



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TÍTULO DE LA TESIS:

“Fuente de financiamiento para las PYMES de la ciudad de Cuenca, en el modelo de tarjeta de crédito, mediante la normativa de una cooperativa de ahorro y crédito.”

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía
Empresarial

ELABORADO POR:

Paúl German Pesántez Cabrera

TUTOR:

Econ. Christian Idrovo Wilson, Mgs

Guayaquil, a los 11 días del mes de septiembre año 2014



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Economista Paúl German Pesántez Cabrera, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial.

Guayaquil, a los 11 días del mes de septiembre año 2014

DIRECTOR DE TESIS

Econ. Christian Idrovo

REVISORES:

Econ. Miguel Ruiz

Econ. Gonzalo Paredes

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Alcívar



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, Paúl German Pesántez Cabrera

DECLARO QUE:

La Tesis “Fuente de financiamiento para las PYMES de la ciudad de Cuenca, en el modelo de tarjeta de crédito, mediante la normativa de una cooperativa de ahorro y crédito.” previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 11 días del mes de septiembre año 2014

EL AUTOR

Paúl German Pesántez Cabrera



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

AUTORIZACIÓN

YO, Paúl German Pesántez Cabrera

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: “Fuente de financiamiento para las PYMES de la ciudad de Cuenca, en el modelo de tarjeta de crédito, mediante la normativa de una cooperativa de ahorro y crédito.” cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 11 días del mes de septiembre año 2014

EL AUTOR

Paúl German Pesántez Cabrera

ÍNDICE	Página
Generalidades	8
Objetivos	11
Objetivo General	11
Objetivos específicos	11
Capítulo 1. Marco Teórico	12
1.1 Teoría y Orígenes Cooperativistas	12
1.2 El cooperativismo del crédito e Ideas cooperativas en el Ecuador	13
1.3 El cooperativismo y la dolarización en el Ecuador	17
1.4 Economía popular y solidaria; nuevo cooperativismo nacional	20
1.5 Marco legal y financiero de una cooperativa	22
1.6 Marco Conceptual	31
1.6.1 Determinación del capital de trabajo	33
1.6.2 Activo Corriente Óptimo	34
1.6.3 Estrategias de financiación a corto plazo para PYMES	36
1.6.4 Cobertura contra riesgos	36
1.6.5 El financiamiento de corto plazo en comparación con el de largo plazo	37
1.6.6 Administración del efectivo	39
1.6.7 Administración de cuentas por cobrar	41
Capítulo 2. Marco Metodológico	43
2.1 Metodología para el análisis de la necesidad de financiación del sector PYMES en la ciudad de Cuenca	43
2.1.1 Enfoque Mixto (Cuantitativo y Cualitativo)	43
2.1.2 Definición del método	44
2.1.3 Justificación del método	44
2.1.4 Técnica de recogida de datos	44
2.1.4.1 Encuestas	44
2.1.4.2 Entrevistas.	45
2.1.4.3 Análisis de Datos	46
2.1.4.4 Técnica de análisis de datos	46
2.2 Justificación de las preguntas de la encuesta con los objetivos de la investigación.	47
Capítulo 3. PYMES en la ciudad de Cuenca	51
3.1. Entorno Empresarial de la ciudad de Cuenca, Cámaras	51
3.1.1 Cámara de Industrias de Cuenca	51
3.1.2 Cámara de Comercio de Cuenca	53
3.1.3 Cámara de la Pequeña Industria del Azuay	54
3.1.4 Análisis de las empresas, conformación legal y número por industria	58
3.2. Análisis de los datos obtenidos en la encuesta de casos	59
3.3. Análisis de la Demanda y Oferta del Crédito	67
CAPITULO 4. Modelo de la Tarjeta de Crédito para el sector PYMES	69
4.1 Normativa	69
4.2 Análisis del producto tarjeta de crédito para PYMES	70
4.3 Operatividad de la Tarjeta de Crédito	73
4.4 Manual de procedimientos para el uso de la tarjeta de crédito	75
4.5 Costos Financieros	78
4.6 Análisis FODA	82

4.7 Fondeo de la Tarjeta de Crédito	83
CAPITULO 5. Análisis del sector financiero y Estrategias de Financiamiento para las PYMES	88
5.1 Análisis de la colocación actual del crédito por parte de las cooperativas	89
5.1.1 Segmento Comercial	90
5.1.2 Segmento Consumo	90
5.1.3 Segmento Vivienda	91
5.1.4 Segmento Microempresa	92
5.2 Análisis de la colocación por línea de negocio	94
5.2.1 Segmento Comercial	95
5.2.2 Segmento Consumo	95
5.2.3 Segmento Vivienda	96
5.2.4 Segmento Microempresa	96
5.3 Análisis de la composición de la cartera de las emisoras y administradoras de tarjetas de crédito.	97
5.4 Análisis de Colocaciones y Tasas de Interés del Sistema Financiero	98
Conclusiones y Recomendaciones	103
Conclusiones	103
Recomendaciones	104
Bibliografía	106
Anexos	111

Índice de Tablas

Tabla 1. Comparación de Características de dos organizaciones de Crédito	14
Tabla 2. Indicadores financieros según los escenarios A, B y C	35
Tabla 3. Cuadro comparativo del crédito a corto plazo y largo plazo	38
Tabla 4. División de las empresas agremiadas a la CAPIA por sector.	45
Tabla 5. Indicadores de Liquidez	62
Tabla 6. Indicadores de actividad	64
Tabla 7. Indicadores de endeudamiento	66
Tabla 8. Estructura de Capital de una Cooperativa	84
Tabla 9. Tasa Promedio del Costo del Fondeo Cooperativa	86
Tabla 10. Cartera Total de Colocaciones para el Sector Microempresa en la Ciudad de Cuenca	89
Tabla 11. Cartera Comercial Cooperativas	90
Tabla 12. Cartera Consumo Cooperativas	91
Tabla 13. Cartera Viviendas Cooperativas	92
Tabla 14. Cartera Microempresa porcentaje Cooperativas	93
Tabla 15. Cartera Microempresa dólares Cooperativas	93
Tabla 16. Cartera Comercial Bancos Privados	95
Tabla 17. Cartera Consumo Bancos Privados	96
Tabla 18. Cartera Vivienda Bancos Privados	96
Tabla 19. Cartera Microempresa Bancos Privados	97
Tabla 20. Cartera Emisoras y Administradores de Tarjetas de Crédito	97
Tabla 21. Colocación del Crédito Microempresa Bancos versus Cooperativas	98
Tabla 22. Tasas del segmento productivo	101
Tabla 23. Análisis de la Cartera de Crédito Comercial	102

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Organigrama de la estructura interna de una cooperativa	24
Gráfica 2. Gráfica de Comportamiento del Activo Corriente	34
Gráfico 3. Número de Industrias Manufactureras Azuay	58
Gráfico 4. Conformación de Clases de Compañías en el Azuay	59
Gráfico 5. Días de Crédito Proveedores versus Clientes	60
Gráfica 6. Ejemplo de financiamiento del saldo de la tarjeta de crédito.	74
Gráfica 7. Ejemplo tradicional de financiamiento con tarjeta de crédito.	74
Gráfica 8. Estructura de la Tasa de Interés	85
Gráfica 9. Tasas de colocación del Portafolio de Crédito Cooperativas	94
Gráfica 10. Colocación del Crédito Microempresa Bancos versus Cooperativas	99
Gráfica 11. Volumen de Crédito del Segmento Productivo	100
Gráfica 12. Colocación de Crédito por Cartera y Destino del Crédito	102

Índice de Anexos

Anexo 1. Colocaciones por cartera cooperativas en porcentajes
Anexo 2. Comportamiento de los créditos por línea de negocio
Anexo 3. Comportamiento de los créditos, porcentual.
Anexo 4. Comportamiento de los créditos, valores netos
Anexo 5. Composición de la cartera de créditos emisoras de tarjetas de credito
Anexo 6. Tasas de interés activas efectivas y máximas referenciales vigentes
Anexo 7. Volumen de crédito por segmentos
Anexo 8. Volumen de ventas a crédito de las empresas de la ciudad de cuenca.
Anexo 9. Número de compañías por sector en el Azuay
Anexo 10. Número de compañías por tipo de constitución legal en el Azuay.
Anexo 11. Número de compañías por tipo de actividad en el Azuay.
Anexo 12. Productos financieros para el segmento Pymes
Anexo. 13 Formularios de afiliación de la CAPIA
Anexo 14. Encuesta aplicada a los nueve sectores afiliados a la CAPIA
Anexo 15. Resultados de la encuesta aplicada a los 9 casos de estudio
Anexo 16. Variables técnicas contables de la encuesta
Anexo 17. Carta de aval de la capia para realizar encuestas a sus agremiados
Anexo 18. Carta petición de aval a la CAPIA
Anexo 19. Opiniones y criterios sobre el crédito empresarial

ÍNDICE	Página
Capítulo 1. Generalidades	1
1.1 Antecedentes	1
1.2 Planteamiento del Problema	2
1.3 Justificación del Problema	3
1.4 Objetivos	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Objetivos específicos	4
Capítulo 2. Marco Teórico	5
2.1 Teoría y Orígenes Cooperativistas	5
2.2 El cooperativismo del crédito e Ideas cooperativas en el Ecuador	6
2.3 El cooperativismo y la dolarización en el Ecuador	10
2.4 Economía popular y solidaria; nuevo cooperativismo nacional	13
2.5 Marco legal y financiero de una cooperativa	15
2.6 Marco Conceptual	24
2.6.1 Determinación del capital de trabajo	26
2.6.2 Activo Corriente Óptimo	27
2.6.3 Estrategias de financiación a corto plazo para PYMES	29
2.6.4 Cobertura contra riesgos	29
2.6.5 El financiamiento de corto plazo en comparación con el de largo plazo	30
2.6.6 Administración del efectivo	32
2.6.7 Administración de cuentas por cobrar	34
Capítulo 3. Marco Metodológico	36
3.1 Metodología para el análisis de la necesidad de financiación del sector PYMES en la ciudad de Cuenca	36
3.1.1 Enfoque Mixto (Cuantitativo y Cualitativo)	36
3.1.2 Definición del método	37
3.1.3 Justificación del método	37
3.1.4 Técnica de recogida de datos	37
3.1.4.1 Encuestas	37
3.1.4.2 Entrevistas.	38
3.1.4.3 Análisis de Datos	39
3.1.4.4 Técnica de análisis de datos	39
3.2 Justificación de las preguntas de la encuesta con los objetivos de la investigación.	40
Capítulo 4. PYMES en la ciudad de Cuenca	44
4.1. Entorno Empresarial de la ciudad de Cuenca, Cámaras	44
4.1.1 Cámara de Industrias de Cuenca	44
4.1.2 Cámara de Comercio de Cuenca	46
4.1.3 Cámara de la Pequeña Industria del Azuay	47
4.1.4 Análisis de las empresas, conformación legal y número por industria	51
4.2. Análisis de los datos obtenidos en la encuesta de casos	52
4.3. Análisis de la Demanda y Oferta del Crédito	60
CAPITULO 5. Modelo de la Tarjeta de Crédito para el sector PYMES	62
5.1 Normativa	62
5.2 Análisis del producto tarjeta de crédito para PYMES	63
5.3 Operatividad de la Tarjeta de Crédito	66

5.4 Manual de procedimientos para el uso de la tarjeta de crédito	68
5.5 Costos Financieros	71
5.6 Análisis FODA	75
5.7 Fondeo de la Tarjeta de Crédito	76
CAPITULO 6. Análisis del sector financiero y Estrategias de Financiamiento para las PYMES	81
6.1 Análisis de la colocación actual del crédito por parte de las cooperativas	82
6.1.1 Segmento Comercial	83
6.1.2 Segmento Consumo	83
6.1.3 Segmento Vivienda	84
6.1.4 Segmento Microempresa	85
6.2 Análisis de la colocación por línea de negocio	87
6.2.1 Segmento Comercial	88
6.2.2 Segmento Consumo	88
6.2.3 Segmento Vivienda	89
6.2.4 Segmento Microempresa	89
6.3 Análisis de la composición de la cartera de las emisoras y administradoras de tarjetas de crédito.	90
6.4 Análisis de Colocaciones y Tasas de Interés del Sistema Financiero	91
Conclusiones y Recomendaciones	96
Conclusiones	96
Recomendaciones	97
Bibliografía	99
Anexos	104

Índice de Tablas

Tabla 1. Comparación de Características de dos organizaciones de Crédito	7
Tabla 2. Indicadores financieros según los escenarios A, B y C	28
Tabla 3. Cuadro comparativo del crédito a corto plazo y largo plazo	31
Tabla 4. División de las empresas agremiadas a la CAPIA por sector.	38
Tabla 5. Indicadores de Liquidez	55
Tabla 6. Indicadores de actividad	57
Tabla 7. Indicadores de endeudamiento	59
Tabla 8. Estructura de Capital de una Cooperativa	84
Tabla 9. Tasa Promedio del Costo del Fondeo Cooperativa	79
Tabla 10. Cartera Total de Colocaciones para el Sector Microempresa en la Ciudad de Cuenca	82
Tabla 11. Cartera Comercial Cooperativas	83
Tabla 12. Cartera Consumo Cooperativas	84
Tabla 13. Cartera Viviendas Cooperativas	85
Tabla 14. Cartera Microempresa porcentaje Cooperativas	86
Tabla 15. Cartera Microempresa dólares Cooperativas	86
Tabla 16. Cartera Comercial Bancos Privados	88
Tabla 17. Cartera Consumo Bancos Privados	89
Tabla 18. Cartera Vivienda Bancos Privados	89
Tabla 19. Cartera Microempresa Bancos Privados	90
Tabla 20. Cartera Emisoras y Administradores de Tarjetas de Crédito	90
Tabla 21. Colocación del Crédito Microempresa Bancos versus Cooperativas	91
Tabla 22. Tasas del segmento productivo	94
Tabla 23. Análisis de la Cartera de Crédito Comercial	95

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Organigrama de la estructura interna de una cooperativa	17
Gráfica 2. Gráfica de Comportamiento del Activo Corriente	27
Gráfico 3. Número de Industrias Manufactureras Azuay	51
Gráfico 4. Conformación de Clases de Compañías en el Azuay	52
Gráfico 5. Días de Crédito Proveedores versus Clientes	53
Gráfica 6. Ejemplo de financiamiento del saldo de la tarjeta de crédito.	67
Gráfica 7. Ejemplo tradicional de financiamiento con tarjeta de crédito.	87
Gráfica 8. Estructura de la Tasa de Interés	78
Gráfica 9. Tasas de colocación del Portafolio de Crédito Cooperativas	94
Gráfica 10. Colocación del Crédito Microempresa Bancos versus Cooperativas	95
Gráfica 11. Volumen de Crédito del Segmento Productivo	93
Gráfica 12. Colocación de Crédito por Cartera y Destino del Crédito	102

Índice de Anexos

Anexo 1. Colocaciones por cartera cooperativas en porcentajes	
Anexo 2. Comportamiento de los créditos por línea de negocio	
Anexo 3. Comportamiento de los créditos, porcentual.	
Anexo 4. Comportamiento de los créditos, valores netos	
Anexo 5. Composición de la cartera de créditos emisoras de tarjetas de crédito	
Anexo 6. Tasas de interés activas efectivas y máximas referenciales vigentes	
Anexo 7. Volumen de crédito por segmentos	
Anexo 8. Volumen de ventas a crédito de las empresas de la ciudad de cuenca.	
Anexo 9. Número de compañías por sector en el Azuay	
Anexo 10. Número de compañías por tipo de constitución legal en el Azuay.	
Anexo 11. Número de compañías por tipo de actividad en el Azuay.	
Anexo 12. Productos financieros para el segmento Pymes	
Anexo. 13 Formularios de afiliación de la CAPIA	
Anexo 14. Encuesta aplicada a los nueve sectores afiliados a la CAPIA	
Anexo 15. Resultados de la encuesta aplicada a los 9 casos de estudio	
Anexo 16. Variables técnicas contables de la encuesta	
Anexo 17. Carta de aval de la capia para realizar encuestas a sus agremiados	
Anexo 18. Carta petición de aval a la CAPIA	
Anexo 19. Opiniones y criterios sobre el crédito empresarial	

AGRADECIMIENTO

Deseo agradecer a todo el personal docente y administrativo de la Maestría en Finanzas y Economía Empresarial, por todo su aporte académico y de contingencia. Deseo agradecer a la Cámara de la Pequeña Empresa del Azuay (CAPIA) en la persona de la Ing. Ximena Sempertegui, ya que gracias a su apoyo y apertura no hubiera podido efectuar esta investigación. Al Econ. Bladimir Proaño por sus valiosos aportes y consejos en el área financiera. Al Econ. Rubén Barrezueta por su amistad y apoyo durante toda la maestría.

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado para mis padres German y Cecilia por su incesante apoyo durante toda mi vida. A mis abuelos, en especial a Miguel Pesantez Vidal (+) quien siempre confió en mis capacidades y me apoyo a ser una mejor persona. También va dedicado al Ing. Agrónomo Raúl Pesantez Vidal (+) quien fue un valioso aporte en esta meta alcanzada y por sus valiosos consejos de vida.

CAPITULO 1. GENERALIDADES

1.1 Antecedentes

La presente investigación lleva como objetivo proponer y desarrollar una nueva alternativa de financiamiento para el capital de trabajo de las PYMES de la ciudad de Cuenca, en el modelo de tarjeta de crédito. Se analiza el marco legal y desde su marco financiero, apegado a la normativa actual de la Ley de Economía Popular y Solidaria aprobada por la Asamblea Nacional en el año 2011 y que rige a las cooperativas, así como las normativas de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador sobre las regulaciones a la emisión del crédito y manejo de activos.

La creación de la cooperativa será en función de las necesidades de los sectores productivos agremiados que pertenezcan al sector microempresario y que formalicen la participación de la PYMES de la ciudad, a través de la pertenencia a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay.

Actualmente, en la ciudad las cooperativas de ahorro y crédito generan créditos a tasas de interés menores que los bancos, pero se genera la ausencia de créditos dirigidos y especiales para las PYMES con facilidades, para solventar problemas de liquidez a corto y largo plazo.

Luego de analizar los requisitos y reglamentación de la cooperativa se plantea la alternativa de un modelo de tarjeta de crédito dirigida para las PYMES de la ciudad, en donde esta tarjeta servirá como una fuente de financiamiento para capital de trabajo.

La ayuda de este instrumento financiero nace con la necesidad de disminuir el tiempo en que un micro-empresario tarda en conseguir dinero a través de un crédito normal en el sistema financiero y recortar en parte los gastos financieros internos de la empresa.

Finalmente se plantea realizar un análisis de las necesidades del sector micro-empresario en la ciudad de Cuenca, para plantear estrategias de financiación que ayuden a mejorar la liquidez de las empresas, así como también generar un manual de procedimientos para el uso del crédito a través del instrumento financiero de la tarjeta de crédito.

1.2 Planteamiento del Problema

El crecimiento del país en los últimos años en materia de financiamiento y creación de nuevas instituciones financieras ha sido importante y ha generado un incremento en dos frentes de la economía ecuatoriana, el consumo y la inversión a largo plazo en bienes inmuebles.

Sin embargo, se ha relegado la industria productiva como fuente directa de generación de riqueza que tiene en la economía. Y más aún, la necesidad de generar bienes con valor agregado con calidad y con precios competitivos que satisfagan las necesidades del país y por qué no, del mercado exterior.

La diversidad natural hacen que nuestro país sea competitivo en el sector primario, pero en el sector secundario es donde se dificulta el trabajo de generar riqueza ya que en primer lugar, la normativa de creación de empresas es demasiado larga y compleja; y en segundo lugar, la necesidad de fuentes de financiamiento hacen que las empresas demoren en nacer y empezar a generar valor agregado.

El sistema financiero del Ecuador ha enfocado sus estrategias de financiación en el consumo de bienes y servicios y en la inversión dentro del sector de la construcción. Estos dos frentes hacen que el sector de los emprendimientos de nuevas PYMES dentro del país tenga dificultades al momento de financiarse para sus actividades.

Es importante que el sector de PYMES tenga un trato preferencial generando un efecto multiplicador dentro de la economía, ya que en nuestro país la dolarización ha sido un modelo para calmar la crisis financiera del año 1999

que generó efectos positivos en su momento, pero ha desarrollado una desventaja competitiva en materia de producción de bienes y servicio que ha afectado a la balanza de pagos y a la balanza comercial.

Por otra parte, afecta a las PYMES el hecho de tener un tipo de cambio fijo en la economía nos hace menos competitivos con nuestros inmediatos competidores regionales y potenciales competidores internacionales en materia de producción.

1.1 Justificación del Problema

Los productos financieros que existen actualmente en el mercado para la fuente de financiación de las PYMES son escasos y demasiado caros generando gastos financieros que primero disminuyen la liquidez de la empresa y segundo no permiten que se pueda trabajar según las necesidades de la empresa, ya que el crédito se lo hace en su totalidad y la facilidad de negociar la amortización del capital es casi nula.

Plantear la creación de la cooperativa para las PYMES en la ciudad de Cuenca, parte de la necesidad de que nuevos socios sean emprendedores y que partiendo del principio de cooperativismo, puedan auto gestionar su financiamiento con bajos gastos operativos y con requisitos y trámites menos dificultosos de cubrir, sin dejar a un lado la seriedad y análisis de información de rigor que implica el manejo de capital de trabajo en la empresa.

La tarjeta de crédito plantea que los socios y afiliados de CAPIA, tengan la facilidad a diferentes cupos de crédito según su capacidad de pago, necesidades de capital de trabajo y accedan a tasas preferenciales de interés. Estas facilidades incluyen que se pueda negociar la forma de pago tanto de intereses como de capital sin dejar de que la cooperativa se vea perjudicada por valores preferenciales cobrados.

Por otra parte, a través de este estudio se propondrá estrategias de financiamiento de orden general para que las PYMES no recurran en problemas

financieros por mal uso del capital y de la tarjeta de crédito que se va a crear en beneficio de la liquidez y rapidez de un crédito de capital. Estas estrategias tendrán en cuenta los tamaños de capital a usarse y los tiempos de recuperación del capital y la necesidad de financiamiento.

Se realiza este estudio con la finalidad de crear información sobre el crédito que necesita el micro-empresario cuencano ya que no existe evidencia sobre su necesidad de crédito y existe la ausencia de un producto como la tarjeta de crédito que se está proponiendo como una herramienta de financiamiento y ayuda al sector PYMES.

1.4 Objetivos

1.4.1 General

Proponer y desarrollar una nueva alternativa de financiamiento para el capital de trabajo de las PYMES de la ciudad de Cuenca, en el modelo de tarjeta de crédito preferencial para el sector.

1.4.2 Específicos

- Desarrollar el marco legal y financiero de la creación de una cooperativa para las PYMES de la ciudad de Cuenca.
- Analizar las necesidades de financiación del sector PYMES en la ciudad de Cuenca.
- Desarrollar el modelo de tarjeta de crédito para el sector PYMES.
- Determinar un manual aproximado de crédito para la tarjeta de crédito.

CAPITULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1 Teoría y Orígenes Cooperativistas

El cooperativismo del mundo tuvo un siglo de existencia antes de ingresar su mensaje y pensamiento a nuestro país. (Miño Grijalva, 2013). Es importante señalar el trajinar y el ímpetu de sobrevivencia que siempre manifestaron los trabajadores ante los diversos modos de producción presentados y aplicados en la sociedad. Sin duda eso se manifestó por el afán de conseguir mejores días y óptimos resultados en beneficio colectivo.

La revolución del capitalismo industrial conlleva la sobreexplotación del obrero para el fin de reproducción del capital. El ambiente laboral y sus condiciones hostiles conllevan a los trabajadores a romper el esquema y convertir una nueva reforma social. Nacen durante el siglo XIX tres corrientes de pensamiento: la tendencia Marxista, el Anarquismo y el Socialismo Utópico. (Miño Grijalva, 2013)

En el siglo XIX el pensamiento socialista tuvo auge y desarrollo en Inglaterra, gracias a Robert Owen considerado el padre del cooperativismo, el cual tuvo seguidores que promovieron cooperativas y enmendaron los errores anteriores para diseñar reglas prácticas de funcionamiento. (Monzón, 2003)

En la ciudad minera y textil de Rochdale, Charles Howarth planteo fundar una cooperativa, creando principios cooperativos sintetizadas en algunas normas como: venta al contado, venta al precio de mercado, administración democrática, número ilimitado de socios, distribución de los excedentes, selección de los miembros, neutralidad política y religiosa, realización de obras sociales.

Para 1995, los principios del cooperativismo tomaron forma y unificaron el criterio actual que tenemos en frente al cooperativismo, por parte de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), se dieron diversas reuniones para discutir principios como: adhesión voluntaria y abierta, gestión democrática por parte de los socios, participación económica de los socios, autonomía e independencia, educación, formación e información, cooperación entre cooperativas, interés por la comunidad.

2.2 El cooperativismo del crédito e Ideas cooperativas en el Ecuador

Luego de la experiencia de Rochdale, se conforman dos grandes sistemas en Alemania, los Bancos Populares dirigido a los industriales, artesanos y pequeños comerciantes y las cajas rurales, las mismas que eran definidas como cooperativas de crédito orientadas hacia el logro del bienestar. (Monzón, 2003)

Es importante indicar que los inicios del cooperativismo mundial buscan que no se limite solo a una visión de ahorro que generalmente se los establecía a los bancos sino en el acertado pensamiento de que los socios cooperativistas tengan personalmente necesidad de ayuda y no depender del sistema capitalista clásico o del Estado.

Todas y cada una de las formas que adquirieron los sistemas cooperativos disponen de características distintas y únicamente son iguales en la responsabilidad solidaria e ilimitada de sus miembros. Los socios son conscientes de su responsabilidad y vínculo no solo por sus depósitos sino por el bien común al generar crédito con condiciones diferentes a las establecidas por la banca común.

Dentro del modelo cooperativista, sus diversas formas plasmadas en organizaciones de crédito, se pueden explicar características diferentes (Miño Grijalva, 2013):

Tabla 1.

Comparación de Características de dos organizaciones de Crédito

BANCOS POPULARES	CAJAS DE AHORRO
Admiten acciones	Proscriben las acciones
Reparte utilidades	Incrementan el capital social
Otorgan crédito de acuerdo a garantías	Prestan dinero para el mejoramiento del deudor
Administración pagada	Administración gratuita
Responsabilidad solidaria ilimitada	Responsabilidad solidaria ilimitada

Fuente: Miño Grijalva

Elaboración: Autor

“Durante las tres primeras décadas del siglo XX la sociedad ecuatoriana conoció el mensaje cooperativo, a nivel de los dirigentes laborales, intelectuales, políticos y líderes gremiales de todos los sectores sociales.” (Miño Grijalva, 2013) Los apogeos de ese tiempo en materia económica hacían del Ecuador un país dependiente de la agricultura y en un nivel subdesarrollado.

Los orígenes cooperativistas en el Ecuador tiene tres etapas puntuales que se describen a continuación (Da Ros, 2007):

- Última década del siglo XIX, se crean en Quito y Guayaquil organizaciones artesanales y de ayuda mutua.
- En el año de 1937 se establece la primera Ley de Cooperativas del Ecuador.
- A mediados de los sesenta se expide la Ley de Reforma Agraria y la nueva Ley de Cooperativas.

En definitiva es fundamental que el país se tomara en consideración algunas manifestaciones en el periodo gubernamental de Alfaro, como luchar por jornadas de trabajo más justas, logro la constitución de organizaciones agremiadas y la

bonanza del cacao permitieron a Guayaquil ser el centro de contacto con el mercado internacional.

Las cajas de ahorro fueron en el Ecuador las primeras instituciones financieras que velaron por actividades administrativas gremiales elementales y que satisfacían importantes necesidades humanas. La primera caja de ahorro del país se organizó bajo el modelo de una sociedad de capitales y fue la Caja de Ahorros de la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso (1886).

Las cajas de ahorro en nuestro país buscaban fines sociales y solidarios con sus socios, la idea de progresar y crear una política de crédito y rentabilidad cooperativa aún estaban ausentes. Los proyectos agrícolas de la época permitieron que el crédito se vea vinculado hacia la ayuda del crecimiento del sector. En nuestro país las cooperativas eran mixtas, disponían de una caja de ahorros para fondos mutuales y otro fondo para actividades productivas o servicios. (Miño Grijalva, 2013)

El país en el marco de la economía liberal y de libre comercio de la época Alfarista propone la ayuda y respaldo a las cajas de ahorro, pero no mantenía el control adecuado sobre las mismas. No existió un marco legal, jurídico e institucional que controle el sector, lo cual repercutió en problemas y debilidades que no permitieron una institucionalización seria y sólida del cooperativismo en la época.

En el gobierno de Enríquez Gallo, el 30 de noviembre de 1937 se decreta la primera Ley de Cooperativas, contenido que apoya desde el estado al crecimiento y al efecto multiplicador de la organización de cooperativas. La misma que establece cuatro clases de cooperativas: de producción, de crédito, de consumo y mixtas.

El Sistema de Crédito Cooperativo disponía jurídicamente de una organización, dirigida por un Consejo de Administración. La cooperación crediticia que se estableció en la Ley y Reglamento de cooperativas disponían todas las orientaciones similares a un banco para generar operaciones dirigidas al crédito. Sin embargo la ley de 1937 no logro su institucionalización y sus alcances fueron limitados. (Monzón, 2003)

El Ecuador necesitaba soluciones a la situación economía y social de los años cincuenta, durante el gobierno de José María Velasco Ibarra se promueve que el sistema cooperativo de solución a aquellos problemas que atravesaba el país. En 1961 se crea la Dirección Nacional de Cooperativas. Directriz que se consolidaría como intervención estatal en el gobierno interino de Clemente Yerovi el cual expidió la nueva Ley de Cooperativas el 7 de septiembre de 1966. (Miño Grijalva, 2013)

Con la nueva ley se conformó el Consejo Cooperativo Nacional, el cual era el máximo organismo oficial encargado de la investigación, coordinación, planificación y fomento de la actividad cooperativa del país.

Es de suma importancia la integración e intervención estatal dentro de las políticas financieras del país, y mucho más aún sobre las cooperativas ya que la clase obrera y agrícola apostó en ese tiempo al crédito cooperativo, situación que se incrementó y la ley no fue suficiente ya que la magnitud del crecimiento cooperativo supero las expectativas de las políticas implantadas al sector.

El mercado financiero tuvo competitividad entre los bancos y las cooperativas, estas últimas que alcanzaron niveles de rentabilidad, crédito y número de clientes casi a la par que las entidades bancarias. Sin embargo la crisis de deuda externa que se creó en el país, llevo a que se determine un mayor control del estado por intermedio de la Junta Monetaria la cual inicia severas regulaciones al cooperativismo.

Luego esta última, designa y encarga a la Superintendencia de Bancos y Seguros la supervisión financiera de las cooperativas de ahorro y crédito. Lo cual genero un debate, ya que se daba el equivalente tratamiento y aplicación de norma

bancaria a las cooperativas, sin reconocer la naturaleza de sociedad de personas que hace la diferencia con las sociedades de capital. (Da Ros, 2007)

El estado a través de la Superintendencia de Bancos y Seguros demostraba una visión alejada y no comprometida con el interés social del país y más aún la ausencia de una homologación de las cooperativas en el sistema financiero, ya que la tendencia neoliberal no se preocupaba de esas instancias colectivas.

Las cooperativas también fueron divididas y tratadas de forma diferente, aunque mantenían los mismos principios la capacidad de desarrollo no fue la misma lo que impidió tratar de regular de forma similar por su tamaño económico. Las grandes cooperativas tenían tratamiento equivalente a los bancos y las pequeñas también se las regulaba eximiendo algunas de las regulaciones bancarias.

Situación que instauró una política de control financiero del Estado que se mantuvo durante décadas hasta el año 2012 donde se creó un nuevo marco jurídico para la regulación del sistema cooperativo nacional.

Es necesario destacar que el estado como eje colectivo de la sociedad, dirija la atención a temas sociales de relevancia como las cooperativas. Sin embargo la dirección económica y las tendencias neoliberales ignoraron los principios y regulaciones cooperativas para lo cual fueron creadas. El sector cooperativo supo mantenerse y superar impases regulatorios, organizativos y demostró que su presencia en el contexto institucional, le concedió como nueva fuerza socioeconómica del sistema financiero nacional.

2.3 El cooperativismo y la dolarización en el Ecuador.

El proceso de la crisis del 99 fue sin duda la mayor catástrofe financiera nacional, la cual no solo tuvo repercusiones económicas, sino también sociales. La confianza en el gobierno y el sistema bancario por parte de los ecuatorianos quedó resentida luego de semejante “robo” que benefició a unos pocos y perjudicó a aquellos que lo dieron todo en sus lugares de trabajo para su sobrevivencia y bienestar.

Algunas cooperativas que pertenecían a la Superintendencia de Bancos y Seguros fueron intervenidas en los años 90. El imperio del capital sobre el trabajo y el modelo del libre mercado favorecieron a la desestabilización del sistema cooperativo y promovía el sistema bancario. (Miño Grijalva, 2013) Situación que se refleja perfectamente en la anarquía del capitalismo y en su único objetivo la acumulación.

En 1999 se indica por parte de la FECOAC, en su Revista Cooperativa No. 22 que la solidez y crecimiento del sistema cooperativo se refleja en sus depósitos, especialmente en plazo fijo con un crecimiento del 116%. Toda la coyuntura política, social y económica desato la crisis, la cual no afecto a ninguna cooperativa demostrando su solidez y responsabilidad social al conservar los recursos monetarios de sus ahorristas y socios.

Las intervenciones fondomonetaristas hacia el estado estuvieron marcadas siempre en contra de los intereses colectivos del país. Sistema colectivo que al final del camino siempre terminaba retribuyendo y sacrificando su contingente económico para salvaguardar los intereses capitalistas de los mismos de siempre. En resumen la sociedad confió en el sistema financiero “seguro”, el cual ni siquiera fue sincero y escondió la verdadera realidad, un abismo de corrupción encubierta.

El sistema financiero de la época tuvo retribuciones bastantes sesgadas para salvaguardar el sistema bancario, aquel que fue controlado por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Sin embargo las cooperativas locales y rurales fueron un buen ejemplo de liquidez, de eficientes activos productivos, un mayor control al riesgo crediticio y un mejor posicionamiento patrimonial. (Maya Diaz, 2002)

El sistema cooperativo fue el gran ganador de la crisis y salió fortalecido ya que en términos cuantitativos como activos, depósitos a la vista, depósitos a plazo, capital y reservas dan cuenta de que la sociedad volvió a confiar pero en un nuevo sistema, el cooperativo, que fue una alternativa institucional frente a la crisis.

