



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

**Diagnóstico y Recuperación de la Cartera Vencida de la
Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.**

Agencia de la Libertad para el año 2010-2011

Autora:

Ana Jannet Changuán Del Pezo

Director:

Ing. Jorge Leonardo Poma Guerrero

SANTA ELENA – ECUADOR

2011

Ing.

Leonardo Poma Guerrero

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que en calidad de Director de Tesis, he revisado detalladamente el presente trabajo, por lo que autorizo su presentación como requisito a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas.

Ing. Leonardo Poma Guerrero

DIRECTOR

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

AUTORA

DEDICATORIA

Hay desenlaces que marcan nuestra vida; como las experiencias, los recuerdos que día a día imprimen un íntimo sentimiento grabado en el corazón difícil de olvidar, porque la mente olvida pero el corazón no.

Dedico este trabajo, primero a Dios, por permitirme contemplar la belleza de cada mañana, tarde y noche; a mi familia por apoyarme siempre a cumplir mis metas; a mis compañeros, maestros y amigos porque pude descubrir que cada decisión que uno toma con responsabilidad marcan siempre las páginas de nuestra vida.

Jannet Changuán

AGRADECIMIENTO

A DIOS: Por haberme dado la vida, salud, inteligencia capacidad y el deseo para convertirme en una persona útil a la sociedad.

A MIS PADRES Y HERMANO: Motivadores de mi existencia en esta etapa de mi vida, sin su apoyo moral y espiritual, no hubiese logrado cristalizar mis anhelos.

A MI TUTOR: Ing. Leonardo Poma Guerrero, que con su experiencia y conocimientos contribuyó a alcanzar la meta deseada.

Jannet Changuán

CESIÓN DE DERECHOS

“Yo, Ana Jannet Changuán Del Pezo declaro ser autora del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica particular e Loja, y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos de tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

F:

Autora

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDOS:

	Pág.
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL PROYECTO	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	xv
INTRODUCCIÓN	xvi

CAPÍTULO I: EVOLUCIÓN DEL COOPERATIVISMO EN EL ECUADOR

1.1	Historia del Cooperativismo en el Ecuador	1
1.2	Las Cooperativas de Ahorro y Crédito de la Provincia de Santa Elena	5
1.3	Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. Agencia La Libertad	6
1.3.1	Antecedentes	6
1.3.2	Estructura de la Propiedad	15
1.3.3	Filosofía de la Entidad	16
1.3.4	Gestión Gerencial	17
1.3.5	Manejo Crediticio	18
1.3.6	Políticas de Fondeo	28
1.3.6.1	Liquidez y Fondeo	29

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” – AGENCIA LA LIBERTAD

2.1	Análisis de la Cartera de Crédito y Cuentas por cobrar año 2010 de la Cooperativa “29 de Octubre” – Agencia La Libertad.	30
2.1.1	Cuentas por Cobrar	33
2.2.	Situación Financiera de la Cartera vencida de la Cooperativa “29 de Octubre” Agencia La Libertad.	35
2.2.1	Análisis de Saldos Acumulados de Cartera	37
2.2.2	Análisis Financiero de Indicadores	39
2.2.3	Estructura y Calidad de Activos	42
2.2.3.1	Calidad de Activos	43
2.2.3.2	Preparación de Indicadores	44
2.2.3.3	Indicadores de Ejecución	45
2.3	Cartera Vigente y Vencida	47
2.4	Análisis FODA	48
2.5	Gestión de Riesgos de Créditos	52
2.5.1	Riesgos Integrales	54
2.5.2	Riesgo de Crédito	55
2.5.3	Riesgos de Liquidez y Mercado	56
2.5.4	Riesgo Operativo	56
2.5.5	Calificación de Activos de Riesgos	60
2.6	Análisis de los resultados obtenidos en la Entrevista	67
2.6.1	Entrevistas a Funcionarios de la Cooperativa	67
2.6.2	Encuestas Realizadas a socios de la Cooperativa	76

CAPÍTULO III ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO 29 DE OCTUBRE- AGENCIA LA LIBERTAD.

