 Tasa Interna de Retorno .....	102
<b>5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYETO.....</b>	<b>102</b>
<b>CAPITULO 6: ANALISIS Y EVALUACIÓN SOCIO ECONOMICA.....</b>	<b>104</b>
<b>1 METODOLOGIA DE LA EVALUACION COSTO - BENEFICIO.....</b>	<b>104</b>
1.1 Beneficios del Proyecto.....	104
1.1 Costo Directos del Proyecto .....	105
1.1 Beneficio Total del Proyecto .....	105



## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> - Pirámide de población censo 2010 .....	14
<b>Figura 2</b> - Rama de actividades de la mujer .....	15
<b>Figura 3</b> - Tenencia de medidor de Energía Eléctrica .....	19
<b>Figura 4</b> -Disponibilidad de Teléfono Convencional .....	19
<b>Figura 5</b> - Disponibilidad de Teléfono Celular .....	20
<b>Figura 6</b> - Disponibilidad del servicio de internet .....	21
<b>Figura 7</b> - Mapeo mental de involucrados .....	24
<b>Figura 8</b> - Arboles de problemas y objetivos .....	29
<b>Figura 9</b> – Estructura de distribución de trabajo .....	39
<b>Figura 10</b> – Acudió en los últimos doce meses a alguna institución financiera a realizar un depósito por un valor mínimo que sea.....	46
<b>Figura 11</b> - Al momento de realizar un préstamo a que persona o institución acude...	47
<b>Figura 12</b> – En que destina el préstamo.....	48
<b>Figura 13</b> – Tipo de vivienda en que habitan .....	49
<b>Figura 14</b> – Propiedad de la vivienda .....	50
<b>Figura 15</b> – Si la tecnología me ayuda a pagar mis gastos sin necesidad de llevar dinero en efectivo, lo utilizaría.....	50
<b>Figura 16</b> – Si algún dispositivo tecnológico (celular) me ayudaría en el proceso de obtener un préstamo, Lo utilizaría.....	51
<b>Figura 17</b> – Cobertura celular.....	53
<b>Figura 18</b> – Se dedica usted a la agricultura.....	54
<b>Figura 19</b> – Ganancia por la venta de la última cosecha realizada.....	55
<b>Figura 20</b> – Ganancia por la venta de la última cosecha realizada.....	55
<b>Figura 21</b> – Máximo nivel de educación del jefe de hogar .....	56
<b>Figura 22</b> – Edad del jefe de hogar.....	57

<b>Figura 23</b> – Ahorrar me permitirá mejorar mi situación económica .....	57
<b>Figura 24</b> – El ahorro no es para los agricultores .....	58
<b>Figura 25</b> – Ahorrar es una opción segura .....	58
<b>Figura 26</b> – Las libretas de ahorro son fáciles de utilizar .....	59
<b>Figura 27</b> – El costo de tener una cuenta de ahorro es muy alta .....	60
<b>Figura 28</b> – Estaría dispuesto/a a capacitarse en temas de su interés de forma gratuita	60
<b>Figura 29</b> – Proceso para obtener la información de Beneficiarios y proveedores .....	64
<b>Figura 30</b> – Proceso de capacitación .....	65
<b>Figura 31</b> – Proceso de Difusión del modelo de crédito electrónico.....	66
<b>Figura 32</b> – Proceso de desarrollo de la implementación del crédito electrónico .....	67
<b>Figura 33</b> – Proceso de evaluación del crédito .....	68
<b>Figura 34</b> – Proceso de desembolso del crédito electrónico.....	69
<b>Figura 35</b> – Proceso de recuperación del crédito.....	70
<b>Figura 36</b> – Flujograma del proceso de la compra de insumos .....	71
<b>Figura 37</b> – Proceso de requerimiento de efectivo .....	72
<b>Figura 38</b> – Proceso de venta de leche y cierre del crédito .....	73
<b>Figura 39</b> – Flujo grama del crédito electrónico .....	74
<b>Figura 40</b> – Organigrama del proyecto.....	78
<b>Figura 41</b> – Balance del personal que interviene en el proyecto .....	83
<b>Figura 42</b> – Costo total del componente – Capacitación en manejo de finanzas personales .....	84
<b>Figura 43</b> – Costo total del componente – Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros. ....	85
<b>Figura 44</b> – Costo total del componente – Creación de software de crédito electrónico. .....	86

<b>Figura 45</b> – Infraestructura de Tecnologías de información (IT) a adquirir.....	87
<b>Figura 46</b> – Infraestructura de software a adquirir .....	88
<b>Figura 47</b> – Costos de los servicios de tecnología.....	88
<b>Figura 48</b> – Cuadro de análisis de alternativas .....	89
<b>Figura 49</b> – Costo del equipo informático.....	94
<b>Figura 50</b> – Costo del mobiliario.....	94
<b>Figura 51</b> – Costo de los instructores .....	96
<b>Figura 52</b> – Costo de adecuar de lugar para charlas .....	96
<b>Figura 53</b> – Costo del material a utilizar en la capacitación.....	97
<b>Figura 54</b> – Costo de alimentación.....	98
<b>Figura 55</b> – Costo del personal administrativo del proyecto .....	98
<b>Figura 56</b> – Proyección de ingresos y egresos .....	102
<b>Figura 58</b> – Costo beneficio del proyecto.....	105

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1:</b> Actividades Económicas realizada por la PEA .....	8
<b>Tabla 2:</b> Grupo de ocupación por género .....	12
<b>Tabla 3:</b> Porcentaje de empleo por categoría de ocupación .....	12
<b>Tabla 4:</b> Población por grupos de edad .....	13
<b>Tabla 5:</b> Procedencia de luz eléctrica .....	18
<b>Tabla 6:</b> Análisis de involucrados 2015 .....	25
<b>Tabla 7:</b> Tabla de intereses de involucrados 2015.....	27
<b>Tabla 8:</b> Matriz de Marco lógico .....	34
<b>Tabla 9:</b> Matriz de riesgos del proyecto .....	36
<b>Tabla 10:</b> Modelo de matriz para desarrollo del paso 1, 2 y 3 de IM.....	41
<b>Tabla 11:</b> Porcentaje de habitantes de que utilizan celular por provincia .....	52
<b>Tabla 12:</b> Cronograma del proyecto .....	79
<b>Tabla 13:</b> Análisis de sensibilidad.....	103

## INDICE DE ANEXOS

<b>Anexo 1.</b> Penetración financiera en Ecuador por cada 100 mil personas pobres.....	106
<b>Anexo 2.</b> Gráficos de oficinas por cada 100 mil adultos (dic-2013).....	107
<b>Anexo 3.</b> Mapa de Tarifa y su entorno.....	108
<b>Anexo 4.</b> Mapa producción – uso de suelo .....	108
<b>Anexo 5.</b> Naturaleza y funciones de las organizaciones sociales.....	109
<b>Anexo 6.</b> Organizaciones comunitarias.....	109
<b>Anexo 7.</b> Unidades básicas de participación.....	111
<b>Anexo 8.</b> Asentamientos poblacionales detallados .....	112
<b>Anexo 9.</b> Matriz de Marco lógico .....	116
<b>Anexo 10.</b> Elaboración de la encuesta.....	121
<b>Anexo 11</b> – Necesidad de financiamiento.....	126
<b>Anexo 12</b> – Diagrama de Gantt del Proyecto.....	127

## **CAPÍTULO 1: INTRODUCCION Y ANTECEDENTES**

### **1 EXPLICACIÓN DEL PROBLEMA**

Se conoce que la banca privada tiene poca confianza en dirigir sus créditos a los pequeños agricultores de zonas rurales, debido a la informalidad, pues a la mayoría no les gusta acatar reglas (Cruz, 2014), carecen de garantías reales; y, esto asociado a los problemas climáticos, la variación de precios de productos agrícolas y el bajo nivel de educación financiera que tienen, hacen poco atractivo direccionar la política crediticia hacia este sector, lo que dificulta el acceso al crédito y genera baja inclusión financiera en estos pobladores rurales.

Por su parte la banca pública a pesar de estar canalizando agresivamente los recursos al financiamiento del sector de la población, presenta problemas de cobertura y principalmente agilidad en la entrega de los préstamos. (La Hora, 2013).

#### **1.1 La pobreza rural en el Ecuador**

En el planeta más de mil millones (FIDA, Microfinanzas: Beneficios macro, 2012) de personas pobres carecen de acceso a los servicios financieros básicos que son esenciales para que puedan gestionar sus vidas precarias.

Una buena gestión, incluso de los activos más pequeños puede ser crucial para las personas muy pobres que viven en condiciones precarias. Para superar la pobreza, tienen que ser capaces de pedir prestado, ahorrar e invertir. Pero con pocos ingresos o colateral, los pobres rara vez pueden obtener préstamos de los bancos y otras instituciones

financieras formales. Y aun cuando tienen ingresos o colateral, las cantidades que necesitan son a menudo demasiado pequeñas para atraer a bancos.

En Ecuador hay dos tipos de pobreza: una pobreza crónica, estructural, que se concentra en las zonas rurales; y una pobreza relativa, ligada a las crisis económicas y que se ubica en las grandes ciudades. El país tiene un 24% de pobreza y un 9% de pobreza extrema según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010, que consiste en la suma de los desempleados y los que no acceden a los servicios elementales, cuyas necesidades básicas no alcanzan a ser cubiertas, hay cantones y parroquias en la que la mayoría de la población está viviendo bajo la línea de pobreza.

La población rural para satisfacer sus necesidades de financiamiento, recurre a organizaciones basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad; con el fin de obtener los recursos para financiar sus iniciativas de emprendimiento. Estas formas de organización en el país pertenecen al sector económico popular y solidario, que estuvieron por mucho tiempo subestimados en los registros públicos nacionales.

A partir de la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), se iniciaron los procesos de registro y adecuación de estatutos, así como de acopio de información del sector cooperativo financiero, lo cual se obtuvo como resultado una línea base de 946 entidades clasificadas en 4 segmentos según el tamaño de activos, cobertura y número de socios (Seps, 2014).

De ahí que a diciembre del 2013 las Cooperativas de ahorro y crédito representaron en conjunto el 14.9% del total de activos del sistemas financiero (DNEE, 2013).

De acuerdo al boletín de la SEPS, el índice de Necesidades básicas insatisfechas (NBI), a diciembre del 2013, informa que existen 184 oficinas en todo el Ecuador por cada 100 mil personas pobres, representado en su mayoría por la banca privada (81.5%) y, las cooperativas de ahorro y crédito un (16.3%) (**Ver Anexo 1**).

Tal como se puede apreciar en la tabla existe de forma parcial una relación entre las poblaciones vulnerables y el número de sucursales del sector financiero.

La relación inversa entre los indicadores de pobreza y penetración financiera a nivel nacional, por lo que podemos indicar que a mayor presencia de oficinas que prestan servicios financieros, la pobreza por necesidades básicas disminuye (**Ver Anexo 2**).

## **2 JUSTIFICACIÓN**

La parroquia rural de Tarifa a pesar de estar ubicada en una zona eminentemente agro productiva no ha logrado solucionar su problema de pobreza extrema.

Se propone realizar un Plan Piloto implementando nuestro modelo crediticio con los pobladores rurales de esta parroquia que cuenta con 72 asentamientos poblacionales dispersos y agrupados de alguna forma de organización social y comunitaria como: recintos, caseríos y sitios con 10.838 habitantes. De acuerdo al censo de población y vivienda del año 2010; el 50% de su PEA está dedicada al cultivo y comercialización de productos agrícolas principalmente el arroz, el 67% de esta población dispone de un teléfono celular, factores importantes para la ejecución del proyecto.



En talleres participativos con los pobladores se puntualizó que las instituciones financieras que proporcionan créditos para sus actividades agropecuarias no se encuentran en la parroquia por lo que tienen que trasladarse al Cantón más cercano. Otro punto relevante a considerar es que en su jurisdicción parroquial se encuentran gran parte de las principales piladoras y molinos de arroz que industrializan y comercializan la gramínea en la provincia y en el país.

Tomando en cuenta lo descrito y debido a las grandes potencialidades que tiene el sector como:

- Población dispuesta a ser capacitada para colaborar con el desarrollo parroquial.
- Población con vocación agrícola.
- Predisposición a la Organización de recinto
- Identidad cultural y emprendimiento turístico.
- Suelos aptos para la agricultura.
- Suelos aptos para la rotación de cultivos.
- Diversidad ecológica.
- Existencia de ríos para aprovechar proyectos para riego.
- Zona apta para aprovechar el ecoturismo.

Consideramos que cuenta con las condiciones necesarias para implementar el plan piloto del modelo crediticio en la parroquia Tarifa del cantón Samborondón.

### **3 PROPUESTA DE VALOR**

Tarifa es la parroquia rural del cantón Samborondón con una población aproximada de 17.000 habitantes, esta población tiene la mayor desigualdad en el consumo a nivel nacional. Este proyecto es una estrategia de penetración financiera, que incluirá a los pequeños agricultores de Tarifa, quienes van a tener la oportunidad mediante la

implementación de este proyecto de acceder al financiamiento formal de manera rápida y sencilla. Así mismo, el proyecto contribuye con el 2do y 3er objetivo del Plan Nacional del Buen Vivir que consisten:

“Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial en la diversidad” y “Mejorar la calidad de vida de la población”, respectivamente.

Nuestro proyecto consiste en la implementación de un crédito electrónico para pequeños agricultores previamente inscritos, mediante transferencias electrónicas de dinero vía mensajería celular Short Message Service (SMS Seguro). El pequeño agricultor recibe de la institución financiera dinero virtual mediante un pin o código y realizará compras a sus proveedores de insumos, previamente identificados y cancelará mediante transferencia electrónica por medio del SMS del celular; la institución financiera mediante la confirmación de su plataforma se encargará de transferir el Dinero Electrónico al proveedor utilizando el monedero electrónico provista por la plataforma del Banco Central.

Al momento de vender las cosechas, estas serán adquiridas por compradores autorizados sean: Piladoras o la Unidad Nacional de Almacenamiento (UNA), quienes cancelaran mediante transferencia electrónica estas compras. Al momento de liquidar el préstamo, el poblador finalmente recibirá una transferencia de su ganancia a su cuenta electrónica provista por el Banco Central.

De esta manera se agiliza el desembolso del crédito, se elimina la movilización del agricultor a los centros financieros, se asegura el destino de los fondos, mejora los niveles de recuperación de cartera y reducimos los niveles de inseguridad en el traslado del

dinero, todo esto con el acompañamiento de un programa que refuerce la cultura financiera del agricultor que garantiza la utilización de este modelo crediticio.

## **4 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO: PARROQUIA TARIFA DEL CANTÓN SAMBORONDÓN**

### **4.1 Estructura del Cantón Samborondon**

El cantón Samborondón, tiene una superficie aproximada de 420,05 km<sup>2</sup>.

De acuerdo con el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, COOTAD, Art. 20, “Los cantones son circunscripciones territoriales conformadas por parroquias rurales y la cabecera cantonal con sus parroquias urbanas”

En consideración a esto último, las parroquias y zonas urbanas del cantón son:

- La cabecera cantonal Samborondón, con su límite urbano que encierra una superficie aproximada de 204,08 hectáreas.
- Una parroquia urbana de la cabecera cantonal Satélite denominada La Puntilla, con aproximadamente 3.386,58 hectáreas de superficie.
- La cabecera de la parroquia rural Tarifa, con una superficie de 44,20 hectáreas aproximadamente.

Las parroquias y zonas rurales del cantón las forman:

- La parroquia rural Tarifa formada por alrededor de 100 Recintos, distribuidos en su territorio, con una superficie aproximada de 13.554,30 hectáreas.
- La zona rural de la cabecera cantonal Samborondón con 89 poblados rurales menores, distribuidos en un territorio de alrededor de 21.715,93 hectáreas.

#### **4.2 Descripción general de la Parroquia Tarifa**

La ubicación de la parroquia Tarifa, en el centro territorial del cantón Samborondón, ha determinado geográficamente su asentamiento poblacional a orillas del río Los Tintos. La parroquia Tarifa se ubica al sur oeste del territorio nacional teniendo como coordenadas, latitud 01´57" sur y longitud 79´43" oeste con una altitud de 3.5 metros sobre el nivel del mar. La cabecera parroquial de Tarifa se encuentra circunscrita en la boca del río los Tintos afluente del Babahoyo, el Carretero Samborondón - Tarifa (Av. Yúnez) y por arrozales que son de propiedad privada. Frente a Tarifa esta la población de Boca de Caña con un crecimiento urbano muy importante como asentamiento humano. Se encuentra política y administrativamente articulada al cantón Samborondón como única Parroquia Rural ; sus carencias en infraestructura básica en la cabecera parroquial han sido convenientemente satisfechas, pero en las zonas rurales no se ha logrado una solución a los problemas comunes que atañen al campesinado del litoral ecuatoriano tales como: la tenencia de la tierra, mecanización del suelo agrícola, el manejo de productos químicos, contaminación ambiental, pobreza extrema, zona vulnerable a inundaciones, y falta de caminos vecinales.

La economía está basada al monocultivo de arroz. Tarifa es un centro de producción arrocero, ya que la agricultura constituye la principal actividad laboral de sus habitantes, alrededor de la cual gira toda su economía. La ganadería y la pesca artesanal son otras de las actividades que, aunque en menor escala, desarrolla la población. En su jurisdicción se encuentra gran parte de las principales piladoras y molinos de arroz que industrializan la gramínea que es distribuida y comercializada en todo el territorio ecuatoriano (**Ver Anexo 3**).

En el cantón existen normativas de usos y conservación del suelo, pero en la coyuntura actual los habitantes de la cabecera parroquial y de las comunidades rurales dispersas de Tarifa desconocen de este tema (usos del suelo) trascendental en el desarrollo (**Ver Anexo 4**).

### **4.3 Sistema económico**

La parroquia Tarifa es una zona netamente agrícola, lo cual se ha podido comprobar con el análisis del censo nacional de población y vivienda del año 2010 que señala que las actividades predominantes en Tarifa, son la “agricultura, ganadería, silvicultura y pesca”. Esta característica que se ha profundizado al evidenciar la vocación agropecuaria que representa la mayor parte de la Población Económicamente Activa (PEA). Resaltando que la Parroquia Tarifa es un laborioso centro de producción arroceras, alrededor de la cual gira su economía.

En el siguiente cuadro podemos analizar los datos más relevantes de la población económicamente activa de Tarifa que sitúa a la rama de actividad; Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con el 50 % de PEA siendo esta la tasa porcentual más alta. En segundo lugar tenemos al sector del comercio al por mayor y menor con un 7 %. Y compartiendo en el tercer lugar tenemos a la rama de la Construcción, y Actividades de los hogares como empleadores y otros como lo indica la siguiente tabla.

**Tabla 1:** Actividades Económicas realizada por la PEA

<b>Actividad Económica realizada</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Total</b>
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	50%	1%	50%
Explotación de minas y canteras	0%	0%	0%
Industrias manufactureras	3%	1%	4%

Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	0%	0%	0%
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	0%	0%	0%
Construcción	6%	0%	6%
Comercio al por mayor y menor	4%	3%	7%
Transporte y almacenamiento	2%	0%	3%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	0%	1%	1%
Información y comunicación	0%	0%	0%
Actividades financieras y de seguros	0%	0%	0%
Actividades inmobiliarias	0%	0%	0%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	0%	0%	0%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	2%	0%	2%
Administración pública y defensa	1%	0%	1%
Enseñanza	0%	2%	2%
Actividades de la atención de la salud humana	0%	1%	1%
Artes, entretenimiento y recreación	0%	0%	0%
Otras actividades de servicios	0%	1%	1%
Actividades de los hogares como empleadores	0%	5%	6%
No declarado	5%	3%	8%
Trabajador nuevo	5%	2%	7%
<b>Total</b>	<b>81%</b>	<b>19%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Tarifa

**Elaborado por:** Grupo Tesis

#### 4.4 Actividades Agro-Productivas

La parroquia Tarifa es una zona eminentemente agro productiva, destacando que gran parte de la población se dedica al cultivo y comercialización de sus productos agrícolas, entre los cuales tenemos principalmente el arroz, que es una gramínea de ciclo corto, y se produce tres veces al año dependiendo de la complejidad del suelo arcilloso que requiere un nivel de aluvión bajo con pendientes menores al 2%, con terrenos adaptados (piscinas) exclusivamente para la siembra del arroz, lo que impide la siembra de otros cultivos alternativos, no existe una información sistematizada sobre la producción agropecuaria, sin embargo algunos pobladores de las comunidades rurales señalaron que se producían en los muros y en pequeñas parcelas maíz, plátano y sandía, pero que la gran parte del territorio parroquial se dedica al mono cultivo del arroz.

De acuerdo al auto diagnóstico comunitario se conoce que la producción arroceras en general varía de acuerdo a la superficie: primero por la mecanización de los terrenos preparados con piscinas y muros diques, con partes altas donde se puede cultivar hasta tres veces al año; el segundo factor de la producción se da en terrenos de altura media y se puede cultivar hasta dos veces al año; el último factor de la producción de la gramínea se da en los terrenos o sectores más bajos, con esta particularidad las actividades arroceras son desarrollada una vez al año por falta de mecanización y tecnificación y son los más propensos a inundaciones en el invierno.

En la jurisdicción parroquial se encuentra gran parte de las principales piladoras y molinos de arroz, convirtiéndose en un importante complejo agro industrial del cantón. En la parroquia se industrializa la gramínea que es comercializada en la provincia y el país.

De acuerdo a las informaciones proporcionada en los talleres participativo se puntualizó que las instituciones financieras que facilitan los crédito para las actividades agropecuarias y comerciales no se encuentran en la parroquia y que están en el cantón como el Banco Internacional, Pichincha y Banco del Fomento, pero estas entidades financieras en su mayoría capitalizan al agro con altas tasas de interés, a plazos cortos y exigiendo muchas garantías; todas estos condicionamientos dificultan el acceso al crédito.

Si bien es cierto el Banco Nacional de Fomento apoya con créditos, en la actualidad su acción no cumple con la expectativa ciudadanas.

De igual manera los bancos del barrio solo dan facilidades para pequeñas transacciones.

#### **4.5 Indicadores de ocupación y desempleo**

En la parroquia Tarifa el sector empleo se encuentra estructurado por dos áreas específicas: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca y en menor porcentaje el comercio al mayoreo y menudeo. La PEA de Tarifa corresponde a 5.677 personas.

Según Censo de Población y Vivienda (CPV) 2010 el PEA está distribuida en 19 ramas de actividad, donde la actividad predominante de la parroquia es aquella vinculada directamente con la producción de arroz y en menor escala otras actividades del agro. Así también la actividad agropecuaria, genera las principales fuentes de trabajo, tal es así que utiliza el 50 % de la población económica activa.

La actividad agrícola es el sustento diario de muchas familias ya que ellos cosechan el arroz y aparte de venderlo lo dejan para sus casas ya que no tienen la necesidad de comprarlo.

Es evidente el incremento del comercio en la parroquia, particularmente el comercio informal. El sector educativo representa sectores importantes dentro de la actividad económica.

De acuerdo al CPV-2010 al siguiente Cuadro, revelan que un pequeño margen de la población tiene cargos directivos y gerenciales y que son pocos los técnicos y profesionales de nivel medio; por otro lado podemos observar que el número de



Ocupaciones elementales es predominante en relación a todas dentro de Tarifa, ya que como lo describimos previamente la rama de actividad agrícola ocupa el primer puesto dentro de la parroquia.

**Tabla 2:** Grupo de ocupación por género

Grupo de Ocupación	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Directores y gerentes	28	8	36
Profesionales científicos e intelectuales	33	90	123
Técnicos y profesionales del nivel medio	18	23	41
Personal de apoyo administrativo	81	49	130
Trabajadores de los servicios y vendedores	255	217	472
Agricultores y trabajadores calificados	469	23	492
Oficiales, operarios y artesanos	415	43	458
Operadores de instalaciones y maquinaria	165	6	171
Ocupaciones elementales	2556	360	2916
no declarado	268	169	437
Trabajador nuevo	302	99	401
Total	4590	1087	5677

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010.

**Elaboración:** Grupo de Tesis.

La tasa de desempleo en la parroquia Tarifa es del 2.1%. De este porcentaje corresponde al desempleo juvenil, es decir aquellos que se encuentran entre 18 y 29 años, el 6%. De las personas que trabajan en la Parroquia Tarifa, el mayor porcentaje pertenece a la categoría de “jornalero/a o peón” 48 %; los casos de cuenta propia con registra el 17%; empleado/a u obrero/a privado presenta un 17%; en el área de empleados o domésticos tenemos el 6% y tan sólo el 1% corresponde al patrono.

**Tabla 3:** Porcentaje de empleo por categoría de ocupación

Categoría de Ocupación	%
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	5%

Empleado/a u obrero/a privado	17%
Jornalero/a o peón	<b>48%</b>
Patrono/a	1%
Socio/a	0%
Cuenta propia	17%
Trabajador/a no remunerado	1%
Empleado/a doméstico/a	6%
Se ignora	5%
Total	100%

Fuente: Censo nacional de población y vivienda del año 2010

**Elaborado por:** Grupo de Tesis

## 4.6 Sistema Sociocultural

### 4.6.1 Población

Según los datos levantados en el CPV del INEC 2010, La parroquia Tarifa cuenta con una población de 15.956 habitantes de los cuales 8.253 son hombres que equivalen al 52% y 7 703 son mujeres, es decir, 48% del total.

**Tabla 4:** Población por grupos de edad

Menores de 1 año	De 1 a 24 Años	De 25 a 49 años	De 50 a 79 Años	De 80 a 94 Años	De 95 y más	TOTAL
<b>309</b>	7,952	5,172	2,590	229	13	15,956

Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** Grupo de Tesis

En cuanto a los grupos de edad, se tiene que la mayor concentración poblacional se ubica en el grupo de 1 a 24 años con 7.952 sujetos; siguiéndole de 25 a 49 años con 5.172 sujetos, entre 50 a 79 años con 2590 sujetos, entre 80 a 94 años con 229, para finalmente de 95 a 100 años con 13 sujetos.

En el siguiente grafico muestra la pirámide poblacional del CPV 2010 que corresponde a una pirámide expansiva, lo cual revela una parroquia con población eminentemente joven.



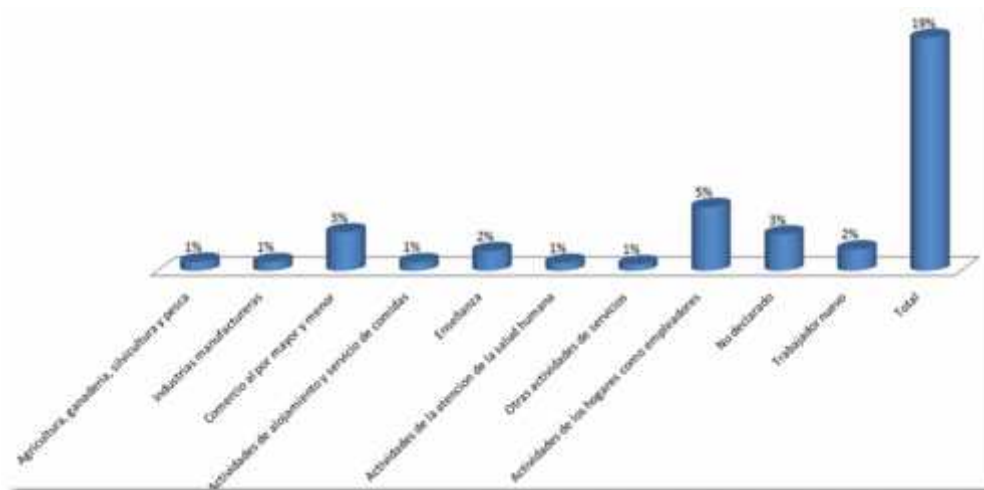
**Figura 1** - Pirámide de población censo 2010  
Fuente: Censo de Población y vivienda 2010

#### 4.6.2 Genero

En la Parroquia Tarifa la población femenina es del 48% de la población total, este porcentaje es menor al de los hombres con el 52%. Es importante recalcar que la poca difusión de los derechos de la mujer con enfoque de equidad de género, da como resultado que en la actualidad el rol de la mujer sigue siendo un segmento poblacional en donde el peso de las inequidades marca la cotidianidad de la calidad de vida. Las mujeres trabajan en actividades domésticas y su labor no es remunerado y más bien desvalorizado.

Para el análisis del presente diagnóstico podemos resaltar que la mujer juega un papel importante en la economía local y de acuerdo al censo INEC 2010 en la Rama de actividad (Primer nivel) el papel de la mujeres es un 19% en la PEA, el 5% de las mujeres se

dedican a las actividades de los hogares como empleadores, el 3% al comercio al por mayor y menor, el 2% a la Enseñanza y un 1% a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Otra actividad con el 1% es al empleo en Industrias manufactureras.



**Figura 2** - Rama de actividades de la mujer  
Fuente: Censo de Población y vivienda 2010

Según el género del nivel de educación, de acuerdo al censo INEC 2010 el nivel de instrucción más alto al que asiste o asistió, en el caso de las mujeres en mayor porcentaje en el nivel primario con un 24% con un 2% menor que los hombres y el nivel secundario el porcentaje es igual al de los varones con un 10%, sin embargo esta situación cambia en la educación superior, ya que las mujeres alcanzan el 2% y los hombres el 1%.

#### 4.6.3 Organización Social

En Tarifa se presenta una diversidad tipológica de organización social y comunitaria, tanto en el ámbito rural como en el urbano. Las organizaciones sociales locales en la parroquia son similares y mantiene casi la misma estructura organizacional. El tejido social en la cabecera parroquial es de nivel organizacional bajo con asociaciones barriales

que no cuentan con personería jurídica, solo la espontánea voluntad de agruparse, en varios de los asentamientos rurales se localizan comités fortalecidos y agrupándose de forma de hecho y en algunos casos en derecho. Su reconocimiento ante las autoridades competentes se encuentra en trámite en la mayoría de los casos (**Ver Anexo 5**).

### **Institucionalidad de la organización Social**

De conformidad con los archivos del Departamento de Acción Social del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) Municipal de Samborondón, (datos 2009) algunas organizaciones sociales están constituidas legalmente y varias son organizaciones de hecho, incluye la Liga Deportiva Parroquial, clubes sociales, culturales y deportivos.

En la dinámica de las organizaciones existentes se presenta una carencia de vínculos de comunicación, lo que les impide dotarse de un instrumento adecuado para construir el tejido social necesario para el desarrollo armonioso de la sociedad civil de la parroquia Tarifa.

Entre las organizaciones sociales legales y de hecho, el Departamento de Acción Social del GAD Municipal de Samborondón, ha detectado que necesitan de guía o acompañamiento institucional que les apoye en el fortalecimiento de sus actividades encaminadas al mejoramiento de su comunidad (**Ver Anexo 6**).

#### **4.6.4 Representatividad de las organizaciones territoriales de base**

Correspondiente a las formas las organizaciones territoriales El GAD Parroquial Rural de Tarifa ha identificación de las unidades básicas de participación en su territorio (**Ver Anexo 7**).

#### **4.6.5 Subsistema rural**

En la jurisdicción de Tarifa, se ubica la cabecera parroquial, el recinto Boca de Caña y 71 asentamientos humanos de forma dispersa y desorganizada. Estos sitios rurales en su gran mayoría carecen de servicios básicos, sus caseríos son separados por cultivos de arroz y los mismos muros son utilizados como vías por las pocas trazas viales y escaso equipamiento comunitario, estos asentamientos poblacionales se expanden al pie de un camino vecinal o a lo largo de un río, las condiciones geomorfológicas por llanuras aluviales convierten al sector rural de Tarifa como zona de alto riesgos y vulnerabilidad por amenazas naturales específicamente las inundaciones.

La gran mayoría de los asentamientos poblacionales dispersos no poseen una estructura o tejido urbano, su formación es una consolidación caótica sin planificación, de los cuales en muchas ocasiones es insuficiente la infraestructura, se evidencia pobreza y contaminación del entorno (**Ver Anexo 8**).

#### **4.6.6 Tenencia de la tierra**

El suelo comparte sus usos y sus características, de acuerdo al equipamiento instaurado, lo que determina la tenencia de la tierra en relación con su disponibilidad. En la parroquia Tarifa existen 72 comunidades rurales dispersas y la cabecera parroquial, algunas de las cuales son asentamientos poblacionales rodeadas por cultivo de ciclo corto, que comprende al uso de suelo agrícola en las lotizaciones rurales con la siembra del arroz, en estos asentamientos se dispone de equipamientos comunitarios, aquellos predios son ocupados actualmente por edificaciones y/o instalaciones de propiedad o tenencia comunitaria como escuelas, parques asociaciones, iglesias y canchas deportivas.

