

INTRODUCCIÓN

El crédito orientado hacia los pequeños campesinos es un tema que concita el interés de las agencias multilaterales de financiamiento, de la banca internacional, y de las ciencias sociales de los países desarrollados. En cambio, es notable el poco interés de nuestras instituciones privadas de desarrollo, del Estado, de la banca Nacional, y de los institutos de investigación universitaria. ¿A que se debe este renovado interés por el tema del crédito en relación a sujetos “inviabiles” como los pequeños campesinos?

Esto tiene mucho que ver con el riesgo que se corre en confiar únicamente en las fuerzas del mercado, lo que ha significado una acumulación espectacular de la pobreza en el medio rural. Otra explicación a esta interrogante es que las experiencias de lo ocurrido especialmente en los países del suroeste asiático como la India y Bangladesh, indican que los pobres pueden ser sujetos de crédito y que se puede trabajar con ellos en términos financieros.

Pero en nuestro medio es importante también considerar la preocupación de las organizaciones campesinas, una vez que la privatización de las empresas públicas ha concluido y el Banco Nacional de Fomento ha pasado a constituirse a un banco más sin ninguna orientación específica en beneficio de los pequeños campesinos.

La reactivación de proyectos e iniciativas para los pobres rurales quedan de esta manera huérfanos de apoyos financieros adecuados a su realidad, y por lo tanto caería en el vacío cualquier propuesta productiva por más bien intencionada que fuera. No obstante el espacio ocupado por el BNF en relación a los campesinos, seguramente no pasará a ser ocupado por la banca formal, pero si lo están ocupando sistemas de crédito informal. Naciendo así una interrogante sobre la necesidad de desarrollar indicativas que a partir de la misma sociedad y de las organizaciones puedan llegar a desarrollar alternativas de crédito para los productores rurales.

Así pues el tema de crédito y financiamiento rural merece una seria reflexión que permita especialmente abrir la discusión sobre las experiencias de los pequeños agricultores a nivel Nacional y provincial. Como una respuesta a ello con este trabajo buscamos diseñar una propuesta que tiene como propósito crear condiciones favorables para que los pequeños y medianos productores agrícolas puedan resistir de mejor manera las condiciones adversas del entorno y del mercado, por tanto abordaremos la factibilidad de la creación de una Financiera que otorgue créditos a los agricultores de cosechas de ciclo corto, tomando en cuenta a la provincia del Guayas como un estrato poblacional de nuestro análisis, que demostrará que los pequeños agricultores rurales pueden ser sujetos de crédito en nuestro país.

Este estudio se inicia con antecedentes sobre la situación del crédito para prestamistas rurales en nuestro país. Luego se presenta un estudio de mercado que nos permite identificar nuestro servicio y medir su demanda y oferta, lo que nos llevó también a analizar nuestros clientes y competidores. En un tercer punto se presenta un estudio técnico con el que se obtuvo el tamaño y localización del proyecto. Asimismo, se analiza la empresa como un todo, desde su creación, filosofía, estrategias emprendidas, objetivos, organización estructural y funcional, y los diferentes mecanismos de crédito que ofrece. Dada la importancia de la obtención de la rentabilidad de este proyecto para medir su factibilidad ante la puesta en marcha del mismo en el corto y largo plazo un cuarto punto se dedica al estudio financiero, incluyendo flujos, estados financieros, criterios de evaluación y tasas de descuento tanto para los inversionistas como para los clientes basados en experiencias similares a nivel nacional e internacional, y por último se presentan las conclusiones y algunas recomendaciones.

DEDICATORIA

El momento en que el ser humano culmina una meta, es cuando se detiene a hacer un recuento de todas las ayudas recibidas, de las voces de aliento, de las expresiones de amor y comprensión; es por eso que nosotras dedicamos éste triunfo estudiantil a nuestros queridos padres quienes con su infinita adhesión nos han brindado todo su apoyo sin escatimar sacrificio alguno. A nuestros hermanos, porque han sido los amigos, los compañeros fieles en el camino hasta aquí recorrido; y en general a toda nuestra familia que de una u otra manera contribuyeron para el logro de nuestra carrera.

A Dios por guiar nuestros pasos y ayudarnos a superar los obstáculos que se nos presentaron a lo largo del camino; y, por último queremos dedicar este logro a todos nuestros amigos testigos de nuestros triunfos y fracasos.

Kyra Ulloa Bambino.

Viviana Viteri Santana.

AGRADECIMIENTO

Hacemos llegar nuestro profundo agradecimiento primero a Dios por darnos fortaleza y la constancia para cumplir nuestros objetivos propuestos, a nuestros padres por estar siempre a nuestro lado brindándonos su apoyo, a nuestra universidad y especialmente a la Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas, que mediante sus autoridades y docentes nos brindaron una sólida formación universitaria y lograron que culminemos con éxito una más de nuestras etapas académicas.

Al Ingeniero Constantino Tobalina, Director de Tesis y a nuestros vocales, quienes nos orientaron y guiaron en este proyecto que sella y da cuenta de un testimonio de trabajo, entrega y voluntad; deseamos dejar constancia de nuestros sinceros sentimientos de gratitud y amistad.

Kyra Ulloa Bambino.

Viviana Viteri Ssantana.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano

PRESIDENTE

Ing. Constantino Tobalina Ditto

DIRECTOR DEL PROYECTO

Eco. Leonardo Estrada Aguilar

VOCAL

Eco. Alina Sánchez Chávez

VOCAL

DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de este proyecto de grado “CREACIÓN DE UNA FINANCIERA QUE OTORGUE CRÉDITOS A AGRICULTORES DE CICLO CORTO DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS”, corresponde exclusivamente a los autores, y su propiedad intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Kyra Maginot Ulloa Bambino

Viviana Isabel Viteri Santana

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	III
DECLARACIÓN EXPRESA.....	IV
ÍNDICE GENERAL.....	V
ÍNDICE DE TABLAS.....	VII
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	VIII
INTRODUCCIÓN.....	IX

CAPÍTULO I: ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Objetivos del Estudio de Mercado.....	12
1.2 Identificación del Servicio.....	13
1.3 Segmentación	16
1.3.1 Tipos de segmentación.....	17
1.4 Análisis de la Demanda.....	21
1.4.1 Factores que afectan a la demanda.....	25
1.4.1.1 Tamaño y crecimiento de la población.....	25
1.4.1.2 Hábitos de consumo.....	27
1.4.2 Demanda Actual.....	30
1.4.2.1 Metodología de la investigación.....	31
1.4.2.2 Prueba piloto.....	35
1.4.2.3 Cálculo de la muestra.....	35
1.4.2.4 Análisis de resultados de la encuesta.....	36
1.4.2.5 Demanda actual del servicio	48
1.4.3 Proyección de la Demanda.....	51
1.5 Análisis de la oferta de crédito	54
1.5.1 Factores que afectan la oferta.....	60
1.5.1.1 Número y capacidad de los competidores.....	60
1.5.1.2 Inestabilidad política, económica y social.....	63
1.5.2 Comportamiento histórico de la Oferta	65
1.5.3 Oferta Actual.....	67
1.6 Comercialización.....	69
1.6.1 Estrategias del Servicio.....	70
1.6.2 Estrategia de precios.....	71
1.6.3 Estrategia de promoción / publicidad.....	72
1.7 Análisis de precios.....	74
1.8 Canales de distribución	76

CAPÍTULO II: ESTUDIO TÉCNICO

2.1 Tamaño del Proyecto.....	79
2.1.1 Factores determinantes del tamaño.....	79
2.1.1.1 Cartera de clientes.....	80
2.1.1.2 Disponibilidad recursos financieros.....	81
2.1.1.3 Disponibilidad de mano de obra.....	82
2.1.1.4 Disponibilidad de tecnología.....	83
2.2 Localización del proyecto.....	86
2.2.1 Factores locacionales.....	88
2.2.1.1 Transporte, comc., cercanía al mercado.....	88
2.2.1.2 Cercanía a fntes abastecimiento.....	90

2.2.1.3	Disponibilidad de mano de obra.....	90
2.2.1.4	Disponibilidad de servicios básicos.....	91
2.2.1.5	Infraestructura.....	91
2.2.1.6	Estructura impositiva legal.....	91
2.2.2	Matriz locacional.....	92
2.2.3	Layout.....	94
2.3	Políticas de crédito.....	95
2.3.1	Proceso del servicio.....	96
2.3.1.1	Ciclo del servicio.....	97
2.3.1.2	Requisitos para acceder a un crédito.....	97
2.3.1.3	Calificación de los clientes.....	98
2.3.1.4	Determinación del cupo de endeudamiento.....	99
2.3.1.5	Aprobación y entrega de los créditos.....	100
2.3.1.6	Seguimiento y recuperación de los créditos.....	104
2.3.1.7	Garantías.....	108
2.4	Ingeniería del proyecto.....	108
2.4.1	Requerimiento de mano de obra.....	109
2.4.2	Requerimiento de equipamiento y materiales.....	110
2.4.3	Estimación de la inversión.....	116

CAPÍTULO III: LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1	La Empresa.....	119
3.1.1	Normativa Legal.....	120
3.1.1.1	Trámite de constitución.....	120
3.1.2	Nombre o Razón Social.....	122
3.2	Base Filosófica de la Empresa.....	123
3.2.1	Misión.....	123
3.2.2	Visión.....	123
3.2.3	Valores Institucionales.....	123
3.2.4	Estrategia Empresarial.....	124
3.2.5	Objetivos Estratégicos.....	125
3.3	La Organización.....	126
3.3.1	Organigrama Estructural.....	126
3.3.2	Organigrama Funcional.....	127

CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO

4.1	Formas de captación y colocación.....	140
4.1.1	Certificados de Depósito a Plazo Fijo.....	140
4.1.2	Colocaciones.....	145
4.2	Inversión.....	146
4.2.1	Activos Fijos.....	147
4.2.2	Activos Intangibles.....	151
4.3	Estructura de Financiamiento.....	153
4.4	Estados Financieros Proforma.....	154
4.4.1	Balance General.....	154
4.4.2	Estado de Resultados.....	156
4.4.3	Flujo de Efectivo.....	158
4.5	Punto de Equilibrio.....	160
4.6	Evaluación Financiera.....	162
4.6.1	Determinación de la tasa de descuento.....	163
4.6.1.1	Tasa de descuento del proyecto.....	163
4.6.2	Criterios de Evaluación.....	165
4.6.2.1	Valor Actual Neto.....	165
4.6.2.2	Tasa Interna de Retorno.....	166
4.6.2.3	Relación Beneficio/Costo.....	167
4.6.3	Análisis de sensibilidad.....	168

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	178
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA Nº 1.1: CARACTERIZACIÓN DE LAS UPAs Y DE SU POBLACIÓN POR CANTÓN.....	18
TABLA Nº 1.2: CARACTERIZACIÓN DE LAS UPAs Y DE SU POBLACIÓN POR CANTÓN.....	19
TABLA Nº 1.3: TOTAL POBLACIÓN DEL ECUADOR Y PROVINCIA DEL GUAYAS.....	25
TABLA Nº 1.4: POBLACIÓN ECON. ACTIVA, SEGÚN RAMA DE ACTV. ECON. GUAYAS.....	27
TABLA Nº 1.5: NÚM. PERSONAS PROD. Y HAS. POR CRÉDITO OBTENIDO (GUAYAS).....	29
TABLA Nº 1.6: ESTRUCTURA DE LA CARTERA DE FINCA S.A.....	52
TABLA Nº 1.7: ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA.....	53
TABLA Nº 1.8: TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES.....	57
TABLA Nº 1.9: ANÁLISIS DE LAS IMF's EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.....	62
TABLA Nº 1.10: ACCESO AL CRÉDITO POR PRESTAMISTA Y GÉNERO.....	66
TABLA Nº 1.11: OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.....	68
TABLA Nº 1.12: VOLÚMEN DE CRÉDITO POR ENTIDAD.....	69
TABLA Nº 2.1: NÚM. UPAS Y SUPERF. POR CATEGORÍAS, USO SUELO POR CANTÓN.....	87
TABLA Nº 2.2: MATRIZ LOCACIONAL.....	92
TABLA Nº 2.3: FORMAS DE CALIFICACIÓN DE SUJETOS DE CRÉDITO.....	98
TABLA Nº 2.4: INTERESES POR RECUPERACIÓN DE CARTERA.....	105
TABLA Nº 2.5: TASAS DE MOROSIDAD.....	106
TABLA Nº 2.6: GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO.....	109
TABLA Nº 2.7: COMPENSACIONES SALARIALES.....	110
TABLA Nº 2.8: GASTOS DE MUEBLES Y ENSERES.....	112
TABLA Nº 2.9: GASTOS DE MUEBLES Y ENSERES.....	112
TABLA Nº 2.10: COSTOS TOTALES: MUEBLES Y ENSERES.....	113
TABLA Nº 2.11: GASTOS EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	113
TABLA Nº 2.12: GASTOS EQUIPOS DE OFICINA.....	114
TABLA Nº 2.13: GASTOS EQUIPOS DE COMUNICACIÓN.....	114
TABLA Nº 2.14: GASTOS EN EQUIPOS VARIOS.....	115
TABLA Nº 2.15: GASTOS EN VEHÍCULOS.....	115
TABLA Nº 2.16: GASTOS DE CONTITUCIÓN.....	116
TABLA Nº 2.17: INVERSIONES.....	117
TABLA Nº 2.18: GASTOS GENERALES TOTALES.....	118
TABLA Nº 2.19: COSTOS DE GUADIANÍA.....	118
TABLA Nº 4.1: TASAS DE INTERÉS DE LOS CERTIFICADOS DE DEPÓSITO.....	140
TABLA Nº 4.2: PROYECCIÓN DE CAPTACIÓN DE FONDOS.....	145
TABLA Nº 4.3: PROYECCIÓN DE COLOCACIÓN DE FONDOS.....	146
TABLA Nº 4.4: DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.....	147
TABLA Nº 4.5: RESUMEN DE INVERSIONES.....	148
TABLA Nº 4.6: DEPRECIACIÓN EDIFICIOS.....	149
TABLA Nº 4.7: DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES.....	149
TABLA Nº 4.8: DEPRECIACIÓN VEHÍCULOS.....	150
TABLA Nº 4.9: DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMUNICACIÓN.....	150
TABLA Nº 4.10: DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA.....	151
TABLA Nº 4.11: DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	151
TABLA Nº 4.12: TOTAL DEPRECIACIONES Y VALOR SALVAMENTO.....	151
TABLA Nº 4.13: ACTIVOS INTANGIBLES.....	152
TABLA Nº 4.14: CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA (AMORTIZACIÓN).....	152
TABLA No 4.15: AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPERACIONALES.....	153
TABLA Nº 4.16: ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO.....	153
TABLA Nº 4.17: BALANCE GENERAL.....	155
TABLA Nº 4.18: ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	157
TABLA Nº 4.19: FLUJO DE EFECTIVO.....	159
TABLA Nº 4.20: CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	161
TABLA Nº 4.21: CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL VAN.....	165
TABLA Nº 4.22: CÁLCULO DEL VAN PARA LA CPPC COMO TASA DE DESCUENTO.....	166
TABLA Nº 4.23: CÁLCULO DE LA RAZÓN B/C, CPPC COMO TASA DE DESCUENTO.....	168
TABLA Nº 4.24: CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	169

TABLA Nº 4.25: VARIACIONES DEL PRIMER ESCENARIO.....	170
TABLA Nº 4.26: VARIACIONES DEL SEGUNDO ESCENARIO.....	172
TABLA Nº 4.27: VARIACIONES DEL TERCER ESCENARIO.....	174

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO Nº 1.1: ÁREA RURAL.....	22
GRÁFICO Nº 1.2: FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	24
GRÁFICO Nº 1.3: GUAYAS: EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA Y RURAL.....	26
GRÁFICO Nº 1.4: PRODUCTORES VS. HECTÁREAS.....	28
GRÁFICO Nº 1.5: INSTITUCIONES MICROREDITICIAS.....	31
GRÁFICO Nº 1.6: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: EDAD.....	37
GRÁFICO Nº 1.7: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: SEXO.....	37
GRÁFICO Nº 1.8: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: CICLO DEL PRODUCTO.....	38
GRÁFICO Nº 1.9: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: HECTÁREAS.....	39
GRÁFICO Nº 1.10: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PROD. COSECHADOS.....	40
GRÁFICO Nº 1.11: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: GANANCIAS OBTENIDAS.....	41
GRÁFICO Nº 1.12: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: OBTENCIÓN DE FONDOS.....	43
GRÁFICO Nº 1.13: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: CONFIANZA.....	43
GRÁFICO Nº 1.14: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: ASOC. AGRICULTORES.....	44
GRÁFICO Nº 1.15: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: FORMA PRÉSTAMOS.....	45
GRÁFICO Nº 1.16: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: MONTOS DE CRÉDITO.....	46
GRÁFICO Nº 1.17: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: TASAS DE INTERÉS.....	47
GRÁFICO Nº 1.18: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: ACEPTACIÓN PROYECTO.....	48
GRÁFICO Nº 1.19: COMPARACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA.....	58
GRÁFICO Nº 1.20: MAPA DE CENTRO DE ATENCIÓN DE LAS IMF'S.....	61
GRÁFICO Nº 2.1: PANTALLA DE INICIO DE CONEXUS MILENIUM.....	84
GRÁFICO Nº 2.2: MAPA DE RUTAS DE CANTONES DEL GUAYAS.....	90
GRÁFICO Nº 2.4: CICLO DEL SERVICIO.....	104
GRÁFICO Nº 4.1: PUNTO DE EQUILIBRIO.....	162
GRÁFICO Nº 4.2: VARIACIONES PRIMER ESCENARIO.....	171
GRÁFICO Nº 4.3: VARIACIONES SEGUNDO ESCENARIO.....	173
GRÁFICO Nº 4.4: VARIACIONES TERCER ESCENARIO.....	175

BIBLIOGRAFÍA

- BERNAL, Augusto, Metodología de la Investigación para Administración y Economía, Pearson Educación de Colombia.
- SAPAG Y SAPAG, Preparación y Evaluación de Proyectos, McGraw-Hill.
- CALDAS Molina Marco, Preparación y evaluación de proyectos.
- SCHEWE, Charle D. y SMITH Rubén M., Mercadotecnia conceptos y aplicaciones.
- R. Spiegel, Estadística, teoría y problemas resueltos.
- BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, Cuarta edición, McGraw Hill Interamericana editores S.A. México.
- KOTLER, Phillip, Dirección de la Mercadotecnia, Análisis, Planificación, Implementación y Control, 7ª ed., México, Prentice – Hall. Hispanoamericana S.A., 1993.
- SERNA, Gómez Humberto, Planeación y Gestión Estratégica, Legis Editores S.A., Santafé de Bogotá. Colombia.
- Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos, Nacional Financiera, México.
- COSTALES, Bolívar, Diseño, elaboración y evaluación de Proyectos.
- STANTON, Willian J., Etzel, Michael J., Walker, Bruce J., Fundamentos de Marketing, 10a Ed., México, McGRAW HILL, 1994.
- Thorsten Giehles, Fuentes de recurso para crédito agrícola, FAO 2001.
- Ecuador, INEC, III Censo Agropecuario Provincia Guayas, Guayaquil, 2000.
- Ecuador, INEC, Enfoque Estadístico de la Inflación en el Ecuador, Quito, mayo del 2001.
- Análisis del crédito en el sector agrícola, Meitner Cadena, SICA, agosto 2002.
- Banco Central del Ecuador.- Boletines Estadísticos, información estadística mensual.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería.- Proyecto de Información SICA.

- Superintendencia de Bancos y Seguros.- Información de la central de riesgo, fichas sectoriales, análisis técnico de las instituciones financieras, reportes financieros, leyes y reglamentos.
- Corporación Financiera Nacional.- Estadísticas.

PÁGINAS DE INTERNET:

- www.netgozios.com
- www.inec.gov.ec
- www.bce.fin.ec
- <http://www.aai.com.pe/class/Alicorp.PDF>
- www.almagro.com.ec
- pdf.rincondelvago.com/analisis-de-sensibilidad_1.html
- www.consulcredito.fin.ec/html/sumar-fcme.html
- www.redagraria.com/ganaderia/.html
- www.fao.org/docrep/005/y2006s/y2006s0c.htm
- www.superban.gov.ec
- www.rankia.com
- www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/.htm
- www.sica.gov.ec
- www.ladolorosa.fin.ec/servicios_financieros.htm#dos
- www.banco-solidario.com
- <http://www.monografias.com>

ANEXOS

CAPÍTULO 1

I. ESTUDIO DE MERCADO

1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVO GENERAL: Determinar la factibilidad de mercado, organizativa y financiera de crear una empresa orientada a otorgar créditos en beneficio de los agricultores rurales de ciclo corto de la provincia del Guayas para la recuperación del nivel de vida en el medio rural de dicha provincia.

- Determinar la demanda actual y su proyección, así como la determinación del segmento de mercado al que debe apuntar la financiera.

- Determinar si existe la necesidad insatisfecha de créditos más efectivos, fáciles y rápidos en el mercado o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que se ofrece actualmente en el mercado.
- Conocer las características y ubicación de los potenciales clientes.
- Analizar las fortalezas y debilidades de las financieras actuales a fin de incluir los aspectos positivos en el modelo planteado (Benchmarking).
- Determinar la estrategia comercial más acorde a la realidad, que permita cumplir las expectativas del cliente.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar nuestros servicios a los clientes.

La viabilidad o no de un proyecto reside principalmente en el mercado consumidor, que será quien decida la adquisición del servicio que proporcionará “CREDIFIN S.A.”. Por consiguiente, el estudio del mercado consumidor requiere del máximo esfuerzo para determinar la existencia de una demanda real para el servicio en términos de su precio, cantidad y periodicidad, en un lugar y tiempo determinado.

1.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Los créditos alternativos aunque tienen una cierta flexibilidad para responder a las situaciones específicas que viven los pequeños agricultores, las restricciones que se derivan de su subordinación (falta de garantías,

exclusión de la membresía de organizaciones productivas, desconocimiento de los requisitos para optar por crédito y otros), son de carácter marginal y no se han previsto mecanismos para que ellos hagan el tránsito desde las experiencias crediticias flexibles y subsidiadas a las instancias de crédito formal, con lo que se mantiene una especie de discapacidad estructural que evita que los pequeños agricultores participen en mejores condiciones en el acceso al crédito.

Nosotros crearemos condiciones favorables para que los pequeños productores agrícolas puedan resistir de mejor forma a las condiciones adversas de este escenario.

Ofreceremos servicios crediticios, con facilidades de pago y un buen manejo de liquidez y captaciones de inversión a plazos fijos. Dentro de la oferta crediticia para pequeños agricultores figuran:

- Crédito Agrícola de Temporada
- Crédito Flexible
- Crédito Obras de Riego y Drenaje
- Crédito de Enlace de Suelos Degradados
- **Crédito Agrícola Microempresas**
- Crédito para compra de activos productivos

Los primeros dos tipos de créditos están exclusivamente destinados a la pequeña empresa con giro agrícola. Los siguientes dos productos (Crédito Obras de Riego y Drenaje y Crédito de Enlace de Suelos Degradados) sirven principalmente como financiamiento intermedio hasta que el productor obtenga la bonificación estatal para su proyecto seleccionado por el respectivo programa de fomento (BNF). Pueden ser solicitados tanto por pequeñas empresas como por microempresas agrícolas.

El principal producto para el segmento de mercado sujeto al presente estudio, es decir los pequeños productores agrícolas (microempresarios), es el Crédito Agrícola microempresas. Este está destinado al financiamiento de capital de trabajo en general (ANEXO 1).

La compra o reparación de activos productivos, como maquinaria, herramientas, equipos y otros, así como para financiar necesidades de cultivos anuales, como semillas, fertilizantes, pesticidas y mano de obra pertenecerá a nuestra oferta crediticia para compra de activos productivos.

El segundo grupo de productos y servicios que se ofrece consiste en una serie de seguros. Se ofrece un seguro agrícola que cubre pérdidas económicas por sucesos climáticos adversos y que está reglamentado a nivel nacional por el Ministerio de Agricultura.

Con respecto a las colocaciones de crédito, se efectuará una evaluación completa al principio de la temporada y se determinará un monto máximo sobre el cual el cliente puede disponer durante este tiempo. La introducción de esta línea, que se la denominará “multipropósito de crédito” el cual nos llevará a tener un tiempo de aprobación de máximo cuatro días y disminuirá los costos administrativos para nuestra financiera y los costos del crédito para el cliente.

Lo decisivo para una evaluación positiva son únicamente la capacidad y la voluntad del agricultor de trabajar y pagar. Cuando un cliente solicite un crédito, el oficial de crédito le hará una entrevista inicial que consiste en una evaluación subjetiva de la persona y que sirve para aclarar las necesidades del cliente. También se verifica que cumpla con dos requisitos básicos para acceder a un crédito. Por un lado, tiene que tener por lo menos un año de antigüedad en el rubro, con o sin iniciación de actividades, y por otro lado, tiene que mostrar antecedentes comerciales favorables.

1.3 SEGMENTACIÓN

La agrupación de consumidores o en este caso pequeños productores agrícolas, de acuerdo con algún comportamiento similar en el acto de compra, se denomina segmentación, la cual reconoce que el mercado consumidor está compuesto por individuos con diversidad de ingresos, edad,

sexo, clase social, educación y residencia en distintos lugares, lo que provoca necesidades y deseos también distintos.

1.3.1 TIPOS DE SEGMENTACIÓN:

- **Geográfica:** Para el presente proyecto se ha seleccionado la provincia del Guayas con sus 25 cantones pero tomando en cuenta que para el análisis solo consideramos como mercado objetivo a los cantones de DAULE, SAMBORONDON, MILAGRO, SANTA LUCIA y SALITRE, basándonos en los cuadros de la caracterización de las UPAs (parte inferior).

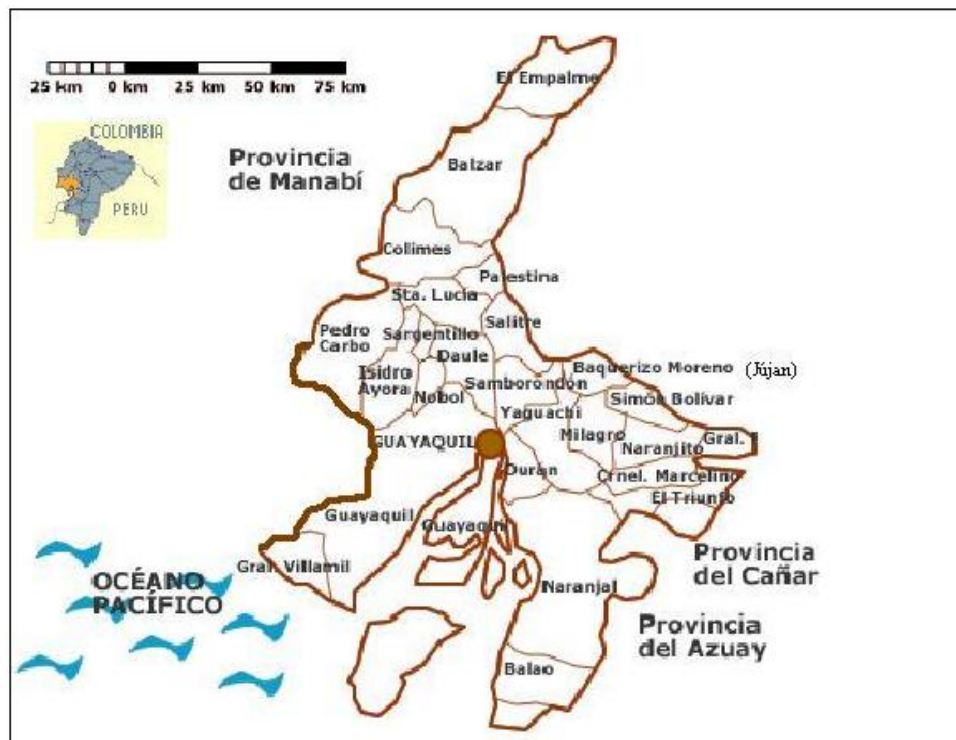


TABLA N° 1.1
CARACTERIZACIÓN DE LAS UPAs Y DE SU POBLACIÓN POR CANTÓN

- UPAs CON SUPERFICIE DESDE 5 Has. A MENOS DE 10 Has.

PROVINCIA Cantón	Superficie sembrada con cultivos ⁽¹⁾ (has)	Cultivos predominantes y porcentaje de superficie sembrada ⁽²⁾					
		Primer cultivo más sembrado		Segundo cultivo más sembrado		Tercer cultivo más sembrado	
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
GUAYAS							
Guayaquil	1.884	Cacao	15,7%	Banano	14,5%	Camaroneras	4,9%
Alfredo Baquerizo Moreno	1.823	Arroz	58,7%	Cacao	20,0%	Asociados	12,1%
Balao	1.126	Cacao	66,3%	Banano	19,3%	Camaroneras	1,5%
Balzar	3.312	Maíz Duro Seco	41,0%	Arroz	29,0%	Asociados	3,8%
Colimes	2.914	Arroz	79,2%	Cañá	5,9%	Asociados	2,8%
Daule	6.074	Arroz	94,0%	Mango	1,4%	Asociados	0,2%
Durán	752	Arroz	71,8%	Cacao	16,3%	Asociados	1,4%
Empalme	5.949	Asociados	33,4%	Maíz Duro Seco	23,4%	Arroz	9,9%
El Triunfo	2.819	Maíz Duro Seco	29,5%	Banano	23,6%	Asociados	1,5%
Milagro	5.236	Cacao	44,7%	Asociados	14,5%	Maíz Duro Seco	11,8%
Naranjal	4.529	Cacao	56,6%	Arroz	13,3%	Asociados	6,5%
Naranjito	1.444	Caña de azúcar	35,3%	Maíz Duro Seco	23,6%	Asociados	2,8%
Palestina	1.276	Arroz	91,3%	Maíz Duro Seco	3,8%	Asociados	2,3%
Pedro Carbo	1.709	Asociados	40,8%	Arroz	22,3%	Maíz Duro Seco	19,6%
Salinas							
Samborombón	6.333	Arroz	97,1%	Asociados	0,0%	Maíz Duro Choclo	0,0%
Santa Elena	1.578	Maíz Duro Seco	23,7%	Paja toquilla	13,0%	Asociados	2,9%
Santa Lucía	3.264	Arroz	99,0%	Plátano	0,3%		
Salitre	7.753	Arroz	79,7%	Maíz Duro Seco	4,6%	Asociados	1,5%
Yaguachi	5.758	Arroz	59,9%	Cacao	23,3%	Asociados	0,2%
Playas (Gral. Villamil)	31	Camaroneras	69,7%	Sandia	28,0%	Mango	2,0%
Simón Bolívar	3.277	Cacao	40,6%	Asociados	18,7%	Arroz	16,3%
Coronel Marcolino Maridueña	1.278	Maíz Duro Seco	34,7%	Caña de azúcar	21,6%	Asociados	14,9%
Lomas de Sargentillo	358	Arroz	69,9%	Mango	8,5%	Asociados	5,7%
Nobol (Vicente Piedrahita)	548	Arroz	88,1%	Asociados	8,5%	Mango	2,2%
La Libertad							
Gral. Antonio Elizalde	478	Cacao	17,2%	Maíz Duro Seco	14,1%	Asociados	3,3%

Fuente y elaboración: III Censo Nacional Agropecuario (datos Guayas)

TABLA N° 1.2
CARACTERIZACIÓN DE LAS UPAs Y DE SU POBLACIÓN POR CANTÓN

- UPAs CON SUPERFICIE MENOR A 5 Has.

PROVINCIA Cantón	Superficie sembrada con cultivos ⁽¹⁾ (has)	Cultivos predominantes y porcentaje de superficie sembrada ⁽²⁾					
		Primer cultivo más sembrado		Segundo cultivo más sembrado		Tercer cultivo más sembrado	
		Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
GUAYAS							
Guayaquil	1.184	Cacao	29,3%	Banano	17,0%	Camaroneras	9,5%
Alfredo Baquerizo Moreno	1.509	Arroz	52,2%	Cacao	28,6%	Asociados	10,2%
Balao	379	Cacao	55,9%	Banano	11,6%	Asociados	4,9%
Balzar	2.251	Maíz Duro Seco	43,2%	Arroz	40,3%	Asociados	5,1%
Colimes	1.954	Arroz	83,9%	Café	5,6%	Asociados	3,4%
Davile	11.335	Arroz	96,2%	Maíz Duro Seco	0,8%	Asociados	0,3%
Durón	390	Arroz	56,9%	Cacao	34,2%	Asociados	4,3%
Empalme	4.461	Asociados	34,5%	Maíz Duro Seco	25,1%	Arroz	12,3%
El Triunfo	952	Banano	22,4%	Arroz	20,5%	Asociados	4,3%
Milagro	4.867	Cacao	48,2%	Asociados	17,4%	Maíz Duro Seco	11,8%
Naranjal	2.144	Cacao	49,2%	Arroz	18,2%	Asociados	11,5%
Naranjito	1.280	Maíz Duro Seco	35,8%	Cacao	17,3%	Asociados	3,7%
Palestina	1.249	Arroz	92,7%	Maíz Duro Seco	4,1%	Asociados	1,2%
Pedro Carbo	1.654	Arroz	39,0%	Maíz Duro Seco	24,7%	Asociados	22,3%
Salinas	18	Pimiento	43,6%	Sandía	43,6%	Camaroneras	0,5%
Sambarondón	4.750	Arroz	99,4%	Cacao	0,2%		
Santa Elena	1.088	Maíz Duro Seco	26,9%	Café	11,3%	Asociados	6,4%
Santa Lucía	6.685	Arroz	98,4%	Maíz Duro Seco	0,6%	Asociados	0,2%
Salitre	9.077	Arroz	81,5%	Maíz Duro Seco	4,9%	Asociados	2,7%
Yaguachi	4.577	Arroz	47,7%	Cacao	33,3%	Asociados	1,8%
Playas (Gral. Villamil)	31	Camaroneras	66,1%	Asociados	11,9%	Maíz Duro Seco	8,8%
Simón Bolívar	2.218	Cacao	39,4%	Asociados	14,8%	Maíz Duro Seco	13,1%
Coronel Marcelino Maridueña	637	Maíz Duro Seco	36,8%	Cacao	18,8%	Asociados	11,4%
Lomas de Sergentillo	576	Arroz	68,0%	Mango	10,1%	Asociados	6,2%
Nobol (Vicenta Piedrahita)	608	Arroz	80,4%	Asociados	10,0%	Mango	3,5%
La Libertad	4	Asociados	38,4%	Camote	28,8%	Tomate riñón	13,6%
Gral. Antonio Elizalde	247	Maíz Duro Seco	26,3%	Cacao	18,7%		

Fuente y elaboración: III Censo Nacional Agropecuario (datos Guayas)

- **Demográfica:** Nuestro mercado objetivo serán pequeños agricultores que posean no más de diez hectáreas cada uno en los cantones señalados anteriormente.
- **Psicográficas:** El grupo objetivo serán también aquellos agricultores que no posean los suficientes recursos y requisitos para poder ser calificados como sujeto de crédito por otros tipos de instituciones financieras y a la vez trataremos de abarcar el grupo de pequeños agricultores que recurre a redes cerradas de especuladores que les proporcionan diversas formas de crédito especulativo.
- **Comportamiento:** El segmento de mercado seleccionado, tiene como prioridad la obtención de un crédito rápido, sencillo e inmediato; toman muy en cuenta la imagen de la empresa prestadora del servicio y sobretodo la confianza en una institución financiera que brinde un proceso crediticio seguro.

Esto es lo que hace de ellos, segmentos accesibles para nuestra empresa; pero siempre contando con la dificultad que representa la existencia de nuestra competencia que está dispuesta a brindar también un servicio que cubra las necesidades de nuestro mercado potencial.

