

# FACULTAD ICHE

**“Creación de una financiera que otorgue créditos a pequeños agricultores de ciclo corto de la Provincia del Guayas”**

*Kyra Ulloa Bambino  
Viviana Viteri Santana*



# **OBJETIVO GENERAL:**

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



## MISIÓN

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

## VISIÓN

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



# TIPOS DE SEGMENTACIÓN

- Geográfica.
- Demográfica.
- Psicográfica.

PROVINCIA  
Cantón

Superficie  
sembrada  
con  
cultivos<sup>(1)</sup>  
(has)

GUAYAS

Guayaquil	1.184
Alfredo Baquerizo Moreno	1.509
Balao	379
Balzar	2.251
Colimes	1.954
Daule	11.335
Durón	390
Empalme	4.461
El Triunfo	952
Milagro	4.867
Naranjal	2.144
Naranjito	1.280
Palestina	1.249
Pedro Carbo	1.654
Salinas	18
Samborondón	4.750
Santa Elena	1.088
Santa Lucía	6.685
Salitre	9.077
Yaguachi	4.577
Playas (Gral. Villamil )	31
Simón Bolívar	2.218
Coronel Marcelino Maridueña	637
Lomas de Sargentillo	576
Nobol (Vicenta Piedrahita)	608
La Libertad	4
Gral. Antonio Elizalde	247

PROVINCIA  
Cantón

Superficie  
sembrada  
con  
cultivos<sup>(1)</sup>  
(has)

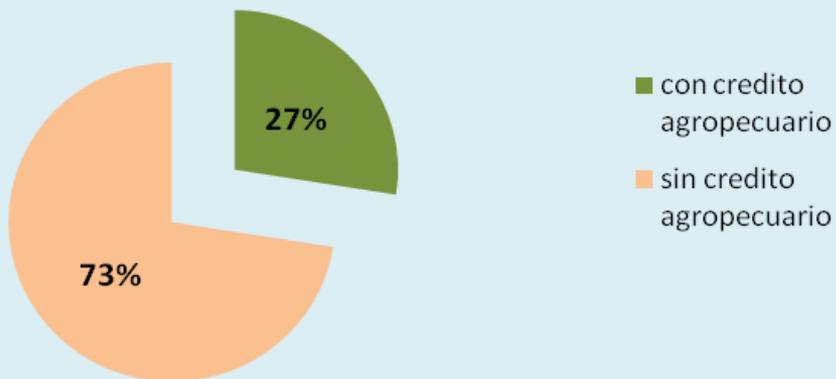
GUAYAS

Guayaquil	1.884
Alfredo Baquerizo Moreno	1.823
Balao	1.126
Balzar	3.312
Colimes	2.914
Daule	6.074
Durón	752
Empalme	5.949
El Triunfo	2.819
Milagro	5.236
Naranjal	4.529
Naranjito	1.444
Palestina	1.276
Pedro Carbo	1.709
Salinas	-
Samborondón	6.333
Santa Elena	1.578
Santa Lucía	3.264
Salitre	7.753
Yaguachi	5.758
Playas (Gral. Villamil )	31
Simón Bolívar	3.277
Coronel Marcelino Maridueña	1.278
Lomas de Sargentillo	358
Nobol (Vicenta Piedrahita)	548
La Libertad	-
Gral. Antonio Elizalde	478



# DEMANDA INSATISFECHA

Porcentaje de personas productoras que han recibido créditos



- Por parte de prestamistas \_\_\_\_\_ 13.5%
  - Por otras fuentes \_\_\_\_\_ 6.7%
  - Por parte de Empresas e Inst. privadas \_\_\_\_\_ 4.3%
  - Por parte de bancos y Coop. de Ahorro \_\_\_\_\_ 1.6%
- } 27%