Según Información de Técnicos del GAD Municipal de Samborondón en la actualidad existen 2 012 predios urbanos con 80 manzanas y un aproximado de 1.200 viviendas en la cabecera parroquial, en los sectores rurales dispersos y en la cabecera parroquial se ha iniciado un proceso de legalización de la Tenencia de la Tierra.

#### 4.6.7 Energía Eléctrica

En la parroquia Tarifa está dotada de servicio de electricidad a través de la Empresa Pública CENEL que suministra el servicio eléctrico a la población. El servicio se realiza en base de las líneas de alto y bajo voltaje, a través de redes suspendidas, llegando la dotación a cada domicilio, según el CPV 2010 el 7% de la población todavía no tiene este servicio, la gran mayoría de usuarios 90% cuenta con este servicio público.

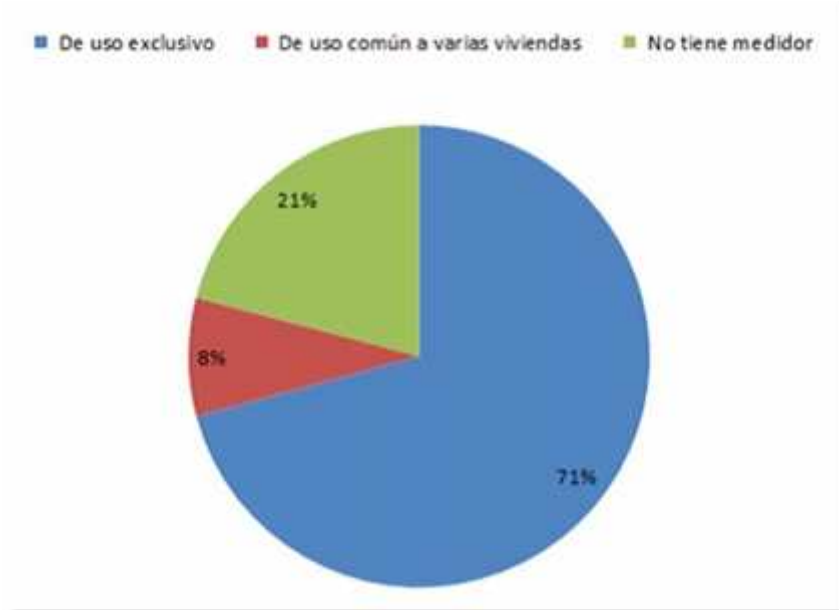
**Tabla 5:** Procedencia de luz eléctrica

	Casos	%
Red de empresa eléctrica de servicio público	3730	90%
Panel Solar	7	0%
Generador de luz (Planta eléctrica)	5	0%
Otro	96	2%
No tiene	310	7%

**Nota.** Fuente: INEC Censo de Población y Vivienda 2010

**Elabora por:** Grupo de Tesis

En cuanto a la tenencia de medidores de energía eléctrica el 71 % son de uso exclusivo y un 8 % de uso común con varias viviendas, mientras que un 21 % de la población no tienen medidor.

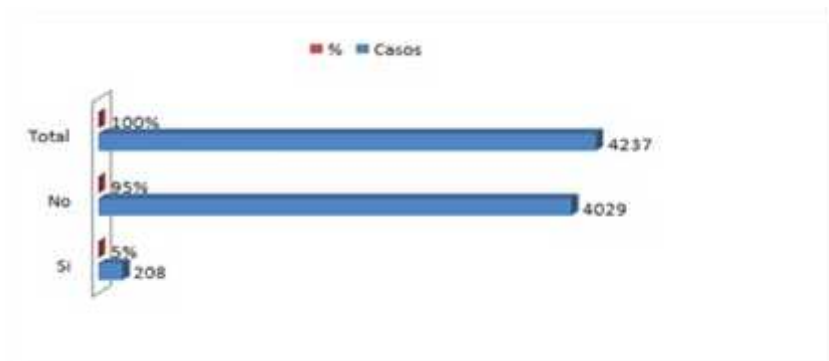


**Figura 3-** Tenencia de medidor de Energía Eléctrica  
Fuente: Censo nacional de población y vivienda 2010

#### 4.7 Sistema de movilidad, energía y conectividad

##### 4.7.1 Telefonía Fija

El servicio de telefónica fija se da por intermedio de Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT) que registra una mínima cantidad de usuarios, tan solo un 5 % dispone de un teléfono convencional, mientras que el 95% no dispone de este servicio.

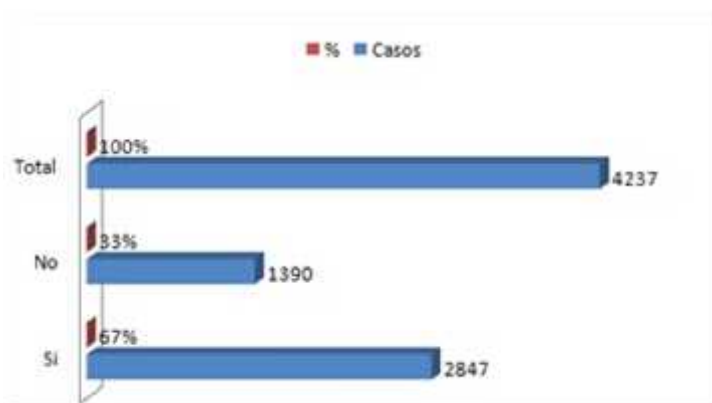


**Figura 4-** Disponibilidad de Teléfono Convencional  
Fuente: Censo nacional de población y vivienda 2010



#### 4.7.2 Telefonía Móvil

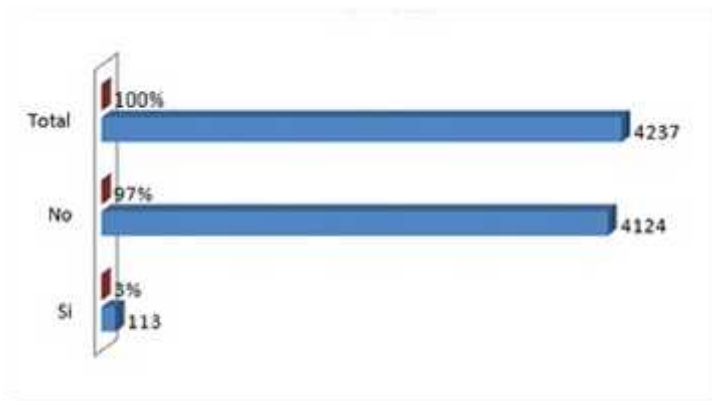
En los casos de telefonía móvil el 67% disponen de un teléfono celular, mientras que un 33% no lo posee, el servicio de telefonía móvil lo suministra la empresa Conecel S. A. (Claro) y Otecel S. A. (Movistar).



**Figura 5** - Disponibilidad de Teléfono Celular  
Fuente: Censo nacional de población y vivienda 2010

#### 4.7.3 Servicio de Internet

La disponibilidad del servicio de internet tan solo un 3% de la población dispone de este servicio, pero en la Parroquia Tarifa se ofrece servicio de internet y en ciertos hogares tienen su propia red, la gran mayoría con el 97% de la población no dispone con este servicio.



**Figura 6** - Disponibilidad del servicio de internet  
Fuente: Censo nacional de población y vivienda 2010

#### **4.8 Principales potencialidades de la Parroquia Tarifa**

- Población dispuesta a ser capacitada para colaborar con el desarrollo parroquial.
- Población con vocación agrícola.
- Predisposición a la Organización de recinto
- Identidad cultural y emprendimiento turístico.
- Suelos aptos para la agricultura.
- Suelos aptos para la rotación de cultivos.
- Diversidad ecológica.
- Existencia de ríos para aprovechar proyectos para riego.
- Zona apta para aprovechar el ecoturismo.

#### **5 OBJETIVO GENERAL DE LA TESIS**

Determinar la factibilidad de implementar nuestro modelo crediticio para los pequeños agricultores de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón.

#### **6 OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA TESIS**

- Desarrollar el análisis de marco lógico.
- Desarrollar un estudio de mercado.
- Realizar un estudio técnico.
- Elaborar análisis financiero.
- Elaborar análisis social.

## **CAPÍTULO 2: IDENTIFICACION DEL PROYECTO**

### **1 INTRODUCCION**

El enfoque tradicional del crédito agrícola fracasó por una serie de motivos, pero principalmente porque reaccionó a los síntomas y no a las causas de la falta de servicios financieros en las zonas rurales, en ese contexto los programas gubernamentales seguidos por las agencias internacionales de donantes inyectaron créditos asequibles en el mercado, en otras palabras créditos agrícolas a bajas tasas de interés. Estos programas de créditos subsidiados provocaron una demanda excesiva que debió ser racionada, y el racionamiento se dio por los costos de transacción (tiempos de viaje y los gastos relacionados con los viajes) antes que por la búsqueda de beneficiarios a los cuales estaba dirigido el crédito. Fue así que los demandantes de cantidades menores de dinero que recibían un subsidio en la tasa de interés pero pagaban esencialmente los mismos costos, fueron los primeros en ser racionados al incrementarse los costos de transacción. Los demandantes de cantidades mayores al final salían beneficiados debido a sus mayores subsidios en los intereses relacionados con sus costos de transacción y por ende continuaron solicitando los créditos. En resumen el crédito subsidiado no fue el camino para llegar a los pequeños agricultores.

Se suponía que los créditos agrícolas accesibles debían promover la producción agrícola, pero el dinero en términos monetarios podía gastarse en lo que el tenedor pudiera adquirir lo que no necesariamente incrementaba la producción agrícola, no se reconoció las actividades múltiples, no agrícolas, que una familia granjera podía tener, es fácil comprender como el crédito destinado para incrementar la producción de arroz terminaba gastándose en educación infantil, en una camioneta o taxi que sería utilizado

por un miembro de la familia que vivía en la ciudad, esto técnicamente se conoce como desviación.

Otra lección importante del enfoque tradicional del crédito agrícola fue que los costos de administración de los programas de crédito subsidiado generalmente eran muy altos, mientras que las tasas de reembolsos eran muy bajas, lo que conducía a la quiebra o recapitalización de las entidades involucradas.

Este enfoque tradicional del crédito agrícola asequible perdura inclusive hasta el día de hoy (Voguel).

## **2 DEFINICION DEL PROBLEMA DEL PROYECTO**

En el Ecuador la población rural se encuentra excluida de los servicios financieros que solo están disponibles para una minoría. Según las encuestas realizadas, sólo el 30% de la población rural tiene acceso a los servicios financieros. Los hombres y mujeres del campo no son sujetos de crédito para los Bancos debido a la informalidad y además por considerar al agro como una actividad poco rentable.

Por otro lado el agricultor considera que no existen suficientes oficinas descentralizadas y que los trámites son demasiado complejos que impide su acceso al financiamiento formal.

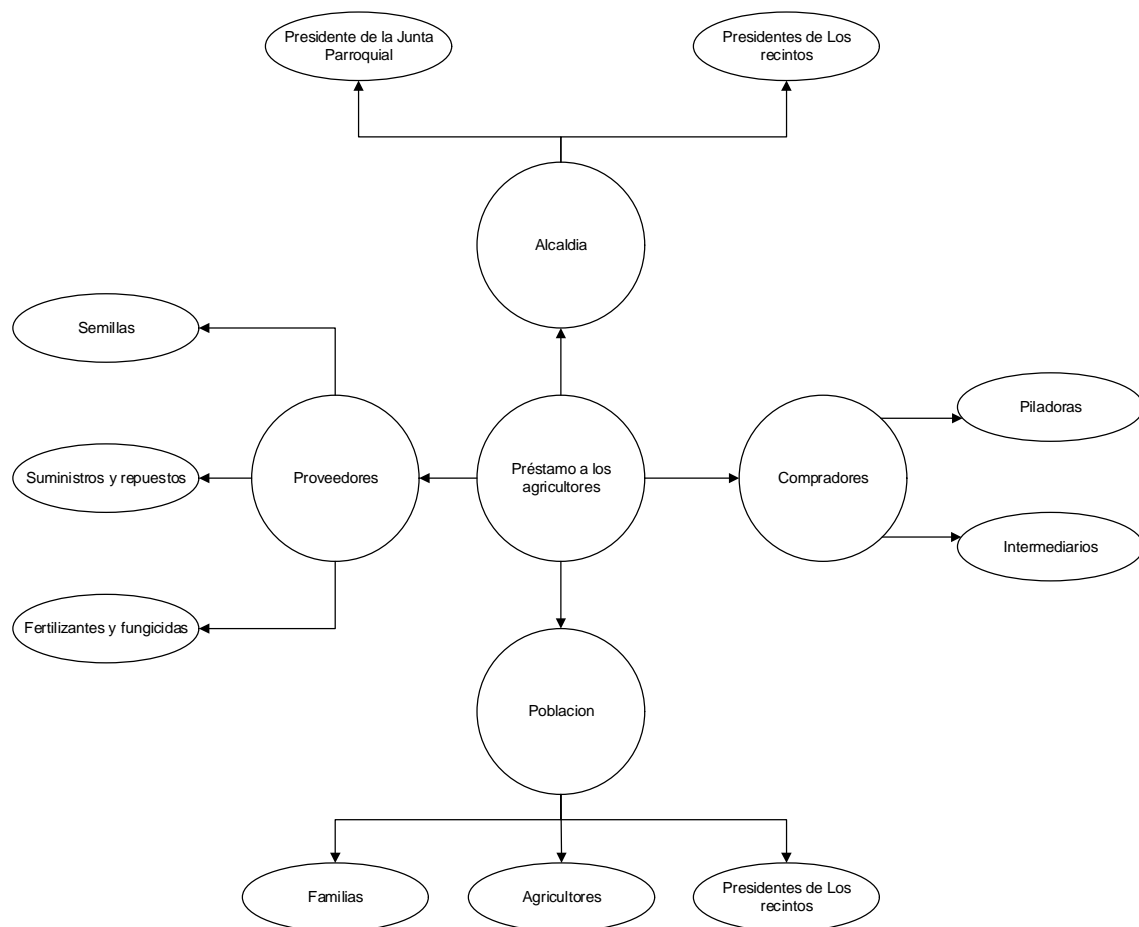
De acuerdo a las entrevistas focales realizadas en los recintos de Barranco Chico, La Isabela, San Justo y La Envidia de la parroquia rural Tarifa, sus pobladores tienen un limitado acceso a los créditos bancarios y acuden a préstamos de familiares y de chulqueros, así como esporádicamente a programas de microcréditos ofrecidos por

instituciones pero las distancias existentes con los centros de atención dificultan los sistemas de cobros y pagos tornando a estos créditos en muchas ocasiones en una tortura y pérdida de tiempo que finalmente no acceden y en los casos que logran obtener un crédito por la dificultad existente contribuye a la morosidad de los créditos rurales.

La exclusión financiera de estos pobladores impide una adecuada capitalización retrasando el proceso de crecimiento económico y bloqueando el aprovechamiento de otras oportunidades de desarrollo familiar o comunal.

### 3 ANALISIS DE INVOLUCRADOS

#### 3.1 Mapeo Mental de Involucrados



**Figura 7-** Mapeo mental de involucrados  
Fuente: Grupo Tesis

En la figura 7 representamos la relación que existe entre los cuatro principales involucrados para el éxito o fracaso de nuestro modelo crediticio: los proveedores de los agricultores, la Alcaldía, los compradores de sus productos agrícolas y la Población en sí; cada uno de ellos con sus respectivos integrantes.

### 3.2 Matriz de Análisis de involucrados

Siendo nuestro grupo objetivo los pequeños agricultores del sector rural de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón, hemos planteado esta matriz de involucrados la cual toma como base las visitas realizadas a la población, logrando obtener información de las características de los involucrados de este proyecto.

Consideramos 5 involucrados importantes, que se detallan a continuación:

**Tabla 6:** Análisis de involucrados 2015

<b>OBJETIVO</b>						
	<b>Actitudes hacia el cambio propuesto</b>		<b>Poder de los involucrados</b>		<b>Coalición de los involucrados</b>	
<b>Involucrados</b>	<b>Actitudes</b>	<b>Objetivos y valores de los involucrados</b>	<b>Adopción</b>	<b>Implementación</b>	<b>Quien los influencia</b>	<b>A quienes influyen</b>
Rivera Cavagnaro Yilda Ivonne	Favor	Presidenta de la Junta Parroquial de Tarifa elegido por votación popular.	Para retroalimentación de información con pobladores de Tarifa, tiene acceso a las comunidades.	Media		Pobladores de Tarifa
Presidentes de recintos	Favor	Habitantes con liderazgo,	Comunicación directa	Total	Rivera Cavagnaro	A poblado

		impulsadores de ideas nuevas y mejoras para la población	con los pobladores		Yilda Ivonne	res de recintos
Pobladores de Tarifa	Favor	Desean recursos para financiar diferentes actividades.	Participación directa en el proyecto	Total	Rivera Cavagnaro Yilda Ivonne , presidente del recinto, piladoras	
Piladoras	Contra	Financian a los agricultores a elevadas tasas de interés	Condiciones adversas de negocios para los agricultores	Total		Agricultores, presidentes de recintos
Proveedores	Favor	Incrementar su volumen de ventas	Facilitar la implementación del proyecto	Total	Agricultores	

**Elabora por:** Grupo de Tesis

De los cuales consideramos sólo un involucrado en contra del proyecto, los dueños de piladoras, ya que éstos les interesan que la situación actual se mantenga por ser ellos los financistas informales de los pequeños agricultores obteniendo una rentabilidad bastante onerosa. El resto de los involucrados están a favor del proyecto, unos en mayor intensidad que otros.

En cuanto al más influyente, como se ve en la matriz, los presidentes de los recintos son los personajes que más influyen en todos los involucrados, el resto tiene influencias cruzadas o individuales ante los otros.

Los más interesados que se ejecute el proyecto son los pequeños agricultores o pobladores, ya que no les interesa continuar pagando a las piladoras un financiamiento excesivamente alto. Mientras que la Presidenta de la Junta Parroquial de Tarifa apoyan

al proyecto como patrocinadores obteniendo con ello una imagen de que están siempre a favor de los proyectos que beneficien a sus pobladores.

**Tabla 7:** Tabla de intereses de involucrados 2015

<b>Actores involucrados</b>	<b>Problemas percibidos</b>	<b>Intereses sobre la problemática</b>	<b>Recursos mandados y capacidades</b>	<b>Intereses sobre el proyecto</b>	<b>Conflictos potenciales</b>
Rivera Cavagnaro Yilda Ivonne	Quejas de pobladores y denuncias	MEDIA	Tiene acceso a los todos los recintos de la parroquia Tarifa	ALTA	Interés político
Presidentes de recintos	Quejas de pobladores y denuncias	ALTA	Comunicación directa con los pobladores y empatía en todos sus problemas	ALTA	
Pobladores de Tarifa	Necesidad de financiamiento barato para sus actividades agrícolas	ALTA	Participación directa en el proyecto	ALTA	
Piladoras	Oportunidad para continuar con el negocio del chulco escondido	NO	Condiciona a agricultores a compra de arroz	NO	No compra de productos a arroceros
Proveedores	Un problema que le afecta indirectamente	ALTA	Facilitan la implementación del proyecto	ALTA	

**Elabora por:** Grupo de Tesis



#### **4 ÀRBOL DE PROBLEMAS Y OBJETIVOS**

Recopilada la información procedemos con la definición del problema central y los objetivos para ello utilizamos la técnica del árbol causa y efectos.

Una vez que el equipo de tesis ha llegado a un acuerdo sobre el problema que consiste en: “Escaso acceso a créditos por parte de los pobladores del sector rural de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón”. Procedemos a identificar las causas que pueden ser directas, indirectas y estructurales según su relación con el problema. Identificamos que las dos causas para este problema son: a.- El bajo interés por parte de la Banca en atender a estos sectores y b.- El bajo interés de parte de los pobladores de Tarifa a operar sus créditos en instituciones financieras. En el caso del primer causante a), conocemos que este bajo interés por parte de la Banca en atender a este sector se da porque los costos operativos en atenderlos son muy altos, por la elevada informalidad de los pobladores y porque la tasa de morosidad es elevada; así mismo estas tres últimas causas tienen su origen en la implementación de modelos crediticios no viables en este sector.

El segundo causante b) se da por dos razones: por el bajo conocimiento del manejo de las finanzas personales por parte de los pobladores y por el escaso conocimiento sobre los beneficios de los productos y servicios financieros por parte de los pobladores.

Como efectos directos de este problema central encontramos: 1.- Una mayor propensión del chulco en estos pobladores, una disminución en la producción agrícola y un bajo grado de emprendimiento. Estos tres efectos provocan un elevado nivel de pobreza en los pobladores rurales de Tarifa.

Una vez identificado el árbol de problemas construimos nuestro árbol de objetivos (Figura 8) obteniéndose a partir de esto los objetivos del proyecto.

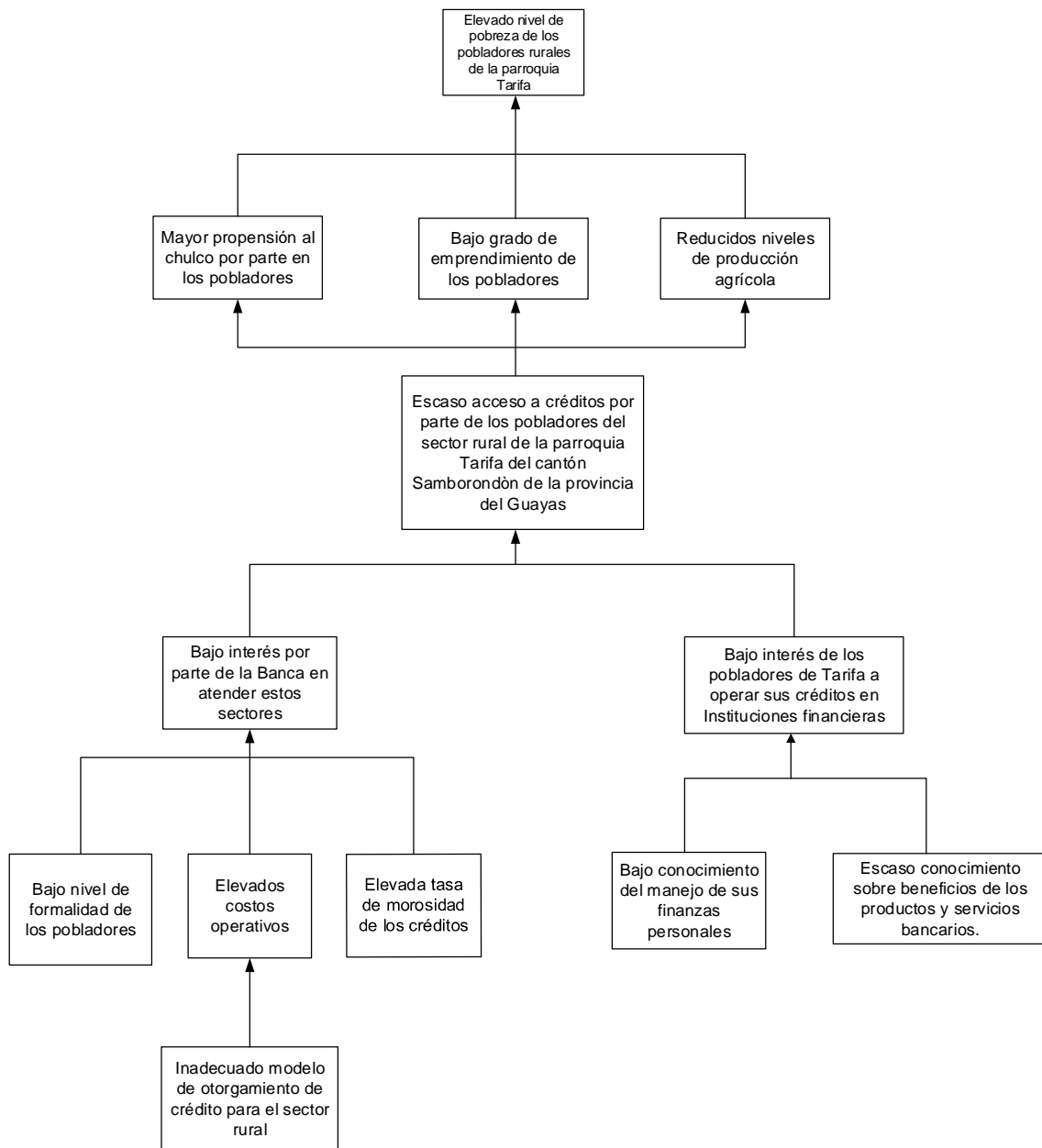
Quedando así:

Los Objetivos Específicos son lo opuesto de las causas directas del problema.

- Alto nivel de conocimiento del manejo de sus finanzas personales.
- Alto conocimiento sobre los beneficios de los productos y servicios financieros por parte de los pobladores.
- Implementación de modelos viables para la atención de este sector.

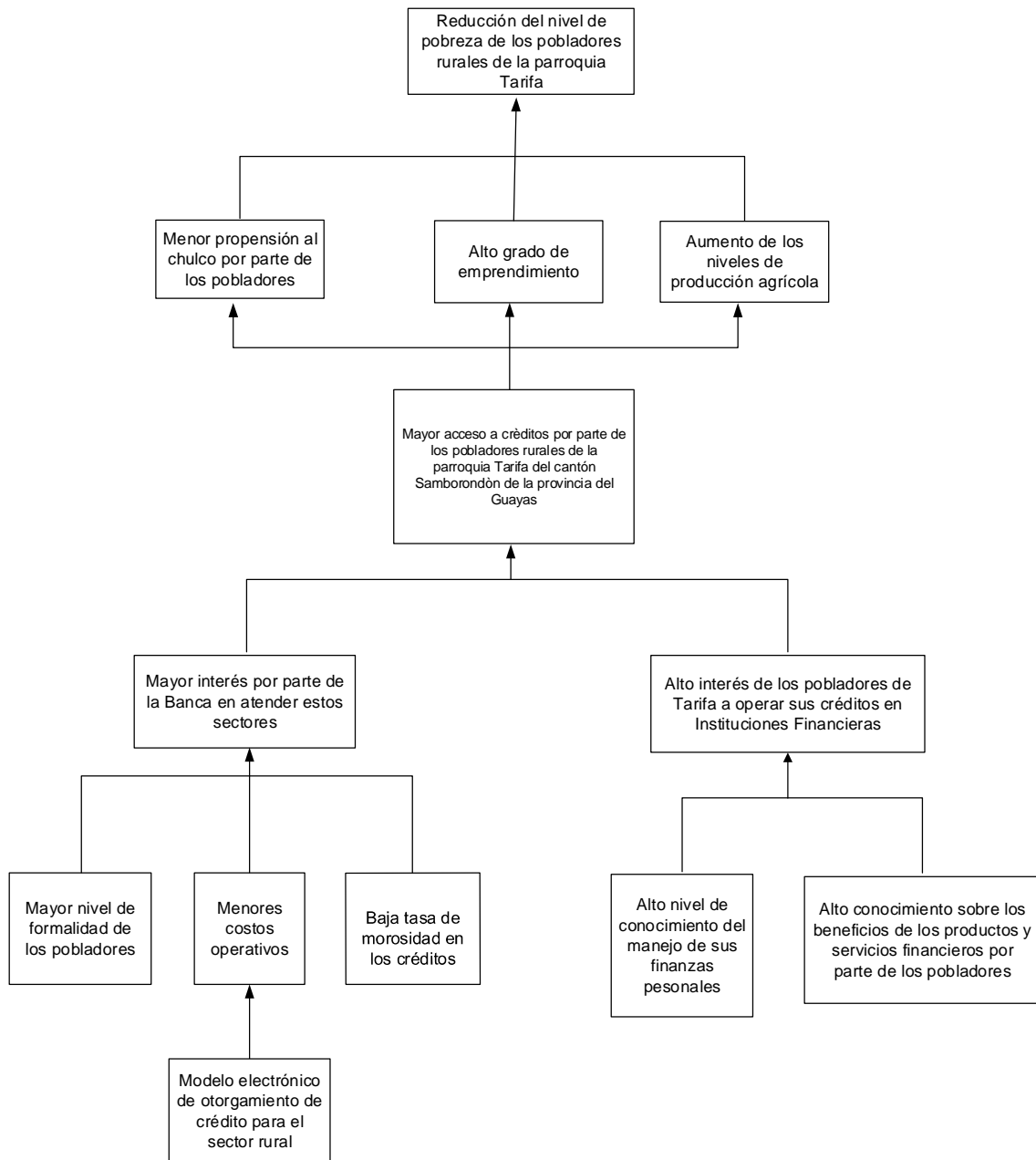
**Figura 8** - Arboles de problemas y objetivos

**Árbol de problemas**



**Elabora por:** Grupo de Tesis

## Árbol de Objetivos



**Elabora por:** Grupo de Tesis

Los Productos o Servicios del Proyecto son:

El desarrollo de un software que permita realizar créditos de forma electrónica el cual dará acceso a estos pobladores que anteriormente no se beneficiaban, motivando la intervención de la banca con productos eficientes y rentables acompañado de una concientización a los habitantes mediante talleres de capacitación en temas relacionados al manejo de sus finanzas personales, productos y servicios bancarios.

## **5 MATRIZ DE MARCO LOGICO**

En la matriz de marco lógico (Tabla 8) presentamos como nuestro PROPOSITO: Un mayor acceso a créditos por parte de los pobladores del sector rural agrícola de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón, su línea base es: 3 de cada 10 pobladores han recibido un crédito en el año 2014 según las encuestas realizadas, con la ejecución del proyecto nuestra meta a alcanzar será lograr que 5 de cada 10 pobladores reciban un crédito bancario, el medio de verificación será proporcionado por el banco o institución financiera que ejecute el proyecto.

Conseguiremos nuestro propósito si ejecutamos correctamente estos tres componentes:

- 1.- Capacitación en manejo de sus finanzas personales
- 2.- Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros por parte de los pobladores.
- 3.- Creación de software de crédito electrónico para la atención de este sector.

En la matriz cada uno de estos componentes tiene su línea base, meta a conseguir y el detalle de actividades para ejecutar cada componente. En el propósito consideramos un

Supuesto que es: Las personas del sector rural de la parroquia Tarifa están dispuestos a utilizar los servicios financieros formales, para el cual tenemos una Contingencia en el caso de que el supuesto no ocurra y lo mostramos en la Matriz el cual es: Ejecución de un programa de difusión a los pobladores de los beneficios y bondades del modelo crediticio.

En la parte superior de la matriz mostramos el FIN del proyecto: Reducción del nivel de pobreza de las personas del sector Rural de la Parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la Provincia del Guayas, que es un objetivo de largo plazo y que la implementación del proyecto contribuirá a su consecución.