1.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

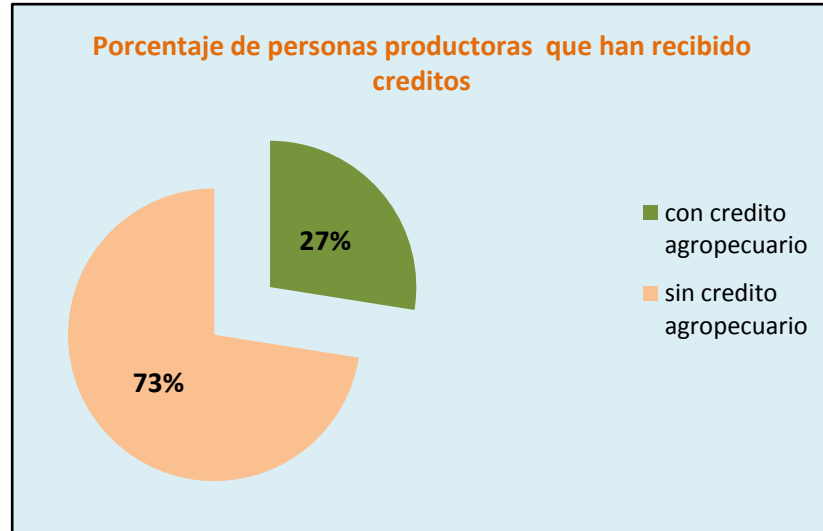
El objetivo principal que se pretenderá alcanzar con el análisis de la demanda de los productores agrícolas de ciclo corto en la provincia del Guayas será determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el servicio resultante del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado.

La cuantificación de la demanda, es decir, de la cantidad del servicio que el mercado requiere para satisfacer una necesidad o deseo específico a un precio determinado, no se obtiene fácilmente cuando no existe información estadística actualizada y disponible para conocer la situación crediticia actual de los consumidores. En este caso, la información obtenida a través de la investigación de campo (encuestas) será de carácter necesario.

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

GRÁFICO N° 1.1

ÁREA RURAL



Fuente y elaboración: datos del III Censo Nacional Agropecuario

Este cuadro nos muestra de acuerdo a datos del III Censo Nacional Agropecuario (provincia del Guayas) realizado en el año 2000 que solo el 27% de los productores de esta provincia (área rural) han recibido créditos, divididos de la siguiente manera:

- Por parte de prestamistas_____13.5%
 - Por otras fuentes_____6.7%
 - Por parte de Empresas e Inst. privadas_____4.3%
 - Por parte de bancos y Coop. de Ahorro_____1.6%
- } 27%

La demanda no ha sido atendida habitualmente por miembros del sector financiero formal, ya que relaciona al sector rural con sujetos de crédito de

alto riesgo y altos costos operativos. De hecho en los años ochenta la poca participación de la banca privada en el sector rural y su concentración en sectores con menores costos de transacción como el consumo y la vivienda, hacía pensar que el crédito rural no era rentable.

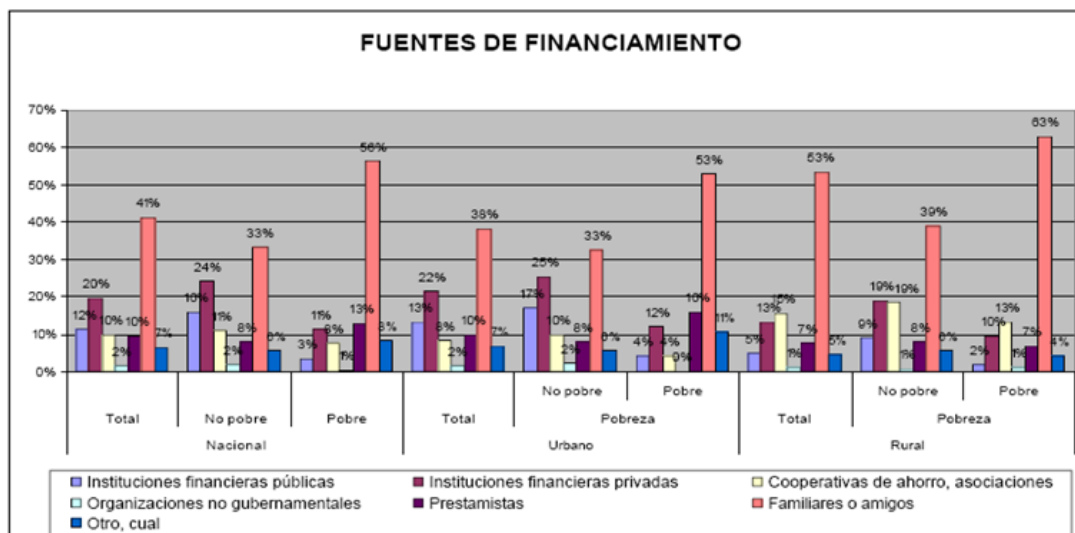
Actualmente y a pesar de que esta situación ha cambiado y cada vez más operadores especializados reconocen y deciden intervenir en el sector rural, persiste la brecha entre lo que éstos ofrecen y lo que realmente se necesita.

La demanda insatisfecha respondería básicamente a tres causas que pueden ser corregidas mediante legislación apropiada que genere incentivos a favor de cambiar situaciones como:

- a) La reducción de la oferta de crédito agrícola formal, relacionada con la disminución de crédito agrícola en los portafolios de los bancos de desarrollo y la contracción de transferencias fiscales para este propósito;
- b) Las pérdidas sustanciales y la eventual descapitalización de la banca de desarrollo estatal y el fracaso de programas dirigidos de crédito, utilizados como canales de fondos públicos o de donantes;
- c) La poca respuesta en la oferta de fondos de los bancos privados, para ampliar sus operaciones hacia áreas rurales.

GRÁFICO Nº 1.2

FUENTES DE FINANCIAMIENTO



Fuente: INEC, Encuestas de Condiciones de Vida, 5ta ronda 2005-2006
Elaboración: Hexagon Consultores

En relación con su **Necesidad**, el tipo de nuestra demanda es de un servicio social o necesario, ya que la sociedad, específicamente los pequeños agricultores necesitan de los créditos como una herramienta importante para su desarrollo y crecimiento productivo.

De acuerdo a su **Temporalidad**, la demanda es continua, ya que la necesidad de obtener créditos permanece normalmente en crecimiento de acuerdo al número de UPAS, es decir que el consumo de servicios crediticios va en aumento mientras crece la población dedicada a esta actividad.

1.4.1 FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

1.4.1.1 TAMAÑO Y CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN

Para establecer el tamaño de la población consideramos como nuestro mercado a la **provincia del Guayas** que tiene una población de **3`309.034 habitantes**; de los cuales, habitan en el área urbana aproximadamente 2'661.057 personas; mientras que en el **área rural** viven **595.706 personas**.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) según el IV Censo de población y el V de vivienda de los años 2001 y 2002, muestra los siguientes resultados:

TABLA N° 1.3
TOTAL POBLACIÓN DEL ECUADOR Y PROVINCIA DEL GUAYAS

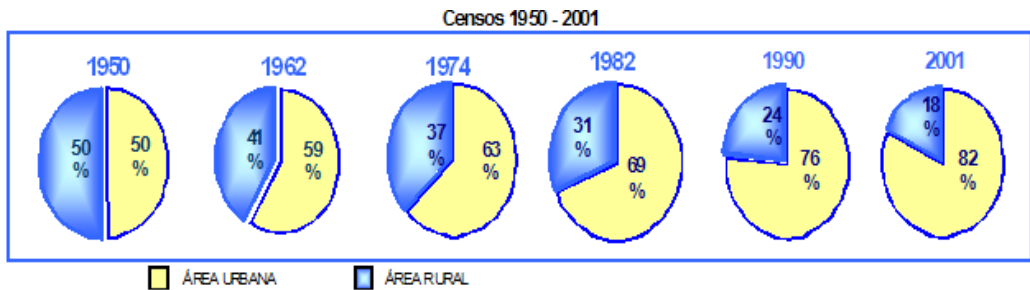
POBLACIÓN DEL ECUADOR Y DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS			
Censo 1950-2001			
AÑO	ECUADOR	GUAYAS	%
1950	3.202.757	582.144	18,2
1962	4.564.080	979.223	21,5
1974	6.521.710	1.512.333	23,2
1982	8.138.974	2.038.454	25,0
1990	9.697.979	2.515.146	25,9
2001	12.156.608	3.309.034	27,2

El porcentaje (%) expresa la participación de la provincia en relación al país.

Fuente y elaboración: INEC

GRÁFICO N° 1.3

GUAYAS: EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA Y RURAL



Fuente y elaboración: INEC

Vemos como ha evolucionado la población rural y urbana de la Provincia, esta última ha tenido un crecimiento rápido debido a que en busca de una mejor calidad de vida, crecen las corrientes migratorias internas, de distintas zonas del país, y dejan cada año sus tierras rurales para llegar a las ciudades en busca de mejores oportunidades sociales y económicas.

Sectorizando más la población, vemos la tasa de crecimiento de la **población dedicada a la Agricultura, silvicultura, caza y pesca en el año 2001, que es de 200,547 personas, con una tasa de crecimiento del 2.6%.**

TABLA N° 1.4
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 12 AÑOS Y MÁS, POR ESTRUCTURAS PORCENTUALES Y TASAS DE CRECIMIENTO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA – GUAYAS

RAMAS DE ACTIVIDAD	1.982		1.990		2.001		TCA %	
	POBLACIÓN	%	POBLACIÓN	%	POBLACIÓN	%	82-89	89-2001
TOTAL	598.425	100,0	877.022	100,0	1.217.139	100,0	4,8	3,0
AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	105.425	17,6	151.001	17,2	200.547	16,5	4,5	-2,6
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	1.328	0,2	1.103	0,1	2.191	0,2	-2,3	6,2
MANUFACTURA	85.474	14,3	95.724	10,9	127.645	10,5	1,4	2,6
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	3.096	0,5	3.437	0,4	4.605	0,4	1,3	2,7
CONSTRUCCIÓN	45.162	7,5	58.211	6,6	78.938	6,5	3,2	2,8
COMERCIO	108.200	18,1	174.496	19,9	301.419	24,8	6,0	5,0
TRANSPORTE	33.305	5,6	41.101	4,7	68.790	5,7	2,6	4,7
ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS	19.085	3,2	34.159	3,9	57.932	4,8	7,3	4,8
SERVICIOS	158.868	26,5	229.119	26,1	218.226	17,9	4,6	-0,4
ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS *	11.646	1,9	75.133	8,6	146.910	12,1	23,3	6,1
TRABAJADOR NUEVO	26.836	4,5	13.538	1,5	9.936	0,8	-8,6	-2,8

* EN EL AÑO 2001, INCLUYE A NO DECLARADO

TCA = TASA DE CRECIMIENTO ANUAL

Fuente y elaboración: INEC, CENSOS 1982, 1990, 2001

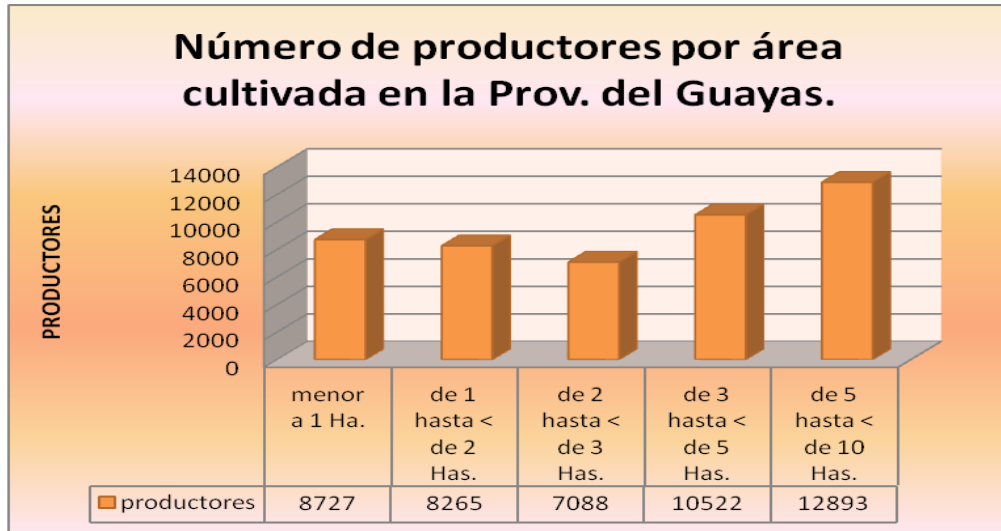
El problema para implementar políticas de desarrollo rural es que, debido a ciertos factores como la alta vulnerabilidad de sus ingresos, la estacionalidad y las variaciones de sus cosechas se ha considerado tradicionalmente a ésta, como una población de alto riesgo financiero y, por ende, el mercado ha asignado poca cobertura de los servicios de crédito. Un desigual acceso a recursos financieros, debido a que las instituciones financieras dedicadas a esta actividad prefieren intervenir en actividades vinculadas a la exportación y excluyen de este beneficio a los campesinos ya que los consideran como grupos de alto riesgo.

1.4.1.2 HÁBITOS DE CONSUMO

Mostramos primero el número de productores con respecto al consumo de tierra (área cultivada) en el siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 1.4

PRODUCTORES VS. HECTÁREAS



Fuente: III Censo Nacional Agropecuario

Elaboración: las autoras

Esto nos da una idea de cual es nuestro público objetivo; para saber cual es la manera en la que esas personas productoras han llevado su consumo de crédito nos basamos nuevamente en el III Censo Nacional Agropecuario con datos de la Provincia del Guayas, analizamos la siguiente tabla:

TABLA Nº 1.5
NÚMERO DE PERSONAS PRODUCTORAS Y HAS. POR CRÉDITO OBTENIDO (PROVINCIA GUAYAS)

tamaño de UPA		TOTAL	BANCO PRIVADO	BNF	COOP. DE AHORRO Y CREDITO	EMPRESA PROVEEDORA DE INSUMOS	EMPRESA PROCESADORA	CHULQUERO	INTERMEDIARIO	FAMILIAR	FUNDACION U ONG	OTRA FUENTE
menos de 1 hectarea	productores	1620	18	18	8	*	195	888	138	242	45	68
	hectareas	881	*	*	*	*	108	495	97	113	25	43
de 1 hasta menos de 2 has.	productores	2136	11	18	37	15	240	1204	255	256	29	71
	hectareas	2895	*	*	*	21	332	1668	379	363	39	93
de 2 hasta menos de 3 has.	productores	2108	11	30	30	19	324	1086	279	208	74	47
	hectareas	5020	27	66	76	51	793	2562	659	506	170	110
de 3 hasta menos de 5 has.	productores	3792	30	129	89	13	459	2008	632	259	69	104
	hectareas	14603	111	502	357	54	1813	7657	2453	1018	248	390
de 5 hasta menos de 10 has.	productores	4073	65	260	108	37	572	2043	497	295	98	98
	hectareas	27334	451	1812	730	244	3751	13725	3332	1927	687	675
de 10 hasta menos de 20 has.	productores	2152	89	236	67	23	202	1004	274	159	72	26
	hectareas	28835	1323	3138	879	298	2672	13610	3727	1972	915	301
TOTALES	productores	15881										
	hectareas	79568										

Fuente: datos III Censo Nacional Agropecuario (Prov. Guayas) Elaboración: las autoras

Aquí podemos ver que el consumo del crédito esta dividido de acuerdo al tamaño de la Unidad de Producción Agrícola (UPA) y al número de Instituciones tanto privadas como públicas que prestan esta clase de servicios, y claramente se muestra que en todos los tamaños de UPAs la mayor cantidad de créditos son otorgados por chulqueros o prestamistas informales.

Generalmente la adquisición del servicio de créditos es pagadera a 1 año con tasas de interés referenciales, se selecciona a la empresa prestadora de este servicio por facilidad de acceso al crédito, rapidez en la entrega, una no rigurosa selección, bajos costos de comisión y tasa de interés.

Entre las motivaciones que existen para contratar este servicio, se encuentran: la compra de semillas, fertilizantes, maquinaria agropecuaria, mejoras o implantación de sistemas de riego, creación o adecuación de estructuras, equipos de transporte, producción de cultivos y otros destinos.

1.4.2 DEMANDA ACTUAL

De acuerdo al Banco Mundial, diferentes simulaciones del potencial impacto de diversas intervenciones destinadas a aumentar la eficiencia agrícola, como el acceso al crédito, la educación formal y técnica agrícola, los mercados y los intermediarios en la venta, el uso de fertilizantes y pesticidas y la asistencia técnica, muestran que el acceso al crédito y la educación técnica agrícola son las medidas que más inciden en la productividad de las explotaciones agrícolas pequeñas.

GRÁFICO N° 1.5**INSTITUCIONES MICROCREDITICIAS**

Fuente y elaboración: Superintendencia de Bancos

Vale la pena recalcar que, bajo la actual normativa, la calificación de cartera de la Superintendencia de Bancos se divide en categorías generales como: vivienda, consumo, comercial y microcrédito; afortunadamente, la última categoría existe, pero desafortunadamente, ésta última se registra (por falta de especificidad en la normativa) de manera general, sin que sea posible hacer, por ahora, una diferenciación entre el crédito que se origina, en lo formal, entre lo urbano y lo rural.

1.4.2.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el análisis utilizamos principalmente los datos del III Censo Nacional Agropecuario ya que nos sirven de fuente primaria de información para nuestro estudio, por ello hay que tener en cuenta su alcance, su periodo de

tiempo y algunos de los significados de sus elementos censados. Estos datos toman en cuenta la población nacional de agricultores pero limitados a áreas rurales, específicamente parroquias integralmente consideradas y zonas periféricas de las capitales provinciales y cabeceras cantonales en este caso primordialmente de la Provincia del Guayas, estos datos están respaldados en este estudio con los datos arrojados por las encuestas (fuente secundaria) realizadas a la muestra escogida.

Es necesario tener claro el significado de los términos:

Unidad de producción agropecuaria (UPA): Es una extensión de tierra de 500 m² o más dedicada total o parcialmente a la producción agropecuaria, considerada como una unidad económica, que desarrolla su actividad bajo una dirección o gerencia única, independientemente de su forma de tenencia y de su ubicación geográfica; utilizando indistintamente los medios de producción en la superficie que la conforma. Superficies menores de 500 m² que mantuvieron las características de UPA descritas, solo fueron consideradas como tales por el Censo, si durante el año censal generaron algún producto agropecuario para la venta.

En la práctica la UPA es toda finca, hacienda, quinta, granja, fundo o predio dedicados total o parcialmente a la producción agropecuaria. En general una UPA está conformada por uno o varios terrenos (en al menos uno de los que realizan actividades agropecuarias) que son manejadas bajo

el criterio de una gerencia única y comparten los mismos medios de producción como: mano de obra, maquinaria, etc. La gerencia de la UPA puede ser ejercida por una persona, un hogar, una empresa, una cooperativa o cualquier otra forma de organización.

El uso del suelo se refiere a como se encontró la UPA el día en que fue censada, y se clasifica en 9 grupos, de los cuales para nuestro estudio nos basamos solo en:

Bajo cultivos transitorios: Son suelos dedicados al cultivo de productos agrícolas que se destinan a la alimentación humana y/o animal o para materias primas industriales. Son cultivos cuyo ciclo vegetativo o de crecimiento es generalmente menos a un año, llegando incluso a ser unos pocos meses.

Por ultimo tomamos en cuenta también el significado de ciertos términos relativos a la persona productora:

Persona productora (PP): Es la persona natural que decide y organiza las actividades habituales de producción y comercialización que se realizan en la UPA y ejerce el control y dirección de estas actividades.

La persona productora no siempre es la propietaria de la tierra ni tampoco se la designa por su género o edad. La PP puede ser un administrador,

mayordomo u otro empleado, siempre y cuando cumpla las responsabilidades correspondientes. Por definición la PP es un solo individuo, consecuentemente, en los casos de UPAs bajo control compartido entre dos o más personas, el Censo considerado como PP a quien las demás reconocieron como tal.

Financiamiento (crédito agropecuario): Se refiere a la obtención de recursos a través de terceros, para sufragar los gastos que demandan las actividades agropecuarias u operación de la UPA. El censo investigó exclusivamente el financiamiento a través de crédito agropecuario; es decir, de préstamos de dinero o de especies, que la PP recibió durante el año censal para financiar las actividades propias de la UPA.

Siguiendo el esquema de Kinnear y Taylor, los siguientes son los pasos para definir una muestra¹:

1. Definir la población.
2. Identificar el marco muestral
3. Determinar el tamaño de la muestra: Se utilizará el Método probabilístico, a través del muestreo proporcional.
4. Seleccionar un procedimiento de muestreo.
5. Seleccionar la muestra.

¹ BERNAL, Augusto, *Metodología de la Investigación para Administración y Economía*, Pearson Educación de Colombia, Bogotá, 2000

1.4.2.2 PRUEBA PILOTO

Se efectuó una prueba piloto de validación de la encuesta a 10 agricultores, con el objetivo de establecer si la encuesta está correctamente diseñada, y si a través de las preguntas se puede conocer las necesidades reales de ellos.

La información recogida de la prueba piloto permitió reestructurar de mejor manera la encuesta (ANEXO 2) y que sirva como un instrumento que recopile las expectativas de los usuarios a fin de posteriormente diseñar un servicio de calidad.

1.4.2.3 CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para el cálculo de la muestra, se usará el muestreo proporcional cuya fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2_{\alpha/2} P Q N}{\epsilon^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra necesaria.

$Z_{\alpha/2}$ = margen de confiabilidad o número de unidades de desviación estándar en la distribución normal que producirá el nivel deseado de confianza (para una confianza de 95% o un $\alpha = 0,05$, $Z=1,96$)

P = probabilidad de que el evento ocurra 0,50.

Q = probabilidad de que el evento no ocurra 1-P = 0, 5.

ϵ = error o diferencia máxima entre la media muestral y la media de la población que se está dispuesto a aceptar con el nivel de confianza que se ha definido. $\epsilon = 0,05$ o 5%.

N = tamaño de la población: 65,292 UPAs de las cuales el 57% pertenecen a cultivos transitorios, 37,216 UPAs.

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50) * (0,50) * (37,216)}{(0,05)^2 (37,216) + (1,96)^2 (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{34,298.2656}{93.9616}$$

$$n = \mathbf{365 \text{ UPAs}}$$

1.4.2.4 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE ENCUESTA

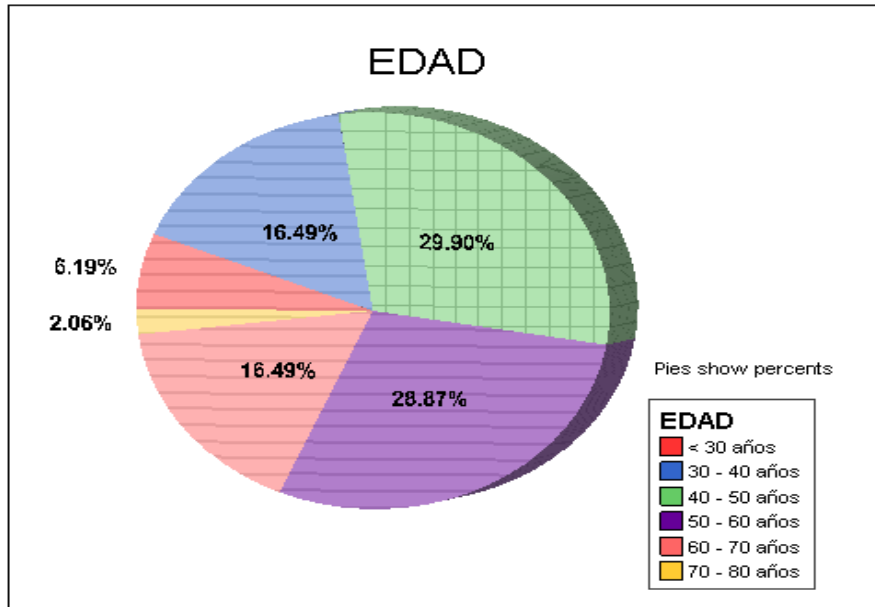
Empezamos por definir la edad de nuestros encuestados, que se muestra en el cuadro inferior, cabe recalcar que sabemos que son todos AGRICULTORES de productos de ciclo corto (algunos cosechan ambos ciclos) dentro varios diferentes Cantones en la Provincia del Guayas, ya que con esta condición se realizaron las encuestas.

Como podemos ver en el cuadro, la mayoría de los encuestados se encuentran en un rango de edades entre 40 y 50 años, personas que en su mayoría eran de sexo masculino (con un 84%) y que se habían dedicado a

esta actividad incluso algunos por más de 20 años, adquiriéndola de una generación a otra.

GRÁFICO N° 1.6

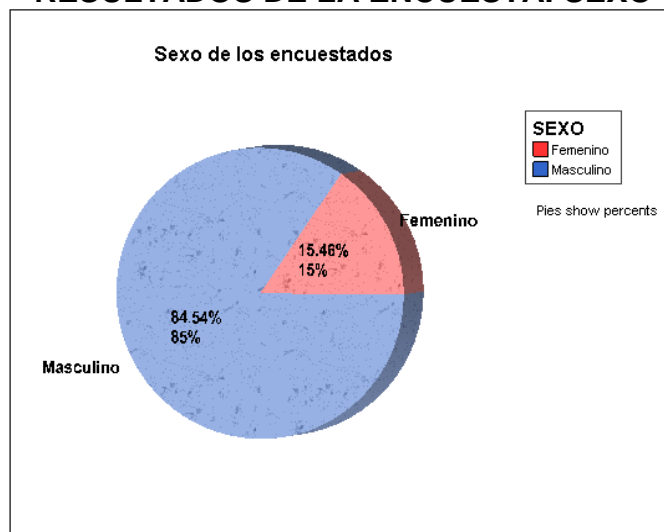
RESULTADOS DE LA ENCUESTA: EDAD



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

GRÁFICO N° 1.7

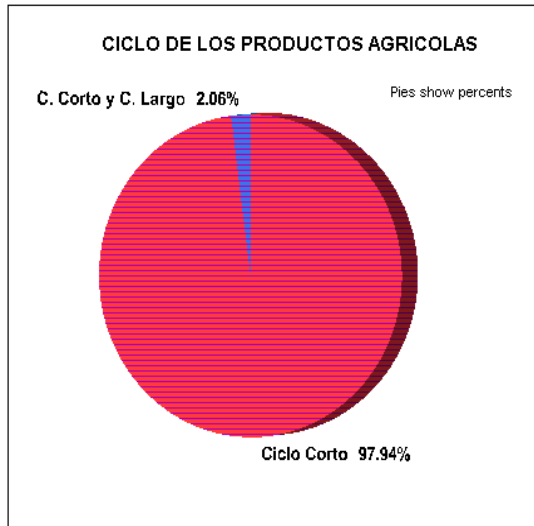
RESULTADOS DE LA ENCUESTA: SEXO



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

GRÁFICO N° 1.8

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: TIPO DE CICLO DEL PRODUCTO

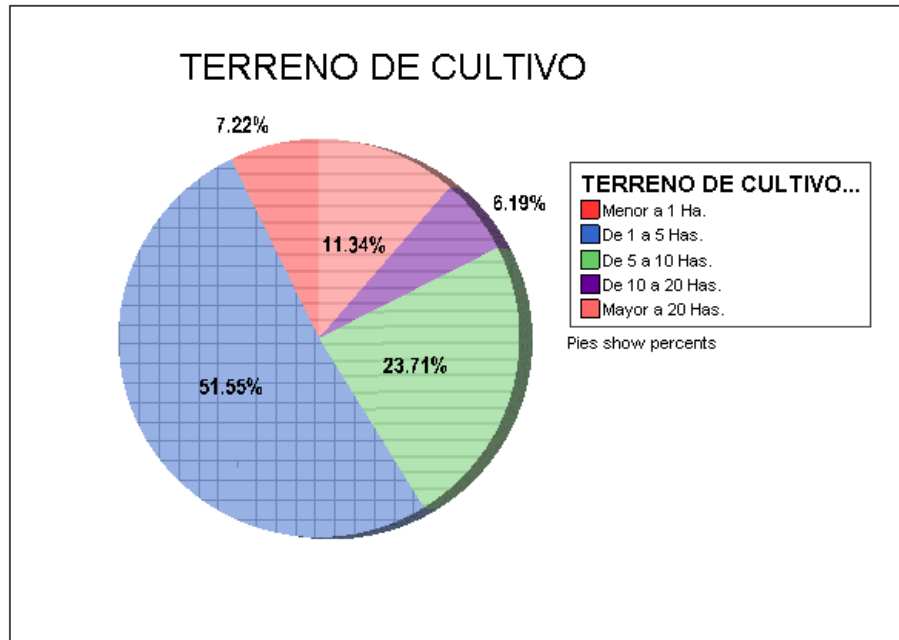


Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Otro dato arrojado por la encuesta y muy significativo para nuestro análisis fue sobre el terreno de cultivo que poseía cada agricultor, así confirmamos que nuestro grupo objetivo sigue siendo el de pequeños agricultores con no más de 10 hectáreas cada uno, ya que justamente son los que poseen un porcentaje más alto de 51.55% y de 23.71% como se puede apreciar a continuación:

GRÁFICO N° 1.9

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: HECTÁREAS



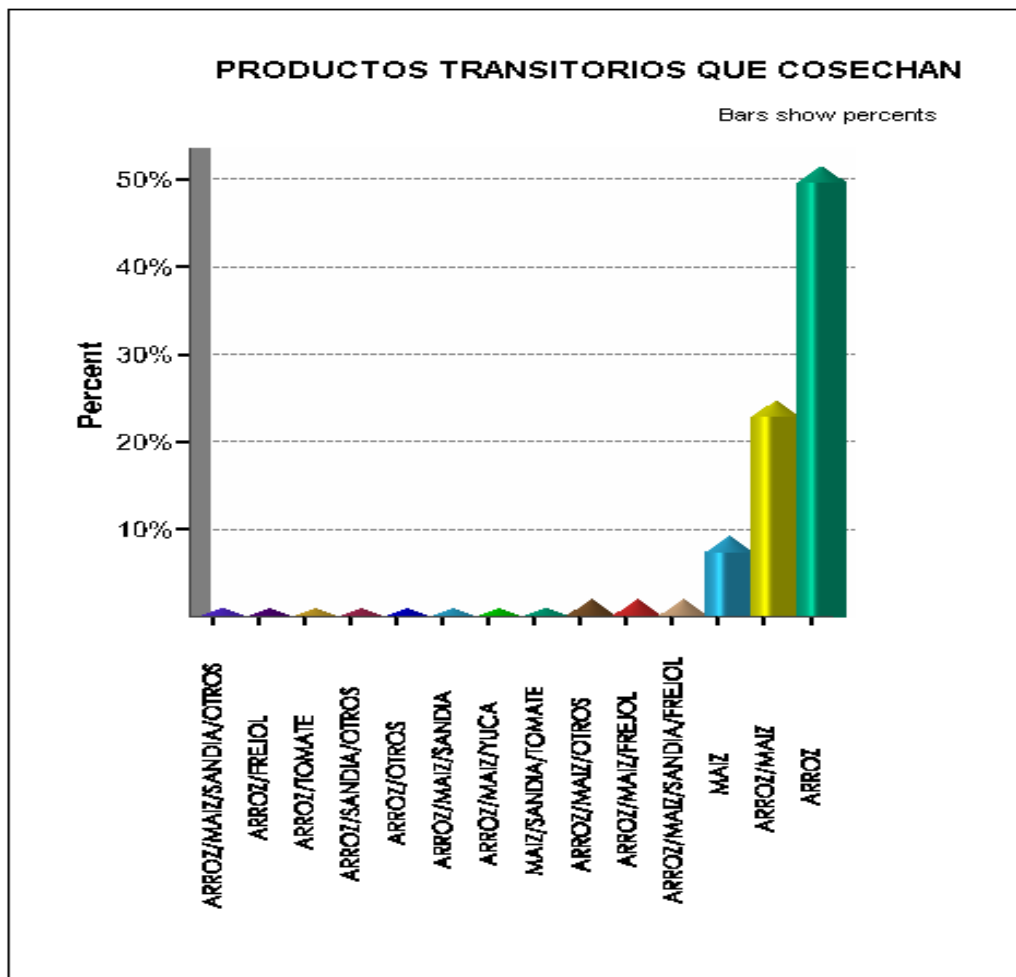
Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Como dato adicional, de acuerdo a la opinión verbal de los encuestados pudimos saber que la situación real de algunos de ellos es que unos poseen el terreno, mientras otros solamente alquilan la tierra que cultivan, y para hacerla producir deben pagar entre \$40 y \$60 por hectárea arrendada.

Por otro lado no todos cosechan dos veces al año, depende del lugar donde esta ubicado el terreno de cultivo (tierras altas o bajas) debido al esfuerzo que conlleva hacerlas producir, depende también de los sistemas de riego pocos tecnificados que poseen, o de las condiciones del suelo en si, y del capital que puedan invertir en insumos agrícolas.

GRÁFICO N° 1.10

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PRODUCTOS COSECHADOS



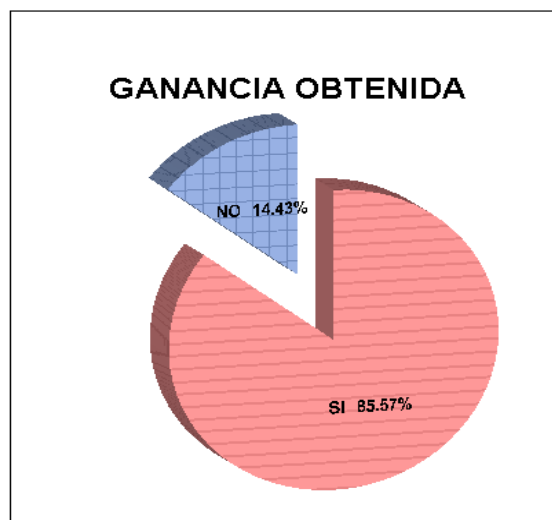
Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Como vemos en el cuadro superior, el producto estrella de los de la clasificación de ciclo corto es el arroz, entendiéndose como estrella que dicho producto es el más cultivado por los que serán nuestros posibles clientes, seguido de otros que siembran tanto arroz como maíz y otros que siembran maíz, este resultado va de la mano con el hecho de que esta zona (Guayas) en su mayoría es agrícola de ciclo corto.

En un 85.57% de los casos, las cosechas si producen ganancias pero profundizando en el tema la necesidad real que refleja el sector, más que nada en sus actores, es el hecho de que las ganancias que obtienen les alcanza tan solo para poder sobrevivir; es decir, es cierto que se obtienen ganancias de esta actividad, pero por falta de ayuda técnica y crediticia como veremos más adelante con las siguientes preguntas, estas ganancias están sujetas al precio del producto, a la demanda del bien y en general a la situación política y económica del país y de los mismos agricultores.

GRÁFICO Nº 1.11

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: GANANCIAS OBTENIDAS



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

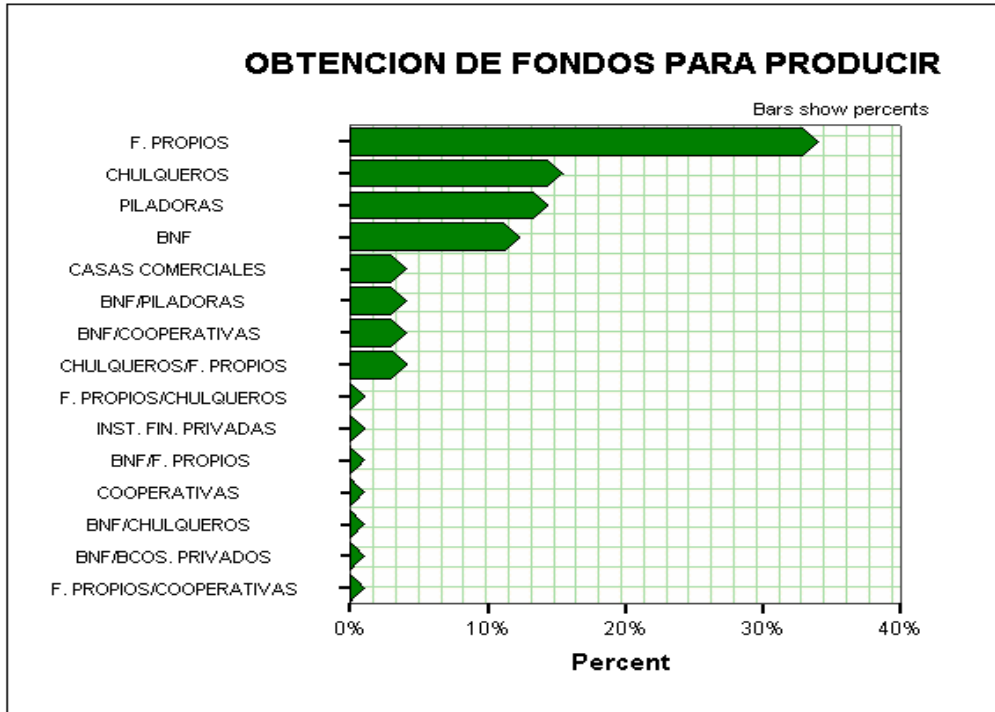
Esto nos lleva a pensar en el hecho de que si las ganancias son pocas, en su mayoría los agricultores para poder producir en sus tierras deberían endeudarse, ya sea en efectivo o por medio de insumos, entonces ¿cómo obtienen esos fondos que necesitan?

