



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

ESCUELA DE POSTRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DISERTACIÓN DE GRADO

**TRABAJO PRESENTADO PARA OPTAR POR
EL TÍTULO DE MÁSTER EN AGRONEGOCIOS SOSTENIBLES**

***TEMA: IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO EN LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LUCHA CAMPESINA***

AUTOR: JUAN CARLOS ZAMBRANO MERA

DIRECTOR: XAVIER VILLAVICENCIO CÓRDOVA, PHD

GUAYAQUIL, DICIEMBRE 2021

DEDICATORIA

Con mucha humildad y entusiasmo dedico este trabajo a quién me enseñó que, a pesar de las adversidades siempre hay que levantarse y seguir luchando. Que el sinónimo de éxito no siempre se relaciona con el dinero; que puedes tener muy pocos bienes materiales, no haber ni siquiera ingresado a la universidad y ser un Máster formando líderes.

Gracias por tantas veces haberme dicho que NO, y enseñarme a valorar todo lo que se gana con esfuerzo y sacrificio.

Gracias por ser ese primer amor, mi primera maestra, mi enfermera privada, mi cómplice en mis primeros romances.

Gracias por darme tus abrazos y tu hombro cuando sentía que ya no podía más.

Gracias por ser mi referente y mi mayor inspiración.

Gracias por todo, MADRE.

AGRADECIMIENTO

A mi compañera, amiga y guerrera de mil batallas, mi querida esposa Karina Zambrano. A mis queridos hijos: Daleska, Deyalit, Karla, Doménica, Karlitos y Keyla quienes son mi fortaleza y mi principal pilar para continuar adelante, gracias a ustedes por permitirme estar tanto tiempo fuera de casa dedicado a esta maestría.

Reconocer de manera especial a la familia Kuffó Espinoza, por el tiempo que me abrieron las puertas de su vivienda para poder culminar esta nueva meta profesional.

Agradezco también al grupo de docentes de ESPAЕ por todos los conocimientos impartidos.

PRÓLOGO

Las actividades agropecuarias constituyen uno de los principales rubros de la economía ecuatoriana, ya que, a 2020, representan el 8,57% del Producto Interno Bruto (PIB)¹, concentran el 24,87% de la Población Económicamente Activa (PEA)², aportan con el 29,29% de las exportaciones³ y son la base de la soberanía alimentaria del país.

No obstante, la importancia de la agricultura en la economía, a fines de 2019, sólo el 4,20% de los productores agropecuarios acceden a créditos de la banca pública o privada⁴. Esta situación afecta principalmente a los micro y pequeños productores agropecuarios (aquellos con unidades productivas de hasta 5 Ha.) quienes representan el 62,01% del total de productores agropecuarios del país.

En dicho contexto, este estudio busca esbozar una propuesta que, desde la lógica del cooperativismo y la economía popular y solidaria, brinde una alternativa viable para que micro y pequeños productores agropecuarios accedan a productos de crédito ajustados a sus necesidades, requerimientos y realidades específicos. Así, en el segundo capítulo, se explica los fundamentos teóricos de la relación entre agricultura y desarrollo rural, así como de la importancia de la inclusión financiera destinada a micro y pequeñas economías rurales. Finalmente, se realiza una descripción del sector económico popular y solidario, y de la estructura e institucionalidad del sector financiero popular y solidario.

En el tercer capítulo, se describe la evolución que ha tenido el financiamiento a actividades agropecuarias en el Ecuador, proveniente del sistema financiero público, del sistema financiero privado y del sistema financiero popular y solidario. También, se detalla el comportamiento histórico que ha tenido la COAC Lucha Campesina en la concesión de crédito al sector agropecuario.

El cuarto capítulo, recoge los resultados del estudio de mercado realizado en las zonas de intervención, respecto del perfil de los prestatarios, las actividades económicas más importantes, las instituciones financieras posicionadas en el mercado, los atributos más valorados por los prestatarios en las entidades financieras y las barreras que enfrentan los prestatarios para acceder a crédito.

1 Banco Central del Ecuador, *Información Estadística Mensual No. 2028 febrero 2021*, BCE, Quito, 2021. (Disponible en Internet: www.bce.fin.ec)

2 Ministerio de Agricultura y Ganadería, *Plan Estratégico Institucional 2017-2021*, MAG, p. 65, Quito, 2020. (Disponible en Internet: www.agricultura.gob.ec)

3 Banco Central del Ecuador, *Información Estadística Mensual No. 2028 febrero 2021*, BCE, Quito, 2021. (Disponible en Internet: www.bce.fin.ec)

4 Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, *Información Agroambiental y Tecnificación Agropecuaria del Instituto Nacional de Estadística y Censos*, INEC, Quito, 2020. (Disponible en Internet: www.ecuadorencifras.gob.ec)

El quinto capítulo, esboza las justificaciones técnicas: de mercado, metodológica y financiera, para la implementación de un programa de crédito agropecuario en la COAC Lucha Campesina, justificaciones construidas a partir de los insumos entregados por el tercer y cuarto capítulo. La justificación de mercado establece la brecha de mercado existente en la oferta de crédito a micro y pequeños productores agropecuarios, así como identifica las condiciones en que se debe ofertar el crédito agropecuario. La justificación metodológica permite a los asesores tener una guía del uso adecuado de las herramientas y del análisis de la unidad productiva, finalmente la justificación financiera determina si es rentable para la COAC operar el programa de crédito agropecuario.

El sexto capítulo, contiene la descripción del programa de crédito agropecuario, en el cual, la metodología de prospección de potenciales socios y de evaluación de solicitudes de crédito agropecuario tienen roles fundamentales, que se complementan con vínculos con otros actores de las cadenas agro-productivas, como proveedores de insumos o asistencia técnica o redes de comercialización.

Finalmente, en el séptimo capítulo, se resumen las conclusiones de la investigación.

ÍNDICE

PRÓLOGO	4
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	16
1.1. ANTECEDENTES	16
1.2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	17
1.3. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS.....	17
1.4. OBJETIVOS	17
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	18
2.1. AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL	18
2.2. HACIA UNA NUEVA VISIÓN DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL.....	20
2.3. EL ROL MULTIPROPÓSITO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL DESARROLLO RURAL.....	22
2.4. LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN ZONAS RURALES.....	26
2.5. LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LUCHA CAMPESINA	28
CAPÍTULO 3. MARCO EMPÍRICO	31
3.1. EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL ECUADOR.....	31
3.2. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN LA ECONOMÍA RURAL.....	34
3.3. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN AMÉRICA LATINA.....	35
3.4. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN ECUADOR	37
3.4.1. <i>SECTOR FINANCIERO PRIVADO</i>	37
3.4.1.1. Cartera de Crédito	37
3.4.1.2. Colocaciones de Crédito	39
3.4.2. <i>SECTOR FINANCIERO PÚBLICO</i>	42
3.4.2.1. Cartera de Crédito	42
3.4.2.2. Colocaciones de Crédito	43
3.4.3. <i>SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO</i>	47
3.4.3.1. Cartera de Crédito	47
3.4.3.2. Colocaciones de Crédito	49
3.4.4. <i>LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LUCHA CAMPESINA</i>	56
3.4.4.1. Cartera de Crédito	56
3.4.4.2. Colocaciones de Crédito	58
CAPÍTULO 4. ESTUDIO DE MERCADO	63
4.1. DELIMITACIÓN DE LA ZONA DE ESTUDIO	63
4.2. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN.....	64
4.2.1. <i>METODOLOGÍAS PARA EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN</i>	64
4.2.1.1. Grupos Focales.....	64

4.2.1.2. Encuestas de Campo	67
4.2.2. <i>RESULTADOS GRUPOS FOCALES</i>	69
4.2.2.1. Cumandá	69
4.2.2.2. Bucay	69
4.2.2.3. El Triunfo	70
4.2.2.4. La Troncal	71
4.2.2.5. Naranjito.....	72
4.2.2.6. Directivos.....	73
4.2.3. <i>RESULTADOS ENCUESTAS DE CAMPO</i>	74
4.2.3.1. Perfil de la Población Encuestada.....	74
4.2.3.2. Caracterización de las Actividades Económicas y la Economía Familiar	78
4.2.3.3. Expectativas y Necesidades de Financiamiento de la Población.....	81
CAPÍTULO 5. JUSTIFICACIÓN TÉCNICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CRÉDITO	
AGROPECUARIO	88
5.1. JUSTIFICACIÓN DE MERCADO	88
5.1.1. <i>LA DEMANDA POTENCIAL DE CRÉDITO AGROPECUARIO</i>	88
5.1.2. <i>LA BRECHA DE MERCADO EN CRÉDITO AGROPECUARIO</i>	91
5.1.2.1. Cuantificación de la brecha de mercado	91
5.1.2.2. Espacio de mercado para la COAC Lucha Campesina	94
5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	99
5.2.1. <i>BARRERAS QUE ENFRENTA EL FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO</i>	99
5.2.2. <i>LIMITACIONES DE ACCESO AL CRÉDITO DE MICRO Y PEQUEÑOS PRODUCTORES</i>	
<i>AGROPECUARIOS</i>	101
5.3. JUSTIFICACIÓN FINANCIERA	103
5.3.1. <i>SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO</i>	103
5.3.1.1. Supuestos	103
5.3.1.2. Análisis Financiero	105
5.3.1.3. Análisis de Sensibilidad.....	108
5.4. MATRIZ FODA CON RELACIÓN AL CRÉDITO AGROPECUARIO.....	109
5.4.1. <i>FORTALEZAS</i>	110
5.4.2. <i>OPORTUNIDADES</i>	110
5.4.3. <i>DEBILIDADES</i>	110
5.4.4. <i>AMENAZAS</i>	110
5.4.5. <i>ESTRATEGIAS DERIVADA DEL FODA</i>	112
CAPÍTULO 6. EL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO	
LUCHA CAMPESINA	113
6.1. EL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO	113
6.1.1. <i>OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO</i>	113

6.1.2.	<i>FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO</i>	113
6.1.2.1.	Inclusión Financiera Sostenible y Equitativa.....	113
6.1.2.2.	Metodología de Crédito Innovadora	114
6.1.2.3.	Enfoque en Cadenas de Valor.....	114
6.1.2.4.	Producto de Crédito Plenamente Adaptado	114
6.1.2.5.	Estrategia de Gestión de Riesgos.....	114
6.1.2.6.	Educación Financiera.....	115
6.1.3.	<i>COMPONENTES DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO</i>	115
6.1.3.1.	La Política de Crédito.....	115
6.1.3.2.	El Producto	119
6.1.3.3.	El Proceso de Otorgamiento de Crédito	124
6.1.3.4.	La Metodología de Evaluación de Crédito Agropecuario.	125
6.1.3.5.	Herramientas de Apoyo.....	139
CAPÍTULO 7:	RESULTADOS Y CONCLUSIONES	142
ANEXOS		147
ANEXO 1.	CARÁCTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS DE LAS ZONAS DE ESTUDIO	147
ANEXO 2.	CUESTIONARIO DE INFORMACIÓN PRODUCTIVA / COMERCIAL	163
ANEXO 3.	CUESTIONARIO DE INFORMACIÓN FINANCIERA	164
ANEXO 4.	FORMULARIO DE ENCUESTA.....	165
ANEXO 5.	FLUJOS DE PROCEDIMIENTOS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO	168
ANEXO 6.	METODOLOGÍA DE CRÉDITO AGROPECUARIO. EJERCICIO DE APOYO	223
ANEXO 7.	SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO	236
ANEXO 8.	INFORMACIÓN ADICIONAL UP.A.....	238
ANEXO 9.	INFORMACIÓN AGRÍCOLA.....	240
ANEXO 10.	INFORMACIÓN PECUARIA.....	241
ANEXO 11.	INFORMACIÓN PISCÍCOLA	242
ANEXO 12.	INFORMACIÓN ACTIVOS FIJOS.....	243
ANEXO 13.	INFORMACIÓN FAMILIAR.....	244
ANEXO 14.	BALANCE UNIDAD PRODUCTIVA AGROPECUARIA	245
ANEXO 15.	FLUJO DE EFECTIVO UNIDAD PRODUCTIVA AGROPECUARIA	246

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No 1. VAB - Contribuciones absolutas trimestrales respecto a la variación t/t-1 (primer trimestre 2020)	31
Gráfico No 2. VAB Agrícola / PIB Total	32
Gráfico No 3. VAB - tasas de variación t/t-1 (primer trimestre 2020)	32
Gráfico No 4. Participación de la Agricultura en el Crédito Total 1991 – 2017	35
Gráfico No 5. Participación Crédito Agrícola en Crédito Total América Latina 2017	36
Gráfico No 6. Evolución Cartera de Crédito Sector Financiero Privado 2010 – 2020 (USD miles, %)	37
Gráfico No 7. Estructura Cartera de Crédito Sector Financiero Privado 2020 (Porcentaje)	38
Gráfico No 8. Colocaciones de Crédito Sector Financiero Privado 2016 – 2020 (Millones de USD)	38
Gráfico No. 9. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia Sector Financiero Privado 2016-2020 (%)	40
Gráfico No 10. Evolución Cartera de Crédito Sector Financiero Público 2016 – 2020 (USD millones, %)	42
Gráfico No 11. Estructura Cartera de Crédito Sector Financiero Público 2020 (Porcentaje)	43
Gráfico No 12. Colocaciones de Crédito Sector Financiero Público 2016 – 2020 (Millones de USD)	44
Gráfico No. 13. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia Sector Financiero Público 2016-2020 (%)	45
Gráfico No 14. Evolución Cartera de Crédito COAC Segmento 1 y 2. 2016 – 2020 (USD millones, %)	47
Gráfico No 15. Estructura Cartera de Crédito Sector COAC Segmento 1 2020 (Porcentaje)	48
Gráfico No 16. Estructura Cartera de Crédito Sector COAC Segmento 2 2020 (Porcentaje)	49
Gráfico No 17. Colocaciones de Crédito Sector COAC Segmento 1 2016 – 2020 (Millones de USD)	49
Gráfico No 18. Colocaciones de Crédito Sector COAC Segmento 2 2016 – 2020 (Millones de USD)	50
Gráfico No. 19. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia Sector COAC Segmento 1 2016-2020 (%)	51
Gráfico No. 20. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia Sector COAC Segmento 2 2016-2020 (%)	52
Gráfico No 21. Evolución Cartera de Crédito COAC Lucha Campesina. 2016 – 2020 (USD millones, %)	56
Gráfico No 22. Estructura Cartera de Crédito COAC Lucha Campesina 2020 (Porcentaje)	57
Gráfico No 23. Participación de Agencias en Cartera de Crédito COAC Lucha Campesina 2016 – 2020 (%)	58

Gráfico No 24. Colocaciones de Crédito COAC Lucha Campesina 2018 – 2020 (Miles de USD)	59
Gráfico No. 25. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia COAC Lucha Campesina 2018-2020 (%)	59
Gráfico No. 26. Edad de Microempresarios	74
Gráfico No. 27. Género de Microempresarios	75
Gráfico No. 28. Estado Civil de Microempresarios	75
Gráfico No. 29. Nivel Educativo de Microempresarios	76
Gráfico No. 30. Vivienda de Microempresarios	77
Gráfico No. 31. Fuente de Agua de Microempresarios	78
Gráfico No. 32. Actividad Económica de Microempresarios	79
Gráfico No. 33. Tipos de Actividad Agropecuaria de Microempresarios	79
Gráfico No. 34. Lugares para Tomar Préstamos para el Negocio	82
Gráfico No. 35. Lugares para Tomar Préstamos para el Negocio por Ciudad	82
Gráfico No. 36. Razones para Seleccionar Institución Financiera Prestamista	83
Gráfico No. 37. Razones para No Acceder a Crédito Zona Actual	84
Gráfico No. 38. Razones para No Acceder a Crédito en Zona Nueva	85
Gráfico No. 39. Características de Servicio Requeridas por Microempresarios	87
Gráfico No. 40. Actividades Económicas de Microempresas Zona Actual por Cantón	90
Gráfico No. 41. Actividades Económicas de Microempresas Zona Nueva por Cantón	90
Gráfico No. 42. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Cumandá	94
Gráfico No. 43. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón La Troncal	95
Gráfico No. 44. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón El Triunfo	95
Gráfico No. 45. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Naranjito	96
Gráfico No. 46. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Bucay	96
Gráfico No. 47. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Milagro	97
Gráfico No. 48. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Marcelino Maridueña	97
Gráfico No. 49. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Naranjal	98

Gráfico No. 50. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” Cantón Simón Bolívar	98
Gráfico No. 51. Composición Población Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)	147
Gráfico No. 52. Composición Población Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)	149
Gráfico No. 53. Composición PEA en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)	150
Gráfico No. 54. Composición PEA en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)	151
Gráfico No. 55. Composición VAB Cantón Cumandá 2016 (%)	152
Gráfico No. 56. Composición VAB Cantón La Troncal 2016 (%)	154
Gráfico No. 57. Composición VAB Cantón Bucay 2016 (%)	155
Gráfico No. 58. Composición VAB Cantón Naranjito 2016 (%)	156
Gráfico No. 59. Composición VAB Cantón El Triunfo 2016 (%)	157
Gráfico No. 60. Composición VAB Cantón Marcelino Maridueña 2016 (%)	158
Gráfico No. 61. Composición VAB Cantón Simón Bolívar 2016 (%)	159
Gráfico No. 62. Composición VAB Cantón Milagro 2016 (%)	160
Gráfico No. 63. Composición VAB Cantón Naranjal 2016 (%)	161

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1. Segmento de Cooperativas de Ahorro y Crédito (Millones USD)	27
Tabla No. 2. Balance General y Estado de Resultados. COAC Lucha Campesina Diciembre 2020 (USD)	29
Tabla No. 3. Indicadores Financieros. COAC Lucha Campesina Diciembre 2020 (USD)	29
Tabla No. 4. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector Financiero Privado 2019-2020 (USD)	39
Tabla No. 5. Colocaciones Crédito Agropecuario en Zonas Influencia COAC Lucha Campesina Sector Financiero Privado 2016-2020 (USD)	41
Tabla No. 6. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector Financiero Público 2019-2020 (USD)	44
Tabla No. 7. Colocaciones Crédito Agropecuario en Zonas Influencia COAC Lucha Campesina Sector Financiero Público 2016-2020 (USD)	46
Tabla No. 8. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector COAC Segmento 1 2019-2020 (USD)	51
Tabla No. 9. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector COAC Segmento 2 2019-2020 (USD)	51
Tabla No. 10. Colocaciones Crédito Agropecuario Zonas Influencia COAC Lucha Campesina Sector COAC Segmento 1 2016-2020 (USD)	53
Tabla No. 11. Colocaciones Crédito Agropecuario Zonas Influencia COAC Lucha Campesina Sector COAC Segmento 2 2016-2020 (USD)	55
Tabla No. 12. Cartera Agrícola y Ganadera COAC Lucha Campesina 2019-2020 (USD)	57
Tabla No. 13. Cartera Agrícola y Ganadera por Género COAC Lucha Campesina 2019-2020 (USD)	57
Tabla No. 14. Colocaciones Crédito Agropecuario Zonas Influencia COAC Lucha Campesina 2018-2020 (USD)	60
Tabla No. 15. Guion para la Ejecución de Grupos Focales	66
Tabla No. 16. Perfil de Potenciales Encuestados	67
Tabla No. 17. Distribución de la Muestra por Cantón	68
Tabla No. 18. Número de Miembros de las Familias de Microempresarios	77
Tabla No. 19. Tiempo de Actividad de los Negocios de Microempresarios	80
Tabla No. 20. Tenencia de RUC / RISE en Microempresarios	81
Tabla No. 21. Local de Negocio de Microempresarios	81
Tabla No. 22. Distribución de las Personas que Tienen y No Tienen Crédito	84
Tabla No. 23. Necesidad de Crédito Microempresarios	85

Tabla No. 24. Montos de Financiamiento Microempresarios (Próximos 6 meses)	86
Tabla No. 25. Destino de Créditos Microempresarios (Próximos 6 meses)	86
Tabla No. 26. Monto por Destino de Créditos Microempresarios (Próximos 6 meses)	87
Tabla No. 27. Población y PEA Zonas Actual y Nueva 2020 (habitantes)	88
Tabla No. 28. Microempresas Zonas Actual y Nueva 2019	89
Tabla No. 29. Actividades Económicas de Microempresas Zonas Actual y Nueva	89
Tabla No. 30. Microempresas Agropecuarias en Zonas Actual y Nueva	91
Tabla No. 31. Microempresas Agropecuarias sin Acceso a Crédito en Zonas Actual y Nueva	91
Tabla No. 32. Razones para no Tener Crédito Zonas Actual y Nueva	92
Tabla No. 33. Microempresas Agropecuarias Sujetas de Crédito sin Acceso a Crédito Zonas Actual y Nueva	92
Tabla No. 34. Mercado Potencial de Microempresas Agropecuarias Zonas Actual y Nueva	93
Tabla No. 35. Colocación Potencial de Crédito Agropecuario Zonas Actual y Nueva	93
Tabla No. 36. Limitaciones de Acceso a Crédito Agropecuario	101
Tabla No. 37. Supuestos del Análisis de Sostenibilidad del Programa de Crédito Agropecuario	104
Tabla No. 38. Análisis de Sostenibilidad del Programa de Crédito Agropecuario	106
Tabla No. 39. Flujo de Caja del Programa de Crédito Agropecuario	107
Tabla No. 40. Indicadores Financieros del Programa de Crédito Agropecuario	108
Tabla No. 41. Supuestos del Análisis de Sensibilidad del Programa de Crédito Agropecuario	108
Tabla No. 42. Resultados del Análisis de Sensibilidad del Programa de Crédito Agropecuario	109
Tabla No. 43. Matriz FODA para la Implementación del Programa de Crédito Agropecuario	111
Tabla No. 44. Matriz de Estrategias para el Programa de Crédito Agropecuario	112
Tabla No. 45. Modificaciones al Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito COAC Lucha Campesina	116
Tabla No. 46. Ficha Técnica Producto Agro Micro COAC Lucha Campesina	119
Tabla No. 47. Proceso y Procedimientos de Concesión de Crédito Agropecuario COAC Lucha Campesina	124
Tabla No. 48. Alianzas Estratégicas con Actores de Cadenas de Valor Objetivo y Resultado Esperado	141
Tabla No. 49. Población en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)	147

Tabla No. 50. Población en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)	148
Tabla No. 51. PEA en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (personas)	149
Tabla No. 52. PEA en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (personas)	150
Tabla No. 53. Microempresas en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2019	151
Tabla No. 54. Microempresas en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2019	152
Tabla No. 55. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Cumandá 2015 (Ha., %)	153
Tabla No. 56. Principales Actividades Agropecuarias Cantón La Troncal 2015 (Ha., %)	154
Tabla No. 57. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Bucay 2014 (Ha, %)	155
Tabla No. 58. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Naranjito 2014 (Ha, %)	157
Tabla No. 59. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Marcelino Maridueña 2015 (Ha, %)	159
Tabla No. 60. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Simón Bolívar 2015 (Ha, %)	160
Tabla No. 61. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Milagro 2015 (Ha, %)	161
Tabla No. 62. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Naranjal 2014 (Ha, %)	162

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura No. 1. El sector agrícola en México, Centro América y Sudamérica	19
Figura No. 2. Zonas de Influencia Actual y Nueva COAC Lucha Campesina	63
Figura No. 3. Paquete de Políticas Sectoriales para el Desarrollo Rural	99
Figura No. 4. Riesgos de Actividades Agropecuarias	100
Figura No. 5. Fundamentos del Programa de Crédito Agropecuario	113
Figura No. 6. Tiempos del Proceso de Otorgamiento de Crédito Agropecuario	125
Figura No. 7. Esquema de Cadena de Valor	140

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. ANTECEDENTES

Un tema pendiente de atender en Ecuador, inmerso dentro de la problemática de la inclusión financiera, es el del financiamiento a actividades agropecuarias. La agricultura ecuatoriana, en términos generales, se encuentra conformada por dos categorías de productores. Por un lado, están los agroexportadores de alta productividad, vinculados a productos de exportación, como banano, café, cacao y, más recientemente, flores, los cuales se financian a través del sistema bancario. Por otro lado, se ubica la agricultura familiar, cuya producción se dirige a la oferta alimentaria nacional, la que trabaja con autofinanciamiento, con crédito informal y, en menor grado, con recursos de la banca pública, de la banca privada y del sistema cooperativo de ahorro y crédito.

A pesar de que tanto el estado, por medio de la banca pública de desarrollo, como el mismo sector privado, han realizado diversos intentos para incrementar la oferta de crédito al sector agropecuario, específicamente a los micro y pequeños productores, en el año 2019⁵ sólo el 1,50% de micro y pequeños productores agropecuarios obtienen crédito de la banca privada, 1,80% de cooperativas de ahorro y crédito, y 2,60% de la banca pública.

Adicionalmente, el sector rural, donde se llevan a cabo las actividades agropecuarias, históricamente presenta indicadores de inclusión financiera inferiores a los del sector urbano; así, de acuerdo con información del Banco Central del Ecuador (BCE) al año 2017⁶, el sector financiero ecuatoriano destina el 0,36% del volumen de crédito a pequeñas y medianas empresas (PYME) rurales; así mismo, capta el 0,38% de sus depósitos de ese tipo de empresa. Por otra parte, el crédito de las entidades financieras llega al 13,44% de hogares en zonas rurales, de los cuales se capta el 7,34% de los depósitos.

Por tanto, el desafío de ampliar el acceso a crédito, así como a otros productos y servicios financieros a micro y pequeños agricultores continúa vigente, y si bien para superar el desafío lo óptimo sería lograr una acción articulada entre las políticas sectoriales y las relacionadas al sistema financiero, son válidas iniciativas institucionales como la que se plasma en este documento, por parte de la COAC Lucha Campesina.

5 Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, *Información Agroambiental y Tecnificación Agropecuaria del Instituto Nacional de Estadística y Censos*, INEC, Quito, 2020. (Disponible en Internet: www.ecuadorencifras.gob.ec)

6 Banco Central del Ecuador, *Encuesta del Uso de los Instrumentos Financieros Formales 2017*, BCE, Quito, 2017.

1.2. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

- a) ¿Cuál ha sido la contribución del sector cooperativo de ahorro y crédito a la micro y pequeña agricultura?
- b) ¿Cuál ha sido la contribución de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina a la micro y pequeña agricultura en sus zonas de influencia?
- c) ¿Cuál es la demanda de crédito por parte de micro y pequeños productores agropecuarios en las zonas de influencia de la COAC Lucha Campesina?
- d) ¿Es viable financieramente para la COAC Lucha Campesina implementar un programa de crédito agropecuario?

1.3. FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

- a) El crédito agropecuario otorgado por entidades privadas, públicas y de la economía popular y solidaria tiene una participación menor en el total de colocaciones de crédito en las zonas de influencia de la COAC Lucha Campesina.
- b) El flujo de crédito destinado a micro y pequeños productores agropecuarios, residentes en las zonas de influencia de las oficinas de la COAC Lucha Campesina, no satisface la demanda de recursos financieros.
- c) La implementación de un programa de crédito agropecuario es viable financieramente para la COAC Lucha Campesina.

1.4. OBJETIVOS

- a) Determinar la brecha entre la oferta y la demanda de crédito en el segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.
- b) Definir los elementos claves para la implementación de un programa de crédito agropecuario en las zonas de influencia de las agencias de la COAC Lucha Campesina
- c) Construir un programa de crédito agropecuario financieramente viable que permita a la COAC Lucha Campesina atender al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se explica los fundamentos teóricos de la relación entre agricultura y desarrollo rural, así como la importancia de la inclusión financiera de micro y pequeñas economías rurales. También, se realiza una descripción del sector económico popular y solidario, y de la estructura e institucionalidad del sector financiero popular y solidario.

2.1. AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL

La relación entre agricultura y desarrollo económico ha sido ampliamente discutida a través de la historia y se ha evidenciado que este sector “desempeña un papel vital en el desarrollo económico de los países, más aún en los países menos desarrollados porque la mayoría de su población depende de ella para su subsistencia”⁷, especialmente la ubicada en zonas rurales.

“En las últimas décadas, ha surgido evidencia empírica sólida de que el crecimiento agrícola no sólo es eficaz para aliviar la pobreza rural, sino que es más eficaz que el crecimiento industrial para reducir la pobreza urbana, especialmente en las primeras etapas de la transformación estructural hacia el desarrollo”.⁸ De hecho, la evidencia histórica muestra que “ningún país ha logrado superar la pobreza sin haber alcanzado grandes incrementos en la productividad de las actividades primarias, que facilitan la producción de excedentes de alimentos, trabajo e incluso recursos financieros, necesarios para apuntalar la industrialización y urbanización de un país”.⁹ En un estudio más reciente, Ivanic y Martin encontraron que “un aumento del 1,00% en el PIB agrícola por trabajador, produce aproximadamente el doble del impacto en la pobreza extrema que un aumento comparable en la productividad laboral industrial o del sector de servicios”¹⁰ Por tanto, es fundamental diseñar e implementar políticas públicas que permitan al sector privado y al mismo sector público dotar a los pequeños productores rurales de las herramientas para superar las barreras que enfrentan en el acceso a recursos productivos, conocimiento, financiamiento y mercados.

Se identifica varios factores por los cuales el sector agrícola contribuye al desarrollo económico de las naciones y la erradicación de la pobreza. Por una parte, el crecimiento del sector es fundamental para el desarrollo rural por ser la zona con mayor porcentaje de trabajadores agrícolas, adicionalmente,

7 Bula, Alfredo, *Importancia de la Agricultura en el Desarrollo Socio Económico*, Observatorio Económico - Social Universidad Nacional de Rosario, Rosario, 2020.

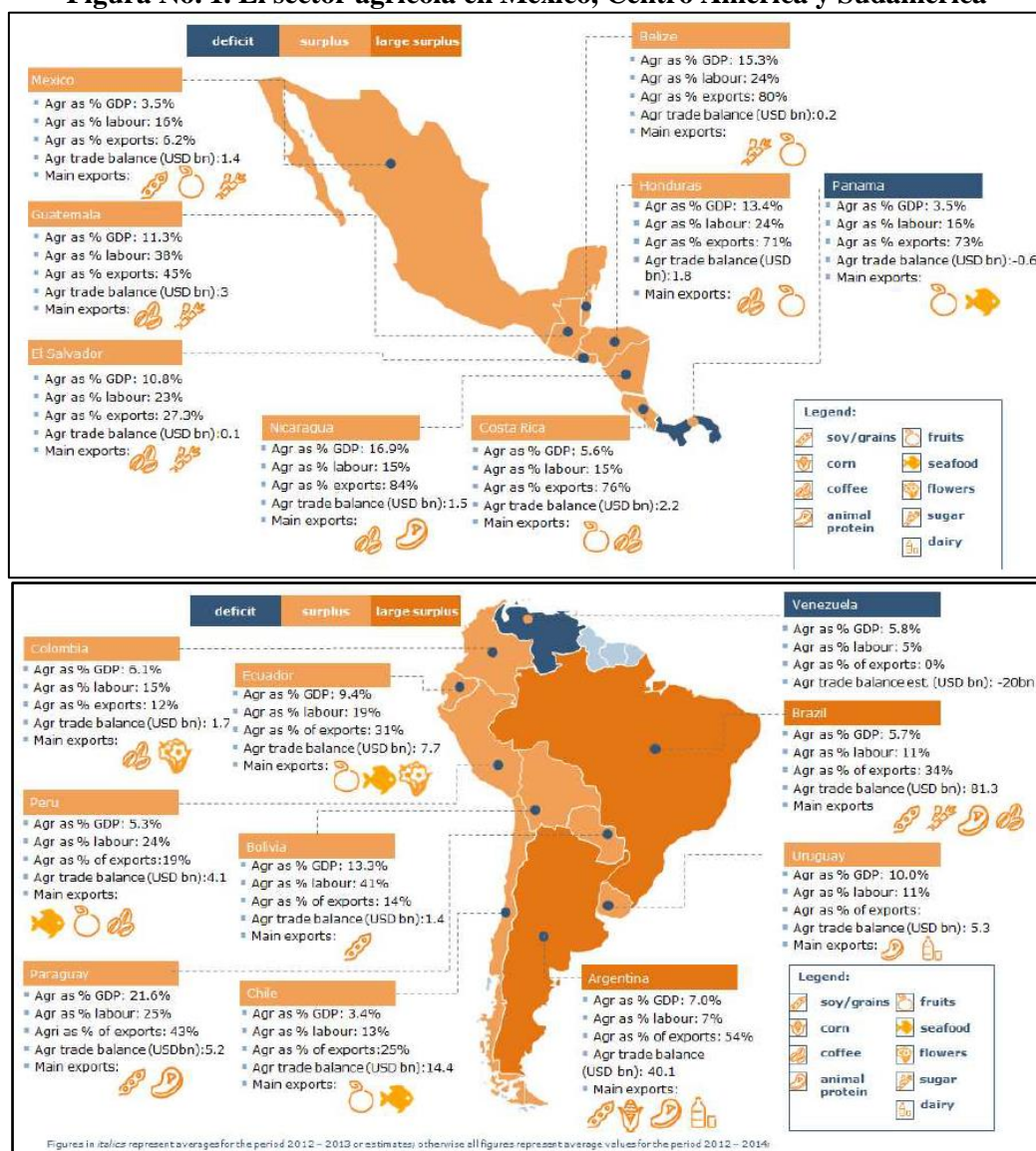
8 Ligon, Ethan y Sadoulet, Elisabeth, *Estimating the Relative Benefits of Agricultural Growth on the Distribution of Expenditures*, World Development 109, Amsterdam, 2018.

9 Villarreal, Francisco ed., *Inclusión Financiera de Pequeños Productores Reales CEPAL*, Santiago, 2017.

10 Ivanic, M. y Martin W., *Sectoral Productivity Growth and Poverty Reduction: National and Global Impacts*, World Development 109, Washington, 2018.

“el aumento de la productividad agrícola conduce a la disminución de los precios de los alimentos y a mantener la inflación bajo control, lo que también contribuye a reducir la pobreza”.¹¹

Figura No. 1. El sector agrícola en México, Centro América y Sudamérica



Fuente: Latin America: Agricultural Perspectives – Rabobank Research 2015.

A lo anterior se puede añadir el fortalecimiento de la demanda interna, que se puede conseguir con el incremento del poder adquisitivo de la población de zonas rurales y la generación de divisas para los países fruto del sector agroexportador. Al respecto, América Latina y el Caribe (ALC) se ubica como una importante exportadora de productos agrícolas como soya, maíz, café, banano, flores, entre otros.

11 Bula, Alfredo, *Importancia de la Agricultura en el Desarrollo Socio Económico*, Observatorio Económico - Social Universidad Nacional de Rosario, Rosario, 2020.

En general, el excedente del comercio agrícola de ALC aumentó constantemente durante las dos décadas pasadas y alcanzó la cifra de USD 104,3 Mm en 2017¹².

Por otra parte, el sector es importante para los medios de vida. En 2018, el 14,10% de la fuerza laboral de ALC se empleaba en la agricultura. Países como Bolivia, Ecuador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú empleaban a más de una cuarta parte de su fuerza laboral en el sector agropecuario. En la Figura No. 1 se presenta mapas de ALC en los que se evidencia la importancia del sector agropecuario para los diferentes países en términos de PIB, fuerza laboral y exportaciones.

La región ALC tiene un gran potencial de desarrollo que se puede basar en la consolidación del sector agropecuario, lo cual tendría incidencia directa en crecimiento y desarrollo de zonas rurales y, por tanto, en el incremento de los niveles de vida de micro y pequeños productores agropecuarios. El reto sigue siendo aprovechar las fortalezas de la región, fundamentalmente la cantidad de recursos naturales disponibles y la diversidad de estructuras agrícolas. Sin embargo, existen grandes desafíos para el sector agropecuario que deben ser abordados, entre los principales: el incremento de la producción agrícola, la silvicultura y la pesca; la erradicación de la inseguridad alimentaria; la racionalización del consumo de alimentos y la nutrición; la mejora de los medios de subsistencia de la población que vive en zonas rurales; la construcción de sistemas alimentarios y agrícolas más justos e integradores en los ámbitos local, nacional e internacional, y el reforzamiento de los mecanismos de gobernanza de los sistemas alimentarios.¹³

2.2. HACIA UNA NUEVA VISIÓN DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL

En el caso específico de ALC, la evolución del pensamiento económico y su aplicación a la práctica política se ha caracterizado por el surgimiento de tendencias de pensamiento dominantes, que se extendieron en la mayoría de los países de la región, dominando el escenario económico por largos períodos de tiempo. Cada una de ellas posicionó algunas ideas centrales, sobre las cuales se definieron paquetes de políticas y estrategias, en las cuales el sector agropecuario tuvo un rol específico.

Así, a partir de la segunda guerra mundial y hasta la década de los años 70, el pensamiento dominante en la región se enfocó en la sustitución de importaciones de origen industrial como eje central para el crecimiento económico. En esta escuela de pensamiento se subestimó el potencial de la agricultura para contribuir al crecimiento, bajo la lógica de que la “evidencia empírica mostraba que los precios de las exportaciones de la agricultura, y por lo tanto los términos de intercambio, evolucionaban

12 Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Red Internacional de Educación Financiera, *Principios de Alto Nivel de la OCDE/INFE sobre Estrategias Nacionales de Educación Financiera*, OCDE/INFE, Santiago, 2017.

13 Ministerio de Agricultura y Ganadería, *La Política Agropecuaria Ecuatoriana: Hacia el Desarrollo Territorial Rural Sostenible 2015-2025*, MAG, Quito, 2016.

en un sentido adverso a ella e imponían límites estrechos al crecimiento de las exportaciones agropecuarias y consecuentemente a sus contribuciones potenciales al desarrollo en general”¹⁴.

En las décadas de los 80 y 90, con el predominio de programas de apertura comercial y privatización de servicios públicos, las políticas económicas favorecieron a medianos y grandes productores agropecuarios, especialmente a aquellos ubicados en sectores con ventajas competitivas para expandirse el comercio exterior; así, la desregulación de la economía facilitó la adopción tecnológica y la expansión de la producción, elementos que aumentaron la capacidad para aprovechar la época de altos precios de principios de siglo. Sin embargo, el impacto en micro y pequeños agricultores, con menor capacidad para competir en los mercados, fue negativo y movilizó procesos de transformación en la estructura agraria.

Desde fines de los años 90 y la primera década del siglo XXI, la confluencia de tres factores resultó en un sostenido aumento del precio de los principales commodities agrícolas: a) el aumento de la demanda mundial por alimentos y por materias primas para bioenergía, b) la creciente escasez económica de los recursos naturales agrícolas, y c) los impactos negativos del cambio climático sobre la producción agropecuaria. Dicha situación se ha mantenido hasta el inicio de la pandemia COVID-19 y se prevé que es un escenario que se mantendrá, sino acentuará, en el tiempo.

A la fecha, la economía mundial enfrenta múltiples desafíos, amplificadas a raíz de la pandemia COVID-19, que se centran en la recuperación económica y la superación de la crisis sanitaria, así como en la gestión de los recursos naturales en el contexto del cambio climático. Todos estos factores tienen impactos directos en la seguridad alimentaria y la evolución de las actividades agropecuarias, redefiniendo el papel del sector agropecuario en el desarrollo económico, especialmente de zonas rurales. De tal suerte, es necesario encontrar “nuevas formas de entender la agricultura y su relación con el crecimiento económico y la eliminación de la pobreza rural y la inseguridad alimentaria”¹⁵. En otras palabras, en esta nueva etapa de la economía mundial, con mayores retos económicos y sociales, la agricultura jugará un papel renovado en el desarrollo económico y sus contribuciones tendrán muchas más dimensiones.

Lamentablemente, tras varias décadas de diversos intentos (con sus respectivos enfoques teóricos) por dinamizar la economía rural/agropecuaria, siguen vigentes las mismas problemáticas por solucionar para los micro y pequeños productores agropecuarios; por tanto, sea cual fuere el enfoque que se adopte, las acciones de desarrollo rural deberán direccionarse a “modificar alguna o algunas de

14 Barrantes, Roxana et al, *Agricultura y Desarrollo en América Latina: Gobernanza y Políticas Públicas*, PIADAL, Buenos Aires, 2013.

15 Barrantes, Roxana et al, *Agricultura y Desarrollo en América Latina: Gobernanza y Políticas Públicas*, PIADAL, Buenos Aires, 2013.

las condiciones estructurales que afectan a los campesinos: pobreza, marginalidad, reducida participación en los distintos ámbitos de la vida social y política, y otros”.¹⁶ De tal suerte, un paquete de políticas sectoriales, destinado a empujar el desarrollo de zonas rurales, debe abarcar acciones en los siguientes ámbitos:

- Investigación e innovación tecnológica.
- Capacitación y asistencia técnica.
- Relaciones laborales.
- Sanidad agropecuaria.
- Comercialización.
- Riego y drenaje.
- Titularización de tierras.
- Manejo ambiental.
- Protección social y equidad de género.
- Inclusión financiera.

Solo un enfoque integral de apoyo a los micro y pequeños productores agropecuarios podrá generar las sinergias necesarias para alentar transformaciones profundas en el mundo rural, con la consecuente disminución de la pobreza y el crecimiento económico. En otras palabras, ningún factor por sí solo, por ejemplo, la inclusión financiera, tiene la capacidad empujar los cambios sustanciales que se necesitan para lograr el desarrollo rural; no obstante, es indispensable activar políticas específicas para intentar sembrar los elementos básicos del crecimiento económico en zonas rurales.

En esa línea, en la siguiente sección se detalla la importancia y el impacto de la inclusión financiera de micro y pequeños productores agropecuarios.

2.3. EL ROL MULTIPROPÓSITO DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL DESARROLLO RURAL

Uno de los errores, quizás el principal, de todos los esfuerzos realizados por la banca pública, el sector bancario privado y las cooperativas de ahorro y crédito, ha sido enfocarse en el crédito como la herramienta central para acercar servicios financieros a la población rural, específicamente a micro y pequeños productores agropecuarios. En otras palabras, no se ha tenido un enfoque integral de inclusión financiera, descuidando específicamente la movilización de ahorro rural. “La preocupación se centraba en cómo llegar a los sectores rurales desposeídos con el financiamiento, en forma oportuna. En ningún

16 Chiriboga, Manuel y Plaza, Orlando, *Desarrollo Rural Macrorregional y Descentralización*, IICA, Quito, 1993.

caso se planteó la discusión de movilizar el ahorro rural, para fines de al menos, hacer trazos de un horizonte de sostenibilidad de los servicios financieros”.¹⁷

En tal sentido, el logro del potencial ofrecido por la inclusión financiera supone la existencia de una amplia variedad de servicios financieros, proveedores de estos servicios y canales de distribución que se adecuen a las necesidades de población en zonas rurales. Su desarrollo requiere de políticas públicas orientadas a facilitar que las entidades financieras (públicas, privadas y de la economía popular y solidaria) desarrollen y fortalezcan ecosistemas financieros inclusivos.

De acuerdo con la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y la Red Internacional de Educación Financiera (INFE)¹⁸, la inclusión financiera consiste en la promoción de un acceso asequible, oportuno y adecuado a una gama de productos y servicios financieros regulados, así como la expansión de su uso por parte de todos los segmentos de la sociedad, a través de la implementación de acciones personalizadas e innovadoras que incluyan educación y conocimientos financieros, con el fin de promover el bienestar y la inclusión económica y social.

De la anterior definición se desprenden cuatro dimensiones clave, que deben abordarse adecuadamente para generar las sinergias necesarias que apuntalen el reto de la inclusión financiera.¹⁹

- a) La primera, relacionada con el acceso, se refiere a la disponibilidad de servicios financieros en localidades específicas, de modo que la falta de acceso se vincula con la ausencia de intermediarios financieros en ciertos territorios.
- b) La segunda, correspondiente al uso, se refiere al consumo de servicios financieros resultado de que la oferta se adecúe lo más perfectamente posible a la demanda. Evidentemente, en muchos casos son los beneficiarios al acceso quienes deciden no usar los servicios financieros por diversos motivos, lo cual abre otro criterio en el que se debe trabajar.
- c) La tercera dimensión, tiene que ver con las capacidades necesarias para lograr que se satisfagan la demanda y la oferta de servicios financieros. “Existe un amplio reconocimiento acerca de la importancia de fortalecer las capacidades de los usuarios para poder aprovechar los beneficios potenciales de la inclusión financiera”.²⁰ Sin embargo, de igual relevancia son las capacidades de los

17 Borja, Jaime, *Crédito y Desarrollo Rural: Una visión alternativa*, ECLOF, Quito, 1999.

18 Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Red Internacional de Educación Financiera, *Principios de Alto Nivel de la OCDE/INFE sobre Estrategias Nacionales de Educación Financiera*, OCDE/INFE, Santiago, 2017.

19 Villarreal, Francisco ed., *Inclusión Financiera de Pequeños Productores Reales* CEPAL, Santiago, 2017.

20 García, Nidia et al, *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva No. 12*, CAF, Caracas, 2013.

reguladores y supervisores del sector financiero para promover un entorno favorable para la inclusión financiera, así como las capacidades de los proveedores de servicios financieros para identificar las necesidades del mercado y diseñar productos adecuados.

d) Finalmente, la cuarta dimensión está relacionada con la finalidad de la inclusión financiera. Existe una amplia literatura teórica y empírica según la cual la inclusión financiera es una herramienta con el potencial de ampliar las capacidades de los individuos para incrementar su bienestar (reducir la pobreza), acumular activos de manera segura (potencial de ahorro), apalancar los activos disponibles para realizar inversiones tanto en capital humano como en monetario, de gestionar riesgos.²¹

La inclusión financiera de micro y pequeños productores rurales ayuda, también, al cumplimiento de los siguientes objetivos de desarrollo sostenible:^{22 23}

- **Objetivo 1:** Poner fin a la pobreza en todas sus formas y en todo el mundo mediante un perfil de consumo menos vulnerable a la ocurrencia de contingencias.
- **Objetivo 2:** Poner fin al hambre, lograr la seguridad alimentaria y la mejora de la nutrición y promover la agricultura sostenible mediante el incremento de la productividad de los pequeños productores.
- **Objetivo 3:** Garantizar una vida sana y promover el bienestar de todos a todas las edades incrementando los recursos destinados a la educación y la salud.
- **Objetivo 5:** Lograr la igualdad de género y empoderar a todas las mujeres y las niñas mejorando el acceso de las mujeres a los servicios financieros.
- **Objetivo 8:** Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos mejorando la asignación de los recursos disponibles de tal forma que una mayor inversión genere un mayor crecimiento económico y redunde en la creación de empleo.
- **Objetivo 9:** Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación promoviendo la incorporación de pequeños productores en cadenas de valor, adoptando las mejores prácticas y el acceso a insumos especializados.
- **Objetivo 10:** Reducir la desigualdad en los países y entre ellos, incrementando el acceso de los grupos desfavorecidos y reduciendo los costos de las transferencias públicas.

Por lo expuesto hasta este punto, es evidente que la inclusión financiera en zonas rurales tiene la capacidad de desplegar significativos beneficios para micro y pequeños productores agropecuarios,

21 Barajas, Adolfo et al, *Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals?*, Staff Discussion Notes, No 15/17, FMI, Washington D.C., 2017.

22 Villarreal, Francisco ed., *Inclusión Financiera de Pequeños Productores Reales* CEPAL, Santiago, 2017.

23 Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Transformar Nuestro Mundo: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*, PNUD, Nueva York, 2015.

siendo el crédito el centro, pero no la única variable, de impulsar la inclusión financiera. En esa línea, es fundamental identificar las fallas de mercado que provocan que no se pueda masificar el crédito en zonas rurales para, a partir de ese entendimiento, establecer estrategias para superar dichas barreras.

Existe una gran cantidad de literatura sobre los mercados financieros rurales y sus imperfecciones. Las fallas que afectan los mercados crediticios en general se acentúan en medios rurales, lo que dificulta ampliar la frontera de servicios financieros para este sector, especialmente para micro y pequeñas unidades productivas rurales. Las principales causas son:²⁴

- a) Mayores riesgos presentes en relación con otros sectores, como son: i) riesgos climatológicos, ii) riesgos de comercialización y volatilidad de precios, iii) concentración de riesgo por actividad y zonas geográficas.
- b) Mayores limitaciones en términos de colateral disponible y su ejecución, ya sea por falta de capital existente o en algunos casos por la inseguridad jurídica de los derechos sobre los activos.
- c) Altos costos por transacción, asociados a la dispersión geográfica y al pequeño tamaño de las unidades productivas típicas.
- d) Mayores costos de información y de cumplimiento de contratos, agravado por la gran heterogeneidad de los productores.
- e) Baja rentabilidad de la mayoría de las UPR, que generalmente no están destinadas a obtener productos de alto valor ni dispuestas a arriesgarse a adoptar nuevas tecnologías. Ello se agrava con los bajos niveles de inversión pública en infraestructura rural.

Para superar dichas fallas de mercado, un programa de crédito agropecuario debe abordar directamente los siguientes elementos:²⁵

- a) **Implementar sistemas de información** o, al menos, bases de datos referenciales sobre costos de producción, rendimientos y precios de las actividades productivas a financiar.
- b) **Establecer una metodología de prevención de riesgo de concentración** por actividad productiva y zona geográfica.

24 De Olloqui, Fernando y Fernández, María Carmen, *Financiamiento del Sector Alimentario y Desarrollo Rural*, BID, Washington, 2017.

25 Corporación Financiera Internacional, *Acceso a las finanzas para pequeños productores agropecuarios*, IFC, Washington, 2014.

- c) **Utilizar sistemas de información climatológica**, en alianza con las entidades públicas especializadas en esta temática.
- d) **Contar con personal de crédito especializado** o, al menos, con conocimientos básicos de temas agropecuarios.
- e) **Estructurar políticas y productos de crédito flexibles** a la realidad de los micro y pequeños productores agropecuarios, enfocándose fundamentalmente en: i) la posibilidad de desembolsos parciales, y ii) la opción de pagos con periodicidad distinta a la mensual o de pagos irregulares, incluido el pago al vencimiento.
- f) **Uso de una metodología de evaluación especializada en crédito agropecuario**, que se centre en el análisis de la unidad productiva agropecuaria y en la generación de un flujo proyectado de ingresos y gastos de la unidad productiva, que será la base para la toma de decisiones de concesión.
- g) **Facilitar el uso de garantías alternativas** a la garantía real sobre bienes inmuebles, por ejemplo, la garantía mobiliaria sobre maquinaria, equipos e, incluso, sobre cultivos o semovientes.
- h) **Implementar modalidades de seguro** sobre las actividades agropecuarias.
- i) **Fortalecer los procesos de concesión crediticia**, con inclusión de herramientas tecnológicas, especialmente en las etapas de levantamiento de información en campo y de procesamiento y análisis crediticio.
- j) **Complementar la oferta de crédito con otros productos y servicios**, como: i) productos de ahorro, ii) educación financiera, iii) capacitación y asistencia técnica, iv) redes de comercialización y v) productos destinados al segmento de mujeres rurales.

Varios de los elementos citados podrían ser abordados de manera conjunta por actores privados y públicos, mediante la generación de alianzas estratégicas.

2.4. LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO Y LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN ZONAS RURALES

En términos generales, las instituciones financieras muestran una aversión a realizar intermediación financiera en zonas rurales, específicamente con la población que depende de actividades agropecuarias y, más aún, si el tamaño de dichas actividades es pequeño. Lo afirmado se aplica más exactamente al sistema bancario privado de los países de la región, los cuales, a medida que la escala de

producción y tamaño de los productores agropecuarios disminuye, reducen también su presencia como intermediarios financieros. Dicho espacio, ha sido abordado, tradicionalmente, por la banca pública o por entidades financieras no bancarias, sobre todo por cooperativas de ahorro y crédito (COAC).

En el caso específico de Ecuador, la Constitución aprobada por la Asamblea Constituyente en el año 2008, reconoce explícitamente la existencia del sistema económico popular y solidario (Art. 283). Así mismo, en el artículo 309 se reconoce como parte del sistema financiero nacional al sector financiero popular y solidario.

En base a esos mandatos de la Constitución, en el año 2011 se promulgó la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS), que en su artículo 8 establece al sector cooperativo como parte integrante del sector financiero popular y solidario. Así mismo, la LOEPS decretó la creación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), responsable de la supervisión del sector financiero popular y solidario y, por ende, de las cooperativas de ahorro y crédito.

A diciembre de 2020, de acuerdo con cifras de la SEPS, en el Ecuador operan 520 cooperativas de ahorro y crédito, las cuales suman USD 17.801 millones en activos, administran una cartera de crédito de USD 12.562 millones y resguardan USD 14.057 millones de ahorros de sus socios y socios. Este grupo de COAC colocó un total de USD 619 millones en el año 2020, de los cuales USD 60 millones se destinaron a actividades agropecuarias (9,69%).

Las COAC se encuentran divididas en segmentos, en función del tamaño de sus activos. La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, mediante Resolución No. 521-2019-F, determinó los parámetros de la segmentación, bajo los cuales las COAC se encuentran clasificadas en 5 segmentos, como puede verse en la tabla que consta a continuación. De acuerdo con esos parámetros, la COAC Lucha Campesina pertenece al segmento 2.

Tabla No. 1. Segmento de Cooperativas de Ahorro y Crédito
(Millones USD)

Segmento	Activos
1	Mayor a 80
2	Mayor a 20 hasta 80
3	Mayor a 5 hasta 20
4	Mayor a 1 hasta 5
5	Hasta 1

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Por su afinidad y cercanía con las poblaciones locales, reconocida por la Constitución y la LOEPS, las COAC son, por su naturaleza, las entidades financieras destinadas a cerrar la brecha de mercado que existe en el mundo rural, específicamente con micro y pequeños empresarios

agropecuarios. Es en esa lógica, que se entiende la intervención de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina con un programa de crédito dirigido al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.

2.5. LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LUCHA CAMPESINA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina Ltda. nace en 1993, a raíz del Proyecto de Supervivencia Infantil, financiado por Canada Emergency Rent Subsidy (CERS), que fue administrado, asesorado y controlado por técnicos de la pastoral social de la Iglesia de Riobamba. El proyecto finalizó a inicio de 1997, ante lo cual, por iniciativa del Padre Pedro Olivo Balseca y de algunos dirigentes del cantón Chillanes, en la provincia de Bolívar, y Cumandá, en la provincia de Chimborazo, se crea la COAC, la misma que obtiene su personería jurídica en mayo de 1998 ante el Ministerio de Bienestar Social, con Acuerdo Ministerial No. 00465.

A raíz de la promulgación de la LOEPS, la COAC adecuó sus estatutos, los cuales declaran que el objetivo social principal de la entidad es “Realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios, para mejorar el nivel de vida de sus asociados y de sus zonas de influencia, ofertando productos y servicios financieros existentes en el mercado, con el fin de alcanzar el buen vivir”.

Por su parte, en el Plan Estratégico 2020-2022, se visualiza el interés institucional por atender al sector agropecuario, ya que tanto la Misión como la Visión ubican a las actividades agropecuarias como ejes centrales del accionar de la cooperativa.

Misión: *“Brindar servicios financieros ágiles e innovadores con énfasis en el desarrollo rural y la productividad agropecuaria”.*

Visión: *“Ser especialistas en productos financieros inclusivos para el desarrollo del sector agropecuario y microempresario del país”.*

Así mismo, una de sus estrategias principales es “Lograr la especialización y liderazgo en crédito agropecuario”, para lo cual se ha planteado alcanzar hasta fines del año 2022 una participación del 40% de la cartera agropecuaria en la cartera total de microcrédito.

A diciembre de 2020, la COAC registra un total de activos de USD 41,604 millones, que pese a la crisis del COVID-19, representa un crecimiento de 19,12% con relación a los activos de 2019. La cartera de créditos se ubica en USD 28,577 millones, superior en 4,23% a la cartera de 2019. En tanto, las obligaciones con socios y socios suman USD 31,786 millones, superior en 21,35% al saldo de

obligaciones de fines de 2019. Los resultados al final del año 2020, impactados por la crisis COVID-19, son de USD 644,95 miles, inferiores en 23,89% a los logrados en el 2019.

El desempeño de la COAC la ubica entre las mejores ranqueadas en el segmento 2, como puede verse en la Tabla No. 3, la institución muestra mejores indicadores que el promedio de COAC del segmento 2 en todos los rubros importantes, muchos de los cuales, son mejores que varias COAC del segmento 1 e incluso que varios bancos privados; así, la morosidad es de 1,12%, la cobertura de provisiones alcanza el 254,47%, el patrimonio técnico está en 19,47%, la liquidez en el 33,32%, el ROE en 10,41% y el ROA en 1,56%.

**Tabla No. 2. Balance General y Estado de Resultados. COAC Lucha Campesina
Diciembre 2020 (USD)**

Balance General		Estado de Resultados	
Activos		Ingresos	
11. Activo Corriente	4.923.459,84	51. Intereses Ganados	5.531.145,00
13. Inversiones	5.992.779,07	52. Comisiones Ganadas	9.655,56
14. Cartera de Crédito	28.576.527,15	54. Ingresos por Servicios	51.984,35
16. Cuentas por Cobrar	1.115.215,26	56. Otros Ingresos	78.094,27
17. Bienes Adjudicados por Pago	19.413,37	Total Ingresos	5.670.879,18
18. Propiedad, Planta y Equipo	584.880,99		
19. Otros Activos	391.905,79		
Total Activos	41.604.191,47		
Pasivos		Gastos	
21. Obligaciones con el Público	31.786.033,09	41. Intereses Causados	1.889.856,38
23. Obligaciones Inmediatas	285,11	42. Comisiones Causadas	0,00
25. Cuentas por Pagar.	1.246.976,97	44. Provisiones	246.252,29
26. Obligaciones Financieras	1.716.018,86	45. Gastos de Operación	2.464.514,19
29. Otros pasivos	415,14	47. Otros Gastos	4.513,68
Total Pasivos	34.749.729,17	48. Impuestos y Participación Empleados	420.796,97
Patrimonio		Total Gastos	5.025.933,51
31. Capital Social	2.055.069,55	Resultados del Ejercicio	644.945,67
33. Reservas	3.924.605,98		
35. Superávit por Valuaciones	229.841,10		
Total Patrimonio	6.209.516,63		
Total Pasivo + Patrimonio	40.959.245,80		
Excedente del Ejercicio	644.945,67		
Total Pas. + Pat. + Exc.	41.604.191,47		

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

**Tabla No. 3. Indicadores Financieros. COAC Lucha Campesina
Diciembre 2020 (USD)**

Indicador	COAC Lucha Campesina	Promedio Segmento 2
Cartera en Riesgos	1,12%	5,32%
Cobertura de Provisiones	254,47%	114,63%
Patrimonio Técnico	19,47%	18,57%
Liquidez	33,32%	22,21%
Grado de Absorción	71,30%	90,98%
Gastos Operacionales	5,97%	5,60%
ROA	1,56%	0,72%
ROE	10,41%	4,07%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

Resumen:

En este capítulo se explica la importancia que tiene el sector agrícola en la economía, en general, y en el desarrollo de las zonas rurales, en particular. Se destaca su importante contribución en la reducción de la pobreza, por el impacto que tiene en la generación de empleo, en el consumo interno, en la seguridad alimentaria y en el comercio exterior.

Así mismo, se destaca que, a pesar de la trascendencia del sector agrícola en la economía, siguen vigentes problemáticas que impiden el desarrollo y crecimiento de micro y pequeños productores agropecuarios, una de las cuales es el bajo acceso a servicios financieros.

Se resalta que el acceso a servicios financieros debe abordarse desde un enfoque integral de inclusión financiera, que complementa el acceso a crédito con el acceso a otros productos y servicios, y con educación financiera.

También, se indica que la inclusión financiera debe tomar en cuenta las barreras específicas que enfrentan los micro y pequeños productores agropecuarios, a fin de que la gama de productos y servicios (financieros y no financieros) sean instrumentos eficientes y efectivos para impulsar el desarrollo rural.

Se menciona la importancia que las cooperativas de ahorro y créditos tienen, como parte del sistema financiero popular y solidario, para impulsar la inclusión financiera en zonas rurales del Ecuador, por su identificación con sectores que no son de interés para el resto del sistema financiero ecuatoriano.

En esa línea, se remarca la vocación de la COAC Lucha Campesina con el sector rural, específicamente con los micro y pequeños productores dedicados a actividades agropecuarias.

CAPÍTULO 3. MARCO EMPÍRICO

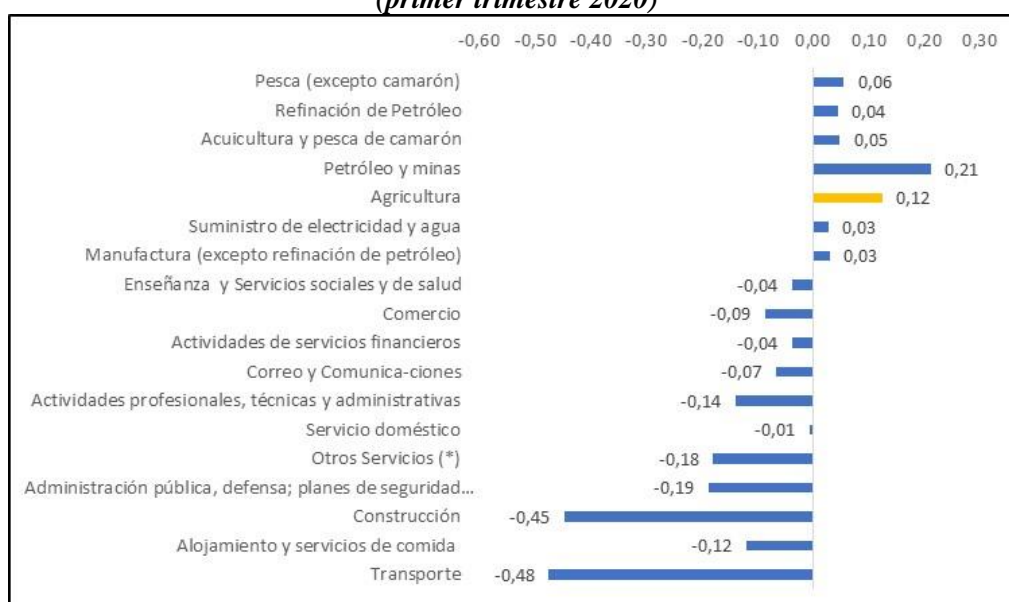
En el presente capítulo se evidencia la importancia del sector agropecuario en la economía ecuatoriana. También, se explica el impacto del crédito en el desarrollo rural y la situación del crédito agropecuario en las economías de América Latina. Finalmente, se describe la evolución que ha tenido el financiamiento a actividades agropecuarias en Ecuador y la participación que han tenido el sistema financiero público, el sistema financiero privado, el sistema financiero popular y solidario, y la COAC Lucha Campesina.

3.1. EL SECTOR AGROPECUARIO EN EL ECUADOR

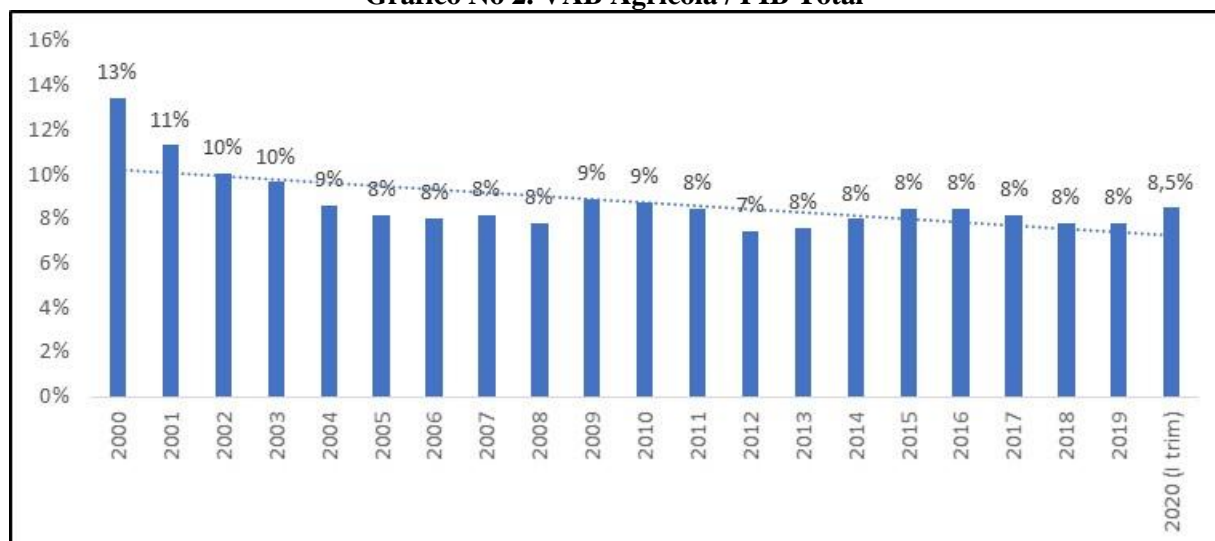
El sector agropecuario es estratégico para el país por su contribución al PIB y al empleo, así como por ser el segundo generador de divisas después del petróleo. En el primer trimestre de 2020, su contribución absoluta al PIB alcanzó el 12,0% (Gráfico No. 1) y, a diciembre de 2019, capturó el 29,4% del empleo total. Al comparar el Valor Agregado Bruto (VAB) Agrícola en relación con el PIB total se evidencia una participación que se ha mantenido en los rangos del 8,0% y 9,0% en los últimos 20 años (Gráfico No. 2)

Según datos del BCE (Gráfico No. 3), el sector agrícola fue uno de los pocos sectores que registró un crecimiento (1,6%) durante el primer trimestre de 2020.

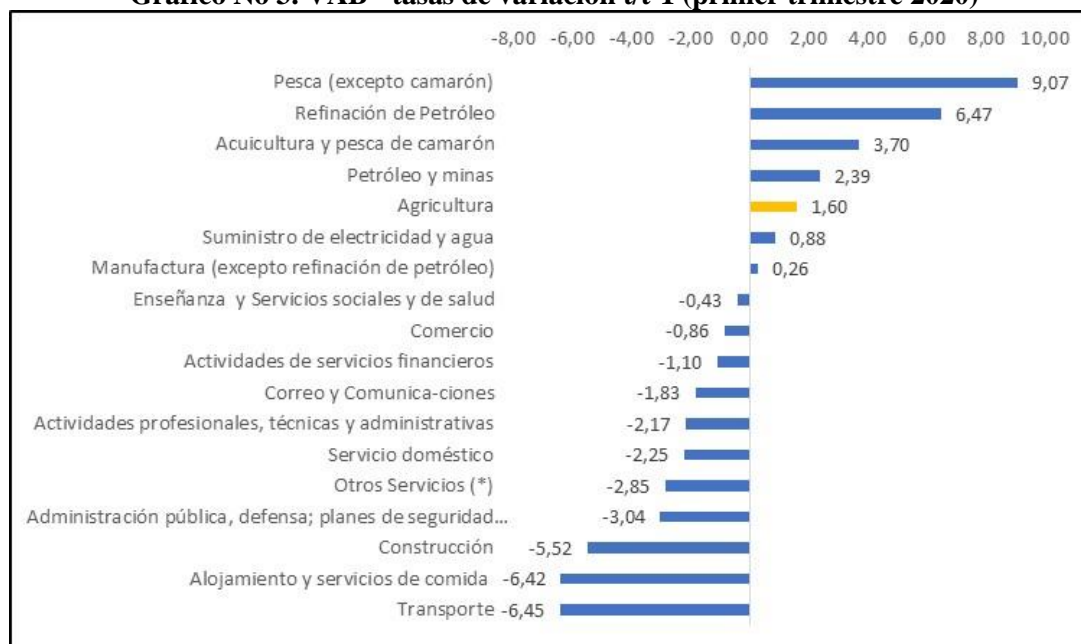
Gráfico No 1. VAB - Contribuciones absolutas trimestrales respecto a la variación t/t-1 (primer trimestre 2020)



Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No 2. VAB Agrícola / PIB Total

Fuente: Banco Central del Ecuador

Gráfico No 3. VAB - tasas de variación t/t-1 (primer trimestre 2020)

Fuente: Banco Central del Ecuador

La pandemia de COVID-19 plantea desafíos de salud, economía y estabilidad financiera sin precedentes. Las medidas de contención necesarias para limitar la propagación del virus han provocado una caída dramática de la actividad económica. Como resultado, en los pocos meses que ha durado el estado de emergencia, la perspectiva para 2020 ha pasado de un crecimiento esperado de más del 3% a nivel mundial a una fuerte contracción del 4.9% en la economía global y de hasta un 12% en el caso de Ecuador, mucho peor que la pérdida de producción observada durante la crisis financiera mundial de 2008-09. El impacto final de la crisis en la economía mundial y en la ecuatoriana, así como el momento de la recuperación, son muy inciertos.

En el caso específico del sector agropecuario, a corto plazo, las consecuencias económicas y sociales de la pandemia interrumpen unas perspectivas en general positivas a mediano plazo de la producción agrícola y el consumo de alimentos a nivel mundial. El informe conjunto *Perspectivas agrícolas OCDE-FAO 2020-2029* indica que en los próximos diez años el crecimiento de la oferta superará al de la demanda, lo que hará que los precios reales de la mayoría de los productos básicos se mantengan en sus niveles actuales o por debajo de ellos. Las fluctuaciones de los factores que impulsan la oferta y la demanda podrían dar lugar a fuertes variaciones de precios. Al mismo tiempo, se prevé que la disminución de la renta disponible en los países y hogares de bajos ingresos, por la COVID-19, frene la demanda y socave aún más la seguridad alimentaria.²⁶ A pesar de estas perspectivas tan inciertas, según economistas del Banco Mundial, “los pocos mercados emergentes y economías en desarrollo que se espera que eviten las contracciones en la actividad económica este año tienden a ser menos abiertos, más agrícolas y menos dependientes del sector de servicios”, razón por la cual es fundamental que el Ecuador le apueste a impulsar el desarrollo del sector agropecuario como eje de su crecimiento económico a mediano y largo plazo.

En este contexto, el entorno internacional obliga a introducir transformaciones importantes a las políticas agropecuarias nacionales, a fin de aprovechar de manera adecuada un mercado internacional de bienes agrícolas promisorio para los países especializados en la exportación de productos agrícolas como Ecuador. En tal sentido, la orientación de las políticas agrícolas, coherentemente diseñadas e implementadas, pueden garantizar la seguridad alimentaria e incidir positivamente en el desarrollo territorial rural, la reducción de la pobreza y el crecimiento económico nacional.

En febrero de 2020, previo al inicio de la crisis por el COVID-19, el Gobierno presentó la propuesta de *Políticas de Estado para el Agro Ecuatoriano 2020 – 2030*, elaborada con la asistencia técnica de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural - RIMISP, la cual contiene seis ejes que buscan convertir al agro en el motor de la economía:²⁷

- a) **Fomento de la productividad y la calidad**, mediante ámbitos de investigación básica y aplicada, innovaciones productivas, desarrollo de capacidades, cadenas de valor y territorio, además de certificaciones y trazabilidad para tener productos competitivos, que puedan llegar a cualquier mercado.

26 Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y Organización Mundial de Alimentos, *Perspectivas Agrícolas 2019-2028*, OCDE/FAO, Roma, 2019.

27 Ministerio de Agricultura y Ganadería, <https://www.agricultura.gob.ec/seis-ejes-de-politica-convertiran-al-agro-en-el-motor-de-la-economia>.

- b) ***Orientación y desarrollo de mercados***, por medio de la comercialización directa o de mínima intermediación, como las Ferias de la Mata a la Mesa; impulso al consumo responsable, fomento a las exportaciones, lo que permitirá encontrar mercados para más y nuevos productos, generando mayores ingresos para el campo y contribuyendo a la reducción de la pobreza rural.
- c) ***Acceso a servicios e infraestructura***, para lo que el ámbito de acción se relaciona con información y análisis, acceso a financiamiento y seguro agrícola y ganadero, tenencia de la tierra, sistemas de irrigación parcelaria tecnificada, sanidad e inocuidad agropecuaria, post cosecha y almacenamiento y logística, e infraestructura de apoyo a la producción. Así el campo tendrá más servicios para mejorar la producción.
- d) ***Fortalecimiento de la asociatividad y participación***, por medio de programas de asociatividad, por lo que se impulsa el Diagnóstico Integral Organizativo (DIO) y el Cooperativismo Moderno; alianzas de cadenas y actores territoriales, y participación de jóvenes y mujeres rurales. Con asociaciones fuertes los productores tendrán más y mejores oportunidades.
- e) ***Sostenibilidad ambiental y adaptación al cambio climático***, para lo que se trabaja en protección de ecosistemas, agricultura y ganadería sostenible; adaptación al cambio climático, biocomercio y agricultura urbana. De esta manera se produce de manera amigable con el ambiente.
- f) ***Modernización e innovación institucional y legal***, por lo que trabaja en la reestructuración y desarrollo de capacidades del MAG, la coordinación intrasectorial, así como en reformas legales. Esto permitirá una mejor atención a los productores.

3.2. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN LA ECONOMÍA RURAL

El estudio “*Crédito Agrícola y Crecimiento Económico en Zonas Rurales*”, realizado en 2015 en los Estados Unidos, concluye que “el crédito de los bancos comerciales y de las instituciones del sistema de crédito agrícola se asocia con mayores tasas de crecimiento del PIB agrícola. Encontramos que, a nivel estatal, mil millones adicionales en préstamos están asociados con una tasa de crecimiento del PIB agrícola alrededor de un 10% más alta para el período 1991-2003 y con una tasa de crecimiento un 7% más alta para el período general 1991-2010.”²⁸

En el caso de América Latina, diversa evidencia empírica señala que el acceso a financiamiento (o su restricción) afecta la disponibilidad de capital de trabajo para la compra de insumos, la adopción de tecnologías y capacidades técnico-productivas, entre otros, que se traducen en una mayor

28 Hartarska, Valentina, Shen, Xuan y Nadolnyak, Denis, *Agricultural Credit and Economic Growth in Rural Areas*, Agricultural Finance Review Vol. 75, Washington, 2015.

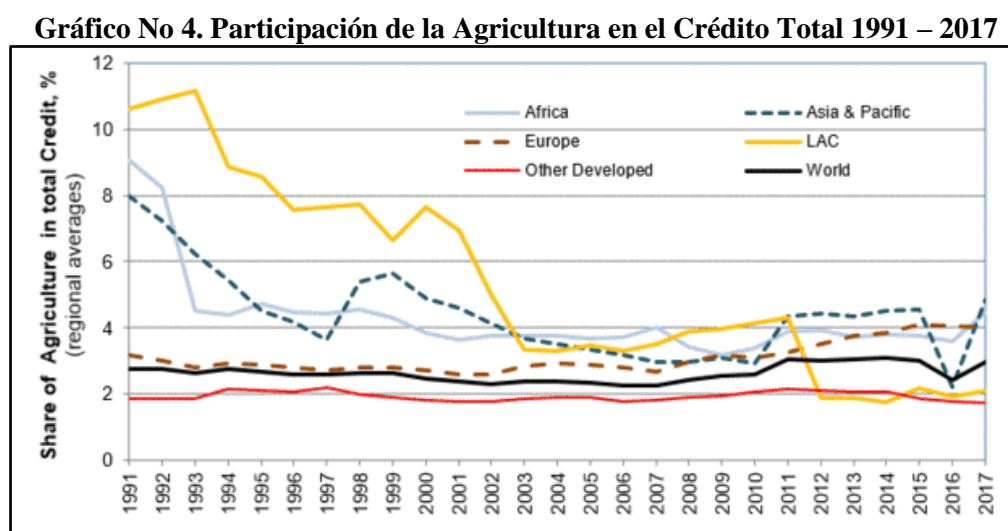
productividad y rentabilidad de las unidades productivas agropecuarias. Por ejemplo, en el caso de Perú, el acceso al crédito podría aumentar la productividad agrícola en 26% y las ganancias entre 17% y 27%.²⁹

En Ecuador, según el estudio *“Inversión y Financiamiento para el Sector Agrícola del Ecuador: Aplicación de un Modelo de Regresión Múltiple”*³⁰, el PIB agrícola tiene una significativa relación con la disponibilidad de crédito, especialmente el otorgado por el sector público y el sector popular y solidario, cada uno de los cuales tiene la capacidad de impulsar la producción agrícola en cerca de ocho veces su inversión.