# DEMANDA

1 UNIDAD DE PRODUCCIÓN AGRÍCOLA (UPA) equivale a 1 PERSONA PRODUCTORA.

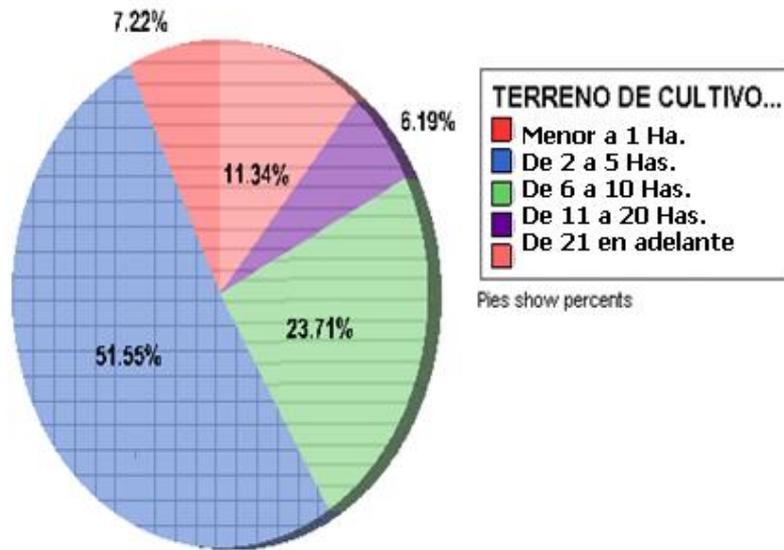
## DATOS

VALORES	DETALLE	FUENTE	TASA CREC.
65.292	No. UPAS en la Provincia (Pob. Objetivo)	Censo Agric.	<b>2,60%</b>
47.493	No. UPAS menores a 10 Ha. En el Guayas (72,74%)	Censo Agric.	
18.860	No. UPAS menores a 10 Ha. En el Guayas (cantones encuestados 39,71%)	Censo Agric.	
6.350	No. UPAS dedicadas a cultivos de ciclo corto (33,67%)	Censo Agric.	
6.219	No. UPAS que les gustaria que existiera una financiera como la que ofrecemos (97,94%)	encuesta	
933	castigamos la demanda en un 15%		

años	demanda estimada
1	932,88
2	957,14
3	982,02
4	1.007,56
5	1.033,75
6	1.060,63
7	1.088,21
8	1.116,50
9	1.145,53
10	1.175,31