Nuevamente el estado interviene y mediante Decreto Ejecutivo No. 2132 se establece un monto de doscientos mil dólares, lo cual generó descontento considerando la medida como cruel e injusta por parte de las pequeñas cooperativas que tuvieron que alcanzar este monto hasta cuatro años más tarde, algunas estaban destinadas a la liquidación.

Sin embargo la lucha persistente de la FECOAC, logró la expedición de un nuevo decreto No. 3050 por parte del gobierno de Noboa Bejarano, indicando que las cooperativas que no cumplan los doscientos mil dólares podían constituirse y seguir operando normalmente. Ya para el año 2001 se dio paso a una política de proyectos financiados con microcrédito.

El desarrollo social tuvo presencia en el aparato estatal, ya que se establecieron nuevas políticas públicas dirigidas hacia los pequeños productores, enmarcadas en una política de descentralización, desarrollo local y priorizando la generación de nuevas plazas de trabajo forjadas en el microcrédito generado por el cooperativismo. (Da Ros, 2007)

Ya para el año 2009 el sistema bancario tenía una particularidad que disponía un comportamiento cooperativo diferente dentro del sistema bancario. La distribución del crédito con mayor equidad por parte de las cooperativas (99% de los socios recibían el 94% del monto total del crédito). (Salgado, 2010)

Mientras que la banca privada una desigualdad total (el 1,5% de los cliente utilizaban el 61,8% del crédito), ya que la política de la banca era colocar en el extranjero sus fondos disponibles, al contrario las cooperativas lo mantenían en el territorio nacional. (Salgado, 2010)

El estado bajo sus políticas de desarrollo local y social dando un giro al entorno neoliberal que impero en la década de los noventa. Se dio un giro a la política económica la cual permitió que nuevos actores con visiones sociales establezcan las directrices en forma eficiente hacia los micro empresarios, políticas serias de descentralización de recursos y tramites priorizando el desarrollo colectivo.

Las cooperativas pequeñas tuvieron su auge luego de la dolarización y permitieron que las experiencias desde el sector público como desarrollar políticas sociales combinadas en el aspecto financiero y humano, sea la antesala de las futuras políticas de economía popular y solidaria de un futuro inmediato.

2.4 Economía popular y solidaria; nuevo cooperativismo nacional

El marco conceptual de una nueva forma de economía, dentro del contexto mundial y sus diversas apreciaciones que se pueden generar dentro de las economías capitalistas, se puede definir algunos conceptos a continuación.

La Economía Popular y Solidaria entendida dentro del marco de la ley vigente en el Ecuador, expresa: “Forma de organización económica, donde su integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicio, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.” (LOEPS, 2011)

Claramente se establece en la nueva LOEPS¹ aprobada el 13 de abril de 2011, que reemplaza y deroga a la ley de Cooperativas de 1966, un profundo cambio conceptual en donde se abandona el concepto de economía social de mercado, para adjudicarse el de economía social y solidaria. Se señala que el sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, objeto de esta investigación; y que recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado.

En el Art. 283 de la Constitución del Ecuador se profundiza la importancia del cooperativismo y se destaca como una pluralidad de formas de producción. Además en el Art. 311 de la Constitución Nacional, se expone sobre la organización del sector financiero popular y solidario. Se establece el trato diferenciado en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria. (Constitución, 2008)

Sobre el trato diferenciado es claro que la nueva política gubernamental proyecta al cooperativismo como un sector más amplio y brinda las facilidades para una mayor proyección corporativa del mismo. Es significativo que la visión de fondo es constituir al sector en un referente organizacional a nivel de ahorro y crédito en la nueva economía ecuatoriana.

Dentro de la LOEPS existe similitud con los principios cooperativistas en términos de responsabilidad social y ambiental, autogestión, identidad y rendición de cuentas. Lo cual justifica al sector cooperativista con sus principios fundados desde su creación.

La nueva institucionalidad que se establece al sector cooperativo da como resultado la creación de nuevos estamentos de control y gestión para el desarrollo cooperativista. Es así, que se elimina y reorienta hacia el contenido social los

¹ Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

controles que elimino la SBS², ya que obedecían al sistema bancario privado y que se relacionan con las normas de Basilea. (Miño Grijalva, 2013)

Es importante señalar que la nueva visión de desarrollo crea una verdadera independencia y autonomía tanto administrativa y financiera, siendo así la nueva institución de supervisión y control, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). Se realizara la segmentación acorde al tamaño de las cooperativas para un mejor control de gestión financiera.

El retorno del pensamiento social aplicado en una ley, dentro del contexto capitalista de como consecuencia un nuevo reordenamiento no solo de ideas sino de hechos claramente dirigidos al bien común y principalmente a generar ese espacio de inclusión y desarrollo desde los sectores económicos más necesitados.

2.5 Marco legal y financiero de una cooperativa

El análisis de formación de una nueva cooperativa centrada en las necesidades y requerimientos crediticios de las PYMES de la ciudad de Cuenca, se realizara extrayendo los artículos más relevantes para la conformación y divididos en su marco legal y en su marco financiero. Se explicara la conformación con artículos de la LOEPS y el Reglamento a la LOEPS.

Sobre la personalidad jurídica la LOEPS señala en el Art. 9.- Personalidad Jurídica.- Las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la presente Ley. La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo.

En el caso de las cooperativas, el procedimiento de constitución, los mínimos de socios y capital social, serán fijados en el reglamento de esta Ley, tomando en

² Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

cuenta la clase de cooperativa, el vínculo común de sus socios y el ámbito geográfico de sus operaciones. Lo cual explica el reglamento a la ley en su Art. 7.- Requisitos cooperativas.- Las cooperativas a través de su Presidente provisional, además de los requisitos exigidos a las asociaciones presentara un Estudio técnico, económico y financiero que demuestre la viabilidad de constitución de la cooperativa y plan de trabajo.

Sobre los mínimos de socios y capital se explica que para la constitución de cooperativas de ahorro y crédito, además de los requisitos señalados en el presente reglamento, se requerirá un mínimo de 50 socios y un capital social inicial, equivalente a doscientos salarios básicos es decir \$68000.

Dentro del marco jurídico, el planteamiento de la creación de la cooperativa estaría plenamente respaldado, ya que la CAPIA³ cuenta con un número de 112 socios lo cual avalaría plenamente los requisitos mínimos para la conformación legal.

Sobre la forma de organización la LOEPS explica en el Art. 21.- Sector Cooperativo.- Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social.

Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetaran a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

En relación a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo se entienden por estas a aquellas que permiten la correcta relación entre los actores tanto internos como externos de la cooperativa. Establecen seguridad y están enmarcadas en

³ Cámara de la Pequeña Industria del Azuay

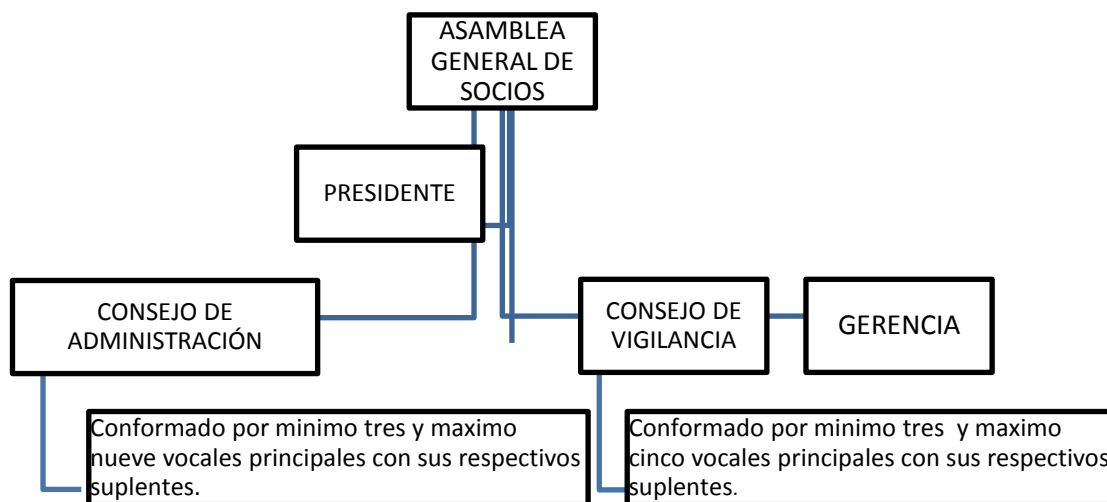
elementos básicos como: la transparencia y participación a través de la junta de accionistas, en modelos de negocios y riesgo en un directorio, liderazgo y conocimiento en una administración superior y en buenas practicas legales bajo una institucionalidad. (Serna, Suárez, & Restrepo, 2007)

Dentro de la economía popular y solidaria se identifican grupos, los cuales según la LOEPS en el Art. 23.- Grupos.- explica que las cooperativas, según la actividad principal que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios.

Sobre la estructura interna la LOEPS manifiesta en su Art. 32.- Las cooperativas contarán con una Asamblea General de socios o de Representantes, un Consejo de Administración, un Consejo de Vigilancia y una gerencia, cuyas atribuciones y deberes, además de las señaladas en esta ley, constarán en su reglamento y en el estatuto social de la cooperativa. En la designación de los miembros de estas instancias se cuidará de no incurrir en conflicto de intereses.

Gráfica 1.

Organigrama de la estructura interna de una cooperativa según la LOEPS.



Fuente: Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria

Elaboración: Autor

Las cooperativas de ahorro forman parte del Sector Financiero Popular y Solidario, donde la LOEPS señala varios artículos con respecto al comportamiento económico y financiero que deben adoptar las cooperativas dentro del Título III.

A continuación se destacará los principales artículos referentes al procedimiento y políticas que debe tomar las cooperativas en su marco financiero.

En la sección 1, del capítulo 1, del Título III de la LOEPS se hace referencia a las cooperativas de ahorro y crédito donde se señala en el Art. 81 que son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente Ley.

Sobre las tasas de interés máximas tanto a nivel pasivo y activo, se señala en el Art. 79 de la LOEPS que en sus operaciones las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario serán determinadas por el Banco Central del Ecuador. Sobre la constitución de una cooperativa de ahorro y crédito se requerirá un estudio de factibilidad y los demás requisitos establecidos en el Reglamento de la LOEPS.

Las actividades financieras que puede realizar una cooperativa de ahorro y crédito se detallan en el Art. 82 de la Ley lo cual se describirá a continuación:

- a) Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizado;
- b) Otorgar préstamos a sus socios;
- c) Conceder sobregiros ocasionales;
- d) Efectuar servicios de caja y tesorería;
- e) Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras;
- f) Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;
- g) Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito;

- h) Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como por el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y prácticas y usos nacionales e internacionales;
- i) Recibir prestamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior;
- j) Emitir obligaciones con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que en este último caso, se originen en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras;
- k) Negociar títulos cambiarios o facturas que representen obligación de pago creados por ventas a crédito y anticipos de fondos con respaldo de los documentos referidos;
- l) Intervenir preferentemente, en este orden, en el Sector Financiero Popular y Solidario, sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores y de manera complementaria en el sistema financiero internacional;
- m) Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales; y,
- n) Cualquier otra actividad financiera autorizada expresamente por la Superintendencia.

El objeto de investigación planteado sobre la creación de una tarjeta de crédito especial para el sector PYMES de la ciudad de Cuenca, se señala en el literal “g” del Art. 82, sobre la emisión de tarjetas de crédito, lo cual queda legalmente permitido y se procederá posteriormente al análisis de las condiciones, para establecer el servicio en el marco de la pequeña industria del Azuay.

Es importante señalar que ninguna cooperativa a nivel nacional, no ofrece tarjetas de crédito a sus socios, aún más destacar la ausencia de políticas de economía solidaria hacia el sector productivo y de servicios por parte de las cooperativas, entendido desde el ámbito de impulsar y desarrollar el ambiente

seguro y confiable pero más aún, la facilidad de crédito responsable, a la producción.

Las cooperativas deberán mantener índices de solvencia y prudencia financiera que permitan cumplir con sus obligaciones y mantener sus actividades de acuerdo con las regulaciones que se dicten para el efecto. Al menos en los aspectos de solvencia patrimonial, prudencia financiera, índices de gestión financiera y administrativa, mínimos de liquides, desempeño social y transparencia, según indica el Art. 85 de la LOEPS.

Antes de la crisis los depósitos del sector financiero nacional en un 55% permanecían en exterior, aproximadamente \$4000 millones de dólares. (Hoy, 2009). Es relevante destacar que en la LOEPS señala claramente en su Art. 88 la preferencia que deben manejar las cooperativas al invertir en el Sector Financiero Popular y Solidario.

Se indica que de manera complementaria se procederá con inversiones dentro del país y de manera excepcional previa autorización y límites fijados por el ente regulador, la inversión en el exterior.

En el sistema financiero ecuatoriano antes de la crisis del 99 únicamente la Superintendencia de Bancos y Seguros podía intervenir a los bancos, el sector cooperativo ecuatoriano no tenía control estricto ni por ley, ni por su condición especial cooperativista. Cabe recalcar que la crisis financiera afectó a los pequeños depositantes, así como a los pequeños inversionistas.

Existía desde 1988, la Agencia de Garantía de Depósitos (AGD), entidad autónoma dirigida por el Ministerio de Economía y Finanzas, la cual tenía como misión vigilar la dinámica financiera del país y la intervención en la administración de las instituciones financieras cuando exista una situación de

riesgo. Sin embargo, su mayor accionar se estableció luego de la crisis y su principal misión sería de devolver todos los depósitos e inversiones a los clientes de los bancos privados quebrados.

Un sistema bancario que afectó a todo el sistema financiero y más aún sobre la casi imperceptible reglamentación de control por parte del estado, y es donde la SBS adopta a las cooperativas, presionada para un mejor control por parte del estado y es así que mediante decreto ejecutivo No. 2132, todas las cooperativas con un capital superior a \$200.000 y un coeficiente de capital⁴ del 12% (a los bancos fue de un 9%). (Gutiérrez, 2009)

Lo que finalmente en la LOEPS se plasmó con el establecimiento del marco jurídico y económico a las cooperativas, pero sobre todo al salvaguardo de los depositantes a través del fondo de liquidez y del seguro de depósitos. Los mecanismos de seguridad para el sistema cooperativo se establecieron en un seguro y fondo de liquidez.

Conceptualizando, el seguro de depósitos tiene por objeto proteger los depósitos efectuados en las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y en las cajas de ahorro, reguladas por esta Ley. El fondo de liquidez tiene por objeto conceder créditos de liquidez, de liquidez contingente y para cubrir deficiencias en la cámara de compensación a las cooperativas de ahorro y crédito, según el Art. 109 de la LOEPS.

Sobre la organización se indica en el Art. 110 que para el funcionamiento y administración, el Fondo de Liquidez y el Seguro de Depósitos contarán con un Directorio único y dos secretarías Técnicas, ejercidas por el Banco Central del Ecuador y por la Corporación del Seguro de Depósitos COSEDE, las mismas que

⁴ Relación entre el patrimonio técnico y la suma ponderada de riesgo de los activos contingentes

asumirán la ejecución e instrumentación de las operaciones del Fondo de Liquidez y del Seguro de Depósitos respectivamente.

El estado asume la responsabilidad con el sistema financiero y con los depositantes al implantar estas medidas cautelares y de respaldo al accionar popular y solidario de la economía cooperativista.

En la quinta disposición general de la LOEPS se afirma que el Ministerio de Finanzas, con cargo al Presupuesto General del Estado deberá entregar al Banco Central del Ecuador y a la COSEDE los fondos necesarios para atender la operación del Fondo de Liquidez y Seguro de Depósitos del Sector Financiero Popular y Solidario.

El financiamiento del Fondo de Liquidez, se financiara con los aportes reembolsables y no reembolsables, periódicos, obligatorios y diferenciados de todas las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario, que serán fijados por la Superintendencia y por los rendimientos que generen las operaciones de crédito y las inversiones de Fondo, según el Art. 112 de la LOEPS.

El Fondo operara a través de un fidecomiso mercantil de inversión, que será controlado exclusivamente por la Superintendencia y será administrado por la Secretaria Técnica, como indica el Art. 113 de la LOEPS.

En el Art. 115 se dictamina que el fondo otorgara a sus participantes créditos a plazos no mayores de ciento veinte días y que no excederán del diez por ciento de los activos del fideicomiso, ni del cien por ciento del patrimonio de la beneficiaria del crédito. Sobre la garantía de los créditos, estos serán garantizados con inversiones y cartera con calificación "A" de las entidades beneficiarias, por un monto igual a, por lo menos, el ciento cuarenta por ciento del crédito aprobado.

En lo que respecta al financiamiento del fondo del Seguro de Depósitos del Sector Financiero Popular y solidario el Art. 116 indica que se constituirá con los siguientes recursos:

- a) El aporte inicial que realice la COSEDE, con cargo al Fondo del Seguro de Depósitos que administra, que será el monto acumulado por las cooperativas de ahorro y crédito que integran el Seguro de Depósitos, que incluirá el valor proporcional de los fondos aportados a la Ex AGD.
- b) Las primas que, obligatoriamente, deberán cancelar las instituciones integrantes del Sector Financiero Popular y Solidario, de conformidad con lo previsto en la presente Ley y su reglamento;
- c) El rendimiento de las inversiones y las utilidades líquidas de cada ejercicio anual del fondo del Seguro de Depósitos del Sector Financiero Popular y Solidario.

El patrimonio del fondo del Seguro de Depósitos será inembargable y no podrá ser afectado por las obligaciones que los aportantes mantengan con terceros. Los acreedores del seguro no podrán hacer efectivos sus créditos contra los aportantes, cuya responsabilidad se limita a sus aportaciones. La constitución y operación del fondo del Seguro de Depósitos estará exenta de toda clase de impuestos.

Finalmente la activación del Seguro de Depósitos según el Art. 118 se activará ante situaciones de debilidad patrimonial que hagan presumir el deterioro futuro del patrimonio existente. Verificadas las circunstancias antes indicadas la Superintendencia, mediante resolución, determinará los mecanismos establecidos en la presente Ley, con el objeto de aplicar uno o más de los procedimientos de resolución siguientes:

- a) Fortalecimiento patrimonial, a través de aporte de capital contra activos;
- b) Fusión con otra cooperativa del mismo tipo; y,
- c) Exclusión de activos y pasivos.

En caso que no se pudieran aplicar los procedimientos de resolución antes establecidos, la Superintendencia procederá con la declaratoria de liquidación forzosa de la institución, la cual será notificada al Directorio del Fondo de Liquidez y del Seguro de Depósitos, quien ordenará el pago del seguro a los depositantes, dentro de los límites y procedimientos establecidos.

El pago del Seguro de Depósitos implica la subrogación, de pleno derecho, en la condición de acreedor que opera a favor del fideicomiso mercantil constituido para el Seguro.

Cabe indicar que existen dos tipos de cooperativas las cuales pueden ser de primer o segundo piso. Las cooperativas de primer piso son aquellas que pueden realizar intermediación financiera con sus socios y terceros que podrán ser personas naturales o jurídicas. Las cooperativas de segundo piso son aquellas que únicamente pueden realizar intermediación financiera con cooperativas de ahorro y crédito de primer piso socias o no socias, según el Art. 2 del reglamento de cooperativas emitido por la SBS. (Cooperativas, 2009)

2.6 Marco Conceptual

El tema de investigación planteado, pretende recoger información para generar una nueva forma de financiamiento dentro de las características y necesidades de las PYMES de la ciudad de Cuenca y su necesidad con el capital de trabajo. El contexto de estudio recae en las PYMES que están agremiadas a la CAPIA para delimitar empresas que cumplen requisitos de agremiación y además cumplen parámetros legales en el marco tributario y organización.

La información que servirá para el análisis se recogerá, de fuente primaria a través de encuestas y de secundarias a través de libros, artículos científicos, páginas web para la obtención y análisis de datos del entorno nacional, artículos

de prensa relacionados y encuestas a expertos sobre el financiamiento y el crédito dentro de la ciudad de Cuenca.

El problema de investigación utilizará conceptos financieros, económicos para analizar la situación actual de las PYMES en la ciudad de Cuenca en el contexto antes mencionado. La carencia de información sobre la temática, plantea analizar en la base de algunos estudios preliminares, información de fuentes de datos en algunos casos no actualizados hasta la fecha por paginas oficiales que se utilizará como la del Banco Central del Ecuador, la Superintendencia de Compañías y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Se aplicará una encuesta a nueve casos de cada sector económico agremiado en la CAPIA y de los cuales se extraerá un análisis en base al último periodo económico de las PYMES, la información requerida para el análisis financiero es de confidencialidad por parte de las empresas, las cuales prefieren mantener en reserva en algunos casos, por lo que se solicita cifras reales o aproximadas.

No existe modelos nacionales de negocio de tarjetas de crédito, se tomarán datos existentes de algunas tarjetas que publican costos y características del producto, y se hará un alcance a las necesidades de financiación de las PYMES de la ciudad de Cuenca. Se plantea el modelo de tarjeta, se lo analiza para su aplicación sobre la normativa de las cooperativas de ahorro y crédito.

Es un análisis y planteamiento de un nuevo producto financiero y una nueva alternativa de financiamiento para la PYMES, utilizando la normativa de la ley de cooperativas, se plantea la creación de una cooperativa con los socios de la CAPIA para que posteriormente se aplique estudios de factibilidad y análisis financieros – económicos, para el establecimiento formal del piso financiero - legal que es la cooperativa y la oferta posterior del nuevo producto.

El análisis plantea la necesidad de agilizar el sistema actual de solicitudes de crédito por parte de las PYMES y visionar que las microempresas pueden apoyarse en beneficios existentes al formar parte de la CAPIA, crear soluciones de financiamiento inmediato como es el capital de trabajo y dar una nueva opción de crédito por medio de la tarjeta de crédito PYME.

2.6.1 Determinación del capital de trabajo

Capital de trabajo se refiere al total de activos corrientes, tales como efectivo, inversiones temporales, cuentas por cobrar comerciales e inventarios. Contablemente es el total de recursos corrientes (activos y pasivos) que permite que la empresa desarrolle normalmente sus operaciones. (Ortiz Anaya, 2011)

La diferencia entre el valor de los activos corrientes y los pasivos corrientes nos permite obtener el capital neto de trabajo. Se pueden dar resultados positivos lo cual indicaría que la empresa tiene recursos financieros y maneja de forma adecuada. Resultados negativos significa que la empresa sobre financia el activo corriente con pasivo corriente. Un resultado de cero explicaría que la totalidad de los activos corrientes están financiados con pasivos de corto plazo.

La administración de capital de trabajo es importante en empresas productoras ya que el capital de trabajo representa una proporción significativa de sus activos totales. En una empresa comercial, aún más por el manejo de inventarios. En empresas pequeñas, los pasivos corrientes son la principal fuente de financiamiento externo, ya que se complica su financiamiento a largo plazo dentro de los mercados de capital.

El principio de la administración de capital de trabajo radica en las consecuencias de dos decisiones fundamentales para una empresa, las cuales son las siguientes:

- La determinación del nivel óptimo de inversión en activos corrientes.

- La combinación apropiada de financiamiento a corto y largo plazo, la cual es utilizada para sostener inversión en activos corrientes.

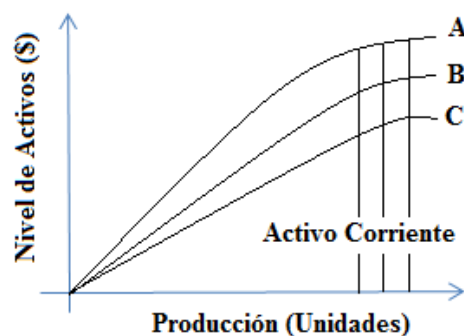
El adecuado manejo de los activos y pasivos corrientes conlleva una relación entre rentabilidad y riesgo. Se debe evitar los riesgos, tanto para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones de efectivo cuando se presenten y apoyar los niveles apropiados de ventas.

2.6.2 Activo Corriente Óptimo

La determinación del activo corriente óptimo considera el manejo de las variables rentabilidad y riesgo. Se pueden dar tres tipos de escenarios para el manejo de activos corrientes, en donde se considera la suposición que la empresa mantiene constantes sus activos fijos y mantiene una cantidad de producción continua, como se puede observar en la gráfica 2.

Gráfica 2.

Gráfica de comportamiento del Activo Corriente



Fuente: (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Elaboración: Autor

- En el escenario A, ha mayor producción mayor activos corrientes. El escenario A es la situación más líquida de los otros dos escenarios impidiendo el riesgo de insolvencia técnica, convirtiéndose en un escenario conservador.
- El escenario B es un escenario intermedio, conservador.

- En el escenario C es un escenario riesgoso ya que limita el crédito de la empresa hacia clientes y limita la capacidad de pago a proveedores, es decir austeridad con bajos niveles de liquidez. Es más un escenario que prioriza la rentabilidad. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

Tabla 2.

Indicadores financieros según los escenarios A, B y C

	LIQUIDEZ	RENTABILIDAD	RIESGO
NIVEL ALTO	Escenario A	Escenario C	Escenario C
NIVEL MEDIO	Escenario B	Escenario B	Escenario B
NIVEL BAJO	Escenario C	Escenario A	Escenario A

Fuente: (Estupiñán Gaitán & Estupiñán Gaitán, 2010)

Elaboración: Autor

Lo que nos permite concluir que la rentabilidad mantiene un comportamiento inversamente proporcional a la liquidez. Adicionalmente la rentabilidad mantiene un comportamiento en conjunto con el riesgo.

El capital de trabajo se puede clasificar en permanente cuando los activos que integran el capital de trabajo no bajan a nivel cero sino que se mantienen en cantidades mínimas y crecen a medida que la empresa crece como por ejemplo la cartera o los inventarios de mercadería.

El capital de trabajo se clasifica en temporal cuando mantiene un comportamiento estacional según los requerimientos de cada temporada para cada empresa. La necesidad de mayor o menor capital de trabajo hacen que este tipo de capital de trabajo sea flexible y pueda convertirse en un problema al momento del financiamiento del mismo.

2.6.3 Estrategias de financiación a corto plazo para PYMES

El capital de trabajo temporal por su naturaleza de corto plazo, debe financiarse con pasivos igualmente corrientes, lo cual genera un financiamiento espontaneo y sin costo financiero, generalmente es suministrado por cuentas por pagar (proveedores), anticipos recibidos o gastos acumulados. (Bertossi, 2009)

En cambio el financiamiento del capital de trabajo permanente el cual tiene similitud con los activos fijos y su permanencia en el tiempo, debe financiarse con pasivos de largo plazo, los cuales provienen de crédito bancario y generarán costos financieros.

2.6.4 Cobertura contra riesgos

El enfoque de cobertura contra riesgos tiene su filosofía en hacer coincidir el vencimiento para el financiamiento, lo cual implica compensar un activo con un instrumento financiero aproximado en su plazo de vencimiento. La idea es no utilizar recursos de largo plazo que generan gastos financieros cuando no se los necesita.

Dentro de las depresiones estacionales de corto plazo no se debe financiar deuda de corto plazo, con deuda de largo plazo, se cambia y se utiliza los activos corrientes por cobrar, lo cual no generaría gastos innecesarios mientras ya no se necesita la deuda. Lo ideal es cubrir deuda de corto plazo con activos de corto plazo.

A esto es como se lo conoce como el préstamo bancario ideal dentro del marco de una necesidad estacional, lo cual autoliquidara el préstamo pedido para una actividad que generará los recursos necesarios para auto cancelarse en el curso normal de las operaciones. La idea fundamental es tener la suficiente certeza de que se cumplirán los plazos establecidos, ya que fallar los cálculos pues la necesidad de liquidez inmediata puede dañar las relaciones de crédito tanto para los clientes como para los proveedores. (Estupiñán Gaitán & Estupiñán Gaitán, 2010)

2.6.5 El financiamiento de corto plazo en comparación con el de largo plazo

Dentro del plan de ventas y costos de la empresa, el cual muestra el normal desenvolvimiento de los flujos de ingresos, estos pueden llegar a tener una incertidumbre. Cuando los flujos de efectivo neto se desvían de los flujos esperados, el plazo de vencimiento de las deudas es significativo en la evaluación de la compensación riesgo y rentabilidad.

Dentro de los riesgos implicados, la principal variable es el tiempo, ya que a plazos de vencimiento cortos mayor será el riesgo de no cubrir los pagos tanto de capital como de interés. Cuando una empresa pide prestado a corto plazo para financiar activos de largo plazo, la empresa se arriesga a no poder renovar la deuda. Si la empresa presenta problemas de liquidez ante esta situación, pues los acreedores presionarán al pago inmediato y la empresa puede inclusive liquidar. (Gitman, 2011)

Siendo la empresa un acreedor corre el riesgo cuando la deuda es a corto plazo de mantener incertidumbre ante los costos de la refinanciación. Mientras que una deuda a largo plazo pertinente conocer con exactitud el plazo y los desembolsos para que la empresa maneje adecuadamente sus fondos.

Los costos generados por interés en una deuda de corto plazo y refinanciada hacen que las tasas fluctúen más rápido y en un periodo corto elevaría sustancialmente el valor final del préstamo. Todo lo contrario en el largo plazo pues la deuda fue contrata desde un principio y no habrá necesidad de refinanciación. Los costos financieros son un riesgo al momento de tomar una mala decisión de financiación.

Dentro de la financiación hay que tomar en cuenta los plazos, pues un plazo de vencimiento de fondos más larga, generará mayores costos pues se estaría pagando deuda cuando no se necesita. Lo que en consecuencia estaría motivando el crédito de corto plazo pero ajustado a las necesidades.

Se puede crear un margen de seguridad de la empresa como la distancia entre el flujo de efectivo neto esperado por la empresa y los pagos contractuales

de su deuda. (Van Horne & Wachowicz, 2010). Es decisión de la administración tomar riesgos y decisiones sobre el financiamiento y su proporción fijada a corto o largo plazo.

En una estrategia conservadora mantendrá dinero costoso, señalando un margen positivo de seguridad, mientras una estrategia agresiva se obtendrá más riesgos pero menores costos reales de dinero, ya que puede haber costos coyunturales mucho más altos, como perder el crédito de un proveedor, por ejemplo; lo cual es un margen de seguridad negativo. (Mayes & Shank, 2011)

Tabla 3.

Cuadro comparativo del crédito a corto plazo y largo plazo.

	VENCIMIENTO DEL FINANCIAMIENTO	
VENCIMIENTO DEL ACTIVO	CORTO PLAZO	LARGO PLAZO
TEMPORAL	Rentabilidad y Riesgo MODERADO	Rentabilidad y Riesgo BAJO
PERMANENTE	Rentabilidad y Riesgo ALTO	Rentabilidad y Riesgo MODERADO

Fuente: (Estupiñán Gaitán & Estupiñán Gaitán, 2010)

Elaboración: Autor

En definitiva es necesario que las empresas puedan combinar estrategias adecuadas en base a sus políticas internas y el manejo adecuado de políticas externas que manejan los proveedores de la empresa. Los costos financieros son los más indicados para medir el riesgo y la rentabilidad y las empresas deben medir si los costos actuales más los esperados de deuda a corto plazo futuros (refinanciación) son menores que los costos esperados de la deuda a largo plazo.

El tiempo requerido en el cálculo de generar crédito a nuestros clientes a corto plazo en combinación con el tiempo de crédito concedido por los

proveedores es una variable relevante en el cálculo del vencimiento del financiamiento. No es una fórmula exacta pero sobre los movimientos cíclicos que se pueden generar es importante considerar un margen de seguridad y si este siendo un crédito a corto plazo puede refinanciarse.

2.6.6 Administración del efectivo

La administración de efectivo dentro de una empresa debe considerar tres puntos clave que son: el cobro, los desembolsos y la inversión temporal. Dentro de los cobros dentro de una empresa se pueden utilizar las siguientes estrategias:

- El manejo de la flotación de cobranza es decir el tiempo en que se demora el pago de documentos comerciales hasta que dispone la empresa.
- Facturación más rápida hacia los clientes para obtener un pago dentro de los plazos estipulados en la cartera de clientes.
- Débitos directos para la empresa por parte de un convenio con los clientes.

Los cobros son esencialmente la principal prioridad para los financieros y la empresa como tal lo cual permitirá un flujo de ingresos pertinente y adecuado para establecer parámetros de aceleración en el cobro de efectivo. (Gitman, 2011)

Con relación a los pagos en efectivo en cambio sucede todo lo contrario la idea es retardar el mayor tiempo posible para lo cual se puede utilizar las siguientes estrategias:

- Juego con la flotación, es la diferencia que existe entre el valor en libros de la cuenta bancos y el saldo real existente en el banco. Pueden darse situaciones en donde se pueden aprovechar los saldos positivos en inversiones con el afán de ganar rendimientos.
- Control de desembolsos, significa que las empresas pueden controlar eficientemente sus fondos en sus diferentes cuentas bancarias para retrasar los flujos de efectivo de salida y minimizar el tiempo que los depósitos de efectivo están inactivos. Ejemplo: pago a proveedores, nomina, préstamos, etc.

- La aplicación de ganar descuentos en pronto pago también será un referente siempre en la fecha de vencimiento para disponer de los fondos la mayor cantidad de tiempo posible.
- La cuenta saldo cero, permite mantener una cuenta master y cuentas auxiliares para mantener saldos cero a la fecha y alimentar las cuentas auxiliares solo cuando estas requieran para el pago a proveedores, empleados y gastos conocidos por la empresa.
- Desembolsos remotos y controlados, significa aprovechar al máximo situaciones exógenas dentro de los bancos o sistemas postales para la entrega y cancelación de cheques. Maximizar la flotación de desembolsos puede deteriorar las relaciones de crédito con los proveedores ya que estos no dispondrán de fondos pagados tan pronto como los tendrían de otra manera.
- Portafolio de valores comerciales, la empresa puede manejar tres segmentos dentro de los valores comerciales a corto plazo. Los cuales se detallan a continuación:
 - Segmento de efectivo rápido el cual es un saldo óptimo de valores comerciales que se conserva para ocuparlo en caso de deficiencias probables en la cuenta de efectivo de la empresa.
 - Segmento de efectivo controlable, son valores comerciales conservados para satisfacer flujos de salida controlables y conocidos, como impuestos y dividendos.
 - Segmento de efectivo libre se refiere a los valores comerciales disponibles y que aún no son designados para una transacción en particular

2.6.7 Administración de cuentas por cobrar

Las políticas de crédito y cobranza determinan el periodo promedio de cobro y la proporción de ventas a crédito. Su variación también depende de la combinación de variables de riesgo y rentabilidad. Sin duda el crédito es uno de los factores que afectan directamente a la demanda de un producto o servicio.