Lo vemos aquí en el siguiente cuadro y los resultados son llamativos, ya que de nuestros encuestados la mayoría trabaja en sus tierras utilizando sus propios recursos, esto es porque en algunas zonas de nuestra provincia (zonas netamente agrícolas) no conocen incluso lo que es una institución financiera, o hacer un trámite en ella, esto demuestra la falta de apoyo tanto por parte del Gobierno como de las instituciones privadas, lo cual refleja el hecho de que un 54.64% de los encuestados no confían en las Instituciones Financieras Privadas (Gráfico N° 1.12), pero esto es lo que nos lleva a afirmar nuestra intención de entrar a este mercado poco favorecido, lo cual predecimos que llevará a nuestro proyecto a obtener un gran beneficio social sin dejar de lado la rentabilidad del mismo.

Notamos también que algo muy importante es la existencia de CHULQUEROS e incluso PILADORAS que terminan teniendo las mismas funciones; es decir, prestarle dinero a los agricultores a tasas de interés incluso más altas que las que ofrece el sector privado y público (BNF, Mutualistas, Cooperativas) pero la ventaja para los pequeños agricultores es que lo hacen solicitando requisitos menos complicados, estando al mismo tiempo ubicados más cerca del lugar donde el agricultor trabaja.

GRÁFICO Nº 1.12

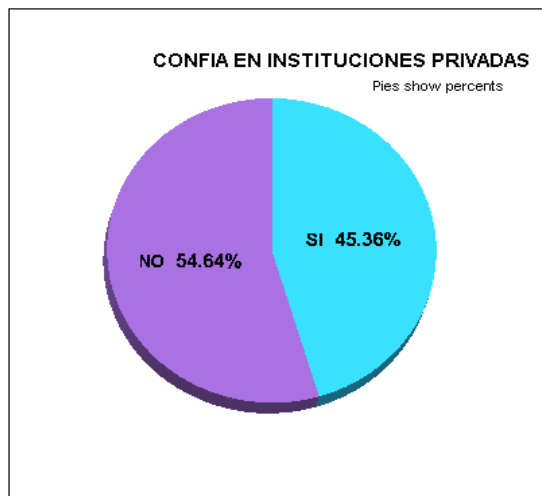
RESULTADOS DE LA ENCUESTA: OBTENCIÓN DE FONDOS



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

GRÁFICO Nº 1.13

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: CONFIANZA

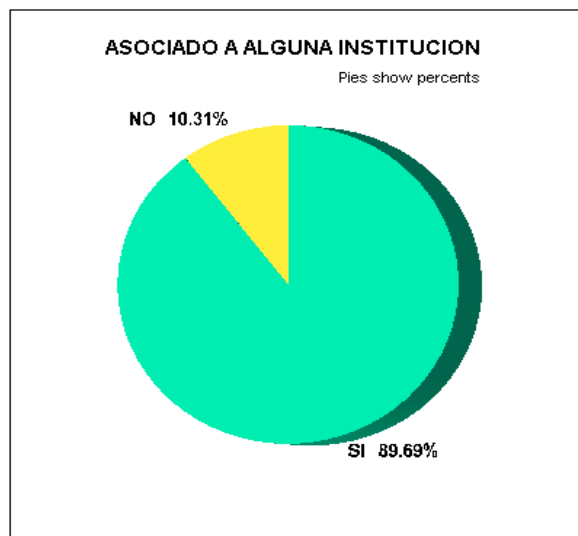


Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Nos hemos dado cuenta de que los pequeños agricultores son personas que tratan de buscar las mejores alternativas para hacer su trabajo de la mejor manera, y así este los lleve a obtener más y mejores ganancias, este espíritu de luchar en el día a día por medio de su trabajo, los a llevado a organizarse tanto que, en los diferentes cantones visitados apreciamos una situación similar, ellos están agrupados en un 89.69% en CENTROS AGRÍCOLAS, los cuales prestan les prestan servicios en un 80.41% de capacitación y ayuda conjunta en sus tareas agrícolas, como apreciamos en los siguientes cuadros.

GRÁFICO Nº 1.14

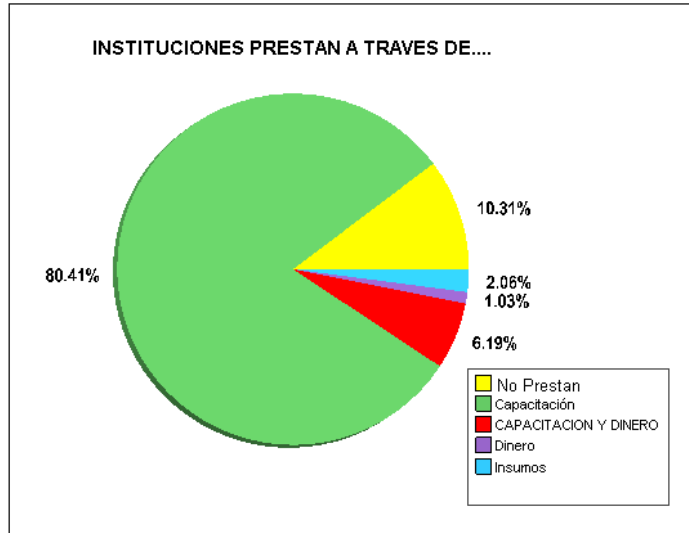
RESULTADOS DE LA ENCUESTA: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

GRÁFICO Nº 1.15

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: FORMAS DE LOS PRÉSTAMOS

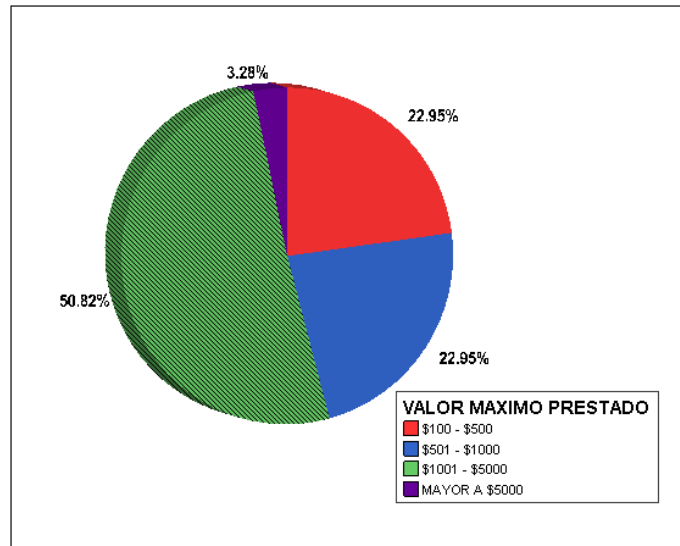


Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Pasando a cifras importantes, analizamos el monto de crédito en dólares que se les ha otorgado a los agricultores del Guayas encuestados, teniendo así que a un 50.82% se les ha prestado cantidades en un rango de entre \$1,001.00 y \$5,000.00 (color verde) pero estos resultados contrastan con el hecho de que ninguno de los encuestados que si realizaron alguna vez un crédito, ha podido renovarlo, es decir recibir dichos créditos más de una vez durante su vida laboral; y si tuvieron la posibilidad de obtenerlo cada vez se les hace más difícil acceder a el nuevamente.

GRÁFICO Nº 1.16

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: MONTOS DE CRÉDITO

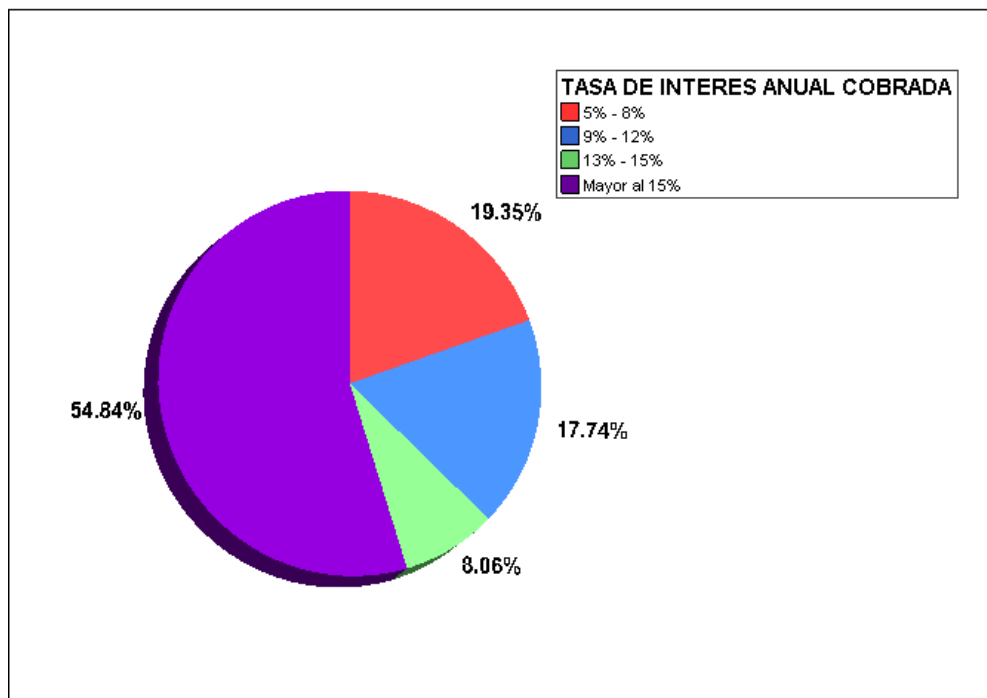


Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Analizando otra variable, pero no menos importante, encontramos a la tasa de interés que se les ha cobrado por el crédito concedido a nuestros encuestados, sin tomar en cuenta el monto exacto del crédito (no hay relación directa entre tasa de interés y monto), más de la mitad de las veces, es decir en un 54.84% esas tasas tan importantes para nuestro análisis y puesta en marcha del proyecto, han sido mayores al 15% cobrado anualmente, estos resultados incluyen a las piladoras, chulqueros e Instituciones Privadas y Públicas mencionadas anteriormente, por lo que incluyendo comisiones y costos financieros o sin incluirlos en el caso de los chulqueros, estas tasas pueden alcanzar en ciertas ocasiones cifras desorbitantes como del 50% o 70%, que por la necesidad, en la mayoría de los casos, los agricultores utilizan como su principal fuente de financiamiento.

GRÁFICO N° 1.17

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: TASA DE INTERÉS



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

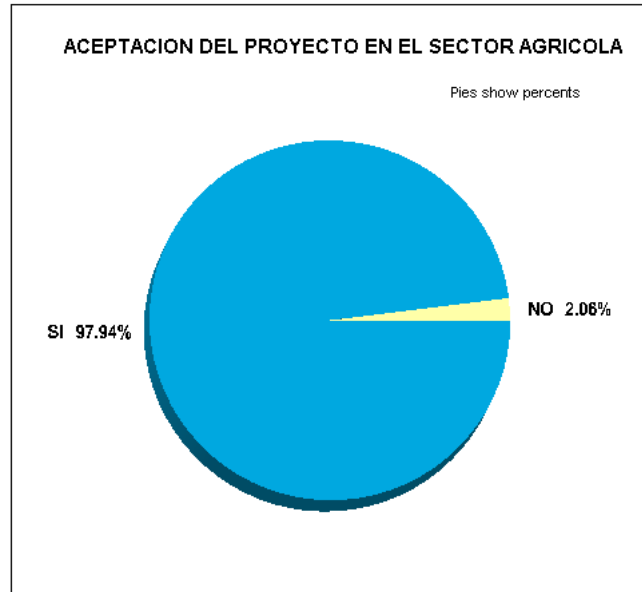
Para terminar este análisis, ante los planteamientos anteriores conjuntamente con la necesidad de un proyecto que ayude a controlar la demanda insatisfecha de créditos en este sector agrícola del país, nuestros encuestados decidieron que una de las mejores maneras de enfrentar la dura situación en la que se encuentran actualmente es la posible existencia de una Financiera como “CREDIFIN S.A.” que les otorgue créditos a pequeños agricultores de productos de ciclo corto en la Provincia del Guayas.

Nuestra financiera compartirá con ellos la intención de impulsar el desarrollo productivo del sector poniendo a su alcance tasa de interés

adecuadas, con montos de créditos reales de acuerdo a las cosechas, extensiones de cultivo y a plazos razonables.

GRÁFICO Nº 1.18

RESULTADOS DE LA ENCUESTA: ACEPTACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

1.4.2.5 DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO

Actualmente, agrupando las instituciones financieras públicas (el Banco Nacional de Fomento) y privadas (Bancos privados y sociedades financieras), las ONGs que intermedian crédito y las cooperativas de ahorro y crédito, apenas cubren un 26% y un 48% de las necesidades de financiamiento de la población pobre y no pobre rural del país.

A nivel internacional se ha señalado, por ejemplo que, un 1% de aumento en el producto agrícola incrementa el consumo per cápita de 0.16% a 0.30%

en los hogares cuyo jefe trabaja por cuenta propia en la agricultura, lo que significa un aumento aproximado de uno a uno para los hogares rurales promedio compuestos de cuatro a cinco miembros.

Para los trabajadores agrícolas, en tanto, un 1% de aumento en la productividad agrícola incrementa los salarios en una cifra de 0.10% a 0.30%. Por otra parte, se ha visto que en comunidades con acceso a servicios de micro crédito y ahorro, “se percibe una disminución de la usura, se desarrolla la capacidad local, aumenta la autoestima, las personas tienden a priorizar sus necesidades y se desarrolla una visión de mediano y largo plazo”.

La base para el incremento de la cartera de créditos bruta que fue de aproximadamente 135 millones (118 millones de cartera neta y 17 millones de provisiones), habría provenido de varias fuentes como las captaciones que alcanzaron un incremento de 64 millones de dólares (44.46% de aporte), valores en circulación que aportó 19 millones (13.37%), cuentas por pagar cuyo aporte fue de 14 millones de dólares (9.69%), obligaciones financieras que aportó 12 millones (8.73%); y el capital social que contribuyó con 13 millones de dólares (9.00%), entre otros. Es decir, que este sistema para cubrir la creciente demanda de créditos diversificó las fuentes de recursos.

En cuanto a la descomposición de la cartera y contingentes por sector económico receptor de los créditos, de acuerdo con información de la

Central de Riesgos, se determina que el sector Personas Naturales, registró la mayor demanda de créditos con una participación del 42.92% en Mar/05 y del 40.49% en Mar/06 y con tasas de morosidad del 9.51% y 7.78%, respectivamente. Este sector registró un crecimiento absoluto de 26 millones de dólares (13.87%).

Según datos del Censo Agropecuario (año 2000), únicamente el 7.4% de los productores tiene acceso al crédito agropecuario, de ellos, sólo el 1.2% accede a recursos del BNF.

Como ya se señaló, el sistema financiero prefiere invertir en otras áreas de la economía o en la agricultura para la exportación, lo que deja a los campesinos en gran desventaja para impulsar procesos productivos que sean sostenibles en el mediano y largo plazo.

En estas condiciones, los agricultores continúan sujetos a redes cerradas de especuladores que les proporcionan diversas formas de crédito especulativo: Entre las modalidades más utilizadas están:

- Las formas precarias de “al partir”, a través de las cuales, el dueño del dinero cubre una parte de los requerimientos del campesino y obtiene hasta seis veces en productos,
- La compra de la producción por adelantado aprovechando los bajos precios de temporada, y,

- El préstamo usurero a tasas elevadas y garantizadas con prendas y garantías que siempre se ejecutan.

Por otro lado, en los últimos años se ha consolidado un incipiente pero importante sistema financiero rural que ha venido a llenar el vacío dejado por el financiamiento público. Si bien, el porcentaje de financiamiento de bancos, CAC y otras entidades rurales es bajo (3.5%), su cobertura supera a la del BNF y en la práctica se ha constituido en fuente de apoyo a iniciativas de pequeños y medianos productores.

Surge la pregunta de por qué la población rural no ha tenido un acceso adecuado a servicios financieros y la respuesta obedece a la incuestionable dificultad del financiamiento rural.

1.4.3 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para poder estimar la demanda potencial de nuestra Financiera para los siguientes 10 años, se tomará como base fundamental la potencialidad de compra de productos financieros, así también se aplicaron los resultados obtenidos a partir de la encuesta realizada en diversos cantones de la provincia, y un criterio empresarial basado en información pública anterior perteneciente a una Institución Financiera que es similar a la nuestra.

Con los datos referentes a dicha Institución Financiera ya existente, con funciones, mercado y tamaño similares al nuestro, nos damos cuenta de que el número potencial de clientes con los que han contado en los últimos 4 años de funcionamiento es de un promedio de 980 personas, a las cuales se les coloca crédito anualmente y han incrementado año a año en casi un 100%. Debido a estos antecedentes, y como política de una empresa que recién está por emprender sus actividades, decidimos **castigar la demanda en un 15% anual**, así alcanzaremos un total de clientes potenciales **entre 900 y 1000 UPA'S durante los primeros 4 años**, basados en los datos históricos presentados.

TABLA N° 1.6

ESTRUTURA DE LA CARTERA DE FINCA S.A.

Características de la cartera	Ene03-Dic03	Ene04-Dic04	Ene05-Dic05	Oct05-Sep06
Cartera bruta total (US\$)	1.186.995	2.150.447	2.820.152	3.600.264
Cartera bruta (moneda nacional)	1.186.995	2.150.447	2.820.152	3.600.264
Crecimiento de la cartera bruta	2,9%	81,2%	31,1%	22,4%
Crédito otorgado promedio (US\$)	1.690	2.460	2.560	2.821
Crédito otorgado promedio sobre PIB p. c.	80%	106%	105%	109%
Numero de prestatarios activos	647	860	1.194	1.210
Numero de préstamos	718	1.002	1.309	1.331
% de mujeres como prestatarios activos	43,3%	43,3%	56,1%	49,5%
Tasa de deserción	25,3%	17,8%	8,8%	17,4%

Fuente y elaboración: Sociedad Financiera para la Asistencia Comunitaria FINCA S.A.
(Resumen Ejecutivo a marzo del 2007)

En el cuadro presentado a continuación, podemos ver como discriminamos las UPA'S hasta llegar a un total de 6,219 UPA'S que conformarían nuestra demanda estimada. Cabe destacar que para nuestro cálculo y todo el estudio consideramos que una UNIDAD DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA (UPA) equivale a 1 PERSONA PRODUCTORA.

Así pues, con el castigo que aplicamos a la demanda explicado anteriormente, nuestros clientes al primer año son de 933 UPA´S, los cuales tendrán un **crecimiento anual de un 2.6%** debido a la tasa de crecimiento de la población dedicada a la rama de actividad agrícola que nos da el III Censo Nacional Agropecuario (Prov. Guayas), la cual tomamos en consideración para el cálculo.

Por tanto, los resultados de aplicar todos estos porcentajes y políticas, en el incremento que nos da la tasa son:

TABLA N° 1.7
ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA

DATOS			
VALORES	DETALLE	FUENTE	TASA CREC.
65.292	No. UPAS en la Provincia (Pob. Objetivo)	senso agric.	2,60%
47.493	No. UPAS menores a 10 Ha. En el Guayas (72,74%)	senso agric.	
18.860	No. UPAS menores a 10 Ha. En el Guayas (cantones encuestados 39,71%)	senso agric.	
6.350	No. UPAS dedicadas a cultivos de ciclo corto (33,67%)	senso agric.	
6.219	No. UPAS que les gustaria que existiera una financiera como la que ofrecemos (97,94% encuesta)		
933	castigamos la demanda en un 15%		
años	demanda estimada		
1	932,88		
2	957,14		
3	982,02		
4	1.007,56		
5	1.033,75		
6	1.060,63		
7	1.088,21		
8	1.116,50		
9	1.145,53		
10	1.175,31		

Elaboración: las autoras

1.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA DE CRÉDITO

Para el segmento de productores agrícolas en que se ha centrado este análisis – pequeños productores que corresponden a las características de los clientes del BNF- existe un mercado de crédito y, consecuentemente, una oferta.

Esta oferta tiene características muy específicas, básicamente determinadas por las políticas y las capacidades de las instituciones que participan en la formación de la misma. Estas características pueden resumirse como sigue:

- Proviene de instituciones formales e informales. Algunas de las formales ofrecen plataformas que van más allá del crédito y que incluyen otros servicios financieros y bancarios (Banco Nacional del Fomento) o servicios complementarios como asistencia técnica (INIAP). Otras formales (cooperativas), informales u otras que ligan el crédito a la compra de insumos, lo que modifica el crédito a un servicio en especie, algunas veces acompañado de servicios no financieros como la asistencia técnica o la comercialización. Sin embargo, los servicios financieros se concentran en el crédito y los no financieros en la asistencia técnica, en términos generales.
- Es una oferta segmentada, desde varios puntos de vista: límites en los montos del crédito definidos por las instituciones formales

dominantes (BNF y Gobierno); clasificación formal e informal de los usuarios del servicio; dedicación o uso del crédito (mayoritariamente de corto plazo, pero con términos mensuales según dedicación).

- Diferenciada entre fuentes, con distinciones importantes para el otorgamiento de los créditos y para el manejo de la cartera: diferentes requisitos de entrada según fuente (manejo histórico del crédito, garantía no prendaria o codeudor, acceso a propiedad o arrendamiento formal, respaldo con documentos negociables, visitas de evaluación, mayores o menores posibilidades de renegociación, etc.) que varían según la fuente del crédito y el conocimiento o recomendación de los nuevos clientes.
- Como parte de la diferenciación debe mencionarse especialmente las diferencias en las tasas de interés entre las fuentes y, particularmente, la percepción de los usuarios en relación con el manejo y cumplimiento en el pago de los créditos. El BNF mantiene una tasa de interés menor en relación a la banca privada, sumando que el BNF entrega servicios de asistencia técnica para la mayoría de sus usuarios de crédito.
- La percepción de los usuarios sobre el manejo de la cartera de las instituciones juega, aparentemente, un papel muy importante: prefieren la institución que consideran que 'ayuda a los agricultores

pobres' por su flexibilidad en la supervisión, la negociación de créditos atrasados y la no ejecución judicial de sus clientes y por otra parte, muchos buscan evitar las instituciones 'más serias que pueden ejecutar', teniendo preferencias por las cooperativas y casas comerciales, dado que tienen cierta flexibilidad en la negociación de la cartera y son menos estrictos en las condiciones de entrada, comparativamente con el Banco.

- Los costos asociados a la operación de créditos son más elevados con relación al resto de segmentos (crédito vivienda, consumo, comercialización, etc.), los montos de cada operación son muy bajos y la garantía requiere una gran infraestructura operativa de seguimiento y cobranza, en consecuencia los costos operativos son elevados y los procesos de provisiones para cartera vencida son muy exigentes.

TABLA N° 1.8
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
TASAS DE INTERES			
FEBRERO 2008			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Comercial Corporativo	10.50	Comercial Corporativo	11.55
Comercial PYMES	13.60	Comercial PYMES	15.64
Consumo	17.74	Consumo	20.41
Consumo Minorista	21.30	Consumo Minorista	25.56
Vivienda	12.27	Vivienda	13.50
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.33	Microcrédito Acumulación Ampliada	27.98
Microcrédito Acumulación Simple	30.86	Microcrédito Acumulación Simple	38.98
Microcrédito de Subsistencia	38.31	Microcrédito de Subsistencia	39.98
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.97	Depósitos de Ahorro	1.76
Depósitos monetarios	2.23	Depósitos de Tarjetahabientes	2.08
Operaciones de Reporto	1.58		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	5.30	Plazo 121-180	6.72
Plazo 61-90	5.81	Plazo 181-360	6.35
Plazo 91-120	6.21	Plazo 361 y más	7.84
4. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.97	Tasa Básica del BCE	2.88
Tasa Activa Referencial	10.50	Tasa Máxima Convencional	11.55
Tasa Legal	10.50		

Fuente y elaboración: Banco Central del Ecuador

Las consideraciones anteriores y la percepción de los usuarios sobre las instituciones que intervienen en el mercado hacen que la demanda se comporte de una manera igualmente segmentada, más en función de 'llenar el cupo disponible' en la fuente de crédito más conveniente, para acudir después a otras fuentes que le sean convenientes. Esta situación que es muy frecuentemente encontrada entre los productores y conocida por los operadores formales e informales del crédito, presenta además una condición en la que tiene mucha influencia la percepción de las fuentes que

tiene el usuario final del crédito. Este comportamiento puede representarse como sigue:

GRÁFICO Nº 1.19

COMPARACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA



Elaboración: las autoras

El gráfico intenta representar los principales segmentos del mercado, que se generan por la influencia de las instituciones que ofrecen el crédito. Lo que vale destacar es el comportamiento del usuario del servicio: primero acude al BNF, donde puede obtener su 'cupó o nivel de crédito' (A, B y C, no representado) dependiendo de su comportamiento como usuario, después acude preferencialmente al mercado de cooperativas y pequeños productores de insumos. Alternativamente, muchos clientes del BNF pasarían directamente a satisfacer su demanda a nuestra financiera.

Lo anterior no significa que no existe una proporción de usuarios exclusivos de cada tipo de fuente. De hecho, una proporción de la demanda por capital de trabajo es satisfecha directamente con ahorros propios o a través de familiares.

El BNF mantiene una demanda perfectamente elástica y una oferta perfectamente inelástica, es decir, que si llegara a aumentar el precio de obtener un crédito, ellos como institución, seguirán ofreciendo la misma cantidad de colocaciones, y existirá igual cantidad de personas con la necesidad de obtener un préstamo; en cambio, las cooperativas y demás proveedores de este servicio crediticio son más selectivos o se inclinan a ser adversos al riesgo. Por tal motivo, optan por ofrecer una cantidad limitada de crédito, segmentando por el precio de ofrecimiento del servicio y la implantación de mayores requerimientos de requisitos

La parte importante que se quiere representar en el gráfico es que el binomio BNF – Proveedores y Cooperativas obliga a los usuarios a incurrir en costos directos del crédito más elevados de lo que pudieran pagar al complementar el crédito del BNF con el que ofreceremos.

Esta aparente contradicción se explica por la percepción de los usuarios sobre las consecuencias de incumplimiento de los pagos de sus compromisos de crédito; y esa percepción está basada en la experiencia directa con las fuentes de crédito, por una parte, y en el riesgo inherente a las labores de producción y comercialización agrícola, que hace alta la probabilidad de obtener ingresos/años menores a los esperados.

1.5.1 FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA

1.5.1.1 NÚMERO Y CAPACIDAD DE LOS COMPETIDORES

Existe una oferta de crédito y otros servicios financieros que proviene de dos grandes fuentes:

- a) Instituciones formales, jurídicamente reconocibles, con reglas de operación establecidas y, en general, conocidas por oferentes y demandantes; y
- b) Fuentes informales que pueden tomar carácter institucional, pero que mayormente corresponden a comerciantes de insumos de producción y pequeños negociantes de las cabeceras municipales. A esto se suma en algunas oportunidades compradores ambulantes que buscan asegurar los productos al tiempo de las cosechas adelantando dinero a los productores, en un esquema de “mutua ayuda”.

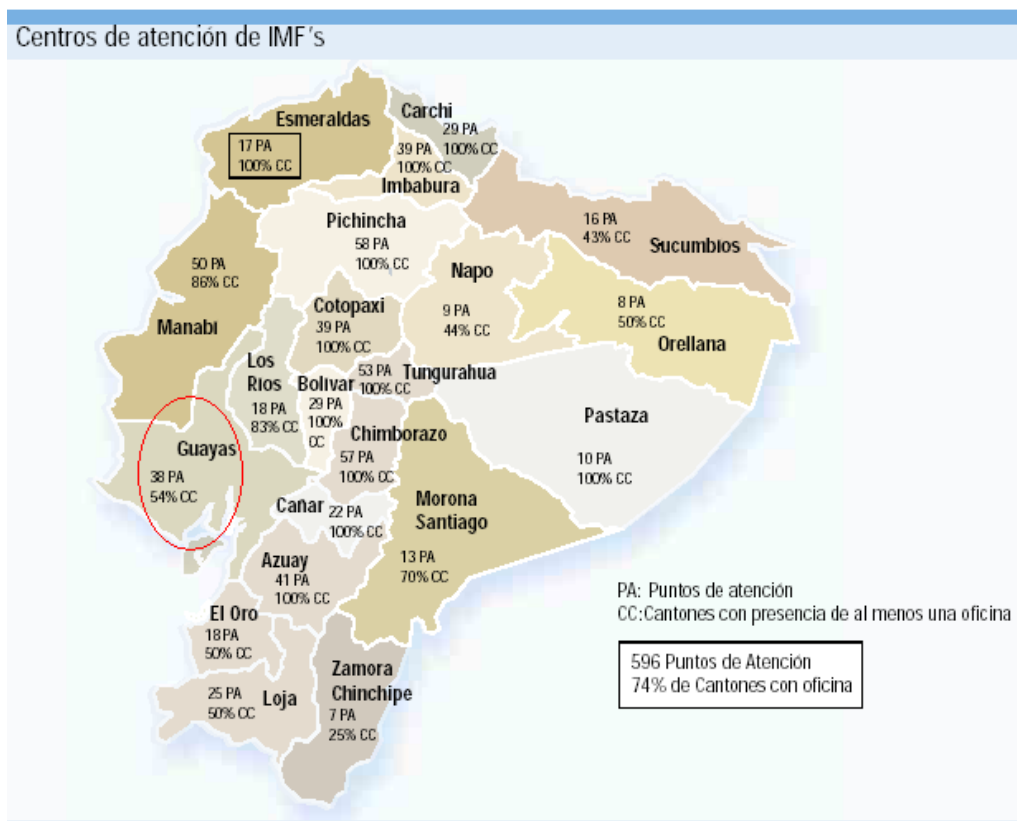
Este último tipo de oferta, independientemente del tipo de facilidades que pueda ofrecer, suele ser insuficiente para satisfacer las necesidades de crédito de los pequeños agricultores. Es conocido que los productores acuden además del BNF a otras fuentes formales como las cooperativas y las financieras y, en un grado bastante menor, al sistema bancario que en

este caso tienen muy poca presencia en el medio rural y aún menos dentro del estrato de productores al que se refiere este análisis.

La mayoría de los casos de productores de ese estrato complementan el crédito del BNF con crédito informal. Por tal motivo nuestro principal competidor es el BNF como mercado formal y los agiotistas mercados informales sin dejar en consideración las instituciones microfinancieras “IMFs” que poseen actualmente 38 puntos de atención en aproximadamente el 54% de los cantones.

GRÁFICO N° 1.20

MAPA DE CENTRO DE ATENCIÓN DE LAS IMF'S

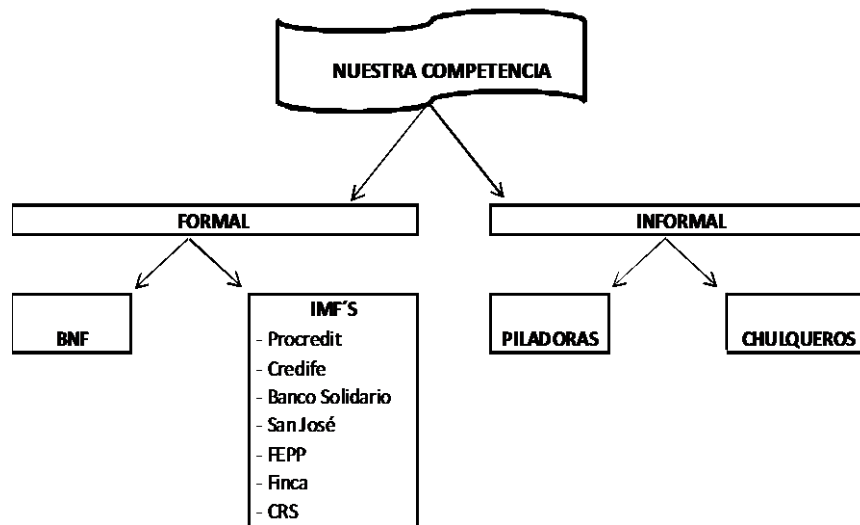


Fuente y Elaboración: III Censo Nacional Agropecuario

TABLA Nº 1.9
ANÁLISIS DE LAS IMF's EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS

NOMBRE DE LA PROVINCIA	CODIGO PROVINCIA	CODIGO CANTON	NOMBRE DEL CANTON	PROREDIT	CREDIFE	SOLIDARIO	MUJERES UNIDAS	FONDAVIDA	UNION POPULAR	KULKI WASI	CACPE YANTAZA	LUZ DEL VALLE	ACCION RURAL	MAQUITA CHUSHUNCHIC	LA MERCED	SAC	CHONE	SAN JOSE	CODESARROLLO	MUSHUC RUNA	NACIONAL	JUVENTUD ECUATORIANA	PROGRESISTA	JARDIN AZUAYO	ACJ	ALTERNATIVA	FUANDAMIC	CEPESIU	FACES	INSOTEC	FEPP	CASA CAMPESINA DE CAYAMBE	FODEM	ESPOIR	D'MIRO	FINCA	ASA	CRS	MARCO	SWISS CONTACT	FINANCOOP	REPSOL YPF	ESQUEL	AYUDA EN ACCION	ECLOFE	UCACNOR	UCADE	RECOOPSI	TOTAL ATENCION IMF's POR PROVINCIAS								
				↓	↓	↓														↓	×					×						↓				×	×	×	×	×	×	×															
GUAYAS	1	1	BUAYAQUIL	1	1	1												1			1		1													1	1																				
	2		ALFREDO BAQUERIZO MORENO (JULIAN)																1																																						
	3		BALAO																						1																																
	4		BALZAR																																																						
	5		COLUMES																																																						
	6		DAULE			1														1									1																												
	7		DURAN																	1																																					
	8		EMPALME																																																						
	9		EL TRIUNFO																						1																																
	10		MILAGRO																	1																																					
	11		NARANJAL																																																						
	12		NARANJITO																																																						
	13		PALESTINA																																																						
	14		PEDRO CARBO																		1																												1								
	15		SALINAS																	1																																					
	16		SAMBORONDON																																																						
	17		SANTA ELENA																	1																																					
	18		SANTA LUCIA																																																						
	19		URBINA																																																						
	20		SAN JACINTO DE YAGUACHI																																																						
	21		PLAYAS																																																						
	22		SIMON BOLIVAR																																																						
	23		CORONEL MARCELINO MARIQUEÑA																																																						
	24		LOMAS DE SARGENTILLO																																																						
	25		NOBOL																																																						
	26		LA LIBERTAD																																																						
	27		GENERAL ANTONIO ELIZALDE (BUCAY)																																																						
	28		ISIDRO AYORA (SOLEDAD)																																																						
TOTAL PROVINCIA				1	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	1	0	1	0	4	0	0	0	0	5	0	0	1	0	0	4	1	1	0	1	0	1	1	1	2	1	2	1	0	0	0	0						38

De las 44 instituciones microfinancieras y sus 38 puntos de atención respectivos, solamente 7 IMFs (Tabla N° 1.9) se dedican a la colocación de créditos a pequeños agrícolas, por tanto, serían nuestros competidores indirectos.



1.5.1.2 INESTABILIDAD POLITICA, ECONOMICA Y SOCIAL

Las Políticas de Estado son, por definición, un reflejo de la voluntad de las naciones y del interés de la colectividad, con la finalidad de orientar la acción pública. La sociedad ecuatoriana y en particular los actores del desarrollo del sector agrícola del Ecuador, se han pronunciado en forma permanente sobre la necesidad de contar con Políticas de Estado para el desarrollo sostenible de esta actividad económica.

Actualmente es verdad que se han concretado algunos puntos positivos para el sector agrícola, así citamos la entrega subsidiada de fertilizantes o de semillas a bajo costo, e incluso pequeños créditos a través del Banco de Fomento; pero ninguna vislumbra el real inicio de una acción en beneficio de la producción nacional, y peor de la más importante, la producción del sector agrícola; sector que demuestra anualmente una desaceleración preocupante porque de esta depende el grueso de la población nacional económicamente activa.

No se visualiza nada palpable respecto al crédito para el sector agrícola. El Banco de Fomento tiene un tope de apenas \$ 20.000 por beneficiario, no existiendo líneas para el real fomento de cultivos de ciclo corto y cultivos permanentes. Así como también las líneas para infraestructura a nivel de fincas destruidas por el último impacto del Fenómeno del Niño; los suelos agrícolas siguen afectados y no existen obras de nivelación, reconfiguración de canales de riego y drenaje. No se aplica una efectiva política de comercialización que preserve el bienestar de los agricultores a través de la eficaz colocación de las cosechas. Tampoco se ha escuchado nada de la necesaria investigación y transferencia de tecnología agrícola.

