

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA
DEL LITORAL



**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y
ECONÓMICAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA Y
FINANCIERA DE IMPLEMENTAR LA METODOLOGÍA
GRAMEEN, EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y
CRÉDITO NACIONAL DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del Título de:

**Economista con Mención en Gestión Empresarial, especialización
Finanzas**

Desarrollado por:

**Isabel María Lino Rivera
Jenny Elizabeth Saquicela Barahona**

Guayaquil-Ecuador

2008

AGRADECIMIENTO

Agradezco ante todo a Dios, por darme valor y constancia de seguir adelante, mis padres que son el pilar fundamental por su amor, apoyo y comprensión ya que sin ellos no hubiera logrado pasar esta fase de mi vida, mi Directora de tesis Econ. Mariela Méndez por facilitarnos su experiencia académica, mi hermano Julio Enrique por sus consejos que me han fortalecido y a mis amigas que las quiero mucho.

Jenny Elizabeth S.

*Agradezco a Dios por darme
salud, fe y constancia durante
toda mi carrera, En especial a
mi mamá Zoila Rivera que me
apoyo con sus consejos y
experiencias que han
enriquecido mi vida profesional,
mis hermanos, mis amigas, mi
Directora de tesis la Econ.
Mariela Méndez y a todos
nuestros facilitadores por sus
enseñanzas.*

Isabel Lino Rivera

DEDICATORIA

*Le dedico este proyecto a mis
padres, hermanos, amigos y a
todas aquellas personas que me
ayudaron a culminar mi carrera
con sus consejos.*

Isabel Lino

*Les dedico este proyecto a mis
padres por su apoyo
incondicional durante toda mi
carrera.*

Jenny

S.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano

Presidente

Econ. Mariela Méndez Prado

Directora del Proyecto

Econ. Sonia Zurita Erazo

Vocal Principal

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de este Proyecto de Graduación, NOS corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual del mismo a la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL".

Isabel María Lino Rivera

Jenny Elizabeth Saquicela B

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	I
DEDICATORIA	III
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN	V
DECLARACIÓN EXPRESA	VI
INDICE GENERAL	VII
INDICE DE ANEXOS	XI
INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN	
1.1 HISTORIA Y ANTECEDENTES	13
1.2 METODOLOGÍA APLICADA POR EL BANCO GRAMEEN	17
1.2.1 Grameen Bank en Bangladesh	17
1.2.2 Red Grameen Ecuador	29
1.2.3 Red Grameen en Guayaquil	34
1.3 COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NACIONAL	39
1.3.1 Historia	39
1.3.2 Misión y Visión	41
1.3.3 Productos y Servicios	42
1.3.4 Situación Financiera	43

CAPÍTULO II: ESTUDIO E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1 SITUACIÓN SOCIO ECONÓMICA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	45
2.1.1 Indicadores Demográficos	45
2.1.2 Indicadores de ingreso, empleo y pobreza urbana en Guayaquil	49
2.1.3 Indicadores Financieros	54
2.1.4 Características de los Niveles Socio-económicos según IPSA	57
2.2 ENCUESTA DEL NUEVO SERVICIO	59
2.2.1 Determinación del marco referencial	59
2.2.2 Determinación del tamaño de la muestra	60
2.2.3 Diseño de la encuesta	62
2.2.4 Resultados obtenidos	65

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.1 OPERATIVIDAD DE LA METODOLOGÍA	72
3.1.1 Estructura organizativa de un banco comunal	76
3.2 REQUISITOS PARA ACCEDER A MICROCRÉDITOS	76
3.2.1 Requisitos para ser socia de un banco comunal	76
3.2.2 Políticas de crédito del Banco Comunal	77
3.3 SISTEMA DE AHORROS	79
3.3.1 Objetivos del ahorro	79
3.3.2 Sistema de ahorros	79
3.3.3 Políticas de ahorro	79

3.4 DIFICULTADES RESPECTO A LA IMPLEMENTACIÓN DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN	81
3.5 REQUERIMIENTOS ADICIONALES	82
3.5.1 Requerimientos de personal	82
3.5.2 Requerimientos de equipos y materiales de oficina	84
3.5.3 Otros requerimientos en activos fijos	85
CAPÍTULO IV: ESTUDIO FINANCIERO	
4.1 PLAN DE INVERSION	86
4.1.1 Inversión adicional en Activos fijos	86
4.1.2 Inversión adicional en Activos diferidos	87
4.1.3 Capital de trabajo	88
4.1.4 Cronograma de Inversiones	99
4.1.4 Financiamiento	91
4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS	91
4.3 PRESUPUESTO DE COSTOS	95
4.4 PRINCIPALES ESTADOS FINANCIEROS	97
4.4.1 Estado de Pérdidas y Ganancias	98
4.4.2 Flujo de Caja puro	99
4.5 EVALUACIÓN FINANCIERA	100
4.5.1 VAN (Valor Actual Neto)	100
4.5.2 TIR (Tasa interna de retorno)	102
4.5.2 Período de recuperación de la inversión	103

4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	103
4.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	104
4.7.1 Análisis de riesgo	104
4.7.1.1 Simulación de MonteCarlo: uso del Crystal Ball	104
CAPÍTULO V: EVALUACION SOCIAL	
5.1 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL	107
5.2 EVALUACIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL	108
5.3 IMPACTO SOCIAL EN LA COMUNIDAD	109
CONCLUSIONES	112
RECOMENDACIONES	114
BIBLIOGRAFÍA	115
ANEXOS	116

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: TASAS DE CRÉDITO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NACIONAL

ANEXO 2: TASAS Y COBROS POR SERVICIO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NACIONAL

ANEXO 3: ESTADO DE RESULTADOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NACIONAL (A septiembre del 2007)

ANEXO 4: BALANCE GENERAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO NACIONAL (A septiembre del 2007)

ANEXO 5: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA POR PREGUNTA

ANEXO 6: PRINCIPALES CUADROS FINANCIEROS

ANEXO 7: REPORTE CRYSTAL BALL

INTRODUCCIÓN

Muhammad Yunus, se hizo acreedor del Premio Nobel de la Paz 2006, al lograr que la economía cumpliera su fin más trascendente: mejorar la vida de la gente. Mucho se habla de la paz, pero la mayoría de las veces desde una dimensión intimista. No puede ignorarse que no hay paz cuando las necesidades más básicas no están cubiertas. La miseria siempre viene acompañada de dolor, humillación y, finalmente, violencia. Todo lo que se pueda hacer para reducir la pobreza, será entonces una contribución a la paz.

Yunus se doctoró en Economía en la Universidad de Vanderbilt, EEUU, y regresó a su Bangladesh natal en 1970 para enseñar. Sin embargo, muy pronto sintió frustración por la inconsistencia entre las teorías que enseñaba y la durísima realidad que lo rodeaba. El abismal contraste lo llevó a buscar un camino diferente, y se dio cuenta que con muy poco dinero podía ayudar a muchos seres humanos. Su primer listado incluía a 42 personas. En total, necesitaban 27 dólares. Decidió prestárselos, confió en ellos, recuperó hasta el último centavo y decidió crear su propio banco, el Grameen Bank, que desde 1983 no cesa de crecer. Hoy tiene más de 13.000 empleados, y tres millones y medio de prestatarios. Su índice de incobrabilidad es menor al dos por ciento.

En nuestro país funcionan 5 "Réplicas Grameen", gracias a la impronta de la Red Grameen Ecuador, que desde el año 2000 impulsa la metodología de Yunus: montos bajos (no superan USD 500); créditos individuales, destinados sólo a mujeres pobres con potencial productivo; garantía moralmente vinculante, ya que no se exige garantía material alguna; conformación de grupos comunales, pues los microcréditos se otorgan para ser destinados a emprendimientos individuales, pero formando núcleos de cinco personas del mismo sexo y sin parentesco, obligándose solidariamente unas con otras; aprendizaje de la metodología, siguiendo un curso de entrenamiento que les permita comprender al sistema y su filosofía; desembolsos escalonados y crecimiento. Inicialmente el monto del préstamo es bajo, pero si la persona cumple integralmente con la devolución, puede renovarlo año tras año por montos levemente superiores en cada ocasión.

La obra de Yunus encierra el valor de demostrar a lo que puede llegar un hombre que no se resigna a aceptar el lado más oscuro de la realidad, sino que utiliza su intelecto y voluntad para construir un mundo humano más digno.



CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN

1.1 HISTORIA Y ANTECEDENTES

Los orígenes de Grameen se remontan al año 1974 en Bangladesh, cuando el economista Muhammad Yunus, entonces Profesor Universitario, comenzó una experiencia inédita hasta entonces: prestar dinero a gente pobre para microemprendimientos sin exigirles ningún tipo de garantía. Lo que comenzó como un intento de ayuda a algunas familias, creció hasta convertirse en el actual Grameen Bank.

En ese entonces, Muhammad Yunus prestó 27 dólares a 42 personas facilitándoles salir del estado de pobreza, y durante 9 años otorgó créditos experimentales hasta perfeccionar la metodología. Esta experiencia le sirvió para confirmar que se puede sacar al mundo de la pobreza, sólo si se tiene la voluntad de hacerlo. Y lo demostró con la experiencia obtenida a través de su aplicación de los microcréditos.

El profesor Muhammad Yunus, fundador y director ejecutivo del "Banco Grameen", pensó que si los recursos financieros pudieran ser puestos al alcance de los pobres en términos y condiciones apropiadas y razonables, "estos millones de personas con sus millones de pequeños emprendimientos se potenciarían para crear la mayor maravilla de desarrollo".

En la actualidad, el Banco Grameen es el instituto financiero más grande de Bangladesh, siendo el 94% de las prestatarias mujeres pobres pero emprendedoras.

El éxito del Banco Grameen en aliviar la pobreza ha inspirado a individuos e instituciones en todo el mundo. Muchos de ellos asisten a los programas de capacitación y aprendizaje para replicar el sistema en sus países de origen. Así se han establecido réplicas de Grameen en más de 100 países.



Grameen es un sistema de microcrédito sin garantía material destinado a beneficiar a los más pobres, para que puedan invertirlo en actividades que les generen las ganancias suficientes como para mejorar su calidad de vida mediante su propio esfuerzo.

Se basa en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación, la creatividad y, fundamentalmente, la solidaridad.

En general, los microcréditos son préstamos de un valor cercano a los USD\$150.00.

Como los microcréditos de Grameen sólo se aplican para microemprendimientos capaces de brindar sustento económico a quienes los reciben, no suponen una actividad caritativa, ni de limosna ni de asistencialismo.

El vocablo “**Grameen**” proviene de Bangladesh, y significa “aldeano”, o “de la aldea”.

BENEFICIOS GENERADOS¹

Beneficios Económicos

- Crear oportunidades para el auto-empleo a un gran número de personas desempleadas, generando ingresos genuinos que les permita mejorar su alimentación, vestimenta, vivienda, y por ende su salud.
- Los prestatarios ingresan paulatinamente en el mercado de consumo
- Revertir el antiguo círculo vicioso de “bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión”, convirtiéndolo en un círculo virtuoso de “bajos ingresos, inyección de crédito, inversión, mayores ingresos, mayor ahorro, mas inversión, mayores ingresos”

Beneficios Sociales

- Aumentar la autoestima. Una personas que no puede alimentar a su familia pierde la confianza en sí mismo

¹ De acuerdo a la experiencia de la Fundación Grameen (Aldeas) Argentina

- Favorecer a la educación. Al mejorar la situación económica de la familia, los niños acudirán a la escuela y no tendrán que salir a mendigar o trabajar
- Incrementar la cooperación entre las personas. Una persona sin actividad se recluye en el hogar, perdiendo la oportunidad de cooperar con otros para salir adelante. Las prestatarias lo que más valoran son los aspectos sociales de reunirse, contarse las dificultades, etc.
- Desarrollo de hábitos de vida. Los prestatarios se ven obligados a trabajar todos los días, tener horarios y un ordenamiento que les permita generar los ingresos suficientes
- Efecto demostrativo ante la comunidad. Constantemente se reciben solicitudes para integrar el programa, ya que los vecinos comprueban el entusiasmo con el que se desarrollan las reuniones semanales y como los prestatarios de a poco van progresando.

1.2 METODOLOGÍA APLICADA POR EL BANCO GRAMEEN

1.2.1 Grameen Bank en Bangladesh

Metodología Grameen² (original)

- Créditos individuales. Los microcréditos están destinados sólo a personas pobres que residan en las zonas alcanzadas por la actividad de alguna de las réplicas.
- Montos bajos. El monto máximo de los microcréditos, en Bangladesh, es de US\$ 250.
- Garantía moralmente vinculante. No se exige garantía material alguna.
- Formación de grupos. Si bien los microcréditos se otorgan para ser destinados a emprendimientos individuales, es menester formar grupos de 5 personas del mismo sexo y sin parentesco, obligándose solidariamente unas con otras. Las solicitudes de préstamo deben ser aprobadas por todo el grupo. Esto crea responsabilidad y cooperación grupal que asegura el compromiso con el reembolso de los préstamos.
- Aprendizaje de la metodología. Los solicitantes deben seguir un curso de entrenamiento que les permita comprender al sistema y a su filosofía. Este proceso da la seguridad de que sólo los más necesitados y tenaces formarán el grupo.
- Desembolsos escalonados. Las entregas de los microcréditos son escalonadas: 2-2-1. Se extienden los préstamos a dos miembros del grupo, si reembolsan regularmente las primeras cuotas, se les entrega a otros dos hasta luego llegar al último.

² www.grameenbank.com

- Reuniones semanales. Los reembolsos son semanales, lo que facilita el pago con una cuota mínima y permite el seguimiento continuo de la situación de los microemprendimientos. Generalmente, los microcréditos se devuelven en 50 cuotas fijas semanales, incluyendo capital y un interés del 8% fijo anual aproximadamente.
- Crecimiento. Inicialmente el monto del préstamo es bajo, pero si la persona cumple íntegramente con la devolución del mismo puede renovarlo año tras año por montos levemente superiores en cada ocasión. De esta manera, Grameen acompaña al paulatino mejoramiento económico de la persona, de su grupo comunal y familiares cercanos.
- “El banco va a la gente”. Las reuniones de centro se realizan en el lugar (aldea, barrio) en el que viven los prestatarios. Cada centro puede estar integrado por hasta 8 grupos, es decir, hasta 40 prestatarios.

Para la operación, el Banco Grameen (BG) establece una sucursal y personal para cubrir un área de 15 a 22 aldeas. Luego, se empieza a visitar a la gente a fin de familiarizarse con el medio e identificar a la clientela potencial. Al mismo tiempo se explican los propósitos, funcionamiento, operatividad del BG a la población local. Se forman los grupos (de 5 prestatarios); en una primera etapa, sólo dos reciben crédito y el grupo es monitoreado por un mes para observar si actúa conforme a las normas del BG. Sólo si los dos primeros beneficiarios pagan el principal e intereses en un período de 6 semanas, los otros miembros del grupo son elegibles para el crédito. De

este modo, se crea una presión de grupo y un sentido de responsabilidad colectiva que sirve como colateral del crédito.

Los montos entregados son pequeños, pero suficientes para financiar microempresas (entre USD 60 y USD 500). El interés que se cobra es el del mercado y la tasa de recuperación es de alrededor del 95%.

Aunque el BG promueve el ahorro de los beneficiarios, la mayoría del financiamiento viene de acuerdos comerciales con el Banco Central, otras instituciones financieras y organismos bilaterales y multilaterales.

El éxito de este programa ha permitido superar varios prejuicios y visiones estereotipadas en torno a los pobres. Así, se ha demostrado que éstos pueden tener iniciativas productivas muy creativas, que son capaces de ahorrar y pagar los préstamos de forma puntual, etc. Sólo en Bangladesh, de los 15 mil beneficiarios existentes en 1980, el número total de clientes más pobres ascendió a 3.12 millones (a fines del 2005), de los cuales 3.1 millones son mujeres. El fondo conformado con los ahorros propios asciende a USD 162 millones, USD 152 millones por parte de las mujeres.

Adicionalmente, existen réplicas en distintos países que se llevan a cabo a través del Grameen Trust, una red mundial de implementación y difusión de réplicas de la concepción Grameen en otros países. A través del Grameen Trust se apoya y promueve proyectos en todo el mundo; se da asistencia financiera y técnica,

organización, monitoreo y evaluación de proyectos, así como capacitación y material de apoyo. Existen alrededor de 4,000 personas trabajando en casi todo el mundo, en más de 360 replicas en 100 países.

El Sistema Generalizado Grameen (SGG)³

El SGG fue diseñado alrededor de un producto crediticio principal –se lo denomina Préstamo Básico. Además, existen otros dos productos de crédito: 1) el préstamo para vivienda y 2) el préstamo para educación superior, los cuales funcionan en forma paralela al préstamo básico. Todas las prestatarias comienzan con un préstamo básico (en Bangladesh lo llaman “Shohoj” o “Préstamo Fácil”). La mayoría de las prestatarias continuarán con este préstamo básico, ciclo a ciclo, sin ninguna dificultad y podrán satisfacer sus necesidades crediticias de la manera más satisfactoria. Pero la vida no transcurre tan fácilmente para ningún ser humano, peor aún para las mujeres pobres. Es probable, pues, que algunas prestatarias sufran serios problemas y que, en algún momento durante los ciclos de sus préstamos, enfrenten dificultades para pagar el préstamo básico de acuerdo al calendario de pagos convenido. Para estos casos el SGG ofrece un arreglo muy conveniente. En el SGG, el préstamo básico viene con una opción de salida. Ofrece una ruta alternativa a cualquier prestataria que la necesite, sin hacerle sentir culpable por haber fallado en el cumplimiento de sus obligaciones en el préstamo básico. Esta ruta alternativa se

³ Tomado de la página Web del Grameen Bank. Esta metodología se empezó a aplicar en Bangladesh a raíz de la gran inundación que azotó al 50% del país en 1998, pero no es un reemplazo de la metodología original, sino más bien un complemento de la misma del cual todavía se esta midiendo su éxito para aplicarlo en otros países

ofrece a través del “Préstamo Flexible”. En Bangladesh se lo llama “Chukti”, Vg. préstamo “contratado” o “renegociado”, puesto que el banco, el grupo y el/a prestatario/a tienen que someterse a un proceso de renegociación para llegar a un nuevo contrato, con un calendario de pagos diferente para que la prestataria pueda acceder al préstamo flexible.

El préstamo flexible es simplemente un préstamo básico reprogramado, con sus propias reglas. Mientras puede cumplir con su esquema de pagos, la prestataria avanza con facilidad y comodidad por la autopista del micro-crédito. Puede ir ganando velocidad, de acuerdo a las reglas de la autopista. Si conduce bien, puede acceder a marchas más y más altas. En otras palabras, en la autopista Grameen, una prestataria normalmente puede incrementar el tamaño de su préstamo en cada ciclo, a base de la observación de reglas predeterminadas. Conoce con tiempo cuánto se incrementará el tamaño de su préstamo y puede planear sus actividades de acuerdo a ello. Pero si la prestataria sufre desperfectos mecánicos (baja o fracaso de su negocio, enfermedad, problemas familiares, accidentes, robos, desastres naturales, etc.) y no puede sostener la velocidad en la autopista, tiene que abandonarla y tomar una salida o un desvío llamado “préstamo flexible” o “flexi-préstamo”. Este desvío le permitirá continuar a una velocidad menor, consistente con su situación. Puede reducir el tamaño de la cuota de acuerdo a sus posibilidades de pago, extendiendo el plazo del préstamo. Tomar el desvío no implica, de ninguna manera, un cambio en el objetivo de su viaje. Ella continúa hacia el mismo objetivo, pero, momentáneamente, por un cambio más estrecho y sinuoso. Su meta inmediata es superar sus problemas y

procurar que el desvío sea el más corto posible para retornar rápidamente a la autopista. Si tiene suerte, triunfará y podrá retornar en forma rápida a la autopista (Vg. el préstamo básico), pero si tiene problemas más sostenidos y lo más que puede hacer es moverse de un desvío al siguiente (Vg. moverse de un flexi-préstamo a otro, elaborando calendarios de pagos más fáciles que los anteriores), se demorará en retornar a la autopista.

Banco Grameen II

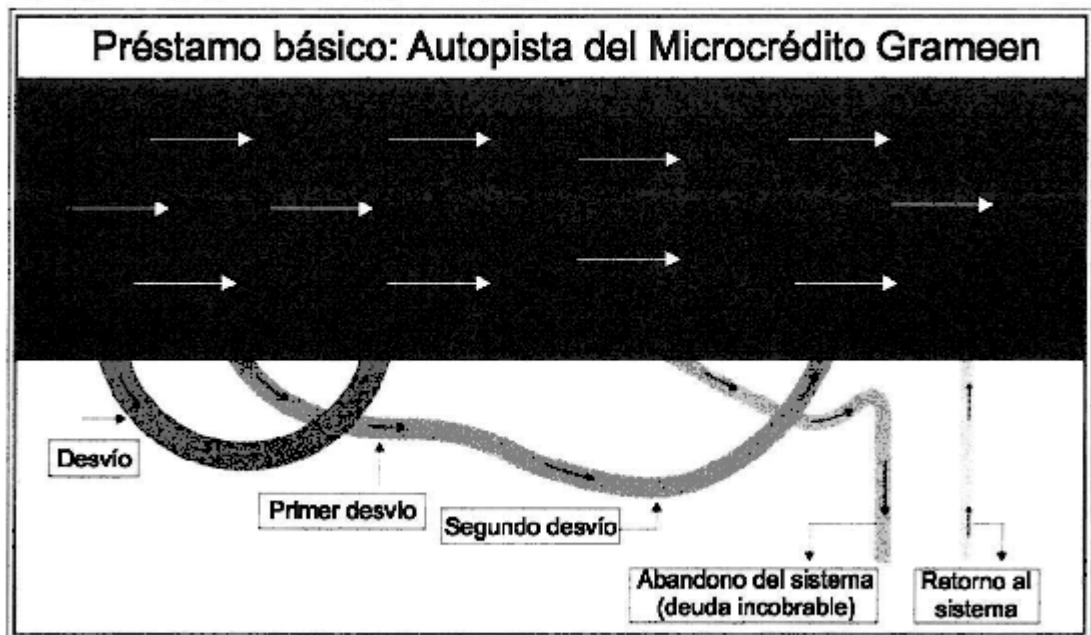


Diagrama de Representación de las Inter-conexiones entre el Préstamo Básico y el Préstamo Flexible

Un fuerte desincentivo para que la prestataria opte por el desvío de un flexi-préstamo es que el abandono de la autopista del préstamo básico le significará perder el tope de su préstamo, logrado por ella a través de los años. Cuando retorne a la autopista, después de completar el desvío, el monto de su préstamo tendrá que ser

reconstruido. Se situará en un monto más cercano al nivel de su primer préstamo que al nivel que tenía inmediatamente antes de optar por el flexi-préstamo.