Por la importancia que el crédito agrícola tiene en el desarrollo del sector agropecuario y de la economía rural, a continuación, presentamos cifras sobre la evolución del crédito agropecuario en América Latina y en Ecuador.

3.3. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN AMÉRICA LATINA

Se estima que la producción agrícola en todo el mundo debe duplicarse para 2050, a fin de satisfacer las necesidades alimentarias de una población en crecimiento. No obstante, el acceso a los servicios financieros sigue siendo escaso entre los productores agrícolas de los países en desarrollo, especialmente en el segmento de micro y pequeños agricultores. Dicha falta de acceso financiero impide que estos productores contribuyan al crecimiento económico, la creación de empleo y la seguridad alimentaria.



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura

29 De Olloqui, Fernando y Fernández, María Carmen, *Financiamiento del Sector Alimentario y Desarrollo Rural*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 2017.

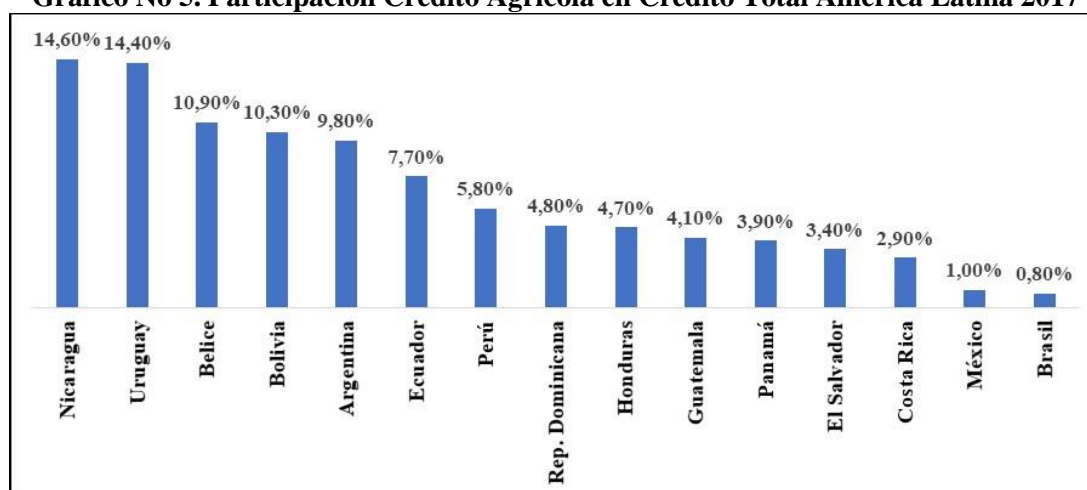
30 Quinde, Víctor, Bucaram, Rina, Bucaram, Martha y Quinde, Francisco, *Inversión y Financiamiento para el Sector Agrícola del Ecuador: Aplicación de un Modelo de Regresión Múltiple*, Revista Científica Dominio de las Ciencias, Vol. 4, Guayaquil, 2018.

“A nivel mundial, el crédito total para la agricultura desembolsado por entidades financieras se ha mantenido alrededor del 3,0% en el período 1991 – 2017, pero el análisis a nivel regional marca que, en el caso de los países de América Latina, la participación de la agricultura en el total del crédito otorgado se ha reducido desde niveles superiores al 10% en 1991 a cerca del 2% en 2017. Incluso, tras la crisis de los precios de los alimentos de 2007 - 2008 y la mayor atención prestada por las políticas a la seguridad alimentaria y la agricultura, en América Latina la participación del sector agrícola en el crédito no siguió la lenta reactivación que se observó en otras regiones, como Asia y el Pacífico, África y Europa.³¹

Lo anterior, se confirma con el cálculo del *Índice de Orientación del Crédito*³² al sector agrícola, que para el año 2017 indica que ALC tiene una posición rezagada en su colocación crediticia para el sector agrícola (índice de 0,76), en comparación a los países desarrollados (1,95) y, apenas algo superior al conjunto de países en desarrollo (0,40).

A nivel de países, según el Instituto Ecuatoriano de Cooperación para la Agricultura (IICA), al año 2017 se observa una gran dispersión en la participación del crédito agrícola en el crédito total; así, se tiene el caso de Nicaragua, en donde el sector agrícola alcanza una participación del 14,60% en el total de la colocación de crédito, mientras que en el otro extremo está Brasil, cuyo sector agrícola registra una participación del 0,80% en el otorgamiento de recursos crediticios. En Ecuador, el porcentaje de participación del sector agrícola en el desembolso de créditos llega a 7,70%.

Gráfico No 5. Participación Crédito Agrícola en Crédito Total América Latina 2017



Fuente: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura

31 Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, *World Food and Agriculture. Statistical Pocketbook 2018*, FAO, Roma, 2018.

32 Se calcula en base a la siguiente fórmula:

$$\frac{\frac{\text{Crédito Sector Agrícola}}{\text{Crédito Total}}}{\frac{\text{PIB Agrícola}}{\text{PIB Total}}}$$

3.4. EL CRÉDITO AGROPECUARIO EN ECUADOR

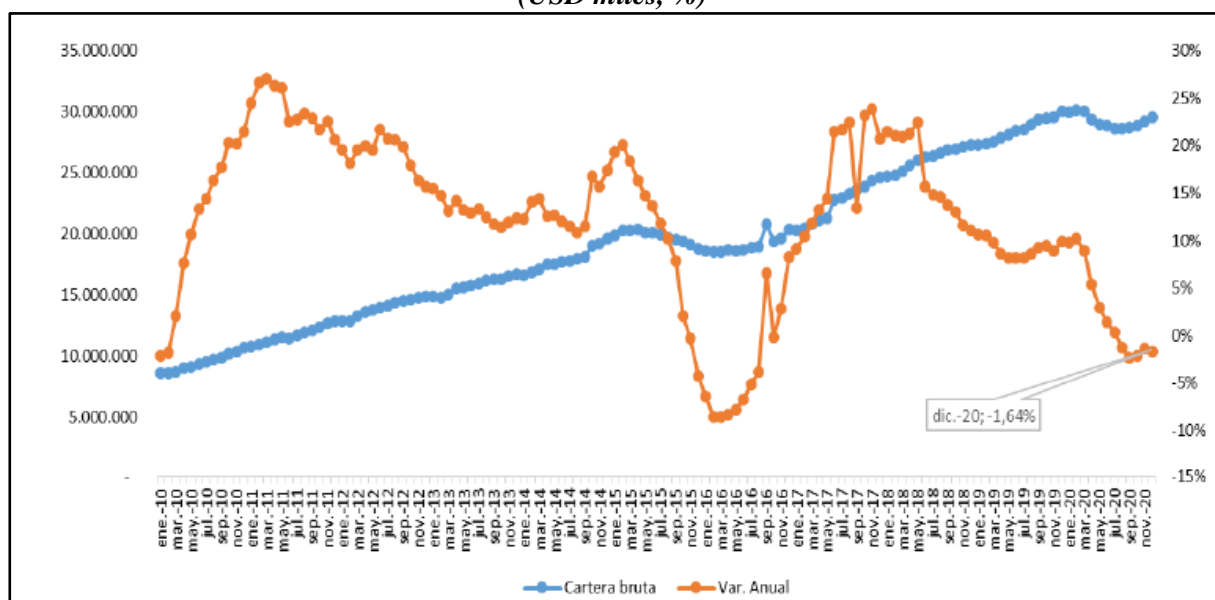
3.4.1. SECTOR FINANCIERO PRIVADO

Al 31 de diciembre de 2020, el sistema de bancos privados suma USD 48.458 millones en activos totales, monto superior en 8,69% en comparación a diciembre de 2019 (USD 44.583 millones). De acuerdo con el tamaño de los activos de las entidades, los bancos grandes representan 63,64% del sistema, los bancos medianos 33,12% y los pequeños 3,24%. En cada uno de los grupos señalados, las entidades más significativas son: Banco Pichincha (grande, concentra 26,03% del total del sistema); Banco Bolivariano (mediano, 8,26% del total del sistema), y Banco Procredit (pequeño, 1,01% del total de bancos privados).

3.4.1.1. Cartera de Crédito

En el período enero 2010 – diciembre 2020, el nivel de la cartera bruta experimenta una tendencia positiva, con una tasa de crecimiento promedio anual de 12,25%, observándose períodos oscilatorios importantes. Las mayores tasas de crecimiento de la cartera bruta se evidencian entre abril de 2010 y marzo de 2011. Para el año 2016, se observan tasas de decrecimiento anual; dicha situación se revierte a inicios de 2017, cuando las variaciones son nuevamente positivas, alcanzando su pico en noviembre de 2017, período a partir del cual se registra nuevamente un crecimiento de la cartera bruta, pero a una tasa inferior.

Gráfico No 6. Evolución Cartera de Crédito Sector Financiero Privado 2010 - 2020
(USD miles, %)

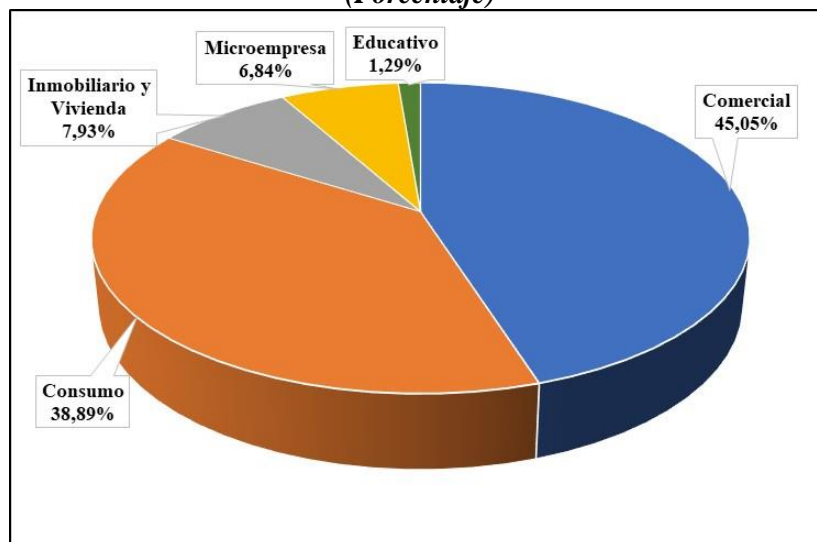


Fuente: Superintendencia de Bancos

De acuerdo con el segmento de crédito, a diciembre de 2020 (Gráficos No. 7), la cartera de créditos bruta de la banca privada se distribuye de la siguiente manera: Comercial (prioritario, ordinario y productivo) con USD 13.307 millones (45,05%), Consumo (prioritario y ordinario) con USD 11.487

millones (38,89%), Inmobiliario y Vivienda de Interés Público con USD 2.343 millones (7,93%), Microempresa con USD 2.021 millones (6,84%), y Educativo con USD 380 millones (1,29%).

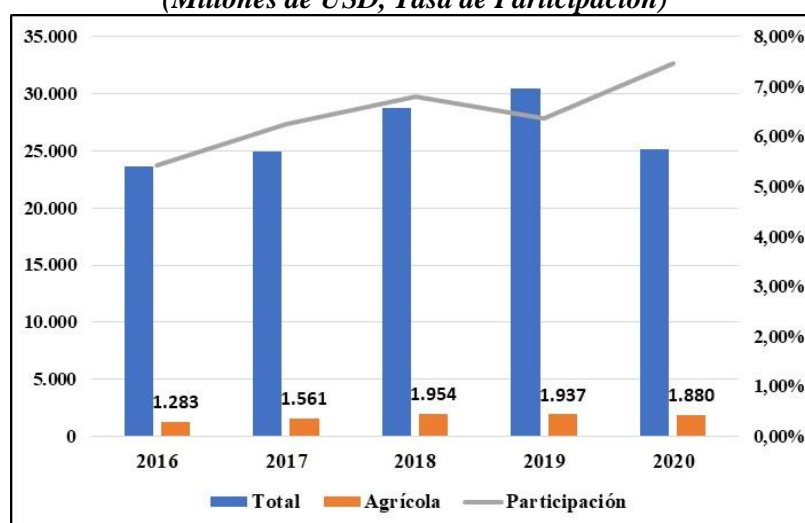
Gráfico No 7. Estructura Cartera de Crédito Sector Financiero Privado 2020
(Porcentaje)



Fuente: Superintendencia de Bancos

Al analizar el volumen de crédito por actividad económica para el caso del sector bancario privado, en el período de enero a diciembre 2020 (Gráficos No- 8) se evidencia que el monto de crédito destinado al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” fue USD 1.880 millones, lo cual representa el 7,47% del total del crédito otorgado (USD 25.171 millones).

Gráfico No 8. Colocaciones de Crédito Sector Financiero Privado 2016 – 2020
(Millones de USD, Tasa de Participación)



Fuente: Superintendencia de Bancos

3.4.1.2. Colocaciones de Crédito

Si bien en el año 2020 la participación del sector agropecuario en la colocación crediticia del sector financiero privado es la más alta del período analizado (2016- 2020), en términos absolutos el monto de financiamiento se redujo con relación al monto de colocación más alto, logrado en el año 2018, al pasar de USD 1.954 millones a USD 1.880 millones. En cuanto al número de operaciones, mientras en 2016 se coloca 56.872 créditos en el sector agropecuario, con un monto promedio de USD 22.563, en el año 2020 se entrega financiamiento en 66.043 operaciones, con un monto promedio de USD 28.469. Estos números indican que, en general las operaciones del sector financiero privado no están dirigidas, a micro y pequeños agricultores.

Llevando el análisis hacia el financiamiento en operaciones de “Microcrédito Agricultura y Ganadería”, más proclives a micro y pequeños agricultores³³, se observa que en el año 2019 se coloca USD 50.499.110 (2,61% de la colocación en el sector agropecuario) y en el año 2020 USD 106.540.799 (que representan el 5,67% del otorgamiento de crédito al sector agropecuario). Los montos promedio son USD 2.874 y USD 3.636, respectivamente; cifras que indican que, de alguna manera, el sector financiero privado llega al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.

Tabla No. 4. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector Financiero Privado 2019-2020 (USD)

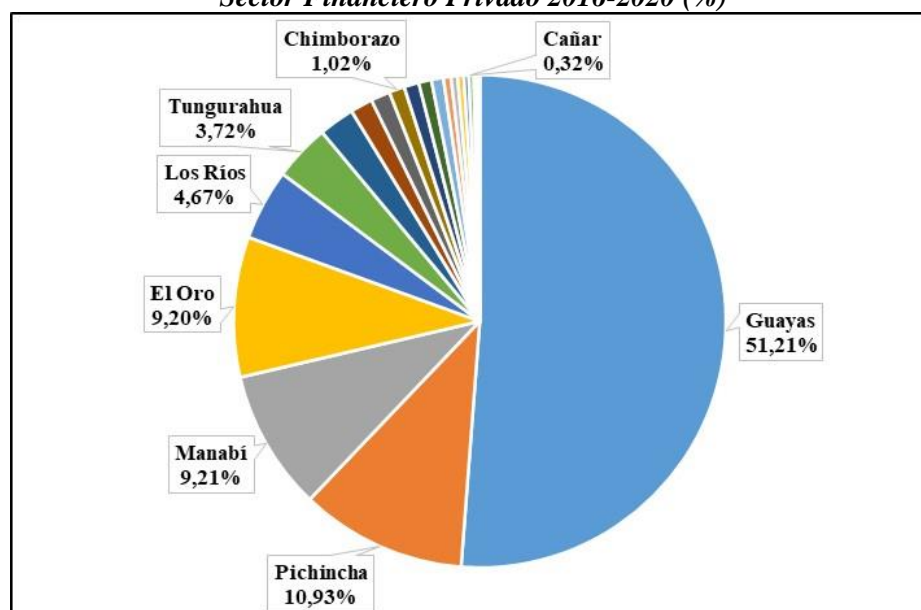
Año	Colocación Microcrédito Agropecuario	Número Operaciones	Monto Promedio
2019	50.499.110	17.571	2.874
2020	106.540.799	29.303	3.636

Fuente: Superintendencia de Bancos

En el período 2016 - 2020 las provincias en las que se concentra el mayor volumen de crédito del sector financiero privado para el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” son Guayas con 51,21% (USD 4.412 millones), seguida de Pichincha con 10,93% (USD 941 millones), Manabí con 9,21% (USD 793 millones) y El Oro con 9,20% (USD 792 millones). En otras provincias, donde opera la COAC Lucha Campesina, la participación de la banca privada en sector agropecuario es la siguiente: Chimborazo con 1,02% (USD 88 millones) y Cañar con 0,32% (USD 28 millones).

³³ Se tiene información únicamente de los años 2019 y 2020, ya que antes no existía esta categoría de crédito en el plan de cuentas de las instituciones financieras.

**Gráfico No. 9. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia
Sector Financiero Privado 2016-2020 (%)**



Fuente: Superintendencia de Bancos

El análisis a nivel de cantón muestra que en el caso de la provincia Cañar, es en el cantón La Troncal donde el sector financiero privado coloca el mayor volumen de crédito para actividades agropecuarias; así, en el período 2016 – 2020, el 68,20% de los créditos otorgados se registran en esa jurisdicción.

En la provincia Chimborazo, el cantón Cumandá es uno de los que menos recursos recibe del sector financiero privado para actividades agropecuarias; así, en el período 2016 – 2020, en Cumandá se coloca apenas el 1,97% de los recursos otorgados al sector agropecuario.

Respecto de la provincia del Guayas, en los cantones El Triunfo, Bucay y Naranjito, en conjunto, el sector financiero privado otorga tan solo el 0,85% de los créditos destinados a actividades agropecuarias en el período 2016 – 2020.

En potenciales nuevas zonas de atención de la COAC Lucha Campesina, como los cantones Marcelino Maridueña, Naranjal, Milagro y Simón Bolívar, el sector financiero privado otorga el 2,56% del crédito entregado a labores agropecuarias entre los años 2016 y 2020.

**Tabla No. 5. Colocaciones Crédito Agropecuario en Zonas Influencia COAC Lucha Campesina
Sector Financiero Privado 2016-2020 (USD)**

Cantón	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Cañar						
Azogues	308.233	2.001.614	570.634	801.523	1.155.772	4.837.775
Biblián	7.500	0	0	3.148	11.000	21.648
Cañar	555.010	687.440	410.785	967.316	640.474	3.261.024
Deleg	0	0	20.000	0	0	20.000
El Tambo	0	100.000	0	0	20.000	120.000
La Troncal	1.868.593	5.343.457	2.137.307	3.260.349	6.215.763	18.825.470
Suscal	168.744	187.142		123.233	39.061	518.180
Total	2.908.080	8.319.653	3.138.725	5.155.569	8.082.069	27.604.097
Chimborazo						
Chambo	284.500	397.181	92.600	558.200	239.760	1.572.241
Chunchi	68.177	69.302	74.300	109.487	165.646	486.912
Colta	660.750	952.600	912.800	1.239.350	1.237.660	5.003.160
Guamote	1.936.194	2.531.100	2.748.600	3.156.300	2.924.601	13.296.795
Guano	1.327.900	1.056.850	940.325	876.300	977.078	5.178.453
Pallatanga	234.200	151.600	519.750	729.050	480.700	2.115.300
Penipe	52.200	54.190	52.300	42.300	187.971	388.961
Riobamba	8.975.465	9.404.209	9.342.373	8.749.171	12.317.960	48.789.178
Alausí	1.035.642	1.412.748	1.675.259	2.135.527	2.909.295	9.168.472
Cumandá	197.100	356.450	510.750	389.585	273.990	1.727.875
Total	14.772.128	16.386.230	16.869.057	17.985.271	21.714.662	87.727.348
Guayas						
Balao	262.300	337.900	2.167.200	288.200	92.400	3.148.000
Balzar	1.482.271	2.409.726	840.403	3.205.462	397.452	8.335.314
Colimes	130.776	4.421.646	1.784.232	2.508.978	15.157.633	24.003.265
Marcelino Maridueña	3.010	14.243	3.440	3.700	22.056	46.449
Daule	11.544.468	14.753.287	32.372.234	28.241.280	29.448.494	116.359.763
El Empalme	750.678	1.371.297	1.320.839	2.016.901	2.099.065	7.558.780
El Triunfo	5.120.553	8.383.042	3.227.651	7.234.602	5.384.289	29.350.138
Bucay	584.794	410.321	448.749	770.867	582.732	2.797.464
Guayaquil	575.895.816	733.401.800	915.464.769	940.576.213	865.235.951	4.030.574.549
Isidro Ayora	4.200	3.900	2.700	0	4.687	15.487
Lomas de Sargentillo	16.462	853	9.703	0	0	27.017
Milagro	10.082.619	19.483.767	29.812.578	15.387.317	18.569.554	93.335.835
Naranjal	1.627.609	6.302.902	2.809.366	2.540.496	5.336.264	18.616.636
Naranjito	431.418	740.814	979.484	1.611.756	1.660.808	5.424.280
Palestina	1.500	1.500	129.604	0	0	132.604
Pedro Carbo	23.406	1.330.000	25.000	24.000	27.397	1.429.803
Playas	1.468.728	1.353.342	2.507.853	1.555.428	3.687.136	10.572.488
Salitre	23.178	1.600	2.747		7.204	34.729
Yaguachi	59.232	10.800.981	1.132.865	26.512	9.266	12.028.855
Samborondón	4.482.201	5.259.789	7.904.820	8.630.488	7.814.965	34.092.263
Durán	687.596	1.951.929	2.819.060	1.653.078	5.811.496	12.923.160
Simón Bolívar	94.469	619.676	42.969	82.400	310.814	1.150.328
Santa Lucía	10.893	10.906	82.153	5.306	5.147	114.405
Juján	8.470	0	122.729	0	68.046	199.245
Total	614.796.647	813.365.220	1.006.013.149	1.016.362.985	961.732.855	4.412.270.856

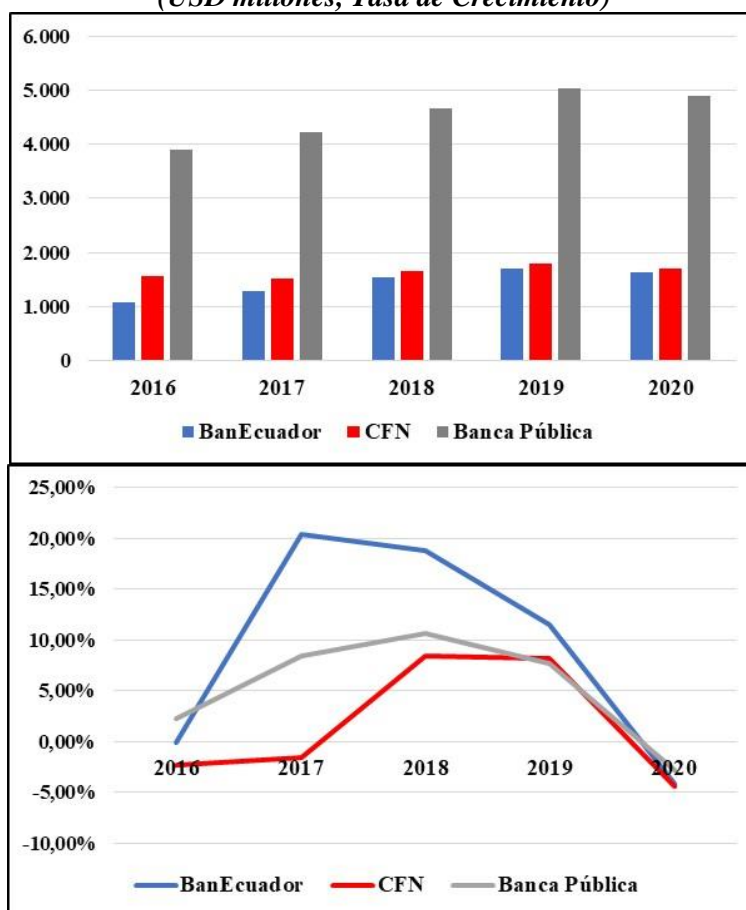
Fuente: Superintendencia de Bancos

3.4.2. SECTOR FINANCIERO PÚBLICO

A fines de 2020, el sistema de bancos públicos tiene USD 7.892 millones en activos totales, valor inferior en 2,39% a los activos registrados a diciembre de 2019 (USD 8.085 millones). No obstante, de las 3 entidades que componen el sector financiero público, BanEcuador, Corporación Financiera Nacional (CFN) y Banco del Estado (BDE), solo las dos primeras conceden crédito a actividades productivas. Entre ambas instituciones suman USD 5.479 millones en activos a diciembre de 2020, 3,72% menos que los activos a fines de 2019 (USD 5.691 millones). BanEcuador representa el 26,19% de los activos del sistema financiero público, en tanto que la CFN aporta con el 43,24%.

3.4.2.1. Cartera de Crédito

Gráfico No 10. Evolución Cartera de Crédito Sector Financiero Público 2016 - 2020
(USD millones, Tasa de Crecimiento)



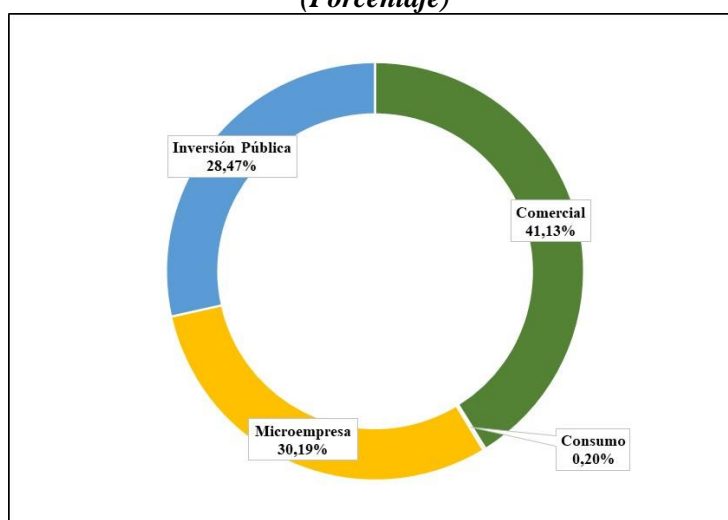
Fuente: Superintendencia de Bancos

En el período 2016 – 2020, la cartera bruta de la banca pública experimenta una tendencia creciente hasta el año 2019 (con un pico de crecimiento de 10,61% en el 2018), para finalmente decrecer en el año 2020 en 2,80%. En el caso de la CFN, presenta decrecimientos en la cartera en los años 2016 y 2017 (2,36% y 1,62%, respectivamente), luego registra crecimientos en 2018 y 2019 (8,38% y 8,22%, respectivamente), para nuevamente decrecer en el 2020 en 4,44%. Por su parte, BanEcuador luego de

un decrecimiento de la cartera en 2016 (0,06%), alcanza significativas tasas de crecimiento entre 2017 y 2019 (con una tasa máxima de 20,37% en 2017), para también decrecer en 2020 (4,20%).

A fines de diciembre de 2020, la cartera de créditos bruta de la banca pública se encuentra estructurada de la siguiente manera: Comercial (prioritario, ordinario y productivo) con USD 2.009 millones (41,13%), Microempresa con USD 1.474 millones (30,19%), Inversión Pública con USD 1.391 millones (28,47%) y Consumo (prioritario y ordinario) con USD 10 millones (0,20%).

Gráfico No 11. Estructura Cartera de Crédito Sector Financiero Público 2020
(Porcentaje)

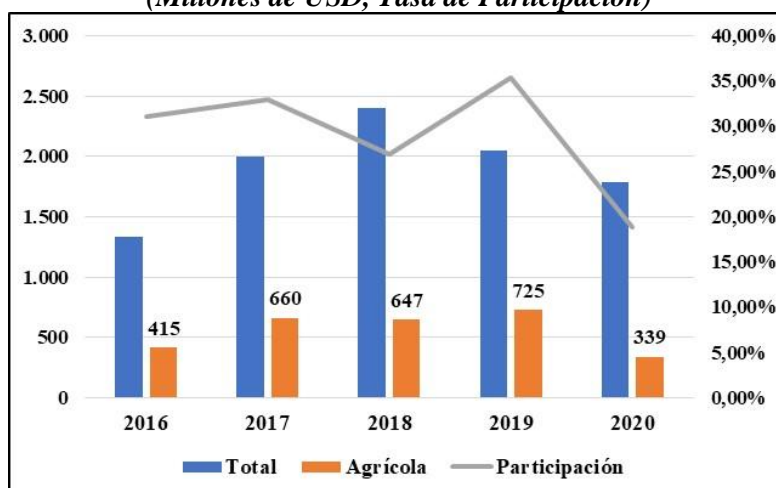


Fuente: Superintendencia de Bancos

3.4.2.2. Colocaciones de Crédito

A lo largo del período de análisis (2016 – 2020) el volumen de crédito entregado por la banca pública al sector agropecuario tiene un comportamiento irregular; así, muestra crecimientos en los años 2017 y 2019, mientras que registra decrecimientos en los años 2018 y 2020, siendo la reducción en este último año muy significativa (53,23%). En cuanto a la participación del sector agropecuario en las colocaciones totales de la banca pública, se observa que en los años 2016 a 2019 está alrededor del 30,00% (promedio 31,60%), para caer en el 2020 al 18,93%. Respecto al número de operaciones, en 2016 se coloca 84.955 créditos en el sector agropecuario, con un monto promedio de USD 4.880, mientras que en el año 2020 se otorga financiamiento en 52.131 operaciones, con un monto promedio de USD 6.504. En general, las cifras muestran que el sector público direcciona sus esfuerzos crediticios hacia el segmento de micro y pequeños agricultores.

Gráfico No 12. Colocaciones de Crédito Sector Financiero Público 2016 – 2020
(Millones de USD, Tasa de Participación)



Fuente: Superintendencia de Bancos

De la revisión de la data respecto de los créditos entregados en operaciones de “Microcrédito Agricultura y Ganadería”, se observa que en el año 2019 se entrega USD 178.409.518 (24,61% de la colocación en el sector agropecuario, con un monto promedio de USD 7.940) y en el año 2020 USD 201.273.279 (que representan el 59,36% de la entrega de crédito al sector agropecuario, con un monto promedio de USD 6.984). Estos números corroboran que el sector financiero público se enfoca en micro y pequeños productores agropecuarios.

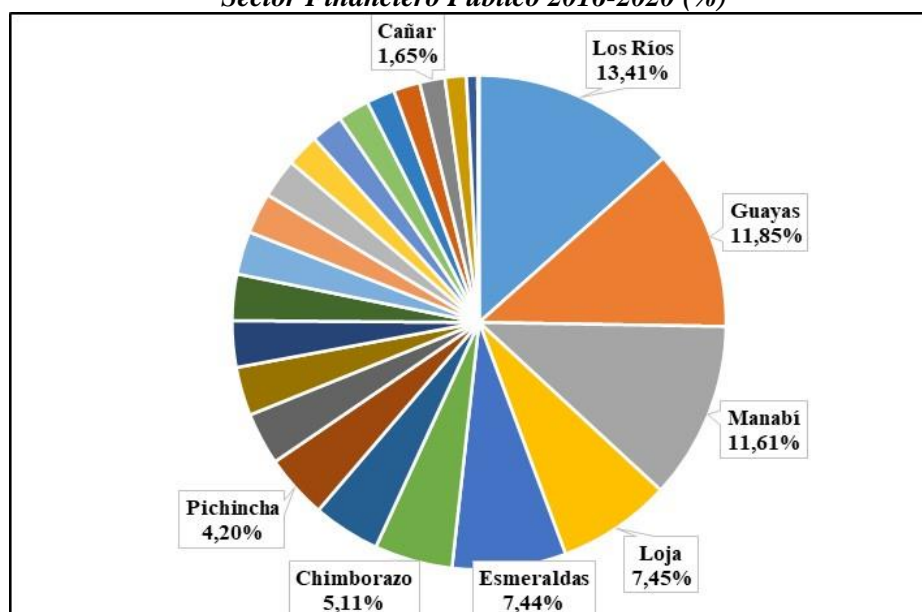
Tabla No. 6. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector Financiero Público
2019-2020 (USD)

Año	Colocación Microcrédito Agropecuario	Número Operaciones	Monto Promedio
2019	178.409.518	23.821	7.940
2020	201.273.279	28.820	6.984

Fuente: Superintendencia de Bancos

Entre los años 2016 y 2020 las provincias en las que el sector financiero público ha colocado la mayor cantidad de crédito en el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” son Los Ríos con 12,41% (USD 373 millones), luego se encuentran Guayas con 11,85% (USD 330 millones), Manabí con 11,61% (USD 323 millones), Loja con 7,45% (USD 208 millones) y Esmeraldas con 7,44% (USD 207 millones). En otras provincias, en las que trabaja la COAC Lucha Campesina, la participación de la banca pública en el sector agropecuario es la siguiente: Chimborazo con 5,11% (USD 142 millones) y Cañar con 1,65% (USD 46 millones).

**Gráfico No. 13. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia
Sector Financiero Público 2016-2020 (%)**



Fuente: Superintendencia de Bancos

La revisión de la información a nivel cantonal para el período 2016 – 2020, indica que en la provincia Cañar, los cantones Azogues y Cañar reciben la mayor parte del financiamiento destinado al sector agropecuario por parte de las entidades financieras públicas. En el caso de Azogues, recibe el 30,45% de los créditos provinciales, mientras que Cañar toma el 30,04%. En el cantón La Troncal, donde opera la COAC Lucha Campesina, se entrega el 13,59% del total de créditos.

En la provincia Chimborazo, cuatro cantones perciben la mayor parte de los recursos otorgados por el sector financiero público para actividades agropecuarias. Los cantones Alausí, Riobamba, Guamote y Cumandá reciben, respetivamente, el 24,60%, el 15,45%, el 13,87% y el 13,08% del financiamiento total para el sector agropecuario en la provincia.

En cuanto a la provincia Guayas, el cantón Guayaquil recibe el 24,42% del financiamiento entregado por el sector financiero público a actividades agropecuarias. Los cantones en los cuales trabaja la COAC Lucha Campesina, El Triunfo, Bucay y Naranjito, toman el 2,14%, el 1,86% y el 1,08% de los créditos del sector financiero público, respectivamente.

En potenciales nuevas zonas de operación de la COAC Lucha Campesina, correspondientes a los cantones Marcelino Maridueña, Naranjal, Milagro y Simón Bolívar, el sector financiero público otorga el 0,48%, el 9,13%, el 0,67% y el 1,73%, respectivamente, del crédito entregado a actividades agropecuarias entre los años 2016 y 2020.

**Tabla No. 7. Colocaciones Crédito Agropecuario en Zonas Influencia COAC Lucha Campesina
Sector Financiero Público 2016-2020 (USD)**

Cantón	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Cañar						
Azogues	2.134.222	2.993.338	4.114.083	3.165.784	1.563.047	13.970.474
Biblián	1.085.172	2.169.031	2.363.066	1.568.617	1.021.242	8.207.128
Cañar	2.379.793	2.705.161	3.935.832	3.520.685	1.244.345	13.785.816
Deleg	233.992	479.771	153.146	523.319	204.306	1.594.534
El Tambo	350.148	400.660	431.000	381.690	240.279	1.803.777
La Troncal	1.458.236	1.589.592	911.454	1.379.332	896.042	6.234.657
Suscal	108.274	52.819	22.093	72.329	34.473	289.987
Total	7.749.838	10.390.372	11.930.674	10.611.757	5.203.733	45.886.373
Chimborazo						
Alausí	5.469.711	7.223.717	8.422.818	8.439.146	5.490.717	35.046.109
Chambo	633.316	550.475	636.220	1.020.402	1.239.441	4.079.854
Chunchi	1.780.600	3.463.371	4.185.418	3.139.196	1.470.913	14.039.497
Colta	1.702.841	1.398.394	1.803.211	2.031.284	1.334.165	8.269.894
Cumandá	2.721.822	4.186.329	3.563.942	6.310.574	1.850.132	18.632.799
Guamote	3.473.427	4.102.841	4.623.968	4.836.102	2.730.611	19.766.949
Guano	1.353.404	2.111.604	3.543.885	3.593.418	1.265.455	11.867.767
Pallatanga	894.731	1.132.995	1.076.495	1.333.800	505.443	4.943.464
Penipe	537.652	448.555	862.163	863.707	1.101.532	3.813.609
Riobamba	3.896.560	3.973.575	4.097.557	6.293.724	3.752.942	22.014.358
Total	22.464.063	28.591.854	32.815.677	37.861.354	20.741.351	142.474.300
Guayas						
Balao	249.992	3.828.945	3.275.121	1.884.478	168.460	9.406.996
Balzar	4.334.008	4.408.254	6.210.600	6.067.884	3.858.867	24.879.614
Colimes	1.966.039	2.344.925	3.640.592	3.089.532	2.304.231	13.345.320
Daule	4.379.145	6.304.597	5.237.899	5.161.065	2.058.694	23.141.400
Durán	865.718	3.664.192	2.150.550	2.946.215	2.490.105	12.116.780
El Empalme	5.194.874	7.519.511	8.619.960	8.508.022	3.835.997	33.678.364
El Triunfo	770.577	1.575.503	1.816.192	1.611.445	1.275.677	7.049.395
Guayaquil	6.324.657	32.030.601	27.383.524	7.229.187	7.652.528	80.620.497
Isidro Ayora	188.908	355.011	463.113	611.026	306.090	1.924.148
Lomas de Sargentillo	105.271	222.244	304.067	250.201	154.313	1.036.095
Milagro	441.533	529.134	145.343	795.043	307.629	2.218.683
Naranjal	1.523.830	4.502.935	3.143.568	14.860.017	6.107.400	30.137.751
Naranjito	1.461.463	1.417.906	193.641	327.160	156.618	3.556.787
Nobol	391.535	767.456	595.681	280.915	374.464	2.410.050
Palestina	429.235	264.296	2.347.252	253.803	173.181	3.467.766
Pedro Carbo	3.071.818	3.725.285	4.616.133	4.096.809	1.402.102	16.912.147
Playas	2.324.621	2.735.119	373.393	242.267	49.240	5.724.640
Samborondón	1.186.291	1.737.945	1.258.325	1.063.768	3.756.346	9.002.674
Santa Lucía	3.762.623	1.846.016	1.882.319	1.086.244	567.443	9.144.645
Simón Bolívar	3.452.637	638.532	334.340	818.187	479.319	5.723.016
Yaguachi	3.457.558	1.348.197	1.461.231	5.941.949	3.323.622	15.532.558
Bucay	497.267	2.067.547	913.480	1.803.888	871.235	6.153.417
Juján	3.995.781	891.428	1.287.081	650.306	327.308	7.151.904
Marcelino Maridueña	238.657	384.494	170.472	321.943	458.119	1.573.685
Salitre	1.026.866	886.249	869.917	1.021.154	441.913	4.246.100
Total	51.640.905	85.996.323	78.693.794	70.922.508	42.900.903	330.154.433

Fuente: Superintendencia de Bancos

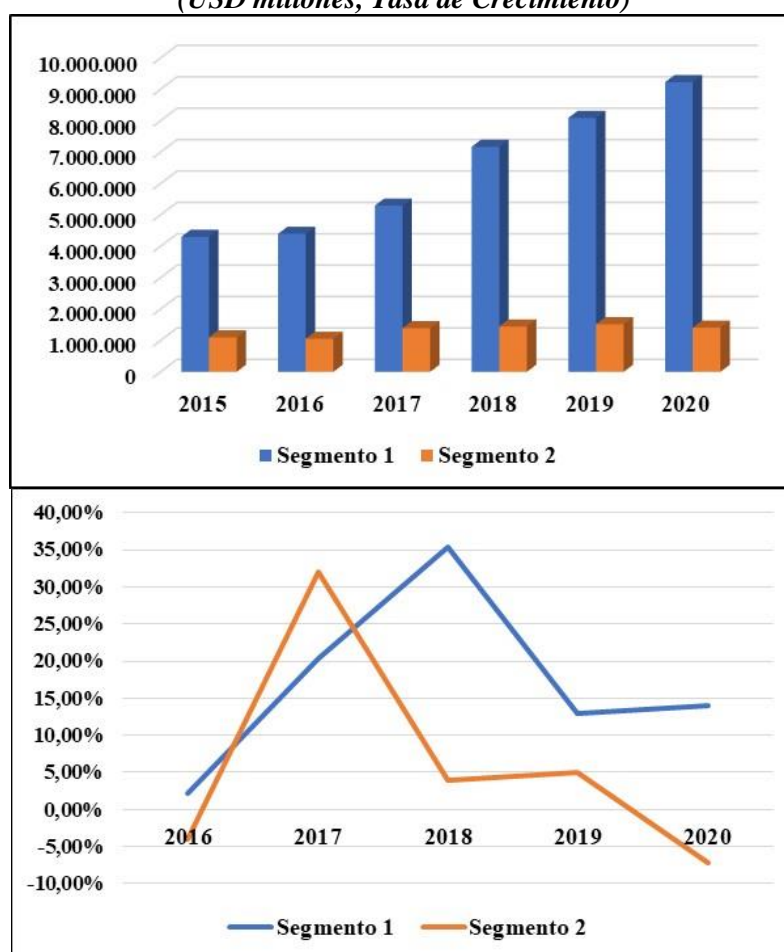
3.4.3. SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

A diciembre de 2020, el Sector Financiero Popular y Solidario alcanzó la suma de USD 17.795 millones en el total de activos, posición que al compararla con el mismo mes del año anterior observa un incremento de 12,33%. Las COAC sumaron en activos US\$ 16.687 millones, 12,82% más que lo registrado en diciembre 2019, lo anterior explicado por el comportamiento del segmento 1, el cual representa el 80,00% de las COAC. En el caso específico de las COAC del segmento 1, a diciembre de 2020 registran activos por USD 13.267 millones 16,30% más que en 2019. Por su parte, las COAC del segmento 2 muestran activos por USD 1.819 a fines del año 2020, 2,61% menos que el año anterior.

De acuerdo con el tamaño de los activos de las entidades a diciembre de 2020, en el segmento 1 las COAC más grandes son: Juventud Ecuatoriana Progresista (JEP), que concentra el 19,12% del segmento; Jardín Azuayo, con el 8,15%, y Policía Nacional, con el 7,35%. En el caso del segmento 2, las entidades más grandes son: Chone, CACPE Loja y Guaranda, que en conjunto representan el 12,29% del segmento. La COAC Lucha Campesina participa con el 2,29%.

3.4.3.1. Cartera de Crédito

Gráfico No 14. Evolución Cartera de Crédito COAC Segmento 1 y 2. 2016 - 2020
(USD millones, Tasa de Crecimiento)

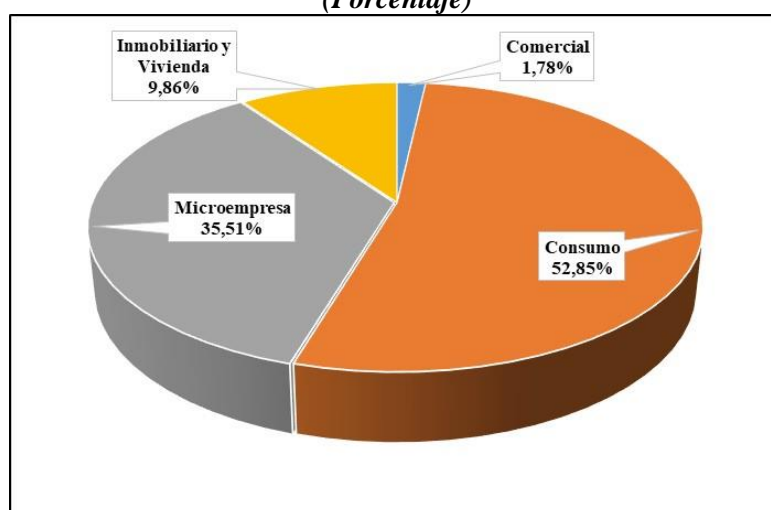


Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

En el período 2016 – 2020, la cartera bruta de las COAC del segmento 1 muestra una tendencia creciente, aunque a un ritmo irregular; así, mientras en los años 2017 y 2018 el saldo de la cartera bruta se incrementa en 20,44% y 35,36%, respectivamente, en 2018 y 2020 las tasas de crecimiento se reducen a 12,85% y 14,08.

En el caso de las COAC del segmento 2, la evolución de la cartera bruta es distinta, mostrando años de crecimiento junto con años de reducción. De una reducción del saldo de cartera bruta (3,99%) en 2016, las instituciones del segmento 2 ven crecer su cartera en 32,00% en 2017. El crecimiento continúa en 2018 y 2019, pero a tasas muy inferiores (3,88% y 4,98%, respectivamente). Sin embargo, en 2020 el saldo de la cartera bruta se reduce a una tasa de 7,23%.

Gráfico No 15. Estructura Cartera de Crédito Sector COAC Segmento 1 2020.
(Porcentaje)

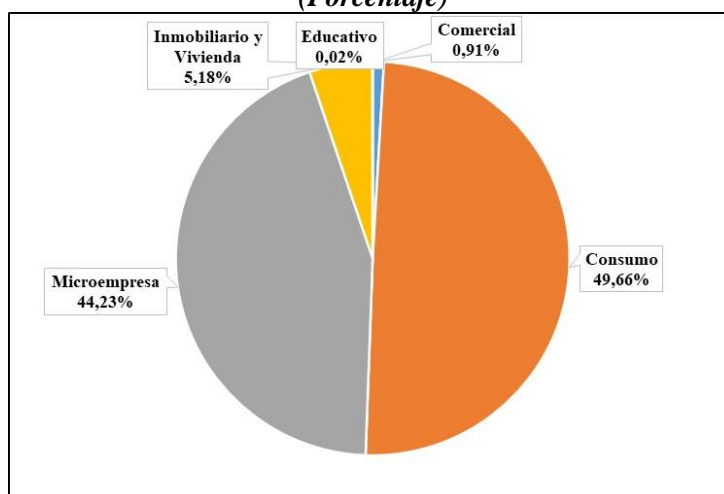


Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

A diciembre de 2020 (Gráfico No. 15), la cartera de crédito bruta de las COAC del segmento 1 está compuesta de la siguiente manera: Consumo (prioritario y ordinario) con USD 4.877 millones (52,85%), Microempresa con USD 3.277 millones (35,51%), Inmobiliario y Vivienda de Interés Público con USD 910 millones (9,86%), y Comercial (prioritario, ordinario y productivo) con USD 164 millones (1,78%).

En el caso de las COAC del segmento 2 (Gráfico No. 16), la distribución de la cartera de crédito bruta, a diciembre de 2020, es la siguiente: Consumo (prioritario y ordinario) con USD 699 millones (49,66%), Microempresa con USD 622 millones (44,23%), Inmobiliario y Vivienda de Interés Público con USD 73 millones (5,18%), y Comercial (prioritario, ordinario y productivo) con USD 13 millones (0,91%).

Gráfico No 16. Estructura Cartera de Crédito Sector COAC Segmento 2 2020
(Porcentaje)



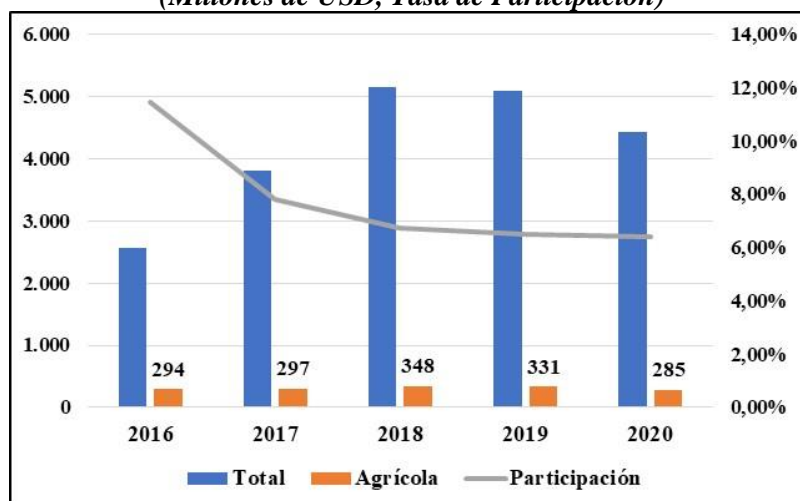
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

3.4.3.2. Colocaciones de Crédito

Durante el año 2020, las COAC del segmento 1 entregan USD 285 millones al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, monto que significa el 6,42% de las colocaciones totales de dicho segmento, las mismas que suman USD 4.436 millones. A actividades agropecuarias, las COAC del segmento 1 destinan, en el año 2020, un monto inferior en 13,78% a lo colocado en el 2019 (USD 331 millones).

Respecto del número de operaciones, los datos indican que en 2019 se coloca 53.257 créditos en el sector agropecuario, con un monto promedio de USD 6.206, por su parte, en el año 2020 se entrega 44.518 operaciones, con un monto promedio de USD 6.401. En conclusión, se puede afirmar que las COAC del segmento 1 dirigen sus créditos a micro y pequeños agricultores.

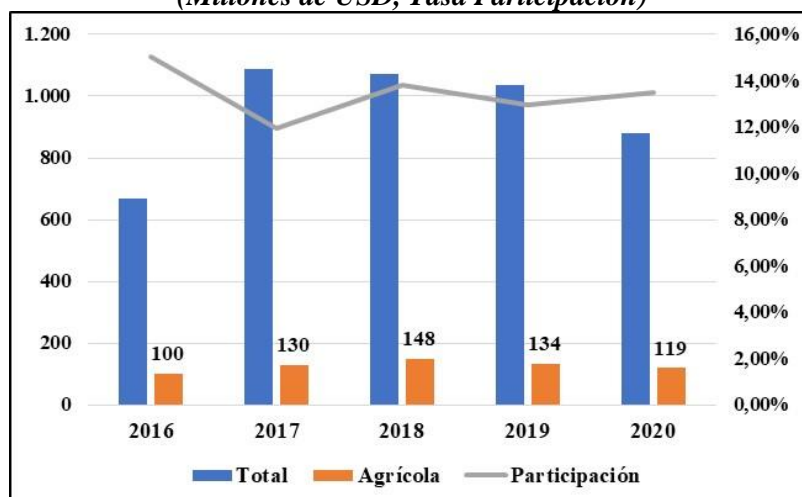
Gráfico No 17. Colocaciones de Crédito Sector COAC Segmento 1 2016 – 2020
(Millones de USD, Tasa de Participación)



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

En el caso de las COAC del segmento 2, en el año 2020 otorgan USD 119 millones al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, que representa el 13,48% de las colocaciones totales del segmento, las cuales son USD 881 millones. Con relación a las colocaciones del año 2019, que suman USD 134, las del 2020 son inferiores en 11,58%.

Gráfico No 18. Colocaciones de Crédito Sector COAC Segmento 2 2016 – 2020.
(Millones de USD, Tasa Participación)



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

El análisis del número de operaciones muestra que en 2019 las COAC del segmento 2 colocan 31.032 créditos en el sector agropecuario, con un monto promedio de USD 4.328. A su vez, en el año 2020 el segmento 2 financia 28.349 operaciones, con un monto promedio de USD 4.189. *Por tanto, al igual que las COAC del segmento 1, las del segmento 2 también dirigen sus recursos a micro y pequeños productores agropecuarios.*

La revisión de los datos de operaciones de “Microcrédito Agricultura y Ganadería”, más cercanas a micro y pequeños agricultores³⁴, indica que el año 2019 el segmento 1 coloca USD 80.925.323 (24,48% de la colocación en el sector agropecuario) y en el año 2020 USD 119.019.081 (que representan el 41,77% del otorgamiento de crédito al sector agropecuario). Los montos promedio son USD 5.339 y USD 5.837, respectivamente. Estas cifras confirman que las COAC del segmento 1 entregan recursos crediticios a micro y pequeños productores agropecuarios.

34 Se tiene información únicamente de los años 2019 y 2020, ya que antes no existía esta categoría de crédito en el plan de cuentas de las instituciones financieras.

Tabla No. 8. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector COAC Segmento 1 2019-2020 (USD)

Año	Colocación Microcrédito Agropecuario	Número Operaciones	Monto Promedio
2019	80.925.323	15.157	5.339
2020	119.019.081	20.391	5.837

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

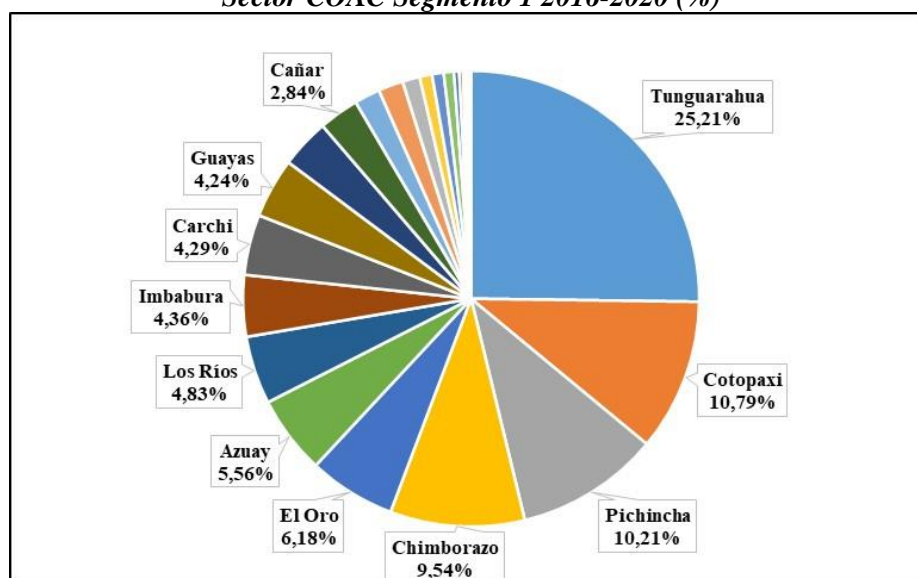
En el caso del segmento 2, la información sobre operaciones de “Microcrédito Agricultura y Ganadería” muestra que el año 2019 las COAC de este segmento colocan USD 30.800.384 (22,94% de la colocación en el sector agropecuario) y en el año 2020 USD 45.548.243 (que representan el 40,88% de los desembolsos de crédito al sector agropecuario). Los montos promedio son USD 4.135 y USD 3.937, respectivamente, valores que indican que las COAC del segmento 2, igual que las del segmento 1, financian a micro y pequeños productores agropecuarios.

Tabla No. 9. Colocaciones Microcrédito Agropecuario Sector COAC Segmento 2 2019-2020 (USD)

Año	Colocación Microcrédito Agropecuario	Número Operaciones	Monto Promedio
2019	30.800.384	7.448	4.135
2020	48.548.243	12.332	3.937

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Gráfico No. 19. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia Sector COAC Segmento 1 2016-2020 (%)



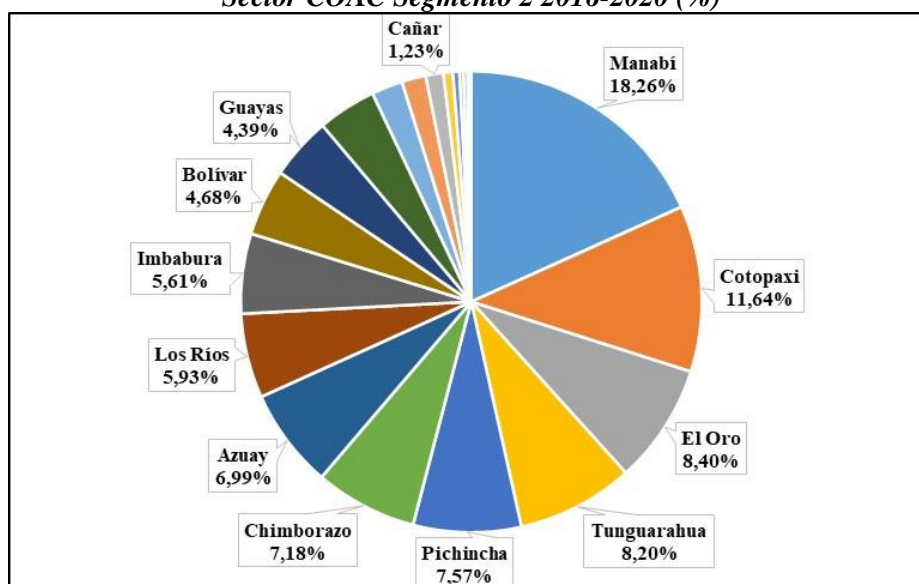
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

A lo largo del período 2016 – 2020, las provincias en las que se concentra el mayor volumen de crédito de las COAC del segmento 1 dirigido al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” son Tungurahua con 25,21% (USD 392 millones), seguida de Cotopaxi con 10,79% (USD 168 millones), Pichincha con 10,21% (USD 159 millones) y Chimborazo con 9,54% (USD 148 millones).

En la provincia Cañar, donde opera la COAC Lucha Campesina, la participación de las COAC del segmento 1 en el sector agropecuario alcanza el 2,84% (USD 44 millones).

En el caso de las COAC del segmento 2, durante el período 2016 – 2020, las provincias en las que entregan la mayor cantidad de crédito para el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” son Manabí con 18,26% (USD 115 millones), seguida de Cotopaxi con 11,64% (USD 74 millones), El Oro con 8,40% (USD 53 millones) y Tungurahua con 8,20% (USD 52 millones). En Cañar, donde tiene presencia la COAC Lucha Campesina, la participación de las COAC del segmento 2 en el sector agropecuario llega a 1,23% (USD 8 millones).

Gráfico No. 20. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia Sector COAC Segmento 2 2016-2020 (%)



Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

En el período 2016 – 2020, en la provincia Cañar, los cantones Biblián, Cañar y Azogues reciben la mayor parte de los créditos destinados al sector agropecuario por parte de las COAC del segmento 1. Biblián, recibe el 28,65% de los créditos provinciales, mientras que Cañar y Azogues toman el 28,31% y el 24,74%, respectivamente. En el cantón La Troncal, donde opera la COAC Lucha Campesina, se entrega el 10,39% del total de créditos.

En el caso de la provincia Chimborazo, el cantón Riobamba percibe casi la mitad (46,59%) de los créditos entregados a actividades agropecuarias en la provincia por parte de las COAC del segmento 1. Los cantones Guano, Chambo y Alausí reciben, respectivamente, el 13,11%, el 12,41% y el 11,81% del financiamiento total para el sector agropecuario en la provincia. El cantón Cumandá toma un porcentaje marginal de los desembolsos totales otorgados a productores agropecuarios (1,77%).

Tabla No. 10. Colocaciones Crédito Agropecuario Zonas Influencia COAC Lucha Campesina
Sector COAC Segmento 1 2016-2020 (USD)

Cantón	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Cañar						
Azogues	1.661.661	1.885.481	2.431.280	2.745.494	2.210.282	10.934.198
Biblián	2.644.034	3.249.396	2.613.305	2.508.810	1.649.836	12.665.381
Cañar	2.536.180	2.277.423	2.369.663	3.096.928	2.232.719	12.512.914
Deleg	99.658	99.842	190.920	276.996	418.659	1.086.075
El Tambo	333.624	305.188	387.600	314.069	338.766	1.679.246
La Troncal	904.925	858.908	1.145.926	1.013.067	671.949	4.594.775
Suscal	103.665	207.000	76.980	145.321	197.989	730.955
Total	8.283.746	8.883.238	9.215.674	10.100.686	7.720.200	44.203.545
Chimborazo						
Alausí	1.382.256	1.036.552	3.792.225	6.151.843	5.146.024	17.508.900
Chambo	2.510.164	2.712.760	4.409.513	5.022.521	3.745.550	18.400.508
Chunchi	357.430	345.250	562.899	803.060	1.170.281	3.238.920
Colta	640.720	673.661	1.287.960	1.637.290	1.841.442	6.081.073
Cumandá	528.900	341.250	660.920	535.050	552.005	2.618.125
Guamote	997.430	731.237	1.957.782	3.503.642	3.261.511	10.451.602
Guano	2.672.734	2.783.110	4.087.383	4.505.115	5.393.947	19.442.290
Pallatanga	106.050	117.044	156.050	83.800	177.849	640.793
Penipe	100.550	97.900	163.800	185.845	277.789	825.883
Riobamba	10.287.663	7.513.821	16.939.471	17.280.037	17.075.149	69.096.141
Total	19.583.897	16.352.585	34.018.003	39.708.203	38.641.547	148.304.236
Guayas						
Balao	439.500	463.647	546.045	1.231.357	972.685	3.653.233
Balzar	23.000	22.000	36.750	69.500	67.251	218.501
Colimes	43.000	55.500	117.700	92.500	35.681	344.381
Daule	1.884.100	1.758.013	1.755.669	669.514	588.739	6.656.035
Durán	262.140	132.234	180.100	184.574	180.691	939.739
El Empalme	36.500	84.139	93.000	93.393	118.653	425.685
El Triunfo	316.860	414.285	523.970	865.320	810.281	2.930.716
Guayaquil	1.769.244	1.642.661	1.402.227	3.365.252	1.616.152	9.795.536
Isidro Ayora	0	0	0	1.000	32.900	33.900
Lomas de Sargentillo	58.000	44.500	20.900	37.493	8.615	169.508
Milagro	1.095.115	1.489.890	1.719.128	771.000	455.667	5.530.800
Naranjal	1.065.907	927.991	2.076.415	2.331.386	2.313.040	8.714.739
Naranjito	805.670	1.099.589	790.109	737.120	751.740	4.184.228
Nobol	302.000	290.913	272.700	87.400	118.995	1.072.007
Palestina	118.400	190.475	149.500	49.613	82.300	590.288
Pedro Carbo	0	8.000	103.720	53.148	237.900	402.768
Playas	89.200	127.753	277.667	249.953	373.536	1.118.108
Salitre	441.710	946.783	508.431	406.085	224.170	2.527.179
Samborondón	193.630	248.500	419.600	183.175	27.500	1.072.405
Santa Lucía	572.737	664.667	564.100	373.705	297.916	2.473.125
Simón Bolívar	481.150	995.510	846.059	428.200	272.989	3.023.908
Juján	774.910	1.499.377	765.316	338.146	408.340	3.786.089
Marcelino Maridueña	44.700	173.200	105.765	110.745	41.375	475.785
Bucay	363.350	234.173	310.831	296.300	264.895	1.469.549
Yaguachi	769.070	896.268	1.102.694	726.402	870.196	4.364.630
Total	11.949.894	14.410.068	14.688.396	13.752.279	11.172.207	65.972.844

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Finalmente, en la provincia Guayas, el cantón Guayaquil recibe el 14,85 del financiamiento entregado por las COAC del segmento 1 a actividades agropecuarias. A continuación, se encuentran los cantones Naranjal (13,21%) y Daule (10,09%). Los cantones en los cuales trabaja la COAC Lucha Campesina, Naranjito, El Triunfo y Bucay, toman el 6,34%, el 4,44% y el 2,23% de los créditos de las COAC segmento 1, respectivamente.

En las potenciales nuevas zonas de operación de la COAC Lucha Campesina, los cantones Milagro, Simón Bolívar y Marcelino Maridueña, las COAC del segmento 1 otorgan el 8,38%, el 4,58% y el 0,72%, respectivamente, del crédito entregado a actividades agropecuarias en el período 2016 - 2020.

Entre los años 2016 y 2020, en la provincia Cañar, los cantones Cañar, con el 32,56% y La Troncal, con el 31,11%, perciben la mayor parte de los créditos destinados al sector agropecuario por parte de las COAC del segmento 2.

En la provincia Chimborazo, el cantón Riobamba recibe prácticamente la mitad (49,23%) del financiamiento otorgado a actividades agropecuarias por parte de las COAC del segmento 2. Los cantones Guano, Cumandá y Colta reciben, respectivamente, el 14,37%, el 8,68% y el 7,90% del volumen total de crédito para el sector agropecuario en la provincia.

En el caso de la provincia Guayas, los cantones Naranjal (21,83%), Naranjito (14,61%) y Balao (14,44%) reciben la mayoría del financiamiento entregado por las COAC del segmento 2 a actividades agropecuarias. Los cantones en los cuales trabaja la COAC Lucha Campesina, Bucay y El Triunfo, toman el 8,88%, y el 8,28% de los créditos de las COAC segmento 2, respectivamente.

En las potenciales nuevas zonas de operación de la COAC Lucha Campesina, los cantones Simón Bolívar, Milagro y Marcelino Maridueña, las COAC del segmento 2 desembolsan el 8,67%, el 3,08% y el 1,79%, respectivamente, del crédito entregado a actividades agropecuarias.

Tabla No. 11. Colocaciones Crédito Agropecuario Zonas Influencia COAC Lucha Campesina
Sector COAC Segmento 2 2016-2020 (USD)

Cantón	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Cañar						
Azogues	0	569.641	577.643	281.736	13.500	1.442.520
Biblián	0	83.585	205.680	33.780	5.000	328.045
Cañar	0	886.645	817.755	601.647	234.622	2.540.669
Deleg	0	323.714	350.400	133.090	26.890	834.094
El Tambo	0	27.601	137.100	29.800	0	194.501
La Troncal	0	633.515	824.061	597.940	371.550	2.427.066
Suscal	0	30.500	0	5.000	0	35.500
Total	0	2.555.201	2.912.639	1.682.994	651.562	7.802.396
Chimborazo						
Alausí	522.480	1.036.811	87.420	65.235	89.874	1.801.820
Chambo	126.281	360.346	347.447	232.363	253.330	1.319.767
Chunchi	1.000	8.400	00	25.000	0	34.400
Colta	608.978	1.201.248	734.175	584.809	457.096	3.586.307
Cumandá	596.076	595.525	612.920	997.011	1.136.450	3.937.982
Guamote	1.004.090	1.036.795	256.942	177.146	169.917	2.644.889
Guano	644.871	1.626.095	1.632.580	1.586.199	1.035.605	6.525.350
Pallatanga	31.000	112.733	70.460	52.500	0	266.693
Penipe	12.000	19.000	861.869	1.050.416	984.100	2.927.385
Riobamba	2.991.311	4.505.487	5.120.048	5.054.292	4.678.485	22.349.623
Total	6.538.087	10.502.441	9.723.861	9.824.971	8.804.857	45.394.216
Guayas						
Balao	667.400	782.400	1.788.150	759.200	12.000	4.009.150
Balzar	0	2.000	10.500	36.600	24.000	73.100
Colimes	0	0	3.500	3.400	94.650	101.550
Daule	0	0	3.000	0	9.700	12.700
Durán	78.670	67.500	15.000	297.900	478.100	937.170
El Empalme	2.000	2.000	0	90.700	136.700	231.400
El Triunfo	498.350	502.745	776.150	522.600		2.299.845
Guayaquil	486.760	584.030	402.910	231.795	42.780	1.748.275
Isidro Ayora					4.400	4.400
Milagro	93.220	146.300	245.750	236.600	132.500	854.370
Naranjal	800.600	1.477.300	2.083.142	1.324.310	377.150	6.062.502
Naranjito	770.225	738.915	695.922	1.040.135	812.050	4.057.248
Palestina	0	10.000	0	0	0	10.000
Pedro Carbo	0	0	20.500	0	938.815	959.315
Playas	0	0	20.000	0	0	20.000
Salitre	0	0	0	3.000	0	3.000
Samborondón	10.000	0	43.400	52.990	3.990	110.380
Santa Lucía	0	0	0	0	3.300	3.300
Simón Bolívar	190.207	425.190	690.377	713.000	388.500	2.407.274
Juján	16.000	80.230	78.335	45.175	32.920	252.660
Marcelino Maridueña	70.400	121.150	168.300	135.100	0	494.950
Bucay	439.747	374.935	471.670	620.800	559.100	2.466.252
Yaguachi	54.500	95.245	291.280	132.290	74.500	647.815
Total	4.178.079	5.409.940	7.807.886	6.245.595	4.125.155	27.766.656

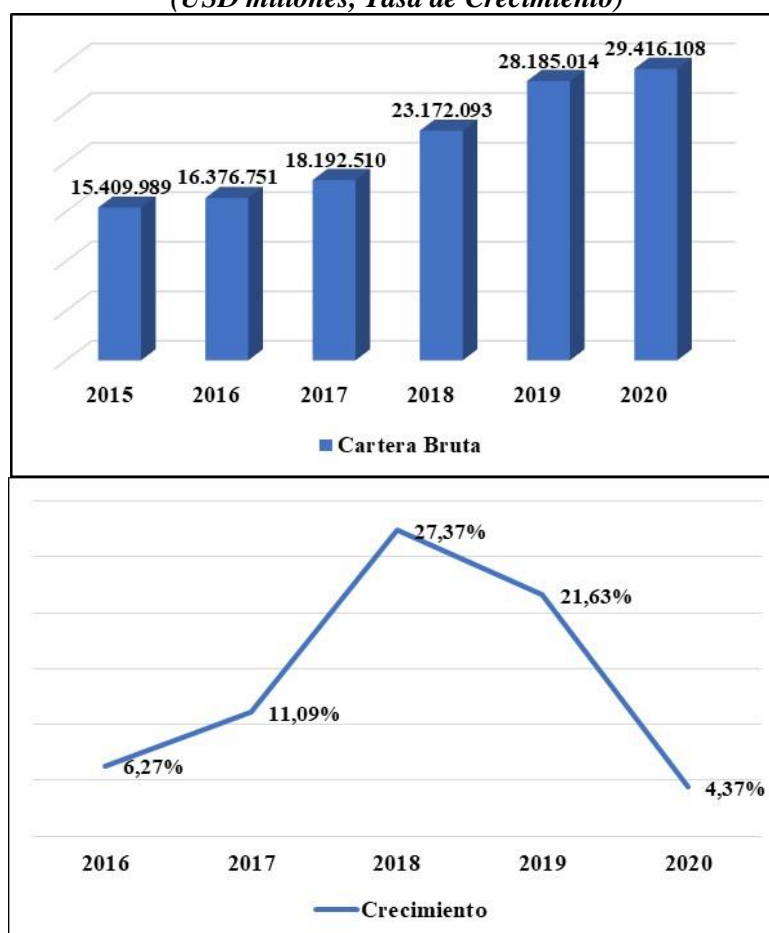
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

3.4.4. LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LUCHA CAMPESINA

Como se indicó en el Capítulo 2, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina Ltda., mantiene oficinas en los cantones Cumandá, provincia Chimborazo, La Troncal, provincia Cañar, y Bucay (General Antonio Elizalde), El Triunfo y Naranjito, en la provincia Guayas.

3.4.4.1. Cartera de Crédito

Gráfico No 21. Evolución Cartera de Crédito COAC Lucha Campesina. 2016 – 2020
(USD millones, Tasa de Crecimiento)

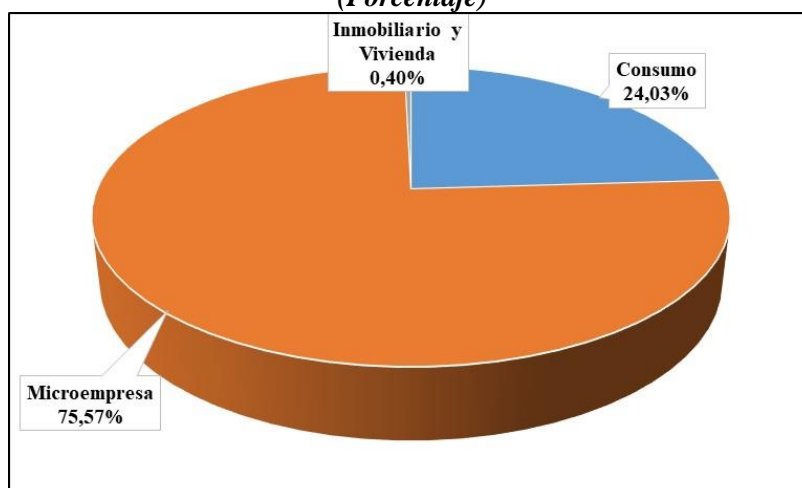


Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

Durante todo el período 2016 – 2020, el saldo de la cartera bruta de la COAC Lucha Campesina tiene una tendencia creciente, con el mayor nivel de crecimiento en el año 2018 (27,37%). En los años 2019 y 2020 la cartera crece a un ritmo menor, especialmente en el 2020 (4,37%), consecuencia directa de la pandemia COVID-19.

A fines del año 2020, la estructura de la cartera de crédito bruta de la COAC Lucha Campesina muestra que la mayor parte está conformada por operaciones de Microempresa, con USD 22 millones (75,57%). Los créditos de consumo tienen una participación de 24,03% (7 millones).

Gráfico No 22. Estructura Cartera de Crédito COAC Lucha Campesina 2020
(Porcentaje)



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

A fines de 2020, las operaciones de crédito catalogados como “Microcrédito Agricultura y Ganadería” representan el 24,54% (USD 7 millones) de la cartera bruta total y el 32,47% de la cartera de microempresa. Estos valores son superiores a los de diciembre de 2019, cuando la cartera “Microcrédito Agricultura y Ganadería” significa el 14,65% (USD 4 millones) de la cartera bruta total y el 19,78% de la cartera microempresa.

Tabla No. 12. Cartera Agrícola y Ganadera COAC Lucha Campesina
2019-2020 (USD)

Año	Cartera Total	Cartera Microempresa	Cartera Agrícola y Ganadera
2019	28.185.014	20.864.957	4.127.777
2020	29.416.108	22.229.065	7.218.615

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

Tabla No. 13. Cartera Agrícola y Ganadera por Género COAC Lucha Campesina
2019-2020 (USD)

Año	Cartera Total	Cartera Microempresa	Cartera Agrícola y Ganadera
2019	28.185.014	20.864.957	4.127.777
Mujeres	10.428.515	7.714.781	1.417.315
Hombres	17.756.500	13.150.175	2.710.462
2020	29.416.108	22.229.065	7.218.615
Mujeres	10.843.089	8.199.139	2.634.433
Hombres	18.573.020	14.029.926	4.584.182

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

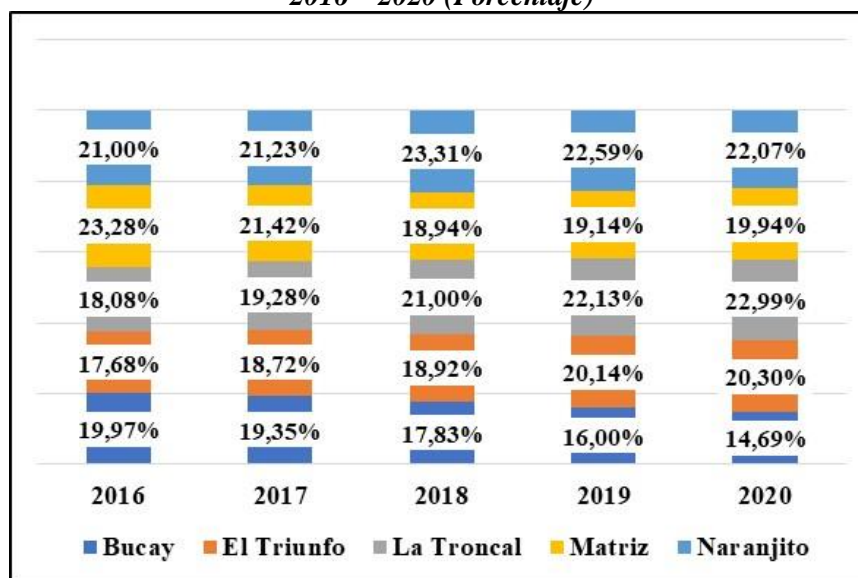
El análisis de la data por género, indica que la COAC Lucha Campesina financia principalmente a socios hombres; así, al final del año 2019 el 63,00% de la cartera total está colocada en hombres. Igual ocurre en 2020, cuando los hombres representan el 63,13% del saldo de cartera. En cartera de microempresa, los hombres participan con el 63,03% y el 63,12% del total, en los años 2018 y 2020,

respectivamente. Finalmente, en la cartera “Microcrédito Agricultura y Ganadería”, los socios hombres significan el 65,06% del saldo total en 2019 y el 63,51% en el año 2020.