3.1	Introducción	87
-----	--------------	----

3.2	Misión	87
3.3	Visión	88
3.4	Objetivos	88
3.4.1	Objetivo General	88
3.4.2	Objetivos Especificos	88
3.5	Estrategias Financieras	89
3.5.1	Estrategias a Implementar	89
3.5.2	Medidas Generales	93
3.5.2.1	Criterios no Financieros	95
3.5.2.2	Criterios Financieros	101
	Conclusiones	111
	Recomendaciones	113
	Bibliografía Consultada	114
	ANEXOS	116

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA Nº 1.1: Evolución del Saldo de Cartera: Diciembre2008-Diciembre 2009	7
TABLA Nº1.2: Ranking de las Cooperativas del Ecuador	8
TABLA Nº 1.3: Productos y Servicios de la Cooperativa “29 De Octubre – Agencia La Libertad.	11
TABLA Nº 1.4: Cobertura de Centros Médicos	13
TABLA Nº 1.5: Servicios Exequiales	14
TABLA Nº 2.1: Saldo de Cartera Bruta, expresada en dólares y porcentajes Año 2010	30
TABLA Nº 2.2 Cálculo de Media Aritmética de la Agencia La Libertad vs. Agencias de Cooperativa “29 de Octubre”	32
TABLA Nº 2.3: Historial de Cuentas por Cobrar expresada en dólares 2006 -2010	33
TABLA Nº 2.4: Análisis del Índice de Morosidad de la Cooperativa “29 de Octubre” – Agencia La Libertad. Expresada en dólares y porcentajes 2010.	34
TABLA Nº 2.5: Saldo de Cartera Vencida de Agencias de Cooperativa “29 de Octubre” expresada en Dólares y Porcentajes, año 2010.	36
TABLA Nº 2.6: Cartera Bruta expresada en dólares y porcentajes año 2011	38
TABLA Nº 2.7: Sistema CAMEL	41
TABLA Nº 2.8: Cooperativa “29 de Octubre” Agencia La Libertad expresada en dólares y porcentajes 2006 – 2010.	42
TABLA Nº 2.9: Cartera Bruta de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Agencia La Libertad. Expresada en dólares y porcentajes 2006 – 2010.	43
TABLA Nº 2.10: Saldos de Balances Económicos – Financieros expresada en dólares 2006 – 2010.	44
TABLA Nº 2.11: Rendimiento sobre Activo y Patrimonio Expresada en porcentajes 2006 – 2010.	45

TABLA Nº 2.12: Cálculo de Liquidez Corriente expresada en dólares y porcentajes 2006 – 2010.	46
TABLA Nº 2.13: Evolución de Cartera Vencida de la Cooperativa “29 de Octubre” expresada en dólares y porcentajes. Año 2006 – 2010.	47
TABLA Nº 2.14: Evolución de Indicadores de Crédito de la Cooperativa “29 de Octubre” expresada en Dólares y Porcentajes 2006–2010.	48
TABLA Nº 2.15: FODA. Análisis Interno (Fortalezas y Debilidades)	49
TABLA Nº 2.16: Análisis Externo (Oportunidades y Amenazas)	50
TABLA Nº 2.17: Estrategias FO–FA	51
TABLA Nº 2.18: Estrategias DO–DA	52
TABLA Nº 2.19: Límites de Riesgo	58
TABLA Nº 2.20: Nivel de Riesgo de Agencias de Cooperativa “29 de Octubre” – Año 2011.	59
TABLA Nº 2.21: Cómo lleva la Cooperativa el Control de la Cartera de Crédito.	67
TABLA Nº 2.22: Ha sido difundido el Manual y Reglamento de Crédito a los funcionarios y condiciones de pago a los socios de la Cooperativa “29 de Octubre” – agencia La Libertad	68
TABLA Nº 2.23: Morosidad de la Cooperativa	69
TABLA Nº 2.24: Cuenta la Cooperativa, con un Plan Estratégico de Colocación de dinero a mediano y largo plazo	70
TABLA Nº 2.25: El Comité de Crédito como identifica los riesgos de cartera para el otorgamiento de un préstamo	71
TABLA Nº 2.26: Las funciones de los Asesores de crédito están bien definidas o tienen carga operativa	73
TABLA Nº 2.27: Señale los Montos de Crédito que con frecuencia se otorgan.	74
TABLA Nº 2.28: Monto que otorga la Cooperativa por productos	75
TABLA Nº 2.29: Género del Socio	76
TABLA Nº 2.30: Señale a que Sector de la Provincia pertenece	77
TABLA Nº 2.31: A qué Actividad Económica se dedica	78
TABLA Nº 2.32: Qué tiempo es socio de la Cooperativa	79