El flexi-préstamo no es un préstamo independiente. Es solamente un desvío temporal del préstamo básico. La prestataria tendrá que realizar esfuerzos permanentes por retornar al préstamo básico, porque bajo el flexi-préstamo podrá trabajar solamente desde una perspectiva no expansionista, que significa que podrá solicitar solamente el mismo monto o montos inferiores en cada ciclo. Dado este aspecto nada atractivo del flexi-préstamo, la prestataria trabajará fuertemente para retornar a la autopista y disfrutar de sus ventajas. El préstamo flexible actúa como un calzador para ayudar a la prestataria a volver a la autopista. Tan pronto como el monto inicial del flexi-préstamo esté totalmente pagado, la prestataria retornará a la autopista, llevando consigo todos los préstamos a los que accedió mientras se encontraba bajo el flexi-préstamo. Normalmente toma de seis meses a dos años retornar a la autopista. No es un trato malo para una prestataria que, de otra manera, estaría prácticamente condenada a ser expulsada fuera del sistema. Bajo el SGG la prestataria continúa siendo considerada una cliente válida durante todo el proceso de entrada y salida del flexi-préstamo. Pero hay un factor de costo implícito. Cada vez que una prestataria sale de la autopista, el banco tendrá la obligación de hacer una provisión del 50 por ciento del monto del flexi-préstamo. Esto constituye un costo adicional para el banco. El personal del banco tratará de minimizar este costo por medio de un diseño creativo del préstamo básico que se acomode a las necesidades de crédito y capacidad de pago de la prestataria. El SGG ofrece esta opción, la cual no

estaba disponible en la metodología anterior. Gracias a este aspecto del SGG, la experiencia indica que el riesgo de que el flexi-préstamo caiga en mora es muy bajo, se puede entonces reducir el porcentaje de la provisión. Si el porcentaje del flexi-préstamo es, más bien, pequeño, digamos, menos del 5 por ciento del total del préstamo vigente, aún ese 50 por ciento de provisión no significará un gran rubro de gasto, comparado con la alternativa usual de hacer provisiones en un sistema sin flexi-préstamos.

Si la prestataria no puede mantenerse en la autopista (Vg. no puede pagar las cuotas del préstamo básico de acuerdo al calendario), el banco no se verá en la necesidad de desplegar acciones para movilizar la presión del grupo y el centro sobre ella, para prevenir un peligro inmediato para el grupo. Al proveer esta ruta de salida para las prestatarias, el SGG ha introducido un cambio dramático en la situación. Ahora tanto el banco como las prestatarias están libres de toda tensión –se acabó la persecución a las prestatarias problemáticas o morosas. Nadie tiene que ver al otro con sospecha. La solidaridad grupal es utilizada para acciones conjuntas con perspectiva futura, para construir cosas para el futuro, en lugar de orientarse a la desagradable tarea de ejercer una presión nada amistosa sobre una amiga.

Si una prestataria falla en el pago del préstamo básico y no desea cambiarse al flexi-préstamo, se convierte en una morosa voluntaria. Si una prestataria accede a la opción del flexi-préstamo y trata una y otra vez de pagar el dinero, pero no tiene éxito, se convierte en una morosa involuntaria. Cualquier monto del flexi-préstamo

que no sea pagado dentro del lapso de dos años, se convierte en mora y requiere que se haga una provisión del 100 por ciento. El monto que no es pagado en tres años, se convierte en incobrable y es enteramente dado de baja.

Dentro del SGG los préstamos son dados de baja como parte de una prudencia financiera, pero el monto no es olvidado, ni perdonado. El SGG considera recuperables a todos los préstamos dados de baja. Bajo el SGG, se terminará por recuperar cerca del 90 por ciento de los préstamos dados de baja y sus respectivos intereses, dado que las prestatarias los pagarán por su propio interés y cuando se presente la oportunidad. La gente pobre siempre necesita dinero. Su interés es mantener abierta la puerta de acceso a ese dinero. Si la puerta se cierra por alguna razón, harán todo lo que puedan para reabirla, si tienen la opción. El SGG ofrece esa opción.

Hay muchos aspectos motivadores en el SGG, pero el más importante de todos es haber eliminado la tensión del micro-crédito y establecido una situación permanente de dignidad para las prestatarias pobres. Un micro-crédito libre de tensiones es el gran regalo del SGG. Ahora todos los actores del sistema de micro-crédito, prestatarios y prestamistas, podrán realmente DISFRUTAR del micro-crédito, en lugar de provocarse mutuamente ocasionales pesadillas.

Los resultados que el Banco Grameen presenta en su página Web, actualizada hasta agosto del 2005, se resume en los siguientes cuadros:

Cuadro No. 1
Balance General “Grameen Bank”
(En dólares americanos)

PROPIEDADES Y ACTIVOS	2005
Promedio anual del tipo de cambio	58.45
Caja, banco	103,668
Balance con otros bancos	9,915,216
Inversiones	91,280,150
Créditos pagados y concedidos	287,830,780
Activos fijos menos depreciación acumulada	15,584,661
Otros activos	59,670,599
Total	464,385,074
CAPITAL Y PASIVOS	
Capital Social:	
Autorizado	8,554,320
Pagado	4,979,109
General y otras reservas	135,893,551
Devolución de Fondos	0
Depósitos y otros fondos	251,766,477
Préstamos de bancos e instituciones foráneas	72,075,195
Otros pasivos	329,258
Cuenta de ganancia y pérdidas	0
Total	464,385,074

Fuente: Grameen Bank
Elaborado por las Autoras

El Balance General presentado por el Banco Grameen en agosto del 2005, nos permite observar que ha concedido préstamos por un monto total de USD\$287’830,780, mientras que los depósitos que posee del público ascienden a USD\$251’766,477, lo que establece una relación crédito/depósitos del 1.14

El cuadro No. 2, nos permite observar que el Banco Grameen cuenta con mas de 3'100.000 participantes, siendo el 94% mujeres, existiendo 577.886 grupos comunales distribuidos en 43.681 aldeas de Bangladesh.

Cuadro No. 2
Banco Grameen – Datos Históricos 2005
(Diciembre 2005)

Descripción	2005 (Millones USD)
Créditos anuales desembolsados	
a) General	366.27
b) Vivienda	3.05
Desembolsos totales en el año	369.32
Total de desembolsos acumulados	4,180.21
Monto acumulado reembolsado	3,782.73
Balance de cuenta ahorristas	170.61
Número de casas construidas	578,532
Cobertura:	
Miembros	3,123,802
Grupos	577,886
Centros	74,703
Número de villas cubiertas	43,681
Empleados	11,855
Número de sucursales	1,195
Número de oficinas por áreas	125
Número de oficinas zonales	18

*Fuente: Grameen Bank
Elaborado por las Autoras*

1.2.2 Red Grameen Ecuador

La propuesta Grameen encontró tierra fértil en Ecuador, puesto que el 56% de sus 12.100.000 habitantes se encuentra en situación de pobreza y el 21% padece indigencia, según estadísticas del Frente Social (regentado por el Ministerio de Bienestar Social), desarrolladas en el año 2005.

Desde el año 2000, cinco instituciones asumieron la propuesta metodológica Grameen, logrando una cobertura que se acerca a las 10.000 personas, en su mayoría mujeres, las cuales han recibido apoyo financiero y capacitación para inicio y expansión de actividades generadoras de ingreso y empleo.

Unidas por una historia compartida de intercambio de conocimientos y expectativas, cuatro instituciones se reunieron el 17 de noviembre del 2004, en la sede de Hogar de Cristo, en Guayaquil, principal puerto ecuatoriano, para constituir la **RED GRAMEEN ECUADOR**. El 19 de marzo del 2005 se realizó una segunda reunión en la sede de FUDECE, en Quito, capital del Ecuador.

Los objetivos, se fijaron basados en los de la Red Global Grameen:

Desarrollar una propuesta y marco conceptual a nivel nacional, con el compromiso de contribuir a superar los niveles actuales de extrema pobreza, mediante

la articulación e intercambio de experiencias entre organizaciones que replican la metodología Grameen.

Se propusieron para ello desarrollar las siguientes actividades:

1. Apoyar la coordinación y monitoreo del progreso en la implementación de programas efectivos de ahorro y crédito tipo Grameen, dirigidos especialmente a mujeres, para alcanzar un desarrollo humano participativo, equitativo y sostenible.
2. Apoyar la capacitación, asesoría y asistencia técnica a todos y cada uno de los miembros de la Red, especialmente para el fortalecimiento institucional.
3. Establecer y fortalecer vínculos con organizaciones nacionales, regionales e internacionales para la movilización de recursos que apoyen proyectos de réplica Grameen.
4. Generar conciencia respecto a las bases filosóficas de la propuesta y metodología Grameen y su enfoque hacia el desarrollo humano sustentable.
5. Compartir entre los miembros de la Red experiencias y dificultades, mejorando las prácticas existentes, con el fin de elevar, tanto los estándares de funcionamiento para lograr sostenibilidad, como la promoción del desarrollo social y comunitario, mediante una adecuada implementación de aspectos metodológicos relativos a la organización, participación y tratamiento de la Agenda Social.
6. Crear un diálogo entre miembros de la Red para impulsar propuestas relacionadas con el impulso a políticas públicas, marcos legales, rol del sector

privado y otros temas que permitan incidir en espacios legales y normativos para intentar cambios favorables.

7. Existe la convicción de que, el unir esfuerzos y experiencia en la adaptación de la propuesta a la realidad ecuatoriana, potenciará de manera importante el desarrollo de sus actividades, permitiendo una cobertura cada vez mayor a la población de más bajos ingresos del país.



Cuadro No. 3

(Dólares)

Red Grameen Ecuador						
Reporte consolidado a Marzo del 2006						
Nombre del Programa	Localización	Fecha Constitución	Número Socias	Créditos	Monto acumulativo	Cartera Vigente
Banco Grameen Amazonas	Lago Agrio	Dic. 03	137	267	56,271	17,220
Programa Grameen FUDECE	Quito y Esmeraldas	Feb. 03	240	372	213,937	81,450
Coop. De Ahorro y Crédito "De todas"	Guayaquil - (El Guasmo)	Ago. 02	1,093	2,000	388,568	115,934
Huellas Banco Grameen	Cantón Loja	Ago. 00	2,050	6,400	720,609	310,000
Hogar de Cristo	Guayaquil - La Libertad	Feb. 02	6,213	29,640	3,495,362	319,079
TOTAL			9,733	38,679	4,874,747	843,683

Elaborado por las Autoras

1. En las Huellas del Banco Grameen

En las huellas de Banco Grameen, nace en la ciudad de Loja en febrero del año 2000 apoyado por un grupo de mujeres quienes hicieron realidad el sueño de contar con un programa enfocado a combatir la pobreza. La responsable del Programa al momento es la Econ. Teresa Criollo.

Fue la primera experiencia de micro crédito con la metodología del Banco Grameen en el Ecuador, al momento se han formado 53 centros, y entregado alrededor de 6,400 créditos. El total de socias hasta el 2004 que han sido atendidas suman alrededor de 2 050, tanto del área urbana como rural de Loja. La tasa de recuperación es del 99.54%

Se estimula en las socias el mantenimiento de ahorros semanales en su cuenta personal, esta se alimenta con el aporte del 5% de cada crédito más el aporte semanal. El ahorro (USD 108,076.00) representa el 40% de la cartera vigente.

Los créditos se invierten en todos los sectores de la economía, en las más diversas actividades, pudiendo hacerlo en forma individual o comunitaria. Los montos máximos de crédito individual son de hasta 400 dólares y para microempresas comunitarias desde 1,000 a 3,000 dólares.

2. Programa de Microcrédito Grameen de FUDECE

Iniciado en un barrio de Quito, capital del Ecuador, en febrero 2003, con un pequeño aporte de algunas socias de la Fundación, logra movilizar mayores recursos hacia octubre de ese año, expandiéndose a otros sectores de alta concentración de pobreza extrema en la ciudad capital.

La Directora Ejecutiva de FUDECE realizó una visita de estudio al Banco Grameen y asistió al 34avo. Diálogo Internacional Grameen en 1999. En el 2001 tomó un curso de entrenamiento para Gerentes de Sucursal en el Instituto de Capacitación del Banco.

A mediados del 2003 FUDECE apoya el inicio del Programa Grameen Amazonas en Lago Agrio, provincia amazónica de Sucumbíos, ubicada en la conflictiva frontera con Colombia.

Hacia mediados del 2004, inicia actividades en Esmeraldas, provincia costeña, también situada en la línea fronteriza norte, afectada por una compleja problemática social que agrava la aguda situación de pobreza existente.

Hasta Marzo del 2006 ha entregado USD 213,937.18 en 372 préstamos directos por un monto de USD 190,937.18 y USD 23,000 a Grameen Amazonas.

La cartera vigente es de USD 81,449.70, de los cuales USD 18,000 se otorgaron a Grameen Amazonas. Tiene 240 beneficiarios de crédito, con un 75% de mujeres en Quito y un 100% en Esmeraldas.

3. Banco Grameen “Amazonas” - Fudicsol.

Son un programa de la Fundación Fudicsol, sin fines de lucro.

Creación: Fudicsol, se crea el **10 de marzo del 2003**. Acuerdo ministerial No. 0633 del 7 de noviembre del 2003 por el MBS. El programa “Banco Grameen Amazonas” se crea el 9 de diciembre del 2003.

Objetivo: Combatir la pobreza promoviendo el empoderamiento y el desarrollo humano a través del apoyo financiero y capacitación a personas de muy escasos recursos.

1.2.3 Red Grameen en Guayaquil

En la ciudad de Guayaquil, funcionan dos de las cinco entidades anteriormente mencionadas: Corporación Hogar de Cristo, y Cooperativa “De todas”.

1) Cooperativa de Ahorro y Crédito "DETODAS"

En mayo del 2002 se creó la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Detodas”, con el propósito de brindar apoyo financiero y capacitación a mujeres de muy escasos recursos e ingresos, y con fuertes restricciones de acceso al crédito.

La cooperativa aplica la metodología Grameen y su Estatuto fue aprobado mediante Acuerdo Ministerial 1698, el 18 dic. 2002.

Los créditos se pagan en pequeñas cuotas semanales, en un plazo de 6 meses. El primer préstamo es de 110 dólares, la cuota semanal, que incluye amortización e intereses, es de \$ 4,40. Los siguientes van aumentando en 100 dólares cada uno, dependiendo del avance de su negocio.

Se ha logrado promover el hábito de ahorro entre las socias prestatarias, equivalente al 40% de la cartera vigente de 115.934 dólares.

Adicionalmente, existe un grupo de socias y socios que, sin recibir créditos, aportan capital y hacen ahorros en la cooperativa. Estas 67 personas, en agosto 2002, aportaron un capital semilla de USD 4.500; en dic. 2005 ya son 127 personas y tienen depósitos por 85.528 dólares, lo que ha permitido satisfacer los requerimientos de créditos.

Se apoya también la capacitación, el desarrollo personal, la realización de ferias y acciones en beneficio de su salud. En los próximos meses, se promoverá la constitución de un Centro de Desarrollo Microempresarial y un Seguro de Salud.

2) Corporación Hogar de Cristo

La Fundación Hogar de Cristo es una institución privada sin fines de lucro que se fundó a fines de 1971, gracias a la iniciativa del Padre John Fanderess, quien con el apoyo de un jesuita ecuatoriano, emprendió un proyecto habitacional, el mismo que se ha esmerado por dar solución, aunque parcial, a los graves problemas habitacionales de las familias del estrato social más bajo.

En sus 35 años de labor comunitaria, ha entregado más de 150,000 viviendas de caña y madera. Además tienen sucursales en Esmeraldas, Babahoyo, Quevedo, Libertad, Daule y Machala.

Hogar de Cristo, en la actualidad también presenta un programa de micro crédito, el cual empezó a desarrollarse en la Perimetral Norte desde febrero del 2002.

Se brindan microcréditos a aquellas mujeres que forman parte de su programa de viviendas, debido a que se les hace más fácil establecer un vínculo de confianza con ellas. Hogar de Cristo no presenta ningún impedimento al momento de otorgar un préstamo, es decir, no solicita ningún tipo de requisito o garantía. Hasta el momento se han otorgado 29,640 créditos, se han creado 600 bancos comunales y existen 6,213 socias (mujeres).

En la Corporación, se cobra un interés anual del 32% sobre el capital prestado, es decir, se hace un solo cálculo al momento de otorgar el crédito, el mismo que es

amortizado semanalmente para los cuatro meses que dura cada ciclo, mientras que ellos pagan el mismo interés pasivo del mercado a las cuenta ahorristas.



En el caso de Hogar de Cristo y la Cooperativa “Detodas”, se destaca que, la tendencia de las socias de ambos programas, esta dirigir los fondos prestados a la actividad comerciales, es decir, compra y venta de mercadería variada.

El principal objetivo de este tipo de programas es tratar de asistir a la gente más pobre de la sociedad, mejorando su condición de vida, a través del financiamiento de pequeños negocios o microempresas. Por consiguiente, las personas que solicitan este tipo de crédito viven en un ambiente que se caracteriza por problemas como:

insalubridad, carencia de servicios básicos, difícil acceso a los lugares donde habitan, elevadas tasas de natalidad, entre otros. Así también como la asistencia casi nula de instituciones financieras formales que otorguen ayuda económica a dichas familias.

Uno de los principales impactos sociales que ocasiona este tipo de programas, es brindar a la mujer la oportunidad de una independencia económica dentro del hogar, puesto que está demostrado que ésta, al tener una fuente de ingreso, priorizará el bienestar familiar más que el hombre.

Además, estos programas les permite a las beneficiarias, adquirir y desarrollar habilidades empresariales impartidas en los diversos cursos o capacitaciones: las mismas que son puestas en práctica dentro de sus negocios para un adecuado manejo de sus ingresos y gastos, y por consiguiente una correcta distribución para el ahorro, debido a que este último se lo considera también un punto importante dentro de la metodología Grameen.

1.3 COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “NACIONAL”

1.3.1 Historia

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional se constituye el 3 de marzo de 1978 para beneplácito de los miles de socios que hoy integran esta gran institución que no

ha hecho otra cosa que promover constantemente el ahorro entre personas de escasos recursos económicos, inicialmente en la ciudad de Guayaquil, y ahora, en la región Costa.



A principios de la actividad económica de la Cooperativa, se promovía el ahorro a través de un sacrificado trabajo como es: entrevista de casa en casa con las personas que necesitan ahorrar y, a través del ahorro, conseguir préstamos con intereses bajos.

Los fundadores pensaron en el Cooperativismo y en el Ahorro tomando en consideración que es el mejor instrumento positivo en el desarrollo económico y social de los pueblos; el sistema que entraña la acción mancomunada de los hombres sin distinción de ninguna naturaleza.

En el transcurso del primer año de fundación, se piensa en la comodidad de los cooperados inaugurándose la AGENCIA No. 1 en Gómez Rendón y Tungurahua, un populoso sector de nuestra urbe, la cual es recibida con beneplácito al comprender los beneficios que reciben y la misión que tienen por objeto cumplir.

Transcurridos pocos meses de intensa labor humanitaria, personas de otros sectores reclaman la presencia de la institución para ser protegidos por el símbolo de COOPERATIVA NACIONAL. Para cubrir esas necesidades y satisfacer el clamor de los sectores populares se inaugura la AGENCIA No. 2 en Maracaibo y Esmeraldas, el recordado 15 de enero de 1980, dos años después de la primera fundación.

Contando en esa fecha con 20.000 socios en las tres oficinas; la institución es solicitada por los pequeños y grandes comerciantes de los centros de abastos. En vista de estos requerimientos se inaugura, el 23 de agosto de 1980, la AGENCIA No. 3 en 6 de Marzo entre Colón y Alcedo. En la actualidad, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional Ltda. cuenta con su oficina Matriz y cuatro agencias ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

1.3.2 Misión y Visión

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional Ltda., Cooperativa Financiera controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, se constituye el 3 de marzo de 1978 por un grupo de visionarios que tenían como objetivo ser partícipes en el crecimiento del sector mas desprotegido y desatendido que son los microempresarios.

La Cooperativa es una institución financiera que se rige por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y el Decreto Ejecutivo 354.

Es una entidad financiera netamente guayaquileña comprometida con el cambio a favor de aquellos que necesitan un capital de trabajo para crecer económicamente.

Misión:

“Ayudar a mejorar el nivel de vida de nuestro clientes, a través de un apoyo financiero oportuno y constante en la creación de una fuente de trabajo propia o en el crecimiento de la misma”

Visión:

“Ser la institución financiera que facilite el crecimiento económico de aquellas personas que están dispuestas a colaborar para un cambio que beneficie a la sociedad y ser una entidad que brinde seguridad a los clientes en el manejo de sus recursos financieros”

1.3.3 Productos y Servicios

Actualmente, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Nacional”, brinde los siguientes productos a sus cooperantes:

- Cuentas de Ahorro
- Acreditaciones
- Remesas del Exterior
- Plan Solución (soluciones habitacionales)

- Inversiones (a mediano y largo plazo)

Aparte, la Cooperativa otorga los siguientes tipos de crédito, con las siguientes tasas efectivas, actualizadas a noviembre del 2007:

Cuadro No. 4

Tasas efectivas de interés de la Cooperativa Nacional

Tipo de crédito	Plazos	Monto financiado	Tasa efectiva	
			De la entidad	Máxima BCE
Consumo				
General	6 meses	\$500	23.13%	30.67%
General	12 meses	\$1,500	19.33%	22.58%
General	18 meses	\$3,000	19.33%	22.58%
Microcrédito				
Empresa	6 meses	\$500	23.14%	48.21%
Empresa	12 meses	\$1,500	23.14%	50.57%
Empresa	18 meses	\$3,000	23.14%	31.80%

*Fuente: Superintendencia de Bancos, Coop. Nacional
Elaborado por las Autoras*

Un mayor detalle de las tasas de crédito de la Cooperativa se encuentra en el Anexo 1.

En cuanto a las tasas y cobros por servicios que realiza la Cooperativa a sus clientes, un detalle pormenorizado se presenta en el Anexo 2.

1.3.4 Situación Financiera

En el Estado de Resultado para septiembre del 2007, la Cooperativa registra una ganancia neta de 1,463 miles de dólares, lo cual la convierte en una de las cooperativas de ahorro y crédito con mayores utilidades en su segmento de mercado.

Para septiembre del 2007, los activos de la cooperativa suman 78,230 miles de dólares, siendo su cartera de créditos de 27,715 miles de dólares, con una provisión para créditos incobrables de 2,711 miles de dólares, alrededor del 10% de su cartera bruta de créditos.

Los Gastos de la Cooperativa contabilizan 5,105 miles de dólares, mientras que los Ingresos de la entidad suman 6,568 miles de dólares, lo que da una ganancia bruta de US\$ 1'463,000

Los depósitos a la vista de la cooperativa suman US\$ 44'389,000, siendo las Obligaciones con el Público de US\$ 55'256,000. Las cuentas por pagar son de US\$ 1'687,000, lo que da un Pasivo Total de US\$ 56'955,000.