# RESULTADOS DE LA ENCUESTA

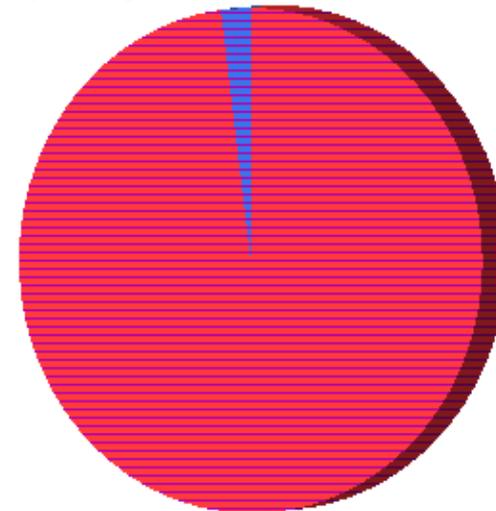
## TERRENO DE CULTIVO



## CICLO DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS

C. Corto y C. Largo 2.06%

Pies show percents



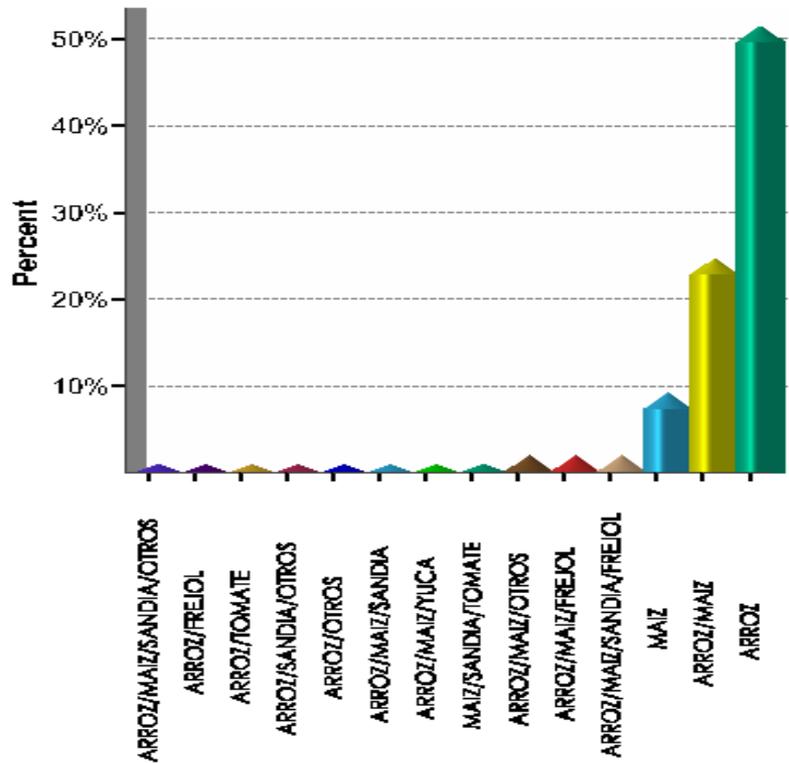
Ciclo Corto 97.94%



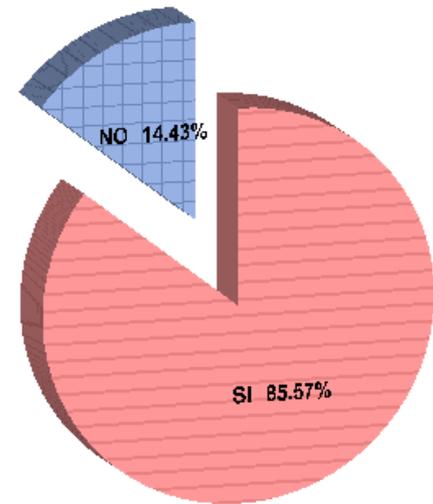
# RESULTADOS DE LA ENCUESTA

PRODUCTOS TRANSITORIOS QUE COSECHAN

Bars show percents



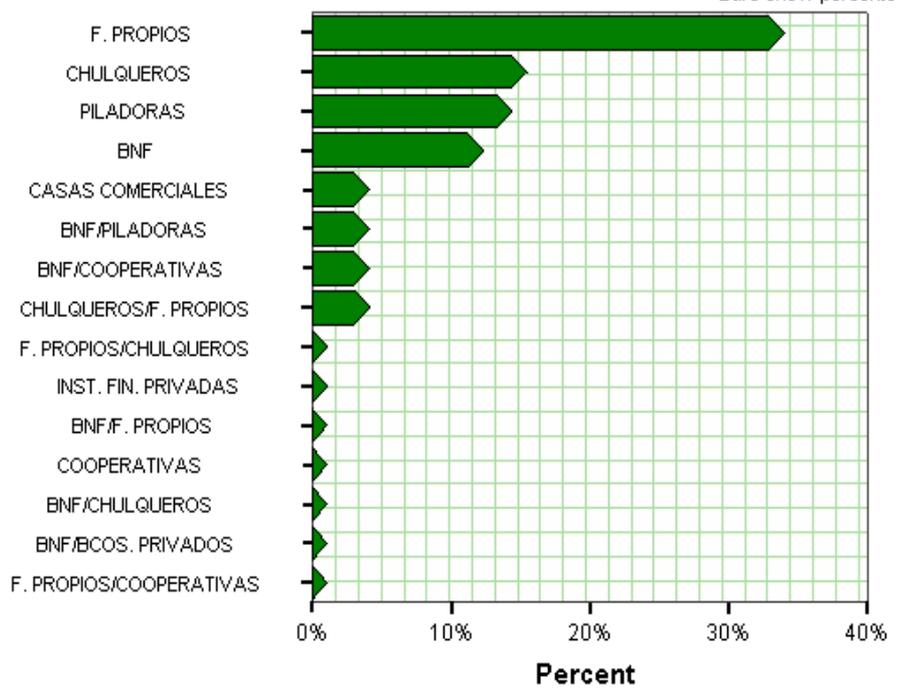
GANANCIA OBTENIDA



# RESULTADOS DE LA ENCUESTA

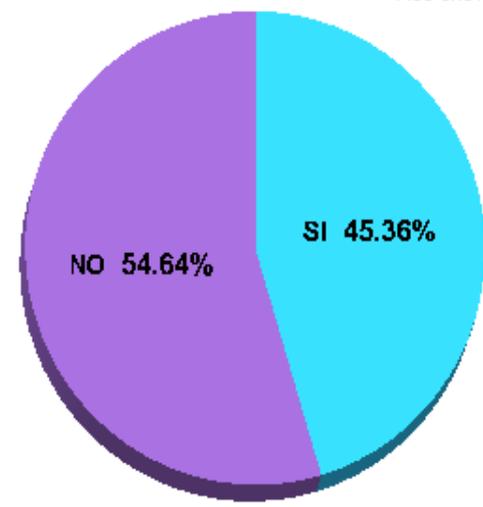
## OBTENCION DE FONDOS PARA PRODUCIR

Bars show percents

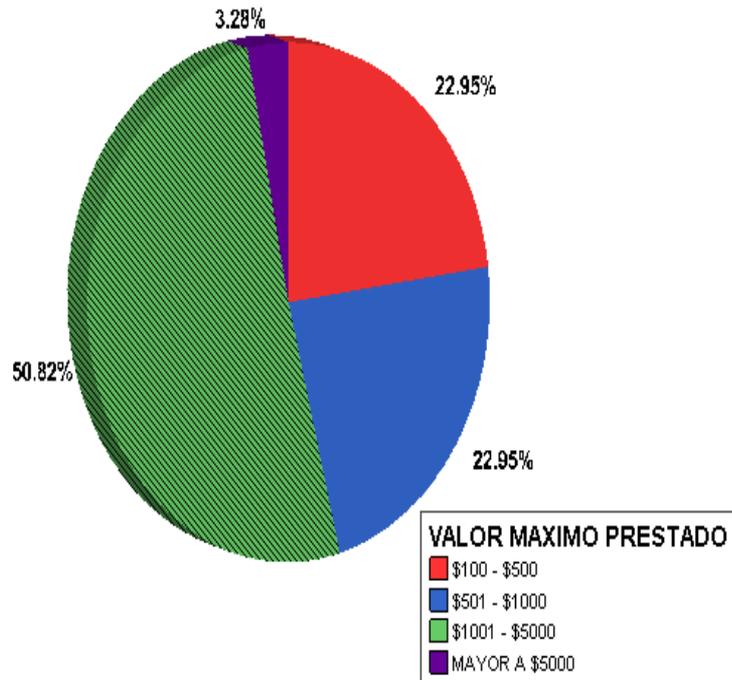


## CONFIA EN INSTITUCIONES PRIVADAS

Pies show percents

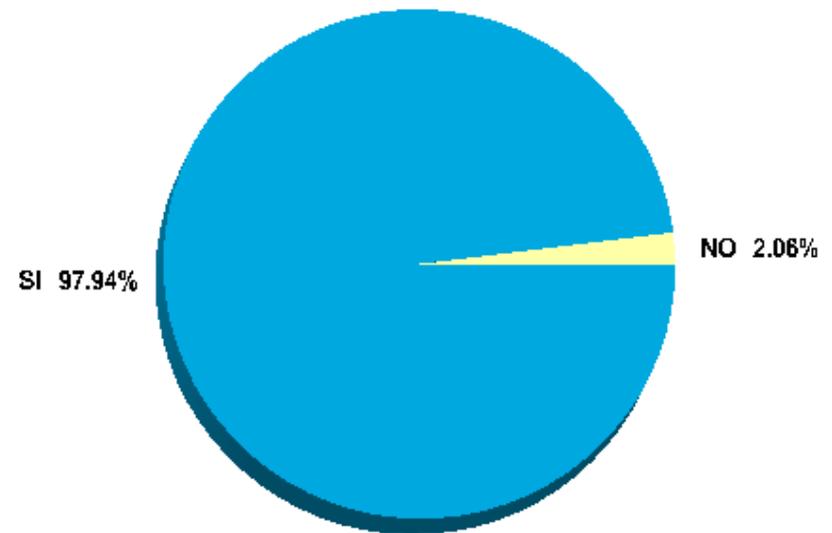


# RESULTADOS DE LA ENCUESTA



## ACEPTACION DEL PROYECTO EN EL SECTOR AGRICOLA

Pies show percents



# COMERCIALIZACIÓN

- Centrarse en el cliente.
- Precios Variables o Flexibles.
- Campañas semestrales o trimestrales.
- Eventos como exposiciones, y conferencias.
- Anuncios en estaciones de radio y periódicos locales.