A nivel de agencia (Gráfico No. 23), a diciembre de 2020, la mayor parte de la cartera se encuentra en la agencia La Troncal (22,99%, USD 6.763.275). Luego se ubican Naranjito (22,07%, USD 6.491.095), El Triunfo (20,30%, USD 5.972.630), Cumandá (19,94%, USD 5.866.508) y Bucay (14,69%, USD 4.322.601).

Por zona, a fines de diciembre de 2020, la mayor parte de la cartera de la COAC corresponde a áreas urbanas (58,29%, USD 17.146.201), correspondiendo lo restante a zonas rurales (41,71%, USD 12.269.907).

Gráfico No 23. Participación de Agencias en Cartera de Crédito COAC Lucha Campesina 2016 – 2020 (Porcentaje)

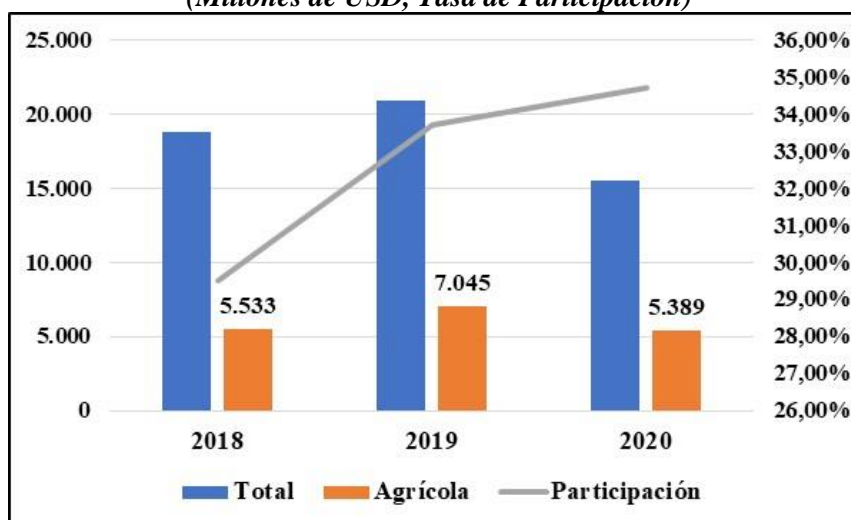


Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

3.4.4.2. Colocaciones de Crédito

En el año 2020, la COAC Lucha Campesina otorga USD 5.3 millones al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, valor que representa el 34,69% de las colocaciones totales de dicho año, mismas que alcanzan USD 15.5 millones. Las colocaciones destinadas a actividades agropecuarias en 2020 son inferiores en 23,51% con relación a lo otorgado en el año 2019 (USD 7.04 millones).

Gráfico No 24. Colocaciones de Crédito COAC Lucha Campesina 2018 – 2020
(Millones de USD, Tasa de Participación)

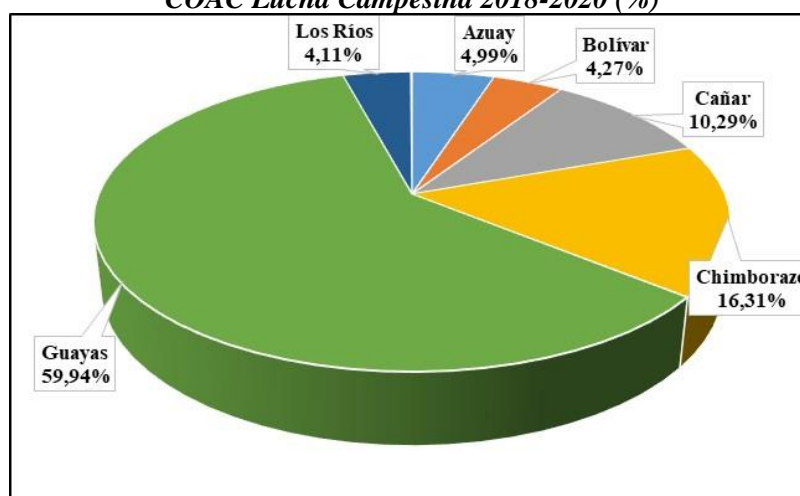


Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

Debido a la pandemia de COVID-19, el número de operaciones de crédito también se reduce en el año 2020, en comparación con los años precedentes. Así, mientras en 2018 y 2019 se coloca un total de 3.567 y 3.480 créditos, respectivamente, en 2020 se entrega 2.625 préstamos (reducción de 24,57% con relación a 2019).

La misma dinámica muestran los créditos dirigidos a actividades agropecuarias, de los cuales se entrega un total de 974 operaciones en 2020, en tanto que en 2018 y 2019 se otorgan 1.133 y 1.254, respectivamente. El monto promedio de los créditos agropecuarios es USD 5.533 en 2020, mientras que en 2018 y 2019 el crédito promedio agropecuario es USD 4.883 y USD 5.618.

Gráfico No. 25. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” por Provincia
COAC Lucha Campesina 2018-2020 (%)



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

En el período 2018 – 2020, la COAC Lucha Campesina coloca la mayor parte de sus créditos para el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” en Guayas con 59,94% (USD 10.7 millones), a continuación, se ubica Chimborazo con 16, 31% (USD 2.9 millones), Cañar con 10,29% (USD 1.8 millones), Azuay con 4,99% (USD 896 mil), Bolívar con 4,27% (USD 766 mil) y Los Ríos con 4,11%. (USD 739 mil).

Entre los años 2018 y 2020, la mayor parte del crédito agropecuario que la COAC Lucha Campesina coloca en la provincia Cañar es en el cantón La Troncal (83,14%). El cantón Cañar recibe el restante 15,86%.

En el caso de la provincia Chimborazo, el cantón Cumandá percibe el 86,27% del crédito destinado al sector agropecuario. Entre los cantones Alausí y Pallatanga reciben el resto de los créditos agropecuarios concedidos en la provincia (13,73%).

En la provincia Guayas, los cantones Naranjito (20,23%), El Triunfo (19,81%) y Simón Bolívar (19,48%) reciben la mayor parte del crédito que la COAC Lucha Campesina entrega en dicha provincia. En Bucay, donde la COAC tiene una agencia, se entrega el 14,48% del crédito agropecuario provincial. En Milagro y Marcelino Maridueña, potenciales zonas de trabajo, se otorga el 5,69 y 5,80%, respectivamente.

En el período analizado, 2018 - 2020, la COAC Lucha Campesina desembolsa créditos para actividades agropecuarias en los cantones Cuenca (Azuay), Chillanes (Bolívar), Machala (El Oro), Baba, Babahoyo y Montalvo (Los Ríos), Morona (Morona), Mera (Pastaza), y Shushufindi (Sucumbíos), jurisdicciones que reciben, en conjunto, el 13,47% de los créditos agropecuarios.

Tabla No. 14. Colocaciones Crédito Agropecuario Zonas Influencia COAC Lucha Campesina 2018-2020 (USD)

Cantón	2018	2019	2020	Total
Cañar				
Cañar	85.449	102.295	123.857	311.601
La Troncal	489.438	643.366	403.807	1.536.611
Total	574.888	745.661	527.663	1.848.212
Chimborazo				
Alausí	76.176	61.417	72.731	210.324
Cumandá	601.036	1.003.277	922.937	2.527.249
Pallatanga	53.244	92.225	46.558	192.027
Total	730.456	1.156.919	1.042.226	2.929.601
Guayas				
Bucay	514.141	565.314	480.297	1.559.752
Durán	9.971	14.955	4.990	29.916
El Triunfo	635.684	909.588	588.239	2.133.511
Juján	31.906	9.970	11.976	53.853
Marcelino Maridueña	157.438	237.462	230.048	624.948

Cantón	2018	2019	2020	Total
Milagro	217.312	253.843	141.921	613.076
Naranjal	329.084	443.139	427.815	1.200.038
Naranjito	650.353	939.334	588.734	2.178.421
Simón Bolívar	707.899	776.086	613.272	2.097.257
Yaguachi	96.168	93.322	88.326	277.816
Total	3.349.956	4.243.014	3.175.619	10.768.589
Azuay				
Cuenca	276.638	352.549	267.188	896.375
Total	276.638	352.549	267.188	896.375
Bolívar				
Chillanes	263.128	305.509	197.811	766.448
Total	263.128	305.509	197.811	766.448
El Oro				
Machala	4.985	0	0	4.985
Total	4.985	0	0	4.985
Los Ríos				
Baba	0	4.985	0	4.985
Babahoyo	317.967	227.522	178.649	724.137
Montalvo	3.988	5.982	0	9.970
Total	321.955	238.489	178.649	739.093
Morona				
Morona	1.795	0	0	1.795
Total	1.795	0	0	1.795
Pastaza				
Mera	0	2.991	0	2.991
Total	0	2.991	0	2.991
Sucumbíos				
Shushufindi	8.974	0	0	8.974
Total	8.974	0	0	8.974

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

Resumen:

Este capítulo, en primera instancia, se indica la importancia del sector agropecuario en la economía de Ecuador, por su contribución al PIB, a la creación de empleo y a la generación de divisas. Se destaca que por la importancia del sector agropecuario, el gobierno ecuatoriano ha construido una política de estado para el agro ecuatoriano, que tiene como uno de sus ejes facilitar el acceso a servicios, entre ellos los servicios financieros.

También, se explica el impacto específico que el crédito tiene en la economía rural, mostrándose que el PIB agrícola tiene una significativa relación con la disponibilidad de crédito. Así mismo, se menciona que en América Latina, en general, el sector agrícola tiene una posición rezagada en el acceso a crédito con relación a otros sectores de la economía.

En el caso del Ecuador, las cifras oficiales muestran que el sector financiero privado ha colocado en el sector agropecuario, en promedio, el 6,46% de los desembolsos totales en el período 2016-2020, lo que es indicativo de la importancia marginal del sector para la banca privada. Por otro lado, el monto promedio de crédito (USD 27.000) refleja que las operaciones de crédito se dirigen a medianos y grandes empresarios agropecuarios. Las cifras reflejan, también, que la banca privada destina sus créditos agrícolas en gran medida a la provincia Guayas, en tanto que la participación de las provincias Chimborazo y Cañar es marginal.

El sector financiero público ha destinado al sector agropecuario, en promedio, el 29,06% de las colocaciones totales en el período 2016-2020, lo que muestra que la banca pública da mayor importancia al sector. El monto promedio de crédito (USD 6.500) indica que las operaciones de crédito se dirigen a micro y pequeños productores agropecuarios. Los datos muestran que la banca pública entrega un importante porcentaje de sus créditos agrícolas en la provincia Guayas y que la participación de Chimborazo y, especialmente, Cañar es reducida.

Las COAC segmento 1 y 2 han entregado al sector agropecuario, en promedio, el 7,78% y el 13,46%, respectivamente, de las colocaciones totales en el período 2016-2020, lo que indica que las COAC segmento 1 dan una importancia marginal al sector, en tanto que las COAS segmento 2 tienen una mayor participación en el financiamiento del sector. En todo caso, los montos promedio de crédito (USD 5.900 y USD 4.200, respectivamente) muestran que las operaciones de crédito de ambos segmentos se dirigen a micro y pequeños productores agropecuarios. La información muestra que las COAC segmento 1 y segmento 2 entregan un considerable porcentaje de sus créditos agrícolas en Chimborazo, en tanto que la participación de Guayas y, sobre todo, Cañar es baja.

Por su parte, la COAC Lucha Campesina ha desembolsado, en promedio, el 32,64% de sus operaciones de crédito al sector agropecuario en el período 2018-2020, muestra de la importancia que da la institución a financiar el sector. El monto promedio de crédito (USD 5.700) muestra que las operaciones de crédito se dirigen a micro y pequeños productores agropecuarios. La COAC entrega la mayor parte de sus operaciones de crédito agropecuario en Guayas.

- Naranjal.
- Coronel Marcelino Maridueña.
- Simón Bolívar.

Los cantones de la zona nueva se encuentran, en promedio a distancia entre 60 a 90 minutos de viaje desde Cumandá, ciudad en la que se encuentra la oficina matriz. Las características demográficas y económicas de las zonas de estudio se encuentran en el *Anexo I*.

4.2. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

4.2.1. METODOLOGÍAS PARA EL LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

Para la recolección de la información para el análisis de la demanda se ha utilizado dos metodologías de manera complementaria, las cuales se detalla a continuación.

- Grupos focales.
- Encuesta de campo.

4.2.1.1. Grupos Focales

a. Objetivos:

- Levantar información primaria sobre las características socioeconómicas de los socios microempresarios rurales de la COAC Lucha Campesina, así como de su entorno productivo, comercial y financiero.
- Entender el nivel de acceso y uso de productos financieros y no financieros, tanto en la COAC Lucha Campesina como en otras instituciones financieras.
- Establecer el nivel de satisfacción con el servicio recibido por parte de la COAC Lucha Campesina.

b. Perfil de los Participantes:

- Socios personas naturales de la COAC Lucha Campesina.
- Tener crédito vigente en la COAC.
- Tener actividad productiva en zonas rurales.
- La principal fuente de pago del crédito son actividades agropecuarias.
- Edad entre 21 y 65 años.
- Experiencia mínima de 12 meses continuos en la actividad productiva.
- Residencia mínima de 2 años en domicilio.

c. Alcance:

- Cinco (5) grupos focales, 1 por cada agencia, con la participación de al menos 8 personas por cada reunión.
- Al menos el 50% de los participantes son mujeres.
- Los grupos focales tendrán una duración máxima de 1 hora y 30 minutos.
- Se efectuó un grupo focal adicional con los miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia de la COAC.

d. Técnica de Estudio:

- Se usó un esquema mixto de preguntas/respuestas directas, junto con el apoyo de cuestionarios rápidos, para validar y cruzar la información obtenida en las reuniones.
- Se levantó la siguiente información:
 - **Información productiva / comercial.**
 - ✓ Giro de negocios (principal y secundario).
 - ✓ Principales mercados o compradores finales.
 - ✓ Principales proveedores de asistencia técnica.
 - ✓ Principales proveedores de insumos, materia prima y maquinaria.
 - ✓ Nivel de organización de los productores.
 - ✓ Experiencia en trabajo en grupos asociativas o cadenas de valor.
 - ✓ Acceso a riego.
 - ✓ Situación de propiedad de las tierras.
 - ✓ Apoyos (subsidios, programas) del gobierno central, gobiernos regionales o gobiernos locales.

Para apoyar el levantamiento de información se utilizará el cuestionario que consta como *Anexo 2*.

- **Información financiera**
 - ✓ Necesidades de servicios financieros: crédito, ahorros, seguros, etc.
 - ✓ Demanda de créditos: monto, plazo, destino, frecuencia de pago, garantías, tasa que le gustaría pagar.
 - ✓ Experiencia crediticia: instituciones financieras, monto, plazo, destino, tasa de interés, frecuencia de pago, garantías, satisfacción con el servicio recibido, comentarios de los requisitos exigidos.
 - ✓ Capacidad de ahorro (monto, plazo).
 - ✓ Objetivo de ahorro.
 - ✓ Reconocimiento y percepción de las entidades financieras (bancarias y no bancarias).

Para apoyar el levantamiento de información se utilizará el cuestionario que consta como *Anexo 3*.

e. Guion de los Grupos Focales:

Tabla No. 15. Guion para la Ejecución de Grupos Focales

Tiempo	Actividad
5 minutos	<p>Registro.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los participantes se registran y se anota en una hoja su nombre
5 minutos	<p>Bienvenida.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitador: “Trabajo para una empresa consultora que está apoyando a la COAC Lucha Campesina en mejorar sus productos de crédito, por lo que necesitamos entender sus necesidades”. • Facilitador: “Vamos a usar una grabadora para evitar pasar por alto cualquiera de sus opiniones o comentarios”.
10 minutos	<p>Presentación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitador: Anota en pizarrón 3 cosas que debe mencionar cada participante que se presenta: <ul style="list-style-type: none"> ○ Nombre. ○ Actividad. ○ Tiempo que es socio de la COAC Lucha Campesina. • Cada participante se presenta.
20 minutos	<p>Experiencia Productiva / Comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitador averigua: (i) las actividades productivas principales, (ii) el tamaño de los lotes/terrenos, (iii) el número de animales, (iv) los proveedores de insumos, (v) los compradores, (vi) la pertenencia a un grupo de productores, y (vii) la experiencia trabajando en cadenas de valor. Anota todo en un papelógrafo • Facilitador entrega a los participantes el cuestionario de Información Productiva / Comercial para que lo llenen. • Facilitador recoge los cuestionarios.
15 minutos	<p>Necesidad de Crédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitador averigua las necesidades de crédito: (i) monto, (ii) plazo, (iii) garantía, (iv) destino, (v) necesidades familiares, (vi) interés, (vii) capacidad de ahorro y (viii) objetivos de ahorro. Anota todo en un papelógrafo. • Facilitador entrega a los participantes el cuestionario de Información Financiera (Sección 1) para que lo llenen. • Facilitador recoge los cuestionarios.
20 minutos	<p>Experiencia Crediticia y Potencial Uso del Crédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitador explica que desea conocer cómo les ha ido trabajando con créditos con otras instituciones financieras. • Facilitador averigua sobre: (i) ¿Qué institución o persona le financió?, (ii) ¿Qué monto?, (iii) ¿A qué plazo?, (iv) ¿Cuál fue el destino?, (v) ¿Qué garantía presentó?, (vi) ¿A qué interés?, (vii) ¿Cómo devolvió el crédito?, y (viii) ¿Qué le gustó y qué no le gustó del servicio que le dieron? Anota todo en un papelógrafo. • Facilitador entrega a los participantes el cuestionario de Información Financiera (Sección 2) para que lo llenen. • Facilitador recoge los cuestionarios.
10 minutos	<p>Percepción de la Competencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada participante menciona la primera institución financiera que le viene a la mente e indica porqué es su primera opción. El facilitador anota todo en un papelógrafo. • Facilitador entrega a los participantes el cuestionario de Información Financiera (Sección 3) para que lo llenen. • Facilitador recoge los cuestionarios.
5 minutos	<p>Agradecimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facilitador agradece la participación. • Facilitador concede la palabra a los asistentes, en caso quieren expresar algún comentario o alguna opinión

Fuente: Elaboración propia

4.2.1.2. Encuestas de Campo

a. Técnica de Estudio: El estudio de mercado se fundamenta en una técnica de investigación cuantitativa y descriptiva, en base a información levantada por medio de la aplicación de encuestas personales en las zonas de interés de la COAC Lucha Campesina: a) Cantones donde se ubican las agencias de la COAC y b) Cantones donde la COAC quiere abrir agencias. Esta técnica de investigación permite analizar y proyectar con consistencia estadística los resultados alcanzados en el estudio a toda la población de interés.

b. Segmentación del Mercado de Investigación: El perfil de las personas que fueron parte de la investigación es el siguiente:

Tabla No. 16. Perfil de Potenciales Encuestados

Variable	Descripción
Persona:	<ul style="list-style-type: none"> Personas naturales socios de la COAC en cantones con agencia de la COAC Lucha Campesina. Personas naturales NO socios de la COAC en cantones que NO tienen agencia de la COAC Lucha Campesina. .
Sexo	<ul style="list-style-type: none"> Mujeres. Hombres.
Edad	21 a 65 años
Región	<ul style="list-style-type: none"> Zonas rurales, 60%. Zonas urbanas, 40%.
Actividad Económica	<ul style="list-style-type: none"> Actividades económicas microempresariales. En el sector rural de preferencia agropecuaria. Son microempresarios los que, según la categoría de ocupación se definen como trabajadores por cuenta propia, jornaleros, patronos y socios.
Ubicación Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> Cumandá. Bucay. La Troncal. El Triunfo. Naranjito. Milagro. Simón Bolívar. <p><i>Por razones logísticas, no se incluye a los cantones Marcelino Maridueña y Naranjal en la ejecución de encuestas.</i></p>
Nivel Socioeconómico	Todo nivel socioeconómico.
Experiencia Financiera	Con y sin experiencia financiera.
Educación	Cualquier nivel educativo.
Estado Civil	Cualquier estado civil.

c. Tamaño de la Muestra: Siguiendo los pasos del muestreo no probabilístico estratificado, se determinó el tamaño de la muestra de la siguiente manera:

- Microempresas en los cantones Cumandá, Bucay, La Troncal, El Triunfo, Naranjito, Milagro y Simón Bolívar (N): 95.908.
- Nivel de Confianza (Z): 95%.

- Margen de error (e): 5%.
- **Muestra (n)**: 383 encuestas, que se redondean en **380** encuestas.

La distribución y el número de encuestas posibilita manejar un error muestral general de +/- 5% y un nivel de confianza del 95%. El cálculo del tamaño de la muestra se basa en la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 N p(1 - p)}{e^2(N - 1) + Z^2 p(1 - p)}$$

Siendo:

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

Z: Es un factor que depende del nivel de confianza, el mismo que indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos. En este caso, se calculó con un nivel de confianza del 95%, que equivale, según la distribución normal estándar, a un valor de +/- 1,96.

e: Es el error muestral deseado en tanto por uno. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que se obtiene preguntando a una muestra de la población y el que se obtendría si preguntado al total de ella.

p: Es la proporción de individuos que poseen en la población las características de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q=0,5$, que es la opción más segura.

n: tamaño de la muestra (número de encuestas a levantar).

d. Formulario de Investigación: La encuesta usada para levantar la información consta en el Anexo 4.

e. Distribución de la Muestra:

Tabla No. 17. Distribución de la Muestra por Cantón

Cantón	Microempresarios		Microempresarios Urbanos
	Rurales	Urbanos	
Zona Actual			
Cumandá	59	35	24
Bucay	40	24	16
Naranjito	55	33	22
El Triunfo	74	44	30
La Troncal	68	41	27
Subtotal	296	177	119
%	100	60	40
Zona Nueva			
Milagro	46	28	18
Simón Bolívar	38	23	15
Subtotal	84	51	33
%	100	60	40
Total	180	108	72
%	100	60	40

4.2.2. RESULTADOS GRUPOS FOCALES

4.2.2.1. Cumandá

Según el grupo focal los principales hallazgos son:

- Existe una preocupación general por la situación económica nacional que es compleja, sumado a que a nivel local no existe un desarrollo comercial, razón por la cual han bajado las ventas.
- En cuanto a la economía familiar las principales actividades productivas son:
 - Jornal.
 - Producción agropecuaria.
 - Comercio informal.
- Las principales motivaciones para contar con un fondo de ahorro son:
 - Contar con un fondo propio de jubilación.
 - Estudios de los hijos.
 - Fondo para enfermedad.
 - Contar con un fondo de cesantía.
- Los factores de decisión para la apertura de las cuentas de ahorro son:
 - Facilidades para acceder a crédito.
 - Agilidad en la prestación del servicio.
 - Que la institución sea confiable y segura.
- A nivel general, existe un limitado conocimiento del portafolio de productos y servicios que brinda la COAC y sus ventajas, así como los beneficios de su uso.
- La percepción general de los socios es que los intereses de los créditos son muy altos y que anteriormente había préstamos especiales sin papeleo.
- La COAC no cuenta con un seguimiento técnico de acuerdo con los créditos otorgados para que el productor pueda sostener el negocio.
- Los socios recomiendan a la COAC realizar charlas técnicas y generar alianzas con Agrocalidad y el MAG para apoyar con asistencia técnica a los pequeños agricultores, o contar con asesores de crédito con conocimiento técnico que ayuden al agricultor a mejorar sus costos de producción y, por tanto, la economía agrícola.
- Los aspectos de mayor satisfacción para los socios son la amabilidad y atención rápida del equipo, así como que es una COAC de la localidad, mientras que los de menor satisfacción son las tasas de interés y los excesivos requisitos para acceder a los servicios, sobre todo de crédito.

4.2.2.2. Bucay

Según el grupo focal los principales hallazgos son:

- Existe incertidumbre en la zona por la situación económica y bajo nivel de ventas, la percepción de la gente es no visualizar en el corto plazo una mejora, ya que los insumos y los gastos de producción son mayores que las ventas.
- En cuanto a la economía familiar las principales actividades productivas en Bucay son:
 - Empleados en relación de dependencia y jornal en empresas de la zona.
 - Agricultura.
 - Emprendimientos de comercio y crianza de animales menores.
- Las principales motivaciones para contar con un fondo de ahorro son:
 - Viajar.
 - Crecer en el negocio.
 - Compra del terreno.
 - Asegurar futuro de los hijos.
 - Tener una casa en buenas condiciones.
- Existe una débil cultura de ahorro, las personas desconocen cómo poder ahorrar y las ventajas de hacerlo.
- La COAC debe ampliar los canales de acceso al ahorro y fomentar procesos educativos que promuevan la cultura de ahorrar.
- A nivel general, existe un limitado conocimiento del portafolio de productos y servicios que brinda la cooperativa y sus ventajas, así como los beneficios del uso.
- Los aspectos de mayor satisfacción para los socios son la amabilidad y rapidez en la entrega de créditos, mientras que los de menor satisfacción son no contar con un trato diferenciado a los socios que ya han venido trabajando muchos años con la COAC, así como los excesivos requisitos y garantías para acceder al crédito.
- Debido a que la zona de atención es eminentemente agrícola, existe la necesidad de adecuar la metodología para créditos agropecuarios de acuerdo con las necesidades y particularidades propias del sector agro productivo.

4.2.2.3. El Triunfo

De acuerdo con el grupo focal los principales hallazgos son:

- El sector de El Triunfo se caracteriza por ser una zona agrícola, con altos índices de inseguridad.
- En cuanto a la economía familiar, las principales actividades productivas son:
 - La agricultura, especialmente los cultivos de arroz, banano, caña de azúcar y cacao.
 - El comercio.
- Las principales motivaciones para contar con un fondo de ahorro son:
 - Tener un fondo de emergencia.
 - Invertir en el negocio.

- La educación de los hijos.
- La salud.
- No existe una cultura de ahorro, desconocen cómo hacerlo y consideran que dada la situación económica sería muy difícil llevarlo a cabo.
- A nivel general, existe desconocimiento del portafolio de productos y servicios que brinda la cooperativa y sus ventajas, así como los beneficios del uso.
- Existe oportunidad de expansión de servicios, toda vez que la COAC es reconocida en la zona, inclusive por sobre la presencia de los bancos.
- Los aspectos de mayor satisfacción para los socios son la amabilidad y atención del equipo, así como los horarios de atención del fin de semana.
- Debido a que la zona de atención es eminentemente agrícola, existe la necesidad de adecuar la metodología para créditos agropecuarios, de acuerdo con las necesidades y particularidades propias del sector agroproductivo.

4.2.2.4. La Troncal

De acuerdo con el grupo focal los principales hallazgos son:

- Existe una preocupación general por la incertidumbre de las medidas económicas que se puedan emitir a nivel nacional y local, sobre todo en materia de impuestos que puedan afectar los negocios y actividades económicas.
- En cuanto a la economía familiar las principales actividades productivas en la Troncal son:
 - Agricultura.
 - Negocios – comercio.
 - Trabajo en la zafra de la caña de azúcar.
 - Artesanía.
- Las principales motivaciones para contar con un fondo de ahorro son:
 - Tener un fondo de emergencia.
 - Asegurar los estudios de los hijos.
 - Contar con un fondo para la vejez y para la salud.
 - Contar con un fondo para ampliar los negocios.
- El impulso motivacional del ahorro en el caso de las mujeres es la educación y salud de sus hijos.
- Los factores de decisión para la apertura de las cuentas de ahorro son:
 - El número de requisitos y el monto de entrada.
 - La tasa de interés.
 - Buen trato y amabilidad en la atención.

- Existe malestar en los socios por no poder optar a créditos de emergencia, sobre la base de la garantía de las cuentas de ahorro futuro.
- Existe confusión en los socios sobre el producto de ahorro futuro: el funcionamiento, los beneficios y las potenciales penalidades.
- A nivel general, existe un limitado conocimiento del portafolio de productos y servicios que brinda la cooperativa, así como los beneficios del uso.
- Los socios recomiendan a la COAC mejorar su nivel tecnológico para facilitar el acceso y uso a los servicios que brinda la institución, tales como cajeros que reciban depósitos, recaudación móvil, transacciones web y depósitos sin papeleta. Señalan que esto permitirá optimizar tiempos y recursos.
- Los aspectos de mayor satisfacción para los socios son la amabilidad y atención rápida del equipo, mientras que los de menor satisfacción son las tasas de interés, tanto en crédito como captaciones, y los excesivos requisitos para acceder a los servicios, sobre todo en el crédito.
- Debido a que la zona de atención es eminentemente agrícola, existe la necesidad de adecuar la metodología para créditos agropecuarios de acuerdo con las necesidades y particularidades propias del sector agroproductivo.

4.2.2.5. Naranjito

Según el grupo focal los principales hallazgos son:

- Existe una alta incertidumbre en invertir o endeudarse debido a la crítica situación económica y política del país.
- En cuanto a la economía familiar las principales actividades productivas en Naranjito son:
 - Agricultura, sobre todo los cultivos de piña y cacao.
 - Trabajo en la zafra de la caña de azúcar.
 - Trabajo en empresas agroindustriales y en bananeras.
 - Comercio.
- Las principales motivaciones para contar con un fondo de ahorro son:
 - Fondo para comprar una computadora.
 - Tener un fondo para un negocio.
 - Fondo de educación y salud de los hijos.
 - Ampliar el negocio.
- El impulso motivacional del ahorro en el caso de las mujeres es la educación y salud de sus hijos.
- Los factores de decisión para la apertura de las cuentas de ahorro son:
 - Las tasas de interés atractivas.
 - Amabilidad en la atención.
 - Acceso a crédito.

- Agiles en la apertura.
- Acceso a otros servicios con tarjeta de débito y alianza con locales para realizar compras.
- A nivel general, existe un limitado conocimiento del portafolio de productos y servicios que brinda la cooperativa, así como los beneficios de su uso.
- Los socios recomiendan a la COAC:
 - Abrir el servicio de una caja adicional para trámites y pagos como el bono de desarrollo humano.
 - Eliminar la papeleta para depósitos.
 - Implementar el servicio de débito automático de las cuotas de los créditos.
 - Brindar toda la información sobre los créditos, especialmente sobre las cuotas y frecuencias de pago.
- Existe un alto nivel de confianza en la COAC por su solvencia e imagen.
- Los factores que más gustan son la amabilidad y atención rápida del equipo y lo que menos gusta son las tasas de interés altas en los créditos.

4.2.2.6. Directivos

Según el grupo focal los principales hallazgos son:

- La zona de influencia de la Cooperativa Lucha Campesina es un sector altamente productivo y de un mercado potencial para el crecimiento institucional.
- Mencionan que en El Triunfo son la única cooperativa, pero falta dar servicios al sector agrícola, a cultivos de arroz, cacao, banano, así como que es necesario diversificar. Sin embargo, se debe considerar la inseguridad que hay en este sector.
- Señalan que en Naranjito existe bajo circulante económico y los precios de los productos han bajado, indican, además, que la producción de cacao se ha visto afectada por el clima.
- La COAC se ha planteado niveles de crecimiento alineados a su planificación estratégica. bajo un escenario moderado.
- Las zonas con mayor oportunidad de expansión son:

Agencias	Localidad para expandirse
Naranjito	Simón Bolívar, Mariscal Sucre y Milagro.
La Troncal	Naranjal, Puerto Inca, Balao Chico, Balao Grande y Ponce Enríquez.
El Triunfo	Virgen de Fátima, Durán y Taura.

- Existe la demanda y necesidad de acceso a crédito agropecuario en prácticamente todas las zonas de influencia de la COAC, por lo que es necesario incorporar la metodología crediticia adecuada a las necesidades del pequeño agro productor.
- Entre los factores a mejorar para lograr la expansión de servicios de la COAC Lucha Campesina se encuentran:
 - Fortalecer la seguridad física y de datos.

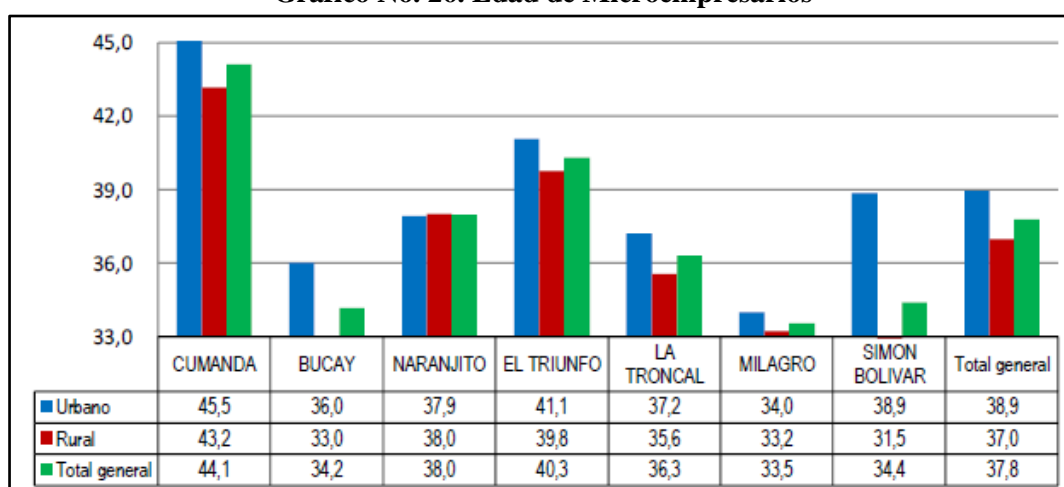
- Ampliar la gama de acceso a servicios transaccionales a través de la página WEB, recaudaciones móviles, etc.
- Contar con personal técnico capacitado para brindar crédito agropecuario.
- A nivel de comunicaciones, se debe dotar de un data center alternativo y generar procedimientos internos de continuidad de negocio y contingencia.
- Realizar alianzas con organismos de asistencia técnica para el seguimiento y acompañamiento técnico de los cultivos con miras a elevar su productividad y acceso a mercado.
- No mencionan el expandirse a otros cantones con nuevas agencias.

4.2.3. RESULTADOS ENCUESTAS DE CAMPO

4.2.3.1. Perfil de la Población Encuestada

a. Edad: La edad de los microempresarios varía entre 19 y 64 años con un promedio de 37,80 años. El Gráfico No. 48 muestra la distribución global encontrada en la muestra; para el sector rural con edad promedio de 37,00 años y para el sector urbano con promedio de 38,90 años, donde se observa población un poco más adulta. Los datos indican que Milagro tiene la edad promedio más baja con 33,50 años y Cumandá la edad promedio más alta con 44,10 años.

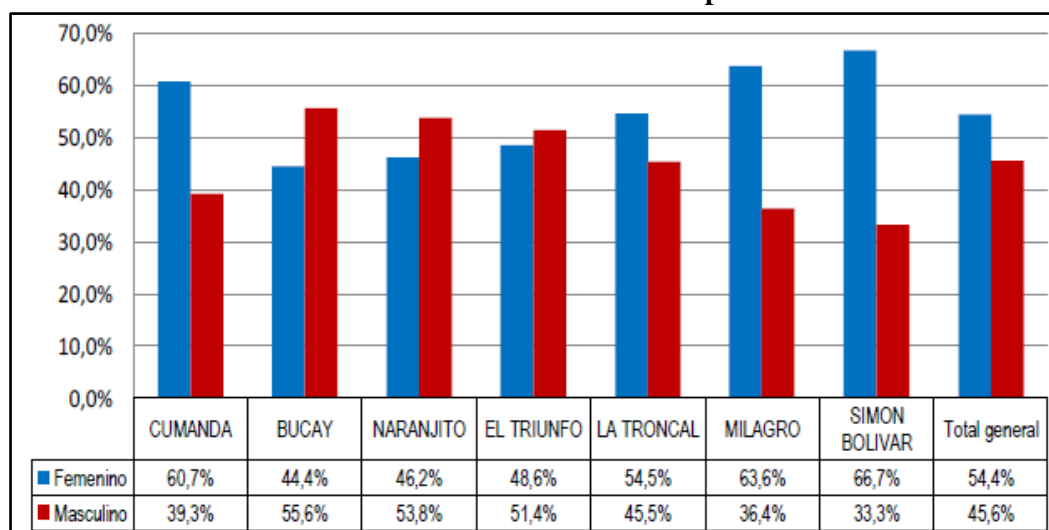
Gráfico No. 26. Edad de Microempresarios



Fuente: Estudio de Mercado

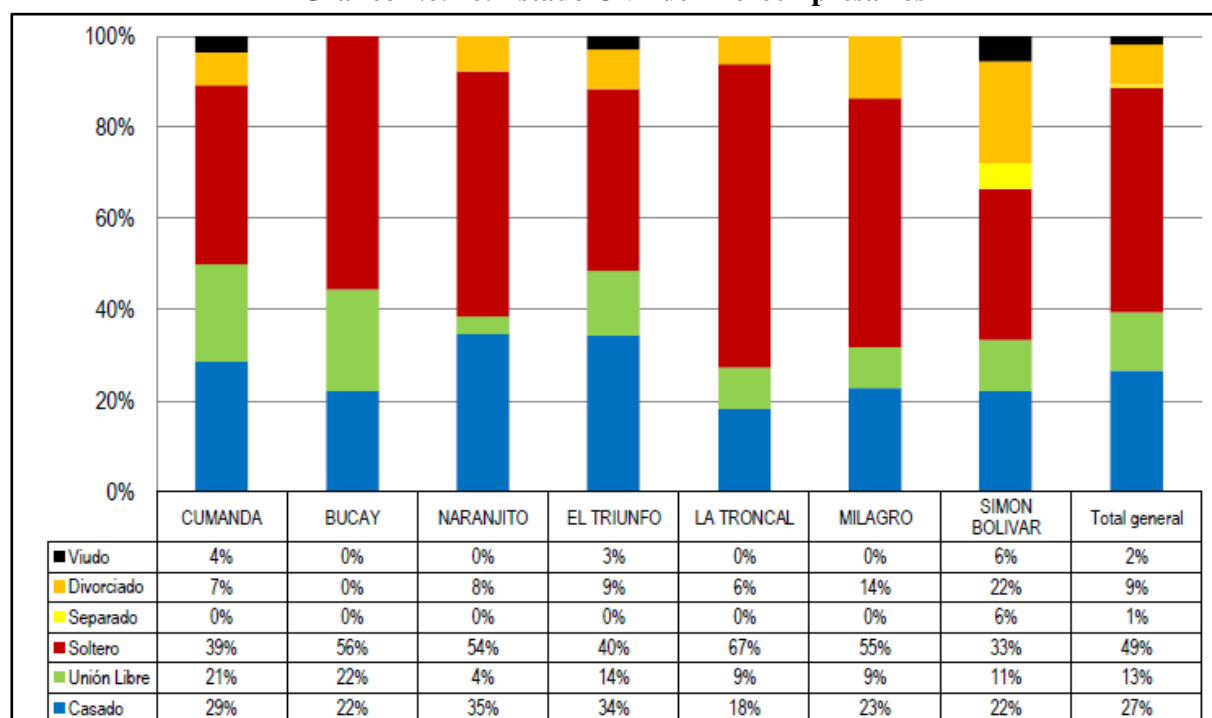
b. Género: La mayoría de los encuestados son mujeres (54,40%), los cuales predominan en Cumandá (60,70%), Milagro (63,60%) y Simón Bolívar (66,70%), mientras que en Bucay se entrevistaron más hombres (55,60%).

Gráfico No. 27. Género de Microempresarios



Fuente: Estudio de Mercado

Gráfico No. 28. Estado Civil de Microempresarios



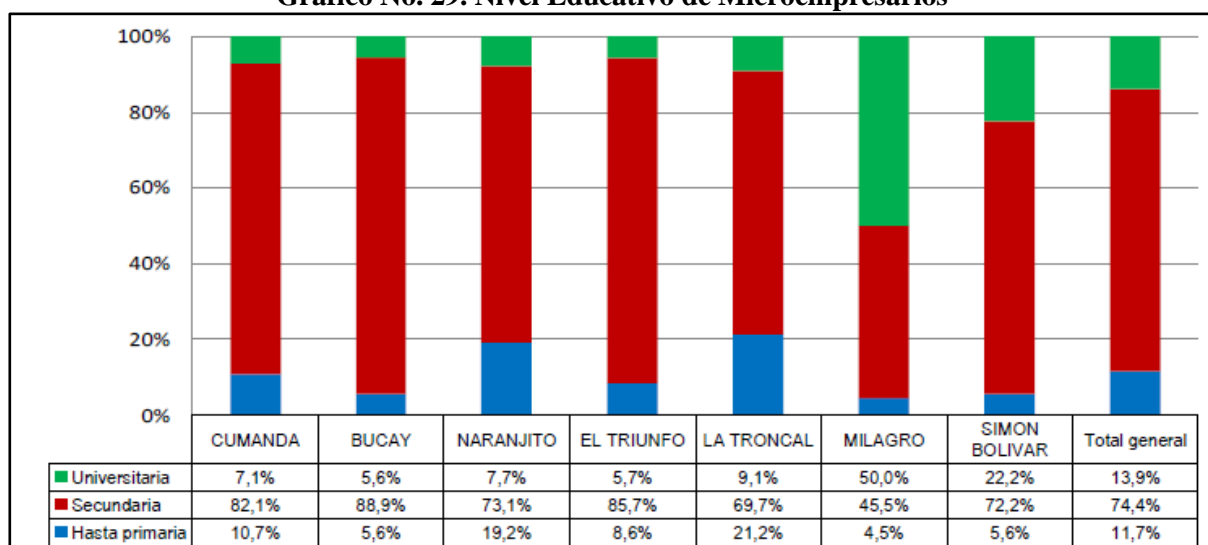
Fuente: Estudio de Mercado

c. Estado Civil: Los microempresarios entrevistados en su mayoría son solteros (49,00%), le siguen los casados con el 27,00% y en tercer lugar los de unión libre con el 13,00%, lo que implica un 39,00% de las personas encuestadas tienen pareja y, por consiguiente, se deberá considerar al cónyuge en la metodología de crédito. Por cantones, se observa que en Cumandá (50,00%) y El Triunfo (48,00%) son donde más personas tienen pareja, mientras que en La Troncal (27,00%) y Milagro (32,00%) son los cantones en que menos personas tienen pareja. Las personas con pareja en las zonas urbanas son el 39,00%, en tanto que en las zonas rurales son el 40,00%.

Así mismo, los datos indican que los microempresarios hombres tiene más pareja (41%) que las mujeres (38%). Se observa, en general, que en la zona de influencia de la COAC la mayoría de los microempresarios no tienen pareja, lo cual podría incrementar el riesgo, dada la menor estabilidad familiar del microempresario.

d. Nivel Educativo: Las personas que iniciaron o terminaron la secundaria suman el 74,40% y las que tuvieron educación primaria el 11,70%, lo cual refleja un mejor nivel educativo en las zonas de influencia de la COAC, por lo que la forma de comunicación con el mercado objetivo debe ajustarse a este mayor nivel de educación. Por cantones, se observa que en Naranjito (19,2%) y en La Troncal (21,2%) existe la mayor cantidad de entrevistados con educación primaria, lo cual podría significar que en esos cantones se requeriría un esfuerzo mayor en educación financiera. Es importante notar que la presencia de personas con educación universitaria es significativa en Milagro (50,00%) y Simón Bolívar (23,00%), lo cual debe ser considerado al momento de expandir los servicios a dichas regiones. En los sectores rurales hay más presencia de personas con educación primaria (15,00%) en comparación con el sector urbano (6,80%); mientras que el acceso a la educación secundaria (68,20%) es inferior en zonas rurales que en los sectores urbanos (83,60%).

Gráfico No. 29. Nivel Educativo de Microempresarios



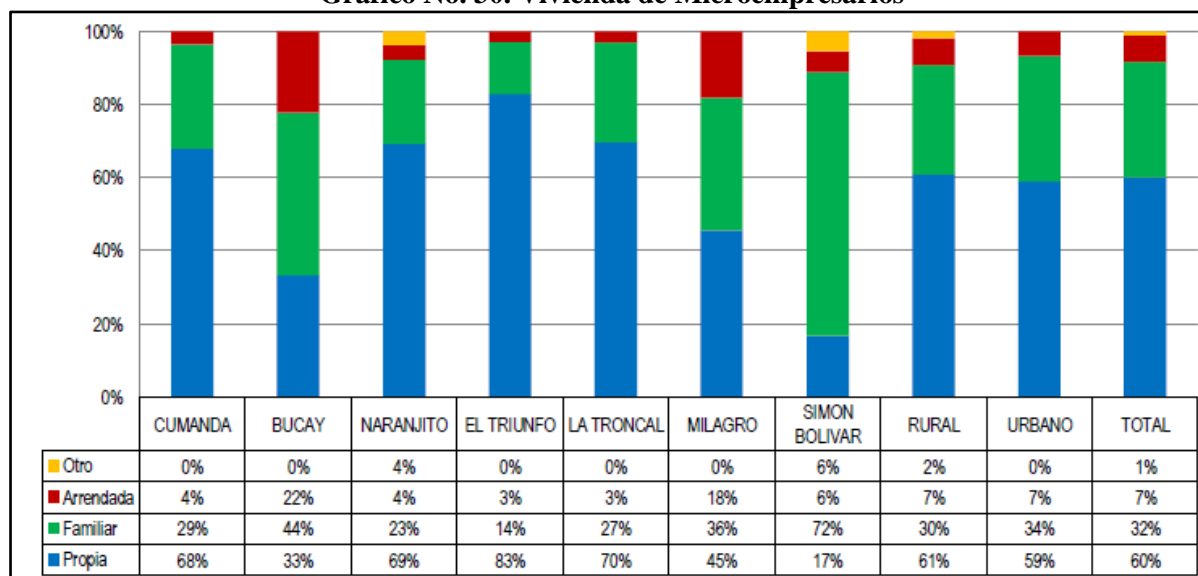
Fuente: Estudio de Mercado

e. Estructura Familiar: Las familias de las zonas estudiadas tienen, en promedio, 3,17 miembros, cifra que es más baja que el promedio nacional (3,90). En el sector rural se encontró familias con 3,23 miembros en promedio, mientras que en el sector urbano se registró una cantidad inferior, 3,08 miembros. Se observa que en el sector rural de Cumandá hay familias más grandes, con 4,18 miembros, lo mismo que en el sector urbano de las familias de La Troncal, con 3,60 miembros. Estos resultados se ven influenciados por el alto porcentaje de personas que viven sin pareja (alrededor del 60,00%).

Tabla No. 18. Número de Miembros de las Familias de Microempresarios

Zona	Rural	Urbano	Total general
CUMANDA	4,18	3,45	3,89
BUCAJ	3,64	2,29	3,11
NARANJITO	3,00	3,00	3,00
EL TRIUNFO	3,38	3,36	3,37
LA TRONCAL	2,72	3,60	3,12
MILAGRO	3,69	2,22	3,09
SIMON BOLIVAR	1,73	2,86	2,17
Total	3,23	3,08	3,17

Fuente: Estudio de Mercado

Gráfico No. 30. Vivienda de Microempresarios

Fuente: Estudio de Mercado

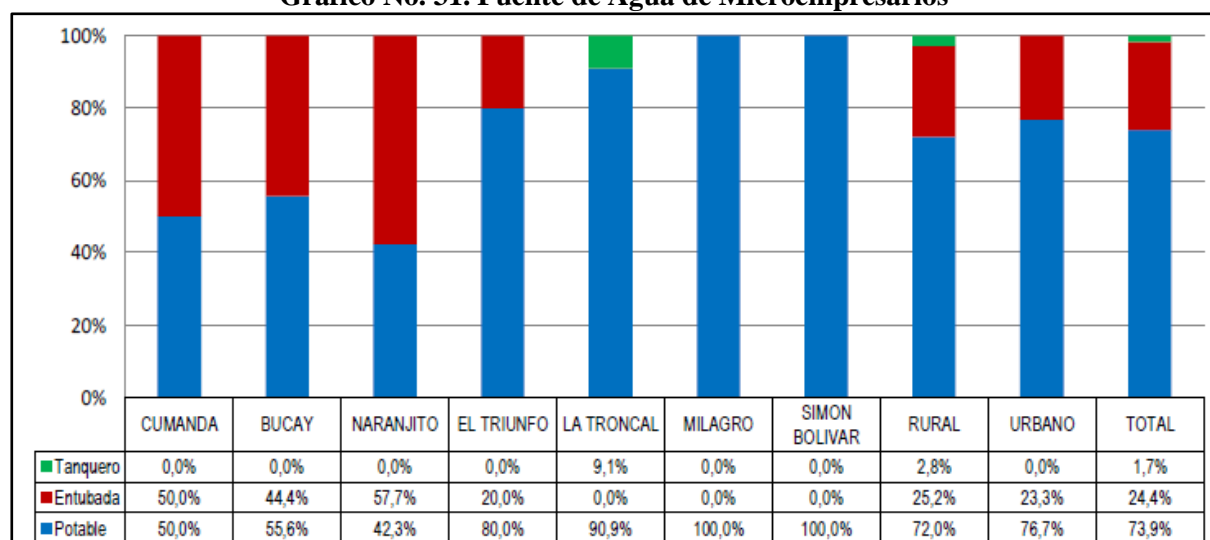
f. Vivienda: Las personas entrevistadas indican, en un 60,00%, que tienen vivienda propia, seguido de un 32,00% que vive en la de un familiar. En el caso del sector rural, un 61,00% de los encuestados habita en viviendas propias, mientras que en el sector urbano el porcentaje es menor (59,00%). El hecho de que las personas tengan casa propia implica que tienen más estabilidad y pueden ofrecer más seguridad en el manejo del crédito; además, existe una potencial garantía real. Por zonas, la propiedad de vivienda es más alta en El Triunfo (83,00%), La Troncal (70,00%), Naranjito (69,00%) y Cumandá (68,00%), lo cual indica que en estos lugares habría más arraigo. En contraposición, en zonas como Simón Bolívar y Bucay la mayoría de las personas vive con familiares y, por consiguiente, podría producirse cierta inestabilidad en el domicilio, lo que podría incrementar el riesgo de una potencial operación de crédito.

Sobre la legalidad de la propiedad, el 96,70% manifiesta que tiene escritura legal de la propiedad de la vivienda, aunque dicha situación es menor en el sector rural (95,80%) que en el sector urbano (98,60%). Por cantones, se encuentra que en El Triunfo y en La Troncal existe menor cantidad de viviendas con escritura (94,30% y 87,90%, respectivamente). Esto es importante para la metodología de

crédito, pues los potenciales socios cumplirían el requisito de contar con un documento que avale la propiedad de su vivienda.

g. Servicios básicos: El 73,90% de las viviendas de los entrevistados usa agua potable, siguiendo como fuente el agua entubada (24,40%), que normalmente es comunitaria y tiene algún nivel de tratamiento. En los sectores rurales utilizan agua entubada (25,20%) que los sectores urbanos (23,30%), en los cuales la cobertura de agua potable es mayor (76,70%). Por cantón, Milagro y Simón Bolívar indican que tienen agua potable en el 100,00% de las viviendas, mientras que Naranjito (42,30%), Cumandá (50,00%) y Bucay (55,60%) son las jurisdicciones que menos agua potable disponen. Estos resultados indican que en la zona de influencia de la COAC la población tiene mayor acceso a servicios básicos, lo cual podría ser reflejo de mejores ingresos, pero, también, de mayores gastos, resultado de un mejor nivel de vida.

Gráfico No. 31. Fuente de Agua de Microempresarios



Fuente: Estudio de Mercado

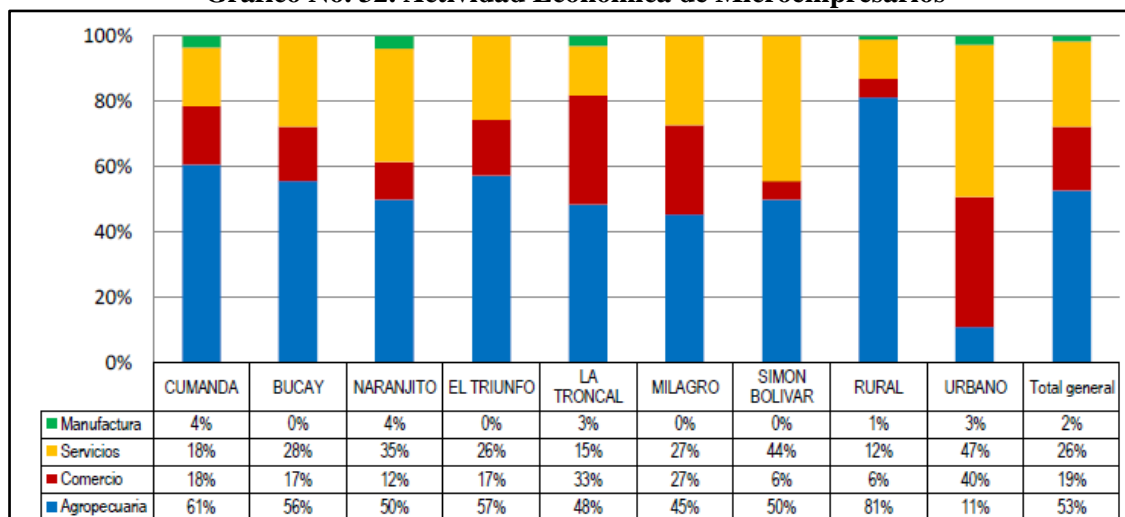
En cuanto al servicio de transporte, solo un 11,7% de los entrevistados posee vehículo para su movilización, encontrándose que Milagro (27,30%), Naranjito (19,20%) y Cumandá (17,90%) son los cantones en que las personas tienen más propiedad de vehículo. La propiedad de vehículos es similar entre los sectores rural (12,10%) y urbano (11,00%). De todas maneras, se establece que el acceso a los domicilios es factible, por lo que los asesores de crédito de COAC Lucha Campesina no tendrían mayor problema para contactar a los socios.

4.2.3.2. Caracterización de las Actividades Económicas y la Economía Familiar

a. Actividad Económica: El 53,00% se dedica a actividades agropecuarias, el 26,00% a servicios, el 19,00% a comercio y el 2,00% a la manufactura. En las zonas urbanas (40,00% de la muestra), las actividades preponderantes son comercio (40,00%) y servicios (47,00%). En las zonas rurales (60,00%

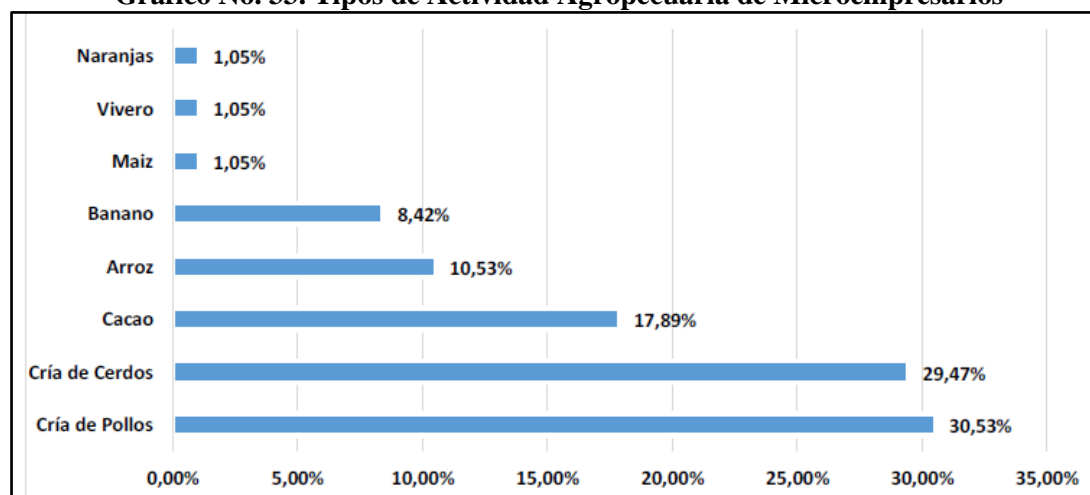
de la muestra), las actividades agrícolas representan el 81,00%, el comercio 6,00% y los servicios el 12,00%. En el caso de Cumandá las actividades agropecuarias representan el 61,00%, en Milagro es 45,00%.

Gráfico No. 32. Actividad Económica de Microempresarios



Fuente: Estudio de Mercado

Gráfico No. 33. Tipos de Actividad Agropecuaria de Microempresarios



Fuente: Estudio de Mercado

b. Actividades Agropecuarias: Respecto de las actividades del rubro agropecuario indicadas por los microempresarios entrevistados, lo más representativo son la crianza de pollos (30,50%) y la crianza de cerdos (29,50%). Son importantes, también, los cultivos de cacao (17,90%), arroz (10,50%) y banano (8,40%). Otras actividades encontradas, con menor participación, son maíz, naranja y manejo de viveros.

c. Experiencia en la Actividad: En cuanto al tiempo en la actividad, se evidencia que, en promedio, las personas tienen 5,40 años en la actividad económica. En el caso de las actividades agropecuarias, la experiencia es de 4,40 años, lo cual indica que los microempresarios son estables en su actividad. En el

caso del sector urbano, los encuestados muestran una antigüedad de 5,80 años, algo mayor a la experiencia que registra el sector rural (5,20 años). Los resultados a nivel de cantón indican que Bucay es la zona con menor tiempo de actividad de los microempresarios con actividades agropecuarias (2,50 años), mientras que en Milagro muestra el tiempo más elevado de actividad entre los microempresarios agropecuarios (6,30 años). En general, se observa que el tiempo de actividad tiene relación directa con la edad de los microempresarios, pues a menos edad menos tiempo de actividad tienen.

Tabla No. 19. Tiempo de Actividad de los Negocios de Microempresarios

Zona	Agropecuario	Comercio	Manufactura	Servicios	Total general
CUMANDA	4,0	6,3	2,5	5,6	5,0
BUCAY	2,5	5,3		7,7	6,0
NARANJITO	5,8	5,8	6,3	4,8	5,5
EL TRIUNFO	4,0	5,5		3,7	4,4
LA TRONCAL	6,0	5,6	9,0	8,4	6,6
MILAGRO	6,3	3,7		5,5	5,0
SIMON BOLIVAR	6,0	3,7		6,9	5,8
RURAL	4,5	5,3	5,7	5,6	5,2
URBANO	4,1	5,2	7,0	6,6	5,8
Total general	4,4	5,3	6,0	6,1	5,4

Fuente: Estudio de Mercado

d. Trabajo en la Actividad Microempresarial: En promedio 1,20 personas trabajan en la actividad económica, lo cual indica que es una persona y, en algunos casos, es el microempresario con su pareja o algún familiar los que se dedican a la actividad económica, lo cual es algo típico en actividades microempresariales, que no debe constituirse en una barrera para la concesión de créditos en este sector. Vale indicar que el número de personas es similar independientemente de la actividad productiva; por ejemplo, el promedio de personas que trabajan en labores agropecuarias es también 1,20.

e. Formalidad de los Microempresarios: El 27,90% de los entrevistados indica que tiene RUC o RISE, mientras el 72,10% no trabaja con alguno de ellos. El análisis por sector económico indica que el sector agropecuario es el más informal, ya que el 77,70% de los encuestados que se dedican a este tipo de actividades no tienen RUC o RISE. Por cantones, Bucay (22,20%) y Naranjito (23,10%) son las jurisdicciones más informales, en tanto que en Simón Bolívar (38,90%) y Milagro (31,80%) es donde más se han formalizado las actividades económicas. El sector rural (28,30%) registra mayor nivel de formalidad que el urbano (27,40%).

Tabla No. 20. Tenencia de RUC / RISE en Microempresarios

Sector /Zona	NO tiene	Si Tiene	Total general
AGROPECUARIO	77,7%	22,3%	100,0%
COMERCIO	77,1%	22,9%	100,0%
MANUFACTURA	66,7%	33,3%	100,0%
SERVICIO	57,4%	42,6%	100,0%
CUMANDA	70,4%	29,6%	100,0%
BUCAY	77,8%	22,2%	100,0%
NARANJITO	76,9%	23,1%	100,0%
EL TRIUNFO	74,3%	25,7%	100,0%
LA TRONCAL	72,7%	27,3%	100,0%
MILAGRO	68,2%	31,8%	100,0%
SIMON BOLIVAR	61,1%	38,9%	100,0%
RURAL	71,7%	28,3%	100,0%
URBANO	72,6%	27,4%	100,0%
Total general	72,1%	27,9%	100,0%

Fuente: Estudio de Mercado

f. Ubicación de las Microempresas: En cuanto a donde realizan la actividad económica, los resultados muestran que la actividad agropecuaria es realizada en la vivienda del 100,00% de los entrevistados, al igual que en el caso de la manufactura. Por cantón, se observa que más del 80,00% de entrevistados en la zona de atención actual de la COAC realiza su negocio en su vivienda, mientras que en la zona nueva hacen su negocio en la vivienda menos del 70% de personas. En sectores urbanos hay más microempresarios (17,80%) que trabajan en forma ambulante con relación a zonas rurales (12,30%). Desde el punto de vista de la metodología de crédito, estos resultados implican que la verificación del domicilio y del negocio será imprescindible en el análisis del crédito.

Tabla No. 21. Local de Negocio de Microempresarios

Sector /Zona	Ambulante	Vivienda	Otro Lugar	Total general
AGROPECUARIO	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
COMERCIO	8,1%	83,9%	8,1%	100,0%
MANUFACTURA	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%
SERVICIO	29,6%	54,9%	15,5%	100,0%
CUMANDA	14,8%	81,5%	3,7%	100,0%
BUCAY	11,1%	77,8%	11,1%	100,0%
NARANJITO	7,7%	80,8%	11,5%	100,0%
EL TRIUNFO	20,0%	80,0%	0,0%	100,0%
LA TRONCAL	6,1%	84,8%	9,1%	100,0%
MILAGRO	22,7%	54,5%	22,7%	100,0%
SIMON BOLIVAR	22,2%	66,7%	11,1%	100,0%
RURAL	12,3%	77,4%	10,4%	100,0%
URBANO	17,8%	75,3%	6,8%	100,0%
Total general	14,5%	76,5%	8,9%	100,0%

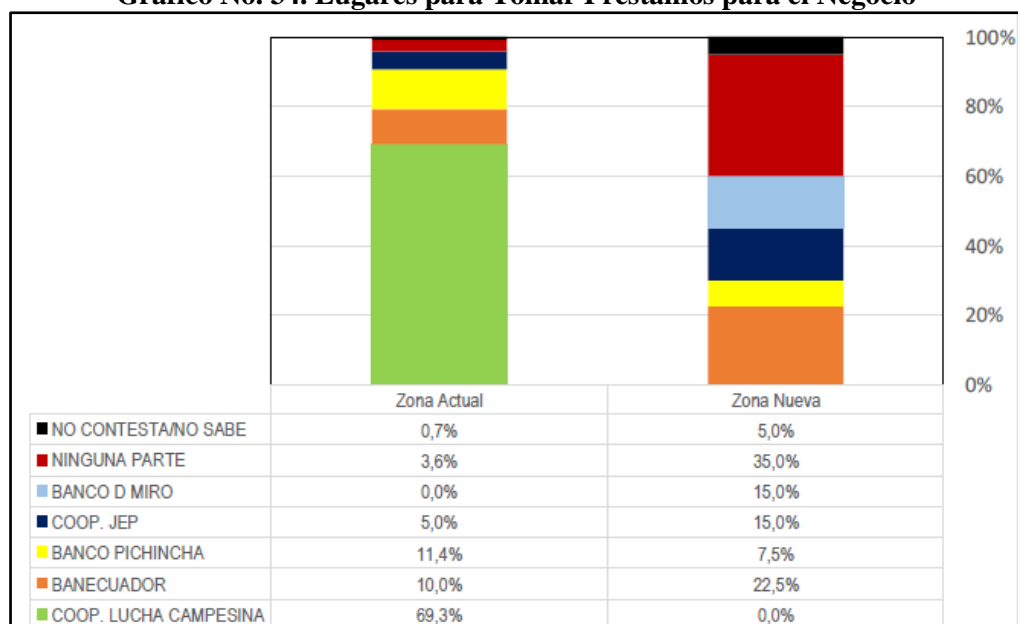
Fuente: Estudio de Mercado

4.2.3.3. Expectativas y Necesidades de Financiamiento de la Población

a. Preferencia por Instituciones Financieras: En lo que se refiere al acceso a crédito, en los cantones en lo que actualmente la COAC Lucha Campesina tiene presencia, el 69,30% de los microempresarios respondió que acudiría la COAC para obtener un crédito, le sigue como segunda opción, muy de lejos, el Banco Pichincha (11,40%) y en tercer lugar se ubica BanEcuador (10,00%). Estos resultados

demuestran el buen posicionamiento que ha alcanzado la COAC en su zona de influencia. Por el contrario, en la nueva zona en que se quiere incursionar no se menciona a la COAC Lucha Campesina. Las personas encuestadas en esta región mencionan como primera respuesta Ninguna Parte (35,00%), siguiéndole BanEcuador (23,00%), la COAC JEP (15,00%) y Banco Dmiro (15,00%), lo cual es un indicador de que la COAC Lucha Campesina debe realizar un esfuerzo importante para lograr un adecuado posicionamiento.

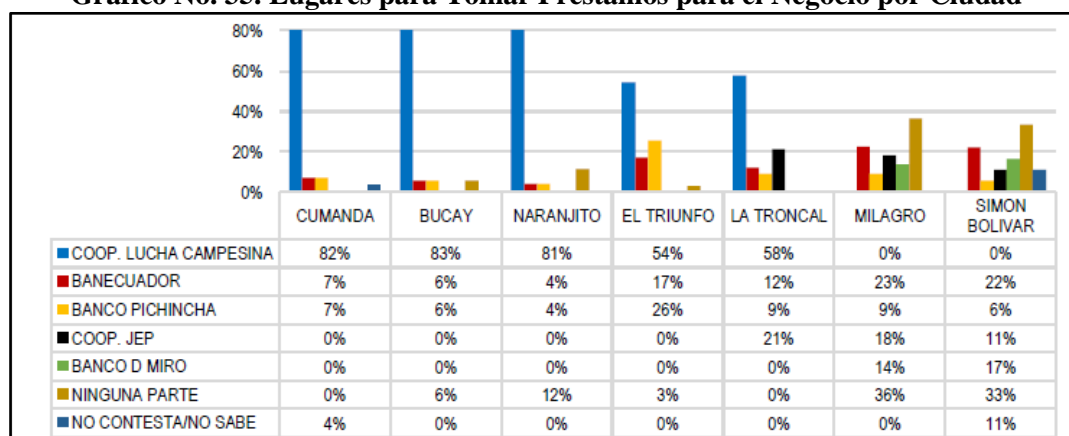
Gráfico No. 34. Lugares para Tomar Préstamos para el Negocio



Fuente: Estudio de Mercado

El análisis de los resultados por ciudad confirma la prevalencia de la COAC Lucha Campesina en las ciudades donde mantiene agencias. De todas maneras, llama la atención los casos del El Triunfo (54,00%) y La Troncal (58,00%), donde la preferencia es menor y aparecen entidades como el Banco Pichincha y la COAC JEP como representativas.

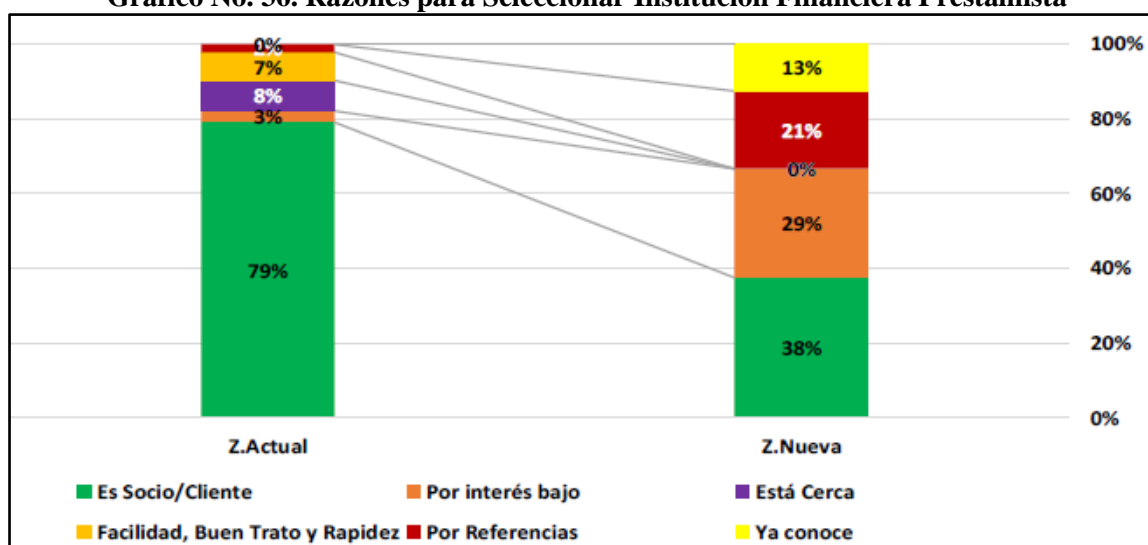
Gráfico No. 35. Lugares para Tomar Préstamos para el Negocio por Ciudad



Fuente: Estudio de Mercado

b. Atributos Valorados en Instituciones Financieras: Los atributos que más aprecian los microempresarios de la zona actual (Gráfico No. 58) son la membresía en la COAC (79,00%), la cercanía a la entidad (8,00%) y la facilidad, buen trato y rapidez del servicio (7,00%), lo cual representa una oportunidad para la Cooperativa mediante el fortalecimiento de su relación con los socios mediante los servicios financieros. En cuanto a las personas que no son socios de la COAC, se observa que privilegian en su relación con otras instituciones financieras los siguientes atributos: ser socios (38,00%), el bajo interés (29,00%) y la referencia que tienen de amigos y familiares (21,00%), elementos que la COAC Lucha Campesina debe tomar en cuenta en el diseño de su plan de expansión a la zona nueva.

Gráfico No. 36. Razones para Seleccionar Institución Financiera Prestamista



Fuente: Estudio de Mercado

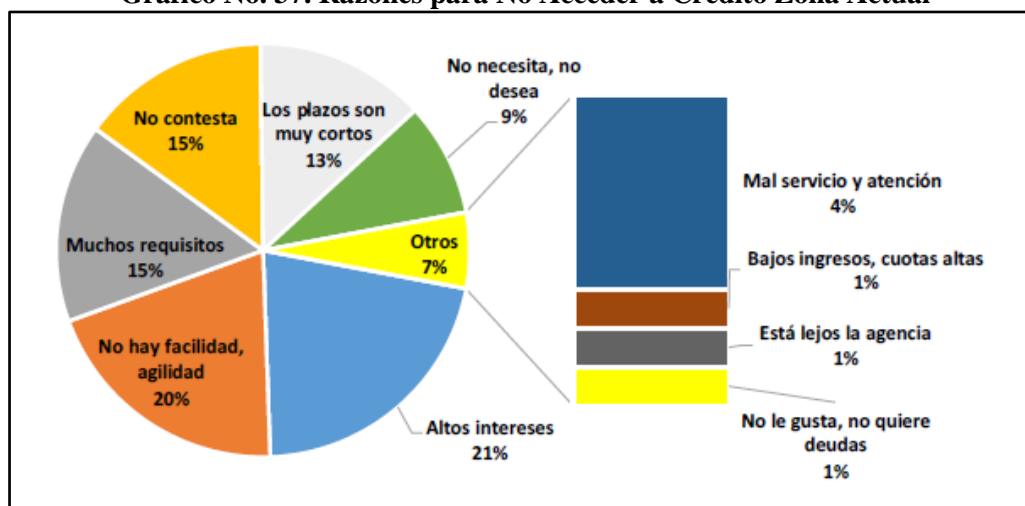
c. Tenencia de Crédito: El 96% de los microempresarios entrevistados indica que no tiene crédito vigente, lo cual representa una importante oportunidad de mercado para la COAC Lucha Campesina. El análisis a nivel de actividad económica muestra que los sectores en los cuales las personas no tienen crédito vigente son “Manufactura” (100,00%), “Comercio” (97,00%) y “Agropecuario” (96,00%). En los cantones donde el 100% de los microempresarios declaran no tener crédito vigente son El Triunfo y La Troncal. No hay diferencia significativa entre los sectores rural y urbano respecto de las personas que no tienen crédito vigente, ya que en ambos casos el 95% de los encuestados responden en ese sentido.

Tabla No. 22. Distribución de las Personas que Tienen y No Tienen Crédito

Sector /Zona	No tiene	Si tiene	Total general
AGROPECUARIO	96%	4%	100%
COMERCIO	97%	3%	100%
MANUFACTURA	100%	0%	100%
SERVICIO	94%	6%	100%
CUMANDA	93%	7%	100%
BUCAY	94%	6%	100%
NARANJITO	96%	4%	100%
EL TRIUNFO	100%	0%	100%
LA TRONCAL	100%	0%	100%
MILAGRO	86%	14%	100%
SIMON BOLIVAR	94%	6%	100%
RURAL	95%	5%	100%
URBANO	96%	4%	100%
Total general	96%	4%	100%

Fuente: Estudio de Mercado

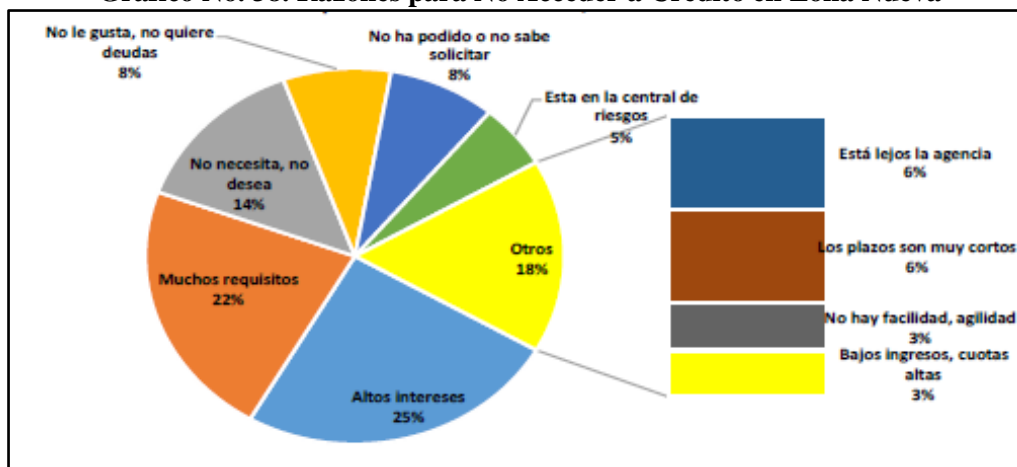
Gráfico No. 37. Razones para No Acceder a Crédito Zona Actual



Fuente: Estudio de Mercado

d. Motivos para No Tener Crédito: Entre las principales razones señaladas para no acceder a crédito, por parte de los encuestados en la zona donde la COAC Lucha Campesina tiene agencias, se encuentra “Altos intereses” (21,00%), “Falta de agilidad en el trámite” (20,00%), “Muchos requisitos” (15,00%) y “Plazos muy cortos” (13,00%). Por tanto, al mejorar en varios de estos aspectos se podría captar gran parte del mercado que no está siendo atendido.