Por último se puede citar el alto nivel de especulación que se mantiene en las tasas de interés, aun cuando recientemente se puso en marcha la nueva “Ley de Justicia Financiera” que regula los costos de comisiones por parte de las Instituciones Financieras.

1.5.2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA

Uno de los problemas estructurales recurrentes en el sector agrícola ecuatoriano ha sido el bajo nivel de inversión-ahorro, financiamiento y articulación a fuentes formales de crédito del sector agrícola, especialmente para los productores cuya producción está orientada al mercado interno.

La existente preocupación por la deficiente oferta de crédito agrícola ha sido provocada por:

- Reducción del mercado en la oferta interna y externa de crédito agrícola formal, en parte relacionado con el descenso de crédito agrícola en los portafolios de los bancos de desarrollo multilaterales y de los donantes bilaterales y también por la contracción de transferencias fiscales para este propósito.
- Las pérdidas sustanciales y la eventual descapitalización de la mayoría de los bancos de desarrollo estatales y el fracaso de la mayoría de los programas dirigidos de crédito utilizados como canales de fondos públicos o de donantes.
- La reducida respuesta en la oferta de fondos de los bancos privados, para ampliar sus operaciones hacia áreas rurales, luego de los

programas de liberación financiera y/o del cierre, transferencia o privatización de la banca pública agrícola.

Existen flujos de crédito de proveedores y de intermediarios pero en cantidades reducidas, y hay evidencia de financiamiento propio de la población rural, particularmente con fondos de amigos y parientes, lo cual revela la capacidad de ahorro en el sector rural.

Mediante los resultados del procesamiento de la información indicado en la parte superior y ratificado por la FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) mediante documental investigativo el cual nos indica que las personas acuden, casi en las mismas proporciones a prestamistas formales e informales. Del total de los créditos, el 53.8% pertenecen a prestamista informales y el 46.2% a formales. Por otro lado, las mujeres acceden en mayor medida a los créditos que los hombres; del total de los créditos, el 61.5% son otorgados a mujeres y el 38.5% a los hombres.

TABLA Nº 1.10

ACCESO AL CRÉDITO POR PRESTAMISTA Y GÉNERO

Sexo	Informal		Formal		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%
Mujer	58	63.7	46	59.0	104	61.5
Hombre	33	36.3	32	41.0	65	38.5
Total	91	100.0	78	100.0	169	100.0

Sexo	Informal		Formal		Total	
	Número	%	Número	%	Número	%
Mujer	58	55.8	46	44.2	104	100.0
Hombre	33	50.8	32	49.2	65	100.0
Total	91	53.8	78	46.2	169	100.0

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaboración: las autoras

Así vemos que aunque el nivel de crédito ha aumentado en el sector formal, la parte rural es la que menos acceso a crédito ha tenido, por tal motivo, el mercado informal presenta un porcentaje elevado al momento que se analiza la oferta al crédito.

1.5.3 OFERTA ACTUAL

En el Ecuador existen más de 50 instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos: bancos públicos y privados, sociedades financieras, mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito que mantienen cartera de micro crédito. Las instituciones reguladas, en términos de número representan apenas el 12% del total de instituciones relacionadas con el micro-crédito, mientras las cooperativas no reguladas y las ONGs representan casi un 90% del sistema.

Se estima que existirían más de 400 cooperativas de ahorro y crédito bajo la tutela de la Dirección Nacional de Cooperativas, junto con al menos 40 ONGs registradas y una serie de programas de micro crédito, que se suman a un conjunto amplio de estructuras financieras locales (una más, y otras menos) informales: cajas de ahorro y crédito, bancos comunales, asociaciones de crédito, comités de crédito, entre otros, las cuales brindan opciones de micro crédito a los pequeños productores del país, 40% de los cuales se encontraría en el sector rural.

Por medio de este cuadro demostramos que a pesar del aumento progresivo de crédito tanto público como privado, actualmente la oferta de nuevas líneas de crédito no convence, arroceros, maiceros y microempresarios de la zona rural de Guayas aún esperan los nuevos fondos de reactivación que beneficie a todo el sector agrícola. Ejemplarizando la situación actual mencionamos el Centro Agrícola de Santa Lucía, 20 campesinos pudieron acceder al crédito 5-5-5 ofrecido por el Gobierno con intermediación del BNF, mientras que más de 100 buscan otros mecanismos de endeudamiento.

TABLA Nº 1.11
OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

BANCO NACIONAL DE FOMENTO						
Zonales	Otorgamiento de crédito					
	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07
Guayaquil	411,671	601,788	817,413	1,030,593	1,573,732	1,889,813
Pedro Carbo	80,432	108,430	116,664	127,839	145,839	146,339
Daule	350,618	623,350	1,020,837	1,392,991	1,795,664	2,187,012
Balzar	152,464	173,311	209,431	242,555	252,666	278,866
Milagro	279,432	610,763	944,838	1,288,888	1,315,738	1,459,829
El Triunfo	55,935	165,725	248,145	312,868	451,217	523,707
El Empalme	173,207	201,316	235,118	256,588	303,837	336,727
Naranjal	208,675	399,577	551,720	605,390	718,147	835,647
Santa Elena	4,200	9,850	28,840	36,340	50,340	87,340

Fuente y elaboración: estadísticas del Banco Nacional de Fomento

TABLA N° 1.12
VOLÚMEN DE CRÉDITO POR ENTIDAD

	2001		2002		2003	
	GUAYAS	NACIONAL	GUAYAS	NACIONAL	GUAYAS	NACIONAL
BANCOS	1.201.071.419	4.412.918.437	1.284.119.323	4.820.781.650	1.968.260.168	6.088.209.359
COOPERATIVAS	21.402.145	141.523.486	24.902.708	180.730.601	39.902.939	281.638.596
IFIS PUBLICAS	51.493.703	325.207.875	35.349.318	197.539.061	69.136.298	307.920.503
MUTUALISTAS	20.480	63.691.224	54.500	59.850.636	64.090	73.456.663
SOC. FINANCIERAS	12.616.744	100.927.978	9.073.232	95.604.947	8.899.275	122.346.672
TOTAL	1.286.604.491	5.044.269.000	1.353.499.081	5.354.506.895	2.086.262.730	6.843.570.793

	2004		2005		2006	
	GUAYAS	NACIONAL	GUAYAS	NACIONAL	GUAYAS	NACIONAL
BANCOS	2.690.072.648	8.133.393.672	3.098.443.293	9.494.418.145	2.739.286.989	9.801.456.338
COOPERATIVAS	64.594.864	523.243.553	80.341.999	579.210.622	74.159.482	752.224.028
IFIS PUBLICAS	53.093.690	330.106.143	58.422.316	576.411.362	91.618.261	455.666.064
MUTUALISTAS	2.477.622	110.796.613	3.794.356	147.377.486	5.876.387	175.437.643
SOC. FINANCIERAS	22.266.703	205.649.084	35.615.547	204.779.587	42.936.727	245.582.917
TOTAL	2.832.505.527	9.303.189.065	3.276.617.511	11.002.197.202	2.953.876.846	11.430.355.990

Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaboración: las autoras

En el cuadro adjunto se ratifica lo indicado en el comportamiento de la oferta con respecto al mercado formal, en realidad la cobertura al crédito ha aumentado pero solamente el 7,4% de las unidades productivas agropecuarias han tenido acceso a estas fuentes de crédito ya sean públicas o privadas, estando la mayoría sujetas a sistemas informales con tasas de interés superiores al promedio del mercado.

1.6 COMERCIALIZACIÓN

Esta sección abarca todos los aspectos cualitativos de nuestros productos ofertados. Tal es el caso de que en servicios financieros, esto incluye la estructura de intereses y honorarios de los productos, sus plazos y liquidez. Por esto detallamos a continuación las estrategias a seguir.

1.6.1 ESTRATÉGIAS DEL SERVICIO

- Informaremos al público ampliamente sobre las ventajas y desventajas de ser nuestros clientes y sobre conceptos básicos como tasas de interés, costos, etc.
- Centrarse en el cliente, acercarse territorial (en cantones y recintos cercanos al lugar de trabajo) a los clientes y ciudadanos, para que cuenten con atención focalizada a su necesidad; y centrar al mismo tiempo los esfuerzos comerciales en los mercados, para liderar en estos segmentos.
- No se pedirán garantías físicas a los clientes, mas serán de tipo moral.
- Contaremos con visitas técnicas al terreno en cuestión, para evaluar el nivel de riesgo de la cosecha, condiciones del suelo, ubicación, situación de riego, etc.
- En caso de que existan razones ajenas al cliente, que hayan causado algún incumplimiento en el pago pactado, se procederá a una reprogramación del crédito.

- Más allá de eso, hacemos énfasis en que la relación con los clientes rurales es mucho más personal y por ende existirá un fuerte compromiso del cliente con el ejecutivo que tiene su base en valores y principios tradicionales.

1.6.2 ESTRATÉGIA DE PRECIOS

- Tendremos un retorno objetivo basado en tasas interbancarias. Es decir, estableceremos una tasa de interés que nos permita estar al mismo nivel de nuestra competencia con plazos similares, así trataremos de adicionar un margen entre captaciones y colocaciones para cubrir el costo anticipado asociado con el producto y para alcanzar el retorno objetivo deseado por el período.
- Durante el curso del ciclo de vida de cualquiera de nuestros productos, los cambios en las tasas serán necesarios para mantener competitivos dichos productos.
- Nuestros clientes, al encontrarse en áreas rurales están más dispersos, lo que hace que la promoción en estas áreas sea más caras que en áreas urbanas, por lo tanto también afectará a la tasa de interés.

- Aplicaremos también la estrategia de fijar un precio promedio y competitivo con relación al rango de precios esperados por el mercado objetivo, esto es conocido como penetración de mercado. La meta principal de esta estrategia es la de penetrar el mercado inmediatamente y, por consiguiente, generar un volumen sustancial de ventas y participación de mercado significativa. Esta estrategia es usada, ya que existe un gran mercado para el producto, una feroz competencia en el mercado por este producto, y principalmente porque la demanda es altamente sensible al precio.
- La estrategia de Precios Variables o Flexibles, se refiere a que similares clientes nuestros pueden pagar tasas diferentes por montos idénticos de un préstamo. Usaremos esta estrategia para entrar al mercado, ya que teniendo un mercado geográfico específico con un grupo de clientes objetivo trataremos de contrarrestar o igualar a nuestra competencia específica.

1.6.3 ESTRATÉGIA DE PROMOCIÓN / PUBLICIDAD

- Asociar nuestra imagen con conceptos como: solidez, facilidad, confianza y respaldo, alcanzando así los componentes de dinamismo, modernidad y cercanía con las personas.

- Realizar campañas semestrales o trimestrales con altos niveles en “Top of Mind”, es decir nivel de recordación en la mente del consumidor.
- NUESTRO LOGOTIPO será:



- Realizar alianzas estratégicas con Instituciones que ya tengan experiencia en áreas complementarias como: seguros o tecnificación de suelos; para así brindar un mejor servicio con atención especializada.
- Brindar servicios con valor agregado que contribuyan al desempeño de la Financiera.
- Desarrollar en cada cantón de la Provincia eventos como exposiciones, conferencias, específicamente en los Centros Agrícolas, sobre temas que contribuyan al desarrollo de la población y actividad productiva, así como también exponiendo las ventajas de acceder al crédito con nuestra Institución; abarcando así más clientes.

- Realizaremos publicidad de acción directa ya que se busca una respuesta rápida. Lo haremos con anuncios en estaciones de radio y periódicos locales, presentando información sobre las líneas de producto para así crear una impresión favorable sobre la Financiera.

1.7 ANÁLISIS DE PRECIOS

El precio y la oferta deben ser directamente proporcionales, ya que de no ser así no se pudiese ingresar competitivamente a un mercado y menos captar clientes potenciales.

La definición del precio depende de qué se está vendiendo exactamente.

El precio es una combinación de:

- El bien o servicio que es el objeto de la transacción;
- Cualquier servicio suplementario que se provee; y
- Los beneficios provistos por el producto, que pueden incluir beneficios no monetarios.

El precio esperado de un producto es el precio al cual los clientes lo valoran, y es normalmente expresado como un rango de precios en vez de un número exacto.

CREDIFINSA basándose especialmente en la investigación de mercado realizada puede definir un rango de tasas de interés para nuestros créditos entre un 9% y 12% incluyendo los costos respectivos (como se muestra en el gráfico 1.17) ya que así abarcaríamos como parte de nuestros clientes a dos segmentos del gráfico (verde y morado) que obtienen créditos a tasas mucho más altas.

Actualmente el Banco Central (BCE) calculó las tasas de interés que estarán vigentes de manera transitoria hasta que se elabore el reglamento final a la Ley de regulación del costo efectivo del crédito en nuestro país. Por tanto las nuevas tasas son diferentes, según los segmentos de crédito: vivienda, consumo, microcrédito y comercial, e incluyen los costos de las operaciones crediticias. Con esto, se busca una compensación a la banca por la prohibición de cobrar comisiones.

CREDIFINSA solo maneja el segmento de microcréditos direccionados al sector agrícola de la Provincia del Guayas.

Por ejemplo, la tasa máxima efectiva para microcrédito es de 41,85% con lo que se incluyen, según el BCE, los costos de concesión del crédito; así entre marzo y junio, la tasa más alta del microcrédito fue del 83,19%, según publicaciones del Banco Central. El microcrédito es el segmento que implica los mayores costos operativos, por el esfuerzo que deben hacer las

instituciones financieras al prestar montos pequeños a usuarios con alto riesgo de caer en mora.

Antes de la vigencia de la Ley, el Banco Central calculaba una sola tasa máxima convencional para todo tipo de crédito. Para cada segmento existirá una tasa efectiva referencial, que equivaldrá al promedio ponderado de todas las operaciones del mercado en la semana inmediata anterior a la vigencia de la tasa. Esa tasa servirá como una referencia, al igual que la antigua tasa activa referencial. No se trata de un mínimo o piso, pues los bancos podrán cobrar porcentajes inferiores a esa tasa. En tanto, la tasa máxima efectiva es producto de la suma de dos desviaciones estándar al promedio ponderado. Los cobros por encima de esa tasa serán considerados usura y podrán ser denunciados y sancionados.

1.8 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El servicio tratará de llegar lo más cerca posible de nuestros clientes, por consiguiente se hará a través de dos Canales de Distribución:

1. *Red Presencial (Sucursales), y*
2. *Red a Distancia.*

RED PRESENCIAL

La Red de Distribución Física (sucursales en los distintos cantones) tiene como función principal manejar el proceso de otorgamiento de créditos de la manera más directa, confiable y fácil que sea posible tomando en cuenta las necesidades de nuestros clientes.

RED A DISTANCIA

Este contacto y relación a distancia se mantiene, a través de todos los medios tecnológicos actuales y los que se desarrollen en el futuro. A la fecha nuestro medio será el de **Atención telefónica**.

Con el uso de este medio el cliente podrá tener información a través de nuestras líneas telefónicas. Así como también por medio de nuestros oficiales de crédito en las visitas que realizarán periódicamente para cubrir sus necesidades financieras sin acudir necesariamente a la sucursal varias veces gastando recursos de tiempo y dinero.

A través de Atención Telefónica (Fono Cliente 1800-200-200), este medio comprende un servicio de respuesta automática, como también un servicio asistido por operadores (capacitados – oficiales de crédito). A través de él se están atendiendo consultas de los servicios, entrega de saldos, o fecha de pago, información de deudas, y otros.

CAPÍTULO 2

II. ESTUDIO TÉCNICO

Una vez determinados los aspectos del mercado de la financiera, se requiere analizarlos con profundidad y objetividad, a fin de extraer de ellos los parámetros y juicios técnicos necesarios que determinen el tamaño del proyecto, su localización y su proceso de manejo de cartera, que permita conocer un estimado de la inversión correspondiente.

Por lo tanto, los **objetivos** del Estudio Técnico serán los siguientes:

- Definir el TAMAÑO del proyecto, para determinar las inversiones y costos que se derivan del estudio técnico.
- Conocer la LOCALIZACIÓN de la Financiera, y los requerimientos para la operación de “CREDIFIN S.A.” y el monto de su inversión correspondiente.

- Definir la función del proceso de producción/servicio de transmisión de créditos que optimice el empleo de los recursos disponibles, y de esta manera obtener los requerimientos de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.

2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

“La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por servicio”.²

2.1.1 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO

Con el propósito de conocer el Tamaño del proyecto, se requiere analizar una gran cantidad de variables; entre las más importantes tenemos: la demanda y disponibilidad de insumos.

² SAPAG Y SAPAG, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, McGraw-Hill, Santiago, 2000.

A continuación se presenta la información pertinente a cada una de estas variables:

2.1.1.1 CARTERA DE CLIENTES

CREDIFIN S.A. atenderá a una zona desprovista de servicios financieros formales, siendo su competencia directa el BNF e informalmente los agiotistas del sector.

La zona donde trabajará CREDIFIN S.A. será bastante productiva, existe comercio formal e informal y algunas haciendas que dan trabajo a gran parte de la población; sin embargo, la presencia de instituciones financieras, sociedades y COACs es todavía muy limitada.

La principal ventaja comparativa es su futuro posicionamiento en el mercado, siendo una de sus fortalezas competitivas el suplir la necesidad de nuestros clientes con un crédito directo y rápido, que es una de las principales características prioritarias en las micro finanzas.

Es decir que, el proceso de aprobación de créditos no tomará más de 4 días laborales a partir del ingreso de la solicitud, además se ofrecerán tasas de interés competitivas, a diferencia de la de los agiotistas, ya que nuestra principal fortaleza es brindar a nuestros clientes acceso al crédito.

La oferta de servicios financieros en áreas remotas, a menudo peligrosas, no representa actualmente un interés para los actores formales del sistema financiero, mientras que los servicios prestados por la financiera se vuelven más necesarios para la población.

En la Provincia del Guayas existe un 73% de agricultores que no poseen créditos, como podemos analizar el segmento de posibles clientes es altamente elevado así que estimamos que a través de un buen proceso de comercialización y capacitación a los futuros clientes se abarcará un porcentaje de ese mercado.

Mediante la proyección de la demanda, explicada en el capítulo 1, CREDIFIN S.A. espera tener una cartera de clientes de 900 agricultores aproximadamente durante el primer año.

2.1.1.2 DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS

La disponibilidad de recursos financieros también es un factor determinante para el tamaño del proyecto, debido a que la capacidad de inversión se verá reflejada en el nivel de demanda insatisfecha que puede cubrir CREDIFIN S.A. Inicialmente, existirán cinco inversionistas que tendrán igual porcentaje de aportaciones. Los accionistas aportarán con el 100% de la inversión total.

2.1.1.3 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

Considerando que actualmente a nivel guayas la tasa de desempleo³ es de 9.80%, de subempleo⁴ 40.40% y empleo no adecuado 50.33%, no existirán restricciones al momento de la búsqueda del personal, pero en la selección del mismo se buscará que cumplan con el perfil adecuado frente a la necesidad del puesto.

Se tendrá en cuenta también, la disponibilidad de ofertas por parte de empresas de Servicio de Seguridad Privada, Calificadoras de Riesgo, Compañías de Seguros, etc., que pongan a disposición servicios de vigilancia las 24 horas, sistema de alarmas, CCTV, niveles electrónicos de seguridad, calificaciones de la central de riesgo, base de datos de morosidad y atrasos, selección de sujetos de crédito por niveles socioeconómicos, edades, seguros sobre cosechas, seguros de vida a los agricultores, etc.

En lo relacionado al personal administrativo se contratará inicialmente: un Gerente, un Sub-gerente, un Asistente de Gerencia, un Contador, un Jefe del Área de Sistemas que contará con dos asistentes, un Asesor Jurídico, un Jefe de Agencia (sucursal), seis Oficiales de Crédito, tres Oficiales de Cobranza y dos Conserjes.

³ Las situaciones del grupo de personas en edad de trabajar que en la actualidad no tienen empleo aún cuando se encuentran disponibles para trabajar.

⁴ La situación en la que trabajadores no pueden conseguir empleo de tiempo completo o que están desempeñando un trabajo para el cual están sobre calificados. Subempleo también es definido como trabajo involuntario de medio tiempo, cuando la persona desea un trabajo de tiempo completo.

Adicionalmente también se contará con el Servicio de Guardianía Privada, en lo posterior, y de acuerdo al crecimiento de la empresa se contratará más personal administrativo.

2.1.1.4 DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA

CREDIFIN S.A. tiene que basar sus decisiones económicas en un dinámico e integrado sistema de procesos de administración del riesgo basados en una estrategia corporativa. Nosotros estaremos expuestos a varios riesgos importantes en el curso del negocio, tales como:

- Riesgo de crédito
- Riesgo sobre tasas de interés
- Riesgo sobre tasas de cambio de moneda extranjera,
- Riesgo de precios de servicios
- Riesgo de liquidez
- Riesgo operacional

Por tanto, es importante que introduzcamos sistemas eficaces de gerencia de riesgo las cuales estén directamente relacionadas con las tasas de interés, morosidad y liquidez.

Nosotros consideramos que actualmente existe una rápida evolución e innovación de software en el campo financiero, seleccionar el sistema de

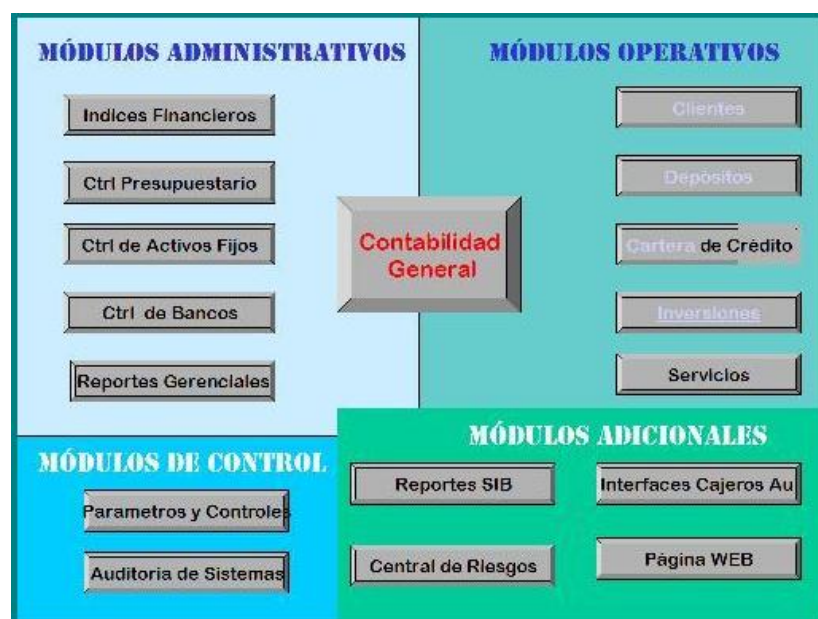
control de acceso correcto puede resultar una tarea compleja. Sin embargo, actualmente el país dispone de algunas compañías que ofrecen tecnología de punta con respecto a un sistema integrado financiero.

Considerando que el sistema integrado es vital para poner en marcha nuestro proyecto, se identificó a la empresa AVEMI Cia. Ltda., quien podría tener a su cargo la instalación de un sistema financiero.

Ellos ofrecen el producto *Conexus Milenium* (ANEXO 3), un software completo para Sociedades Financieras o Cooperativas orientadas al servicio, como es el caso de CREDIFIN S.A.

GRÁFICO N° 2.1

PANTALLA DE INICIO DE CONEXUS MILENIUM



Fuente: Microfinance IS

El software permitirá a la financiera de un sector rural proporcionar crédito para la producción e inversión, registrar la calidad de los clientes o socios, gerenciar y administrar la institución, negociar con los clientes y contabilizar financieramente sus transacciones ofreciendo servicios en sus oficinas comerciales (matrices y sucursales) tales como ahorros, depósitos a plazo y préstamos.

Entre una de las ventajas que contaremos con la instalación de *Conexus Milenium* es la que ofrece una estructura modular que permite crecer de acuerdo con las necesidades operativas y servicios ofrecidos a nuestros clientes, la estructura permitirá hacer un seguimiento de la calificación de los agricultores de acuerdo con sus propiedades, es decir; si estas son Propias/Rentadas/Compartidas orientadas a este propósito; se podrá llevar una historia de la producción y cosechas con respecto a la tierra, también se registra sin y con la ayuda de datos del Departamentos del crédito.

Con respecto a la línea en la cual nos manejaremos, es decir, los créditos o préstamos a los agricultores, el software a contratar manejará las siguientes características:

- Consolidación del uso de préstamo
- Múltiples modos de recuperación, para nuestro proyecto especialmente los siguientes detallados en la política de CREDIFINS.A.: mensual, trimestral, semestral, y anual.

- Ajuste/fijación de métodos y metodologías de intereses y capital del préstamo
- Mantenimiento del libro mayor
- Informes y reportes
- Morosidad
- Detalles de la sanción
- Lista de atrasados
- Lista especiales de los préstamos
- Informes a instituciones de control

2.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Estar mejor localizado que nuestra competencia, tener una mejor infraestructura y una mayor cercanía al mercado, genera ventajas competitivas las cuales debemos aprovechar. Poseer una mejor localización genera una incidencia directa en los flujos de ingresos y egresos y por ende en la evaluación.

La financiera CREDIFIN S.A. estará ubicada en la región Costa, provincia del Guayas. Para conocer el sitio preciso donde funcionará el área administrativa y operativa de CREDIFIN S.A., se requiere analizar varios factores y posteriormente ponderarlos, a fin de justificar una decisión. Los cantones que participan de la evaluación serán los que poseen el mayor número de UPAs en el cual prevalecen los cultivos transitorios (TABLA N°

2.1), de esta forma podremos expandir y obtener mayor número de cliente para nuestra financiera.

TABLA Nº 2.1
NÚMERO DE UPAS Y SUPERFICIE POR CATEGORÍAS DEL USO DEL SUELO SEGÚN CANTÓN

CANTÓN	TOTAL		CULTIVOS PERMANENTES		CULTIVOS TRANSITORIOS Y	
	UPAs	Hectáreas	UPAs	Hectáreas	UPAs	Hectáreas
TOTAL GUAYAS	65,292	1,315,023	27,253	209,663	40,431	244,320
Guayaquil	2,525	209,153	1,207	14,214	1,143	9,954
Alfredo Baquerizo Moreno	1,647	20,109	1,073	4,099	1,345	9,907
Balao	880	46,915	765	14,905	119	170
Balzar	3,658	107,311	1,180	5,904	3,256	25,096
Colimes	2,410	66,277	633	2,713	2,229	11,710
Daule	6,400	39,139	446	701	6,136	24,360
Durán	497	16,067	133	710	369	3,711
El Empalme	4,861	64,806	4,076	10,307	3,251	15,431
El Triunfo	1,722	31,002	1,000	13,342	843	4,670
Milagro	4,396	39,005	3,009	25,933	1,944	5,601
Naranjal	3,885	133,519	2,843	39,349	1,474	13,335
Naranjito	1,222	11,277	959	6,841	705	1,561
Palestina	1,063	12,000	153	600	1,009	4,266
Pedro Carbo	3,026	76,839	604	1,890	2,864	14,214
Salinas	154	792	*	*	44	207
Samborombón	3,246	31,780	*	*	3,136	22,372
Santa Elena	3,091	170,691	1,612	7,709	1,855	8,078
Santa Lucía	4,392	22,600	180	540	4,267	11,189
Urbina Jado	6,278	35,031	1,116	1,004	5,000	21,230
San Jacinto de Yaguachi	4,475	43,994	2,113	9,307	3,139	20,197
Playas	216	17,527	35	*	72	*
Simón Bolívar	2,052	24,009	1,061	15,202	999	5,673
Coronel Marcelino Maridueña	806	27,811	617	20,260	500	1,437
Lomas de Sargentillo	607	3,005	104	833	526	1,301
Nobol	496	11,460	172	520	448	3,659
La Libertad	17	50	.	.	4	*
General Antonio Elizalde	417	15,143	292	2,034	234	1,220
Isidro Ayora	755	35,136	160	1,593	632	2,704

Fuente y elaboración: III Censo Nacional Agropecuario, datos Guayas

Como podemos observar los cantones que poseen mayor número de UPAs son los siguientes:

- Balzar
- Daule
- El Empalme
- Samborondón
- Santa Lucía
- Salitre (ex Urbina Jado)
- San Jacinto de Yaguachi

A continuación se analizarán los diferentes factores locacionales, para así seleccionar aquella alternativa que represente menor costo o a su vez un mayor beneficio.

2.2.1 FACTORES LOCACIONALES

2.2.1.1. COSTOS DE TRANSPORTE, COMUNICACIONES Y CERCANÍA AL MERCADO

Analizamos estos tres factores en forma conjunta ya que podemos decir que el análisis de la localización considerando la ubicación del mercado de consumo y las vías de comunicación pueden reducirse a un estudio de costo de transporte.

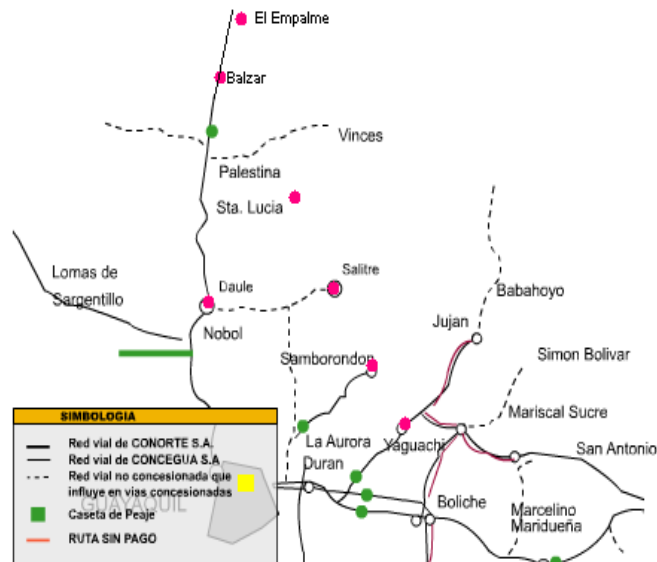
Se considerará las distancias entre las alternativas de localización con las fuentes de abastecimiento de materia prima y con las fuentes de consumo. Aplicando las tarifas correspondientes, la ubicación ideal sería aquella que minimiza el costo de transporte.

Para brindar un servicio de calidad a los clientes, se requiere vías de acceso en buen estado y que su conexión sea en el menor tiempo posible para cumplir con un importante concepto estratégico: “la respuesta inmediata”. También se debe considerar vías alternativas en caso de que la principal tenga problemas de reparación o tráfico.

En el caso de las comunicaciones, estas constituirán un factor trascendental para la efectividad del servicio y la conexión inmediata entre la financiera y las entidades que nos apoyarán para el análisis de la situación crediticia de nuestros futuros clientes.

GRÁFICO N° 2.2

MAPA DE RUTAS DE CANTONES DEL GUAYAS



Fuente y elaboración: página web del Consejo Provincial del Guayas

2.2.1.2 CERCANÍA A LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO

La ciudad de Guayaquil representa para CREDIFIN S.A. la fuente principal de abastecimiento de suministros, materiales de oficina, equipos de oficina y la logística necesaria para realizar las actividades laborales. Por tal motivo la distancia que exista entre los cantones y la ciudad de Guayaquil es relevante en la respectiva evaluación de localización.

2.2.1.3 DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

En lo relacionado al personal que aplica a un puesto no ejecutivo se lo puede ubicar en un mayor grado de concentración en la zona donde se

pondrá en marcha el proyecto; mientras que el nivel gerencial y el personal administrativo en su mayoría pertenecerán a la ciudad de Guayaquil, por tal motivo el costo de transporte seguirá siendo un factor importante.

2.2.1.4 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS

La provisión de servicios básicos como: agua, luz, teléfono, alcantarillado, es adecuada en los siete de los cantones seleccionados, por lo que no constituye un factor que puede restringir la ubicación de la financiera. Los servicios básicos se encuentran funcionales en las cabeceras cantonales no así en los recintos más distantes a la cabecera cantonal.

2.2.1.5 INFRAESTRUCTURA

El terreno se lo considerará con una misma ponderación, los precios son relativamente similares a excepción del cantón Samborondón donde el Centro Agrícola nos brindará el espacio físico para poner en funcionamiento el proyecto.

2.2.1.6 ESTRUCTURA IMPOSITIVA O LEGAL

La administración y control de este tipo de servicio, se encuentra regulada por la Ley General de Instituciones Financieras. La documentación requerida para el funcionamiento de este tipo de financiera se detalla en el Capítulo 3.

2.2.2 MATRIZ LOCACIONAL

La ubicación exacta de CREDIFIN S.A. será definida a través de la ponderación de varios factores que califiquen las diversas alternativas. Cabe indicar que de acuerdo al análisis del numeral anterior, se seleccionó siete cantones de la provincia del Guayas.

A continuación se presenta la matriz locacional que instrumenta la selección de la mejor opción para la ubicación de la financiera. En la tabla se califica con el No. 10 a la mejor opción y con el No. 1 la peor opción. Con este propósito se ha determinado las siguientes alternativas:

TABLA N° 2.2
MATRIZ LOCACIONAL

Factor	Peso	Balzar		Daule		El Empalme		Samborondón		Santa Lucía		Salitre		Yaguachi	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Transporte y Comunicaciones	20%	2	0.4	7	1.4	1	0.2	8	1.6	3	0.6	4	0.8	7	1.4
Cercanía Fuentes de Abastecimiento	10%	2	0.2	8	0.8	1	0.1	8	0.8	6	0.6	6	0.6	8	0.8
Cercanía del Mercado	20%	9	1.8	9	1.8	8	1.6	9	1.8	7	1.4	8	1.6	9	1.8
Costo y disponibilidad de Terreno/local	10%	7	0.7	7	0.7	7	0.7	9	0.9	7	0.7	7	0.7	7	0.7
Disponibilidad de servicios básicos	15%	9	1.35	9	1.35	9	1.35	9	1.35	9	1.35	10	1.5	9	1.35
Disponibilidad/costo de M.O.	10%	6	0.6	7	0.7	8	0.8	7	0.7	5	0.5	7	0.7	7	0.7
Seguridad	15%	7	1.05	7	1.05	7	1.05	7	1.05	7	1.05	7	1.05	7	1.05
TOTALES	100%		6.1		7.8		5.8		8.2		6.2		6.95		7.8

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

De acuerdo a la matriz de localización se selecciona el lugar ubicado en el cantón Samborondón, debido a su mayor cercanía a las fuentes de abastecimiento, transportación, comunicación así como también a los servicios que permiten tener una mayor agilidad en la “respuesta inmediata”

ante un auxilio. A modo de aclaración se indica que la ponderación con respecto al factor cercanía del mercado se sujeta a ponderadores elevados dado que la mayoría de agricultores se encuentran alrededor de cada cantón y el nivel de seguridad es similar en cada cantón, por tal motivo nosotros debemos protegernos con empresas privadas de seguridad.

La ideología de CREDIFIN S.A., está basada en el acercamiento al cliente, ya que es considerada como la mejor forma de crecer y competir mejor. Para que ese acercamiento sea efectivo en términos comerciales, es imprescindible saber cómo determinar los mejores emplazamientos posibles.

Expresando nuestras políticas de distribución por medio de estrategias de redes, usaremos programas de mejora de calidad de servicio, los cuales serán importantes en la diferenciación competitiva, buscando facilitar al cliente el acceso a la financiera mediante la multiplicación de los puntos de atención.

Por tal motivo se abrirá una sucursal en el cantón Daule, la cual contará con un Jefe de Agencia, tres Oficiales de Crédito, un oficial de cobranza, un Conserje y un Guardia de Seguridad.