# OFRECEMOS:

- **Servicios Crediticios**
- **Captaciones de inversiones (depósitos a plazo fijo)**



# SERVICIO CREDITICIO

CREDIFINSA efectuará evaluaciones completas al principio de la temporada (ciclos) y determinará montos máximos de crédito durante este tiempo.

A. Calificación del cliente -  
Solicitud del crédito



Tabla 2.3

B. Financiamiento: evaluación  
aprobación, legalización y  
desembolso del crédito



C. Recuperación - gestión de  
cartera



# SERVICIO CREDITICIO

## A.1 Requisitos básicos

- C.I. del deudor /cónyuge
- 2 últimas planillas de luz o de agua.
- Actividades agrícolas, por más de 1 año y tiene que mostrar antecedentes comerciales favorables.

## A.2 Calificación del cliente

CALIFICACION	CONDICION
A	ELEGIBLE
B	ELEGIBLE
C	ELEGIBLE
D	NO ELEGIBLE

A: nivel de Deuda bajo vs. Ingresos altos.

B: nivel de Deuda medio vs. Ingresos regulares.

C: alta dependencia de los ingresos transferidos por la financiera.

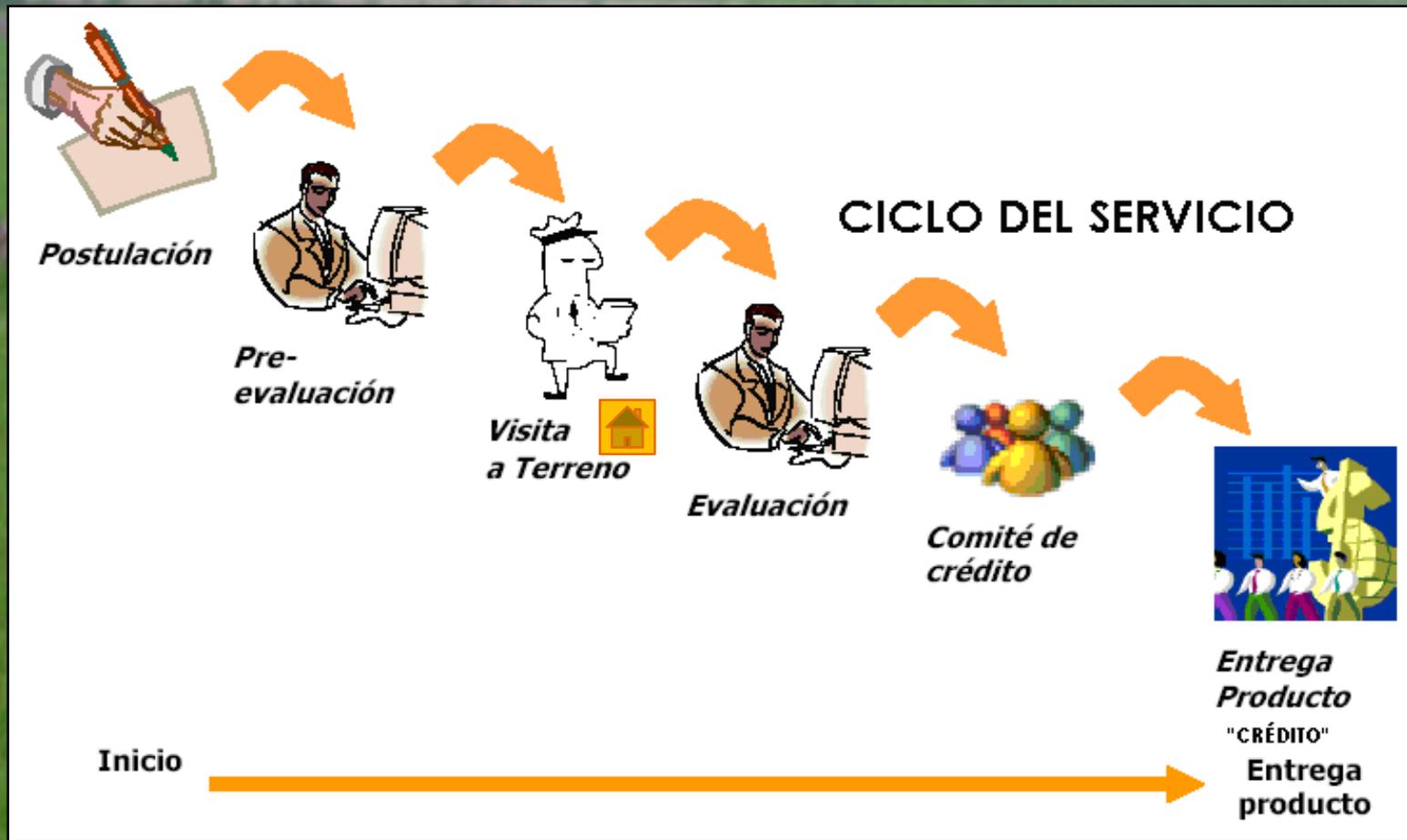
D: nivel de Deuda alto vs. Ingresos bajos.