Por su parte, los encuestados que residen en la zona nueva, aquella donde se quiere abrir agencias, indican que los principales motivos para no acceder a crédito son: “Altos intereses” (25,00%), “Muchos requisitos” (22,00%) y “No necesita” (14,00%). Resalta que los “Altos intereses” y “Muchos requisitos” son factores comunes en ambas zonas.

Gráfico No. 38. Razones para No Acceder a Crédito en Zona Nueva

Fuente: Estudio de Mercado

e. Necesidad de Crédito: Con el objetivo de determinar las necesidades de financiamiento, se averiguó respecto de las necesidades futuras (a seis meses). Los resultados indican que el 78,60% de los encuestados Sí necesitaría un crédito. Por sector económico, para el caso del sector agropecuario, el 83,20% de las personas manifiesta que Sí requerirá crédito. En zonas rurales, el 84,10% de las personas afirma que Sí requerirá un crédito, mientras que en las zonas urbanas se manifiestan en tal sentido el 72,60% de los encuestados.

Tabla No. 23. Necesidad de Crédito Microempresarios
(Próximos 6 meses)

Sector /Zona	NO	SI	Total general
Agricultura	16,8%	83,2%	100,0%
Comercio	20,0%	80,0%	100,0%
Manufactura/artesania	0,0%	100,0%	100,0%
Servicios	29,8%	70,2%	100,0%
Zona Actual	18,6%	81,4%	100,0%
Zona Nueva	27,5%	72,5%	100,0%
Rural	15,9%	84,1%	100,0%
Urbano	27,4%	72,6%	100,0%
Total general	21,4%	78,6%	100,0%

Fuente: Estudio de Mercado

f. Montos de Financiamiento: De igual manera, en el levantamiento de información se identifica que los montos requeridos varían desde USD 1.000 a USD 20.000, con un promedio de USD 3.706 (que guardan coherencia con los segmentos de microcrédito de acumulación simple y ampliada). Por sector económico, los mayores montos son requeridos por actividades agropecuarias (USD 4.089) y los menores por la manufactura (USD 2.333).

**Tabla No. 24. Montos de Financiamiento Microempresarios
(Próximos 6 meses)**

Sector /Zona	Mínimo	Promedio	Máximo
Agricultura	1.000	4.089	20.000
Comercio	1.000	3.321	10.000
Manufactura / artesanía	1.000	2.333	3.000
Servicios	1.000	3.242	15.000
Zona Actual	1.000	3.842	20.000
Zona Nueva	1.000	3.172	10.000
Rural	1.000	4.072	20.000
Urbano	1.000	3.085	15.000
Total general	1.000	3.706	20.000

Fuente: Estudio de Mercado

g. Destinos del Crédito: El 69% del grupo entrevistado indica que el destino del crédito será para “Capital de trabajo” (Tabla No. 48), 20% para “Mejora de vivienda” y 11% para “Activos fijos”, lo cual indica que este mercado demanda créditos para solventar diversas necesidades, tanto a nivel empresarial como familiar, aspecto que debe ser tomado en cuenta por la COAC Lucha Campesina para estructurar su menú de servicios. Es interesante el hecho de que en áreas urbanas el crédito para “Mejora de vivienda” (32,00%) tiene mayor demanda que en zonas rurales (13,00%),

**Tabla No. 25. Destino de Créditos Microempresarios
(Próximos 6 meses)**

Zona	Activos Fijos	Capital de Trabajo	Mejora de Vivienda	Total Crédito
Agricultura	9%	76%	15%	100%
Comercio	4%	71%	25%	100%
Manufactura/artesanía	0%	33%	67%	100%
Servicios	24%	52%	24%	100%
Zona Actual	9%	72%	19%	100%
Zona Nueva	21%	55%	24%	100%
Rural	10%	77%	13%	100%
Urbano	13%	55%	32%	100%
Total general	11%	69%	20%	100%

Fuente: Estudio de Mercado

Respecto del destino de las operaciones de crédito, es importante destacar que, para el caso el sector agropecuario, el principal destino del crédito sería “Capital de trabajo” (76,00%), con un monto promedio requerido para este destino de USD 3.687 (Tabla No. 49). No obstante, el mayor monto promedio para el sector agropecuario se presenta en el destino “Activos fijos” con USD 7.357, aunque es demandado solo por el 9,00% de los encuestados que se dedican a actividades agropecuarias.

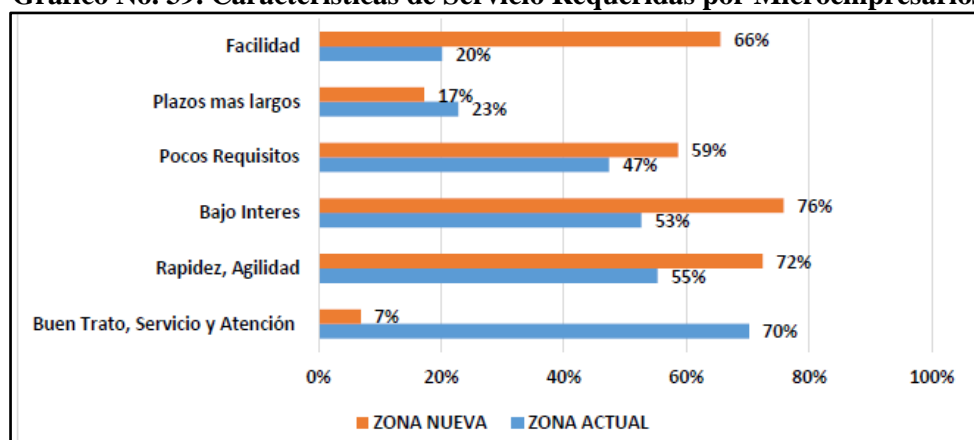
**Tabla No. 26. Monto por Destino de Créditos Microempresarios
(Próximos 6 meses)**

Sector /Zona	Activos Fijos	Capital de Trabajo	Mejora de Vivienda	Total Crédito
Agricultura	7.357	3.687	4.192	4.089
Comercio	1.000	3.250	3.857	3.321
Manufactura/artesania		3.000	2.000	2.333
Servicios	2.750	3.294	3.625	3.242
Zona Actual	5.450	3.563	4.150	3.842
Zona Nueva	3.333	3.313	2.714	3.172
Rural	6.167	3.778	4.192	4.072
Urbano	2.714	2.914	3.529	3.085
Total general	4.656	3.522	3.803	3.706

Fuente: Estudio de Mercado

h. Condiciones de Servicio: Respecto de las condiciones que los participantes en la encuesta gustaría recibir por parte de las entidades financieras, en la zona actual los entrevistados mayoritariamente mencionan “Buen trato, servicio y atención” (70,00%), luego constan “Rapidez y agilidad” (55,00%), “Bajo interés” (53,00%) y “Pocos requisitos” (47,00%). En la zona nueva, las características más relevantes para los encuestados son “Bajo interés” (76,00%), “Rapidez y agilidad” (72,00%), “Facilidad” (66,00%) y “Pocos requisitos” (59,00%).

Gráfico No. 39. Características de Servicio Requeridas por Microempresarios



Fuente: Estudio de Mercado

Los resultados logrados en el estudio de mercado servirán como base para la justificación técnica de la implementación del programa de crédito agropecuario en la COAC Lucha Campesina, lo cual se plasma en el capítulo 5.

CAPÍTULO 5. JUSTIFICACIÓN TÉCNICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO

En este capítulo se elabora, en primera instancia, la justificación de mercado, identificando la brecha existente en la provisión de crédito a micro y pequeños productos agropecuarios en las zonas de influencia de la COAC Lucha Campesina, sobre la base de la información levantada en los capítulos 3 y 4. Posteriormente, se realiza la justificación metodológica, utilizando la información del estudio de mercado, plasmada en el capítulo 4. Finalmente, se presenta la justificación financiera, que determina si el programa de crédito agropecuario genera los beneficios que sustentan su implementación.

5.1. JUSTIFICACIÓN DE MERCADO

5.1.1. LA DEMANDA POTENCIAL DE CRÉDITO AGROPECUARIO

Como se indica en el *Anexo I*, al año 2020, en la zona en la que la COAC Lucha Campesina tiene presencia actualmente y en la zona en la que se prevé abrir sucursales, existe una población de 551.742 habitantes, de las cuales 33,64% (185.601 personas) viven en áreas rurales y 66,36% (366.141 personas) residen en zonas urbanas. La PEA total en estas zonas suma 192.262 personas, de las que 119.902 corresponden a PEA urbana (62,36%) y 72.360 a PEA rural (37,64%).

**Tabla No. 27. Población y PEA Zonas Actual y Nueva
2020 (habitantes)**

Zona	Cantón	Población Total	Población Urbana	Población Rural	PEA Total	PEA Urbana	PEA Rural
Nueva	Marcelino Maridueña	13.132	7.818	5.314	4.686	2.818	1.867
	Milagro	199.835	160.008	39.827	70.919	57.302	13.617
	Naranjal	95.052	39.504	55.548	28.033	11.378	16.655
	Simón Bolívar	32.224	9.232	22.992	11.729	3.026	8.704
Actual	Cumandá	17.973	11.997	5.976	6.677	4.420	2.257
	El Triunfo	59.636	46.427	13.209	21.941	17.191	4.750
	Bucay	13.156	7.515	5.641	6.706	3.794	2.913
	La Troncal	76.872	49.967	26.905	25.964	16.124	9.841
	Naranjito	43.862	33.673	10.189	15.606	3.849	11.757
	Total	551.742	366.141	185.601	192.262	119.902	72.360

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Así mismo, en el *Anexo I* se establece que, en el año 2019, en las zonas de análisis, actual y nueva, existe un total de 145.299 microempresas, de las que 85.308 son microempresas urbanas (58,71%) y 59.991 son microempresas rurales (41,29%).

Tabla No. 28. Microempresas Zonas Actual y Nueva 2019

Zona	Cantón	Total Microempresas	Microempresas Urbanas	Microempresas Rurales
Nueva	Marcelino Maridueña	2.268	1.364	904
	Milagro	52.204	42.180	10.024
	Naranjal	47.123	19.126	27.997
	Simón Bolívar	9.041	2.332	6.709
Actual	Cumandá	2.223	1.472	751
	El Triunfo	10.678	8.367	2.311
	Bucay	2.015	1.140	875
	La Troncal	11.903	7.392	4.511
	Naranjito	7.844	1.935	5.909
	Total	145.299	85.308	59.991

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

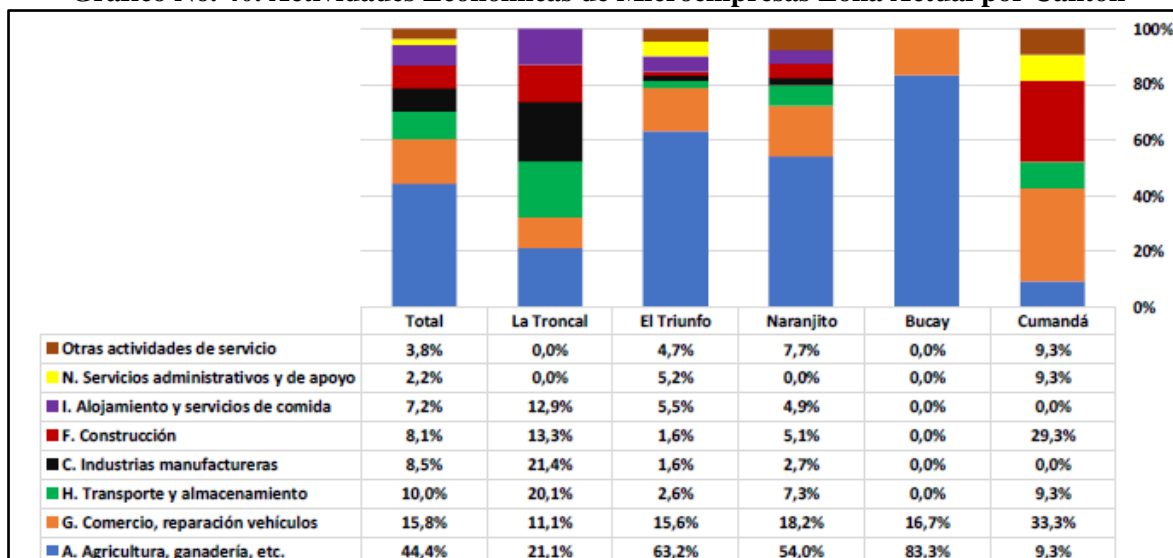
Por actividad económica de las microempresas, según los datos que constan en la Tabla No. 29, la actividad más representativa es la “Agropecuaria”, a la que se dedican el 42,21% de los microempresarios. Por zonas de interés, los resultados indican que al 44,38% de las microempresas de la zona actual y el 41,52% de las microempresas de la zona nueva son productores agropecuarios.

Tabla No. 29. Actividades Económicas de Microempresas Zonas Actual y Nueva

Actividad Económica	Zona Actual	%	Zona Nueva	%	Total	%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura y pesca	15.383	44,38%	45.941	41,52%	61.324	42,21%
Comercio, reparación vehículos	5.494	15,85%	22.970	20,76%	28.464	19,59%
Construcción	2.812	8,11%	7.953	7,19%	10.765	7,41%
Transporte y almacenamiento	3.455	9,97%	7.066	6,39%	10.521	7,24%
Otras actividades de servicios	527	1,52%	9.671	8,74%	10.198	7,02%
Actividades de alojamiento y servicios de comida	2.507	7,23%	5.309	4,80%	7.816	5,38%
Industrias manufactureras	2.938	8,48%	4.848	4,38%	7.786	5,36%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	208	0,60%	1.493	1,35%	1.701	1,17%
Enseñanza	190	0,55%	1.214	1,10%	1.404	0,97%
Actividades y servicios administrativos y de apoyo	763	2,20%	453	0,41%	1.216	0,84%
Actividades, servicios sociales y de salud	386	1,11%	508	0,46%	894	0,62%
Información y comunicación	0	0,00%	691	0,62%	691	0,48%
Artes, entretenimiento y recreación	0	0,00%	436	0,39%	436	0,30%
Otras	0	0,00%	2.083	1,88%	2.083	1,43%
Total	34.663	100,0%	108.370	100,0%	145.299	100,0%

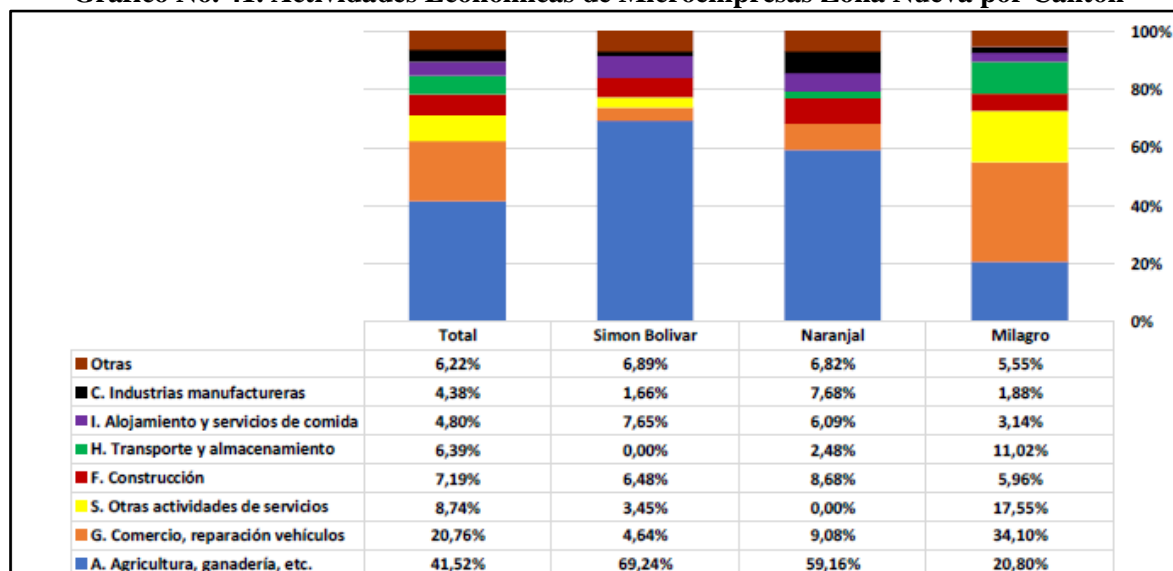
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

El análisis por cantón en la zona actual, como se observa en el Gráfico No. 40, indica que las actividades agropecuarias son significativas, incluso mayoritarias, entre las microempresas de los cantones Bucay (83,30%), El Triunfo (63,20%), Naranjito (54,00%) y la Troncal (21,10%). En Cumandá, por su parte, la presencia de microempresas agropecuarias es 9,30%.

Gráfico No. 40. Actividades Económicas de Microempresas Zona Actual por Cantón

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

En el caso de los cantones que componen la zona nueva (Gráfico No. 41), la presencia de microempresas agropecuarias es importante en Simón Bolívar (69,24%) y Naranjal (59,16%). En Milagro las microempresas agropecuarias significan el 20,80%. No se cuenta con datos del cantón Marcelino Maridueña.

Gráfico No. 41. Actividades Económicas de Microempresas Zona Nueva por Cantón

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

A fin de establecer la demanda potencial de crédito, se calcula el número de microempresas agropecuarias por cantón, para lo cual se multiplica el porcentaje de microempresas agropecuarias que consta en los Gráficos No. 40 y No. 41 por el número de microempresas rurales que se encuentra en la

Tabla No. 28, obteniéndose un total de **30.071 microempresas agropecuarias**, de las cuales 23.669 corresponden a la zona nueva y 6.402 a la zona actual.

Tabla No. 30. Microempresas Agropecuarias en Zonas Actual y Nueva

Zona	Cantón	Microempresas Rurales	Porcentaje Microempresas Agropecuarias	Microempresas Agropecuarias
Nueva	Marcelino Maridueña	904	41,52% ³⁵	375
	Milagro	10.024	20,80%	2.085
	Naranjal	27.997	59,16%	16.563
	Simón Bolívar	6.709	69,24%	4.645
Actual	Cumandá	751	9,30%	70
	El Triunfo	2.311	63,20%	1.461
	Bucay	875	83,30%	729
	La Troncal	4.511	21,10%	952
	Naranjito	5.909	54,00%	3.191
	Total	59.991		30.071

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

5.1.2. LA BRECHA DE MERCADO EN CRÉDITO AGROPECUARIO

5.1.2.1. Cuantificación de la brecha de mercado

Para la estimación de la brecha de mercado y, por tanto, de la *oportunidad de mercado* que tendría la COAC Lucha se sigue los siguientes pasos:

- a) A los valores alcanzados en la sección anterior sobre el número de microempresas agropecuarias (que constan en la Tabla No. 30), se les multiplica por el porcentaje de microempresarios que no tienen crédito, establecido en el estudio de mercado (sección 4.2.3.3.), con lo cual se determina el número de *microempresas que no tienen acceso a crédito*.

Tabla No. 31. Microempresas Agropecuarias sin Acceso a Crédito en Zonas Actual y Nueva

Zona	Cantón	Microempresas Agropecuarias	Porcentaje Microempresas sin Crédito	Microempresas Agropecuarias sin Crédito
Nueva	Marcelino Maridueña	375	96,00%	360
	Milagro	2.085	96,00%	2.002
	Naranjal	16.563	96,00%	15.900
	Simón Bolívar	4.645	96,00%	4.459
Actual	Cumandá	70	96,00%	67
	El Triunfo	1.461	96,00%	1.403
	Bucay	729	96,00%	700
	La Troncal	952	96,00%	914
	Naranjito	3.191	96,00%	3.063
	Total	30.071	96,00%	28.868

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y Estudio de Mercado

³⁵ En el caso del cantón Marcelino Maridueña, se ha tomado como porcentaje el consolidado de actividades agropecuarias en la zona nueva.

- b) A continuación, se toma las razones (levantadas en el estudio de mercado) por las cuales los microempresarios no tienen acceso a crédito, exceptuando aquellas relacionadas a no ser sujetos de crédito o no requerir crédito, obteniéndose los siguientes porcentajes:

**Tabla No. 32. Razones para no Tener Crédito
Zonas Actual y Nueva**

Razón	Porcentaje
Zona actual	
Altos intereses	21,00%
No hay facilidad, agilidad	20,00%
Muchos requisitos	15,00%
Los plazos son muy cortos	13,00%
Mal servicio y atención	4,00%
Está lejos la agencia	1,00%
Total	74,00%
Zona nueva	
Altos intereses	25,00%
Muchos requisitos	22,00%
No ha podido solicitar no sabe	8,00%
Está lejos la agencia	6,00%
Los plazos son muy cortos	6,00%
No hay facilidad agilidad	3,00%
Total	70,00%

Fuente: Estudio de Mercado

- c) Se aplica los porcentajes calculados en el literal anterior al número de microempresas que no tienen crédito y se obtiene el *número de microempresas que no tienen crédito y son sujetos de crédito*.

**Tabla No. 33. Microempresas Agropecuarias Sujetas de Crédito sin Acceso a Crédito
Zonas Actual y Nueva**

Zona	Cantón	Microempresas Agropecuarias sin Crédito	Porcentaje de Razones para no Tener Crédito	Microempresas Agropecuarias Sujetas de Crédito sin Crédito
Nueva	Marcelino Maridueña	360	70,00%	252
	Milagro	2.002	70,00%	1.401
	Naranjal	15.900	70,00%	11.130
	Simón Bolívar	4.459	70,00%	3.121
Actual	Cumandá	67	74,00%	50
	El Triunfo	1.403	74,00%	1.038
	Bucay	700	74,00%	518
	La Troncal	914	74,00%	676
	Naranjito	3.063	74,00%	2.267
	Total	28.868		20.454

Fuente: Estudio de Mercado

- d) A fin de establecer el número final de microempresas que se buscará captar con la colación de crédito agropecuario, se multiplica el número de microempresas sujetas de crédito sin acceso a crédito por 10,00%, en el caso de la zona nueva, un porcentaje viable para incursionar en esta zona, habida cuenta que la COAC Lucha Campesina ya coloca créditos en estos cantones. En tal sentido, el

objetivo de microempresas es 1.590. En la zona actual, donde la COAC tiene presencia, el objetivo planteado es captar el 30% del mercado de microempresas agropecuarias desatendido, con lo que el objetivo de microempresas a captar es 1.364.

Tabla No. 34. Mercado Potencial de Microempresas Agropecuarias
Zonas Actual y Nueva

Zona	Cantón	Microempresas Agropecuarias Sujetas de Crédito sin Crédito	Porcentaje de Captación Planteado	Microempresas Agropecuarias para Captar
Nueva	Marcelino Maridueña	252	10,00%	25
	Milagro	1.401	10,00%	140
	Naranjal	11.130	10,00%	1.113
	Simón Bolívar	3.121	10,00%	312
Actual	Cumandá	50	30,00%	15
	El Triunfo	1.038	30,00%	311
	Bucay	518	30,00%	155
	La Troncal	676	30,00%	203
	Naranjito	2.267	30,00%	680
	Total	20.454		2.954

Fuente: Estudio de Mercado

e) En el caso de la zona actual, se multiplica el número de microempresas agropecuarias a ser captadas por USD 5.500, que es el monto promedio de las operaciones de crédito agropecuario de la COAC Lucha Campesina (sección 3.2.4.2.). Para la zona nueva, se multiplica el número de microempresas agropecuarias a ser captadas por USD 5.000, que es el monto promedio de las operaciones de crédito agropecuarias de las COAC de los segmentos 1 y 2 (sección 3.2.3.2.). Como resultado se obtiene que en la zona actual se podría colocar créditos por USD 7.505.340, mientras que en *la zona nueva la colocación podría alcanzar los USD 7.952.448, para un total de USD 15.457.788.*

Tabla No. 35. Colocación Potencial de Crédito Agropecuario
Zonas Actual y Nueva

Zona	Cantón	Microempresas Agropecuarias Sujetas de Crédito sin Crédito	Monto de Colocación Promedio (USD)	Colocación de Crédito Total (USD)
Nueva	Marcelino Maridueña	25	5.000	126.000
	Milagro	140	5.000	700.560
	Naranjal	1.113	5.000	5.565.168
	Simón Bolívar	312	5.000	1.560.720
	Subtotal	1.590		7.952.448
Actual	Cumandá	15	5.500	82.051
	El Triunfo	311	5.500	1.712.526
	Bucay	155	5.500	854.505
	La Troncal	203	5.500	1.115.896
	Naranjito	680	5.500	3.740.363
	Subtotal	1.364		7.505.340
	Total	2.954		15.457.788

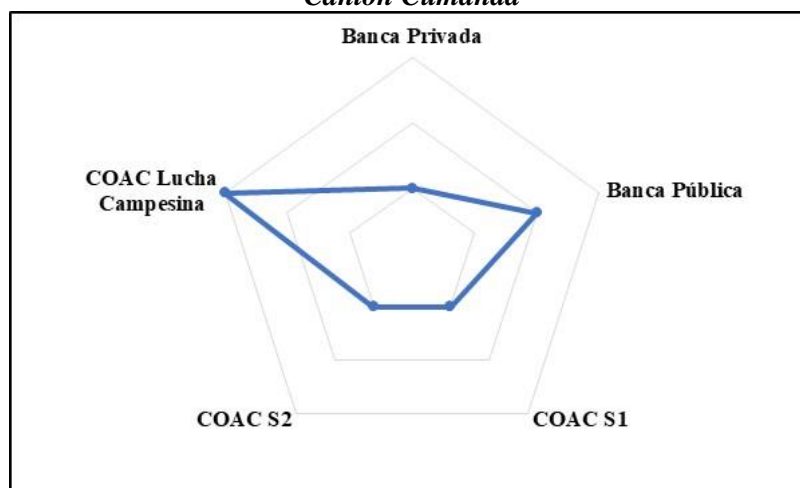
Fuente: Estudio de Mercado

5.1.2.2. Espacio de mercado para la COAC Lucha Campesina

Como complemento a la oportunidad de mercado calculada en la sección anterior, en esta sección se mostrará, en base a la información obtenida en el capítulo 3, que en las zonas en que la COAC Lucha Campesina quiere operar el programa de crédito agropecuario existe, en general, poco apetito de otras instituciones financieras para financiar actividades de micro y pequeños productores agropecuarios, lo cual deja espacio para que la COAC cubra la brecha de mercado establecida. El análisis se realizará a nivel de cada uno de los cantones que son parte del análisis. Para determinar la estructura del financiamiento entregado en cada cantón, se sigue el procedimiento que se explica a continuación:

- Se obtiene el rango (monto máximo – monto mínimo) de colocaciones en la provincia.
- Se define la existencia de 3 categorías de financiamiento: alto (3), medio (2) y bajo (1).
- Se divide el rango para 3, a fin de determinar el intervalo.
- Se establecen los valores máximo y mínimo de cada categoría, partiendo del valor mínimo del rango, al cual se suma el monto del intervalo. En otras palabras, el valor mínimo de la categoría bajo coincide con el monto mínimo del rango, así mismo, el valor máximo de la categoría 3 coincide con el monto máximo del rango.
- Se clasifica el monto de concesión de cada institución financiera, de acuerdo con los valores de cada categoría.

**Gráfico No. 42. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Cumandá**



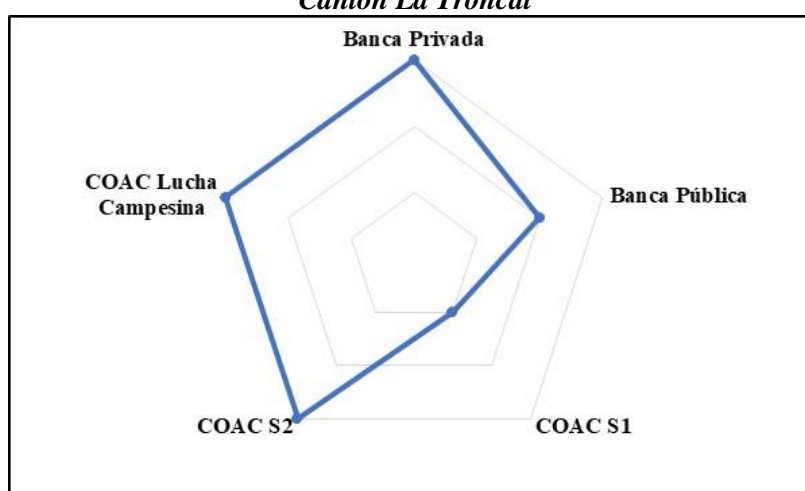
Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

a. Cumandá: Las actividades agropecuarias del cantón Cumandá reciben un bajo nivel de financiamiento por parte de las instituciones del sector financiero privado y del sector financiero popular y solidario. Por su parte, la entrega de recursos del sector financiero público tiene un nivel medio. La COAC Lucha Campesina entrega un alto nivel de financiamiento en Cumandá, con relación a otros

cantones de la provincia Chimborazo. Por tanto, *existe espacio de mercado para que la COAC Lucha Campesina expanda su oferta de crédito en el cantón Cumandá.*

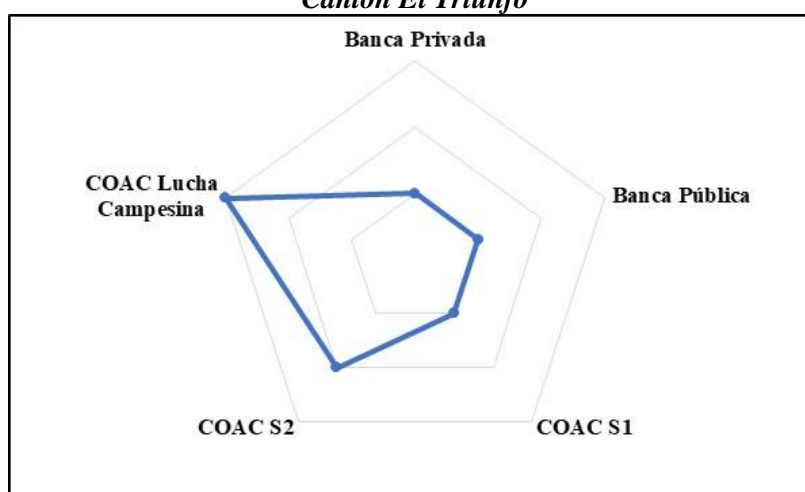
b. La Troncal: La banca privada y las COAC segmento 2 tienen una presencia importante en el financiamiento al sector agropecuario en el cantón La Troncal. Por su parte, la banca pública tiene una participación significativa en el otorgamiento de crédito agropecuario en el cantón. No obstante, *existe aún espacio de mercado que la COAC Lucha Campesina puede aprovechar con su oferta de crédito en esta jurisdicción, sobre todo debido al buen posicionamiento que tiene la COAC en el cantón.*

**Gráfico No. 43. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón La Troncal**



Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

**Gráfico No. 44. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón El Triunfo**

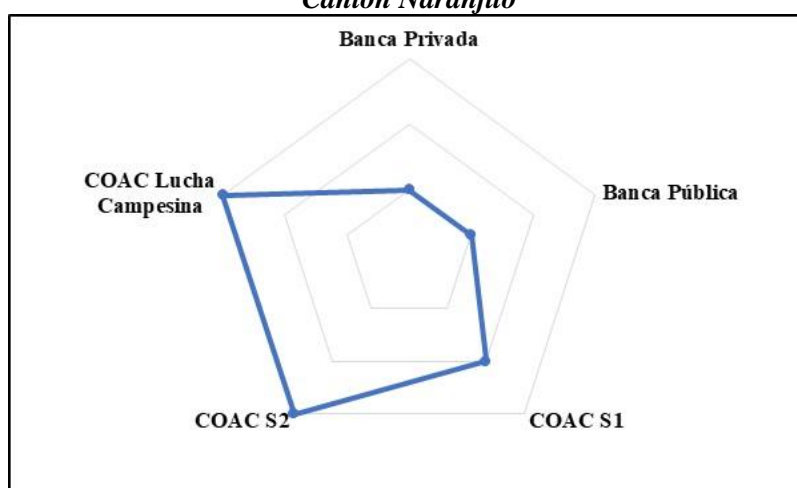


Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

c. El Triunfo: En el caso del cantón El Triunfo, el sector agropecuario es atendido a nivel alto por la COAC Lucha Campesina, a nivel intermedio por las COAC del segmento 2 y a bajo nivel por parte del sector financiero privado, el sector financiero público y las COAC del segmento 1. En consecuencia, *el espacio de mercado es amplio para la COAC Lucha Campesina en El Triunfo.*

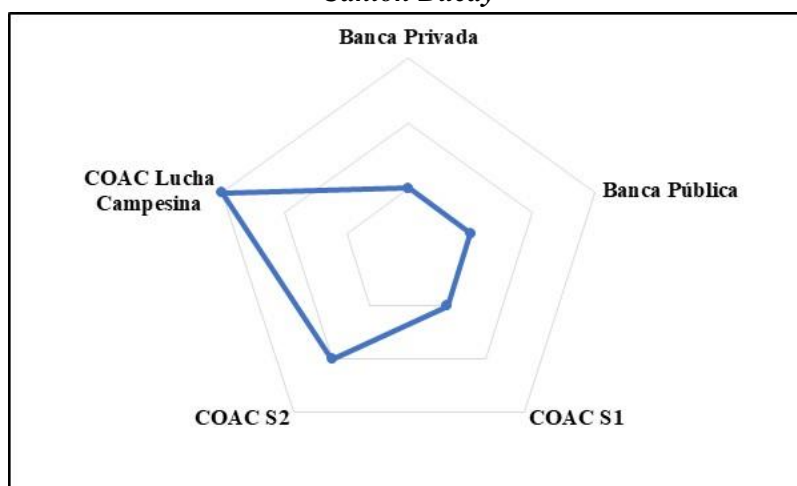
d. Naranjito: En este cantón, las actividades agropecuarias reciben un bajo nivel de financiamiento del sector financiero privado y del sector financiero público. Las COAC del segmento 1 atienden al sector agropecuario a nivel intermedio y las COAC del segmento 2, particularmente la COAC Lucha Campesina, entregan un alto nivel de crédito en el cantón, en comparación con otros cantones de Guayas. En definitiva, *el espacio de mercado para la COAC Lucha Campesina es importante en esta región.*

**Gráfico No. 45. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Naranjito**



Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

**Gráfico No. 46. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Bucay**

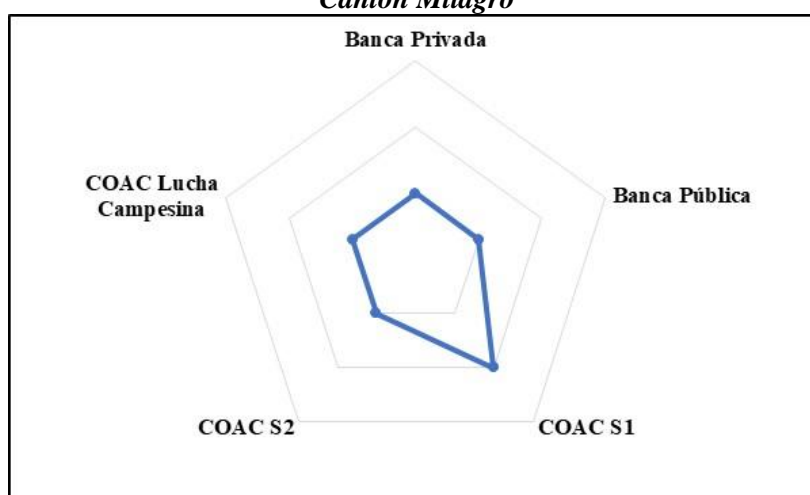


Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

e. Bucay: En el cantón Bucay, las actividades agropecuarias son atendidas a nivel alto por la COAC Lucha Campesina, a nivel intermedio por parte de las COAC del segmento 2 y a bajo nivel por las instituciones de los sectores financiero privado, financiero público y COAC del segmento 1. En consecuencia, *el espacio de mercado es elevado en este cantón para la COAC Lucha Campesina*, apoyado por el buen posicionamiento que la tiene la COAC en la zona.

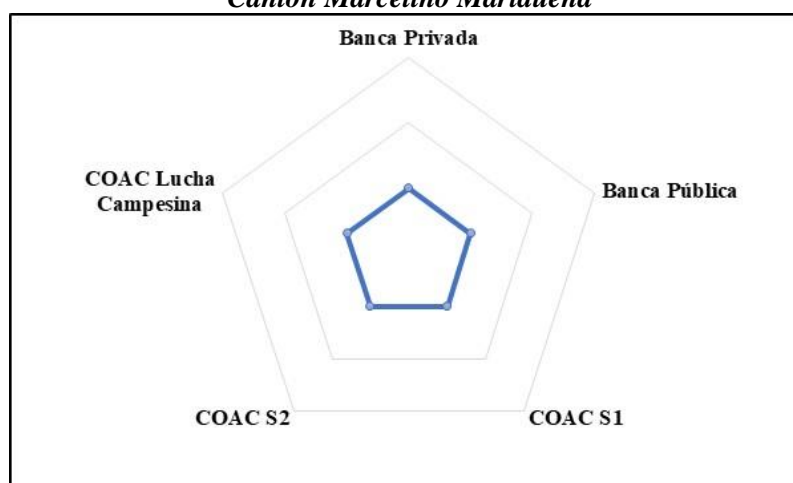
f. Milagro: En Milagro, las COAC del segmento 1 financian actividades agropecuarias a nivel medio, mientras que el sector financiero privado, el sector financiero público, las COAC el segmento 2 y la COAC Lucha Campesina lo hacen a bajo nivel, en comparación con los demás cantones de la provincia Guayas. Por tanto, *el espacio de mercado para la COAC Lucha Campesina es amplio*.

**Gráfico No. 47. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Milagro**



Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

**Gráfico No. 48. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Marcelino Maridueña**

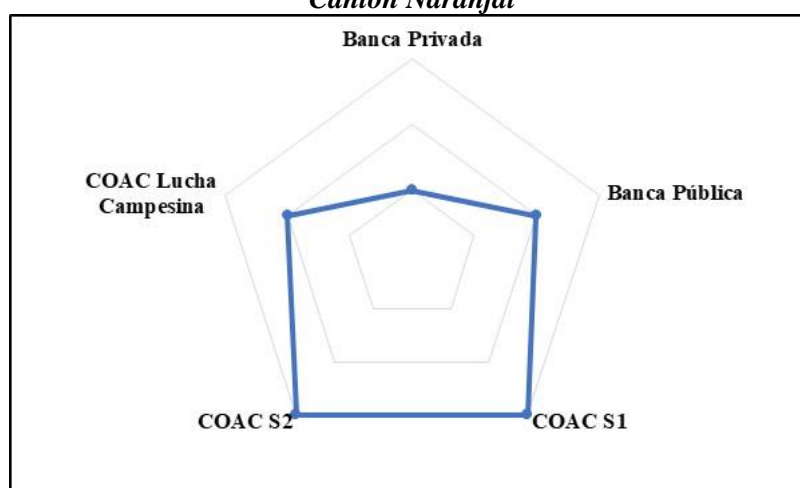


Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

g. Marcelino Maridueña: En la jurisdicción del cantón Marcelino Maridueña, todas las instituciones financieras otorgan crédito a actividades agropecuarias a nivel bajo, en comparación al financiamiento que entregan al resto de cantones de Guayas. En el caso de las COAC del segmento 2, únicamente la COAC Lucha Campesina registra desembolsos a actividades agropecuarias en este cantón. En tal sentido, *el espacio de mercado es elevado para la COAC.*

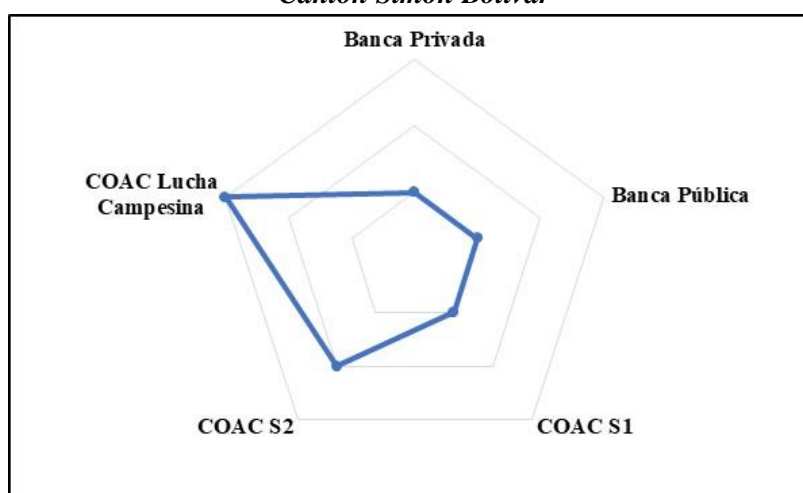
h. Naranjal: En este cantón, las COAC del segmento 1 y las del segmento 2 financian actividades agropecuarias a nivel alto, la COAC Lucha Campesina y el sector financiero público entregan crédito a nivel medio, y el sector financiero privado lo hace a bajo nivel, en comparación con los demás cantones de Guayas, *de todas maneras, existe espacio de mercado para la COAC en el sector agropecuario.*

**Gráfico No. 49. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Naranjal**



Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

**Gráfico No. 50. Crédito al Sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”
Cantón Simón Bolívar**



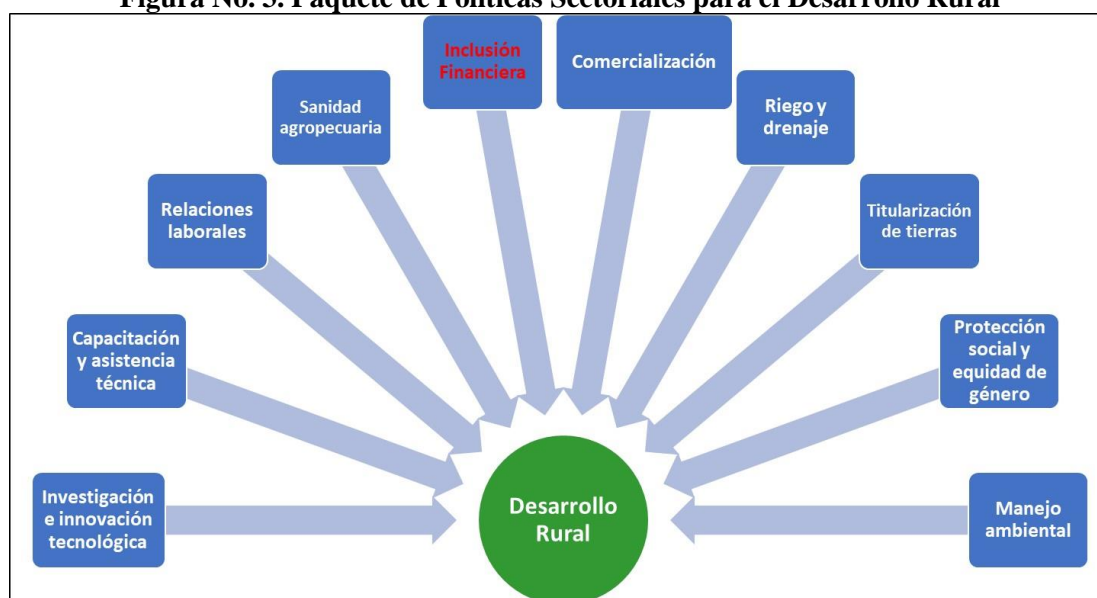
Fuente: Superintendencia de Bancos / Superintendencia de Economía Popular y Solidaria / Cooperativa de Ahorro y Crédito Lucha Campesina

i. Simón Bolívar: En este cantón, las actividades agropecuarias son atendidas a nivel alto por la COAC Lucha Campesina, a nivel intermedio por las COAC del segmento 2 y a bajo nivel por parte del sector financiero privado, el sector financiero público y las COAC del segmento 1. Por lo expuesto, *el espacio de mercado para la COAC Lucha Campesina es elevado en este cantón.*

5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

En el capítulo 2, se indica que un paquete de políticas sectoriales, que tenga como objetivo impulsar el desarrollo de micro y pequeños productores agropecuarios, debe abarcar las siguientes temáticas de manera integral y coordinada (Figura No. 3).

Figura No. 3. Paquete de Políticas Sectoriales para el Desarrollo Rural



Fuente: Chiriboga, Manuel y Plaza, Orlando

La COAC Lucha Campesina, debido a su naturaleza institucional y objetivos estatutarios, no puede abordar directamente todas las temáticas involucradas en el desarrollo rural, por lo que sus esfuerzos se *centrarán directamente en la inclusión financiera, específicamente en la dotación de crédito, en el segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.* Paralelamente, la institución buscará apalancar los esfuerzos de entrega de recursos de crédito bajo la lógica de cadenas de valor, por lo que se involucrará indirectamente, por medio de acuerdos y alianzas, en las temáticas: a) *Investigación e innovación tecnológica*, b) *Capacitación y asistencia técnica*, y c) *Comercialización*.

5.2.1. BARRERAS QUE ENFRENTA EL FINANCIAMIENTO AGROPECUARIO

“Tradicionalmente, la mayoría de los bancos e instituciones microfinancieras convencionales se han abstenido de ofrecer servicios financieros rurales porque los consideran demasiado riesgosos y costosos, con requerimientos de flujos de caja irregulares y difíciles de administrar. A los bancos no les

gusta los altos costos de transacción y los riesgos asociados a la agricultura, como por ejemplo el fracaso de la cosecha, las enfermedades de plantas, animales, y las fluctuaciones de precio en el mercado. Por otra parte, la ausencia de garantías tangibles representa una limitante, y existe el serio riesgo de una intromisión política que perjudique el comportamiento de los socios rurales en cuanto al pago de una deuda”.³⁶

En efecto, el financiamiento de actividades rurales/agropecuarias, sobre todo de micro, pequeños y medianos productores, enfrenta riesgos asociados a este tipo de actividades, que tienen impacto directo en la rentabilidad esperada de inversiones agropecuarias y, por tanto, en las posibilidades de los productores de honrar apropiadamente los recursos recibidos. Los riesgos pueden ser de diferente naturaleza, pero básicamente se clasifican en³⁷:

- a) **Riesgos climáticos:** Son aquellos relacionados al impacto negativo de eventos climáticos en la producción agropecuaria.
- b) **Riesgos de mercado y entorno:** Los riesgos de mercado son los vinculados a las fluctuaciones en las condiciones de oferta, demanda y precios de productos rurales/agropecuarias, así como al acceso efectivo y directo a canales de comercialización y a información de mercado.



Fuente: Jones, Brooke y Jiménez Galarza, Luis

³⁶ Royal Tropical Institute (KIT) e International Institute of Rural Reconstruction (IIRR), *Financiamiento a Cadenas de Valor: Más allá de las Microfinanzas para Emprendedores Rurales*, HIVOS/FOROLACFR/FINRURAL, Lima, 2010.

³⁷ Jones, Brooke y Jiménez Galarza, Luis, *Financiamiento a Cadenas de Valor Rurales/Agrícolas*, World Council of Credit Unions, Madison, 2011.

Por su parte, los riesgos de entorno están asociados a los costos de transacción derivados de la dispersión geográfica y de la presencia de infraestructura vial, así como el acceso a riego y a asistencia técnica. También, se considera dentro de estos riesgos, a las políticas públicas destinadas al sector rural/agropecuario.

- c) **Riesgos del productor:** Son los riesgos relacionados con la experiencia productiva, el nivel de tecnología y las habilidades gerenciales de los productores (empíricas o teóricas), que tienen impacto en los niveles de productividad y calidad de la producción agropecuaria.
- d) **Riesgos de producción:** Son los riesgos derivados de la presencia de plagas, enfermedades, fallas en la recolección y almacenamiento, o cualquier evento que afecte el ciclo productivo-comercial y provoque pérdidas de rendimiento y calidad.

A fin de comprender adecuadamente los riesgos a los que están expuestos los productores agropecuarios y, especialmente, evaluar su impacto en la capacidad de los productores para honrar potenciales compromisos financieros, *la COAC Lucha Campesina necesita incorporar una metodología de evaluación crediticia que le permita minimizar los riesgos de colocación y ajustar condiciones de otorgamiento* a la realidad específica de cada productor.

5.2.2. LIMITACIONES DE ACCESO AL CRÉDITO DE MICRO Y PEQUEÑOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS

En el estudio de mercado, expuesto en el capítulo 4, se puede identificar las barreras o limitaciones que enfrentan los productores agropecuarios para acceder a crédito, las mismas que se detalla en la Tabla No. 36. Adicionalmente, se indica la potencial solución y la herramienta que dentro del programa de crédito agropecuario abordaría la temática.

Tabla No. 36. Limitaciones de Acceso a Crédito Agropecuario

Limitación	Solución	Herramienta del Programa de Crédito Agropecuario
Interés. Los productores consideran que la tasa de interés es elevada.	Procurar disminuir la tasa de interés a lo mínimo posible, en función de una evaluación crediticia que reduzca el riesgo de concesión.	Política de crédito
Plazo. Los productores indican que los plazos no se ajustan a su real posibilidad de pago.	Ajustar el plazo en función del tipo de actividad, del destino del crédito y de la capacidad de pago.	Política de crédito Metodología de evaluación
Monto. Se considera que los montos son insuficientes.	Considerar montos en función del tipo de actividad, del paquete tecnológico y de los costos de producción.	Política de crédito Metodología de evaluación
Gracia. No se otorga período de gracia.	Identificar la necesidad de períodos de gracia sobre el análisis del flujo de efectivo.	Política de crédito Metodología de evaluación

Limitación	Solución	Herramienta del Programa de Crédito Agropecuario
Garantías. Hay dificultades para presentar garantía real.	Considerar garantías alternativas a la garantía real, en función del monto y del riesgo de la operación. Así mismo, facilitar el acceso utilizando herramientas de fondos de garantía.	Política de crédito Metodología de evaluación
Desembolso. No hay queja sobre este rubro.	No obstante, se debe considerar la posibilidad de desembolsos parciales, de acuerdo con el monto, al destino y al riesgo de la operación.	Política de crédito Metodología de evaluación
Reembolso. La exigencia de pago mensual no se ajusta a las condiciones de la producción agropecuaria.	La periodicidad del desembolso debe establecerse en función del flujo de efectivo.	Política de crédito Metodología de evaluación
Seguro. No existe acceso a seguro agropecuario.	A fin de proteger tanto al socio como a la COAC, debe buscarse la posibilidad de contar con seguro agropecuario no obligatorio.	Política de crédito Herramientas de apoyo
Formalidad. La exigencia de RUC o RIISE afecta a micro productores que no cuentan con este documento.	Debe solicitarse dichos documentos como soporte para el análisis, sin que tenga el carácter de obligatorio, quedando a criterio del asesor de negocios.	Política de crédito Ficha técnica producto crédito
Acceso. En muchos casos es difícil para los productores acercarse a las oficinas de la COAC.	El asesor de negocios debe acercarse a los productores durante la promoción, levantamiento de información y evaluación, facilitando el acceso.	Política de crédito Metodología de evaluación
Rapidez. Los socios se quejan de demoras en la respuesta a las solicitudes de crédito.	La respuesta a la solicitud no debe ser mayor a 72 horas laborables. El desembolso debería ser en 24 horas adicionales, siempre y cuando no se trate de garantías reales.	Procedimientos de crédito Metodología de evaluación
Requisitos. Los socios consideran que se exige demasiada documentación, que para un agricultor es difícil presentar.	Debe solicitarse los documentos mínimos sobre: identidad, domicilio propiedad de bienes, ingresos y gastos, buscando un equilibrio entre facilitar el acceso y la reducción del riesgo. Los documentos que no cumplan ese balance deben eliminarse.	Política de crédito Ficha técnica producto crédito
Propiedad de bienes productivos. La no propiedad de bienes, por ejemplo, la tierra, no debe ser barrera para el acceso al crédito.	Debe considerarse el financiamiento a productores que arriendan las tierras, bajo contratos o acuerdos que avalen esos arrendamientos.	Política de crédito Ficha técnica producto crédito
Destino. El crédito no debe limitarse únicamente a capital de trabajo.	Abrir el abanico de financiamiento a: i) actividades de producción, transformación o comercialización de productos agropecuarios, ii) adquisición de herramientas, maquinaria o equipo de trabajo, iii) adquisición o renta de tierras.	Política de crédito
Asistencia técnica, capacitación y acceso a mercados. Los socios piensan que la COAC debe apoyar en estos temas.	La COAC debe centrar su trabajo en la evaluación y concesión de crédito, sin embargo, puede pensarse en un trabajo de apoyo paralelo a los productores, vía acuerdos o alianzas con entidades y empresas públicas y privadas.	Herramientas de apoyo
Monocultivo. Muchos productores dependen de un solo cultivo, por lo que	Debe brindarse apertura a mono productores, siempre y cuando tengan otros ingresos (no necesariamente	Política de crédito Herramientas de apoyo

Limitación	Solución	Herramienta del Programa de Crédito Agropecuario
se sienten marginados del acceso al crédito.	agropecuarios) o accedan al seguro agropecuario.	
Sujetos de crédito. Los socios son parte de asociaciones o cooperativas de productores, por lo que les gustaría que esas organizaciones sean sujetos de crédito.	La COAC debería examinar la posibilidad de entregar crédito agropecuario a personas jurídicas, siempre y cuando estén legalmente establecidas. No hay impedimento en el estatuto de la COAC para que personas jurídicas sean socias de la COAC.	Política de crédito
Información de precios, rendimientos y costos. Los socios piensan que los análisis no toman en cuenta la realidad de las condiciones de sus actividades productivas.	La COAC debe procurar: i) tener asesores de negocios con instrucción en temas agropecuarios, ii) capacitar en temas agropecuarios a los asesores de negocios que tienen otro tipo de instrucción y iii) construir una base de datos de precios, rendimientos y costos que sustente las evaluaciones crediticias.	Herramientas de apoyo
Evaluación. Centrada en actividad productiva no permite determinar la real capacidad de pago y nivel de endeudamiento, así como las condiciones de desembolso y recuperación adecuadas.	Evaluación de la Unidad Productiva Agropecuaria (UPA) facilita la determinación de la capacidad de pago, nivel de endeudamiento y las condiciones de otorgamiento y recuperación del núcleo familiar.	Metodología de evaluación

Fuente: Estudio de Mercado

Son estas limitaciones que enfrentan los productos agropecuarios para acceder a crédito las que justifican la implementación de un programa de crédito agropecuario, entendiéndose a éste como un grupo de herramientas que, en conjunto, buscan reducir o eliminar las barreras de acceso a crédito. El conjunto de herramientas comprende, por tanto: i) política de crédito, ii) producto de crédito, iii) procesos de otorgamiento de crédito, iv) metodología de evaluación crediticia, y v) herramientas de apoyo.

5.3. JUSTIFICACIÓN FINANCIERA

5.3.1. SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO

5.3.1.1. Supuestos

El análisis de sostenibilidad busca demostrar que el programa de crédito agropecuario estará en capacidad de generar los ingresos suficientes para soportar sus costos operativos y financieros, sin recibir subsidios de otras áreas de la COAC Lucha Campesina. En tal sentido, los supuestos sobre los que se construye el análisis son los siguientes:

Tabla No. 37. Supuestos del Análisis de Sostenibilidad del Programa de Crédito Agropecuario

Rubro	Valor	Explicación
Número de Asesores de Negocios	20	El modelo de negocios de la COAC Lucha Campesina no considera asesores de negocios especializados por producto de crédito, por lo que los asesores con que cuenta la institución tendrán una cuota que cumplir en la colocación de crédito agropecuario.
Número de créditos nuevos por Asesor / mes	6	Es la colocación óptima en crédito agropecuario para Asesores de Negocio multicrédito: es decir, que colocan varios tipos de crédito.
Promedio crediticio (USD)	5.500	Este valor guarda relación con el promedio de crédito que tienen tanto la COAC como otras instituciones en sus colocaciones de crédito agropecuario en las zonas de estudio.
Plazo promedio (meses)	10	Es el plazo que históricamente tienen las operaciones de crédito agropecuario en la COAC.
Tasa de interés activa	18,00%	Es la tasa nominal que se aplica a las operaciones de crédito agropecuario en la COAC, dentro del marco legal vigente para tasas de interés.
Costo de oportunidad de fondos	6,20%	Es el costo promedio ponderado de los pasivos de la COAC, obligaciones con el público y obligaciones financieras.
Provisiones de cartera	3,00%	A diciembre de 2020, la tasa de morosidad del microcrédito fue 1,20%, mientras que a junio de 2021 fue 1,47%; sin embargo, para hacer más ácido el análisis, se considera una tasa de 3,00%.
Tasa de créditos recurrentes	60,00%	Es la tasa histórica de préstamos recurrentes, en operaciones de crédito agropecuario, que registra la COAC.
Sueldo Asesor Negocios (USD)	750	Es el monto mensual que perciben los asesores de negocios.
Número de Jefes de Agencia	5	Se toma en cuenta los jefes de las agencias que actualmente tiene la COAC.
Sueldo Jefes de Agencia (USD)	1.300	Es el monto mensual que percibe los jefes de agencia, que se considera como costo directo para el programa de crédito agropecuario.
Sueldo Gerente de Negocios (USD)	2.000	Es el monto mensual que percibe el gerente de negocios, que se considera como costo directo para el programa de crédito agropecuario.
Sueldo Oficial Agronegocios	1.000	Es el monto mensual que percibe el oficial de agronegocios, que se considera como costo directo para el programa de crédito agropecuario.
Porcentaje de Provisiones Laborales	11,00%	Es el porcentaje adicional a los sueldos de los trabajadores, que la COAC asume como gasto y se considera como costo directo para el programa de crédito agropecuario.
Porcentaje Incentivos Asesor de Negocios.	40,00%	Es el porcentaje adicional que, sobre el sueldo mensual, reciben los asesores de negocio por el cumplimiento de sus metas en el programa de crédito agropecuario.
Porcentaje de Costos Indirectos.	35,00%	Corresponde al peso de la cartera agropecuaria en la cartera total de la COAC, como resultado del programa de crédito agropecuario.

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.2. Análisis Financiero.

a. Punto de Equilibrio.

El horizonte de las proyecciones financieras es de 24 meses, como se puede ver en la Tabla No. 51. Bajo los supuestos establecidos se obtiene los siguientes resultados:

- El desembolso de créditos es de USD 15.840.000, lo que tiene coherencia con la brecha de mercado establecida en la sección 4.3.2.
- El saldo de cartera al mes 12 es USD 5.488.365 y al mes 24 es USD 9.127.620.
- El número de créditos en cartera es 998 al final del primer año y 1.660 al término del segundo. Con esos valores, el promedio de créditos por asesor de negocios es 50 en el año 1 y 83 en el año 2.
- Se ha tomado en cuenta todos los gastos asociados a la operación del programa de crédito: gastos financieros, gastos de personal, gastos operativos, provisiones y depreciaciones.
- La operación del programa genera pérdidas hasta el mes 6 (USD -57), iniciando las utilidades en el mes 7 (USD 5.007).
- Las utilidades acumuladas son negativas hasta el mes 13 (USD -380), alcanzando el punto de equilibrio en el mes 14 (USD 30.968).
- La utilidad en el mes 24 suma USD 72.725, mientras que la utilidad acumulada alcanza USD 603.155.

b. Flujo de Caja.

Con la proyección del flujo de caja se identifica la cantidad de recursos que necesita la COAC Lucha Campesina para operar el programa de crédito agropecuario. Como puede verse en la Tabla No. 52, para 24 meses de trabajo la COAC necesita un monto de USD 8.255.637.

Vale indicar, que se parte del supuesto de que el programa parte de cero, aunque, en realidad, ya existe una cartera activa en la COAC, que reduciría el requerimiento efectivo de fondos. Sin embargo, no se ha tomado en cuenta, justamente para demostrar que el programa por si solo alcanzaría la sostenibilidad necesaria.

Tabla No. 38. Análisis de Sostenibilidad del Programa de Crédito Agropecuario

Rubro	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Desembolsos	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000
Recuperaciones		66.000	125.400	178.860	226.974	270.277	309.249	344.324	375.892	404.302	429.872	492.485
Desembolsos Recurrentes		0	0	0	0	0	0	0	0	0	396.000	396.000
Cartera (SalDOS)	660.000	1.254.000	1.788.600	2.269.740	2.702.766	3.092.489	3.443.240	3.758.916	4.043.025	4.298.722	4.924.850	5.488.365
Número de créditos en cartera (Promedio)	120	228	325	413	491	562	626	683	735	782	895	998
Número de créditos por Asesor (Promedio)	6	11	16	21	25	28	31	34	37	39	45	50
Intereses Ganados		9.900	18.810	26.829	34.046	40.541	46.387	51.649	56.384	60.645	64.481	73.873
Pago intereses		3.562	6.672	9.446	11.916	14.114	16.065	17.795	19.325	20.676	21.865	24.954
Gastos de personal	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340
Gastos operativos	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037
Provisiones	19.800	17.820	16.038	14.434	12.991	11.692	10.523	9.470	8.523	7.671	18.784	16.905
Depreciaciones	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417
Utilidad / Pérdida	-34.593	-26.275	-18.693	-11.844	-5.654	-57	5.007	9.591	13.742	17.506	9.039	17.221
Utilidad / Pérdida acumulada	-34.593	-60.868	-79.561	-91.405	-97.059	-97.116	-92.109	-82.518	-68.776	-51.270	-42.231	-25.010

Rubro	Meses											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Desembolsos	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000
Recuperaciones	548.837	599.553	645.198	686.278	723.250	756.525	786.473	813.425	837.683	859.514	879.163	896.847
Desembolsos Recurrentes	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000
Cartera (SalDOS)	5.995.529	6.451.976	6.862.778	7.232.500	7.565.250	7.864.725	8.134.253	8.376.827	8.595.145	8.791.630	8.968.467	9.127.620
Número de créditos en cartera (Promedio)	1.090	1.173	1.248	1.315	1.376	1.430	1.479	1.523	1.563	1.598	1.631	1.660
Número de créditos por Asesor (Promedio)	55	59	62	66	69	71	74	76	78	80	82	83
Intereses Ganados	82.325	89.933	96.780	102.942	108.488	113.479	117.971	122.014	125.652	128.927	131.874	134.527
Pago intereses	27.687	30.099	32.223	34.086	35.714	37.132	38.359	39.415	40.315	41.077	41.712	42.234
Gastos de personal	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340
Gastos operativos	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037
Provisiones	15.215	13.693	12.324	11.092	9.982	8.984	8.086	7.277	6.550	5.895	5.305	4.775
Depreciaciones	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417
Utilidad (Pérdida)	24.631	31.347	37.440	42.971	47.998	52.570	56.733	60.529	63.994	67.163	70.064	72.725
Utilidad (Pérdida) acumulada	-380	30.968	68.408	111.379	159.377	211.946	268.679	329.208	393.203	460.366	530.430	603.155

Fuente: Elaboración propia

Tabla No. 39. Flujo de Caja del Programa de Crédito Agropecuario

Rubro	Meses											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos												
Intereses	0	9.900	18.810	26.829	34.046	40.541	46.387	51.649	56.384	60.645	64.481	73.873
Recuperaciones	0	66.000	125.400	178.860	226.974	270.277	309.249	344.324	375.892	404.302	429.872	492.485
Total Ingresos	0	75.900	144.210	205.689	261.020	310.818	355.636	395.973	432.275	464.948	494.353	566.358
Egresos												
Desembolsos nuevos	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000
Desembolsos recurrentes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	396.000	396.000
Intereses pagados	0	3.562	6.672	9.446	11.916	14.114	16.065	17.795	19.325	20.676	21.865	24.954
Gastos de personal	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340
Gastos operación	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037
Compra de equipos	15.000											
Total Egresos	689.376	677.938	681.049	683.822	686.293	688.490	690.441	692.171	693.701	695.052	1.092.241	1.095.330
Requerimiento fondos	-689.376	-602.038	-536.839	-478.133	-425.273	-377.672	-334.805	-296.198	-261.426	-230.104	-597.888	-528.972
Inicial	0	-689.376	-1.291.414	-1.828.253	-2.306.386	-2.731.659	-3.109.331	-3.444.136	-3.740.334	-4.001.760	-4.231.864	-4.829.752
Requerimiento acumulado	-689.376	-1.291.414	-1.828.253	-2.306.386	-2.731.659	-3.109.331	-3.444.136	-3.740.334	-4.001.760	-4.231.864	-4.829.752	-5.358.725

Rubro	Meses											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Ingresos												
Intereses	82.325	89.933	96.780	102.942	108.488	113.479	117.971	122.014	125.652	128.927	131.874	134.527
Recuperaciones	548.837	599.553	645.198	686.278	723.250	756.525	786.473	813.425	837.683	859.514	879.163	896.847
Total Ingresos	631.162	689.486	741.977	789.219	831.738	870.004	904.443	935.439	963.335	988.442	1.011.037	1.031.374
Egresos												
Desembolsos nuevos	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000	660.000
Desembolsos recurrentes	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000	396.000
Intereses pagados	27.687	30.099	32.223	34.086	35.714	37.132	38.359	39.415	40.315	41.077	41.712	42.234
Gastos de personal	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340	12.340
Gastos operación	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037	2.037
Compra de equipos												
Total Egresos	1.098.063	1.100.475	1.102.599	1.104.462	1.106.091	1.107.508	1.108.735	1.109.791	1.110.692	1.111.453	1.112.089	1.112.611
Requerimiento fondos	-466.901	-410.990	-360.622	-315.243	-274.353	-237.505	-204.292	-174.352	-147.357	-123.011	-101.051	-81.237
Inicial	-5.358.725	-5.825.626	-6.236.615	-6.597.237	-6.912.479	-7.186.833	-7.424.337	-7.628.629	-7.802.981	-7.950.338	-8.073.349	-8.174.400
Requerimiento acumulado	-5.825.626	-6.236.615	-6.597.237	-6.912.479	-7.186.833	-7.424.337	-7.628.629	-7.802.981	-7.950.338	-8.073.349	-8.174.400	-8.255.637

Fuente: Elaboración propia

c. Indicadores Financieros

Tabla No. 40. Indicadores Financieros del Programa de Crédito Agropecuario

Indicador	Valor
Utilidades	603.155
Inversión	8.255.637
Rentabilidad	7,31%
Rentabilidad sobre activos	6,60%

Fuente: Elaboración propia

- Las utilidades que logra el programa de crédito agropecuario en 24 meses de operación son USD 603.155, con una inversión requerida de USD 8.255.637.
- La rentabilidad que alcanza el programa es 7,31% y la rentabilidad sobre activos es 6,60%.

Los resultados proyectados indican que el programa de crédito agropecuario alcanzará la sostenibilidad en un tiempo adecuado (14 meses), cubriendo todos sus gastos operativos y financieros. Así mismo, las utilidades y la rentabilidad proyectada justifican la implementación del programa.

5.3.1.3. Análisis de Sensibilidad

Para el desarrollo del análisis de sensibilidad, se toma en cuenta la modificación adversa en el valor de las variables más representativas del análisis de sostenibilidad del programa. Como puede verse en la Tabla No. 41, se ha adoptado una combinación de supuestos ácidos, que muy difícilmente se cumpliría, pero que sirve para demostrar la fortaleza del programa.

Tabla No. 41. Supuestos del Análisis de Sensibilidad del Programa de Crédito Agropecuario

Rubro	Valor Inicial	Valor de Sensibilidad
Número de créditos nuevos por Asesor / mes	6	3 (50% menos)
Tasa de interés activa	18,00%	16,20% (10% menos)
Costo de oportunidad de fondos	6,20%	7,13% (15% más)
Provisiones de cartera	3,00%	4,50% (50% más)
Tasa de créditos recurrentes	60,00%	48,00% (20% menos)

Fuente: Elaboración propia

Los resultados del análisis de sensibilidad se muestran en la siguiente tabla:

Tabla No. 42. Resultados del Análisis de Sensibilidad del Programa de Crédito Agropecuario

Rubro	Valor Inicial	Valor de Sensibilidad
Generación de utilidad	Mes 7	Mes 15 El programa se vería fuertemente impactada por la combinación extrema planteada, pero de todas maneras lograría generar utilidades.
Punto de equilibrio	Mes 14	Mes 31 La afectación combinada de los supuestos ácidos planteados provocaría que el programa llegue a punto de equilibrio en mediano plazo, pero de todas maneras se lograría alcanzarlo.
Utilidad neta (USD)	603.155	117.362 Como se indicó en el rubro anterior, el punto de equilibrio se lograría en el mes 31, lo cual afecta el monto de las utilidades, por lo que el monto indicado se lograría al final del mes 36 de operaciones. Al final del mes 24 la utilidad sería negativa en USD 107.435.
Necesidad de recursos / Inversión (USD)	8.255.637	4.378.122 La reducción de la colocación supuesta (en créditos nuevos y en créditos recurrentes) causa que la necesidad de recursos sea menor, pero, justamente esa colocación inferior es la que provoca que el programa tenga menores utilidades y mayor punto de equilibrio.
Rentabilidad	7,31%	2,68% La rentabilidad está calculada en un plazo de 36 meses, ya que en 24 es negativa en 2,57%.
Rentabilidad sobre activos	6,60%	2,49% De igual forma, la rentabilidad sobre activos está calculada en un plazo de 36 meses, ya que en 24 es negativa en 2,51%.

Fuente: Elaboración propia

En conclusión, aún en un escenario altamente negativo (e improbable) el programa alcanzaría el punto de equilibrio y generaría utilidades, aunque definitivamente muy inferiores a las ideales. En esa línea, la COAC Lucha Campesina, se vería obligada a realizar ajustes en el número de asesores y otros gastos operativos, que le permitan reducir la temporalidad del punto de equilibrio e incrementar el monto de las utilidades.

5.4. MATRIZ FODA CON RELACIÓN AL CRÉDITO AGROPECUARIO

Sobre la base de los insumos presentados en las secciones anteriores y del Plan Estratégico 2020 – 2022 de la COAC Lucha Campesina, se efectúa un ejercicio de identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene la COAC de cara a la implementación del programa de crédito agropecuario.

5.4.1. FORTALEZAS

Fortalezas	
1	Elevado posicionamiento de la COAC Lucha Campesina en las zonas actuales de influencia.
2	Experiencia en el financiamiento a actividades agropecuarias, tanto en las zonas actuales como en las nuevas.
3	Conocimiento de las zonas de interés.
4	Personal comprometido que trabaja en equipo y en base a metas.
5	Desempeño y resultados financieros de la COAC Lucha Campesina.

5.4.2. OPORTUNIDADES

Oportunidades	
1	Existencia de una brecha de mercado en el segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.
2	Baja participación en el otorgamiento de crédito a micro y pequeños productores agropecuarios de la banca privada y de las COAC segmento 1 y segmento 2 en la mayor parte de las zonas de interés.
3	Acceso a recursos y garantías del sector público (CONAFIPS) para la colocación de crédito agropecuario.
4	Recuperación económica proyectada para el período postpandemia.
5	Políticas gubernamentales de impulso al sector agropecuario (semillas gratuitas y seguro agropecuario)
6	Presencia proveedores de servicios al sector agropecuario, públicos y privados.

5.4.3. DEBILIDADES

Debilidades	
1	Bajo posicionamiento de la COAC en las zonas nuevas.
2	Personal no especializado en el campo agropecuario.
3	Carencia de una metodología especializada en evaluación de crédito agropecuario.
4	Políticas de crédito que limitan el crecimiento del crédito agropecuario.
5	Procesos y procedimientos no estandarizados ni sistematizados para operar crédito agropecuario.
6	Requerimientos y condiciones no adecuados de la oferta de crédito al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.
7	No contar con un equipo de agronegocios, que facilite la constitución de alianzas estratégicas con actores públicos y privados.
8	Bajo uso de tecnología en el proceso de concesión de crédito agropecuario.
9	Reducida capacidad instalada de desarrollo informático.
10	Debilidades en la gestión de control del riesgo de crédito agropecuario.

5.4.4. AMENAZAS

Amenazas	
1	Alta participación en el otorgamiento de crédito a micro y pequeños productores agropecuarios de la banca pública y de las COAC segmento 1 en varias zonas de interés.
2	Potencial reducción de tasas de interés en las operaciones de crédito de la banca pública.
3	Ingreso de otras COAC en las zonas de interés.
4	Potenciales olas de la pandemia que limiten la recuperación económica.
5	Posible sobreendeudamiento de la población provocado por la pandemia.
6	Salida de los mejores cuadros en el área de negocios para ir a laboral en la competencia.

La unión de cada uno de los elementos constituye la Matriz FODA para la implementación del programa de crédito agropecuario.

Tabla No. 43. Matriz FODA para la Implementación del Programa de Crédito Agropecuario

Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elevado posicionamiento de la COAC Lucha Campesina en las zonas actuales de influencia. 2. Experiencia en el financiamiento a actividades agropecuarias, tanto en las zonas actuales como en las nuevas. 3. Conocimiento de las zonas de interés. 4. Personal comprometido que trabaja en equipo y en base a metas. 5. Desempeño y resultados financieros de la COAC Lucha Campesina. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bajo posicionamiento de la COAC en las zonas nuevas. 2. Personal no especializado en el campo agropecuario. 3. Carencia de una metodología especializada en evaluación de crédito agropecuario. 4. Políticas de crédito que limitan el crecimiento del crédito agropecuario. 5. Procesos y procedimientos no estandarizados ni sistematizados para operar crédito agropecuario. 6. Requerimientos y condiciones no adecuados de la oferta de crédito al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios. 7. No contar con un equipo de agronegocios, que facilite la constitución de alianzas estratégicas con actores públicos y privados. 8. Bajo uso de tecnología en el proceso de concesión de crédito agropecuario. 9. Reducida capacidad instalada de desarrollo informático. 10. Debilidades en la gestión de control del riesgo de crédito agropecuario.
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Existencia de una brecha de mercado en el segmento de micro y pequeños productores agropecuarios. 2. Baja participación en el otorgamiento de crédito a micro y pequeños productores agropecuarios de la banca privada y de las COAC segmento 1 y segmento 2 en la mayor parte de las zonas de interés. 3. Acceso a recursos y garantías del sector público (CONAFIPS) para la colocación de crédito agropecuario. 4. Recuperación económica proyectada para el período postpandemia. 5. Políticas gubernamentales de impulso al sector agropecuario (semillas gratuitas y seguro agropecuario) 6. Presencia proveedores de servicios al sector agropecuario, públicos y privados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alta participación en el otorgamiento de crédito a micro y pequeños productores agropecuarios de la banca pública y de las COAC segmento 1 en varias zonas de interés. 2. Potencial reducción de tasas de interés en las operaciones de crédito de la banca pública. 3. Ingreso de otras COAC en las zonas de interés. 4. Potenciales olas de la pandemia que limiten la recuperación económica. 5. Posible sobreendeudamiento de la población provocado por la pandemia. 6. Salida de los mejores cuadros en el área de negocios para ir a laboral en la competencia.

Fuente: Elaboración propia

5.4.5. ESTRATEGIAS DERIVADA DEL FODA

En la siguiente tabla se detallan las estrategias decantadas del FODA, destinadas a apuntalar el programa de crédito agropecuario.