**Tabla 8:** Matriz de Marco lógico

	<b>Objetivos</b>	<b>Línea base</b>	<b>Meta</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b>	Contribuir con la reducción del nivel de pobreza de las personas del sector Rural de la Parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la Provincia del Guayas					
<b>PROPÓSITO</b>	Mayor acceso a créditos por parte de los pobladores del sector rural agrícola de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la Provincia del Guayas	En la parroquia rural Tarifa, 3 de cada 10 habitantes ha recibido créditos en el año 2014.	En la parroquia rural Tarifa 5 de cada 10 habitantes entre 25 y 49 años propietarios de sus tierras ha obtenido créditos en el sistema financiero formal en el año 2018	1.112 personas tienen un préstamo bancario en el año 2018	Software de crédito de la institución	Disponibilidad de las personas a utilizar los servicios financieros formales
<b>COMPONENTE #1</b>	Capacitación en manejo de sus finanzas personales	En la parroquia rural Tarifa, 25 % de los habitantes tiene buen nivel de conocimiento financiero en el año 2014.	En la parroquia rural Tarifa el 50% de pobladores entre 25 y 49 años propietarios de sus tierras tiene buen manejo de sus finanzas personales en el año 2018.	1.112 personas capacitadas en educación financiera en el año 2018	Reporte del informe de evaluación	

<b>COMPONENTE #2</b>	Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros por parte de los pobladores	En la parroquia rural Tarifa, el 15% de los habitantes tiene conocimiento acerca de los trámites y beneficios de los productos bancarios en el año 2014.	En la parroquia rural Tarifa el 50% de pobladores entre los 25 y 49 propietarios de sus tierras tiene conocimiento acerca de los productos y beneficios bancarios en el año 2018.	1.112 personas con conocimiento de los trámites y beneficios de los productos bancarios en el año 2018	Reporte del informe de evaluación
<b>COMPONENTE #3</b>	Creación de software de crédito electrónico para la atención de este sector	El 0% de la población de Tarifa tiene acceso al modelo crédito electrónico en el año 2014	El 50% de la población de Tarifa entre los 25 y 49 propietarios de sus tierras tiene acceso al modelo crediticio electrónico en el año 2018	1.112 personas con acceso al modelo crediticio electrónico	Reportes de créditos otorgados por el Banco

**Nota:** La tabla se encuentra en el **Anexo 9**.

**Elaborado por:** Grupo Tesis



## 6 MATRIZ DE RIESGOS

**Tabla 9:** Matriz de riesgos del proyecto

MATRIZ DE RIESGOS DEL PROYECTO																
Proyecto	PROCESO	PROCEDIMIENTO	FREC	ORIGEN DEL RIESGO		FACTOR	DESCRIPCIÓN	OBJETIVOS	METAS	RESPONSABLE	PRO	IMP	KPI RISK	NR	MR	PLAN DE ACCIÓN (CONTINGENCIA)
				IN	EX											
Credito Electrónico	Capacitación	Asistencia a la capacitación por parte pobladores	semanal	x		Cultural	Desmotivación por aprender	Gestionar la asistencia de los pobladores	100%	Lider del componente de capacitación	0,5	9	0,45	moderado	E	Realizar visitas previa a la capacitación para obtener el compromiso y recordar importancia de la asistencia
		Asistencia a la capacitación por parte de los capacitadores	semanal		x	Físico	Inasistencia por enfermedad	Contar con backups de instructores	4	Lider del componente de capacitación	0,3	7	0,21	alerta	E	Revisar lista de capacitadores similares
		Asimilación de la capacitación	semanal	x		Proceso	Incorrecta asimilación del contenido por parte de los pobladores	Mejorar el proceso de aprendizaje	100%	Lider del componente de capacitación	0,5	9	0,45	moderado	E	Realizar evaluaciones despues de cada capacitación
	Crédito	Otorgamiento	semestral	x		Cultural	Desestimiento de ingresar en el programa	Mantener el interes en el programa	100%	Lider del componente de capacitación	0,5	7	0,35	alerta	R	Realizar visitas a los hogares de los pobladres capacitados

Nivel riesgo del proyecto

0,45	8,00	0,36	alerta
------	------	------	--------

Prob: Probabilidad de ocurrencia estimada	
0	Evento que no ocurrirá
0,1	Evento muy improbable
0,2	Evento casi muy improbable
0,3	Evento improbable
0,4	Evento casi improbable
0,5	Evento tan probable como improbable
0,6	Evento casi probable
0,7	Evento probable
0,8	Evento casi muy probable
0,9	Evento muy probable
1	Evento que ocurrirá

Nivel: Nivel de Impacto aspecto	
0	No existe impacto
1	Impacto muy débil
2	Impacto casi muy débil
3	Impacto débil
4	Impacto casi débil
5	Impacto tan fuerte como débil
6	Impacto casi fuerte
7	Impacto fuerte
8	Impacto casi muy fuerte
9	Impacto muy fuerte
10	Impacto total

Nivel de Riesgo (NR)	
NR	KPI Risk
Bajo	[0 - 0,2]
Alerta	[0,2 - 0,4]
Moderado	[0,4 - 0,6]
Relevante	[0,6 - 0,8]
Significativo	[0,8 - 1]

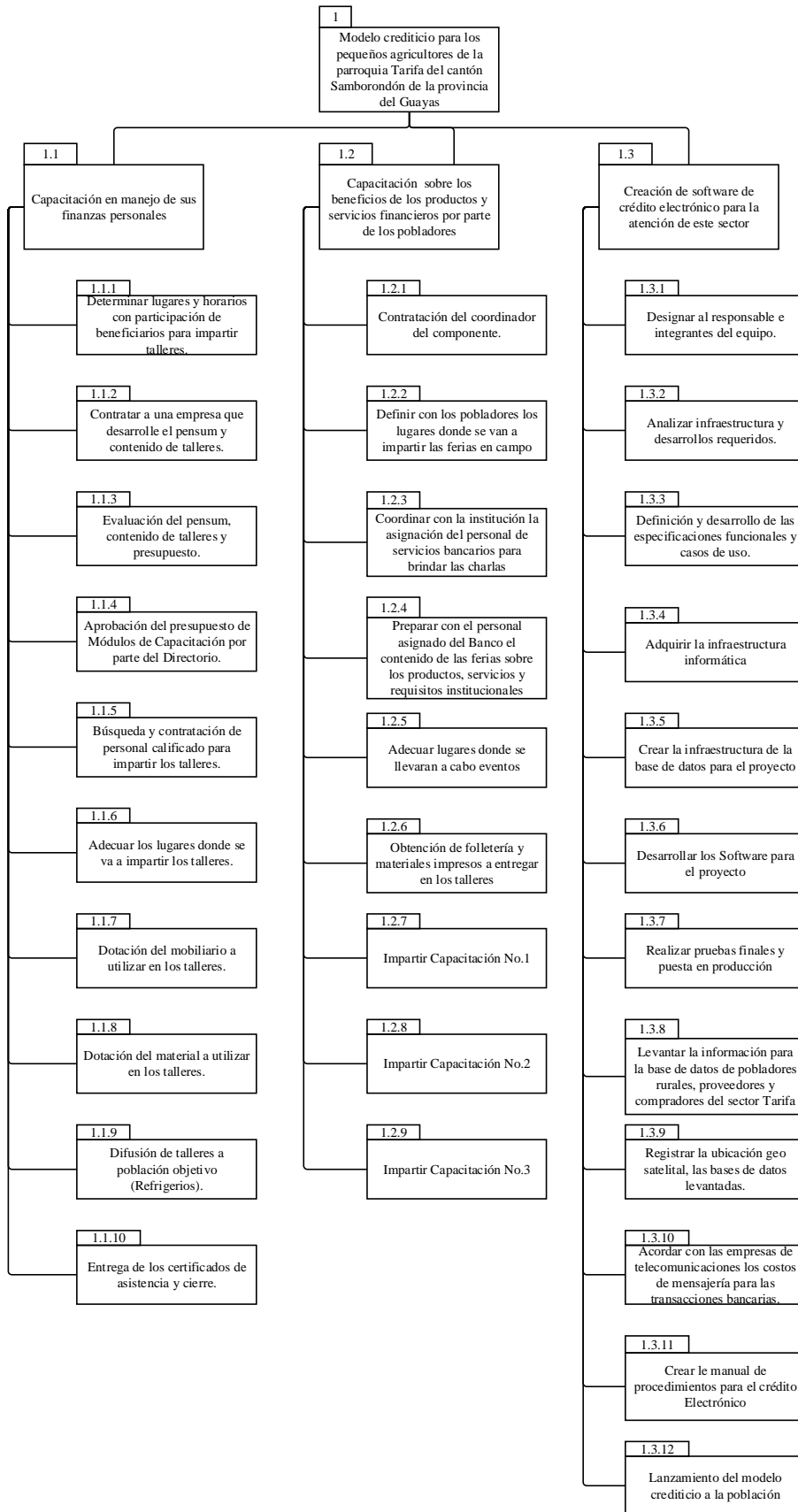
Modelos de Respuesta al Riesgo	
Símbolo	Significado
E	Evitar
R	Reducir
C	Compartir
A	Aceptar

Elaboración: Grupo de tesis

NOTA: Elaborado con base en la norma 300 de control interno de la Contraloría General del Estado

Elaborado por: Grupo Tesis

## 7 ESTRUCTURA DE DESGLOSE DE TRABAJO



**Figura 9 – Estructura de distribución de trabajo**

**Elabora por:** Grupo de Tesis

**8 RESUMEN NARRATIVO DEL MARCO LOGICO**

- Cuál es la finalidad del proyecto
  - Los pobladores no acudan a un prestamista informal
  - Los pobladores tienen facilidad de ahorro e inversión.
  - Reducir el nivel de pobreza de los pobladores
  
- Por qué se lleva a cabo el proyecto
  - La población de Tarifa tendrá la capacidad de poder revisar todas las oportunidades de crédito que ofrecen los bancos
  - Conocen los diferentes servicios financiero pudiendo ver sus ventajas y desventajas
  - Tienen menor rechazo de las solicitudes de crédito ya que cumplen de forma oportuna lo solicitado por la institución financiera
  - Los pobladores recurren poco a los prestamistas informales.
  - Mejoraron sus ingresos después de la cosecha
  
- Que se deben producir por el proyecto
  - Pobladores sensibilizados y consientes para nuevos microcréditos
  - Se tiene una base de los proveedores, pobladores y compradores de la zona
  - Un nuevo sistema de préstamo para atención de los pobladores rurales
  - Tienen una plataforma tecnológica que permite atender a los pobladores de zonas más lejanas
  
- Como se producirán los componentes
  - Con un curso de sensibilización en el manejo de las finanzas a los pobladores rurales, toda la población objetivo será cubierta en 7 meses.
  - Crear un software de crédito electrónico para la atención de este sector.

## **CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO**

### **1 CONTEXTO AMBIENTAL DEL PROBLEMA EN RELACIÓN AL MERCADO**

#### **1.1 Problema de decisión gerencial**

El principal problema de decisión gerencial a nuestro criterio es: Si deberíamos implementar un modelo crediticio electrónico para los habitantes del sector rural de la parroquia Tarifa del Cantón Samborondón. Parte de esta interrogante se debe a que generalmente los créditos rurales son costosos y no generan rentabilidad a las instituciones financieras por ende la oferta de créditos en este sector es escaso, así mismo, el poco atractivo que sienten los pobladores de Tarifa a operar sus créditos en instituciones financieras motivado por el desconocimientos del procedo y los largos periodos de espera en la obtención de los mismos.

#### **1.2 Problema de investigación de mercado**

Determinar si con la implementación del nuevo modelo crediticio electrónico se podrá contribuir con el desarrollo económico de los pobladores de la parroquia Tarifa del Cantón Samborondón.

Determinar si con la transferencia de conocimientos financieros necesarios y las herramientas adecuadas, los pobladores van a tener mayor motivación a realizar operaciones con el sistema financiero.

## 2 DISEÑO DE LA INVESTIGACION DE MERCADO

**Tabla 10:** Modelo de matriz para desarrollo del paso 1, 2 y 3 de IM

Paso 1 del proceso de IM		Paso 2 del proceso de IM		Paso 3 del proceso de IM		
Problema de Decisión Gerencial	Problema de Investigación de Mercados	Componentes (Objetivos Generales)	Preguntas de Investigación (Objetivos Específicos)	Diseño de Investigación: Exploratoria Concluyente	Diseño Exploratorio: Datos Secundarios/Inv. Cualitativa : Procedimientos y Técnica	Diseño Concluyente: Descriptivo/ Causal: Encuesta /Observación
<b>Si deberíamos implementar un</b>	Determinar si con la implementación del nuevo modelo crediticio electrónico se podrá contribuir con el desarrollo económico de los pobladores de la parroquia Tarifa del Cantón Samborondón.	Participación en el sistema financiero	Acudió en los últimos doce meses en alguna institución financiera	Concluyente		Encuesta
			Grado de penetración y afectación del chulco	Concluyente / exploratoria	Grupo focal	Encuesta
		Demográfico	Destino del préstamo	Concluyente		Encuesta
			Tipo de vivienda que habitan	Concluyente		Encuesta
			Propiedad de la vivienda	Concluyente		Encuesta

<b>modelo crediticio electrónico para los habitantes del sector rural de la parroquia Tarifa del Cantón Samborondón</b>	Uso de celular	Importancia del uso del celular y la tecnología	Concluyente		Encuesta	
		Porcentaje de habitantes que utilizan el celular	Exploratoria	Datos Secundarios		
		Cobertura celular	Exploratoria	Datos Secundarios		
	Aspectos Económicos	Dedicación a la agricultura	Concluyente		Encuesta	
		Ganancia por venta de la última cosecha realizada	Concluyente		Encuesta	
		Otras fuentes de ingresos	Concluyente		Encuesta	
	Determinar si con la transferencia de conocimientos financieros básicos y las herramientas adecuadas, los pobladores van a tener mayor motivación para	Educación	Nivel de educación formal del jefe de hogar	Concluyente		Encuesta
			Edad del jefe de hogar	Concluyente		Encuesta
		Importancia de los conocimientos y utilización del	Nivel de conocimiento financiero de los pobladores	Concluyente / Exploratoria	Entrevista	Encuesta
			Disposición para aprender	Concluyente		Encuesta

---

realizar operaciones en el sistema financiero	sistema financiero	Importancia del ahorro para los pobladores	Concluyente	Encuesta
---	-----------------------	---	-------------	----------

---

Elaborado por: Grupo de tesis



## **2.1 Metodología del Estudio de mercado**

La investigación de Mercado se desarrolló con los siguientes métodos de investigación:

- Investigación cuantitativa descriptiva a través de dos encuestas:
  - Para los pobladores agrícolas rurales.
  
- Investigación cualitativa por medio de entrevistas a:
  - Especialistas bancarios
  - Proveedores de insumos agrícolas de las zonas rurales
  - Grupo focal a pobladores de la parroquia Tarifa

## **2.2 Diseño y aplicación de la encuesta**

En base al análisis realizado a los objetivos específicos se diseñaron los cuestionarios para las encuestas de los pobladores agrícolas rurales (**Anexo 10**), así como el resumen de las entrevistas a los especialistas y grupos focales.

### **2.2.1 Plan muestral**

Para nuestro muestreo se considera como unidad de análisis a la parroquia Tarifa del cantón Samborondon y como unidades de muestreo a los pobladores agrícolas rurales.

### **2.2.2 Tamaño de muestra**

Para las encuestas a pobladores agrícolas se calculó el número de muestras como se indica a continuación:

El tamaño de la población rural es **17000** aproximadamente

Datos:

$$N=17000$$

$$Z_u^2 = 1.64^2 \text{ (si la seguridad es del 90\%)}$$

$p$  = proporción esperada (en este caso 50% = 0.5)

$q = 1 - p$  (en este caso  $1-0.5 = 0.5$ )

$d$  = precisión (en este caso deseamos un 6.13%)

Calculo:

$$n = \frac{N * Z_u^2 * p * q}{d^2 * (N-1) + Z_u^2 * p * q}$$

$$n = 177$$

El número de encuestas a realizar sería 177 encuestas, aplicando un margen de error muestral del 6.13%, dada la distancia existente entre las comunas rurales de la parroquia Tarifa, se consideró que para la investigación, el error muestral seleccionado es aceptable dado el universo a encuestar.

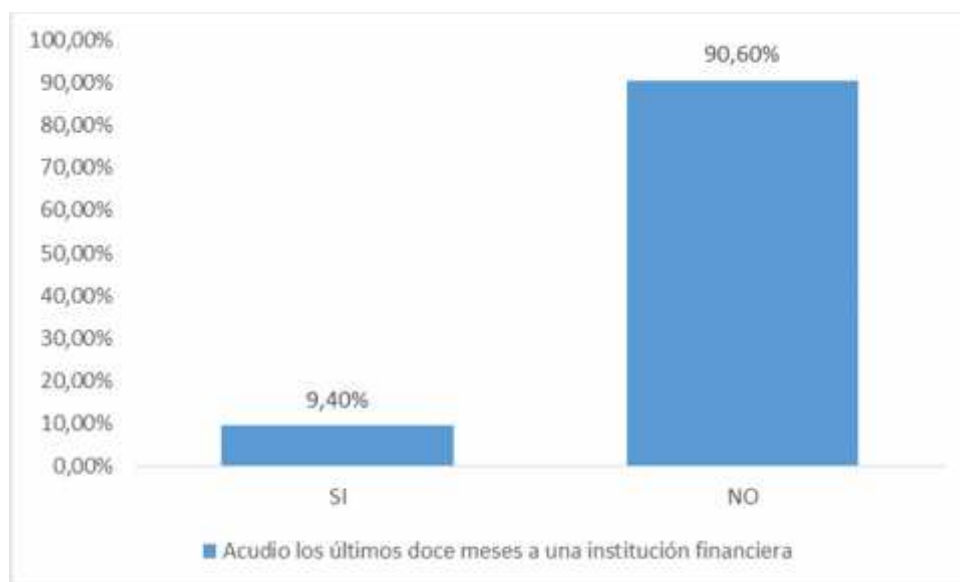
### 2.2.3 Trabajo de campo

Las encuestas realizadas a los pobladores rurales agrícolas se las llevaron a cabo en fin de semana los días 05 y 06 de febrero del 2015 debido a que se los puede ubicar en sus respectivos hogares y por la dispersión se requirió dos días.

## 3 RESULTADOS

### 3.1 Participación del sistema financiero

#### 3.1.1 Acudió a alguna institución financiera en los últimos doce meses



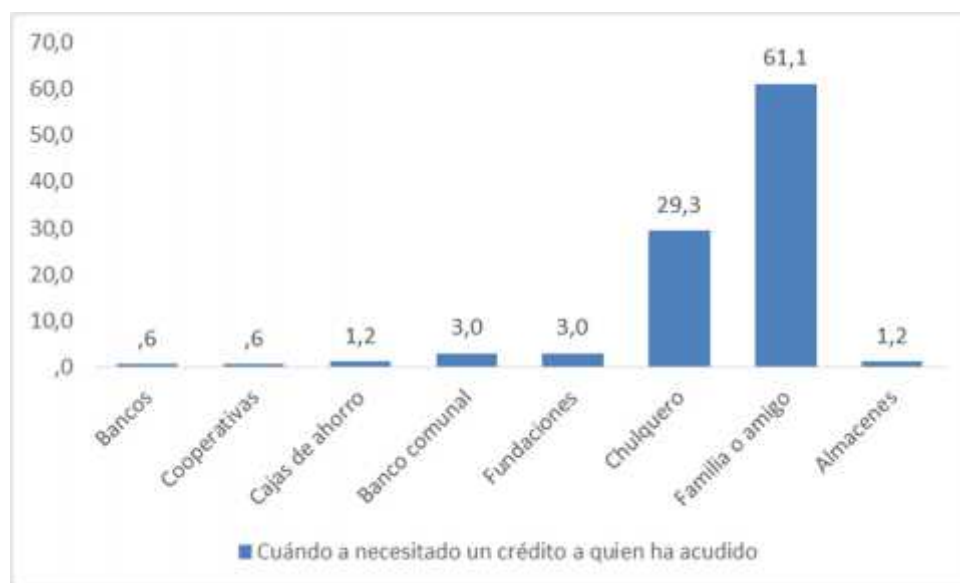
**Figura 10** – Acudió en los últimos doce meses a alguna institución financiera a realizar un depósito por un valor mínimo que sea.

**Elaborado por:** Grupo Tesis

En el grafico se indica que los habitantes acuden muy poco a los bancos 9.4%, a realizar depósitos frente al 90.60% que no han realizado ninguna actividad financiera.

### 3.1.2 Grado de penetración y afectación del chulco

#### Encuesta



**Figura 11** - Al momento de realizar un préstamo a que persona o institución acude  
Elaborado por: Grupo Tesis

En la siguiente figura podemos evidenciar que las personas tienden a acudir en un 61.1% a un familiar o amigo cercano y en segundo lugar con un 29.3% a un chulquero, y el porcentaje restante 9.6% a alguna institución formal.

#### Grupo Focal

Con el grupo focal entrevistado en el Recinto Barranco Chico, se pudo obtener lo siguiente:

Los pobladores no acuden a la banca tradicional debido a la cantidad de requisitos y trámites exigidos, la cantidad de traslados que deben realizar para gestionar su crédito y por el tiempo que toma el banco en desembolsar el préstamo.

También prefieren acudir a prestamistas informales que son conocidos en la zona. Esto ocurre porque no cumplen con los requisitos exigidos por la banca formal, no necesitan garantes y por la rapidez en contar con los valores que necesitan; a pesar de que estos son prestados a tasas muy elevadas de interés (desde 30% al 40% de interés por cada cosecha).

### 3.1.3 Destino del préstamo

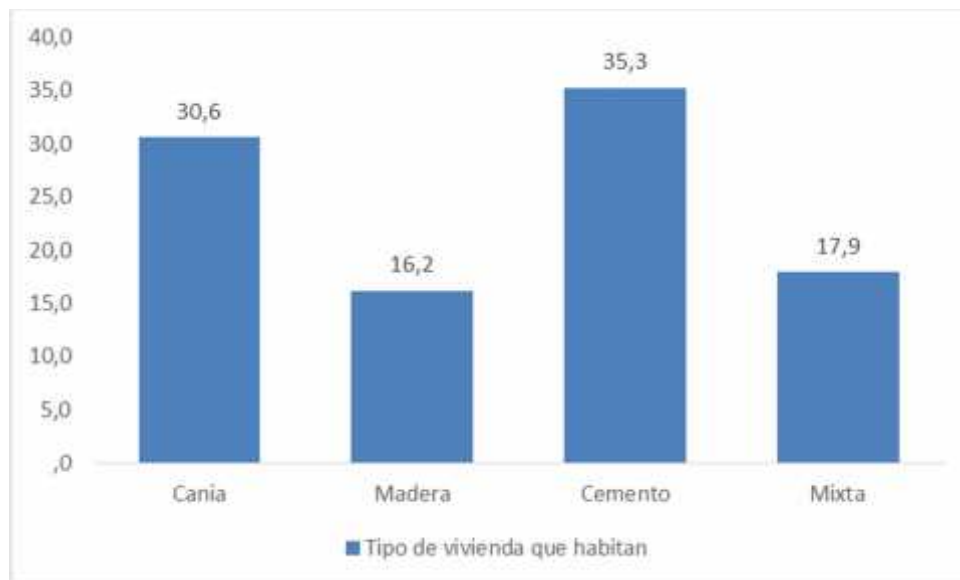


**Figura 12** – En que destina el préstamo  
Elaborador por: Grupo Tesis

En el siguiente gráfico podemos identificar que mayormente se destina el préstamo a la compra de artículos para el hogar (consumo) 28.7%, en segundo lugar la educación y salud con un 26%, el 24.9% se destina al pago de deudas, a la agricultura (compra de insumos) se destina un 15.9% y 2.20% al alquiler o adquisición de maquinaria.

## 3.2 Análisis Demográfico

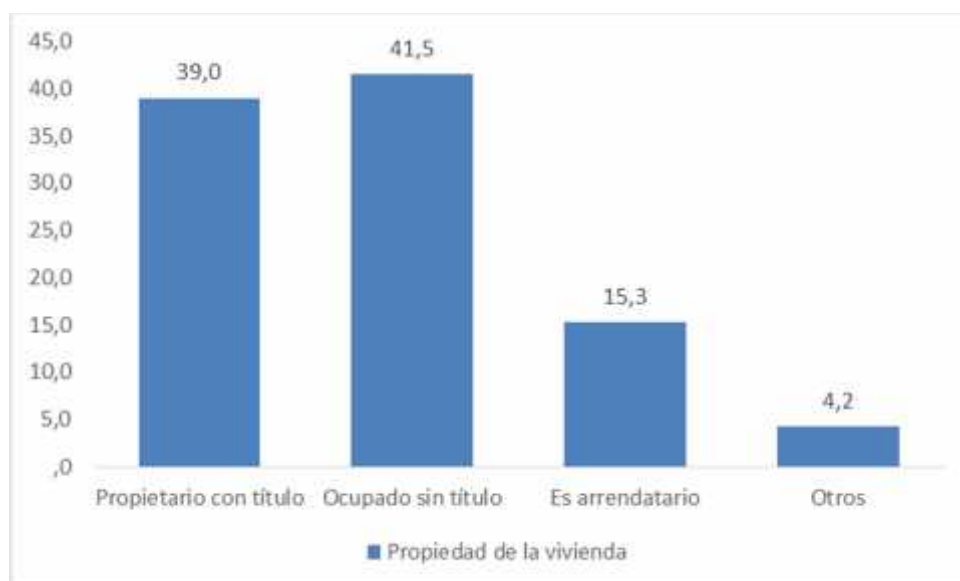
### 3.2.1 Tipo de vivienda que habitan



**Figura 13** – Tipo de vivienda en que habitan  
Elaborador por: Grupo Tesis

En su gran mayoría de casas 35.3% son construidas con base de cemento, seguida por casas construidas de caña con el 30.6%

### 3.2.2 Propiedad de la vivienda

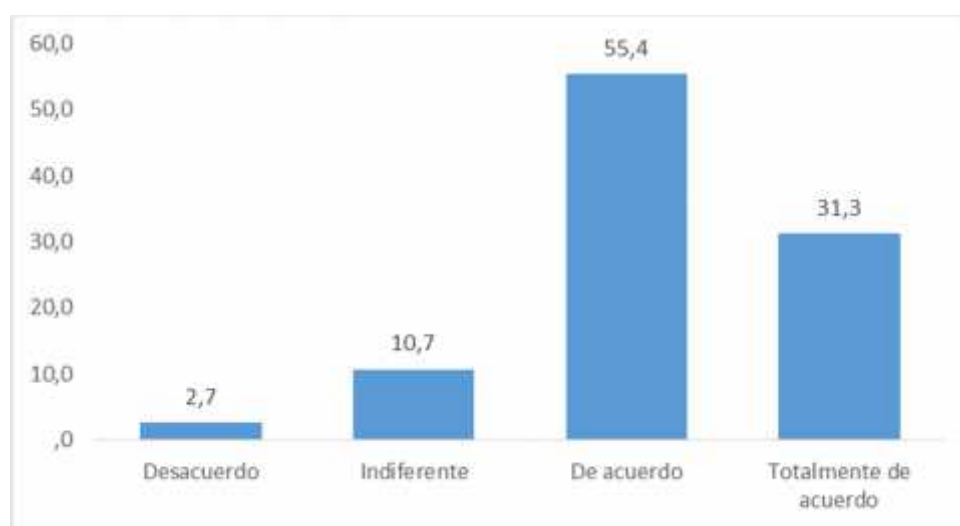


**Figura 14** – Propiedad de la vivienda  
Elaborado por: Grupo Tesis

La mayoría de habitantes del sector 41.5% no tienen títulos de propiedad del terreno o vivienda que habitan. El 19.5% alquila o vive en alguna otra condición sin ser dueño de la propiedad en donde habita.

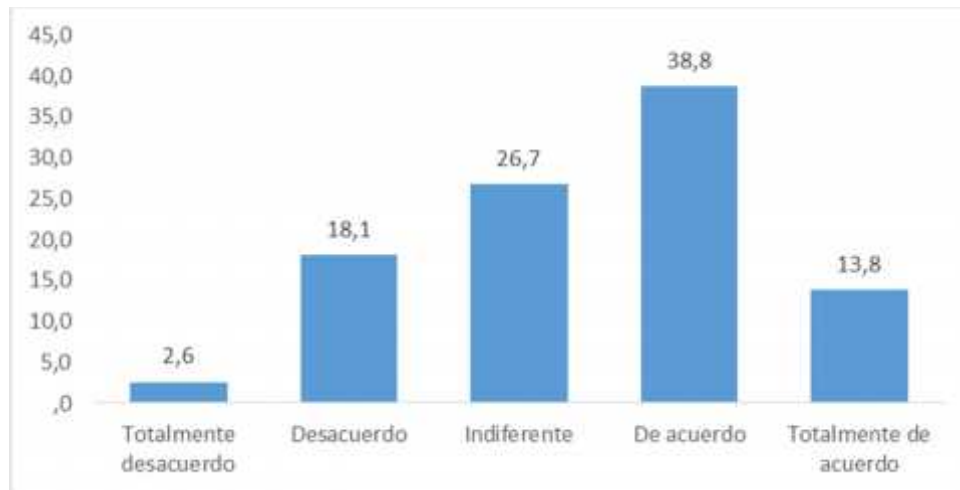
### 3.3 Uso del celular

#### 3.3.1 Importancia del celular y la tecnología



**Figura 15** – Si la tecnología me ayuda a pagar mis gastos sin necesidad de llevar dinero en efectivo, lo utilizaría.

Elaborado por: Grupo Tesis



**Figura 16** – Si algún dispositivo tecnológico (celular) me ayudaría en el proceso de obtener un préstamo, Lo utilizaría.

Elaborado por: Grupo Tesis

En la figura 13 los habitantes están de acuerdo y totalmente de acuerdo en un 86.7% por lo que hay apertura a la tecnología para poder realizar transacciones con celulares.

En la figura 14 el 52.6% aceptaría realizar transacciones de préstamo por medio de un dispositivo tecnológico en este caso el celular.

Por tal razón concluimos que los habitantes son conscientes de la utilidad de las herramientas tecnológicas y sus beneficios al utilizarlos.



### 3.3.2 Porcentaje de habitantes que utilizan el celular

**Tabla 11:** Porcentaje de habitantes de que utilizan celular por provincia

	2009	2010	2011	2012
Pichincha	55,70%	57,40%	55,00%	62,70%
El Oro	40,40%	44,60%	50,30%	54,50%
Guayas	46,90%	46,10%	50,60%	54,00%
<b>NACIONAL</b>	<b>38,80%</b>	<b>23,90%</b>	<b>46,60%</b>	<b>50,40%</b>
Santo Domingo	-	-	47,80%	50,20%
Tungurahua	38,40%	41,30%	45,30%	49,90%
Los Rios	34,50%	39,20%	46,20%	48,80%
Santa Elena	-	43,40%	42,40%	48,60%
Azuay	42,70%	47,40%	47,80%	48,30%
Manabi	32,70%	35,10%	44,10%	47,90%
Imbabura	37,00%	40,80%	45,40%	47,10%
Loja	36,10%	40,70%	46,40%	43,90%
Canar	31,20%	33,90%	38,50%	43,40%
Carchi	36,00%	34,90%	40,20%	42,80%
Esmeraldas	31,00%	32,20%	40,00%	39,70%
Cotopaxi	29,20%	30,00%	33,90%	38,60%
Bolivar	24,90%	25,10%	29,70%	36,80%
Chimborazo	27,40%	28,60%	30,50%	35,40%
Amazonia	24,90%	33,60%	31,70%	33,70%

**Nota.** Fuente: Inec.gob.ec –TIC 2012

**Elabora por:** Grupo de Tesis

Como se puede notar en el cuadro la provincia del guayas posee el tercer lugar, 54% de personas tienen un celular activado, por lo cual se puede considerar que es una de las que más tiene acceso a un dispositivo.

### 3.3.3 Cobertura celular

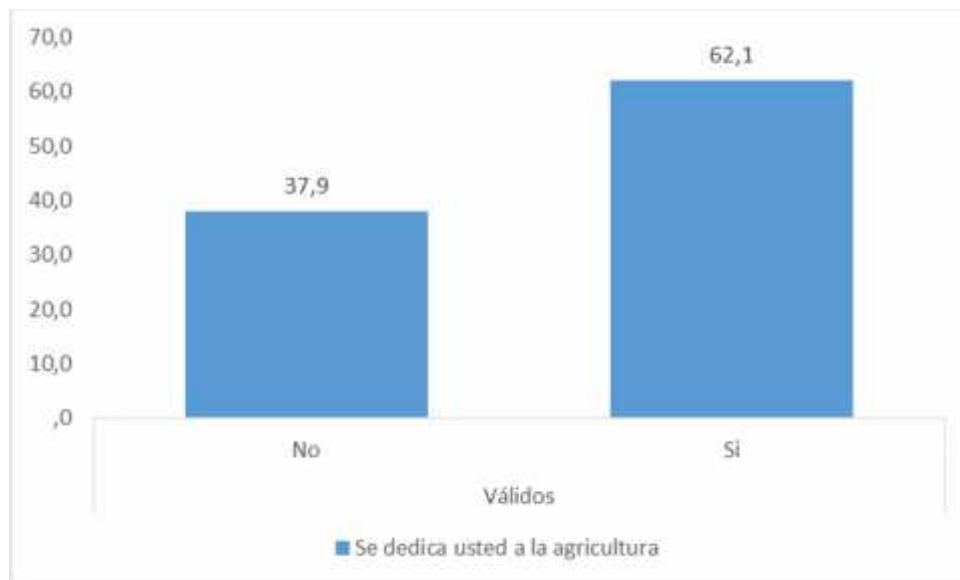


**Figura 17 – Cobertura celular**  
Fuente: Sistema Nacional de Información – 2013

Como se puede visualizar la cobertura celular en el Guayas ha aumentado de 23.90% en el 2010 al 93.62% en el 2013 es decir que a razón de tres años se ha incrementado la cobertura un 69.72%, siendo unas de las provincias con mayor cobertura después de Pichincha.