El Patrimonio de la Cooperativa suma 19,812 miles de dólares, compuesto principalmente por un capital social de US\$ 14'863,000 y reservas de US\$ 4'688,000.

Para un desglose detallado de lo expuesto, ver Anexo 3 (Estado de Resultados) y Anexo 4 (Balance General).

CAPÍTULO II

ESTUDIO E INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1 SITUACIÓN SOCIO ECONÓMICA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

2.1.1 Indicadores Demográficos

En la actualidad, la ciudad de Guayaquil, capital de la Provincia del Guayas, ubicada en la Costa Ecuatoriana, es considerada la ciudad más importante del país, por su intensa actividad comercial, industrial y productiva, convirtiéndose en un centro obligado para la realización de actividades comerciales, turísticas y de negocios en general.

Fundada el 25 de julio de 1538, a partir del primer censo nacional realizado desde la constitución de Ecuador como República, y de la cual se tiene antecedentes, realizado en 1950, la ciudad de Guayaquil ha tenido el siguiente crecimiento poblacional, de acuerdo a datos proporcionados por el INEC:

Cuadro No. 5

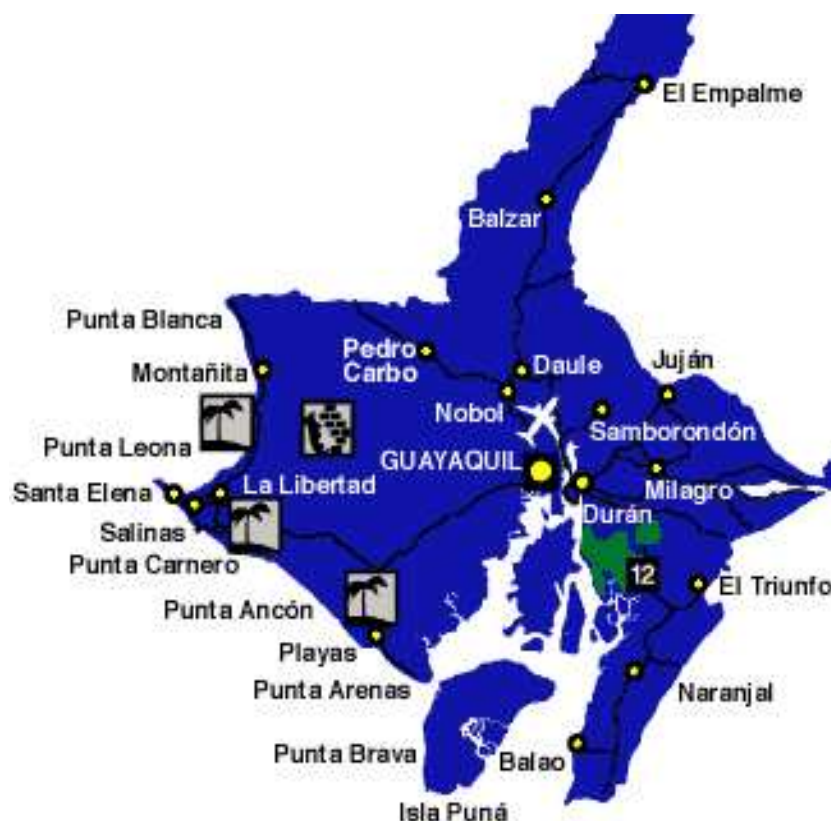
Crecimiento demográfico de la Ciudad de Guayaquil

AÑO CENSAL	POBLACIÓN			TASA DE CRECIMIENTO ANUAL %			
	PROVINCIA GUAYAS	CANTÓN GUAYAQUIL	CIUDAD GUAYAQUIL	PERÍODO	PROVINCIA	CANTÓN	CIUDAD
1950	582.144	331.942	258.966				
1962	979.223	567.895	510.804	1950-1962	4,34	4,49	5,67
1974	1.512.333	907.013	823.219	1962-1974	3,77	4,06	4,14
1982	2.038.454	1.328.005	1.199.344	1974-1982	3,52	4,50	4,44
1990	2.515.146	1.570.396	1.508.444	1982-1990	2,63	2,10	2,87
2001	3.309.034	2.039.789	1.985.379	1990-2001	2,49	2,38	2,50

Fuente: INEC

Elaborado por la Autoras

La ciudad de Guayaquil, de acuerdo a estos datos censales tiene una población de 1.985.379, con una tasa de crecimiento anual del 2.50%. Para este año (2007) el INEC, junto a la CEPAL, estiman que la población de la ciudad de Guayaquil es de aproximadamente 2.246.274 habitantes.



La población de Guayaquil, se divide en urbana y rural. Para el año 2001, el INEC estimó la siguiente población, de acuerdo a esta subdivisión:

Cuadro No. 6

Sub-división de la población en Guayaquil

ÁREAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.039.789	999.191	1.040.598
URBANA	1.985.379	970.662	1.014.717
RURAL	54.410	28.529	25.881

*Fuente: INEC
Elaborado por la Autoras*

En cuanto a la distribución de la población según parroquias, el INEC proporciona estos datos:

Cuadro No. 7

Distribución de la población, según parroquias

PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	2.039.789	999.191	1.040.598
GUAYAQUIL (URBANO)	1.985.379	970.662	1.014.717
ÁREA RURAL	54.410	28.529	25.881
PERIFERIA	9.139	4.886	4.253
JUAN GÓMEZ RENDÓN (PROGRESO)	6.703	3.531	3.172
MORRO	4.011	2.119	1.892
POSORJA	18.447	9.339	9.108
PUNA	6.498	3.582	2.916
TENGUEL	9.612	5.072	4.540

Fuente y elaboración: INEC

Las parroquias urbanas de la ciudad de Guayaquil tienen la siguiente distribución:

- La zona norte corresponde a la parroquia Tarqui de la ciudad de Guayaquil
- La zona sur corresponde a la parroquia urbana de Ximena
- La zona centro comprende las parroquias: Carbo, Roca, Rocafuerte, Olmedo, Bolívar, García Moreno, 9 de Octubre, Sucre, Ayacucho.
- La zona oeste corresponde a las parroquias Febres Cordero, Urdaneta y Letamendi.

Considerando la estimación realizada por el INEC-CEPAL, la población urbana de la ciudad de Guayaquil para el año 2007, se divide en:

- Hombres (48.89%): 1.098.203
- Mujeres (51.11%): 1.148.071

2.1.2 Indicadores de ingreso, empleo y pobreza urbana en Guayaquil

De acuerdo al Frente Social, en el software SIISE 2005 (Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador), los principales indicadores de empleo y pobreza para la ciudad de Guayaquil, basados en la encuesta INEC - ENEMDU 2004, se pueden resumir en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 8

Principales indicadores socio-económicos

Indicadores de Empleo	Medida	Guayaquil
Población en edad de trabajar (PET)	Número	1.559.514
Población económicamente activa (PEA)	Número	1.057.878
Tasa bruta de participación laboral	% (población total)	47,09
Tasa global de participación laboral	% (población total)	69,43
Indicadores de Pobreza	Medida	Guayaquil
Pobreza por NBI	% (población total)	52,6
Pobreza extrema por NBI	% (población total)	23,1

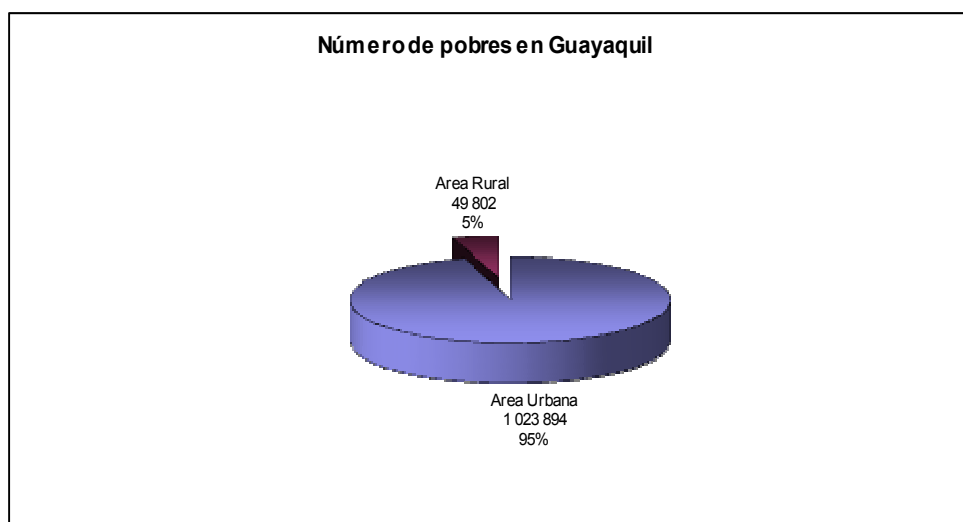
Fuente: SIISE 2005

Elaborado por la Autoras

La PEA de la ciudad de Guayaquil constituye el 47,09% de la población total de la ciudad, representando el 69,43% de la PET en toda la provincia del Guayas. Pese a esto, la pobreza extrema (indigencia) afecta al 23,1% de la población de la ciudad de Guayaquil, mientras que la pobreza general (nivel socio-económico bajo) es del 52,6%.

De acuerdo al siguiente grafico, el 95% de las personas pobres habitan en la zona urbana del cantón, mientras que el 5% restante, habitan en las zonas rurales de la ciudad de Guayaquil.

Gráfico No. 1

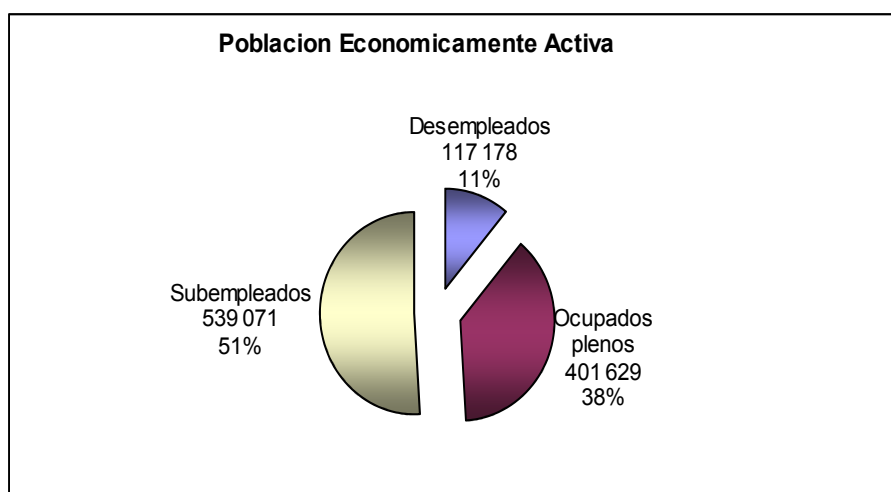


Fuente: INEC – Diario Expreso
Elaborado por las Autoras

La situación es muy crítica en la ciudad de Guayaquil, pues si consideramos que el costo de la canasta básica familiar en Guayaquil, es de USD 428,52 (de acuerdo a las últimas correcciones del INEC), y el ingreso promedio familiar mensual es de USD 280, podemos estimar que el 54% de los trabajadores formales y el 66% de los informales, no alcanzan a cubrir la canasta básica, ni siquiera la canasta de la pobreza, que es de USD 282,43.

De la PEA de Guayaquil, que es de 1.057.878, se obtiene el siguiente gráfico:

Gráfico No. 2



*Fuente: INEC – Diario Expreso
Elaborado por las Autoras*

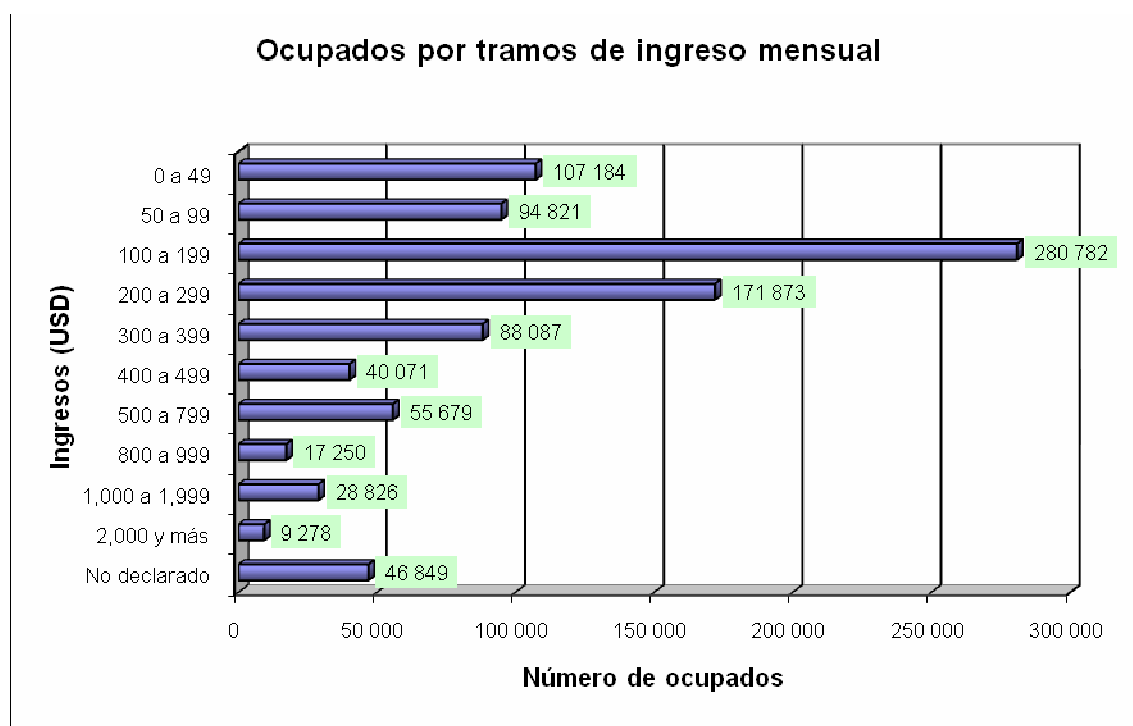
El 51% de la población guayaquileña se desempeña en labores informales, lo que provoca que apenas un 38% tenga un trabajo formal con todas las obligaciones y derechos de ley, incluyendo el seguro obligatorio impuesto por parte del IESS. El

desempleo llega al 11% de la población, afectando más a las mujeres (66%) que a los hombres (44%).

Si consideramos que la Población de Guayaquil afiliada al Seguro General por Régimen de afiliación obligatorio del IESS, asciende a 306.477 (Dic – 2003), la cobertura del IESS para la población ocupada (940.700) es del 32,58%, un porcentaje relativamente muy pobre pese a su obligatoriedad, puesto que más del 68% de la PEA ocupada, se encuentra desprotegida, sin ningún seguro público y sin un régimen obligatorio de ahorro para su jubilación.

A continuación, presentamos un desglose de los ocupados por tramos de ingreso mensual:

Gráfico No. 3



*Fuente: INEC – Diario Expreso
Elaborado por las Autoras*

El 29,85% de la PEA ocupada gana entre 100 a 199 dólares mensuales, constituyéndose en el mayor porcentaje de participación en el mercado laboral, pero un 21,47% de la PEA gana menos de esa cantidad, lo cual, en términos globales, quiere decir que el 51,32% de la PEA guayaquileña ocupada percibe mensualmente menos o hasta USD 200 mensuales.

El porcentaje que gana entre 200 y 299, escasamente logra cubrir la canasta de la pobreza (USD 282,43), lo cual indica que el 69,59% de la PEA ocupada no satisface plenamente todas sus necesidades básicas. Esta es la razón por la cual algunas analistas establecen que la pobreza afecta al 70% de la población guayaquileña, lo cual es algo impreciso pues en muchas familias son dos o más las personas que perciben un salario.

Las personas que ganan más de USD 300 si pueden cubrir la canasta de la pobreza, no así la canasta básica familiar (USD 428,52), lo que implica que un 78,96% de la PEA ocupada no lograr cubrir plenamente sus necesidades familiares.

Las personas que ganan desde 400 y más, son las personas que si logran satisfacer todas sus necesidades básicas y pueden darse ciertos “lujos” (automóviles del año, viviendas en ciudadelas exclusivas, seguros privados, etc.)

Pero la inequidad en la distribución de los ingresos ya esta comprobada, pues este porcentaje es de apenas del 16.06% de la PEA ocupada (excluyendo a las personas que no declararon sus ingresos en la encuesta realizada por el INEC en el 2004), de la cual menos del 1% (0,99%) gana más de USD 2.000 mensuales.

2.1.3 Indicadores Financieros

Instituciones Financieras que han canalizado volumen de crédito a la ciudad:

Cuadro No. 9

16 Bancos Privados Nacionales

Amazonas	MM Jaramillo Arteaga
Bolivariano	Pacifico
De Guayaquil	Pichincha
Del Litoral	Procredit
Delbank S.A.	Produbanco
General Rumiñahui	Solidario
Internacional	Territorial
Machala	Unibanco

*Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por las Autoras*

Cuadro No. 10

2 Bancos Privados Extranjeros

Citibank (Citigroup)	Lloyds TSB Bank PLC.
----------------------	----------------------

*Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por las Autoras*

Cuadro No. 11

3 Bancos Off Shore

Guayaquil Bank Trust	Pichincha Ltd. Bahamas
Produbank	

*Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por las Autoras*

Cuadro No. 12

12 Cooperativas de Ahorro y Crédito

23 de Julio	Comercio Ltda.
29 de Octubre	Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.
Caja Central Cooperativa Financoop	La Dolorosa
Cámara de Comercio de Quito Ltda.	Nacional
Chone Ltda.	Previsión, Ahorro y Desarrollo
CODESARROLLO	Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega

*Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por las Autoras*

Cuadro No. 13

5 Instituciones Financieras Públicas

Banco del Estado	Corporación Financiera Nacional
Banco Ecuatoriano de la Vivienda	Inst. Ecuat. Crédito Educativo y Becas
Banco Nacional de Fomento	

*Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por las Autoras*

Cuadro No. 14

1 Mutualista

Mutualista Pichincha

10 Sociedades Financieras

Consulcrédito	FIRESA
CORFINSA	Global
Diners Club del Ecuador	Interamericana
FIDASA	Leasingcorp
Finca S.A.	UNIFINSA

*Fuente: Superintendencia de Bancos
Elaborado por las Autoras*

2.1.4 Características de los Niveles Socio-Económicos según IPSA

Según la información proporcionada por IPSA GROUP LATINAMERICAN, se señalan las actuales características de los pobladores de los diferentes niveles socio-económicos de la ciudad que forman las bases para perfilar los segmentos a investigar.

Nivel Socio-Económico Bajo (Clase D)

Hogares que presentan el más alto déficit de servicios comunales, así como una penetración muy baja de electrodomésticos, son característicos de las zonas de invasión y periferia.

Las viviendas son de muros de material de desecho, caña/adobe, madera y ladrillo. En los materiales de piso predomina la tierra/caña, madera/tabla y cemento.

Otras características son la baja penetración de la televisión, carencia de autos, no presencia de empleados en el hogar; los jefes de hogar poseen primaria completa y la gran mayoría se distribuye en actividades como obrero, empleado de servicios, artesano y comerciante informal.

El promedio del ingreso mensual por hogar es hasta un máximo de USD 500.

Nivel Socio-Económico Medio (Clase B+C)

Hogares que presentan tenencia elevada de electrodomésticos básicos y una no muy alta penetración de electrodomésticos de lujo; se distribuyen comúnmente en urbanizaciones técnicamente planteadas.

En los techos de las viviendas predomina el eternit, teja de barro y loza. Los materiales del piso son de cemento, vinil y parquet. Existe una gran penetración de arrendamiento en departamentos independientes y no independientes.

Otras características son la mediana penetración de autos y baja presencia de servicios domésticos. El nivel de jefes y amas de hogar puede estar entre primaria

completa y superior completa. Son empleados de gobierno, empresas privadas, particulares y comerciantes con establecimientos.

El promedio del ingreso mensual por hogar es entre USD 501 y 1.500 para el NSE Medio Bajo (Clase C) y entre USD 1.501 y 2.499 para el Medio Típico (Clase B).

Nivel Socio-Económico Alto (Clase A)

Hogares en los cuales esta asegurada la existencia de electrodomésticos básicos y de lujo. Viven en urbanizaciones técnicamente planteadas y conjuntos residenciales y áreas con grandes comodidades.

Los muros de la viviendas son mixtos de cemento armado, en los techos predominan la teja de barro y loza. En los materiales del piso predominan la baldosa y parquet, existiendo presencia de pisos alfombrados.

Otras características son la alta penetración de autos y presencia de servicio domestico. El nivel educativo puede estar entre bachiller completa y postgrado. Son empleados del Gobierno y ejecutivos de importantes empresas privadas, industriales y profesionales independientes.

El promedio del ingreso mensual por hogar es de USD 2.500 en adelante.

Conclusiones del estudio del IPSA

Según el INEC – CEPAL, la población estimada de la ciudad de Guayaquil para el 2007, es de 2.246.274, mientras que IPSA determina los índices porcentuales según el nivel socio-económico en:

POBLACION: 2.246.274

CLASIFICACION: Según IPSA

Cuadro No. 15

Segmentación de la población guayaquileña por nivel socioeconómico

CLASE	NSE	Participación	Número de habitantes	Ingresos promedio por hogar
A	Alta	1%	22,463	\$2,500 y más
B - C	Media Típica - Media Baja	47%	1,055,749	\$501 - \$2,499
D	Baja	52%	1,168,062	\$280 - \$500
	TOTAL	100%	2,246,274	

Elaborado por la Autoras

2.2 ENCUESTA DEL NUEVO SERVICIO

2.2.1 Determinación del marco referencial

El marco referencial tendente a iniciar la investigación de mercado se basará en un diseño de investigación exploratoria, puesto que lo primero que deseamos obtener

es una comprensión de la situación a la que nos enfrentamos, para luego realizar un diseño de investigación concluyente, así podremos estudiar la muestra representativa seleccionada y realizar el debido análisis cuantitativo.

En la investigación cuantitativa buscamos describir la información y aplicar un análisis estadístico, pues el objetivo de esta investigación es analizar los datos y generalizar los resultados de la muestra a la población beneficiaria. La muestra de esta etapa de estudio, tiene gran cantidad de casos representativos, ya que se basa en una recopilación de datos estructurados y sujetos a un análisis estadístico previo.

Con los resultados obtenidos en una encuesta piloto, obtuvimos las pautas para estructurar la encuesta a realizar. Las preguntas que forman parte de esta encuesta han sido colocadas en un orden lógico para obtener las respuestas necesarias para el desarrollo de nuestro estudio de mercado.

2.2.2 Determinación del tamaño de la muestra

Para la investigación dirigida a la beneficiaria, se propone encontrar el tamaño de la muestra en base al método de un Muestreo Estratificado, debido a que la población de bajos ingresos económicos forma estratos en nuestra sociedad; en este caso, cada estrato es representado por un barrio marginal del cantón Guayaquil.