Dentro de los estándares de crédito se debe considerar los costos de mantener carteras flexibles o exigentes. Se generan costos de manejar una cartera de crédito más grande clientes, aumenta la probabilidad de las pérdidas por deudas incobrables. Se genera también un costo de oportunidad entre comprometer fondo a la inversión de las cuentas por cobrar adicionales y no en alguna otra inversión. (Ortiz Anaya, 2011)

Sin embargo las cuentas por cobrar adicionales son el resultado de mayores volúmenes de ventas y se genera un mayor periodo promedio de cobro. Ser flexible en el crédito puede atraer más clientes, alargar los plazos y contagiar de extensiones de plazos a clientes ya existentes y que cumplían con los plazos negociados para ellos.

Dentro de los términos de crédito el plazo juega un papel fundamental para combinar el ajuste y maniobra del capital de trabajo de la empresa. Se puede motivar los pagos adelantados y en efectivo, con descuentos a los clientes, pero siempre y cuando estos no afecten a los ingresos de la empresa.

Se puede utilizar también fechas temporales para el pago de las ventas, pero será imprescindible que la empresa mida la rentabilidad de las ventas adicionales con el rendimiento requerido sobre la inversión realizada en las cuentas por cobrar para determinar los plazos adecuados para estimular la

demanda. Sin embargo se pueden generar costos de cobranza adicionales por el aumento de cartera que puede llegar a convertirse en incobrables.

Las políticas óptimas de crédito y cobranza serán las que den como resultado ganancias marginales iguales a los costos marginales generados. Para maximizar las ganancias que surgen de las políticas de crédito y cobranza, se debe dar una combinación y variación adecuada de estas políticas.

CAPITULO 3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Metodología para el análisis de la necesidad de financiación del sector PYMES en la ciudad de Cuenca

La metodología que se va a aplicar en este trabajo de investigación, pretenderá basarse en el estudio de casos, entrevistas, encuestas y análisis de teorías sobre el financiamiento del capital de trabajo para establecer una conclusión sobre el caso específico sobre las PYMES de la ciudad de Cuenca.

3.1.1 Enfoque Mixto (Cuantitativo y Cualitativo)

Al elegir un enfoque mixto dentro de una investigación se reconoce que el mundo es un hecho multideterminado y por tanto hay que dar cuenta de su organización y de los actos humanos encerrados en él. Dentro del enfoque mixto es importante que se mantenga una coherencia metodológica entre lo cualitativo y lo cuantitativo. Se buscara el uso de estrategias de investigación complementarias destinadas a la recolección de datos. (Aguirre Davila, 2010)

La propuesta de investigación tiene un enfoque mixto sustentado en información documental que permite analizar varios criterios y generar una percepción y definición particular. Se investigara fuentes legales como regulaciones bancarias, normativas de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Se aportara estrategias y procedimiento sobre la financiación y manejo de la tarjeta de crédito.

Usando como enfoque cualitativo se recolectara información, lo cual convierte a la investigación en enfoque mixto, se utilizara encuestas a casos particulares seleccionados por características especiales y se realizara entrevistas particulares a casos puntuales para extraer información específica para este estudio.

3.1.2 Definición del método

El método mixto de esta investigación, aplicará el estudio de casos la cual es una estrategia dirigida a contextos singulares para explicar la investigación y

recolectar información y evidencia cualitativa y cuantitativa con el fin de describir, verificar o generar teoría. (Martínez Carazo, 2006)

El estudio de casos tiene su fundamento en el razonamiento inductivo. La generalización surge desde el análisis de los datos y descubre nuevas relaciones y conceptos antes que verificar la hipótesis ya que lo que se busca es generar un estudio minucioso sobre la selección de los casos para obtener conclusiones centradas al objetivo de estudio.

3.1.3 Justificación del método

Se ha seleccionado el estudio de casos ya que la población de PYMES agremiadas en la ciudad de Cuenca es amplia y la información que se requerirá no es de dominio público, lo cual impide que se recolecte información confidencial de forma masiva.

Se ha de seleccionar casos puntuales de las PYMES de la ciudad, separándoles por sector productivo y por trayectoria dentro del medio para consultar la información principal de este estudio. Se utilizará criterios de tamaño y de información proporcionada por la CAPIA (Cámara de la Pequeña Industria del Azuay).

3.1.4 Técnica de recogida de datos.

En este estudio se utilizarán las siguientes técnicas de recogida de datos:

3.1.4.1 Encuestas

La encuesta es la aplicación de un procedimiento estandarizado para recabar información de una muestra amplia de sujetos. Para ello es necesario llevar a cabo una adecuada selección de los entrevistadores. (Díaz de Rada, 2009)

Se realizará encuestas y entrevistas a la población determinada por estudio de casos. Se realizará encuestas a nueve de los ciento doce socios registrados en la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay, la cual mantiene nueve sectores

agremiados y de los cuales se escogerá una empresa por selección aleatoria de cada sector.

Tabla 4.

División de las empresas agremiadas a la CAPIA por sector.

SECTOR	NÚMERO
Prendas de Vestir	31
Madera y corcho	10
Minerales no Metálicos	9
Metalmecánico	15
Sustancias Químicas	14
Industrias Gráficas	5
Alimenticio	22
Joyería y Otras	2
TIC y Servicios	4
TOTAL EMPRESAS	112

Fuente: Cámara de la Pequeña Empresa del Azuay

Elaboración: Autor

Se elaborará una encuesta en base a los objetivos y las variables relevantes de la investigación. La elaboración de la encuesta responde a tres objetivos: estimar magnitudes, describir una población y verificar hipótesis. (Díaz de Rada, 2009)

3.1.4.2 Entrevistas.

La entrevista consiste en una conversación en la que se ejercita el arte de formular preguntas y escuchar respuestas. La finalidad es obtener información, buscando comprender las perspectivas que tienen los entrevistados sobre sus ideas. (Vargas & Vazquez, 2006)

Las entrevistas cualitativas que se utilizarán serán semiestructuradas sobre los temas objeto de esta investigación. Se entrevistará a cuatro personas vinculadas y expertas con las PYMES y crédito dentro del sector financiero.

3.1.4.3 Análisis de Datos.

El análisis de datos es la manipulación de hechos y números para lograr ciertas informaciones en una técnica que ayudara al administrador a tomar una decisión apropiada. Lo importante es lograr información válida y confiable. (Naghi, 2005)

Los datos a evaluar en esta investigación son los recogidos en las encuestas y entrevistas, así como el análisis de datos legales, descriptivos y técnicos sobre el sistema cooperativo del Ecuador, crédito e instrumentos de financiamiento.

3.1.4.4 Técnica de análisis de datos

Los datos serán analizados de forma cualitativa y de forma cuantitativa.

Cuantitativa.

Los registros u observaciones efectuadas proporcionan una serie de datos que deben ser ordenados y presentados de una manera inteligible. La idea es presentar y reducir los diferentes datos observados para obtener conclusiones y ofrecer una perspectiva mejorada. (Fernandez, Cordero, & Córdova, 2002)

El análisis cuantitativo de los datos de esta investigación aplicara un análisis estadístico descriptivo el cual presentara tablas de datos y gráficos con respecto a las encuestas aplicadas a la población seleccionada.

Cualitativa.

Para el análisis cualitativo se utilizara el análisis de datos dentro de la investigación. El análisis es un proceso de descomponer los datos en sus componentes constituyentes para revelar sus temas y patrones característicos. El análisis de datos cualitativos se descompone en tres procesos relacionados: describir, clasificar y conectar. (Coffey & Atkinson, 2003)

Se buscará vincular los conceptos y los datos cualitativos para generar conclusiones que busquen explicar la investigación. Se analizará bibliografía sobre leyes y regulaciones de las cooperativas de ahorro y crédito; así como también teorías de crédito y estrategias de financiamiento para las microempresas.

3.2 Justificación de las preguntas de la encuesta con los objetivos de la investigación.

Actividad de la Empresa

Como objetivos de la investigación se planteó básicamente el análisis de las necesidades del crédito que tienen las empresas y más aún en el ámbito de las PYMES lo cual genera antes de realizar cualquier tipo de diagnóstico financiero de un negocio, se hace necesario conocer cuál es la actividad propia del negocio, que es lo que hace, cómo hace y para qué hace.

Se planteará una encuesta, la cual contendrá tres partes específicas, la primera una información básica para identificar el tipo de empresa, sector donde actúa lo cual puede ser una empresa de producción, comercial o servicio, se identificará el número de empleados para determinar su tamaño (pequeña o mediana), el número de clientes para manejo de la cartera y número de proveedores para manejo de inventarios y crédito respectivo.

Situación general de la economía

Dado que cada empresa o negocio es parte del gran engranaje de la economía de un país, el desarrollo financiero de cada empresa en particular tiene mucho que ver con las circunstancias de la economía en general. Si la economía del país está en crecimiento, los negocios tenderán a presentar una buena situación financiera y un buen desarrollo en sus operaciones, pero si, por el contrario, la economía está en recesión, en términos generales no se pueden esperar buenos resultados de las empresas.

Situación del sector

Todo negocio, cualquiera que sea su actividad, está adscrito a un sector económico – empresarial, y lo normal es que como va el sector, así van las empresas que lo conforman. Por ejemplo, si el sector de la construcción está paralizado en un país, no se puede esperar que produzcan buenos resultados las empresas constructoras, las empresas cementeras, las empresas ladrilleras o las empresas que procesan maderas.

El mercado

Lo más importante para que un negocio pueda nacer, crecer, desarrollarse y permanecer en el tiempo es la existencia y el buen manejo de su mercado. En otras palabras, para una empresa lo más importante son sus ventas. Una empresa que vende bien, puede hacer resistencia hasta una mala administración y producir aun aceptables resultados. Pero si el mercado no responde, probablemente serán infructuosos los esfuerzos de los mejores administradores.

Principales Productos

Es importante conocer cuáles son los productos o servicios que las empresas ofrecen al mercado, ya sea como comercializadora o como productora. Si los productos no son comunes y corrientes, o son productos químicos o materias primas de difícil nomenclatura, es necesario contar con la descripción adecuada de los mismos, indicando las características y usos de dichos productos, señalando si son perecederos o duraderos y si su almacenamiento o transporte requiere condiciones especiales.

Si se trata de una empresa manufacturera, es igualmente conveniente conocer la duración del proceso productivo y todo lo que tiene que ver con la compra y almacenamiento de las materias primas. Es importante obtener información para el análisis del balance general, en cuanto a la rotación de la cartera y la concentración de la inversión realizada por parte de la empresa en inventarios.

Proveedores

Conviene conocer quiénes son los proveedores de las materias primas o mercancías que la empresa procesa o comercializa. Será diferente el análisis si los proveedores están en el país o en otro país. Esto incidirá en los tiempos de llegada de los inventarios y principalmente en sus costos ya sea de transporte o en materia de impuestos.

De igual manera, se debe revisar la forma de pago que se utiliza con dichos proveedores. Si otorgan plazo para el pago y si exigen carta de crédito o giro directo. Esto en relación a los inventarios y la cuenta de proveedores.

Clientes

El portafolio de clientes que tiene el negocio es imprescindible conocer y está íntimamente relacionado con el tema de crédito de la empresa. Los clientes, su nombre, reputación y seriedad inciden directamente sobre el volumen de cartera, el manejo de provisiones o reservas para las deudas incobrables y el comportamiento del nivel de ventas.

Crédito

El financiamiento dentro de la estructura de capital juega un papel fundamental al momento de administrar los recursos financieros y su forma de obtenerlo. Es imprescindible conocer las necesidades de crédito de los negocios es por eso que en la segunda parte de la encuesta se consulta sobre como las empresas consiguen financiamiento, para que utilizan el crédito dentro de sus empresas.

Sobre el crédito hay que conocer cuál es la perspectiva que genera en el sector cuando se los utilizan y si los empresarios están o no de acuerdo con el tema de los gastos financieros que generan. Conocer si los empresarios tienen la certeza de que el sector micro empresarial tiene incentivos como tasas preferenciales y productos financieros diseñados para ellos.

Para la realización de un crédito a nivel nacional son varios los trámites y requisitos que se necesitan obtener para conseguirlo, se consultará a los empresarios que tan accesibles son los créditos, su criterio respecto a estos y si estaría de acuerdo sobre la creación de una cooperativa para el sector de PYMES. La creación de un producto financiero para la financiación del capital de trabajo como la tarjeta de crédito será consultada.

Información Técnica

Se solicitará información concerniente a los activos, pasivos, patrimonio de la empresa. El manejo de ventas, inventarios, compras, cuentas por cobrar, cuentas por pagar toda esta información para consolidar un análisis a nivel técnico a través de indicadores financieros. La idea es proporcionar una visión contable financiera de como el sector y empresas afiliadas a la CAPIA manejan estas cuentas dentro de sus empresas.

Es importante señalar que los indicadores financieros permitirán posteriormente sacar conclusiones y desarrollar medidas de comportamiento para un buen manejo del crédito de las PYMES. Desarrollar un manual de recomendaciones financieras saludables para que las empresas no tengan excesos de gastos que impidan un crecimiento sostenido ni dañen la imagen frente a terceros. Los indicadores financieros serán sensibles frente a medidas de carácter interno como externo, sin embargo esto no impedirá desarrollar recomendaciones generales al sector PYMES para el buen uso del nuevo producto financiero cristalizado en la tarjeta de crédito en mejora del manejo del capital de trabajo.

Capítulo 4. PYMES en la ciudad de Cuenca

4.1. Entorno Empresarial de la ciudad de Cuenca, Cámaras.

El sector empresarial de la ciudad de Cuenca tiene características propias a entender, como la gran mayoría de empresas son de carácter familiar, la ciudad

tiene su propio parque industrial donde agrupa a las principales empresas de producción de la región y algunas empresas importantes a nivel nacional en algunas industria y la mayoría de las empresas se ubican en los sectores: comerciales, manufactura y de servicios.

La ciudad de Cuenca, registra dentro de sus organizaciones empresariales, más importantes y que están organizadas por tamaño y sectores económicos estratégicos de la ciudad, y que son las siguientes:

- Cámara de Industrias de Cuenca.
- Cámara de Comercio de Cuenca.
- Cámara de la Pequeña Industria del Azuay.
- Cámara de la Construcción.
- Cámara de Turismo del Azuay.

A continuación se hace una referencia histórica de las cámaras vinculadas al sector económico, su trayectoria, objetivos y servicios que brindan a sus socios.

4.1.1 Cámara de Industrias de Cuenca

La Cámara de Industrias de Cuenca es una institución sin fines de lucro la cual desde su génesis en 1936, ha acogido y promovido la responsabilidad social empresarial, como una práctica ineludible que contribuye a una convivencia positiva entre la empresa y la comunidad. (C.I.C, 2014)

Su misión es "Facilitar la creación de un ambiente propicio para generar prosperidad empresarial empleo y bienestar social" y su visión está direccionada a "Liderar al sector productivo, con reconocida presencia nacional y participación activa en las decisiones relacionadas con el desarrollo industrial del país". (C.I.C, 2014)

Actualmente la Cámara de Industrias de Cuenca ha agrupado a sus afiliados en doce sectores:

1.- Alimentos y bebidas

2.- Artículos confeccionados

3.- Caucho (neumáticos)

4.- Construcción

5.- Florícola

6.- Madera

7.- Metalmecánico

8.- Minero

9.- Papel

10.- Plásticos

11.- Químicos

12.- Servicios y Comercio

En función de direccionar y personalizar sus servicios de:

- Representación Gremial
- Comercio y Relaciones Internacionales
- Arbitraje y Mediación
- Capacitación y Eventos
- Proyectos Industriales

La Cámara en su afán de aportar a su sociedad ha firmado varios convenios de cooperación inter-institucional a nivel nacional e internacional que no sólo han beneficiado a empresarios sino también a estudiantes ya que han posibilitado una gama de oportunidades para éstos como pasantías y transferencia de conocimiento. (C.I.C, 2014)

4.1.2 Cámara de Comercio de Cuenca

La Cámara de Comercio de Cuenca fue fundada el 14 de diciembre de 1919, con la apertura y fundación del Gremio se abrió paso al desarrollo de actividades comerciales, agrícolas e industriales de la región, que hasta ese entonces se encontraban inactivas.

Actualmente la cámara de Comercio de Cuenca actúa en representación del sector comercial ante las instituciones públicas y privadas, a nivel local y nacional, en gestiones que pretenden un entorno favorable para el desarrollo de la actividad empresarial y sectorial. Defiende las instituciones democráticas, la libertad de empresa y la iniciativa privada en el área gremial con calidad, ética y responsabilidad, buscando la defensa y el bienestar de nuestros afiliados, empleados y del comercio en general. (C.C.Cuenca, 2014)

Dentro de las políticas de calidad que ofrece la Cámara de Comercio de Cuenca, está brindar servicios y productos de calidad para sus socios y el sector productivo. Estos servicios son:

- Ofrece a sus afiliados facilidades y servicios para desarrollar sus actividades productivas.
- Capacita y actualiza de manera constante a los actuales y futuros profesionales.
- Fomenta el emprendimiento, como actividad esencial para la generación de fuentes de trabajo.
- Vela por los intereses de sus socios, al ser los voceros del sector comercial y productivo, ante las autoridades locales y nacionales.
- Capacita constantemente a su personal, con el fin de ofrecer servicios de excelencia.

Todos estos servicios se logran manteniendo un buen ambiente laboral, en un entorno de buenas relaciones interpersonales e institucionales que fortalecen la comunicación y desarrollo de la organización. (C.C.Cuenca, 2014)

4.1.3 Cámara de la Pequeña Industria del Azuay

La Cámara de la Pequeña Industria del Azuay - CAPIA, fue Fundada el 23 de enero de 1969 es un organismo de gestión privada que agrupa a 9 sectores productivos de la provincia del Azuay, sector Alimentos y Bebidas, Industrias

Gráficas, Joyería, Madera y Corcho, Metalmecánica, Minerales No Metálicos, Prendas de vestir, Sustancias Químicas, TIC y Servicios. La CAPIA, se ha vinculado a organismos nacionales e internacionales público y privados como MIPRO, Swisscontact, GTZ, CAF, SNV, ACUDIR, en donde se han realizado diferentes actividades en beneficio de los afiliados en estrategias de competitividad como es la Asociatividad, Negocios Inclusivos, capacitación, asesoramiento técnico e Innovación Tecnológica. (CAPIA, 2014)

Dentro de los valores organizacionales que la CAPIA propone y aplica están:

- Ética
- Productividad
- Lealtad
- Solidaridad
- Trabajo en equipo
- Credibilidad
- Servicio al Cliente

La Misión de la CAPIA es: “Ser una organización gremial que basada en principios de ética, solidaridad y credibilidad, representa, gestiona, impulsa, asesora, capacita y evalúa el desarrollo integral de la Micro Pequeña y Mediana Industria del Azuay y la Región, mediante la defensa de sus derechos constitucionales y la oferta de servicios y promoción de empleo, orientados a mejorar la competitividad del sector productivo de la Región”. (CAPIA, 2014)

La Visión de la CAPIA es: “Ser un gremio de alta representatividad y gestión que contribuya eficazmente al crecimiento integral de la Micro Pequeña y Mediana Industria del Azuay y de la Región, fomentando el desarrollo del país en forma sostenida y con responsabilidad social”. (CAPIA, 2014)

Sus objetivos generales (CAPIA, 2014), hacía con sus socios y la comunidad micro empresarial de la ciudad están enfocados en:

- Ejercer la representación gremial de las empresas afiliadas.

- Prestar servicios empresariales.
- Promover la internacionalización de las empresas afiliadas.
- Promover la competitividad y el consumo responsable.
- Promover y desarrollar sistemas de capacitación y mejoramiento.
- Promover la investigación, innovación y desarrollo tecnológico.
- Promover la asociatividad y toda forma lícita de organización empresarial.
- Promover la responsabilidad social, el comercio justo y el desarrollo sustentable en las actividades empresariales de sus afiliados.

Los fines (CAPIA, 2014), que busca la CAPIA son:

- Incentivar la creación de Asociaciones Regionales, Sectoriales, Cantonales y Núcleos Parroquiales de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios los que serán parte integrante de la CAPIA;
- Incorporar a la Entidad en calidad de afiliados, a todos los empresarios de la Micro, Pequeña y Mediana Industria del Azuay y de la Región 6 y a los que en el futuro se establecieran, dentro de esta jurisdicción;
- Promover la aplicación y proponer la expedición de leyes de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Industria, colaborando al efecto con los organismos públicos y privados, nacionales y extranjeros pertinentes;
- Brindar la cooperación y asistencia necesarias a sus afiliados, para que éstos puedan alcanzar los fines relacionados a sus actividades empresariales;
- Propender a la organización de sectores por ramas de actividad entre afiliados que se dediquen a actividades afines;
- Mantener relaciones permanentes con las Cámaras de la Producción, gremios artesanales, instituciones privadas, semipúblicas y públicas, nacionales e internacionales;
- Colaborar con el Estado en el estudio de los problemas relacionados con las Micro, Pequeña y Mediana Industria, con el propósito de alcanzar una acertada solución;
- Generar un espacio de diálogo y concertación multisectorial y participar activamente en los distintos foros públicos o privados;

- Fomentar la investigación, innovación y desarrollo tecnológicos en beneficio de sus afiliados y de la comunidad;
- Fomentar la capacitación y tecnificación de obreros, empleados, técnicos y ejecutivos de la Micro, Pequeña y Mediana Industria;
- Promover el uso de los medios alternativos de solución de conflictos entre sus afiliados y con terceros a través de los Centro de Mediación;
- Prestar toda clase de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas afiliadas, individual o colectivamente, en las gestiones que efectúen ante organismos públicos, semipúblicos y privados, encaminadas a la defensa de sus intereses;
- Crear y mantener todo tipo de servicios de información; asesoría; asistencia técnica, social y los que sean necesarios a favor de los afiliados;
- Planificar, gestionar y ejecutar proyectos y/o programas de desarrollo empresarial;
- Promoción de los bienes y servicios de la Institución y de sus afiliados a través de la organización de ferias y eventos nacionales e internacionales; así como mediante la utilización de cualquier medio tecnológico para lograr este fin;
- Promover procesos de internacionalización de los bienes y servicios de sus afiliados;
- Promover y promocionar la cultura de calidad de producción, certificación y estandarización de los bienes y servicios de sus afiliados;
- Promover y difundir el consumo de la producción nacional Promover, difundir y sustentar el consumo responsable en la comunidad.

Los servicios (CAPIA, 2014) que presta la CAPIA a sus socios son:

- Capacitación.- Se trabaja con financiamientos no reembolsables de la CNCF de entre el 60% y 80% del valor de la capacitación.
- Arbitraje – mediación.
- Asesoría legal tributaria y laboral.
- Asesoría legal propiedad intelectual.
- Asesoría legal societaria y civil.

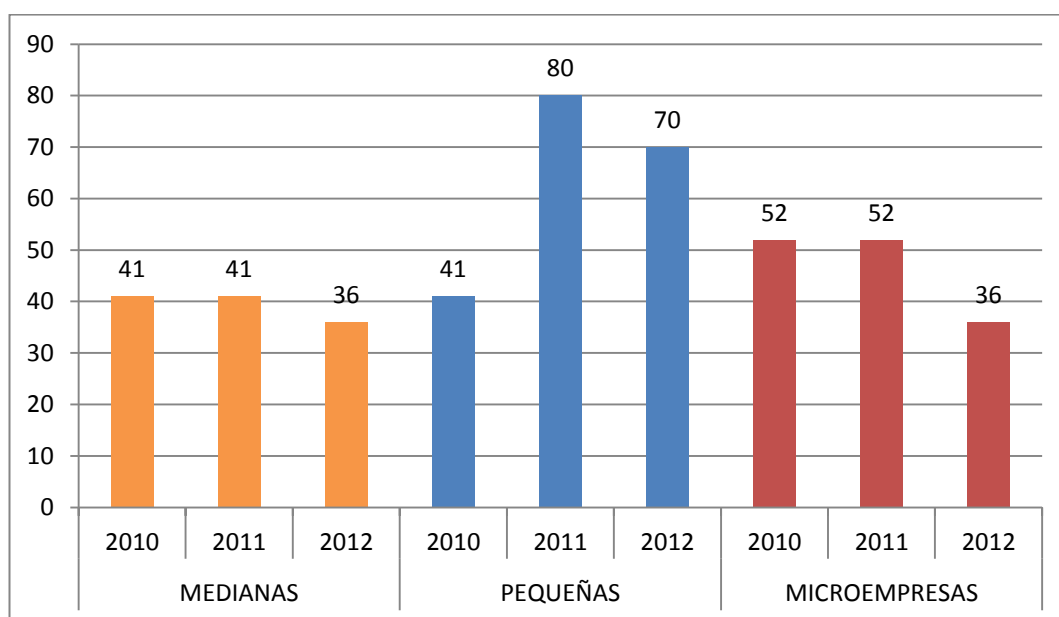
- Asesoría de control de calidad.
- Asesoría en créditos bancarios.
- Asesoría en elaboración de proyectos.
- Base de datos e información para el comercio electrónico.
- Programas de Asociatividad.
- Seminarios internacionales.
- Proveedor de materia prima.
- Seguro de Vida.
- Auditorios.
- Salas de reuniones.
- Listado de socios.
- Asesoría en comercio exterior.
- Asesoría económica.
- Asesoría en gestión empresarial.
- Asesoría en emprendedores.
- Asesoría en gestión comercial.
- Asesoría en incubación o pre-incubación de negocios.
- Servicio de trámites ante organismos públicos.
- Asesoría en finanzas.
- Asesoría en marketing, publicidad y ventas

Dentro del estudio de esta investigación se tomara en cuenta la creación de la cooperativa de la PYMES de la ciudad de Cuenca, tomando en cuenta a la CAPIA como organismo fundador y la cual mediante sus socios la creación de la cooperativa la cual generará el producto de tarjeta de crédito para sus afiliados, apoyando e incentivando de esta manera la creación, desarrollo y consolidación de las PYMES dentro de la economía de la ciudad.

4.1.4 Análisis de las empresas, conformación legal y número por industria

Las empresas que están registradas en la Superintendencia de Compañías en el Azuay en el año 2013 son 2251, del total del país que son 46758, de 22 actividades económicas registradas. Dentro de las industrias manufactureras que son el motivo de estudio de esta investigación en el Azuay existen 36 medianas, 70 pequeñas y 36 microempresas dentro de la manufactura. (Véase Anexo 9 y 11)

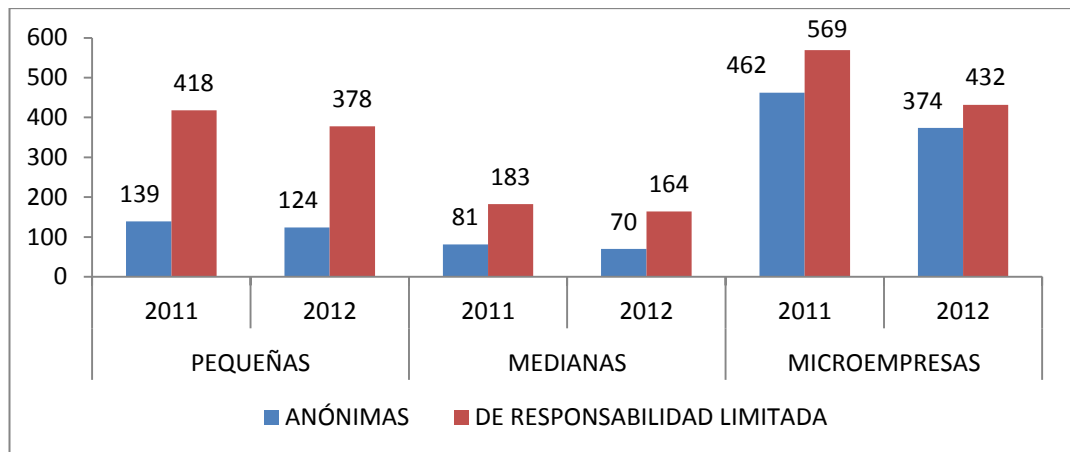
Gráfica 3.
Número de Industrias Manufactureras del Azuay



Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaboración: Autor

En el Azuay existe un mayor número de industrias manufactureras de tamaño pequeño, así mismo existe una contracción leve pero que influye en una tendencia decreciente en el número de empresas. Se espera que con el cambio de matriz productiva se concreten nuevas empresas de orden productivo.

Gráfica 4.
Conformación de Clases de Compañías en el Azuay



Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Autor

Dentro de la conformación legal de las empresas en el Azuay existen mayor número de empresas bajo la modalidad de responsabilidad limitada, aunque la diferencia con las empresas de conformación anónima no es muy marcada. Las demás conformaciones son casi nulas a excepción de sucursales de compañías extranjeras y de economía mixta.

4.2 Análisis de los datos obtenidos en la encuesta de casos

De los nueve sectores agremiados a la CAPIA solo uno de ellos está dedicado a los servicios, los demás están dedicados a la industria y fabricación de productos. En promedio los nueve sectores tienen 50 empleados. Siendo el sector de alimentos que mantiene el mayor número de empleados. Esto se debe específicamente al proceso productivo.

En promedio los nueve sectores tienen 169 clientes y 90 proveedores. Siendo el sector metalmecánico el que tiene el mayor número de clientes y también el sector metalmecánico el que mayor número de proveedores tiene. Según el sector, las estrategias de venta y el tipo de producto harán que estas variables sean muy diferentes en cada sector.

En promedio los nueve sectores tienen 49 productos ofertados. Teniendo como producción de productos finales nacionales, ya que el 90% de los sectores

está dedicado a la industria. En promedio los números de días para la fabricación de los productos son de 2 días. Siendo en promedio un proceso corto de fabricación de la PYMES asociadas a la CAPIA.

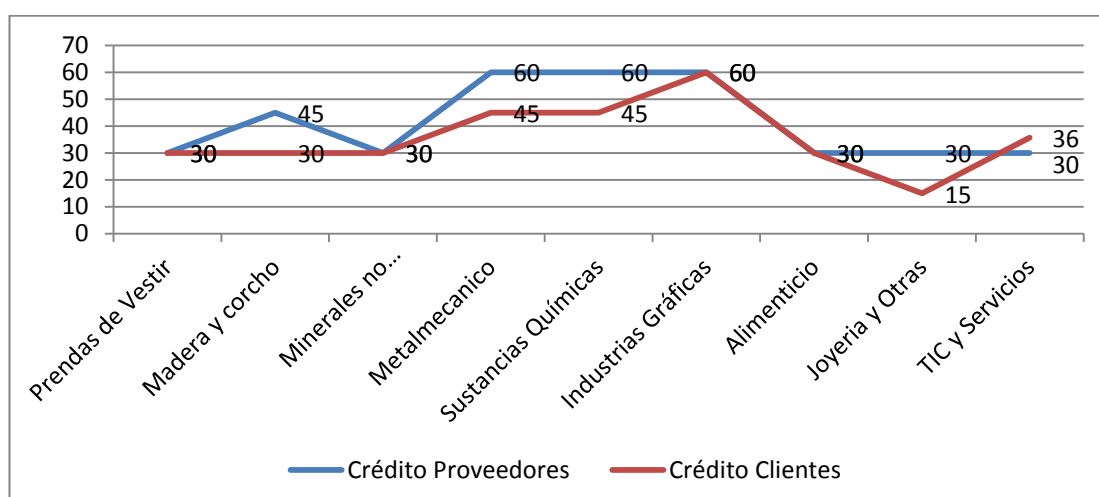
El promedio de días que permanece en bodega las materias primas es de 21 y el promedio de productos terminados en bodega es de 37. Lo que explica claramente que la rotación de inventarios es adecuada y menor a un mes en promedio.

Dos de los nueve sectores mantienen proveedores en el extranjero. Siete sectores mantienen proveedores nacionales. En conjunto dos sectores tienen proveedores nacionales y extranjeros.

En promedio los nueve sectores conceden una línea de crédito de 36 días a sus clientes. Nueve de los nueve sectores exige línea de crédito, en promedio 42 días. El 100% utiliza financiamiento, de lo que se desagrega en 33% en inversión, 88% en capital de trabajo y 11% en pago de pasivos. Existe combinación del crédito entre segmentos.

Gráfica 5.

Días de Crédito Proveedores vs Clientes 2013 – 2014



Fuente: Propia – Directa

Elaboración: Autor

Los nueve sectores en su totalidad utilizan financiamiento, del cual el 88% lo utilizan para capital de trabajo. Esa financiación la obtienen en un 67% de

bancos y en un 37% de cooperativas. La opinión del 78% es de altos costos financieros, el 22% piensa que son normales los costos financieros y ningún sector piensa que son bajos para el sector PYMES.

El 67% cree que las instituciones financieras conceden y concentran los mayores incentivos, beneficios, descuentos o tasas especiales para el financiamiento PYMES.

El 67% conoce de créditos preferenciales para el capital de trabajo y que lo concede en su mayoría es decir un 44% las cooperativas. Sin embargo, el 100% cree que las tasas de interés estipuladas en el mercado para el sector PYMES no motivan el uso del crédito.

El 33% ha utilizado otras alternativas de crédito. El 56% cree que conseguir un crédito para utilizarlos como capital de trabajo le resulta difícil. En promedio el tiempo aproximado para conseguir el crédito es de 26 días.

El 100% de los nueve sectores están de acuerdo en la creación de una tarjeta de crédito para el financiamiento de capital de trabajo y en la creación de una institución financiera especializada en el sector PYMES.

Sobre la información técnica contable se procedió a establecer los indicadores de liquidez, actividad y endeudamiento. Los mismos que tienen los siguientes resultados que se procederán a analizar:

Tabla 5.
Indicadores de Liquidez de los Sectores Agremiados a la CAPIA

SECTOR	INDICADORES DE LIQUIDEZ		
	Razón Corriente	Capital Neto de Trabajo	Prueba Ácida
Prendas de Vestir	1,8	124988,6	0,7
Madera y corcho	1,8	127369,3	0,7
Minerales no Metálicos	1,8	108215,3	0,7
Metalmecánico	2,6	1290000,0	2,1
Sustancias Químicas	1,8	119036,8	0,7
Industrias Gráficas	1,2	162347,0	0,5
Alimenticio	1,2	219168,5	0,5
Joyería y Otras	2,0	3750,0	0,8
TIC y Servicios	2,0	3000,0	0,8
PROMEDIO	1,8	239763,9	0,9

Fuente: Propia - Directa

Elaboración: Autor

Sobre los indicadores de liquidez, se procedió al cálculo de la razón corriente, capital neto de trabajo y la prueba acida.