Tabla No. 44. Matriz de Estrategias para el Programa de Crédito Agropecuario

Estrategias Ofensivas	Estrategias Reactivas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Apertura de nuevas agencias. 2. Fortalecimiento de la metodología de evaluación y concesión de crédito agropecuario. 3. Incorporación de recursos tecnológicos para potenciar la colocación de crédito agropecuario. 4. Generación de alianzas con actores de las cadenas de valor agropecuarias. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejoramiento de procesos operativos (tiempos de respuesta) de concesión de crédito agropecuario. 2. Implementación de un esquema de asignación de tasas en función al riesgo de las operaciones de crédito agropecuario. 3. Implementación de programa de incentivos por cumplimiento de metas para los asesores de negocios. 4. Programas de educación en temas de salud, con especial énfasis en el COVID-19.
Estrategias Adaptativas	Estrategias Defensivas
<ol style="list-style-type: none"> 1. Programa de promoción puerta a puerta, especialmente en las zonas nuevas. 2. Implementación de la oficina de agronegocios. 3. Ejecución de programa de capacitación en agronegocios y metodología de crédito agropecuario. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fortalecer el modelo de negocios, enfocado en calidad de servicio.

Fuente: Elaboración propia

Una vez que se ha establecido las justificaciones de mercado, metodológica y financiera, en el capítulo 6 se detalle el programa de crédito agropecuario, el mismo que está estructurado de forma tal de mitigar los riesgos y de eliminar las barreras de acceso que sufren los productores agropecuarios, marcados en la sección 5.2.

CAPÍTULO 6. EL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO LUCHA CAMPESINA

6.1. EL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO

6.1.1. OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO

Con la implementación del programa de crédito agropecuario, la COAC Lucha Campesina busca el logro de los siguientes objetivos:

- Aumentar la inclusión financiera de los micro y pequeños productores agropecuarios en sus zonas de influencia.
- Impulsar el desarrollo económico en zonas rurales, mediante la dotación de crédito productivo a micro y pequeños agricultores, en condiciones ajustadas a su perfil específico de riesgo.
- Fomentar la cultura de trabajo en cadenas de valor en los socios beneficiarios del programa de crédito agropecuario.
- Alcanzar la sostenibilidad operativa-financiera del programa de crédito agropecuario.

6.1.2. FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO

El programa de crédito agropecuario de la COAC Lucha Campesina está estructurado sobre la base seis principios, cada uno de los cuales busca mitigar los riesgos que enfrentan las actividades agropecuarias (descritos en la sección 5.2.), en el contexto de que los impactos relativos de dichos riesgos varían por región y por tipo de productor. A continuación, se describe cada uno de los principios.

6.1.2.1. Inclusión Financiera Sostenible y Equitativa.

Figura No. 5. Fundamentos del Programa de Crédito Agropecuario



Fuente: Elaboración propia

El reto es lograr que el segmento de micro y pequeños productores agropecuarios tenga un acceso permanente y oportuno a recursos financieros, por medio de un producto crediticio que, adaptado a sus necesidades, impulse su utilización, complementado con educación financiera y potenciales acuerdos con otros actores de cadenas de valor agropecuarias. La inclusión financiera, así entendida, debe impulsar la equidad de género y ser rentable para la institución financiera, de tal suerte que pueda justificar su permanencia en el tiempo.

6.1.2.2. Metodología de Crédito Innovadora

La metodología de crédito se enfoca en el análisis de la unidad productiva agropecuaria (UPA), antes que en la actividad productiva por sí sola, para establecer el flujo integral de ingresos y gastos del productor agropecuario, así como para identificar todos los riesgos potenciales que pueden tener incidencia directa en la capacidad del productor para honrar una operación de crédito. De esta forma, la propuesta de crédito será personalizada a las características específicas de los solicitantes de crédito. En complemento, la metodología sustenta su análisis en una base de datos que contiene los precios de mercado, los costos de producción y los rendimientos de los productos a financiar.

6.1.2.3. Enfoque en Cadenas de Valor

Tal cual se indicó en la sección 5.1.2., una de las principales barreras que enfrentan los micro y pequeños productores agropecuarios es la dificultad para tener acceso directo a canales de comercialización, debido a la dependencia de acopiadores o intermediarios. Otra barrera es el limitado acceso a asistencia técnica y paquetes tecnológicos. El enfoque de cadena de valor busca romper dichas barreras, desde una perspectiva de mercado, vinculando a micro y pequeños productores agropecuarios con otros actores de la cadena, de tal suerte que puedan optimizar sus costos de producción, maximizar sus rendimientos y elevar la calidad de sus productos.

6.1.2.4. Producto de Crédito Plenamente Adaptado

Cuando se menciona al producto de crédito, implica, por una parte, a las condiciones y requisitos que procuran facilitar el acceso de micro y pequeños productos a recursos financieros. Por otra parte, se refiere a los elementos que complementan la operación del proceso de otorgamiento de crédito: i) la política de crédito y ii) los procesos crediticios.

6.1.2.5. Estrategia de Gestión de Riesgos

El financiamiento de actividades agropecuarias implica, debido a la naturaleza de éstas y a la imposibilidad de mitigar todos los riesgos, asumir un nivel de pérdida. Sin embargo, para minimizar dicho nivel de pérdida, el área de negocios, en su calidad de originadora de las operaciones de crédito, y el área de riesgos, en su rol de filtro de control, monitorearán permanentemente los resultados del programa de crédito, a fin de identificar los riesgos, analizarlos e implementar políticas y mecanismos

que los mitiguen. Se espera como mínimo, la aplicación de límites de concentración, estructuras de diversificación e implementación de mecanismos de reducción de riesgos, por ejemplo, seguros.

6.1.2.6. Educación Financiera.

La educación financiera es un componente esencial en procesos de inclusión financiera, en esa línea, el programa de educación financiera dará prioridad a las unidades productivas agropecuarias en aspectos productivos vinculados a la gestión de riesgos de la actividad agropecuaria, reforzando no sólo las habilidades técnicas, sino también la voluntad y capacidad de pago de los micro y pequeños productores agropecuarios.

6.1.3. COMPONENTES DEL PROGRAMA DE CRÉDITO AGROPECUARIO

El programa de crédito agropecuario está estructurado para aprovechar las fortalezas y oportunidades, así como para mitigar las debilidades y amenazas que la COAC Lucha Campesina tiene con respecto al crédito destinado a micro y pequeños productores agropecuarios, con base a los fundamentos expuestos en la sección anterior. Así, los componentes del programa de crédito agropecuario son:

- La política de crédito.
- El producto de crédito.
- Los procesos de otorgamiento de crédito.
- La metodología de evaluación crediticia.
- Herramientas de apoyo

6.1.3.1. La Política de Crédito

La COAC Lucha Campesina norma internamente las operaciones de concesión de crédito a través del *Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito*, documento que es elaborado por la Jefatura de Negocios, revisado por la Jefatura de Riesgos y la Gerencia General y, finalmente, aprobado por el Consejo de Administración de la institución.

A fin de que el *Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito* sea una herramienta inclusiva para el segmento de micro y pequeños productos agropecuarios, al tiempo que busque eliminar barreras de género y procure la protección del medio ambiente, se incorpora políticas específicas en dicho documento, las cuales se describe en la siguiente tabla.

**Tabla No. 45. Modificaciones al Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito
COAC Lucha Campesina**

Tema	Modificación
Responsabilidades en el Proceso de Concesión Crediticia. <i>Unidad de Riesgos.</i>	Se incorpora la siguiente política: Establecer y monitorear volúmenes máximos de colocación por sector económico, actividad y zona geográfica, a fin de evitar concentraciones crediticias que pudiesen afectar la calidad de la cartera.
Nichos de Mercado para Créditos.	Se incluye las siguientes políticas: <ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales o <i>personas jurídicas</i>, de la micro, pequeña y mediana empresa, que realicen sus actividades en los sectores de comercio, servicios, manufactura, <i>agricultura o ganadería</i>. • En el caso de las actividades agropecuarias, las personas naturales pueden ser micro agricultores (hasta 2 Ha.), pequeños agricultores (Hasta 5 Ha.) y medianos agricultores (Hasta 20 Ha.).
Sujetos de Crédito. <i>Personas Naturales.</i> <i>Personas Jurídicas.</i>	Se incluye las siguientes condiciones: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar actividades económicas en un lugar fijo dentro del área de influencia de las agencias de la COAC Lucha Campesina, en sectores productivos, comerciales o servicios. • En el caso de actividades agropecuarias, éstas serán pecuarias, piscícolas y agrícolas de ciclo corto o de mantenimiento de cultivos permanentes.
Actividades no Financiables.	Se incluye las siguientes prohibiciones: <ul style="list-style-type: none"> • Tala y venta ilegal de madera. • Compra - venta de animales prohibidos para el consumo humano. • Compra – venta ilegal de animales.
Restricciones a Operaciones de Crédito.	Se incluye las siguientes restricciones: <ul style="list-style-type: none"> • Para actividades agropecuarias, con personas naturales o jurídicas, en las cuales se detecte uso de insumos prohibidos por afectar la salud pública o el medio ambiente. • Con personas naturales o jurídicas que realicen sus actividades en invasiones o tierras que se encuentren en litigios legales. • En el caso de actividades agrícolas, con personas naturales o jurídicas, cuando exista monocultivo, con excepción de que se pueda demostrar otro tipo de ingresos.
Pago de Créditos. <i>Tipos de Pago.</i>	Se incluye el siguiente tipo de pago: <i>Pagos al Vencimiento.</i> Se producen cuando un crédito es cancelado mediante un solo pago al final del plazo de la operación.
Pago de Créditos. <i>Frecuencias de Pago.</i>	Se añade las siguientes frecuencias de pago: <ul style="list-style-type: none"> • Diaria. • Semanal. • Quincenal. • Bimensual.
Plazo de los Créditos.	Se incluye la siguiente política: <ul style="list-style-type: none"> • El plazo mínimo para las operaciones de créditos es de 30 días, mientras el plazo máximo será de 7 años.
Períodos de Gracia.	Se establece las siguientes políticas: <ul style="list-style-type: none"> • Se considera período de gracia al tiempo que se concede para iniciar el pago de las cuotas de una operación de crédito. • Los períodos de gracia se establecerán en función de los flujos de caja construidos por los Asesores de Negocios, como parte de su análisis de las solicitudes de crédito. • La gracia puede ser total o parcial. Es total, cuando durante el período de gracia no se paga ni capital ni intereses. Es parcial, cuando durante el período de gracia sólo se paga intereses, más no capital. • Podrán acceder a períodos gracia únicamente las operaciones de microcrédito, en cualquiera de sus subsegmentos. • El período de gracia será máximo de 3 meses.

Tema	Modificación																
	<ul style="list-style-type: none"> La aprobación del período de gracia será responsabilidad de los niveles de aprobación de las operaciones de crédito. El número de cuotas máximas de gracia, por frecuencia de pago es: <table border="1" data-bbox="715 315 1323 577"> <thead> <tr> <th>Frecuencia de Pago</th> <th>Cuotas de Gracia</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Diaria</td> <td>No aplica</td> </tr> <tr> <td>Semanal</td> <td>No aplica</td> </tr> <tr> <td>Quincenal</td> <td>No aplica</td> </tr> <tr> <td>Mensual</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>Bimestral</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Trimestral</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Semestral</td> <td>No aplica</td> </tr> </tbody> </table> 	Frecuencia de Pago	Cuotas de Gracia	Diaria	No aplica	Semanal	No aplica	Quincenal	No aplica	Mensual	3	Bimestral	1	Trimestral	1	Semestral	No aplica
Frecuencia de Pago	Cuotas de Gracia																
Diaria	No aplica																
Semanal	No aplica																
Quincenal	No aplica																
Mensual	3																
Bimestral	1																
Trimestral	1																
Semestral	No aplica																
Tipos de Garantía.	<p>Se añade la siguiente garantía:</p> <p>Garantía Mobiliaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> Se entiende por garantía mobiliaria el respaldo de operaciones crediticias por medio de bienes muebles que sean el objetivo de la concesión de crédito. Podrán hacer uso de garantías mobiliarias socios personas naturales y personas jurídicas de la cooperativa. Se aceptará como garantía mobiliaria únicamente maquinaria, equipos y vehículos. La garantía mobiliaria se formalizará con la constitución del Contrato de Prenda Comercial Ordinaria o el Contrato de Prenda Agrícola-Industrial, el cual se inscribirá en el Registro Mercantil. Para la evaluación y calificación de la garantía mobiliaria deberán presentarse los siguientes documentos de respaldo: <ul style="list-style-type: none"> ✓ El bien propuesto como garantía deberá estar a nombre del sujeto de crédito lo cual deberá evidenciar a través de la factura de compra. Del valor que se registre en los documentos de adquisición del bien, la cooperativa podrá financiar máximo el 60%, con lo cual se logrará una adecuada relación entre el valor del bien y el crédito a concederse. <p><u>Constitución del Contrato de Prenda Comercial o del Contrato de Prenda Agrícola-Industrial.</u></p> <p>Para la constitución de los Contratos de Prenda a favor de la cooperativa se requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> Factura de compra del bien Copia de Cédula de Ciudadanía. Minuta de constitución de la escritura de prenda. Inscripción de la prenda a favor de la COAC Lucha Campesina ante el Registro de la Propiedad y Mercantil. La elaboración de la minuta la realizará el Asesor Legal de la COAC Lucha Campesina. Los costos relacionados con la formalización e inscripción de la garantía mobiliaria serán asumidos y cancelados directamente por el socio. 																
Seguros.	<p>Se incluye la siguiente política:</p> <p>Otros seguros.</p> <p>Con el fin de minimizar el riesgo de no pago, la cooperativa podrá promocionar el acceso a otro tipo de seguros, como el seguro agrícola o seguro de cobertura a negocios (locales, inventarios, productos almacenados, etc.). Estos servicios son de carácter voluntario y, por tanto, depende de la decisión expresa del socio el aceptarlos o rechazarlos.</p>																
Tipos de Crédito. Microcrédito.	<p>Se añade lo siguiente:</p> <p>Agro Micro.</p> <p>Dirigido a socios que soliciten financiamiento para actividades agrícolas y ganaderas, con un nivel de ventas anuales menor o igual a USD 100.0000. Este crédito se entrega con garantía quirografaria, personal, hipotecaria, FOGEPS o mobiliaria.</p>																
Condiciones para el Otorgamiento de Crédito. Socios sin Historial Crediticio.	<p>Se incluye las siguientes políticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Los socios que no tengan historial crediticio, pero que demuestren patrimonio, capacidad de pago, estabilidad domiciliaria y estabilidad laboral o del negocio, 																

Tema	Modificación								
	<p>de al menos doce meses previos a la solicitud de crédito, podrán acceder a créditos de hasta USD 5.000, con garante personal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para socios que apliquen créditos desde USD 5.001 hasta USD 10.000 será necesario que deudor y/o garante posean bien inmueble propio. • El Comité Matriz podrá autorizar el incremento de monto desde USD 10.001 hasta USD 15.000 a socios sin historial crediticio, siempre y cuando demuestren capacidad de pago, posean bien inmueble propio tanto deudor como garante. 								
<p>Políticas para la Colocación de Cartera. <i>Microcrédito.</i></p>	<p>Se estableció lo siguiente:</p> <table border="1" data-bbox="582 501 1457 692"> <thead> <tr> <th data-bbox="582 501 1007 533">Categoría</th> <th data-bbox="1007 501 1457 533">Descripción</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="582 533 1007 564">Género</td> <td data-bbox="1007 533 1457 564">Hombres / Mujeres</td> </tr> <tr> <td data-bbox="582 564 1007 595">Tipo de personería</td> <td data-bbox="1007 564 1457 595">Personas naturales / Personas jurídicas</td> </tr> <tr> <td data-bbox="582 595 1007 692">Actividad Económica u Ocupación</td> <td data-bbox="1007 595 1457 692">Microempresarios que operan en los sectores de producción, <i>agrícola-ganadero</i>, comercio y servicios.</td> </tr> </tbody> </table>	Categoría	Descripción	Género	Hombres / Mujeres	Tipo de personería	Personas naturales / Personas jurídicas	Actividad Económica u Ocupación	Microempresarios que operan en los sectores de producción, <i>agrícola-ganadero</i> , comercio y servicios.
Categoría	Descripción								
Género	Hombres / Mujeres								
Tipo de personería	Personas naturales / Personas jurídicas								
Actividad Económica u Ocupación	Microempresarios que operan en los sectores de producción, <i>agrícola-ganadero</i> , comercio y servicios.								
<p>Políticas para la Colocación de Cartera. <i>Microcrédito.</i> <u>Destino</u></p>	<p>Se incluyó lo siguiente: Se podrá financiar <i>actividades agropecuarias</i> de micro, pequeños y medianos productores, siempre que se destinen a cultivos de ciclo corto, mantenimiento de cultivos permanentes, crianza de animales menores, crianza de ganado mayor, compra y venta de ganado mayor y cultivo de peces. Se priorizará operaciones que tengan diversificación de cultivos y/o actividades agropecuarias.</p> <p>En el caso de que el destino sea activo fijo se definió lo siguiente: Son recursos destinados para compra de maquinaria o equipos, vehículos o herramientas, adecuación de locales comerciales, <i>o adquisición de terrenos productivos.</i></p>								
<p>Políticas para la Colocación de Cartera. <i>Microcrédito.</i> <u>Levantamiento de Información.</u></p>	<p>Se incluyó las siguientes políticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El levantamiento de información a la unidad empresarial y a la unidad familiar es responsabilidad de los Asesores de Negocios. <i>En el caso de créditos agropecuarios, dicha unidad se conocerá como unidad productiva agropecuaria (UPA).</i> • El levantamiento de información se realizará a todos los tipos de crédito, de acuerdo con la metodología de crédito que se utilice: microcrédito o <i>crédito agropecuario</i>. Como constancia del levantamiento de información se deberá adjuntar la ficha de evaluación financiera al expediente de crédito. 								
<p>Políticas para la Colocación de Cartera. <i>Microcrédito.</i> <u>Evaluación Financiera.</u></p>	<p>Se incluyó la siguiente política:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La evaluación financiera se centra en la construcción de estados financieros con la información obtenida en el levantamiento de la información, en función de la metodología de evaluación crediticia utilizada: microcrédito o <i>crédito agropecuario</i>. 								
<p>Políticas para la Colocación de Cartera. <i>Microcrédito.</i></p>	<p>Se añade la siguiente política: <i>Verificación Metodológica.</i> Con el fin de fortalecer el análisis de las operaciones de crédito a conceder, la Cooperativa estableció los siguientes controles:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Jefe de Agencia ejecutará una validación en campo del análisis crediticio y documentación de todas las solicitudes mayores a USD 15.000 y hasta USD 25.000, a fin de corroborar la información levantada por el Asesor de Negocios. • El Jefe de Negocios ejecutará el mismo trabajo establecido en el punto anterior para montos mayores a USD 25.000. • Así mismo, el Jefe de Agencia realizará la validación mensual del análisis crediticio y documentación mensual de, al menos, 5% de solicitudes. • La verificación metodológica se realizará previo a la presentación de la propuesta de crédito a los niveles de aprobación correspondientes y será parte del expediente de crédito del socio. • El Jefe de Negocios podrá modificar, de acuerdo con el riesgo de crédito de cada agencia, los montos para la ejecución de las validaciones de campo. 								

Tema	Modificación									
<p>Políticas para la Colocación de Cartera. <i>Microcrédito.</i></p>	<p>Se adiciona la siguiente política: Control de Inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los controles de inversión tienen como objetivo la verificación del uso de los recursos otorgados por la cooperativa, de acuerdo con lo establecido en la solicitud de crédito y en la aprobación de las operaciones de crédito. • El Asesor de Negocios será el responsable de realizar los controles de inversión en el plazo máximo de 30 días, contados a partir de la fecha de desembolso. • En caso de detectarse desvío en el destino del crédito, la operación podrá ser declarada de plazo vencido y se procederá a su cobro inmediato. • Los controles de inversión de los créditos concedidos se realizarán de acuerdo con lo establecido en el siguiente cuadro: <table border="1" data-bbox="587 566 1460 786"> <thead> <tr> <th data-bbox="587 566 866 600">Destino</th> <th data-bbox="866 566 1074 600">Monto</th> <th data-bbox="1074 566 1460 600">Documentos de Respaldo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="587 600 866 689">Activo fijo</td> <td data-bbox="866 600 1074 689">A partir de USD 5.000</td> <td data-bbox="1074 600 1460 689"> <ul style="list-style-type: none"> • Informe de control de inversión. • Contrato de compra y venta. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="587 689 866 786">Capital de trabajo</td> <td data-bbox="866 689 1074 786">A partir de USD 10.000</td> <td data-bbox="1074 689 1460 786"> <ul style="list-style-type: none"> • Facturas. • Cualquier otro documento que justifique la inversión. </td> </tr> </tbody> </table>	Destino	Monto	Documentos de Respaldo	Activo fijo	A partir de USD 5.000	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de control de inversión. • Contrato de compra y venta. 	Capital de trabajo	A partir de USD 10.000	<ul style="list-style-type: none"> • Facturas. • Cualquier otro documento que justifique la inversión.
Destino	Monto	Documentos de Respaldo								
Activo fijo	A partir de USD 5.000	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de control de inversión. • Contrato de compra y venta. 								
Capital de trabajo	A partir de USD 10.000	<ul style="list-style-type: none"> • Facturas. • Cualquier otro documento que justifique la inversión. 								

Fuente: Elaboración propia


6.1.3.2. El Producto

En el diseño del producto de crédito agropecuario, que se piensa llamar **Agro Micro**, la COAC Lucha Campesina toma en cuenta los resultados del estudio de mercado, para responder adecuadamente a las necesidades de financiamiento y dinámicas productivas de micro y pequeños productores agrícolas o pecuarios, con bajo o nulo acceso al sistema financiero tradicional.

El Agro Micro supone innovaciones a nivel de la industria microfinanciera del Ecuador, siendo su principal ventaja comparativa la consideración del ciclo productivo de las diferentes actividades de la micro y pequeña empresa agropecuaria, adecuando los planes de desembolso y de pago a la dinámica de ingresos y liquidez del productor y su familia (UPA).

Las condiciones y requisitos del Agro Micro se detallan en la ficha técnica del producto que se presenta a continuación:

Tabla No. 46. Ficha Técnica Producto Agro Micro
COAC Lucha Campesina

Categoría	Descripción
1. Nombre Comercial.	Agro Micro
2. Logo.	
3. Segmento.	<p>Microcrédito. <i>“Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por las entidades del Sistema Financiero Nacional.”</i></p>
4. Ámbito geográfico.	Zonas rurales y urbanas, ubicadas en el área de influencia de las agencias de la

Categoría	Descripción
5. Uso.	COAC. <ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo. • Activos fijos.
6. Destino.	Actividades de producción, transformación o comercialización de productos agrícolas, pecuarios o piscícolas, que cumplan las siguientes características: <ul style="list-style-type: none"> • Actividades agrícolas: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Siembra o mantenimiento de productos de ciclo corto. ▪ Mantenimiento de productos permanentes. ▪ Explotación de semilla agrícolas (incluye viveros). • Actividades pecuarias: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Crianza de ganado mayor (vacas, toros, caballos, etc.) ▪ Crianza de animales menores (cerdos, ovejas, pollos, etc.) ▪ Cultivo de peces. ▪ Acopio y comercialización de producción piscícola. • Adquisición de herramientas, maquinaria o equipo de trabajo para actividades agrícolas, pecuarias o piscícolas. • Adquisición de tierras para uso agrícola, pecuario o piscícola.
7. Actividades restringidas.	<ul style="list-style-type: none"> • Compraventa de animales prohibidos para el consumo humano. • Compraventa ilegal de animales. • Pesca marítima. • Actividades en las cuales se detecte uso de insumos prohibidos por afectar la salud pública o el medio ambiente. • Actividades que se realicen en invasiones o en tierras que se encuentren en litigios legales. • Monocultivo, con excepción de que se pueda demostrar otro tipo de ingresos. • Las demás establecidas en el manual de políticas de crédito.
8. Sujeto de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Persona natural. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Socio activo de la COAC, con capacidad legal para contratar y obligarse. ▪ De 18 a 75 años, cumplidos máximo a la fecha de la última cuota de pago de la operación de crédito. ▪ Experiencia mínima de 12 meses en la actividad destino del financiamiento. ▪ Residir y mostrar estabilidad domiciliar dentro del área de influencia de las agencias de la COAC, mínimo 6 meses. ▪ Estar al día con sus obligaciones financieras con la COAC, entidades del sistema financiero y empresas comerciales. En caso de registrar incumplimientos, justificarlos con los comprobantes de pago respectivos. ▪ Realizar actividades de producción y transformación de productos agrícolas, pecuarios o piscícolas. ▪ No ser garante de socios en mora con la COAC Lucha Campesina. ▪ Contar con capacidad de endeudamiento y capacidad de pago. ▪ Presentar garantías suficientes. • Persona jurídica. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000. ▪ Socio activo de la COAC. ▪ Estar legalmente constituida y tener capacidad legal para contratar y obligarse. ▪ Vida legal mínima de 24 meses de a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. ▪ Experiencia mínima de 12 meses en la actividad destino del financiamiento. ▪ Estar al día con sus obligaciones financieras con la COAC, entidades del sistema financiero y empresas comerciales. En caso de registrar incumplimientos, justificarlos con los comprobantes de pago respectivos. ▪ Estar al día en sus obligaciones tributarias, laborales y de seguridad social. ▪ Demostrar que el representante legal cuenta con las facultades que le permitan contratar créditos en nombre de su representada. ▪ Contar con la autorización del estamento establecido en sus estatutos para la contratación y tramitación del crédito.

Categoría	Descripción																																										
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizar sus actividades y mantener domicilio estable dentro del área de influencia de las agencias de la COAC. ▪ Realizar actividades de producción y transformación de productos agrícolas, pecuarios o piscícolas ▪ Contar con capacidad de endeudamiento y capacidad de pago. ▪ Presentar garantías suficientes. 																																										
9. Monto.	<ul style="list-style-type: none"> • Primer crédito. <ul style="list-style-type: none"> ▪ De USD 500 a USD 15.000. • Créditos recurrentes. <ul style="list-style-type: none"> ▪ De USD 500 a USD 50.000. 																																										
10. Plazo.	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Monto (USD)</th> <th colspan="2">Plazo (meses) Hasta</th> <th rowspan="2">Nivel score</th> </tr> <tr> <th>Capital de trabajo</th> <th>Activos fijos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>500 a 1.500</td> <td>14</td> <td>16</td> <td rowspan="4">400-600</td> </tr> <tr> <td>1.501 a 2.500</td> <td>22</td> <td>26</td> </tr> <tr> <td>2.501 a 3.500</td> <td>28</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>3.501 a 5.000</td> <td>34</td> <td>38</td> </tr> <tr> <td>5.001 a 8.500</td> <td>40</td> <td>44</td> <td rowspan="3">601-800</td> </tr> <tr> <td>8.501 a 10.000</td> <td>46</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>10.001 a 15.000</td> <td>52</td> <td>56</td> </tr> <tr> <td>15.001 a 20.000</td> <td>56</td> <td>60</td> <td rowspan="4">801-99</td> </tr> <tr> <td>20.001 a 25.000</td> <td>60</td> <td>72</td> </tr> <tr> <td>25.001 a 35.000</td> <td>60</td> <td>78</td> </tr> <tr> <td>35.001 a 50.000</td> <td>60</td> <td>84</td> </tr> </tbody> </table>	Monto (USD)	Plazo (meses) Hasta		Nivel score	Capital de trabajo	Activos fijos	500 a 1.500	14	16	400-600	1.501 a 2.500	22	26	2.501 a 3.500	28	32	3.501 a 5.000	34	38	5.001 a 8.500	40	44	601-800	8.501 a 10.000	46	50	10.001 a 15.000	52	56	15.001 a 20.000	56	60	801-99	20.001 a 25.000	60	72	25.001 a 35.000	60	78	35.001 a 50.000	60	84
Monto (USD)	Plazo (meses) Hasta		Nivel score																																								
	Capital de trabajo	Activos fijos																																									
500 a 1.500	14	16	400-600																																								
1.501 a 2.500	22	26																																									
2.501 a 3.500	28	32																																									
3.501 a 5.000	34	38																																									
5.001 a 8.500	40	44	601-800																																								
8.501 a 10.000	46	50																																									
10.001 a 15.000	52	56																																									
15.001 a 20.000	56	60	801-99																																								
20.001 a 25.000	60	72																																									
25.001 a 35.000	60	78																																									
35.001 a 50.000	60	84																																									
11. Período de gracia.	<ul style="list-style-type: none"> • Capital de trabajo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gracia parcial de máximo 3 meses. • Activos fijos. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gracia parcial o total de máximo 3 meses. 																																										
12. Tipos de pago.	Periódicos.																																										
13. Sistema de amortización.	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema francés (cuotas iguales). • Sistema alemán (cuotas descendentes). 																																										
14. Frecuencia de pago.	<ul style="list-style-type: none"> • Mensual. • Bimensual. • Trimestral. • Semestral. 																																										
15. Tasa de interés.	Nominal 18,00%																																										
16. Tasa Efectiva Anual.	Máximo hasta el 20,97%																																										
17. Interés de mora.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Días de retraso</th> <th>Recargo por mora a la tasa nominal de concesión</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0</td> <td>0,00%</td> </tr> <tr> <td>1 a 15</td> <td>5,00%</td> </tr> <tr> <td>16 a 30</td> <td>7,00%</td> </tr> <tr> <td>31 a 60</td> <td>9,00%</td> </tr> <tr> <td>Más de 60</td> <td>10,00%</td> </tr> </tbody> </table>	Días de retraso	Recargo por mora a la tasa nominal de concesión	0	0,00%	1 a 15	5,00%	16 a 30	7,00%	31 a 60	9,00%	Más de 60	10,00%																														
Días de retraso	Recargo por mora a la tasa nominal de concesión																																										
0	0,00%																																										
1 a 15	5,00%																																										
16 a 30	7,00%																																										
31 a 60	9,00%																																										
Más de 60	10,00%																																										
18. Ahorro especial.	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Ahorro especial</th> <th>Tasa de interés</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0%</td> <td>Nominal de concesión</td> </tr> <tr> <td>10%</td> <td>Nominal de concesión menos 1,00%</td> </tr> </tbody> </table>	Ahorro especial	Tasa de interés	0%	Nominal de concesión	10%	Nominal de concesión menos 1,00%																																				
Ahorro especial	Tasa de interés																																										
0%	Nominal de concesión																																										
10%	Nominal de concesión menos 1,00%																																										
19. Aporte para Fondo Irrepartible de Reserva	1,50% del monto del crédito.																																										
20. SOLCA	0,50% del monto del crédito.																																										
21. Garantías.	<ul style="list-style-type: none"> • Quirografaria. <table border="1"> <thead> <tr> <th>Beneficiarios</th> <th>Monto (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3 y bien inmueble propio</td> <td>De 500 a 10.000</td> </tr> </tbody> </table> • Personal. 	Beneficiarios	Monto (USD)	Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3 y bien inmueble propio	De 500 a 10.000																																						
Beneficiarios	Monto (USD)																																										
Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3 y bien inmueble propio	De 500 a 10.000																																										

Categoría	Descripción																										
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="560 224 1241 253">Beneficiarios</th> <th data-bbox="1241 224 1433 253">Monto (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="560 253 1241 315">Socios nuevos, nivel score 3, deudor y garante con patrimonio del 200% de manera individual</td> <td data-bbox="1241 253 1433 315">De 500 a 5.000</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 315 1241 468">Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor 3 en el último crédito, nivel de score 3, deudor y garante con patrimonio del 200% de manera individual</td> <td data-bbox="1241 315 1433 468">De 5.001 a 10.000</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 468 1241 530">Socios nuevos o recurrentes, deudor o garante con bien inmueble propio</td> <td data-bbox="1241 468 1433 530">De 5.001 a 15.000</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 530 1241 593">Socios nuevos, nivel score 3, deudor con dos garantes (dos de los tres deben tener bien inmueble)</td> <td data-bbox="1241 530 1433 593">De 15.001 a 20.000</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 593 1241 719">Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3, deudor y garante con bien inmueble.</td> <td data-bbox="1241 593 1433 719">De 15.001 a 20.000</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="547 719 691 748">FOGEPS. <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="560 748 1241 777">Beneficiarios</th> <th data-bbox="1241 748 1433 777">Monto (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="560 777 1241 840">Socios nuevos, nivel score 3 y bien inmueble propio</td> <td data-bbox="1241 777 1433 840">De 500 a 5.000</td> </tr> <tr> <td data-bbox="560 840 1241 965">Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3 y bien inmueble propio.</td> <td data-bbox="1241 840 1433 965">De 5.001 a 10.000</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="547 965 715 994">Hipotecaria. <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="560 994 1241 1023">Beneficiarios</th> <th data-bbox="1241 994 1433 1023">Monto (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="560 1023 1241 1086">Socios nuevos o recurrentes, constitución de hipoteca a favor de la cooperativa</td> <td data-bbox="1241 1023 1433 1086">De 500 a 50.000</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="547 1086 703 1115">Mobiliaria. <table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="560 1115 1241 1144">Beneficiarios</th> <th data-bbox="1241 1115 1433 1144">Monto (USD)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="560 1144 1241 1227">Socios nuevos o recurrentes, constitución de contrato de prenda a favor de la cooperativa.</td> <td data-bbox="1241 1144 1433 1227">De 500 a 20.000</td> </tr> </tbody> </table>	Beneficiarios	Monto (USD)	Socios nuevos, nivel score 3, deudor y garante con patrimonio del 200% de manera individual	De 500 a 5.000	Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor 3 en el último crédito, nivel de score 3, deudor y garante con patrimonio del 200% de manera individual	De 5.001 a 10.000	Socios nuevos o recurrentes, deudor o garante con bien inmueble propio	De 5.001 a 15.000	Socios nuevos, nivel score 3, deudor con dos garantes (dos de los tres deben tener bien inmueble)	De 15.001 a 20.000	Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3, deudor y garante con bien inmueble.	De 15.001 a 20.000	Beneficiarios	Monto (USD)	Socios nuevos, nivel score 3 y bien inmueble propio	De 500 a 5.000	Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3 y bien inmueble propio.	De 5.001 a 10.000	Beneficiarios	Monto (USD)	Socios nuevos o recurrentes, constitución de hipoteca a favor de la cooperativa	De 500 a 50.000	Beneficiarios	Monto (USD)	Socios nuevos o recurrentes, constitución de contrato de prenda a favor de la cooperativa.	De 500 a 20.000
Beneficiarios	Monto (USD)																										
Socios nuevos, nivel score 3, deudor y garante con patrimonio del 200% de manera individual	De 500 a 5.000																										
Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor 3 en el último crédito, nivel de score 3, deudor y garante con patrimonio del 200% de manera individual	De 5.001 a 10.000																										
Socios nuevos o recurrentes, deudor o garante con bien inmueble propio	De 5.001 a 15.000																										
Socios nuevos, nivel score 3, deudor con dos garantes (dos de los tres deben tener bien inmueble)	De 15.001 a 20.000																										
Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3, deudor y garante con bien inmueble.	De 15.001 a 20.000																										
Beneficiarios	Monto (USD)																										
Socios nuevos, nivel score 3 y bien inmueble propio	De 500 a 5.000																										
Socios recurrentes que haya obtenido dos o más operaciones de crédito (excepto crédito a plazo fijo), sus días de mora promedio no sea mayor a 3 en el último crédito, nivel de score 3 y bien inmueble propio.	De 5.001 a 10.000																										
Beneficiarios	Monto (USD)																										
Socios nuevos o recurrentes, constitución de hipoteca a favor de la cooperativa	De 500 a 50.000																										
Beneficiarios	Monto (USD)																										
Socios nuevos o recurrentes, constitución de contrato de prenda a favor de la cooperativa.	De 500 a 20.000																										
21. Seguros.	Seguro de desgravamen obligatorio para todas las operaciones de crédito de personas naturales.																										
22. Desembolsos.	<p>Los desembolsos podrán ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="547 1323 1038 1352">Único, al inicio de la operación de crédito. <li data-bbox="547 1352 1449 1415">Parciales, de acuerdo con un plan de inversiones o de acuerdo con el análisis del asesor de negocios. 																										
23. Nivel de score.	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="767 1415 1043 1444">Monto (USD)</th> <th data-bbox="1043 1415 1225 1444">Nivel score</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="767 1444 1043 1480">500 a 5.000</td> <td data-bbox="1043 1444 1225 1480">400-600</td> </tr> <tr> <td data-bbox="767 1480 1043 1516">5.001 a 15.000</td> <td data-bbox="1043 1480 1225 1516">601-800</td> </tr> <tr> <td data-bbox="767 1516 1043 1547">15.001 a 50.000</td> <td data-bbox="1043 1516 1225 1547">801-999</td> </tr> </tbody> </table>	Monto (USD)	Nivel score	500 a 5.000	400-600	5.001 a 15.000	601-800	15.001 a 50.000	801-999																		
Monto (USD)	Nivel score																										
500 a 5.000	400-600																										
5.001 a 15.000	601-800																										
15.001 a 50.000	801-999																										
24. Cuota capacidad de pago.	Hasta el 60% del flujo neto de la UPA.																										
25. Endeudamiento.	Máximo el 70% del total pasivo/total activo.																										
27. Requisitos	<p>Persona Natural: Titular, garante y cónyuges</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="547 1644 1449 1706">Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el deudor, garante y cónyuges, cuando corresponda. <li data-bbox="547 1706 1214 1736">Copia de Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación. <li data-bbox="547 1736 1449 1832">En el caso de que el deudor aplique con disolución conyugal y/o de gananciales, (marginados en la partida de matrimonio) presentar el acta de disolución conyugal marginada. <li data-bbox="547 1832 1329 1861">RUC o RISE actualizado, a nombre del solicitante en caso de tenerlo. <li data-bbox="547 1861 1449 1955">Copia planilla de un servicio básico (agua, luz o teléfono) o recibos de pago otorgado por la comunidad, con máximo 60 días de antigüedad a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. 																										

Categoría	Descripción
	<ul style="list-style-type: none"> • Facturas de compra o venta o certificados comerciales relacionadas a la actividad destino del crédito de los últimos 3 meses a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. • Copia de tres últimas declaraciones trimestrales de IVA o una semestral en montos mayores a USD 25.000 • Si la persona natural realiza sus actividades en tierras arrendadas, presentar contrato de arrendamiento. • En caso de poseer créditos vencidos en instituciones financieras, casas comerciales o empresas de telefonía reportadas en el buró de información crediticia, presentar certificado de no adeudar o recibo de pago • Si el garante labora en relación de dependencia: copia de los últimos dos roles de pago o certificados laborales, a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. <p>Documentación respaldo Patrimonial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si posee vehículo, presentar copia de matrícula vigente. • Si posee maquinarias y equipos, presentar título de propiedad, copia de factura y/o contrato de compraventa. • Si posee bien inmueble, presentar copia del pago del impuesto predial o del pago de predio rústico del año en curso o del año anterior a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. También, puede aceptarse contrato de compraventa o minuta de herencia • Si posee ganado, presentar el certificado de Agrocalidad, cuando corresponda. <p>Documentación constitución garantías.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si el crédito es con garantía hipotecaria, presentar copia de la escritura de hipoteca y del certificado de gravamen actualizado. • Si el crédito es con garantía mobiliaria, presentar copia de la escritura de prenda y del certificado de gravamen actualizado. <p>Persona Jurídica.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el representante legal. • Copia de Cédula de Ciudadanía y Certificado de Votación del representante legal. • RUC actualizado de la persona jurídica. • Copia de última declaración del IVA o IR a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. • Estados financieros de los dos últimos dos años, a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. • Autorización del directorio o Consejo de Administración de la persona jurídica, aprobando el endeudamiento. • Estatutos de la persona jurídica. • Listado de socios o accionistas de la persona jurídica. • Nombramiento del representante legal. • Copia planilla de un servicio básico (agua, luz o teléfono) con máximo 60 días de a la fecha de solicitud, con máximo 60 días de antigüedad a la fecha de presentación de la solicitud de crédito. • Si posee bien inmueble, presentar copia del pago del impuesto predial o del pago de predio rústico. También puede aceptarse contrato de compraventa. • En caso de que la persona jurídica realice sus actividades en tierras arrendadas, presentar contrato de arrendamiento. • Si posee vehículo, presentar copia de matrícula vigente. • Si posee maquinarias, equipos, entre otros, título de propiedad, copia de factura y/o carta de compraventa. • Si posee ganado, el certificado de Agrocalidad. • Si el crédito es con garantía hipotecaria, presentar copia de la escritura de hipoteca y del certificado de gravamen actualizado. • Si el crédito es con garantía mobiliaria, presentar copia de la escritura de prenda y del certificado de gravamen actualizado. • En caso de poseer créditos vencidos en Instituciones financieras, casas comerciales o empresas de telefonía reportadas en el buró de información crediticia, presentar certificado de no adeudar o recibo de pago.

Categoría	Descripción
28. Metodología de evaluación crediticia.	Metodología de crédito agropecuario completa para el titular y reducida para el garante, cuando corresponda.

Fuente: Elaboración propia

6.1.3.3. El Proceso de Otorgamiento de Crédito

El proceso “Otorgamiento de Crédito Agropecuario” es parte del Macroproceso “Colocación y Recuperación” de la COAC Lucha Campesina. A su vez, el proceso está compuesto por los procedimientos que se indica en la siguiente tabla.

**Tabla No. 47. Proceso y Procedimientos de Concesión de Crédito Agropecuario
COAC Lucha Campesina**

Macroproceso	Proceso	Procedimiento	Objetivo	Responsable	Cliente
Colocación y Recuperación.	Otorgamiento de Crédito Agropecuario.	<i>Promoción en campo.</i>	Promover la colocación de crédito agropecuario entre socios de las zonas de influencia.	Jefe de Agencia Asesor de Negocios	Socios nuevos. Socios recurrentes.
		<i>Atención en agencia.</i>	Brindar información en las agencias a socios interesados en operaciones de crédito agropecuario.	Jefe de Agencia Asesor de Negocios Servicio al Cliente Supervisor Operativo	Socios nuevos. Socios recurrentes.
		<i>Levantamiento de información y evaluación crediticia.</i>	Obtener la información necesaria y evaluar la viabilidad de una solicitud de crédito agropecuario.	Asesor de Negocios. Supervisor Operativo. Abogado COAC. Unidad de Riesgos. Jefe de Negocios. Jefe de Agencia.	Niveles de aprobación de créditos.
		<i>Aprobación de créditos y constitución de garantías.</i>	Estandarizar la aprobación, negación o suspensión de solicitudes de crédito agropecuario, así como la constitución de garantías.	Consejo de Administración. Gerente General. Jefe de Agencia. Asesor de Negocios. Supervisor Operativo. Abogado COAC. Comité de Crédito Matriz. Comité de Crédito Agencia.	Servicio al Cliente.
		<i>Formalización y desembolso de créditos.</i>	Desembolsar los recursos crediticios de las operaciones de crédito agropecuario aprobadas, cumpliendo todas las formalidades normativas y legales.	Servicio al Cliente. Jefe de Agencia. Asesor de Negocios.	Socios nuevos. Socios recurrentes.

Fuente: Elaboración propia

El proceso para la entrega de crédito agropecuario está diseñado para que una solicitud de crédito sea tramitada en los siguientes tiempos:

- 4 días, desde la promoción del crédito (en oficina o en campo) hasta el desembolso, siempre y cuando no se trate de garantía hipotecaria o garantía mobiliaria y que los procedimientos se cumplan de forma continua.

- 24 días aproximadamente, desde la promoción del crédito (en oficina o en campo) hasta el desembolso, cuando exista garantía hipotecaria o garantía mobiliaria y que los procedimientos se cumplan de forma continua.
- 3 días, desde que el socio presente todos los requisitos (cuando se podrá ejecutar el procedimiento de levantamiento de información y evaluación crediticia) hasta el desembolso, siempre que no se trate de garantía hipotecaria o garantía mobiliaria y que los procedimientos se cumplan de forma continua.
- 23 días aproximadamente, desde que el socio presente todos los requisitos (a partir de lo cual se podrá ejecutar el procedimiento de levantamiento de información y evaluación crediticia) hasta el desembolso, cuando exista garantía hipotecaria o garantía mobiliaria y que los procedimientos se cumplan de forma continua.

Figura No. 6. Tiempos del Proceso de Otorgamiento de Crédito Agropecuario



Fuente: Elaboración propia

Los procedimientos han sido estructurados para optimizar los tiempos de otorgamiento de crédito, a la vez que se cuida el cumplimiento estricto de las políticas de crédito y la metodología de evaluación crediticia. La versión descriptiva y los flujos de cada uno de los procedimientos que componen el proceso “Otorgamiento de Crédito Agropecuario” se encuentran en el *Anexo 5*.

6.1.3.4. La Metodología de Evaluación de Crédito Agropecuario.

En complemento al producto de crédito, el programa de crédito agropecuario de la COAC Lucha Campesina introduce otro elemento innovador: la metodología de evaluación del crédito agropecuario, cuyos objetivos son:

- Entender adecuadamente la dinámica económica de la UPA solicitante de crédito, a fin de cuantificar la necesidad de recursos financieros, así como determinar la capacidad y forma de reembolso.
- Identificar los riesgos a los que está expuesta la UPA, de tal suerte de mitigarlos apropiadamente.

a. Principios de la Metodología de Crédito Agropecuario.

- **Enfoque en la Unidad Productiva Agropecuaria (UPA):** El centro de análisis es la UPA, tomando en cuenta que en el caso de las personas naturales las actividades agropecuarias están vinculadas a la composición y dinámica de la unidad familiar, mientras que en el caso de socios personas jurídicas el enfoque se centrará en el desempeño y dinámica de la empresa.
- **Financiamiento adecuado:** Se busca cuantificar, con la mayor precisión posible, los flujos de efectivo (ingresos y egresos) generados por las UPA, para diseñar una propuesta de crédito adecuada a dichos flujos, procurando estabilizar los flujos de caja de las UPA, evitar sobreendeudamiento, maximizar la posibilidad de reembolso y limitar potenciales desvíos de recursos.
- **Orientación de mercado:** El repago de las operaciones de crédito agropecuario depende directamente de la venta de los productos, por tanto, la metodología ayuda a establecer si las actividades agropecuarias analizadas cuentan con demanda efectiva y permanente de mercado.
- **Oportunidad:** La metodología permite que el procedimiento de recolección de información y análisis crediticio se ejecute en tiempos adecuados, de tal suerte de dar respuestas oportunas a los solicitantes de crédito y, en caso de ser aprobados los créditos, los desembolsos se realicen de acuerdo con las necesidades de los productores.

b. El Perfil y el Rol del Asesor de Negocios Agropecuario

El perfil del Asesor de Negocios Agropecuario es el de un profesional o técnico con conocimiento y/o experiencia en agricultura y producción ganadera, con alto interés por el mundo rural y con un adecuado conocimiento de las zonas donde va a trabajar.

El asesor de negocios es el responsable de: i) promocionar el crédito agropecuario, ii) recopilar la información de las UPA, iii) analizar las solicitudes de crédito y emitir una resolución sobre la concesión del crédito, iv), formalizar el desembolso de los recursos, y v) gestionar la cartera y apoyar la recuperación de los créditos.

c. Etapas de la Metodología de Evaluación de Crédito Agropecuario

La metodología de evaluación de crédito agropecuario consta de las siguientes etapas: i) levantamiento de información, ii) evaluación crediticia, y iii) diseño de la propuesta de crédito, las cuales son explicadas a detalle en los siguientes apartados. En el *Anexo 6* se presenta un ejercicio de apoyo, que permite entender al detalle la aplicación de la metodología de crédito agropecuario.

- **Levantamiento de información:** La visita a la UPA es la primera etapa de la metodología de evaluación de crédito agropecuario y es la **fase más importante de la misma**, ya que es la fuente de la información que se utilizará para la evaluación y el diseño crediticio. Los responsables de ejecutarla son los asesores de negocios agropecuarios.

El Asesor de Negocios Agropecuario debe explicar al socio, previamente a la realización de la visita, que la decisión del otorgamiento se basará en el análisis de la información proporcionada, razón por la cual es fundamental que brinde la mejor información posible, completa y veraz, de forma que se pueda estructurar un plan de financiamiento que satisfaga sus necesidades. Así mismo, se debe indicar al socio que la decisión final de otorgamiento la tienen instancias superiores.

El objetivo de la visita de campo es llenar la **Solicitud de Crédito** (*Anexo 7*), en la que se incluyen: i) el requerimiento de financiamiento, ii) los datos personales, productivos, comerciales y financieros del solicitante, el garante y sus cónyuges, de ser el caso.

En segundo término, el Asesor de Negocios Agropecuario levanta información detallada sobre la actividad productiva que motiva la solicitud de crédito, así como los datos relacionados con otras fuentes de ingresos y todos los egresos realizados por la UPA.

Los pasos por seguir son los siguientes:

- Acordar con el socio una fecha y hora para la realización de la visita de campo.
- Efectuar la visita tanto al sitio de la actividad productiva como a la vivienda del socio.
- Levantar la información necesaria de la actividad productiva, que servirá como base para la determinación de la capacidad de pago y nivel de endeudamiento de la UPA, así como para el diseño de una propuesta de crédito adecuada a las características del socio.
- Identificar las condiciones en que se realiza la actividad productiva:
 - ✓ El nivel tecnológico existente.
 - ✓ La calidad de las tierras.
 - ✓ El conocimiento y la experiencia productiva del socio.
 - ✓ La presencia de maquinaria y equipos.
 - ✓ El tipo de riego.
 - ✓ El acceso a asistencia técnica.
 - ✓ El mercado o destino de venta de los productos.
- Establecer la situación de endeudamiento del socio y su reputación con proveedores y clientes.
- Visitar el domicilio del socio, en caso de personas naturales, para verificar las condiciones de vida de la familia y contrastar la veracidad de información relacionada al núcleo familiar.

- Revisar el estado y completar la información de los bienes que podrían servir como garantía de la operación de crédito.
- Adjuntar información que demuestre tanto la propiedad como la ubicación de terrenos y vivienda, así como la propiedad de maquinaria y equipos.
- Tomar fotos de los terrenos, vivienda, maquinaria y equipos.
- Incluir croquis de la vivienda y de la actividad productiva.
- Comunicarse con las referencias personales y obtener la información sobre el comportamiento del socio.

Adicionalmente, en la visita de campo, el Asesor de Negocios recaba la información referente a las actividades productivas agropecuarias, tanto aquella para la que solicita el financiamiento como otras que pudiesen existir, y la información relacionada al grupo familiar. La información se recoge en los formatos, anexos a la Solicitud de Crédito, que se explican en detalle a continuación.

Información Adicional UPA

El Asesor de Negocios Agropecuario debe obtener la siguiente información, la misma que servirá para la construcción del **Balance General** de la UPA (*Anexo 8*):

- **Efectivo/Caja.** Es el dinero que el socio tiene en efectivo, en el momento de la visita. Es importante que el socio muestre el efectivo al Asesor de Negocios para comprobar su cuantía. El Asesor de Negocios debe establecer, también, si el efectivo es del negocio o de la familia.
- **Depósitos en instituciones financieras.** Son los recursos que se encuentran depositados en alguna institución financiera, en cuentas de ahorro, cuentas corrientes o depósitos a plazo fijo. La comprobación se realizará por medio de algún documento de sustento, como cartolas, estados de cuenta, certificado DPF, o recibos de los últimos depósitos y retiros. También, debe establecerse si el dinero es del negocio o de la familia. Para cada una de las cuentas debe incluirse la siguiente data:
 - ✓ Tipo de depósito.
 - ✓ Institución financiera.
 - ✓ Número de cuenta.
 - ✓ Saldo promedio.
- **Cuentas por Cobrar.** Son las deudas que tienen los clientes del socio a favor de éste. Las cuentas por cobrar más comunes en el caso de productores rurales/agropecuarios son las entregas de producción que aún no han sido canceladas. Para cada cuenta por cobrar hay que incluirse la siguiente data:
 - ✓ Tipo de acreencia.
 - ✓ Deudor.

- ✓ Monto original.
- ✓ Saldo a la fecha.
- **Productos e insumos agrícolas.** Para el caso de los productores agropecuarios, el inventario se constituye en productos almacenados, insumos en existencia (semilla, fertilizantes, pesticidas, abono), ganado (excepto reproductor y de trabajo), especies menores (gallinas, ovejas, cabras, cerdos, patos, cuyes, etc.). La valoración de los rubros mencionados se hará a precio de realización y a criterio del oficial de crédito, asumiendo precios conservadores. El Asesor de Negocios debe detallar la siguiente información:
 - ✓ Producto.
 - ✓ Unidad.
 - ✓ Cantidad.
 - ✓ Precio Unitario.
 - ✓ Total.
- **Cultivos.** También, debe valorarse los cultivos en pie, es decir, ya iniciados a la fecha de la visita de campo. Estos cultivos también son parte del inventario de la UPA. La valoración será hecha por el Asesor de Negocios a precio de realización, es decir, al precio que se podría vender el cultivo con el grado de avance a la fecha de la visita de campo. En ese sentido, debe recolectarse la siguiente información:
 - ✓ Cultivo.
 - ✓ Etapa de producción.
 - ✓ Precio.
 - ✓ Total.
- **Terrenos.** Se refiere a propiedades que pueden estar dedicadas o no a labores agropecuarias, deben valorarse a precio de mercado (valor comercial). Debe recolectarse la siguiente información:
 - ✓ Ubicación.
 - ✓ Situación (hipotecado o no).
 - ✓ Extensión.
 - ✓ Precio.
- **Inmuebles.** Propiedades, distintas a terrenos, que son propiedad de la UPA, por ejemplo, casas, bodegas, locales, etc. Deben valorarse a precio de mercado (valor comercial). Debe recolectarse la siguiente información:
 - ✓ Ubicación.
 - ✓ Estado.
 - ✓ Valor comercial.
- **Vehículos.** Pueden ser para uso productivo o familiar, deben valorarse a precio de mercado (valor comercial). Debe ingresarse la siguiente información.

- ✓ Descripción.
 - ✓ Placa.
 - ✓ Estado.
 - ✓ Valor comercial.
- **Maquinaria, equipos y electrodomésticos.** Se refiere a los bienes que pueden ser de uso productivo (maquinaria y equipos) o doméstico (electrodomésticos), propiedad de la UPA. Se deben valorar a precio de mercado (valor comercial). Hay que incluir la siguiente información:
 - ✓ Descripción.
 - ✓ Serie.
 - ✓ Estado.
 - ✓ Valor comercial.
 - **Animales: Semovientes y peces.** El Asesor de Negocios debe tomar en cuenta el ganado mayor o menor, así como los peces que encuentre en el momento de la visita de campo, siempre que sean con fines reproductivos y de trabajo. Se deben valorar a precio de mercado (valor comercial). Hay que incluir la siguiente información:
 - ✓ Tipo de ganado / pez.
 - ✓ Raza.
 - ✓ Cantidad.
 - ✓ Precio unitario.
 - ✓ Total.
 - **Pasivos a corto plazo y largo plazo.** Son rubros importantes en la estimación del Balance General y del nivel de endeudamiento. Corresponden a las obligaciones financieras de la UPA (con instituciones financieras, proveedores, prestamistas, etc.) hasta los 12 meses (corto plazo) y mayores a los 12 meses (largo plazo), contabilizados al momento de la visita de campo. Se debe incluir la siguiente información:
 - ✓ Institución financiera, proveedor o prestamista.
 - ✓ Saldo.
 - ✓ Plazo restante.
 - ✓ Cuota.

Información Agrícola

Debe levantarse la información de ingresos y egresos para todas las actividades (rubros) agrícolas realizadas por la UPA al momento de la visita de campo y que pudiesen tener un impacto en la evaluación crediticia (*Anexo 9*).

- **Ingresos productos agrícolas (X).**
 - ✓ Rubro, se refiere al producto agrícola del que se va a ingresar información.

- ✓ Unidad de Medida, es la unidad en que el producto final será vendido, por ejemplo: sacos, quintales, kilogramos, cajas, etc.
- ✓ Superficie Cultivada (A), es el área de producción en Ha. del producto analizado.
- ✓ Rendimiento Esperado (B), se establece la productividad que se proyecta alcanzar al final del ciclo productivo. El rendimiento debe anotarse en la unidad de medida establecida para el cultivo por Ha, por ejemplo: sacos/Ha., quintales/Ha., kilogramos/Ha., cajas/Ha., etc. El rendimiento dependerá del tipo de cultivo, del nivel tecnológico utilizado y de las condiciones en que se desarrollará el ciclo productivo. En caso de que no se pueda determinar el rendimiento de los productos agrícolas en la visita de campo, se utilizará el siguiente esquema para el cálculo del rendimiento:

$$\text{Rendimiento} = \frac{\Sigma[(\text{rend. min. hist.} \times 2) + (\text{rend. max. hist.}) + (\text{rend. ciclo anterior})]}{4}$$

- ✓ Consumo/Pérdida/Retención de Semilla (C), se indica la cantidad de la producción final proyectada que se dedicará al autoconsumo, que se perderá durante el ciclo productivo, o que se reservará como semilla. La pérdida dependerá del tipo de cultivo, del nivel tecnológico utilizado y de las condiciones en que se desarrollará el ciclo productivo. El consumo y la retención de semilla dependerá de las necesidades de cada UPA.
 - ✓ Producción Disponible para Venta (D) = ((A*B)-C), es la cantidad total que quedará para la venta luego de restar al Rendimiento Esperado el Consumo/Pérdida.
 - ✓ Precio por Unidad de Medida (E), es el precio al que se proyecta vender el producto final, el cual será influenciado por diversos factores, como el tipo de cultivo, el nivel tecnológico utilizado y factores de mercado (oferta-demanda).
 - ✓ Total (F) = (D*E), es la proyección del ingreso total al final del ciclo productivo como resultado de la venta del producto. Dicho valor, deberá ingresarse en los meses en los cuales se proyecta se hará efectiva la venta y el ingreso.
- **Egresos productos agrícolas (Y)**. Se debe llenar los egresos para todas las actividades culturales vinculadas a la producción agropecuaria. No se consideran como egresos los costos de la mano de obra familiar no remunerada.
- ✓ Insumos, se anota el nombre de la actividad cultural o el insumo generador de costo.
 - ✓ Unidad de Medida, se indica la unidad en que la actividad cultural o el insumo será costado, por ejemplo: sacos, quintales, kilogramos, litros, jornales, etc.
 - ✓ Cantidad (A), se establece el número de unidades de medida necesarias del insumo o de la actividad cultural requeridas en el ciclo productivo.
 - ✓ Precio por Unidad de Medida (B), se ingresa el precio al que se proyecta comprar o pagar por el insumo o la actividad cultural.

- ✓ Total (C) = (A*B), es la proyección del costo total del insumo o actividad cultural. Este valor deberá ingresarse completamente o por partes, dependiendo del producto y su ciclo productivo, en los meses en los cuales se proyecte se hará efectivo el gasto.
- **Flujo productos agrícolas (1) = (X – Y)**. Es igual a la diferencia entre ingresos y egresos agrícolas para cada mes.

Información Pecuaria y Piscícola

Al igual que en el caso de productos agrícolas, debe levantarse la información de ingresos y egresos de todas las actividades pecuarias y piscícolas significativas, realizadas por la UPA al momento de la visita de campo. (*Anexo 10 y Anexo 11*).

- **Ingresos productos pecuarios / piscícolas (X)**
 - ✓ Rubro, se ingresa la actividad pecuaria / piscícola de la que se va a alimentar información.
 - ✓ Unidad de Medida, se refiere a la unidad en que el producto final será vendido, por ejemplo: cabezas, kilogramos, litros, huevos, pollos, peces, cartones, bandejas, etc.
 - ✓ Cantidad (A), se establece el número de animales o peces proyectados durante ciclo productivo.
 - ✓ Rendimiento Esperado (B), se ingresa la productividad que se proyecta alcanzar al final del ciclo productivo. El rendimiento debe anotarse en la unidad de medida establecida, por ejemplo: cabezas, kilogramos, litros, huevos, pollos, peces, cartones, bandejas, etc.
 - ✓ Consumo/Pérdida/Insumos (C), se indica la cantidad de la producción final proyectada que se dedicará al autoconsumo, que se perderá durante el ciclo productivo o que se utilizará como insumo en un próximo ciclo de producción.
 - ✓ Producción Disponible para Venta (D) = ((A*B)-C), es la cantidad total que quedará para la venta luego de restar al Rendimiento Esperado el Consumo/Pérdida.
 - ✓ Precio por Unidad de Medida (E), se ingresa el precio al que se proyecta vender el producto final, el que dependerá de diversos factores, como el tipo de actividad, el nivel tecnológico utilizado y factores de mercado (oferta-demanda).
 - ✓ Total (F) = (D*E), se refiere al ingreso total proyectado al final del ciclo productivo, como resultado de la venta del producto. Dicho valor, deberá ingresarse en los meses en los cuales se proyecta se hará efectiva la venta y el ingreso.
- **Egresos productos pecuarios / piscícolas (Y)**. Se debe llenar los egresos para todas las actividades culturales vinculadas a la producción pecuaria o piscícola. No se consideran como egresos los costos de la mano de obra familiar no remunerada.
 - ✓ Insumos, se ingresa el nombre de la actividad cultural o el insumo generador de costo.
 - ✓ Unidad de Medida, se indica la unidad en que la actividad cultural o el insumo será costado, por ejemplo: sacos, quintales, kilogramos, litros, jornales, etc.

- ✓ Cantidad (A), se establece el número de unidades de medida proyectadas a utilizarse durante el ciclo productivo.
- ✓ Precio por Unidad de Medida (B), se ingresa el precio al que se proyecta comprar o pagar por el insumo o la actividad cultural.
- ✓ Total (C) = (A*B), es la proyección del costo total del insumo o actividad cultural. Este valor deberá ingresarse completamente o por partes, dependiendo de la actividad productiva y su ciclo de producción, en los meses en los que se proyecte se hará efectivo el gasto.
- **Flujo productos pecuarios/piscícolas (2) o (3) = (X – Y)**. Es igual a la diferencia entre ingresos y egresos para cada mes de las actividades pecuarias/piscícolas.

Información activos fijos

En los casos que el crédito es solicitado para la adquisición de activos fijos, el impacto de dicha adquisición en la actividad productiva debe reflejarse en un incremento de la productividad o una reducción de costos de la actividad productiva relacionada, lo cual deberá establecerse en los flujos agrícola, pecuario o piscícola. Por otra parte, la adquisición del activo fijo tendrá un impacto en el flujo de efectivo consolidado de la UPA y, por tanto, en su capacidad para reembolsar el crédito, razón por la cual hay que establecer el monto y la temporalidad de dicho gasto. (*Anexo 12*)

- ✓ Rubro, se anota el nombre del activo fijo a ser adquirido.
- ✓ Unidad de Medida, se indica la unidad en que el activo fijo será costado, por ejemplo: Ha, tractor, etc.
- ✓ Cantidad (A), se establece el número de unidades de medida del activo fijo que se adquirirá.
- ✓ Precio por Unidad de Medida (B), se ingresa el precio al que se proyecta comprar por el activo fijo.
- ✓ Total (C) = (A*B), es la proyección del costo total del activo fijo. Dicho valor, deberá ingresarse (completamente o por partes, dependiendo del producto y la forma de pago), en los meses en los cuales se proyecte se hará efectivo el gasto.
- **Flujo inversión activos fijos (4)** = Es igual al valor de la inversión en activos fijos en el mes de aplicación de dicha inversión.

Ingresos y Egresos de la Familia

- En el caso de créditos solicitados por personas naturales, es necesario levantar la información de los **Ingresos (X)**. Los rubros que deben levantarse son los siguientes (*Anexo 13*). Vale indicar que cada rubro puede tener diferente periodicidad de realización, por lo que es necesario que se registren en el mes en que se hará efectivo el ingreso.
 - ✓ Salarios otros miembros de la familia.
 - ✓ Otros negocios / actividades económicas.

- ✓ Arriendos.
- ✓ Remesas.
- ✓ Bonos/Subsidios.
- ✓ Jubilaciones.
- **Egresos.** Los rubros de los que debe recabarse información constan a continuación. Al igual que con los ingresos, es necesario identificar la periodicidad de realización, para poder registrar correctamente el gasto en el período que corresponda.
 - ✓ Alimentación.
 - ✓ Vestido y calzado.
 - ✓ Educación.
 - ✓ Salud.
 - ✓ Transporte/Combustible.
 - ✓ Vivienda.
 - ✓ Servicios públicos.
 - ✓ Otros gastos.
 - ✓ Impuestos.
 - ✓ Otros negocios/Actividades económicas.
 - ✓ Servicios comunitarios.
 - ✓ Créditos.
- **Flujo de la familia (5) = (X – Y).** Es igual a la diferencia entre ingresos y gastos para cada mes de la unidad familiar.
- **Evaluación crediticia y diseño de la propuesta de crédito:** Con la información obtenida en la visita de campo, el Asesor de Negocios Agropecuario determinará:
 - **La voluntad de pago del solicitante,** con el fin de otorgar financiamiento a aquellas personas con probada voluntad de pago (evitar los “malos clientes”).
 - **La capacidad de pago y el nivel de endeudamiento,** con el fin de estructurar operaciones de crédito adecuadas al flujo de efectivo específico de cada UPA.

Todas las solicitudes serán evaluadas por el Asesor de Negocios Agropecuario que levantó la información, quien, también, será el encargado del diseño de la operación crediticia que recomendará a las instancias de aprobación. Para determinar la viabilidad de la solicitud de crédito y diseñar la propuesta de crédito, el asesor de negocios seguirá el siguiente proceso:

- **La voluntad de pago.** Mientras que la voluntad de pago de un socio recurrente puede ser evaluada a partir de su historial con la COAC Lucha Campesina, para el caso de nuevos socios se tiene que

obtener y evaluar información relacionada al comportamiento del cliente en su relación con instituciones del sistema financiero, mediante la consulta de historial en el buró de crédito y con empresas comerciales.

Así mismo, puesto que la voluntad de pago está vinculada a factores no cuantificables, su evaluación depende de la capacidad del asesor de negocios para apreciar la personalidad del socio, su ambiente familiar y su conducta en la comunidad. En cualquier caso, la información mínima a obtener y evaluar por parte del asesor de negocios es la siguiente:

- ✓ El historial crediticio del cliente con la COAC Lucha Campesina y otras instituciones del sistema financiero, con sus acreedores comerciales y proveedores de insumos.
 - ✓ La predisposición para brindar información durante la visita de campo.
 - ✓ La responsabilidad del solicitante en el cumplimiento de sus obligaciones familiares.
 - ✓ La reputación tanto del cliente como de su familia en su comunidad.
 - ✓ La condición de estabilidad de la unidad familiar.
- **La capacidad de pago.** Es la parte más importante del análisis y su finalidad es obtener una evaluación, lo más precisa posible, sobre la situación económica de la UPA y su potencial para honrar el crédito solicitado en las condiciones acordadas con la COAC Lucha Campesina. Desde la perspectiva económica y financiera, los elementos centrales que contiene el análisis para determinar la capacidad de pago son:
- ✓ **Balance de la UPA.** Este estado financiero refleja la situación de la UPA al momento de la evaluación. El balance considera, por un lado, los activos y su estructura y, por otro lado, la forma de financiamiento de estos activos. Dado que es difícil establecer una clara separación entre el ámbito familiar y el empresarial en las UPA agropecuarias, se considerará y evaluará toda la estructura patrimonial del socio; es decir, se incluirá dentro del activo todos los bienes con que cuenta la UPA, así como, también, todas las deudas, independientemente del uso o destino de esos recursos. El balance da pautas sobre algunos aspectos importantes:
 - Proporciona una idea del tamaño de la actividad productiva.
 - Permite calcular el nivel de endeudamiento de la UPA.
 - Conjuntamente, con el flujo de efectivo, muestra en términos cuantitativos la situación de la UPA.
 - Debe recordarse que un socio puede tener un patrimonio importante, pero no la suficiente liquidez para asumir una deuda.

En los siguientes puntos, se explica los rubros principales que conforman el balance (*Anexo 14*):

- **Efectivo/Caja.** Es el dinero que el socio tiene en efectivo, en el momento de la visita. Es importante que el cliente muestre el efectivo al asesor de negocios para comprobar su cuantía y la veracidad de la información del cliente.
- **Bancos e instituciones.** Es aquel dinero que está en alguna institución financiera bajo las modalidades de ahorro, cuenta corriente o depósito a plazo fijo. Para la comprobación, se requerirá al cliente algún documento de sustento, como la cartola de la cuenta, un estado de cuenta, el certificado DPF, o recibos de los últimos depósitos y retiros.
- **Cuentas por Cobrar.** Son las deudas que tienen los clientes del socio a favor de éste. Es importante tener en cuenta la concentración, los plazos y las frecuencias de pago. Cuanto menor sea el nivel de las cuentas por cobrar, mayor debería ser el nivel de liquidez del socio.
- **Productos, Insumos y Cultivos.** Para el caso de los productores agropecuarios, el inventario se constituye en productos almacenados, insumos en existencia (semilla, fertilizantes, pesticidas, abono), ganado (excepto reproductor y de trabajo), especies menores (gallinas, ovejas, cabras, cerdos, patos, cuyes) y cultivos en pie. La valoración de los rubros mencionados se hará a precio de realización y a criterio del asesor de negocios, asumiendo precios conservadores.
- **Activo Fijo.** Corresponde a los inmuebles que tenga la UPA, tanto a nivel familiar como relacionados a la actividad productiva, así tenemos: casas, terrenos, vehículos, instalaciones (establos, silos, salas de ordeño, etc.), herramientas, maquinaria y equipo. También se considera activos fijos el ganado reproductor y de trabajo, así como los cultivos perennes, éstos últimos como parte de los terrenos donde están sembrados y a los que aportan valor. La valoración de todos estos rubros hará a precio de realización y a criterio del asesor de negocios, tomando precios conservadores. La identificación y valoración del activo fijo es importante, ya que podrían servir como garantía de la operación de crédito.
- **Pasivos a corto plazo.** Se refiere a las obligaciones hasta 12 meses (contados a la fecha de la evaluación) que el socio tiene con instituciones financieras, empresas comerciales, proveedores de insumos, prestamistas y otros.
- **Pasivos a largo plazo.** Corresponde a los mismos conceptos de los pasivos a corto plazo, pero su vencimiento es mayor a los 12 meses. En ambos tipos de pasivos (corto y largo plazo) hay que analizar su concentración y fechas de vencimiento, con la finalidad de estimar correctamente el nivel de endeudamiento y las exigencias de liquidez.
- **Patrimonio.** Por el principio de la partida doble, se define como la diferencia entre el activo y el pasivo. Representa el respaldo económico de la UPA. Cuando los activos son mayores

que los pasivos el socio cuenta con patrimonio y, por tanto, con capacidad de endeudamiento.

Los indicadores principales que se pueden obtener a partir del *Balance de la UPA* son:

- **Capacidad de endeudamiento sin crédito**, indica si el socio se encuentra sobre endeudado, en función del peso de sus pasivos en el total de sus activos.

$$\text{Endeudamiento sin crédito} = \frac{\text{Pasivos corto plazo} + \text{Pasivos largo plazo}}{\text{Activo}} \geq 70\%$$

- **Capacidad de endeudamiento con crédito**, indica si el socio se encontraría sobre endeudado, en función del peso de sus pasivos (incluyendo el crédito solicitado) en el total de sus activos. Este indicador también ayuda a determinar el monto del crédito que el socio podría recibir.

$$\text{Endeudamiento con crédito} = \frac{\text{Pasivos corto plazo} + \text{Pasivos largo plazo} + \text{Monto crédito}}{\text{Activo}} \geq 70\%$$

- ✓ **Flujo de Efectivo de la UPA.** A diferencia del flujo de efectivo utilizado en la metodología de microcrédito, que es un flujo de efectivo estático, en la metodología de crédito agropecuario, se construye un flujo de efectivo dinámico, que pretende reflejar lo más exactamente posible el flujo de ingresos y egresos de la UPA a lo largo del ciclo productivo de la actividad a financiar. En tal sentido, este flujo de efectivo brinda los elementos para:

- Establecer la capacidad de pago de la UPA a lo largo del ciclo productivo.
- Diseñar una propuesta de crédito “a la medida” de la UPA, tanto de las necesidades de financiamiento como de las posibilidades de reembolso.

Como puede verse en el *Anexo 15*, el flujo de efectivo de la UPA se construye a partir de la agregación de los siguientes flujos de efectivo:

- Flujo actividad agrícola (1).
- Flujo actividad pecuaria (2).
- Flujo actividad piscícola (3).
- Inversión activos fijos (4).
- Flujo unidad familiar (5).

Como resultado se obtiene el *Flujo de la UPA* y el *Flujo Acumulado de la UPA*, a partir de los cuales se puede establecer:

- **Capacidad de pago acumulada sin crédito:** Es el indicador inicial del análisis de crédito agropecuario, ya que indica si la UPA estará en capacidad de reembolsar el crédito al final del ciclo productivo. Es igual a la suma de todos los valores mensuales del Flujo de la UPA, si es positivo, un potencial crédito podría ser reembolsado, quedando por establecerse el monto y las condiciones de la operación.
- **Requerimiento mínimo financiamiento:** Establece el monto mínimo de crédito que el productor necesitaría para volver positivo su flujo de efectivo y, por tanto, cumplir con los requerimientos de efectivo de sus actividades productivas, así como con sus gastos familiares. Es igual al valor negativo máximo del Flujo Acumulado de la UPA.
- **Capacidad de pago acumulada con crédito:** Es el indicador básico del análisis de crédito agropecuario, ya que indica si la UPA estará en capacidad de reembolsar el crédito solicitado. Se calcula con la siguiente fórmula.

$$\text{Capacidad de pago acumulada con crédito} = \frac{\Sigma(\text{Flujo sin pago de crédito}) + \text{Monto crédito}}{\Sigma(\text{Cuotas de pago})} \geq 100\%$$

- **Frecuencia de desembolsos:** Las actividades agropecuarias no requieren necesariamente un único desembolso. Dependiendo del plazo, del riesgo y, sobre todo, de las necesidades específicas de financiamiento reflejadas en el flujo de efectivo, podrían realizarse varios desembolsos; de esta manera se podrá hacer un mejor seguimiento del ciclo productivo y reducir el riesgo del desvío de recursos. Los requerimientos de efectivo serán en los meses en los que el Flujo Acumulado de la UPA sea negativo.
 - **Estructura de reembolsos:** El repago de una operación de crédito agropecuaria dependerá de los valores del Flujo Acumulado de la UPA. En tal sentido, podrían presentarse diversas opciones de reembolso, en un rango que parte desde pagos mensuales hasta un solo pago al vencimiento del crédito.
 - **Período de gracia:** Si bien en el flujo de efectivo de la UPA se toma en cuenta todos los ingresos que pudiesen existir a lo largo del ciclo productivo beneficiario de un crédito, es la venta de la producción financiada un aspecto importante en el diseño de la propuesta de crédito, ya que marcará la necesidad de otorgar períodos de gracia.
- **Diseño de la propuesta de crédito:** En función de los rubros calculados en la etapa de evaluación crediticia, el asesor de negocios podrá diseñar la propuesta de crédito que más se ajuste a las condiciones específicas de una UPA, al mismo tiempo que minimiza el riesgo de no pago.

El monto y la fecha de los desembolsos, así como de los pagos, se fijarán buscando que el solicitante mantenga durante todo el plazo del crédito una liquidez suficiente para continuar realizando sus operaciones normalmente. Se intentará **recuperar el crédito con la mayor brevedad posible**, evitando que el socio destine sus ingresos a fines de consumo antes de cancelar sus adeudos. Las

fechas de recuperación, por tanto, se establecerán de forma tal que se aprovechen las etapas superavitarias que muestre el flujo de efectivo de la UPA.