### 3.4 Aspectos Económicos

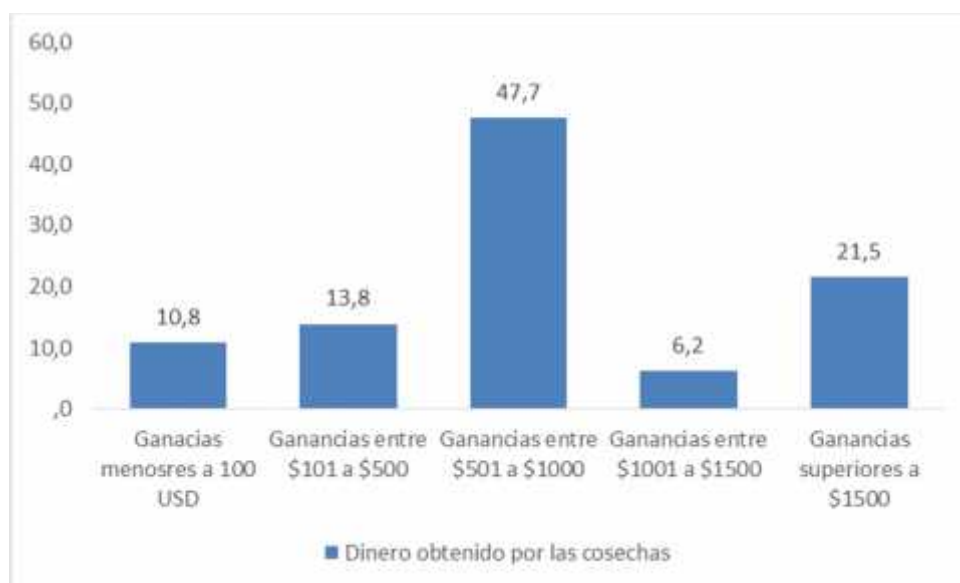
#### 3.4.1 Se dedica usted a la agricultura



**Figura 18** – Se dedica usted a la agricultura  
Elaborado por: Grupo Tesis

Un 62.1% de población encuestada se dedica a la agricultura como actividad principal.

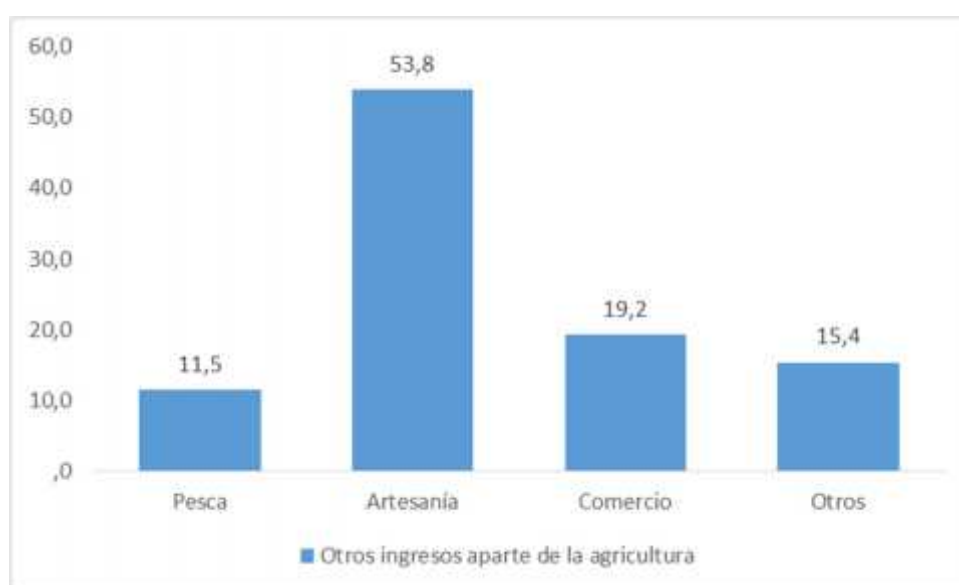
#### 3.4.2 Ganancia por la venta de la última cosecha realizada



**Figura 19** – Ganancia por la venta de la última cosecha realizada  
Elaborado por: Grupo Tesis

De las personas encuestadas el 47.7% tiene una ganancia de entre 501 USD y 1000 USD por cada cosecha realizada, por lo que podemos concluir que el 75.4% percibe más de 500 USD por cosecha.

### 3.4.3 Otras fuentes de ingreso

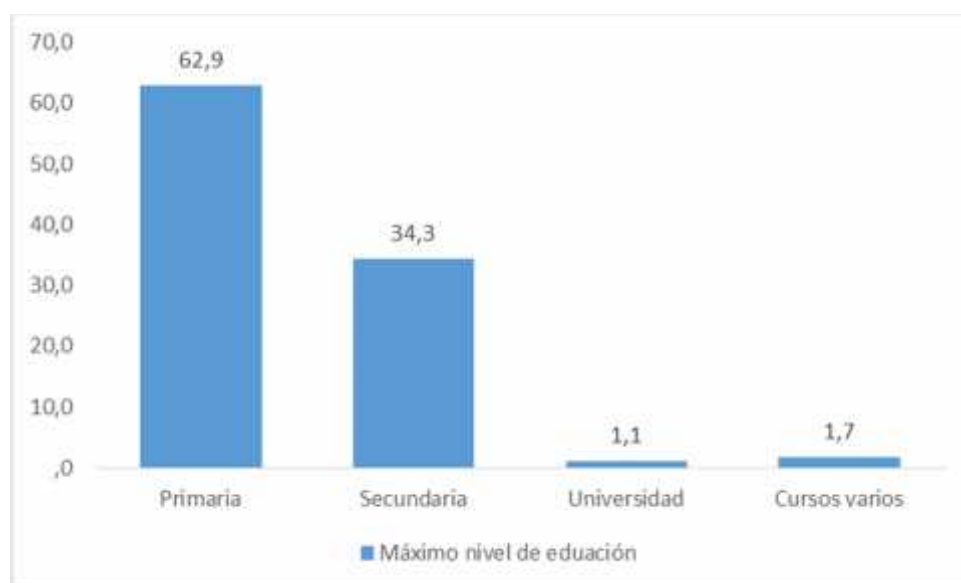


**Figura 20** – Ganancia por la venta de la última cosecha realizada  
Elaborado por: Grupo Tesis

Además de dedicarse a la agricultura, la población encuestada también son en su mayoría artesanos con un 53.8%, seguido por un 19.2% dedicados al comercio.

### 3.5 EDUCACIÓN

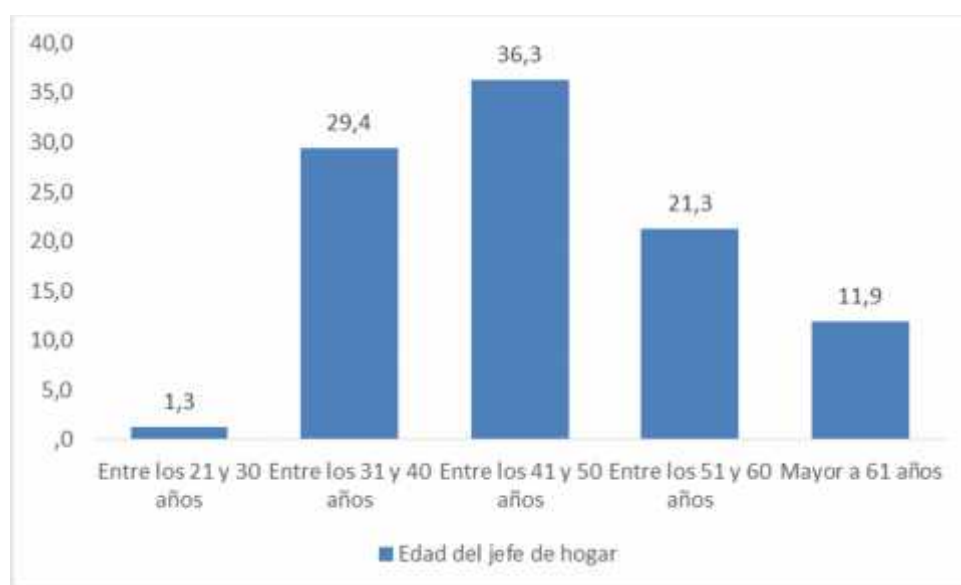
#### 3.5.1 Nivel de educación formal del jefe de hogar



**Figura 21** – Máximo nivel de educación del jefe de hogar  
Elaborado por: Grupo Tesis

La mayor parte de la población solo tiene educación de primer nivel con un 62.9% y un 34.3% a cursado la secundaria.

#### 3.5.2 Edad del jefe de hogar

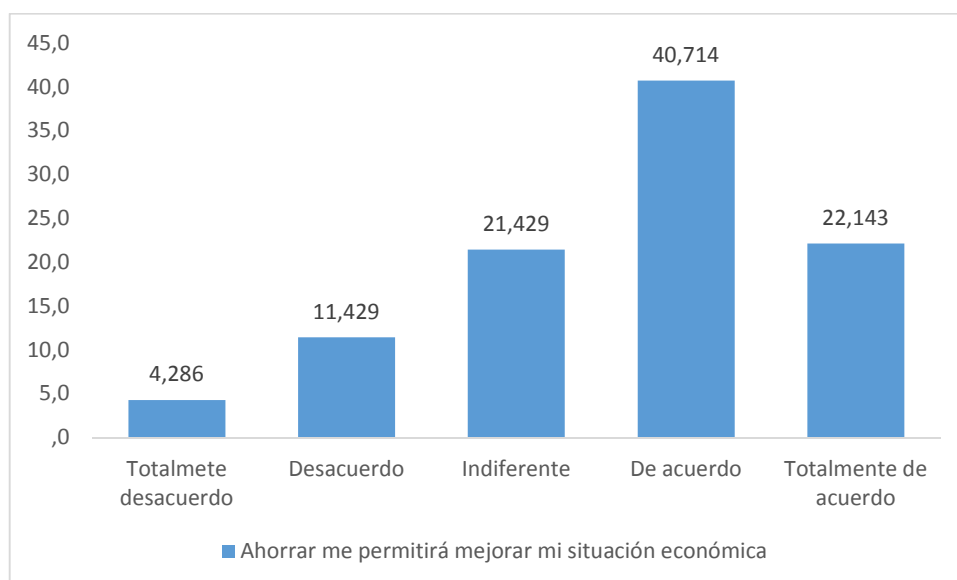


**Figura 22 – Edad del jefe de hogar**  
Elaborado por: Grupo Tesis

Tenemos que los rangos de edad de los encuestados en su mayoría están dentro del rango de la Población Económicamente Activa entre 20 a 60 años con un 88.10%, lo que podemos indicar que la mayor parte de la población es madura ya que 65.7% pasan de los 30 años de edad.

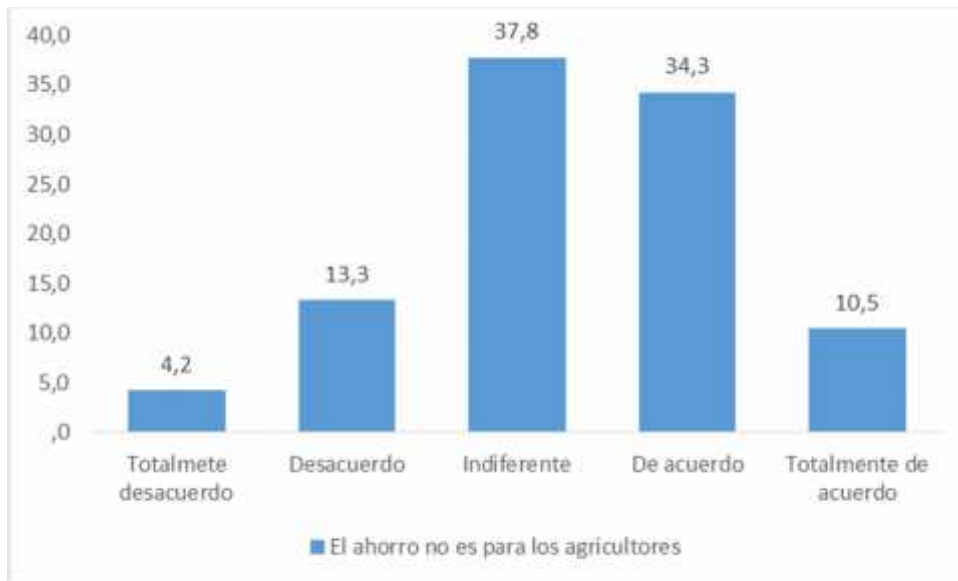
### 3.6 IMPORTANCIA DE LOS CONOCIMIENTOS Y UTILIZACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO

#### 3.6.1 Importancia del ahorro para los pobladores



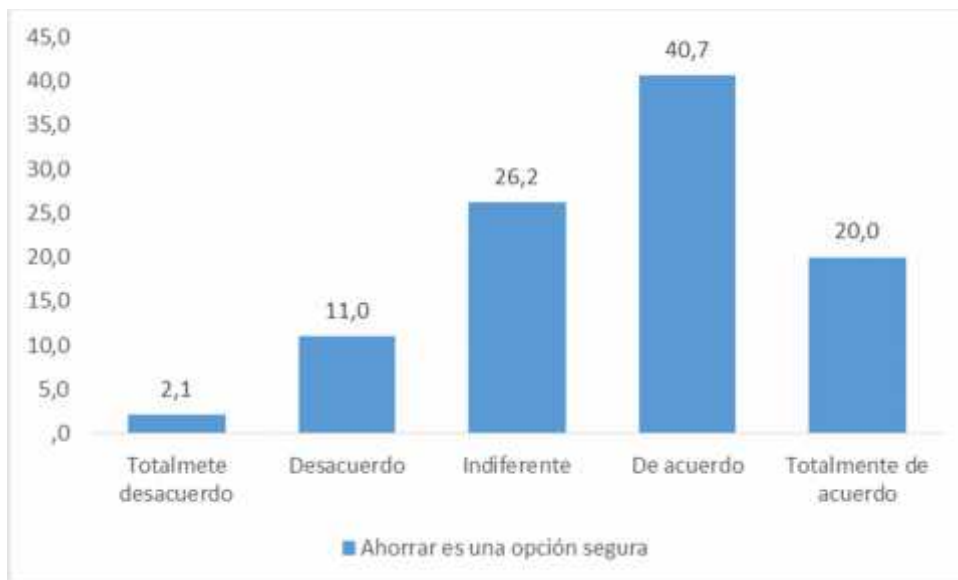
**Figura 23 – Ahorrar me permitirá mejorar mi situación económica**  
Elaborado por: Grupo Tesis

La mayor parte de la población, 62.8%, es consciente de que el ahorro es beneficioso para poder progresar.



**Figura 24** – El ahorro no es para los agricultores  
Elaborador por: Grupo Tesis

La percepción de la población con respecto a que los agricultores deben ahorrar indica que 44.8% no cree que el ahorro sea para un agricultor.



**Figura 25** – Ahorrar es una opción segura  
Elaborado por: Grupo Tesis

El 60.7% de la población es consciente de que una buena forma de cuidar el capital es por medio del ahorro.

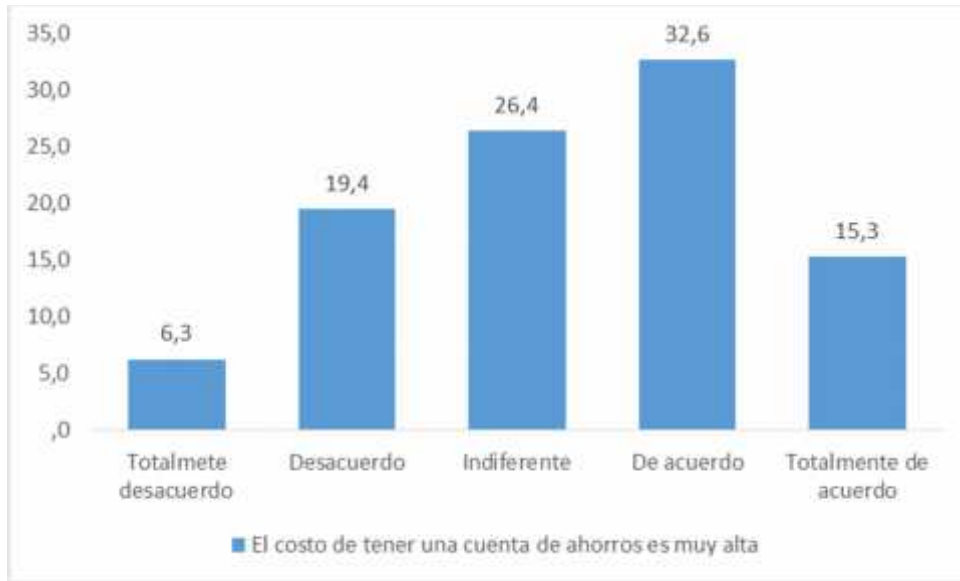
### 3.6.2 Nivel de conocimiento financiero de los pobladores



**Figura 26** – Las libretas de ahorro son fáciles de utilizar  
Elaborado por: Grupo Tesis

El 63.8% (Totalmente desacuerdo, desacuerdo e indiferente) de la población encuestada opina, que es difícil utilizar una cuenta de ahorros o no tienen interés en utilizarla.

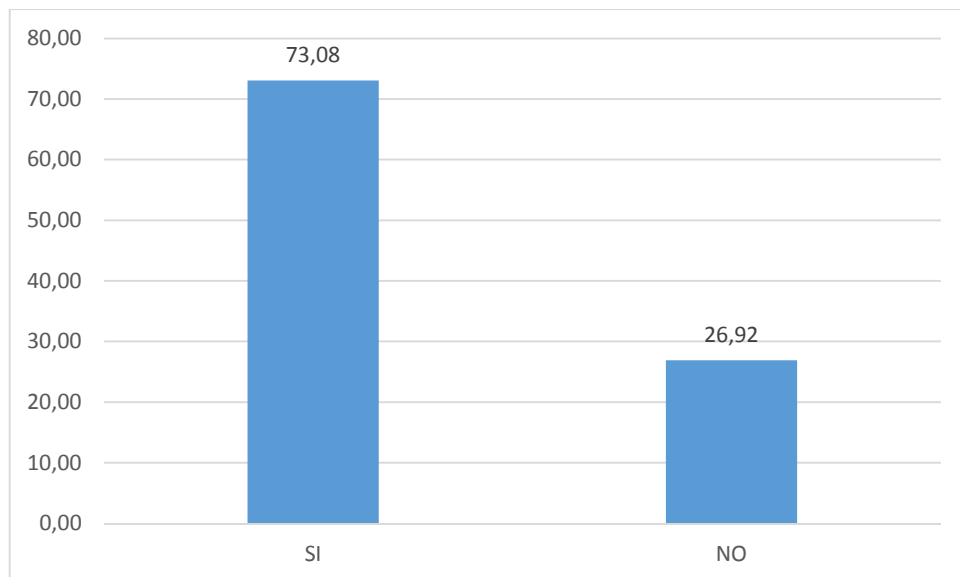




**Figura 27** – El costo de tener una cuenta de ahorro es muy alta  
Elaborado por: Grupo Tesis

Más de la mitad de la población encuestada 52.1%, opina que los costos de tener una cuentas son elevados o no presentan interés en una cuenta de ahorros.

### 3.6.3 Interés en capacitarse



**Figura 28** – Estaría dispuesto/a a capacitarse en temas de su interés de forma gratuita  
Elaborado por: Grupo Tesis

La mayor parte de la población el 73.08% indico que si tiene interés en realizar una capacitación.

De las personas que dijeron no, el 57% no lo haría por falta de tiempo y el restante no tiene interés en realizar capacitaciones.

#### **4 CONCLUSION**

El proceso actual de calificación y otorgamiento de crédito que utiliza la banca tradicional no es adecuado para los pobladores del sector rural, además se suma el temor de los pobladores en aperturar una cuenta de ahorro por desconocimiento o por la percepción de no acceder por su condición social lo que denota un profundo desconocimiento de los fundamentos de cultura financiera. Si bien es cierto que la banca comunal atiende a una parte de estos, no llega a ciertos sectores por su infraestructura, la gran mayoría queda excluida.

Por otra parte, un gran porcentaje de los préstamos obtenidos por ellos son destinados para el consumo o pago de deudas y no como capital de trabajo para la producción, a pesar de lo mencionado anteriormente, la población es consciente de que ahorrar es un beneficio que les va ayudar a mejorar su calidad de vida y están abiertos a utilizar nuevas herramientas para el manejo de sus créditos y de transacciones financieras.

En el proyecto planteamos que la mejor herramienta tecnológica a utilizar por su cobertura, movilidad y grado de penetración, es el celular.

Como conclusión general consideramos, que la base para el éxito del modelo crediticio electrónico es la promoción de la cultura financiera, de las herramientas

tecnológicas para acceder al sistema financiero formal y la implementación de una plataforma tecnológica que le facilite a los pobladores rurales el proceso de acceder a los servicios bancarios, disminuyendo los trámites y documentos requeridos.

## **CAPITULO 4: ANÀLISIS TÈCNICO**

El análisis técnico tiene como propósito analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los servicios del nuevo modelo crediticio electrónico, verifica la factibilidad técnica de cada una de ellas, identifica los equipos, el recurso humano y las instalaciones necesarias para su ejecución, este estudio plantea la inversión inicial y el capital de operación requerido.

El estudio técnico determina la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del servicio deseado.

### **1 MACRO PROCESO DEL PROYECTO**

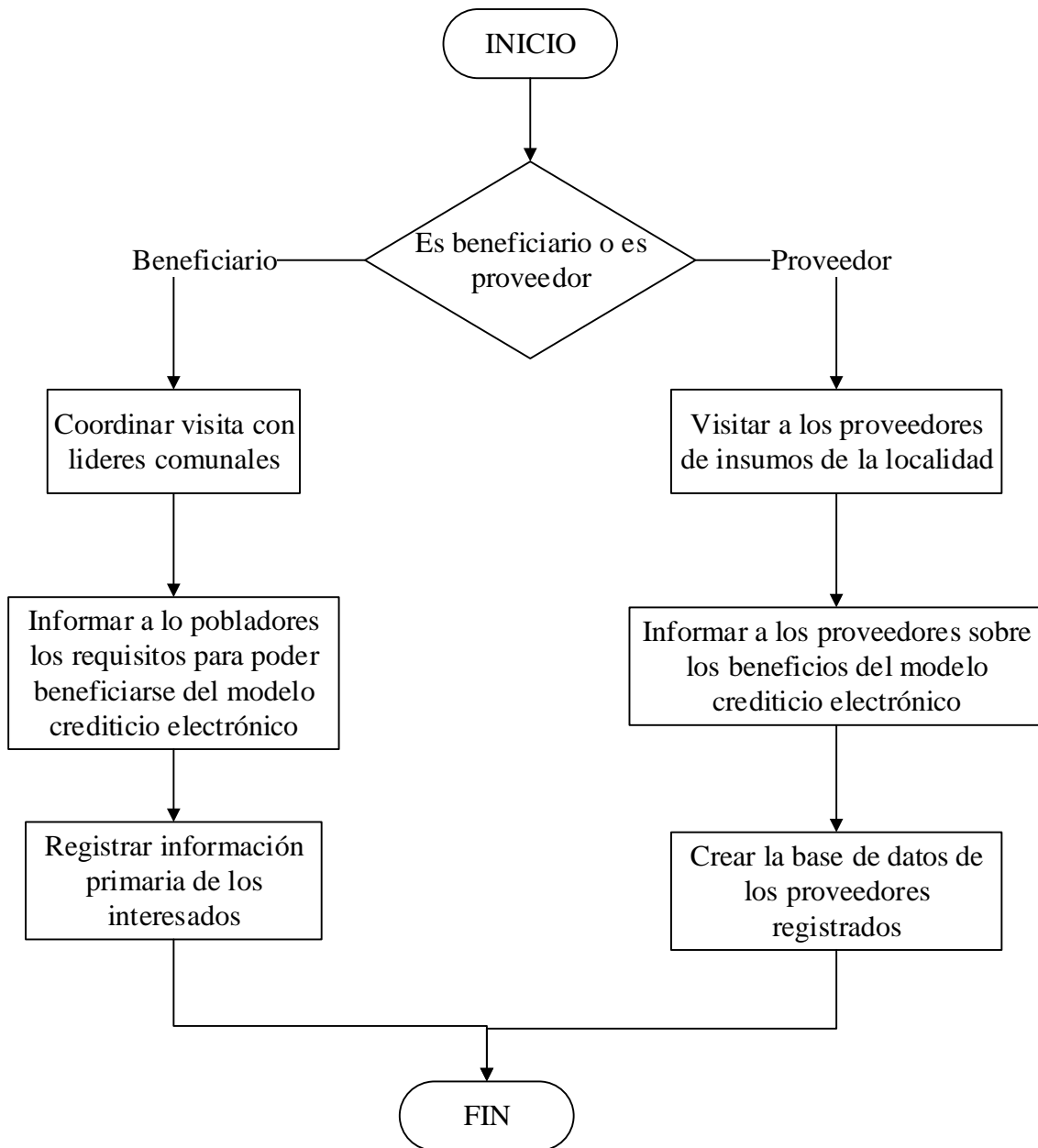


El macro proceso del crédito electrónico empieza con la obtención de la información de los pobladores de los 71 asentamientos poblacionales de Tarifa, quienes recibirán

capacitación sobre finanzas personales e información sobre beneficios de los productos bancarios. Paralelamente se desarrolla el modelo crediticio electrónico creando las bases de datos de beneficiarios, proveedores y compradores. El proceso de evaluación del crédito está supeditado a la participación de los pobladores en la capacitación y a la asistencia a charlas sobre los beneficios de los productos bancarios. El desembolso del crédito se realizara vía electrónica utilizando el celular como herramienta de confirmación de la transacción. La recuperación del crédito se efectúa cuando el beneficiario vende sus cosechas a compradores que participan del proyecto y que son previamente registrados, estos a su vez cancelan de manera electrónica a la cuenta que el beneficiario mantiene en el banco.

A continuación se presentan los flujos de cada proceso:

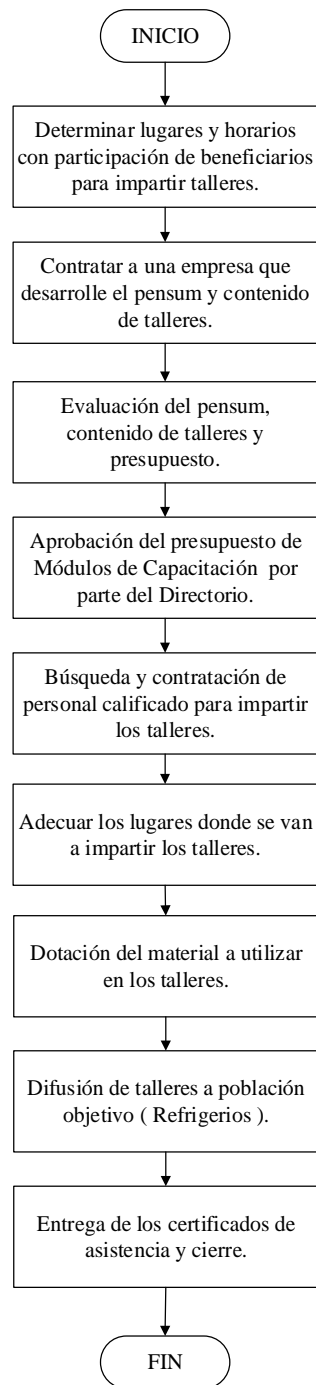
## 1.1 Micro proceso 1 - Obtención de información



**Figura 29** – Proceso para obtener la información de Beneficiarios y proveedores  
Elaborado por: Grupo Tesis

En este proceso se generaran las bases de datos de proveedores y beneficiarios del modelo crediticio.

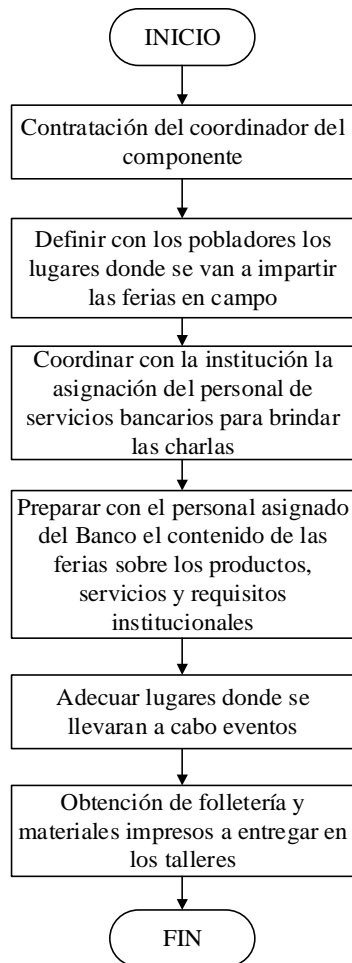
## 1.2 Micro proceso 2 - Capacitación



**Figura 30** – Proceso de capacitación  
Elaborado por: Grupo Tesis

En el proceso de capacitación se detallan todas las actividades necesarias en las cuales se determinara el presupuesto, lugar donde se va a realizar, personal calificado que va a realizar la capacitación y los insumos.

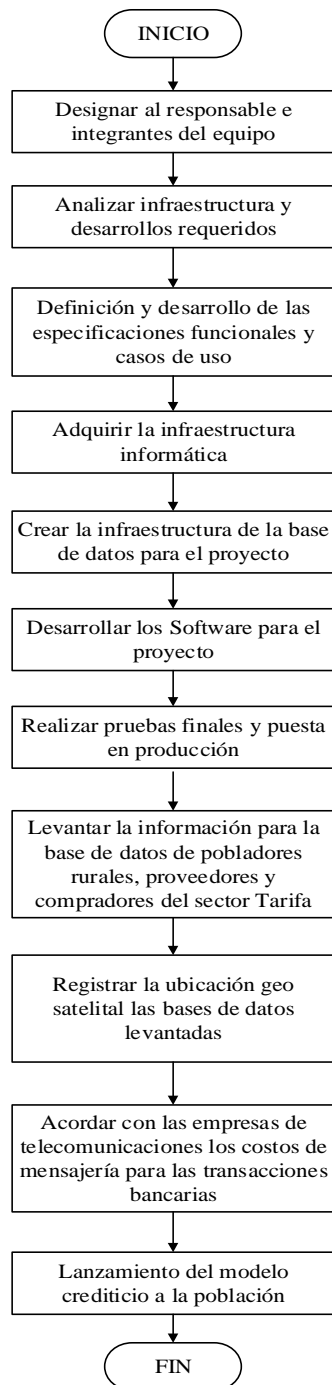
### 1.3 Micro proceso 3 - Difusión



**Figura 31** – Proceso de Difusión del modelo de crédito electrónico  
Elaborado por: Grupo Tesis

En el proceso de difusión, lo más importante es encontrar un lugar adecuado donde poder realizar de forma clara y directa la publicitación del nuevo modelo crediticio electrónico.