Un paso previo para la realización de la encuesta de mercado es seleccionar el tamaño de muestra adecuado que nos permita obtener estimaciones y criterios más cercanos a la realidad.

El principal parámetro que debemos estimar es la proporción del mercado-meta que aceptaría realizar un crédito a una cooperativa local bajo las condiciones de la Metodología Grameen. Debido a que el tamaño adecuado de la muestra está en función de este parámetro, fue necesario realizar una encuesta piloto a 30 personas de los distintos barrios marginales de la ciudad de Guayaquil. La pregunta fue la siguiente:

¿Estaría usted dispuesta a solicitar un préstamo en una Cooperativa de ahorro y crédito de la ciudad bajo los condicionamientos de la Metodología Grameen?⁴

A través de esta pregunta se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuadro No. 16

Resultados de la encuesta piloto

Alternativas	No. de personas	Porcentaje
SI	26	87,5%
NO	4	12,5%
TOTAL	30	100%

Elaborado por las Autoras

⁴ Previamente fue necesario explicar brevemente a las encuestadas, los principales pasos para obtener un crédito bajo esta metodología

El resultado obtenido fue que la desviación estándar del consumo potencial de este nuevo servicio financiero es de 0.3360. Con un nivel de confianza del 95%, un error estadístico del 5%, se calcula el tamaño de la muestra para aplicar la encuesta

$$n = \frac{4pq}{E^2}$$

$$n = \frac{4 * 0.87 * 0.13}{0.05^2}$$

$$n = 185$$

Cabe recalcar que las personas que participaron en la encuesta piloto, no tenían mayor información sobre la Metodología Grameen y sus principales requerimientos, según los resultados de la encuesta piloto, dado que esta fue otra pregunta adicional de la misma. Estas personas fueron seleccionadas de manera aleatoria.

2.2.3 Diseño de la Encuesta

A continuación, presentamos el esquema de la encuesta final aplicada en la ciudad de Guayaquil

ENCUESTA FINAL

Estado Civil: Soltera
 Casada
 Divorciada
 Unión Libre
 Viuda

EDAD:

Sector/zona o barrio donde habita:

Norte		Sur		Suburbio		Trinitaria	
-------	--	-----	--	----------	--	------------	--

Número de personas que habitan y depende de UD en su hogar:

Dos		Tres		Cuatro		Más de 4	
-----	--	------	--	--------	--	----------	--

1.- ¿Cómo genera sus ingresos mensuales?:

- Vendedor informal
- Negocio propio
- Empleada doméstica
- En obras de construcción
- Empleado en empresa privada
- Le envían dinero del extranjero
- Otra: _____

2.- ¿Cuál es su rango de ingreso promedio mensual?:

No tengo ingresos	
Entre \$2 a \$169	
Entre \$170 a \$299	
Entre \$300 a \$399	
Entre \$400 a \$499	
Más de \$500	

3.- Si usted tiene una Cuenta de ahorros, especifique en que Banco, Fundación o Cooperativa tiene sus ahorros:

- Banco Pichincha
- Banco Guayaquil
- Banco Solidario
- Banco Procredit
- Unibanco
- Bco. Pacífico
- Cooperativa Nacional
- Cooperativa 29 de Octubre
- Cooperativa COOPAD
- Cooperativa 15 de Abril
- Cooperativa La Dolorosa
- Cooperativa Metropolitana
- Cooperativa Detodas
- Hogar de Cristo
- Misión Alianza Noruega
- Ninguna

Otro: _____

4.- ¿Ha escuchado usted alguna vez del Banco Grameen y su método para otorgar pequeños créditos a mujeres pobres?

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

5.-Con el fin de recibir un microcrédito de manera pronta, ágil y no tan costosa, para poder realizar actividades productivas ¿estaría usted dispuesto ahorrar de manera mensual con un grupo conformado por 5 mujeres de confianza?

SI

NO

6.- ¿En que actividad productiva invertiría el dinero de los microcréditos otorgados bajo este método?

() En una tienda

() En una peluquería

() En una pequeña costurería

() En la crianza de pollos, cerdos u otro animal

() En la organización de fiestas infantiles

() En una vulcanizadora

() Otra: _____

7.- ¿Cuáles son sus necesidades de crédito mensual?

() \$100

() \$150

() \$200

() \$250

() \$300

() \$350

() \$400

() \$500

8.- ¿Cuánta sería la cantidad máxima que estaría dispuesto a ahorrar mensualmente bajo esta modalidad?

() Menos de \$20

() Entre \$20 a \$39

() Entre \$40 a \$79

() Más de \$80

La realización de esta investigación estuvo a cargo de las autoras del proyecto. Este factor reduce el riesgo de encontrar respuestas falsas o mal obtenidas, pues conocemos toda la información que este proyecto quiere obtener y todos los aspectos a investigar.

Para tabular y procesar los datos se contó con la ayuda del paquete estadístico SPSS; a continuación, se presenta el resultado obtenido en la investigación de mercado cuantitativa, analizando cada pregunta.

2.2.4 Resultados obtenidos

La realización de esta investigación estuvo a cargo de las autoras del proyecto. Este factor reduce el riesgo de encontrar respuestas falsas o mal obtenidas, pues conocemos toda la información que este proyecto quiere obtener y todos los aspectos a investigar.

Para tabular y procesar los datos se contó con la ayuda del programa de Microsoft Excel; a continuación, se presenta el resultado obtenido en la investigación de mercado cuantitativa, analizando cada pregunta.

En el Anexo 5, se presenta el análisis por pregunta de la encuesta aplicada a las mujeres que habitan en sectores urbano-marginales de la ciudad de Guayaquil.

NECESIDADES DE CRÉDITO MENSUAL

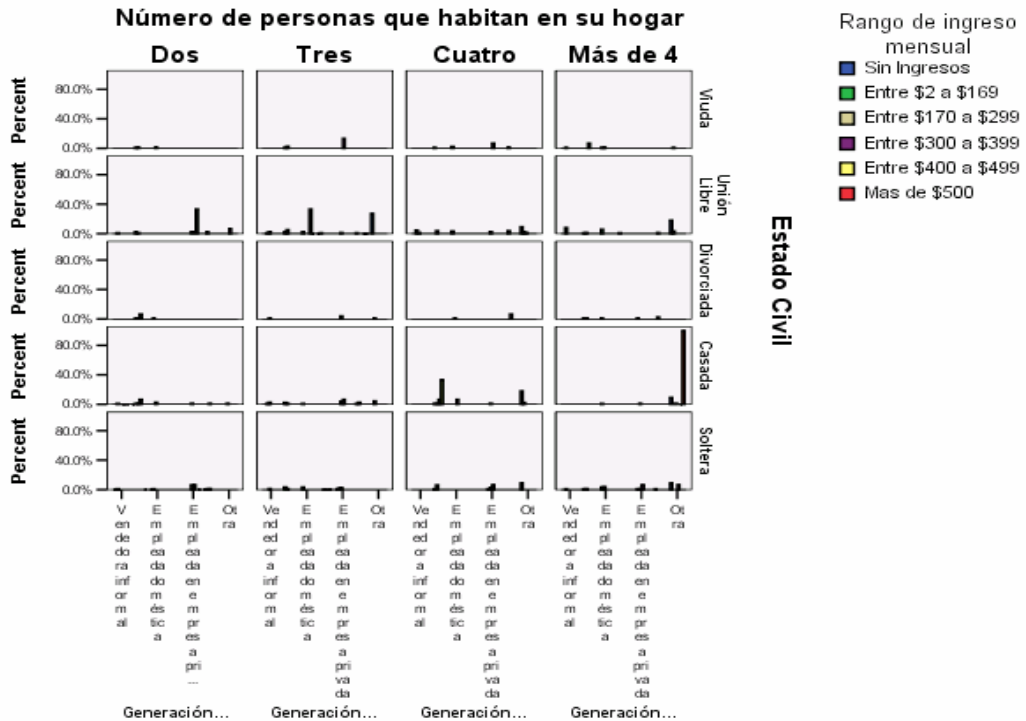
- ✓ Actividad en que invertiría
- ✓ Rango de ingresos

- ✓ Si esta dispuesto a conformar un banco
- ✓ Como obtiene los ingresos

A través del programa SPSS, se efectuaron varias interacciones para conocer que variables estaban correlacionadas con el proyecto, después de haber realizado estas interacciones se encontró que las siguientes variables: Necesidades de crédito mensual, disposición a formar bancos comunales, en que invertiría, si tiene una cuenta de ahorro, y el numero de personas que habitan son las más trascendentales, por lo que se realizo iteraciones ente las mismas, y se obtuvieron los siguientes resultados:

En primera instancia, se efectuó una correlación entre las variables de estado civil, personas que habitan en cada hogar, y de sus actividades actuales para percibir sus ingresos.

Gráfico No. 4



Como puede observarse en el gráfico, las mujeres de estado civil casadas cuyas acciones para generar ingresos provienen de otras actividades dependen de mas de 4 personas en su hogar, mientras que aquellas que dependen de solamente 4 personas se dedican a la venta informal y a otras actividades pero en menor proporción.

El análisis arrojado por el programa también incluye a las mujeres que viven en unión libre con su pareja, en cuyo caso aquellos hogares en los que dependen 2 personas se dedican a laborar en empresas, en los hogares donde dependen 3 personas, se dedican también a esta actividad y también a otras actividades. Finalmente aquellos hogares en donde dependen mas de 4 personas, mantiene el

mismo resultado que en caso de las mujeres casadas, dedicándose a Otras actividades pero en menor grado.

Con respecto al siguiente gráfico, se tiene que se relacionó el rango de ingresos el estado civil y la disposición a conformar bancos comunales, por el lado de las personas que Si están de acuerdo a conformar bancos comunales, se tiene que están dispuestas aquellas personas que tienen ingresos de entre 2 a 299 dólares en su mayoría es estado civil Unión libre y que viven en lo que respecta al sur y suburbio de Guayaquil.

Gráfico No. 5

Necesidades de crédito mensual vs. Inversión de créditos vs. Sector

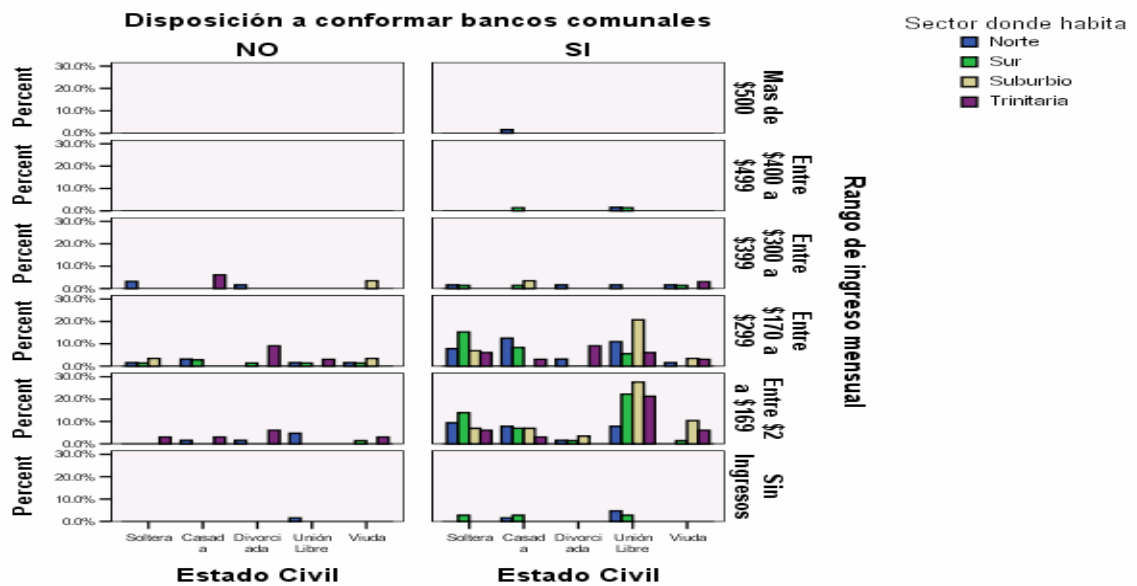
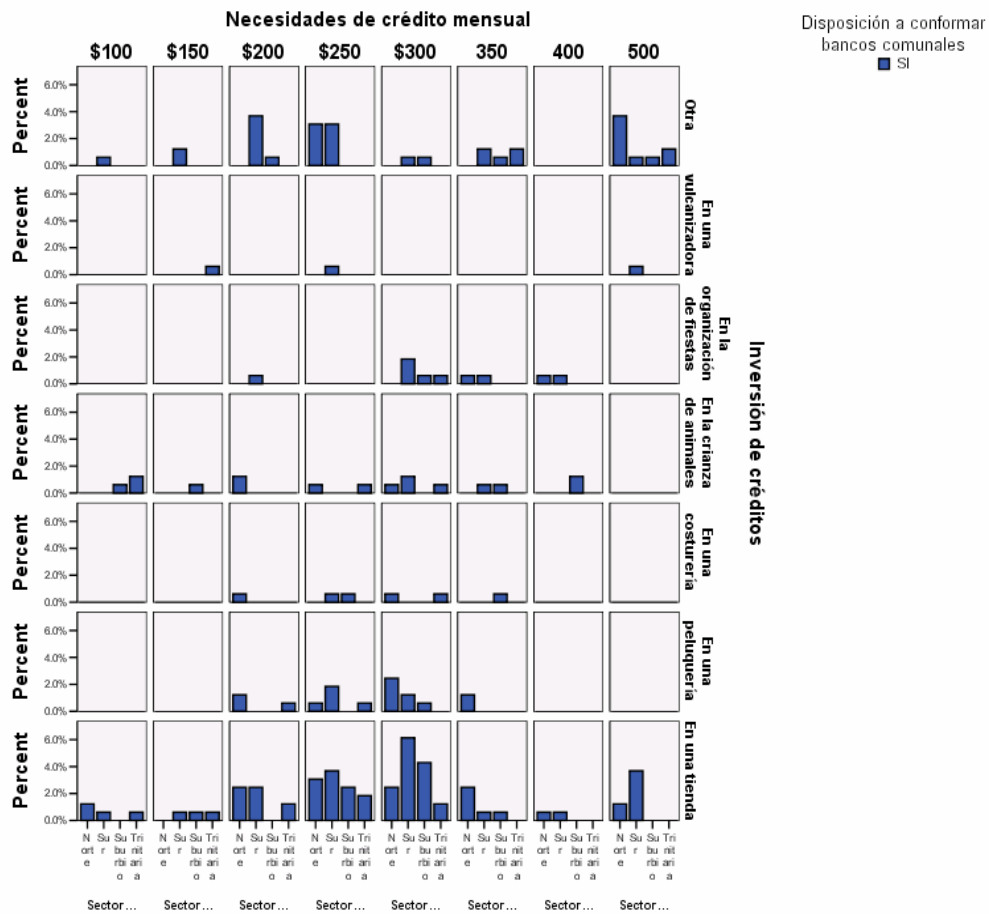


Gráfico No. 6

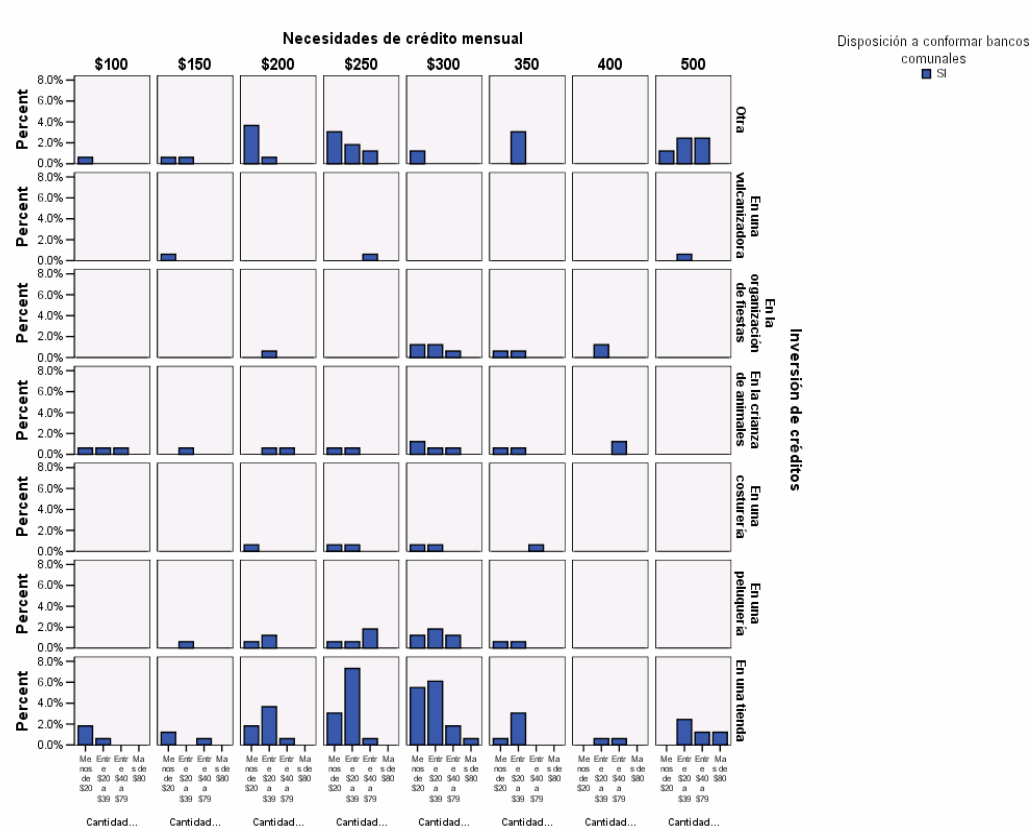


En lo que respecta a este gráfico, se relacionaron las necesidades de crédito, en donde invertiría el dinero y el sector donde vive la persona, como se puede observar en el gráfico existe una mayor correlación al invertir en una tienda, por lo que las necesidades de crédito varían: aquellas personas que moran en el sector norte y sur por igual necesitarían créditos de 200 dólares, a continuación las personas que requieran créditos de 250 y 300 dólares estarían concentradas en aquellas que viven en el sector sur y suburbio de la ciudad. Para un crédito de 500 dólares las personas que viven al sur solicitarían de esta cantidad.

Para el caso de la inversión en una peluquería existe una pequeña correlación donde las necesidades de crédito estarían concentradas entre los 200 y 350 dólares, y que las personas que viven al norte, sur y suroeste solicitarían los créditos.

Necesidades de crédito mensual vs. Inversión de créditos vs. Ingresos

Gráfico No. 7



En este gráfico, se puede observar que las personas que deseen invertir en una tienda, la necesidad de crédito se concentran entre 200 y 350 dólares, y a su vez son personas que ahorran entre 20 y 80 dólares.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.1 OPERATIVIDAD DE LA METODOLOGÍA

El origen de Grameen data de 1976, cuando el Profesor Yumus, Jefe del Programa de Economía Rural (Universidad de Chittagong, Bangladesh), lanzó un proyecto para diseñar un sistema de entrega de créditos para los más pobres. El proyecto nació con los siguientes objetivos:

- Dar facilidades de crédito a hombres y mujeres pobres;
- Eliminar la explotación que sufren los mas pobres por parte de prestamistas y agiotistas;

- Crear oportunidades de auto-empleo para la multitud desempleada en el campo;
- Revertir el círculo vicioso de bajos ingresos, bajos ahorros y baja inversión en círculo virtuoso con altos niveles en cada una de estas variables;
- Dotar a las mujeres pobres de capacidad de organización para que tomen iniciativas por sí mismas.

Es importante resaltar que el proyecto contó en sus orígenes con el apoyo del Banco Central de Bangladesh y de bancos comerciales nacionalizados. A finales de los años 80, el Banco Grameen (BG) empezó a entregar pequeños créditos y a hacer operaciones de arrendamiento de maquinaria y herramientas de trabajo e irrigación. En octubre de 1983, el BG fue transformado en un banco independiente del gobierno. En 1989, todas las iniciativas emprendidas se constituyeron en organizaciones formales.

La premisa principal del BG es que para salir de la pobreza y del financiamiento usurero, los campesinos deben acceder a crédito, sin el cual no pueden emprender ninguna actividad por cuenta propia. A diferencia del sistema tradicional de crédito bancario, que sin un colateral no es posible entregar un crédito, el BG presta sin garantías. Por ello, los campesinos pueden adquirir material de trabajo, materia prima, etc., y emprender actividades productivas que incrementen sus ingresos.

El sistema Grameen tiene las siguientes características:

1. Está focalizado exclusivamente en los pobres, de lo que se asegura a través de: i) claros criterios de selección de la población objetivo y discriminación de quienes no cumplen los criterios; ii) entrega de crédito de forma prioritaria a mujeres; iii) el sistema está dirigido a satisfacer las necesidades de desarrollo socioeconómico de los mas pobres.

2. Para acceder a un crédito, los prestatarios se organizan en grupos pequeños, lo que facilita mecanismos de solidaridad, nexos mutuales y morales (presión de grupo) y la interacción de grupo. Por lo general, son grupos de cinco personas lo que permite, además, que se capaciten y organicen para tomar decisiones a niveles micro. Todos están ligados al Banco, cuyo personal los visita semanalmente.

3. Las condiciones del crédito están diseñadas para los pobres, pero no se contemplan subsidios. Así, se entregan préstamos pequeños sin garantía a tasa de mercado; los préstamos se pagan cada semana a lo largo del año; la entrega de un nuevo desembolso depende de los pagos realizados; se financian actividades individuales que sean generadoras de ingresos y que desarrollen las destrezas que los prestatarios poseen; la supervisión la realizan tanto en el grupo como el personal del BG; se enfatiza la disciplina, la supervisión y la responsabilidad colectiva; se estimula el ahorro para minimizar los riesgos que amenazan a los pobres; las transacciones se realizan con total transparencia.

4. A diferencia de otras iniciativas de microcrédito, existe de forma paralela una agenda dirigida a elevar la calidad de vida de la población beneficiaria. Así, se busca satisfacer las necesidades básicas de la clientela pero también elevar la conciencia social y política de los nuevos grupos; la focalización a las mujeres, cabeza de familia de los hogares más pobres, tiene un impacto directo en la familia.