El motivo de la no apertura de la sucursal en el cantón San Jacinto de Yaguachi, se debe a la falta de cercanía de otros mercados. Al momento que se escoge el cantón Daule, se está seleccionando más que la alta

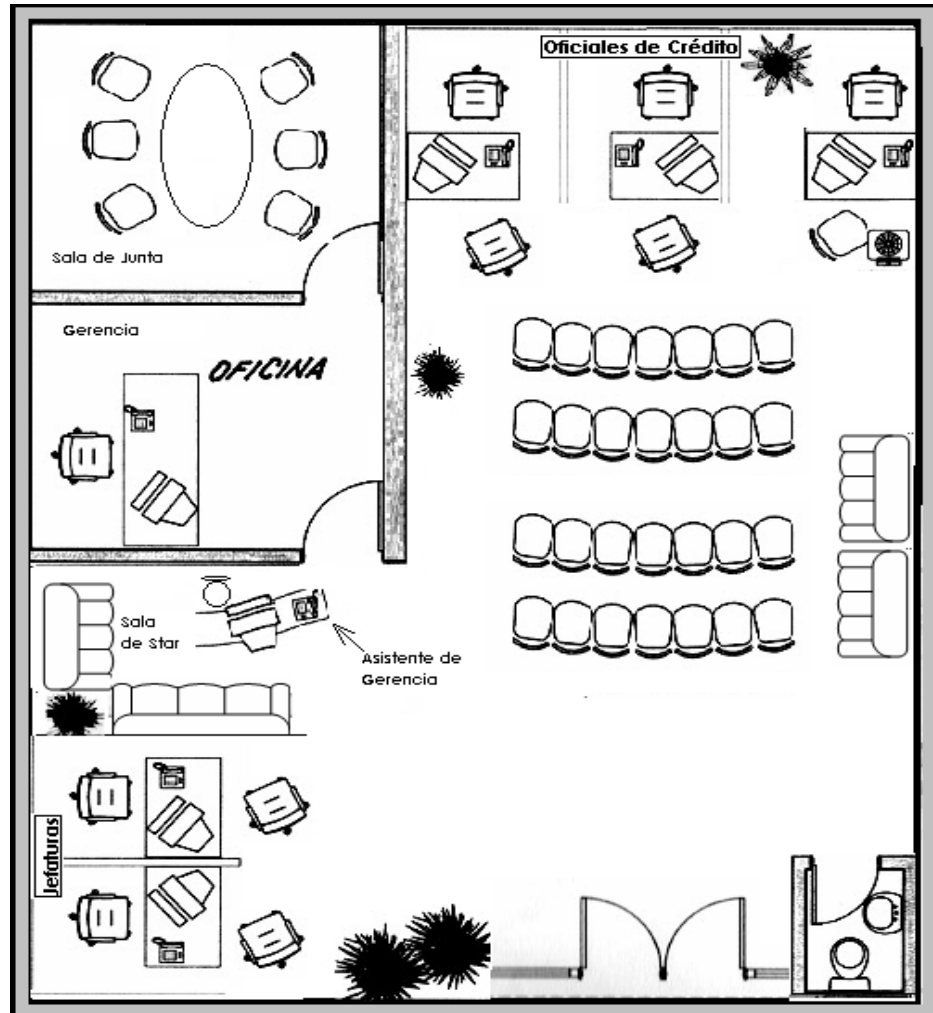
dinámica del negocio de los agricultores, que es precisamente la producción de arroz, un acceso a nuevos mercados los cuales se encuentran a pocos minutos de Daule; de esta forma podemos mencionar a los cantones de Lomas de Sargentillo, Nobol, Santa Lucía y Salitre; algunos de estos cantones, no conocen la manera de obtener créditos, las ganancias que pueden obtener ingresando a un mercado formal, etc.; por tal motivo a través de nuestras estrategias de comercialización ya explicadas llegaremos a ellos.

2.2.3 LAYOUT

En el local ubicado en el numeral anterior funcionará la oficina de la financiera, estará conformado por la Gerencia, la Asistente de Gerencia con una pequeña sala de espera; un área de jefaturas; una sala de reuniones y los counters donde se atenderá a los clientes.

GRÁFICO Nº 2.3

CREDIFIN S.A. OFICINA MATRIZ



Elaboración: las autoras

2.3 POLÍTICAS DE CRÉDITO

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa.

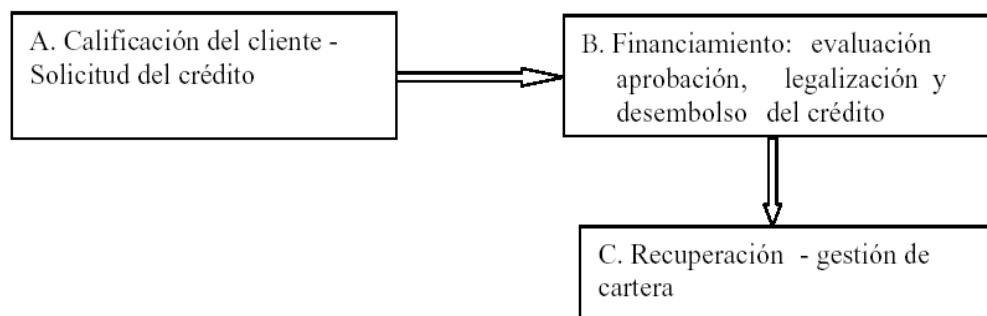
Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y montos promedio de préstamo, ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

2.3.1 PROCESO DEL SERVICIO

Conociendo al proceso de producción/servicio como la forma en que una serie de insumos/necesidades se transforman en productos/servicios mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, métodos y procedimientos de operación, etc.), a continuación se presenta el Mapa de Procesos propuesto por parte de la financiera CREDIFIN S.A.

Posteriormente se presenta los procesos que agregan valor y su cuantificación. Cabe indicar que con esta información se establecerá en los siguientes puntos los requerimientos de mano de obra, de insumos y servicios con el propósito de efectuar un estimativo de la inversión, así como también se explicará el ciclo de servicio o “ crédito “ que vamos a entregar.

2.3.1.1. CICLO DEL SERVICIO



La gestión de CREDIFIN S.A. se relaciona directamente con las actividades del ciclo de crédito a agricultores, el mismo que es concebido como un conjunto de procesos secuenciales para la concesión de créditos.

2.3.1.2. REQUISITOS BÁSICOS PARA ACCEDER A UN CRÉDITO

- Copia de Cédula de identidad del deudor y del cónyuge.
- Copia de recibo de pago de las dos últimas planillas de luz o de agua.
- Haber mantenido por lo menos por un año, actividades agrícolas.

Una vez presentados estos documentos, el Oficial de Crédito evaluará lo siguiente:

2.3.1.3. CALIFICACIÓN DE LOS CLIENTES

CREDIFIN S.A. dispondrá de una metodología de riesgo crediticio y determinación de cupo de endeudamiento para clientes. La calificación de riesgo se categoriza de la siguiente manera:

TABLA N° 2.3
FORMAS DE CALIFICACIÓN DE SUJETOS DE CRÉDITO

CALIFICACION	CONDICION
A	ELEGIBLE
B	ELEGIBLE
C	ELEGIBLE
D	NO ELEGIBLE

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

La *calificación A* se da siempre y cuando el cliente maneje la mayor parte de la transferencia de capital sea destinada a la inversión (cultivo) y que tengan un bajo nivel de deuda en relación a los ingresos que va a recibir.

La *calificación B* se designará a los clientes quienes presenten un desempeño mediano en relación a la distribución de sus gastos incluyendo niveles de endeudamiento medianos o altos y su nivel de ingreso es regular.

La *calificación C* dependerá del alto grado de dependencia a los ingresos transferidos por la financiera y del nivel de cobertura de los gastos corrientes

con los ingresos propios. Se asignará esta calificación al cliente que orientase todos los recursos al gasto corriente y no a una futura inversión.

La *calificación D* se otorgará a los clientes no elegibles, uno de los motivos porque no sea designado cliente de nuestra financiera, es debido a la posibilidad de asumir un riesgo altamente significativo, ya sea porque sus gastos corrientes son elevados o su nivel de deuda no sea superada por su futuros ingresos en la producción de su cosecha.

CREDIFIN S.A., no contratará con un Buró de Crédito, contará con autonomía en su política de calificación del riesgo de sus clientes, como se detalló en la parte superior, sin embargo no dejará de cumplir con las leyes pertinentes, y reportará, si fuera necesario, el incumplimiento de sus clientes, a la Superintendencia de Bancos.

2.3.1.4. DETERMINACIÓN DEL CUPO DE ENDEUDAMIENTO

Por otra parte, el *cupo máximo de endeudamiento* se calculará obteniendo el valor presente del flujo de caja proyectada del cliente, con una tasa de descuento que variará en función de la calificación de riesgo de cada cliente, es decir mejor calificación, menor tasa de descuento (tasa activa de la financiera a la fecha del cálculo del cupo). La tasa máxima sería la vigente y designada por el Banco Central.

Después de esto el Oficial de Crédito procederá a realizar una visita personalizada al cliente potencial, para obtener más información sobre su situación.

2.3.1.5. APROBACIÓN Y ENTREGA DE LOS CRÉDITOS

Comenzaremos con un criterio cuantitativo mínimo tal como: el tamaño del predio, posesión de bienes, u otros factores objetivos para que un cliente pueda acceder al financiamiento de la cosecha. En este punto cabe recalcar que, además de ser una Institución Financiera, uno de los objetivos de CREDIFIN S.A., es brindar apoyo social y productivo al sector (agrícola) en donde se desarrollan las actividades de sus clientes.

También se observará y evaluará la capacidad, y más que nada, la voluntad del agricultor de devolver el capital prestado. No obstante, existe un límite superior, el cual se basará en el número de hectáreas a cultivar que trabajará el agricultor, costos de producción y los precios de mercado promedio con respecto a la venta de los productos.

Cuando un cliente solicita un crédito se le hará una entrevista inicial que consiste en una *evaluación (cruce de información) subjetiva* de la persona y que sirve para aclarar las necesidades del cliente. También se verifica que cumpla con dos requisitos básicos para acceder a un crédito. Por un lado, tiene que tener por lo menos un año de antigüedad desempeñándose en la

actividad (AGRICULTURA), y por otro lado, tiene que mostrar antecedentes comerciales favorables.

Para averiguar los antecedentes del cliente, en caso de que los tenga, trabajaremos con una base de datos que nos informará sobre el comportamiento del agricultor con el sistema financiero, la central de riesgo de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras, nos brindará la información sobre el sistema financiero y comercial de los que solicitarán el crédito.

Esta información es fundamental para la aprobación del crédito ya que deudas morosas con el sistema financiero así como deudas provisionales y tributarias son excluyentes. Sin embargo, las deudas con el sistema comercial pueden ser aceptables y nosotros conversaremos y las aclararemos directamente con el cliente. Cabe mencionar que existirá un problema de veracidad de la información ya que tal vez no esté actualizada en el momento de la solicitud del crédito.⁵

⁵ Un crédito figura como moroso a partir del día 1 de incumplimiento y la información es actualizada y reportada una vez al mes a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. Posiblemente, este desfase se debe a una ineficiencia en el procesamiento de la información en los propios sistemas informáticos de las centrales de riesgo.

En la entrevista, que será realizada de preferencia en su terreno de cultivo, con uno de los Oficiales de Crédito, se evaluarán aspectos objetivos como el flujo de caja del cliente (a criterio del Oficial), y aspectos intangibles que estimen la voluntad de pago del mismo; estos últimos, son sumamente subjetivos y su evaluación dependerá en gran medida de la experiencia de cada ejecutivo. Para el cálculo del flujo de caja, y con ello la capacidad de pago, se tienen en cuenta tanto el ingreso familiar rural, como todos los gastos productivos y familiares.

Paralelamente al flujo de caja y la voluntad de pago, los ejecutivos también investigarán posibles factores de riesgo que pueden influir en el pago del crédito, como pertenecer a redes productivas, recibir asistencia técnica, tener experiencia y manejar bien el negocio, ser propietario, tener un buen nivel de capitalización, etc. Todos ellos son factores que disminuyen la probabilidad de incumplimiento de las obligaciones del cliente.

Para disminuir el riesgo, sobre todo cuando el ejecutivo acaba de conocer al cliente, CREDIFIN S.A., recurrirá a la metodología de graduación; esto significa que un cliente nuevo inicialmente recibirá un monto relativamente pequeño que se va aumentando en los próximos créditos en la medida en que el cliente cumple con los pagos (incentivos) y logra establecer una relación de confianza con el ejecutivo.

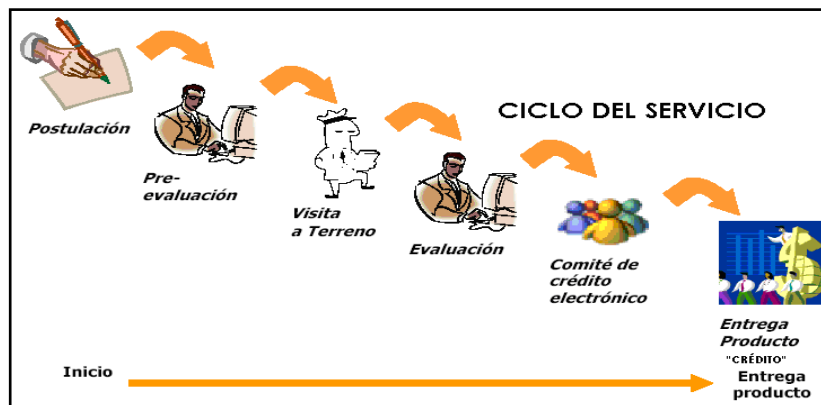
En términos generales, CREDIFIN S.A. no pedirá grandes garantías a sus clientes, más bien las garantías serán de tipo moral, y están netamente en manos de la evaluación realizada por los Oficiales de Crédito. Sin embargo, dependiendo del nivel de riesgo que se ha constatado en la visita al terreno, los ejecutivos pueden recurrir a alguna Compañía de Seguros para pequeños empresarios, y así constituir una garantía que cubra hasta el 70% del crédito. Sin embargo, en la mayoría de los casos nosotros otorgaremos los créditos a sola firma. No obstante ello, se averiguará si el productor dispone de una posible garantía real, como un terreno o una prenda, aunque no la constituyen formalmente como un requisito para el otorgamiento del crédito.

Durante el proceso de aprobación del crédito, que no tardará más de 3 a 4 días contados a partir del ingreso de la solicitud de crédito, CREDIFIN S.A. informará al cliente ampliamente sobre las ventajas y desventajas de ser su cliente y sobre conceptos básicos como tasas de interés, costos, etc. De esta manera, el cliente podrá comparar entre las diferentes fuentes de financiamiento, formales e informales, y será concientizado sobre las consecuencias del incumplimiento de los pagos del crédito.

CREDIFIN S.A. entregará el crédito en dos, a veces hasta en tres cuotas, y se fijará dos o tres fechas de pago respectivamente. En caso de que el cliente tenga problemas con el pago en la primera fecha, tendrá tiempo para reunir el dinero hasta la próxima fecha y podrá cumplir con sus obligaciones.

GRÁFICO N° 2.4

CICLO DEL SERVICIO



Elaboración: las autoras

2.3.1.6 SEGUIMIENTO Y RECUPERACIÓN DE LOS CRÉDITOS

Respecto al seguimiento del crédito, CREDIFIN S.A. informará unos días antes del vencimiento de la cuota, el Oficial de Crédito llama al cliente para recordarle del pago, el seguimiento a nuestros clientes es otra ventaja competitiva que fomenta la Financiera en su personal.

Si luego el cliente se atrasa con el pago, el Oficial de Crédito le llamará o le visitará personalmente para aclarar la situación y averiguar las razones del retraso. En caso de que existan razones ajenas al cliente que hayan causado el incumplimiento del pago, CREDIFIN S.A. procederá a una reprogramación del crédito. En el caso contrario, es decir cuando los Oficiales de Crédito notaran una falta de voluntad de pago por parte del

cliente, y otros factores negativos, CREDIFIN S.A. después de noventa días procederá a la normalización del crédito.

En todo caso, CREDIFIN S.A. tratará de encontrar una solución, enfatizando la ayuda social que se pueda brindar, siempre y cuando el cliente esté dispuesto a pagar; en caso contrario, la Financiera provisionará el impago de la cartera de créditos vencida con una tabla de recuperación de créditos, en la que se muestra el porcentaje que debe pagar el agricultor de acuerdo a los días de atraso después del estudio realizado por el Oficial de Crédito ante el incumplimiento de pago, de la siguiente manera:

TABLA N° 2.4

INTERESES POR RECUPERACIÓN DE CARTERA

RECUPERACIÓN DE CRÉDITO VENCIDO	
DÍAS DE ATRASO	% *
1 A 5	1%
> 5 Y < A 30	5%
> A 31	20%
> A 90	100%

* obtenido del saldo adeudado

Fuente: Procredit

Elaboración: las autoras

La tasa de morosidad es del 11.78% (Tabla N° 2.5) de la totalidad de los clientes de la Plataforma Microempresa. Lamentablemente, no se dispone de cifras exactas a nivel desagregado para los segmentos de los pequeños productores agrícolas y las microempresas, respectivamente. Sin embargo, según estimaciones, existe un sesgo marcado a favor del sector rural.

Debido al hecho de que los clientes urbanos tienen una mayor cultura bancaria y disponen de diferentes fuentes de financiamiento, es más probable que se atrasen en sus pagos. En cambio, la falta de mayores alternativas de financiamiento para los clientes rurales parece ser determinante para los mayores niveles de recuperación.

TABLA N° 2.5
TASAS DE MOROSIDAD

MICROFINANZAS													
TOTAL SOCIEDADES FINANCIERAS													
	Ene-07	Feb-07	Mar-07	Abr-07	May-07	Jun-07	Jul-07	Ago-07	Sep-07	Oct-07	Nov-07	Dic-07	TOTAL
MOROSIDAD > 30 DIAS	7,65%	8,86%	7,37%	7,45%	6,73%	7,38%	8,17%	6,53%	7,54%	7,12%	11,43%	13,75%	
MOROSIDAD DE 30 DIA S	15,80%	16,63%	14,45%	14,59%	13,75%	13,14%	15,00%	11,88%	13,60%	14,70%	18,23%	20,99%	
PROMEDIO TOTAL	11,72%	12,75%	10,91%	11,02%	10,24%	10,26%	11,59%	9,21%	10,57%	10,91%	14,83%	17,37%	11,78%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: las autoras

Esta observación fue confirmada en las entrevistas/encuestas con los pequeños agricultores. Según ellos, el principal incentivo para cumplir con los pagos del crédito no es el hecho en sí de evitar quedar registrados en alguna de las diversas centrales de riesgo, sino el miedo de no acceder a nuevos créditos en la próxima temporada. Más allá de eso, hacemos énfasis en que la relación con los clientes rurales es mucho más personal y por ende existirá un fuerte compromiso del cliente con el ejecutivo que tiene su base en valores y principios tradicionales que todavía están arraigados en el mundo rural.

Por un lado, tal como se indicó anteriormente, CREDIFIN S.A. incluirá los ingresos y egresos familiares en la medición del flujo de caja, considerando, de este modo, la unidad productiva en su totalidad y no solamente la situación financiera de la persona que solicita el crédito. Por otro lado, para estimar la voluntad de pago aplica una tecnología que en el mundo internacional de las micro finanzas se conoce como character-based lending, esto significa que trata de establecer una relación de confianza entre los futuros clientes y nosotros ‘los ejecutivos’, y que aquellos basan su evaluación en indicadores subjetivos y cualitativos más que cuantitativos. En ese sentido, la experiencia y el “olfato” de los ejecutivos son decisivos para la exitosa relación entre la financiera y el cliente.

En general, esperamos que los pequeños agricultores se muestren muy satisfechos con el buen servicio y la buena atención al cliente que brindaremos. Entre las ventajas que tendrá esta institución financiera está la disponibilidad, los requisitos reducidos y la aprobación rápida de los créditos.

Cabe señalar que también se dieron a conocer en las encuestas casos de agricultores a los cuales les gustaría trabajar con una financiera como la que proyectamos, pero que tienen miedo que, en el caso de problemas de pago, se ejecuten garantías que los lleve a perder el acceso a nuevo financiamiento. Por ello, estos productores todavía no están seguros si van a solicitar un crédito a CREDIFIN S.A., o no. Mientras tanto, seguirán trabajando con cooperativas o proveedores de insumos, a pesar de que

saben que son más caros que algunas instituciones financieras privadas o públicas.

2.3.1.7 GARANTÍAS

No existirán garantías físicas en el otorgamiento de créditos agrícolas, más bien como se mencionó anteriormente, serán de tipo moral; incluso, no es necesario estar formalmente constituido para ello. La exigencia de demostrar propiedad sobre el cultivo podría ser una forma de demostrar la posesión de bienes, pero no sería ejecutable. La percepción de los productores es que el hecho de ser propietario o mantener contratos de arriendo es una garantía para solicitar el crédito, y en el tipo de negocio en que se trata de desempeñar CREDIFIN S.A. (microcréditos agrícolas), ese no es un requisito obligatorio.

2.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO

“Esta parte del estudio tiene como objetivo determinar cuáles serán las características del proceso de servicio que exige nuestro proyecto de inversión”⁶

6 CALDAS Molina Marco, *Preparación y evaluación de proyectos*, Quito, 1987.

Cabe indicar que el cálculo de los costos de operación de mano de obra, insumos de todo tipo y otros se obtendrá directamente del estudio del proceso productivo seleccionado.

2.4.1 REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA

Como se había mencionado existe una alta disponibilidad de personal administrativo, a continuación se detalla la tabla de gastos que se presentarán en el primer año, y su respectivo componente salarial.

TABLA N° 2.6
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

Gastos del Personal Administrativo				
Cargo	Número	Gastos Mensuales por Hombre USD	Gastos Mensuales USD	Gastos Anuales Totales USD
Gerente	1	\$1,178.45	\$1,178.45	\$14,141.40
Sub Gerente	1	\$1,042.48	\$1,042.48	\$12,509.70
Asistente de Gerencia	1	\$498.58	\$498.58	\$5,982.90
Contador	1	\$747.86	\$747.86	\$8,974.35
Oficiales de Crédito	6	\$679.88	\$4,079.25	\$48,951.00
Oficiales de Cobranzas	3	\$500.00	\$1,500.00	\$18,000.00
Jefe de Agencia	1	\$747.86	\$747.86	\$8,974.35
Jefe de Sistema	1	\$516.71	\$516.71	\$6,200.46
Asistentes Informáticos	2	\$407.93	\$815.85	\$9,790.20
Conserje	2	\$226.63	\$453.25	\$5,439.00
Total			\$11,580.28	\$138,963.36

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

TABLA N° 2.7
COMPENSACIONES SALARIALES

COMPENSACIONES SALARIALES								
Cargo	Sueldo Básico	9.35% IESS	V./PAGAR	Provisión Aporte Patronal. (12.15%)	13vo. Sueldo	14vo. Sueldo	Total Provisiones	Costo a la Empresa
Gerente	\$1,300.00	\$121.55	\$1,178.45	\$157.95	\$108.33	\$14.17	\$280.45	\$1,580.45
Sub Gerente	\$1,150.00	\$107.53	\$1,042.48	\$139.73	\$95.83	\$14.17	\$249.73	\$1,399.73
Asistente de Gerencia	\$550.00	\$51.43	\$498.58	\$66.83	\$45.83	\$14.17	\$126.83	\$676.83
Contador	\$825.00	\$77.14	\$747.86	\$100.24	\$68.75	\$14.17	\$183.15	\$1,008.15
Oficiales de Crédito	\$750.00	\$70.13	\$679.88	\$91.13	\$62.50	\$14.17	\$167.79	\$917.79
Oficiales de cobranzas	\$500.00	\$46.75	\$453.25	\$60.75	\$41.67	\$14.17	\$116.58	\$616.58
Jefe de Agencia	\$825.00	\$77.14	\$747.86	\$100.24	\$68.75	\$14.17	\$183.15	\$1,008.15
Jefe de Sistema	\$570.00	\$53.30	\$516.71	\$69.26	\$47.50	\$14.17	\$130.92	\$700.92
Asistentes Informáticos	\$450.00	\$42.08	\$407.93	\$54.68	\$37.50	\$14.17	\$106.34	\$556.34
Conserje	\$250.00	\$23.38	\$226.63	\$30.38	\$20.83	\$14.17	\$65.38	\$315.38

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

2.4.2 REQUERIMIENTO DE EQUIPAMIENTO Y MATERIALES

La financiera CREDIFIN S.A. demanda de la adquisición de activos fijos que servirá como herramienta para el cumplimiento de los objetivos. A continuación se detalla estos requerimientos:

A. ACTIVOS FIJOS

Terreno: El terreno donde se piensa ubicar la empresa, se encuentra a lado del Centro Agrícola de Samborondón (matriz), como se analizó anteriormente, y el mismo tendrá un costo de \$8,000.00 debido a los acuerdos realizados con el Centro Agrícola.

Activo Fijo	Cantidad
Terreno	160 m ²

Fuente: Presidente del Centro Agrícola Cantón Samborondón

Edificio: Se ha planificado construir una infraestructura adecuada y funcional para este tipo de servicio que optimice el tiempo y la gestión de recursos.

Activo Fijo	Cantidad	P/U	Precio Total
Edificio	110 m ²	\$ 200,00	\$ 22.000,00

Fuente: Constructora Valero y Asociado

Como dato adicional debemos tener en cuenta que el alquiler del local de la sucursal de CREDIFINSA ubicada en el Cantón Daule, tendrá un costo por Servicio de Alquiler de \$8,400.00 anuales.

Muebles y enseres: Con el propósito de contar con oficinas y áreas administrativas y operativas que brinden confort y faciliten el trabajo diario se requiere los siguientes muebles.

TABLA N° 2.8
GASTOS DE MUEBLES Y ENSERES

REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES Matriz, ubicada en cantón Samborondón			
Requerimiento	Cantidad	P/U	Total USD
Mesa ovalada de 180 x 100	1	\$ 236.00	\$ 236.00
Sillas grafitti con brazos	9	\$ 101.00	\$ 909.00
Sofas tripersonal magistral	4	\$ 336.00	\$ 1,344.00
Anaqueles Aereos	12	\$ 180.00	\$ 2,160.00
Escritorios diagonal	12	\$ 531.00	\$ 6,372.00
Sillones operativos con brazos swing	13	\$ 156.00	\$ 2,028.00
Sillones operativos sin brazos swing	16	\$ 110.00	\$ 1,760.00
Sofa bipersonal sin brazos Tango	1	\$ 334.00	\$ 334.00
Sofa tripersonal sin brazos Tango	1	\$ 459.00	\$ 459.00
Escritorio gerencial, 3 gavetas	1	\$ 667.00	\$ 667.00
Credenza	1	\$ 159.00	\$ 159.00
Sillón gerencial	1	\$ 221.00	\$ 221.00
Divisones	8	\$ 150.00	\$ 1,200.00
Sillas visitante Magistral	2	\$ 135.00	\$ 270.00
Counter evolution	1	\$ 547.00	\$ 547.00
Total			\$ 18,666.00

Fuente: SUMAR

Elaboración: las autoras

TABLA N° 2.9
GASTOS DE MUEBLES Y ENSERES

REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES Sucursal, ubicada en cantón Daule			
Requerimiento	Cantidad	P/U	Total USD
Sofas tripersonal magistral	2	\$ 336.00	\$ 672.00
Escritorios diagonal	5	\$ 531.00	\$ 2,655.00
Sillones operativos con brazos swing	6	\$ 156.00	\$ 936.00
Sillones operativos sin brazos swing	6	\$ 110.00	\$ 660.00
Anaqueles Aereos	6	\$ 180.00	\$ 1,080.00
Estante	1	\$ 75.00	\$ 75.00
Bibliotecario	1	\$ 134.00	\$ 134.00
Sillón gerencial	1	\$ 221.00	\$ 221.00
Escritorio gerencial, 3 gavetas	1	\$ 667.00	\$ 667.00
Divisiones	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Total			\$ 7,400.00

Fuente: SUMAR

Elaboración: las autoras

TABLA Nº 2.10

COSTO TOTAL REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES	
Subtotal	\$ 28,068.00
Descuento 25%	\$ 5,213.20
Total Tarifa 12%	\$ 20,852.80
Iva 12%	\$ 2,502.34
Total Neto	\$ 23,355.14

COSTOS TOTALES: MUEBLES Y ENSERES

Fuente: SUMAR

Elaboración: las autoras

Equipos de computación: Igualmente al iniciar las operaciones de la empresa, se requiere contar con los siguientes equipos de computación. Las ventajas del software se encuentran en el Anexo 2.

TABLA Nº 2.11

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
REQUERIMIENTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. Unit.	TOTAL USD
Computadoras	Pentium 4, 512 RAM, D.D 160Gb	17	\$ 475.00	\$ 4,750.00
	Impresora HP F4180 Multifuncional	5	\$ 93.00	\$ 186.00
Total Hardware				\$ 4,936.00
Software	CONEXUS MILLENIUM	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00
Total Hardware y Software				\$ 24,936.00

GASTOS EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

Equipos de Oficina: Se ha planificado adquirir los siguientes equipos que colaboren con las actividades de la empresa, y sirvan como herramientas en las actividades diarias.

TABLA Nº 2.12

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE OFICINA			
REQUERIMIENTO	Cant.	V. Unit.	TOTAL USD
Teléfono fijo	8	\$ 30.00	\$ 240.00
Teléfono fax	2	\$ 85.00	\$ 170.00
Fotocopiadora	2	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00
Total			\$ 2.810.00

GASTOS EQUIPOS DE OFICINA

Fuente: Comisariato Naval

Elaboración: las autoras

Equipos de Comunicación: Con respecto al servicio de comunicación se ha decidido instalar una central telefónica, la cual se detalla a continuación:

TABLA Nº 2.13

GASTOS EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS DE COMUNICACIÓN				
REQUERIMIENTO	DESCRIPCIÓN	Cant.	V. Unit.	TOTAL USD
Comunicaciones	CENTRAL PANASONIC 6 LINEAS 16 EXT. TELEFONO OPERADOR Y DISA	1	\$ 700.00	\$ 700.00
	Línea Telefónica	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Total				\$ 900.00

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

Equipos de uso general: Es importante que el cliente se sienta a gusto y seguro mientras espera ser atendido, por tal motivo se ha planificado la adquisición de lo siguiente:

TABLA Nº 2.14

GASTOS EN EQUIPOS VARIOS

REQUERIMIENTO DE EQUIPOS VARIOS			
REQUERIMIENTO	Cant.	V. Unit.	TOTAL USD
Televisor	1	\$ 150,00	\$ 150,00
DVD	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Cafetera	2	\$ 40,00	\$ 80,00
Nevera	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Extintor	6	\$ 15,00	\$ 90,00
Total			\$ 485,00

Fuente: Comisariato Naval

Elaboración: las autoras

Vehículos: La financiera CREDIFIN S.A. al iniciar sus operaciones necesitará de 01 camioneta de una sola cabina para transporte del inspector técnico a los terrenos que se tiene que evaluar.

TABLA Nº 2.15

GASTOS EN VEHÍCULOS

REQUERIMIENTO DE VEHICULOS			
REQUERIMIENTO	CANTIDAD	V/U	TOTAL
Camioneta LUV DMAX S 4x2 DIESEL año 2007	2	\$18.390,00	\$36.780,00
TOTAL			\$36.780,00

Fuente: Vallejo Araujo
Elaboración: las autoras

B. ACTIVOS DIFERIDOS:

TABLA Nº 2.16
GASTOS DE CONTITUCIÓN

REQUERIMIENTO DE ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos preoperacionales	1,420.00
Estudio técnico	750.00
Movilización	250.00
Gastos Varios	420.00
Gastos de constitución y de organización	1,440.00
Superintendencia de Bcos y Seguros	250.00
Notaría (escrituras)	300.00
Registro mercantil	200.00
Min. Gobierno (Permiso de Operación)	300.00
Cámara de Comercio de Guayaquil	100.00
R.U.C	20.00
Patente municipal	240.00
Bomberos	30.00
TOTAL	2,860.00

Fuente: investigación directa
Elaboración: las autoras

2.4.3 ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN

A continuación se presenta el resumen de valores por concepto de inversiones en activos, y que se requieren para iniciar las actividades de CREDIFIN S.A.

TABLA N° 2.17
INVERSIONES

CUADRO DE INVERSIONES	
Activos Fijos	
Terrenos	\$ 8,000.00
Edificios	\$ 22,000.00
Muebles y Enseres	\$ 23,355.14
Equipos de Computación	\$ 24,936.00
Equipos de Comunicación	\$ 900.00
Equipos de Oficina	\$ 2,810.00
Vehículos	\$ 36,780.00
Total Activos Fijos	\$ 118,781.14
Activos Diferidos	
Constitución de la Compañía	\$ 1,440.00
Gastos Preoperacionales	\$ 1,420.00
Total Activos Diferidos	\$ 2,860.00
Total Inversiones	\$ 121,641.14

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

En el siguiente cuadro se señala los gastos generales que se encuentran previstos efectuar durante el primer mes y el primer año de operaciones de la financiera CREDIFIN S.A., y además el desglose del cobro por Servicio de Seguridad Privada, tanto para la oficina matriz como para la sucursal.

TABLA N° 2.18
GASTOS GENERALES TOTALES

RESUMEN DE GASTOS GENERALES		
GASTOS	Mensual	Año 1
Administración	\$ 11,580.28	\$ 138,983.36
Seguridad Privada	\$ 2,700.00	\$ 32,400.00
Total 1	\$ 14,280.28	\$ 171,363.36
Servicios Básicos	\$ 350.00	\$ 4,200.00
Mantenimiento	\$ 40.00	\$ 480.00
Combustible	\$ 300.00	\$ 3,600.00
Publicidad y Propaganda	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00
Materiales de Oficina y Limpieza	\$ 50.00	\$ 600.00
Caja Chica (imprevistos)	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Telefonía Móvil	\$ 150.00	\$ 1,800.00
TOTAL 2	\$ 2,340.00	\$ 28,080.00
TOTAL 1 Y 2		\$ 199,443.36

Fuente: investigación directa

Elaboración: las autoras

TABLA N° 2.19
COSTOS DE GUARDIANÍA

SEGURIDAD FÍSICA (GUARDIANÍA)	
Nro de Puestos	2
Nro de Guardias por puesto	4
Precio por Puesto	1,200.00
Total	2,400.00
SEGURIDAD ELECTRÓNICA	
Precio por servicio prestado (incluye cerca y alarma interna)	150
Total	300.00
TOTAL DEL SERVICIO MENSUAL	2,700.00
TOTAL DEL SERVICIO ANUAL	32,400.00

Fuente: Grupo Evigisa PPA y PROTECPRI

Elaboración: las autoras

CAPÍTULO 3

III. LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1 LA EMPRESA

Este capítulo está diseñado para proporcionar información sobre la Base Filosófica de la empresa y su normatividad legal; qué se quiere conseguir con el proyecto y cómo hacerlo; cuáles son los objetivos estratégicos y en que principios y valores se fundamenta la empresa.

Adicionalmente se presenta la estructura organizacional y funcional de la empresa.

Empezaremos teniendo claro el hecho de que una Sociedad Financiera se caracteriza principalmente por ser intermediaria en el mercado financiero, en el cual actúa de manera habitual, captando recursos del público

(pequeños agricultores) con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.

3.1.1 NORMATIVA LEGAL

La empresa es una Institución Financiera, bajo el control de la Superintendencia de Bancos, por lo tanto, abierta al público, autorizada, en función a su patrimonio técnico, a utilizar todos los productos y servicios financieros, que la *Ley General de Instituciones Financieras* determina para la organización, actividades, y funcionamiento de una Sociedad Financiera.

3.1.1.1 TRÁMITE DE CONSTITUCIÓN

La Superintendencia de Bancos autorizará la constitución de las instituciones del sistema financiero privado. La Sociedades Financieras se constituirán con un **monto de constitución de US\$ 1'314,470**.

Al momento de constituirse deberá establecerse en el Estatuto Social el capital autorizado, hasta cuyo monto la Financiera podrá aceptar suscripciones y emitir acciones.

Para la promoción de la constitución, cinco o más personas en calidad de promotores de una institución financiera, deben presentar la solicitud de autorización a la Superintendencia, incluyendo la siguiente documentación:

a) Los antecedentes personales de los promotores, que permitan verificar su responsabilidad, probidad y solvencia. Cada promotor deberá justificar su solvencia económica y declarar bajo juramento que los recursos provienen de actividades lícitas;

b) La que demuestre su condición de representantes de los promotores;

c) El estudio de factibilidad económico y financiero de la compañía por constituirse, el que debe fundamentarse en datos actualizados; y,

d) El proyecto de contrato de constitución, que debe incluir el Estatuto previsto para la institución financiera.

La Superintendencia aceptará la solicitud para la continuación del trámite o, de ser del caso, la negará.

Concluida la promoción, los interesados deberán constituir la institución financiera en un plazo que no podrá exceder de seis meses, para lo cual deberán solicitar a la Superintendencia la autorización respectiva acompañando:

a) La escritura pública que contenga:

- El Estatuto Social aprobado;

- El listado de los accionistas suscriptores y su nacionalidad; y,

- El monto del capital suscrito y pagado y el número de acciones que les corresponde.

b) El certificado en el que conste la integración del capital aportado extendido por el banco que haya recibido el depósito.