6.1.3.5. Herramientas de Apoyo

Con el fin de reducir el impacto que los riesgos de mercado, los riesgos del productor y los riesgos de producción puedan tener en la evaluación de operaciones de crédito agropecuario, la COAC Lucha Campesina ha incorporado varias herramientas o elementos de apoyo en su programa de crédito agropecuario, los cuales se explica a continuación.

a. Base de Datos de Productos Agropecuarios

Los asesores de negocios contarán con una base de datos que contendrá la siguiente información por producto y agencia:

- Costos de producción.
- Rendimiento.
- Precio de venta.

La información contenida en la base de datos servirá para contrastar y validar la información levantada en las vistas de campo, a fin de evitar riesgos de sobreestimación, en el caso de precios y rendimientos, y subestimación, en cuanto a costos de producción.

Cada una de las variables indicadas depende de: i) la variedad del producto, ii) el tipo de tecnología productiva, iii) la ubicación geográfica de la actividad; iv) la experiencia del agricultor en la actividad, v) el acceso a asistencia técnica, vi) la disponibilidad de riego, y vii) el tipo de vínculo con el mercado final. De tal suerte, es importante levantar, almacenar y actualizar periódicamente, al menos una vez al año, la información de la base de datos.

b. Base de Datos de Gastos Familiares

Uno de los errores más recurrentes entre los asesores de negocios, al momento de levantar la información y preparar las propuestas de crédito, es la inconsistencia en los valores de los rubros que componen los gastos del grupo familiar, que generalmente son subestimados. A fin de limitar el mencionado error, la COAC Lucha Campesina ha diseñado una base de datos que contiene información de gastos familiares mínimos, construida con la data de la Canasta Familiar Vital, emitida mensualmente por el Instituto Ecuatoriana de Estadísticas y Censos (INEC).³⁸ Los asesores de negocios contrastarán la información obtenida en la visita de campo con la que conste en la base de datos, de tal suerte que los

³⁸ <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>

gastos familiares que sean parte de los análisis crediticios registren coherencia con la estructura del grupo familiar, especialmente con el número de personas que lo componen y el estado civil del solicitante de crédito.

c. Alianzas Estratégicas con Actores de Cadenas de Valor

Todos los productores agropecuarios, independientemente de su tamaño y su perfil productivo, están insertados en una cadena de valor, sea ésta formalmente estructurada o no. La COAC Lucha Campesina tiene un rol indirecto en el esquema de la cadena de valor, como institución financiera proveedora de recursos a cualquier actor en cualquier eslabón de la cadena.

Figura No. 7. Esquema de Cadena de Valor



Fuente: Jones, Brooke y Jiménez Galarza, Luis

A fin de minimizar potenciales riesgos que podrían afectar la recuperación de los créditos, el programa de crédito agropecuario tiene un componente para la generación de alianzas estratégicas con actores clave de las cadenas de valor. Por medio de dichas alianzas, la COAC Lucha Campesina procurará vincular a los productores receptores de crédito con los actores de sus cadenas. De estas actividades se encargará un técnico, especialista en encadenamientos productivos. Cabe mencionar que el costo que implica el componente de alianzas estratégicas no se traspasará a los productores, ya que, más bien, el objetivo es maximizar la tasa de recuperación y, por tanto, reducir el nivel de provisiones.

La lógica y objetivo de las alianzas se pueden ver en la siguiente tabla:

Tabla No. 48. Alianzas Estratégicas con Actores de Cadenas de Valor
Objetivo y Resultado Esperado

Actor de la Cadena	Riesgo por reducir	Objetivo	Resultado Esperado
Proveedores de asistencia técnica (públicos o privados).	Riesgo del productor. Riesgo de producción.	Productores dispongan de asesoría adecuada en la aplicación de paquetes tecnológicos y en el cuidado de animales o cultivos.	Maximizar rendimientos. Reducir pérdidas productivas. Obtener mejores precios de venta.
Proveedores de insumos, equipo y maquinaria (públicos o privados).	Riesgo del productor. Riesgo de producción.	Productores tengan acceso a paquetes tecnológicos, maquinaria y equipos a precios adecuados.	Controlar costos de producción. Maximizar rendimientos. Reducir pérdidas productivas. Obtener mejores precios de venta.
Comprador final (procesador, mayorista o minorista)	Riesgo de mercado.	Productores generen vínculos directos con los compradores finales de sus productos, eliminando la presencia de intermediarios.	Obtener mejores precios de venta.
Otros actores (transportistas, veterinarios, riego, información climática, información de mercado, etc.)	Riesgo del productor. Riesgo de producción. Riesgo climático. Riesgo de mercado.	Productores tengan acceso a servicios e información oportunos, a precios adecuados.	Controlar costos de producción. Maximizar rendimientos. Reducir pérdidas productivas. Obtener mejores precios de venta.

Fuente: Elaboración propia

d. El Seguro Agropecuario

El riesgo más difícil de mitigar en las actividades agropecuarias es el relacionado a los eventos climáticos y surgimiento de enfermedades o plagas. Ante ese tipo de sucesos, la COAC Lucha Campesina buscará que los socios beneficiarios de crédito agropecuario accedan a los seguros que ofrece el Ministerio de Agricultura y Ganadería, a través del Programa AgroSeguro, así como a las alternativas que se ofrecen en el sector privado.

Por norma, la COAC Lucha Campesina no puede obligar la contratación del seguro, por lo cual tendrá un carácter voluntario, siendo sus costos asumidos por los contratantes del crédito.

CAPÍTULO 7: RESULTADOS Y CONCLUSIONES

A continuación, se expone los resultados y las conclusiones obtenidas a lo largo del estudio, en función de las hipótesis planteadas.

a. Hipótesis 1: El crédito agropecuario otorgado por entidades privadas, públicas, y de la economía popular y solidaria tiene una participación menor en el total de colocaciones de crédito en las zonas de influencia de la COAC Lucha Campesina.

Sector Financiero Privado

- En el período 2016 – 2020, el volumen de crédito colocado por la banca privada en el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” representa, en promedio, el 6,46% del total del crédito otorgado.
- Respecto al monto promedio de crédito, mientras en 2016 es USD 22.563 en el año 2020 es USD 28.469, lo cual indica que el sector financiero privado se enfoca en medianos y grandes productores agropecuarios.
- El análisis de la colocación de crédito por provincia muestra que, en el período 2016 – 2020, la banca privada otorga en Guayas el 51,21% del total del crédito dirigido al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, en Chimborazo el 1,02% y en Cañar el 0,32%. Si bien la participación del sector privado es alta en Guayas, como se indica en los puntos previos, el segmento de interés es el de medianos y grandes agricultores.
- En la provincia Cañar, en el cantón La Troncal se coloca el mayor volumen de crédito para actividades agropecuarias; así, en el período 2016 – 2020, el 68,20% de los créditos otorgados en la provincia se registran en esa jurisdicción.
- En Chimborazo, el cantón Cumandá es uno de los que menos recursos recibe del sector financiero privado para actividades agropecuarias; así, en el período 2016 – 2020, dicho cantón recibe apenas el 1,97% de los recursos otorgados al sector agropecuario.
- En Guayas, los cantones El Triunfo, Bucay y Naranjito, en conjunto, reciben del sector financiero privado el 0,85% de los créditos destinados a actividades agropecuarias en el período 2016 – 2020.
- En las posibles nuevas zonas de atención, cantones Marcelino Maridueña, Naranjal, Milagro y Simón Bolívar, el sector financiero privado otorga, en conjunto, el 2,56% del crédito entregado a labores agropecuarias, entre los años 2016 y 2020.

Sector Financiero Público

- Entre los años 2016 y 2020, el volumen de crédito colocado por la banca pública en el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” representa, en promedio, el 29,06% del total del crédito otorgado.
- En el año 2016, el monto promedio de crédito es USD 4.880 y el año 2020 es USD 6.504, cifras que muestran que el sector financiero público direcciona sus recursos al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.
- La colocación de crédito por provincia muestra que, entre los años 2016 y 2020, la banca pública entrega a Guayas el 11,85% del total del crédito dirigido al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, en Chimborazo el 5,11% y en Cañar el 1,65%.
- En Cañar, en el cantón La Troncal se coloca 13,59% de los créditos para actividades agropecuarias en el período 2016 – 2020, inferior a lo que se otorga a los cantones Azogues y Cañar (30,45% y 30,04%, respectivamente).
- En la provincia Chimborazo, durante el período 2016 – 2020, el cantón Cumandá recibe el 13,08% del financiamiento entregado al sector agropecuario en la provincia. Cumandá se ubica detrás de los cantones Alausí, Riobamba y Guamote, cantones en los que se colocó, en conjunto, el 53,92% de los recursos otorgados al sector agropecuario.
- En Guayas, El Triunfo, Bucay y Naranjito, reciben el 2,14%, el 1,86% y el 1,08%, respectivamente, de los créditos del sector financiero público para actividades agropecuarias en el período 2016 – 2020.
- Por su parte, los cantones Marcelino Maridueña, Naranjal, Milagro y Simón Bolívar, el sector financiero público entrega el 0,48%, el 9,13%, el 0,67% y el 1,73%, respectivamente, del crédito entregado a actividades agropecuarias entre los años 2016 y 2020.

Sector Financiero Popular y Solidario

Cooperativas de Ahorro y Crédito Segmento 1

- En el período 2016 - 2020, el volumen de crédito colocado por las COAC segmento 1 en el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” significa, en promedio, el 7,78% del total del crédito otorgado.
- En el año 2019, el monto promedio de crédito es USD 6.206 y el año 2020 es USD 6.401, valores que indican que las COAC segmento 1 entregan crédito al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.
- El otorgamiento de crédito por provincia refleja que, en el período 2016 - 2020, las COAC segmento 1 entregan en la provincia Guayas el 4,24% del total del crédito dirigido al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, en Chimborazo el 9,54% y en Cañar el 2,84%.

- En la provincia Cañar, el cantón La Troncal percibe el 10,39% de los créditos para actividades agropecuarias en el período 2016 – 2020, inferior a lo que se entrega a los cantones Biblián, Cañar y Azogues (28,65%, 28,31% y 24,74%, respectivamente).
 - En Chimborazo, entre los años 2016 y 2020, en el cantón Cumandá se entrega el 1,77% del financiamiento entregado al sector agropecuario en la provincia por parte de las COAC segmento 1. El cantón Riobamba recibe el 46,59% de los créditos agropecuarios en el período analizado.
 - En Guayas, los cantones Naranjito, El Triunfo y Bucay toman el 6,34%, el 4,44% y el 2,23%, respectivamente, de los créditos de las COAC segmento 1 para actividades agropecuarias en el período 2016 – 2020.
 - En el caso de los cantones Naranjal, Milagro, Simón Bolívar y Marcelino Maridueña, las COAC segmento 1 entregan el 13,21%, el 8,38%, el 4,58% y el 0,72%, respectivamente, del crédito entregado a actividades agropecuarias entre los años 2016 y 2020.
- ***Cooperativas de Ahorro y Crédito Segmento 2***
 - Entre el año 2016 y el 2020, el monto de crédito colocado por las COAC segmento 2 en el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” significa, en promedio, el 13,46% del total del crédito otorgado.
 - Mientras que, en el año 2019 el monto promedio de crédito es USD 4.328, en el año 2020 es USD 4.189, montos que indican que las COAC segmento 2 otorgan recursos, vía crédito, al segmento de micro y pequeños productores agropecuarios.
 - A nivel de provincia, en el período 2016 - 2020, las COAC segmento 2 colocan en Guayas el 4,39% del total del crédito dirigido al sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, en Chimborazo el 7,18% y en Cañar el 1,23%.
 - En el cantón La Troncal, en la provincia Cañar, las COAC segmento 2 colocan el 31,11% de los créditos para actividades agropecuarias, en el período 2016 – 2020. Sin embargo, el 77,97% de dichos recursos es entregado por la COAC Lucha Campesina.
 - En la provincia Chimborazo, en el período 2016 - 2020, el cantón Cumandá recibe el 8,68% del financiamiento entregado al sector agropecuario en la provincia. El cantón Riobamba recibe el 49,23% de los recursos destinados al sector agropecuario.
 - En Guayas, los cantones Naranjito, Bucay y El Triunfo reciben el 14,61%, el 8,88% y el 8,28%, respectivamente, de los créditos de las COAC segmento 2 para actividades agropecuarias, en el período 2016 – 2020. En el caso específico de Naranjito, la COAC Lucha Campesina entrega el 99,11% de los créditos al sector agropecuario.
 - En los cantones Naranjal, Simón Bolívar, Milagro y Marcelino Maridueña, las COAC segmento 2 otorgan el 21,83%, el 8,67%, el 3,08% y el 1,79%, respectivamente, del crédito entregado a actividades agropecuarias, entre los años 2016 y 2020. En el caso de Naranjal, la COAC Lucha Campesina participa con el 27,65% de los créditos agropecuarios entregados en ese cantón.

En conclusión:

- El sector bancario privado, por una parte, tiene una participación reducida en la entrega de créditos agropecuarios en los cantones en los que opera la COAC Lucha Campesina, con excepción del cantón La Troncal en la provincia Cañar. Por otra parte, los micro y pequeños agricultores no son segmento de interés para los bancos privados.
- La banca pública, si bien tiene mayor presencia en la entrega de créditos agropecuarios en La Troncal (provincia Cañar) y en Cumandá (provincia Chimborazo), la misma sigue siendo reducida en comparación a otros cantones en esas provincias. En el caso de la provincia Guayas, la participación de la banca pública es marginal en el financiamiento de actividades agropecuarias en los cantones en los que tiene presencia la COAC Lucha Campesina.
- Con excepción de los cantones La Troncal (Cañar) y Naranjal (Guayas), en el resto de los cantones en los que opera la COAC Lucha Campesina, la participación de las COAC segmento 1 en la entrega de créditos agropecuarios es pequeña. Incluso en La Troncal y Naranjal dicha participación no supera el 14%.
- En la mayor parte de los cantones en los que opera la COAC Lucha Campesina, la participación de las COAC segmento 2 es reducida en el otorgamiento de créditos agropecuarios. En el caso de los cantones La Troncal y Naranjal, en los cuales la presencia de las COAC segmento 2 es mayor, la mayor parte de los créditos son entregados por la COAC Lucha Campesina. Únicamente en Naranjal se registra una importante participación de las COAC segmento 2, sin que la COAC Lucha Campesina sea la mayor colocadora de recursos al sector agropecuario.

b. Hipótesis 2: El flujo de crédito destinado a micro y pequeños productores agropecuarios, residentes en las zonas de influencia de las oficinas de la COAC Lucha Campesina, no satisface la demanda de recursos financieros.

- Según el estudio de mercado, el 96% de micro y pequeños productores agropecuarios no tiene acceso a crédito en las zonas en las que opera la COAC Lucha Campesina, lo que significa que 28.868 microempresas no reciben crédito por parte de entidades financieras formales.
- Así mismo, de acuerdo con el estudio de mercado, 20.454 de aquellas microempresas son sujetos de crédito. La COAC Lucha Campesina prevé alcanzar a 2.954 de aquellas microempresas agropecuarias con el programa de crédito agropecuario.
- En términos monetarios, esas 2.954 microempresas significan una colocación de crédito de, al menos, USD 15.457.788.

En conclusión, existe potencial de mercado para incursionar con el programa de crédito agropecuario, tanto en la zona actual como en las zonas nuevas que son parte del estudio.

c. Hipótesis 3: La implementación de un programa de crédito agropecuario es viable financieramente para la COAC Lucha Campesina.

El análisis financiero, realizado para un período de 24 meses, indica que:

- El desembolso de créditos es de USD 15.840.000.
- El saldo de cartera al mes 12 es USD 5.739.165 y al mes 24 es USD 10.145.647.
- El número de créditos en cartera es 1.043 al final del primer año y 1.845 al término del segundo.
- La operación del programa genera pérdidas hasta el mes 6 (USD -57), iniciando las utilidades en el mes 7 (USD 5.007).
- Las utilidades acumuladas son negativas hasta el mes 13 (USD -7.340), alcanzando el punto de equilibrio en el mes 14 (USD 24.657).
- La utilidad en el mes 24 suma USD 81.779, mientras que la utilidad acumulada alcanza USD 656.143.
- La cantidad de recursos que necesita la COAC Lucha Campesina para operar el programa de crédito agropecuario es de USD 9.190.135.
- Las utilidades que logra el programa de crédito agropecuario en 24 meses de operación son USD 656.143, con una inversión requerida de USD 9.190.135.
- La rentabilidad que alcanza el programa es 7,14% y la rentabilidad sobre activos es 6,46%.
- Los resultados del análisis de sensibilidad muestran que el programa podría alcanzar el punto de equilibrio y generar utilidades, incluso en un escenario altamente adverso.

En conclusión, el programa de crédito agropecuario alcanzará la sostenibilidad en un tiempo adecuado (14 meses), cubriendo todos sus gastos operativos y financieros. Así mismo, las utilidades y la rentabilidad proyectada justifican la implementación del programa.

ANEXOS

ANEXO 1. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS DE LAS ZONAS DE ESTUDIO.

Características Demográficas

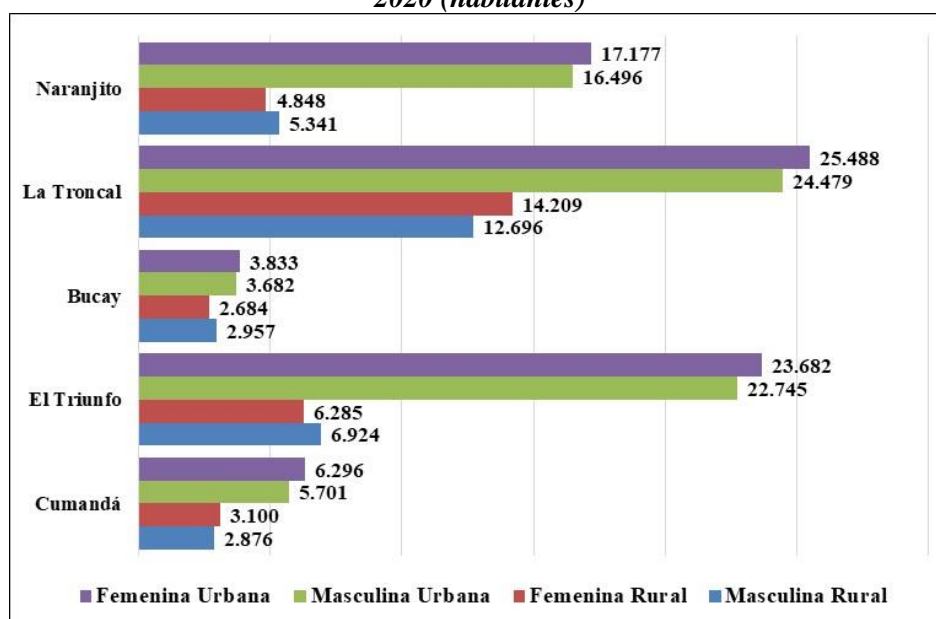
De acuerdo con las proyecciones de población del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)³⁹, en los cinco cantones en los que la COAC Lucha Campesina tiene actualmente presencia (Cumandá, La Troncal, El Triunfo, Naranjito y Bucay), en el año 2020 existe una población de 211.499 habitantes, de los cuales el 70,72% habita en zonas urbanas, mientras que el 29,28% lo hace en áreas rurales. El 50,07% de los habitantes son mujeres y el 49,93% son hombres.

Tabla No. 49. Población en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)

Cantón	Población Total	Población Urbana	Población Rural	Población Mujeres	Población Hombres
Cumandá	17.973	11.997	5.976	9.416	8.557
El Triunfo	59.636	46.427	13.209	29.907	29.729
Bucay	13.156	7.515	5.641	6.605	6.551
La Troncal	76.872	49.967	26.905	38.059	38.813
Naranjito	43.862	33.673	10.189	21.910	21.952
Total	211.499	149.579	61.920	105.897	105.602

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Gráfico No. 51. Composición Población Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

39 Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, *Proyección de la Población Ecuatoriana según Cantones 2010-2020*, INEC, Quito, 2012. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

Como puede verse en el Gráfico No. 51, en las zonas urbanas de todos los cantones en los que la COAC Lucha Campesina tiene oficinas la población femenina es mayor a la masculina. La población de mujeres en la zona urbana suma 76.476 personas (51,13%), mientras los hombres son 73.103 (48,87%).

En las áreas rurales de los cantones en las que existe agencias de la COAC Lucha Campesina, al igual que en zonas urbanas, la población femenina es mayor; así, se contabiliza 31.126 mujeres (50,27%) y 30.794 hombres (49,73%). Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en regiones urbanas, la cantidad de mujeres es inferior en los cantones Naranjito, Bucay y El Triunfo.

En los cantones en los que la COAC Lucha Campesina quiere impulsar la colocación de crédito agropecuario (Marcelino Maridueña, Milagro, Naranjal y Simón Bolívar), a través de la apertura de oficinas, en el año 2020 hay una población de 320.243 habitantes, de los cuales el 63,65% vive en zonas urbanas, en tanto que el 36,35% habita en áreas rurales. El 50,48% de las personas son hombres y el 49,52% son mujeres.

Tabla No. 50. Población en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)

Cantón	Población Total	Población Urbana	Población Rural	Población Mujeres	Población Hombres
Marcelino Maridueña	13.132	7.818	5.314	6.410	6.722
Milagro	199.835	160.008	39.827	101.113	98.722
Naranjal	95.052	39.504	55.548	45.149	49.903
Simón Bolívar	32.224	9.232	22.992	15.803	16.421
Total	340.243	216.562	123.681	168.475	171.768

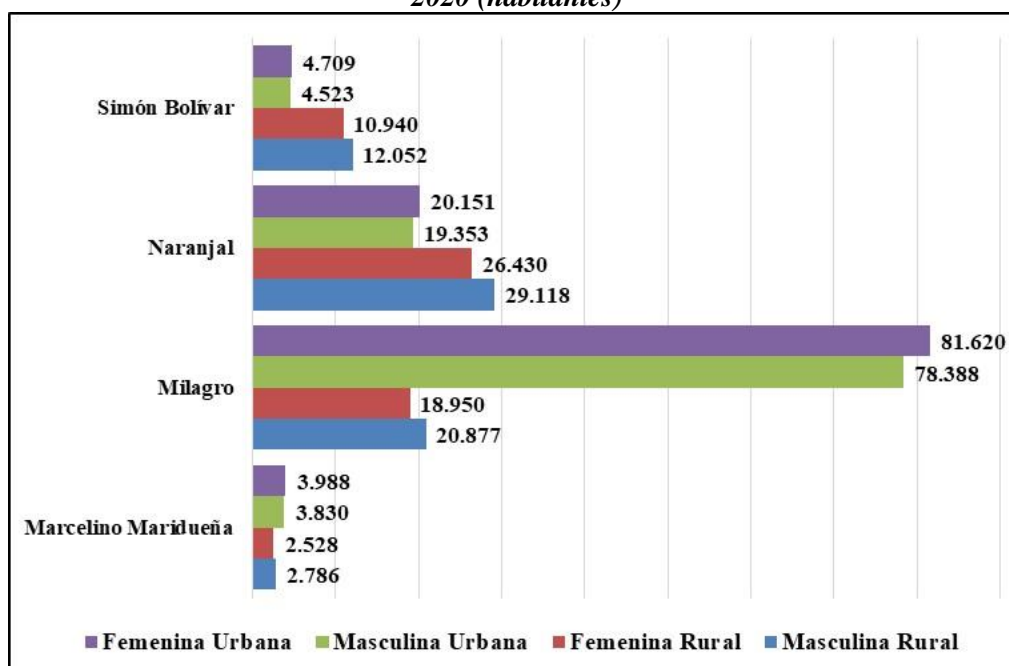
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

En las zonas urbanas de todos los cantones referidos previamente (Gráfico No. 52), la población femenina es mayor a la masculina. En conjunto, en los cuatro cantones la población de mujeres llega a 110.468 personas (51,01%), en tanto que la cantidad de hombres suma 106.094 (48,99%).

En las áreas rurales ocurre exactamente lo contrario a lo que se registra en zonas urbanas, ya que en todos los cantones la población de mujeres es menor a la de los hombres; así, se cuenta 58.848 mujeres (47,58%) y 64.833 hombres (52,42%).

En función de los datos presentados se concluye que la población, tanto en las zonas donde la COAC Lucha Campesina tiene oficinas como en los cantones donde se quiere abrir agencias, es mayoritariamente urbana. resultado de la tendencia al abandono de áreas rurales que viene registrando el Ecuador desde hace algunas décadas. Esta tendencia dificulta la estrategia de la COAC Lucha Campesina de profundizar sus servicios hacia el sector rural, específicamente al sector agropecuario.

Gráfico No. 52. Composición Población Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Características Económicas

Contexto Laboral

Tabla No. 51. PEA en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (personas)

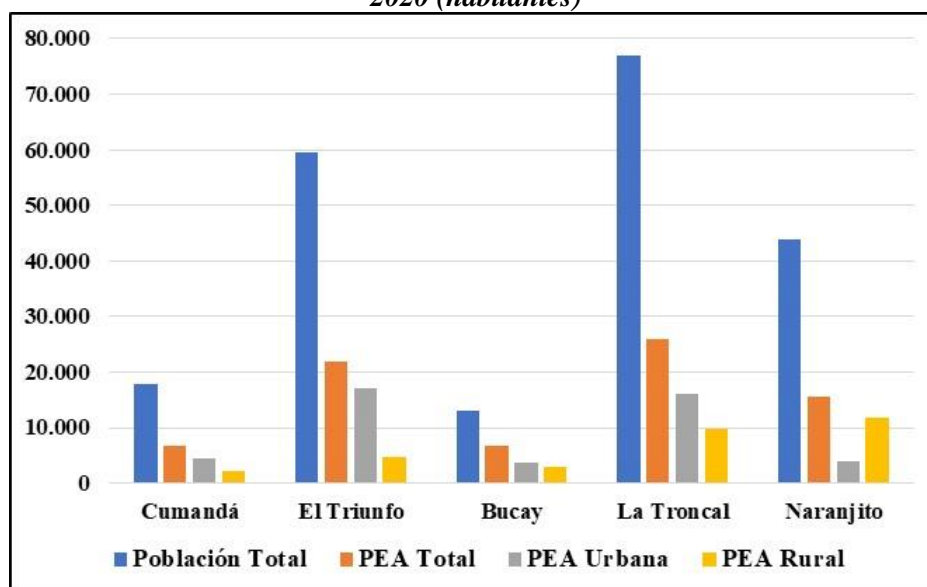
Cantón	Población Total	PEA Total	PEA Urbana	PEA Rural
Cumandá	17.973	6.677	4.420	2.257
El Triunfo	59.636	21.941	17.191	4.750
Bucay	13.156	6.706	3.794	2.913
La Troncal	76.872	25.964	16.124	9.841
Naranjito	43.862	15.606	3.849	11.757
Total	211.499	76.895	45.378	31.517

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

La población económicamente activa (PEA), al año 2020, en los cantones en que tiene oficinas la COAC Lucha Campesina suma 76.895 personas, que representan el 36,36% de la población total. De la PEA total, el 40,99% (31.517 personas) es PEA rural y el 59,01% (45.378 personas) es PEA urbana.

A nivel cantonal, la PEA representa entre el 33,78% y el 37,15% de la población total, con excepción del cantón Bucay, en el cual la PEA significa el 50,98% de la población total. Así mismo, en todos los cantones, con excepción de Naranjito, la PEA urbana es mayor que la rural, con participaciones que van del 56,57% al 78,35% de la PEA total. En el caso de Naranjito, la PEA urbana significa el 24,67% de la PEA total.

Gráfico No. 53. Composición PEA en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

En los cantones que son objetivo potencial de la COAC Lucha Campesina, la PEA total alcanza 115.367 personas, las cuales representan el 33,91% de la población total. De la PEA total, el 64,60% (74.524 personas) es PEA urbana y el 35,40% (40.843 personas) es PEA rural.

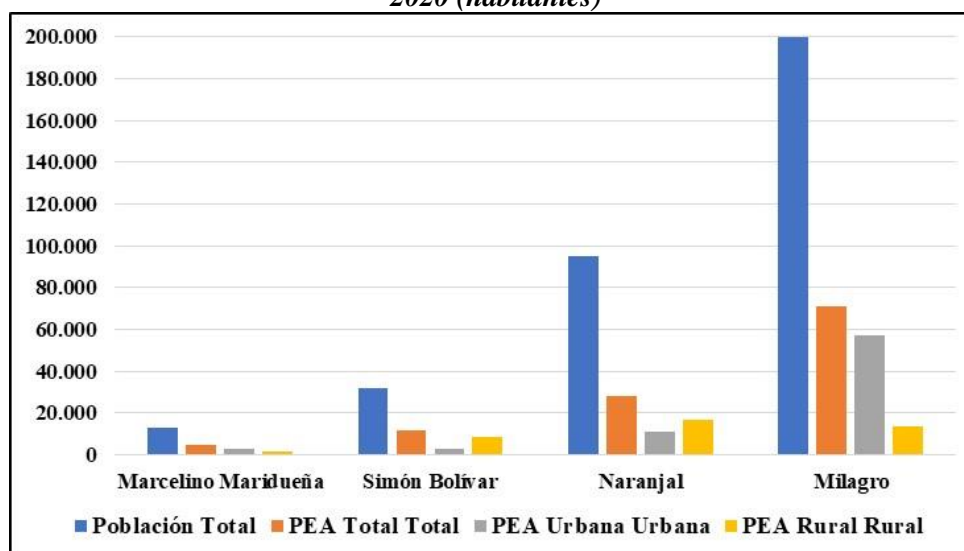
Tabla No. 52. PEA en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (personas)

Cantón	Población Total	PEA Total	PEA Urbana	PEA Rural
Marcelino Maridueña	13.132	4.686	2.818	1.867
Milagro	199.835	70.919	57.302	13.617
Naranjal	95.052	28.033	11.378	16.655
Simón Bolívar	32.224	11.729	3.026	8.704
Total	340.243	115.367	74.524	40.843

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

De la revisión de las cifras de cada cantón (Gráfico No. 38) se concluye que la PEA representa entre el 29,49% y el 36,40% de la población total. Respecto de la estructura de la PEA, se observa que en los cantones Naranjal y Simón Bolívar, la PEA urbana es menor que la rural, mientras que en los cantones Marcelino Maridueña y Milagro ocurre lo contrario, es decir, que la PEA urbana es mayor que la rural.

Gráfico No. 54. Composición PEA en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2020 (habitantes)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Presencia de Microempresarios

En los cantones que tienen ya oficinas de la COAC Lucha Campesina, existe un total de 34.663 microempresas, cifra calculada en base a los resultados del Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 del INEC.⁴⁰ Al igual que en el caso de la PEA, la mayor parte de las microempresas son urbanas (20.304 establecimientos, 58,58%).

Tabla No. 53. Microempresas en Cantones Influencia Actual COAC Lucha Campesina 2019

Cantón	Total Microempresas	Microempresas Urbanas	Microempresas Rurales
Cumandá	2.223	1.472	751
El Triunfo	10.678	8.367	2.311
Bucay	2.015	1.140	875
La Troncal	11.903	7.392	4.511
Naranjito	7.844	1.935	5.909
Total	34.663	20.304	14.359

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

En los cantones La Troncal, El Triunfo y Naranjito se ubican la mayor parte de las microempresas, ya que estas jurisdicciones registran el 34,34%, el 30,81% y el 22,63% de los establecimientos, respectivamente.

En el caso de los cantones en que la COAC Lucha Campesina quiere abrir oficinas, existe un total de 110.636 microempresas, de las cuales la mayoría se ubican en el área urbana (65.003

40 Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, *Directorio de Empresas y Establecimientos 2019*, INEC, Quito, 2020. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>

establecimientos, 58,75%). Los cantones Milagro y Naranjal tienen la mayor parte de microempresas, 47,19% y 42,50%, respectivamente.

Tabla No. 54. Microempresas en Cantones Influencia Potencial COAC Lucha Campesina 2019

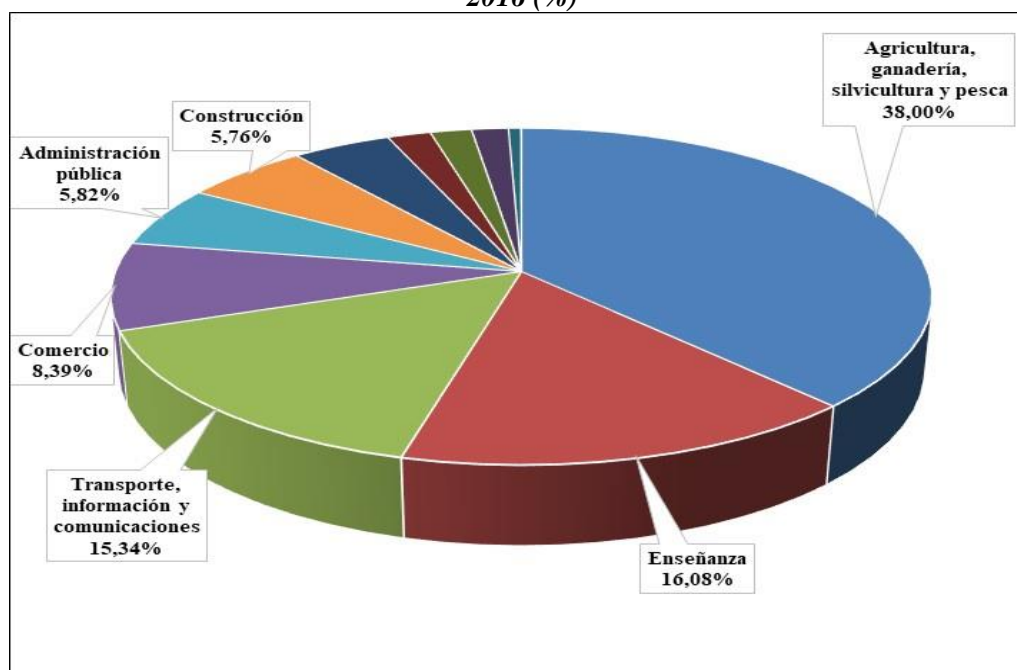
Cantón	Total Microempresas	Microempresas Urbanas	Microempresas Rurales
Marcelino Maridueña	2.268	1.364	904
Milagro	52.204	42.180	10.024
Naranjal	47.123	19.126	27.997
Simón Bolívar	9.041	2.332	6.709
Total	110.636	65.003	45.633

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Actividades Económicas

Cantón Cumandá: De acuerdo con las cifras del Valor Agregado Bruto (VAB) a nivel cantonal del BCE⁴¹, la principal actividad económica en Cumandá (Gráficos No. 55) es la “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, que aporta con el 38,00% al VAB cantonal, luego se ubican la “Enseñanza” con el 16,08%, el “Transporte, Información y Comunicaciones” con el 15,34% y el “Comercio” con el 8,39%.

Gráfico No. 55. Composición VAB Cantón Cumandá 2016 (%)



Fuente: Banco Central del Ecuador

41 Banco Central del Ecuador, *Valor Agregado Bruto Cantonal 2016*, BCE, Quito, 2017.

El cantón posee un territorio con suelos de buena calidad, lo cual genera óptimas condiciones para cultivos tropicales. Según lo documentado en el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de Cumandá⁴², los cultivos más importantes en la región son (Tabla No. 60) el cacao con 1.110 Ha., que significan el 15,10% de la superficie cultivada. También, tiene importancia la producción de caña de azúcar con 320 Ha. (4,35%), maíz duro con 275 Ha. (3,74%) y fréjol con 205 Ha. (2,79%).

Respecto de la producción pecuaria, en el cantón existe un número importante de productores de ganado vacuno, porcino y avícola. De acuerdo con las cifras indicadas en el PDOT del cantón, al año 2015 se cuenta un total de 6.500 cabezas de ganado vacuno, 6.686 cabezas de ganado porcino, 4.701 gallinas y 240.599 pollos broiler.

Tabla No. 55. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Cumandá 2015 (Ha., %)

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Cacao	1.110	15,10
Caña de azúcar	320	4,35
Fréjol	205	2,79
Maíz duro	275	3,74
Otros	5.443	74,02
Total	7.353	100,00

Fuente: GAD Cantonal La Troncal

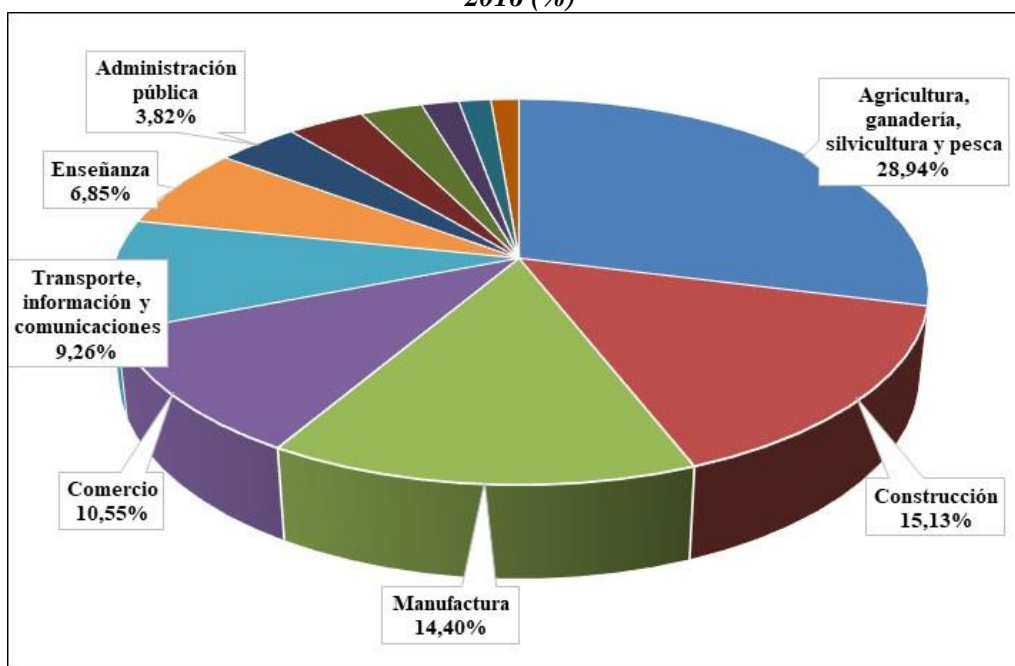
Cantón La Troncal: La principal actividad económica en el cantón (Gráfico No. 56) es la “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, que aporta con el 28,94% al VAB cantonal, luego se ubican la “Construcción” con el 15,13%, la “Manufactura” con el 14,40% y el “Comercio” con el 10,55%.

El cantón La Troncal cuenta con un total de 59.527 Ha. de suelo cultivable⁴³, de las cuales el banano ocupa 17.375 Ha., que representan el 29,19% de la superficie cultivable. A continuación, se encuentran la caña de azúcar, que ocupa 12.426 Ha. (20,87%). El cacao ocupa una superficie de 5.856 Ha. (9,67%) y el arroz 1.509 Ha. (2,53%). Una significativa cantidad de Ha. es ocupada por bosques y pastos cultivados, con 12.821 Ha. (21,54%) y 6.304 Ha. (10,59%), respectivamente. La producción de caña de azúcar tiene especial importancia en La Troncal, debido a la presencia del del Ingenio La Troncal - ESCUDOS, que tiene gran influencia en el sector, especialmente entre los pequeños agricultores.

42 Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Cumandá, *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Cumandá 2014-2019*, GAD Cumandá, Cumandá, 2015.

43 Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de La Troncal *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón La Troncal 2014-2019*, GAD La Troncal, La Troncal, 2015.

**Gráfico No. 56. Composición VAB Cantón La Troncal
2016 (%)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

**Tabla No. 56. Principales Actividades Agropecuarias Cantón La Troncal
2015 (Ha., %)**

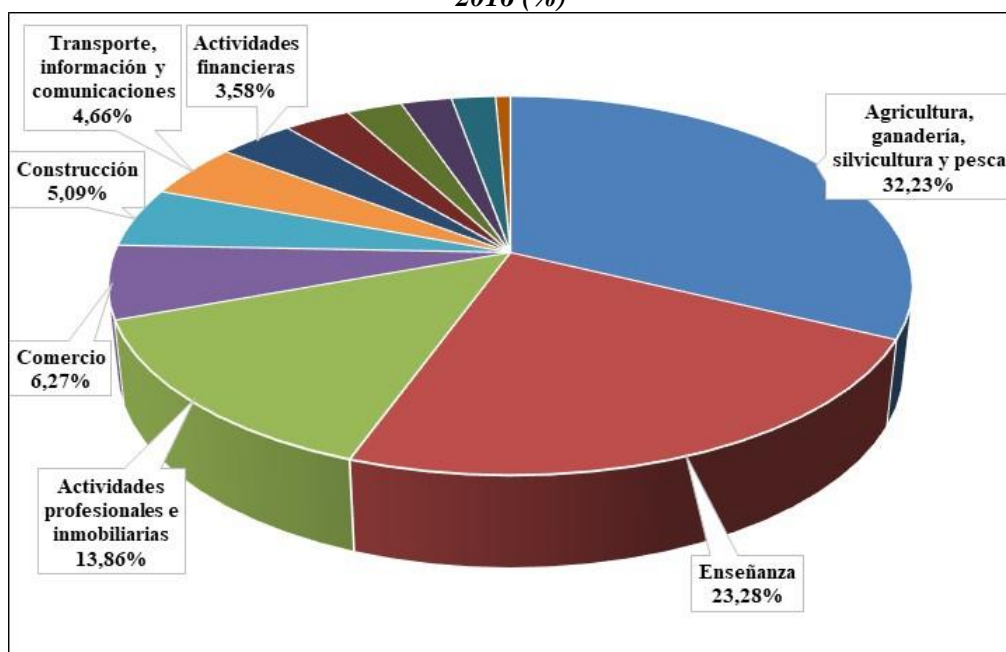
Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Arroz	1.509	2,53
Arboricultura tropical	3.094	5,20
Banano	17.375	29,19
Bosques	12.821	21,54
Cacao	5.756	9,67
Caña de azúcar	12.426	20,87
Ganadería	146	0,25
Pasto cultivado	6.304	10,59
Otros	96	0,16
Total	59.527	100,00

Fuente: GAD Cantonal La Troncal

Cantón Bucay: En este cantón la actividad económica “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, aporta con el 32,23% al VAB cantonal, a continuación, se encuentran la “Enseñanza” con el 23,28%, las “Actividades Profesionales e Inmobiliarias” con el 13,86% y el “Comercio” con el 6,27%.

Como se indicó en el párrafo anterior, el cantón General Antonio Elizalde (Bucay) es un territorio eminentemente agrícola, gracias a su ubicación estratégica en un clima húmedo, ideal para el cultivo de diversos productos, siendo los más importantes el banano con 720 Ha., que representan el 24,23% de la superficie cultivada, el cacao con 550 Ha. (18,51%) y el maíz duro con 495 Ha. (16,66%).

**Gráfico No. 57. Composición VAB Cantón Bucay
2016 (%)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

**Tabla No. 57. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Bucay
2014 (Ha, %)**

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Arroz	126	4,24
Banano	720	24,23
Cacao	550	18,51
Café	217	7,30
Caña guadua	162	5,45
Fréjol	13	0,44
Maíz duro	495	16,66
Maracuyá	42	1,41
Naranja	36	1,21
Orito	107	3,60
Palmito	170	5,72
Piña	49	1,65
Plátano	25	0,84
Tabaco	155	5,22
Yuca	70	2,36
Otros	34	1,14
Total	2.971	100,00

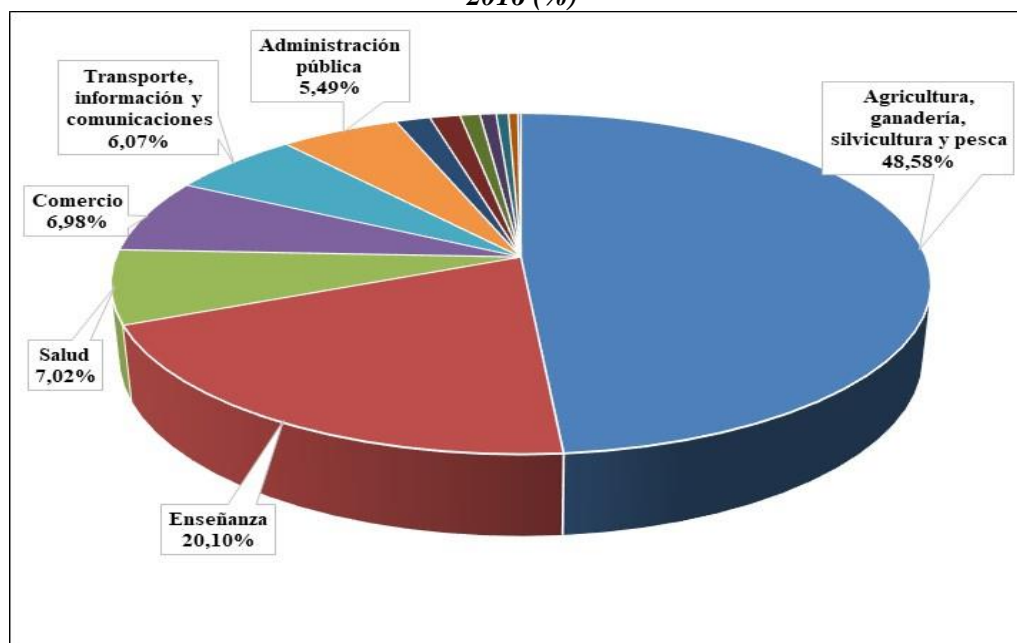
Fuente: GAD Cantonal Bucay

Respecto a la producción ganadera, se calcula que en el cantón Bucay hay alrededor de 15.000 cabezas de ganado, de las cuales, el 66% es lechero y el 34% es carne. Bucay produce alrededor de

80.000 litros de leche diarios, de los cuales el 90% lo adquiere Industrias Toni, mientras que el resto es destinado para consumo local y la elaboración de quesos.⁴⁴

Cantón Naranjito: La actividad económica que más contribuye al VAB del cantón es la “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, con el 48,58%, luego están la “Enseñanza” con el 20,10%, la “Salud” con el 7,02% y el “Comercio” con el 6,98%.

**Gráfico No. 58. Composición VAB Cantón Naranjito
2016 (%)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

Naranjito se caracteriza por ser netamente agrícola, lo cual es favorecido por sus suelos aptos para todo tipo de cultivo⁴⁵, en los que sobresalen la caña de azúcar, que con 4.044 Ha. representa el 44,97% de la superficie cultivada en el cantón. También, destacan el maíz duro con 1.504 Ha (16,72%), el cacao con 1.124 Ha. (12,50%) y el banano con 946 Ha. (10,52%). En la ganadería, por otro lado, se distinguen la porcicultura y la avicultura.

⁴⁴ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Bucay *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón General Antonio Elizalde (Bucay)*, GAD Bucay, Bucay, 2014.

⁴⁵ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Naranjito, *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Naranjito 2014 - 2020*, GAD Naranjito, Naranjito, 2014.

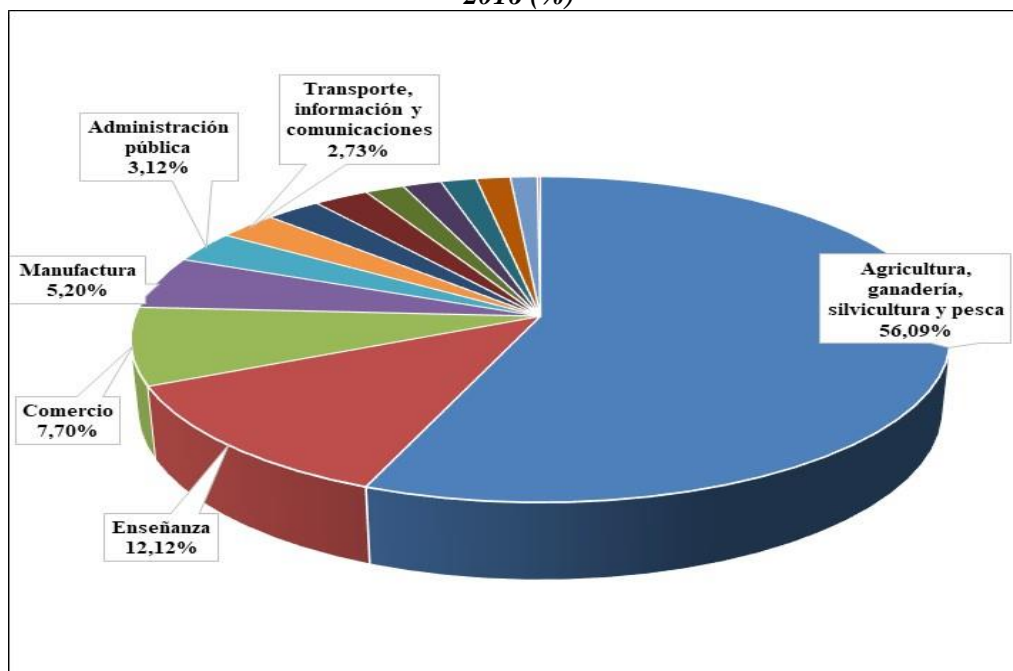
**Tabla No. 58. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Naranjito
2014 (Ha, %)**

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Arroz	428	4,76
Banano	946	10,52
Cacao	1.124	12,50
Café	21	0,23
Caña de azúcar	4.044	44,97
Fréjol	52	0,58
Maíz duro	1.504	16,72
Maracuyá	229	2,55
Piña	456	5,07
Plátano	136	1,51
Tabaco	46	0,51
Otros	7	0,08
Total	8.993	100,00

Fuente: GAD Cantonal Naranjito

Cantón El Triunfo: Las cifras sobre VAB cantonal, en el caso de El Triunfo, indican que la actividad económica que más aporta al VAB del cantón es la “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca”, con el 56,09%, luego están la “Enseñanza” con el 12,12%, el “Comercio” con el 7,70% y la “Manufactura” con el 5,20% (Gráficos No. 59).

**Gráfico No. 59. Composición VAB Cantón El Triunfo
2016 (%)**



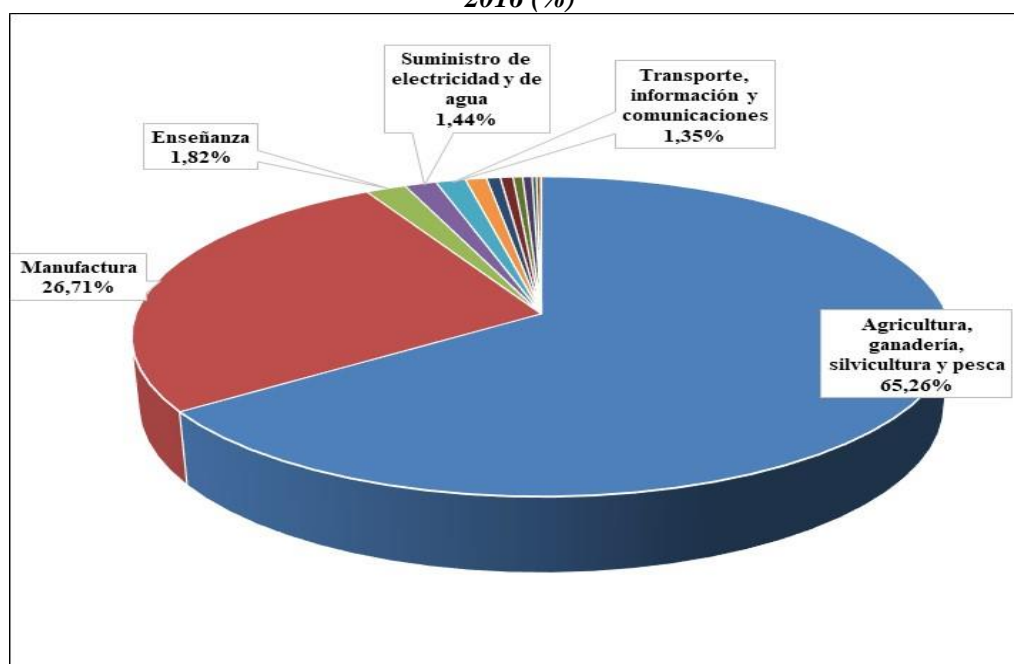
Fuente: Banco Central del Ecuador

Por su extraordinario desarrollo agrícola, comercial, industrial y ganadero, el cantón El Triunfo es considerado como uno de los eslabones más importantes de la economía de la provincia del Guayas.

La fertilización de sus suelos favorece la agricultura, sector en el que se destaca la producción de banano, caña de azúcar, arroz y cacao, así como una gran variedad de cultivos de ciclo corto. De igual forma, hay grandes extensiones de tierras dedicadas a la cría de ganado vacuno, caballo y porcino.⁴⁶

Cantón Marcelino Maridueña: Marcelino Maridueña es un cantón eminentemente agropecuario, así lo muestran los datos del VAB cantonal, de acuerdo con los cuales el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” aporta con el 65,26%, luego se encuentra el sector “Manufactura” con el 26,71%.

Gráfico No. 60. Composición VAB Cantón Marcelino Maridueña 2016 (%)



Fuente: Banco Central del Ecuador

El principal cultivo del cantón es la caña de azúcar, que ocupa el 60,03 % de la superficie cultivada (15.271 Ha.), luego se encuentran el cacao con un 10,31% del área cultivada (2.623 Ha.) y el banano con el 4,71% (1.197 Ha.). Existen, también, extensiones sembradas de maíz, plátano, tabaco, palma africana y especies forestales, como teca y cedro. Además, se registra la presencia de granjas avícolas y porcinas.⁴⁷

⁴⁶ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón El Triunfo, *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón El Triunfo 2019 - 2023*, GAD El Triunfo, El Triunfo, 2019.

⁴⁷ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Coronel Marcelino Maridueña, *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Marcelino Maridueña 2014 - 2019*, GAD Coronel Marcelino Maridueña, Marcelino Maridueña, 2015.

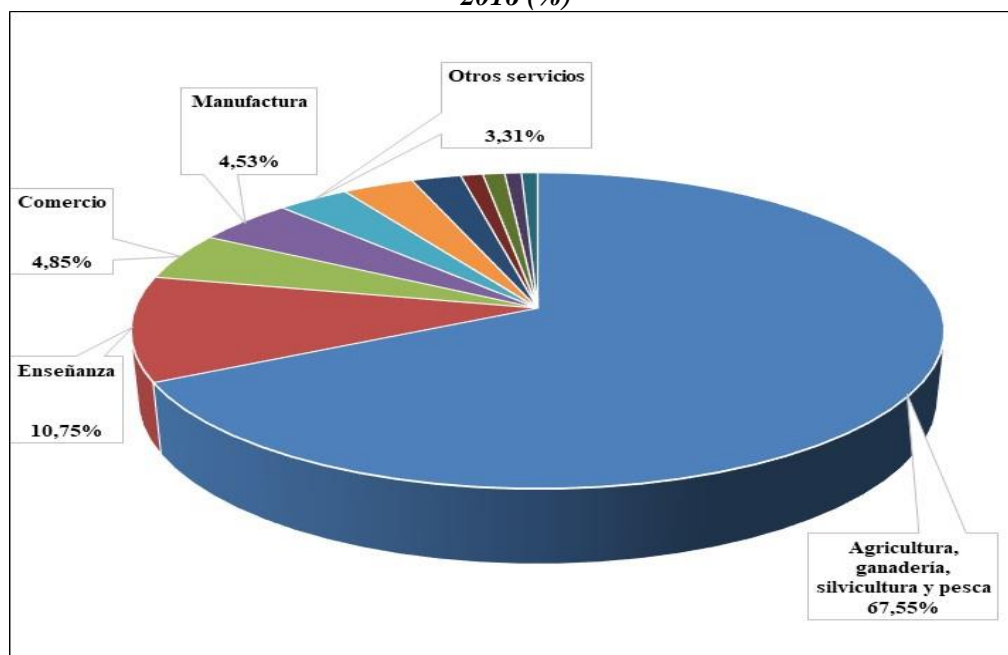
**Tabla No. 59. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Marcelino Maridueña
2015 (Ha, %)**

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Banano	1.197	4,71
Cacao	2.623	10,31
Caña de azúcar	15.271	60,03
Otros	6.348	24,95
Total	25.439	100,00

Fuente: GAD Cantonal Marcelino Maridueña

Cantón Simón Bolívar: Al igual que Marcelino Maridueña, en el cantón Simón Bolívar las actividades agropecuarias tienen preponderancia en la economía local; así, el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” representa el 67,55% del VAB del cantón. El sector “Enseñanza” aporta con el 10,75% al VAB cantonal.

**Gráfico No. 61. Composición VAB Cantón Simón Bolívar
2016 (%)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

En Simón Bolívar el cultivo más importante es el cacao, producto que ocupa 11.712 Ha, que significan el 40,30% de la superficie cultivada. Otros productos importantes son el banano con 7.842 Ha. (26,99% de la superficie cultivada), el arroz / soya⁴⁸, con 5.288 Ha. (18,20%) y la caña de azúcar con 1.642 Ha. (5,65%).⁴⁹ El restante el 8,86% del área cultivada está ocupada por sembríos de piña, mango, papaya, plátano, maracuyá y teca, entre otros.

⁴⁸ Ambos productos comparten las mismas tierras, con el arroz cultivándose en invierno y la soya en verano.

⁴⁹ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Simón Bolívar, *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Simón Bolívar 2014 - 2019*, GAD Simón Bolívar, Simón Bolívar, 2014.

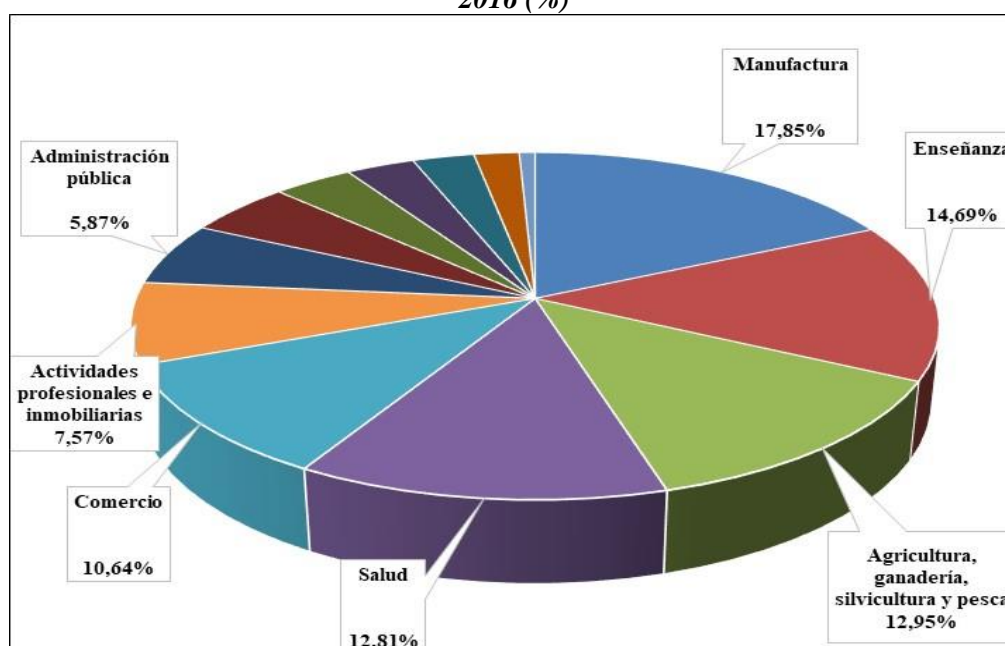
**Tabla No. 60. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Simón Bolívar
2015 (Ha, %)**

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Arroz / Soya	5.288	18,20
Banano	7.842	26,99
Cacao	11.712	40,30
Caña de azúcar	1.642	5,65
Otros	2.575	8,86
Total	29.059	100,00

Fuente: GAD Cantonal Simón Bolívar

Cantón Milagro: En la jurisdicción de Milagro el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” no es la principal actividad económica, en función de su contribución al VAB cantonal (12,95%). En Milagro son más importantes la “Manufactura” con una aportación de 17,85% al VAB y la “Enseñanza” con el 14,69%.

**Gráfico No. 62. Composición VAB Cantón Milagro
2016 (%)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

En la región de Milagro, la actividad agrícola más importante es el cultivo de caña de azúcar, empujada por la presencia de “la Compañía Azucarera Valdez, que fue fundada en 1884 y que dirige su destino hasta la actualidad; así, en época de zafra aproximadamente 3.000 personas conforman su fuerza laboral, convirtiéndose en la mayor empresa que genera empleo en el cantón”.⁵⁰ La caña de azúcar con

⁵⁰ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón San Francisco de Milagro, *Actualización del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón San Francisco de Milagro 2014 - 2019*, GAD Milagro, Milagro, 2015.

18.244 Ha., representa el 47,39% de la superficie cultivada en Milagro. Otros productos importantes son el cacao y el banano, que significan el 24,27% y el 15,36% del área cultivada.

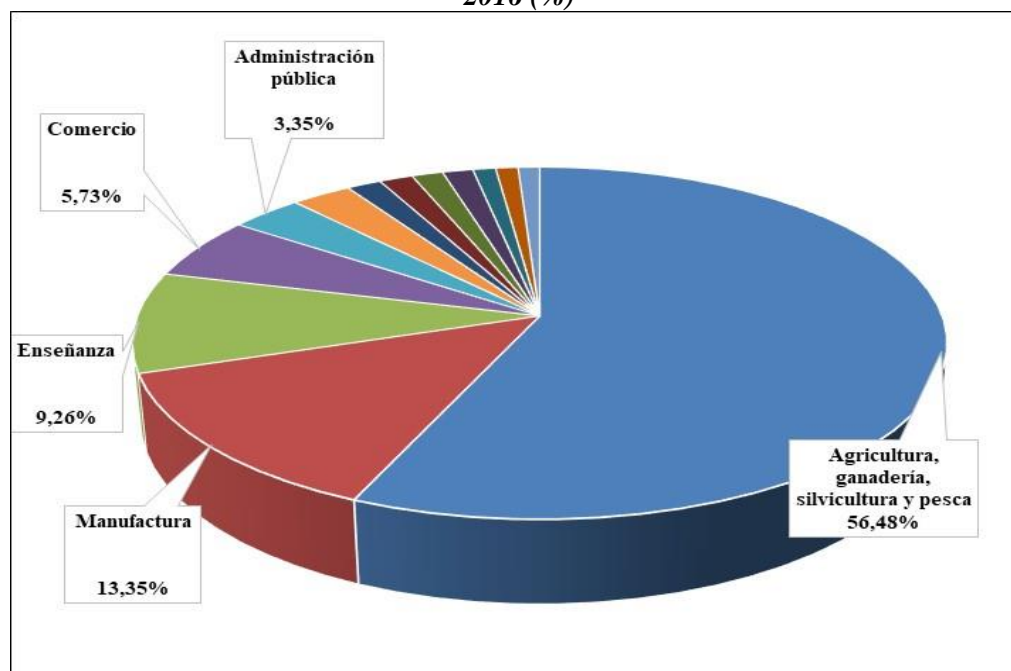
**Tabla No. 61. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Milagro
2015 (Ha, %)**

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Arroz	697	1,81
Banano	5.915	15,36
Cacao	9.346	24,27
Caña de azúcar	18.244	47,39
Maíz	1.492	3,88
Pasto cultivado	507	1,32
Piña	12	0,03
Plátano	2.109	5,48
Soya	72	0,19
Tabaco	17	0,04
Otros	90	0,23
Total	38.501	100,00

Fuente: GAD Cantonal Simón Bolívar

Cantón Naranjal: En Naranjal, también, el sector “Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca” es el que tiene mayor peso en la economía local. Así, contribuye con el 56,48% del VAB cantonal. Otro sector significativo es la “Manufactura”, que aporta con el 13,35% al VAB del cantón.

**Gráfico No. 63. Composición VAB Cantón Naranjal
2016 (%)**



Fuente: Banco Central del Ecuador

El principal cultivo en el cantón Naranjal es el cacao, que ocupa un total de 23.000 Ha., que representan el 39.04% de la superficie cultivada del cantón. El banano con 13.500 Ha. (22,91%) y el arroz con 13.171 Ha. (22,36%), son las otras actividades agrícolas de importancia en Naranjal.

**Tabla No. 62. Principales Actividades Agropecuarias Cantón Naranjal
2014 (Ha, %)**

Actividad	Superficie cultivada (Ha)	Participación %
Arroz	13.171	22,36
Banano	13.500	22,91
Cacao	23.000	39,04
Caña de azúcar	6.867	11,66
Maíz duro	401	0,68
Mango	715	1,21
Maracuyá	343	0,58
Plátano	345	0,59
Otros	575	0,98
Total	58.917	100,00

Fuente: GAD Naranjal

La ganadería es otra actividad de importancia en el cantón, principalmente en las zonas altas. Las razas existentes, que se han adaptado al ecosistema de Naranjal son la Brahman y las Cebuinas, que son cruzadas, por lo que existe poco ganado de raza pura. La mitad de las cabezas se destina a producción lechera, en tanto que la otra mitad se usa para faenamiento de carne y obtención de subproductos.⁵¹

51 Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Naranjal, *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Naranjal 2014 -2019*, GAD Naranjal, Naranjal, 2014.

ANEXO 2. CUESTIONARIO DE INFORMACIÓN PRODUCTIVA / COMERCIAL

1. *¿Dónde está su lote/terreno (provincia/cantón/parroquia/dirección)?*
2. *¿Cuántos metros o hectáreas tiene su lote/terreno?*
3. *¿Cuántas personas son en su familia? ¿Cuántos personas dependen de usted?*
4. *¿Cuántos años tiene como productor?*
5. *¿Tiene riego en su lote/terreno? Si lo tiene ¿De qué tipo es?*
6. *¿Cuál es su cultivo o actividad principal? ¿Cuánto produjo el último año? ¿A qué costo produjo? ¿A qué precio vendió? ¿A quién vendió?*
7. *¿Qué cultivos adicionales tiene?*
8. *¿Tiene otro tipo de ingresos usted o los familiares que viven con usted?*
9. *¿Tiene algún tipo de apoyo del gobierno?*
10. *¿Pertenece a alguna asociación de productores?*
11. *¿Ha tenido experiencia trabajando con cadenas de valor? ¿Con qué producto?*

ANEXO 3. CUESTIONARIO DE INFORMACIÓN FINANCIERA

A. Sección 1. Necesidades de Crédito

- a.1. *¿Hoy usted necesita un crédito?*
- a.2. *¿De qué monto?*
- a.3. *¿A qué plazo?*
- a.4. *¿Qué garantías puede presentar?*
- a.5. *¿En qué lo piensa invertir?*
- a.6. *¿Qué tasa de interés le gustaría pagar?*
- a.7. *¿Qué monto mensual puede ahorrar?*
- a.8. *¿Para qué ahorra?*

B. Sección 2. Experiencia Crediticia

- b.1. *¿Qué institución financiera le prestó su último crédito?*
- b.2. *¿De qué monto fue?*
- b.3. *¿A qué plazo?*
- b.4. *¿Qué garantías presentó?*
- b.5. *¿En qué lo utilizó?*
- b.6. *¿A qué tasa de interés le dieron el crédito?*
- b.7. *¿Cuánto se demoraron en aprobarle / entregarle el dinero?*
- b.8. *¿Qué le gustó del proceso para obtener ese crédito?*
- b.9. *¿Qué no le gustó proceso para obtener ese crédito?*
- b.10. *¿Cada cuánto tiempo pagaba o paga la cuota? (quincenal, mensual, otros plazos)*

C. Sección 3. Percepción de la Competencia

- d.1. *¿Cuál es la primera institución financiera que le viene a la mente?*
- d.2. *¿Por qué piensa en esa institución financiera?*

ANEXO 4. FORMULARIO DE ENCUESTA

Formulario de encuesta

Entrevista a microempresarios propietarios de negocios o que estén produciendo por cuenta propia.

Número de Encuesta: _____ Fecha de encuesta: _____ Provincia: _____
 Cantón: _____ Parroquia: _____ Recinto: _____ Encuestador: _____

¿Actualmente, es socio de la Cooperativa Lucha Campesina?: Si ___ No ___

¿Por qué no es socio? _____

I. INFORMACION BASICA DEL(A) MICROEMPRESARIO (A)

Nombre y Apellido: _____ No. Cédula (Opcional): _____

Edad: _____ Sexo: M ___ F ___

Estado Civil: S ___ C ___ SE ___ D ___ UL ___ VU ___ NR ___

Instrucción: Sin Instrucción ___ PI ___ PC ___ SI ___ SC ___ SUI ___ SUC ___ NR ___

PI: Primaria Incompleta, PC: Primaria Completa, SI: Secundaria Incompleta, SC: Secundaria Completa, SUI: Superior Incompleta, SUC: Superior Completa

Teléfono donde se pueda ubicar (Opcional): _____

II. INFORMACION DEL HOGAR Y VIVIENDA

No. Miembros que viven en el Hogar (incluido el entrevistado) ___ Cónyuge (vive allí) ___ Hijos (viven allí) (#): ___ Otros familiares (viven allí) (#) ___

¿Cuántos miembros del hogar tienen 16 años o menos? ___ Ninguno ___ NS/NR ___

No. miembros que viven en el hogar menores de 5 años: _____

No. miembros que viven en el hogar entre 5 y 16 años: _____

¿Cuántos se matricularon en?: E ___ C ___ U ___ No se matricularon ___

No. Miembros que viven en el hogar mayores de 16 años: _____

¿Cuántos se matricularon en?: E ___ C ___ U ___ No se matricularon ___

E: Escuela C: Colegio U: Universidad

No. Miembros que aportan dinero para el hogar (incluido el socio): Adultos (>18 a) ___ (> 16 y hasta 18 a) ___ (<=16 a) ___ NS/NC ___

A. Vivienda Actual

La Vivienda es: Propia ___ Arrendada ___ Familiar ___ Otro _____

¿Cuánto tiempo vive en este sitio?: _____ años.

Estructura predominante: Metálica ___ Hormigón ___ Madera ___ Caña ___ Otro ___ NS/NC ___

¿Cuál es el material predominante en:

Techo: Tejas, palmas, paja, hojas ___ Zinc, asbesto, Eternit ___ hormigón, loza, cemento ___

Paredes: Bloque o ladrillo: ___ Madera: ___ Caña: ___ Otro: ___

Piso: Cemento: ___ Tierra: ___ Cerámica o baldosa: ___ Madera: ___ Caña ___ Otro _____

Estado de su vivienda actual: Bueno ___ Regular ___ Malo ___ NS/NC ___ ¿Cuántas habitaciones tiene? ___

Sea cual fuere el dueño de su vivienda, ¿Está legalizada en el municipio? Si ___ No ___ ¿Por qué No? _____

¿Qué documento dispone que indique la propiedad de su vivienda? Escritura ___ Certificado de Posesión ___

Otro ___ No tiene ___ NR/NC ___

B. Servicios básicos que dispone:

Agua para alimentación: Potable: ___ Entubada ___ Tanquero ___ Directo de Río, acequia, vertiente ___

Pozo ___ Otro ___ NS/NC ___

¿Qué tipo de servicio higiénico tiene su hogar (una sola respuesta)?

No tiene ___ Usa Letrina ___ Inodoro y pozo ciego fuera de la vivienda ___

Inodoro y alcantarillado fuera de la vivienda ___

Inodoro y pozo séptico dentro de la vivienda ___

Inodoro y alcantarillado dentro de la vivienda ___

¿Tiene ducha (espacio para bañarse)? Si ___ No ___

¿Tiene Luz: Si ___ No ___ ¿Paga a la empresa de luz algo?: Si ___ No ___

¿Con qué cocina principalmente en su hogar? Leña, carbón u otro ___ Gas, electricidad o no se cocina ___

Servicio Telefónico que dispone: Convencional ___ Celular ___ Ambos ___ NS/NC ___

Transporte que utiliza para llegar a su casa (último tramo): Bus___ Camioneta ___ Auto___ Moto ___ Camina___ Otro___ NS/NC___

¿El medio de transporte es propio? Sí___ No___

¿Tiene su hogar (múltiple respuesta marcar todo lo que aplique): Carro___ Refrigerador___ Lavadora___ Licuadora___

¿Cuántos televisores a color dispone? # ___ No tiene___

III. INFORMACION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA DEL MICROEMPRESARIO.

Negocio Principal: _____ (anotar la actividad microempresarial de la que más ingresos recibe).

Sector: Agropecuario: ___ Manufactura (Artesanía): ___ Comercio:___ Servicios:___ Otro:_____

Tiempo en la actividad: _____ años

No. Personas que trabajan en la actividad (incluido microempresario):___ Cuántos son familiares (incluido microempresario):___

Tiene RUC ___ RISE___

Local del negocio: Ambulante: ___ En Vivienda: ___ Local:___ El Local es Propio___ Alquilado___ Familiar___ Otro___ NS/NC___

¿Cuánto tiene invertido? Mercadería, insumos \$ _____ Local o Terreno \$ _____ Equipos \$ _____ Animales\$ _____ Otros _____

Negocio Principal: Ventas mes: \$ _____ Gastos mes: \$ _____ Ganancia mes \$ _____ Otros ingresos \$ _____

Ingresos Cónyuge: \$ _____ Otros Ingresos familiares (incluido remesas, BDH, rentas, hijos, etc.) \$ _____ Total Ingresos Familiares \$ _____

Alguien en su hogar: Recibe remesas: Si___ No___ Recibe BDH: Si___ No___

Gastos Familiares mensuales del Hogar:

Rubro	Monto (US\$)	Rubro	Monto (US\$)	Rubro	Monto (US\$)
Alimentación		Servicios Básicos		Arriendo	
Vestido		Salud		Deudas/Ahorros	
Educación		Transporte		Otros	
TOTAL	Suma de todos los gastos				

IV. INFORMACION DE SERVICIOS FINANCIEROS

Si tuviera necesidad de conseguir dinero para su negocio. ¿A dónde acudiría? _____ Ninguna Parte _____

¿Por qué acudiría allí? _____

¿Actualmente tiene un crédito con algún chulquero?

Si ___ No ___ NR/NC___ Si responde Sí, ¿Por qué acude a él? _____

¿Tiene crédito con algún almacén, comercio o similares?

Si ___ No ___ Si responde Sí, ¿Con cuál? _____

¿Tiene crédito con alguna institución financiera formal?

Si ___ No ___ Si NO tiene crédito, ¿Por qué no lo tiene? _____

Si responde SI, ¿Con qué institución? (Nombre) _____

Tipo de Institución: Cooperativa___ Banco___ Caja de Ahorro o Banco Comunal: _____ Otro: _____

Condiciones del último préstamo conseguido allí: Monto \$ _____ Plazo(m) _____ Forma de pago (S, Q, M, T, Se, AV): _____

S: Semanal, Q: Quincenal; M: Mensual; T: Trimestral; Se: Semestral; A: Anual; AV: Pago al final del plazo

Cuota \$ _____ Tipo de Garantía (SG, Q, P, H) _____ ¿En qué lo usó? _____

SG: Sin garantía; Q: Quirografía o garantes personales; P: Prendaria; H: hipoteca de terrenos, casas

¿Tiene seguro de desgravamen? Si___ No___; Tiene seguro de Vida? Si___ No___

¿Dónde realiza el pago del crédito? _____

¿Qué distancia en Km se moviliza para pagar el crédito? _____(km)

¿Qué tiempo le toma llegar al sitio donde paga el crédito?: _____ (min)

¿Qué calificación da al servicio en el sitio que paga el crédito? Excelente___ Bueno___ Regular___ Malo___

¿Volverá a realizar un crédito en dicha institución? Si___ No___

¿Por qué SI (múltiple, no sugerir)? Pocos requisitos___ Tipo Garantía___ Cercanía___ Rapidez___ Facilidad___

Frecuencia Pago___ Atención___ Otro___

¿Por qué No (múltiple, no sugerir)? Está lejos___ Requisitos___ Garantías___ Tiempo de espera___ Descuento o Encaje___ Atención___ Otro___

¿En los próximos 6 meses necesitaría un nuevo préstamo? Si ___ No___ ¿Por Qué No?