### 1.4 Micro proceso 4 - Desarrollo e implementación

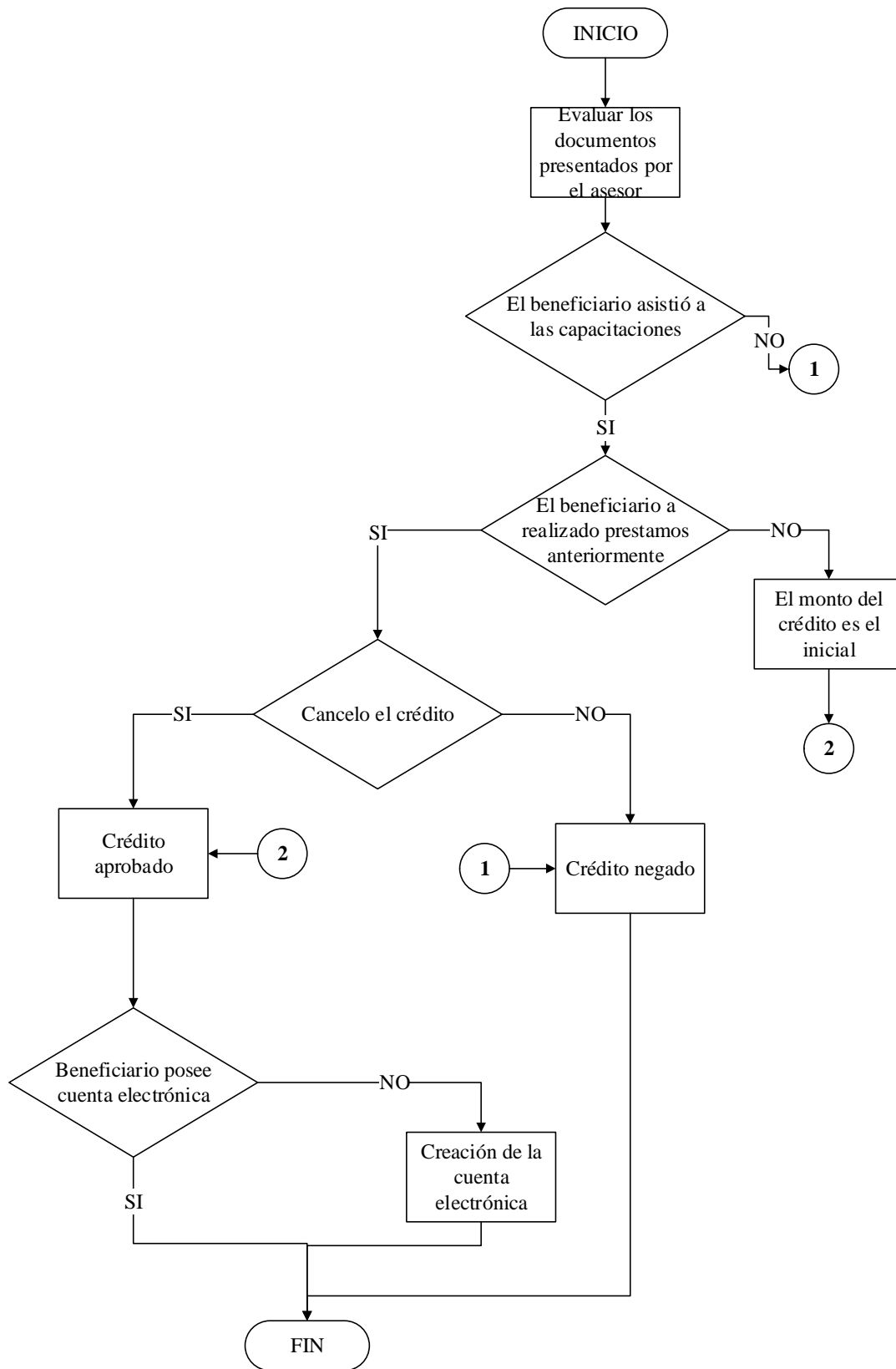


**Figura 32** – Proceso de desarrollo de la implementación del crédito electrónico  
Elaborado por: Grupo Tesis

En el proceso de implementación, se debe tomar en cuenta la infraestructura que se va a adquirir ya que se debe asegurar que el sistema esté siempre en línea, además para asegurar la calidad, se deben probar todos los casos de uso para el sistema desarrollado.



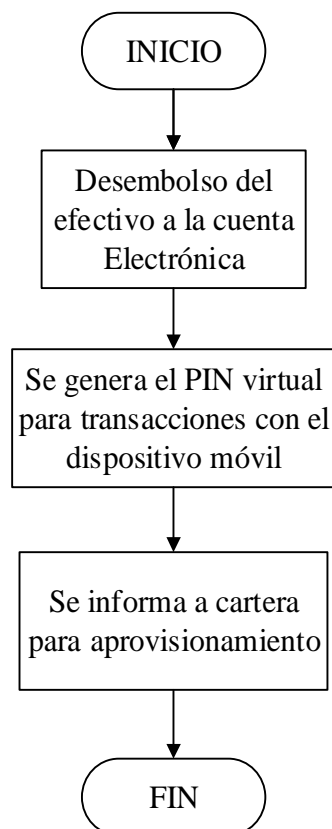
### 1.5 Micro proceso 5 - Evaluación del crédito



**Figura 33** – Proceso de evaluación del crédito  
Elaborado por: Grupo Tesis

Para el proceso de la evaluación del crédito se debe considerar que el beneficiario debió haber asistido a las capacitaciones, además cuando el usuario reciba su crédito, a este se le abrirá una cuenta para el crédito electrónica.

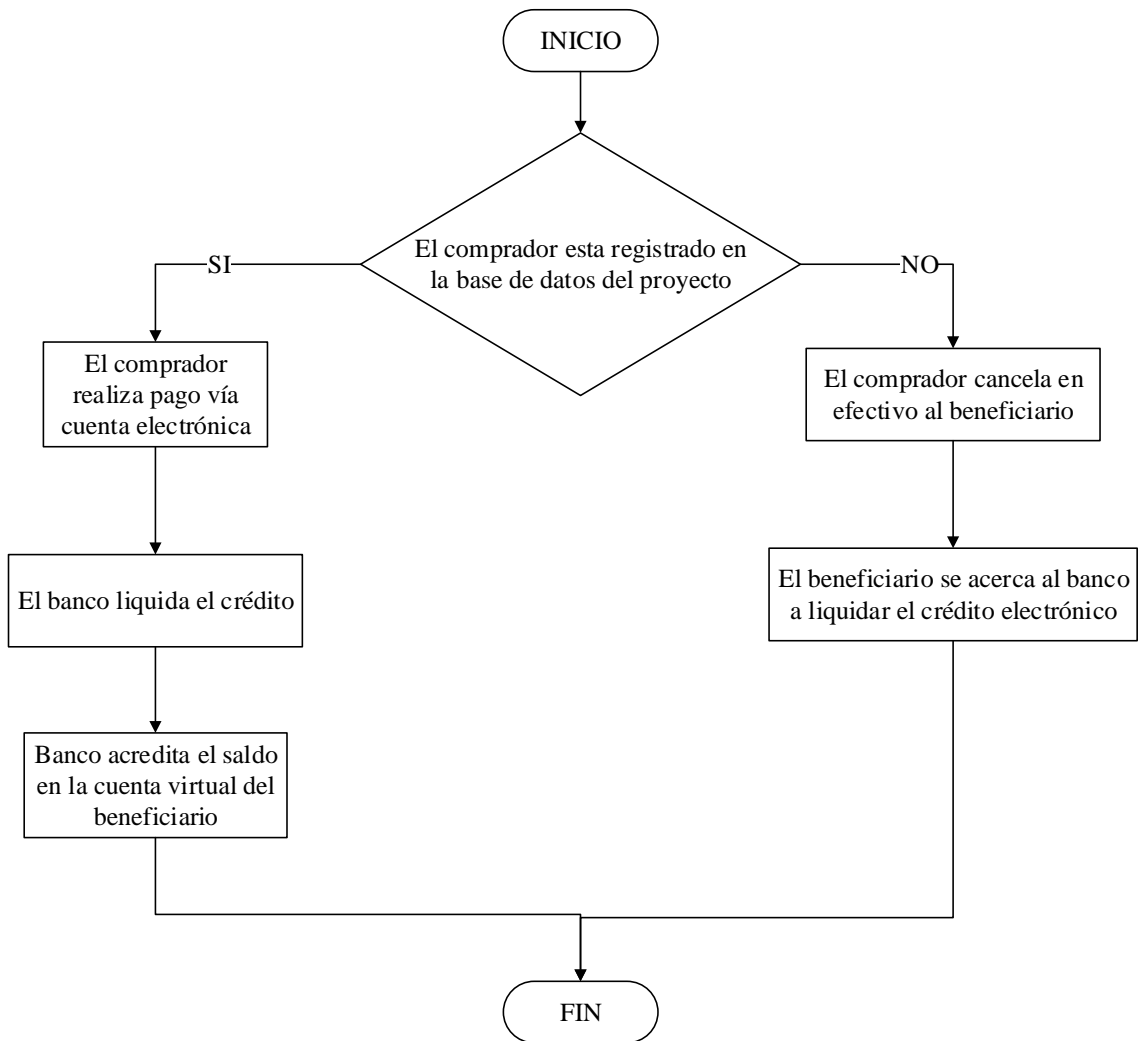
### 1.6 Micro proceso 6 - Desembolso del crédito electrónico



**Figura 34** – Proceso de desembolso del crédito electrónico  
Elaborado por: Grupo Tesis

Al momento de aprobar el crédito electrónico se genera un pin virtual único, con el cual podrá realizar transacciones electrónicas.

### 1.7 Micro proceso 7 - Recuperación del crédito

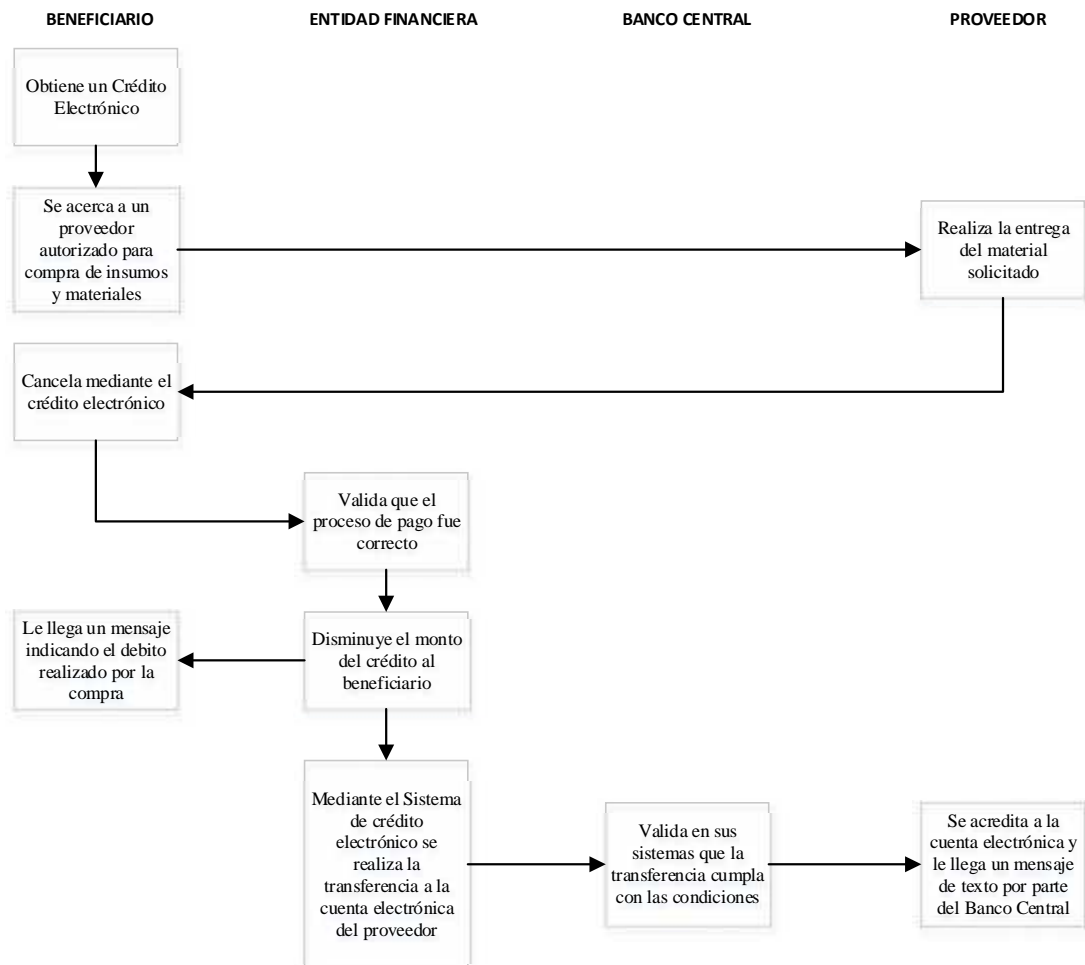


**Figura 35** – Proceso de recuperación del crédito  
Elaborado por: Grupo Tesis

En el proceso de reparación el banco realizara el débito automáticamente a la cuenta virtual asegurando que el banco va a recuperar el valor prestado.

## 2 FUJOGRAMAS DE PROCESOS

### 2.1 Proceso de compra de insumos

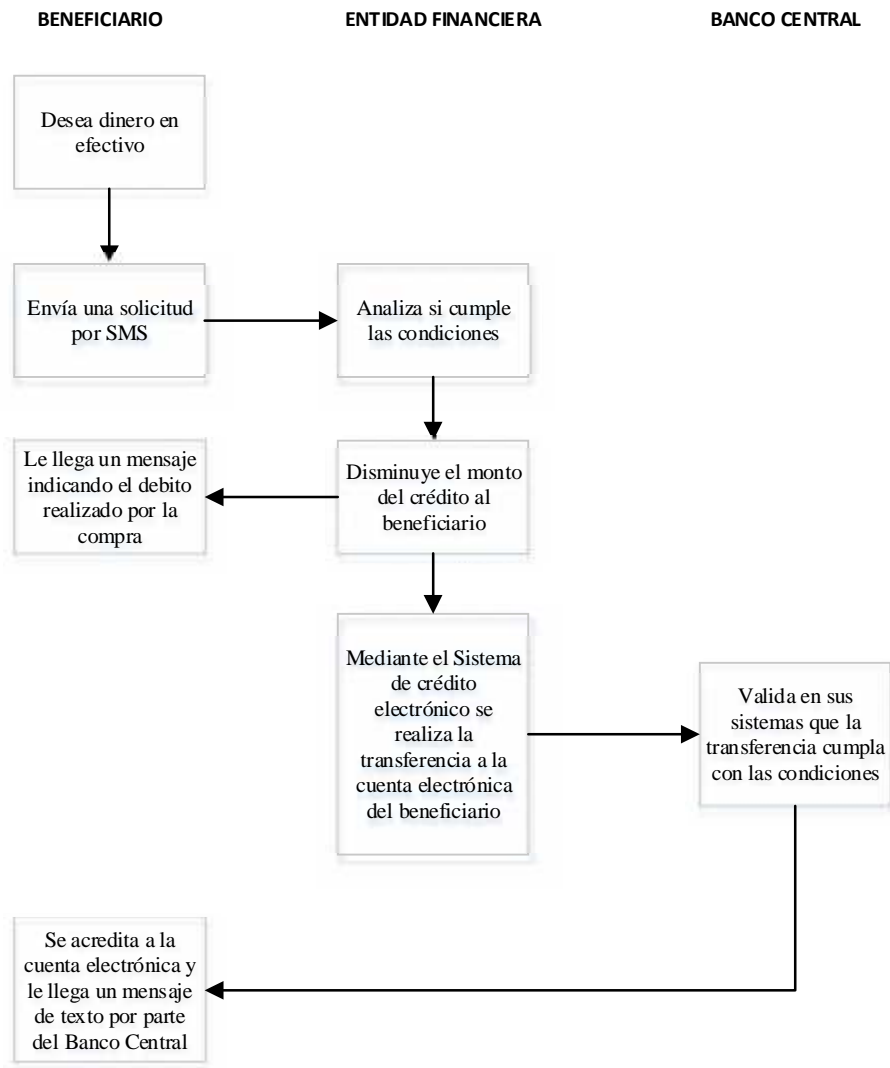


**Figura 36** – Flujograma del proceso de la compra de insumos

Elaborado por: Grupo Tesis

En este proceso se realiza la compra de insumos mediante el software que realiza el crédito electrónico, el beneficiario tendrá un pin que solo él conoce y podrá realizar este trámite, después la institución financiera se encargará de pagarle al proveedor por medio del dinero electrónico del Banco Central.

## 2.2 Proceso de requerimiento de efectivo

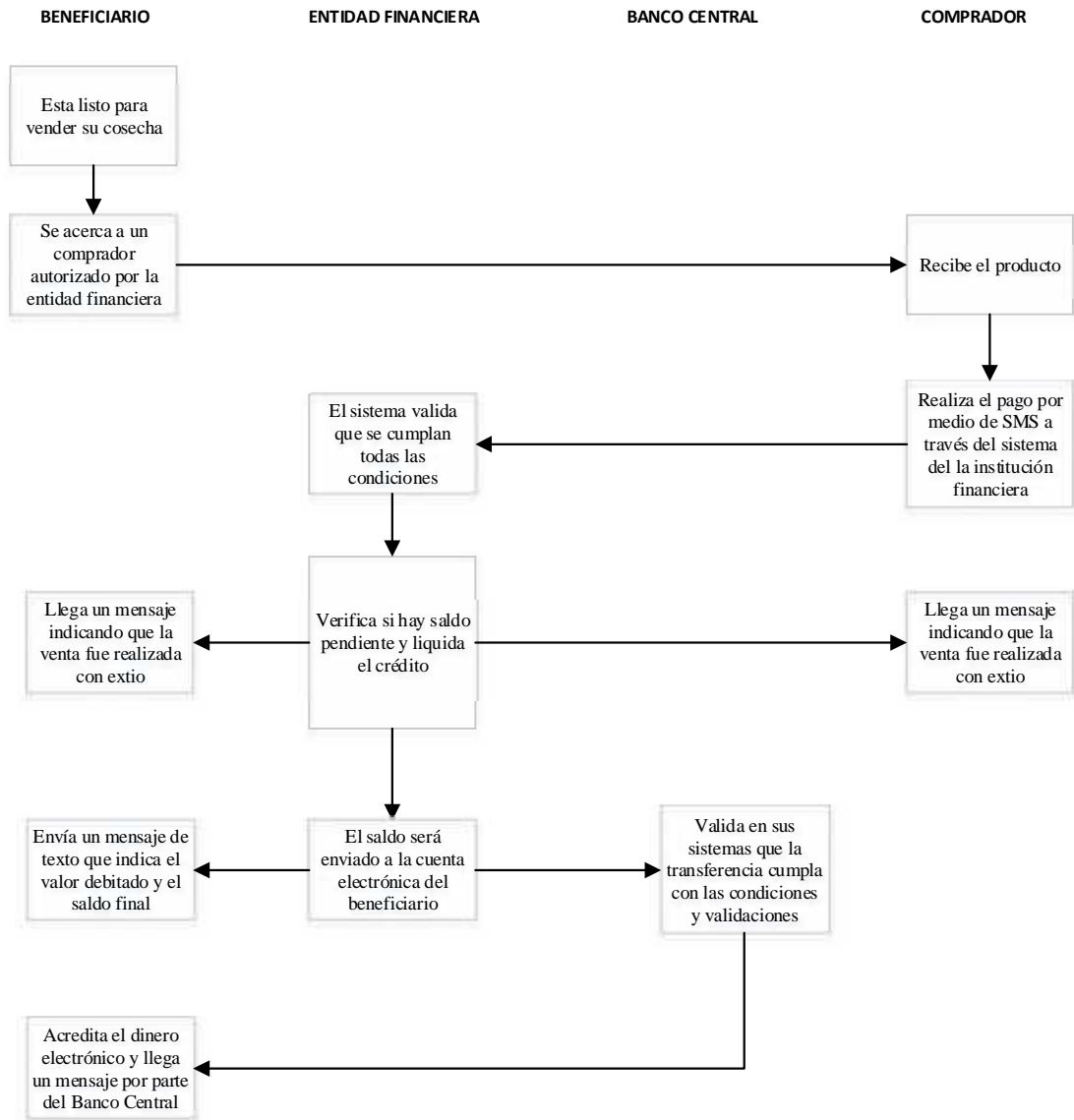


**Figura 37** – Proceso de requerimiento de efectivo

Elaborado por: Grupo Tesis

En el caso que el beneficiario requiere un valor en efectivo, este será de un máximo del 30% del crédito otorgado, estos pagos se realizaran a la cuenta electrónica del cliente, permitiéndole acercarse a cualquier Macro Agente y transformar ese dinero en efectivo.

### 2.3 Proceso de venta de la cosecha y cierre del crédito



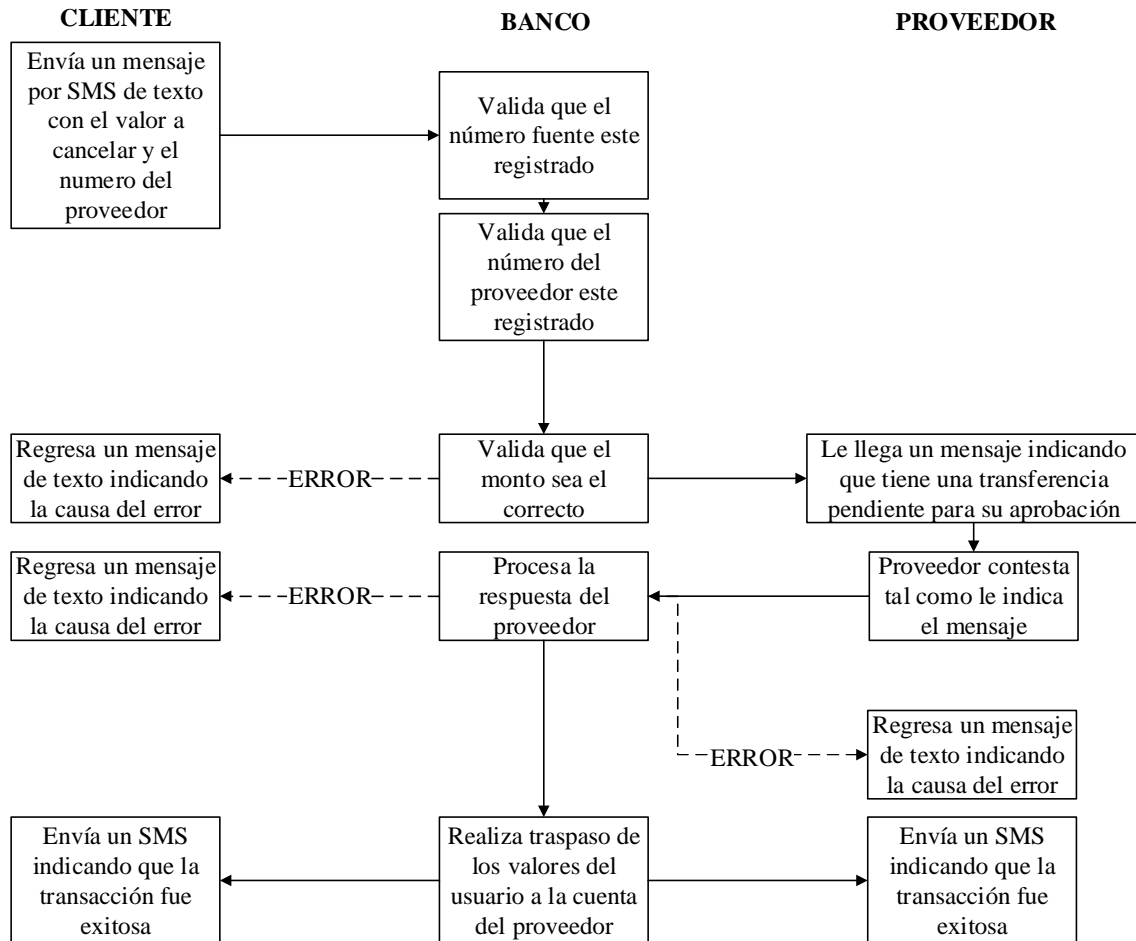
**Figura 38** – Proceso de venta de leche y cierre del crédito

Elaborado por: Grupo Tesis

Al momento de vender el producto, el comprador realizará el pago por medio del celular, la entidad financiera descontará el valor al comprador y acreditará a una cuenta virtual, el sistema de crédito electrónico ira liquidando con cada pago recibido al crédito

electrónico. Cuando el crédito este cancelado completamente el saldo será transferido a la cuenta del dinero electrónico del beneficiario.

## 2.4 Proceso envío de SMS



**Figura 39** – Flujo grama del crédito electrónico  
Elaborado por: Grupo Tesis

En este proceso se describe el funcionamiento de los mensajes de texto al momento de realizar una transacción de compra.

## 3 DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES

Los servicios que proporcionará el proyecto son:

- A. **Capacitación en manejo de finanzas personales.** A los pobladores se les impartirá talleres sobre manejo de finanzas personales, para esto se contratará a una empresa que desarrolle el contenido de estos talleres que serán dictados por personas calificadas y con experiencia en este tipo de enseñanzas.
- B. **Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros.** A los pobladores se les impartirá charlas sobre servicios y productos bancarios que serán dictadas por personal del banco que ofrecen microcréditos, se realizarán eventos de integración donde se repartirán folletos sobre servicios bancarios. Para esto se contactará a Entidades Financieras Públicas y Privadas para informarles sobre el proyecto y contar con su participación en las charlas a los pobladores.
- C. **Creación de software de crédito electrónico.** Definición y desarrollo de un modelo crediticio mediante aplicación del SMS seguro entre los pobladores beneficiarios del crédito, sus proveedores y sus compradores previamente registrados en bases de datos administradas por las instituciones financieras.

#### **4 METODOLOGIA A UTILIZARSE EN LOS TALLERES SOBRE LAS FINANZAS PERSONALES**

La metodología a utilizarse en los talleres será presentar la información en forma dinámica, interesante y motivadora amparado en la lúdica, tomando la ventaja que esta ofrece para el disfrute, la recordación y el aprendizaje.



Conocemos como lúdica a una dimensión de desarrollo para los seres humanos, es una necesidad del ser humano, de sentir, reír, gozar y disfrutar de una manera diferente, la lúdica fomenta el desarrollo psico-social, la conformación de la personalidad. Es una amplia gama de actividades donde el gozo y el conocimiento se unen, es una atmósfera donde está presente la interacción entre creadores y participantes, profesores y alumnos.

La actividad lúdica es un ejercicio que proporciona alegría, placer, gozo, satisfacción. Lo lúdico es instructivo. El alumno, mediante lúdica, comienza a pensar y actuar en medio de una situación determinada que fue construida con semejanza en la realidad, con un propósito pedagógico.

El valor para la enseñanza que tiene la lúdica es el hecho de que se combina la participación, la colectividad, el entretenimiento, la creatividad, la competición y la obtención de resultados en situaciones problemáticas reales. Sus objetivos pueden ser diversos y aumentan a medida que se practica la lúdica. Entre los objetivos generales más importantes se pueden citar los siguientes:

- Enseñar a los estudiantes a tomar decisiones ante problemas reales.
- Garantizar la posibilidad de la adquisición de una experiencia práctica del trabajo colectivo y el análisis de las actividades organizativas de los estudiantes.
- Contribuir a la asimilación de los conocimientos teóricos de las diferentes asignaturas, partiendo del logro de un mayor nivel de satisfacción en el aprendizaje creativo.
- Preparar a los estudiantes en la solución de los problemas de la vida y la sociedad.

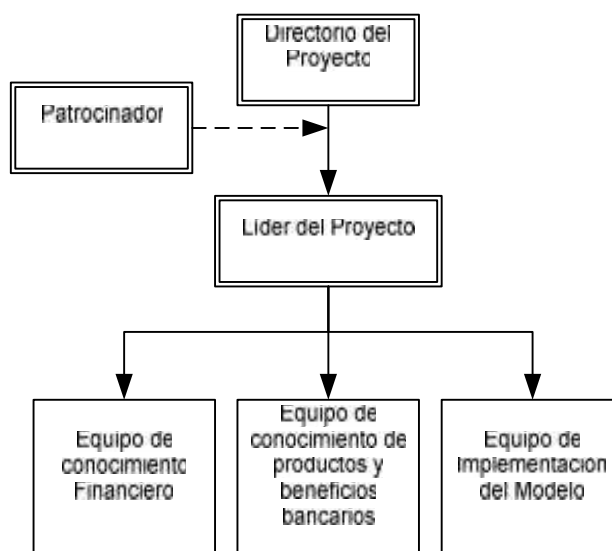
Puede emplearse con una variedad de propósitos, dentro del contexto de aprendizaje, pues construye autoconfianza e incrementa la motivación en el alumno. Es un método eficaz, que propicia lo significativo de aquello que se aprende. (Lourdes del Carmen Martínez- Estrategia Didáctica para profesorado universitario propuesta lúdica).

#### **4.1 Estrategia para las capacitaciones**

Para una transferencia de conocimientos exitosa se utilizara además de los métodos explicativos e ilustrativos el método lúdico para comunicar a los pobladores de la parroquia Tarifa los conceptos de ahorro, inversión, crédito, consumo, flujo de fondos a través de cuentos ilustrados, juegos de mesa, que creen mensajes para fomentar una sana cultura de finanzas personales entre niños, jóvenes y adultos.

El grupo financiero Banamex, instauró en 2008 su Programa Educación Financiera Banamex que a la fecha ha llegado a 6,6 millones de mexicanos que tenían poco o ningún conocimiento financiero a través de talleres, charlas y capacitación, su exitosa estrategia ha sido reconocer esfuerzos que abonen a la cultura económica del país y en 2010 le abrió la participación de cualquier interesado que propusiera cuentos o juegos para promover la educación financiera y hasta el año 2013 han participado 308 personas de la nación Mexicana, cada uno de los ganadores recibió 129 mil pesos así como la publicación o diseño de su obra para integrarla dentro del Programa de Educación Financiera Banamex.

## 5 ORGANIGRAMA DEL PROYECTO



**Figura 40** – Organigrama del proyecto  
Elaborado por: Grupo Tesis

## 6 ROLES DE LOS INVOLUCRADOS DEL PROYECTO

### **Directorio del Proyecto**

Constituye la máxima instancia, aprueba las políticas y lineamientos del proyecto, establece la política de desembolso de recursos así como aprobar los estados financieros y reportes de la situación del proyecto.

### **Patrocinador del Proyecto**

Responsable de proveer el apoyo apropiado para el proyecto y asegura la inversión requerida.

### **Líder del Proyecto**

Responsable de que el proyecto termine a tiempo, dentro del costo y calidad establecida. Su función principal será de coordinar con los equipos del proyecto el

cumplimiento de las diferentes actividades y evaluar el cumplimiento de los compromisos.

### Equipo del Proyecto

Participantes activos en la administración y/o ejecución de las actividades del Proyecto.

## 7 CRONOGRAMA DEL PROYECTO

**Tabla 12:** Cronograma del proyecto

<b>EDT</b>	<b>Nombre de tarea</b>	<b>Duración</b>	<b>Comienzo</b>	<b>Fin</b>	<b>Predecesoras</b>
<b>1</b>	<b>Modelo crediticio para los pequeños agricultores de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la provincia del Guayas</b>	<b>191 días</b>	<b>lun 31/08/15</b>	<b>lun 23/05/16</b>	
<b>1.1</b>	<b>Capacitación en manejo de sus finanzas personales</b>	<b>151 días</b>	<b>lun 31/08/15</b>	<b>lun 28/03/16</b>	
<b>1.1.1</b>	Determinar lugares y horarios con participación de beneficiarios para impartir talleres.	2 días	lun 31/08/15	mar 01/09/15	
<b>1.1.2</b>	Contratar a una empresa que desarrolle el pensum y contenido de talleres.	3 días	lun 31/08/15	mié 02/09/15	
<b>1.1.3</b>	Evaluación del pensum, contenido de talleres y presupuesto.	1 día	jue 03/09/15	jue 03/09/15	4
<b>1.1.4</b>	Aprobación del presupuesto de Módulos de Capacitación por parte del Directorio.	1 día	vie 04/09/15	vie 04/09/15	5

<b>1.1.5</b>	Búsqueda y contratación de personal calificado para impartir los talleres.	5 días	lun 07/09/15	vie 11/09/15	6
<b>1.1.6</b>	Adecuar los lugares donde se va a impartir los talleres.	1 día	vie 04/09/15	vie 04/09/15	3;5
<b>1.1.7</b>	Dotación del mobiliario a utilizar en los talleres.	1 día	lun 07/09/15	lun 07/09/15	5;8
<b>1.1.8</b>	Dotación del material a utilizar en los talleres.	1 día	vie 04/09/15	vie 04/09/15	5
<b>1.1.9</b>	Difusión de talleres a población objetivo (Refrigerios).	140 días	lun 14/09/15	vie 25/03/16	8;9;10;7
<b>1.1.10</b>	Entrega de los certificados de asistencia y cierre.	1 día	lun 28/03/16	lun 28/03/16	11
<b>1.2</b>	<b>Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros por parte de los pobladores</b>	<b>150 días</b>	<b>lun 31/08/15</b>	<b>sáb 26/03/16</b>	
<b>1.2.1</b>	Contratación del coordinador del componente.	2 días	lun 31/08/15	mar 01/09/15	
<b>1.2.2</b>	Definir con los pobladores los lugares donde se van a impartir las ferias en campo	2 días	mié 02/09/15	jue 03/09/15	14
<b>1.2.3</b>	Coordinar con la institución la asignación del personal de servicios bancarios para brindar las charlas	1 día	vie 04/09/15	vie 04/09/15	15
<b>1.2.4</b>	Preparar con el personal asignado del Banco el contenido de las ferias sobre los productos, servicios y requisitos institucionales	3 días	lun 07/09/15	mié 09/09/15	16

<b>1.2.5</b>	Adecuar lugares donde se llevaran a cabo eventos	1 día	mié 02/09/15	mié 02/09/15	14
<b>1.2.6</b>	Obtención de folletería y materiales impresos a entregar en los talleres	2 días	jue 10/09/15	vie 11/09/15	17
<b>1.2.7</b>	Impartir capacitación No. 1	1 día	sáb 24/10/15	sáb 24/10/15	19
<b>1.2.8</b>	Impartir capacitación No. 2	1 día	sáb 12/12/15	sáb 12/12/15	20
<b>1.2.9</b>	Impartir capacitación No. 3	1 día	sáb 26/03/16	sáb 26/03/16	21
<b>1.3</b>	<b>Creación de software de crédito electrónico para la atención de este sector</b>	<b>191 días</b>	<b>lun 31/08/15</b>	<b>lun 23/05/16</b>	
<b>1.3.1</b>	Designar al responsable e integrantes del equipo.	2 días	lun 31/08/15	mar 01/09/15	
<b>1.3.2</b>	Analizar infraestructura y desarrollos requeridos.	10 días	mié 02/09/15	mar 15/09/15	24
<b>1.3.3</b>	Definición y desarrollo de las especificaciones funcionales y casos de uso.	22 días	mié 02/09/15	jue 01/10/15	24
<b>1.3.4</b>	Adquirir la infraestructura informática	5 días	mié 16/09/15	vie 01/04/16	25
<b>1.3.5</b>	Crear la infraestructura de la base de datos para el proyecto	2 días	lun 04/04/16	mar 05/04/16	27;26
<b>1.3.6</b>	Desarrollar los Software para el proyecto	30 días	mié 06/04/16	mar 17/05/16	28
<b>1.3.7</b>	Realizar pruebas finales y puesta en producción	3 días	mié 18/05/16	vie 20/05/16	29
<b>1.3.8</b>	Levantar la información para la base de datos de pobladores rurales, proveedores y	1 día	vie 02/10/15	vie 02/10/15	26

	compradores del sector Tarifa				
<b>1.3.9</b>	Registrar la ubicación geosatelital, las bases de datos levantadas.	5 días	lun 05/10/15	vie 09/10/15	31
<b>1.3.10</b>	Acordar con las empresas de telecomunicaciones los costos de mensajería para las transacciones bancarias.	5 días	vie 02/10/15	jue 08/10/15	26
<b>1.3.11</b>	Crear le manual de procedimientos para el crédito Electrónico	2 días	vie 02/10/15	lun 05/10/15	26
<b>1.3.12</b>	Lanzamiento del modelo crediticio a la población	1 día	lun 23/05/16	lun 23/05/16	30

Elaborado por: Grupo Tesis

Diagrama de Gantt se encuentra en el **Anexo 12**.