TABLA Nº 2.33: Usted ha realizado algún crédito en la Cooperativa	81
TABLA Nº 2.34: Qué tipo de crédito obtuvo en la Cooperativa	82
TABLA Nº 2.3.5: Conoce usted, el porcentaje de interés que paga mensualmente por su Crédito.	83
TABLA Nº 2.3.6: Alguna vez ha incumplido en el pago de crédito	84
TABLA Nº 2.3.7: Cuál es el motivo para el incumplimiento del pago de su Crédito.	85

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO Nº 1.1: Cooperativas de la Península de Santa Elena	6
GRÁFICO Nº 1.2: Diagrama de ingresos de Nuevos Clientes	24
GRÁFICO Nº 1.3: Diagrama de Apertura de Cuentas	25
GRÁFICO Nº 2.1: Saldo de Cartera Bruta 2010	31
GRÁFICO Nº 2.2: Media Aritmética de Incremento de Cartera Bruta de Agencia Cooperativa “29 de Octubre”	32
GRÁFICO Nº 2.3: Historial de Cuentas por cobrar año 2006–2010	34
GRÁFICO Nº 2.4: Morosidad de la Cooperativa “29 de Octubre” – 2010	35
GRÁFICO Nº 2.5: Saldo de cartera vencida de agencias de Cooperativa “29 de Octubre” expresada en dólares y porcentajes, año 2010	36
GRÁFICO Nº 2.6: Control de Cartera	67
GRÁFICO Nº 2.7: Difusión de Manual y Reglamento de la Cooperativa “29 de Octubre”- Agencia La Libertad	68
GRÁFICO Nº 2.8: Morosidad de la Cooperativa	69
GRÁFICO Nº 2.9: Cuenta con Plan Estratégico de Colocación de Dinero a Mediano y Largo Plazo	70
GRÁFICO Nº 2.10: Cómo identifica el Comité de Crédito los Riesgos de Cartera para el otorgamiento de un Préstamo	72
GRÁFICO Nº 2.11: Funciones de los Asesores de Crédito	73
GRÁFICO Nº 2.12: Montos de Crédito que con frecuencia se otorgan	75
GRÁFICO Nº 2.13: Género	77
GRÁFICO Nº 2.14: Sector al que pertenece el Socio	78
GRÁFICO Nº 2.15: Actividad a que se dedica	79
GRÁFICO Nº 2.16: Tiempo que tiene como Socio en la Cooperativa	80
GRÁFICO Nº 2.17: Realización de créditos por Socios de la Cooperativa	81
GRÁFICO Nº 2.18: Tipo de crédito que obtuvo en la Cooperativa	82
GRÁFICO Nº 2.19: Conoce usted, el porcentaje de interés que paga mensualmente por su Crédito	83
GRÁFICO Nº 2.20: Incumplimiento en el Pago de Crédito	84
GRÁFICO Nº 2.21: Motivo de Incumplimiento del Crédito	85

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA Nº 1.1: Ubicación Geográfica de Agencias de la “Cooperativa 29 de Octubre”, a nivel nacional	9
FIGURA Nº 1.2: Agencia La Libertad	10
FIGURA Nº 1.3: Estructura Organizativa de la Cooperativa “29 de Octubre” – Agencia La Libertad	15
FIGURA Nº 1.4: Atención a Clientes Civiles y Militares	16
FIGURA Nº 1.5: Personal de Agencia La Libertad	17
FIGURA Nº 1.6: Clientes solicitando Préstamos	28
FIGURA Nº 2.1: Ficha de Evaluación de Crédito	63
FIGURA Nº 2.2: Evaluación de Crédito sin Capacidad de Pago	65