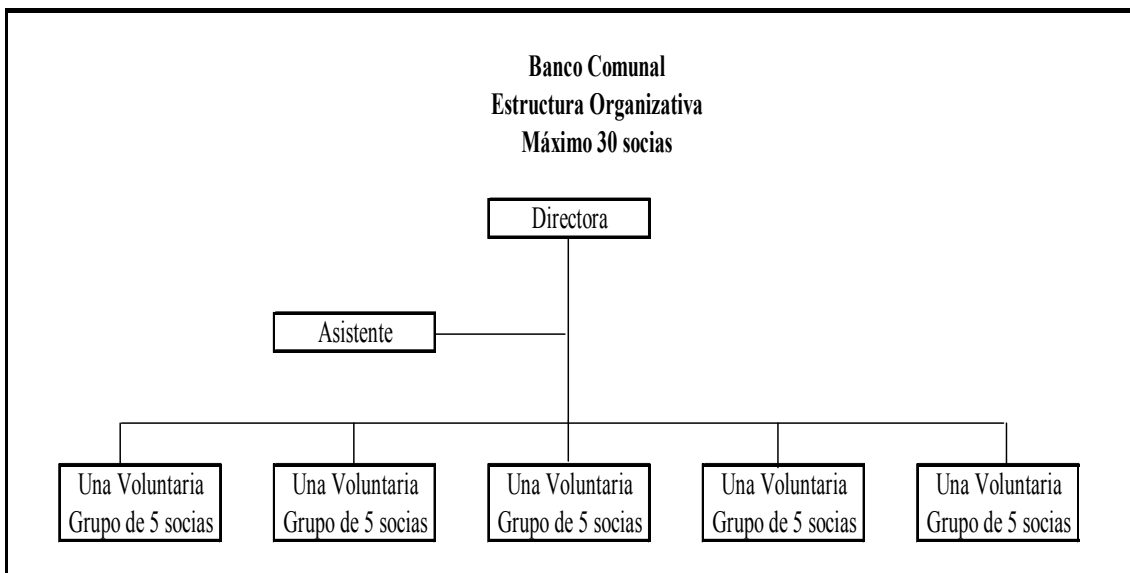
5. En la medida en que los beneficiarios se familiarizan con el sistema y adquieren disciplina de crédito, el portafolio puede expandirse y otros programas se van introduciendo, como por ejemplo vivienda, letrinas, instalación de tuberías, crédito para cultivo estacional, arrendamiento de equipos, entre otros.

Para la operación, el BG establece una sucursal y personal para cubrir un área de 15 a 22 aldeas. Luego, se empieza a visitar a la gente a fin de familiarizarse con el medio e identificar a la clientela potencial. Al mismo tiempo se explican los propósitos, funcionamiento, operatividad del BG a la población local. Se forman los grupos (de 5 prestatarios); en una primera etapa, sólo dos reciben crédito y el grupo es monitoreado por un mes para observar si actúa conforme a las normas del BG. Sólo si los dos primeros beneficiarios pagan el principal e intereses en un periodo de 6 semanas, los otros miembros del grupo son elegibles para crédito. De este modo, se crea una presión de grupo y sentido de responsabilidad colectiva que sirve como colateral del crédito.

Los montos entregados son pequeños, pero suficientes para financiar microempresas (entre US\$ 60 y US\$ 250). El interés que se cobra es el del mercado y la tasa de recuperación es de alrededor del 95%.

3.1.1 Estructura organizativa de un banco comunal

Gráfico No. 19



*Fuente: Corporación Hogar de Cristo
Elaborado por las Autoras*

3.2 REQUISITOS PARA ACCEDER A MICROCRÉDITOS

3.2.1 Requisitos para ser socia de un banco comunal

- Pertener a la misma comunidad

- Ser mujer y preferiblemente cliente de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional
- En cada grupo de 5 personas no debe haber miembros de una misma familia
- Deben garantizarse mutuamente todas las socias
- Asistir obligatoriamente a las reuniones semanales para aprobar solicitudes, pagar las cuotas semanales, tratar problemas, participar en actividades, etc.
- Comprometerse a utilizar el préstamo en una microempresa de comercio, producción o servicio.
- Asistir a las capacitaciones previas la entrega de los préstamos, y a cualquier actividad programada por personal de campo de la Cooperativa Nacional.

3.2.2 Políticas de crédito del Banco Comunal

- Monto de los préstamos: inicial de US\$ 100 y progresivo hasta US\$ 500

- Cada préstamo tiene un ciclo de 4 meses o 6 meses, según el plazo general solicitado por el banco comunal
- Forma de pago: semanal
- Garantías: Firmas solidarias del grupo
- Sin período de gracia
- Ubicación geográfica: Zonas urbano marginales del sur y norte de la ciudad de Guayaquil (Guasmos, Isla Trinitaria, Bastión Popular, Batallón del Suburbio, Flor de Bastión, Nueva Prosperina, Cerros de Mapasingue) y Pascuales.
- Actividades: *Comercio* (tiendas, bares, locutorios, cybers, bazares), *Servicio* (peluquería, sastrería, organización de fiestas infantiles, vulcanizadora, salones, carretas de comida) y *Producción* (crianza y venta de pollos, cerdos y otras aves; huertos familiares para comercialización de hortalizas, frutas, vegetales).
- El tiempo de duración de un banco comunal será de 3 años aproximadamente

- A partir del segundo ciclo, cada socia debe mantener en ahorros el 20% del monto del préstamo del siguiente ciclo, como garantía real del crédito solicitado

3.3 SISTEMA DE AHORROS

3.3.1 Objetivos del ahorro

Fomentar la cultura del ahorro en las mujeres de escasos recursos económicos para contribuir a un mejoramiento continuo de su calidad de vida

3.3.2 Sistema de ahorros

Existen dos tipos de ahorros:

1. Ahorro obligatorio
2. Ahorro voluntario

3.3.3 Políticas de ahorro

- Hay dos tipos de ahorro: ahorro obligatorio inicial, que es el 5% del monto del préstamo y el ahorro voluntario que lo van incrementando semanalmente

- El ahorro obligatorio se lo retiene al momento de la entrega del crédito y la Cooperativa lo deposita en una cuenta especial de Ahorros independiente para cada socia.
- El monto del ahorro voluntario es determinado por el Banco Comunal y lo entregarán semanalmente
- El ahorro puede ser retirado al final de cada ciclo, cuando todas las socias hayan cancelado el total de cada préstamo individual.
- A partir del segundo ciclo debe mantener ahorrado el 20% del monto del préstamo del segundo ciclo. Esta política se la toma para poder cubrir cualquier eventualidad, si alguna de las socias no pudiera pagar el préstamo solicitado.

3.4 DIFICULTADES RESPECTO A LA IMPLEMENTACIÓN DE LA METODOLOGÍA GRAMEEN⁵

Una de las principales dificultades de la metodología Grameen es su dependencia de recursos externos para financiar sus costos y otorgamiento de nuevos créditos, debido a que el monto de los mismos es muy pequeño y el plazo para su devolución es algo amplio para el monto solicitado (entre USD 100 y 500, hasta 6 meses plazo); adicionalmente, sus costos operativos también son muy significativos debido a los monitoreos que se realizan antes, durante y después del préstamo. Esta dependencia se debe mantener hasta que el programa sea auto sustentable por tiempo y número de socias, que variará de acuerdo a cada programa. El plazo de pago varía en un período de seis meses a un año como máximo, aunque algunas de estas instituciones tienen tiempos más cortos y además existen programas que no permiten escoger diversos plazos.

Otra dificultad a la que se enfrentan los programas tipo Grameen es la diferencia de culturas entre los países que intentan adaptarla y que, en ocasiones, se llega a dar entre regiones del mismo país. Estas diferencias de cultura se suscitan, especialmente, por razones étnicas, como ocurre en Ecuador. Estas diferencias culturales y étnicas

⁵ Tomado del documento “El Microcrédito, una alternativa por explorar. Propuesta para la participación del Banco Central del Ecuador”, elaborado por Gabriela Fernández A., Octubre 2001.

influyen en el grado de confianza que las mujeres pueden tener en la metodología y en la institución que lo adapta.

3.5 REQUERIMIENTOS ADICIONALES

3.5.1 Requerimientos de personal

Para que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional pueda implementar exitosamente un programa de microcrédito “Grameen” en la ciudad de Guayaquil, tendrá que contar con una Directora del Programa, la cual a su vez tendrá a cargo varias asistentes que coordinen las múltiples actividades que hay que llevar a cabo para formar los grupos o bancos comunales, en cada subsector urbano marginal de la ciudad de Guayaquil.

La Directora del Programa tendrá que ser una Trabajadora Social con experiencia previa en la ejecución de proyectos en sectores urbanos marginales de la ciudad de Guayaquil.

Las asistentes de las mismas tendrán que ser de las mismas comunidades o zonas marginales, o haber vivido por lo menos cinco años en dichos sectores, con tal de facilitar el acercamiento entre grupo de vecinas, conocidas y familiares.

Por lo tanto, los requerimientos de personal son:

Cuadro No.17

Requerimientos adicionales de personal

Personal	Cantidad	Sueldo mensual	Costo mensual	Costo anual
Directora Técnica/Social	1	\$500.00	\$500.00	\$6,000.00
Asistentes de campo	13			
Subsector Guasmo Central	1	\$350.00	\$350.00	\$4,200.00
Subsector Guasmo Sur	1	\$350.00	\$350.00	\$4,200.00
Subsector Trinataria	2	\$350.00	\$700.00	\$8,400.00
Subsector Batallón	2	\$350.00	\$700.00	\$8,400.00
Subsector Flor de Bastión	1	\$350.00	\$350.00	\$4,200.00
Subsector Prosperina	2	\$350.00	\$700.00	\$8,400.00
Subsector Bastión	2	\$350.00	\$700.00	\$8,400.00
Subsector Mapasingue	2	\$350.00	\$700.00	\$8,400.00
TOTAL	14		\$5,050.00	\$60,600.00

Nota: Sueldo incluye beneficios sociales
Elaborado por las Autoras

En total, la Cooperativa tendrá que contratar a 14 personas para poder implementar la Metodología Grameen dentro de sus operaciones cotidianas de crédito y ahorro, si quiere empezar con fuerza el programa dentro de la ciudad. Vale aclarar que no se han considerado las cooperativas populares de vivienda Balerio Estacio, Sergio Toral, Pancho Jácome, entre otras, puesto que son sectores atendidos por la Corporación Hogar de Cristo, y será en el mediano plazo cuando la cooperativa pueda penetrar en ellos.

Como mano de obra indirecta, será necesario la contratación de uno o dos chóferes, además de una persona adicional que lleve la contabilidad exclusivamente

del programa, así como de una persona en servicio al cliente (matriz principal) para que de información sobre el programa continuamente y pueda también encargarse de la gestión de cobranzas vía telefónica.

3.5.2 Requerimientos de equipos y materiales de oficina

Tanto para el personal de campo como de oficina, será necesaria la compra de uniformes, computadores, calculadoras, medios de comunicación (celulares, walkie talkie), materiales didácticos para las charlas de capacitación y suministros varios de oficina.

A continuación, presentamos un resumen de los equipos y materiales de oficina:

Cuadro No. 18

Requerimientos adicionales de materiales y equipos

Rubro	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Uniformes personal de campo	13	\$8.50	\$110.50
Uniformes personal administrativo	3	\$10.50	\$31.50
Computadoras	3	\$450.00	\$1,350.00
Impresora multifunción	1	\$150.00	\$150.00
Calculadoras	13	\$10.00	\$130.00
Celulares	16	\$20.00	\$320.00
Walkie talkie	3	\$100.00	\$300.00
Materiales didácticos		\$500.00	\$500.00
Suministros varios de oficina		\$250.00	\$250.00
TOTAL			\$3,142.00

Elaborado por las Autoras

3.5.3 Otros requerimientos en activos fijos

Consultando con el gerente administrativo de la Cooperativa, no haría falta la ampliación de la matriz principal de la cooperativa, por cuanto se podría aprovechar algunas oficinas vacías que actualmente existen, para el desarrollo del programa de microcréditos propuesto.

Tal vez las oficinas requieran algunas leves adecuaciones que no representen un mayor rubro como lo hubiera sido la construcción o readecuación de oficinas.

También es necesaria la adquisición de una o dos camionetas para transportar a las trabajadoras sociales (o asistentes de campo), hacia lugares donde no llegan los buses, o el tráfico peatonal es complicado, sobretodo en época de invierno. Además, la camioneta también se pueda utilizar para la gestión de cobranzas y el transporte de material didáctico para las charlas previas a la conformación de los grupos o bancos comunales.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

4.1 PLAN DE INVERSIÓN

4.1.1 Inversión adicional en activos fijos

Para la correcta implementación de la Metodología Grameen en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional, es necesario que la entidad financiera adquiera los siguientes activos fijos adicionales a los que actualmente posee, los cuales se desglosan en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 19

Inversión en activos fijos

Cantidad	Concepto	Precio unitario	Costo total
	Readecuación de oficinas 1/		\$600.00
3	Computadoras	\$450.00	\$1,350.00
1	Impresora multifunción	\$170.00	\$170.00
3	Escritorio secretarial	\$150.00	\$450.00
16	Silla secretarial	\$20.00	\$320.00
1	Camioneta	\$16,500.00	\$16,500.00
3	Walkie talkie	\$100.00	\$300.00
3	Teléfonos de escritorio	\$15.00	\$45.00
14	Celulares 2/	\$20.00	\$280.00
13	Pizarrón acrílico	\$140.00	\$1,820.00
	Suministros varios 3/	\$800.00	\$800.00
	Suministros de oficina	\$500.00	\$500.00
		Subtotal	\$22,535.00
		3% Imprevistos	\$676.05
		Total	\$23,211.05

1/ Comprende la pintura, arreglo de puerta y ventanas mas mano de obra

2/ Plan corporativo

3/ Comprende marcadores líquidos, papelógrafos, lápices, copias, cuadernos, etc.

Fuente: *Varios locales comerciales*

Elaborado por las Autoras

El total de Activos Fijos adicionales para la implementación del presente proyecto, suman USD 23,211.05, incluyendo un imprevisto del 3%.

4.1.2 Inversión adicional en activos diferidos

Los activos diferidos en que la Cooperativa debe incurrir para poder operar la Metodología Grameen dentro de sus actividades cotidianas, es el pago de honorarios al abogado de la Cooperativa para los cambios de razón social de la misma, así como la obtención de permisos, pago de tasas e impuestos.

Es necesaria también la capacitación para el nuevo personal contratado, así como la inscripción de la Cooperativa Nacional en la Red Grameen Ecuador como la publicidad preoperativa que se realizará en las zonas urbanas marginales de la ciudad de Guayaquil, antes de que el proyecto entre en su fase operativa.

Cuadro No. 20
Inversión en activos diferidos

Concepto	Cálculo	Total en dólares
Gastos de organización		
Estudios del proyecto	1 x 2,500	2,500.00
Gastos legales (pago a abogado)	1 x 800	800.00
Gastos de capacitación		
Capacitación a personal de campo	13 x 100	1,300.00
Gastos de puesta en marcha		
Inscripción a Red Grameen Ecuador	1 x 200	200.00
Publicidad preoperativa	1 x 700	700.00
	Total	5,500.00

*Fuente: Varios proyectos
Elaborado por las Autoras*

4.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo adicional para la cooperativa se lo cálculo bajo el Método del déficit acumulado máximo⁶, considerando la estimación de ingresos y egresos para el primer año operativo del Programa de Microcrédito.

⁶ SAPAG, N.; SAPAG, R. “Preparación y Evaluación de Proyectos”, Cuarta edición. Pág. 243

La explicación de los ingresos y egresos obtenidos en el siguiente cuadro se la hará en los siguientes puntos. De acuerdo a este criterio, el capital de trabajo adicional para la Cooperativa será de USD 5,983.05

Cuadro No. 21

Obtención del capital de trabajo

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	5,113.15	5,351.30	5,589.45	5,827.60	6,184.82	6,542.04	6,899.27	7,256.49
Egresos	0.00	0.00	0.00	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50	-5,482.50
Saldos				-5,482.50	-369.35	-131.20	106.95	345.10	702.32	1,059.54	1,416.77	1,773.99
Saldo acum.				-5,482.50	-5,851.85	-5,983.05	-5,876.11	-5,531.01	-4,828.69	-3,769.14	-2,352.38	-578.38

Elaborado por las Autoras

Adicional a esto, se debe también considerar el incremento de la cartera que sufrirá la Cooperativa al implementarse el presente proyecto, por lo que requerirá de un capital adicional de USD 30,875, que corresponde al total de microcréditos otorgados durante el primer ciclo a los primeros 65 bancos comunales.

De esta manera, el capital de trabajo total es de USD 36,858.05

4.1.4 Cronograma de Inversiones

A continuación, presentamos el cronograma previsto para las inversiones de la Cooperativa de querer implementar el presente proyecto.

Cuadro No. 22

Cronograma de Inversiones

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	MES												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ESTUDIO														
Identificación de las fuentes de información	Promotor	X												
Levantamiento de la información	Promotor	X												
Formulación del proyecto														
Mercado	Promotor	X	X											
Ingeniería, legal	Promotor		X											
Financiero	Promotor		X											
Gestión administrativa, social	Promotor		X											
Decisión	Cooperativa			X										
FINANCIAMIENTO														
Desembolso	Cooperativa			X										
IMPLEMENTACIÓN														
Readecuación de oficinas	Administración			X										
Contratación del personal	Administración			X										
Proceso de inducción y capacitación	Administración			X	X									
Obtención de permiso por parte de la SuperBan.	Administración			X										
Inscripción en la Red Grameen Ecuador	Administración			X										
Reconocimiento de zonas urbano-marginales	Directora Técnica				X									
OPERACIÓN														
Charlas de motivación en zonas elegidas	Dir. Tecn./Asis.				X				X					X
Conformación de grupos comunales	Dir. Tecn./Asis.					X	X	X	X	X	X	X	X	X
Entrega de primeros microcréditos	Coop./Dir. Tecn.					X	X	X	X	X	X	X	X	X
Retención de ahorro obligatorio	Cooperativa					X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pago de intereses por créditos	Cooperativa					X	X	X	X	X	X	X	X	X
Segunda entrega de primer microcréditos	Coop./Dir. Tecn.									X	X	X	X	X
Pago de intereses por créditos	Cooperativa									X	X	X	X	X

Elaborado por las Autoras

Nos podemos percatar que la etapa de estudio del proyecto tomará entre dos a tres meses, que la Cooperativa será quien financie la totalidad del proyecto, incluyendo los estudios previos, que la etapa preoperativa en sí tomará dos meses y que la etapa de implementación propiamente dicha del proyecto, arrancará a partir del quinto mes, cuando se empiezan a conformar los primeros grupos o bancos comunales, entregando de esta manera los primeros microcréditos de USD 100 a dos mujeres de cada banco o grupo comunal.

4.1.5 Financiamiento

Como se explicó anteriormente, la Cooperativa de ahorro y crédito Nacional aportará con el 100% del total de la Inversión Inicial del proyecto, lo cual implica una inversión total de US\$ 65,569.10. Revisando las utilidades reportadas por la Cooperativa durante los últimos años, y el nivel de inversiones de la misma, podemos afirmar que la Cooperativa se encuentra financieramente viable para hacer la aportación estimada.

4.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para establecer los ingresos iniciales del Programa de Microcrédito que aplicaría la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional, es importante aclarar los objetivos iniciales para dar inicio al programa:

- ✓ Cada asistente de campo tendrá a su cargo 5 bancos comunales
- ✓ Cada banco comunal estará conformado por 5 mujeres

Esto implica que cada una de las asistentes de campo tendrá a su cargo a un grupo de 25 mujeres por zona urbano-marginal.

Habiendo 13 asistentes de campo en el corto plazo se deberían conformar 65 bancos comunales, conformados por 325 potenciales microempresarias, durante los primeros meses de operación del proyecto.

En base a esto, se establecen las siguientes políticas de microcrédito que afectan el ingreso de fondos para la cooperativa:

- 40% de las mujeres recibe el primer microcrédito de US\$ 100.00 (2 de cada 5 por banco comunal), lo que implica que 130 mujeres recibirán el primer desembolso que tenga que hacer la cooperativa:

$$130 * 100 = \text{US\$ } 13,000.00$$

- De este total, 5% se destina como ahorro obligatorio, lo cual implica una cantidad de US\$ 650.00 en Obligaciones con el Público
- De esto, se deduce que la cooperativa entrega US\$ 12,350.00 en microcréditos durante la primera etapa del Programa
- Cobrando una tasa del 23.14% anual, o sea, 0.45% semanal, el pago global de intereses semanal por el microcrédito es de US\$ 54.96.

- Considerando un tiempo efectivo en semanas de 4 meses (17.33), el pago por concepto de intereses de los microcréditos asciende a US\$ 952.60
- Además, la cooperativa por concepto de capacitación microempresarial recibe de las beneficiadas o socias US\$ 15.00; si hablamos que se capacitarán el 100% de las prestatarias, existe un ingreso adicional de US\$ 4,875.

Sumando los dos ingresos, solo durante la primera parte del programa, la Cooperativa recibiría:

$$952.60 + 4,875.00 = \text{US\$ } \mathbf{5,827.60}$$

Durante la segunda parte del programa, las socias restantes de los bancos comunales (3 por cada banco), o sea, 195 mujeres recibirán un microcrédito de US\$100.00, suponiendo que no hubo atrasos con los primeros microcréditos.

Asimismo, hay que considerar un 5% de ahorro obligatorio, por lo que la cooperativa desembolsará en esta segunda parte del programa:

$$195 * 100.00 = 19.500 * (1 - 5\%) = \text{US\$ } \mathbf{18,525.00}$$

Aplicando las mismas tasas de interés anual (23.14%) y semanal (0.45%), con un tiempo efectivo de 17.33 semanas, las microempresarias terminan pagando por concepto de interés la suma de US\$ 1,428.62

Sumando los dos ingresos, durante la primera parte del programa de microcréditos, la cooperativa recibe:

$$5,827.60 + 1,428.62 = \text{US\$ } 7,256.22$$

Al pasar los 8 meses de duración de esta primera parte del programa, este grupo de bancos comunales estará listo para recibir el segundo microcrédito de US\$ 200, asimismo a un plazo de 4 meses; posteriormente, y si no hay atrasos en los pagos, recibirá un tercer desembolso de US\$ 300, a un plazo de 5 meses, y luego, US\$ 400 a un plazo similar al anterior.

Si no ha habido moras o atrasos en los pagos, las mujeres pertenecientes a estos bancos comunales eficientes, recibirán el último microcrédito de US\$ 500 a un plazo de 6 meses, siendo la vida útil efectiva de los bancos comunales de 28 meses, o 2 de años 4 meses, por que habiendo alcanzado esta etapa del programa, la Cooperativa (e incluso cualquier entidad financiera nacional) podrá otorgarles microcréditos (o créditos) de manera regular, tal como lo hacen en la actualidad (explicación en el Capítulo 1).

A medida que va avanzando el primer grupo de bancos comunales conformado y fortalecidos durante los primeros meses de operatividad del proyecto, las asistentes de campo, junto con la Directora Técnica del Programa, pueden conformar más bancos comunales en los mismos sectores preestablecidos, y volver a repetir el ciclo hasta que se haya beneficiado a una cantidad de mil mujeres, como parte de una política conservadora de la Cooperativa, que si se demuestra el éxito del mismo, podría ampliarse a dos mil o más.