## **8 ASPECTOS ECONÓMICOS DEL PROYECTO.**

Las fuentes provienen del aporte exclusivo de la entidad patrocinadora del proyecto la Institución Bancaria y de los intereses generados por la cartera otorgada dentro del proyecto.

### **8.1 Balance de personal**

A continuación se detallan los costos generados por el personal que intervendrán en el proyecto.

**BALANCE DE PERSONAL**

Descripción	Sueldo c/ persona	Aporte patronal 12,15% mensual	14avo mensual	13avo mensual	Vacaciones mensual	Fondo Reserva mensual	SFCAP mensual	IECF mensual	Sueldos y beneficios mensual	Sueldos y beneficios anual
Lider del proyecto	1.800	219	28	100	70	150	9	9	2.100	25.200
Coordinador de equipo CFP	1.500	182	28	100	64	-	8	8	1.703	18.340
Asistente #1 CFP	600	85,05	28,33	58,33	29,17		3,50	3,50	907,88	6.859,18
Asistente #2 CFP	600	85,05	28,33	58,33	29,17		3,50	3,50	907,88	6.859,18
Asistente #3 CFP	700	85,05	28,33	58,33	29,17		3,50	3,50	907,88	6.859,18
Asistente de crédito #1	800	97,20	28,33	66,67	33,33	66,67	4,00	4,00	1.100,20	7.701,40
Asistente de crédito #2	800	97,20	28,33	66,67	33,33	66,67	4,00	4,00	1.100,20	7.701,40
Coordinador de equipo CBPSB	1.700	-	-	-	-	-	-	-	1.700	1.700
Asistente #1 CBPSB	700	-	-	-	-	-	-	-	700	700
Asistente #2 CBPSB	700	-	-	-	-	-	-	-	700	700
Asistente #3 CBPSB	700	-	-	-	-	-	-	-	700	700
Coordinador de equipo CSOFT	1.700	207	28	142	71	142	0	0	2.306	16.142
Programador #1 CSOFT	1.200	146	28	100	50	-	5	5	1.536	16.434
Programador #2 CSOFT	1.200	146	28	100	50	-	5	5	1.536	16.753
<b>TOTAL</b>	<b>14.900</b>	<b>1.319</b>	<b>283</b>	<b>925</b>	<b>463</b>	<b>425</b>	<b>56</b>	<b>56</b>	<b>18.755</b>	<b>126.269</b>

CFP: Equipo de capacitación en finanzas personales, tiempo considerado de 7 meses.

CBPSB: Equipo de capacitación sobre los beneficios de productos y servicios bancarios, financiado por un sueldo de \$3800,00

CSOFT: Equipo de instalación de software de crédito en línea, tiempo considerado de 7 meses.

**COSTOS DE PERSONAL DEL PROYECTO**

Sueldos Administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total
Lider del proyecto	20.280	20.280	30.744	16.141	105.445
Equipo CFP	12.457	-	-	-	12.457
Equipo CBPSB	3.800	-	-	-	3.800
Coordinador de equipo CSOFT	16.142	-	-	-	16.142
<b>Sueldos Operativos</b>					
Asistente de crédito #1	7.701	-	-	-	7.701
Asistente de crédito #2	7.701	-	-	-	7.701
Programador #1 CSOFT	18.431	18.431	19.855	10.262	66.979
Programador #2 CSOFT	18.753	-	-	-	18.753
<b>TOTAL</b>	<b>126.269</b>	<b>47.711</b>	<b>50.600</b>	<b>26.403</b>	<b>750.983</b>

Elaboración: Autores.

**Figura 41 – Balance del personal que interviene en el proyecto**  
Elaborado por: Grupo Tesis

**8.2 Balance de Componentes**

Dentro de cada componente se determinan actividades específicas para lograr el alcance total del proyecto.

**8.2.1 Capacitación en manejo de finanzas personales**

Mediante este componente se creará en los pobladores rurales un conocimiento del buen manejo e importancia de las finanzas personales.



<b>Capacitación en manejo de finanzas personales</b>	<b>Valor</b>
Determinar lugares y horarios con participación de beneficiarios para impartir talleres.	-
Contratar a una empresa que desarrolle el pensum y contenido de talleres.	-
Evaluación del pensum, contenido de talleres y presupuesto.	-
Aprobación del presupuesto de Módulos de Capacitación por parte del Directorio.	4.448
Búsqueda y contratación de personal calificado para impartir los talleres.	-
Adecuar los lugares donde se van a impartir los talleres.	2.450
Dotación del mobiliario a utilizar en los talleres.	3.230
Dotación del material a utilizar en los talleres.	2.446
Difusión de talleres a población objetivo ( Refrigerios ).	2.280
Entrega de los certificados de asistencia y cierre.	-
<b>Costo total del componente</b>	<b>14.854</b>

Nota: Actividades con valor "0" implícitas en los sueldos cancelados.

**Figura 42** – Costo total del componente – Capacitación en manejo de finanzas personales

Elaborado por: Grupo Tesis

### 8.2.2 Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros.

Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros	Valor
Contratación del coordinador del componente	-
Definir con los pobladores los lugares donde se van a impartir las ferias en campo	-
Coordinar con la institución la asignación del personal de servicios bancarios para brindar las charlas	-
Preparar con el personal asignado del Banco el contenido de las ferias sobre los productos, servicios y requisitos institucionales	1.972
Adecuar lugar donde se llevaran a cabo eventos	800
Difusión de charlas (refrigerios)	2.224
Obtención de folletería y materiales impresos a entregar en los talleres	1.557
<b>Costo total del componente</b>	<b>6.553</b>

Notas: Actividades con valor "0" implícitas en los sueldos cancelados. Estas actividades se desarrollaran en lugares de esparcimiento público: Parques y canchas deportivas.

**Figura 43** – Costo total del componente – Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros.

Elaborado por: Grupo Tesis

### 8.2.3 Creación de software de crédito electrónico.

Este componente requerirá una infraestructura informática integral cuyo costo asciende US\$ 81.050,00.

<b>Creación de software de crédito electrónico</b>	<b>Valor</b>
Designar al responsable e integrantes del equipo.	-
Analizar infraestructura y desarrollos requeridos	-
Definición y desarrollo de las especificaciones funcionales y casos de uso	-
Adquirir la infraestructura informática	61.142
Crear la infraestructura de la base de datos para el proyecto	-
Desarrollar los Software para el proyecto	-
Realizar pruebas finales y puesta en producción	-
Levantar la información para la base de datos de pobladores rurales, proveedores y compradores del sector Tarma	-
Registrar la ubicación geo-satelital las bases de datos levantadas	-
Acordar con las empresas de telecomunicaciones los costos de mensajería para las transacciones bancarias	19.908
Lanzamiento del modelo crediticio a la población	-
<b>Total</b>	<b>81.050</b>

Nota: Actividades con valor "0" implícitas en los sueldos cancelados de Coordinador de IMC, asistentes de crédito y programadores

**Figura 44** – Costo total del componente – Creación de software de crédito electrónico.

Elaborado por: Grupo Tesis

### **Infraestructura física a adquirir**

Para soportar la operación se necesitara adquirir 2 servidores con infraestructura SAN (Storage Area Network, Red de área de almacenamiento) que serán destinados para las aplicaciones y la base de datos. Como el ambiente necesita salir a través del internet se adquiere un firewall\* para proteger de accesos no permitidos.

**Servidor de Base de Datos**

Cant.	Descripción	Unitario	Total
1	HP DL360p Gen8 8-SFF CTO Server	2.033	2.033
1	HP DL360p Gen8 E5-2690 FIO Kit (Procesador)	2.992	2.992
3	HP 8GB 2Rx4 PC3L-10600R-9 Kit (Memorias)	178	533
2	HP 300GB 6G SAS 15K 2.5in SC ENT HDD (discos hotswat)	655	1.310
1	HP 9.5mm SATA DVD ROM Jb Kit	107	107
2	HP 1.83m 10A C13-UL US Pwr Cord (cables de poder)	11	22
1	HP Ethernet 1GbE 4P 331FLR FIO Adptr (tarjeta de ethertent)	11	11
1	HP 512MB FBWC for P-Series Smart Array (tarjeta raid)	367	367
1	HP 1U SFF BB Gen8 Rail Kit (rieles para rack)	108	108
1	HP 82Q 8Gb Dual Port PCI-e FC HBA (tarjeta para fibra)	1.974	1.974
2	HP 460W CS Plat PL Ht Plg Pwr Supply Kit (fuente de poder)	333	666
2	2 tablets para registro de geo referenciación	900	1.800
<b>Subtotal</b>			<b>11.924</b>

**Servidor de Aplicaciones Operativas y Mobil**

Cant.	Descripción	Unitario	Total
1	HP DL360p Gen8 8-SFF CTO Server	2.033	2.033
1	HP DL360p Gen8 E5-2690 FIO Kit	2.992	2.992
3	HP 8GB 2Rx4 PC3L-10600R-9 Kit	178	533
2	HP 300GB 6G SAS 15K 2.5in SC ENT HDD	655	1.310
1	HP 9.5mm SATA DVD ROM Jb Kit	107	107
2	HP 1.83m 10A C13-UL US Pwr Cord	11	22
1	HP Ethernet 1GbE 4P 331FLR FIO Adptr	11	11
1	HP 512MB FBWC for P-Series Smart Array	367	367
1	HP 1U SFF BB Gen8 Rail Kit	108	108
2	HP 460W CS Plat PL Ht Plg Pwr Supply Kit	333	666
<b>Subtotal</b>			<b>8.149</b>

**Red de área de almacenamiento (SAN)**

Cant.	Descripción	Unitario	Total
1	HP P2000 G3 MSA FC Dual Cntrl SFF Array	10.637	10.637
10	HP 146GB 6G SAS 15K 2.5in DP ENT HDD	390	3.902
2	HP 1.83m 10A C13-UL US Pwr Cord (cables de poder)	11	22
2	HP .5m Multi-mode OM3 LC/LC FC Cable (cable de fibra)	69	139
<b>Subtotal</b>			<b>14.701</b>

**Firewall**

Cant.	Descripción	Unitario	Total
1	Astaro Security Gateway ASG 425	7850	7.850
<b>Subtotal</b>			<b>7.850</b>

<b>Total Harware</b>			<b>42.624</b>
----------------------	--	--	---------------

**Figura 45** – Infraestructura de Tecnologías de información (IT) a adquirir  
Elaborado por: Grupo Tesis

## Infraestructura de Software

Se necesitaran los Sistemas operativos base (Windows)\* con sus respectivas licencias\*, para la base de datos\* se van a comprar 4 licencias y además se van a desarrollar las aplicaciones necesarias para el funcionamiento del modelo crediticio.

Cant.	Descripción	Unitario	Total
2	WinSvrStd 2012 SNGL OLP NL 2Proc	934	1,868
4	SQLSvrStdCore 2012 SNGL OLP 2Lic NL CoreLic Qlfd	3,796	15,184
<b>Total Software</b>			<b>17,052</b>

**Figura 46** – Infraestructura de software a adquirir  
Elaborado por: Grupo Tesis

## Servicios

Para poner en marcha el sistema, el proveedor del equipo configurara los servidores, y transferirá el conocimiento al jefe de infraestructura para su correcto funcionamiento.

Cant.	Descripción	Unitario	Total
1	StorageWorks 2000fc: • Planeación • Instalación física en el rack • Actualización de firmware de controladoras y discos • Creación de Vdisk. • Creación de volúmenes • Identificación HBA (etiquetado) • Mapeo a servidores • Pruebas • Inducción base del funcionamiento y administración	978	978
2	Instalación de Hardware para Servidores DL Series 100 - 300: • Planeación • Instalación • Actualización de firmware • Configuración • Activación de opciones o Aplican restricciones • Inducción base del funcionamiento y administración	244	489
<b>Total Servicio de instalación</b>			<b>1,467</b>

**Figura 47** – Costos de los servicios de tecnología  
Elaborado por: Grupo Tesis

En conclusión el proyecto tiene un costo de implementación total de US\$ 352.842,00 excluyendo la provisión por cuentas malas que se da a lo largo del flujo del proyecto.

## 9 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS

Este proyecto tiene como propósito incrementar el acceso a créditos por parte de los pobladores del sector rural agrícola de la parroquia Tarifa. Mediante la capacitación y difusión en sitio a los pobladores; y, del desarrollo e implementación de un nuevo modelo crediticio en la institución bancaria.

Como alternativa al proyecto se considera la contratación de una consultoría para implementar los componentes:

El total de costos de la consultoría asciende a US\$ 427.774,00

Costo de implementar el Proyecto en la Institución	Valores
Costos de Sueldos del personal a intervenir en el proyecto	270.335
Capacitación en Finanzar Personales	14.854
Capacitación en beneficios de productos y servicios bancarios	6.553
Creación del Software	81.050
<b>Total Costo</b>	<b>352.842</b>

Costo de contratar consultoría para capacitar y crear software	Valores
Capacitación en Finanzar Personales	124.542
Capacitación en Productos y Servicios Bancarios	8.053
Consultoría para la creación de software.	448.671
<b>Total Costo</b>	<b>581.266</b>

**Figura 48** – Cuadro de análisis de alternativas  
Elaborado por: Grupo Tesis

Observamos que el costo de implementar el Proyecto mediante la contratación de una consultoría, resulta mayor en US \$ 228.424,00 debido que tienen implícito dentro de su

valor la rentabilidad y los impuestos, lo que se demuestra que es conveniente para el Banco desarrollar y gestionar directamente todos sus componentes.

## **CAPITULO 5: ANALISIS Y EVALUACIÓN FINANCIERA**

En este capítulo se evaluará el proyecto de Modelo crediticio para los pequeños agricultores de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la provincia del Guayas, utilizando medidas de valoración como: Valor Presente, tasa interna de retorno del proyecto y periodo de recuperación de la inversión, para de esta forma determinar el rendimiento sobre la inversión. Además se propone realizar un análisis de sensibilidad para determinar los puntos relevantes y sus límites, los cuales se detallan a continuación:

- Análisis de Costos.
- Fuentes de Financiamiento.
- Supuestos del proyectos y flujos proyectados.
- Evaluación financiera.

### **1 ANALISIS DE COSTOS**

Para este proyecto el costo se desprende de los montos que se necesitan para desarrollar los 3 componentes del mismo, esto es, capacitar en manejo finanzas personales, capacitar sobre los beneficios de los productos y servicios bancarios, la creación de un software de crédito electrónico más el costo del recurso humano. Todo esto a un costo total de USD\$ 352.842,00. Este costo no incluye los recursos que se utilizaran para los desembolsos de créditos ni la provisión por cuentas malas el cual se lo detallará posteriormente.

A continuación se desagrega los costos de acuerdo a su rama.



## **1.1 Costo del Equipo Informático**

A pesar que la institución bancaria cuenta con el equipo informático instalado para sus operaciones diarias; inclusive, puede acoger las nuevas transacciones que generan nuestro proyecto, se ha determinado junto con especialistas en el área de sistemas el equipo necesario y se ha estimado su costo a precios de mercado actual.

Cant.	DESCRIPCIÓN	Precio Unitario	Total
<b>Servidores</b>			
1	HP DL360p Gen8 8-SFF CTO Server	2,033	2,033
1	HP DL360p Gen8 E5-2690 FIO Kit (Procesador)	2,992	2,992
3	HP 8GB 2Rx4 PC3L-10600R-9 Kit (Memorias)	178	533
2	HP 300GB 6G SAS 15K 2.5in SC ENT HDD (discos hotswat)	655	1,310
1	HP 9.5mm SATA DVD ROM Jb Kit	107	107
2	HP 1.83m 10A C13-UL US Pwr Cord (cables de poder)	11	22
1	HP Ethernet 1GbE 4P 331FLR FIO Adptr (tarjeta de ethernet)	11	11
1	HP 512MB FBWC for P-Series Smart Array (tarjeta raid)	367	367
1	HP 1U SFF BB Gen8 Rail Kit (rieles para rack)	108	108
1	HP 82Q 8Gb Dual Port PCI-e FC HBA (tarjeta para fibra)	1,974	1,974
2	HP 460W CS Plat PL Ht Plg Pwr Supply Kit (fuente de poder)	333	666
2	2 tablets para registro de geo referenciación	900	1,800
<b>Servidores de Base de Datos</b>			
1	HP P2000 G3 MSA FC Dual Cntrl SFF Array	10,637	10,637
10	HP 146GB 6G SAS 15K 2.5in DP ENT HDD	390	3,902
2	HP 1.83m 10A C13-UL US Pwr Cord (cables de poder)	11	22
2	HP .5m Multi-mode OM3 LC/LC FC Cable (cable de fibra)	69	139
<b>Servidores Móvil</b>			
1	HP DL360p Gen8 8-SFF CTO Server	2,033	2,033
1	HP DL360p Gen8 E5-2690 FIO Kit	2,992	2,992
3	HP 8GB 2Rx4 PC3L-10600R-9 Kit	178	533
2	HP 300GB 6G SAS 15K 2.5in SC ENT HDD	655	1,310
1	HP 9.5mm SATA DVD ROM Jb Kit	107	107
2	HP 1.83m 10A C13-UL US Pwr Cord	11	22
1	HP Ethernet 1GbE 4P 331FLR FIO Adptr	11	11
1	HP 512MB FBWC for P-Series Smart Array	367	367
1	HP 1U SFF BB Gen8 Rail Kit	108	108
2	HP 460W CS Plat PL Ht Plg Pwr Supply Kit	333	666
<b>Sistemas de Seguridad</b>			
1	Astaro Security Gateway ASG 425	7,850	7,850
<b>Instalación de Servidores</b>			
1	Instalación de servidor de base de datos. StorageWorks 2000fc: • Planeación • Instalación física en el rack • Actualización de firmware de controladoras y discos • Creación de Vdisk. • Creación de volúmenes • Identificación HBA (etiquetado) • Mapeo a servidores • Pruebas • Inducción base del funcionamiento y administración.	978	978
2	Instalación de servidor de aplicaciones móviles Instalación de Hardware para Servidores DL Series 100 - 300: • Planeación • Instalación • Actualización de firmware • Configuración • Activación de opciones o Aplican restricciones • Inducción base del funcionamiento y administración.	244	489
<b>Instalación de Base de Datos</b>			
2	Licenciamiento de base de datos. WinSvrStd 2012 SNGL OLP NL 2Proc	934	1,868
4	Licenciamiento de aplicaciones móviles SQLSvrStdCore 2012 SNGL OLP 2Lic NL CoreLic Qlfd	3,796	15,184
<b>Total Equipo e Instalación</b>			<b>61,142</b>

**Figura 49** – Costo del equipo informático  
Elaborado por: Grupo Tesis

## 1.2 Costo Del Mobiliario

Se ha planificado impartir los días sábados 2 módulos de educación financiera, 1 en la mañana y otro en la tarde, en cada módulo asistirán 30 personas, para el desarrollo de los temas se utilizará proyector y pizarra líquida.

Los módulos serán impartidos en un local alquilado acondicionado para 30 personas.

Inversión en mobiliario			
Concepto	Cantidad	Precio Unita	Costo total
Proyectores	1	US\$ 650,00	650,00
Portátiles	2	US\$ 600,00	1.200,00
Pizarra líquida	1	US\$ 450,00	450,00
Mesas plásticas	15	US\$ 32,00	480,00
Sillas plásticas	25	US\$ 18,00	450,00
<b>Total</b>			<b>3.230,00</b>

**Figura 50** – Costo del mobiliario  
Elaborado por: Grupo Tesis

El mobiliario ha sido determinado para capacitar a 1.112 personas comprendidas entre las edades de 25 a 49 años.

## 1.3 Costo de Instructores

Se ha determinado un costo de \$20,00 la hora de capacitación en el módulo financiero, el cual tendrá una duración de 4 horas, su contenido estará clasificado en análisis estático y análisis dinámico.

Análisis estático considera temas:

- El Rol de las finanzas en la actividad diaria,
- Diferencia entre finanzas de corto y largo plazo
- Importancia de la información financiera
- Análisis de costos

Análisis Dinámico considera:

- Valor del dinero a través del tiempo
- Flujo de efectivo y su importancia
- Criterios para la elaboración de un flujo
- Construcción de un flujo
- Capital de trabajo
- Ciclo operativo del capital de trabajo.

Al módulo de capacitación financiera asistirán el 50% del segmento de pobladores propietarios de tierras entre 25 a 49 años, lo cual representa 1.112 personas a capacitar. El costo total de instructores asciende a US \$ 4.448.00.

Para las charlas de productos bancarios, se ha tomado como referencia los costos de los sueldos del personal que interviene en dicha actividad, esto es: un oficial de servicios al cliente, un oficial de crédito y un chofer por cada día de charla.

<b>Costo de Instrucción módulo financiero y charlas de productos bancarios</b>	<b>C.U</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total</b>
Costo de charlas bancarias	657,38	3,00	1.972,14
<b>Costo total</b>			<b>1.972,14</b>

**Figura 51** – Costo de los instructores  
Elaborado por: Grupo Tesis

**1.4 Costo de arriendo de local para capacitación en manejo de finanzas personales y costo de adecuación de espacios para capacitación sobre beneficios de los productos y servicios bancarios.**

Para impartir los módulos financieros se arrendará un local de fácil acceso para los pobladores inscritos para el cual se ha determinado un costo de USD\$200,00. Mensuales, se considera un valor adicional de USD\$ 100,00 por limpieza y USD \$50.00 por servicios básicos del local, lo que totaliza un valor mensual de US\$ 350.00 en este rubro. El alquiler está programado para 7 meses. Totaliza US\$ 2.450,00.

También consideramos el costo de US\$800,00 en adecuar los espacios para impartir las charlas sobre productos bancarios.

<b>Adecuar lugares para Ferias</b>				
<b>Concepto</b>	<b>\$ Uni</b>	<b>Cant</b>	<b># event</b>	<b>Total</b>
Arriendo de local para capacitación en finanzas personales	350	7	1	2.450
Persona para limpieza y adec.	15	6	3	270
Alquiler de carpas	30	3	3	270
Alquiler de sillas	0	7	3	8
Alquiler de mesa	3	3	3	27
Alquiler de tanques guardar bebidas	5	5	3	75
Compra de marquetas de hielo	10	5	3	150
<b>Costo adecuar lugares para capacitación</b>				<b>3.250</b>

**Figura 52** – Costo de adecuar de lugar para charlas  
Elaborado por: Grupo Tesis

### 1.5 Costo de Materiales y folletería a utilizar en la capacitación

Se considera dotar a cada participante de material encuadernado con pluma para anotaciones y el certificado de participación en los módulos financieros, para el evento de las charlas de productos bancarios se entregará folletería de cuentas de ahorros y de operaciones de crédito.

Material a utilizar en módulo y charlas	C.U	Cantidad	Valor Total
Hojas	0,30	2.224,00	667,20
Encuadernado	1,00	1.112,00	1.112,00
Pluma	0,30	1.112,00	333,60
Certificado de asistencia	0,30	1.112,00	333,60
Folleto conozca su banco	0,35	1.112,00	389,20
Folleto de cta de ahorro	0,35	1.112,00	389,20
Folleto de cta cte	0,35	1.112,00	389,20
Folleto de crédito	0,35	1.112,00	389,20
<b>Total materiales a utilizar</b>			<b>4.003,20</b>

**Figura 53** – Costo del material a utilizar en la capacitación  
Elaborado por: Grupo Tesis

### 1.6 Costo de Alimentación para participantes

Se considera proporcionar a cada participante tanto en el módulo financiero como en las charlas sobre productos bancarios de un refrigerio consistente en bebida y sándwich lo que tiene un costo unitario de USD\$2.05 en promedio por participante, lo que totaliza un valor de USD\$4.504,00.

Refrigerios en módulos y charlas	C.U	Cantidad	Valor total
Bebidas charlas	0,50	1.112	556
Sandwich charlas	1,50	1.112	1.668
Bebidas módulos	0,55	1.112	612
Sandwich módulos	1,50	1.112	1.668
<b>Refrigerio total</b>			<b>4.504</b>

**Figura 54** – Costo de alimentación  
Elaborado por: Grupo Tesis

### 1.7 Costo de mensajería celular

Este valor toma como referencia los servicios de mensajería que actualmente tienen las operadoras telefónicas a un costo por mensaje exitoso de USD\$ 0.05 con una proyección de mensajes de 398.160 durante todo el proyecto. Totaliza US\$19.908.00

### 1.8 Costo de Personal administrativo del proyecto

#### COSTOS DE PERSONAL DEL PROYECTO

Sueldos Administrativos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Total
Líder del proyecto	29.280	29.280	30.744	16.141	105.446
Equipo CFP	32.457	-	-	-	32.457
Equipo CBPSB	3.800	-	-	-	3.800
Coordinador de equipo CSOFT	16.142	-	-	-	16.142
<b>Sueldos Operativos</b>					
Asistente de crédito # 1	7.701	-	-	-	7.701
Asistente de crédito # 2	7.701	-	-	-	7.701
Programador # 1 CSOFT	18.434	18.434	19.355	10.162	66.384
Programador # 2 CSOFT	10.753	-	-	-	10.753
<b>TOTAL</b>	<b>126.269</b>	<b>47.714</b>	<b>50.100</b>	<b>26.302</b>	<b>250.385</b>

Elaboración: Autores

**Figura 55** – Costo del personal administrativo del proyecto  
Elaborado por: Grupo Tesis

## **2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

El presente proyecto requiere una inversión en su parte operativa de USD\$ 352.842,00 y un fondeo de USD\$6.595.043,00 para canalizar los recursos hacia los pobladores y será ejecutado a través de una entidad financiera del estado.

El cronograma de desembolsos está correlacionado con el de capacitación de pobladores, es decir, a medida que cada uno de los pobladores culmina exitosamente sus módulos de capacitación se convierte en sujeto de crédito y recibirá los recursos de acuerdo a la necesidad que haya planteado previamente en su solicitud. En nuestro plan de capacitación tenemos estimado capacitar a 1,112 pobladores en 7 meses, se estima que el 20% de los pobladores ya estará apto en el tercer mes para recibir el primer desembolso; el 50% de los pobladores ya estará apto en el octavo mes del proyecto para recibir el segundo desembolso y el 100% de los pobladores recibiría los recursos a partir del décimo segundo mes de la vida del proyecto.

Nuestra fuente de financiamiento para los recursos destinados a los créditos serán las captaciones de un banco del sector público, que será destinada para este propósito. Al inicio del proyecto el flujo es negativo porque además de considerar los costos operativos del proyecto que consiste en la educación financiera, también asumiremos un costo financieros por el fondeo de los préstamos.

Los ingresos del proyecto están representados por el interés cobrado por los recursos colocados a los pobladores y éstos se darán a partir del cuarto mes del proyecto, siguiendo la lógica de colocación a pobladores capacitados. Se considera la tasa activa referencial para el sector pymes el 11.17 % de acuerdo al boletín del Banco Central.



El flujo acumulado en los primeros 9 meses es negativo, por lo que consideramos incluir en el proyecto un capital de trabajo de \$180.000 dólares para operar desde el inicio el proyecto.

### 3 FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO

FLUJO FINANCIERO DEL PROYECTO - resumido en miles de dólares

Mes Colocación / Plazo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>					
Equipo Informático y mobiliario	64				
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>					
Interés ganado	-	105	714	737	276
Total Ingreso Financiero	-	105	714	737	276
<b>EGRESOS</b>					
Costo de dinero colocado		81	351	363	136
Total Egreso Financiero	-	81	351	363	136
Provisión 1% por incobrabilidad	-	7	10	10	3
Depreciación	-	15	15	15	0
Total provisión y depreciación	-	22	25	25	3
<b>Capacitación en finanzas personales</b>					
Costo de instructores	-	4	-	-	-
Costo adecuación por mes	-	2	-	-	-
Materiales	-	2	-	-	-
Alimentación	-	2	-	-	-
Total Capacitación de finanzas personales	-	12	-	-	-
<b>Capacitación en productos y servicios bancarios</b>					
Oficial de Servicios Bancarios	-	1	-	-	-
Oficial de Crédito	-	1	-	-	-
Chofer	-	0	-	-	-
Costo folletería por evento	-	2	-	-	-
Costo refrigerio por evento	-	2	-	-	-
Costo adecuar feria por día		1			
Total Capacitación productos/servicios bancarios		7			
Mensajería celular	-	3	7	7	3
<b>Gastos de Personal</b>					
<b>Sueldos administrativos</b>					
Lider del proyecto	-	29	29	31	16
Coordinador equipo CFP		13			
Asistentes de equipo CFP		19			
Coordinador de equipo CBPSB	-	2	-	-	-
Asistentes de equipo CBPSB	-	2	-	-	-
Coordinador equipo CSOFT	-	16	-	-	-
<b>Sueldos operativos</b>					
Asistente de crédito # 1	-	8	-	-	-
Asistente de crédito # 2		8			
Programador # 1 CSOFT	-	18	18	19	10
Programador # 2 CSOFT	-	11	-	-	-
Total Gasto de Personal	-	126	48	50	26
Total Egreso Operativo	-	169	86	88	32
Utilidad	0	-86	276	286	108
Depreciación	0	15	15	15	0
Inversión Inicial	-64	0	-	-	-
Capital de trabajo	-180	0	-	-	180
Valor de desecho	0	0	-	-	9
Flujo del proyecto	-244	-71	291	301	297
Flujo acumulado	116	45	136	637	114
VAN	US\$34/				
TIR	10,86%				

**Figura 56** – Proyección de ingresos y egresos  
**Elaborado por:** Grupo Tesis

## **4 RESULTADOS FINANCIEROS DEL PROYECTO**

### **4.1 Valor Actual Neto**

Una vez descontados los valores del flujo del proyecto a una tasa de descuento del 12%, se tiene un Valor Actual Neto VAN de USD\$ 347.036,00 valor positivo que nos ayuda en la toma de decisión a considerar el Proyecto financieramente viable.