Si responde SI, destino del financiamiento	Cantidad (US\$)
Capital de Trabajo del negocio (insumos, materiales, mercadería, jornales, etc.)	
Activos Fijos del negocio (Animales, herramientas, equipos, vehículos, etc.)	
Mejora de Vivienda	
Compra de terreno o casa	
Para educación	
Para Salud	
Para consumo (electrodomésticos, otros gastos familiares)	
Otro _____	

¿Cuánto podría pagar por el nuevo préstamo? \$ _____ NC ___ ¿Qué forma de pago (S, Q, M, T, Se, AV)? _____

¿Qué condiciones pediría que ofrezca una institución financiera en sus créditos? 1. _____

2. _____ 3. _____

Finalmente, ¿qué necesita usted para mejorar las condiciones de vida de su familia (múltiple-sugerencia)?

Mejorar su negocio _____ Trabajo o empleo _____ Curarse enfermedades _____ Resolver conflictos conyugales _____ Conseguir o mejorar Vivienda _____ Otro _____

¡MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION!

ANEXO 5. FLUJOS DE PROCEDIMIENTOS DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO

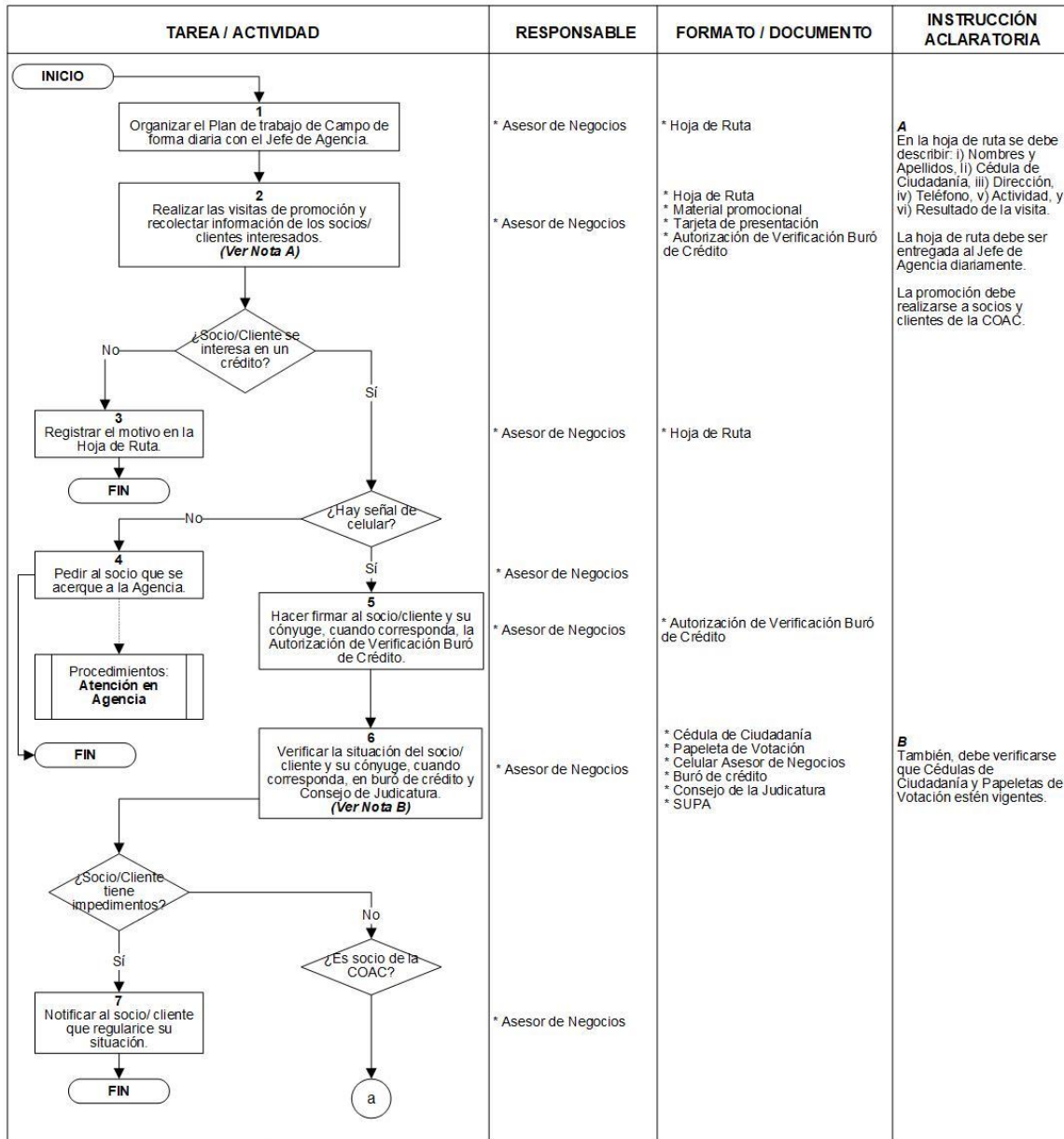
a. Promoción en Campo:

FICHA DE PROCESO				
NOMBRE DEL PROCESO		OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO		
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO	VERSIÓN	FECHA DE APROBACIÓN	FECHA DE VIGENCIA	CÓDIGO
PROMOCIÓN EN CAMPO	1.0			CLC-CRAG-001
OBJETIVO DEL PROCESO				
PROMOVER LA COLOCACIÓN DE CRÉDITO AGROPECUARIO ENTRE SOCIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA.				
No.	Responsable	Tarea /Actividad	Instrucción Aclaratoria	Formato / Documento
INICIO				
1	Asesor de Negocios	Organizar el Plan de trabajo de Campo de forma diaria con el Jefe de Agencia.		<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de Ruta
2	Asesor de Negocios	Realizar las visitas de promoción y recolectar información de los socios/clientes interesados.	<p>En la hoja de ruta se debe describir: i) Nombres y Apellidos, ii) Cédula de Ciudadanía, iii) Dirección, iv) Teléfono, v) Actividad, y vi) Resultado de la visita.</p> <p>La hoja de ruta debe ser entregada al Jefe de Agencia diariamente.</p> <p>La promoción debe realizarse a socios y clientes de la COAC.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de Ruta • Material promocional • Tarjeta de presentación • Autorización de Verificación Buró de Crédito
<i>¿El socio/cliente se interesa en un crédito?</i>				
3	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente NO se interesa en un crédito</u> , registrar el motivo en la Hoja de Ruta.		<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de Ruta
<i>¿Hay señal de celular?</i>				
4	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente SI se interesa en un crédito, pero NO hay señal de celular</u> , pedir al socio que se acerque a la Agencia.		
5	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente SI se interesa en un crédito y SI hay señal de celular</u> , hacer firmar al socio/cliente y su cónyuge, cuando corresponda, la Autorización de Verificación Buró de Crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Autorización de Verificación Buró de Crédito
6	Asesor de Negocios	Verificar la situación del socio/cliente y su cónyuge, cuando corresponda, en buró de crédito y Consejo de Judicatura.	También, debe verificarse que Cédulas de Ciudadanía y Papeletas de Votación estén vigentes.	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de Ciudadanía • Papeleta de Votación • Celular Asesor de Negocios • Buró de crédito • Consejo de la Judicatura • SUPA
<i>¿El socio/cliente tiene impedimentos?</i>				
7	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente SI tiene impedimentos en las consultas</u>		

		a Consejo de Judicatura, SUPA o buró de crédito, notificarle que regularice su situación.		
8	Asesor de Negocios	Si la persona NO tiene impedimentos, pero NO es socio de la COAC, pedirle que se acerque a la Agencia a inscribirse como socio.		
9	Asesor de Negocios	Si la persona NO tiene impedimentos y SI es socio de la COAC, pedirle que presente en la Agencia la documentación (requisitos) para iniciar el trámite del crédito.	Entregar al socio la lista de requisitos e indicarle que el proceso no se iniciará si la documentación no está completa. Dejar con el socio formularios de Autorización de Verificación Buró de Crédito para que los haga firmar a cónyuge y/o garante, cuando corresponda. Los formularios deben ser presentados junto con el resto de documentación.	• Lista de requisitos crédito agropecuario
FIN				
RESPONSABLES DEL PROCESO				
1. Jefe de Agencia. 2. Asesor de Negocios.				
ENTRADAS DEL PROCESO			SALIDAS DEL PROCESO	
1. Hoja de Ruta (planificación).			1. Hoja de Ruta (resultados)	
FORMATOS / DOCUMENTOS / HERRAMIENTAS				
1. Hoja de Ruta. 2. Material promocional. 3. Tarjeta de presentación. 4. Autorización de Verificación Buró de Crédito. 5. Cédula de Ciudadanía. 6. Papeleta de Votación. 7. Celular Asesor de Negocios. 8. Buró de crédito. 9. Consejo de la Judicatura. 10. SUPA. 11. Lista de requisitos crédito agropecuario.				
REGISTROS /ARCHIVOS				
1. Hoja de Ruta.				
PROCESOS RELACIONADOS				
1. Atención en Agencia. 2. Inscripción Socio Persona Natural. 3. Inscripción Socio Persona Jurídica. 4. Levantamiento de Información y Evaluación Crediticia.				
INDICADORES DE GESTIÓN				
$Eficacia = \frac{\text{Número Visitas Realizadas por Mes}}{\text{Número Visitas Planificadas por Mes}} \times 100 \geq 95\%$				
$Eficiencia = \frac{\text{Número de Créditos Desembolsados por Mes (originados en visitas)}}{\text{Número Visitas Realizadas por Mes}} \times 100 \geq 70\%$				

	PROCEDIMIENTO PARA: PROMOCIÓN EN CAMPO	Página: 1 DE 2
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-001
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

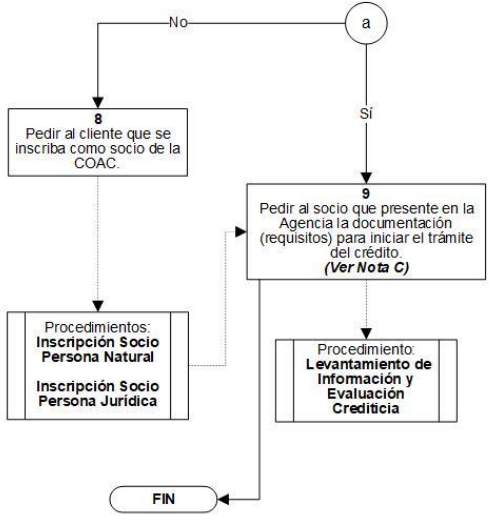
OBJETIVO:
PROMOVER LA COLOCACIÓN DE CRÉDITO AGROPECUARIO ENTRE SOCIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA.



ELABORADO	VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General		Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: PROMOCIÓN EN CAMPO	Página: 2 DE 2
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-001
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
PROMOVER LA COLOCACIÓN DE CRÉDITO AGROPECUARIO ENTRE SOCIOS DE LAS ZONAS DE INFLUENCIA.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p>	<p>* Lista de requisitos</p>	<p>C Entregar al socio la lista de requisitos e indicarle que el proceso no se iniciará si la documentación no está completa.</p> <p>Dejar con el socio formularios de Autorización de Verificación Buró de Crédito para que los haga firmar a cónyuge y/o garante, cuando corresponda. Los formularios deben ser presentados junto con el resto de documentación.</p>

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

b. Atención en Agencia

FICHA DE PROCESO				
NOMBRE DEL PROCESO		OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO		
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO	VERSIÓN	FECHA DE APROBACIÓN	FECHA DE VIGENCIA	CÓDIGO
ATENCIÓN EN AGENCIA	1.0			CLC-CRAG-002
OBJETIVO DEL PROCESO				
BRINDAR INFORMACIÓN EN LAS AGENCIAS A SOCIOS INTERESADOS EN OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO.				
No.	Responsable	Tarea /Actividad	Instrucción Aclaratoria	Formato / Documento
INICIO				
1	Socio/Cliente	Solicitar información de condiciones y requisitos del crédito agropecuario.		<ul style="list-style-type: none"> Requerimiento verbal
2	Jefe de Agencia, Asesor de Negocios, Servicio al Cliente, Supervisor Operativo	Informar al socio/cliente: i) los requisitos, condiciones y proceso de concesión de crédito, y ii) los requisitos para ser socio de la cooperativa, cuando corresponda.		<ul style="list-style-type: none"> Material promocional. Tarjeta de presentación
<i>¿El socio/cliente se interesa en un crédito?</i>				
3	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente NO se interesa en un crédito</u> , registrar los datos del socio/cliente en el sistema.	Registrar: i) Nombres y Apellidos, ii) Cédula de Ciudadanía, iii) Dirección, iv) Teléfono, y v) Actividad.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento
4	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente SI se interesa en un crédito</u> , hacer firmar al socio/cliente la Autorización de Verificación Buró de Crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Autorización de Verificación Buró de Crédito
5	Asesor de Negocios	<u>Verificar la situación del socio/cliente en buró de crédito, Consejo de Judicatura y Financiamiento.</u>	También, debe verificarse que: a) Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación estén vigentes. b) La persona es socia de la COAC. Opción: Captaciones/Vista/Consulta de Cuentas.	<ul style="list-style-type: none"> Cédula de Ciudadanía Papeleta de Votación Buró de crédito Consejo de la Judicatura SUPA Financiamiento
<i>¿El socio/cliente tiene impedimentos?</i>				
6	Asesor de Negocios	<u>Si el socio/cliente SI tiene impedimentos en las consultas a Consejo de Judicatura, SUPA o buró de crédito</u> , notificarle que regularice su situación.		
7	Asesor de Negocios	<u>Si la persona NO tiene impedimentos, pero NO es socio de la COAC</u> , pedirle que se acerque a Servicio al Cliente a inscribirse como socio.		
8	Asesor de Negocios	<u>Si la persona NO tiene impedimentos y SI es socio de la COAC</u> , pedirle que presente	Indicar al socio que el proceso no se iniciará si la	<ul style="list-style-type: none"> Lista de requisitos crédito agropecuario

	la documentación (requisitos) para iniciar el trámite del crédito.	documentación no está completa. Entregar al socio formularios de Autorización de Verificación Buró de Crédito, para que los haga firmar a cónyuge y/o garante, cuando corresponda. Los formularios deben ser presentados junto con el resto de documentación. Registrar i) Nombres y Apellidos, ii) Cédula de Ciudadanía, iii) Dirección, iv) Teléfono, y v) Actividad.	
FIN			
RESPONSABLES DEL PROCESO			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Jefe de Agencia. 2. Asesor de Negocios. 3. Servicio al Cliente. 4. Supervisor Operativo. 			
ENTRADAS DEL PROCESO		SALIDAS DEL PROCESO	
1. Requerimiento verbal del socio/cliente.		1. Registro en el sistema Financiamiento.	
FORMATOS / DOCUMENTOS / HERRAMIENTAS			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Material promocional. 2. Tarjeta de presentación. 3. Autorización de Verificación Buró de Crédito. 4. Cédula de Ciudadanía. 5. Papeleta de Votación. 6. Buró de crédito. 7. Consejo de la Judicatura. 8. SUPA. 9. Financiamiento. 10. Lista de requisitos crédito agropecuario. 			
REGISTROS / ARCHIVOS			
1. Registro en el sistema Financiamiento.			
PROCESOS RELACIONADOS			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Promoción en Campo Crédito. 2. Inscripción Socio Persona Natural. 3. Inscripción Socio Persona Jurídica. 4. Levantamiento de Información y Evaluación Crediticia. 			
INDICADORES DE GESTIÓN			
$Eficacia = \frac{\text{Número Lista de Requerimientos Entregados por Mes}}{\text{Número Requerimientos Realizados por Mes}} \times 100 \geq 95\%$			
$Eficiencia = \frac{\text{Número de Créditos Desembolsados por Mes (originados en agencias)}}{\text{Número Lista de Requerimientos Entregados por Mes}} \times 100 \geq 70\%$			

 <p>Lucha Campesina Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	<p>PROCEDIMIENTO PARA: ATENCIÓN EN AGENCIA</p>	<p><i>Página:</i> 1 DE 1</p>
	<p>Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario</p>	<p>Código: CLC-CRAG-002</p>
<p>Versión: 1.0</p>	<p>DOCUMENTO CONTROLADO</p>	<p>Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:</p>

OBJETIVO:
BRINDAR INFORMACIÓN EN LAS AGENCIAS A SOCIOS INTERESADOS EN OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
<p>INICIO</p> <p>1 Solicitar información de condiciones y requisitos del crédito agropecuario.</p> <p>2 Informar al socio/cliente: i) los requisitos, condiciones y proceso de concesión de crédito, y ii) los requisitos para ser socio de la COAC, cuando corresponda.</p> <p>¿Socio/Cliente se interesa en un crédito?</p> <p>No 3 Registrar los datos del socio/cliente en el sistema. <i>(Ver Nota A)</i></p> <p>FIN</p> <p>Si 4 Hacer firmar al socio/cliente la Autorización de Verificación Buró de Crédito.</p> <p>5 Verificar la situación del socio/cliente en buró de crédito, Consejo de Judicatura y Financiamiento. <i>(Ver Nota B)</i></p> <p>¿Socio/Cliente tiene impedimentos?</p> <p>No ¿Es socio de la COAC?</p> <p>Si 6 Notificar al socio/cliente que regularice su situación.</p> <p>FIN</p> <p>No 7 Pedir al cliente que se acerque a Servicio al Cliente a inscribirse como socio de la COAC.</p> <p>Si 8 Pedir al socio que presente la documentación (requisitos) para iniciar el trámite del crédito y registrar los datos en el Financiamiento. <i>(Ver Nota C)</i></p> <p>FIN</p> <p>Procedimientos: Inscripción Socio Persona Natural Inscripción Socio Persona Jurídica</p> <p>Procedimiento: Levantamiento de Información y Evaluación Crediticia</p>	<p>* Socio / cliente</p> <p>* Jefe de Agencia, * Asesor de Negocios, * Servicio al Cliente, * Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Asesor de Negocios</p>	<p>* Requerimiento verbal</p> <p>* Material promocional, * Tarjeta de presentación</p> <p>* Financiamiento</p> <p>* Autorización de Verificación Buró de Crédito</p> <p>* Cédula de Ciudadanía * Papeleta de Votación * Buró de crédito * Consejo de la Judicatura * SUPA * Financiamiento</p> <p>* Lista de requisitos crédito agropecuario * Financiamiento</p>	<p>A Registrar: i) Nombres y Apellidos, ii) Cédula de Ciudadanía, iii) Dirección, iv) Teléfono, y v) Actividad.</p> <p>B También, debe verificarse que: a) Cédula de Ciudadanía y Papeleta de Votación estén vigentes. b) La persona es socia de la COAC.</p> <p>Opción: Captaciones/Vista/Consulta de Cuentas.</p> <p>C Indicar al socio que el proceso no se iniciará si la documentación no está completa. Entregar al socio formularios de Autorización de Verificación Buró de Crédito, para que los haga firmar a cónyuge y/o garante, cuando corresponda. Los formularios deben ser presentados junto con el resto de documentación. Registrar i) Nombres y Apellidos, ii) Cédula de Ciudadanía, iii) Dirección, iv) Teléfono, y v) Actividad.</p>

ELABORADO	VALIDADO	APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General	Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones	

c. Levantamiento de Información y Evaluación Crediticia

FICHA DE PROCESO				
NOMBRE DEL PROCESO		OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO		
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO	VERSIÓN	FECHA DE APROBACIÓN	FECHA DE VIGENCIA	CÓDIGO
LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CREDITICIA	1.0			CLC-CRAG-003
OBJETIVO DEL PROCESO				
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.				
No.	Responsable	Tarea /Actividad	Instrucción Aclaratoria	Formato / Documento
INICIO				
1	Socio	Entregar la documentación al Asesor de Negocios.		<ul style="list-style-type: none"> • Documentos (requisitos).
2	Asesor de Negocios	Verificar la situación de cónyuge y/o garante, cuando corresponda, en buró de crédito, Consejo Judicatura y Financiamiento.	También, debe verificarse que: a) Cédulas de Ciudadanía y Papeletas de Votación estén vigentes. b) Las personas son socias de la COAC.	<ul style="list-style-type: none"> • Cédulas de Ciudadanía • Papeletas de Votación • Buró de crédito • Consejo de la Judicatura • SUPA • Financiamiento
<i>¿Garante/Cónyuges tienen impedimentos?</i>				
3	Asesor de Negocios	<u>Si Garante/Cónyuges SI tienen impedimentos en las consultas a Consejo de Judicatura, SUPA o buró de crédito, notificar al socio los impedimentos.</u>		
4	Asesor de Negocios	<u>Si Garante/Cónyuges NO tienen impedimentos, revisar la documentación presentada por el socio.</u>		<ul style="list-style-type: none"> • Documentos (requisitos)
<i>¿La documentación está completa?</i>				
5	Asesor de Negocios	<u>Si la documentación NO está completa, solicitar al socio que complete los documentos.</u>	Indicar al socio los documentos que debe completar y recordarle que el proceso no puede avanzar si no entrega toda la documentación.	
6	Asesor de Negocios	<u>Si la documentación SI está completa, coordinar con el socio el día y hora de la visita de inspección e incluir la cita en la Hoja de Ruta.</u>		<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de Ruta
7	Asesor de Negocios	Efectuar la visita de inspección y hacer firmar la Solicitud de Crédito al socio, su cónyuge y/o garante, cuando corresponda	Presentarse a la visita de inspección el días y hora acordados con el socio. Realizar la visita de acuerdo con la metodología de crédito agropecuario.	<ul style="list-style-type: none"> • Formularios levantamiento información • Solicitud de Crédito preimpresa
8	Asesor de Negocios	Evaluar la operación y preparar la propuesta de crédito.	Realizar la evaluación de acuerdo con la metodología de crédito agropecuario.	<ul style="list-style-type: none"> • Herramienta evaluación crédito agropecuario • Propuesta de crédito
<i>¿El crédito es recomendado por el Asesor de Negocios?</i>				

9	Asesor de Negocios	<u>Si el crédito NO es recomendado por el Asesor de Negocios</u> , notificar al socio que el crédito no puede ser concedido.		
10	Asesor de Negocios	<u>Si el crédito SI es recomendado por el Asesor de Negocios</u> , ingresar o actualizar la información personal, económica y financiera del socio y cónyuge, cuando corresponde, en el Finacial.	Opción: Clientes/Personas.	• Finacial
11	Asesor de Negocios	Generar la Solicitud de Crédito y procesar la etapa “Ingresada” en el Finacial.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.	• Finacial
<i>¿El crédito tiene garantía quirografaria, personal, FOGEPS, hipotecaria o mobiliaria?</i>				
Inicio Subproceso A: Garantía Quirografaria				
A12	Asesor de Negocios	Imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.	• Solicitud de crédito sistema • Finacial
A13	Asesor de Negocios	Llenar y firmar el formulario de Resolución de Crédito y adjuntar al expediente de crédito.	El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	• Formulario Resolución de Crédito • Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito
A14	Asesor de Negocios	Entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		• Expediente de crédito
A15	Supervisor Operativo	Validar la información y verificar las referencias comerciales y personales		• Expediente de crédito
A16	Supervisor Operativo	Verificar el contenido del expediente de crédito.	Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	• Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito
<i>¿El expediente de crédito está completo?</i>				
A17	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito NO está completo</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios y comunicarle los errores encontrados para su corrección.		• Expediente de crédito
A18	Asesor de Negocios	Completar la documentación o corregir la información y entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		• Expediente de crédito
<i>Regresar a la actividad A16</i>				
A19	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo o ha sido corregido</u> , verificar que la información del expediente corresponda con la información registrada en el Finacial.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	• Finacial • Expediente de crédito

<i>¿Hay problemas en el registro?</i>				
A20	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
A21	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiera y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiera Expediente de crédito
<i>¿En qué nivel se aprueba el crédito?</i>				
A22	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Agencia</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Agencia.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
A23	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Matriz</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
Fin Subproceso A				
Inicio Subproceso B: Garantía Personal				
B12	Asesor de Negocios	Ingresar o actualizar la información personal, económica y financiera del garante y cónyuge, cuando corresponde, en el Financiera.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Garantes.	<ul style="list-style-type: none"> Financiera
B13	Asesor de Negocios	Retomar la solicitud de crédito y anclar la garantía personal.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada. Solicitud de crédito generada en la actividad 11.	<ul style="list-style-type: none"> Financiera
B14	Asesor de Negocios	Imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.	<ul style="list-style-type: none"> Solicitud de crédito sistema Financiera
B15	Asesor de Negocios	Llenar y firmar el formulario de Resolución de Crédito y adjuntar al expediente de crédito.	El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> Formulario Resolución de Crédito Expediente de crédito Lista de verificación expedientes de crédito
<i>¿Es necesario realizar inspección metodológica?</i>				
B16	Asesor de Negocios	<u>Si es necesario realizar la inspección metodológica</u> , remitir el expediente de crédito al Jefe de Agencia o al Jefe de Negocios.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
B17	Jefe de Negocios Jefe de Agencia	Efectuar la inspección metodológica, emitir el informe de inspección y entregar el expediente al Asesor de Negocios.	El Informe de inspección metodológica se incorpora al expediente de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Informe de inspección metodológica

B18	Asesor de Negocios	<u>Si no es necesario realizar la inspección metodológica o si la misma se realizó</u> , entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
B19	Supervisor Operativo	Validar la información y verificar las referencias comerciales y personales		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
B20	Supervisor Operativo	Verificar el contenido del expediente de crédito.	Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Lista de verificación expedientes de crédito
¿El expediente de crédito está completo?				
B21	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito NO está completo</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios y comunicarle los errores encontrados para su corrección.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
B22	Asesor de Negocios	Completar la documentación o corregir la información y entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
Regresar a la actividad B20				
B23	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo o ha sido corregido</u> , verificar que la información del expediente corresponda con la información registrada en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Expediente de crédito
¿Hay problemas en el registro?				
B24	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
B25	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Expediente de crédito
¿En qué nivel se aprueba el crédito?				
B26	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Agencia</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Agencia.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
B27	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Matriz</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
Fin Subproceso B				
Inicio Subproceso C: FOGEPS				

C12	Asesor de Negocios	Ingresar el número de certificado y la fecha de emisión en el sistema.	Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Garantes.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento
C13	Asesor de Negocios	Imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de crédito sistema • Financiamiento
C14	Asesor de Negocios	Llenar y firmar el formulario de Resolución de Crédito y adjuntar al expediente de crédito.	El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario Resolución de Crédito • Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito
C15	Asesor de Negocios	Entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
C16	Supervisor Operativo	Validar la información y verificar las referencias comerciales y personales		
C17	Supervisor Operativo	Verificar el contenido del expediente de crédito.	Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito
¿El expediente de crédito está completo?				
C18	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito NO está completo</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios y comunicarle los errores encontrados para su inmediata corrección.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
C19	Asesor de Negocios	Completar la documentación o corregir la información y entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
Regresar a la actividad C17				
C20	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo o ha sido corregido</u> , verificar que la información del expediente corresponda con la información registrada en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Expediente de crédito
¿Hay problemas en el registro?				
C21	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito.
C22	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Expediente de crédito
C23	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Agencia</u> , entregar el expediente de crédito al	Entregar a Jefe de Agencia.	<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito

		nivel de aprobación correspondiente.		
C24	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Matriz</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
Fin Subproceso C				
Inicio Subproceso D: Hipotecaria				
<i>¿La hipoteca es nueva o está constituida a favor de la COAC?</i>				
D12	Asesor de Negocios	<u>Si la hipoteca es nueva</u> , solicitar al socio la documentación de la garantía.		<ul style="list-style-type: none"> Escritura original Certificado del Registrador de la Propiedad Pago del impuesto predial
D13	Asesor de Negocios	Recibir la documentación de la garantía y enviarla al Abogado de la COAC para su revisión.		<ul style="list-style-type: none"> Escritura original Certificado del Registrador de la Propiedad Pago del impuesto predial
D14	Abogado de la COAC	Revisar la documentación, determinar su validez como garantía y comunicar su resolución al Asesor de Negocios.		<ul style="list-style-type: none"> Escritura original Certificado del Registrador de la Propiedad Pago del impuesto predial
<i>¿La documentación está correcta?</i>				
D15	Asesor de Negocios	<u>Si la documentación NO está correcta</u> , indicar al socio las correcciones a realizar y devolverle los documentos.		<ul style="list-style-type: none"> Escritura original Certificado del Registrador de la Propiedad Pago del impuesto predial
D16	Asesor de Negocios	<u>Si la documentación SI está correcta</u> , incorporarla al expediente de crédito.	Ir a la actividad 22.	<ul style="list-style-type: none"> Escritura original Certificado del Registrador de la Propiedad Pago del impuesto predial
D17	Asesor de Negocios	<u>Si la hipoteca está constituida a favor de la COAC</u> , solicitar al socio la documentación de la garantía.		<ul style="list-style-type: none"> Copia de escritura. Certificado de gravamen Pago del impuesto predial
D18	Asesor de Negocios	Recibir la documentación y verificar que la garantía esté constituida a favor de la COAC y que el avalúo esté actualizado.		<ul style="list-style-type: none"> Copia de escritura. Certificado de gravamen Pago del impuesto predial
<i>¿La hipoteca está constituida a favor de la COAC?</i>				
D19	Asesor de Negocios	<u>Si la hipoteca NO está constituida a favor de la COAC</u> , indicar al socio que realice el trámite de		<ul style="list-style-type: none"> Copia de escritura. Certificado de gravamen Pago del impuesto predial


		constitución y devolver los documentos.		
Pasar a la actividad D12				
¿El avalúo de la hipoteca está actualizado?				
D20	Asesor de Negocios	<u>Si el avalúo de la hipoteca NO está actualizado</u> , indicar al socio que tome contacto con un perito para realizar un nuevo avalúo y devolver los documentos.		<ul style="list-style-type: none"> • Copia de escritura. • Certificado de gravamen • Pago del impuesto predial
D21	Asesor de Negocios	<u>Si la hipoteca SI está constituida a favor de la COAC y el avalúo está actualizado</u> , ingresar/actualizar la información de la garantía en el Financiamiento e incorporar los documentos en el expediente de crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Hipotecaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de escritura. • Certificado de gravamen • Pago del impuesto predial • Nuevo avalúo • Financiamiento
D22	Asesor de Negocios	Imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de crédito sistema • Financiamiento
D23	Asesor de Negocios	Llenar y firmar el formulario de Resolución de Crédito y adjuntar al expediente de crédito.	El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario Resolución de Crédito • Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito
¿Es necesario realizar inspección metodológica?				
D24	Asesor de Negocios	<u>Si es necesario realizar la inspección metodológica</u> , remitir el expediente de crédito al Jefe de Agencia o al Jefe de Negocios.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
D25	Jefe de Negocios Jefe de Agencia	Efectuar la inspección metodológica, emitir el informe de inspección y entregar el expediente al Asesor de Negocios.	El Informe de inspección metodológica se incorpora al expediente de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Informe de inspección metodológica
D26	Asesor de Negocios	<u>Si no es necesario realizar la inspección metodológica o si la misma se realizó</u> , entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
D27	Supervisor Operativo	Validar la información y verificar las referencias comerciales y personales		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
D28	Supervisor Operativo	Verificar el contenido del expediente de crédito.	Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito
¿El expediente de crédito está completo?				
D29	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito NO está completo</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios y comunicarle los errores encontrados para su corrección.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito

D30	Asesor de Negocios	Completar la documentación o corregir la información y entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
Regresar a la actividad D28				
D31	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo y SI es necesaria la opinión de la Unidad de Riesgos</u> , enviar el expediente de crédito a Riesgos.	Se envía a Riesgos los expedientes de monto mayor a USD 25.000.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
D32	Unidad de Riesgos	Analizar la propuesta de crédito, emitir opinión y devolver el expediente al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Opinión del crédito
D33	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo y NO es necesaria la opinión de la Unidad de Riesgos</u> , verificar que la información del expediente corresponda con la información registrada en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Expediente de crédito
¿Hay problemas en el registro?				
D34	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
D35	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Expediente de crédito
D36	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Agencia</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Agencia.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
D37	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Matriz</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
Fin Subproceso D				
Inicio Subproceso E: Mobiliaria				
¿La prenda es nueva o está constituida a favor de la COAC?				
E12	Asesor de Negocios	<u>Si la prenda es nueva</u> , solicitar al socio la documentación de la garantía.		<ul style="list-style-type: none"> Factura original del bien, o Promesa de compraventa Certificado de cancelación del 30% del bien
E13	Asesor de Negocios	Recibir la documentación de la garantía y enviarla al Abogado de la COAC para su revisión.		<ul style="list-style-type: none"> Factura original del bien, o Promesa de compraventa

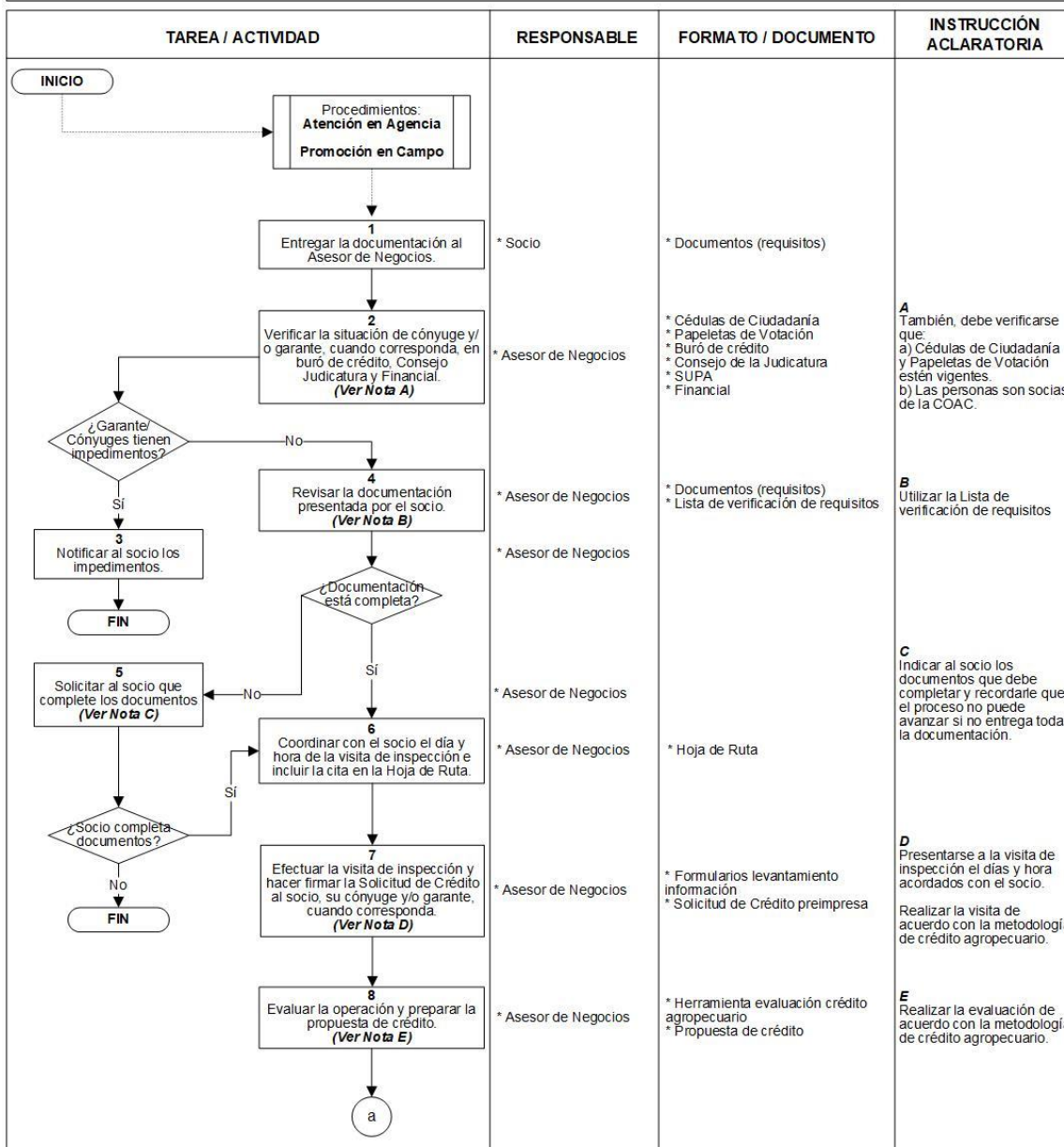
				<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de cancelación del 30% del bien
E14	Abogado de la COAC	Revisa la documentación, determina su validez como garantía y comunica su resolución al Asesor de Negocios.	<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de gravamen 	<ul style="list-style-type: none"> • Factura original del bien, o • Promesa de compraventa • Certificado de cancelación del 30% del bien
¿La documentación está correcta?				
E15	Asesor de Negocios	<u>Si la documentación NO está correcta</u> , indicar al socio las correcciones a realizar y devolverle los documentos.		<ul style="list-style-type: none"> • Factura original del bien, o • Promesa de compraventa • Certificado de cancelación del 30% del bien
E16	Asesor de Negocios	<u>Si la documentación SI está correcta</u> , incorporarla al expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Factura original del bien, o • Promesa de compraventa • Certificado de cancelación del 30% del bien
E17	Asesor de Negocios	<u>Si la prenda está constituida a favor de la COAC</u> , solicitar al socio la documentación de la garantía.		<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de gravamen
E18	Asesor de Negocios	Recibir el certificado de gravamen y verificar que la garantía esté constituida a favor de la COAC.		<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de gravamen
¿La prenda está constituida a favor de la COAC?				
E19	Asesor de Negocios	<u>Si la prenda NO está constituida a favor de la COAC</u> , indicar al socio que realice el trámite de constitución y devolverle los documentos.		<ul style="list-style-type: none"> • Certificado de gravamen
Pasar a la actividad E12				
E20	Asesor de Negocios	<u>Si la prenda SI está constituida a favor de la COAC</u> , ingresar/actualizar la información de la garantía en el Financiamiento e incorporar los documentos en el expediente de crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Copia de escritura • Certificado de gravamen • Financiamiento
E21	Asesor de Negocios	Imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de crédito sistema • Financiamiento
E22	Asesor de Negocios	Llenar y firmar el formulario de Resolución de Crédito y adjuntar al expediente de crédito.	El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Formulario Resolución de Crédito • Expediente de crédito • Lista de verificación expedientes de crédito

¿Es necesario realizar inspección metodológica?				
E23	Asesor de Negocios	<u>Si es necesario realizar la inspección metodológica</u> , remitir el expediente al Jefe de Agencia o al Jefe de Negocios.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
E24	Jefe de Negocios Jefe de Agencia	Efectuar la inspección metodológica, emitir el informe de inspección y entregar el expediente al Asesor de Negocios.	El Informe de inspección metodológica se incorpora al expediente de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Informe de inspección metodológica
E25	Asesor de Negocios	<u>Si no es necesario realizar la inspección metodológica o si la misma se realizó</u> , entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
E26	Supervisor Operativo	Validar la información y verificar las referencias comerciales y personales		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
E27	Supervisor Operativo	Verificar el contenido del expediente de crédito.	Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Lista de verificación expedientes de crédito
¿El expediente de crédito está completo?				
E28	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito NO está completo</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios y comunicarle los errores encontrados para su corrección.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
E29	Asesor de Negocios	Completar la documentación o corregir la información y entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
Regresar a la actividad E27				
E30	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo y SI es necesaria la opinión de la Unidad de Riesgos</u> , enviar el expediente de crédito a Riesgos.	Se envía a Riesgos los expedientes de monto mayor a USD 25.000.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
E31	Unidad de Riesgos	Analizar la propuesta de crédito, emitir opinión y devolver el expediente al Supervisor Operativo.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Opinión del crédito
E32	Supervisor Operativo	<u>Si el expediente de crédito SI está completo y NO es necesaria la opinión de la Unidad de Riesgos</u> , verificar que la información del expediente corresponda con la información registrada en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Expediente de crédito
¿Hay problemas en el registro?				
E33	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito.
E34	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el	Opción:	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento


		expediente al Supervisor Operativo.	Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	• Expediente de crédito
E35	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Agencia</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Agencia.	• Expediente de crédito
E36	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones y el crédito se aprueba en Matriz</u> , entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente.	Entregar a Jefe de Negocios	• Expediente de crédito
FIN				
RESPONSABLES DEL PROCESO				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Asesor de Negocios. 2. Supervisor Operativo. 3. Abogado COAC. 4. Unidad de Riesgos. 5. Jefe de Negocios. 6. Jefe de Agencia. 				
ENTRADAS DEL PROCESO			SALIDAS DEL PROCESO	
1. Documentos (requisitos) del crédito.			<ol style="list-style-type: none"> 1. Propuesta de crédito. 2. Expediente de crédito. 	
FORMATOS / DOCUMENTOS / HERRAMIENTAS				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Documentos (requisitos). 2. Cédulas de Ciudadanía. 3. Papeletas de Votación. 4. Buró de crédito. 5. Consejo de la Judicatura. 6. SUPA. 7. Financiamiento. 8. Lista de verificación de requisitos. 9. Hoja de Ruta. 10. Formularios levantamiento información. 11. Solicitud de Crédito preimpresa. 12. Informe de inspección metodológica. 13. Herramienta evaluación crédito agropecuario. 14. Propuesta de crédito. 15. Solicitud de Crédito sistema. 16. Formulario Resolución de Crédito. 17. Expediente de crédito. 18. Opinión del crédito Unidad de Riesgos. 				
REGISTROS / ARCHIVOS				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Registros en Financiamiento sobre: solicitud, socio y cónyuge, garantes y garantías. 2. Expediente de crédito. 				
PROCESOS RELACIONADOS				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Atención en Agencia. 2. Promoción en Campo. 3. Aprobación de Créditos y Constitución de Garantías. 				
INDICADORES DE GESTIÓN				
$Eficacia = \frac{\text{Número Solicitudes Procesadas por Mes}}{\text{Número Solicitudes Presentadas por Mes}} \times 100 \geq 95\%$				
$Eficiencia = \frac{\text{Número de Créditos Desembolsados por Mes}}{\text{Número Solicitudes Presentadas por Mes}} \times 100 \geq 80\%$				

 <p>Lucha Campesina Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	PROCEDIMIENTO PARA: <u>LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y</u> <u>EVALUACIÓN CRÉDITICIA</u>	Página: 1 DE 16
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

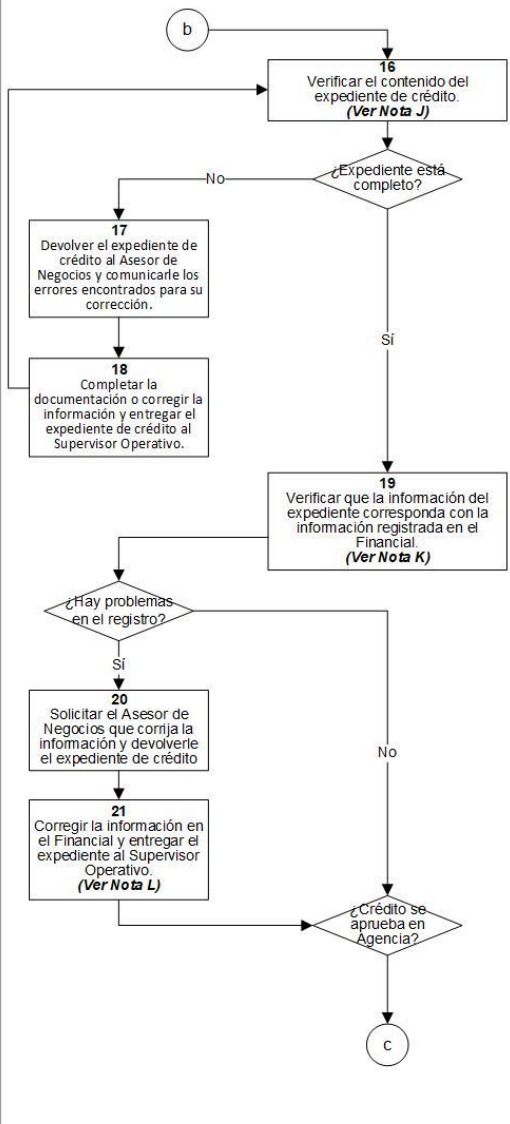
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.




ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

 <p>Lucha Campesina Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	PROCEDIMIENTO PARA: <u>LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y</u> <u>EVALUACIÓN CRÉDITICIA</u>	Página: 3 DE 16
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

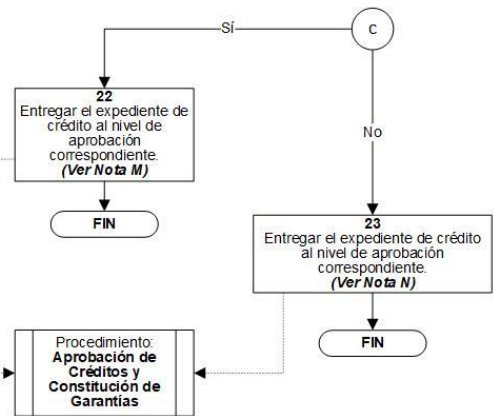
OBJETIVO:
 OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA MABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMA TO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p>	<p>* Expediente de crédito * Lista de verificación expedientes de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p>	<p>J Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.</p> <p>K Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.</p> <p>L Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p>


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

 <p>Lucha Campesina Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	PROCEDIMIENTO PARA: <u>LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y</u> <u>EVALUACIÓN CRÉDITICIA</u>	Página: 4 DE 16
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

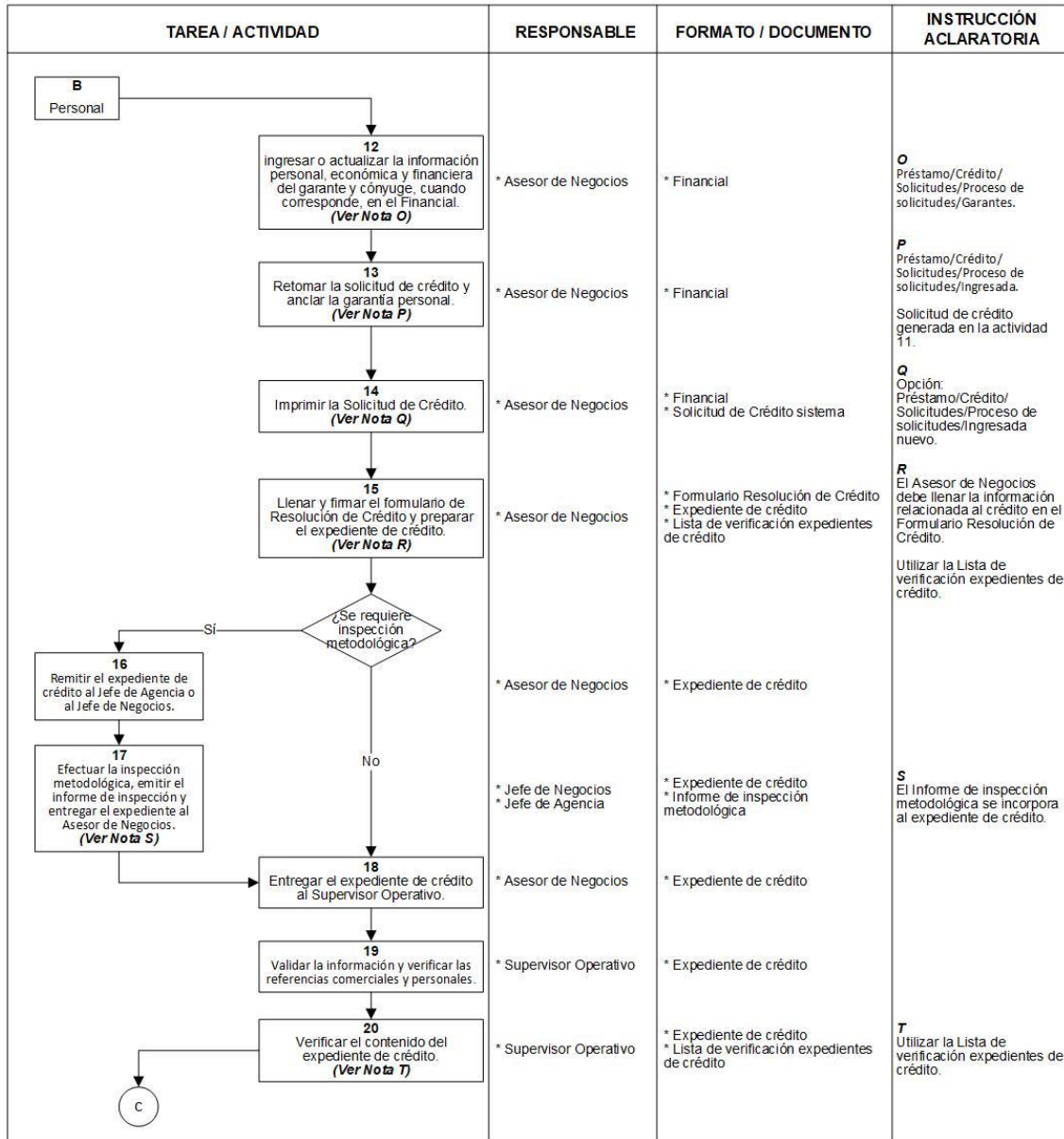
OBJETIVO:
 OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
 <pre> graph TD C((C)) -- Si --> T22[22 Entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente. (Ver Nota M)] C -- No --> T23[23 Entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación correspondiente. (Ver Nota N)] T22 --> F22([FIN]) T23 --> F23([FIN]) F23 -.-> P[Procedimiento: Aprobación de Créditos y Constitución de Garantías] P -.-> T22 </pre>	* Supervisor Operativo * Supervisor Operativo	* Expediente de crédito * Expediente de crédito.	<i>M</i> Entregar a Jefe de Agencia. <i>N</i> Entregar a Jefe de Negocios.


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 5 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

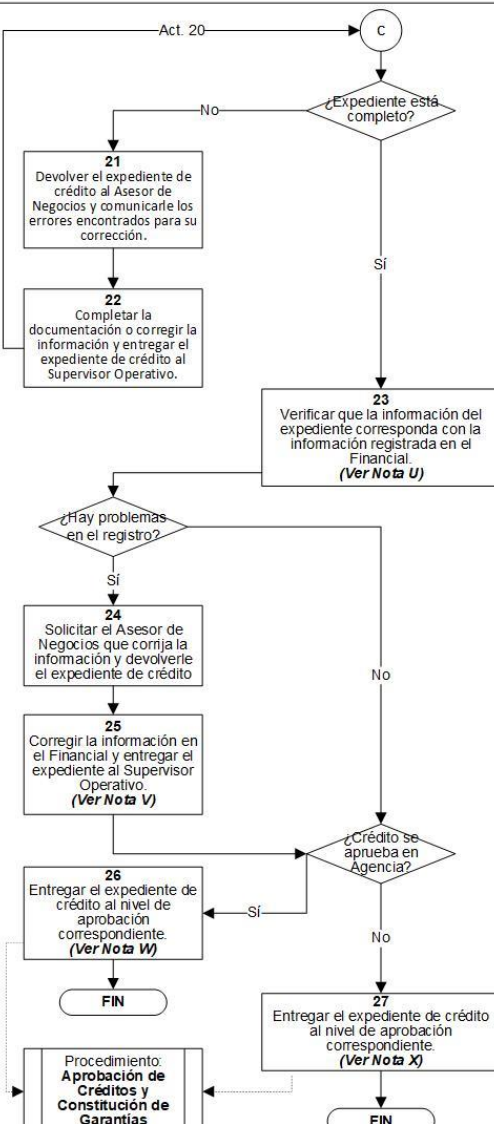
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.



ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 6 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:


OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p>	<p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito.</p>	<p>U Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.</p> <p>V Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p> <p>W Entregar a Jefe de Agencia.</p> <p>X Entregar a Jefe de Negocios.</p>


ELABORADO	VALIDADO	APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General	Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones	

 <p>Lucha Campesina Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	PROCEDIMIENTO PARA: <u>LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y</u> <u>EVALUACIÓN CRÉDITICIA</u>	Página: 7 DE 16
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

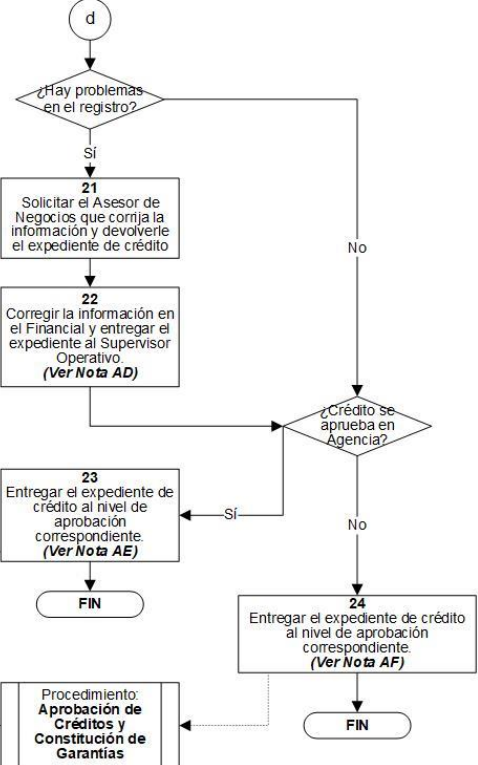
OBJETIVO:
 OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
 <p>12 Ingresar el número de certificado y la fecha de emisión en el sistema. <i>(Ver Nota Y)</i></p>	* Asesor de Negocios	* Financal	Y Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Garantes.
<p>13 Imprimir la Solicitud de Crédito. <i>(Ver Nota Z)</i></p>	* Asesor de Negocios	* Financal * Solicitud de Crédito sistema	Z Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.
<p>14 Llenar y firmar el formulario de Resolución de Crédito y preparar el expediente de crédito. <i>(Ver Nota AA)</i></p>	* Asesor de Negocios	* Formulario Resolución de Crédito * Expediente de crédito * Lista de verificación expedientes de crédito	AA El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.
<p>15 Entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.</p>	* Asesor de Negocios	* Expediente de crédito	
<p>16 Validar la información y verificar las referencias comerciales y personales.</p>	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito	
<p>17 Verificar el contenido del expediente de crédito. <i>(Ver Nota AB)</i></p>	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito * Lista de verificación expedientes de crédito	AB Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.
<p>18 Devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios y comunicarle los errores encontrados para su inmediata corrección.</p>	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito	
<p>19 Completar la documentación o corregir la información y entregar el expediente de crédito al Supervisor Operativo.</p>	* Asesor de Negocios	* Expediente de crédito	
<p>20 Verificar que la información del expediente corresponda con la información registrada en el Financal. <i>(Ver Nota AC)</i></p>	* Supervisor Operativo	* Financal * Expediente de crédito	AC Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 8 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

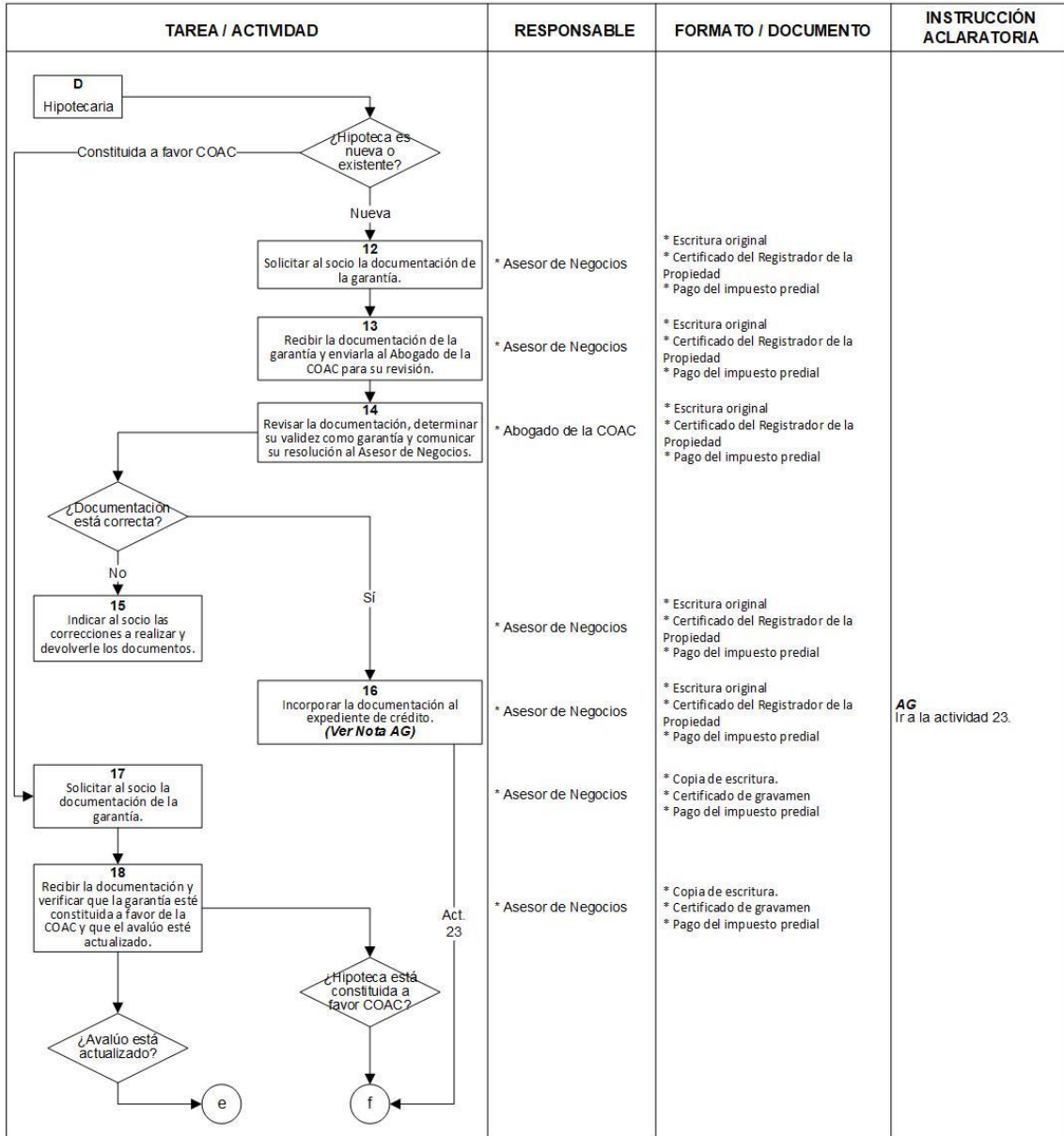
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p>	<p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito.</p>	<p>AD Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p> <p>AE Entregar a Jefe de Agencia.</p> <p>AF Entregar a Jefe de Negocios.</p>


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 9 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

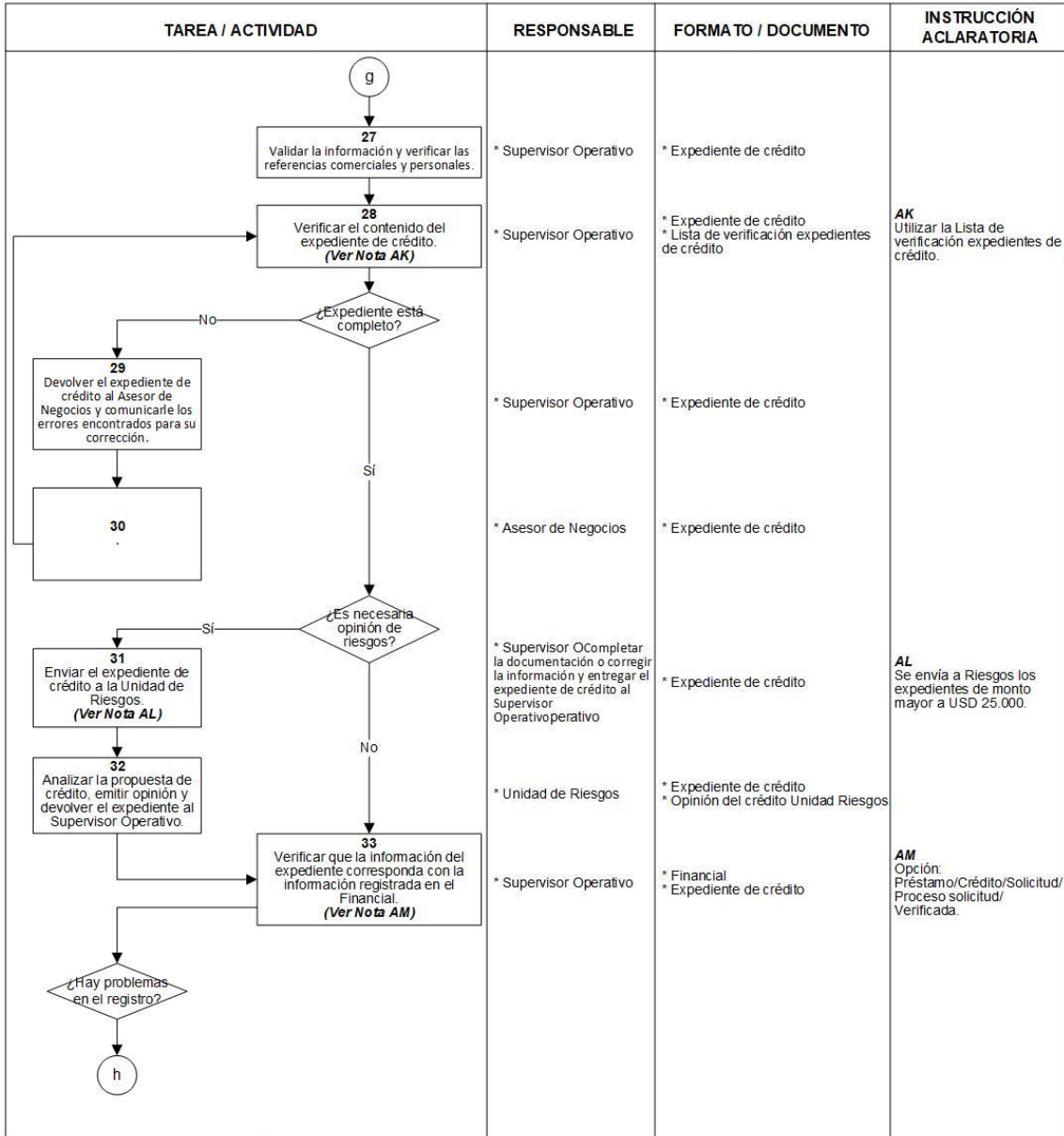
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.




ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

 <p>Lucha Campesina Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 11 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

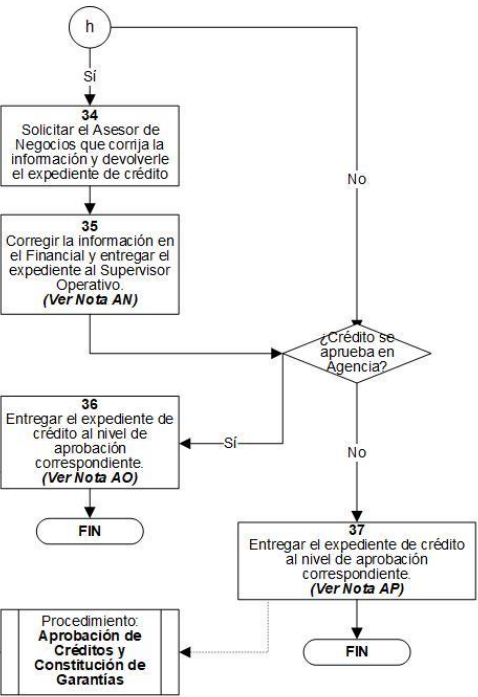
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.



ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 12 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

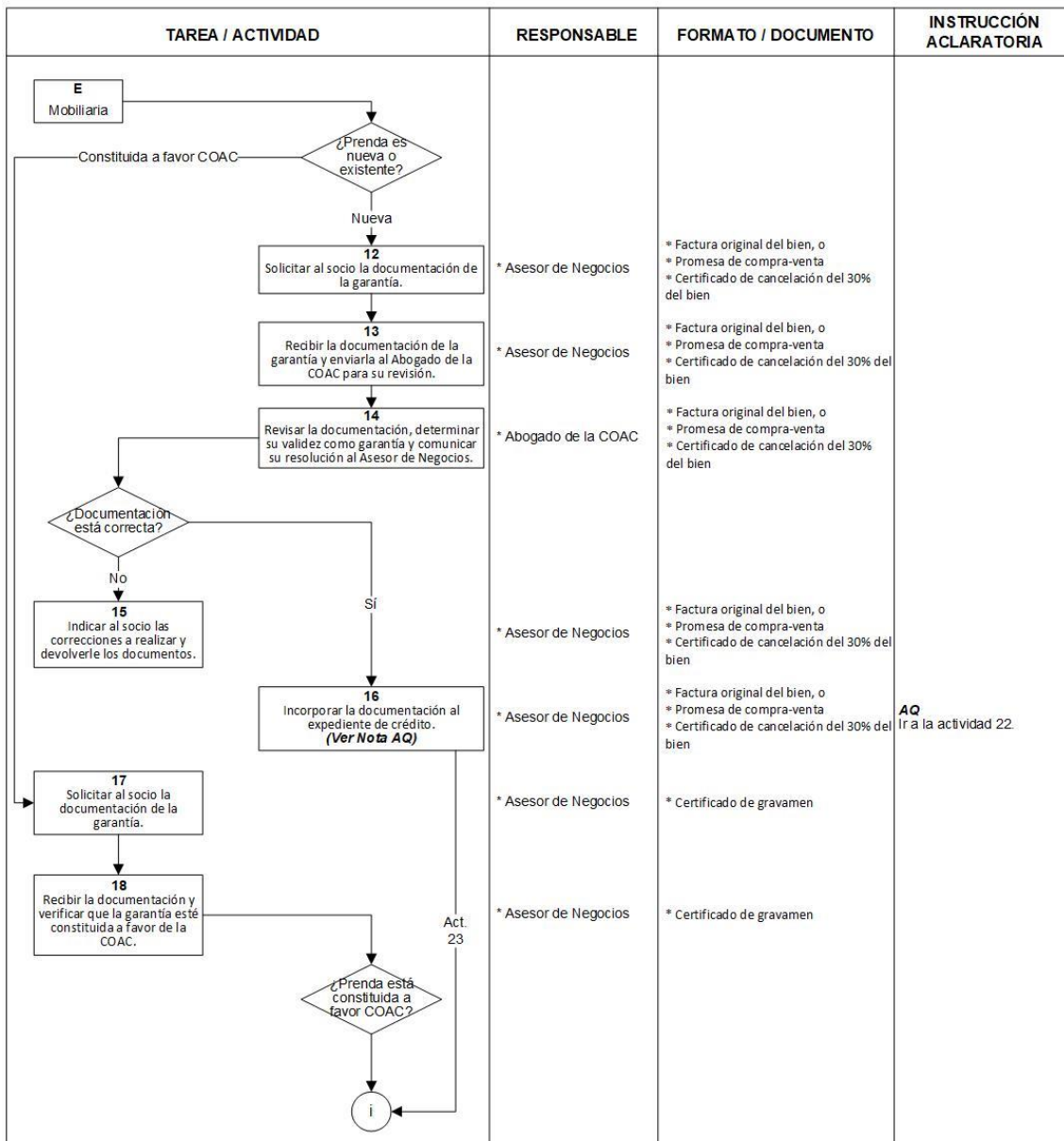
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p>	<p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito.</p>	<p>AN Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p> <p>AO Entregar a Jefe de Agencia.</p> <p>AP Entregar a Jefe de Negocios.</p>

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 13 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

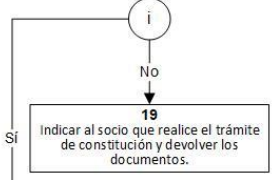
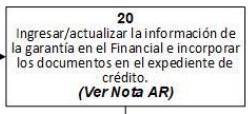
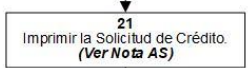
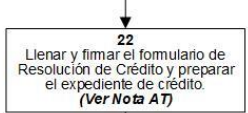

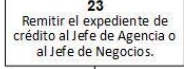
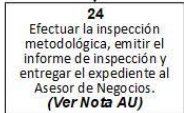
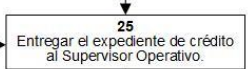
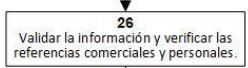

OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.




ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: <u>LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y</u> <u>EVALUACIÓN CRÉDITICIA</u>	Página: 14 DE 16
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

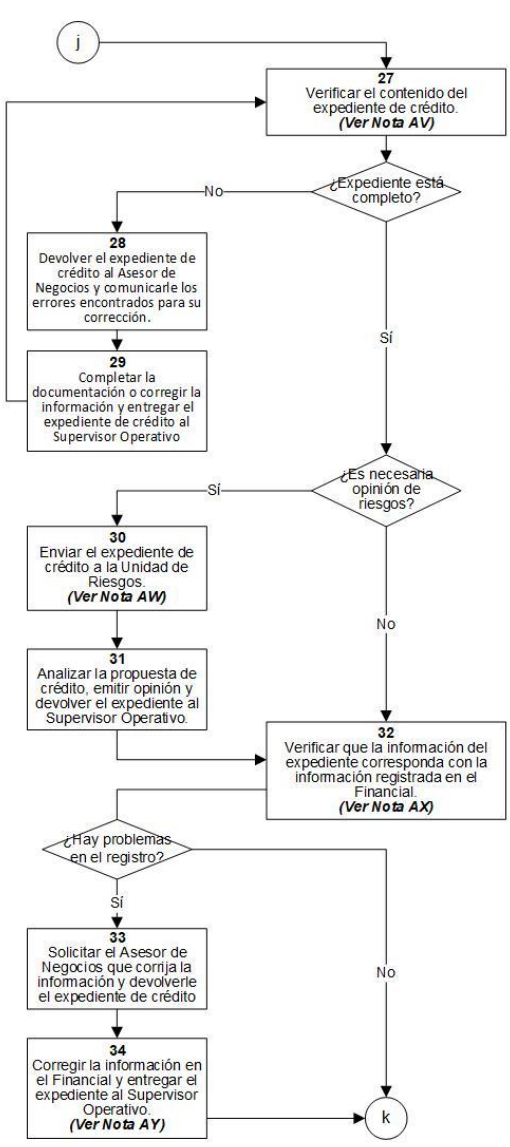
OBJETIVO:
 OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMA TO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	* Asesor de Negocios	* Certificado de gravamen	
	* Asesor de Negocios	* Copia de escritura. * Certificado de gravamen * Financiamiento	AR Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Solicitud de Crédito sistema	AS Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada nuevo.
	* Asesor de Negocios	* Formulario Resolución de Crédito * Expediente de crédito * Lista de verificación expedientes de crédito	AT El Asesor de Negocios debe llenar la información relacionada al crédito en el Formulario Resolución de Crédito. Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.
			
	* Asesor de Negocios	* Expediente de crédito	
	* Jefe de Negocios * Jefe de Agencia	* Expediente de crédito * Informe de inspección metodológica	AU El Informe de inspección metodológica se incorpora al expediente de crédito.
	* Asesor de Negocios	* Expediente de crédito	
	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito	
			


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 15 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

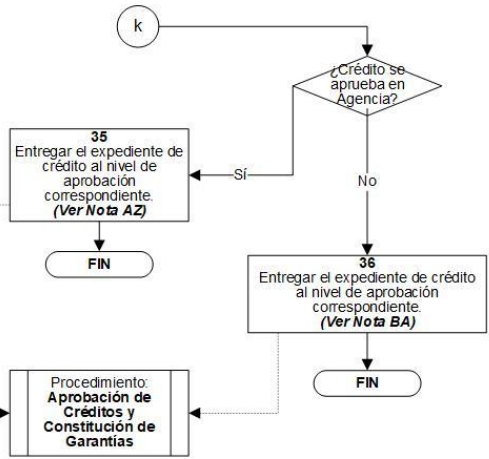
OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMA TO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Unidad de Riesgos</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Asesor de Negocios</p>	<p>* Expediente de crédito * Lista de verificación expedientes de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito * Opinión del crédito Unidad Riesgos</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Financiamiento * Expediente de crédito</p>	<p>AV Utilizar la Lista de verificación expedientes de crédito.</p> <p>AW Se envía a Riesgos los expedientes de monto mayor a USD 25.000.</p> <p>AX Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.</p> <p>AY Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p>

ELABORADO	VALIDADO	APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General	Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones	

	PROCEDIMIENTO PARA: LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN Y EVALUACIÓN CRÉDITICIA	Página: 16 DE 16
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-03
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
OBTENER LA INFORMACIÓN NECESARIA Y EVALUAR LA VIABILIDAD DE UNA SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Supervisor Operativo</p>	<p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito.</p>	<p>AZ Entregar a Jefe de Agencia.</p> <p>BA Entregar a Jefe de Negocios.</p>

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

d. Aprobación de Créditos y Constitución de Garantías

FICHA DE PROCESO				
NOMBRE DEL PROCESO		OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO		
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO	VERSIÓN	FECHA DE APROBACIÓN	FECHA DE VIGENCIA	CÓDIGO
APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS	1.0			CLC-CRAG-004
OBJETIVO DEL PROCESO				
ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.				
No.	Responsable	Tarea /Actividad	Instrucción Aclaratoria	Formato / Documento
INICIO				
<i>¿En qué nivel se aprueba el crédito?</i>				
1	Secretario Comité de Crédito	<u>Si el crédito se aprueba en Comité de Agencia o Comité Matriz</u> , convocar a reunión.	El Comité de Crédito Agencia está integrado por: a) Jefe de Agencia o su delegado, quien lo presidirá. b) Dos Asesores de Negocios no proponentes de la operación de crédito. c) Supervisor Operativo o su delegado, quien actuará como secretario del Comité. El Comité de Crédito Matriz está integrado por: a) Subgerente General o su delegado, quien lo presidirá. b) Jefe de Negocios o su delegado. c) Jefe de Operaciones o su delegado, quien actuará como secretario del Comité.	<ul style="list-style-type: none"> • Correo electrónico o • Verbal
2	Jefe de Agencia Gerente General Consejo de Administración Comité de Crédito Matriz Comité de Crédito Agencia	<u>Si el crédito se aprueba en niveles distintos a Comités y si los Comités fueron convocados</u> , analizar y evaluar la propuesta de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Propuesta de crédito
<i>¿El crédito se niega?</i>				
3X	Jefe de Agencia Gerente General Consejo de Administración Secretario Comité de Crédito	Registrar la negación en Resolución de Crédito, elaborar el Acta del Comité cuando corresponda, firmar los documentos y devolver el expediente de crédito.	Los motivos de negación se registran en la sección "Observaciones" de la Resolución de Crédito. El Acta de Comité debe ser firmada por todos los integrantes del Comité. Devolver el expediente al Jefe de Agencia que corresponda.	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución de crédito • Expediente de crédito • Acta Comité de Crédito
4X	Supervisor Operativo	Comunicar al socio la decisión.		