PRE - ENTREVISTA: cruce de información *subjetiva* de la persona.

Cupo máximo de endeudamiento: Flujo de Caja / tasa de descuento.



# SERVICIO CREDITICIO



- **ENTREVISTA** : Flujo de Caja del cliente (ingresos y gastos familiares), y aspectos *intangibles*.
- **Criterio cuantitativo**: tamaño del predio, posesión de bienes, costos de producción, precios de mercado promedio, y antecedentes comerciales favorables.
- Deudas morosas del sistema financiero y comercial.
- **Otros factores**: redes productivas, asistencia técnica, experiencia-antigüedad, ser propietario, deudas financieras y/o comerciales, etc.
- **METODOLOGÍA DE GRADUACIÓN**: cliente nuevo / montos crecientes.



# SERVICIO CREDITICIO



1. Contactar al cliente
2. Reprogramación de deuda
3. Normalización del crédito

Cifras inexactas  
Principal incentivo  
Fuerte compromiso

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

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros



# MATRIZ LOCACIONAL

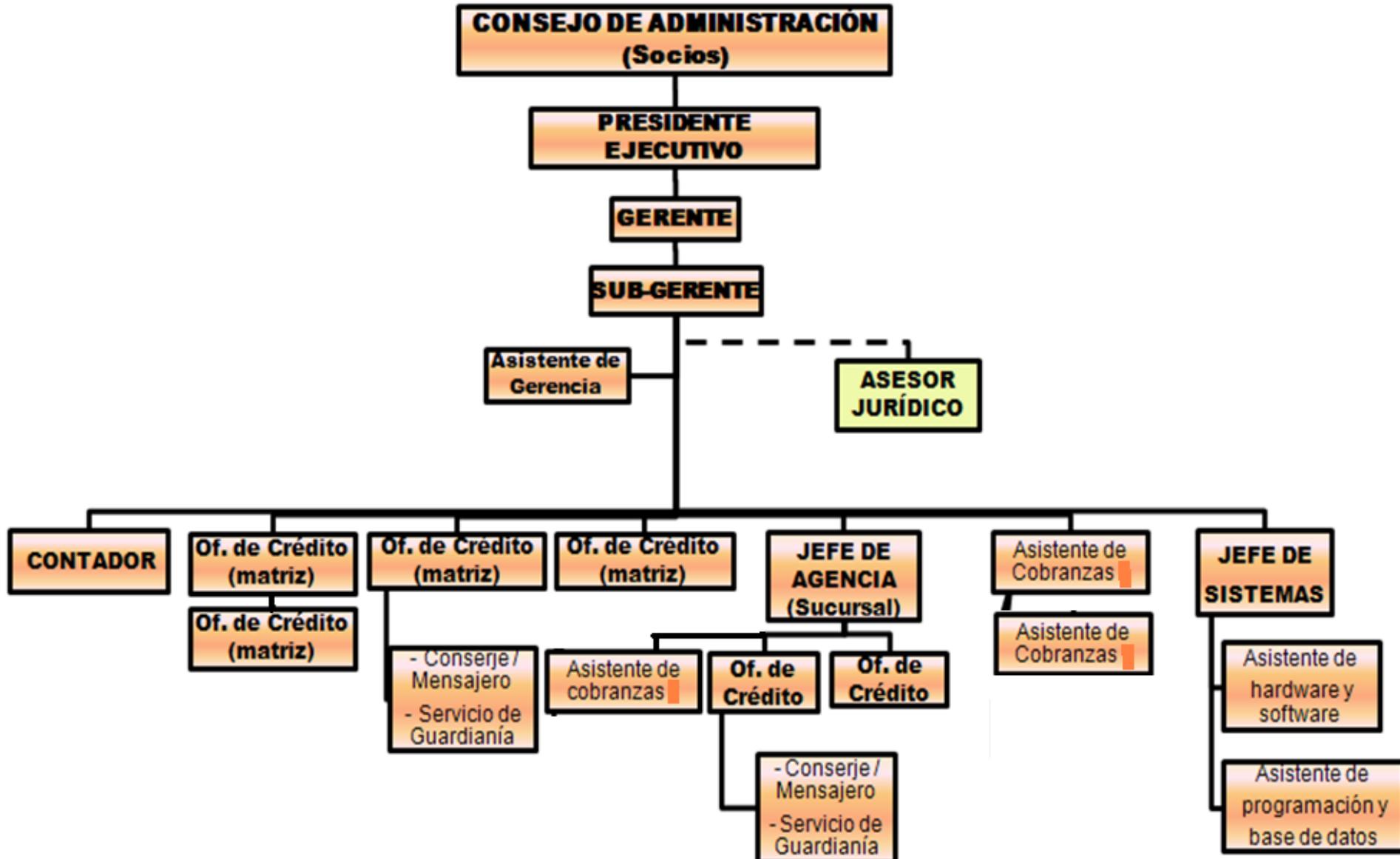
Factor	Peso	Balzar		Daule		El Empalme		Samborondón		Santa Lucía		Salitre		Yaguachi	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
Transporte y Comunicaciones	20%	2	0.4	7	1.4	1	0.2	8	1.6	3	0.6	4	0.8	7	1.4
Cercanía Fuentes de Abastecimiento	10%	2	0.2	8	0.8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