### **4.2 Tasa Interna de Retorno**

La tasa interna de retorno del proyecto equivale al 10,86%, lo que nos ayuda a concluir que el proyecto es financieramente viable. Tiene un retorno mayor al costo de oportunidad del dinero esto es 5,5% tasa pasiva referencial del BCE (Ecuador, 2015), el proyecto genera ganancias por lo que se recomienda su implementación.

## **5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYETO**

El proyecto de creación de nuevo modelo crediticio, está concebido para beneficiar a 1.112 pobladores de la parroquia Tarifa, con un capital de trabajo de \$180.000 para los 24 primeros meses, una inversión inicial de equipos tecnológicos y mobiliario de US\$ 64.372; y, un fondeo total de USD\$6.59.043,00 para ser canalizados como préstamos revolving cada 120 días que será colocado el primer 20% en el tercer mes, el 50% en el séptimo mes y el 100% en el mes décimo primero.

Por ser eminentemente financiero, la arista principal del proyecto es la tasa de interés que va a ser cobrada en los préstamos. Para la ejecución del proyecto los autores de la

tesis proponen la tasa denominada Pyme que publica el Banco Central equivalente al 11,17% y se considera una morosidad del 1%, bajo este parámetro se desarrolló el flujo.

Elaboramos un análisis de sensibilidad realizado a la tasa de interés y al nivel de morosidad en los préstamos, de acuerdo a la estructura de ingresos y costos actual.

En el caso # 1, se obtiene un VAN de US\$ 347.036,00 con una TIR de 10,86%, si se desea reducir la tasa de los créditos hasta un nivel que sea aceptable para el banco, se puede bajar hasta el 8,54% considerando una incobrabilidad de 1%. Por otro lado el nivel de cartera mala también afecta los resultados del proyecto, el nivel máximo de cartera mala caso # 6, para que el banco no pierda puede llegar hasta el 11,26%, sobre este nivel de incobrabilidad no es negocio para la institución tal como se demuestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 13:** Análisis de sensibilidad

Caso	Tasa préstamo	Cartera mala	VAN	TIR
1	11,17%	1,00%	347.036	10,86%
2	8,54%	1,00%	1	5,73%
3	12,00%	1,00%	456.613	12,20%
4	15,00%	1,00%	852.675	16,33%
5	11,17%	5,00%	211.698	8,67%
6	11,17%	11,26%	1	5,10%

**Elaborado por:** Grupo Tesis

Concluimos que el proyecto con la estructura actual de ingresos y costos es financieramente viable.

## **CAPITULO 6: ANALISIS Y EVALUACIÓN SOCIO ECONOMICA**

Por ser un proyecto con matiz financiero en el cual no se ha identificado externalidades o beneficios incuantificables, tampoco se identifica distorsiones es decir existen muchos proveedores de los equipos y mobiliario a utilizar, de igual manera existe recurso humano nacional especializado en la creación de software pero reconocemos que existe un costo de oportunidad en su implementación, vamos a utilizar el análisis Costo Beneficio del Proyecto.

### **1 METODOLOGIA DE LA EVALUACION COSTO - BENEFICIO**

La metodología utilizada, consiste en obtener la diferencia entre el Valor Presente de los Beneficios del Proyecto y el Valor Presente de los Costos Directos del Proyecto.

#### **1.1 Beneficios del Proyecto**

De la encuesta realizada el 30% de los pobladores obtiene financiamiento a una tasa del 10% mensual, el proyecto considera otorgar préstamos a una tasa Pyme del 11,17%. Esta diferencia en tasas se traduce en Costo de Oportunidad (Ahorro) para los pobladores de Tarifa, ya que podrán destinar gran parte de sus recursos al desarrollo de su actividad y no al pago de intereses al chulco, es decir, el agricultor podrá capitalizarse y generar ingresos.

Con la aplicación del proyecto, se proyecta un costo de oportunidad (ahorro) en pago de intereses de chulco para la población rural que ingresa al proyecto por un monto de \$5.816.349.00 durante el horizonte de vida del proyecto (refiriendo que el interés de chulco cobra una tasa mensual). Sin su implementación este monto hubiese sido

apropiado por terceras personas: Chulqueros y dueños de piladoras; y, no destinado al desarrollo y empoderamiento de los pobladores en sus actividades agrícolas.

Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>BENEFICIO TOTAL DEL PROYECTO - en miles de dólares</b>					
Costo de oportunidad por ahorro en financiamiento		507	2.195	2.265	850
<b>Beneficio total del proyecto</b>	-	<b>507</b>	<b>2.195</b>	<b>2.265</b>	<b>850</b>

### 1.1 Costo Directos del Proyecto

Como costos directos del proyecto consideramos todos los costos que efectivamente se van a realizar a lo largo de su implementación sin considerar amortizaciones ni depreciaciones, lo que equivale a US \$ 352.842,00

<b>COSTOS DIRECTOS TOTALES DEL PROYECTO - resumido en miles de dólares</b>					
Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>Total Costos del Proyecto</b>	<b>64</b>	<b>148</b>	<b>54</b>	<b>57</b>	<b>30</b>

### 1.1 Beneficio Total del Proyecto

El Beneficio Total del Proyecto, se obtiene mediante la diferencia del Valor Presente Neto (VPN) de los Beneficios del Proyecto y el Valor Presente (VPN) de los Costos Directos del proyecto, utilizamos una tasa de descuento del 12%.

La implementación del proyecto tiene una contribución significativa en términos de Costos de Oportunidad.

<b>Costo Beneficio del Proyecto - miles de dólares</b>	
VPN de Beneficios del Proyecto	US\$4.535
VPN de Costos del Proyecto	US\$312
<b>Diferencia</b>	<b>US\$4.223</b>

**Figura 57** – Costo beneficio del proyecto

**Elaborado por:** Grupo Tesis

# Anexos

## Anexo 1. Penetración financiera en Ecuador por cada 100 mil personas pobres

Sector	Oficinas*	%Total
<b>Por cada 100 mil personas (NBI)</b>		
Cooperativas de ahorro y crédito	30	16.30%
Banca Privada	150	81.52%
Banca Pública	3	1.63%
Mutualistas	1	0.54%
Sociedades Financieras	1	0.54%
Total Oficinas	184	100.00%

**Nota.**

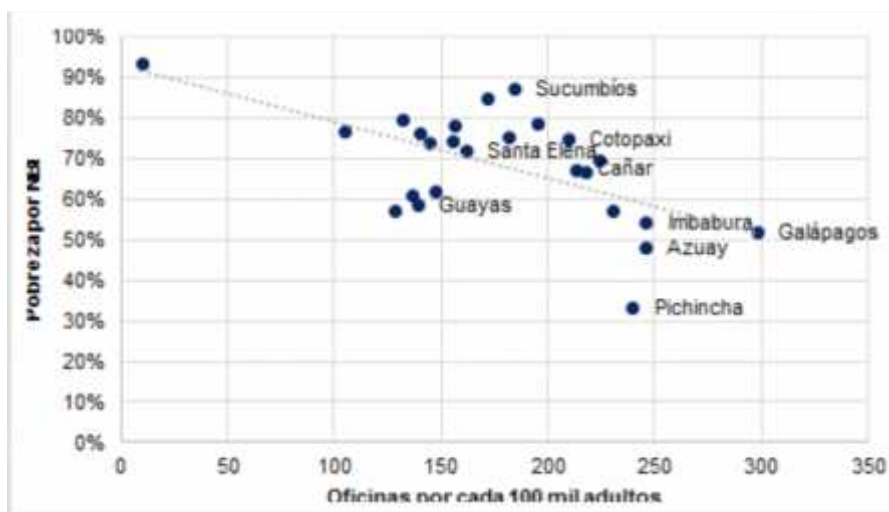
\* Canales de servicios financieros (agencias, sucursales, corresponsales, ventanillas de atención) y cajeros automáticos (ATMs).

Fuente: Catastro de organizaciones SEPS y SBS.

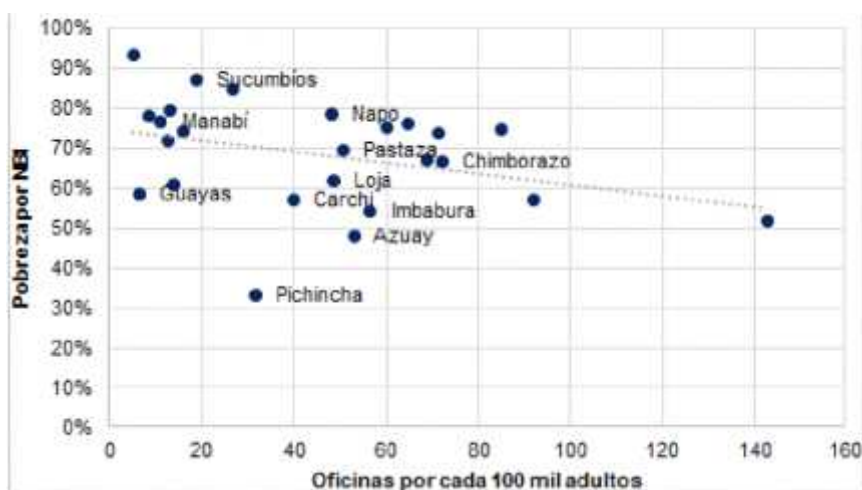
**Elaborado por:** Grupo de Tesis

Anexo 2. Gráficos de oficinas por cada 100 mil adultos (dic-2013)

A. Sistema Financiero



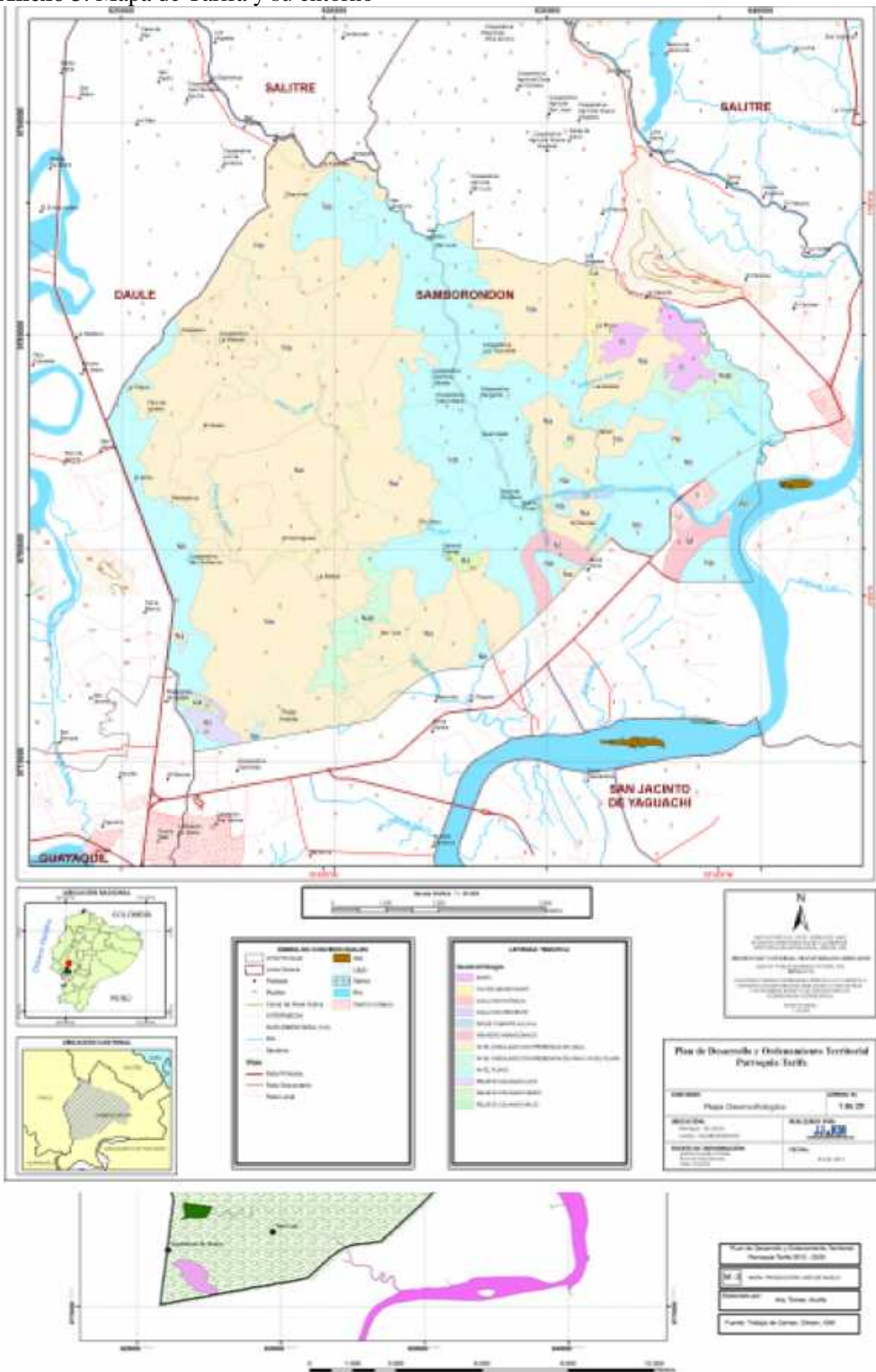
B. Sector cooperativo de ahorro y crédito



Fuente: Catastro de Organizaciones SEPS y SBS; INEC y SIISE



Anexo 3. Mapa de Tarifa y su entorno



**Fuente:** Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Tarifa

**Anexo 5.** Naturaleza y funciones de las organizaciones sociales

<b>NO.</b>	<b>ORGANIZACIÓN</b>	<b>NATURALEZA Y FUNCIONES</b>
1	Recinto	Organización social compuesta por los pobladores que habitan los asentamientos dispersos con el carácter de organizaciones territoriales de base.
2	Cooperativas	Organización social constituida en base de la propiedad colectiva de un territorio; muchas tienen una larga historia que no se corresponde con su bajo grado de organización y poco peso institucional y político. Sus miembros, los Socios, acceden a un espacio territorial para uso y usufructo del suelo agrícola en donde habilitan un área para residencia de su familia.
3	Asociaciones	Gremios que se organizan en función de una actividad agro productiva específica; su finalidad es la defensa de su giro económico; generalmente incorporan a su quehacer el apoyo mutuo, a través de la concesión de créditos para la adquisición de materia prima, equipos e insumos agrícolas, así como del apoyo en formación y capacitación orientadas al mejoramiento de su actividad productiva.
4	Comités barriales pro mejoras	Se constituyen con vecinos de barrios y comunidades con la finalidad de gestionar ante las autoridades la ejecución de obras para mejoramiento de los servicios básicos. Por lo general, el dinamismo de estas organizaciones social se diluye a medida que van concretando sus aspiraciones.
5	Comités de padre de familia	Organización social cuya función específica es apoyar en la coordinación, ejecución y gestión de la Educación se las sitúa en todas las localidades donde funciona una Institución educativa.
6	Clubes deportivos	Existen en la mayor parte de las comunidades, tanto rurales como urbanas; su función casi exclusiva es organizar actividades deportivas.
7	Comités Religiosos	Se constituyen con personas religiosas y devotas de la fe cristiana, se los ubican en todas las localidades donde funciona una capilla católica o iglesia evangélica.

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Tarifa.

**Elabora por:** Grupo de Tesis

**Anexo 6.** Organizaciones comunitarias

<b>UBICACIÓN</b>	<b>ORGANIZACIONES</b>
Boca de Caña	Comités Pro Mejoras
Cabecera Parroquial de Tarifa	Barrio 9 de Octubre.
	Barrio Agustín Correa.
	Barrio Avenida Guayaquil.
	Barrio Diez de Agosto.
	Barrio García Moreno.
	Barrio José Yúnez Parra.
	Barrio Las Malvinas.
	Barrio Lindo.
	Barrio Los del Puente.
	Barrio Nuevo Renacer.
	Barrio Pro –Ciudad Jardín.
	Barrio San Francisco.
	Barrio Santísima Trinidad.
	Barrio Unión.
	Club social y deportivo Barcelona
Santa Isabel	Coop. Unidos Para Vencer
Santo Domingo	Gobierno Estudiantil
San Antonio	Comité Pro-Mejoras San Antonio
Los Tutumbez	Coop. 18 De Noviembre
Vista Alegre	Coop. Vista Alegre.
	Comité Pro-Mejoras Vista Alegre.
	Comité De Padres Carlos Ruiz Sánchez
El Roble	Comité Pro-Mejoras El Roble
	Comité De Padres De Familia
	Asociación de Ganaderos
Isla Moreno	Comité Pro-Mejoras Isla Moreno
Quevedo	Comité Pro-Mejoras Quevedo (C.R.O.)
Graminia Selecta	Comité Pro-Mejoras Graminia Selecta
	Comité de Padres Amarilis Bajaña
La Ninfa	Comité Pro-Mejoras La Ninfa
Guarefirme Norma	Comité Pro-Mejoras Mercedes De Jesús
San Vicente Ferrer	Comité Pro-Mejoras San Vicente Ferrer
	Comité Religioso Grupo Carismático
El Carmen	Asoc. Corporación Agrícola Montubia.
	Comité Pro-Mejoras Virgen Del Carmen
	Comité Religioso Los Carismáticos
Guachapeli	Comité de Padres Recinto Guachapeli
General Gómez	Asoc. Trabajadores Autónomos De General Gómez
Rio Seco	Comité Pro-Mejoras Rio Seco
El Destino	Asoc. 1º De Febrero, Comité Religioso Santidad De Dios.
La Envidia	Comité Pro-Mejoras Rcto La Envidia,
	Comité De Padres Caminito De Luz
La Margarita	Coop. Arrocería Mercadera Margarita

	Club Social Cultural Margarita
La Isla	Comité Pro-Mejoras RECINTO Las Islas.
Alianza	Comité Pro-Mejoras Rcto Alianza, Comité De Padres De Familia
	Comité Religioso Evangélico Uno Somos.
Zapan	Comité Pro-Mejoras Recinto Zapan
San Gerónimo	Comité Pro-Mejoras San Gerónimo

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Tarifa.

**Elabora por:** Grupo de Tesis

## Anexo 7. Unidades básicas de participación

<b>1. Barrios</b>	<p>Los barrios son unidades básicas de participación más cercana al Gobierno Parroquial, con mayor concentración de la población, generando demanda de servicios básicos, los barrios han concentrado históricamente la inversión y los esfuerzos de la gestión pública de los Gobiernos locales.</p> <p>La gestión que formalizan estas unidades para su atención en el Gobierno Parroquial, lo hacen por gestión individual o directa. Los barrios de la cabecera parroquial carecen de organización única, o de una asociación de barrios.</p>
<b>2. Recintos</b>	<p>Los Recintos aparecen como unidades básicas de participación periférica, asentamientos humanos apartados no solo en distancia y tiempo del centro político y de mayor población, sino también de los servicios básicos.</p> <p>Los recintos de la zona rural de la Parroquia Tarifa, al no contar con redes de organización que agrupe sus problemas y necesidades comunes, carecen de poder de gestión o demanda, la distancia de la cabecera parroquial es uno de los factores que les impide tener una participación constante y activa.</p>
<b>3. Caseríos</b> <b>4. Sitios</b>	<p>Los caseríos y sitios son asentamientos con un número reducido de vivienda, equipamiento comunitario y población, en muchos de los casos pertenecen a un recinto</p> <p>En la propuesta se deberá considerar la regularización de este problema, deberá gestionar una reglamentación u ordenanza con criterios técnicos que norme la creación de recintos y agrupe los caseríos a nodos sólidos de gestión territorial.</p>
<b>5. Organizaciones de la sociedad civil.</b>	<p>Existe un número importante de organizaciones de la sociedad civil establecidas para la gestión de los intereses asociativos ante las instituciones públicas o privadas competentes, como es el caso de las asociaciones inscritas en el MIES- MAGAT Y CODEMOC. Estas organizaciones se presentan desarticuladas y descoordinadas con otras afines al desarrollo del grupo familiar. El problema de articulación y de falta de actividades conjuntas</p>

---

de las organizaciones ha generado un ambiente clientelar sobre las ofertas de asistencia.

En la propuesta se deberán considerar la asesoría para la legalización de las organizaciones que están actuando de hecho en el territorio.

---

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Rural de Tarifa.

**Elabora por:** Grupo de Tesis

#### **Anexo 8.** Asentamientos poblacionales detallados

##### **Asentamientos poblacionales de la parroquia Tarifa**

1. Recinto La Alborada	2. Hacienda San Jeronimo
3. Recinto El Trencito	4. Hacienda Jenny
5. Coop. Sta. Marianita	6. Coop. Sta. Isabel
7. Hacienda San Antonio	8. Hacienda Las Islas
9. Hacienda Santo Domingo	10. Las Casitas
11. Coop. San Luis	12. Hacienda Flor de Tarifa
13. Coop. Margarita	14. Hacienda Gran Colombia
15. Sta. Rosa Los Angeles	16. Coop. Soledad (El Recreo)
17. Chacra La Fortuna	18. Hacienda Sta. Margarita-Sanaro Maribel-El Trébol
19. Coop. Gran Colombia	20. Hacienda María Ignacia
21. Recinto Zapan	22. Coop. La Majada
23. Recinto La Envidia	24. El Deseo
25. Margarita-Madera Negra –San Miguel	26. El Grillo
27. Guachapeli	28. Hacienda La América
29. Vida Nueva	30. Hacienda La Piragua
31. Coop. Vista Alegre	32. Hacienda La Chola
33. Recinto El Roble	34. Madope
35. Coop. Tutumbe de Arriba	36. El Encanto
37. Coop. Graminea Selecta	38. San Matías
39. Chapinero	40. Recinto La Isabel
41. La Pitaya	42. Hacienda San Justo
43. Palo de Iguana	44. Recinto Monte Alto
45. Coop. El Buijo -San Guillermo	46. Hacienda Isla de Guare
47. Condencia	48. Hacienda Primavera
49. Recinto Quevedo	50. Hacienda El Triunfo

51. Recinto El Espino	52. Hacienda Las Playas
53. Recinto Rio Seco	54. Hacienda El Guano
55. General Gómez	56. Coop. Las Maravillas
57. Bellavista	58. Coop. La Sequita
59. El Tamarindo(El Rosario)	60. La Resistencia
61. Recinto Guare Firme	62. Recinto Los Espinos
63. Recinto Amelia Maria	64. Coop. El Resplandor
65. El Carmen	66. El Triunfo
67. Recinto La Rosaura	68. Hacienda Selva Encantada
69. Hacienda El Destino	70. Hacienda Santa Ana
71. Recinto Miraflores	
<b>72. Recinto Boca de Cana</b>	

Fuente: Diagnostico Comunitario

Elabora por: Grupo de Tesis

### Clasificación de los asentamientos poblacionales de Tarifa

COMUNIDAD	PONDERACIÓN POR :			CLASIFICADO		
	EQUIPAMIENTO	POBLACIÓN	VIVIENDAS	SITOS	CASERÍOS	RECINTOS
1. Recinto La Alborada	Mínimo	362	109	---	---	X
2. Recinto El Trencito	Mínimo	127	33	---	---	X
3. Coop. Sta. Marianita	Mínimo	130	41	---	---	X
4. Hacienda San Antonio	Mínimo	130	39	---	---	X
5. Hacienda Santo Domingo	Mínimo	111	26	---	---	X
6. Coop. San Luis	Mínimo	134	31	---	---	X
7. Coop Margarita	Mínimo	263	72	---	---	X
8. Sta. Rosa- Los Angeles	Mínimo	177	37	---	---	X
9. Chacra -La Fortuna	Mínimo	106	23	---	---	X
10. Coop. Gran Colombia( Alianza)	Mínimo	300	71	---	---	X
11. Recto. Zapan	Mínimo	117	25	---	---	X
12. Rcto La Envidia	Mínimo	86	22	---	---	X
13. Margarita-Madera Negra –San Miguel	Mínimo	121	35	---	---	X
14. Guachapeli	Mínimo	302	81	---	---	X
15. Vida Nueva	Mínimo	88	20	---	---	X
16. Coop. Vista Alegre	Mínimo	220	58	---	---	X
17. Recinto El Roble	Mínimo	77	24	---	---	X
18. Coop. Tutumbe de Arriba	Mínimo	82	21	---	---	X
19. Coop. Graminea Selecta	Mínimo	260	71	---	---	X
20. Chapinero	Mínimo	133	38	---	---	X
21. La Pitaya	Mínimo	99	31	---	---	X
22. Palo de Iguana	Mínimo	138	43	---	---	X

23.	Coop. El Buijo -San Guillermo	Mínimo	615	182	---	---	X
24.	Condencia	Mínimo	175	38	---	---	X
25.	Recinto Quevedo	Mínimo	242	47	---	---	X
26.	Rcto El Espino	Mínimo	174	38	---	---	X
27.	Recinto Rio Seco	Mínimo	461	124	---	---	X
28.	General Gomez	Mínimo	610	168	---	---	X
29.	Belavista ( Sector del Tamarindo)	Mínimo	83	21	---	---	X
30.	El Tamarindo(El Rosario)	Mínimo	252	66	---	---	X
31.	Recinto Guare Firme	Mínimo	420	110	---	---	X
32.	Recinto Amelia Maria	Mínimo	135	28	---	---	X
33.	El Carmen	Mínimo	451	144	---	---	X
34.	Recinto La Rosaura	Mínimo	86	29	---	---	X
35.	Hacienda. El Destino	Mínimo	71	21	---	---	X
36.	Recinto Miraflores	Mínimo	84	26	---	---	X
37.	Recinto Boca de Cana	Básico	1946	523	---	---	X
38.	HaciendaSan Jeronimo	Escaso	52	18	---	X	---
39.	Hacienda Jenny	Escaso	36	6	---	X	---
40.	Coop. Sta. Isabel	Escaso	78	18	---	X	---
41.	Hacienda Las Islas	Escaso	80	21	---	X	---
42.	Las Casitas	Escaso	77	18	---	X	---
43.	Hacienda Flor de Tarifa	Escaso	42	14	---	X	---
44.	Hacienda Gran Colombia	Escaso	47	10	---	X	---
45.	Coop. Soledad( El Recreo)	Escaso	75	19	---	X	---
46.	Hcda. Sta. Margarita-Sanaro Maribel-El Trebol	Escaso	31	10	---	X	---
47.	Hacienda Maria Ignacia	Escaso	67	20	---	X	---
48.	Coop. La Majada	Escaso	46	17	---	X	---
49.	El Deseo	Escaso	84	18	---	X	---
50.	El Grillo	Escaso	47	12	---	X	---
51.	Hacienda La America	Escaso	27	10	---	X	---
52.	Hacienda La Piragua	Escaso	45	10	---	X	---
53.	Hacienda La Chola	Escaso	63	17	---	X	---
54.	Madope	Escaso	46	13	---	X	---
55.	El Encanto	Escaso	22	13	---	X	---
56.	San Matias	Escaso	63	14	---	X	---
57.	Recinto La Isabel	Escaso	53	14	---	X	---
58.	Hacienda San Justo	Escaso	40	10	---	X	---
59.	RecintoMonte Alto	Escaso	41	10	---	X	---
60.	Hacienda Isla de Guare	Escaso	65	19	---	X	---
61.	Hacienda Primavera	Ninguno	16	4	X	---	---
62.	Hacienda El Triunfo	Ninguno	12	4	X	---	---

63. Hacienda Las Playas	Ninguno	23	5	X	---	---
64. Hacienda El Guano	Ninguno	28	9	X	---	---
65. Coop. Las Maravillas	Ninguno	18	6	X	---	---
66. Coop. La Sequita	Ninguno	13	6	X	---	---
67. La Resistencia	Ninguno	28	9	X	---	---
68. Recinto Los Espinos	Ninguno	27	5	X	---	---
69. Coop. El Resplandor	Ninguno	21	6	X	---	---
70. El Triunfo	Ninguno	24	7	X	---	---
71. Hacienda Selva Encantada	Ninguno	15	5	X	---	---
72. Hacienda Santa Ana	Ninguno	18	4	X	---	---
<b>Total</b>				12	23	37

Fuente: CPV 2010 –Diagnostico Comunitario

**Elabora por:** Grupo de Tesis

Clasificación de los asentamientos por número de viviendas

<b>ASENTAMI ENTOS</b>	<b>%</b>	<b>VIVIENDAS</b>	<b>%</b>	<b>HABITA NTES</b>	<b>%</b>
<b>1</b> Recintos	3	(Mayor - igual a 20 viviendas )	25	habitantes	936
	7	viviendas	16		8
<b>2</b> Caseríos	2	( menor de 20 y mayor o igual a 10	33	habitantes	122
	3	viviendas) viviendas	1		7
<b>3</b> Sitios	1	(menor de 10 viviendas y mayor de	70	habitantes	243
	2	3) viviendas			
<b>Total As.</b>	7	Total Viviendas	29	Total Hab.	108
	2		17		38

Fuente: CPV 2010 –Diagnostico Comunitario

**Elabora por:** Grupo de Tesis



## Anexo 9. Matriz de Marco lógico

	<b>Objetivos</b>	<b>Línea base</b>	<b>Meta</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Medios de Verificación</b>	<b>Supuestos</b>
<b>FIN</b>	Contribuir con la reducción del nivel de pobreza de las personas del sector Rural de la Parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la Provincia del Guayas					
<b>PROPÓSITO</b>	Mayor acceso a créditos por parte de los pobladores del sector rural agrícola de la parroquia Tarifa del cantón Samborondón de la Provincia del Guayas	En la parroquia rural Tarifa, 3 de cada 10 habitantes ha recibido créditos en el año 2014.	En la parroquia rural Tarifa 5 de cada 10 habitantes entre 21 y 49 años ha obtenido créditos en el sistema financiero formal en el año 2018	Cantidad de personas que tienen un préstamo bancario	Programa operativo de crédito de la institución	Las personas del sector rural de la parroquia Tarifa están dispuestas a utilizar los servicios financieros formales
<b>COMPONENTE #1</b>	Capacitación en manejo de sus finanzas personales	En la parroquia rural Tarifa, 25 % de los habitantes tiene buen nivel de conocimiento financiero en el año 2014.	En la parroquia rural Tarifa el 50% de pobladores entre 21 y 49 años tiene buen manejo de sus finanzas personales en el año 2018.	Cantidad de personas capacitadas en educación financiera	Listado de asistencia a talleres; evaluaciones	
<b>COMPONENTE #2</b>	Capacitación sobre los beneficios de los productos y servicios financieros por parte de los pobladores	En la parroquia rural Tarifa, el 15% de los habitantes tiene conocimiento acerca de los trámites y beneficios de los productos bancarios en el año 2014.	En la parroquia rural Tarifa el 50% de pobladores entre los 21 y 65 tiene conocimiento acerca de los productos y beneficios bancarios en el año 2018.	Cantidad de personas con conocimiento de los trámites y beneficios de los productos bancarios	Listado de asistencia a talleres; evaluaciones	

<b>COMPONENTE #3</b>	Creación de software de crédito electrónico para la atención de este sector	El 0% de la población de Tarifa tiene acceso al modelo crédito electrónico en el año 2014	El 50% de la población de Tarifa tiene acceso al modelo crediticio electrónico en el año 2018	Cantidad de personas con acceso al modelo crediticio electrónico	Listados de créditos vigentes y otorgados por el Banco
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE #1</b>	Determinar lugares y horarios con participación de beneficiarios para impartir talleres.				Informe de visita e inspección a lugares de capacitación.
	Contratar a una empresa que desarrolle el pensum y contenido de talleres.				Cotización de tres empresas, generación de un contrato y factura
	Evaluación del pensum, contenido de talleres y presupuesto.				Acta de aceptación firmada por los miembros del directorio
	Aprobación del presupuesto de Módulos de Capacitación por parte del Directorio.				Documento del presupuesto aprobado
	Búsqueda y contratación de personal calificado para impartir los talleres.				Entrega de hojas de vida, firmas de contratos laborales o entrega de facturas
	Adecuar los lugares donde se va a impartir los talleres.				Informe de visita e inspección a lugares de capacitación.
	Dotación del mobiliario a utilizar en los talleres.				Acta de entrega del material
	Dotación del material a utilizar en los talleres.				Acta de entrega del material

	Difusión de talleres a población objetivo (Refrigerios).	Lista de asistencia de los participantes, fotos y videos de los talleres
	Entrega de los certificados de asistencia y cierre.	Entrega formal de los certificados, fotos y videos de la entrega
<b>ACTIVIDADES COMPONENTE #2</b>	Contratación del coordinador del componente.	Contrato de trabajo firmado
	Definir con los pobladores los lugares donde se van a impartir las ferias en campo	Cronograma de charlas aprobado
	Coordinar con la institución la asignación del personal de servicios bancarios para brindar las charlas	Memorando de asignación
	Preparar con el personal asignado del Banco el contenido de las ferias sobre los productos, servicios y requisitos institucionales	Informe de contenidos aprobados
	Adecuar lugares donde se llevaran a cabo eventos	Informe de visita e inspección a lugares para los eventos
	Obtención de folletería y materiales impresos a entregar en los talleres	Orden de Pedido y entrega

<b>ACTIVIDADES COMPONENTE #3</b>	Designar al responsable e integrantes del equipo.	Acta de constitución del proyecto
	Analizar infraestructura y desarrollos requeridos.	Actas de reunión, Descripción funcional y Lista de requerimientos.
	Definición y desarrollo de las especificaciones funcionales y casos de uso.	Documento de entrega formal de casos de uso entre departamento de microcréditos y sistemas
	Adquirir la infraestructura informática	Facturas.
	Crear la infraestructura de la base de datos para el proyecto	Documento de entrega formal de casos de uso entre departamento de microcréditos y sistemas
	Desarrollar los Software para el proyecto	Documento de avance del proyecto y Acta de entrega y recepción del Software.
	Realizar pruebas finales y puesta en producción	Documento de pruebas firmado por todos los participantes
	Levantar la información para la base de datos de pobladores rurales, proveedores y compradores del sector Tarifa	Listado de pobladores, proveedores y compradores con los campos requeridos.