Sobre la razón corriente en promedio de las empresas se tiene una razón de 1,8. Lo que nos quiere decir que de cada dólar que las empresas deben en el corto plazo cuentan con \$1,8 para respaldar esa obligación.

El principal punto del análisis es la capacidad de pago de la empresa para cubrir sus obligaciones, lo que indica que la empresa debe guardar un margen de seguridad en previsión de alguna reducción o pérdida en el valor de los activos corrientes. Lo que indica que la razón de liquidez mientras más alta mejor partiendo de la relación 1 a 1. Este criterio es válido desde el punto de vista del acreedor.

Este indicador depende del adecuado manejo de los activos corrientes entre dos parámetros: la rentabilidad y el riesgo. Cuando se hace un análisis de varios años, cada periodo contara con sus particulares puntos de vista sobre los factores que afectan a este indicador, los cuales son:

- Calidad de los activos corrientes
- Exigibilidad de los pasivos corrientes

- Estacionalidad de las ventas

El capital neto de trabajo promedio de esta investigación es de \$239763,9, lo cual indica que el 50% aproximadamente se financia con recursos de corto plazo y el 50% restante se financia con recursos de largo plazo. Esto indica que los recursos de largo plazo que financian las empresas como parte del activo corriente pueden ser a través de pasivo o patrimonio. Lo importante de este indicador es que sea un valor positivo y proporcional al tamaño de la empresa. Si es positivo facilita el manejo de la liquidez.

Con respecto a la prueba acida, este es un indicador más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir únicamente con el pago del efectivo disponible, diferente a los inventarios.

El resultado de la investigación promedio es de 0,9%, lo que indica que por cada dólar que se adeuda a corto plazo se cuenta con \$0,90 centavos en activos corrientes de fácil realización para cubrir los pasivos corrientes, sin recurrir a los inventarios.

Sin embargo en este tipo de indicador en empresas industriales la más alta inversión se realiza en activos fijos y no en inventarios, lo que disminuiría su representatividad dentro del contexto total de los activos y del activo corriente. No resulta tan drástico retirar los inventarios en este tipo de empresas, pero para una empresa comercial es de vital importancia calcularlo.

Tabla 6.

Indicadores de Actividad de los Sectores Agremiados a la CAPIA

SECTOR	INDICADORES DE ACTIVIDAD					
	Rotación de Cartera	Período promedio de cobro	Rotación de inventarios totales	Ciclo de efectivo	Rotación de los activos fijos	Rotación de proveedores
Prendas de Vestir	1,0	365,0	1,7	75,0	0,2	365,0
Madera y corcho	1,0	365,0	1,7	150,0	0,2	365,0
Minerales no Metálicos	1,0	365,0	1,7	60,0	0,2	365,0
Metalmeccánico	2,5	146,0	0,7	109,0	0,4	98,6
Sustancias Químicas	1,0	365,0	1,7	60,0	0,2	365,0
Industrias Gráficas	6,1	59,9	2,6	31,0	1,9	118,8
Alimenticio	6,1	59,9	2,6	60,0	1,9	118,8
Joyería y Otras	5,0	73,0	3,1	120,0	1,3	136,9
TIC y Servicios	5,0	73,0	3,1	150,0	1,3	136,9
PROMEDIO	3,2	208,0	2,1	90,6	0,8	230,0

Fuente: Propia - Directa
Elaboración: Autor

El indicador de actividad como rotación de cartera, establece el número de veces que giran las cuentas por cobrar, en promedio en un periodo de tiempo. El promedio obtenido de la investigación es de 3,2 en promedio, lo que indica que las cuentas por cobrar giraron 3,2 veces durante el periodo. Se debe tener cuidado en no ingresar al cálculo otras cuentas por cobrar que se originan en las ventas.

El periodo promedio de cobro de la investigación es de 208 en promedio, lo que indica que las empresas tardan en recuperar su cartera, es decir se convierte en efectivo cada 208 días. Este indicador tiene relación con el periodo de cobranzas, y es menester indicar que la empresa debe cobrar en menor tiempo que el obtenido en este indicador.

Rotación de inventarios totales de la investigación es de 2,1 en promedio, lo que indica que los inventarios totales rotaron 2,1 veces en el periodo. Para empresas industriales es importante discriminar lo que sucede con cada uno de los inventarios.

El ciclo de efectivo es un indicador del manejo de la liquidez, en la investigación en promedio es de 91 días, lo explica que la inversión de un dólar en la producción tarde aproximadamente 91 días para recuperar el mismo dinero. Lo que explica que la empresa debe financiar con recursos costosos 91 días de su ciclo operativo.

La rotación de los activos fijos indica cuantas veces rotan los activos con relación a las ventas. En promedio en la investigación se ha recuperado 0,8 por cada dólar invertido en activos. Sin embargo es poco eficiente este indicador con relación a las empresas que tienen elevadas inversiones en activos fijos, se debe considerar también:

- Este indicador no permite conocer si la empresa tiene capacidad máxima utilizada versus capacidad instalada.
- La compra y venta de activos fijos durante el periodo se debe tener en cuenta.

La rotación de proveedores en la investigación es 230 días en promedio, lo que indica cuanto tiempo se demora la empresa para cancelar las cuentas a sus proveedores. Una rotación de proveedores muy ágil puede denotar una capacidad de negociación muy débil frente a los proveedores. Una rotación lenta puede indicar una negociación de alto poder pero también puede indicar falta de capacidad de pago para atender pasivos.

En promedio los indicadores de actividad de la investigación, nos dan a conocer que las empresas estudiadas necesitan de más o menos 90 días para cubrir sus necesidades de capital de trabajo lo que en promedio sería el principal producto a ofrecer bajo el financiamiento de la tarjeta de crédito.

Se denota un buen manejo financiero de cada empresa, obviamente esto es subjetivo de cada empresa y dependiendo pues cual es el tipo de negocio. Es importante conocer la liquidez de la empresa y en resumen las empresas mantienen un buen capital de trabajo, pero que puede estar sujeto a variables de cobro y rotación de cartera, lo cual en cada una de los sectores es variable y estará sujeto a un análisis particular al momento de conceder créditos para capital de trabajo por su alta incidencia en el análisis de riesgo.

Tabla 7.

Indicadores de Endeudamiento de los Sectores Agremiados a la CAPIA

SECTOR	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			
	Nivel de Endeudamiento	Concentración del endeudamiento a corto plazo	Leverage o Apalancamiento Total	Leverage a corto plazo
Prendas de Vestir	0,1	2,0	0,2	0,4
Madera y corcho	0,1	2,0	0,2	0,4
Minerales no Metálicos	0,1	2,0	0,2	0,4
Metalmecánico	0,1	3,5	0,1	0,4
Sustancias Químicas	0,1	2,0	0,2	0,4
Industrias Gráficas	0,6	0,7	2,8	1,9
Alimenticio	0,6	0,7	2,8	1,9
Joyería y Otras	0,1	1,5	0,2	0,3
TIC y Servicios	0,1	1,5	0,2	0,3
PROMEDIO	0,2	1,8	0,8	0,7

Fuente: Propia - Directa

Elaboración: Autor

El nivel de endeudamiento establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. En promedio en la investigación 0,2 centavos de cada dólar invertido, han sido financiados por los acreedores.

La concentración del endeudamiento a corto plazo indica que porcentaje del total de pasivos con terceros tiene vencimiento corriente, la investigación indica en promedio que de cada dólar de deuda de la empresa 1,8 tiene vencimiento corriente. Es importante indicar que las empresas industriales tienen una relación equilibrada debido a que también está equilibrado el activo.

Sobre el apalancamiento total, la investigación en promedio refleja que por cada dólar de patrimonio se tienen deudas por 0,8. Es importante señalar que esto no significa que se pueden pagar los pasivos con patrimonio, ya que los dos forman parte del mismo lado de la estructura financiera. En el corto plazo según la tabla 0,7 se indica que por cada dólar de patrimonio, se tienen compromisos a corto plazo por 0,7 centavos.

Lo que explica que el endeudamiento de corto plazo tiene una alta incidencia dentro de la estructura de financiamiento de las PYMES estudiadas, la industria como tal no mantiene mucho inventario lo cual de alguna forma equilibraría la relación activos versus pasivos corto plazo.

4.3 Análisis de la Demanda y Oferta del Crédito

Según el estudio para el primer trimestre del 2014, por parte del BCE de la oferta y demanda del crédito analiza dos grandes grupos:

- Ejecutivos senior de las instituciones financieras ecuatorianas (IFI), en donde se incluyen: bancos, mutualistas, sociedades financieras y cooperativas, éstas últimas pertenecientes a la economía y solidaria. Esto representa el estudio de la Oferta de Crédito.

- Ejecutivos del área financiera de empresas grandes, medianas, pequeñas y micro de las ramas de actividad de la industria, comercio, construcción y servicios. Esto representa el análisis de la Demanda de Crédito.

La muestra dentro del estudio del BCE es de 900 PYMES, 1000 empresas grandes y 178 IFI incluidas cooperativas pertenecientes a la SEPS.

La demanda del crédito en el primer trimestre del 2014, en donde se han encuestado a 2284 empresas que representan el 70% de la población nacional. Según el informe la demanda del crédito en el sector PYMES representa el 39,4% del total de la muestra, porcentaje que se ha mantenido durante los últimos tres trimestres en el sector.

La oferta de crédito fue negativa en el primer trimestre del 2014, lo que explica que las IFI fueron más restrictivas en el otorgamiento del crédito. Con respecto al monto del crédito las PYMES han tenido un incremento del 10%, los requerimientos de garantías han sido más restrictivas en un 3% con una ampliación mínima en el plazo del crédito.

Según el indicador de cambio de la demanda del crédito en el sector productivo ha tenido un debilitamiento ubicándose en un -18%. Los nuevos créditos solicitados por el sector industria y sector comercio fueron 18% y 15%

respectivamente, datos a nivel nacional. Con más del 75% la colocación del crédito por parte del sector industria y comercio es en el rubro de capital de trabajo. El 31% de las pymes de comercio y el 28% de pymes de industria solicitarán nuevos créditos para el segundo trimestre del 2014, según datos del Banco Central del Ecuador.

Con respecto a los datos de la encuesta la demanda del crédito es de todos los sectores como fuente de financiamiento para capital de trabajo lo que corrobora los datos analizados a nivel país. La necesidad de capital de trabajo para las empresas analizadas a nivel anual está en promedio en los \$200.000. El endeudamiento de las empresas encuestadas con relación al capital de trabajo está en el orden del 20%, porcentaje que aproxima montos de crédito para el modelo de tarjeta de crédito.

Las necesidades de crédito son diversas, cambiantes y cíclicas dependiendo la naturaleza y política crediticia de las empresas. Sin embargo las industrias pymes son aquellas que se crean con créditos y apalancamientos proporcionados más hacia los acreedores. La demanda del Azuay en crédito dentro del sector Pymes se analizará en el capítulo 5 en donde se advierte de necesidades de crédito suplidas por créditos no especializados para el sector.

CAPITULO 5. Modelo de la Tarjeta de Crédito para el sector PYMES

5.1 Normativa

Para la apertura del modelo de negocio de una tarjeta de crédito para el sector PYMES en la ciudad de Cuenca se procederá a utilizar como respaldo una institución financiera que asegure y fondee las operaciones de dicha tarjeta. Es claro que las instituciones financieras y las emisoras de tarjetas de crédito son las únicas instituciones autorizadas para su manejo según el artículo 1 de las normas generales para la aplicación de la ley general de instituciones del sistema financiero. (SBS, Normas para la operación de tarjetas de crédito, 2012)

Ya se ha analizado la constitución legal de una cooperativa, la misma que a través de acciones se podrá abrir a través de los socios de la CAPIA, los cuales están en la elección de aportar para recibir los beneficios del crédito por medio de la tarjeta de crédito. No solo los socios existentes, se pueden sumar nuevos socios que cumplan los requisitos de la CAPIA. (Véase anexo 13).

Sobre los tipos de crédito con tarjeta de crédito existen dos tipos explicados en el artículo 1 de la ley: (SBS, Normas para la operación de tarjetas de crédito, 2012)

- El "crédito rotativo" la línea de crédito con condiciones predeterminadas que ofrece la compañía emisora o administradora de tarjetas de crédito o la institución financiera, al tarjetahabiente. Los desembolsos a los establecimientos afiliados se hacen contra la presentación de notas de cargo y constituyen utilización de la línea de crédito.
- El "crédito diferido" es un acuerdo entre el emisor o administrador de tarjetas de crédito o de pago y el establecimiento afiliado, mediante el cual el establecimiento acepta el pago diferido de un bien o servicio por parte

del tarjetahabiente y descuenta esa cartera con el emisor, que a su vez administra el crédito hasta su cancelación total.

Dentro del artículo 1, se explica que puede existir una tarjeta llamada de afinidad, la cual tiene como objetivo promover una actividad determinada, mediante la asignación de un beneficio a favor de la entidad con quien mantiene el contrato de afinidad. Es decir esta sería la tarjeta que se buscara crear para generar el beneficio con la cooperativa de las PYMES. (SBS, Normas para la operacion de tarjetas de crédito, 2012)

Previo a las diversas autorizaciones, se debe presentar a la SBS la información detallada a continuación en el artículo 8, sección 2: (SBS, Normas para la operacion de tarjetas de crédito, 2012)

- Proyecto de convenio con los tarjetahabientes;
- Proyecto de contrato a celebrarse con los establecimientos comerciales afiliados;
- Formatos de las tarjetas de crédito, de pago o de afinidad;
- Formatos de notas de cargo para la adquisición de bienes o servicios, a ser utilizados por los establecimientos comerciales afiliados; y,
- Formatos de estados de cuenta.

5.2 Análisis del producto tarjeta de crédito para PYMES de la ciudad de Cuenca

La tarjeta de crédito se acogerá a la cooperativa creada, la misma que mediante canales de venta procederá a ofertar el producto que contendrá las siguientes características, beneficios y condiciones:

Características del producto tarjeta de crédito para PYMES:

- La tarjeta será emitida por una emisora y administradora de tarjetas de crédito, sea INTERDIN o PACIFICARD que constan registradas en la SBS.
- La tarjeta será comercializada por la cooperativa creada para las PYMES de la ciudad de Cuenca, cumpliendo los requisitos de afiliación cooperativos y adhesión a la CAPIA para la obtención del beneficio.
- La tarjeta de crédito será de exclusiva utilización por la empresa afiliada y únicamente para uso de capital de trabajo.
- Los créditos pre aprobados tendrá la iniciativa de correr por tres opciones: por volumen de ingresos, depósitos y necesidad de crédito de capital de trabajo debidamente respaldada en colaterales que cubran el riesgo de la operación.
- Los monto máximo a aprobarse estará en las condiciones y niveles de venta, se medirá el ciclo de conversión del efectivo de la empresa para asignar el plazo y respecto a la tasa de interés se manejara un tasa de interés referencial del segmento PYMES y en el mejor de los casos menor a la referencial, analizando adicionalmente los costos operativos de la tarjeta.
- Montos fluctuantes desde \$300 hasta \$15.000, de acuerdo a cada grupo de tarjeta y al segmento en el cual se encuentren clasificados las empresas en la emisora de la tarjeta de crédito.
- El monto de retiro depende del cupo disponible de la tarjeta al momento de realizar la transacción.
- Diferido desde 3 hasta 24 meses.
- Medio de pago es a la cuenta bancaria del cliente en la cooperativa.

Beneficios del producto tarjeta de crédito para PYMES:

- Crédito pre aprobado por ser una PYME ya constituida, agremiada y que presenta información transparente para el análisis.
- Tasa de interés fija durante el periodo de la deuda.
- Aceptación en establecimientos a nivel nacional.
- Crédito Corriente y Diferido
- Pagos de Mínimos o Totales
- Cargos Recurrentes
- Pagos a través de Débito Automático, agencias, transferencias interbancarias, aplicación para teléfonos inteligentes.
- Centro de asistencia ofertado por la franquicia a utilizarse sea Visa o MasterCard.
- Asistencia en la agencia y cajeros automáticos a nivel nacional.

Condiciones del producto tarjeta de crédito para PYMES:

- Los socios deben mantener políticas de ahorro constantes y depósitos regulares para la aceptación del crédito a través del producto tarjeta de crédito PYMES.
- Capitalización de la cooperativa anualmente por parte de los socios y beneficios de ampliación de crédito.

- Los plazos máximos para la utilización de crédito de capital de trabajo por medio de la tarjeta serán de 24 meses concediendo extensiones en el crédito bajo análisis financiero riguroso.
- El cliente debe mantener buena salud financiera o demostrarla que la va alcanzar dentro de la empresa y una calificación de crédito oportuna para la concesión de la tarjeta.

5.3 Operatividad de la Tarjeta de Crédito

La tarjeta de crédito PYMES tendrá su respaldo en la cooperativa, la misma que pedirá autorización a la SBS para obtenerla y operarla. Luego la cooperativa procederá a comercializarla y ganar clientes a través de diversos convenios con proveedores de las empresas agremiadas con la CAPIA.

El beneficio que se crearía es ayudar en los plazos de crédito sobre inventarios de materia prima, cuentas por pagar para que las empresas tengan margen de maniobra en sus operaciones de crédito dentro del ciclo de conversión del efectivo.

Se busca alcanzar un producto de acceso con garantías para la empresa y la cooperativa a través de créditos oportunos, ágiles y con tasas y plazos competitivos. A continuación se plantea dos ejemplos del funcionamiento de la tarjeta de crédito PYMES.

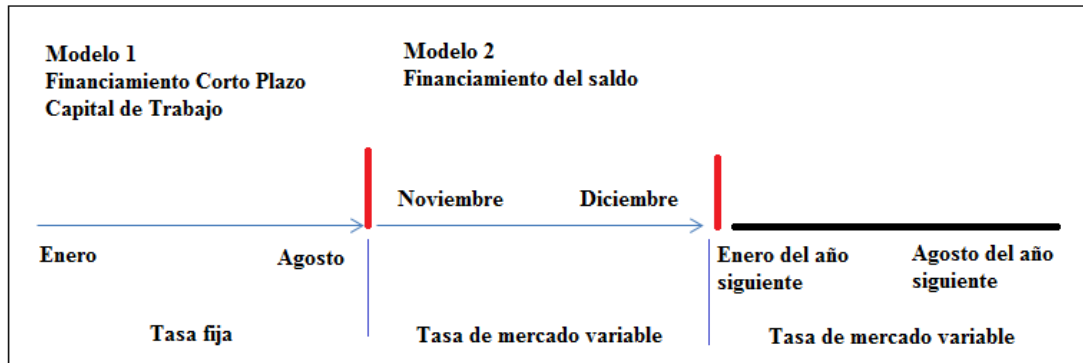
Se plantea que con la tarjeta los socios de la cooperativa, puedan financiar el pago de compras que funcionen como capital de trabajo, en plazos de 3 a 24 meses, con la posibilidad de generar pagos diferidos con importes fijos o variables a tasas referenciales mínimas para las operaciones aplicadas en la cooperativa. Además podrá seguir financiando la operación con el pago mínimo de la tarjeta.

- a) Seleccionar un modelo de liquidación dependiendo el plazo, generando un pago diferido o cuotas de pago consecutivas o

alternadas, de importes fijos o variables a tasa fija dentro del plazo y tasa de mercado luego de este.

Gráfica 6.

Ejemplo de financiamiento del saldo de la tarjeta de crédito.



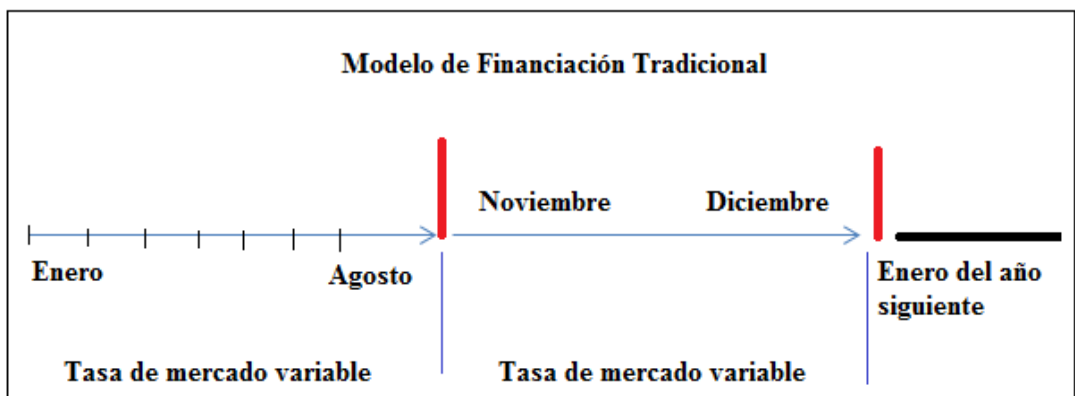
Fuente: Superintendencia de Bancos y seguros
Elaboración: Autor

El crédito se lo realiza en enero, su vencimiento es en agosto, pero se puede controlar las cuotas o diferirlas hasta enero del próximo año con la cancelación hasta agosto de la totalidad del crédito. Se debe cancelar el mínimo de las cuotas vencidas el 60% y se puede diferir el 40% restante hasta agosto del próximo año o cancelar la totalidad del crédito.

- b) Elegir un modelo de liquidación, cuotas iguales y consecutivas pagadas en la fecha de vencimiento de cada una, tasa de interés vigente en la cooperativa.

Gráfica 7.

Ejemplo tradicional de financiamiento con tarjeta de crédito.



Fuente: Superintendencia de Bancos y seguros
Elaboración: Autor

Se realiza la compra en enero, se realiza el pago mínimo de las cuotas vencidas es decir un 60% o total de la deuda, o pago mínimo diferido hasta enero del año siguiente pagando el mínimo 60% o el total y liquidar la deuda.

La estructura de la cooperativa, determinara la utilización de la tarjeta de crédito, plazos y tasas preferenciales para el sector PYMES. Lo cual se establecerá políticas internas que estimulen el ahorro, la adhesión no solo con este producto sino con otros para el beneficio de las PYMES.

5.4 Manual de procedimientos para el uso de la tarjeta de crédito como capital de trabajo

Se procederá a continuación a describir un manual de crédito con las variables más relevantes para conceder un crédito a un cliente PYMES por medio de la tarjeta de crédito empresarial, la cual brindara calificaciones de crédito pre aprobadas a los socios de la CAPIA que sean clientes de la cooperativa creada para los fines pertinentes de crédito empresarial.

MANUAL DE CRÉDITO, TARJETA DE CRÉDITO PYMES

Objetivo

Reglamentar la aprobación de líneas de crédito a través de la tarjeta de crédito sector PYMES.

Alcance

Producto tarjeta de crédito y productos especiales, para el segmento PYMES afiliadas a la CAPIA, líneas de crédito exclusivas para capital de trabajo. Puede ampliar para inversión y otros con diferentes condiciones de este manual.

Base Legal

- Codificación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria.
- Codificación de la ley general de Instituciones del Sistema Financiero.
- Codificación de la LORTI.

- Codificación de Resoluciones de la Junta Bancaria y la SBS, Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.
- Regulaciones del Banco Central del Ecuador y Junta Monetaria.
- Reglamento de Reestructuración de créditos del Sector Productivo con las Instituciones Financieras.

Políticas y Condiciones de Crédito

Sujetos de Crédito

- Personas naturales
- Personas jurídicas

Segmento de Crédito

Productivo Pymes Capital de Trabajo, monto desde \$1 hasta \$200.000

Riesgos de Crédito

Metodologías de riesgo crediticio y condiciones especiales de la cooperativa a formar para las PYMES

Tasas de Interés

Por ser un crédito de corto plazo se cobrara una tasa entre el 5% hasta el 11,20% que es la tasa referencial, más las tasas operativas de la tarjeta de crédito, más parámetros de costo financiero, margen y primas por plazo y riesgo.

Destino

Capital de trabajo, capital de trabajo importación, capital de trabajo exportación, capital de trabajo para materia prima, insumos locales y otros rubros (a estipularse)

Plazo

Hasta tres años plazo, con condiciones especiales de refinanciación de los saldos y pagos mínimos.

Actividades Financiables

Todas las actividades dentro de la industria manufacturera y que pertenezcan a algún sector productivo de la CAPIA.

Viabilidad del Crédito

Se aprobarán los créditos de capital de trabajo, a través del producto tarjeta de crédito previa aprobación de una comisión ejecutiva o directorio de crédito previo la presentación de:

- Estados financieros
- Impacto económico del proyecto
- Situación Patrimonial
- Valores comercial, de oportunidad, de reposición y catastral de bienes muebles e inmuebles sobre los cuales se constituirán prendas y/o hipotecas que caucionan las operaciones.
- Documentos tributarios y declaraciones.

Periodo de Gracia

Se fijara de acuerdo a las características del crédito y su flujo de caja proyectado, considerando las características de cada empresa que solicite.

Indicadores financieros

Se fijara relaciones de patrimonio / activo total de al menos entre el 20% y 30%; o previo análisis de la empresa. De igual forma la relación capital social / activo total debe ser al menos del 10%. Esto como una de las tantas medidas de seguridad y compromiso de los socios con el giro normal del negocio.

5.5 Costos Financieros

Los costos financieros que genere la tarjeta de crédito para PYMES, serán en la misma cuantía que cualquier tarjeta normal por servicios normales que ofrecen las administradoras. Se plantea negociar una tasa preferencial para aquellos servicios diferenciados del producto como es los créditos de corto plazo para capital de trabajo, sustentado en la ley que se explica a continuación.

Acotando que, en el capítulo 1 del título XIV de la Ley General de Instituciones Del Sistema Financiero, en el artículo 1 en su numeral 1.7, establece que los servicios financieros tarifados diferenciados son aquellos autorizados previamente por la Junta Bancaria, que no son de uso generalizado ni estandarizado, ofertados por la institución del sistema financiero para satisfacer necesidades no esenciales ni básicas de los clientes o usuarios.

Además en el artículo 2 del citado capítulo 1, determina que los servicios financieros que oferten las instituciones del sistema financiero serán determinados y autorizados previamente por la Junta bancaria.

Las tarifas se aprobarán por la Junta Bancaria, determinando tasas, montos y plazos diferenciados para el producto segmento PYMES. Hay que recalcar que la obtención de la tarjeta de crédito por parte de los socios de la cooperativa, tendrán que cumplir un rigurosos análisis financiero para establecer su capacidad de pago y montos máximos a los que se harán acreedores con la tarjeta de crédito.

Se plantea también considerar la reducción de costos a través de convenios con los proveedores de materias primas o servicios, para que se amplíen los plazos y se reduzcan las tasas contratadas por el servicio de recaudación.

El objetivo final es proveer un servicio ágil, con tarifas especiales al segmento PYMES para la obtención de créditos, para diferir el capital de trabajo en el corto plazo. De cierta forma establecer tarifas competitivas y que se ajusten y disminuyan la tasa del segmento en un crédito tradicional. Dicho ajuste vendría por la aprobación de la Junta Bancaria o entre convenios previos entre la emisora, cooperativa, ofertantes y el servicio de recaudación.

Los montos y los plazos establecerán las tasas de interés, pero al tratarse de créditos de corto plazo, el beneficio para las emisoras y cooperativa en el caso del estudio, se determinaría por convenio en beneficio compartido por la cantidad de transacciones crediticias que se puedan generar y se socialicen los beneficios y utilidades entre las partes.

La información a ser entregada por las emisoras y las instituciones financieras es la siguiente según instructivo y tarifario de la SBS:

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

Tasas de Interés aplicadas por la entidad.-

- Tasas: Considerando que las instituciones financieras tienen productos y subproductos por categoría de crédito, se deberá publicar la tasa efectiva del subproducto más utilizado; además, se especificará la tasa fija y la tasa variable.
- Plan de Pagos: Se deberá especificar el tipo de amortización que se utilizará, por ejemplo, tabla de amortización gradual con cuotas fijas, o una tabla en la que se aplique una tasa variable reajutable.

Sobregiros

- Ocasionales y Contratados: Se deberá especificar el porcentaje de tasa de interés que cobra la entidad por ese servicio; y, si la entidad aplica un criterio en función de los montos, esa información se deberá incluir en el tríptico.

Tasa de mora:

- Fecha de aplicación y porcentaje: Se deberá señalar el día a partir del cual un crédito cae en mora y el porcentaje de tasa de interés adicional que se cobrará por este concepto.
- Gastos de cobranza: Se deberá indicar el porcentaje o el monto fijo por los gastos operativos de cobranza.

Costos del crédito:

- Tipo de crédito: Se especificará los valores y porcentajes que la entidad aplica en la concesión de un crédito. Los datos a publicarse son: plazo, monto financiado, tasa efectiva, valor total de los intereses, valor del dividendo mensual y monto total a pagar.

Cargos Asociados al Crédito:

- Seguros: Especificar los seguros (ejemplo: desgravamen, robo, incendio, salud, etc.) más importantes que ofrece la entidad indicando cuál es el costo para adquirirlo y la frecuencia de renovación del mismo.
- Impuesto a las operaciones de crédito: Toda operación crediticia nueva, causará el impuesto correspondiente, que deberá ser informado al cliente.

Otros servicios

- Se entenderá por otros servicios aquellos que no están relacionados directamente con el otorgamiento del crédito o con el giro del negocio en sí, pero que pueden ser ofrecidos por un determinado valor. Se especificará los más relevantes con sus respectivos costos.

TARIFARIO TARJETA DE CRÉDITO

Tasas Aplicadas en cada Variable:

- Crédito Diferido: montos de 3, 6, 12, 24 y 36 meses. Tasa efectiva anual segmento productivo PYMES 11,20%. Factor de ponderación según el plazo y cálculo de operadora de la tarjeta.
- Crédito Rotativo: tasa efectiva 11,83%.

Consumos a través de Internet: según la operadora se especificara plazos y montos para importaciones de materia prima según la capacidad de pago del cliente. Tasa consumos diferidos de consumos en el exterior 16,30% (operadora), más los impuestos de ley.

Pagos de Créditos: dentro de los plazos fijados para cada crédito según corresponda. En caso de no pago se aplicara el rango del 3% al 10% según el BCE.

Tarifas por Servicios:

- Tarjeta: los costos que se cobrarán por: emisiones, renovaciones, reactivaciones, mantenimiento de tarjeta, certificados de manejo de cuenta y adicionales, serán establecidos por la operadora de la tarjeta de crédito.

Estado de cuenta: actualmente las operadoras no ofrecen costo por la emisión y entrega del estado de cuenta.

Manejo de Tarjeta:

- Avances de Efectivo: el costo por los avances de efectivo realizados en cajeros automáticos propios, locales y del exterior, para el segmento PYMES \$5. Puede existir una variación de acuerdo a la operadora por montos con una variación de \$5 de incremento según los rangos.
- Por Ventanilla: costo \$5 dólares, segmento PYME.

5.6 Análisis FODA

Es imprescindible establecer un análisis FODA del financiamiento del crédito para las PYMES en la ciudad de Cuenca, para lo cual se establece lo siguiente:

Fortalezas:

- Existencia de la CAPIA.
- Beneficios cooperativos con un número considerable de socios.
- Ausencia del producto tarjeta de crédito PYMES.

Oportunidades:

- Crear una cooperativa especial para PYMES.
- Aumento de socios a la CAPIA por beneficios de financiamiento.
- Competir en el mercado financiero con tasas, plazos y montos competitivos en el corto plazo.

Debilidades:

- Falta de información en las microempresas.
- Falta de cooperativismo.
- Poca apertura de los socios para la creación de estas nuevas alternativas financieras.

Amenazas:

- Cooperativas fuertes en el mercado.
- Re direccionamiento de las tarjetas existentes.
- Falta de agilidad en los trámites.
- No tener confianza en los socios y clientes del modelo.

5.7 Fondeo de la Tarjeta de Crédito

En una institución financiera la principal dificultad y preocupación es la administración de la liquidez. La principal actividad remarca sobre la transformación de las captaciones de corto plazo en colocaciones de largo plazo. La principal capacidad de las instituciones financieras es financiar sus préstamos y hacer frente al vencimiento de las obligaciones de fondeo que mantienen en el periodo.

El fondeo de la tarjeta de crédito vendrá dentro del marco de la liquidez de la cooperativa, las captaciones de la cooperativa y la estructura contable estaría compuesta de la siguiente forma: en los activos estarán caja y fondos líquidos de inmediata disponibilidad, inversiones que tenga la cooperativa, la cartera de la cooperativa y la tarjeta de crédito.

En el lado del pasivo se establecen los depósitos a la vista, depósitos de ahorro, depósitos a plazo, depósitos de garantía, depósitos por confirmar, depósitos restringidos y operaciones de reporto, pólizas, negocios en el mercado de capitales de ser el caso y en el patrimonio recursos propios de capital, reservas y utilidades generadas en el periodo.

Tabla 8.
Estructura de Capital de una Cooperativa

ACTIVOS	PASIVOS
CAJA (BCE)	DEPÓSITOS A LA VISTA
	DEPÓSITOS DE AHORRO
	DEPÓSITOS A PLAZO
INVERSIONES	DEPÓSITOS DE GARANTÍA
	DEPÓSITOS POR CONFIRMAR
	DEPÓSITOS RESTRINGIDOS
CARTERA	OPERACIONES DE REPORTO
	PATRIMONIO
	CAPITAL
TARJETA DE CRÉDITO	RESERVAS
	UTILIDADES

Fuente: Consulta Autor

Elaboración: Autor

Las variables que afectan a la tasa de interés dentro del mercado hacen que esta fluctúe y además bajo ciertos factores inclusive modifique los parámetros de tasa máxima o tasa mínima regulada por el Banco Central del Ecuador. Estos factores son la inflación, la devaluación, la oferta y la demanda de dinero y el riesgo empresarial.

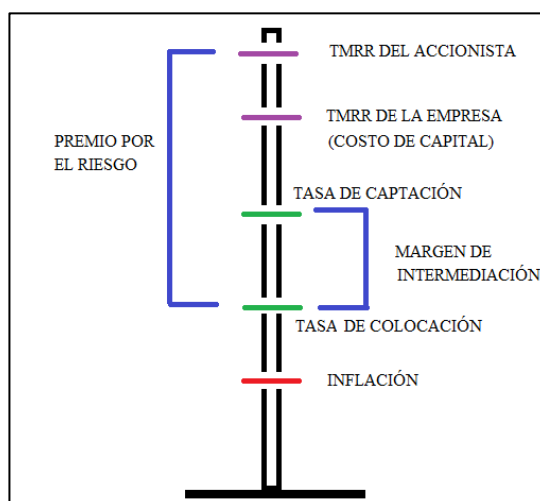
En el siguiente grafico se explica cómo está establecido el premio por el riesgo y el margen de intermediación. Básicamente, la inflación es el piso para que las tasas de interés estén sobre ella, principalmente las tasas de captación en el mercado. La tasa de colocación estaría en tercer lugar estaría la tasa de colocación, siendo la diferencia que se denomina margen de intermediación.