CREDIFIN S.A.

# ORGANIGRAMA



# CAPTACIONES

## (Depósitos a Plazo Fijo)

- Es una operación financiera que permitirá a CREDIFINSA, a cambio del mantenimiento de ciertos recursos monetarios inmovilizados a un plazo de tiempo determinado, reportar a sus clientes una rentabilidad fija, en forma de dinero.

### *Ventaja:*

- La seguridad que ofrece, ya que se está conservando el capital y ganando un interés de una manera lenta (con una tasa a veces mínima) pero segura.



# CAPTACIONES

## (Depósitos a Plazo Fijo)

**Plazos:**

- 30, 60, 90, 180 ó  
360 días.

**Monto de apertura:**

- Desde \$300.

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

# COLOCACIONES

## DATOS

Monto de préstamo por Hectárea	450,00
Crecimiento del préstamo por Hectárea	3%
Promedio de Hectáreas por clientes	5 Ha.
Demanda inicia con <b>933</b> clientes, con un crecimiento anual del	2,60%

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



# INVERSIONES

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



# ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO 5 AÑOS

(expresado en miles de dolares)

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



## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	año 0	2009	2010	2011	2012	2013
<b>INGRESOS</b>						
Captación de fondos		600.000,00	642.000,00	686.940,00	735.025,80	786.477,61
Recuperación de cartera		1.851.958,35	1.949.512,11	2.052.204,61	2.160.306,54	2.274.102,84
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>2.451.958,35</b>	<b>2.591.512,11</b>	<b>2.739.144,61</b>	<b>2.895.332,34</b>	<b>3.060.580,45</b>
<b>EGRESOS</b>						
Colocaciones		2.099.250,00	2.209.830,09	2.326.235,10	2.448.771,86	2.577.763,37
Caja Chica		3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Telefonía Móvil		1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>2.104.050,00</b>	<b>2.214.630,09</b>	<b>2.331.035,10</b>	<b>2.453.571,86</b>	<b>2.582.563,37</b>
<b>Ut / Pérdida del Ejercicio</b>		<b>49.219,77</b>	<b>62.565,91</b>	<b>76.578,40</b>	<b>94.171,63</b>	<b>109.615,50</b>
15% Trabajadores		7.382,96	9.384,89	11.486,76	14.125,74	16.442,32
<b>Ut / Pérdida antes Inp. Renta</b>		<b>41.836,80</b>	<b>53.181,02</b>	<b>65.091,64</b>	<b>80.045,88</b>	<b>93.173,17</b>
Impuesto a la Renta		10.459,20	13.295,26	16.272,91	20.011,47	23.293,29
<b>UTILIDAD/PÉRDIDA NETA</b>		<b>31.377,60</b>	<b>39.885,77</b>	<b>48.818,73</b>	<b>60.034,41</b>	<b>69.879,88</b>
Depreciaciones		13.673,51	13.673,51	13.673,51	10.791,51	10.791,51
Amortizaciones		572,00	572,00	572,00	572,00	572,00
Valor de Salvamento						36.177,57
<b>Inversión Inicial</b> (capital de trabajo)	-1.500.000,00					
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>-1.500.000,00</b>	<b>393.531,46</b>	<b>431.013,30</b>	<b>471.173,75</b>	<b>513.158,40</b>	<b>523.082,91</b>
<b>VAN</b>	<b>255.511,31</b>					
<b>TIR</b>	<b>15,83</b>	<b>TMAR = 6.42% + 3.32% = 9.74%</b>				