Los promotores intervendrán en los trámites de constitución y convocarán a la primera reunión de la junta general de accionistas, para comprobar y aprobar la suscripción del capital, designar a los directores, administradores y al auditor interno, y conocer los gastos de constitución.

Copia del acta de esta reunión deberá remitirse a la Superintendencia, a partir de lo cual podrá solicitarse el certificado de autorización que habilite a la institución financiera para operar como tal. Las instituciones financieras deberán notificar a la Superintendencia la fecha en que iniciarán sus operaciones. Se deberá iniciar las operaciones al público en el transcurso de seis meses, contados a partir de la fecha de otorgamiento del certificado de autorización.

3.1.2 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

El nombre de la empresa proporcionará una adecuada protección legal; así como también atraerá a un segmento de mercado creando una lealtad a esta organización. Este nombre será identificado con facilidad por el cliente externo.

La Financiera que se piensa establecer tendrá como nombre y razón social:

“CREDIFIN S.A.”

3.2 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

3.2.1 MISIÓN

Somos una Sociedad Financiera que otorga servicios crediticios competitivos e integrales con un desempeño técnico y transparente, que apoya e impulsa a los sectores productivos agrícolas y a sus organizaciones, contribuyendo así al desarrollo socio - económico de la Provincia.

3.2.2 VISIÓN

Ser una Sociedad Financiera líder, sólida, confiable e innovadora que sirva a la mayor cantidad de productores agrícolas, principalmente a aquellos que no tienen acceso al sector financiero tradicional.

3.2.3. VALORES INSTITUCIONALES

Estamos orientados a atender las necesidades financieras de los agricultores para que crear valor a través de soluciones financieras

integrales, proporcionadas por colaboradores éticos, profesionales y comprometidos, y de esta manera quienes se beneficien de nuestros servicios, puedan mejorar su calidad de vida, la de sus familias y las de la región en general; por tanto contamos con los siguientes valores corporativos:

Ética, justicia, equidad, Calidad, productividad, servicio personalizado, trabajo en equipo, comunicación efectiva, calidez en el trato, creatividad, innovación, mejoramiento continuo, solidaridad, excelencia y honestidad.

3.2.4 ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Las estrategias empresariales son aquellas que nos permiten concretar y ejecutar los objetivos. Son el como hacer realidad cada objetivo y cada proyecto. Nosotros planteamos las siguientes:

- La diferencia fundamental del servicio que proporcionará “CREDIFIN S.A.” en comparación de la competencia será: atender más de cerca las necesidades de los pequeños agricultores, es decir tendremos un proceso de otorgamiento de crédito mas sencillo, directo y rápido para colaborar con al reactivación económica y productiva del sector en la Provincia.
- Concientizar al personal de su labor como parte de la empresa, al estar al cuidado de la información, bienes muebles e inmuebles, y valores institucionales.
- Estimular al personal para que brinde un servicio de calidad.

- Innovar continuamente, para brindar un servicio efectivo, que enfrente las necesidades de nuestros clientes y su crecimiento.
- Brindar una supervisión permanente de todas las etapas de nuestro servicio, que garantice las condiciones de una respuesta inmediata al requerimiento de crédito.
- Incentivar las políticas de ahorro en nuestros clientes.
- Como empresa que recién comienza en sus actividades se tratará de establecer alianzas estratégicas con otras empresas especializadas en brindar servicios como: seguridad, soporte de software, seguros, etc.
- Obtener importantes beneficios de la implementación gradual de sistemas financieros como por el ERM (Enterprise Risk Management, ERM), para alcanzar con ello, resultados tales como una mejor gestión del rendimiento y una reducción de las asignaciones de capital y pérdida de crédito.

3.2.5 OBJETIVOS ESTRATEGICOS

Considerando que los objetivos son las descripciones de los resultados que una empresa desea alcanzar en periodo determinado de tiempo, a continuación detallamos los objetivos de CREDIFINSA en su primer año de actividades:

- La Financiera gozará del prestigio, credibilidad y confianza del mercado, principalmente de su público objetivo.

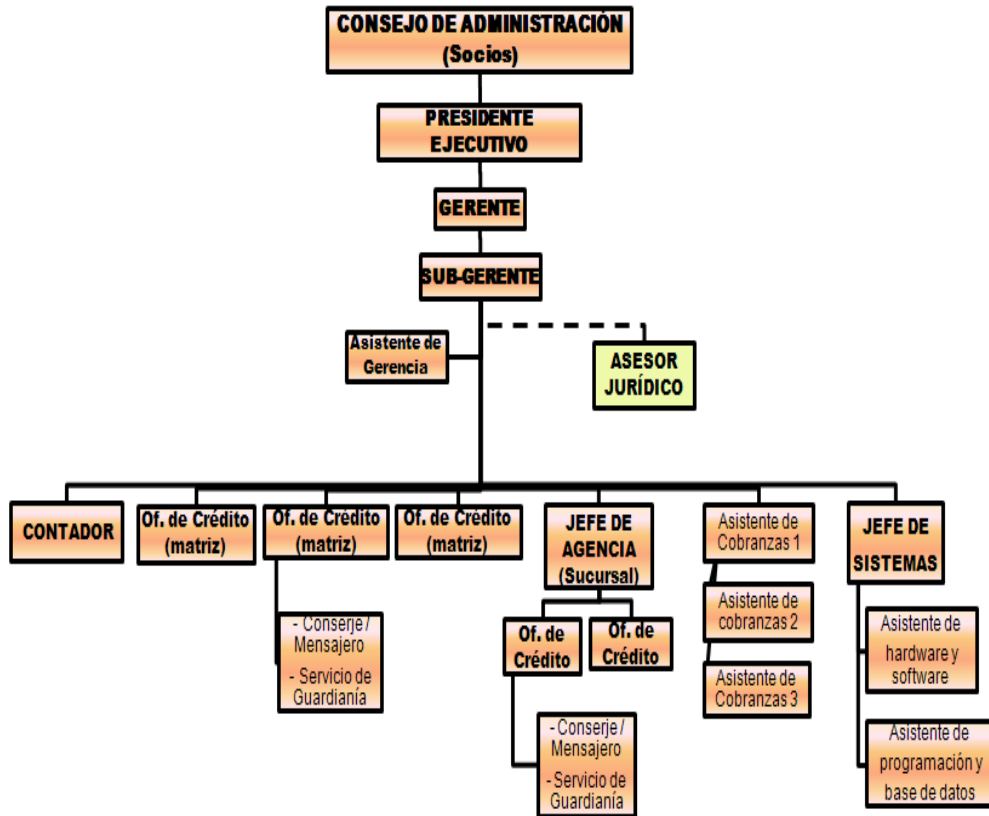
- Incorporar personal honesto y calificado en un 100% para las funciones administrativas de la empresa.
- Ofrecer tasas competitivas, dependiendo del tipo de solicitud y el monto requerido.
- Terminar el primer año con una rentabilidad del 15% del capital invertido.
- Gestionar un mecanismo de financiamiento a través de la venta de acciones.
- Mantener una rentabilidad del 20% sobre los activos que posee la empresa.
- Formar, capacitar, entrenar y perfeccionar al 100% del personal.
- Brindar un servicio de calidad en todos los procesos operativos y administrativos de la empresa.
- Estructurar una organización por procesos donde cada miembro de la empresa conozca sus tareas y las cumpla con responsabilidad.

3.3 LA ORGANIZACIÓN

3.3.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

CREDIFIN S. A.”, contará con una organización estructural sencilla, establecida en diversos niveles, para que sus trabajadores conozcan sus tareas y funciones, así como su relación de mando.

A continuación mostramos el organigrama de la Financiera:



3.3.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Se realizará la contratación de personal para que ejecute las funciones administrativas; el personal que se contratará con sus respectivas funciones se muestra a continuación:

El Consejo de Administración (CdA): será el órgano directivo y administrativo de la Financiera, un grupo comprometido de 5 vocales y 5 suplentes que conocen bien el contexto regional y cultural de la empresa, y

permanecen en su cargo por un periodo de dos años. Son atribuciones y deberes de este directorio, las siguientes:

- Definir la política financiera y crediticia de la institución y controlar su ejecución;
- Analizar y pronunciarse sobre los informes de riesgo crediticio, y la proporcionalidad y vigencia de las garantías otorgadas.
- Emitir opinión, bajo su responsabilidad, sobre los estados financieros y a informes referentes al cumplimiento de los controles para evitar irregularidades.
- Conocer y resolver sobre el contenido y cumplimiento de las comunicaciones de la Superintendencia de Bancos referentes a disposiciones, observaciones, recomendaciones o iniciativas sobre la marcha de la institución; y,
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones emanadas de la Ley General de Instituciones Financieras, de la Superintendencia de Bancos, de la Junta General y del mismo directorio.
- Recibirán informes periódicos y oportunos del gerente.
- Verificarán que se este dando el uso correcto a su inversión.

Inicialmente existirán 5 socios quienes financiarán el 100% del capital total. Se espera a futuro contar con más accionistas a fin de cubrir el funcionamiento y crecimiento futuro de la empresa.

Presidente Ejecutivo: Representante del Consejo Directivo ante la Administración de la Financiera, regula y controla a los Directivos en sus decisiones administrativas.

Gerente: Profesional que representará conjuntamente con el Sub-Gerente a la empresa y sus funciones serán:

- Convocar a sesiones de Junta General de Accionistas y de Directorio, ordinarias o extraordinarias, y presidir sus deliberaciones. Con su firma y la del Secretario General.
- Firmar con el Gerente General los títulos de las acciones, los certificados provisionales, los depósitos de acciones y todos los títulos en serie que se emitieren.
- Firmar con los demás accionistas y el Gerente General las escrituras de aumento de capital y las reformas del Estatuto.
- Planificar, ejecutar y controlar los procesos administrativos, y los procesos operativos que se realicen en la empresa.
- Presentar a conocimiento y aprobación del Consejo, el Plan General Anual Operativo, Presupuesto Anual, Plan de Recursos Humanos, y evaluaciones periódicas conjuntamente con el Gerente General.
- Encargarse del área financiera, monitoreando y motivando al personal, preocupándose del servicio al cliente y los procesos de la misma.

- Administrar la gestión empresarial y de calidad de la compañía; estableciendo sistemas, métodos y procedimientos orientados a optimizar la tensión tanto de los clientes internos como externos.
(GESTION DE CALIDAD)
- Participar en la gestión estratégica de la institución, mediante acciones de planeación y ejecución de proyectos.
- Supervisar el control de las colaciones de crédito, tesorería y plazos de cobro, conjuntamente con el Gerente General.
- Velar por todas las funciones de mercadeo de la empresa.
- Ejercer Representación Legal conjunta con el Sub-Gerente.

Sub-Gerente: Profesional que representará legalmente a la compañía conjuntamente con el Gerente, y se encargará de:

- Planificar, ejecutar y controlar los procesos administrativos, y los procesos operativos que se realicen en la empresa.
- Presentar informes periódicamente al Consejo de la Administración sobre la situación financiera de la empresa.
- Controlar los ingresos y egresos de la compañía.
- Presentar a conocimiento y aprobación del Consejo, el Plan General Anual Operativo, Presupuesto Anual, Plan de Recursos Humanos, y evaluaciones periódicas conjuntamente con el Presidente Ejecutivo.
- Tiene bajo su responsabilidad la gestión administrativa y dirección de las operaciones de la institución, es el jefe superior de mayor nivel

jerárquico del personal; por consiguiente constituye la autoridad nominadora y máxima autoridad en el orden administrativo.

- Encargarse de planificar, organizar, dirigir y controlar del área de recursos humanos, monitoreando y motivando al personal.
- Revisar los informes de los diferentes departamentos de la compañía.
- Organizar y desarrollar políticas de administración de recursos humanos encaminados a robustecer la productividad y bienestar del personal, creando si es necesario programas que ayuden a conseguir un adecuado clima organizacional del personal.
- Suscribir contratos de adquisición de bienes, ejecución de obras, prestación de servicios y otros que la ley le faculta, previo el cumplimiento de las correspondientes normas legales y reglamentarias.
- Supervisar el control de las colaciones de crédito, tesorería y plazos de cobro, conjuntamente con el Presidente Ejecutivo.
- Ejercer Representación Legal conjunta con el Presidente Ejecutivo.
- Dictar instructivos y resoluciones de carácter administrativo.
- Analizar la adquisición de financiamiento a corto plazo, y adquisición de activos fijos
- Supervisar a los Oficiales de Crédito de la matriz.

Asistente de Gerencia: Se contratará una persona que asista a la Gerencia y Sub-gerencia de la empresa, para que:

- Permita aligerar las actividades del Gerente General y el Presidente Ejecutivo.
- Atienda a los clientes que acudan a las dependencias de la matriz de la Financiera.
- Coordinar el funcionamiento del sistema de administración.
- Asesorar de nivel ejecutivo en situaciones que tengan que ver con administración.
- Participar en la gestión estratégica de la institución ejecutando proyectos en base a normas y procedimientos establecidos.
- Cotizará y realizará compras de suministros.

Contador: Se contratará una persona que lleve la contabilidad de la empresa, y obviamente deberá ser un CPA (Contador Publico Autorizado) con la debida autorización del Colegio de Contadores Públicos, se encargará de:

- Preparar y presentar los balances financieros.
- Efectuar las declaraciones de IVA, Impuesto a la Renta, etc.
- Elaborar las respectivas conciliaciones bancarias.

Jefe del Dpto. Sistemas: Se contratará un Ingeniero en sistemas que se encargue de la correcta instalación, mantenimiento, reparación de equipos, sistemas electrónicos, software y de telecomunicaciones; también deberá:

- Organizará planes y cronogramas de actividades para ello.
- Mantener actualizadas tarjetas electrónicas mediante software especializado.
- Supervisar y mantener en red el software financiero tanto la matriz como la sucursal.

Asistente de Software y Hardware:

- Ejecutar y supervisar el mantenimiento preventivo y correctivo de equipos y software.
- Dar apoyo al personal en cualquier necesidad de índole informática que se presente.

Asistente de Programación y Base de datos:

- Mantener al día la página web de la Institución.
- Actualizar las bases de datos de clientes, riesgo y proveedores tanto internos como externos, y mantenerlas en red.

Asesor Jurídico (Abogado): Se tendrá un contrato de servicios profesionales con este Abogado debidamente certificado, quien apoyará a las agencias en los casos de asesoría de cobranzas pre-jurídica y jurídica.

Asistentes de cobranzas: hombres o mujeres cursando los últimos años de carreras administrativas, asertivos, amables pero persuasivos con aptitudes para ejercer las siguientes funciones:

- Elaboración de cartas en la cobranza según el tipo de cliente y según la severidad del atraso.
- Seguimiento telefónico, planificación de la llamada, y comunicación directa con el cliente.
- Establecer sistemas de seguimiento y cómo documentar lo que dice el cliente.
- Estratificar la cartera de clientes de acuerdo a su importancia, riesgo crediticio, probable deterioro, atraso y otras variables para dirigir el esfuerzo de cobranza a los clientes más productivos o más riesgosos.
- Tratar de educar y motivar al cliente para que nos haga depósitos directos.
- Iniciativa en el manejo de herramientas de diagnóstico para detectar con rapidez situaciones atípicas de un prestamista.

Jefe de Agencia: Hay que tomar en cuenta que como somos una empresa que recién pone en marcha sus actividades solo tendremos Jefes de Agencia en las sucursales, mientras en la matriz los oficiales de crédito dependerán directamente del Sub-Gerente; estos deberán:

- Encargarse del manejo operativo y administrativo de la sucursal coordinando un equipo de número variable según el tamaño de la agencia, que incluye las funciones de oficial de crédito.
- Motivar al personal a su cargo para mantener un ambiente de trabajo responsable y productivo.
- Monitorear de cerca las acciones y decisiones de los oficiales de crédito a su cargo.
- Presentar reportes mensuales del desempeño de su gestión y de la agencia o sucursal como un todo.
- Hacer conocer cualquier problema, dificultad, o propuesta en pro de mejorar la empresa.

Oficiales de Crédito: Profesionales jóvenes y con buena presencia, de preferencia de una carrera humanística y/o financiera que estén a cargo de:

- Promocionar los paquetes de crédito.
- Emitir documentos y manejar estadísticas.
- Atender al cliente con el mejor trato posible.
- Evaluar y seleccionar clientes.
- Dar la cara de nuestra Institución ante nuestros clientes
- Tener amplio manejo de utilitarios y conocimientos financieros, especialmente crediticios.
- Analizar los terrenos de cultivo.

- Emitir informes (favorables o desfavorables) acerca de la situación técnica de los suelos (levantamiento de información).
- Presentar propuestas al Comité de Crédito.
- Ser responsable del proceso de evaluación técnica, psicológica y moral previo al otorgamiento de crédito.
- Hacer debido seguimiento de las cosechas y condiciones en que se manejan los cultivos.

Conserjes: Las instalaciones de la empresa deben estar impecables, ya que las oficinas se convierten en la carta de presentación para los clientes, es así que se contratará a una persona que se encargue de:

- Mantener la limpieza en las dependencias de la financiera y eventualmente realizará las funciones de mensajero.
- Orienta al público en la realización de trámites y ubicación física de las diferentes oficinas.
- Entregar correspondencia dentro y fuera de la Institución

Guardias: Dicho personal se contratará a través de una empresa de vigilancia y seguridad privada y tendrá que estar completamente capacitado, sus funciones serán:

- Informar al público sobre ubicación de oficinas y personal que labora y reside en las instalaciones.

- Examinar, revisar y verificar que las cerraduras se encuentran en buen estado de funcionamiento.
- Pasar ronda a las instalaciones de acuerdo al turno de guardia que le corresponde.

Cabe indicar que en la oficina matriz, se encontrarán el Contador, el Departamento de Sistemas, ciertos oficiales es de crédito, de cobranzas, asistencia de gerencia, la Gerencia y la Sub-Gerencia; cabe destacar que estos dos últimos cargos mencionados, deberán desplazarse entre las agencias monitoreando los procesos y evaluando resultados.

Los puestos antes descritos, están proyectados para la puesta en marcha del proyecto como para el primer año de funciones de la Financiera, es decir, de acuerdo al crecimiento anual de nuestra demanda, como del tamaño de la empresa, se crearán nuevos puestos de trabajo de acuerdo al aumento de la necesidad del personal en las distintas áreas.

Referente a la contabilidad se manejará desde la oficina central, las sucursales son centros administrativos independientes y cuentan con presupuesto y metas propias. Los servicios ofrecidos por la matriz a las diferentes agencias, tienen un costo proporcional a la cartera de cada agencia, mientras que la meta principal está expresada en términos de producción.

Finalmente en relación a las remuneraciones, el personal que realice colocaciones de crédito percibirá un sueldo con un sistema de incentivos, mientras que el resto del personal tendrá un sueldo fijo, a excepción del asesor jurídico; con esto tratamos una vez más, de alcanzar nuestro objetivo principal, que es el de lograr que cada empleado sepa cual es su función dentro de la organización y tenga muy presente la importancia del trabajo en equipo y la atención tanto del cliente interno como del externo, haciendo así de CREDIFINSA, una empresa rentable sin dejar de lado la responsabilidad social para con sus clientes.

CAPÍTULO 4

IV. ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo es de trascendental importancia ya que sistematiza la información financiera que proporcionaron las etapas anteriores, así como también todos aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero con la finalidad de evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad.

Empezamos por identificar las formas de captación y colocación con las que contara CREDIFINSA para el inicio de sus actividades:

4.1 FORMAS DE CAPTACIÓN Y COLOCACIÓN

4.1.1 CERTIFICADOS DE DEPÓSITO A PLAZO FIJO

Pequeños y grandes ahorradores buscan siempre alternativas de inversión que les ofrezcan el menor riesgo y la mayor rentabilidad. La combinación es complicada, por lo que es aquí donde las **imposiciones a plazo fijo (IPF)** cobran especial importancia.

El **DEPÓSITO** o **imposición a plazo fijo**, es una operación financiera por la cual una entidad financiera como CREDIFINSA, a cambio del mantenimiento de ciertos recursos monetarios inmovilizados un plazo de tiempo determinado, reportará a sus clientes una rentabilidad fija, en forma de dinero o en especie; sirviendo también como una garantía real para Instituciones Financieras como la nuestra.

Se trata de productos bancarios que al establecer una rentabilidad fija, libran al consumidor de la posibilidad de perder dinero al final del año, como puede ocurrir en la adquisición de acciones de Bolsa, **ofrecen a su vez un interés más elevado que el de las cuentas corrientes y de ahorro**, pero que, a cambio, obligan al cliente a comprometerse a **no retirar los fondos** de la cuenta durante un periodo de tiempo.

Ambos elementos, dinero y tiempo, son establecidos al comienzo de la operación por el interesado y la financiera, que devuelve al final el ahorro depositado más los intereses correspondientes. Esto se hace con la intención de invertir de la manera más segura el dinero de nuestros clientes.

Ventajas que Ofrece:

- Se entrega al cliente un documento denominado CERTIFICADO DE DEPÓSITO, que garantiza la existencia de su cosecha subjetivamente en nuestras instalaciones.
- Facilidad de trabajar con un título negociable, endosable en prenda o en propiedad.
- Se garantiza que la cosecha se encuentra asegurada contra todo riesgo y respaldada por CREDIFINSA, una empresa confiable, seria, y de solvencia económica y moral.
- El acreedor prendario (agricultor) es el único autorizado para ordenar la liberación de la prenda.
- Mantenemos un control de existencias que facilita total y fácil información, al propietario, sobre el movimiento autorizado de la cuenta.
- Son más líquidos porque se los pueden vender en el mercado abierto
- La seguridad que ofrece, ya que se está conservando el capital y ganando un interés de una manera lenta (con una tasa a veces mínima) pero segura.

Al realizar un DEPOSITO A PLAZO FIJO con nosotros, usted recibe mayor seguridad y una tasa de interés muy atractiva. Desde **\$300 dólares**, usted puede ser ya un inversionista en CREDIFINSA.

A continuación presentamos nuestra tabla de plazos e intereses a pagar, según la legislación vigente:

TABLA N° 4.1

TASAS DE INTERÉS DE LOS CERTIFICADOS DE DEPÓSITO

	MÁXIMA	MINIMA
Hasta 30 días	4.05%	3.80%
De 31 a 90 días	5.05%	4.15%
De 91 a 180 días	6.00%	5.10%
De 181 a 360 días	7.00%	6.05%
De más de 360 días	7.84%	7.10%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Características:

- **Plazo de vencimiento:** a 30, 60, 90, 180 ó 360 días; de acuerdo a las necesidades del cliente. Cuanto más tiempo se deje el dinero en el banco, mayor será la tasa de interés de la cuenta. Al vencimiento la persona debe presentarse al banco y renovar el plazo fijo si lo desea, para retirar todo el dinero o parte del mismo.

Si no se presenta el mismo día del vencimiento, no pierde el interés generado hasta el momento, pero si se pierden días de generar nuevos intereses.

- **Remuneración:** El tipo de interés supera al ofrecido por las cuentas corrientes y de ahorro para contrarrestar el trastorno que puede suponer no disponer del dinero. Lo habitual es que la remuneración se establezca a partir de un tipo de interés y que se abone al vencimiento del plazo, expresado en la tabla superior, también contemplaremos el cobro periódico de intereses.

En general, el cobro de intereses se realiza en una **cuenta asociada al depósito**, por lo que, nuestro cliente deberá abrirla en el momento de formalización del contrato.

- **Prórroga de la imposición:** Se establecerá una cláusula según la cual, una vez llegada la fecha de vencimiento, el depósito se prorrogará de manera automática por un plazo igual al anterior y con un mismo tipo de interés, a no ser que el titular o la entidad confirmen lo contrario.

- **Perfil del cliente:** La retribución fija periódica que ofrecen estos depósitos, nos lleva a contar con clientes que presentan un **perfil conservador** propio de quien no desea asumir los riesgos inherentes a inversiones en renta variable, pero que busca obtener provecho de su dinero. Es decir, clientes con escasa cultura financiera y que están más acostumbrados a ahorrar que a buscar fórmulas de inversión supuestamente más provechosas y arriesgadas, como las acciones en Bolsa.

Este tipo de inversiones son, por ello, uno de los productos preferidos de las familias ahorradoras, por ende los ofrecemos como una alternativa que aumente la **cultura del ahorro** de las clases sociales mencionadas en nuestra provincia. Entonces el dinero del ahorrador pasa a formar parte de los recursos de CREDIFINSA, y en consecuencia, podrán ser reinvertidos de la mejor manera, en nuestro caso para apoyar al desarrollo integral de la población agrícola de la Provincia del Guayas, en el área rural y urbana popular.

Los requisitos para abrir el Certificado de Depósito CREDIFINSA son:

- Solicitud para aperturar el Certificado de Depósito.
- Copia de cédula de identidad y certificado de votación.
- Copia de una de las siguientes planillas: agua, luz o teléfono.
- Formulario de información del inversionista.

Ahora mostramos en cifras los montos de captaciones en el mercado financiero, para una proyección de 5 años, con una tasa de crecimiento de las mismas de un 7% y una tasa de interés pasiva del 6%:

TABLA N° 4.2

PROYECCIÓN DE CAPTACIÓN DE FONDOS

Años	Capital	Tasa	Intereses
2009	600.000,00	6	36.000,00
2010	642.000,00	6	38.520,00
2011	686.940,00	6	41.216,40
2012	735.025,80	6	44.101,55
2013	786.477,61	6	47.188,66
TOTAL	3.450.443,41		207.026,60

Elaboración: las autoras

4.1.2 Colocaciones

El proceso del otorgamiento de crédito que manejara CREDIFINSA, fue detallado anteriormente en el capítulo dos de este estudio; pero en esta sección mostramos los resultados de la proyección realizada para los siguientes 5 años con una tasa activa de 18%, una provisión de cuentas incobrables del 2%, una tasa de morosidad de 11.78%, y una comisión por mora y cobranzas del 6% del total de créditos otorgados.

TABLA N° 4.3
PROYECCIÓN DE COLOCACIÓN DE FONDOS

DATOS								
Monto de préstamo por Hectárea								450,00
Crecimiento del préstamo por Hectárea								2,60%
Promedio de Hectáreas por clientes								5 Ha.
Demanda inicia con 933 clientes, con un crecimiento anual del								2,60%
Años	# Clientes promedio	Ha. promedio	Monto de Credito por Ha.	Total monto por Ha.	Total Credito Otorgado	Intereses Credito	2% Provisión Incobrables	Castigo Mora
2009	933	5	450,00	2.250,00	2.099.250,00	377.865,00	41.985,00	14.837,50
2010	957	5	461,70	2.308,50	2.209.830,09	397.769,42	44.196,60	15.619,08
2011	982	5	473,70	2.368,52	2.326.235,10	418.722,32	46.524,70	16.441,83
2012	1008	5	486,02	2.430,10	2.448.771,86	440.778,94	48.975,44	17.307,92
2013	1034	5	498,66	2.493,29	2.577.763,37	463.997,41	51.555,27	18.219,63
TOTALES					11.661.850,43	2.099.133,08	233.237,01	82.425,96

Elaboración: las autoras

4.2 INVERSIÓN

Considerando que una inversión es el conjunto de gastos en los que el empresario debe incurrir desde la iniciación del estudio hasta la ejecución del proyecto; se puede definir como inversiones a los gastos de recursos en activos como maquinaria, edificios, terrenos, conocidos como activos fijos o también se puede incurrir en gastos diferidos, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

La mayoría de las inversiones de un proyecto se concentran en aquellas que se deben realizar antes del inicio de la operación, aunque es importante considerar también las que deben realizarse durante la operación del proyecto, tanto por la necesidad de reemplazar activos como para enfrentar la ampliación proyectada del nivel de actividad.

La Financiera “CREDIFIN S.A.” requiere efectuar las siguientes inversiones para empezar a operar:

4.2.1 ACTIVOS FIJOS

Son todas aquellas inversiones físicas que se adquieren por una sola vez y son utilizadas en el desarrollo de la vida útil del proyecto. Según lo establece el código de comercio y la Norma Ecuatoriana de Contabilidad (NEC) # 12, las depreciaciones de activos fijos son las siguientes:

TABLA N° 4.4

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVO FIJO	VALOR DE DEPRECIACIÓN
Edificios e infraestructura civil	20 años de vida útil o 5% anual.
Vehículos	5 años de vida útil o 20% anual.
Muebles, Enseres y Equipos de Oficina	10 años de vida útil o 10% anual.
Equipos de Computación	3 años de vida útil o 33,33% anual.
Equipos de Comunicación	3 años de vida útil o 33,33% anual.

Fuente: Código de Comercio
Elaboración: las autoras

Cabe indicar que el método de depreciación que se utilizará, es el llamado *Método de línea recta*, y los activos fijos a depreciar son los que aparecen en la siguiente tabla de resumen de inversiones:

TABLA N° 4.5

RESUMEN DE INVERSIONES

CUADRO DE INVERSIONES	
Activos Fijos	
Terrenos	\$ 8.000,00
Edificios	\$ 22.000,00
Muebles y Enseres	\$ 23.355,14
Equipos de Computación	\$ 24.936,00
Equipos de Comunicación	\$ 900,00
Equipos de Oficina	\$ 2.810,00
Vehículos	\$ 36.780,00
Total Activos Fijos	\$ 118.781,14
Activos Diferidos	
Constitución de la Compañía	\$ 1.440,00
Gastos Preoperacionales	\$ 1.420,00
Total Activos Diferidos	\$ 2.860,00
Total Inversiones	\$ 121.641,14

Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Seguidamente, se presenta las tablas de depreciaciones de los Activos Fijos por el método de línea recta. En el caso de la inversión en “Terrenos” esta no sufrirá depreciación alguna.

TABLA N° 4.6
DEPRECIACIÓN EDIFICIOS

EDIFICIOS	Período de Depreciación: 20										Valor Residual:	0 % Residual:	0	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10			
Valor Depreciable	22.000,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación Anual		1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00
Depreciación Acumulada		1.100,00	2.200,00	3.300,00	4.400,00	5.500,00	6.600,00	7.700,00	8.800,00	9.900,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
Valor en Libros		20.900,00	19.800,00	18.700,00	17.600,00	16.500,00	15.400,00	14.300,00	13.200,00	12.100,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.7
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES	Período de Depreciación: 10										Valor Residual:	0 % Residual:	0	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10			
Valor Depreciable	23.355,14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación Anual		2.335,51	2.335,51	2.335,51	2.335,51	2.335,51	2.335,51	2.335,51	1.274,02	1.274,02	1.274,02	1.274,02	1.274,02	1.274,02
Depreciación Acumulada		2.335,51	4.671,03	7.006,54	9.342,05	11.677,57	14.013,08	16.348,60	17.622,62	18.896,64	20.170,66	20.170,66	20.170,66	20.170,66
Valor en Libros		21.019,62	18.684,11	16.348,60	14.013,08	11.677,57	9.342,05	7.006,54	5.732,52	4.458,50	3.184,47	3.184,47	3.184,47	3.184,47

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.8
DEPRECIACIÓN VEHÍCULOS

VEHÍCULOS	Período de Depreciación: 5					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Depreciable	36.780,00	-	-	-	-	-
Depreciación Anual		7.356,00	7.356,00	7.356,00	7.356,00	7.356,00
Depreciación Acumulada		7.356,00	14.712,00	22.068,00	29.424,00	36.780,00
Valor en Libros		29.424,00	22.068,00	14.712,00	7.356,00	0,00

**valor residual: 0

***%residual: 0%

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.9
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	Período de Depreciación: 3			
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Valor Depreciable	\$ 900,00	-	-	-
Depreciación Anual		300,0	300,0	300,0
Depreciación Acumulada		300,0	600,0	900,0
Valor en Libros		600,0	300,0	0,0

**valor residual: 0

***%residual: 0%

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.10
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	Período de Depreciación: 3			
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Valor Depreciable	2.810,00	-	-	-
Depreciación Anual		936,67	936,67	936,67
Depreciación Acumulada		936,67	1.873,33	2.810,00
Valor en Libros		1.873,33	936,67	0,00

****valor residual: 0**
****%residual: 0%**

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.11
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	Período de Depreciación: 3			
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Valor Depreciable	4.936,00	-	-	-
Depreciación Anual		1.645,33	1.645,33	1.645,33
Depreciación Acumulada		1.645,33	3.290,67	4.936,00
Valor en Libros		3.290,67	1.645,33	0,00

****valor residual: 0**
****%residual: 0%**

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.12
TOTAL DEPRECIACIONES Y VALOR SALVAMENTO

TOTAL DE DEPRECIACIONES	año1	año2	año3	año4	año5
Depreciaciones anuales	13.673,51	13.673,51	13.673,51	10.791,51	10.791,51
Valor en libros total al 5to año					36.177,57

Elaboración: las autoras

4.2.2 ACTIVOS INTANGIBLES

También conocidos como activos diferidos, son aquellos gastos de constitución y organización, que constituyen los desembolsos de efectivo que deberá realizar la Financiera antes del inicio de sus operaciones:

TABLA N° 4.13
ACTIVOS INTANGIBLES

REQUERIMIENTO DE ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos preoperacionales	1.420,00
Estudio técnico	750,00
Movilización	250,00
Gastos Varios	420,00
Gastos de constitución y de organización	1.440,00
Superintendencia de Bcos y Seguros	250,00
Notaría (escrituras)	300,00
Registro mercantil	200,00
Min. Gobierno (Permiso de Operación)	300,00
Cámara de Comercio de Guayaquil	100,00
R.U.C	20,00
Patente municipal	240,00
Bomberos	30,00
TOTAL	2.860,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: las autoras

Seguidamente se presentan las tablas de Amortización de los Activos Intangibles:

TABLA N° 4.14
CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA (AMORTIZACIÓN)

Constitución de la Compañía	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Amortizar	1440	-	-	-	-	-
Amortización Anual		288	288	288	288	288
Amortización Acumulada		288	576	864	1152	1440
Valor en Libros		1152	864	576	288	0

Elaboración: las autoras

TABLA N° 4.15
AMORTIZACIÓN GASTOS PREOPERACIONALES

Gastos Preoperacionales	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Amortizar	1420	-	-	-	-	-
Amortización Anual		284	284	284	284	284
Amortización Acumulada		284	568	852	1136	1420
Valor en Libros		1136	852	568	284	0

Elaboración: las autoras

4.3 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

El financiamiento que se requiere será realizado a través de una **inversión directa y por parte de inversionistas privados**, los mismos que al ver que es una propuesta atractiva, tomarán la decisión de invertir o no en el proyecto, basándose en el análisis financiero presentado más adelante.

La inversión será dividida en porcentajes iguales entre los cinco o más inversionistas, de la siguiente manera:

TABLA N° 4.16
ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Participante	Aporte USD	%
Socio 1	300.000,00	20%
Socio 2	300.000,00	20%
Socio 3	300.000,00	20%
Socio 4	300.000,00	20%
Socio 5	300.000,00	20%

Elaboración: las autoras

4.4 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

El objetivo primordial de los estados financieros pro forma es pronosticar un panorama futuro del proyecto y se los elabora en base a los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen en la ejecución y puesta en marcha del proyecto. Los estados financieros nos permiten proporcionar información de la situación financiera de la empresa para apoyar la toma de decisiones. Cabe destacar que los Estados Financieros presentados a continuación reflejan valores promedio y estandarizados con respecto a los plazos que se manejarán debido al proceso cíclico del proyecto.

4.4.1 BALANCE GENERAL

Empezamos mostrando el Balance General de la financiera al final del primer año de inicio de sus actividades:

TABLA N° 4.17

BALANCE GENERAL CREDIFIN S.A.
A DICIEMBRE DEL 2009

ACTIVOS	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja / Banco	240.250,79
Ctas. Por Cobrar (credito)	1.851.958,35
Prov. Incobrables	41.985,00
Total Activo Corriente	2.050.224,14
ACTIVO FIJO	
Terreno	8.000,00
Edificio	22.000,00
Muebles y Enseres	23.355,14
Equipo de Ofic. Y Comunic.	3.710,00
Vehiculos	36.780,00
Equipos de Computación	24.936,00
Depreciación Acumulada	13.673,51
Total Activo Fijo	105.107,62
ACTIVO DIFERIDO	
Gastos de Constitución	1.440,00
Gastos Preoperacionales	1.420,00
Amortización Acumulada	572,00
Total Activo Diferido	2.288,00
TOTAL ACTIVOS	2.157.619,77
PASIVOS	
Obligaciones por Pagar (captaciones)	600.000,00
Arriendos por Pagar	8.400,00
Impuestos por Pagar	10.459,20
Participacion Trabajadores	7.382,96
Total Pasivos	626.242,16
PATRIMONIO	
Capital	1.500.000,00
Utilidad del Ejercicio	31.377,60
Total Patrimonio	1.531.377,60
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2.157.619,77

Elaboración: las autoras

4.4.2 ESTADO DE RESULTADOS (PÉRDIDAS Y GANANCIAS)

El Estado de Pérdidas y Ganancias, permitirá a la Financiera realizar un análisis adecuado de los costos y gastos en los que incurre durante un periodo de 5 años, a fin de poder compararlos con los periodos posteriores puesto que recién pone en marcha sus actividades.