Este margen de intermediación es el resultado que obtienen las instituciones financieras para cubrir sus costos y generar utilidades para los accionistas. La tasa media requerida debe estar por encima de la tasa de colocación lo cual viene a ser la el costo de capital de una empresa.

En consecuencia la diferencia entre la rentabilidad esperada por el accionista y la tasa de captación, establece el ganancia que obtiene el inversionista por formar su negocio o empresa, lo cual compensa el riesgo operativo, así como el riesgo financiero asumido por el inversionista.

Grafica 8.

Estructura de la Tasa de Interés



Fuente: Consulta Autor

Elaboración: Autor

Dentro del cálculo de la tasa activa está implícita la tasa pasiva del mercado más el margen de intermediación. La tasa pasiva actual está en 4,89% promedio en el mercado.

El margen de intermediación también se lo puede calcular sumando el coeficiente de liquidez que la ley establece un 1,5% promedio, más una provisión de garantías, más gastos administrativos lo cual en el caso de la tarjeta de crédito será la tasa que cobran las emisoras y administradoras de tarjetas más un porcentaje de utilidad.

El costo de capital de la cooperativa que es equivalente a la rentabilidad del capital vendrá dado por el cociente de la Utilidad antes de impuestos sobre el patrimonio. Lo que en relación a la estructura de capital de la cooperativa sería el peso que se dé a cada cuenta del pasivo perteneciente a la captación de recursos más el capital propio de la cooperativa.

Tabla 9.

Tasa Promedio del Costo del Fondo Cooperativa.

PORCENTAJE	CUENTA	PESO PORCENTUAL	COSTO	TASA PROMEDIO
90%	DEPÓSITOS	50%	3%	1,50%
	PÓLIZAS	30%	6%	1,80%
	MERCADO DE CAPITALES	10%	2%	0,20%
10%	CAPITAL PROPIO	10%	2%	0,20%
100%	TOTALES	100%	13%	3,70%

Fuente: Consulta Autor Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autor

Cálculos que nos ayudarían a establecer una tasa activa de fondeo o de cobro de la tarjeta de crédito a través de las siguientes relaciones técnicas:

$$i_a = i_p + m. \text{int}$$

$$m. \text{int} = \text{coef. liquidez} + \text{provisión} + \text{gtos. adm} + \text{utilidad}$$

Es decir el margen de intermediación estaría establecido en 1,5% (coeficiente de liquidez según el BCE para instituciones financieras) + 1% (provisión de la cooperativa) + 1,5% (gastos administrativos y cargos de la emisora y administradora de la tarjeta de crédito) + 2% (porcentaje de utilidad de la cooperativa) , total 6%. Sobre el establecimientos de los costos se consultó con un experto de riesgos crediticios de una cooperativa que en promedio entrego estos valores los mismos que pueden variar dependiendo la estructura del fondeo de cada institución financiera. En promedio el costo de fondeo en las cooperativas y uniones de crédito es del 6,8% en América Latina hasta el año 2006 (Minzer, 2011)

Lo que establecería que el margen de intermediación calculado de 6% más la tasa pasiva vigente de promedio de pago de cooperativas está en un 3,5% lo que establecería una tasa de fondeo de 9,5%. Diferencia de 2,33% puntos porcentuales de la tasa activa para el sector PYMES fijado en el mercado.

La cooperativa establecería una tasa activa del 9,5% de cobro de fondeo de las actividades pagadas con la tarjeta de crédito, lo cual establece que la cooperativa también debe mantener su coeficiente de liquidez a través de políticas de ahorro constante y permanente por parte los socios y poder acceder a un capital suficiente para establecer un margen de seguridad para las operaciones de crédito fuera del encaje bancario.

Sobre el establecimiento de metas de la cooperativa está el correcto manejo de la administración de liquidez, la permanente captación de recursos ofreciendo ventajas sobre el financiamiento de capital de trabajo y establecer políticas de fondeo propias que permitan a largo plazo establecer una tasa atractiva para el crédito a través de la tarjeta de crédito.

CAPITULO 6. Análisis del sector financiero y Estrategias de Financiamiento para las PYMES

Luego de analizar las características de las empresas PYMES agremiadas a la CAPIA en el capítulo dos, en este capítulo se abordará la situación del crédito dentro de la ciudad de Cuenca; específicamente la colocación actual del crédito y su tendencia dentro de las cooperativas y las tarjetas de crédito.

De otra parte es importante determinar el capital de trabajo idóneo para el manejo del efectivo dentro de la empresa, sus características y todas las cuentas contables implícitas en el activo corriente de corto plazo de las PYMES. Es importante conocer cuál es la situación del crédito dentro de la ciudad, por lo que se ha escogido a expertos en el tema para sacar conclusiones sobre el manejo de capital de trabajo en el sector PYMES lo cual se puede encontrar en el anexo 19.

La colocación del crédito está dividida por segmentos, de consumo, de vivienda, de comercio y de microempresa entre los más relevantes. Según los últimos datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros la colocación del crédito por parte de las cooperativas, por línea de negocio, que se registra en su página web al 31 de diciembre del 2012 se puede visualizar en el cuadro dos.

Se puede analizar sobre la base de ocho cooperativas que tienen colocación de crédito destinado a la microempresa en la ciudad (SBS, 2014), siendo la Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista aquella que coloca el 68,40% del total de créditos colocados en la ciudad de Cuenca. Del total país, solo el 2,1% del crédito destinado para la microempresa en esta ciudad. Hay que destacar que son colocaciones destinadas a la microempresa, más no son productos especiales con beneficios para la microempresa.

Tabla 10.

Cartera Total de Colocaciones para el Sector
Microempresa en la Ciudad de Cuenca

COOPERATIVAS CON COLOCACIONES MICROEMPRESARIALES EN LA CIUDAD DE CUENCA	CARTERA TOTAL COLOCACIONES MICROEMPRESA CUENCA	PORCENTAJE CON RELACIÓN TOTAL CUENCA	PORCENTAJE CON RELACIÓN TOTAL PAÍS
	al 31/12/2012		
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA.	\$ 51.795.976,34	68,40%	1,5%
JARDÍN AZUAYO LTDA.	\$ 7.946.017,18	10,49%	0,2%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE	\$ 1.239.432,03	1,64%	0,0%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO RIOBAMBA	\$ 5.534.560,21	7,31%	0,2%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DESARROLLO DE LOS PUEBLOS LTDA. "CODESAPROLLO"	\$ 5.186.825,54	6,85%	0,1%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA BIBLIAN LTDA. CACPE BIBLIAN	\$ 3.433.267,70	4,53%	0,1%
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN PEDRO DE TABOADA LTDA.	\$ 230.095,77	0,30%	0,01%
VICENTINA MANUEL ESTEBAN GODOY ORTEGA LTDA.	\$ 353.652,26	0,47%	0,01%
TOTAL COLOCACIONES MICROCREDITO CUENCA	\$ 75.719.827,03	100%	2,1%
TOTAL PAIS	\$ 3.558.748.317,84	---	100%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor.

La colocación mayoritaria de dos cooperativas dentro de la ciudad en el segmento de microempresa se debe a su mayor presencia tanto por aspectos de publicidad, número de agencias y de facilidades que ofrecen para los créditos. Sin embargo en las dos cooperativas JEP y Jardín Azuayo no se ofrecen beneficios específicos para la microempresa, tasas especiales, ni montos específicos como productos financieros para capital de trabajo.

Es importante analizar cuál es la situación y montos de la colocación por segmento. Para el análisis se tomara en cuenta del total del sistema de cooperativas nacionales de ahorro y crédito, auditadas por la SBS, a aquellas que tienen agencias en la ciudad de Cuenca y tienen indicadores relevantes para el análisis.

6.1 Análisis de la colocación por línea de negocio, por parte de las cooperativas

6.1.1 Segmento Comercial

Sobre el crédito de las cooperativas, en la línea de negocio, segmento comercial se tiene que del total del sistema cooperativo la colocación en esta línea es del 6,94%. Durante la estadística de cinco años se puede observar una tendencia creciente de un punto cada dos años. Actualmente como último dato de la SBS en el año 2012 la colocación del crédito promedio de la cartera comercial es del 3,14% del total del sistema cooperativo, lo que representa en cifras \$ 97'302.000,34 (SBS, 2014) véase anexo 2.

La colocación en cartera comercial haciende a \$ 37'008.000,36 véase anexo 2, en promedio del total sistema, siendo las cooperativas más relevantes dentro del análisis de esta cartera, la cooperativa CODESARROLLO con el 2,79% y la cooperativa RIOBAMBA con el 9,61% en el último año 2012. (SBS, 2014)

Tabla 11.

Cartera Comercial Cooperativas

CARTERA COMERCIAL						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	0,42	0,41	0,50	0,24	0,14	0,95
CACPE BIBLIAN	-	-	0,79	0,74	0,44	0,19
CODESARROLLO	2,26	1,65	2,00	1,15	2,79	8,59
JARDIN AZUAYO	0,49	0,32	1,08	0,98	0,91	0,53
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	0,06	0,03	0,01	0,01	0,78	2,35
RIOBAMBA	1,18	2,37	4,99	8,83	9,61	6,17
TOTAL SISTEMA	1,31	1,19	2,34	2,77	3,14	6,94

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor.

6.1.2 Segmento Consumo

En la línea de negocio, segmento consumo las cooperativas tienen su mayor colocación con el 44,28% (SBS, 2014) promedio, del total de sistema lo que representa \$534'642.000,85. La tendencia es creciente durante los cinco años.

Es importante notar que se da un incremento notable del año 2009 al año 2010. Se da un incremento del 72,76% con relación al año 2009.

El crédito de consumo registra en el año 2012 un total \$1573'948.000,04 lo que indica que la mayor utilización del crédito en el sistema cooperativo está destinada para esta actividad. Cabe señalar que el crédito puede también haberse colocado en el segmento consumo aunque su destino final puede haber sido la productividad en el sector PYMES.

Sin duda la facilidad y la apertura de crédito serían los mayores motivantes para adquirir el crédito, incluidas las tasas de intereses prudentes y accesibles, así como la amortización flexible según el nivel de ingresos fortalecen el vínculo cooperativo con la sociedad.

Todas las cooperativas grandes del análisis tienen una colocación superior al 50% promedio, de colocación en este segmento. Lo que indica que la mayoría de esfuerzos y estrategias de venta de crédito están enfocadas en este segmento.

Tabla 8.

Cartera Consumo Cooperativas

ENTIDADES	CONSUMO					PROMEDIO
	2008 Dic.	2009 Dic.	2010 Dic.	2011 Dic.	2012 Dic.	
29 DE OCTUBRE	40.841,40	47.714,58	64.191,28	96.209,58	119.329,71	43.801,15
CACPE BIBLIAN	10.906,96	12.848,07	19.992,76	29.717,39	38.529,27	15.271,92
CODESARROLLO	6.837,53	8.125,62	9.370,44	10.515,61	12.534,30	5.479,36
JARDIN AZUAYO	68.896,63	95.916,21	264.512,15	164.219,52	196.329,98	116.380,93
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	57.806,78	72.474,17	2.754,19	231.326,50	312.916,72	83.867,69
RIOBAMBA	23.743,34	25.664,64	53.446,66	39.140,17	47.119,63	18.553,04
TOTAL SISTEMA	551.554,88	634.057,39	2.327.281,25	1.256.872,67	1.573.948,04	534.642,85

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor.

6.1.3 Segmento Vivienda

El segmento vivienda tiene un 12,93% promedio de colocación, se observa una tendencia decreciente en este segmento, desde el año 2008 hasta el año 2012 existe una caída aproximada de un 40%.

Esto puede justificarse con la notable política de financiamiento aplicado al segmento vivienda por parte de gobierno a través del IESS y luego fortalecido aún más la línea de crédito por el BIESS el cual abrió sus puertas desde el 18 de octubre del 2010.

Tabla 13.
Cartera Vivienda Cooperativas

CARTERA DE VIVIENDA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	22,16	24,21	24,03	16,49	12,27	19,20
CACPE BIBLIAN	7,40	5,92	6,38	5,58	4,57	12,72
CODESARROLLO	13,97	12,63	9,73	8,42	9,06	12,08
JARDIN AZUAYO	-	-	-	-	-	-
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	0,64	0,34	0,74	1,63	2,55	5,32
RIOBAMBA	8,13	8,53	9,63	10,17	9,70	13,69
TOTAL SISTEMA	11,24	10,33	10,58	8,79	7,74	12,93

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

6.1.4 Segmento Microempresa

La colocación en la cartera de microempresa tiene un 35,73% promedio. Son en total \$ 534'642.000,85 manteniendo un promedio sostenido que tiende a la baja en cinco puntos porcentuales durante los cinco años. Específicamente el crédito en las cooperativas no está destinado con productos dirigidos a este segmento. Dentro del mercado no hay tasas preferenciales y los crédito se destinan a la microempresa, capital de trabajo y PYMES en forma de microcréditos pero manejados por la cartera de consumo.

Tabla 14.

Cartera Microempresa porcentajes Cooperativas

CARTERA MICROEMPRESA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	31,35	27,89	25,41	24,81	28,63	21,77
CACPE BIBLIAN	28,27	28,47	26,83	27,09	28,93	26,32
CODESARROLLO	62,25	64,47	70,72	74,25	71,12	64,43
JARDIN AZUAYO	26,85	22,44	21,34	22,54	23,52	19,31
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	46,95	45,73	27,75	27,14	23,97	41,21
RIOBAMBA	58,24	53,64	49,47	44,88	45,68	47,17
TOTAL SISTEMA	43,98	43,08	39,47	38,89	38,30	35,73

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

En el año 2012 se ha colocado \$1186'111.000,13 en crédito destinado a la microempresa, marcando una recuperación de una leve caída que ha tenido la línea de negocio en el año 2011 con una colocación de \$ 986'634.000,76. En general la situación de esta cartera ha tenido un incremento y la colocación ha mejorado en un 50% dentro de los cinco años.

Tabla 15.

Cartera Microempresa dólares Cooperativas

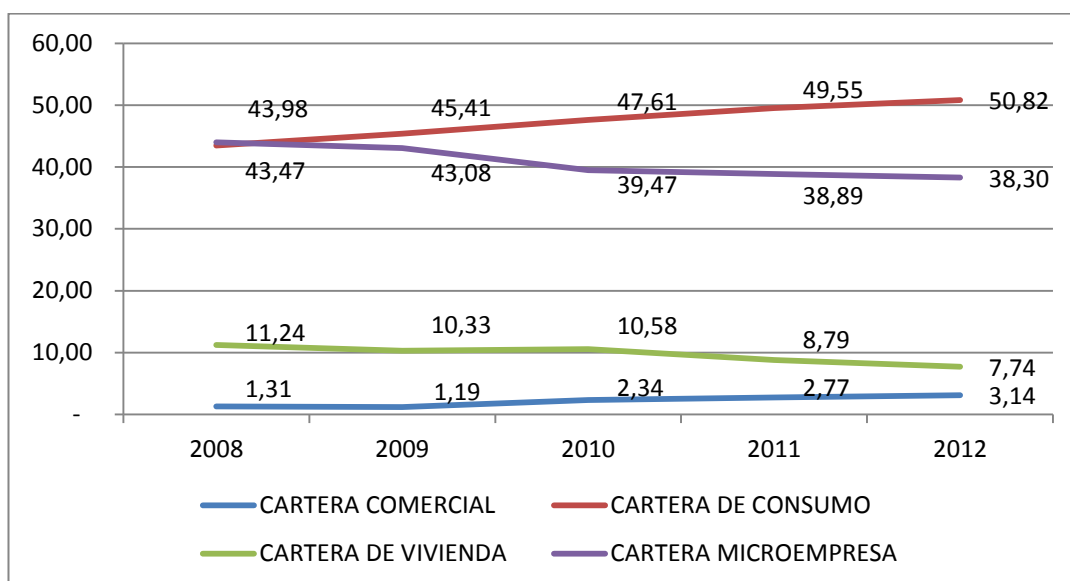
MICROEMPRESA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	27.797,90	28.025,97	32.572,72	40 821,62	57 940,31	20.373,34
CACPE BIBLIAN	4.792,37	5.573,77	8.127,94	12 090,77	16 871,59	6.514,29
CODESARROLLO	19.778,27	24.646,62	37.774,37	48 237,22	52 373,44	22.470,43
JARDIN AZUAYO	25.464,99	27.865,29	265.600,58	48 387,14	61 105,24	34.063,28
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	51843,19	61.488,17	3.041,50	88 172,16	103 181,88	48.016,36
RIOBAMBA	42.612,13	38.829,79	15.401,74	48 627,72	61 474,92	27.535,12
TOTAL SISTEMA	557.962,58	601.543,67	1 764 642,14	986 634,76	1 186 111,13	463.674,03

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

Gráfica 7.

Tasas de colocación del Portafolio de Crédito Cooperativas



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

Como se puede apreciar en la gráfica la cartera de consumo ha tenido un crecimiento sostenido, lo que representa el sector masivo de las instituciones financieras. La cartera de microempresas ha tenido una disminución desde el año 2008, las tasas aplicadas para este segmento aunque son menores a los bancos y facilitan el acceso al crédito han tenido una disminución en la demanda por parte de las empresas.

6.2 Análisis de la colocación por línea de negocio, por parte de los bancos privados

Para el análisis de la colocación del crédito por línea de negocio se han considerado a siete bancos, los más grandes del país según el ranking financiero 2013 de la revista Ekos Negocios y bancos que tienen productos financieros destinados a las PYMES. Se destaca Banco Pichincha, Banco de Guayaquil, Banco del Pacifico, Banco del Austro, Banco Produbanco, Banco Bolivariano y se reemplaza al Banco Internacional por el Banco Proamerica ya que tiene más presencia en la ciudad de Cuenca por número de agencias y número de clientes. (Ekos, 2013)

6.2.1 Segmento Comercial

La colocación de crédito en este segmento tiene una participación del 47,24% promedio dentro de la cartera general. Un 48,55% a febrero de 2014 registrando una colocación de \$ 8.439'187.000,53. Se mantiene un promedio estable durante los últimos seis años. En general la mayor cartera colocada en este segmento es por Banco Bolivariano con un 74% de la cartera bruta.

Tabla 16.

Cartera Comercial Bancos Privados

ENTIDADES	COMERCIAL								PROMEDIO
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene	Feb	
BP AUSTRO	46,03%	34,76%	21,82%	19,97%	21,67%	27,59%	27,79%	27,88%	28,44%
BP BOLIVARIANO	75,24%	75,45%	73,35%	73,80%	73,68%	73,83%	73,86%	74,15%	74,17%
BP GUAYAQUIL	35,08%	33,84%	38,74%	31,87%	37,77%	39,82%	40,54%	42,56%	37,53%
BP PACIFICO	40,78%	36,47%	37,08%	38,57%	42,33%	43,73%	42,94%	42,33%	40,53%
BP PICHINCHA	43,62%	39,22%	39,39%	38,49%	40,61%	41,41%	40,38%	40,91%	40,50%
BP PRODUBANCO	75,43%	80,26%	77,15%	73,83%	73,68%	72,73%	72,75%	72,12%	74,74%
BP PROMERICA	53,11%	60,72%	58,60%	61,6%	64,7%	67,0%	66,7%	66,95%	62,43%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	48,54%	46,83%	45,55%	44,72%	46,88%	48,67%	48,16%	48,55%	47,24%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

6.2.2 Segmento Consumo

La colocación de crédito en este segmento tiene una participación del 34% promedio dentro de la cartera general. Un 35,57% a febrero de 2014 registrando una colocación de \$ 6.183'238.000,54. Se mantiene un promedio estable durante los últimos seis años, con un incremento de cinco puntos porcentuales. En general la mayor cartera colocada en este segmento es por Banco del Austro con un 70% de la cartera bruta.

Tabla 17.**Cartera Consumo Bancos Privados**

ENTIDADES	CONSUMO								PROMEDIO
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic	Dic	Dic	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	47,32%	58,88%	73,14%	76,51%	75,97%	70,74%	70,56%	70,50%	67,95%
BP BOLIVARIANO	14,17%	17,36%	19,30%	19,04%	18,73%	18,83%	18,84%	18,72%	18,12%
BP GUAYAQUIL	55,14%	55,85%	51,78%	56,78%	50,32%	49,57%	48,94%	47,28%	51,96%
BP PACIFICO	42,54%	48,77%	46,74%	45,19%	42,41%	42,36%	43,03%	43,45%	44,31%
BP PICHINCHA	27,86%	26,04%	26,67%	36,26%	36,84%	36,38%	37,13%	36,80%	33,00%
BP PRODUBANCO	21,20%	14,68%	17,48%	23,03%	21,31%	21,47%	21,34%	21,79%	20,29%
BP PROMERICA	21,38%	18,66%	20,55%	20,24%	18,48%	16,54%	16,78%	16,73%	18,67%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	29,25%	30,36%	32,76%	36,67%	36,07%	35,41%	35,81%	35,57%	33,99%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

6.2.3 Segmento Vivienda

La colocación de crédito en este segmento tiene una participación del 10,49% promedio dentro de la cartera general. Un 8,34% a febrero de 2014 registrando una colocación de \$ 1.450'561.000,37. Se mantiene un promedio estable durante los últimos seis años pero decreciente. En general la mayor cartera colocada en este segmento es por Banco Proamerica con un 16,18% de la cartera bruta.

Tabla 18.**Cartera Vivienda Bancos Privados**

ENTIDADES	VIVIENDA								PROMEDIO
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic	Dic	Dic	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	6,64%	4,67%	2,46%	1,80%	1,54%	1,13%	1,12%	1,10%	2,56%
BP BOLIVARIANO	10,59%	7,19%	7,35%	7,15%	7,59%	7,34%	7,31%	7,13%	7,71%
BP GUAYAQUIL	9,78%	10,31%	9,45%	9,43%	8,53%	7,31%	7,22%	6,97%	8,62%
BP PACIFICO	16,57%	14,69%	16,15%	16,22%	15,22%	13,88%	13,96%	14,08%	15,10%
BP PICHINCHA	17,64%	21,34%	20,17%	12,12%	11,03%	10,67%	10,73%	10,68%	14,30%
BP PRODUBANCO	2,99%	4,64%	5,00%	2,80%	4,71%	5,64%	5,76%	5,93%	4,68%
BP PROMERICA	25,35%	19,98%	20,11%	17,82%	16,63%	16,27%	16,41%	16,18%	18,59%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	13,55%	13,86%	12,91%	9,69%	8,83%	8,36%	8,40%	8,34%	10,49%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

6.2.4 Segmento Microempresa

La colocación de crédito en este segmento tiene una participación del 8,27% promedio dentro de la cartera general. Un 7,51% a febrero de 2014 registrando una colocación de \$ 1.304'937.000,91. Se mantiene un promedio estable durante los últimos seis años pero decreciente. En general la mayor cartera colocada en este segmento es por Banco Pichincha con un 11,61% de la cartera bruta.

Tabla 19.**Cartera Microempresa Bancos Privados**

ENTIDADES	MICROEMPRESA								PROMEDIO
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic	Dic	Dic	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	0,01%	1,69%	2,58%	1,71%	0,82%	0,53%	0,53%	0,52%	1,05%
BP BOLIVARIANO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
BP GUAYAQUIL	0,00%	0,00%	0,02%	1,92%	3,17%	3,11%	3,10%	3,01%	1,79%
BP PACIFICO	0,11%	0,07%	0,03%	0,02%	0,04%	0,03%	0,02%	0,03%	0,04%
BP PICHINCHA	10,88%	13,40%	13,78%	13,12%	11,53%	11,54%	11,76%	11,61%	12,20%
BP PRODUBANCO	0,38%	0,43%	0,37%	0,33%	0,30%	0,16%	0,15%	0,15%	0,28%
BP PROMERICA	0,17%	0,64%	0,74%	0,29%	0,17%	0,16%	0,15%	0,14%	0,31%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	8,66%	8,96%	8,79%	8,92%	8,20%	7,53%	7,60%	7,51%	8,27%

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

6.3 Análisis de la composición de la cartera de las emisoras y administradoras de tarjetas de crédito.

Los datos de las dos empresas emisoras y administradoras de tarjetas de crédito pertenecen a PACIFICARD e INTERDIN. Los datos generados dentro de la cartera bruta se subdividen en cartera de créditos comercial, cartera de créditos de consumo y cartera de créditos para la microempresa. La cartera de consumo mantiene el 75,34% de colocación mientras un 1,66% para la cartera comercial y apenas un 0,45% para la cartera de crédito para la microempresa datos de marzo 2014.

El principio fundamental de la tarjeta de crédito es el consumo lo que ratifican las cifras. Apenas en el mercado existen tres tarjetas de crédito como productos destinados a las empresas y negocios. Las características de estos productos son enfocadas específicamente para gastos de la empresa como tal y no ofrecen beneficios relevantes para la empresa, aunque pertenecen a un segmento corporativo los beneficios no son relevantes.

Tabla 20.**Cartera emisoras y administradoras de tarjetas de crédito**

mar-14					
CUENTA	PACIFICARD	PACIFICARD EN %	INTERDIN	TOTAL	TOTAL EN %
CARTERA BRUTA	186.762,46	100,00	-	186.762,46	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.075,97	1,65	-	3.075,97	1,65
Cartera de créditos de consumo por vencer	140.701,77	75,34	-	140.701,77	75,34
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	842,82	0,45	-	842,82	0,45

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

6.4 Análisis de Colocaciones y Tasas de Interés del Sistema Financiero

Dentro de las colocaciones del crédito desde el año 2008 hasta el año 2012 último dato de la SBS para las cooperativas, se puede notar que la colocación del crédito en el segmento microempresa, los bancos adelantan a las cooperativas con un 8,29% en el último año.

Sin embargo hay que manifestar que no existe información específica para el segmento PYMES, pero la gran mayoría de créditos solicitados en la cartera del microcrédito es para capital de trabajo de una forma equilibrada con el activo fijo. (Proaño Rivera, 2014)

La tendencia de la banca con las regulaciones gubernamentales desde que se repatrió los depósitos en un 45% (Hoy, 2009), ha sido colocar en crédito ese dinero, sin embargo las cooperativas han crecido y el crédito de cierta forma por la necesidad de los microempresarios se ha colocado, no con tasas preferenciales PYMES sino con tasas de microcrédito que son mucho más elevadas. (Guerra, 2014)

Tabla 21.

Colocación del Crédito Microempresa Bancos versus Cooperativas

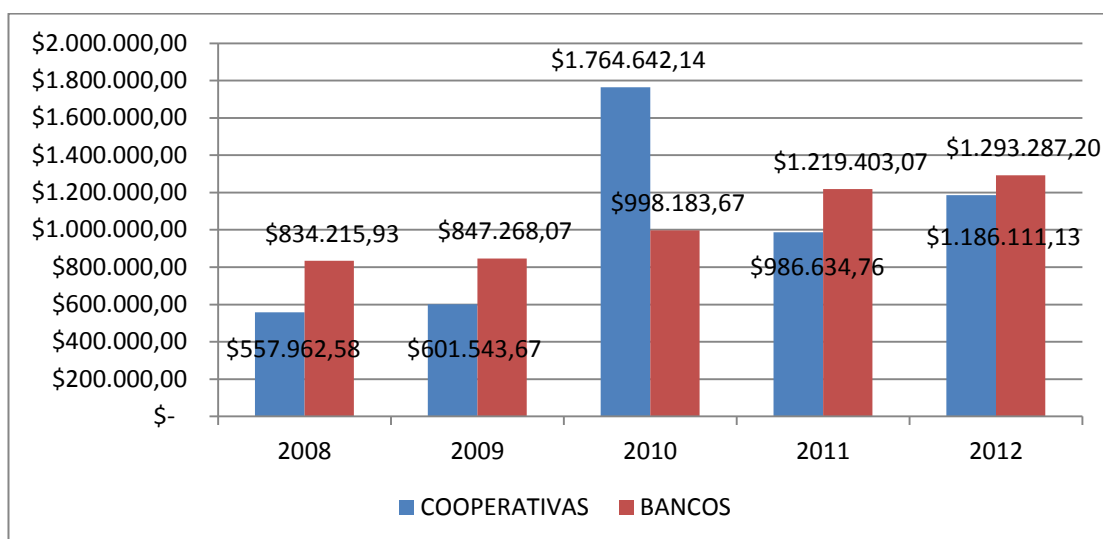
Institución Financiera	2008	2009	2010	2011	2012
COOPERATIVAS	\$ 557.962,58	\$ 601.543,67	\$ 1.764.642,14	\$ 986.634,76	\$ 1.186.111,13
BANCOS	\$ 834.215,93	\$ 847.268,07	\$ 998.183,67	\$ 1.219.403,07	\$ 1.293.287,20

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

Gráfica 10.

Colocación del Crédito Microempresa Bancos versus Cooperativas



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

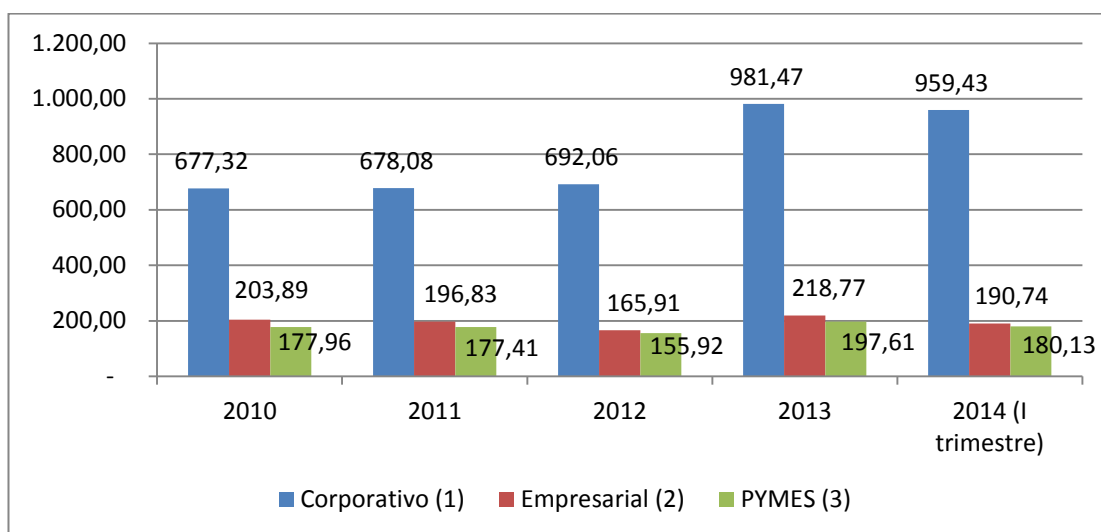
Elaboración: Autor

Sin embargo a nivel general el volumen del crédito del segmento productivo se encuentra en el sector corporativo por sus características de manejo de altos volúmenes de crédito.

En menor medida el segmento productivo empresarial y al final el segmento PYMES. Es importante recalcar que más adelante se analiza la información segregada por necesidad de crédito, sea esta inversión en activo fijo o capital de trabajo.

Gráfica 11.

Volumen de Crédito del Segmento Productivo (en millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autor

Con respecto a las tasas de interés tanto referenciales como máxima en el segmento productivo se han mantenido desde el año 2012 sin variación alguna. Hay que indicar que el segmento corporativo son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo.

Cuando el saldo adeudado del prestatario en créditos productivos con la institución financiera supere los USD 1.000.000, indistintamente del monto la operación pertenecerá al segmento productivo-corporativo.

Dentro del segmento productivo empresarial, se identifica como crédito productivo aquellas operaciones que estén en un rango mayor a USD 200.000 hasta USD 1.000.000. Estos créditos deben ser concedidos a personas naturales o jurídicas que cumplan las disposiciones de este segmento de crédito.

El segmento productivo PYMES son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la institución financiera sea menor o igual a USD 200.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo.

Tabla 22.

Tasas del segmento productivo

Segmento Productivo						
AÑO	Referencial	Máxima	Referencial	Máxima	Referencial	Máxima
	Productivo	Productivo	Productivo	Productivo	Productivo	Productivo
	Corporativo (1)(*)	Corporativo (9)	Empresarial (2)(*)	Empresarial (9)	PYMES (3)(*)	PYMES (9)
2012	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83
2013	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83
2014 (I trimestre)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaboración: Autor

Sin embargo dentro del mercado se ofertan varios productos dirigidos para las PYMES, se realizó una consulta a tres bancos privados, dos bancos estatales, la Corporación Financiera Nacional y cuatro cooperativas. (Véase anexo 12)

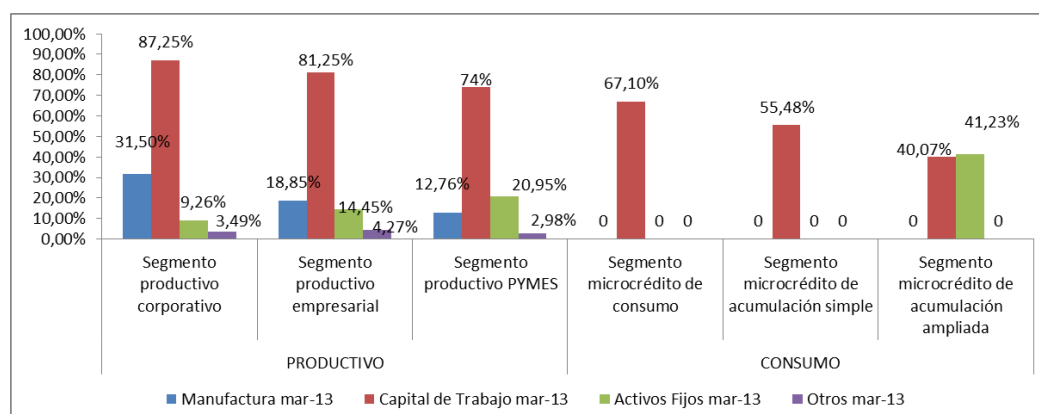
La mayoría de productos son créditos de diferentes montos que en promedio bordean los \$20000, para capital de trabajo con algunas excepciones y condiciones que proponen las instituciones consultadas para cubrir sus riesgos.

Existen en el mercado cuatro tarjetas con el nombre de tarjetas empresariales – corporativas pero que financian consumos en gastos de la empresa, las tasas son similares a las tasas de consumo referenciales dictadas por el Banco Central del Ecuador. Ninguna de las tarjetas se especializa en línea de crédito para capital de trabajo.