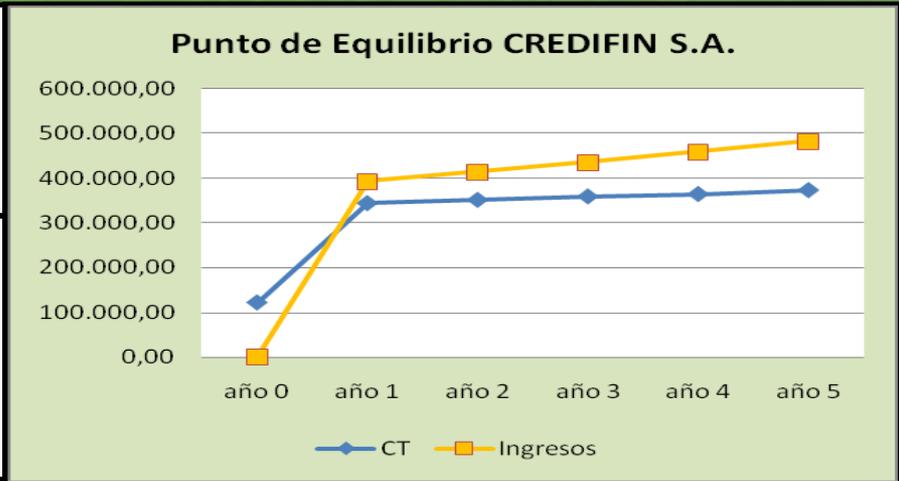


# PUNTO DE EQUILIBRIO

<b>Costos Fijos</b>	=	$\frac{223.497,73}{392.702,50 - 119.985,00}$	=	$\frac{223.497,73}{272.717,50}$	=	<b>81,95</b>
<b>Ingresos - Costos Variables</b>						
<b>PE anual</b>						<b>81,95 %</b>
<b>PE mensual</b>						<b>6,83</b>

<b>Costos Fijos</b>	=	$\frac{223.497,73}{1 - \frac{119.985,00}{392.702,50}}$	=	$\frac{223.497,73}{0,694463365}$	=	<b>321.827,97</b>
<b>1 - Costos Variables</b>						
<b>Ingresos</b>						
<b>PE anual</b>						<b>321.827,97 dólares</b>
<b>PE mensual</b>						<b>26.819,00</b>



\* **Cuanto debemos producir, para cubrir nuestros costos fijos**

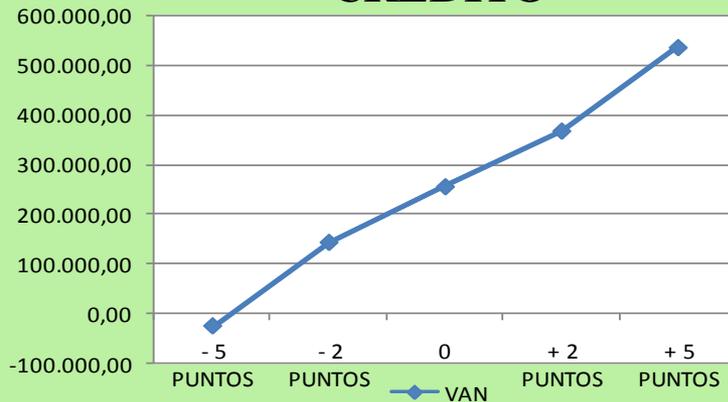


# ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

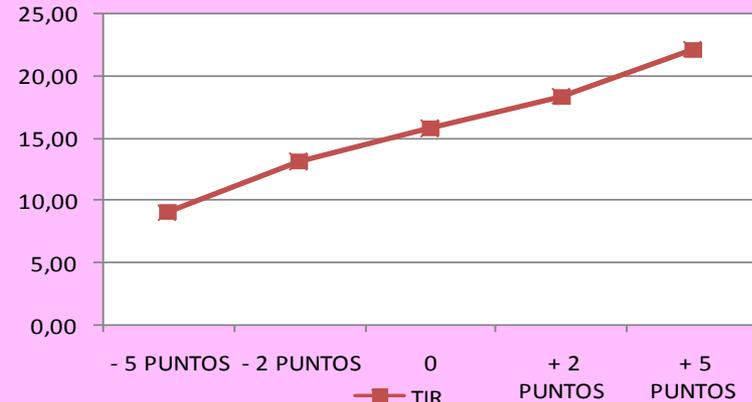
## (Escenario I)