<i>¿El crédito se observa?</i>				
3Y	Jefe de Agencia Gerente General Consejo de Administración Secretario Comité de Crédito	Registrar las objeciones en la Resolución de Crédito, elaborar el Acta del Comité cuando corresponda, firmar los documentos y solicitar al Asesor de Negocios subsanarlas y devolver el expediente de crédito.	Las objeciones se registran en la sección "Observaciones" de la Resolución de Crédito. El Acta de Comité debe ser firmada por todos los integrantes del Comité. Devolver el expediente al Jefe de Agencia que corresponda.	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de crédito Expediente de crédito Acta Comité de Crédito
4Y	Asesor de Negocios	Levantar las objeciones y entregar el expediente de crédito al nivel de aprobación que observó la propuesta de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
<i>¿El crédito se aprueba?</i>				
3Z	Jefe de Agencia Gerente General Consejo de Administración Secretario Comité de Crédito	Registrar la aprobación en la Resolución de Crédito, elaborar el Acta del Comité cuando corresponda, firmar los documentos firmarla y devolver el expediente de crédito.	Debe registrarse las condiciones finales del crédito aprobado. El Acta de Comité debe ser firmada por todos los integrantes del Comité. Devolver el expediente al Jefe de Agencia que corresponda.	<ul style="list-style-type: none"> Resolución de crédito Expediente de crédito Acta Comité de Crédito
<i>¿Con garantía quirografaria, personal o FOGEPS?</i>				
4Zc	Supervisor Operativo	Verificar que los datos de la Resolución de Crédito y de la Solicitud impresa del sistema correspondan con la información registrada en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Resolución de crédito Solicitud impresa del sistema
<i>¿Hay problemas en el registro?</i>				
5Zc	Supervisor Operativo	<u>Si el registro en el sistema SI presenta diferencias con relación a la Resolución de Crédito y la Solicitud impresa del sistema</u> , regresar de etapa Verificada a Ingresada, solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
6Zc	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Expediente de crédito
7Zc	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones</u> , procesar la etapa "Verificada" en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento
8Zc	Supervisor Operativo	Enviar el expediente de crédito a Servicio al Cliente y notificar al Asesor de Negocios responsable del crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
9Zc	Supervisor Operativo	Coordinar con Servicio al Cliente la fecha y hora de		

		desembolso y notificar al socio.		
¿Con garantía hipotecaria?				
4Zd	Abogado COAC	Redactar la Minuta de hipoteca.		<ul style="list-style-type: none"> • Minuta de hipoteca
5Zd	Asesor de Negocios	Entregar al socio los documentos para formalizar la hipoteca.		<ul style="list-style-type: none"> • Minuta de hipoteca • Escritura original • Certificado del Registrador de la Propiedad • Pago del impuesto predial • Avalúo original
6Zd	Socio	Formalizar la hipoteca ante Notario y entregar la escritura a COAC.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de hipoteca
7Zd	Supervisor Operativo	Verificar la conformidad de la escritura.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de hipoteca
¿Escritura está correcta?				
8Zd	Jefe de Agencia, o Asesor de Negocios	<u>Si la escritura NO está correcta</u> , solicitar al Abogado COAC que genera otra minuta y notificar al socio.		
9Zd	Gerente General	<u>Si la escritura SI está correcta</u> , suscribirla.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de hipoteca
10Zd	Jefe de Agencia, o Asesor de Negocios	Entregar al socio los documentos para legalizar la hipoteca.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de hipoteca
11Zd	Socio	Legalizar la hipoteca ante Notario.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura pública de hipoteca
12Zd	Socio	Inscribir la escritura pública de hipoteca en Registro de la Propiedad y entregar la escritura pública a COAC.	El socio debe entregar original y copia de la escritura pública y la inscripción en Registro Propiedad,	<ul style="list-style-type: none"> • Inscripción en Registro Propiedad • Escritura pública de hipoteca
13Zd	Asesor de Negocios	Verificar que la hipoteca esté constituida a favor de la COAC e ingresar en el Financiera la información de la hipoteca.	Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Hipotecaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiera • Expediente de crédito • Escritura pública de hipoteca
14Zd	Asesor de Negocios	Anclar la hipoteca al crédito que corresponda e imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Hipotecaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiera • Solicitud de Crédito sistema
15Zd	Supervisor Operativo	Verificar que los datos del expediente y de la Resolución de Crédito correspondan con la información registrada en el Financiera y que la garantía se haya registrado correctamente en el sistema.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada. Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Hipotecaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiera • Expediente de crédito • Resolución de Crédito • Escritura pública de hipoteca
¿Hay problemas en el registro?				
16Zd	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
17Zd	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiera y entregar el	Opción:	<ul style="list-style-type: none"> • Financiera • Expediente de crédito

		expediente al Supervisor Operativo.	Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	
18Zd	Supervisor Operativo	<u>Si en el registro NO hay observaciones</u> , procesar la etapa “Verificada” en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento
19Zd	Supervisor Operativo	Enviar el expediente de crédito a Servicio al Cliente y notificar al Asesor de Negocios responsable del crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Escritura pública de hipoteca
20Zd	Supervisor Operativo	Coordinar con Servicio al Cliente la fecha y hora de desembolso y notificar al socio.		
¿Con garantía mobiliaria?				
4Ze	Abogado COAC	Redactar el Contrato de prenda.		<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de prenda
5Ze	Asesor de Negocios	Entregar al socio los documentos para formalizar la prenda.	El Asesor de Negocios deberá archivar en el expediente del socio una copia de la factura del bien.	<ul style="list-style-type: none"> • Contrato de prenda • Factura original del bien, o • Promesa de compraventa • Certificado de cancelación del 30% del bien • Avalúo original, de ser el caso
6Ze	Socio	Formalizar la prenda ante Notario y entregar la escritura a COAC.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de prenda comercial/agrícola industrial
7Ze	Supervisor Operativo	Verificar la conformidad de la escritura.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de prenda comercial/agrícola industrial
¿Escritura está correcta?				
8Ze	Jefe de Agencia, o Asesor de Negocios	<u>Si la escritura NO está correcta</u> , solicitar al Abogado COAC que genera otro contrato y notificar al socio.		
9Ze	Gerente General	<u>Si la escritura SI está correcta</u> , suscribirla.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de prenda comercial/agrícola industrial
10Ze	Jefe de Agencia, o Asesor de Negocios	Entregar al socio los documentos para legalizar la prenda.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura de prenda comercial/agrícola industrial
11Ze	Socio	Legalizar la prenda ante Notario.		<ul style="list-style-type: none"> • Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial
12Ze	Socio	Inscribir la escritura pública de prenda en Registro Mercantil y entregar la escritura pública a COAC.	El socio debe entregar original y copia de la escritura pública y la inscripción en Registro Mercantil.	<ul style="list-style-type: none"> • Inscripción en Registro Mercantil • Escritura pública de prenda
13Ze	Asesor de Negocios	Verificar que la prenda esté constituida a favor de la COAC e ingresar en el Financiamiento la información de la prenda.	Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Expediente de crédito • Escritura pública de prenda

14Ze	Asesor de Negocios	Anclar la prenda al crédito que corresponda e imprimir la Solicitud de Crédito.	Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Solicitud de Crédito sistema
15Ze	Supervisor Operativo	Verificar que los datos del expediente y de la Resolución de Crédito corresponda con la información registrada en el Financiamiento y que la garantía se encuentre registrada correctamente en el sistema	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada. Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Expediente de crédito • Resolución de Crédito • Escritura pública de prenda
¿Hay problemas en el registro?				
16Ze	Supervisor Operativo	Si en el registro SI hay <u>observaciones</u> , solicitar al Asesor de Negocios que corrija la información y devolverle el expediente de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
17Ze	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Expediente de crédito
18Ze	Supervisor Operativo	Si en el registro NO hay <u>observaciones</u> , procesar la etapa "Verificada" en el Financiamiento.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento
19Ze	Supervisor Operativo	Enviar el expediente de crédito a Servicio al Cliente y notificar al Asesor de Negocios responsable del crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial
20Ze	Supervisor Operativo	Coordinar con Servicio al Cliente la fecha y hora de desembolso y notificar al socio.		

FIN**RESPONSABLES DEL PROCESO**

1. Consejo de Administración.
2. Gerente General.
3. Jefe de Agencia.
4. Asesor de Negocios.
5. Supervisor Operativo.
6. Abogado COAC.
7. Secretario Comité de Crédito.
8. Integrantes Comité de Crédito Matriz.
9. Integrantes Comité de Crédito Agencia.

ENTRADAS DEL PROCESO

1. Propuesta de crédito.
2. Expediente de crédito.

SALIDAS DEL PROCESO

1. Resolución de Crédito.
2. Escritura pública de hipoteca.
3. Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial.

FORMATOS / DOCUMENTOS / HERRAMIENTAS

1. Expediente de crédito.
2. Propuesta de crédito.
3. Resolución de Crédito.
4. Financiamiento.
5. Minuta de hipoteca.
6. Escritura original.
7. Certificado del Registrador de la Propiedad.
8. Pago del impuesto predial.

9. Avalúo original.
10. Escritura pública de hipoteca.
11. Inscripción en Registro Propiedad.
12. Solicitud de Crédito sistema.
13. Resumen Crediticio.
14. Contrato de prenda.
15. Factura original del bien.
16. Promesa de compraventa.
17. Certificado de cancelación del 30% del bien.
18. Avalúo original, de ser el caso.
19. Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial.
20. Inscripción en Registro Mercantil.
21. Acta Comité de Crédito.

REGISTROS /ARCHIVOS

1. Registros en Financiamiento.
2. Expediente de crédito.


PROCESOS RELACIONADOS

1. Formalización y Desembolso de Créditos.
2. Levantamiento de Información y Evaluación Crediticia.

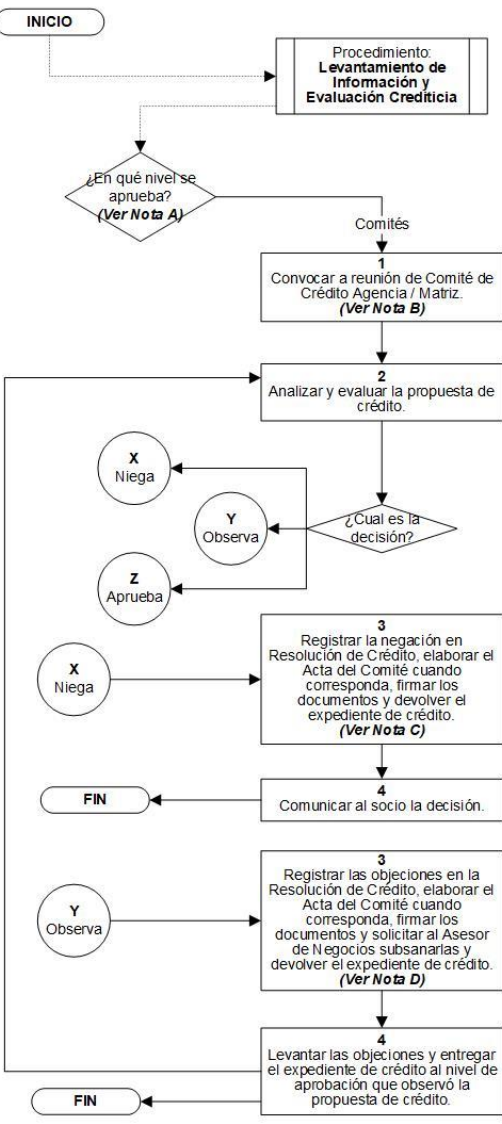
INDICADORES DE GESTIÓN

$$Eficacia = \frac{\text{Número Solicitudes Revisadas por Niveles de Aprobación x Mes}}{\text{Número Solicitudes Presentadas a Niveles de Aprobación x Mes}} \times 100 \geq 90\%$$


$$Eficiencia = \frac{\text{Número de Solicitudes Reprocesadas x Mes}}{\text{Número Solicitudes Presentadas a Niveles de Aprobación x Mes}} \times 100 \geq 10\%$$

	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 1 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

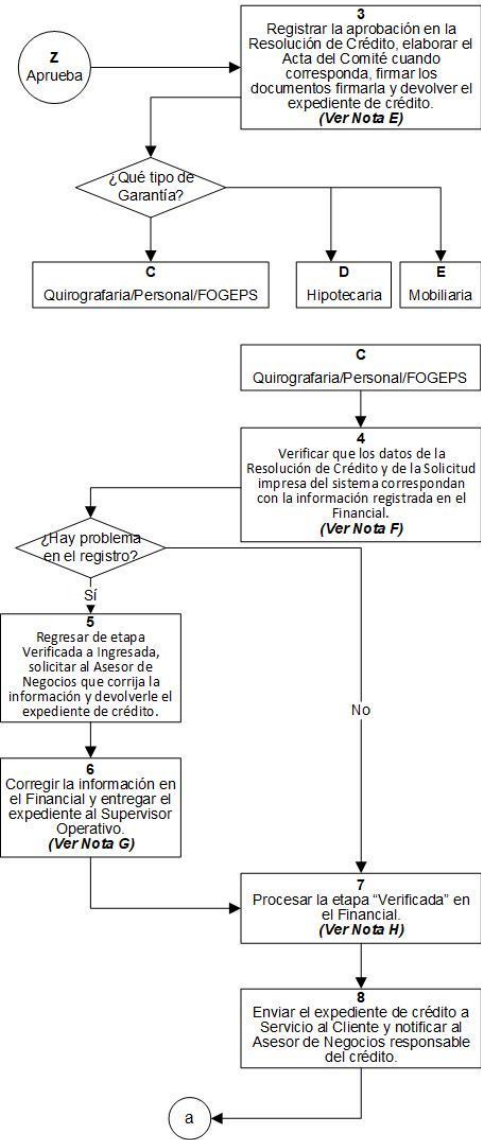
OBJETIVO:
 ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Secretario Comité de Crédito</p> <p>* Jefe de Agencia * Gerente General * Consejo de Administración * Comité de Crédito Matriz * Comité de Crédito Agencia</p> <p>* Jefe de Agencia * Gerente General * Consejo de Administración * Comité de Crédito Matriz * Comité de Crédito Agencia</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Jefe de Agencia * Gerente General * Consejo de Administración * Comité de Crédito Matriz * Comité de Crédito Agencia</p> <p>* Asesor de Negocios</p>	<p>* Correo electrónico / Verbal</p> <p>* Expediente de crédito * Propuesta de crédito</p> <p>* Resolución de Crédito * Expediente de crédito * Acta Comité de Crédito</p> <p>* Resolución de Crédito * Expediente de crédito * Acta Comité de Crédito</p> <p>* Expediente de crédito</p>	<p>A Los niveles de Aprobación son: a) Jefes de Agencia. b) Gerente General. c) Consejo de Administración. d) Comité de Crédito Agencia. e) Comité de Crédito Matriz.</p> <p>B El Comité de Crédito Agencia está integrado por: a) Jefe de Agencia o su delegado, quien lo presidirá. b) Dos Asesores de Negocios no proponentes de la operación de crédito. c) Supervisor Operativo o su delegado, quien actuará como secretario del Comité.</p> <p>El Comité de Crédito Matriz está integrado por: a) Subgerente General o su delegado, quien lo presidirá. b) Jefe de Negocios o su delegado. c) Jefe de Operaciones o su delegado, quien actuará como Secretario del Comité.</p> <p>C Los motivos de negación se registran en la sección "Observaciones" de la Resolución de Crédito.</p> <p>El Acta de Comité debe ser firmada por todos los integrantes del Comité.</p> <p>Devolver el expediente al Jefe de Agencia que corresponda.</p> <p>D Las objeciones se registran en la sección "Observaciones" de la Resolución de Crédito.</p> <p>El Acta de Comité debe ser firmada por todos los integrantes del Comité.</p> <p>Devolver el expediente al Jefe de Agencia que corresponda.</p>


ELABORADO	VALIDADO	APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General	Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones	

	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 2 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

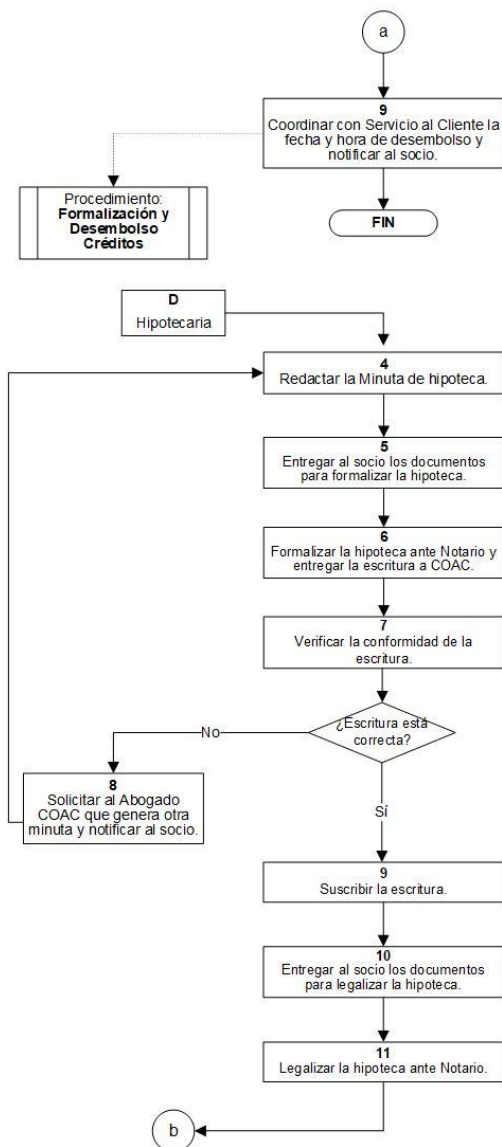
OBJETIVO:
 ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<ul style="list-style-type: none"> * Jefe de Agencia * Gerente General * Consejo de Administración * Comité de Crédito Matriz * Comité de Crédito Agencia 	<ul style="list-style-type: none"> * Resolución de Crédito * Expediente de crédito * Acta Comité de Crédito 	<p>E Debe registrarse las condiciones finales del crédito aprobado. El Acta de Comité debe ser firmada por todos los integrantes del Comité. Devolver el expediente al Jefe de Agencia que corresponda.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> * Supervisor Operativo 	<ul style="list-style-type: none"> * Financiamiento * Resolución de crédito * Solicitud impresa del sistema 	<p>F Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> * Supervisor Operativo 	<ul style="list-style-type: none"> * Expediente de crédito 	
	<ul style="list-style-type: none"> * Asesor de Negocios 	<ul style="list-style-type: none"> * Financiamiento * Expediente de crédito 	<p>G Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> * Supervisor Operativo 	<ul style="list-style-type: none"> * Financiamiento 	<p>H Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.</p>
	<ul style="list-style-type: none"> * Supervisor Operativo 	<ul style="list-style-type: none"> * Expediente de crédito 	

ELABORADO	VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General		Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 3 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
 ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
			


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 4 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

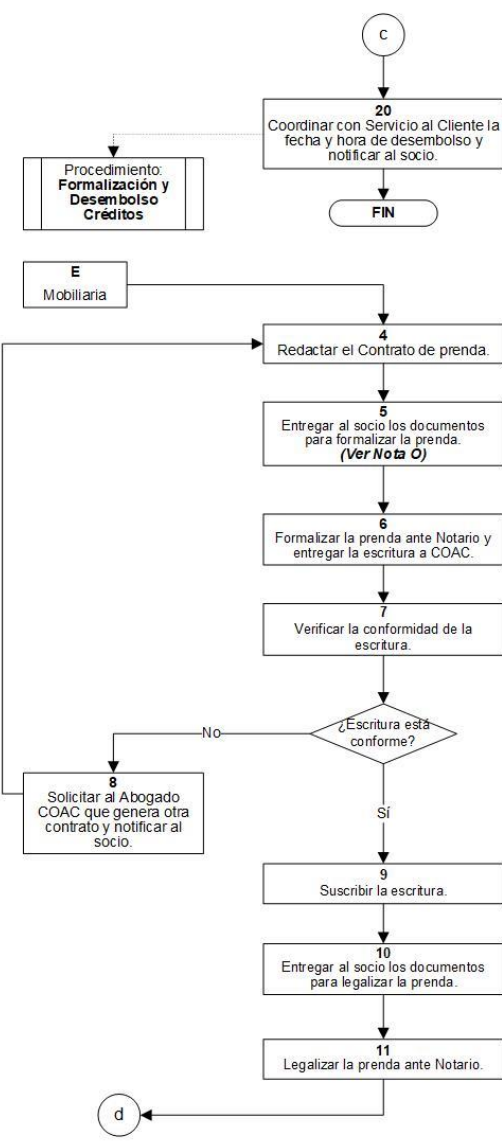
OBJETIVO:
 ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	* Socio	* Inscripción en Registro Propiedad * Escritura pública de hipoteca	I El socio debe entregar original y copia de la escritura pública y la inscripción en Registro Propiedad.
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Expediente de crédito * Escritura pública de hipoteca	J Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Hipotecaria.
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Solicitud de Crédito sistema	K Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Hipotecaria.
	* Supervisor Operativo	* Financiamiento * Expediente de crédito * Resolución de Crédito * Escritura pública de hipoteca	L Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.
	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito	
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Expediente de crédito	M Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.
	* Supervisor Operativo	* Financiamiento	N Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.
	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito * Escritura pública de hipoteca	

ELABORADO	VALIDADO	APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General	Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones	

 Lucha Campesina <small>Cooperativa de Ahorro y Crédito</small>	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y</u> <u>CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 5 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
 ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	* Supervisor Operativo * Abogado COAC * Asesor de Negocios * Socio * Supervisor Operativo * Jefe de Agencia, o * Asesor de Negocios * Gerente General * Jefe de Agencia, o * Asesor de Negocios * Socio	* Contrato de prenda comercial/ agrícola industrial * Contrato de prenda * Factura original del bien, o * Promesa de compra-venta * Certificado de cancelación del 30% del bien - Avalúo original, de ser el caso * Escritura de prenda comercial/ agrícola industrial * Escritura de prenda comercial/ agrícola industrial * Escritura de prenda comercial/ agrícola industrial * Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial	O El Asesor de Negocios deberá archivar en el expediente del socio una copia de la factura del bien.

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 6 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
 ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

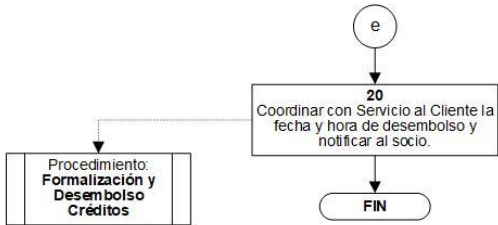
TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	* Socio	* Inscripción en Registro Mercantil * Escritura pública de prenda	P El socio debe entregar original y copia de la escritura pública y la inscripción en Registro Mercantil.
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Expediente de crédito * Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial	Q Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Solicitud de Crédito sistema	R Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.
	* Supervisor Operativo	* Financiamiento * Expediente de crédito * Resolución de Crédito. * Escritura pública de prenda	S Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada. Opción: Préstamo/Crédito/Garantía Mobiliaria.
	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito	
	* Asesor de Negocios	* Financiamiento * Expediente de crédito	T Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso de solicitudes/Ingresada.
	* Supervisor Operativo	* Financiamiento	U Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.
	* Supervisor Operativo	* Expediente de crédito * Escritura pública de prenda comercial/agrícola industrial	

ELABORADO	VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General		Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones		

 Lucha Campesina <small>Cooperativa de Ahorro y Crédito</small>	PROCEDIMIENTO PARA: <u>APROBACIÓN DE CRÉDITOS Y</u> <u>CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS</u>	Página: 7 DE 7
	Nombre del Proceso: <u>Otorgamiento de Crédito Agropecuario</u>	Código: CLC-CRAG-04
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:

ESTANDARIZAR LA APROBACIÓN, NEGACIÓN O SUSPENSIÓN DE SOLICITUDES DE CRÉDITO AGROPECUARIO, ASÍ COMO LA CONSTITUCIÓN DE GARANTÍAS.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	* Supervisor Operativo		

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

e. Formalización y Desembolso de Créditos

FICHA DE PROCESO				
NOMBRE DEL PROCESO		OTORGAMIENTO DE CRÉDITO AGROPECUARIO		
NOMBRE DEL PROCEDIMIENTO	VERSIÓN	FECHA DE APROBACIÓN	FECHA DE VIGENCIA	CÓDIGO
FORMALIZACIÓN Y DESEMBOLSO DE CRÉDITOS	1.0			CLC-CRAG-005
OBJETIVO DEL PROCESO				
DESEMBOLSAR LOS RECURSOS CREDITICIOS DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO APROBADAS, CUMPLIENDO TODAS LAS FORMALIDADES NORMATIVAS Y LEGALES.				
No.	Responsable	Tarea /Actividad	Instrucción Aclaratoria	Formato / Documento
INICIO				
Inicio del Subproceso A: Persona Natural				
A1	Servicio al Cliente	Verificar que la información ingresada en el Financiamiento coincida con el expediente de crédito y la Resolución de Crédito.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Resolución de crédito Financiamiento
¿Hay problemas en el registro?				
A2	Servicio al Cliente	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios para que corrija la información.		<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito
A3	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Supervisor Operativo.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> Expediente de crédito Financiamiento
A4	Supervisor Operativo	Procesar la etapa “Verificada” en el Financiamiento y entregar el expediente a Servicio al Cliente.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento
A5	Servicio al Cliente	<u>Si en el registro NO hay observaciones</u> , solicitar las Cédulas de Ciudadanía a socio, al garante y cónyuges, de ser el caso, y verificar con los datos del sistema y de la Resolución de Crédito.	Verificar que los nombres y apellidos y el número de Cédulas de Ciudadanía son los mismos que constan en el sistema y en la Resolución de Crédito. Las Cédulas de Ciudadanía deben estar vigentes a la fecha del desembolso.	<ul style="list-style-type: none"> Cédula Ciudadanía socio y cónyuge, si corresponde Cédula Ciudadanía garante y cónyuge, si corresponde Resolución de Crédito Financiamiento.
¿Hay problemas con Cédulas de Ciudadanía?				
A6	Servicio al Cliente	<u>Si con las Cédulas de Ciudadanía SI hay problemas</u> , informar al socio y suspender el trámite.		
A7	Servicio al Cliente	<u>Si con las Cédulas de Ciudadanía NO hay problemas</u> , procesar la etapa “Aprobada” en el Financiamiento y ejecutar el desembolso en la cuenta del socio.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso solicitudes/Estado: aprobado	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento
A8	Servicio al Cliente	Imprimir los documentos emitidos por el sistema y hacer firmar al socio, garante y	Verificar que las firmas sean las mismas de las Cédulas de Ciudadanía.	<ul style="list-style-type: none"> Pagaré (2) Contrato de Crédito Liquidación de Préstamo

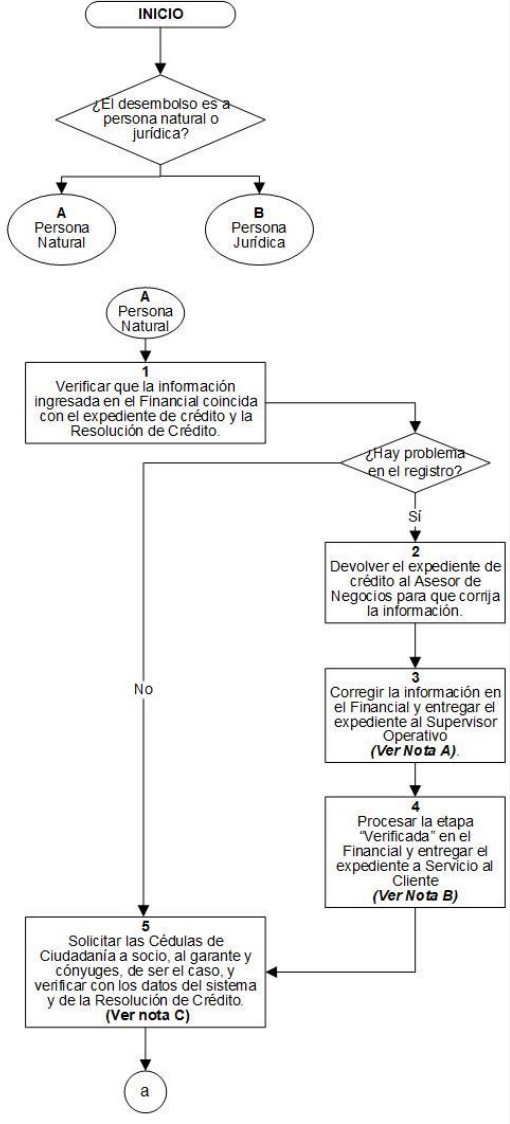
		cónyuges, cuando corresponda.	<p>En caso de que las firmas no coincidan con las Cédulas de Ciudadanía, destruir los documentos firmados y volver a imprimir. Sin embargo, antes de firmar, pedir a las personas que practiquen la firma en hojas en blanco.</p> <p>El socio, garante y cónyuges, cuando corresponda, deben firmar en: i) Pagaré, y ii) Contrato de Crédito.</p> <p>El socio debe firmar: i) Liquidación de Préstamo, ii) Tabla de Amortización, iii) Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio, iv) Autorización Débito Cta. Ahorros, y v) Formulario de Origen Fondos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tabla de Amortización (2) • Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio (2) • Autorización Débito Cta. Ahorros • Formulario Origen Fondos, cuando corresponda
A9	Servicio al Cliente	Entregar al socio un ejemplar de los documentos de formalización de la operación de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Tabla de Amortización • Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio
A10	Servicio al Cliente	Devolver al Supervisor Operativo el expediente de crédito y los contratos de hipoteca o prenda, para su archivo y custodia.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito. • Contratos de Hipoteca/Prenda
A11	Servicio al Cliente	Entregar el Pagaré al Supervisor Operativo, para su archivo y custodia.		<ul style="list-style-type: none"> • Pagaré
Fin del Subproceso A				
Inicio del Subproceso B: Persona Jurídica				
B1	Servicio al Cliente	Verificar que la información ingresada en el Financiamiento coincida con el expediente de crédito y la Resolución de Crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Resolución de crédito • Financiamiento
<i>¿Hay problemas en el registro?</i>				
B2	Servicio al Cliente	<u>Si en el registro SI hay observaciones</u> , devolver el expediente de crédito al Asesor de Negocios para que corrija la información.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito
B3	Asesor de Negocios	Corregir la información en el Financiamiento y entregar el expediente al Jefe de Agencia.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.	<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito • Financiamiento
B4	Supervisor Operativo	Procesar la etapa "Verificada" en el Financiamiento y entregar el expediente a Servicio al Cliente.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/Proceso solicitud/Verificada.	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento
B5	Servicio al Cliente	<u>Si en el registro NO hay observaciones</u> , solicitar las Cédulas de Ciudadanía a representantes legales y	Verificar que los nombres y apellidos y el número de Cédulas de Ciudadanía son los mismos que constan en el	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula Ciudadanía representante legal. • Nombramiento representante legal

		verificar con los datos del sistema y de la Resolución de Crédito.	sistema y en la Resolución de Crédito. Las Cédulas de Ciudadanía deben estar vigentes a la fecha del desembolso.	<ul style="list-style-type: none"> • Autorización del directorio o consejo, aprobando el endeudamiento • RUC o RIISE • Resolución de Crédito • Financiamiento
¿Hay problemas con Cédulas de Ciudadanía?				
B6	Servicio al Cliente	<u>Si con las Cédulas de Ciudadanía SI hay problemas</u> , informar al representante legal y suspender el trámite.		<ul style="list-style-type: none"> •
B7	Servicio al Cliente	<u>Si con las Cédulas de Ciudadanía NO hay problemas</u> , procesar la etapa "Aprobada" en el Financiamiento y ejecutar el desembolso en la cuenta del socio.	Opción: Préstamo/Crédito/Solicitudes/ Proceso solicitudes/Estado: aprobado	<ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento
B8	Servicio al Cliente	Imprimir los documentos emitidos por el sistema y hacer firmar al representante legal.	<p>Verificar que las firmas sean las mismas de las Cédulas de Ciudadanía.</p> <p>En caso de que las firmas no coincidan con las Cédulas de Ciudadanía, destruir los documentos firmados y volver a imprimir. Sin embargo, antes de firmar, pedir a las personas que practiquen la firma en hojas en blanco.</p> <p>El representante legal debe firmar en: i) Pagaré, ii) Contrato de Crédito, iii) Liquidación de Préstamo, iv) Tabla de Amortización, v) Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio, vi) Autorización Débito Cta. Ahorros, y vii) Formulario de Origen Fondos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pagaré (2) • Contrato de Crédito • Liquidación de Préstamo • Tabla de Amortización (2) • Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio (2) • Autorización Débito Cta. Ahorros • Formulario Origen Fondos, cuando corresponda
B9	Servicio al Cliente	Entregar al representante legal un ejemplar de los documentos de formalización de la operación de crédito.		<ul style="list-style-type: none"> • Tabla de Amortización • Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio
B10	Servicio al Cliente	Devolver al Supervisor Operativo el expediente de crédito y los contratos de hipoteca o prenda, para su archivo y custodia.		<ul style="list-style-type: none"> • Expediente de crédito. • Contratos de Hipoteca/Prenda
B11	Servicio al Cliente	Entregar el Pagaré al Supervisor Operativo, para su archivo y custodia.		<ul style="list-style-type: none"> • Pagaré
Fin del Subproceso B				
FIN				
RESPONSABLES DEL PROCESO				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio al Cliente. 2. Jefe de Agencia. 				


3. Asesor de Negocios.	
ENTRADAS DEL PROCESO	SALIDAS DEL PROCESO
<ol style="list-style-type: none"> 1. Propuesta de crédito. 2. Expediente de crédito. 3. Resolución de Crédito. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pagaré. 2. Contrato de Crédito. 3. Liquidación de Préstamo. 4. Tabla de Amortización. 5. Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio. 6. Autorización Débito Cta. Ahorros. 7. Formulario Origen Fondos, cuando corresponda. 8. Solicitud de Crédito Sistema.
FORMATOS / DOCUMENTOS / HERRAMIENTAS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Propuesta de crédito. 2. Expediente de crédito. 3. Resolución de Crédito. 4. Pagaré. 5. Contrato de Crédito. 6. Liquidación de Préstamo. 7. Tabla de Amortización. 8. Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio. 9. Autorización Débito Cta. Ahorros. 10. Formulario Origen Fondos, cuando corresponda. 11. Solicitud de Crédito Sistema. 12. Financiamiento. 	
REGISTROS / ARCHIVOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Archivo expedientes de crédito. 2. Archivos pagarés. 3. Archivos contratos de hipoteca y prenda. 	
PROCESOS RELACIONADOS	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprobación de Créditos y Constitución de Garantías. 	
INDICADORES DE GESTIÓN	
$Eficacia = \frac{\text{Número Solicitudes Desembolsadas } x \text{ Mes}}{\text{Número Solicitudes Presentadas a Desembolso } x \text{ Mes}} \times 100 \geq 90\%$	
$Eficiencia = \frac{\text{Número de Solicitudes Reprocesadas } x \text{ Mes}}{\text{Número Solicitudes Presentadas a Desembolso } x \text{ Mes}} \times 100 \geq 10\%$	

	PROCEDIMIENTO PARA: FORMALIZACIÓN Y DESEMBOLSO DE CRÉDITOS	Página: 1 DE 4
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-05
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
DESEMBOLSAR LOS RECURSOS CREDITICIOS DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO APROBADAS, CUMPLIENDO TODAS LAS FORMALIDADES NORMATIVAS Y LEGALES.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Servicio al Cliente</p> <p>* Servicio al Cliente.</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Servicio al Cliente.</p>	<p>* Expediente de crédito * Resolución de Crédito * Financiamiento</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito * Financiamiento</p> <p>* Financiamiento</p> <p>* Cédula Ciudadanía socio y cónyuge, si corresponde * Cédula Ciudadanía garante y cónyuge, si corresponde * Resolución de Crédito * Financiamiento.</p>	<p>A Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p> <p>B Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.</p> <p>C Verificar que los nombres y apellidos y el número de Cédulas de Ciudadanía son los mismos que constan en el sistema y en la Resolución de Crédito. Las Cédulas de Ciudadanía deben estar vigentes a la fecha del desembolso.</p>


ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: FORMALIZACIÓN Y DESEMBOLSO DE CRÉDITOS	Página: 2 DE 4
	Nombre del Proceso: Otogamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-05
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

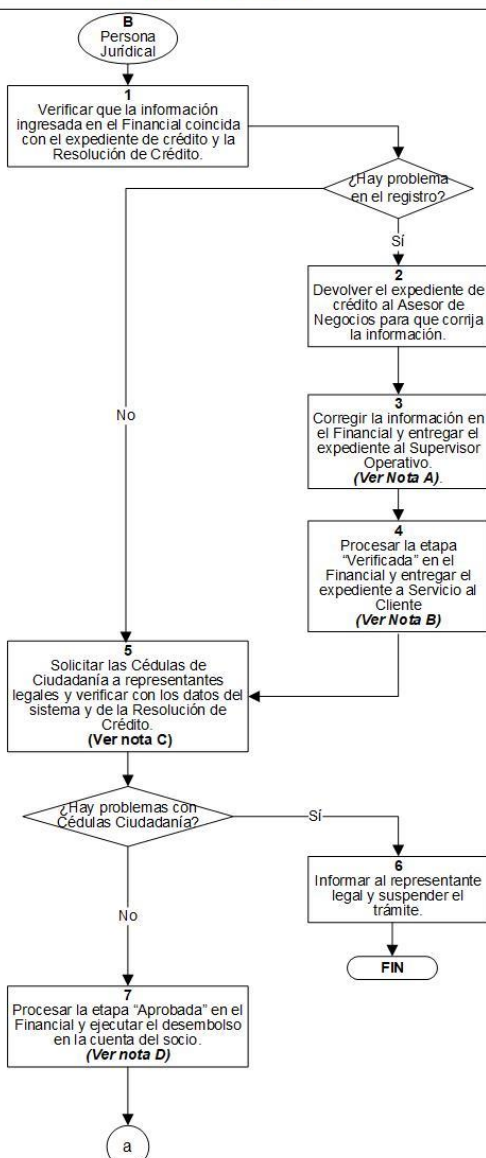
OBJETIVO:
DESEMBOLSAR LOS RECURSOS CREDITICIOS DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO APROBADAS, CUMPLIENDO TODAS LAS FORMALIDADES NORMATIVAS Y LEGALES.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
<p>a</p> <p>¿Hay problemas con Cédulas Ciudadanía?</p> <p>Si</p> <p>6</p> <p>Informar al socio y suspender el trámite.</p> <p>FIN</p>	<p>* Servicio al Cliente</p>		
<p>No</p> <p>7</p> <p>Procesar la etapa "Aprobada" en el Financiamiento y ejecutar el desembolso en la cuenta del socio. <i>(Ver nota D)</i></p>	<p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Financiamiento</p>	<p>D Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso solicitudes/Estado: aprobado</p>
<p>8</p> <p>Imprimir los documentos emitidos por el sistema y hacer firmar al socio, garante y cónyuges, cuando corresponda <i>(Ver nota E)</i></p>	<p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Pagaré (2) * Contrato de Crédito * Liquidación de Préstamo * Tabla de Amortización (2) * Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio (2) * Autorización Débito Cta. Ahorros * Formulario Origen Fondos, cuando corresponda</p>	<p>E Verificar que las firmas sean las mismas de las Cédulas de Ciudadanía. En caso de que las firmas no coincidan con las Cédulas de Ciudadanía, destruir los documentos firmados y volver a imprimir. Sin embargo, antes de firmar, pedir a las personas que practiquen la firma en hojas en blanco.</p>
<p>9</p> <p>Entregar al socio un ejemplar de los documentos de formalización de la operación de crédito.</p>	<p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Tabla de Amortización * Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio</p>	<p>El socio, garante y cónyuges, cuando corresponda, deben firmar en: i) Pagaré, y ii) Contrato de Crédito.</p>
<p>10</p> <p>Devolver al Supervisor Operativo el expediente de crédito y los contratos de hipoteca o prenda, para su archivo y custodia.</p>	<p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Expediente de crédito. * Contratos de Hipoteca/Prenda</p>	<p>El socio debe firmar: i) Liquidación de Préstamo, ii) Tabla de Amortización, iii) Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio, iv) Autorización Débito Cta. Ahorros, y v) Formulario de Origen Fondos.</p>
<p>11</p> <p>Entregar el Pagaré al Supervisor Operativo, para su archivo y custodia.</p> <p>FIN</p>	<p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Pagaré</p>	


ELABORADO	VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios	Gerente General		Consejo de Administración
	Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: FORMALIZACIÓN Y DESEMOLSO DE CRÉDITOS	Página: 3 DE 4
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-05
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:
DESEMOLSO LOS RECURSOS CREDITICIOS DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO APROBADAS, CUMPLIENDO TODAS LAS FORMALIDADES NORMATIVAS Y LEGALES.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
	<p>* Servicio al Cliente</p> <p>* Servicio al Cliente.</p> <p>* Asesor de Negocios</p> <p>* Supervisor Operativo</p> <p>* Servicio al Cliente.</p> <p>* Servicio al Cliente</p> <p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Expediente de crédito * Resolución de Crédito * Financial</p> <p>* Expediente de crédito</p> <p>* Expediente de crédito * Financial</p> <p>* Financial</p> <p>* Cédula Ciudadanía representante legal. * Nombramiento representante legal * Autorización del directorio o consejo, aprobando el endeudamiento * RUC o RIISE * Resolución de Crédito * Financial</p> <p>* Financial</p>	<p>A Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso de solicitudes/Ingresada.</p> <p>B Opción: Préstamo/Crédito/Solicitud/ Proceso solicitud/ Verificada.</p> <p>C Verificar que los nombres y apellidos y el número de Cédulas de Ciudadanía son los mismos que constan en el sistema y en la Resolución de Crédito. Las Cédulas de Ciudadanía deben estar vigentes a la fecha del desembolso.</p> <p>D Opción: Préstamo/Crédito/ Solicitudes/Proceso solicitudes/Estado: aprobado</p>

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

	PROCEDIMIENTO PARA: FORMALIZACIÓN Y DESEMBOLSO DE CRÉDITOS	Página: 4 DE 4
	Nombre del Proceso: Otorgamiento de Crédito Agropecuario	Código: CLC-CRAG-05
Versión: 1.0	DOCUMENTO CONTROLADO	Fecha de aprobación: Fecha de Vigencia:

OBJETIVO:

DESEMBOLSAR LOS RECURSOS CREDITICIOS DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIO APROBADAS, CUMPLIENDO TODAS LAS FORMALIDADES NORMATIVAS Y LEGALES.

TAREA / ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FORMATO / DOCUMENTO	INSTRUCCIÓN ACLARATORIA
<p style="text-align: center;">a</p> <p style="text-align: center;">8</p> <p>Imprimir los documentos emitidos por el sistema y hacer firmar al representante legal. <i>(Ver nota E)</i></p> <p style="text-align: center;">9</p> <p>Entregar al representante legal un ejemplar de los documentos de formalización de la operación de crédito.</p> <p style="text-align: center;">10</p> <p>Devolver al Supervisor Operativo el expediente de crédito y los contratos de hipoteca o prenda, para su archivo y custodia.</p> <p style="text-align: center;">11</p> <p>Entregar el Pagaré al Supervisor Operativo, para su archivo y custodia.</p> <p style="text-align: center;">FIN</p>	<p>* Servicio al Cliente</p> <p>* Servicio al Cliente</p> <p>* Servicio al Cliente</p> <p>* Servicio al Cliente</p>	<p>* Pagaré (2) * Contrato de Crédito * Liquidación de Préstamo * Tabla de Amortización (2) * Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio (2) * Autorización Débito Cta. Ahorros * Formulario Origen Fondos, cuando corresponda</p> <p>* Tabla de Amortización, * Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio</p> <p>* Expediente de crédito, * Contratos de Hipoteca/Prenda</p> <p>* Pagaré</p>	<p>E Verificar que las firmas sean las mismas de las Cédulas de Ciudadanía.</p> <p>En caso de que las firmas no coincidan con las Cédulas de Ciudadanía, destruir los documentos firmados y volver a imprimir. Sin embargo, antes de firmar, pedir a las personas que practiquen la firma en hojas en blanco.</p> <p>El representante legal debe firmar en: i) Pagaré, ii) Contrato de Crédito, iii) Liquidación de Préstamo, iv) Tabla de Amortización, v) Hoja Liquidación de Préstamo para Conocimiento del Socio, vi) Autorización Débito Cta. Ahorros, y vii) Formulario de Origen Fondos.</p>

ELABORADO		VALIDADO		APROBADO
Jefe de Negocios		Gerente General		Consejo de Administración
		Jefe de Operaciones		

ANEXO 6. METODOLOGÍA DE CRÉDITO AGROPECUARIO. EJERCICIO DE APOYO

EJERCICIO DE APOYO.

A fin de complementar la explicación teórica con un ejemplo práctico, se tomará como base la información de la solicitud de crédito del señor Juan Ortiz, quien se ha acercado a la COAC Lucha Campesina y tomado contacto con un Asesor de Negocios Agropecuario.

El señor Juan Miguel Ortiz Zurita, con C.C. 1235924041 quien reside en la ciudad de Cumandá desde hace 20 años, solicita un crédito de USD 6.000 para la siembra de maíz en un terreno de su propiedad, que tiene 4 Ha, de las cuales 3 las dedica a la siembra del mencionado producto.

El señor Ortiz tiene 40 años, es casado y tiene 2 hijos, el menor de los cuales depende de él y se encuentra en 10mo año de EGB. El señor Ortiz se dedica al cultivo de maíz desde hace 15 años. Adicionalmente, tiene experiencia en la cría de pollo de carne, actividad a la que se dedica desde hace 10 años

Al señor Ortiz se le ha entregado los requisitos que debe presentar (de acuerdo con lo descrito en la ficha técnica del producto Agro Micro) y se ha acordado realizar la visita de campo para el levantamiento de la información.

EJERCICIO DE APOYO.

Durante la visita de campo, el Asesor de Negocios llena la solicitud de crédito del socio.

SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO

N° Solicitud: 309509 Agencia: Cumandá N° Socio: 151030 Fecha Ingreso Solicitud: 16/10/2020
Asesor de Negocios: José Padilla Rivas Crédito Vinculado: Sí No Fecha Visita Campo: 18/10/2020

DATOS DEL PRÉSTAMO SOLICITADO

Monto (USD): 5.000 Plazo (meses): 6 Cuota Estimada (USD): 300 Garantía: Personal
Frecuencia de pago: Mensual Tipo de Solicitud: Nueva Recurrente Refinanciamiento Reestructuración
Destino: Capital de Trabajo Activo Fijo Actividad productiva: Cultivo de maíz
Lugar de inversión. Dirección: Recinto Luz de América Cantón: Cumandá Parroquia: Cumandá

INFORMACIÓN BÁSICA DEL SOLICITANTE

Nombres y Apellidos: Juan Miguel Ortiz Segovia C.C.: 0635924041
Fecha nacimiento: 13/04/1980 Sexo: Masculino Nacionalidad: ecuatoriana
Dirección Domicilio: León Febres Cordero 1310 Teléfono Domicilio: 3196376
Cantón: Cumandá Parroquia: Cumandá Comunidad/Barrio/Recinto: Urb. San Francisco Celular: 0998035035
Vivienda: Propia Arrendada Familiar Hipotecada: Sí No
Tiempo Residencia: (años): 10 Sector: Rural Urbano Correo Electrónico: jmortiz@gmail.com
Estado Civil: Soltero(a) Casado(a) Unión Libre Divorciado(a) Viudo(a)
Jefe de Hogar: Sí No Separación de Bienes: Sí No Número Dependientes: 2
Educación: Primaria Secundaria Superior Postgrado

Actividad Económica: Agricultura (maíz) y ganadería (crianza pollos) **Teléfono Trabajo:** 0998035035
Dirección del Trabajo: Recinto Luz de América
Nombre y Apellidos Cónyuge: Sara María Carrillo Loza **C.C.:** 0636763511
Fecha nacimiento: 07/08/1982 **Actividad Cónyuge:** Maestra Primaria/Escuela Pública **Celular:** 0993392513
Teléfono Trabajo: 2417839 **Dirección del Trabajo:** Escuela 9 de Octubre. Ramón Roca 132
FIRMA SOLICITANTE: _____ **FIRMA CÓNYUGE:** _____

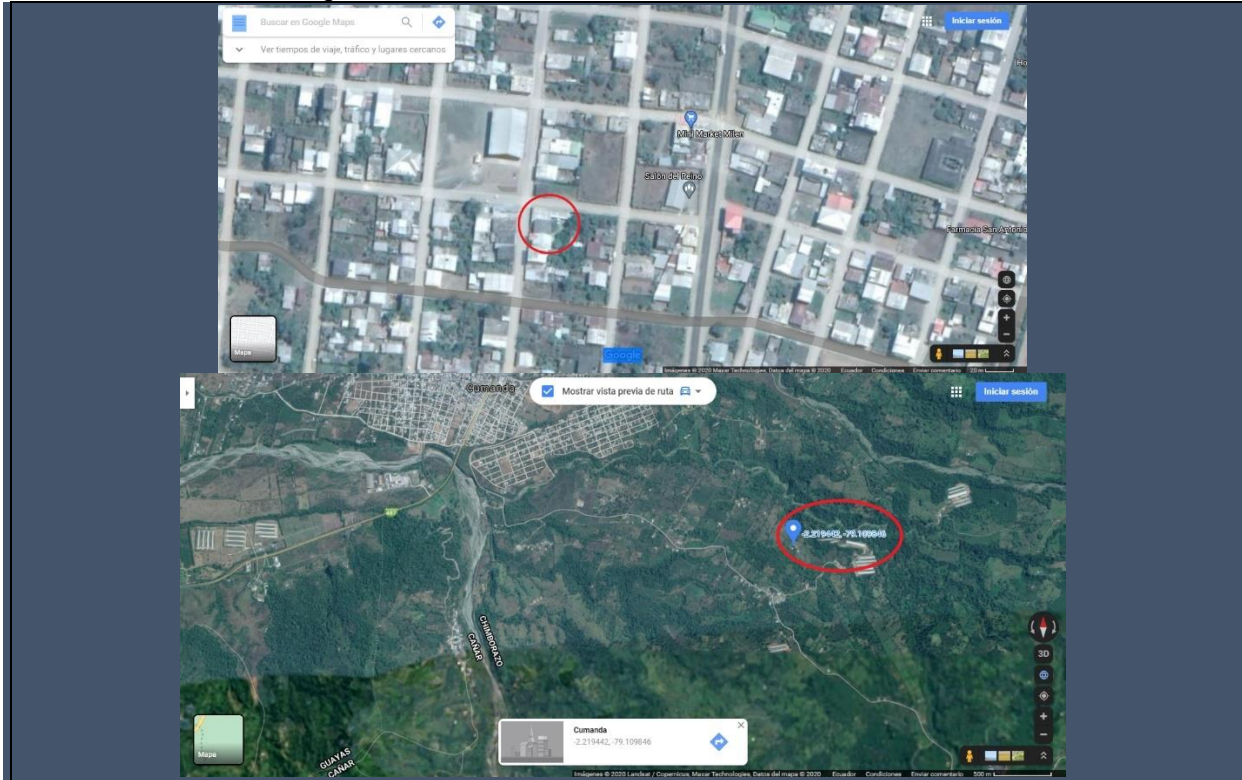
REFERENCIAS

Nombre y Apellido: Fabián Carrillo Loza **Teléfono:** 0932875412 **Relación:** Cuñado
Se logró la comunicación: Sí No **Resultado:** Buenas referencias
Nombre y Apellido: Carlos Ayala Oña **Teléfono:** 0995288666 **Relación:** Amigo / Vecino
Se logró la comunicación: Sí No **Resultado:** Buenas referencias

INFORMACIÓN DEL GARANTE

Nombres y Apellidos: Rosana Isabel Tapia Rojas **C.C.:** 0617092561
Fecha nacimiento: 15/10/1982 **Sexo:** Femenino **Nacionalidad:** ecuatoriana
Dirección Domicilio: Luis Noboa Naranjo 315 **Teléfono Domicilio:** 3235091
Cantón: Cumandá **Parroquia:** Cumandá **Comunidad/Barrio/Recinto:** Urb. San Pedro **Celular:** 0936572310
Vivienda: Propia Arrendada Familiar Hipotecada: Sí No
Tiempo Residencia: (años): 8 **Sector:** Rural Urbano **Correo Electrónico:** rosana.tapia@gmail.com
Estado Civil: Soltero(a) Casado(a) Unión Libre Divorciado(a) Viudo(a)
Jefe de Hogar: Sí No **Separación de Bienes:** Sí No **Número Dependientes:** 3
Educación: Primaria Secundaria Superior Postgrado
Actividad Económica: Comercio / Bodega productos limpieza **Teléfono Trabajo:** 0936572310
Dirección del Trabajo: Luis Noboa Naranjo 315
Nombre y Apellidos Cónyuge: Tomás Fernando Guerrero Iza **C.C.:** 00629458932
Fecha nacimiento: 07/08/1982 **Actividad Cónyuge:** Empleado GAD Municipal Cumandá **Celular:** 0998134378
Teléfono Trabajo: 2533301 **Dirección del Trabajo:** Abdón Calderón y Simón Bolívar
FIRMA GARANTE: _____ **FIRMA CÓNYUGE:** _____

CROQUIS UBICACIÓN VIVIENDA Y ACTIVIDAD PRODUCTIVA



EJERCICIO DE APOYO.

Durante la visita de campo, el Asesor de Negocios levanta la siguiente información del señor Ortiz y su familia.

INFORMACIÓN ADICIONAL UPA

Efectivo en Caja					Unidad Productiva	Familia			
					80,00				
Depósito en Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorro, DPF									
Tipo de Depósito	Institución Financiera	No. de Cuenta	Saldo	Unidad Productiva	Familia				
Ahorros	COAC Lucha Campesina	32251578	500,00	500,00					
Ahorros	Banecuador	47249087	150,00	150,00					
TOTAL				650,00	0,00				
Cuentas por Cobrar									
Tipo de Acreencia	Deudor	Monto Original	Saldo a la Fecha	Unidad Productiva	Familia				
TOTAL				0,00	0,00				
Productos e Insumos Agrícolas									
Productos Agrícolas					Insumos Agrícolas				
Producto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total	Insumo	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Maíz	qq	6	15	90,00	Semilla	qq	2	20	40,00
					Desinfectante	litro	10	15	150,00
					Abono	saco	3	45	135,00
TOTAL				90,00	TOTAL				325,00
Terrenos y Cultivos									
Terrenos					Cultivos				
Ubicación	Situación	Extensión	Precio	Total	Cultivo	Etapa de producción	Precio	Total	
Bucay	No hipotecado	1 Ha.	30.000	30.000,00					
Cumandá	No hipotecado	4 Ha.	30.000	120.000,00					
TOTAL				150.000,00	TOTAL				0,00

Inmuebles									
Unidad Productiva					Familia				
Ubicación, incluyendo parroquia, cantón, provincia			Estado	Valor Comercial	Ubicación, incluyendo parroquia, cantón, provincia			Estado	Valor Comercial
Galpón para cría de pollos.			Antigüedad de 8 años, en buenas condiciones.	4.000,00	Casa familiar ubicada en León Febres Cordero 1310, Cumandá, Cumandá, Chimborazo			Casa con antigüedad de 20 años, libre de gravamen.	50.000,00
Número Predial					Número Predial				
No aplica			TOTAL	6.000,00	592048			TOTAL	50.000,00
Vehículos									
Empresa				Familia					
Descripción (marca, tipo)		Placa	Estado	Valor Comercial	Descripción (marca, tipo)		Placa	Estado	Valor Comercial
Camioneta Chevrolet doble cabina, año 2014		HOM4054	En buenas condiciones	15.000,00	Moto Honda 150, año 2015		HFA149	En buenas condiciones	5.000,00
TOTAL				15.000,00	TOTAL				5.000,00
Maquinaria y Equipos / Electrodoméstico									
Unidad Productiva				Familia					
Descripción (marca, tipo, año)		Serie	Estado	Valor Comercial	Descripción (marca, tipo, año)		Serie	Estado	Valor Comercial
Tractor, año 2000,		CVB9340DKCK	En regular condición	6.000,00	TV 32 pulgadas, marca SONY		BBF39405DF9	En buen estado, casi nueva	800,00
					Cocina marca Durex		884FFJGK5	En buen estado	300,00
					Refrigeradora marca Mabe		0797DGDGD	En mal estado	200,00
TOTAL				6.000,00	TOTAL				1.300,00
Semovientes / Peces									
Ganado Mayor					Ganado Menor / Peces				
Ganado	Raza	Cantidad	Precio Unitario	Total	Ganado / Peces	Raza	Cantidad	Precio Unitario	Total
					Pollos	Criollos	50	5	250,00
TOTAL				0,00	TOTAL				250,00

PASIVOS CORTO PLAZO							
Unidad Productiva				Familia			
IFI / Proveedor / Prestamista	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)	IFI	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)
Banco Pichincha	1.600,00	6	300,00				
COAC Riobamba	500,00	2	280,00				
TOTAL	2.100,00		580,00	TOTAL	0,00		
PASIVOS A LARGO PLAZO							
Unidad Productiva				Familia			
IFI / Proveedor / Prestamista	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)	IFI	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)
TOTAL	0,00			TOTAL	0,00		

EJERCICIO DE APOYO.

Durante la visita de campo, el Asesor de Negocios levanta la información del cultivo de maíz, para el que el señor Ortiz solicita el crédito.

INFORMACIÓN AGRÍCOLA

INGRESOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS								MES											
Rubro	Unidad de Medida	Superficie Cultivada (A)	Rendimiento Esperado (B)	Consumo / Pérdida (C)	Producción Disponible para Venta (D) = ((A*B)-C)	Precio por Unidad de Medida (E)	Total (F) = (D*E)	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Maíz	qq	3	100	10	290	20	5.800					5.800							
TOTAL INGRESOS AGRÍCOLAS (X)							5.800					5.800							

EGRESOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS					MES											
Insumo	Unidad de Medida	Cantidad (A)	Precio por Unidad de Medida (B)	Total (C) = (A*B)	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Compra semilla	Quintal	18	20	360	360											
Preparación de suelo / Arada	Hora tractor	12	12	144	144											
Preparación de suelo / Nivelado	Hora tractor	6	12	72	72											
Preparación de suelo / Desinfección (abono)	Quintal	6	4	24	24											
Preparación de suelo / Desinfección (aplicación)	Jornal	15	10	150	150											
Siembra	Jornal	15	10	150	150											
Cuidado / Deshierba	Jornal	10	10	100		100										
Cuidado / Aporque	Jornal	10	10	100		100										
Cuidado / Abono (abono)	Quintal	3	25	75		75										
Cuidado / Abono (aplicación)	Jornal	10	10	100		100										
Cuidado / Poda	Jornal	6	10	60			60									
Cuidado / Control fitosanitario (material)	Frasco	2	20	40			40									
Cuidado / Control fitosanitario (aplicación)	Jornal	10	10	100			100									
Cosecha	Jornal	12	10	120				120								
Embalaje	Jornal	6	10	60				60								
Transporte	Galón	40	1,5	60				60								
TOTAL EGRESOS AGRÍCOLAS (Y)				1.715	900	375	200	240								
[1] FLUJO ACTIVIDAD AGRÍCOLA (X - Y)					-900	-375	-200	-240	5.800	0						

EJERCICIO DE APOYO.

Durante la visita de campo, el Asesor de Negocios levanta la información de la actividad de cría de pollos, a la que también se dedica el señor Ortiz. A la fecha de la visita, el socio está iniciando la cría de 50 pollos

INFORMACIÓN PECUARIA

INGRESOS PRODUCTOS PECUARIOS								MES											
Rubro	Unidad de Medida	Cantidad (A)	Rendimiento Esperado (B)	Consumo / Pérdida (C)	Producción Disponible para Venta (D) = ((A*B)-C)	Precio por Unidad de Medida (E)	Total (F) = (D*E)	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Pollos	pollo	50	50	5	45	15	675			675			675						
TOTAL INGRESOS PECUARIOS (X)										675			675						

EGRESOS PRODUCTOS PECUARIOS					MES												
Insumo	Unidad de Medida	Cantidad (A)	Precio por Unidad de Medida (B)	Total (C) = (A*B)	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021	
Preparación criaderos	Jornal	5	6	30	30			30									
Vacunación	Vacuna	4	5	20	20			20									
Desinfección	Frasco	1	20	20	20			20									
Balanceado inicial	Quintal	3	20	60	60			60									
Balanceado crecimiento	Quintal	3	25	75		75			75								
Balanceado engorde	Quintal	2	22	44		44			44								
Transporte	Galón	30	1,5	45		45			45								
TOTAL EGRESOS PECUARIOS (Y)				294	130	164		130	164								
[2] FLUJO ACTIVIDAD PECUARIA (X - Y)					-130	-164	675	-130	-164	675							

EJERCICIO DE APOYO.

Durante la visita de campo, el Asesor de Negocios levanta la información sobre otros ingresos que tiene la familia del señor Ortiz, así como de los gastos que realizan.

INFORMACIÓN FAMILIAR

INGRESOS Y EGRESOS DE LA FAMILIA			MES											
Rubro	Monto	Frecuencia	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Salarios otros miembros familia	800	mensual	800	800	8000	800	800	800						
Otros negocios / Actividades económicas														
Arriendos														
Remesas														
Bonos / Subsidios														
Jubilaciones														
TOTAL INGRESOS (X)			800	800	800	800	800	800						
Alimentación	150	mensual	150	150	150	150	150	150						
Vestido y calzado	15	mensual	15	15	15	15	15	15						
Educación	20	mensual	20	20	20	20	20	20						
Salud	10	mensual	10	10	10	10	10	10						
Transporte / Combustible	40	mensual	40	40	40	40	40	40						
Vivienda														
Servicios públicos (luz, agua, teléfono)	20	mensual	20	20	20	20	20	20						
Otros gastos (celular, internet, tv por cable, diezmos)	20	mensual	20	20	20	20	20	20						
Impuestos (predial, derechos parcelarios)	20	anual			20									
Otros negocios / Actividades económicas														
Servicios comunitarios														
Crédito (cuota)	580	mensual	580	580	300	300	300	300						
TOTAL EGRESOS (Y)			855	855	595	575	575	575						
[5] FLUJO FAMILIA (X – Y)			-55	-55	205	225	225	225						

EJERCICIO DE APOYO.

Luego de la visita de campo, el Asesor de Negocios construye el Balance General de la UPA y los indicadores derivados del mismo.

BALANCE UPA

Rubro	Valor
1. Activo	234.695,00
<i>Activo Corriente o Circulante</i>	<i>1.145,00</i>
Efectivo/Caja	80,00
Bancos e instituciones	650,00
Cuentas por cobrar	
Productos	90,00
Insumos	325,00
Cultivos	
<i>Activo fijo</i>	<i>233.550,00</i>
Viviendas	50.000,00
Terrenos	150.000,00
Bienes Inmuebles	6.000,00
Vehículos	20.000,00
Maquinaria y equipo	7.300,00
Ganado	250,00
2. Pasivo	2.100,00
<i>Pasivo a corto plazo</i>	<i>2.100,00</i>
Entidades Financieras / Proveedores	2.100,00
<i>Pasivo a largo plazo</i>	
Entidades Financieras / Proveedores	
3. Patrimonio	232.595

$$\text{Endeudamiento sin crédito} = \frac{\text{Pasivos corto plazo} + \text{Pasivos largo plazo}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Endeudamiento sin crédito} = \frac{2.100,00}{234.695,00} = 0,09\%$$

$$\text{Endeudamiento con crédito} = \frac{\text{Pasivos corto plazo} + \text{Pasivos largo plazo} + \text{monto solicitado}}{\text{Activo}}$$

$$\text{Endeudamiento con crédito} = \frac{7.100,00}{234.695,00} = 3,03\%$$

De acuerdo con los números obtenidos, el nivel patrimonial del cliente es adecuado, por lo que su nivel de endeudamiento es bajo, incluso con el monto de crédito solicitado.

EJERCICIO DE APOYO.

Luego de la visita de campo, el Asesor de Negocios construye el Flujo de Efectivo de la UPA, en base a la información levantada en los formularios **Información Agrícola, Información Pecuaria, Información Piscícola, Información Activos Fijos e Información Unidad Familiar**, en base a lo cual puede calcular los siguientes indicadores.

1. Capacidad de pago acumulada sin crédito.

Es igual a la **sumatoria de los valores del flujo sin pago de crédito**, o lo que es lo mismo, **al valor final del flujo acumulado sin pago de crédito**. En el caso de la presente solicitud de crédito, el valor es positivo (USD 5.617,00), por lo que existe capacidad de pago acumulada, lo que significa que la UPA genera saldos positivos durante el período de análisis, por lo que podría asumir una operación de crédito.

2. Requerimiento mínimo de financiamiento.

Es igual al mayor monto negativo del flujo acumulado sin pago de crédito, que en este caso es de USD 1.679,00. En otras palabras, el socio sólo requeriría un monto (aproximado hacia arriba) de USD 2.000,00 para ejecutar el ciclo productivo del maíz y realizar los gastos familiares.

FLUJO DE EFECTIVO UPA Rubro	MES											
	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Flujo Actividad Agrícola [1]	-900,00	-375,00	-200,00	-240,00	5.800,00	0,00						
Flujo Actividad Pecuaria [2]	-130,00	-164,00	675,00	-130,00	-164,00	675,00						
Flujo Actividad Piscícola [3]												
Inversión Activos Fijos [4]												
Flujo Unidad Familiar [5]	-55,00	-55,00	205,00	225,00	225,00	225,00						
Flujo sin pago de crédito [1] + [2] + [3] + [4] + [5]	-1.085,00	-594,00	680,00	-145,00	5.861,00	900,00						
Flujo Acumulado sin pago de crédito	-1.085,00	-1.679,00	-999,00	-1.144,00	4.717,00	5.617,00						

EJERCICIO DE APOYO.

Debido a que la solicitud de crédito es por USD 5.000,00 a un plazo de 6 meses, se realizará el diseño de la propuesta de crédito en base a esos parámetros, aunque sabiendo que el socio sólo requeriría USD. 2.000,00, aspecto que tocaremos más adelante.

Para el cálculo de la tabla de amortización se ha tomado el monto de USD 5.000,00, a un plazo de 6 meses y con la tasa de interés del 18,00% anual, con lo que se calculará tanto el **Flujo con pago de crédito** como el **Flujo acumulado con pago de crédito**, a fin de establecer si el crédito puede pagarse mensualmente, tal como solicita el señor Ortiz.

Como puede observarse en el **Flujo acumulado con pago de crédito**, todos los valores son positivos, por lo que el crédito es viable para ser pagado de manera mensual, en las condiciones solicitadas por el socio (USD 5.000,00 a 6 meses plazo). El crédito se concedería con 1 único desembolso y se pagaría en cuotas mensuales. No se requerirá período de gracia.

Adicionalmente, la **Capacidad de Pago Acumulado con Crédito** es igual a 201,62%, lo que ratifica que el crédito es viable.

$$\text{Capacidad de pago acumulado con crédito} = \frac{5.617,00 + 5.000,00}{5.265,76} = 201,62\%$$

TABLA AMORTIZACIÓN PAGO DEL CRÉDITO	MES												
	Rubro	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Cuota (a)	877,63	877,63	877,63	877,63	877,63	877,63							
Capital (b)	802,63	814,67	826,89	839,29	851,88	864,66							
Interés (c)	75,00	62,96	50,74	38,34	25,75	12,97							

FLUJO DE EFECTIVO UPA	MES												
	Rubro	Nov-2020	Dic-2020	Ene-2021	Feb-2021	Mar-2021	Abr-2021	May-2021	Jun-2021	Jul-2021	Ago-2021	Sep-2021	Oct-2021
Flujo Actividad Agrícola [1]	-900,00	-375,00	-200,00	-240,00	5.800,00	0,00							
Flujo Actividad Pecuaria [2]	-130,00	-164,00	675,00	-130,00	-164,00	675,00							
Flujo Actividad Piscícola [3]													
Inversión Activos Fijos [4]													
Flujo Unidad Familiar [5]	-55,00	-55,00	205,00	225,00	225,00	225							
Flujo sin pago de crédito [1] + [2] + [3] + [4] + [5]	-1.085,00	-594,00	680,00	-145,00	5.861,00	900,00							
Flujo Acumulado sin pago de crédito	-1.085,00	-1.679,00	-999,00	-1.144,00	4.717,00	5.617,00							
Flujo con pago de crédito	3.037,37	-1.471,63	-197,63	-1.022,63	4.983,37	22,37							
Flujo Acumulado con pago de crédito	3.037,37	1.565,75	1.368,12	345,50	5.328,87	5.351,24							

ANEXO 7. SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO

SOLICITUD DE CRÉDITO AGROPECUARIO

N° Solicitud: _____	Agencia: _____	N° Socio: _____	Fecha Ingreso Solicitud: __/__/__
Asesor de Negocios: _____	Crédito Vinculado: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Fecha Visita de Campo: __/__/__	

DATOS DEL PRÉSTAMO SOLICITADO

Monto (USD): _____	Plazo (meses): _____	Cuota Estimada (USD): _____	Garantía: _____
Frecuencia de pago: _____	Tipo de Solicitud: Nueva <input type="checkbox"/> Recurrente <input type="checkbox"/> Refinanciamiento <input type="checkbox"/> Reestructuración <input type="checkbox"/>		
Destino: Capital de Trabajo <input type="checkbox"/> Activo Fijo <input type="checkbox"/>	Actividad productiva: _____		
Lugar de inversión. Dirección: _____	Cantón: _____	Parroquia: _____	

INFORMACIÓN BÁSICA DEL SOLICITANTE

Nombres y Apellidos: _____	C.C.: _____
Fecha nacimiento: __/__/__	Sexo: _____ Nacionalidad: _____
Dirección Domicilio: _____	Teléfono Domicilio: _____
Cantón: _____ Parroquia: _____	Comunidad/Barrio/Recinto: _____ Celular: _____
Vivienda: Propia <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/> Hipotecada: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
Tiempo Residencia: (años): _____ Sector: Rural <input type="checkbox"/> Urbano <input type="checkbox"/>	Correo Electrónico: _____
Estado Civil: Soltero(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Unión Libre <input type="checkbox"/> Divorciado(a) <input type="checkbox"/> Viudo(a) <input type="checkbox"/>	
Jefe de Hogar: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Separación de Bienes: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Número Dependientes: _____
Educación: Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Postgrado <input type="checkbox"/>	
Actividad Económica: _____	Teléfono Trabajo: _____
Dirección del Trabajo: _____	
Nombre y Apellidos Cónyuge: _____	C.C.: _____
Fecha nacimiento: __/__/__	Actividad Cónyuge: _____ Celular: _____
Teléfono Trabajo: _____	Dirección del Trabajo: _____
FIRMA SOLICITANTE: _____	FIRMA CÓNYUGE: _____

REFERENCIAS

Nombre y Apellido: _____	Teléfono: _____	Relación: _____
Se logró la comunicación: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Resultado: _____	
Nombre y Apellido: _____	Teléfono: _____	Relación: _____
Se logró la comunicación: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Resultado: _____	

INFORMACIÓN DEL GARANTE

Nombres y Apellidos: _____		C.C.: _____
Fecha nacimiento: __/__/____	Sexo: _____	Nacionalidad: _____
Dirección Domicilio: _____		Teléfono Domicilio: _____
Cantón: _____	Parroquia: _____	Comunidad/Barrio/Recinto: _____ Celular: _____
Vivienda: Propia <input type="checkbox"/>	Arrendada <input type="checkbox"/>	Familiar <input type="checkbox"/> Hipotecada: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Tiempo Residencia: (años): _____	Sector: Rural <input type="checkbox"/> Urbano <input type="checkbox"/>	Correo Electrónico: _____
Estado Civil: Soltero(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Unión Libre <input type="checkbox"/> Divorciado(a) <input type="checkbox"/> Viudo(a) <input type="checkbox"/>		
Jefe de Hogar: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Separación de Bienes: Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Número Dependientes: _____
Educación: Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Postgrado <input type="checkbox"/>		
Actividad Económica: _____		Teléfono Trabajo: _____
Dirección del Trabajo: _____		
Nombre y Apellidos Cónyuge: _____		C.C.: _____
Fecha nacimiento: __/__/____	Actividad Cónyuge: _____	Celular: _____
Teléfono Trabajo: _____	Dirección del Trabajo: _____	
FIRMA GARANTE: _____		FIRMA CÓNYUGE: _____

CROQUIS UBICACIÓN VIVIENDA

CROQUIS UBICACIÓN ACTIVIDAD PRODUCTIVA

ANEXO 8. INFORMACIÓN ADICIONAL UPA

INFORMACIÓN ADICIONAL UPA

Efectivo en Caja					Unidad Productiva	Familia				
Depósito en Cuenta Corriente, Cuenta de Ahorro, DPF										
Tipo de Depósito	Institución Financiera		No. de Cuenta	Saldo	Unidad Productiva	Familia				
TOTAL					0,00	0,00				
Cuentas por Cobrar										
Tipo de Acreencia	Deudor		Monto Original	Saldo a la Fecha	Unidad Productiva	Familia				
TOTAL					0,00	0,00				
Productos e Insumos Agrícolas										
Productos Agrícolas				Insumos Agrícolas						
Producto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total	Insumo	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total	
				0,00					0,00	
				0,00					0,00	
				0,00					0,00	
TOTAL				0,00	TOTAL				0,00	
Terrenos y Cultivos										
Terrenos					Cultivos					
Ubicación	Situación	Extensión	Precio	Total	Cultivo	Etapa de producción		Precio	Total	
				0,00					0,00	
				0,00					0,00	
				0,00					0,00	
TOTAL					0,00	TOTAL				0,00
Inmuebles										
Unidad Productiva					Familia					
Ubicación, incluyendo parroquia, cantón, provincia			Estado	Valor Comercial	Ubicación, incluyendo parroquia, cantón, provincia			Estado	Valor Comercial	
Número Predial					Número Predial					
TOTAL				0,00	TOTAL				0,00	
Vehículos										

Empresa				Familia					
Descripción (marca, tipo)	Placa	Estado	Valor Comercial	Descripción (marca, tipo)	Placa	Estado	Valor Comercial		
TOTAL			0,00	TOTAL			0,00		
Maquinaria y Equipos / Electrodoméstico									
Unidad Productiva				Familia					
Descripción (marca, tipo, año)	Serie	Estado	Valor Comercial	Descripción (marca, tipo, año)	Serie	Estado	Valor Comercial		
TOTAL			0,00	TOTAL			0,00		
Semovientes / Peces									
Ganado Mayor				Ganado Menor / Peces					
Ganado	Raza	Cantidad	Precio Unitario	Total	Ganado / Peces	Raza	Cantidad	Precio Unitario	Total
				0,00					0,00
				0,00					0,00
				0,00					0,00
TOTAL				0,00	TOTAL				0,00
PASIVOS CORTO PLAZO									
Unidad Productiva				Familia					
IFI / Proveedor / Prestamista	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)	IFI	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)		
TOTAL			0,00	TOTAL			0,00		
PASIVOS A LARGO PLAZO									
Unidad Productiva				Familia					
IFI / Proveedor / Prestamista	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)	IFI	Saldo Capital	Plazo Restante (meses)	Cuota (C+I)		
TOTAL			0,00	TOTAL			0,00		

ANEXO 14. BALANCE UNIDAD PRODUCTIVA AGROPECUARIA

BALANCE UPA

Rubro	Valor
1. Activo	
<i>Activo Corriente o Circulante</i>	
Efectivo/Caja	
Bancos e instituciones	
Cuentas por cobrar	
Productos	
Insumos	
Cultivos	
<i>Activo fijo</i>	
Viviendas	
Terrenos	
Bienes Inmuebles	
Vehículos	
Maquinaria y equipo	
Ganado	
2. Pasivo	
<i>Pasivo a corto plazo</i>	
Entidades Financieras / Proveedores	
<i>Pasivo a largo plazo</i>	
Entidades Financieras / Proveedores	
3. Patrimonio	