4.3 PRESUPUESTO DE COSTOS

Esencialmente existen tres costos adicionales en los cuales incurre la Cooperativa para la operatividad del presente proyecto, los cuales son:

- Costos directos e indirectos
- Gastos de Operación (Administrativos)
- Gastos Financieros (tasa pasiva de ahorro)

Los costos adicionales se resumen a continuación:

Cuadro No. 23

Costos directos e indirectos adicionales

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Mano de obra directa				
Asistentes de campo	13	\$260,00	\$3.380,00	\$40.560,00
Mano de obra indirecta				
Directora Técnica/Social	1	\$600,00	\$600,00	\$7.200,00
Chofer	1	\$220,00	\$220,00	\$2.640,00
Combustible				
Gasolina Extra camioneta	1	\$170,00	\$170,00	\$2.040,00
Otros materiales				
Materiales para capacitaciones		\$200,00	\$200,00	\$2.400,00
TOTAL			\$4.570,00	\$54.840,00

Elaborado por las Autoras

Los Gastos Operacionales o Administrativos adicionales para la Cooperativa se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 24

Gastos Operacionales adicionales

Concepto	Gasto mensual	Gasto anual
Asistente de contabilidad	\$250.00	\$3,000.00
Servicio al cliente/cobranzas	\$300.00	\$3,600.00
Servicios básicos:		
Agua	\$10.00	\$120.00
Luz	\$25.00	\$300.00
Teléfono	\$40.00	\$480.00
Suministros de oficina	\$50.00	\$600.00
Mantenimiento y seguro vehículo	\$137.50	\$1,650.00
Publicidad	\$100.00	\$1,200.00
	Total anual	\$10,950.00

Elaborado por las Autoras

Los Gastos Financieros corresponden al mantenimiento de las cuentas de ahorro de las socias comunales, además del pago de la tasa de interés pasiva por los ahorros (tantos obligatorios como voluntarios) que realizan las socias a la Cooperativa como parte del Programa de Microcrédito.

Esta tasa de interés pasiva será del 6% anual; su alto valor se debe a que se están considerados también gastos de mantenimiento y operación de las cuentas de ahorro.

Finalmente, hay que considerar los gastos de depreciación y amortización adicional de la Cooperativa, que se resumen a continuación:

Cuadro No. 25
Depreciación anual de activos

Concepto	Valor	Vida útil	1	2	3	VS
Obra Civil	\$600.00	5	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$240.00
Equipos de computación	\$1,520.00	3	\$506.67	\$506.67	\$506.67	\$0.00
Muebles de oficina	\$770.00	10	\$77.00	\$77.00	\$77.00	\$539.00
Equipos de telecomunicación	\$625.00	3	\$208.33	\$208.33	\$208.33	\$0.00
Vehículo	\$16,500.00	5	\$3,300.00	\$3,300.00	\$3,300.00	\$6,600.00
Total			\$4,212.00	\$4,212.00	\$4,212.00	\$7,379.00

Elaborado por las Autoras

4.4 PRINCIPALES ESTADOS FINANCIEROS

4.4.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado Pérdidas y Ganancias Incremental Neto para el proyecto se presenta a continuación; en él, se han tomado en cuenta tanto las políticas de ahorro como de crédito para el Programa:

Cuadro No. 26

Estado de Pérdidas y Ganancias

	1	2	3	4	5
	USD				
Ingresos Brutos	\$48,764.12	\$120,841.90	\$233,762.21	\$70,962.13	\$134,992.98
Cuentas incobrables 6%	\$2,925.85	\$7,250.51	\$14,025.73	\$4,257.73	\$8,099.58
Ingresos netos	\$45,838.27	\$113,591.39	\$219,736.48	\$66,704.40	\$126,893.40
Costos directos	\$54,840.00	\$59,227.20	\$63,965.38	\$69,082.61	\$74,609.21
UTILIDAD BRUTA	-\$9,001.73	\$54,364.19	\$155,771.10	-\$2,378.21	\$52,284.18
Gastos de administración	\$15,162.00	\$15,162.00	\$15,162.00	\$15,162.00	\$15,162.00
UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERACIONAL	-\$24,163.73	\$39,202.19	\$140,609.10	-\$17,540.21	\$37,122.18
Gastos financieros	\$2,750.30	\$6,815.48	\$13,184.19	\$4,002.26	\$7,613.60
UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN	-\$26,914.03	\$32,386.70	\$127,424.91	-\$21,542.47	\$29,508.58
Participación utilidades	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO A LA RENTA	-\$26,914.03	\$32,386.70	\$127,424.91	-\$21,542.47	\$29,508.58
Impuesto a la Renta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	-\$26,914.03	\$32,386.70	\$127,424.91	-\$21,542.47	\$29,508.58

Elaborado por las Autoras

Nos podemos percatar que en el año 1 existen pérdidas operativas, así como en el año 4 cuando se repite el ciclo con nuevas clientes, pero a partir del segundo año (y quinto año) la situación financiera mejora gracias al ingreso de más bancos comunales; obsérvese que se ha considerado un 6% de cuentas incobrables, que es la media de la cartera vencida y no cobrada estándar para las cooperativas de ahorro y crédito del país, según últimos reportes de la Superintendencia de Bancos del

Ecuador. Además, las cooperativas de ahorro y crédito no pagan impuestos, por lo que la utilidad bruta es igual a la neta.

4.4.2 Flujo de Caja Puro

Para el presente proyecto, se ha establecido el siguiente flujo de caja, considerando valores incrementales netos en que la Cooperativa incurriría de aplicar el Programa de Microcréditos propuesto:

Cuadro No. 27

Flujo de Caja “puro” proyectado

Concepto	0	1	2	3	4	5
Ingresos Netos		\$45,838.27	\$113,591.39	\$219,736.48	\$66,704.40	\$126,893.40
Costos directos		-\$54,840.00	-\$59,227.20	-\$63,965.38	-\$69,082.61	-\$74,609.21
Gastos de Administración		-\$10,950.00	-\$10,950.00	-\$10,950.00	-\$10,950.00	-\$10,950.00
Depreciación		-\$4,212.00	-\$4,212.00	-\$4,212.00	-\$3,497.00	-\$3,497.00
Gastos Financieros		-\$2,750.30	-\$6,815.48	-\$13,184.19	-\$4,002.26	-\$7,613.60
Utilidad Bruta		-\$26,914.03	\$32,386.70	\$127,424.91	-\$20,827.47	\$30,223.58
Particip. Trabajadores		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Impuesto a la Renta		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Neta		-\$26,914.03	\$32,386.70	\$127,424.91	-\$20,827.47	\$30,223.58
Depreciación		\$4,212.00	\$4,212.00	\$4,212.00	\$3,497.00	\$3,497.00
Inversión Fija	-\$23,211.05					
Inversión Diferida	-\$5,500.00					
Capital de trabajo	-\$36,858.05					
Reinversión				-\$2,145.00		
Valor de Salvamento						\$37,243.05
FLUJO NETO DE CAJA	-\$65,569.10	-\$22,702.03	\$36,598.70	\$129,491.91	-\$17,330.47	\$70,963.63

Elaborado por las Autoras

4.5 EVALUACIÓN FINANCIERA

4.5.1 VAN (Valor Actual Neto)

El Valor Actual Neto es la diferencia entre los costos de inversión de un proyecto y lo que vale en el mercado; para ello, se toma en cuenta los ingresos y egresos descontados a una tasa de rendimiento que los inversionistas requerirán por haber asumido el riesgo de implementar el proyecto.

Esta tasa de descuento se la determina utilizando la siguiente formula dado que la inversión es 100% aporte de los inversionistas:

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f)$$

Donde:

K_e = Indica la tasa que el proyecto deberá cobrar como resultado de la inversión implementada en el año base.

R_f = Es el rendimiento sin riesgo, para ello se considera la tasa libre de riesgo de los bonos a cinco años de los EE.UU. mas el riesgo país del Ecuador. La tasa libre de

riesgo en los bonos del Tesoro de EE.UU. es del 4,69%⁷ y el riesgo país actual es de 861 puntos base⁸.

$(R_m - R_f)$ = Es la prima por riesgo. Dado que las Cooperativas no cotizan sus valores en las bolsas de valores, se utiliza por lo general la tasa calculada por Ibbotson Associates, la cual está en 8,4%.

β = Es el riesgo del proyecto con respecto al riesgo de mercado. Los últimos estudios de firmas auditoras extranjeras y nacionales, contratadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, determinó que las Cooperativas poseen un beta de alrededor de 1.30 dado que la mayoría de las entidades arrojó una calificación de riesgo entre A y B.

Una vez definido los términos necesarios para calcular la tasa de descuento del proyecto, se obtiene:

$$K_e = 13.30\% + 1.30(8.4\%)$$

$$K_e = 24.22\%$$

Luego de haber obtenido la tasa de descuento para los accionistas, se procede con el Flujo Neto de Efectivo a calcular el VAN:

⁷ www.bce.fin.ec

⁸ www.superban.gov.ec

Cuadro No. 28

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto de efectivo	-\$65,569.10	-\$22,702.03	\$36,598.70	\$129,491.91	-\$17,330.47	\$70,963.63

Elaborado por las Autoras

El VAN que se obtuvo fue de US\$ 24,144.24 lo cual indica que el proyecto es viable y factible financieramente hablando, además de ser rentable ya que esta generando un valor superior al exigido por los inversionistas.

4.5.2 TIR (Tasa interna de retorno)

La tasa interna de retorno es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión. Se requiere que esta tasa sea mayor a la tasa de descuento para poder determinar que el proyecto es rentable para el inversionista.

Para el caso del presente proyecto la tasa interna de retorno (TIR) es del 35.53% y, frente a una tasa de descuento del 24,22% se puede concluir que el proyecto es conveniente para los inversionistas.

4.5.3 Período de recuperación

De acuerdo con el flujo de caja proyectado, y sin tomar en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, los inversionistas del proyecto recuperarán su capital en 2.5 años, o sea, en el sexto mes del tercer año de ejecución del proyecto.

4.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Con base en el presupuesto de ingresos y egresos, se clasifican los costos como fijos y variables, con la finalidad de determinar cuál es el nivel de prestación del servicio financiero donde los costos totales se igualan a los ingresos.

En base a los Presupuestos expuestos, desarrollamos el siguiente cuadro:

Cuadro No. 29

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO **Programa Microcrédito "Grameen"**

Año	1	2	3	4	5
No. de Clientes:	2,600	2,600	2,600	3,695	2,600
Ingresos Netos	\$45,838.27	\$113,591.39	\$219,736.48	\$66,704.40	\$126,893.40
Costo Variable	\$57,590.30	\$66,042.68	\$77,149.56	\$73,084.87	\$82,222.82
Gasto Fijo (a)	\$15,162.00	\$15,162.00	\$15,162.00	\$15,162.00	\$15,162.00
Costo Variable / Ingresos Netos (b)	1.26	0.58	0.35	1.10	0.65
Fórmula Punto de equilibrio	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>	<u>a</u>
	1-b	1-b	1-b	1-b	1-b
Promedio ponderado de créditos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Punto Equilibrio (US\$)	-59,138.72	36,221.23	23,365.71	-158,510.53	43,069.91
Punto Equilibrio (Clientes)	-3,354	829	276	-8,780	882

Elaborado por las Autoras

Observamos que en el segundo año, la Cooperativa alcanza su punto de equilibrio con 829 clientes, cuando el número estimado es de 2,600; para el tercer año, el punto de equilibrio se alcanza con 276 clientes para que los ingresos totales iguallen a los costos totales.

4.7 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

4.7.1 Análisis de riesgo

4.7.1.1 Simulación de MonteCarlo: uso del Crystal Ball

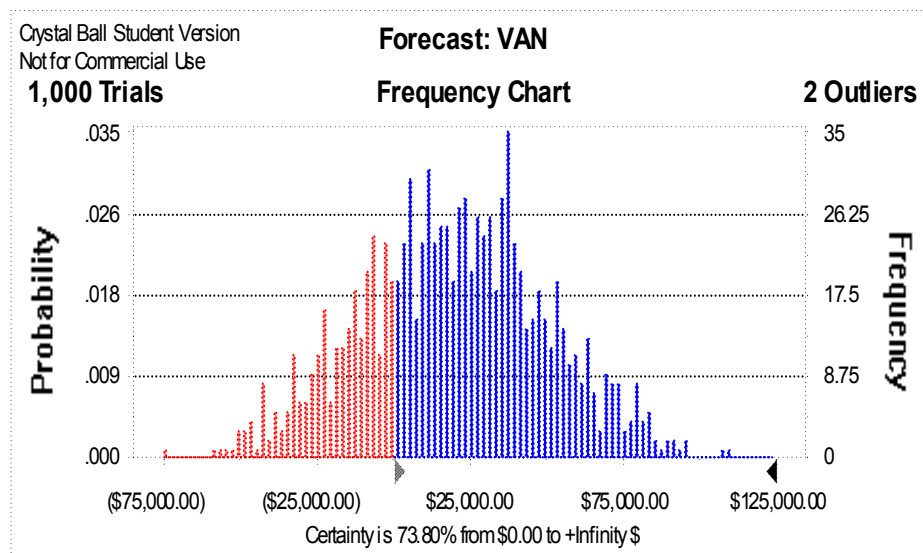
El modelo de *MonteCarlo* simula los resultados que puede asumir el VAN del proyecto, mediante la asignación aleatoria de un valor a cada variable pertinente del flujo de caja. La selección de valores aleatorios otorga la posibilidad de que, al aplicarlos repetidas veces a las variables relevantes (ingresos netos, costos directos, gastos administrativos y gastos financieros en este caso), se obtengan suficientes resultados de prueba para que se aproxime a la forma de distribución estimada.

Cada variable asume individualmente valores aleatorios concordantes con una distribución de probabilidades propia para cada una de ellas. Asimismo, cada variable a iterar puede tener formas diferentes de distribución de probabilidades.

Para el proyecto, se utilizó una distribución normal para los ingresos netos, y los costos directos; una función paramétrica para los gastos administrativos, mientras que para los gastos financieros, se utilizó una función triangular, tal como lo expresa el reporte creado por el propio software y expuesto en el Anexo Financiero.

Gráfico No. 20

Histograma del VAN



Elaborado por las Autoras

Después de que el programa realizó 1,000 interacciones con las variables seleccionadas, los resultados de la simulación nos indica que el VAN promedio del proyecto es de US\$ 19,942.58; que en el peor de los escenarios, el VAN puede bajar hasta (US\$ 88,195), mientras que en el mejor de los escenarios puede incrementarse hasta US\$ 109,077

Lo más relevante en este análisis, es que la probabilidad de que el VAN sea igual o mayor que cero es del 73.80%, lo cual implica un mediano riesgo para los inversionistas, pues apenas existe un 26.20% de probabilidad de fracaso ($\text{VAN} < 0$).

CAPÍTULO V

EVALUACIÓN SOCIAL

5.1 PROYECCIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL

Para la elaboración del Flujo de Fondos Social se necesitan los precios sociales o sombra, los cuales se pueden obtener con las razones precio-cuenta de la economía ecuatoriana, que se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 30

Relaciones Precio Cuenta de la Economía Ecuatoriana	
Transferencias	0.00
Mano de Obra Calificada	1.00
Mano de Obra No Calificada	0.15
Divisas	1.05
Combustible	0.48
Energía	1.13
Insumos Nacionales	1.00
Insumos Importados	1.05

*Fuente: Banco del Estado (BEDE)
Elaborado por las Autoras*

Razón Precio Cuenta (RPC)

$$RPC = \text{Precio Cuenta}_i / \text{Precio de Mercado}_i$$

El cuadro de Inversiones, depreciaciones cuantificadas a precios sociales se encuentra en el Anexo 6.1 y 6.2, respectivamente. Por su parte, los Costos y Gastos Administrativos, a precios sociales, están en el Anexo 6.3 y 6.4, respectivamente. Finalmente, el Flujo de Caja Social Proyectado se lo detalla en el Anexo 6.5

5.2 EVALUACIÓN DEL FLUJO DE CAJA SOCIAL

Los flujos que se obtienen socialmente deben someterse a su evaluación correspondiente, utilizando para ello una tasa social de descuento la cual incorpore el costo del capital de las inversiones de toda la comunidad como un todo. La determinación de esta tasa no resulta fácil de conseguir; sin embargo, hay que señalar que la tasa de descuento para los proyectos sociales normalmente es calculada y publicado por el organismo estatal de cada país. Para el caso del Ecuador, según el BEDE (de acuerdo a un estudio conjunto con el BID) y el SENPLADES (Secretaría Nacional de Planificación del Desarrollo), la tasa social vigente, para el año 2007, es del 14%. Asimismo, los ingresos netos también son transformados a su valor social o sombra, dado que los créditos constituyen un ingreso de la divisa estadounidense en la economía doméstica de las mujeres receptoras de los préstamos.

Con estos antecedentes y los valores que se pueden ver en el siguiente Cuadro al final de cada año de operación, se procedió a calcular el VAN y la TIR Social.

Cuadro No. 31

Flujo Social Neto de Efectivo

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto de efectivo	-\$68,300.38	-\$37,545.60	\$23,769.19	\$120,448.66	-\$35,589.99	\$55,826.12

Elaborado por las Autoras

El VANS, descontado a una tasa social del 14%, resultó ser de US\$ 6,276.12. Adicionalmente, se calculó la TIRS, que fue del 16.44%. Con estos parámetros sociales, podemos concluir que la idea del proyecto sigue siendo atractiva, dado que en valores sociales sigue reportando beneficios para la comunidad.

5.3 IMPACTO SOCIAL EN LA COMUNIDAD

El crecimiento económico que se le atribuye a un país es principalmente por la inversión en capital que realiza, la misma que depende del ingreso nacional y esta última crece como consecuencia de los recursos óptimamente utilizados.

En muchas ocasiones, no todos los estratos de la sociedad gozan de los recursos necesarios para generar riqueza, por lo tanto, es necesario desarrollar proyectos que cubran las necesidades de la sociedad en conjunto. Las evaluaciones sociales,

Financieras y económicas efectuadas conjuntamente determinan la factibilidad y viabilidad de un proyecto.

Dado estos antecedentes, se puede afirmar que el presente proyecto de implementación del Programa de Microcréditos Grameen en la Cooperativa Nacional para las zonas urbano marginales de la ciudad de Guayaquil, va a contribuir positivamente no solo sobre los beneficiados de los créditos, sino también con el desarrollo productivo y socioeconómico del cantón que busca mejorar constantemente la calidad de vida para los habitantes.

El crédito es un instrumento que distribuido de manera eficiente, aporta óptimamente a la situación económica de quienes hacen uso de él para sus actividades productivas. Para el caso de las mujeres que habitan en las zonas urbano marginales de la ciudad de Guayaquil, los habitantes que se dedican a la producción pecuaria y agrícola, prestación de servicios varios y, sobretodo, al comercio, son los más grandes beneficiados con estos créditos que les permiten financiarse en los tiempos malos, consecuencia de las condiciones climáticas, bajas ventas por temporadas, etc. En otras situaciones, el crédito sirve como impulso para que las mujeres inicien una actividad comercial como microempresarios.

Por lo general los habitantes de estas zonas marginales han mantenido casi siempre la idea de que bajos ingresos es igual a bajos ahorros y, por lo tanto, una baja inversión; pero este círculo vicioso se podría romper si se introduce la prestación de créditos

aplicables a la realidad socioeconómica de los pobladores, que mejoraría las condiciones de vida de dichas personas; por ejemplo: bajos ingresos mas inyección de dinero a través de créditos permitirían una mejor inversión que traería mayores ingresos y mayores ahorros.

Entre los efectos intangibles, difíciles de cuantificar, que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional traería a las mujeres que habitan en los sectores urbanos marginales de la ciudad de Guayaquil, por medio del Programa de Microcrédito Grameen, se resume en los siguientes puntos principales:

- ✓ Incentivar la cultura del ahorro en las mujeres jefes de familia, para que puedan ser luego sujetos de créditos de la banca formal fácilmente
- ✓ Lograr que los pobladores obtengan un antecedente crediticio que mejore sus actividades comerciales y posteriormente en el futuro puedan tener acceso a otras fuentes crediticias para que optimicen su calidad de vida
- ✓ Con los recursos económicos otorgados por medio de los créditos comprometerlos a invertir en actividades productivas que por ende beneficiarían a terceros, generando una dinámica positiva en el flujo de efectivo de la economía local del cantón.

CONCLUSIONES

- ✓ De acuerdo al Estudio de Mercado realizado en las zonas urbano marginales de la ciudad de Guayaquil, existe una alta aceptación por parte de los pobladores del cantón para la implementación del Programa de Microcréditos Grameen ya que las entidades financieras existentes en el cantón no satisfacen totalmente sus necesidades crediticias, como ejemplo la otorgación de pequeños créditos para actividades agrícolas, comerciales y de prestación de servicio.

- ✓ El proyecto es viable dado que establece para la apertura de cuenta de ahorros una cantidad inferior a lo que requiere la competencia más fuerte (Banco Pichincha).

- ✓ Se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de US\$ 24,144.24 que es mayor a cero, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 35.53% superior a la TMAR, lo que indica que el proyecto es rentable y financieramente viable.

- ✓ En base al análisis de sensibilidad, dado contextos optimistas y pesimistas, se pudo comprobar que el proyecto sigue siendo rentable para los inversionistas ya que el VAN mantiene el estándar adecuado para ser viable ($VAN > \$0$).

- ✓ En términos sociales, el proyecto también es rentable porque el VANS que se obtuvo fue de US\$ 6,276 y la TIR_S resultó ser del 16%.

RECOMENDACIONES

- La Administración del programa por parte de la Cooperativa Nacional debe alcanzar una mayor cantidad de clientes para aprovechar las economías de escala que mejorarían la situación financiera de la entidad financiera, ya que con el incremento del número de clientes se podrían otorgar más créditos donde los principales beneficiarios serían los mismos clientes y socios de la Cooperativa

- Mantener como prioridad el crear un ambiente de confianza y solidaridad entre las socias de los bancos comunales y el personal operativo de la Cooperativa, con el fin de que se sientan parte importante del desarrollo y éxito del programa.

- Estar siempre a la expectativa de consultar a los clientes como están percibiendo los productos y servicios ofrecidos por la Metodología Grameen de forma tal que si se diere algún comentario negativo mejorarlo de inmediato

- Investigar y desarrollar nuevos productos financieros con la finalidad de incentivar el ahorro y la inversión, como por ejemplo los depósitos a largo plazo.

- Mantener niveles bajos de comisiones en caso de que el actual Gobierno reduzca el costo real de los créditos entregados por las instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos.

BIBLIOGRAFÍA

Libros:

- KOTLER, Philip. Dirección de Marketing – Edición del Milenio, Editorial McGraw-Hill, Décima Edición. 2003
- Ley de Cooperativas, actualizada a febrero del 2006
- SAPAG, Nassir; SAPAG, Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición. 2004.

Publicaciones:

- El Cooperativismo en el Ecuador, Banco Central del Ecuador
- Microcrédito y su Metodología, Corporación Hogar de Cristo
- Espinoza Rodrigo, La importancia del control en las microfinanzas rurales
- Diario Expreso, “El banquero de los pobres, Nobel de Paz”. Sábado, 14 de octubre del 2006.