Además indica cual ha sido el desempeño que ha tenido una organización durante un periodo determinado. Es un estado financiero fundamental a la hora de presentarlo a los accionistas, socios o clientes externos e internos de la empresa.

Al observar los resultados presentados a continuación en el Estado de Pérdidas y Ganancias, se establece que las utilidades netas de la Financiera se incrementan en el transcurso del tiempo, lo que indica que el proyecto es rentable y viable desde el inicio de sus operaciones.

TABLA N° 4.18

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO 5 AÑOS						
(expresado en miles de dolares)						
	2009	2010	2011	2012	2013	Total
INGRESOS						
Intereses Ganados	377.865,00	397.769,42	418.722,32	440.778,94	463.997,41	2.099.133,08
Otros Ingresos	14.837,50	15.619,08	16.441,83	17.307,92	18.219,63	82.425,96
TOTAL INGRESOS	392.702,50	413.388,50	435.164,15	458.086,85	482.217,04	2.181.559,04
GASTOS						
Gastos Operacionales Variables						
Intereses Pagados	36.000,00	38.520,00	41.216,40	44.101,55	47.188,66	207.026,60
Provisión de Cuentas Incobrables	41.985,00	44.196,60	46.524,70	48.975,44	51.555,27	233.237,01
Publicidad	42.000,00	44.100,00	46.305,00	48.620,25	51.051,26	232.076,51
Total Gastos Variables	119.985,00	126.816,60	134.046,10	141.697,24	149.795,19	672.340,13
Gastos Operacionales Fijos						
Servicios Básicos	5.000,00	5.250,00	5.512,50	5.788,13	6.077,53	27.628,16
Mantenimiento y combustible	4.680,00	4.914,00	5.159,70	5.417,69	5.688,57	25.859,95
Servicio de Seguridad Privada	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	32.400,00	162.000,00
Gastos de Arriendo	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	42.000,00
Sueldos	138.963,36	138.963,36	138.963,36	138.963,36	138.963,36	694.816,80
Beneficios Sociales	19.323,86	19.323,86	19.323,86	19.323,86	19.323,86	96.619,30
Gastos varios	485,00	509,25	534,71	561,45	589,52	2.679,93
Depreciaciones	13.673,51	13.673,51	13.673,51	10.791,51	10.791,51	62.603,57
Amortizaciones	572,00	572,00	572,00	572,00	572,00	2.860,00
Total Gastos Fijos	223.497,73	224.005,98	224.539,65	222.217,99	222.806,35	1.117.067,71
TOTAL GASTOS	343.482,73	350.822,59	358.585,75	363.915,23	372.601,54	1.789.407,84
Utilidad Ejercicio	49.219,77	62.565,91	76.578,40	94.171,63	109.615,50	392.151,20
15% part trabajadores	7.382,96	9.384,89	11.486,76	14.125,74	16.442,32	58.822,68
Util antes Imppto. Renta	41.836,80	53.181,02	65.091,64	80.045,88	93.173,17	333.328,52
25% Impuesto Renta	10.459,20	13.295,26	16.272,91	20.011,47	23.293,29	83.332,13
Utilidad Neta	31.377,60	39.885,77	48.818,73	60.034,41	69.879,88	249.996,39
Utilidad Neta/Ingresos	7,99%	9,65%	11,22%	13,11%	14,49%	

Elaboración: las autoras

4.4.3 FLUJO DE EFECTIVO

Una de las herramientas más importantes es el Flujo de Efectivo, ya que constituye un informe que presenta un detalle de las diversas entradas y salidas de efectivo que ocurren en un período determinado (5 años).

Los elementos fundamentales para los Flujos Netos de Fondos son:

- La inversión total y su división en capital propio y financiado.
- Los ingresos y egresos de operación

A continuación se muestra el Flujo de Efectivo de “CREDIFINSA”:

TABLA N° 4.19

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	año 0	2009	2010	2011	2012	2013
INGRESOS						
Captación de fondos		600.000,00	642.000,00	686.940,00	735.025,80	786.477,61
Recuperación de cartera		1.851.958,35	1.949.512,11	2.052.204,61	2.160.306,54	2.274.102,84
TOTAL DE INGRESOS		2.451.958,35	2.591.512,11	2.739.144,61	2.895.332,34	3.060.580,45
EGRESOS						
Colocaciones		2.099.250,00	2.209.830,09	2.326.235,10	2.448.771,86	2.577.763,37
Caja Chica		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Telefonía Móvil		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
TOTAL DE EGRESOS		2.104.050,00	2.214.630,09	2.331.035,10	2.453.571,86	2.582.563,37
Ut. / Pérdida del Ejercicio		49.219,77	62.565,91	76.578,40	94.171,63	109.615,50
15% Trabajadores		7.382,96	9.384,89	11.486,76	14.125,74	16.442,32
Ut. / Pérdida antes Inp. Renta		41.836,80	53.181,02	65.091,64	80.045,88	93.173,17
Impuesto a la Renta		10.459,20	13.295,26	16.272,91	20.011,47	23.293,29
UTILIDAD/PÉRDIDA NETA		31.377,60	39.885,77	48.818,73	60.034,41	69.879,88
Depreciaciones		13.673,51	13.673,51	13.673,51	10.791,51	10.791,51
Amortizaciones		572,00	572,00	572,00	572,00	572,00
Valor de Salvamento						36.177,57
Inversión Inicial (capital de trabajo)	-1.500.000,00					
FLUJO DE EFECTIVO	-1.500.000,00	393.531,46	431.013,30	471.173,75	513.158,40	523.082,91
VAN	255.511,31					
TIR	15,83					

Elaboración: las autoras

Nota: el Capital de Trabajo de la Financiera se encuentra implícito en el 1´500,000.00 de la Inversión Inicial.

4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

El Punto de Equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de crédito generará utilidades, pero también, uno en el que un decremento ocasionará pérdidas.

Para el caso de CREDIFINSA el punto de equilibrio le dará a la Financiera el momento exacto en el que, junto con los intereses, empezará a recuperar el monto invertido en créditos y obtendrá su ganancia neta.

Para obtener el Punto de Equilibrio en cifras y en porcentajes se consideran las siguientes fórmulas:

P.E. \$=	<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">Costos Fijos</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">-</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">Costos Variables</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">1 -</td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">Ventas Totales</td> </tr> </table>		Costos Fijos		-		Costos Variables		1 -		Ventas Totales		
	Costos Fijos												
	-												
	Costos Variables												
	1 -												
	Ventas Totales												
P.E. %=	<table border="1" style="border-collapse: collapse; width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">Costos Fijos</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">-</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;">Ventas Totales - Costos Variables</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="width: 50%;"></td> <td style="padding: 5px;"></td> <td style="width: 50%; text-align: right;">X 100</td> </tr> </table>		Costos Fijos			-			Ventas Totales - Costos Variables				X 100
	Costos Fijos												
	-												
	Ventas Totales - Costos Variables												
		X 100											

TABLA N° 4.20
CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

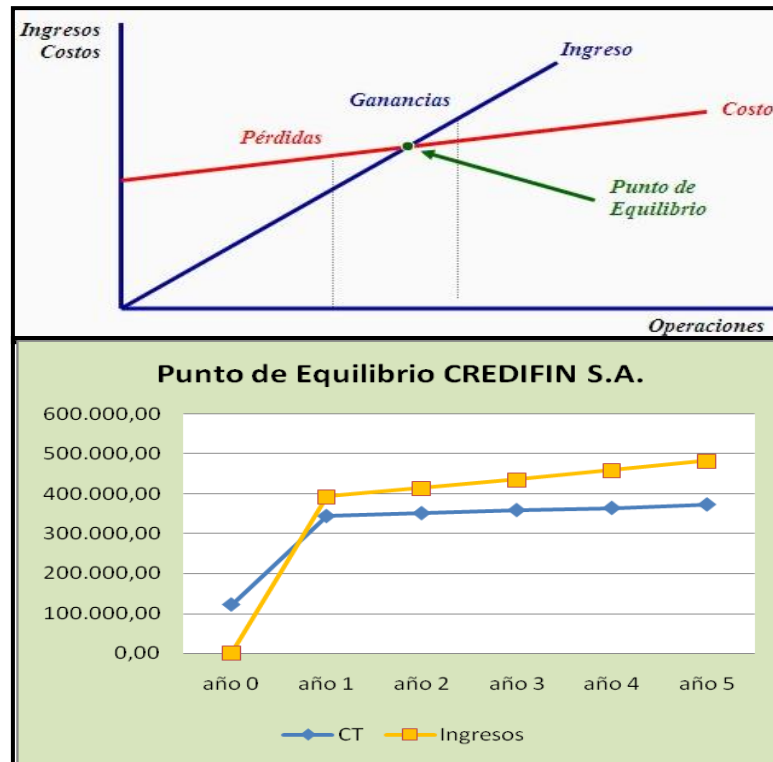
<u>Costos Fijos</u>	=	$\frac{223.497,73}{392.702,50 - 119.985,00}$	=	$\frac{223.497,73}{272.717,50}$	=	81,95
Ingresos - Costos Variables						
PE anual						81,95 %
PE mensual						6,83
<u>Costos Fijos</u>	=	$\frac{223.497,73}{1 - 119.985,00}$	=	$\frac{223.497,73}{0,694463365}$	=	321.827,97
1 - Costos Variables	1 -	$\frac{119.985,00}{392.702,50}$				
Ingresos						
PE anual						321.827,97 dólares
PE mensual						26.819,00

Elaboración: las autoras

El resultado obtenido se interpreta como el monto en colocaciones necesario para que la financiera opere sin pérdidas ni ganancias, es decir, solamente recupere su inversión; si las mencionadas colocaciones están por debajo de \$321,827.97 *anualmente*, lo que representa un 81.95%, y de \$26,819.00, lo que representa un 6.83% al mes; CREDIFINSA poseerá pérdidas, y si están por encima de dichas cantidades, presentará utilidades.

A continuación representamos estos resultados de una manera gráfica:

GRÁFICO Nº 4.1
PUNTO DE EQUILIBRIO



Elaboración: las autoras

4.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

El estudio de la evaluación financiera es la parte final de toda secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto. Luego de haber determinado el probable flujo de fondos de efectivo del proyecto para cinco años de operación, es necesario demostrar que la inversión propuesta será económicamente rentable o no. Por tanto procedemos a determinar los siguientes puntos:

4.6.1 DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO

Cuando se hacen cálculos de pasar en forma equivalente, dinero del presente al futuro, se utiliza una tasa de interés o de crecimiento del dinero; pero cuando se quiere pasar cantidades futuras al presente, se usa una tasa de descuento, llamada así porque descuenta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el presente, y a los flujos traídos al tiempo cero se les llama flujos descontados.⁶ Cabe indicar que para calcular el **Valor Presente Neto** se debe determinar una tasa de descuento, llamada también costo de capital o **TMAR**.

4.6.1.1 TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO

La TMAR de un proyecto usualmente tiene referencia con la tasa máxima que ofrecen los bancos a una inversión a plazo fijo, dado que existe inflación, entonces se puede tomar como referencia el índice inflacionario, pero como el inversionista quiere que su dinero crezca mas allá del índice inflacionario, hay otro factor que influye en la TMAR; que es el premio al riesgo; para el caso de estudio es el porcentaje de riesgo país. La fórmula para el cálculo es la siguiente:

⁶ BACA Urbina Gabriel, Evaluación de proyectos, Mc Graw Hill, Interamericana editores S.A. 4ta Edición. México 2001. Pág. 214.

$$TMAR = i + f$$

$i \approx$ premio al riesgo
 $f \approx$ tasa de inflación

Para el caso de CREDIFINSA, se ha fijado i en un **6.42%**, en función al Riesgo País actual². La tasa de riesgo tiene como dificultad que no se puede calcular dado que no se tienen datos objetivos y verificables del comportamiento de cada sector económico y en especial de cada proyecto.

No obstante se ha determinado como una medida práctica el asumir que el inversionista al menos espera que su dinero se mantenga intacto en el tiempo, por tanto, este concepto se puede relacionar con la tasa de inflación de la economía ecuatoriana que es del **3.32%**.⁷

Por lo tanto la TMAR del proyecto es:

$$TMAR = 6.42\% + 3.32\% = 9.74\%$$

⁷ Página Web del Banco Central del Ecuador

4.6.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

4.6.2.1 VALOR ACTUAL NETO

También conocido como VAN, "Consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados durante el período de vida útil del proyecto. Si la diferencia entre los valores actuales de los flujos de ingresos y gastos es mayor que cero, hay que considerar la inversión realizada, como atractiva; pues, se estará generando beneficios; si la diferencia es igual a cero, la inversión generaría un beneficio igual al que se obtendría sin asumir ningún riesgo; y, si es menor que cero, el proyecto no es viable".⁸

TABLA Nº 4.21

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL VAN

Valor	Significado	Decisión a tomar
$VAN > 0$	La inversión produciría ganancias	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	La inversión produciría pérdidas	El proyecto debería rechazarse
$VAN = 0$	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario, la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Fuente y elaboración: Investigación directa

⁸ COSTALES, Bolívar " Diseño, elaboración y evaluación de Proyectos."

La ecuación para calcular el VAN para un período de cinco años, tomando en cuenta el Flujo efectivo operacional (F.E.O.) es la siguiente:

$$VAN = - \text{Inv. Inicial} + \frac{FEO 1}{(1 + TMAR)^1} + \frac{FEO 2}{(1 + TMAR)^2} + \frac{FEO 3}{(1 + TMAR)^3} + \frac{FEO 4}{(1 + TMAR)^4} + \frac{FEO 5}{(1 + TMAR)^5}$$

TABLA N° 4.22

CÁLCULO DEL VAN PARA LA CPPC COMO TASA DE DESCUENTO

Cálculo del VAN para la CPPC como tasa de descuento						
CPPC	9,74%					
Periodo	0	1	2	3	4	5
Flujo	-1.500.000,00	393.531,46	431.013,30	471.173,75	513.158,40	523.082,91
Flujo Descontado	-1.500.000,00	358.603,48	357.899,22	356.521,90	353.827,53	328.659,17
VAN	255.511,31					

Elaboración: las autoras

El Valor Actual Neto es el excedente que da el proyecto, luego de considerar la inversión inicial; por consiguiente el proyecto tiene un valor adicional de \$255,511.31 dólares, el cual es > a 0.

4.6.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, o dicho de otro modo, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

La TIR mide la rentabilidad del dinero que se mantendrá dentro del proyecto. Se llama tasa interna de retorno porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad. Es decir se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión.

La tasa interna de rendimiento que arrojan los flujos del proyecto es de 15.83%, que es superior al costo promedio ponderado de capital CPPC (9,72%); por lo que el proyecto es aceptado.

4.6.2.3 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

Esta relación representa la rentabilidad en términos de valor presente neto, que origina el proyecto por cada dólar invertido.

La razón B/C debe ser mayor que la unidad para aceptar el proyecto, lo que a su vez significa que el Valor Actual Neto es positivo, en caso contrario se debe rechazar el proyecto.

El cálculo de la Relación Beneficio Costo se lo realiza mediante la operación: Suma de flujos descontados a partir del primer año dividido para el flujo descontado del año 0 multiplicado por -1 .

TABLA Nº 4.23

CÁLCULO DE LA RAZÓN B/C PARA LA CPPC COMO TASA DE DESCUENTO

Cálculo de la relación Beneficio Costo en base a la CPPC como tasa de descuento						
Tasa	9,74%					
Período	0	1	2	3	4	5
Flujo	-1.500.000,00	393.531,46	431.013,30	471.173,75	513.158,40	523.082,91
Flujo Descantado	-1.500.000,00	358.603,48	357.899,22	356.521,90	353.827,53	328.659,17
B/C	1,17					

Elaboración: las autoras

4.6.3 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Se deben tomar en cuenta los continuos cambios socio-económicos, y la alteración de ciertas políticas dentro del país, lo que hace cada vez más necesario un planteamiento de las operaciones basado en escenarios.

Partiendo de este enfoque, se pretende confrontar distintos escenarios posibles en el tiempo, realizar un análisis de sensibilidad, y de esta manera pensar acerca del entorno en que la empresa operara en el futuro y la estructura que en consecuencia tendrá que adoptar.

El grado de sensibilidad, en el que cambian ciertas variables se obtuvieron determinando distintos escenarios de rendimientos y precios (alto y bajo), donde se tomó como punto de referencia los valores considerados en el proyecto (sin variación). Las variaciones realizadas fueron de 2 y 5 puntos al alza, y a la baja respectivamente.

Sin duda, la planeación por escenarios constituye una herramienta indispensable a la hora de tomar la mejor decisión, incluyendo, aspectos como viabilidad del programa, sostenibilidad y racionalidad de actividades.

A continuación se presentan los criterios de evaluación del proyecto:

TABLA N° 4.24

CRITERIOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

TMAR	9,74%
VAN PROYECTO	\$ 255.511,31
TIR PROYECTO	15,83
RELACIÓN B/C	1,17

Elaboración: las autoras

Los índices de evaluación del proyecto antes detallados indican que existe factibilidad para que el proyecto tenga un rendimiento adecuado debido a que su VAN equivale a \$255,511.31 dólares, es mayor a 0; la TIR (15.83%) es superior a la TMAR (9.74%); y la relación costo beneficio señala que por cada dólar invertido se recibirá una utilidad de \$0.17.

Con el propósito de verificar la sensibilidad del proyecto se establecieron 3 escenarios:

- **Cambio en el precio (tasa a la que otorgamos los créditos).**

- **Cambio en la demanda de crédito.**
- **Cambio en la tasa de morosidad.**

Para el primer escenario, la tasa activa considerada para los prestamistas es del **18%**, pero se disminuirá y aumentará en 2 y 5 PUNTOS, respectivamente, tal como se muestra a continuación:

TABLA Nº 4.25

VARIACIONES DEL PRIMER ESCENARIO

VAN VS. PRECIO		TIR VS. PRECIO	
% CAMBIO	VAN	% CAMBIO	TIR
- 5 PUNTOS	-25.504,35	- 5 PUNTOS	9,11%
- 2 PUNTOS	143.105,04	- 2 PUNTOS	13,20%
0	255.511,31	0	15,83%
+ 2 PUNTOS	367.917,57	+ 2 PUNTOS	18,41%
+ 5 PUNTOS	536.526,97	+ 5 PUNTOS	22,16%

Elaboración: las autoras

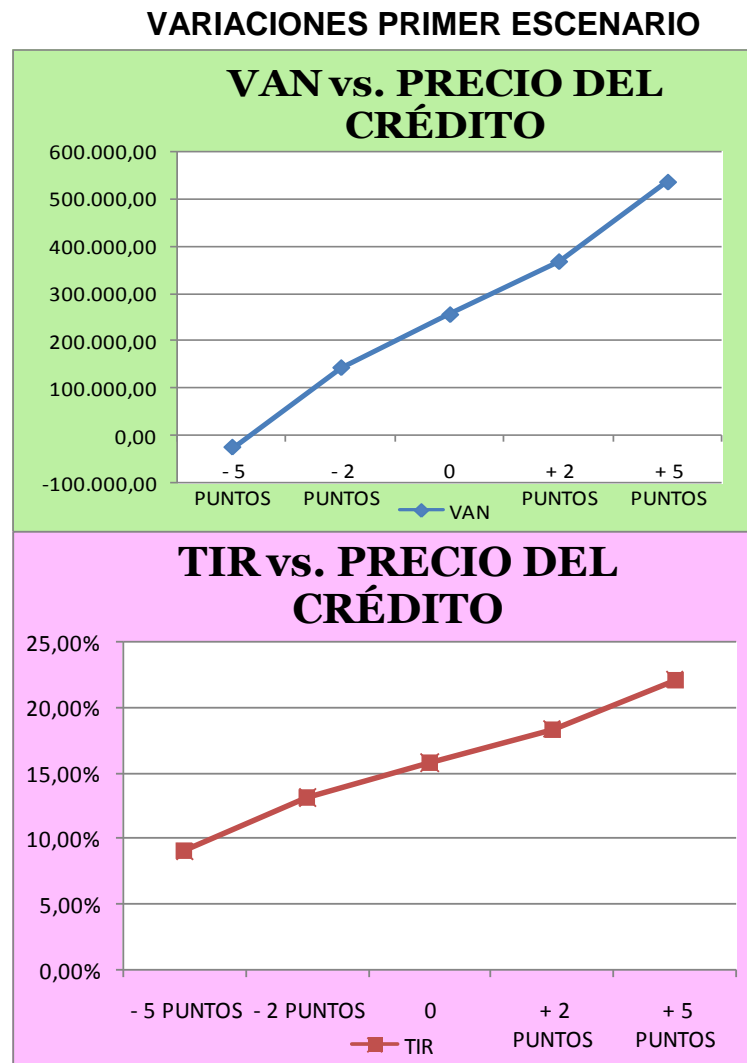
Por lo tanto en la tabla superior se observa que con una disminución de la tasa activa referencial de la financiera, el proyecto disminuye la TIR aproximadamente en 2 puntos, y el VAN en casi \$100,000.

Por otro lado si el cambio en la tasa es positivo, la TIR crece en 3 puntos y el VAN es de \$367,917.57. Estos resultados conllevan a conocer cuales deben ser las políticas empresariales de CREDIFINSA a futuro, en este caso

en relación a la tasa activa que maneja, con el propósito de no incurrir en pérdidas futuras.

De la misma manera, presentamos estos resultados de manera gráfica:

GRÁFICO Nº 4.2



Elaboración: las autoras

En el segundo escenario, se muestran aumentos y disminuciones de 1 y 2 puntos en la *demanda de crédito*, manteniéndose una relación directamente proporcional a las variaciones de la demanda, es decir, cuando la variación es positiva el valor del VAN y de la TIR aumentan, y cuando la variación es negativa, el VAN y la TIR disminuyen.

TABLA N° 4.26

VARIACIONES DEL SEGUNDO ESCENARIO

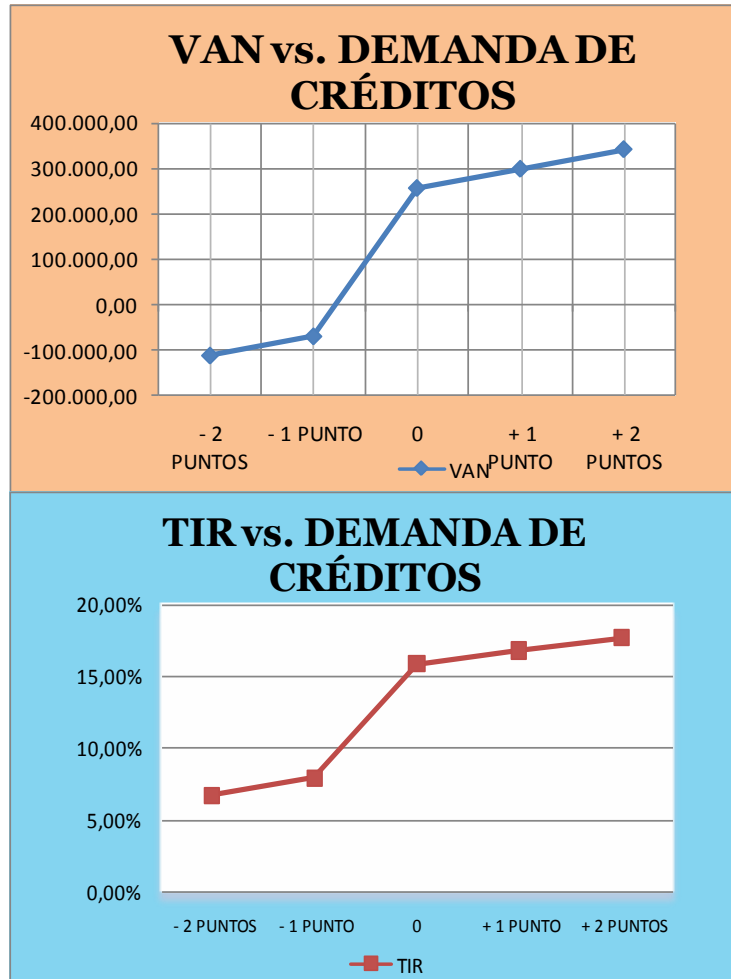
VAN VS. DEMANDA DE CRÉDITOS		TIR VS. DEMANDA DE CRÉDITOS	
% CAMBIO	VAN	% CAMBIO	TIR
- 2 PUNTOS	-110.906,25	- 2 PUNTOS	6,70%
- 1 PUNTO	-68.956,67	- 1 PUNTO	7,88%
0	255.511,31	0	15,83%
+ 1 PUNTO	297.690,75	+ 1 PUNTO	16,74%
+ 2 PUNTOS	340.536,11	+ 2 PUNTOS	17,64%

Elaboración: las autoras

Así mismo, mostramos estos resultados a través de curvas gráficas:

GRÁFICO Nº 4.3

VARIACIONES SEGUNDO ESCENARIO



Elaboración: las autoras

Por último consideramos la tasa de morosidad por ser una variable que contribuye de un modo determinante a explicar la evolución de la rentabilidad del sector bancario, el efecto de la eficiencia sobre la rentabilidad no sólo radica en la reducción de costes sino además en sus implicaciones sobre el proceso de concesión de créditos.

Analizamos en la siguiente tabla los cambios originados en dicha tasa ante aumentos y disminuciones de 2 y 5 puntos en la misma:

TABLA N° 4.27

VARIACIONES DEL TERCER ESCENARIO

VAN VS. TASA MOROSIDAD		TIR VS. TASA DE MOROSIDAD	
% CAMBIO	VAN	% CAMBIO	TIR
- 5 PUNTOS	679.459,25	- 5 PUNTOS	25,26%
- 2 PUNTOS	425.090,48	- 2 PUNTOS	19,69%
0	255.511,31	0	15,83%
+ 2 PUNTOS	85.932,13	+ 2 PUNTOS	11,83%
+ 5 PUNTOS	-168.436,63	+ 5 PUNTOS	5,49%

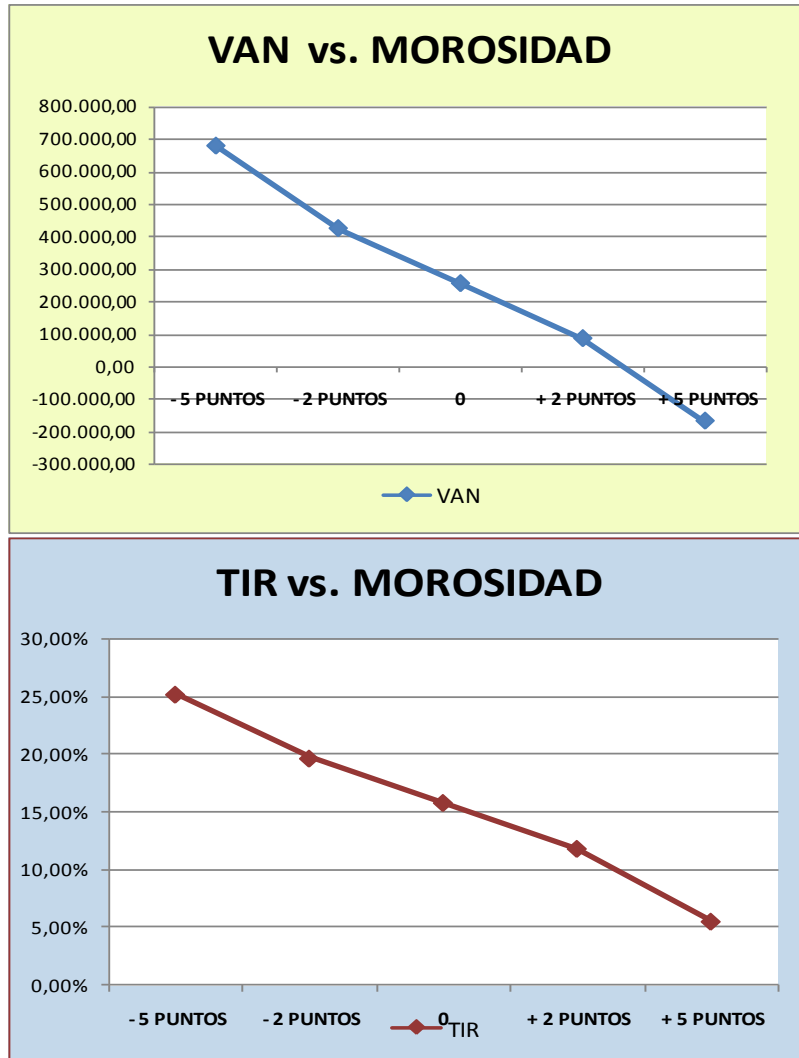
Elaboración: las autoras

Vemos que ante aumentos de 2 y 5 puntos en la tasa de morosidad el proyecto dejaría de ser viable ya que llega a mostrar un VAN negativo y una TIR menor que la TMAR, siendo esta actitud menos conservadora ante el riesgo. Al mismo tiempo apreciamos que una disminución de la tasa de morosidad en 5 puntos, es evidencia de un aumento tanto del VAN como de la TIR, mostrando una perspectiva poco realista al menos en nuestro mercado financiero que no posee una economía totalmente globalizada.

Expresamos así mismo estos resultados en el siguiente gráfico:

GRÁFICO N° 4.4

VARIACIONES TERCER ESCENARIO



Elaboración: las autoras

Del análisis anterior, expresado tanto en tablas como en gráficas, en el segundo escenario vemos que si disminuye la demanda de créditos, y a la vez disminuye el nivel de captaciones en la misma proporción, nuestra rentabilidad se torna negativa y por ende la tasa interna de retorno del proyecto. Sin embargo, uno de los objetivos principales del proyecto es

otorgar la mayor cantidad de créditos posibles que contribuyan con la reactivación productiva de nuestros clientes, por ello el nivel de captaciones debe estar estrechamente relacionado con la demanda de créditos.

Otro de nuestros objetivos es obtener una buena rentabilidad, lo que nos lleva al primer escenario, en donde el aumento en la tasa activa de otorgamiento de créditos nos brinda una mejor rentabilidad, pero al mismo tiempo, no podemos dejar de lado factores y estrategias influyentes en nuestro proyecto, como el estado socioeconómico de nuestro público objetivo, la recompensa de nuestros inversionistas, el nivel de crédito otorgado, la competitividad con empresas financieras de la misma índole, etc.

El incremento en la tasa de interés en inflación usualmente crea problemas de morosidad e incumplimiento en los créditos ya otorgados. Esto se debe a que el ritmo de reajuste del pago de la deuda generalmente está muy encima del aumento de los ingresos del usuario del préstamo, esta situación nos lleva al análisis del tercer escenario, en el que las disminuciones de la tasa de morosidad hacen más rentable el proyecto creando un contexto poco realista.

Por todas estas razones, consideramos los resultados de nuestro proyecto, como un *escenario neutro* (variación del 0% en las tablas

superiores), constituyéndose así en uno de los más adecuados para emprender las actividades de CREDIFIN S.A.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Las fuentes informales de crédito –básicamente representadas por casas comerciales, piladoras y prestamistas individuales- no alcanzan tamaño particular para aparecer con nombre propio en el mercado de crédito para los pequeños y medianos productores rurales. Otro horizonte podría verse si se pudiera tener información confiable de la cantidad de este tipo de prestamistas y su real participación en este mercado.

Uno de las primeras deducciones que saltan a la vista en el estudio de mercado es la factibilidad e importancia de la creación de CREDIFIN S.A. como una financiera proveedora de crédito a los agricultores campesinos del Guayas. Aunque es factible hablar de un mercado financiero para los

agricultores del Guayas, hay fallas de mercado tales como falta de profundización financiera, problemas de asimetría de información y segmentación del mismo, siendo los principales actores las instituciones públicas, aunque también hay participación del sector privado.

Los montos de créditos para capital de trabajo varían dependiendo del tipo de cliente y el nivel de hectáreas que posean; los rangos de los mismos indican que se trata de micro créditos. En efecto, en promedio no superan los \$300 para clientes con una hectárea, necesitando un monto mínimo de \$450 (información obtenida por parte del presidente agrícola del cantón Samborondón) por hectárea si es cultivo de arroz.

En resumen, una primera conclusión de este estudio, es la comprobación empírica de la precariedad del mercado financiero para los productores rurales. Los datos establecen que aún en el sector rural, y específicamente para los productores campesinos el mercado llega con muchas y variadas imperfecciones. El sector rural funciona actualmente con baja cobertura y profundidad, solamente el 27% de los agricultores reciben crédito agrícola.

Un segundo resultado notable es la capacidad del agricultor campesino para subsistir en un ambiente de restricción de créditos. En efecto, los hogares campesinos aportan con recursos propios el 35% del capital de trabajo necesario para sus actividades productivas año tras año.

Un tercer efecto que nos muestra este estudio es que antes que del las Instituciones financieras de diversa índole, como actores fundamentales financiamiento de los hogares campesinos, están los proveedores de insumos y chulqueros. En conjunto ambos representan el 30% del crédito para capital de trabajo en la agricultura campesina. Existe una importante ventaja comparativa en este tipo de actores, que hace pensar en ellos como aliados de una estrategia de profundización financiera, en efecto, conocen a cada uno de sus clientes por lo que los costos de transacción, la intermediación financiera y los riesgos inherentes a cualquier actividad se encuentran disipados al ser un conjunto amplio de operadores que busca minimizar sus riesgos localmente con diferentes estrategias de cobertura. Sin embargo, cabe indicar que el costo de este acceso, es decir la tasa de interés de los proveedores de insumos superan en muchos casos, la tasa efectiva máxima para el segmento del microcrédito.

Respecto de la morosidad, las principales razones indicadas tácitamente por los agricultores exteriorizan que ésta se debe a: características propias de la actividad agrícola como caídas de precio, problemas de clima o de plagas y enfermedades; a características de los usuarios, es decir, pocos ingresos, desorden en la gestión, etc. y; a problemas de la estructura del mercado de oferta que no mide correctamente la capacidad de pago.

Cabe señalar que muchos de los productores agrícolas no pueden acceder a la captación de estos servicios debido a que no cumplen con el

requisito de ingresos mensuales regulares. En este sentido, analizamos más a fondo, si existen posibilidades de adaptar la oferta a las características de los clientes. Para ello, CREDIFIN S.A. incluirá los ingresos y egresos familiares en la medición del flujo de caja, considerando, de este modo, la unidad productiva en su totalidad y no solamente la situación financiera de la persona que solicita el crédito; también focalizamos las políticas internas de nuestra financiera e indagamos posibles obstáculos y limitaciones del marco normativo para el segmento de los pequeños productores agrícolas.

Asimismo, nuestros futuros clientes valorarán la oportunidad de acceder a un crédito; es decir, la rápida aprobación de la solicitud, el hecho de que generalmente no se piden garantías físicas pero si morales y que los documentos requeridos son pocos, identificando este proceso como una ventaja de trabajar con CREDIFIN S.A.

Respecto de la evolución del mercado en el futuro, CREDIFIN S.A., perseguirá una estrategia de expansión, seguramente seguirá creciendo en el segmento de los pequeños productores agrícolas. Asimismo, la competencia de instituciones financieras formales, probablemente, se incrementará dado que el mercado urbano de las microempresas poco a poco se está saturando y dejará de ofrecer las mismas oportunidades de crecimiento que antes.

Referente a la parte organizacional de la sociedad financiera se va a contar con un número de 18 empleados aproximadamente, 6 de los cuales serán oficiales de crédito; el equipo de trabajo viabilizará la gestión administrativa de nuestra organización, contando así con un buen nivel de descentralización operativa.

Con respecto a la aprobación de créditos, las agencias dependen de las Gerencias, para todos los créditos, previo presentación de los documentos adecuados, con la responsabilidad directa del jefe de agencia u oficial de crédito que tiene la posibilidad de emitir cualquier tipo de documento, ambos tienen la directa responsabilidad y el seguimiento diario de los empleados como de riesgos operativos.

En relación al estudio financiero concluimos que el proyecto es factible, dado que presenta un VAN de \$255,511.31, el cual es mayor a cero, una utilidad creciente en el estado de resultado y un flujo de efectivo creciente; demostrando que además de ser una buena alternativa de inversión generando apoyo al sector agrícola e incentivando a la mejora de la cultura crediticia de este segmento.