Adicionalmente en el mercado los créditos han tenido una disminución datos del BCE pasando por una tasa de depósitos en 2011 del 26,52% y en la actualidad se ubica en 8,89%. Los depósitos han visto un incremento en el último año de 12,93%. Existen causas como la mayor reglamentación a los bancos como la Ley Orgánica de Redistribución del Gasto Social, que disminuyen los recursos disponibles en el mercado por parte de los bancos. (Universo, 2014)

Gráfica 10.

Colocación de Crédito por Cartera y Destino del Crédito



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autor

Con respecto al gráfico anterior es importante manifestar que las necesidades de crédito del sector manufacturero como de comercio, es el capital de trabajo. Crédito productivo al sector industrial y crédito de consumo al comercio. Sin embargo es importante señalar que las tasas cambian, las condiciones y sin duda la necesidad de crédito puede exigir un crédito productivo por uno de consumo, donde se ve afectada la rentabilidad a la empresa más no la de la institución financiera. (BCE, 2013)

Tabla 23.

Análisis de la cartera de crédito comercial

ÁNÁLISIS DE LA CARTERA DE CRÉDITO COMERCIAL						
		Manufactura	Capital de Trabajo	Activos Fijos	Otros	Capital de Trabajo
		mar-13	mar-13	mar-13	mar-13	millones de dolares
PRODUCTIVO	Segmento productivo corporativo	31,50%	87,25%	9,26%	3,49%	686,10
	Segmento productivo empresarial	18,85%	81,25%	14,45%	4,27%	137,60
	Segmento productivo PYMES	12,76%	74%	20,95%	2,98%	119,32
CONSUMO	Segmento microcrédito de consumo	---	67,10%	---	---	37,20
	Segmento microcrédito de acumulación simple	---	55,48%	---	---	40,90
	Segmento microcrédito de acumulación ampliada	---	40,07%	41,23%	---	14,90

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: Autor

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Luego de este trabajo de investigación que analizaba la necesidad de crédito, la necesidad de una institución financiera especializada en PYMES y que de alguna forma plantea un producto que sin duda va a ayudar a los empresarios cuencanos de forma particular.

Dentro de la normativa legal del sistema cooperativo es viable el proyecto de organizar la cooperativa para las PYMES, previamente suscritas a la CAPIA, con el afán de suscribir, registrar y mantener un compromiso que responda por parte del socio en el depósito y necesidad de crédito dentro de la institución.

Luego de analizar los nueve casos, de los nueve sectores agremiados en la actualidad hasta abril 2014, se puede concluir que los empresarios tienen necesidades de crédito, manejan de alguna forma su capital de trabajo, su ciclo de efectivo pero que siempre queda el margen del financiamiento externo.

Conclusiones del mercado donde existen varios productos financieros para las PYMES pero que son mezclados los montos con las tasas de interés y en donde el financiamiento para capital de trabajo se convierte en un negocio lucrativo para las instituciones financieras ya que según correspondan colocaran en uno u otro segmento a sus clientes.

Sin embargo las tasas de interés de los segmentos comerciales y productivos se han mantenido dentro del mercado. No ha existido variación, ni la intención del gobierno de alterar de alguna forma los créditos y tasas para la producción en beneficio y dirigidos para el cambio de matriz productiva que plantea el régimen actual.

La norma explica que las cooperativas pueden llevar a cabo la apertura de tarjetas de crédito. Dentro del mercado los bancos privados mantienen tarjetas

empresariales pero con tasas de consumo dirigidas a gastos de la empresa, bajo garantía de sus socio u accionistas.

El producto de tarjeta PYMES bajo el sistema y principios cooperativos busca ayudar a los empresarios de la CAPIA a presentar y transparentar sus actividades económicas en bien de ellos y de sus compañeros socios. La CAPIA ofreció su respaldo para esta investigación, estudios preliminares y posteriores a esta investigación podrán hacer realidad quizás un referente a nivel nacional de un cooperativismo empresarial.

Siempre los empresarios y emprendedores tendrán la buena voluntad de crecer y generar desarrollo económico en el país, pero siempre existirá las condiciones y lineamientos necesarios que deben ser flexibles pero sin perder la rigurosidad para facilitar un crédito para capital de trabajo.

Las necesidades obligaran a buscar financiamiento externo, pero mucho mejor si se forma una política y costumbre sobre una fuerte cultura de depósitos que coadyuvarán no solo al socio, sino a un colectivo empresarial que busca beneficios.

Recomendaciones

Dentro del mundo financiero existe una alta competitividad, de a poco si se crea la cooperativa ira incrementando su nivel de depósitos, infraestructura y confianza en los empresarios, por lo que es menester presentar las siguientes recomendaciones:

- Motivar mediante campañas la afiliación del sector PYME a la CAPIA para que obtenga sus beneficios.
- Crear las vías de financiamiento para desarrollar los proyectos y estudios previos a la implantación de este proyecto de creación de una cooperativa de las PYMES de la ciudad de Cuenca.

- Motivar la asociación y compra de acciones de los socios de la CAPIA en la cooperativa.
- Mantener los principios cooperativos en beneficio de las empresas socias para aumentar el crecimiento de la misma, blindando a sus socios para evitar consumos de créditos en instituciones ajenas a la propuesta.
- Crear el escenario propicio para obtener la autorización de la SBS, para el producto de tarjeta de crédito para PYMES, crédito de capital de trabajo.
- Buscar fusiones o comisionar el producto de tarjeta de crédito para PYMES dentro de las cooperativas locales, que ya tienen las condiciones para proyectar el producto de forma inmediata.
- Generar dentro de la cooperativa una cultura de finanzas para los socios y un correcto manejo de la financiación externa con la cooperativa.

Bibliografía

Libros

- Alonso, J. C., & Berggrun, L. (2010). *Introducción al Análisis de Riesgo Financiero*. Cali: Universidad Icesi.
- Besley, S., & Brigham, E. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. Mexico: McGraw Hill.
- Estupiñán Gaitán, R., & Estupiñán Gaitán, O. (2010). *Análisis financiero y de gestión*. Bogota: ECOE Ediciones.
- Gitman, L. (2011). *Principios de administración financiera*. Mexico: Pearson Educación.
- Mayes, T., & Shank, T. (2011). *Análisis financiero con Microsoft Excel*. South Western.
- Miño Grijalva, W. (2013). *Historia del Cooperativismo en el Ecuador*. Quito: Editogran.
- Ortiz Anaya, H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. Bogota: Universidad Externado de Colombia.
- Van Horne , J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamento de Administración Financiera (Decimotercera ed.)*. México, México: PEARSON EDUCACIÓN.

Tesis

- Alvear, F. (2008). *Las Microfinanzas en el entorno del cooperativismo financiero ecuatoriano*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Contreras, A. (2009). *Análisis del Sistema de Cooperativas controladas por la SBS del Ecuador*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Gutiérrez, N. (2009). FLACSO. Recuperado el 20 de 03 de 2014, de <http://flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/1193/4/TFLACSO-2009NGG.pdf>
- Ramón, J., & Iñiguez, D. (2010). *Aplicación de un manual para concesión de créditos*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- Ushiña, M., & Paredes, J. (2010). *Creación de una caja de ahorro y credito comunitario*. Quito: Universidad Central del Ecuador.

Artículos de Investigación

- Bertossi, R. (2009). Financiamiento de pequeñas y medianas empresas. Obtenido de <http://site.ebrary.com/lib/ucuencasp/docDetail.action?docID=10317114&p00=financiamiento%20pymes>
- Coffey, A., & Atkinson, P. (2003). Google Books. Recuperado el 22 de 02 de 2014, de <http://books.google.es/books?id=uN2po-0jroEC&pg=PA10&dq=en+que+consiste+analisis+de+datos+cualitativos&hl=es&sa=X&ei=Cd4IU4egEJDUsASxpYCoDQ&ved=0CEQQ6AEwAA#v=onepage&q=en%20que%20consiste%20analisis%20de%20datos%20cualitativos&f=false>
- Da Ros, G. (2007). CIRIEC. Recuperado el 10 de 03 de 2014, de http://ciriec-revistaeconomia.es/banco/5710_Da_Ros.pdf
- Martínez Carazo, P. (2006). Redalyc. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/646/64602005.pdf>
- Maya Diaz, M. (2002). CIRIEC. Recuperado el 12 de 03 de 2014, de http://www.ciriec-revistaeconomia.es/banco/05_Maya_43.pdf
- Minzer, R. (2011). Las Instituciones Microfinancieras en America Latina. Serie Estudios y Perspectivas.
- Monzón, J. (2003). CIRIEC. Recuperado el 06 de 03 de 2014, de http://base.socioeco.org/docs/elcoopenlahistoriadelaliteraturaec_monz_n.pdf
- Salgado, W. (2010). Banca de desarrollo en el Ecuador. Santiago de Chile: CEPAL.
- Serna, H., Suárez, E., & Restrepo, M. (2007). ASBAC. Recuperado el 18 de 03 de 2014, de http://www.asbanc.pe/ContenidoFileServer/buen_gobierno_20110923112643397.pdf

Fuentes Virtuales

- Aguirre Davila, E. (2010). researchgate.net. Obtenido de http://scholar.google.es/scholar?q=enfoque+investigativo+mixto&btnG=&hl=es&as_sdt=0%2C5
- BCE. (03 de 2013). BCE. Recuperado el 06 de 05 de 2014, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201303.pdf>
- C.C.Cuenca. (2014). C.C.Cuenca. Recuperado el 24 de 03 de 2014, de <http://www.cccuenca.com.ec/>
- C.I.C. (2014). CIA. Recuperado el 24 de 03 de 2014, de <http://www.industriascuenca.org.ec/acerca-de-cic>
- CAPIA. (2014). CAPIA. Recuperado el 24 de 03 de 2014, de <http://www.capia.com.ec/sobre-capia/info-general>
- Diaz de Rada, D. (2009). Recuperado el 22 de 02 de 2014, de http://books.google.es/books?id=xk719MCJZFsC&printsec=frontcover&dq=enuestas&hl=es&sa=X&ei=mLYIU_DwNZaosAT0noCQBw&ved=0CEUQ6AEwAQ#v=onepage&q=enuestas&f=false
- Fernandez, S., Cordero, J., & Córdova, A. (2002). Google Books. Recuperado el 22 de 02 de 2014, de <http://books.google.es/books?id=31d5cGxXUnEC&pg=PA9&dq=analisis+estadistico+descriptivo&hl=es&sa=X&ei=6eEIU6yONa3IsASar4CYCQ&ved=0CD4Q6AEwAQ#v=onepage&q=analisis%20estadistico%20descriptivo&f=false>
- Naghi, M. (2005). Google Books. Recuperado el 22 de 02 de 2014, de <http://books.google.es/books?id=ZEJ7-0hmvhwC&pg=PA281&dq=en+que+consiste+analisis+de+datos+en+una+investigacion&hl=es&sa=X&ei=fdwIU-mAFqPMsQTK6YLwAw&ved=0CEoQ6AEwAg#v=onepage&q=en%20que%20consiste%20analisis%20de%20datos%20en%20una%20investigacion&f=false>
- SBS. (04 de 2014). SBS. Recuperado el 12 de 04 de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=488&vp_tip=2&vp_bu scr=41#5
- Vargas, I., & Vazquez, L. (2006). Google Books. Recuperado el 22 de 02 de 2014, de <http://books.google.es/books?id=o2n57QYwMDIC&pg=PA55&dq=entrev>

istas+cualitativas&hl=es&sa=X&ei=oLkIU9qoO6mvsATTu4C4Bg&ved=0CD8Q6AEwAQ#v=onepage&q=entrevistas%20cualitativas&f=false

Leyes

Constitución. (2008). Asamblea Nacional. (A. Nacional, Editor) Obtenido de http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

Cooperativas, R. (2009). SBS. Recuperado el 04 de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/decreto_194_cooperativas_29_dic_09.pdf

LOEPS. (2011). (A. Nacional, Editor) Recuperado el 17 de 03 de 2014, de <http://www.seps.gob.ec/web/guest/leyes>

SBS. (2012). SBS. Recuperado el 05 de 05 de 2014, de http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_I_cap_V.pdf

Artículos Periodísticos

Hoy, D. (03 de 06 de 2009). DIARIO HOY. Recuperado el 06 de 05 de 2014, de <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/banco-central-de-ecuador-repatriara-porcentaje-de-depositos-en-el-exterior-351645.html>

Ekos, R. (2013). Ekosnegocios. Recuperado el 13 de 04 de 2014, de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/625.pdf>

Universo, D. (02 de 05 de 2014). El Universo. Recuperado el 03 de 05 de 2014, de <http://www.eluniverso.com/noticias/2014/05/02/nota/2906466/credito-crece-menor-ritmo-que-hace-cuatro-anos-ecuador>

Entrevistas

Bravo Blandin, A. (11 de 04 de 2014). Ingeniero en Contabilidad. (P. Pesántez Cabrera, Entrevistador, & P. Pesántez Cabrera, Editor) Cuenca.

Guerra, J. P. (23 de 04 de 2014). Economista. (P. Pesántez Cabrera, Entrevistador, & P. Pesántez Cabrera, Editor) Cuenca.

Proaño Rivera, V. (29 de 04 de 2014). Economista. (P. Pesántez Cabrera, Entrevistador, & P. Pesántez Cabrera, Editor) Cuenca.

Sempertegui, X. (11 de 04 de 2014). Ingeniera Industrial. (P. Pesántez Cabrera, Entrevistador, & P. Pesántez Cabrera, Editor) Cuenca.

ANEXOS

ANEXO 1. COLOCACIONES POR CARTERA COOPERATIVAS EN PORCENTAJES

CARTERA COMERCIAL						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	0,42	0,41	0,50	0,24	0,14	0,95
CACPE BIBLIAN	-	-	0,79	0,74	0,44	0,19
CODESARROLLO	2,26	1,65	2,00	1,15	2,79	8,59
JARDIN AZUAYO	0,49	0,32	1,08	0,98	0,91	0,53
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	0,06	0,03	0,01	0,01	0,78	2,35
RIOBAMBA	1,18	2,37	4,99	8,83	9,61	6,17
TOTAL SISTEMA	1,31	1,19	2,34	2,77	3,14	6,94

CARTERA DE CONSUMO						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	46,07	47,49	50,07	58,46	58,96	58,15
CACPE BIBLIAN	64,34	65,62	66,00	66,59	66,06	60,76
CODESARROLLO	21,52	21,25	17,54	16,19	17,02	17,46
JARDIN AZUAYO	72,65	77,24	77,58	76,48	75,57	80,16
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	52,35	53,90	71,50	71,22	72,70	51,12
RIOBAMBA	32,45	35,46	35,91	36,12	35,01	32,97
TOTAL SISTEMA	43,47	45,41	47,61	49,55	50,82	44,28

CARTERA DE VIVIENDA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	22,16	24,21	24,03	16,49	12,27	19,20
CACPE BIBLIAN	7,40	5,92	6,38	5,58	4,57	12,72
CODESARROLLO	13,97	12,63	9,73	8,42	9,06	12,08
JARDIN AZUAYO	-	-	-	-	-	-
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	0,64	0,34	0,74	1,63	2,55	5,32
RIOBAMBA	8,13	8,53	9,63	10,17	9,70	13,69
TOTAL SISTEMA	11,24	10,33	10,58	8,79	7,74	12,93

CARTERA MICROEMPRESA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	31,35	27,89	25,41	24,81	28,63	21,77
CACPE BIBLIAN	28,27	28,47	26,83	27,09	28,93	26,32
CODESARROLLO	62,25	64,47	70,72	74,25	71,12	64,43
JARDIN AZUAYO	26,85	22,44	21,34	22,54	23,52	19,31
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	46,95	45,73	27,75	27,14	23,97	41,21
RIOBAMBA	58,24	53,64	49,47	44,88	45,68	47,17
TOTAL SISTEMA	43,98	43,08	39,47	38,89	38,30	35,73

ANEXO 2. SERIE DE INDICADORES DEL SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO, COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS POR LÍNEA DE NEGOCIO (en miles de dólares norteamericanos)

COMERCIAL						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	370,01	413,61	637,91	395,34	278,91	540,99
CACPE BIBLIAN	0,00	0,00	240,00	328,87	256,80	83,05
CODESARROLLO	718,07	631,15	1 070,68	747,06	2 057,60	1.325,03
JARDIN AZUAYO	467,63	391,91	25 077,31	2 104,52	2 376,86	1.277,82
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	64,54	43,74	0,00	16,49	3 361,55	602,55
RIOBAMBA	860,26	1 717,70	6 725,76	9 570,45	12 926,50	2.814,07
TOTAL SISTEMA	16 654,06	16 568,56	121 103,96	70 355,34	97 302,34	37.008,36

CONSUMO						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	40.841,40	47.714,58	64.191,28	96 209,58	119 329,71	43.801,15
CACPE BIBLIAN	10.906,96	12.848,07	19.992,76	29 717,39	38 529,27	15.271,92
CODESARROLLO	6.837,53	8.125,62	9.370,44	10 515,61	12 534,30	5.479,36
JARDIN AZUAYO	68.896,63	95.916,21	264.512,15	164 219,52	196 329,98	116.380,93
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	57.806,78	72.474,17	2.754,19	231 326,50	312 916,72	83.867,69
RIOBAMBA	23.743,34	25.664,64	53.446,66	39 140,17	47 119,63	18.553,04
TOTAL SISTEMA	551.554,88	634.057,39	2.327.281,25	1 256 872,67	1 573 948,04	534.642,85

VIVIENDA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic	Dic	
29 DE OCTUBRE	19 649,20	24 323,30	30 802,15	27 137,08	24 830,15	15.971,76
CODESARROLLO	4 440,09	4 827,06	5 198,60	5 467,86	6 671,75	3.607,92
JARDIN AZUAYO	0,00	0,00	92 172,46		0,00	2.048,28
JUVENTUD ECUAT. PROG.	710,11	461,89	629,83	5 304,39	10 978,90	3.274,69
RIOBAMBA	5 948,92	6 172,87	3 385,52	11 018,88	13 059,21	5.792,35
TOTAL SISTEMA	142 626,34	144 232,88	491 497,00	222 902,84	239 555,81	126.884,51

MICROEMPRESA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic	Dic	
29 DE OCTUBRE	27.797,90	28.025,97	32.572,72	40 821,62	57 940,31	20.373,34
CACPE BIBLIAN	4.792,37	5.573,77	8.127,94	12 090,77	16 871,59	6.514,29
CODESARROLLO	19.778,27	24.646,62	37.774,37	48 237,22	52 373,44	22.470,43
JARDIN AZUAYO	25.464,99	27.865,29	265.600,58	48 387,14	61 105,24	34.063,28
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	51843,19	61.488,17	3.041,50	88 172,16	103 181,88	48.016,36
RIOBAMBA	42.612,13	38.829,79	15.401,74	48 627,72	61 474,92	27.535,12
TOTAL SISTEMA	557.962,58	601.543,67	1 764 642,14	986 634,76	1 186 111,13	463.674,03

Anexo 3. SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS, COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS POR LÍNEA DE NEGOCIO, PORCENTAJE DE LA CARTERA BRUTA, (en miles de dólares norteamericanos)

COMERCIAL									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	202.088,12	139.062,55	123.153,22	132.216,57	161.865,53	227.327,36	228.451,26	228.810,37	180.371,87
BP BOLIVARIANO	529.384,65	509.370,92	596.684,33	733.358,09	795.742,16	897.531,02	893.316,87	908.169,66	732.944,71
BP GUAYAQUIL	383.588,33	396.056,09	546.582,58	535.334,91	708.030,94	798.325,36	819.970,70	891.422,65	634.913,95
BP PACIFICO	356.367,75	306.108,69	433.315,32	580.615,67	764.805,14	859.343,62	838.104,09	820.399,27	619.882,44
BP PICHINCHA	1.350.961,07	1.156.332,52	1.408.853,71	1.568.728,94	1.971.121,85	2.228.119,83	2.148.910,28	2.220.951,61	1.756.747,48
BP PRODUBANCO	502.209,97	613.672,61	668.917,78	790.890,33	917.489,22	1.091.166,45	1.090.683,20	1.078.228,20	844.157,22
BP PROMERICA	166.801,48	157.320,83	202.114,40	253.024,14	298.800,58	338.738,42	333.380,22	338.943,57	261.140,45
TOTAL BANCOS PRIVADOS	4.676.773,77	4.426.821,37	5.175.209,62	6.116.610,87	7.395.209,43	8.399.894,90	8.264.159,12	8.439.187,53	6.611.733,33

CONSUMO									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	207.755,78	235.536,80	412.753,36	506.484,80	567.458,38	582.960,38	580.055,73	578.466,93	458.934,02
BP BOLIVARIANO	99.708,56	117.239,01	157.031,74	189.217,58	202.232,41	228.908,06	227.817,90	229.292,82	181.431,01
BP GUAYAQUIL	603.076,67	653.611,71	730.583,63	953.577,71	943.249,40	993.799,28	989.875,71	990.138,97	857.239,14
BP PACIFICO	371.761,73	409.294,76	546.267,68	680.353,32	766.279,67	832.512,41	839.810,20	842.079,15	661.044,86
BP PICHINCHA	862.915,91	767.835,73	953.826,23	1.477.920,64	1.788.001,19	1.957.176,70	1.975.942,03	1.997.835,91	1.472.681,79
BP PRODUBANCO	141.184,23	112.222,80	151.525,30	246.684,63	265.318,74	322.160,55	320.003,11	325.735,78	235.604,39
BP PROMERICA	67.151,86	48.335,88	70.880,57	83.060,65	85.346,17	83.599,12	83.890,31	84.676,95	75.867,69
TOTAL BANCOS PRIVADOS	2.818.043,97	2.869.731,29	3.721.432,19	5.015.874,61	5.689.244,01	6.111.643,65	6.144.496,37	6.183.238,54	4.819.213,08

VIVIENDA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	29.158,29	18.683,37	13.884,52	11.926,12	11.472,10	9.348,06	9.177,26	9.025,06	14.084,35
BP BOLIVARIANO	74.493,57	48.537,11	59.760,94	71.070,98	81.975,24	89.236,52	88.375,35	87.358,19	75.100,99
BP GUAYAQUIL	106.943,17	120.715,97	133.401,44	158.323,75	159.803,34	146.486,80	146.089,02	145.910,56	139.709,26
BP PACIFICO	144.846,75	123.286,11	188.749,73	244.153,02	274.940,86	272.840,74	272.468,04	272.959,20	224.280,56
BP PICHINCHA	546.166,75	629.343,29	721.379,17	494.110,26	535.269,23	574.150,43	570.885,98	579.964,52	581.408,70
BP PRODUBANCO	19.910,27	35.502,25	43.358,00	30.035,73	58.627,00	84.641,55	86.300,33	88.724,83	55.887,49
BP PROMERICA	79.606,05	51.779,81	69.365,28	73.144,43	76.809,63	82.193,97	82.039,67	81.925,83	74.608,08
TOTAL BANCOS PRIVADOS	1.305.678,28	1.309.925,28	1.466.195,57	1.325.449,25	1.392.957,47	1.443.495,13	1.440.776,85	1.450.561,37	1.391.879,90

MICROEMPRESA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	51,55	6.765,19	14.537,04	11.340,17	6.111,75	4.400,60	4.350,14	4.256,38	6.476,60
BP BOLIVARIANO				-	-	-	-	-	-
BP GUAYAQUIL	13,51	-	347,06	32.253,97	59.464,04	62.433,65	62.682,97	63.029,73	35.028,12
BP PACIFICO	965,97	602,67	343,36	306,97	661,24	492,65	467,97	494,22	541,88
BP PICHINCHA	336.921,28	395.166,76	492.995,44	534.681,71	559.679,85	620.786,12	625.926,93	630.293,82	524.556,49
BP PRODUBANCO	2.535,09	3.255,61	3.214,36	3.586,70	3.760,10	2.353,55	2.302,75	2.303,31	2.913,93
BP PROMERICA	527,59	1.662,69	2.545,94	1.210,13	803,45	793,47	770,85	731,61	1.130,72
TOTAL BANCOS PRIVADOS	834.215,93	847.268,07	998.183,67	1.219.403,07	1.293.287,20	1.298.758,38	1.303.926,77	1.304.937,91	1.137.497,62

ANEXO 4. SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS, COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS POR LÍNEA DE NEGOCIO, PORCENTAJE DE LA CARTERA BRUTA (en porcentajes)

COMERCIAL									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	46,03%	34,76%	21,82%	19,97%	21,67%	27,59%	27,79%	27,88%	28,44%
BP BOLIVARIANO	75,24%	75,45%	73,35%	73,80%	73,68%	73,83%	73,86%	74,15%	74,17%
BP GUAYAQUIL	35,08%	33,84%	38,74%	31,87%	37,77%	39,82%	40,54%	42,56%	37,53%
BP PACIFICO	40,78%	36,47%	37,08%	38,57%	42,33%	43,73%	42,94%	42,33%	40,53%
BP PICHINCHA	43,62%	39,22%	39,39%	38,49%	40,61%	41,41%	40,38%	40,91%	40,50%
BP PRODUBANCO	75,43%	80,26%	77,15%	73,83%	73,68%	72,73%	72,75%	72,12%	74,74%
BP PROMERICA	53,11%	60,72%	58,60%	61,6%	64,7%	67,0%	66,7%	66,95%	62,43%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	48,54%	46,83%	45,55%	44,72%	46,88%	48,67%	48,16%	48,55%	47,24%

CONSUMO									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	47,32%	58,88%	73,14%	76,51%	75,97%	70,74%	70,56%	70,50%	67,95%
BP BOLIVARIANO	14,17%	17,36%	19,30%	19,04%	18,73%	18,83%	18,84%	18,72%	18,12%
BP GUAYAQUIL	55,14%	55,85%	51,78%	56,78%	50,32%	49,57%	48,94%	47,28%	51,96%
BP PACIFICO	42,54%	48,77%	46,74%	45,19%	42,41%	42,36%	43,03%	43,45%	44,31%
BP PICHINCHA	27,86%	26,04%	26,67%	36,26%	36,84%	36,38%	37,13%	36,80%	33,00%
BP PRODUBANCO	21,20%	14,68%	17,48%	23,03%	21,31%	21,47%	21,34%	21,79%	20,29%
BP PROMERICA	21,38%	18,66%	20,55%	20,24%	18,48%	16,54%	16,78%	16,73%	18,67%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	29,25%	30,36%	32,76%	36,67%	36,07%	35,41%	35,81%	35,57%	33,99%

VIVIENDA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	6,64%	4,67%	2,46%	1,80%	1,54%	1,13%	1,12%	1,10%	2,56%
BP BOLIVARIANO	10,59%	7,19%	7,35%	7,15%	7,59%	7,34%	7,31%	7,13%	7,71%
BP GUAYAQUIL	9,78%	10,31%	9,45%	9,43%	8,53%	7,31%	7,22%	6,97%	8,62%
BP PACIFICO	16,57%	14,69%	16,15%	16,22%	15,22%	13,88%	13,96%	14,08%	15,10%
BP PICHINCHA	17,64%	21,34%	20,17%	12,12%	11,03%	10,67%	10,73%	10,68%	14,30%
BP PRODUBANCO	2,99%	4,64%	5,00%	2,80%	4,71%	5,64%	5,76%	5,93%	4,68%
BP PROMERICA	25,35%	19,98%	20,11%	17,82%	16,63%	16,27%	16,41%	16,18%	18,59%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	13,55%	13,86%	12,91%	9,69%	8,83%	8,36%	8,40%	8,34%	10,49%

MICROEMPRESA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	0,01%	1,69%	2,58%	1,71%	0,82%	0,53%	0,53%	0,52%	1,05%
BP BOLIVARIANO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
BP GUAYAQUIL	0,00%	0,00%	0,02%	1,92%	3,17%	3,11%	3,10%	3,01%	1,79%
BP PACIFICO	0,11%	0,07%	0,03%	0,02%	0,04%	0,03%	0,02%	0,03%	0,04%
BP PICHINCHA	10,88%	13,40%	13,78%	13,12%	11,53%	11,54%	11,76%	11,61%	12,20%
BP PRODUBANCO	0,38%	0,43%	0,37%	0,33%	0,30%	0,16%	0,15%	0,15%	0,28%
BP PROMERICA	0,17%	0,64%	0,74%	0,29%	0,17%	0,16%	0,15%	0,14%	0,31%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	8,66%	8,96%	8,79%	8,92%	8,20%	7,53%	7,60%	7,51%	8,27%

ANEXO 5. COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS POR LÍNEAS DE NEGOCIO, SISTEMA DE COMPAÑÍAS EMISORAS Y ADMINISTRADORAS DE TARJETAS DE CRÉDITO

mar-14					
CUENTA	PACIFICARD	PACIFICARD EN %	INTERDIN	TOTAL	TOTAL EN %
CARTERA BRUTA	186.762,46	100,00	-	186.762,46	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.075,97	1,65	-	3.075,97	1,65
Cartera de créditos de consumo por vencer	140.701,77	75,34	-	140.701,77	75,34
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	842,82	0,45	-	842,82	0,45

dic-13					
CUENTA	PACIFICARD	PACIFICARD EN %	INTERDIN	TOTAL	TOTAL EN %
CARTERA BRUTA	190.666,45	100,00	-	190.666,45	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.180,32	1,67	-	3.180,32	1,67
Cartera de créditos de consumo por vencer	151.023,60	79,21	-	151.023,60	79,21
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	854,67	0,45	-	854,67	0,45

CUENTA	dic-12				
	PACIFICARD	PACIFICARD	INTERDIN	TOTAL	TOTAL
CARTERA BRUTA	192.025,80	100,00	-	192.025,80	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.109,14	1,62	-	3.109,14	1,62
Cartera de créditos de consumo por vencer	146.796,00	76,45	-	146.796,00	76,45
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	922,15	0,48	-	922,15	0,48

ANEXO 2. SERIE DE INDICADORES DEL SISTEMA DE COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO, COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS POR LÍNEA DE NEGOCIO (en miles de dólares norteamericanos)

COMERCIAL						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	370,01	413,61	637,91	395,34	278,91	540,99
CACPE BIBLIAN	0,00	0,00	240,00	328,87	256,80	83,05
CODESARROLLO	718,07	631,15	1 070,68	747,06	2 057,60	1.325,03
JARDIN AZUAYO	467,63	391,91	25 077,31	2 104,52	2 376,86	1.277,82
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	64,54	43,74	0,00	16,49	3 361,55	602,55
RIOBAMBA	860,26	1 717,70	6 725,76	9 570,45	12 926,50	2.814,07
TOTAL SISTEMA	16 654,06	16 568,56	121 103,96	70 355,34	97 302,34	37.008,36

CONSUMO						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	40.841,40	47.714,58	64.191,28	96 209,58	119 329,71	43.801,15
CACPE BIBLIAN	10.906,96	12.848,07	19.992,76	29 717,39	38 529,27	15.271,92
CODESARROLLO	6.837,53	8.125,62	9.370,44	10 515,61	12 534,30	5.479,36
JARDIN AZUAYO	68.896,63	95.916,21	264.512,15	164 219,52	196 329,98	116.380,93
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	57.806,78	72.474,17	2.754,19	231 326,50	312 916,72	83.867,69
RIOBAMBA	23.743,34	25.664,64	53.446,66	39 140,17	47 119,63	18.553,04
TOTAL SISTEMA	551.554,88	634.057,39	2.327.281,25	1 256 872,67	1 573 948,04	534.642,85

VIVIENDA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	19 649,20	24 323,30	30 802,15	27 137,08	24 830,15	15.971,76
CODESARROLLO	4 440,09	4 827,06	5 198,60	5 467,86	6 671,75	3.607,92
JARDIN AZUAYO	0,00	0,00	92 172,46		0,00	2.048,28
JUVENTUD ECUAT. PROG.	710,11	461,89	629,83	5 304,39	10 978,90	3.274,69
RIOBAMBA	5 948,92	6 172,87	3 385,52	11 018,88	13 059,21	5.792,35
TOTAL SISTEMA	142 626,34	144 232,88	491 497,00	222 902,84	239 555,81	126.884,51

MICROEMPRESA						
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	
29 DE OCTUBRE	27.797,90	28.025,97	32.572,72	40 821,62	57 940,31	20.373,34
CACPE BIBLIAN	4.792,37	5.573,77	8.127,94	12 090,77	16 871,59	6.514,29
CODESARROLLO	19.778,27	24.646,62	37.774,37	48 237,22	52 373,44	22.470,43
JARDIN AZUAYO	25.464,99	27.865,29	265.600,58	48 387,14	61 105,24	34.063,28
JUVENTUD ECUAT. PROGRESISTA	51843,19	61.488,17	3.041,50	88 172,16	103 181,88	48.016,36
RIOBAMBA	42.612,13	38.829,79	15.401,74	48 627,72	61 474,92	27.535,12
TOTAL SISTEMA	557.962,58	601.543,67	1 764 642,14	986 634,76	1 186 111,13	463.674,03

Anexo 3. SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS, COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS POR LÍNEA DE NEGOCIO, PORCENTAJE DE LA CARTERA BRUTA, (en miles de dólares norteamericanos)

COMERCIAL									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	202.088,12	139.062,55	123.153,22	132.216,57	161.865,53	227.327,36	228.451,26	228.810,37	180.371,87
BP BOLIVARIANO	529.384,65	509.370,92	596.684,33	733.358,09	795.742,16	897.531,02	893.316,87	908.169,66	732.944,71
BP GUAYAQUIL	383.588,33	396.056,09	546.582,58	535.334,91	708.030,94	798.325,36	819.970,70	891.422,65	634.913,95
BP PACIFICO	356.367,75	306.108,69	433.315,32	580.615,67	764.805,14	859.343,62	838.104,09	820.399,27	619.882,44
BP PICHINCHA	1.350.961,07	1.156.332,52	1.408.853,71	1.568.728,94	1.971.121,85	2.228.119,83	2.148.910,28	2.220.951,61	1.756.747,48
BP PRODUBANCO	502.209,97	613.672,61	668.917,78	790.890,33	917.489,22	1.091.166,45	1.090.683,20	1.078.228,20	844.157,22
BP PROMERICA	166.801,48	157.320,83	202.114,40	253.024,14	298.800,58	338.738,42	333.380,22	338.943,57	261.140,45
TOTAL BANCOS PRIVADOS	4.676.773,77	4.426.821,37	5.175.209,62	6.116.610,87	7.395.209,43	8.399.894,90	8.264.159,12	8.439.187,53	6.611.733,33