Internet:

- www.inec.gov.ec
- www.superban.gov.ec
- www.grameenbank.com
- www.fondosocial.gov.ec
- www.hogardecristo.org.ec

ANEXOS

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS, CARGOS ASOCIADOS Y OTROS SERVICIOS POR TIPO DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO	TIPO DE SUJETO	CONSUMO		MICROCREDITO			VIVIENDA	
		CONSUMO	CONSUMO MINORISTA	MICROCREDITO SUBSISTENCIA	MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	VIVIENDA	
TASAS DE INTERÉS	DE LA ENTIDAD	Tasa Máxima Fija	22.68%	30.87%	48.21%	60.57%	31.87%	14.04%
		Tasa Máxima Variables Plan de Pagos	19.33%	23.14%	23.14%	23.14%	23.14%	NO APLICA
Tabla de Amortización Gradual con Dividendos Fijos (*)								
SOBREGUROS	OCASIONALES:	Tasas	NO APLICA					
	CONTRATADO:	Tasas	NO APLICA					
TASA EN MORA	Fecha de aplicación: % ADICIONAL DE INTERES GASTOS DE COBRANZA:	Base de Aplicación	A partir del siguiente día de la fecha establecida de pago. Tasa Máxima permitida por las regulaciones del Banco Central del Ecuador NINGUNO					

COSTO DEL CREDITO

TIPO DE CREDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	CUOTA MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
			DE LA ENTIDAD	MAXIMA BCE			
COMERCIAL							
Para la mediana empresa	36 meses	50,000	N.A.	17.32%	N.A.	N.A.	N.A.
Para la pequeña empresa	36 meses	20,000	N.A.	17.22%	N.A.	N.A.	N.A.
CONSUMO							
General	6 meses	500	23.13%	30.87%	31.06	88.51	531.06
General	12 meses	1,500	19.33%	22.58%	148.56	137.38	1,648.56
General	18 meses	3,000	19.33%	22.58%	440.34	191.13	3,440.34
CONSUMO VEHICULOS							
Vehiculos	36 meses	10,000	N.A.	24.80%	N.A.	N.A.	N.A.
Vehiculos	36 meses	20,000	N.A.	24.80%	N.A.	N.A.	N.A.
MICROCREDITO							
Microcrédito Empresa	6 meses	500	23.14%	48.21%	31.06	88.51	531.06
Microcrédito Empresa	12 meses	1,500	23.14%	50.57%	176.04	139.67	1,676.04
Microcrédito Empresa	18 meses	3,000	23.14%	31.80%	523.14	195.73	3,523.14
VIVIENDA							
Vivienda	3 años	5,000	N.A.	14.04%	N.A.	N.A.	N.A.
Vivienda	5 años	10,000	N.A.	14.04%	N.A.	N.A.	N.A.

CARGOS ASOCIADOS AL CREDITO

SEGUROS	De desgravamen	Costo		Frecuencia	NO APLICA
		Costo	Frecuencia		
SEGUROS	Contra accidentes	Costo			NO APLICA
		Frecuencia			NO APLICA
	De salud	Costo			NO APLICA
		Frecuencia			NO APLICA
	De Robo	Costo			NO APLICA
		Frecuencia			NO APLICA
Otros seguros....	Costo			NO APLICA	
	Frecuencia			NO APLICA	

IMPUESTO A LAS OPERACIONES DE CREDITO 1% : SOLCA Y OTROS PARTICIPES

OTROS SERVICIOS	AVALUOS:		Rangos	NO APLICA
	Inscripción en el Registro Mercantil	Trámites legales		
				NO APLICA
				NO APLICA
				NO APLICA

Nota:
(*) Cuota de Capital creciente, cuota de interés decreciente, dividiendo: cuota fija
N.A.: NO APLICA: La Cooperativa no ofrece dichos servicios. En el caso de avalúos y registros el cliente lo hace de forma independiente

TASAS DE INTERÉS PASIVAS

DEPÓSITOS A LA VISTA (**)	Tasa de Interés Nominal Anual	Tasa de Interés Efectiva Anual
Depósito a la Vista	0.99%	0.99%

CERTIFICADO DE DEPÓSITOS A PLAZO FIJO (POLIZAS) TASA DE INTERÉS ANUAL POR MONTO	De 1 a 30 Días		De 31 a 90 Días		De 91 a 180 Días		De 181 a 360 Días		Mayor a 360 Días	
	Tasa de Interés Nominal Anual	Tasa de Interés Efectiva Anual (***)	Tasa de Interés Nominal Anual	Tasa de Interés Efectiva Anual (***)	Tasa de Interés Nominal Anual	Tasa de Interés Efectiva Anual (***)	Tasa de Interés Nominal Anual	Tasa de Interés Efectiva Anual (***)	Tasa de Interés Nominal Anual	Tasa de Interés Efectiva Anual (***)
De 100 a 500	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%
De 500 a 1,000	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%
De 1,000 a 2,000	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%
De 2,000 a 4,000	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%
De 4,000 a 6,000	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%
De 6,000 a 8,000	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%
Más de 10,000	N.A.	N.A.	3.00%	3.04%	3.50%	3.55%	4.00%	4.04%	5.00%	5.00%

TARIFAS POR SERVICIOS

TARIFAS POR SERVICIOS	SERVICIOS BANCARIOS	SERVICIOS BANCARIOS	
		Local	Exterior
		APERTURA MONTO MÍNIMO	USD 10.00
		COSTO POR APERTURA INICIAL	USD 3.00
		COSTO POR REPOSICIÓN DE LIBRETA EXTRAÑA	USD 3.00
		COSTO POR REPOSICIÓN DE LIBRETA ROBADA	USD 3.00
		COSTO POR REPOSICIÓN DE LIBRETA MUTILADA	USD 1.00
		COSTO POR CAMBIO DE LIBRETA	USD 1.00
		COSTO POR COPIA DE CERTIFICADO DE DEPÓSITO	Sin costo
		EMISIÓN DE ESTADO DE CUENTA	NO
		MANEJO DE CUENTAS	NO
		CHEQUE DEVUELTO	
		Local	USD 3.25
		Exterior	Depende del Banco Extranjero, valor fijo no determinado.
		REVOCATORIA DE CHEQUE	N.A.
		CHEQUES PROTESTADOS	Depende del Banco, valor fijo no determinado.
		ANULACIÓN DE CHEQUE	
		Local	N.A.
		Exterior	N.A.
		COMISIÓN POR ENVÍO DE COBRO CHEQUE PROTESTADO	Depende del Banco, valor fijo no determinado.
		COMISIÓN POR ENVÍO DE COBRO CHEQUE INTERNACIONAL	Depende del Banco Extranjero, valor fijo no determinado.
		VALOR POR CHEQUE EMITIDO	Sin costo
		CHEQUE CERTIFICADO	N.A.
		CERTIFICADO DE CUENTA DE AHORROS	USD 2.00
		CERTIFICADO DE OPERACIONES DE CRÉDITO	USD 2.00
		COPIA DE DOCUMENTOS	N.A.
		CERTIF. CRÉDITOS Y DÉBITOS AUTORIZ.	
		% de comisión ó valor	N.A.
		MANTENIMIENTO DE CTA. POR SALDOS:	
		Monto	NO
		% de Interés	NO
		Montos máximos prom. según saldos	NO
		PROPIOS DE LA ENTIDAD	Sin costo
		ENTIDADES LOCALES	Depende del Banco, valor fijo no determinado.
		GIROS DEL EXTERIOR	N.A.
		CHEQUES DE GERENCIA	N.A.

Notas:

N.A.: No aplica. La Institución no ofrece dichos servicios.

(NO) No podrán cobrar ningún valor por este servicio.

(**) : Generan un Interés de acuerdo al Art. 9 del Reglamento de Cuentas de Ahorro.

(***) : Tasa calculada con plazo mínimo

**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
 SISTEMA DE COOPERATIVAS
 Del 31 de enero al 30 de septiembre de 2007
 (en miles de dólares norteamericanos)**

DESCRIPCION	NACIONAL
TOTAL INGRESOS	6,568
51 INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	5,368
5101 DEPÓSITOS	167
5102 OPERACIONES INTERBANCARIAS	-
5103 INTERESES Y DESCUENTOS DE INVERSIONES EN TITULO	1,689
5104 INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITOS	3,492
510405 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL	10
510410 CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO	1,265
510415 CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA	129
510420 CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA	1,990
510425 CARTERA DE CRÉDITOS REESTRUCTURADA	-
5190 OTROS INTERESES Y DESCUENTOS	-
41 INTERESES CAUSADOS	415
4101 OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	415
4102 OPERACIONES INTERBANCARIAS	-
4103 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-
4104 VALORES EN CIRCULACIÓN Y OBLIGACIONES CONVERTIBLES	-
4105 OTROS INTERESES	-
MARGEN NETO INTERESES	4,953
52 COMISIONES GANADAS	602
5201 CARTERA DE CRÉDITOS	602
520105 CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL	-
520110 CARTERA DE CRÉDITOS CONSUMO	224
520115 CARTERA DE CRÉDITOS VIVIENDA	17
520120 CARTERA DE CRÉDITOS MICROEMPRESA	362
520125 CARTERA DE CRÉDITOS REESTRUCTURADA	-
5290 OTRAS	-
54 INGRESOS POR SERVICIOS	183
5403 AFILIACIONES Y RENOVACIONES	-
5404 MANEJO Y COBRANZAS	-
5406 POR ASESORAMIENTO FINANCIERO	-
5490 OTROS SERVICIOS	-
42 COMISIONES CAUSADAS	-
4201 OBLIGACIONES FINANCIERAS	-
4202 OPERACIONES CONTINGENTES	-
4203 COBRANZAS	-
4204 POR OPERACIONES DE PERMUTA FINANCIERA	-
4205 SERVICIOS FIDUCIARIOS	-
4290 VARIAS	-
53 UTILIDADES FINANCIERAS	-
5301 GANANCIA EN CAMBIO	-
5302 EN VALUACIÓN DE INVERSIONES	-
5303 EN VENTA DE ACTIVOS PRODUCTIVOS	-
5304 RENDIMIENTOS POR FIDEICOMISO MERCANTIL	-
5305 ARRENDAMIENTO FINANCIERO	-
43 PERDIDAS FINANCIERAS	-
4301 PÉRDIDA EN CAMBIO	-
4302 EN VALUACIÓN DE INVERSIONES	-
4303 EN VENTA DE ACTIVOS PRODUCTIVOS	-
4304 PÉRDIDAS POR FIDEICOMISO MERCANTIL	-
MARGEN BRUTO FINANCIERO	5,738
44 PROVISIONES	827
4401 INVERSIONES	537
4402 CARTERA DE CRÉDITOS	263
4403 CUENTAS POR COBRAR	6
4404 BIENES REALIZABLES, ADJUDICADOS POR PAGO Y DE ARRENDAMIENTO	-
4405 OTROS ACTIVOS	1
4406 OPERACIONES CONTINGENTES	-
4407 OPERACIONES INTERBANCARIAS	-
MARGEN NETO FINANCIERO	4,911
45 GASTOS DE OPERACION	3,695
4501 GASTOS DE PERSONAL	2,132
4502 HONORARIOS	78
4503 SERVICIOS VARIOS	672
4504 IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	376
4505 DEPRECIACIONES	122
4506 AMORTIZACIONES	21
4507 OTROS GASTOS	295
MARGEN DE INTERMEDIACION	1,216
55 OTROS INGRESOS OPERACIONALES	10
5590 OTROS	8
46 OTRAS PERDIDAS OPERACIONALES	-
4690 OTRAS	-
MARGEN OPERACIONAL	1,227
56 OTROS INGRESOS	405
5604 RECUPERACIONES DE ACTIVOS FINANCIEROS	403
47 OTROS GASTOS Y PERDIDAS	169
4703 INTERESES Y COMISIONES DEVENGADOS EN EJERCICIO	169
4790 OTROS	-
GANANCIA O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	1,463
48 IMPUESTOS Y PARTICIPACION A EMPLEADOS	-
GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO	1,463

**ESTADO DE SITUACION CONSOLIDADO Y CONDENSADO
 SISTEMA DE COOPERATIVAS DE PRIMER Y SEGUNDO PISO**

30-Sep-07

(en miles de dólares norteamericanos)

DESCRIPCION	NACIONAL
ACTIVO	
11 FONDOS DISPONIBLES	10,110
12 OPERACIONES INTERBANCARIAS	
1299 PROVISION PARA OPERACIONES INTERBANCARIAS	-
13 INVERSIONES	38,601
INVERSIONES DEL SECTOR PRIVADO	38,598
INVERSIONES DEL SECTOR PUBLICO	2,540
1307 INVERSIONES DE DISPONIB. RESTRINGIDA	
1399 (PROVISIÓN PARA INVERSIONES)	-2,537
14 CARTERA DE CREDITOS	27,715
CARTERA DE CREDITOS COMERCIALES	86
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	10,977
CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA	895
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	18,489
(CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL)	-3
(CARTERA DE CRÉDITOS DE CONSUMO)	-659
(CARTERA DE CRÉDITOS DE VIVIENDA)	-50
(CARTERA DE CRÉDITOS PARA LA MICROEMPRESA)	-1,092
(CARTERA DE CRÉDITOS REESTRUCTURADA)	
149930 (PROVISIÓN GENERAL PARA CARTERA DE CRÉDITOS)	-908
1499 (PROVISIONES PARA CRÉDITOS INCOBRABLES)	-2,711
15 DEUDORES POR ACEPTACIONES	
16 CUENTAS POR COBRAR	401
17 BIENES REALIZABLES, ADJUD POR PAGO, DE ARREN MERC Y NO UTILIZA	26
18 PROPIEDADES Y EQUIPO	868
19 OTROS ACTIVOS	509
TOTAL ACTIVO	78,230
4 GASTOS	5,105
TOTAL ACTIVOS Y GASTOS	83,335
PASIVO	
21 OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	56,256
2101 DEPÓSITOS A LA VISTA	44,389
2102 OPERACIONES DE REPORTO	
2103 DEPÓSITOS A PLAZO	3,367
2104 DEPÓSITOS DE GARANTÍA	
2105* DEPÓSITOS RESTRINGIDOS	7,500
22 OPERACIONES INTERBANCARIAS	
23 OBLIGACIONES INMEDIATAS	
24 ACEPTACIONES EN CIRCULACION	
25 CUENTAS POR PAGAR	1,687
26 OBLIGACIONES FINANCIERAS	
2602 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL PAÍS	
2603 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL EXTERIOR	
2606 OBLIGACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR PÚBLICO	
2607 OBLIGACIONES CON ORGANISMOS MULTILATERALES	
27 VALORES EN CIRCULACION	
28 OBLIGACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES Y APORTES PARA FUTURO	
29 OTROS PASIVOS	12
TOTAL	56,955
PATRIMONIO	
31 CAPITAL SOCIAL	14,863
32 PRIMA O DESCUENTO EN COLOCACION DE ACCIONES	
33 RESERVAS	4,688
34 OTROS APORTES PATRIMONIALES	3
35 SUPERAVIT POR VALUACIONES	259
36 RESULTADOS	
3601 UTILIDADES O EXCEDENTES ACUMULADOS	
3602 (PÉRDIDAS ACUMULADAS)	
3603 UTILIDAD DEL EJERCICIO	
3604 (PÉRDIDA DEL EJERCICIO)	
TOTAL	19,812
5 INGRESOS	6,568
TOTAL PASIVO, PATRIMONIO E INGRESOS	83,335
6 CUENTAS CONTINGENTES	
7 CUENTAS DE ORDEN	63,651

ANEXO 5

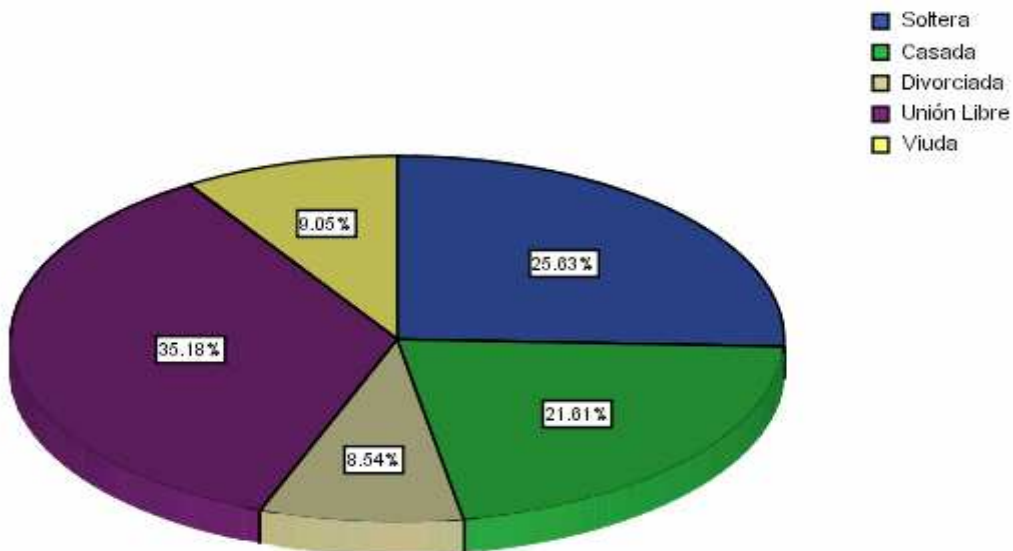
ANÁLISIS DE LA ENCUESTA POR PREGUNTAS

ESTADO CIVIL

De acuerdo a los resultados que se obtuvieron, se puede observar en el gráfico 1, el 35.18% de las encuestadas viven en unión libre, mientras que el 25.63 % son solteras, el 21.01% casadas, el 9.05% viudas y el menor porcentaje 8.54 % pertenece a las mujeres de estado civil divorciada.

Gráfico No. 1

Estado Civil

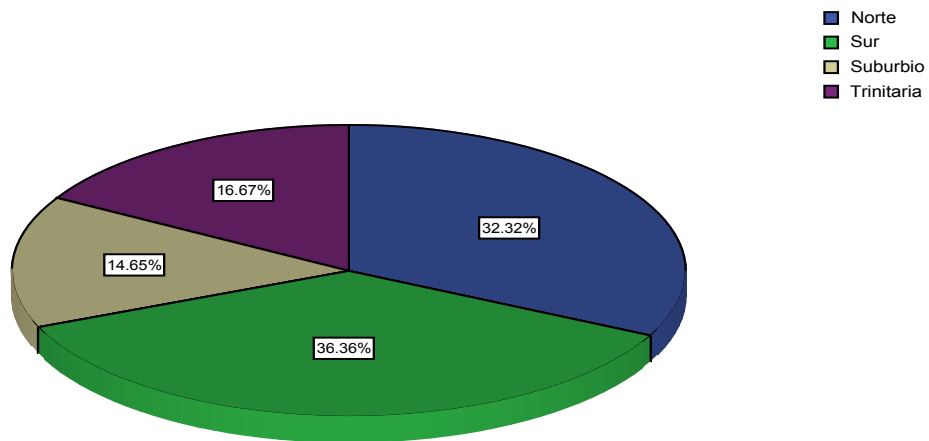


SECTOR DONDE HABITA

Se tiene que el 36.38 % habitan al Sur de la ciudad, mientras que el 32.32 % habitan al norte, el 16.67 % corresponden al sector de la Trinitaria, y el 14.65 % pertenecen al Sector Suburbio.

Gráfico No. 2

Sector donde habita

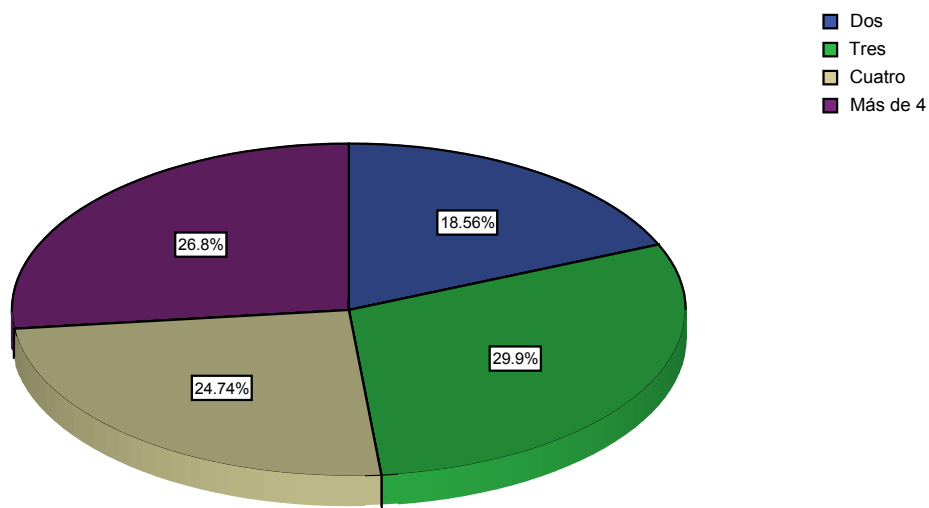


NÚMERO DE PERSONAS QUE HABITAN EN SU HOGAR

Casi el 30 % de las encuestadas contestaron que son tres las personas que habitan y dependen económicamente, mientras que el 24.74 % dependen 4 personas, el 26.8 % hay mas de 4 y del 18.56 % contestaron que solo 2 personas.

Gráfico No. 3

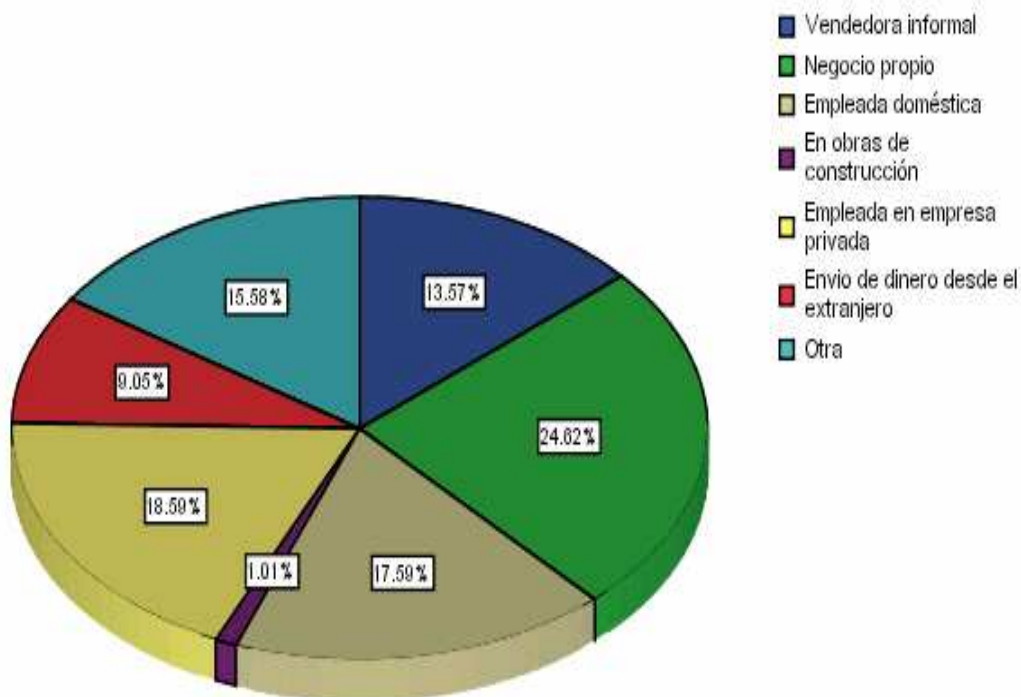
Número de personas que habitan en su hogar



Pregunta 1: ¿Cómo genera sus ingresos mensuales?