RECOMENDACIONES

1. Dado que los mercados de créditos para este sector económico son pocos desarrollados, profundos, fundamentalmente bancarios y de corto plazo; es necesario que se promueva el desarrollo financiero rural, no solamente otorgando créditos sino incentivando el avance de instrumentos que faciliten el acceso a este sistema financiero.
2. Considerando el racionamiento crediticio a pequeños agricultores y a las actividades innovadoras por medio de las cuales ellos responderían a sus obligaciones, proponemos priorizar el apoyo tanto a los pequeños agricultores y a su innovación.
3. Debido a los elevados costos financieros y exigencias de garantías para acceder a créditos, planteamos una política de financiamiento directa que esté relacionada a las verdaderas posibilidades de nuestro cliente.
4. Si los gobiernos y las instituciones financieras existentes cumplen a cabalidad sus funciones y responsabilidades y no permiten que la Banca de Desarrollo se convierta en un instrumento populista e ineficiente, lograremos que se resuelva los problemas del subdesarrollo financiero y de la falta de información, poniendo a disposición de los ahorristas, los intermediarios financieros y los

inversionistas los instrumentos que posibiliten impulsar el proceso crediticio.

En este contexto, las perspectivas de CREDIFIN S.A. son alentadoras porque con una correcta estrategia de desarrollo orientada a sectores vitales y renovables se considera que el proyecto planteado actuará como factor de cambio para los sectores agrícolas y para una estructura de gestión que bajo las condiciones planteadas en ítems anteriores, no están asignando sus recursos a un mejor uso.



ANEXO 2

ENCUESTA: PROYECTO CREDIFIN S.A.

SEXO: F ____ M ____

EDAD: _____

CANTON: _____ PARROQUIA: _____ RECINTO: _____

1.- Su terreno de cultivo es:

- Menor a 1 hectarea _____
- De 1 a 5 hectareas _____
- De 5 a 10 hectareas _____
- De 10 a 20 hectareas _____
- Mayor a 20 hectareas _____

2.- Cultiva Ud. productos agrícolas de:

CICLO CORTO _____ CICLO LARGO _____

Si su cultivo es de **ciclo corto** cuales de estos productos cosecha?

Arroz _____ soya _____ tomate _____ yuca _____

Maíz _____ sandia _____ frejol _____ otros _____

3.- Tiene ganancia con este producto?

SI _____ NO _____

4.- Como obtiene los fondos para hacer producir sus tierras?

- BNF _____
- INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS _____
- BANCOS PRIVADOS _____
- COOPERATIVAS DE AHORRO Y CERDITO _____
- MUTUALISTAS _____



- INDEPENDIENTE / PROPIOS _____
- CHULQUEROS _____
- PILADORAS _____
- CASAS COMERCIALES _____
- OTROS _____

5.- Esta Ud. asociado a alguna Institución?

SI _____ NO _____

INSTITUCION: _____

6.- Esta Institución le presta a través de:

INSUMOS _____ DINERO _____

7.- Cual es el valor máximo que le han prestado?

- \$100 - \$500 _____
- \$501 - \$1000 _____
- \$1001 - \$5000 _____
- Otro _____

8.- A que tasa de interés ha recibido dicho valor?

- 5% – 8% _____
- 9% - 12% _____
- 13% – 15% _____
- Mayor al 15% _____

9.- Confía usted en las Instituciones Financieras privadas?

SI _____ NO _____

10.- Le gustaría que exista una FINANCIERA que solamente entregue créditos a pequeños agricultores de productos de ciclo corto en el Guayas?

SI _____ NO _____

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
1 Firm profile					
1	1			Addresses	Ignacio Oruña E4-24 y Pedro Barrios Quito - Ecuador
1	1	1		URL	www.avmeiecuador.com
1	1	2		Postal address	no
1	1	3		Fax number	593022403417
1	1	4		Sales representative (call number, email)	Fabian Sanchez, 593022813214,fsanchez@avmeiecuador.com
1	1	5		Technician (call number, email)	Alejandro Morales,593022813214,amorales@avmeiecuador.com
1	2			Established since	36647
1	3	1		Status	Compañía Ltda.
1	3	2		Main shareholders (with % of shares)	Tres accionista con igual % de participacion
1	4	1		Turnover (3 last financial years)	Year, value
1	4	2		Results 3 last financial years	Year, value
1	5			Staff	
1	5	1		Total staff	12
1	5	2		Sales & marketing staff	1
1	5	3		Implementation & training staff	4
1	5	4		Technical support staff	0 - Se implementa y se da soporte
1	5	5		Product development staff	4
1	5	6		Management & administration staff	2
1	5	7		Other	1
1	6			Support center	El soporte se da mediante llamadas telefonicas, mail, ftp y si es necesario se traslada a instalaciones del cliente
1	6	1		Location of support center?	Oficina
1	6	2		Support center staff	4, si es necesario se ayuda con personal de desarrollo
1	6	3		Hotline through email, tel, web ?	Si, el soporte se da via telefono, mail, ftp y si es necesario visitas a cooperativas
1	6	4		Support in which languages ?	Actualmente en español, estamos mejorando tecnologicamente al aplicativo cambiando a PHP y la nueva version sera multi-lenguaje
1	6	5		FTP for patches download?	Si, aunque se planifica visitas de actualizacion del software por lo menos trimestralmente
1	6	6		Technical documentation available ?	Si, se entrega si se negocia el codigo fuente
1	6	7		User documentation available ? (If Yes, please provide it in a separate sheet)	Si, se entrega en la instalacion un manual digitalizado y si requieren impreso aunque es extenso (350 hojas aprox.)
1	6	8		User club? (If Yes, describe)	No, con la nueva version vamos a implementarlo

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
1	7			Microfinance software	La mayoría de nuestros 50 clientes se dedican a la microfinanza
1	7	1		Product name	CONEXUS MILLENIUM
1	7	2		Date of 1st release	Junio del 2001
1	7	3		Actual version number	5
1	7	4		Date of last released version	Diciembre del 2005
1	7	5		Date of NEXT release (if already forecast)	La version de CONEXUS saldra en Marzo del 2006 y con PHP en Noviembre del 2006
1	7	6		Patches and updates integration tool	Si
1	7	6		Number of installations by version	50
1	7	6	1	Nb of installations latest version	50
1	7	6	2	Nb of installations previous version	0, a todos nuestros clientes los mantenemos actualizados a la ultima version
1	7	7		Type of institutions targeted	Cooperativas de Ahorro y credito e instituciones de microfinanzas
1	7	7	1	Full-service banks	No
1	7	7	2	Urban microfinance institutions	Si
1	7	7	3	Regional credit unions or cooperatives	Si
1	7	7	4	NGO's	No, trabajamos con ciertas ONG indirectamente ya que estas apoyan a las cooperativas
1	7	7	5	Others	Si, con cooperativas cerradas de educadores o militares
1	8			Market references	Actualmente el mercado es nacional, estamos en 19 de las 22 provincias del pais
1	8	1		Number of operating sites (all versions)	50 Oficinas principales y 48 agencias
1	8	2		Number of licenses by country	784 aprox.
1	8	3		Number of ongoing installations	2
1	8	3	b	Specify countries of ongoing installations	Ecuador, Guanujo y Duran
1	8	4		Give in a SEPARATE sheet the complete list of your users	Se adjunta lista de clientes
2 Features					
2	1			Clients Management	
2	1	1		Customer data such as name, marital status, age, gender, address (home and work) and activity, as well as impact data ; possibility to set specific data	Se tiene muchos campos de informacion, se adjuntara pantallas

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	1	2		Tracks clients at different levels, from individual to group to center to village bank and so on	Si, se los puede buscar individualmente o por otras condiciones, por ej: a que grupo pertenecen, de que ciudad son, estado civil, etc
2	1	3		Able to maintain group and/or village bank information	Si, se puede agrupar los clientes por varias opciones
2	1	4		Facilities to check customer behavior - i.e.. credit and deposit status and history (either from external or internal sources)	Si, en cada institucion se puede consultar el comportamiento o historial del cliente, existe interaces si se necesita ver informacion desde fuentes externas
2	1	5		Historical data on customers (including deleted, canceled and closed loans)	Si, se mantiene todos los datos del cliente, no se elimina informacion se cambia de estado
2	1	6		Able to track clients at different stages of the process (prospect, active, blocked)	Si, de acuerdo a ciertos parametros se cambia de estado a clientes
2	1	7		Tracks non-client information, especially guarantors	Si, garantos u otros tipos de clientes se registran y se mantiene su informacion
2	1	8		Performs account transfer functionality (from forced to voluntary or vice versa, one geographic location to another, etc.)	Depende, las transacciones las puede realizar en cualquier lugar si estan conectados, por historial no se puede trasladar toda la informacion de una oficina a otra
2	1	9		Identifies potential duplicates (i.e.. double entry of clients)	Si, el aplicativo valida por la identificacion, pasaporte o RUC que no se duplique la informacion del cliente, incluso en otras oficinas si estan conectados.
2	1	10		Unique identifier of customer as a parameter (internal number, Mnemonic, ID card,...)	Si, internamente el aplicativo codifica a cada cliente, e incluso vuelve a validar por el ID, RUC o pasaporte
2	1	11		Physical identifier of customer (picture, signature, finger print...)	Si, actualmente se registra la firma y la fotografia
2	1	12		Is there any additional customer field that can be defined by user ?	No
2	1	13		Maintenance of customer indicator lists by the institutions (like titles)	No, en las version actual de CONEXUS no es posible; en la version de PHP se implementa este cambio
2	1	14		Black list	Si, existen interfaces para verificar clientes en listas con calificaciones de riesgo
2	1	15		Follow-up of relationship between clients	Si, especialmente en lo relacionado a creditos
2	1	16		Follow-up and history of the relationship between a client (loan) and his/her loan officer / supervisor	Si, se registra el oficial que genera los creditos y el encargado de su seguimiento para cobranzas
2	1	17		Standing order (ex: loan reimbursments, transfers between accounts...)	Si, entiendo que se refiere a integridad, se tiene un orden especifico en las operaciones y todo esta integrado entre los modulos.

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	1	18		Possibility to print a client identification sheet	Si, se imprime un formato para la institucion y otro solicitado por los organismos de control.
2	2			Loan management	
2	2	1		Integrated with accounting system	Si, todo el aplicativo esta integrado.
2	2	2		Integrated with deposit monitoring, and/or customer information system	Si, todos los modulos del aplicativo interactuan entre si, ya que el aplicativo es integrado
2	2	3		Number of products allowed	99
2	2	4		Permits the addition and modification of loan products	Si, los productos son parametrizables por el usuario administrador
2	2	4		Special products	Se parametriza, si se desea dar un tratamiento especial
2	2	4	1	Leasing	NO, actualmente
2	2	4	2	Mortgage	Si, los productos pueden ser con garantias personales o hipotecarias entre otras
2	2	4	3	Other	Si, depende de la parametrizacion
2	2	5		Lending methodologies	
2	2	5	1	Individual clients	Si
2	2	5	2	Solidarity groups with individual loans	Si
2	2	5	3	Solidarity groups with group loans	Si
2	2	5	4	Village banks with individual loans	Si, se puede hacer operaciones con instituciones
2	2	5	5	Village banks with group loans	?
2	2	6		Methodologies of interest calculation available (you may refer to documentation; screenshots appreciated)	Cuota variable - capital fijo, Cuota fija - capital creciente, Calculo flat
2	2	6	1	Flat	Si, parametrizable
2	2	6	2	Declining balance	?
2	2	6	3	Fixed rates	Si, Cuota Fija - capital creciente
2	2	6	4	Discounted from the loan	?
2	2	6	6	Floating/Variable rate	Si, Cuota variable - capital fijo
2	2	6	8	Other (user defined)	Si, flat proporcional al tiempo
2	2	7		Historic data on products	Si, se almacena cierta informacion
2	2	8		Forced deposits (linked to deposit monitoring) with ability to block access to forced savings (where appropriate)	Si, se parametriza
2	2	9		Collateral (cash and non-cash) tracking	Si, se registra controles para auditoria

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	2	10		Guarantor tracking and number of guarantors per loan	Si, se parametriza si necesita o no garantés
2	2	11		Loan simulation	Si, existen consultas presuntivas
2	2	11	1	Payment Types	
2	2	11	2	Term loans with constant payments	Si
2	2	11	3	Term loans with constant principal	Si
2	2	11	4	Irregular payments (set by the user)	Si
2	2	11	5	Bullet loan (only one reimbursement)	Si
2	2	11	6	Other (user defined)	Si, se pueden hacer pagos parciales y cobra los principales rubros dependiendo de la parametrización
2	2	12		Payment frequencies	
2	2	12	1	Daily	Si
2	2	12	2	Weekly	Si
2	2	12	3	Biweekly	Si
2	2	12	4	Monthly	Si
2	2	12	5	Bimonthly	Si
2	2	12	6	Quarterly (every 3 months)	Si
2	2	12	9	Other (user defined)	Si, es parametrizable ej: quincenal cada 15 días, quincenal cada 14 días, mensual cada 30 días, mensual fecha de entrega, etc
2	2	13		Payment year supported	
2	2	13	1	365 days	Si
2	2	13	2	360 days (30 days/month)	Si
2	2	13	3	336 days (4 weeks/month)	Si
2	2	13	4	52 weeks	Si
2	2	13	5	Other (user defined)	Si, es parametrizable ej: anual cada 360 días, anual cada 365 días, mensual cada 30 días, mensual fecha de entrega, etc
2	2	14		Grace periods	Si
2	2	15		Delinquency management facilities and calculation methodology	El aplicativo es muy seguro, además tiene pistas para auditoría
2	2	16		Additional types of payments	
2	2	16	1	Commissions and fees (Please specify at what stage of the loan cycle those fees may be charged)	Si, se define en parámetros por producto que comisiones se deben cobrar al momento de conceder el préstamo, una vez concedido también se puede añadir pagos para trámites judiciales, etc.
2	2	16	2	Penalty fees for late payments (Please specify if the user may suspend these fees)	Si, según el parámetro de días de gracia y el de mora se cobra un valor por cada día de retraso.

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	2	16	3	Credit insurance	Si, se parametriza un factor de seguro de desgravamen
2	2	16	4	Group insurance fees	Si, depende de las condiciones de concesión del prestamo
2	2	16	5	Other (user defined)	Si, se pueden definir varios rubros adicionales a cobrar en los dividendos.
2	2	17		Handling of on-time, early, late, partial, and extra payments	Si, puede realizar pagos anticipadamente, pagos extras, etc
2	2	18		Credit scoring capabilities	Si, antes de conceder el prestamo en la solicitud se hace una pre-calificacion en base a scoring.
2	2	19		Payment methods	
2	2	19	1	Cash	Si
2	2	19	2	Check	Si
2	2	19	3	Standing order (auto debit)	Si, se acuerda con el cliente el debito automatico
2	2	19	4	Smart Card	?
2	2	19	5	Money order	?, se puede pagar la cuota debitando de los depositos de ahorros
2	2	19	6	Credit card	No, actualmente
2	2	20		List the different steps of the loan cycle (application, appraisal, approval, disbursement, payment)	El cliente debe mover sus cuentas durante un tiempo antes de ser sujeto de credito, hace una solicitud de credito, entrega documentacion exigida, se califica la solicitud, si es aprobada se concede el prestamo y con el cliente se acuerda si se le desembolsa en efectivo, cheque o se le acredita a la cuenta de ahorros (segun politicas de la institucion); una vez concedido se asigna un oficial para el seguimiento y cobranzas
2	2	21		Closing a loan (on-time and early)	Si, según politicas de la institucion un prestamo puede cancelarse anticipadamente o a su vencimiento.
2	2	22		Back dating of transactions	Si, todas las transacciones generan documentos de respaldo
2	2	23		Loan rescheduling : follow-up and separation from other loans	Si, se puede reestructurar un prestamo o renovarlo como una nueva operación
2	2	24	1	Expected repayment amount proposed by default by the system	Si, el aplicativo al momento de la calificacion le asigna un posible monto de pago
2	2	24	2	Unexpected amount possible (underpayment, overpayment, more than loan balance)	Si, es decision del oficial
2	2	25		Batch processing for disbursement lists / collection sheets	No .. ?, los desembolsos se hacen en presencia del cliente
2	2	26		Taxes management	Si, en parametros de define impuestos
2	2	27		Loan accounts numbering (random, user defined, system generated)	Si, el numero de operación del prestamo lo genera el aplicativo.

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	2	28		Provide a list of standart documents with example (contracts, repayment schedules, account	Solicitud de credito, tablas de amortizacion, comprobantes contables, orden de pago o desembolso, pagos realizados por los clientes
2	3			Savings and deposits	
2	3	1		Integrated with accounting system	Si, todos los modulos son integrados
2	3	2		Integrated with portfolio tracking, and/or customer information system	Si, el modulo de clientes es el principal y todos interactuan entre si
2	3	3		Types of savings and deposit accounts	
2	3	3	1	Passbook	? Imprime en libretas y se puede consultar o imprimir estados de cuenta
2	3	3	2	Term deposit	? Puede realizar varias operaciones como: depositos, retiros, notas de debito, notas de credito. De acuerdo a parametrizacion
2	3	3	3	Group savings	Si, una cuenta de ahorros puede tener varias firmas autorizadas para realizar transacciones
2	3	3	4	Demand deposit / current account	?
2	3	3	5	Overdraft account	? Según parametros se puede o no autorizar ciertas transacciones
2	3	3	6	Other (user defined)	Si, se pueden realizar varias operaciones, como NDD, NDC, transferencias, acreditar prestamos
2	3	4		Interests on deposits calculations	El interes se calcula sobre saldos diarios o por saldo promedio
2	3	4	1	Day of deposit to day of withdrawal	?, según los dias de efectivizacion puede depositar y retirar el mismo dia
2	3	4	2	Minimum daily balance	Si, si se refiere a estados de cuenta puede consultarlos diariamente e imprimirlos por periodos
2	3	4	3	Minimum monthly balance	Si
2	3	4	4	Minimum quarterly balance	Si
2	3	4	5	Average daily balance	?, se visualiza promedios mensuales
2	3	4	6	Average monthly balance	?, se visualiza promedios mensuales
2	3	4	7	Other (user defined)	?
2	3	4	8	Interests payment frequency (Daily, Weekly, Monthly? Quaterly, etc...)	Los intereses se pueden provisionar diariamente o en forma periodica, es decision del usuario administrador y politicas de la institucion
2	3	5		Does the system log changes made to a product?	Si, se registra en auditoria de cambios realizados en procesos criticos

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	3	6		Voluntary deposits (with some tracking of or information about forced savings-linked to portfolio tracking)	En ahorros a la Vista puede hacer cualquier cantidad de transacciones; en depositos a plazo fijo según los parametros puede o no incrementar el capital. Al registrar la transaccion según de que modulo provenga se graba con un tipo diferente permitiendo saber de que se trata por ejemplo si es una acreditacion por desembolso de un credito.
2	3	7		Advanced functionality	
2	3	7	1	ATMs	Si, contamos con interfaces.
2	3	7	2	Electronic wire transfers	(*) Tenemos un interface que se conecta con un software que une a una red de cajeros aut., POS, etc
2	3	7	3	Smart Cards	(*)
2	3	7	4	PDA	(*)
2	3	7	5	POS devices	(*)
2	3	8		Tax withholding functionality	Si, en depositos a plazo fijo se parametriza el impuesto a la retencion en la fuente
2	3	9		Dormant accounts management, blocking or warning when a transaction is posted	Si, de acuerdo a parametros se inactiva o bloquea cuentas y se da alerta de estos estados.
2	3	10		Closing with balance transfer	? Los saldos se actualizan automaticamente.
2	3	11		Option for jointly held accounts	Si, una cuenta de ahorros puede tener varias firmas autorizadas para realizar transacciones
2	3	12		Hard copies management (passbook, checks, account statements)	Si, se trabaja con libretas, o comprobantes de transacciones
2	3	13		Back dating of events recording	Si, se registra en auditoria de cambios realizados en procesos criticos
2	4			Cash management	
2	4	1		Create a new teller	Si, se puede crear las cajas para los usuarios que necesite
2	4	2		Open Till	Si, hay procesos para asignar valores a la caja
2	4	3		Close Till (exact amount)	Si, hay reportes que ayudan a cerrar la caja y cuadrar valores
2	4	4		Cash overage and shortage management	No, actualmente es mas trabajo operativo
2	4	5		Transfer cash from vault to a till	Si, es la transferencia de valores a caja desde otro usuario
2	4	6		Transfer cash from till to vault	Se hacen transferencias al final del dia

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	4	7		Transfer cash from one till to another	Si existe un registro de ransferencias entre cajas
2	4	8		Transfer cash from HO to Branch office	Si, se hace contablemente con cuentas de transferencias internas
2	4	9		Transfer cash from Branch office to HO	Si, se hace contablemente con cuentas de transferencias internas
2	4	10		Cash receipts printing (deal slips)	Se puede implementar impresión de recibos.
2	4	11		Funds transfer for clients (local)	Si, hay opcion de transferir fondos entre clientes locales y entre clientes de agencias si estan conectadas las oficinas.
2	4	12		Funds transfer for clients (international)	Mediante un interface las cooperativas que tienen nuestro aplicativo lo pueden hacer conectandose a otros aplicativos.
2	5			Accounting	
2	5	1		Accounting module integrated in the software ?	Si, la contabilidad esta integrada a todo el aplicativo.
2	5	2		Chart of accounts management	Si, trabaja con catalogo de cuentas contables
2	5	3		Adheres to GAAP and/or IAS provisions and supports both French and Anglo-Saxon accounting standards	Si..?, la contabilidad esta bajo los estandares de las normas de contabilidad generalmente aceptadas
2	5	4		Possible modifications to meet local legal requirements (central bank, supervisory regulations)	Si, en nuestro pais las cooperativas estan reguladas por organismos de supervision como la superintendencia e bancos. Ademas el catalogo de cuentas es parametrizable y puede tener hasta 30 digitos en varios niveles.
2	5	5		On-line or batch ledger updates (tills, credits, deposits)	Si, algunas transacciones se contabilizan en linea por ejemplo la concesión de creditos, en cambio las transacciones como depositos, retiros, etc se contabilizan por lotes.
2	5	6		Automated calculation and posting for partial or late payments (including interests)	?... Los calculos son automaticos.
2	5	7		Categorizing current vs. delinquent loans	?, se regsitran en cuentas separadas los prestamos que estan al dia y los que estan vencidos o en tramites judiciales
2	5	8		Accrual vs. cash	? El devengado es un proceso que se ejecuta de acuerdo a politicas de la institucion, si se lo hace interactua con contabilidad.
2	5	9		Existence of accounts to handle interest and principal due but not received separate from accrued	Si, se parametriza por producto en que cuenta contable se registran estos valores

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	5	10		Software ceases to accrue interest on late loans (automatically or on demand)	Si, si los prestamos estan atrasados el aplicativo ya no trabaja con cuentas de devengo, ya que se reversaron al cambiar el prestamo de estado.
2	5	11		Cost accounting	Tenemos un analisis vertical y horizontal por periodos.
2	5	12		Asset management	Se maneja activos fijos
2	5	13		Budget management	No, actualmente.
2	5	14		Treasury management	No, se puede acoplar ciertas opciones
2	5	15		Pay-roll management	No, actualmente, se implementara en la version en PHP
2	5	16		Accounting interface	
2	5	16	1	Export to external accounting packages? (specify which)	No, se exporta informacion a hojas electronicas
2	5	16	2	Import from external accounting packages? (specify which)	No
2	5	17		End of period process (day, month, year) and approximate timing	Si, depende de la cantidad de informacion procesada en el dia, puede llevar de 5 a 20 minutos, fin e mes puede demorarse unos 20 minutos mas y fin de año unos 10 minutos adicionales.
2	5	18		Transfer from one Branch to another	Si, hay procesos para consolidar la contabilidad si no estan en linea las oficinas.
2	5	19		Generation of financial statements	Si, se obtiene balance general, balance de comprobacion, balance de resultados, diario mayor, diario por cuenta entre otros.
2	6			Share Management	
2	6	1		Membership share management	No..?
2	6	2		Dividends calculation	No..?
2	7			Flexibility	
2	7	1		Multiple branches or regions	
2	7	1	1	Mechanisms for separating information on an office basis	Si, se puede tener informacion de cada oficina y si esta centralizada la informacion se puede sacar de otras oficinas. Solo la contabilidad saca reportes consolidados.
2	7	1	3	Presentation of financial or statistical information by branch or region	Se obtiene reportes contables por oficina o consolidados.

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	7	1	5	Ability to neutralize inter-branches transactions	? .. Se puede parametrizar ciertos bloqueos
2	7	1	6	Multi company	Es multioficina
2	7	2		Consolidation / Possible network configurations	
2	7	2	1	Single branch with a single workstation, operating independently	Si, una oficina puede trabajar independientemente
2	7	2	2	Single branch with several workstations connected through a LAN to a database on a local server	Si el aplicativo es multi-usuario
2	7	2	3	Several online branches, permanently connected by communication link to a server in the head office	Si, puede trabajar con datos centralizados de todas las oficinas
2	7	2	4	Several offline branches, with periodic transfer by communication link to a server in the head office. Please specify the update frequency (periodically, at user's request), and the type of data synchronization (full, differential, reporting data only)	Si, depende de las comunicaciones se puede hacer replicas que se parametrizan el el motor de la base de datos.
2	7	2	5	Several offline branches, with data transfer to the head office using physical media (CD , diskettes, ...). Please specify the type of data synchronization (full differential, reporting data only).	No, solo la parte contable se puede enviar en medios magneticos para consolidar
2	7	2	6	Other	Depende de las comunicaciones, si el ancho de banda es muy bajo se puede optar por hacer solo operaciones basicas como depositos o retiros.
2	7	3		Multiple languages	
2	7	3	1	Languages available	Español, en la version en PHP implementaremos varios lenguajes.
2	7	3	2	Can support languages on a user basis-multiple languages simultaneously (each user can choose his/her own language)	No, actualmente
2	7	3	3	All messages are in the language of choice	Español actualmente
2	7	3	4	All screen information is presented in language of choice	Español

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	7	3	5	Multiple language support requires recoding (language is hardcode) or is intrinsic to the system (language is parameterized)	Español, en la version en PHP implementaremos varios lenguajes.
2	7	3	6	Statements can be in different languages? If yes, possibility to allocate a language to a client ?	No, actualmente
2	7	3	7	Language is dictionary driven	No
2	7	3	8	Ability to handle non roman scripts	No
2	7	4		Multiple currencies	
2	7	4	1	Supports local currencies and foreign currencies	Si, a cada producto se le asigna una moneda
2	7	4	2	Supports payments and disbursements in different currencies	Si, depende del producto
2	7	4	3	Supports foreign exchange exposure calculation facilities	No, actualmente
2	7	4	4	Handles maintenance of value accounts and other inflationary risk mitigation functions	No
2	7	4	5	Possibility to add a currency	Si
2	7	4	6	Daily exchange rates entry	Se ingresa diariamente el cambio
2	7	4	7	Displayed in 2 currencies ?	No
2	7	5		Rounding	
2	7	5	1	Rounding per currency to fit cash constraints (5, 10, 50, 100, ...), possibility to set it up by product	Los calculos trabajan con 4 decimales y se presenta a 2 decimales
2	7	5	2	Rounding of installment amounts (Principal + interests)	?
2	7	6		Guaranty Deposits and funds	
2	7	6	1	Guaranty funds and death insurance	No, seguro de desgravamen se cobra en prestamos, el resto es operativo
2	7	6	2	Garanty fund deducted from loan amount prior to disbursement or on disbursement date	El seguro de desgrvamen se descuenta al conceder el prestamo.
2	7	6	3	Garanty fund paid before disbursement	?
2	7	6	4	Garanty fund paid with installments	?

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	7	7		Provision	
2	7	7	1	Calculation set by ageing rules and product type	Si, se parametriza por productolas formas de calculo, tasas, etc
2	7	7	2	Calculation modes (total outstanding, past dues only, ...)	Los calculos de interes se realiza sobre saldos o por saldo promedio en ahorros, en prestamos de acuerdo a parametros.
2	7	7	3	Provision automatically calculated at disbursement	No, el proceso de devengado se realiza en forma periodica.
2	8			Ease of Configuration	
2	8	1		Configurator exists ?	Si, se capacita al personal de sistemas
2	8	2		Parameterization steps	Se coordina con el personal de las cooperativas
2	8	3		Calendar (holidays / working days)	Se parametriza dias festivos
2	8	4		Configuration printing	Se configura impresión en libretas de ahorros.
2	8	5		Configuration interface/ergonomy	?
2	8	6		Possibility to replicate the configuration	NO
2	9			Reporting	
2	9	1		Existing operational reports	Movimientos de caja, resumen del cuadro de caja, anexos.
2	9	2		Existing financial reports	Balance General, balance de resultados, anexos de cartera de credito, anexo de depositos, anexos de plazo fijo, entre otras consultas.
2	9	3		Regulatory authority reporting (Central Bank) configurable	Estructuras solicitadas por organismos de control: Banco Central, Consep, SuperIntendencia de bancos.
2	9	4		CGAP Key Performance Indicators	No, se puede implementar
2	9	5		User defined reports	NO, se implmentara en version en PHP
2	9	6		Possibility to perform trend analysis / comparisons (eg. this month vs last month)	En contabilidad analisis vertical y horizontal por periodos
2	9	7		Export utility (Word, Excel, other format,...)	Se generan archivos planos que pueden ser exportados a excel, word. Ciertos reportes se pueden exportar directamente a excel.
2	9	8		Customized statistics	No..?
2	10			Miscellaneous	

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
2	10	1		Delayed posting	?
2	10	2		Other compatible technologies (ATM,...)	Tenemos interfaces.
2	10	3		Forecasted features	?
2	10	4		Other products (money transfers, insurance...)	En la nueva version en PHP con tecnologia de internet estamos planificando dar nuevos servicios o desarrollar nuevos modulos.
3 Security					
3	1			Identification	
3	1	1		Users profiles (roles and privileges)	Si, se restringe el acceso al aplicativo al perfil el uuario y en si a cada usuario dando permisos acorde a sus funciones.
3	1	2		Activate / deactivate a user	Si, se desabilita a usuarios manualmente o automaticamente si intenta ingresar con clave erronea por tres veces consecutivas.
3	1	3		Technology used	La seguridad se configura en el sistema operativo y tambien en el aplicativo.
3	2			Accountability	
3	2	1		by transaction	Cada transaccion puede ser identificada por quien fue realizada.
3	2	2		by consultation	Se registran pistas de auditoria en procesos criticos.
3	2	3		data collected in log file	Se registran pistas de auditoria en procesos criticos.
3	3			Backup management	Description
3	3	1		Using an external tool	Depende de la infraestructura de cada oficina.
3	3	2		Internal tool: specify whether manual or automatic	Depende de la infraestructura de cada oficina.
3	3	3		Automatic recovery tool	Depende de la infraestructura de cada oficina.
3	4			Data protection	Description
3	4	1		on database	Depende de la infraestructura de cada oficina.
3	4	2		between remote stations	Depende de la infraestructura de cada oficina.
3	4	3		on external floppies and backup cartridges	Depende de la infraestructura de cada oficina.
4 Technical architecture					
4	1			Application type	
4	1	1		Single station	Si, puede trabajar en una sola estacion.
4	1	2		Multi-station	Si, es cliente servidor.

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
4	2			Server requirements	
4	2	1		Operating system	Unix, Linux, Windows 2000 Profesional, Server, XP profesional.
4	2	2		Minimal configuration	256 RAM, 2 HD de 8 GB, Procesador PIII o superior
4	2	3		Optimal configuration	1GB RAM, 4 HD de 8 GB, Procesador P4 , Xeon o superior. La configuracion depende de la cantidad de informacion, numero de usuarios, entre otros.
4	2	4		Size of server application	Solo se instala el motor e base de datos Informix y se hace particiones de 2GB para los datos.
4	3			Network requirements	Cableado categoria 5 o superior.
4	3	1		Describe the usual configuration	Cableado categoria 5 o superior, hub o switch.
4	4			Database requirements	Trabajamos con motor de base e datos informix, con la version en PHP sera multi base de datos.
4	4	1		Supported native databases	Informix, en PHP trabajara con Mysql, SqlServer, Informix, Oracle y Sybase.
4	4	2		ODBC, JDBC	Cientes de Informix ODBC
4	5			Workstation	PC normales
4	5	1		Operating system	Windows 98, 2000 Profesional, XP home o profesional.
4	5	2		Minimal configuration	64MB en RAM, HD de 16 GB, Pentium III o superior
4	5	3		Optimal configuration	256MB en RAM, HD de 16 GB, Intel Pentium4
4	5	4		Size of client application	Utiliza 30 MB.
4	6			Existing interface	?
4	6	1		Excel, Word, text formats (TXT, CSV)	Se necesita Excel y Word para impresion de ciertos formatos.
4	6	2		Other	-
4	7			Software	Description
4	7	1		Programing language	Visual Basic 6.0, la nueva version estara en PHP, Java y HTML.
4	7	2		Other integrated tools	-
5 Planning, training and budget					
5	1			System implementation	
5	1	1		Installation & training partners (please indicate installation and training languages where appropriate)	AVMEI CIA. LTDA. - Fabián Sánchez - fsanchez@avmeiecuador.com - 59322813214
5	1	2		Average implementation time (from contract signature to service launch)	Depende de varios aspectos, sin embargo el promedio es 2 meses.
5	1	3		Quickest implementation	La implementacion mas rapida es en 1 semana.

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
5	1	4		Longest implementation	3 meses.
5	1	5		Installation CD ROM available?	Si
5	1	6		Software update procedure?	Se realizan visitas o se envian instructivos.
5	2			Training	
5	2	1		User training	Si, se da una capacitacion general a todos sobre todos los modulos, luego se da capacitaciones por areas.
5	2	2		If yes, how long? Who? Cost	El sistema es amigable y de facil comprension, se hace por fases en la instalacion se esta 15 dias, los 3 primeros se capacita en forma general y luego se capacita por areas y se hace el seguimiento. El personal debe tener conocimientos basicos de computacion. Las otras fases de capacitacion o seguimiento se coordina. La primera capacitacion cuando se instala no tiene costo. Tenemos un grupo de cuatro personas para capacitar y si los usuarios son considerables se cuenta con mas tecnicos de soporte.
5	2	3		System administrator training	Si, aunque el administrador debe tener conocimientos medios de computacion.
5	2	4		If yes, how long? Who? Cost	Se realizan talleres de capacitacion en el manejo del servidor, sistemas operativos, base de datos. Esta capacitacion tiene un costo porque es mas tecnica y se debe llegar a un acuerdo al momento de firmar el contrato.
5	2	5		Training local IT specialist	Si desean capacitacion para desarrolladores se puede llegar a un acuerdo.
5	2	6		If yes, how long? Who? Cost	Se llega a un acuerdo.
5	2	7		Cost of programmer man-days for customization	Se debe analizar los requerimientos y llegar a un acuerdo.
5	3			Maintenance	
5	3	1		Name and localization of maintenance partners (please indicate support languages where appropriate)	El mantenimiento se realiza con visitas, llamadas telefonicas, mails o internet.
5	3			System pricing	El precio varia de USD\$. 15,000.00 A USD\$. 80,000.00 (codigo ejecutable) de acuerdo a varios factores como: numero de modulos a adquirir, localizacion, numero de oficinas, numero de clientes, numero de usuarios, etc. Nota: Se puede negociar el codigo fuente.
5	3	1		License (basis, range cost)	Tomando una institucion con 3 usuarios y el sistema con los modulos basicos, seria USD\$. 15,000.00 mas USD\$. 500.00 por usuario adicional
5	3	2		Annual maintenance fee (basis, range, % license)	?% del valor del contrato, se establece por cada institucion

1	2	3	4	Evaluation criteria	CONEXUS MILLENIUM
5	3	3		Cost per transaction (basis, range)	Se establece en la negociacion
5	3	4		Assistance included in the initial license cost	Se establece en la negociacion
5	3	5		Average cost of installation, with standard training included (% license)	Se establece en la negociacion
5	3	6		Additional modules (not included in the standard software)	Se establece en la negociacion
				COMMENTS, NOTES	
				REMARKS	
				Questions	Description
				Commentaires	Los precios estan expresados en USD\$. (Dolares americanos). El precio es por el aplicativo actual CONEXUS MILLENNIUM, la nueva version en PHP la terminaremos en Noviembre del 2006 y a esa fecha podremos plantear valores. La negociacion es por institucion ya que depende de varios aspectos como: localizacion de las oficinas, numero de agencias, numero de clientes, numero de usuarios, entre otros. El costo de la base de datos es aparte y debe se negociada con el proveedor de Informix Local.