Registrar la ubicación geo satelital, las bases de datos levantadas.	Base de datos pobladas con la información geo referencial contrastada con documentación física.
Acordar con las empresas de telecomunicaciones los costos de mensajería para las transacciones bancarias.	Contratos firmados con empresas
Crear le manual de procedimientos para el crédito Electrónico	Manual de procedimientos aprobados por los responsables
Lanzamiento del modelo crediticio a la población	Compilación de nuevo programa al sistema del banco, acta de entrega y recepción del producto.

**Elabora por:** Grupo de Tesis

## Anexo 10. Elaboración de la encuesta

### 1. INFORMACIÓN GENERAL:

1. Sexo	M <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/>	2. Edad	años	3. Años de educación formal	años
4. Máximo nivel de educación	<input type="checkbox"/> Primaria	<input type="checkbox"/> Universidad	<input type="checkbox"/> Cursos varios		
	<input type="checkbox"/> Secundaria	<input type="checkbox"/> Post-grado	<input type="checkbox"/> Otros:		
5. Propiedad de la tierra	<input type="checkbox"/> Propietario con título	<input type="checkbox"/> Aparcería o al partir			
	<input type="checkbox"/> Ocupado sin título	<input type="checkbox"/> Miembro de comuna			
	<input type="checkbox"/> Arrendatario	<input type="checkbox"/> Otros:			
6. Extensión		hectáreas	7. Área productiva		%
8. Tierra usada		%			
9. Inicio de actividades		años			

### 2. ASPECTOS ECONOMICOS

1. ¿Se dedica usted a la agricultura?		<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		
2. Si contesto SI, indique cuáles productos usted cosecha en su finca y que ingreso le reporto la última vez que usted vendió sus productos				
Tipo de cosecha	# cosechas al año	Dinero total obtenido última venta de la cosecha		
3. ¿Trabaja Usted o alguien más de su familia en alguna otra actividad que les de dinero?		<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		
4. Si contesto SI, responda las siguientes preguntas (llenar tabla)				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Ordene las actividades desde la que más ingresos le genera al grupo familiar por su trabajo diario. (asigne un 1 a la que más ingresos le genera, 2 a la siguiente y así sucesivamente)</li> <li>➤ Para las actividades seleccionadas, indique con qué frecuencia Usted gana dinero por la venta de los productos que obtiene.</li> <li>➤ Indique cuanto obtuvo en la última venta según la unidad indicada</li> </ul>				
EJEMPLO	Unidad	Ingreso Bajo	Ingreso promedio	Ingreso Alto
2 Pesca	Por salida	\$ 20	\$	\$ 30
1 Comercio	Diario	\$	\$ 10	\$
	Unidad	Ingreso Bajo	Ingreso promedio	Ingreso Alto
Pesca				
Camarones				
Proyectos forestales				
Crianza de animales				
Apicultura				
Minería				
Algún proceso Agroindustrial				
Turismo				
Artesanía				

	Algún tipo de Comercio							
	Alquiler de equipos							
	Otras: _____							
5. Indique si recibe algún tipo de dinero que no es resultado del trabajo como por ejemplo de:				Unidad	Monto en \$			
<input type="checkbox"/>	Familiares en otras partes del país							
<input type="checkbox"/>	Familiares en el extranjero							
<input type="checkbox"/>	Bono solidario							
<input type="checkbox"/>	Arriendos							
<input type="checkbox"/>	Ganancias financieras							
<input type="checkbox"/>	Donaciones							
<input type="checkbox"/>	Otros: _____							
6. Pertenece Usted d o alguien de su familia (que viva con Usted) a alguna asociación, gremio, grupo, o red de productores agrícolas? ¿Cuántas?								
		<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI	1	2	3	4	5

3. VIVIENDA											
7. Tipo de vivienda	<input type="checkbox"/>	Caña	<input type="checkbox"/>	Cemento	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Otros.					
	<input type="checkbox"/>	Madera	<input type="checkbox"/>	Mixta	<input type="checkbox"/>						
8. Propiedad de la vivienda	Propietario con título				<input type="checkbox"/>	Es arrendatario		<input type="checkbox"/>			
	Ocupado sin título				<input type="checkbox"/>	Otros		<input type="checkbox"/>			
9. Servicios con que cuenta la vivienda	Agua	<input type="checkbox"/>	Energía Eléctrica	<input type="checkbox"/>	Teléfono convencional	<input type="checkbox"/>	Teléfono celular	<input type="checkbox"/>			
	<input type="checkbox"/> Televisión			<input type="checkbox"/> Radio							
13. ¿Cuántas personas viven en su casa?											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
13											
14. ¿Cuántas personas de su casa (aparte de usted) trabajan y reciben algún dinero por ello?											
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
12											
15. ¿Quién de los miembros del hogar es el que decide cómo gastar el dinero del grupo familiar?											
16. ¿Cuál es la edad del jefe de familia?											
17. ¿Cuál es el nivel de educación del jefe de familia?											

#### 4. INFORMACION SOBRE AHORRO Y CREDITO

<p>1. Si obtuviera un crédito de USD 200 en este momento, en qué lo usaría. Utilice números para marcar las respuestas en el orden declarado por el encuestado.</p>	<p>_____ Comprar insumos o semillas</p> <p>_____ Comprar/alquilar maquinaria, equipos</p> <p>_____ Repuestos para equipos vehículos</p> <p>_____ Arreglo de la casa</p> <p>_____ Pago de deudas</p> <p>_____ Familia: Salud, Educación</p> <p>_____ Entretenimiento, viajes</p> <p>_____ Otros: _____</p>
---	---

<p>2.Cuál cree que es un plazo adecuado para que usted pueda pagar este crédito</p>	<input type="checkbox"/> Pagos diarios <input type="checkbox"/> __ Pagos semanales <input type="checkbox"/> __ Pagos quincenales <input type="checkbox"/> __ Pagos mensuales <input type="checkbox"/> __ Pagos trimestrales <input type="checkbox"/> __ Pagos semestrales <input type="checkbox"/> __ Pagos anuales					
<p>3. Cuando ha necesitado un dinero/crédito ¿a quién ha acudido? ¿Quién si le ha prestado? En la primera columna marque a los que ha acudido y en la segunda de los que efectivamente ha recibido un préstamo.</p>	<input type="checkbox"/> Bancos <input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/> Cajas de ahorro <input type="checkbox"/> Banco Comunal <input type="checkbox"/> Fundaciones <input type="checkbox"/> Chulquero <input type="checkbox"/> Familiar o amigo <input type="checkbox"/> Almacenes <input type="checkbox"/> Otro: _____		<input type="checkbox"/> Bancos <input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/> Cajas de ahorro <input type="checkbox"/> Banco Comunal <input type="checkbox"/> Fundaciones <input type="checkbox"/> Chulquero <input type="checkbox"/> Familiar o amigo <input type="checkbox"/> Almacenes <input type="checkbox"/> Otro: _____			
<p>4. Si en este momento le sobrarian USD 100 ¿qué haría con ellos?</p>	<input type="checkbox"/> Consumo (salud, educación, hogar, etc.) <input type="checkbox"/> Ahorro formal (bancos, cooperativas) <input type="checkbox"/> Ahorro informal (banco comunal, caja de ahorro) <input type="checkbox"/> Compra de insumos o semillas <input type="checkbox"/> Prestarlo a alguien más <input type="checkbox"/> Compra o alquiler de maquinas <input type="checkbox"/> Pago deudas <input type="checkbox"/> Otros: _____					
<p>5. Díganos ahora si en los últimos dos años efectivamente dedicó dinero a alguna de las opciones indicadas anteriormente e y cuál fue su experiencia (1 mala 5 buena)</p>	<input type="checkbox"/> Consumo (salud, educación, hogar, etc.) <input type="checkbox"/> Ahorro formal (bancos, cooperativas) <input type="checkbox"/> Ahorro informal (banco comunal, caja de ahorro) <input type="checkbox"/> Inversión productiva <input type="checkbox"/> Prestarlo a alguien más <input type="checkbox"/> Inversión en activos fijos <input type="checkbox"/> Pago deudas <input type="checkbox"/> Otros: _____	<input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/> 5
<p>9. Si en este momento necesitara de un crédito: cuanto sería el monto que necesitaría</p>	<input type="checkbox"/> Menos de \$ 50 <input type="checkbox"/> Entre \$ 51 y \$100 <input type="checkbox"/> Entre \$ 101 y \$200 <input type="checkbox"/> Entre \$ 201 y \$300 <input type="checkbox"/> Entre \$ 301 y \$400 <input type="checkbox"/> Entre \$ 401 y \$500 <input type="checkbox"/> Entre \$ 501 y \$ 1000 <input type="checkbox"/> Más de \$ 1000					

**5. PREGUNTAS MODELO DE COMPORTAMIENTO (actitudes)**



<p>1. ¿Ha acudido Usted en los últimos 12 meses a alguna institución financiera (banco, cooperativa, banco comunal, cajas de ahorro, otros) a depositar alguna cantidad de dinero aunque sea mínima?</p>	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO				
<p><b>De aquí en adelante, sus respuestas deben estar en función de cuál ha sido su experiencia ahorrando en alguna de las instituciones mencionadas anteriormente. Si su respuesta fue NO, deberá responder en función de referencias que tiene de algún amigo o familiar, o lo que ha escuchado de alguien más</b></p>					
<p>2. Díganos su opinión a las siguientes oraciones. Para responder considere las siguientes opciones de respuesta: 1 = totalmente desacuerdo</p> <p style="text-align: center;">           2 = <i>desacuerdo</i>            3 = <i>indiferente</i>            4 = <i>de acuerdo</i>            5 = <i>totalmente de acuerdo</i> </p>	1 = totalmente desacuerdo	2 = desacuerdo	3 = indiferente	4 = acuerdo	5 = totalmente acuerdo
Ahorrar me permitiría tener un mejor nivel de educación	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría asegurar el futuro de mi familia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría mejorar mi casa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría adquirir ciertos bienes para mi casa	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría cubrir los gastos de salud de mi familia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría pagar algún imprevisto de la familia (muerte, robo, etc.)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría viajar a donde yo quiera	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Si yo ahorrara otras personas tendrán acceso a créditos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorrar me permitiría mejorar mi situación económica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
En la zona donde vivo (o cerca) si existen lugares donde puedo ahorrar dinero	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Conozco exactamente los beneficios de ahorrar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Conozco muy bien lo que debo hacer si quisiera ahorrar dinero	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Los precios de los productos que vendemos si nos permiten ahorrar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
El ahorro no es para los agricultores	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Las condiciones que exigen para ahorrar son acordes con nuestro trabajo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Ahorra es una opción segura	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Yo soy de las personas que si confié mi dinero a otros	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Las libretas de ahorro son fáciles de usar	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Los costos de tener una cuenta de ahorro son muy altos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Tener ahorros me traería problemas con mi familia	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Tener ahorros me exigiría ser más ordenado en mis cosas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

Tener ahorros significa poner en riesgo mi dinero	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Tener ahorros me permitiría ser más rico	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
3. Díganos el grado de importancia que tiene para usted las siguientes ventajas de no utilizar dinero en efectivo sino mediante una tarjeta o dispositivo tecnológico para el crédito otorgado. Las respuestas que puede darnos son: 1 = Baja importancia 2 = Media baja 3 = Media 4 = Media alta 5 = Alta importancia	1 = Baja importancia	2 = Media Baja	3 = Media	4 = Media Alta	5 = Alta Importancia
V: Evito los robos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
V: Poder obtener beneficios adiciones de mis proveedores	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
V: Tener el control de mis gastos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
V: Me obliga a ser responsable	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
V: Puedo disponer del dinero para cualquier proveedor	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
D: Dependo de los sistemas de los bancos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
D: Otras personas saben cuánto dinero manejo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
D: No puedo utilizar el dinero en otros gastos adicionales (salud, educación, negocios adicionales)	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

4. Díganos su opinión a las siguientes oraciones. Para responder considere las siguientes opciones de respuesta: 1 = totalmente desacuerdo 2 = desacuerdo 3 = indiferente 4 = de acuerdo 5 = totalmente de acuerdo	1 = totalmente desacuerdo	2 = desacuerdo	3 = indiferente	4 = acuerdo	5 = totalmente acuerdo
Siempre asisto a charlas o cursos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Me considero un líder	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Estoy satisfecho con lo que tengo	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
La tecnología me ayudara a mejorar mi negocio					
Siempre estoy preocupado de cómo hacer más dinero	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
La tecnología me facilita la vida					
No existen adecuado financiamiento para los agricultores	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Solicitaría prestamos mediante el celular					
Estoy al tanto de los problemas económicos del país	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Siempre estoy buscando formas de mejorar mi situación económica	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Me gustan las publicidades en la TV, radio o periódicos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Si algún dispositivo tecnológico (celular) me ayudaría a obtener un prestamos utilizaría uno					

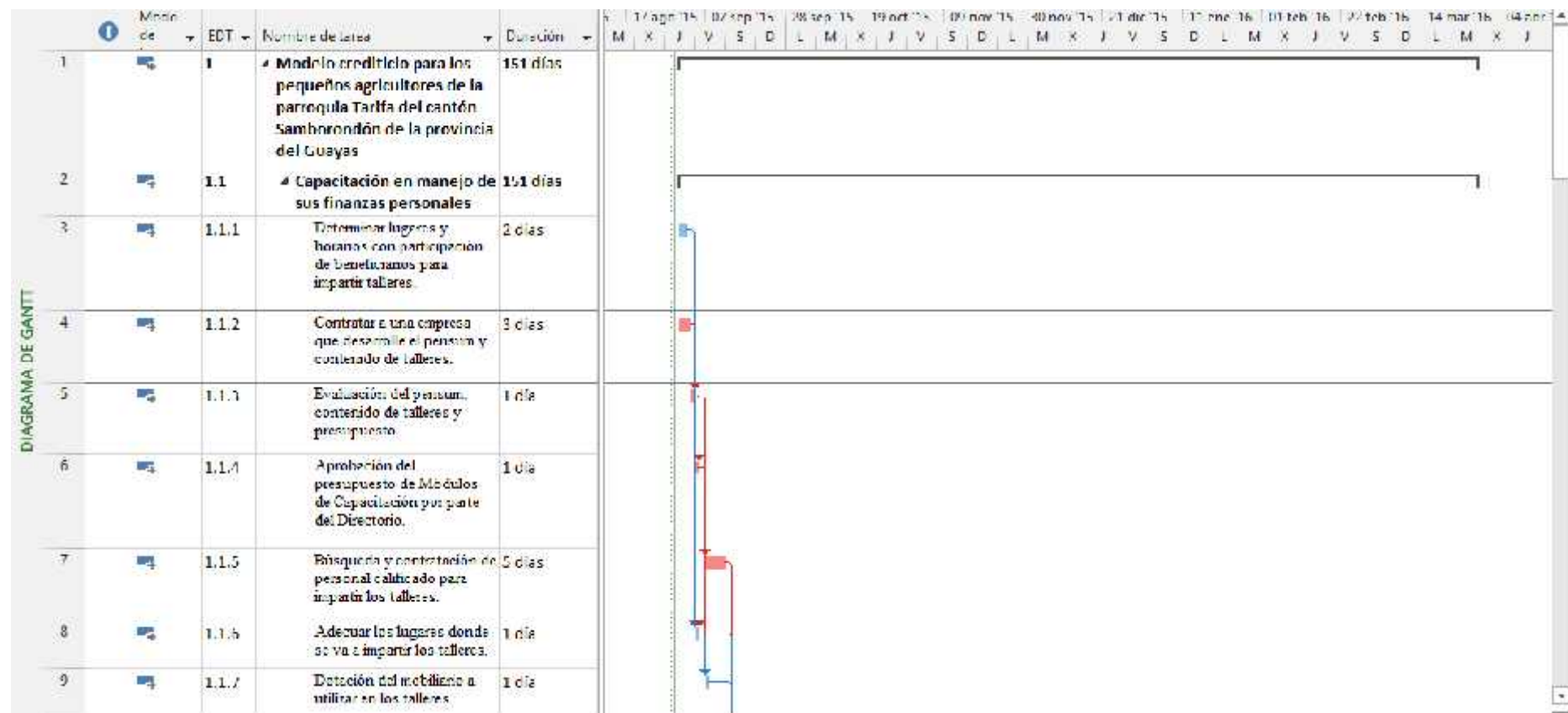
20 Los agricultores no necesitan apoyo para salir adelante	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Me gusta experimentar con cosas nuevas	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5
Si la tecnología me ayuda apagar mis gastos sin necesidad de dinero lo utilizaría					
Para progresar hay que tomar riesgos	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4	<input type="checkbox"/> 5

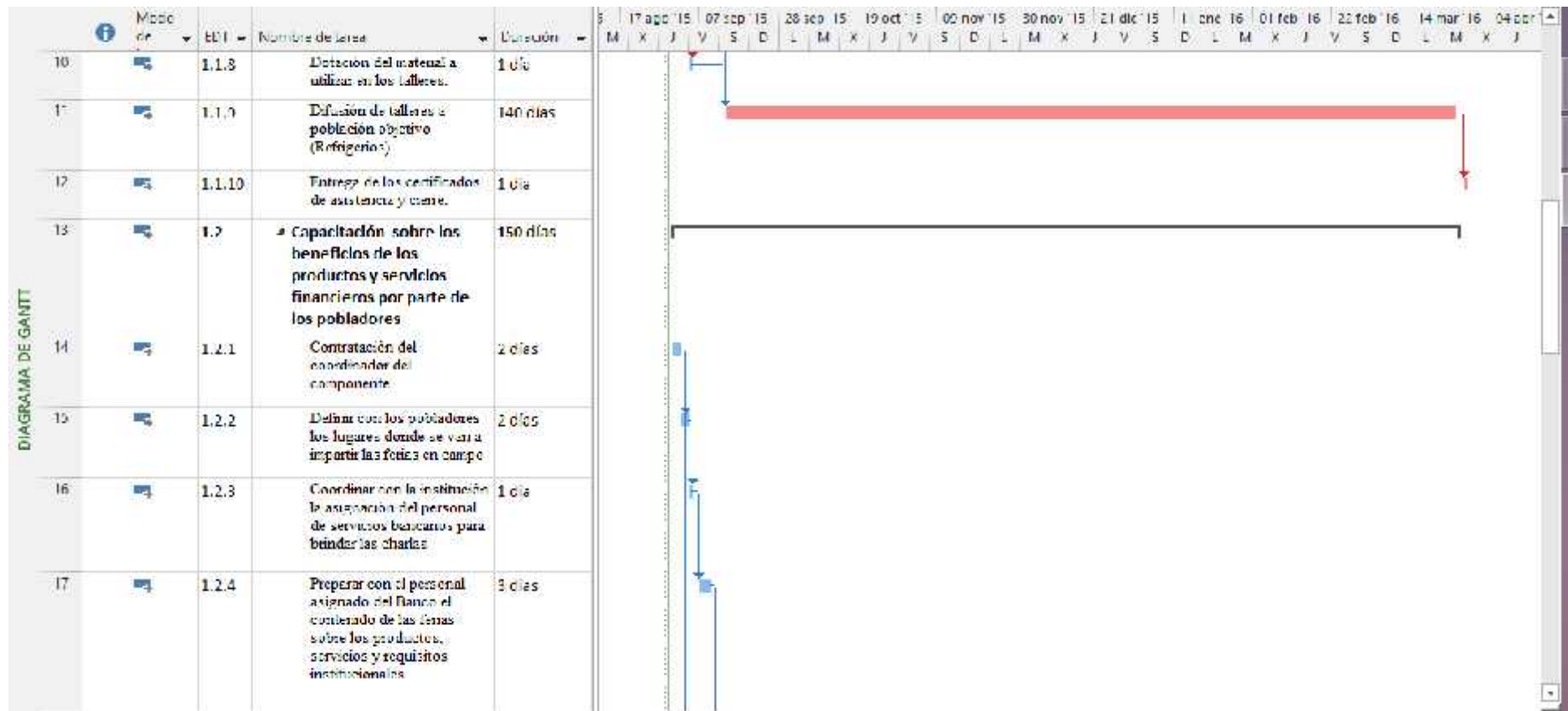
### Anexo 11 – Necesidad de financiamiento

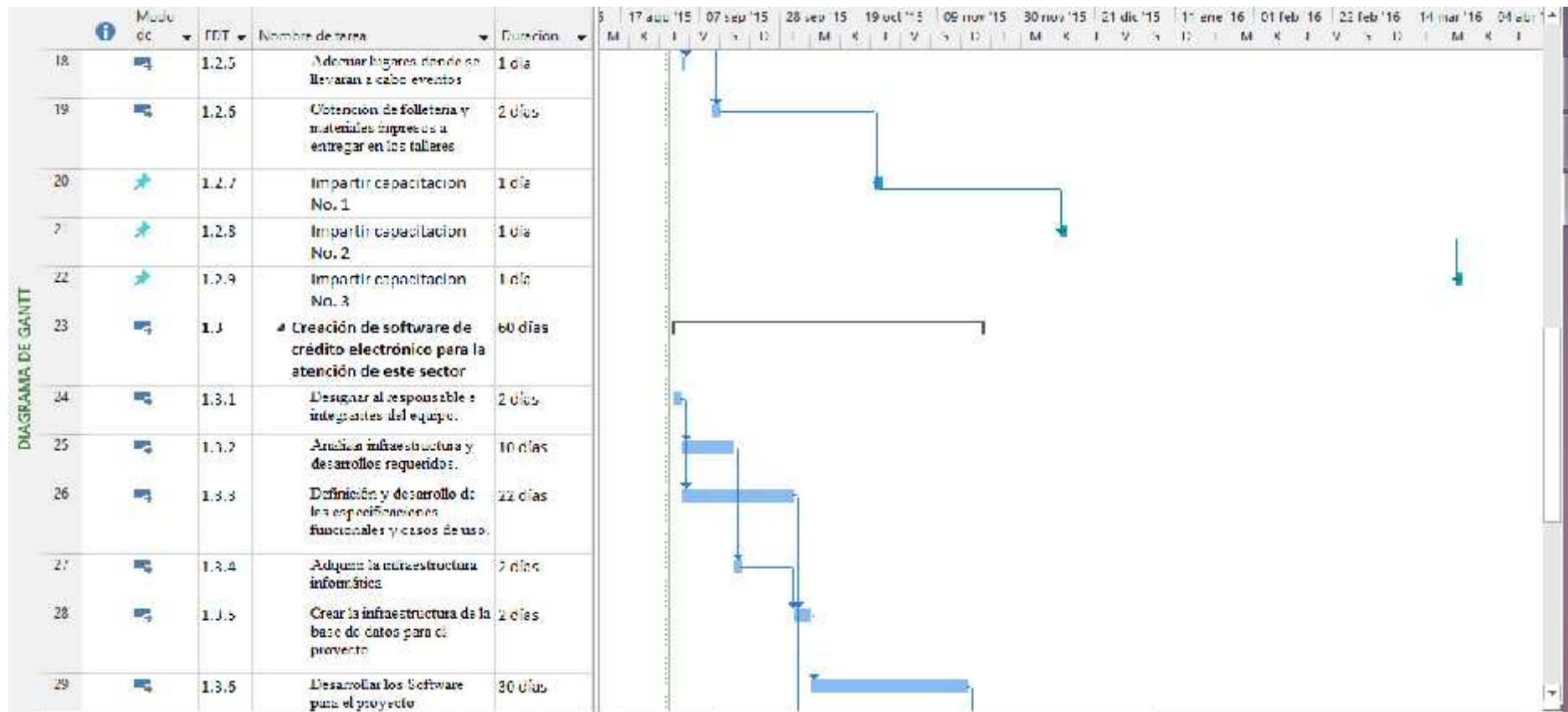
Monto:	425.000			
Tasa:	6%			
	CAPITAL	INTERES	CUOTA	SALDO
1	(\$ 16.792,74)	(\$ 1.947,92)	(\$ 18.740,65)	\$ 408.207,26
2	(\$ 16.869,70)	(\$ 1.870,95)	(\$ 18.740,65)	\$ 391.337,56
3	(\$ 16.947,02)	(\$ 1.793,63)	(\$ 18.740,65)	\$ 374.390,54
4	(\$ 17.024,70)	(\$ 1.715,96)	(\$ 18.740,65)	\$ 357.365,84
5	(\$ 17.102,73)	(\$ 1.637,93)	(\$ 18.740,65)	\$ 340.263,11
6	(\$ 17.181,11)	(\$ 1.559,54)	(\$ 18.740,65)	\$ 323.082,00
7	(\$ 17.259,86)	(\$ 1.480,79)	(\$ 18.740,65)	\$ 305.822,14
8	(\$ 17.338,97)	(\$ 1.401,68)	(\$ 18.740,65)	\$ 288.483,17
9	(\$ 17.418,44)	(\$ 1.322,21)	(\$ 18.740,65)	\$ 271.064,73
10	(\$ 17.498,27)	(\$ 1.242,38)	(\$ 18.740,65)	\$ 253.566,45
11	(\$ 17.578,47)	(\$ 1.162,18)	(\$ 18.740,65)	\$ 235.987,98
12	(\$ 17.659,04)	(\$ 1.081,61)	(\$ 18.740,65)	\$ 218.328,94
13	(\$ 17.739,98)	(\$ 1.000,67)	(\$ 18.740,65)	\$ 200.588,96
14	(\$ 17.821,29)	(\$ 919,37)	(\$ 18.740,65)	\$ 182.767,67
15	(\$ 17.902,97)	(\$ 837,69)	(\$ 18.740,65)	\$ 164.864,70
16	(\$ 17.985,02)	(\$ 755,63)	(\$ 18.740,65)	\$ 146.879,68
17	(\$ 18.067,46)	(\$ 673,20)	(\$ 18.740,65)	\$ 128.812,22
18	(\$ 18.150,26)	(\$ 590,39)	(\$ 18.740,65)	\$ 110.661,96
19	(\$ 18.233,45)	(\$ 507,20)	(\$ 18.740,65)	\$ 92.428,50
20	(\$ 18.317,02)	(\$ 423,63)	(\$ 18.740,65)	\$ 74.111,48
21	(\$ 18.400,98)	(\$ 339,68)	(\$ 18.740,65)	\$ 55.710,50
22	(\$ 18.485,31)	(\$ 255,34)	(\$ 18.740,65)	\$ 37.225,19
23	(\$ 18.570,04)	(\$ 170,62)	(\$ 18.740,65)	\$ 18.655,15
24	(\$ 18.655,15)	(\$ 85,50)	(\$ 18.740,65)	\$ 0,00
	(\$ 425.000,00)	(\$ 24.775,69)	(\$ 449.775,69)	

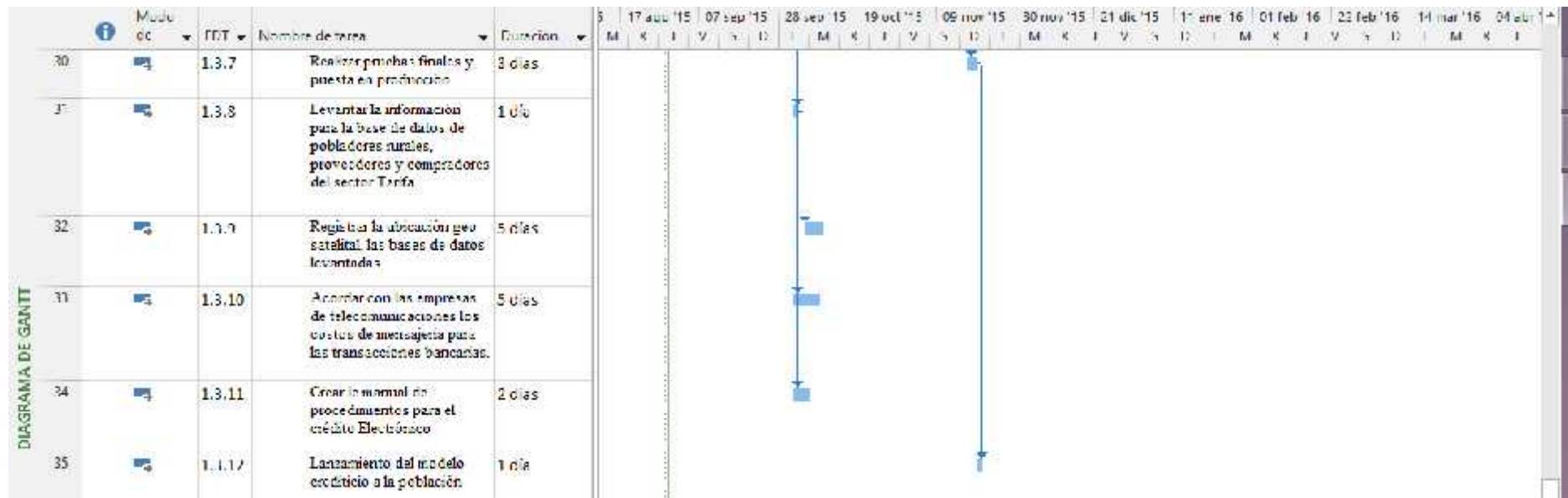
Elabora por: Grupo de Tesis

## Anexo 12 – Diagrama de Gantt del Proyecto









Elabora por: Grupo de Tesis

## **BIBLIOGRAFIA**

- Cruz, F. (02 de 12 de 2014). Ingeniero, Funcionario de Microcrédito Banco Guayaquil. (L. Ponce, Entrevistador)
- DNEE, D. N. (2013). *Registro de organizaciones de la EPS*. Quito: SEPS.
- Ecuador, B. C. (2015). *Tasas de Interés Referenciales Vigentes*.
- FIDA. (2005). *Pobreza en el Ecuador*. Obtenido de rural poverty portal: <http://www.ruralpovertyportal.org/es/country/home/tags/ecuador>
- FIDA. (2012). *Microfinanzas: Beneficios macro*. Obtenido de [http://www.ifad.org/ruralfinance/dt/s/dt\\_s\\_03.pdf](http://www.ifad.org/ruralfinance/dt/s/dt_s_03.pdf)
- FIDA. (2015). *FIDA Ecuador*. Obtenido de <http://www.ifad.org/spanish/operations/pl/ecu/index.htm>
- INEC. (2011). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS*. Obtenido de [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
- La Hora. (03 de Mayo de 2013). Los Problemas que aquejan al Banco De Fomento. *Diario La Hora*, pág. 18.
- Seps, S. d. (7 de julio de 2014). *Un aporte a la discusión sobre profundización financiera en el Ecuador desde las Cooperativas de Ahorro y Crédito*. Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: [www.seps.gob.ec](http://www.seps.gob.ec)
- SIISE. (2015). *Sistema de Indicadores Sociales Del Ecuador*. Obtenido de [http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/pubsii/pubsii\\_0040.pdf](http://www.siise.gob.ec/siiseweb/PageWebs/pubsii/pubsii_0040.pdf)
- Vargas, R. J. (Abril de 2005). *Diagnóstico de las Políticas de TIC en el Ecuador*. Obtenido de [http://www.flacso.org.ec/docs/diagnostico\\_tic.pdf](http://www.flacso.org.ec/docs/diagnostico_tic.pdf)
- Voguel, R. (s.f.). *Experiencias y desafíos en finanzas y desarrollo rural*. Quito - Ecuador: International Management and Communications Corporation.