La mayor proporción (24.62 %) de las encuestadas contestaron obtener sus ingresos por medio de negocios propios, el 18.59 % en cambio, lo obtienen trabajando en relación de dependencia (empleada en empresa privada). El 17.59 % como empleada doméstica, el 15.58 % a través de otras fuentes, y el 13.57 % como vendedoras informales. En menor proporción se tienen que el 9.05 % reciben sus ingresos por medio de envíos desde el extranjero y el 1.01% en obras de construcción.

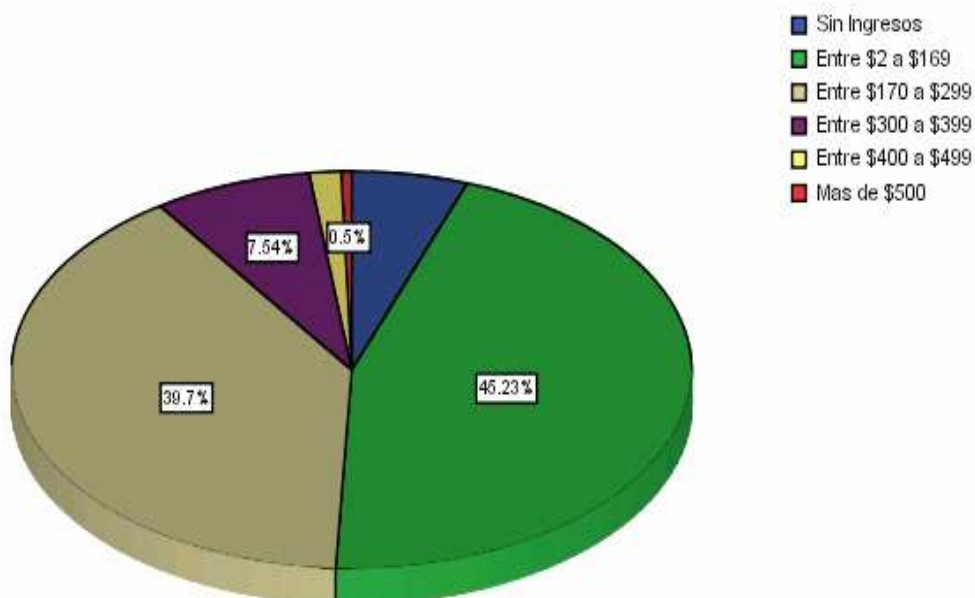
Gráfico No. 4



Pregunta 2: ¿Cuál es su rango de ingreso promedio mensual?

El 45.23 % de las encuestadas contestaron ganar entre 2 a 169 dólares mensuales, y el 39.70 % entre 170 a 299 dólares mensuales, lo cual se deduce que del primer rango ganan un salario mensual menor que el básico (170 dólares), mientras las del segundo rango ganan un salario mayor al básico pero menor al de la canasta básica de la pobreza (350 dólares), de acuerdo al INEC. El 7.54 % reciben ingresos de entre 300 a 399 dólares, y el 0.5 % reciben ingresos mayores a los 400 dólares. De acuerdo a los resultados, el 7.03 % de las encuestadas no perciben ingresos.

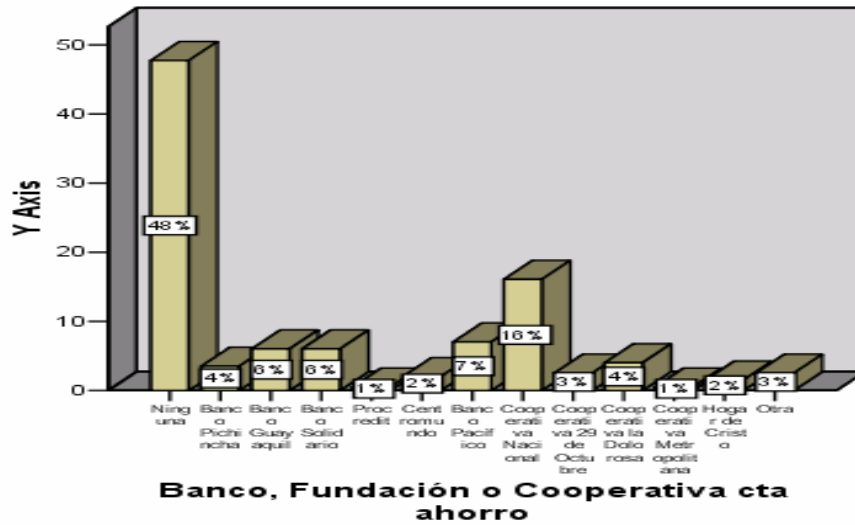
Gráfico No. 5



Pregunta 3: Si usted tiene una Cuenta de ahorros, especifique en que Banco, Fundación o Cooperativa tiene sus ahorros:

Como puede apreciarse en el gráfico, el 48 % contestaron no tener cuenta de ahorros en ningún Banco, Cooperativa o Fundación; el 16 % afirmaron en cambio, tener cuenta de ahorro en la Cooperativa Nacional, y en menores proporciones se tiene que el 13 % mantienen cuentas en Cooperativas o Fundaciones, y el 26 % en Bancos (Pacífico, Unibanco, Procredit, y demás).

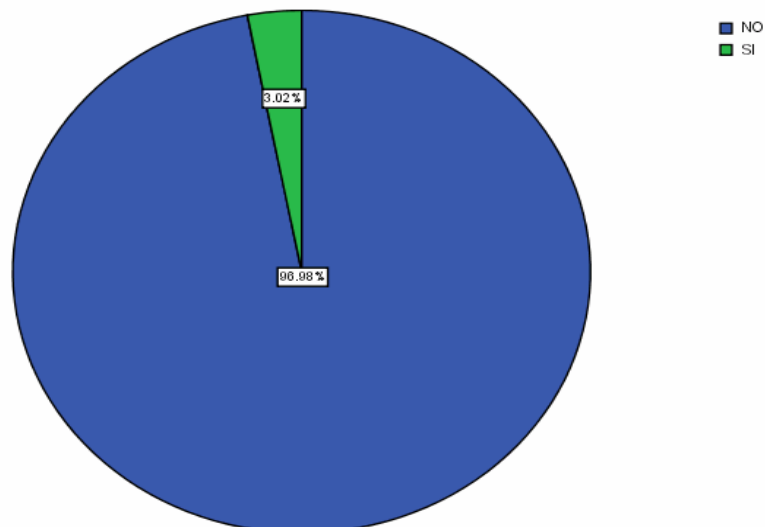
Gráfico No. 6



Pregunta 4: ¿Ha escuchado usted alguna vez del Banco Grameen y su método para otorgar pequeños créditos a mujeres pobres?

El 96.98 % de las encuestadas contestó positivamente la pregunta, mientras apenas el 3.02% contestaron negativamente.

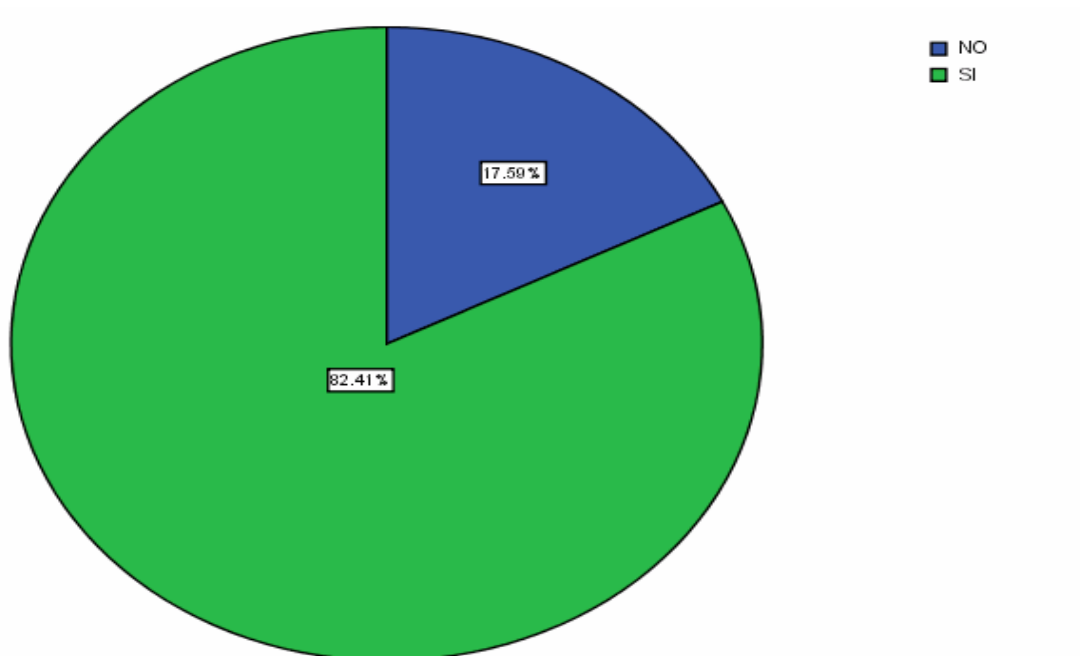
Gráfico No. 7



Pregunta 5: ¿Estaría usted dispuesto ahorrar de manera mensual con un grupo conformado por 5 mujeres de su confianza? (Bancos Comunales)

El 82.41 % si estarían de acuerdo en conformar grupos de bancos comunales para obtener microcréditos en forma inmediata y a menor costo, mientras que el 17.59 % no están de acuerdo.

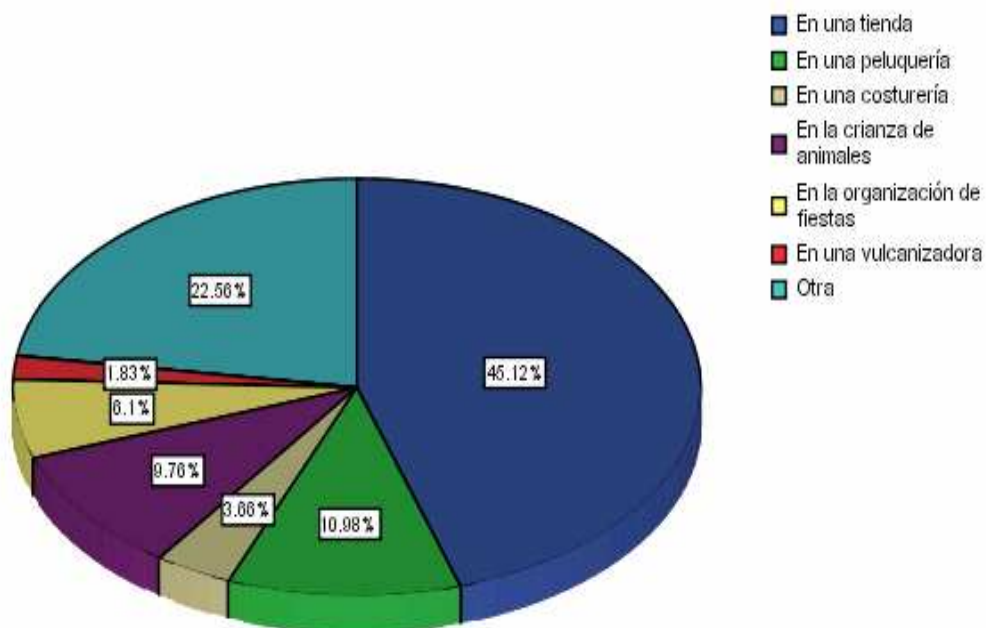
Gráfico No. 8



Pregunta 6: ¿En que actividad productiva invertiría el dinero de los microcréditos otorgados bajo este método?

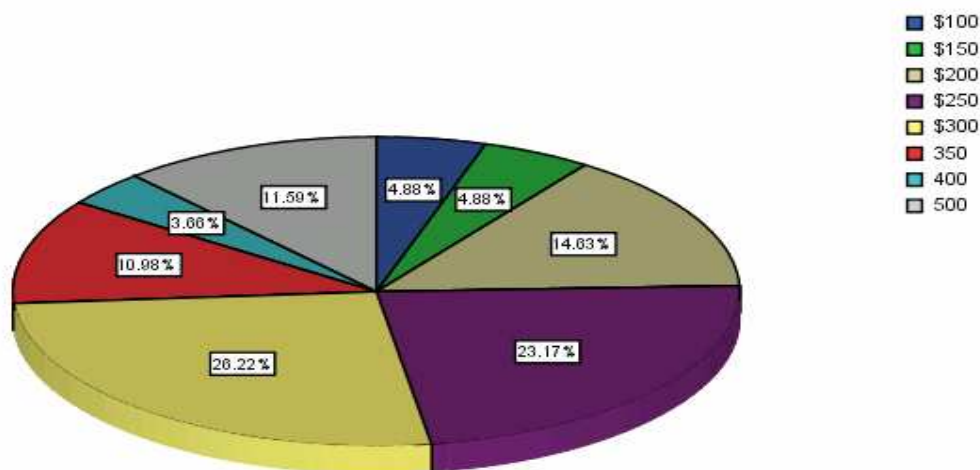
Se puede observar que la mayoría (45.12 %) invertirían sus microcréditos en tiendas, que el 22.58 % en otros negocios, y el 10.98 % en peluquerías. En menores proporciones se tiene que las encuestadas invertirían en negocios como costurerías, crianza de animales, vulcanizadoras y organización de fiestas.

Gráfico No. 9



Pregunta 7: ¿Cuáles son sus necesidades de crédito mensual?

Gráfico No. 10

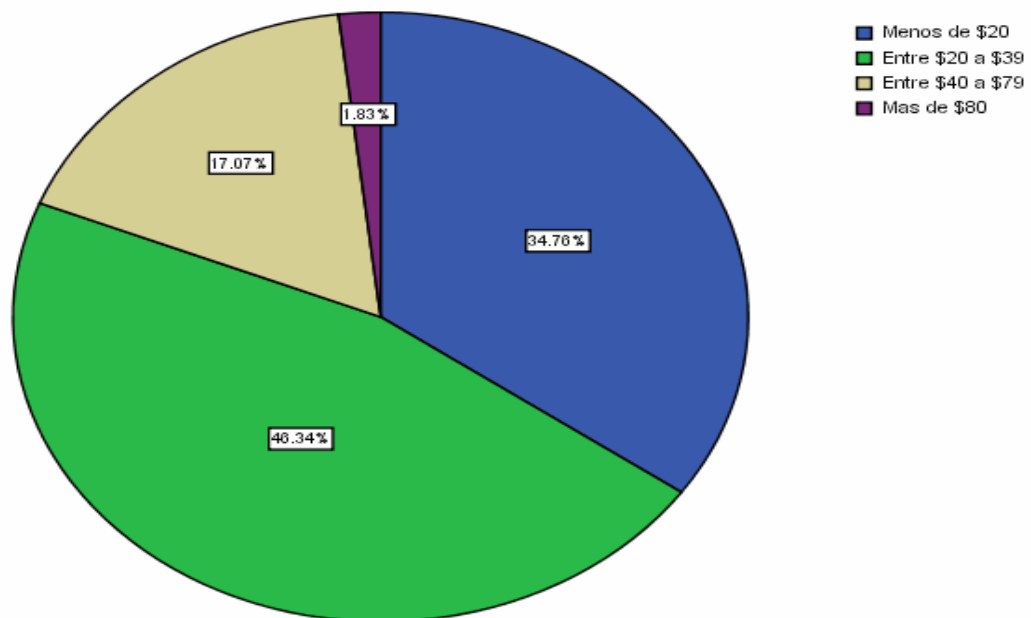


El 49.39 % de las encuestadas contestaron requerir préstamos de 250 a 300 dólares para poder emprender un negocio, mientras que 26.23 % necesitarían préstamos de 350 a 500 dólares y el 24.39 % préstamos de 100 hasta 200 dólares.

Pregunta 8: ¿Cuánta sería la cantidad máxima que estaría dispuesto a ahorrar mensualmente bajo esta modalidad?

El 46.34 % estarían dispuestos a ahorrar una cantidad de entre 20 a 39 dólares, mientras que el 34.76% ahorrarían menos de 20 dólares. Mientras que el 18.90 % prefieren ahorrar en montos un poco mayores es decir, de entre 40 a 80 dólares.

Gráfico No. 11



ANEXOS 6.1

CUADROS DE INVERSIÓN SOCIAL

Cantidad	Concepto	Precio social	Costo total
	Readecuación de oficinas 1/		\$600,00
3	Computadoras	\$450,00	\$1.350,00
1	Impresora multifunción*	\$178,50	\$178,50
3	Escritorio secretarial	\$150,00	\$450,00
16	Silla secretarial	\$20,00	\$320,00
1	Camioneta*	\$17.325,00	\$17.325,00
3	Walkie talkie*	\$105,00	\$315,00
3	Teléfonos de escritorio	\$15,00	\$45,00
14	Celulares* 2/	\$21,00	\$294,00
13	Pizarrón acrílico	\$140,00	\$1.820,00
	Suministros varios 3/	\$800,00	\$800,00
	Suministros de oficina	\$500,00	\$500,00
	Subtotal		\$23.397,50
	3%		
	Imprevistos		\$701,93
	Total		\$24.099,43

Concepto	Cálculo	Total en dólares
Gastos de organización		
Estudios del proyecto	1 x 2,500	2.500,00
Gastos legales (pago a abogado)	1 x 800	800,00
Gastos de capacitación		
Capacitación a personal de campo	13 x 100	1.300,00
Gastos de puesta en marcha		
Inscripción a Red Grameen Ecuador	1 x 200	200,00
Publicidad preoperativa	1 x 700	700,00
	Total	5.500,00

INVERSIÓN FIJA	\$24.099,43
INVERSIÓN DIFERIDA	\$5.500,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$38.700,96
TOTAL INVERSIÓN SOCIAL	\$68.300,38

ANEXO 6.2

CUADRO DEPRECIACIÓN SOCIAL

Concepto	Valor	Vida útil	1	2	3	4	5	VS
Obra Civil	\$600,00	5	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$120,00	\$0,00
Equipos de computación	\$1.528,50	3	\$509,50	\$509,50	\$509,50	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Muebles de oficina	\$770,00	10	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$385,00
Equipos de telecomunicación	\$654,00	3	\$218,00	\$218,00	\$218,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Vehículo	\$17.325,00	5	\$3.465,00	\$3.465,00	\$3.465,00	\$3.465,00	\$3.465,00	\$0,00
Total			\$4.389,50	\$4.389,50	\$4.389,50	\$3.662,00	\$3.662,00	\$385,00

ANEXO 6.3

COSTOS ADMINISTRATIVOS SOCIALES

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
Mano de obra directa				
Asistentes de campo	13	\$260,00	\$3.380,00	\$40.560,00
Mano de obra indirecta				
Directora Técnica/Social	1	\$600,00	\$600,00	\$7.200,00
Chofer	1	\$1.466,67	\$1.466,67	\$17.600,00
Combustible				
Gasolina Extra camioneta	1	\$354,17	\$354,17	\$4.250,00
Otros materiales				
Materiales para capacitaciones		\$200,00	\$200,00	\$2.400,00
TOTAL			\$6.000,83	\$72.010,00

ANEXO 6.4

GASTOS ADMINISTRATIVOS SOCIALES

Concepto	Gasto mensual	Gasto anual
Asistente de contabilidad	\$250,00	\$3.000,00
Servicio al cliente/cobranzas	\$300,00	\$3.600,00
Servicios básicos:		
Agua	\$10,00	\$120,00
Luz	\$22,12	\$265,49
Teléfono	\$40,00	\$480,00
Suministros de oficina	\$50,00	\$600,00
Mantenimiento y seguro vehículo	\$137,50	\$1.650,00
Publicidad	\$100,00	\$1.200,00
	Total anual	\$10.915,49

ANEXO 6.5

FLUJO DE CAJA SOCIAL

Concepto	0	1	2	3	4	5
Ingresos Netos		\$48.130,18	\$119.270,96	\$230.723,30	\$70.039,62	\$133.238,07
Costos directos		-\$72.010,00	-\$77.770,80	-\$83.992,46	-\$90.711,86	-\$97.968,81
Gastos de Administración		-\$10.915,49	-\$10.915,49	-\$10.915,49	-\$10.915,49	-\$10.915,49
Depreciación		-\$4.389,50	-\$4.389,50	-\$4.389,50	-\$3.662,00	-\$3.662,00
Gastos Financieros		-\$2.750,30	-\$6.815,48	-\$13.184,19	-\$4.002,26	-\$7.613,60
Utilidad Bruta		-\$41.935,10	\$19.379,69	\$118.241,66	-\$39.251,99	\$13.078,17
Particip. Trabajadores		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Impuesto a la Renta		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Utilidad Neta		-\$41.935,10	\$19.379,69	\$118.241,66	-\$39.251,99	\$13.078,17
Depreciación		\$4.389,50	\$4.389,50	\$4.389,50	\$3.662,00	\$3.662,00
Inversión Fija	-\$24.099,43					
Inversión Diferida	-\$5.500,00					
Capital de trabajo	-\$38.700,96					
Reinversión				-\$2.182,50		
Valor de Salvamento						\$39.085,96
FLUJO NETO DE CAJA	-\$68.300,38	-\$37.545,60	\$23.769,19	\$120.448,66	-\$35.589,99	\$55.826,12

ANEXO 7 REPORTE CRYSTAL BALL

Crystal Ball Report

Simulation started on 12/16/07 at 17:49:08
Simulation stopped on 12/16/07 at 17:49:14

Forecast: VAN

Cell: B24

Summary:

Certainty Level is 73.80%
 Certainty Range is from \$0.00 to +Infinity \$
 Display Range is from (\$75,000.00) to \$125,000.00 \$
 Entire Range is from (\$88,194.73) to \$109,077.43 \$
 After 1,000 Trials, the Std. Error of the Mean is \$970.75

Statistics:	<u>Value</u>
Trials	1000
Mean	\$19.942,58
Median	\$20.567,71
Mode	---
Standard Deviation	\$30.697,86
Variance	\$942.358.539,99
Skewness	-0,05
Kurtosis	2,84
Coeff. of Variability	1,54
Range Minimum	(\$88.194,73)
Range Maximum	\$109.077,43
Range Width	\$197.272,16
Mean Std. Error	\$970,75