CONSUMO									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	207.755,78	235.536,80	412.753,36	506.484,80	567.458,38	582.960,38	580.055,73	578.466,93	458.934,02
BP BOLIVARIANO	99.708,56	117.239,01	157.031,74	189.217,58	202.232,41	228.908,06	227.817,90	229.292,82	181.431,01
BP GUAYAQUIL	603.076,67	653.611,71	730.583,63	953.577,71	943.249,40	993.799,28	989.875,71	990.138,97	857.239,14
BP PACIFICO	371.761,73	409.294,76	546.267,68	680.353,32	766.279,67	832.512,41	839.810,20	842.079,15	661.044,86
BP PICHINCHA	862.915,91	767.835,73	953.826,23	1.477.920,64	1.788.001,19	1.957.176,70	1.975.942,03	1.997.835,91	1.472.681,79
BP PRODUBANCO	141.184,23	112.222,80	151.525,30	246.684,63	265.318,74	322.160,55	320.003,11	325.735,78	235.604,39
BP PROMERICA	67.151,86	48.335,88	70.880,57	83.060,65	85.346,17	83.599,12	83.890,31	84.676,95	75.867,69
TOTAL BANCOS PRIVADOS	2.818.043,97	2.869.731,29	3.721.432,19	5.015.874,61	5.689.244,01	6.111.643,65	6.144.496,37	6.183.238,54	4.819.213,08

VIVIENDA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	29.158,29	18.683,37	13.884,52	11.926,12	11.472,10	9.348,06	9.177,26	9.025,06	14.084,35
BP BOLIVARIANO	74.493,57	48.537,11	59.760,94	71.070,98	81.975,24	89.236,52	88.375,35	87.358,19	75.100,99
BP GUAYAQUIL	106.943,17	120.715,97	133.401,44	158.323,75	159.803,34	146.486,80	146.089,02	145.910,56	139.709,26
BP PACIFICO	144.846,75	123.286,11	188.749,73	244.153,02	274.940,86	272.840,74	272.468,04	272.959,20	224.280,56
BP PICHINCHA	546.166,75	629.343,29	721.379,17	494.110,26	535.269,23	574.150,43	570.885,98	579.964,52	581.408,70
BP PRODUBANCO	19.910,27	35.502,25	43.358,00	30.035,73	58.627,00	84.641,55	86.300,33	88.724,83	55.887,49
BP PROMERICA	79.606,05	51.779,81	69.365,28	73.144,43	76.809,63	82.193,97	82.039,67	81.925,83	74.608,08
TOTAL BANCOS PRIVADOS	1.305.678,28	1.309.925,28	1.466.195,57	1.325.449,25	1.392.957,47	1.443.495,13	1.440.776,85	1.450.561,37	1.391.879,90

MICROEMPRESA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Dic	Ene	Feb	
BP AUSTRO	51,55	6.765,19	14.537,04	11.340,17	6.111,75	4.400,60	4.350,14	4.256,38	6.476,60
BP BOLIVARIANO				-	-	-	-	-	-
BP GUAYAQUIL	13,51	-	347,06	32.253,97	59.464,04	62.433,65	62.682,97	63.029,73	35.028,12
BP PACIFICO	965,97	602,67	343,36	306,97	661,24	492,65	467,97	494,22	541,88
BP PICHINCHA	336.921,28	395.166,76	492.995,44	534.681,71	559.679,85	620.786,12	625.926,93	630.293,82	524.556,49
BP PRODUBANCO	2.535,09	3.255,61	3.214,36	3.586,70	3.760,10	2.353,55	2.302,75	2.303,31	2.913,93
BP PROMERICA	527,59	1.662,69	2.545,94	1.210,13	803,45	793,47	770,85	731,61	1.130,72
TOTAL BANCOS PRIVADOS	834.215,93	847.268,07	998.183,67	1.219.403,07	1.293.287,20	1.298.758,38	1.303.926,77	1.304.937,91	1.137.497,62

ANEXO 4. SISTEMA DE BANCOS PRIVADOS, COMPORTAMIENTO DE LOS CRÉDITOS POR LÍNEA DE NEGOCIO, PORCENTAJE DE LA CARTERA BRUTA (en porcentajes)

COMERCIAL									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	46,03%	34,76%	21,82%	19,97%	21,67%	27,59%	27,79%	27,88%	28,44%
BP BOLIVARIANO	75,24%	75,45%	73,35%	73,80%	73,68%	73,83%	73,86%	74,15%	74,17%
BP GUAYAQUIL	35,08%	33,84%	38,74%	31,87%	37,77%	39,82%	40,54%	42,56%	37,53%
BP PACIFICO	40,78%	36,47%	37,08%	38,57%	42,33%	43,73%	42,94%	42,33%	40,53%
BP PICHINCHA	43,62%	39,22%	39,39%	38,49%	40,61%	41,41%	40,38%	40,91%	40,50%
BP PRODUBANCO	75,43%	80,26%	77,15%	73,83%	73,68%	72,73%	72,75%	72,12%	74,74%
BP PROMERICA	53,11%	60,72%	58,60%	61,6%	64,7%	67,0%	66,7%	66,95%	62,43%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	48,54%	46,83%	45,55%	44,72%	46,88%	48,67%	48,16%	48,55%	47,24%

CONSUMO									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	47,32%	58,88%	73,14%	76,51%	75,97%	70,74%	70,56%	70,50%	67,95%
BP BOLIVARIANO	14,17%	17,36%	19,30%	19,04%	18,73%	18,83%	18,84%	18,72%	18,12%
BP GUAYAQUIL	55,14%	55,85%	51,78%	56,78%	50,32%	49,57%	48,94%	47,28%	51,96%
BP PACIFICO	42,54%	48,77%	46,74%	45,19%	42,41%	42,36%	43,03%	43,45%	44,31%
BP PICHINCHA	27,86%	26,04%	26,67%	36,26%	36,84%	36,38%	37,13%	36,80%	33,00%
BP PRODUBANCO	21,20%	14,68%	17,48%	23,03%	21,31%	21,47%	21,34%	21,79%	20,29%
BP PROMERICA	21,38%	18,66%	20,55%	20,24%	18,48%	16,54%	16,78%	16,73%	18,67%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	29,25%	30,36%	32,76%	36,67%	36,07%	35,41%	35,81%	35,57%	33,99%

VIVIENDA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	6,64%	4,67%	2,46%	1,80%	1,54%	1,13%	1,12%	1,10%	2,56%
BP BOLIVARIANO	10,59%	7,19%	7,35%	7,15%	7,59%	7,34%	7,31%	7,13%	7,71%
BP GUAYAQUIL	9,78%	10,31%	9,45%	9,43%	8,53%	7,31%	7,22%	6,97%	8,62%
BP PACIFICO	16,57%	14,69%	16,15%	16,22%	15,22%	13,88%	13,96%	14,08%	15,10%
BP PICHINCHA	17,64%	21,34%	20,17%	12,12%	11,03%	10,67%	10,73%	10,68%	14,30%
BP PRODUBANCO	2,99%	4,64%	5,00%	2,80%	4,71%	5,64%	5,76%	5,93%	4,68%
BP PROMERICA	25,35%	19,98%	20,11%	17,82%	16,63%	16,27%	16,41%	16,18%	18,59%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	13,55%	13,86%	12,91%	9,69%	8,83%	8,36%	8,40%	8,34%	10,49%

MICROEMPRESA									
ENTIDADES	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		PROMEDIO
	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Dic.	Ene.	Feb.	
BP AUSTRO	0,01%	1,69%	2,58%	1,71%	0,82%	0,53%	0,53%	0,52%	1,05%
BP BOLIVARIANO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
BP GUAYAQUIL	0,00%	0,00%	0,02%	1,92%	3,17%	3,11%	3,10%	3,01%	1,79%
BP PACIFICO	0,11%	0,07%	0,03%	0,02%	0,04%	0,03%	0,02%	0,03%	0,04%
BP PICHINCHA	10,88%	13,40%	13,78%	13,12%	11,53%	11,54%	11,76%	11,61%	12,20%
BP PRODUBANCO	0,38%	0,43%	0,37%	0,33%	0,30%	0,16%	0,15%	0,15%	0,28%
BP PROMERICA	0,17%	0,64%	0,74%	0,29%	0,17%	0,16%	0,15%	0,14%	0,31%
TOTAL BANCOS PRIVADOS	8,66%	8,96%	8,79%	8,92%	8,20%	7,53%	7,60%	7,51%	8,27%

ANEXO 5. COMPOSICIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITOS POR LÍNEAS DE NEGOCIO, SISTEMA DE COMPAÑÍAS EMISORAS Y ADMINISTRADORAS DE TARJETAS DE CRÉDITO

mar-14					
CUENTA	PACIFICARD	PACIFICARD EN %	INTERDIN	TOTAL	TOTAL EN %
CARTERA BRUTA	186.762,46	100,00	-	186.762,46	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.075,97	1,65	-	3.075,97	1,65
Cartera de créditos de consumo por vencer	140.701,77	75,34	-	140.701,77	75,34
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	842,82	0,45	-	842,82	0,45

dic-13					
CUENTA	PACIFICARD	PACIFICARD EN %	INTERDIN	TOTAL	TOTAL EN %
CARTERA BRUTA	190.666,45	100,00	-	190.666,45	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.180,32	1,67	-	3.180,32	1,67
Cartera de créditos de consumo por vencer	151.023,60	79,21	-	151.023,60	79,21
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	854,67	0,45	-	854,67	0,45

CUENTA	dic-12				
	PACIFICARD	PACIFICARD	INTERDIN	TOTAL	TOTAL
CARTERA BRUTA	192.025,80	100,00	-	192.025,80	100,00
Cartera de créditos comercial por vencer	3.109,14	1,62	-	3.109,14	1,62
Cartera de créditos de consumo por vencer	146.796,00	76,45	-	146.796,00	76,45
Cartera de créditos de vivienda por vencer	-	0,00	-	-	0,00
Cartera de créditos para la microempresa por vencer	922,15	0,48	-	922,15	0,48

ANEXO 6. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS Y MÁXIMAS REFERENCIALES VIGENTES POR SEGMENTO DE CRÉDITO. FUENTE BCE 2014

1.10.2 TASAS DE INTERES ACTIVAS EFECTIVAS Y MAXIMAS REFERENCIALES VIGENTES POR SEGMENTO DE CREDITO

Periodo / Segmento	Segmento Productivo				Segmento Consumo				Segmento Microcrédito				Segmento Vivienda			
	Productivo Corporativo (1)(*)	Máxima Productivo Corporativo (9)	Productivo Empresarial (2)(*)	Máxima Productivo Empresarial (9)	Productivo PYMES (3)(*)	Máxima Productivo PYMES (9)	Consumo (4)(*)	Máxima Consumo (9)	Microcrédito acumulación ampliada (5)(*)	Máxima Microcrédito acumulación ampliada (9)	Microcrédito acumulación simple (6)(*)	Máxima Microcrédito acumulación simple (9)	Microcrédito Minorista (7)(*)	Máxima Microcrédito Minorista (9)	Vivienda (8)(*)	Máxima Vivienda (9)
2012																
Junio (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
Diciembre (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
2013																
Junio (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
Diciembre (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
2014																
Enero (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
Febrero (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
Marzo (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33
Abril (**)	8,17	9,33	9,53	10,21	11,20	11,83	15,91	16,30	22,44	25,50	25,20	27,50	28,82	30,50	10,64	11,33

(1) Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Cuando el saldo adeudado del prestatario en créditos productivos con la institución financiera supere los USD 1.000.000, indiferentemente del monto la operación pertenecerá al segmento productivo-corporativo.

(2) Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la institución financiera sea superior a USD 200.000 hasta USD 1.000.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los

parámetros de definición del crédito productivo.

(3) Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en créditos productivos a la institución financiera sea menor o igual a USD 200.000, otorgadas a personas naturales o jurídicas que cumplen los parámetros de definición del crédito productivo. Se incluye en este segmento todas las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes titulares constituidos exclusivamente como personas jurídicas.

(4) Son créditos de consumo los otorgados por las instituciones controladas a personas naturales asalariadas y/o rentistas, que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios, que generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por éste el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales.

(5) Son aquellas operaciones de crédito superiores a USD 10.000 otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria. Cuando el saldo adeudado en micro créditos con la institución financiera supere los USD 10.000 indiferentemente del monto, la operación pertenecerá al segmento de microcrédito de acumulación ampliada.

(6) Son aquellas operaciones de crédito, cuyo monto por operación y saldo adeudado en micro créditos a la institución financiera sea superior a USD 3.000 hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

(7) Son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea menor o igual a USD 3.000, otorgadas a microempresarios que registran

- (1) Operaciones de crédito superiores a USD 1.000.000 otorgadas a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que conste en el Instructivo de Tasas de Interés, dependiendo del sector económico al que pertenecen.**
- (2) Operaciones de crédito superiores a USD 200.000 hasta USD 1.000.000 otorgadas a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que conste en el Instructivo de Tasas de Interés, dependiendo del sector económico al que pertenecen.**
- (3) Operaciones de crédito inferiores a USD 200.000 dirigidas a pequeñas y medianas empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores a USD 100.000 e inferiores a los niveles de ventas anuales mínimos del segmento productivo corporativo.**
- (4) Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales asalariadas, rentistas o trabajadores profesionales en libre ejercicio, para adquirir bienes de consumo o pago de servicios, se incluye las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes.**
- (5) Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sean superiores a USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas anual inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.**
- (6) Operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo adeudado en microcréditos a la institución financiera sea superior a USD 3.000 hasta USD 10.000, otorgadas a microempresarios que registran un nivel de ventas o ingresos anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.**
- (7) Operaciones de crédito sean menores o iguales a USD 3.000, otorgadas a microempresarios y que registran un nivel de ventas anuales inferior a USD 100.000, a trabajadores por cuenta propia, o un grupo de prestatarios con garantía solidaria.**
- (8) Operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia.**

Fuente: Instituciones Financieras Privadas

ANEXO 7. VOLUMEN DE CRÉDITO POR SEGMENTOS. FUENTE BCE 2014

1.10.3 VOLUMEN DE CREDITO POR SEGMENTOS En millones de dólares

Período / Segmento	Segmento Productivo			Segmento Consumo	Segmento Microcrédito			Segmento Vivienda
	Productivo Corporativo (1)	Productivo Empresarial (2)	Productivo PYMES (3)	Consumo (4)	Microcrédito acumulación ampliada (5)	Microcrédito acumulación simple (6)	Microcrédito Minorista (7)	Vivienda (8)
2010								
Junio	546,33	163,72	147,09	343,20	38,32	76,60	53,60	62,73
Diciembre	677,32	203,89	177,96	407,28	32,27	70,59	56,23	68,26
2011								
Junio	580,62	193,28	162,68	464,15	43,91	88,74	63,25	67,20
Diciembre	678,08	196,83	177,41	389,44	44,57	83,07	68,75	53,34
2012								
Junio	781,64	196,53	169,00	440,43	42,54	86,41	65,14	53,79
Diciembre	692,06	165,91	155,92	384,37	34,39	75,06	61,29	47,43
2013								
Enero	686,10	165,12	133,27	399,96	37,36	80,73	55,47	31,01
Febrero	671,42	139,01	136,95	359,23	36,29	70,14	51,71	29,35
Marzo	786,37	169,35	161,25	454,85	37,23	73,70	58,81	44,13
Abril	1.017,89	182,03	185,78	545,23	45,55	87,50	65,64	44,07
Mayo	768,55	180,98	176,57	478,26	45,75	80,96	58,29	37,81
Junio	826,03	157,85	165,04	488,81	45,12	85,33	54,41	50,12
Julio	853,41	183,78	178,49	553,45	44,10	85,73	55,81	47,78
Agosto	854,33	177,49	177,32	515,77	45,35	89,99	61,90	49,00
Septiembre	794,49	176,96	178,53	493,22	46,01	94,15	61,44	50,48
Octubre	790,94	187,25	186,60	515,67	52,97	99,84	62,13	53,38
Noviembre	924,83	189,10	203,90	504,46	54,36	100,73	64,35	57,27
Diciembre	981,47	218,77	197,61	471,52	48,11	83,48	59,29	53,78
2014								
Enero	746,63	164,53	150,77	471,14	50,37	94,16	54,58	42,12
Febrero	823,91	165,06	162,11	464,11	53,87	92,60	53,00	46,47
Marzo	959,43	190,74	180,13	462,35	56,23	97,40	52,55	46,34

ANEXO 8. VOLUMEN DE VENTAS A CRÉDITO DE LAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE CUENCA. FUENTE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AÑOS 2012 – 2013

Ciudad	ACTIVIDAD	VENTAS A CRÉDITO			
		2012		2013	
		Monto Periodo	Valor Ctas x Cobrar Fecha	Monto Periodo	Valor Ctas x Cobrar Fecha
CUENCA	G - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.	\$ 54.628.526,39	\$ 2.960.299.629,16	\$ 109.587.287,68	\$ 3.356.642.435,86
	C - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	\$ 3.645.171,14	\$ 91.383.979,23	\$ 2.374.101,31	\$ 147.611.188,64
	Q - ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.	\$ 1.011.639,00	\$ 1.653.666,00		
	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	\$ 87.706,07	\$ 2.885.067,95	\$ 238.389,28	\$ 1.045.587,06
	S - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.	\$ 57.394,58	\$ 4.646.331,00		
	L - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	\$ 3.992,76	\$ 19.991,55		
	F - CONSTRUCCIÓN.	\$ 2.997,00	\$ 29.975,00		

**ANEXO 9. NÚMERO DE COMPAÑÍAS POR SECTOR EN EL AZUAY EN COMPARACIÓN AL TOTAL PAÍS.
FUENTE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AÑOS 2012 – 2013**

PROVINCIA / ACTIVIDAD ECONÓMICA	LITERAL	ACTIVIDAD ECONÓMICA																							
	TOTAL PAÍS	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	Z	TOTAL	
		AGRICULTURA Y PESCA	MINAS Y CANTERAS	INDUSTRIAS	ELECTRICIDAD, GAS...	AGUA Y SANEAMIENTO	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO	TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	ALOJAMIENTO Y COMIDAS	INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	FINANCIERAS Y SEGUROS	ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	ACTIVIDADES PROFESIONALES	SERVICIOS ADMINISTRATIVOS	ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA	ENSEÑANZA	SALUD Y ASISTENCIA SOCIAL	ARTES Y RECREACIÓN	OTROS SERVICIOS	ACTIVIDADES DE LOS HOGARES	ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ORGANOS EXTRATERRITORIALES	NO DEFINIDO		
AÑO 2013																									
AZUAY		43	49	236	7	2	131	639	408	49	47	40	102	141	151	-	34	53	7	11	1	-	-	2.151	
Total País	44396	3.210	538	3.860	271	209	4.070	12.126	4.669	928	1.427	497	5.697	4.638	2.964	2	514	734	140	260	2	1			46.758
AÑO 2012																									
AZUAY	1573	38	19	178	2	2	88	463	318	38	40	19	93	78	118	33	32	5	8	8					1580
Total País	37923	2701	317	3102	109	131	2998	10197	3294	826	1151	262	5417	3456	2603	411	597	142	207	1	1				37923

ANEXO 10. NÚMERO DE COMPAÑÍAS POR TIPO DE CONSTITUCIÓN LEGAL EN EL AZUAY. FUENTE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AÑOS 2000 – 2012

PEQUEÑAS													
Número de Compañías	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ANÓNIMAS	68	75	83	88	98	108	118	127	136	145	149	139	124
ASOCIACIONES O CONSORCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMANDITA POR ACCIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DE ECONOMÍA MIXTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	135	154	174	197	221	239	278	311	360	410	443	418	378
SUCURSALES DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2
TOTAL NUMERO DE COMPAÑÍAS	204	230	258	286	320	348	397	439	497	556	595	561	505

MEDIANAS													
Número de Compañías	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ANÓNIMAS	35	40	44	45	47	53	57	63	73	79	84	81	70
ASOCIACIONES O CONSORCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMANDITA POR ACCIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DE ECONOMÍA MIXTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	83	97	106	116	123	129	140	151	168	181	191	183	164
SUCURSALES DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2
TOTAL NUMERO DE COMPAÑÍAS	119	138	151	162	171	183	199	216	243	262	277	266	236

MICROEMPRESAS													
Número de Compañías	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ANÓNIMAS	127	150	183	209	242	287	328	371	420	450	489	462	374
ASOCIACIONES O CONSORCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMANDITA POR ACCIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DE ECONOMÍA MIXTA	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	138	160	185	207	233	266	305	343	406	470	583	569	432
SUCURSALES DE COMPAÑÍAS EXTRANJERAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3
TOTAL NUMERO DE COMPAÑÍAS	267	312	370	419	478	556	636	717	829	923	1075	1034	809

ANEXO 11. NÚMERO DE COMPAÑÍAS POR TIPO DE ACTIVIDAD EN EL AZUAY. FUENTE SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AÑOS 2010 – 2012

Número de Compañías	MEDIANAS			PEQUEÑAS			MICROEMPRESAS		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
A - AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.	19	17	9	19	8	5	15	12	12
B - EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	10	10	9	10	16	14	12	9	7
C - INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	41	41	36	41	80	70	52	52	36
D - SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AIRE ACONDICIONADO.	1	0	0	1	0	0	2	1	0
E - DISTRIBUCIÓN DE AGUA; ALCANTARILLADO, GESTIÓN DE DESECHOS Y ACTIVIDADES DE SANEAMIENTO.	0	0	0	0	1	1	1	1	1
F - CONSTRUCCIÓN.	11	12	11	11	40	34	57	66	37
G - COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS.	113	104	95	113	198	178	160	156	126
H - TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO.	13	13	12	13	42	38	495	461	368
I - ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS.	8	8	8	8	21	21	7	9	7
J - INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN.	3	3	3	3	15	13	31	29	23
K - ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS.	10	10	10	10	6	6	17	18	12
L - ACTIVIDADES INMOBILIARIAS.	18	18	15	18	14	13	48	45	37
M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	8	8	7	8	31	30	66	67	57
N - ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO.	10	10	10	10	42	42	79	77	60

O - ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P - ENSEÑANZA.	4	4	4	4	20	17	7	6	5
Q - ACTIVIDADES DE ATENCIÓN DE LA SALUD HUMANA Y DE ASISTENCIA SOCIAL.	7	7	6	7	23	20	16	15	11
R - ARTES, ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN.	1	1	1	1	1	1	2	3	3
S - OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS.	0	0	0	0	3	2	7	6	6
T - ACTIVIDADES DE LOS HOGARES COMO EMPLEADORES; ACTIVIDADES NO DIFERENCIADAS DE LOS HOGARES COMO PRODUCTORES DE BIENES Y SERVICIOS PARA USO PROPIO.	0	0	0	0	0	0	1	1	1
U - ACTIVIDADES DE ORGANIZACIONES Y ÓRGANOS EXTRATERRITORIALES.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Z - DEPURAR	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL NUMERO DE COMPAÑIAS	277	266	236	277	561	505	1075	1034	809

ANEXO 12. PRODUCTOS FINANCIEROS PARA EL SEGMENTO PYMES EN LA CIUDAD DE CUENCA, BANCOS Y COOPERATIVAS. FUENTE CONSULTA PROPIA DURANTE LOS MESES DE MARZO – ABRIL 2014

INSTITUCIÓN	PRODUCTOS	DESTINO	BENEFICIARIOS	MONTO DE FINANCIAMIENTO	AMORTIZACIÓN	TASA DE INTERÉS	PLAZO	REQUISITOS	GARANTIAS	BENEFICIOS	SECTORES
Banco del Pichincha	Crédito Productivo	Capital de trabajo	Sector empresarial	\$300 a \$20.000	Mensual	11,79% anual	De 2, hasta 18 meses	Normales de un credito en una institucion financiera, declaraciones del IVA y del Impuesto a la Renta	EL crédito puede ser garantizado por una hipoteca o aval personal.	Períodos de pago y valor de las cuotas de acuerdo al flujo del negocio.	Negocios cualquier actividad comercial
	Tarjeta Visa Empresarial	Gastos Empresariales	Sector empresarial	Según las ventas	Mensual	16,30%	36 meses o más	Cliente del banco, mas requisitos normales	Personal	Menor tasa que las tarjetas normales.	Negocios cualquier actividad comercial
Banco de Guayaquil	Capital de trabajo e inversión	Empresarial	Sector empresarial	Desde \$100000 hasta \$500000	Ajustable	11,34%	180 días plazo en CP y 5 años en LP	A que sector, actividad, declaraciones > a \$100000	Hipotecarias, personal.	Tasa de interes, tipo de amortizacion	Negocios cualquier actividad comercial
	Tarjeta de Crédito American Express Business	Gastos Empresariales	Sector corporativo	Hasta \$30000 compartido por accionistas	Mensual	11,34% - 15,20%	36 meses	Cliente del banco, mas requisitos normales	Personal	Pago a proveedores	Negocios cualquier actividad comercial
Banco Promerica	Credito Empresarial	Capital de trabajo	Sector empresarial	Hasta \$10000	Ajustable	22,18% anual	36 meses	Cliente del banco.	Personales de los socios	Ninguno, disminuye la tasa si el monto es mayor a \$100000	Negocios cualquier actividad comercial
	Tarjeta de Crédito Visa Business	Gastos Empresariales	Sector corporativo	Cupo personal de accionistas	Mensual	15,19%	Permite a la empresa pagar automáticamente e cada uno de los consumos con crédito corriente o crédito rotativo a 12 meses plazo.	La de una tarjeta normal de credito	Personales de los socios	Programa de beneficios Cash Back 1% de consumos	Combina el consumo de la empresa por parte de los socios
Banco del Pacífico	PYME PACIFICO	Capital de trabajo	Sector empresarial	Créditos desde \$3,000 hasta \$1,000,000	Mensual	9,76%	2 años	Ventas anuales demostrables desde \$100,000 hasta \$1,000,000	Respaldos patrimoniales	Tasa fija de hasta 2 años para Capital de trabajo	Crédito dirigido a personas naturales y jurídicas, clientes y no clientes del Banco.
	Tarjeta Empresarial	Gastos Empresariales	Sector corporativo	Hasta \$30000 compartido por accionistas	Mensual	11,834% - 16,30%	36 meses	Soportes patrimoniales y de ingreso	Personal	Pago a proveedores	Negocios cualquier actividad comercial

Banco de Fomento	Credito 5-5-5	Capital de trabajo	Sector empresarial	Desde USD \$100 hasta USD \$ 5000	Mensual	5%	Hasta 5 años.	Solo para inversiones iniciales.	Quirografarias (personal). Prendaria o Hipotecaria	Hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse.	Todas las personas naturales o jurídicas privadas legalmente constituidas, que se encuentren relacionadas con la producción, comercio o servicios.
Corporacion Financiera Nacional	Financiamiento productivo	Capital de trabajo: excluyendo gastos no operativos.	Persona natural o jurídica privada, o mixta legalmente establecida en el país.	Hasta USD 20'000.000	Cada 30, 90 ó 180 días o al vencimiento en operaciones de hasta 360 días, conforme el ciclo productivo de la actividad.	Reajutable cada 90 días en base a la TPR	3 años	Normales de un credito en una institucion financiera, declaraciones del IVA y del Impuesto a la Renta	Negociadas entre la IFI y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.	Intermediacion con otra IFI	Sectores Priorizados establecidos en Manual de Crédito de Segundo Piso: Confecciones y calzado, Farmacéutica, Metalmecánica, Energías renovables, Petroquímica, Turismo, Automotor, Cadena Agroforestal, Transporte y logística, Tecnología: Hardware y Software, Bio-química, Plástico y caucho, Alimentos y Servicios logísticos.
Cooperativa JEP	Financiamiento de consumo	Consumo	Cualquier sector	Hasta \$20000	Mensual	18%	72 meses	Normales de un credito en una institucion financiera, declaraciones del IVA y del Impuesto a la Renta	Hipotecarias, personal.	Ninguno	Sectores abierto
Cooperativa Multicoop	PYMES Capital de Trabajo	Capital de trabajo	Sector empresarial	Desde \$3000 hasta ajustable	Mensual	11,82%	36 meses	Ser socio	Garante, hipoteca personal	Apoyo entre socio, descuentos entre empresas socias	Sectores abierto
Cooperativa Jardin Azuayo	Credito de desarrollo PYMES	Capital de trabajo	Sector empresarial	Hasta \$20000	Mensual	12,77% siendo socio, 15% sin ser	Depende del monto	Ser socio	Garante, trabajo estable, hipoteca personal	Ninguno	Abierto
Cooperativa Alfonso Jaramillo Leon	Credito PYMES	Capital de trabajo	Sector empresarial	Desde \$800 hasta	Mensual	17,90%	Hasta 30 meses	Ser socio	Garante, trabajo estable, hipoteca personal	Ninguno	Abierto

ANEXO. 13 FORMULARIOS DE AFILIACIÓN DE LA CAPIA



CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL AZUAY

Cuenca,

Sr.
Presidente de la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay

Yo _____ C.C.
N° _____

_____ RUC
N° _____

Dirección _____

Rama de Actividad _____ Años de trabajo en la
rama _____

Valor estimado de ACTIVOS FIJOS (maquinaria)
\$ _____

Número de personas que ocupo

A Ud. y por su intermedio al Directorio de la Cámara, solicito se digne aceptarme, luego del trámite correspondiente, como afiliado de esta Entidad.

Atentamente,

INFORME DE LA COMISION CALIFICADORA:

El solicitante_____reune todos los requisitos exigidos por la Cámara para ser aceptado como afiliado

Cuenca,

Comisionado

Comisionado

Comisionado

Atento al informe de la Comisión Calificadora, procédase con el trámite correspondiente para la inscripción en los registros y el otorgamiento del carnet de Pequeño Industrial

Cuenca, _____

Presidente de la Capia

El _____ Pequeño Industrial
Sr. _____ con Carnet de
afiliación a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay N° _____ ha sido registrado en el
libro correspondiente de la Subdirección Regional del Austro del Ministerio de Industrias y
Competitividad, Departamento de Pequeña Industria, con el N° de orden _____ Folio N°

Cuenca, _____

Jefe del Departamento de Pequeña
Industria y Artesanía

Secretaría

Nº.....

Cuenca a de del

Señor
Director Ejecutivo
Cámara de la Pequeña Industria del Azuay
Ciudad.

Señor Director Ejecutivo:

En virtud de la información que acompaño, solicito la afiliación a la Cámara de la Pequeña Industria del Azuay, cuyos Estatutos y Reglamentos declaro conocer y a cuyo cumplimiento me someto de manera libre y espontánea.

Atentamente,

.....
C.I.:

NOTA: Si es persona jurídica acompañe la copia de la Escritura o Minuta de Constitución, y nombramientos de las Autoridades correspondientes.

FORMULARIO PARA SOLICITAR AFILIACION A LA CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL AZUAY.

ESPACIO RESERVADO PARA LA CAPIA

RAMA DE ACTIVIDAD:

PROVISIONAL:..... DEFINITIVO: CIU:

ESCALA:

.....
FIRMA AUTORIZADA

<p>1. LA EMPRESA:</p> <p>1.1. RAZÓN SOCIAL O NOMBRE:..... </p> <p>1.2. NOMBRE DEL PROPIETARIO, GERENTE O REPRESENTANTE LEGAL:..... </p> <p>1.3. CONFORMACIÓN JURÍDICA: Unipersonal..... Sociedad de Hecho..... En Comandita Simple..... En Comandita por Acciones..... Compañía Limitada..... Sociedad Anónima..... Sociedad de Economía Mixta.....</p> <p>1.4. NOMBRE DE LOS SOCIOS: </p> <p>1.5. MONTO DEL CAPITAL PROPIO (en caso de unipersonal o sociedad de hecho) \$.....</p> <p>SOCIAL (en caso de empresas jurídicamente constituidas)</p> <p>1.6. UBICACIÓN DE LA PLANTA INDUSTRIAL: Propio:..... Arrendado:..... Ciudad:..... Cantón:..... Parroquia:..... Calle:..... Nro.:..... Teléfono:..... E-mail:..... Fax:..... Telefax:.....</p>	<p>1.7. DIRECCIÓN DE LAS OFICINAS Propio:..... Arrendado:..... Ciudad:..... Cantón:..... Parroquia:..... Calle:..... Nro.:..... Teléfono:..... Casilla:..... Fax:..... Telefax:.....</p> <p>1.8.DIRECCIÓN DEL PROPIETARIO, GERENTE O REPRESENTANTE LEGAL Ciudad:..... Cantón:..... Parroquia:..... Calle:..... Nro.:..... Teléfono:..... Casilla:..... Fax:..... Telefax:.....</p> <p>1.9. COMPOSICIÓN DEL CAPITAL Nacional:% Extranjero:.....%</p> <p>2. MERCADO Y PRODUCCIÓN</p> <p>2.1. FECHA DE INICIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN </p> <p>2.2. PRODUCTOS Actual:..... A Producir:.....</p>
--	--

DESCRIPCIÓN O NOMBRE DEL PRODUCTO	UNIDAD	CANT. APROXIMADA MENSUAL

2.3. PROCESO PRODUCTIVO (Producto Principal): Describa de manera general los diferentes Procesos Productivos en el orden en que se realizan haciendo referencia a la utilización de la Maquinaria

PRODUCTO:.....
.....

PROCESO	MAQUINA UTILIZADA	MANUAL
1.		
2.		
3.		