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

**VAN vs. PRECIO DEL CRÉDITO**



**TIR vs. PRECIO DEL CRÉDITO**

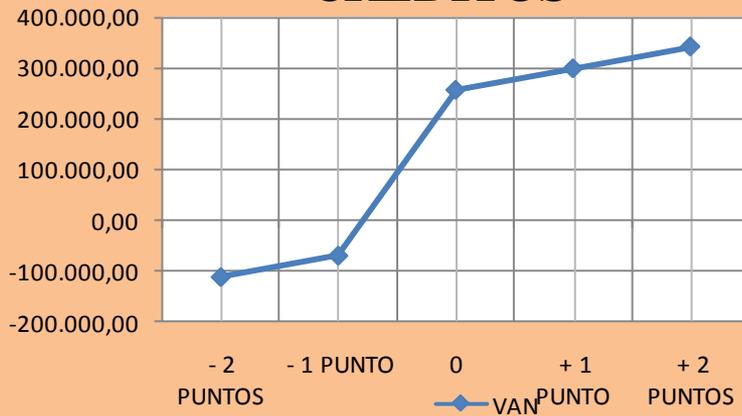


# ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

## (Escenario II)

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

### VAN vs. DEMANDA DE CRÉDITOS



### TIR vs. DEMANDA DE CRÉDITOS

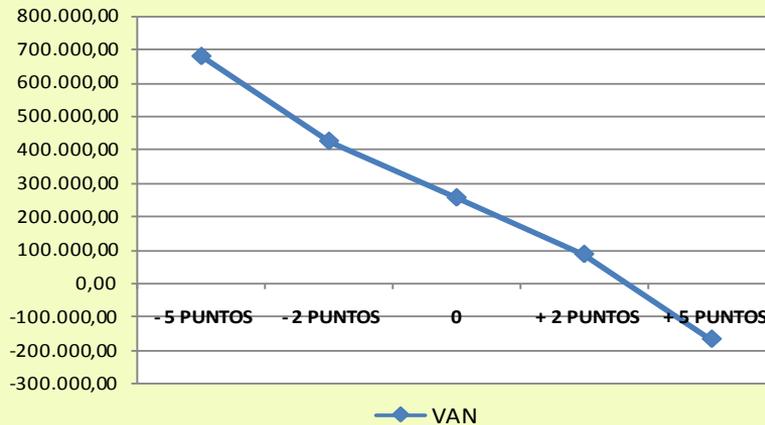


# ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

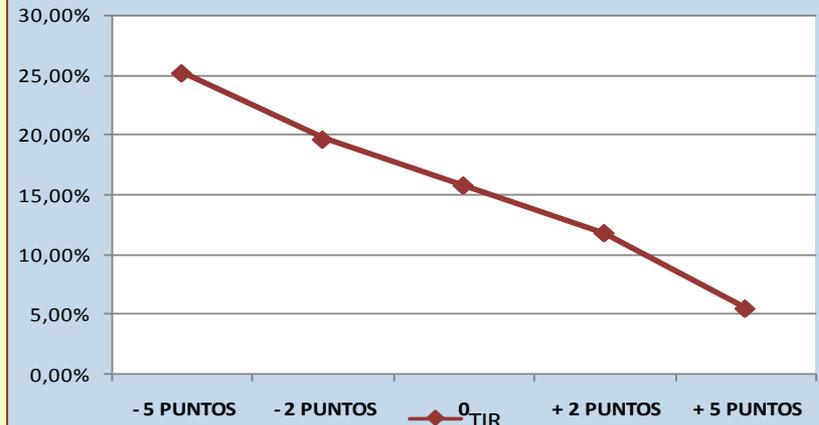
## (Escenario III)

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

**VAN vs. MOROSIDAD**



**TIR vs. MOROSIDAD**



# CONCLUSIONES

- Comprobación empírica del mercado financiero para los productores rurales.
- Los proveedores de insumos y chulqueros actúan como actores fundamentales del financiamiento de los hogares campesinos.
- Las caídas de precio, problemas de clima o de plagas y enfermedades, las características de los usuarios; es decir, pocos ingresos, desorden en la gestión, etc., y los problemas de la estructura del mercado de oferta que no mide correctamente la capacidad de pago generan una variación en la tasa de morosidad.



# CONCLUSIONES

- CREDIFINSA cuenta con un *porcentaje de aceptación* por parte de los agricultores encuestados de **97.94%**, y *cifras financieras como:* un **VAN de \$255,511.31**, una **TIR de 15.83 %**, una **TMAR de 9.74%**, además de una **Utilidad neta** al primer año de gestiones de **\$31,377.40**, y una **Inversión Total de \$121,641.14**.
- Las perspectivas del proyecto son alentadoras, porque con una correcta estrategia de desarrollo orientada al sector, se considera que CREDIFIN S.A. actuará como factor de cambio para los sectores agrícolas de la Provincia.



# RECOMENDACIONES

1. Promover el desarrollo financiero rural, no solamente otorgando créditos sino incentivando el avance de instrumentos que faciliten el acceso a este sistema financiero.
2. Priorizar el apoyo tanto a los pequeños agricultores y a su innovación.
3. Plantear una política de financiamiento directa que esté relacionada a las verdaderas posibilidades del cliente.
4. Colaborar con el gobierno y las instituciones financieras existentes para impedir que la Banca de Desarrollo se convierta en un instrumento populista e ineficiente, logrando que se resuelva los problemas del subdesarrollo financiero y de la falta de información, poniendo a disposición de los ahorristas, los intermediarios financieros y los inversionistas los instrumentos que posibiliten impulsar el proceso crediticio.





**GRACIAS**



# CENTRO AGRICOLA CANTONAL EL EMPALME

CACAO



579  
14

MAIZ



ARROZ