2.4. UTILIZACIÓN DE MATERIAS PRIMAS:

NOMBRE	CANT. MENSUAL APROXIMANDA	NACIONAL %	IMPORTADA %

<p>2.5 COMERCIALIZACIÓN:</p> <p><u>ÁREA GEOGRÁFICA:</u></p> <p>Mercado Local:%</p> <p>Mercado Provincial:%</p> <p>Mercado Regional:%</p> <p>Mercado Nacional:%</p> <p>Exportaciones:%</p> <p><u>SISTEMAS:</u></p> <p>Venta Directa:%</p> <p>Gerente o Dueño:%</p> <p>Agente Vendedor:%</p> <p>Equipo de Ventas:%</p> <p><u>DISTRIBUIDORES:</u></p> <p>Públicos:%</p> <p>Privados:%</p>	<p>5. FINANCIAMIENTO:</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">Inversión Realizada</th> <th style="text-align: center;">Inversión A realizar</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5.1 Capital Propio</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td colspan="3">PRESTAMOS:</td> </tr> <tr> <td>5.2. Bco. Fomento</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td>5.3. Bancos y Financieras</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td>5.4. Privadas</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td>5.5. Proveedores</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td>5.6. Prestamos de Socios</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td>5.7. Prestamos a Terceros</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> <tr> <td>5.8. Otros</td> <td style="text-align: right;">\$</td> <td style="text-align: right;">\$</td> </tr> </tbody> </table>		Inversión Realizada	Inversión A realizar	5.1 Capital Propio	\$	\$	PRESTAMOS:			5.2. Bco. Fomento	\$	\$	5.3. Bancos y Financieras	\$	\$	5.4. Privadas	\$	\$	5.5. Proveedores	\$	\$	5.6. Prestamos de Socios	\$	\$	5.7. Prestamos a Terceros	\$	\$	5.8. Otros	\$	\$
	Inversión Realizada	Inversión A realizar																													
5.1 Capital Propio	\$	\$																													
PRESTAMOS:																															
5.2. Bco. Fomento	\$	\$																													
5.3. Bancos y Financieras	\$	\$																													
5.4. Privadas	\$	\$																													
5.5. Proveedores	\$	\$																													
5.6. Prestamos de Socios	\$	\$																													
5.7. Prestamos a Terceros	\$	\$																													
5.8. Otros	\$	\$																													

<p>3. INVERSIÓN ACTUAL EN ACTIVOS FIJOS:</p> <p>3.1. Terreno Area M2 Valor</p> <p>3.2. Construcciones Area M2 Valor</p> <p>3.3. Maquinaria y equipo de producción (adjuntar anexo) Valor</p> <p>3.4. Herramientas Valor</p> <p>3.5. Mueble y equipo de oficina Valor</p> <p>3.6. Vehículo Valor</p> <p>3.7. Otros Activos Fijos Valor</p> <p>4. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS A REALIZAR:</p> <p>4.1. Terreno Area M2 Valor</p> <p>4.2. Construcciones Area M2 Valor</p> <p>4.3. Maquinaria y equipo de producción (adjuntar anexo) Valor</p> <p>4.4. Herramientas Valor</p> <p>4.5. Mueble y equipo de oficina Valor</p> <p>4.6. Vehículo Valor</p> <p>4.7. Otros Activos Fijos Valor</p>	<p>6. PERSONAL DE LA EMPRESA</p> <p>6.1 ADMINISTRATIVO:</p> <p>Gerente</p> <p>Contador</p> <p>Auxiliar Contable</p> <p>Secretaria (s)</p> <p>Conserjes</p> <p>Otros</p> <p>6.2 VENTAS:</p> <p>Gerente</p> <p>Vendedor (s)</p> <p>Secretaria (s)</p> <p>Conserje</p> <p>Otros</p> <p>6.3 PRODUCCIÓN:</p> <p>Gerente</p> <p>Técnico (s)</p> <p>Jefes de Sección</p> <p>Obreros</p> <p>Otros</p> <p>EN EL CASO DE QUE UNA PERSONA DESEMPEÑE MÁS DE UNA FUNCIÓN HACERLA CONSTAR UNA SOLA VEZ.</p>
---	--

DETALLE DE MAQUINARIA Y EQUIPO

NUMERO	DESCRIPCIÓN	AÑO COMPRA	PROCEDENCIA	VALOR DE COMPRA
		Total de maquinaria y equipo		

NOTA: UTILICE LAS HOJAS QUE SEAN NECESARIAS.

LOS DATOS QUE HE CONSIGNADO SON VERDADEROS, ME RESPONSABILIZO POR ELLOS Y ME SOMETO EXPRESAMENTE A LAS PENAS POR FALSEDAD.

.....
FIRMA DE RESPONSABILIDAD

**ESPACIO RESERVADO PARA LA CÁMARA
INFORME DE INSPECCIÓN**

**LOS SUCRITOS MIEMBROS DE LA COMISIÓN DE AFILIACION DE LA
CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL AZUAY, LUEGO DE
ANALIZADA LA DOCUMENTACION PRESENTADA POR LA EMPRESA Y
REALIZADA LA VISITA CORRESPONDIENTE RECOMENDAMOS QUE SE LE
OTORQUE LA AFILIACION.**

.....
.....
POR LAS SIGUIENTES CONSIDERACIONES:

.....
.....
.....
.....
CUENCA, **DE**

.....
.....

ANEXO 14. ENCUESTA APLICADA A LOS NUEVE SECTORES AFILIADOS A LA CAPIA

ENCUESTA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

OBJETIVO: La presente encuesta tiene como objetivo recoger información para el análisis de las PYMES de la ciudad, suscritas a la CAPIA y para desarrollar la tesis de investigación para “Fuente de financiamiento para las PYMES de la ciudad de Cuenca, en el modelo de tarjeta de crédito, mediante la normativa de una cooperativa de ahorro y crédito.” La información recolectada se manejará con la mayor reserva y confidencialidad posible, por lo que pedimos su valiosa colaboración.

INFORMACIÓN BÁSICA

1. La empresa pertenece al sector: Productivo Comercial Servicios
2. Número de empleados (aproximado / real): _____
3. Número de clientes (aproximado / real): _____
4. Número de proveedores (aproximado / real): _____
5. Clase de productos y/o servicio que oferta:
Materias Primas Intermedios Finales
Servicios Directos Servicios Indirectos
Productos Nacionales Productos Importados
6. Número de productos y/o servicio ofertados o comercializados: _____
7. Proceso Productivo: Corto Medio Largo
Especifique # de días promedio: _____ días
8. Los inventarios de materia prima permanecen en bodega: _____ días
9. Los inventarios de productos permanecen en bodega: _____ días
10. Concede crédito a sus clientes: Sí No
11. Número de días concedidos para el crédito a sus clientes promedio: _____ días
12. Tiene proveedores: Nacionales Extranjeros Los dos

Sí No

22. El crédito preferencial para PYMES que conoce lo conceden:

Gobierno Bancos Cooperativas Otros:

Ninguno

23. Cree que las tasas de interés estipuladas en el mercado para el sector de PYMES motivan al uso del crédito:

Sí No

24. A utilizado otras alternativas de crédito diferentes a las clásicas para obtener financiamiento:

Sí No

Cuales:

25. El conseguir crédito empresarial como capital de trabajo le resulta:

Difícil Normal Fácil

Porque:

Tiempo aproximado para conseguir el crédito:

26. Estaría de acuerdo en la creación de una cooperativa para PYMES afiliadas a la CAPIA:

Sí No

27. Estaría de acuerdo en la creación de una tarjeta de crédito para el financiamiento de capital de trabajo:

Sí

No

Opinión:

INFORMACIÓN TÉCNICA

28. Se pide completar la siguiente información con datos reales o aproximados de las variables técnicas requeridas, para poder obtener ratios e indicadores financieros por sector más no por empresa y analizar el comportamiento del manejo de capital de trabajo de las empresas agremiadas a la CAPIA.

<i>Variables Técnicas Contables</i>	<i>Valor Real o Promedio</i>
Activo Corriente	
Pasivo Corriente	
Inventarios en relación al activo	
Ventas a crédito promedio periodo	
Cuentas por cobrar promedio periodo	
Cuentas por pagar promedio periodo	
Inventario promedio periodo	
Costos de Ventas	
Días de rotación de cartera(clientes)	
Días de rotación de inventarios	
Días de rotación de proveedores	
Ventas a crédito promedio periodo	
Activo Fijo	
Compras a crédito promedio	
Total pasivos con terceros	
Patrimonio	

GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACIÓN

ANEXO 15. RESULTADOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS 9 CASOS DE ESTUDIO

SECTOR	PRODUCTIVO	COMERCIAL	SERVICIOS
Prendas de Vestir	1		
Madera y corcho	1		
Minerales no Metalicos	1		
Metalmechanico	1		
Sustancias Químicas	1		
Industrias Gráficas	1		
Alimenticio	1		
Joyeria y Otras	1		1
TIC y Servicios			1

SECTOR	NUMERO DE EMPLEADOS
Prendas de Vestir	48
Madera y corcho	46
Minerales no Metalicos	50
Metalmechanico	80
Sustancias Químicas	35
Industrias Gráficas	53
Alimenticio	125
Joyeria y Otras	8
TIC y Servicios	3
PROMEDIO	50

SECTOR	NUMERO DE CLIENTES
Prendas de Vestir	89
Madera y corcho	35
Minerales no Metalicos	50
Metalmechanico	808
Sustancias Químicas	123
Industrias Gráficas	65
Alimenticio	243
Joyeria y Otras	81
TIC y Servicios	30
PROMEDIO	169

SECTOR	NUMERO DE PROVEEDORES
Prendas de Vestir	23
Madera y corcho	10
Minerales no Metalicos	10
Metalmecanico	712
Sustancias Químicas	6
Industrias Gráficas	21
Alimenticio	17
Joyeria y Otras	7
TIC y Servicios	4
PROMEDIO	90

SECTOR	NUMERO DE PRODUCTOS OFERTADOS
Prendas de Vestir	34
Madera y corcho	17
Minerales no Metalicos	15
Metalmecanico	280
Sustancias Químicas	41
Industrias Gráficas	6
Alimenticio	30
Joyeria y Otras	15
TIC y Servicios	5
PROMEDIO	49

SECTOR	CLASE DE PRODUCTO
Prendas de Vestir	Final - Nacional
Madera y corcho	Final - Nacional
Minerales no Metalicos	Final - Nacional
Metalmecanico	Final - Nacional
Sustancias Químicas	Final - Nacional
Industrias Gráficas	Servicio Directo
Alimenticio	Final - Nacional
Joyeria y Otras	Final - Nacional
TIC y Servicios	Servicio Directo

SECTOR	PROCESOS PRODUCTIVO	NÚMERO DE DÍAS
Prendas de Vestir	Corto	1
Madera y corcho	Corto	2
Minerales no Metalicos	Corto	1
Metalmecanico	Corto	2
Sustancias Químicas	Corto	3
Industrias Gráficas	Corto	8
Alimenticio	Corto	1
Joyería y Otras	Corto	2
TIC y Servicios	Corto	2
	PROMEDIO	2

SECTOR	DIAS DE MATERIA PRIMA EN BODEGA	DIAS DE PRODUCTOS TERMINADOS EN BODEGA
Prendas de Vestir	10	30
Madera y corcho	8	45
Minerales no Metalicos	7	30
Metalmecanico	90	90
Sustancias Químicas	25	45
Industrias Gráficas	30	60
Alimenticio	4	12
Joyería y Otras	12	20
TIC y Servicios	1	1
PROMEDIO	21	37

SECTOR	CONCEDE CRÉDITO A SUS CLIENTES		NÚMERO DE DÍAS
	SI	NO	
Prendas de Vestir	1		30
Madera y corcho	1		30
Minerales no Metalicos	1		30
Metalmecanico	1		45
Sustancias Químicas	1		45
Industrias Gráficas	1		60
Alimenticio	1		30
Joyería y Otras	1		15
TIC y Servicios		1	36
		PROMEDIOS	36

	PROVEEDORES		
SECTOR	NACIONALES	EXTRANJEROS	LOS DOS
Prendas de Vestir	1		
Madera y corcho	1		
Minerales no Metálicos	1		
Metalmecánico	1	1	
Sustancias Químicas	1	1	
Industrias Gráficas	1		
Alimenticio	1		
Joyería y Otras	1		
TIC y Servicios	1		

	EXIGE CRÉDITO A SUS PROVEEDORES		
SECTOR	SI	NO	NÚMERO DE DÍAS
Prendas de Vestir	1		30
Madera y corcho	1		45
Minerales no Metálicos	1		30
Metalmecánico	1		60
Sustancias Químicas	1		60
Industrias Gráficas	1		60
Alimenticio	1		30
Joyería y Otras	1		30
TIC y Servicios	1		30
			42

	UTILIZA FINANCIAMIENTO PARA			
SECTOR	INVERSIÓN	CAPITAL DE TRABAJO	PAGO DE PASIVOS	OTROS
Prendas de Vestir		1		
Madera y corcho		1		
Minerales no Metálicos		1		
Metalmecánico	1			
Sustancias Químicas		1		
Industrias Gráficas	1	1	1	
Alimenticio		1		
Joyería y Otras		1		
TIC y Servicios	1	1		
	33,33%	88,88%	11,11	

	LA LINEA DE CREDITO QUE UTILIZA ES		
SECTOR	BANCOS	COOPERATIVAS	MUTUALISTAS
Prendas de Vestir	1		
Madera y corcho		1	
Minerales no Metálicos	1		
Metalmecánico	1		
Sustancias Químicas	1		
Industrias Gráficas	1		
Alimenticio	1		
Joyería y Otras		1	
TIC y Servicios		1	

	TIENE PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO	
SECTOR	SI	NO
Prendas de Vestir	1	
Madera y corcho		1
Minerales no Metalicos	1	
Metalmecanico		1
Sustancias Químicas	1	
Industrias Gráficas	1	
Alimenticio		1
Joyeria y Otras	1	
TIC y Servicios		1

	LOS COSTOS FINANCIEROS POR CRÉDITO SON		
SECTOR	ALTOS	NORMALES	BAJOS
Prendas de Vestir	1		
Madera y corcho		1	
Minerales no Metalicos	1		
Metalmecanico	1		
Sustancias Químicas	1		
Industrias Gráficas		1	
Alimenticio	1		
Joyeria y Otras	1		
TIC y Servicios	1		

	TIENE INCENTIVOS, DESCUENTOS O TASAS ESPECIALES POR PARTE DE			
SECTOR	GOBIERNO	INSTITUCIONES FINANCIERAS	ÁMARAS O GREMIC	NINGUNO
Prendas de Vestir				1
Madera y corcho				1
Minerales no Metalicos				1
Metalmecanico			1	
Sustancias Químicas				1
Industrias Gráficas				1
Alimenticio				1
Joyeria y Otras				1
TIC y Servicios				1

	CONOCE CRÉDITOS PREFERENCIALES PARA PYMES	
SECTOR	SI	NO
Prendas de Vestir	1	
Madera y corcho	1	
Minerales no Metalicos		1
Metalmecanico		1
Sustancias Químicas	1	
Industrias Gráficas		1
Alimenticio	1	
Joyeria y Otras	1	
TIC y Servicios	1	

SECTOR	EL CRÉDITO PREFERENCIAL PARA PYMES CONCEDEN				
	GOBIERNO	BANCOS	COOPERATIVAS	OTROS	NINGUNO
Prendas de Vestir			1		
Madera y corcho			1		
Minerales no Metálicos					1
Metalmecánico					1
Sustancias Químicas		1			
Industrias Gráficas					1
Alimenticio		1			
Joyería y Otras			1		
TIC y Servicios			1		

SECTOR	LAS TASAS DE INTERÉS MOTIVAN EL USO DEL CRÉDITO	
	SI	NO
Prendas de Vestir		1
Madera y corcho		1
Minerales no Metálicos		1
Metalmecánico		1
Sustancias Químicas		1
Industrias Gráficas		1
Alimenticio		1
Joyería y Otras		1
TIC y Servicios		1

SECTOR	A UTILIZADO OTRAS ALTERNATIVAS DE CRÉDITO	
	SI	NO
Prendas de Vestir		1
Madera y corcho		1
Minerales no Metálicos		1
Metalmecánico	1	
Sustancias Químicas		1
Industrias Gráficas	1	
Alimenticio	1	
Joyería y Otras		1
TIC y Servicios		1

SECTOR	EL CONSEGUIR CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO LE RESULTA			TIEMPO DE OBTENCIÓN
	DIFÍCIL	NORMAL	FÁCIL	
Prendas de Vestir		1		30
Madera y corcho	1			20
Minerales no Metálicos	1			30
Metalmecánico		1		30
Sustancias Químicas	1			30
Industrias Gráficas	1			45
Alimenticio		1		15
Joyería y Otras	1			30
TIC y Servicios		1		8
				26

	ESTA DE ACUERDO CON LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA PARA PYMES AFILIADAS A LA CAPIA	
SECTOR	SI	NO
Prendas de Vestir	1	
Madera y corcho	1	
Minerales no Metalicos	1	
Metalmecanico	1	
Sustancias Químicas	1	
Industrias Gráficas	1	
Alimenticio	1	
Joyeria y Otras	1	
TIC y Servicios	1	

	ESTA DE ACUERDO CON LA CREACIÓN DE UNA TARJETA DE CRÉDITO COMO FINANCIAMIENTO PARA CAPITAL DE TRABAJO	
SECTOR	SI	NO
Prendas de Vestir	1	
Madera y corcho	1	
Minerales no Metalicos	1	
Metalmecanico	1	
Sustancias Químicas	1	
Industrias Gráficas	1	
Alimenticio	1	
Joyeria y Otras	1	
TIC y Servicios	1	

ANEXO 16. VARIABLES TÉCNICAS CONTABLES DE LA ENCUESTA

SECTOR	Activo Corriente	Pasivo Corriente	Inventarios en relación al activo	Ventas a crédito promedio periodo	Cuentas por cobrar promedio periodo	Cuentas por pagar promedio periodo	Inventario promedio periodo	Costos de Ventas	Días de rotación de cartera (clientes)	Días de rotación de inventarios	Días de rotación de proveedores	Ventas a crédito promedio periodo	Activo Fijo	Compras a crédito promedio	Total pasivos con terceros	Patrimonio
Prendas de Vestir	276950	151961	167797	53884	53884	77083	167797	277730	60	45	30	53884	277746	77083	74878	402734
Madera y corcho	282225	154856	170993	54910	54910	78551	170993	283021	90	90	30	54910	283036	78551	76305	410405
Minerales no Metalicos	239783	131568	145278	46653	46653	66738	145278	240459	45	45	30	46653	240472	66738	64830	348688
Metalmecanico	2100000	810000	420000	410000	164000	100000	380000	266500	91	78	60	410000	1100000	370000	230000	2200000
Sustancias Químicas	263762	144725	159806	51318	51318	73412	159806	264505	45	45	30	51318	264520	73412	71313	383556
Industrias Gráficas	849941	687594	246483	1687325	276827	225836	498211	1282367	70	32	71	1687325	872952	693902	1002115	363052
Alimenticio	1147420	928252	332752	2277889	373716	304879	672585	1731195	60	30	30	2277889	1178485	936768	1352855	490120
Joyeria y Otras	7500	3750	5000	18750	3750	1875	4375	13750	90	90	60	18750	15000	5000	2500	12500
TIC y Servicios	6000	3000	4000	15000	3000	1500	3500	11000	90	90	30	15000	12000	4000	2000	10000

**ANEXO 17. CARTA DE AVAL DE LA CAPIA PARA REALIZAR
ENCUESTAS A SUS AGREMIADOS**

**ANEXO 18. CARTA PETICIÓN DE AVAL A LA
CAPIA PARA REALIZAR ENCUESTAS A SUS AGREMIADOS**

ANEXO 19. OPINIONES Y CRITERIOS SOBRE EL CRÉDITO EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE CUENCA

Se procedió a entrevistar a cinco personas vinculadas con el área del crédito de instituciones financieras y vinculadas a cooperativas locales, con una entrevista semiestructurada donde se trataron los siguientes puntos:

- Situación actual en la ciudad de las PYMES.
- Situación del financiamiento de las PYMES.
- Manejo del capital de trabajo de las PYMES.
- Análisis de los productos financieros empresariales para el crédito.

Se entrevistó a las siguientes personas:

- Directora Ejecutiva de la CAPIA.
- Gerente General de UCACSUR (Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur).
- Analista de Riesgos de Banco Pichincha, sucursal Cuenca.
- Ejecutivo de Negocios PYMES de Banco Pichincha.

19.1 Directora Ejecutiva de la CAPIA

¿Cuál es su opinión acerca de la situación actual de la PYMES en la ciudad de Cuenca?

La Ingeniera Industrial Ximena Sempertegui, directora ejecutiva de la CAPIA desde hace cinco años, manifiesta que las industrias han crecido gracias a los emprendedores locales que han invertido dentro de la industria de producción cuencana y más no a la apertura de nuevas importadoras que a veces resulta más fácil, todo esto en un lapso de diez años estima, aunque ha existido la voluntad de crear y generar valor agregado para un desarrollo económico adecuado dentro de la ciudad.

Indica que a través de la CAPIA, existen canales de apoyo a través de organizaciones internacionales, las cuales brindan fondos para ser utilizados en asesoría técnica y capacitación lo cual reduce los costos para estas actividades en beneficio de las pequeñas empresas. Sin embargo indica que las PYMES deben alinearse con las políticas gubernamentales de una forma eficaz para evitar inconvenientes.

Señala que al no existir la obligatoriedad de afiliarse a alguna cámara para operar como empresa, se desconoce de los múltiples beneficios que pueden aprovechar las PYMES para su desarrollo. Indica que la cámara también asesora en temas de la normativa legal y regulatoria actualizando constantemente a sus socios. Sobre el ámbito legal también manifiesta que existe una restricción para la apertura de empresas por el tema de tramitología.

Por esta causa es más el crecimiento de empresas de comercio, que de empresas industriales aunque si hay crecimiento del sector industrial. Una de las soluciones que busca la cámara es apoyar con el conocimiento de los cambios regulatorios y capacitar sobre los diversos permisos que deben obtener las empresas.

¿Cuál es su opinión de la situación del financiamiento de las PYMES?

Sobre el financiamiento a las PYMES, manifiesta que existen créditos para las mismas pero que no son preferenciales ya que mantienen o manejan tasas de consumo y no hay productos específicos de crédito para inversiones con créditos de largo plazo por ejemplo. Sería oportuno la creación de productos dirigidos a las PYMES con tasas preferenciales, señala.

¿Cuál es su opinión sobre el manejo del capital de trabajo de las PYMES?

Aún más con el manejo de capital de trabajo que son créditos de corto plazo y se necesitaría costos reducidos ya que existen variables externas como el pago de proveedores que fluctúa con el tiempo y afectan las carteras de las empresas. No existen productos que se ajusten con los problemas de liquidez de las empresas en periodos de tiempo cortos y sería beneficioso reiterar el motivo de esta investigación.

19.2 Gerente General de UCACSUR

¿Cuál es su opinión acerca de la situación actual de la PYMES en la ciudad de Cuenca y el mercado cooperativo?

El Economista Juan Pablo Guerra gerente general de UCACSUR por el lapso de 11 años, manifiesta que el sistema cooperativo ha tenido una evolución a partir de la crisis de los años noventa, hasta esa década el sistema cooperativo no representaba ni el 2% del total del sistema financiero. En la actualidad representa el 20% aproximadamente. En volumen de instituciones, 14 bancos es el equivalente de las 5 cooperativas más grandes del Ecuador.

En la región sur el equivalente de las 23 cooperativas adscritas en la UCACSUR es el similar a 14 bancos. Cifras que demuestran un interesante crecimiento del sector con tasas promedio de negocio del 12 hasta el 25 por ciento, según las estadísticas de monitoreo interno de la UCACSUR. No solo es el crecimiento en cifras económicas sino también a nivel de clientes. Señala que en el año 2002 no superaban los 150000 socios, sin embargo en la actualidad el sector está superando ya el millón de socios.

Todo esto demuestra que el sector ha crecido debido a varios factores entre uno de ellos es la diversidad de productos y servicios, el hecho de ser atractivos para

los clientes. En forma institucional también el sector se ha manejado de forma solvente y seria, ya que en la región sur últimamente a existo corridas de liquidez por rumores mal intencionados, incluso la quiebra de una institución grande en la ciudad, sin embargo la confianza de los clientes se ha mantenido.

La UCACSUR ha realizado un estudio de la marca cooperativa, justamente por estos problemas detectados y existe una satisfacción de los productos ofertados por las cooperativas, existe un buen grado de confianza y de participación, acota. Inclusive indica que el sector se ha fortalecido por una nueva ley, un sistema de control, un marco legal normativo.

¿Cuál es su opinión de la situación del financiamiento de las PYMES?

Sobre las tasas de interés y el crédito manifiesta que el sector financiero en general, cuando se fijaron los techos de las tasas de interés el antecedente para su regulación fue el excesivo cobro por parte de las instituciones financieras basadas en la estructura del denominado microcrédito. Se distorsionó el sentido del microcrédito en el país, lo cual se convirtió en cobros excesivos de tasas de interés.

Aclara sobre el tema que se dio una combinación entre microcréditos y consumo pero que al final, se dan crédito sin seguir un procedimiento lógico a seguir y que le dé una característica de microcrédito. Lo cual distorsionó el sentido del crédito en el país. Se fijaron las tasas se cubrió las brechas diferenciadas para este sector y brindar estos productos, pero igual siguen siendo tasas altas de interés lo cual desalienta.

¿Cuál es su opinión sobre el manejo del capital de trabajo de las PYMES?

Aunque existe muchos mitos sobre los microcréditos ya que a los clientes no les interesa la tasa de interés, sino da énfasis al acceso al crédito y las cuotas. Las

cooperativas han llegado a sectores que no han tenido acceso a los créditos. Lo fundamental recalca es generar una inclusión financiera. En estos años indica que se ha incentivado el microcrédito, tratando de hacer más equitativas las tasas, vía competencia directa de la institución financiera (cooperativa) a través de metodologías y esquemas crediticios adecuados para abaratar costos.

Dentro del sistema sin embargo explica que hay cooperativas que colocan microcréditos a la misma tasa de consumo, los bancos colocan siempre en el techo de la tasa ya que es un negocio rentable el tema de los microcréditos.

Sobre los microempresarios se refieren que tienen todo el derecho de adquirir un crédito, pero las cooperativas están poniendo mucho énfasis en la correcta colocación de los créditos, las provisiones que se deben generar, los colaterales.

¿Cuál su opinión sobre los productos financieros empresariales para el crédito que existen actualmente dirigidos para las PYMES y una nueva propuesta de financiamiento?

Sobre la apertura de nuevas cooperativas se refiere que cualquier nueva iniciativa de cooperativismo es buena, sin embargo hay que consolidar los principios cooperativistas de unir esfuerzos para el bien colectivo. Las cooperativas unen debilidades y generan una gran fortaleza. En el escenario actual, existe un entorno bastante competitivo ya que 5 cooperativas grandes es el equivalente a cinco bancos.

Ya dentro del mercado no existe instituciones pequeñas, de pueblo; el sector es ahora el 20% del sistema financiero. Existía adicionalmente acota, que en el centro del país se abrían cooperativas como un modus vivendi y no bajo los principios cooperativos y se convertían en negocios particulares, por lo que manifiesta a criterio personal que deben cerrarse.

Los requerimientos de regulación, explica que las instituciones necesitan varios departamentos de control, tecnología específica; lo que representa varios costos. La única forma de cubrir costos es a través de la estructura financiera, de ahorro y crédito. La gran cantidad de cooperativas están en segmento uno explica pero que no representa ni el 5% de todo el sector.

Dentro de las uniones como es la UCACSUR se analiza y se promueve esquemas que permitan saber cuánto son los montos mínimos de operación para abrir una cooperativa. Estima que con unos \$200000 dólares se tendría una estructura mínima y difícilmente sostenible, aunque la ley establece aproximadamente \$70000 para la apertura, por lo que se analiza las fusiones, absorciones e incubaciones para no arriesgar un negocio cooperativo.

Existen riesgos dentro del sector financiero en general, indica pues las personas buscan únicamente pedir dinero y las cooperativas deben respetar una correcta política de ahorro, caso contrario es mejor aperturar una financiera. Se debe equilibrar las líneas de ahorro y de crédito para evitar problemas acota.

Sobre las tarjetas de crédito explica que la emisión de tarjetas de crédito estaría enfocada para cooperativas grandes de segmento cuatro las cuales están alineadas a las normativas actuales. Deben tener las autorizaciones, aunque acota existe la ausencia en la ley de varios elementos para fortalecer aún más el sector. Considera que debe seguirse un proceso para llegar a obtener este tipo de productos y que la autorización de la SEPS es quien bajo su mejor criterio concede el permiso para la tarjeta de crédito.

19.3 Analista de Riesgo segmento PYMES de Banco Pichincha

¿Cuál es su opinión acerca de la situación actual de la PYMES en la ciudad de Cuenca y el mercado cooperativo?

El economista Vladimir Proaño Rivera, analista de riesgo de las PYMES a nivel nacional del banco más grande del Ecuador con 22 años de experiencia en el sector financiero se ha fortalecido a raíz de la crisis del 99 y el proceso de dolarización, los cuales han hecho transparentar el funcionamiento de las instituciones financieras.

Sin embargo explica, que a lo largo de esta década, las cooperativas han surgido ya no como las instituciones marginales que prestaban servicios limitados, ahora se han convertido en rivales muy poderosos y sobre todo en Ambato y Cuenca, indica que se encuentra la mayor participación en el Azuay. Esto se debe a un crecimiento, política de gasto pública que ha impactado en la economía y que han permitido que exista una gran rivalidad entre bancos y cooperativas.

¿Cuál es su opinión de la situación del financiamiento de las PYMES?

Explica su función en el banco está enfocada a las PYMES y que su institución es aproximadamente el 30% del mercado nacional. Explica que las tasas no son de libre discrecionalidad de la banca, sin embargo las tasas de interés tienen un grado de maniobra en los negocios de PYMES. La tasa gira para PYMES alrededor del 11,20%. No hay una diferencia entre la tasa para crédito de activo fijo y crédito para capital de trabajo.

Indica que la cantidad del monto maneja la tasa, inclusive puede adquirirse un crédito comercial al 9,74%, siendo un crédito mayor a \$200000, tasa que se maneja en el segmento corporativo. El riesgo PYME ha sido compensado con la rentabilidad del 11,20%. Montos más altos lo hacen empresas más formales lo que compensaría el riesgo explica.

¿Cuál es su opinión sobre el manejo del capital de trabajo de las PYMES?

En el mundo del crédito para capital de trabajo, explica que el plazo fluctúa entre 18 hasta 24 meses, a diferencia del mundo cooperativo y de otras instituciones financieras, en donde el capital de trabajo se financia incluso a largo plazo, rompiendo principios de finanzas. Es decir el plazo es muy fluctuante para el capital de trabajo acota.

Explica que el capital de trabajo es entre el 40% y 60% de las necesidades de las PYMES, lo demás es financiamiento para activo fijo. Indica que hay un balance y un equilibrio entre las solicitudes de crédito que maneja dentro de su institución. Existen productos dirigidos, pero no especiales para el capital de trabajo, pero hay ocasiones donde se puede generar condiciones para hacer créditos especiales, explica.

Sobre la colocación del crédito, comenta que las instituciones financieras a veces es común mezclar las tasas en la colocación, so pena de ganar negocios a la competencia. Se intenta acompañar en el crecimiento de los clientes, lo que empieza como un microcrédito. Sin embargo explica que los negocios crecen y muestran su realidad al banco y al estado muestran lo mínimo para acogerse a ciertos beneficios o prebendas.

Explica que los negocios pequeños al estar dentro de la informalidad y riesgo, pues caen en una especie de limbo, donde los bancos o cooperativas aprovechan para sacar créditos al 22,50% y cuando crecen baja la tasa al 11,20%. No hay confusión pero si una conveniencia para beneficio de las instituciones financieras, las cuales crean portafolios óptimos para agregar volúmenes de negocio de alto rendimiento como los microcréditos.

Sobre los crecimientos de los negocios, se refiere que los productos de los créditos se han segmentado, así los microcréditos pasan a pequeña empresa, crece y

pasa a mediana empresa, crece y pasa a cliente empresarial, crece y se convierte en cliente corporativo.

Los clientes menores a \$100.000 están en el segmento microcréditos, los clientes entre \$100.000 y menor a un millón están en el segmento PYME, y hasta tres millones de dólares, se les considera mediana empresa, acota. En cuestión del tiempo de un crédito se refiere que en promedio es de 30 días.

Manifiesta que las PYMES han crecido dentro de la ciudad, pero falta una verdadera estructura jurídica. Existen empresas unipersonales explica y que las mismas forman otras empresas para manejar líneas de negocio diferentes pero que pertenecen al mismo dueño. El sector comercial y de servicios ha crecido de forma sostenida. Las importaciones hasta el 2009, explica que tuvieron un crecimiento, pero se motivó a la industria pero no a todos los sectores le fue bien, ha existido una desinversión explica.

¿Cuál su opinión sobre los productos financieros empresariales para el crédito que existen actualmente dirigidos para las PYMES y una nueva propuesta de financiamiento?

Explica que no hay políticas públicas de forma explícitas, hacia el segmento. Pero de alguna forma por ejemplo la CFN si tiene productos hacia las PYMES con condiciones especiales y periodos de gracia para créditos de capital de trabajo. Aparentemente el sector público en créditos se vuelve exigente, pero en la práctica no es tan real manifiesta y no supera el análisis financiero del sector privado.

Sobre una nueva cooperativa, explica que es difícil el emprendimiento debido a la competitividad y condiciones en el mercado, se han hecho más bien fusiones de instituciones financieras y más no nuevas instituciones financieras, inclusive señala que ni la banca internacional ha ingresado al país.

El producto de tarjeta de crédito explica que es una buena iniciativa para el corto plazo, analizando los niveles de riesgo y el costo operativo no se puede manejar montos muy altos. El manejo de una caja mínima de operación, cuentas temporales por cobrar o manejo de inventarios resultaría el negocio de la tarjeta mediante una alianza estratégica o comisionar el producto, a través de un respaldo en una institución financiera. Siempre buscando un colateral que garantice la operación, acota.

19.4 Ejecutivo de Negocios PYMES de Banco Pichincha

¿Cuál es su opinión acerca de la situación actual de la PYMES en la ciudad de Cuenca?

El Ingeniero en Contabilidad y Auditoría Adrián Bravo Blandin, ejecutivo de negocios de pequeñas y medianas empresas con cuatro años de experiencia en el cargo manifiesta que las PYMES han tenido un crecimiento sostenible en la ciudad.

Señala además, que existe un repunte de las empresas de transporte y ahora existe un crecimiento en la cartera de sus clientes para créditos vinculados hacia la inversión sobre materia de energía renovable dentro del marco de la política de cambio de matriz productiva. Sobre las políticas del gobierno acota que aún existen limitantes que impiden que los emprendedores plasmen sus ideas y limita su capacidad de aperturar nuevas empresas.

¿Cuál es su opinión de la situación del financiamiento de las PYMES?

Sobre el financiamiento microempresarial señala que existe un 70% de la cartera a su cargo que específicamente es para capital de trabajo. Sobre los productos del banco señala que existe un segmento preferencial pero dentro de la normativa de tasas de interés del banco central. Indica que el banco tiene requisitos normales para un crédito, las garantías vinculan al gerente o accionistas.

¿Cuál es su opinión sobre el manejo del capital de trabajo de las PYMES?

Indica que los bancos y las cooperativas están enfocadas sobre los segmentos masivos, es decir consumo, comercial y vivienda. A su criterio es innovador crear una institución especializada para las PYMES y aún más crear una tarjeta de crédito diferente a las tarjetas corporativas actuales que únicamente están destinadas para el consumo del cliente y no para dinamizar el manejo de capital de trabajo.