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento hace referencia a la crisis financiera en el que muchos bancos quebraron, el sector financiero cooperativo a base de confianza y apoyo al microcrédito comenzó a escalar considerablemente hasta posicionarse como una parte importante dentro del sector financiero del país. En el primer capítulo se realiza un breve análisis de la evolución del cooperativismo en el Ecuador, Por otro lado, en el Capítulo II Diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” – Agencia La Libertad se analiza la situación financiera de la entidad y en el último capítulo estrategias financieras para la recuperación de la cartera vencida de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” – Agencia La Libertad.

INTRODUCCIÓN

Los negocios financieros en general están expuestos a riesgos, el Ecuador no es la excepción ya que es uno de los países que debe lidiar contra este mal, y una muestra de ello es la crisis presentada en el sistema financiero ecuatoriano a finales de la última década en donde los bancos no pudieron anticiparse a los movimientos adversos producidos por los malos manejos y escasos control por parte de los organismos regulares. Luego de esta crisis financiera en el que muchos bancos quebraron, el sector financiero cooperativo a base de confianza y apoyo al microcrédito comenzó a escalar considerablemente hasta posicionarse como una parte importante dentro del sector financiero del país. Es así que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” cubriendo 34 sectores en el País, y especialmente en la provincia de Santa Elena Cantón La Libertad, da apertura a líneas de créditos tales como de: consumo, microcréditos, vivienda. Sin embargo en este entorno difícil y sobre todo incierto, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Agencia La Libertad ha tenido que buscar estrategias y solucionar problemas de morosidad de sus clientes. Es importante se fortalezca la gestión de cobranzas para mejorar las recuperaciones que le permitan mantener el ritmo de crecimiento de las colocaciones de períodos anteriores. No obstante la morosidad que tienen las personas, retraso en cancelar sus obligaciones en los últimos años se ha visto afectada, debido a factores tanto internos como externos, es así que surge la idea de realizar un DIAGNÓSTICO Y RECUPERACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA DE LA COOPERATIVA “29 DE OCTUBRE” - AGENCIA LA LIBERTAD, implantando mecanismos que apunten a un mejor control de estos riesgos. El tema propuesto busca cubrir todos los aspectos relevantes relacionados con la recuperación de la cartera vencida relacionados con la gestión de riesgos de mercado y liquidez. En el primer capítulo se realiza un breve análisis de la evolución del cooperativismo en el Ecuador, Por otro lado, en el capítulo II Diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” – Agencia La Libertad se analiza la situación financiera de la entidad y en el último capítulo estrategias financieras para la recuperación de la cartera vencida de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Agencia La Libertad, nos referimos al diseño del sistema adecuado para el manejo de la cartera de crédito y las cuentas por cobrar.

CAPÍTULO I

EVOLUCIÓN DEL COOPERATIVISMO EN EL ECUADOR

1.1 HISTORIA DEL COOPERATIVISMO EN EL ECUADOR

La cooperación en el Ecuador tiene una larga tradición histórica que se remonta a las épocas pre-coloniales, cuando constituyó un factor importante para el desarrollo organizacional y cultural de su población. En efecto, en el antiguo Quito, hoy República del Ecuador, antes y después de la dominación de los incas y de la conquista de los españoles, existían formas de cooperación voluntaria de las colectividades agrarias para llevar a cabo obras de beneficio comunitario o de beneficio familiar, denominadas: minga, trabajo mancomunado, cambia manos, etc.

Esos antecedentes constituyeron indudablemente un elemento propicio para el afianzamiento en el país de las organizaciones empresariales de tipo cooperativo, cuyo cometido está reconocido y amparado por el Estado; pues, según lo establecido en la ley respectiva, se las define como: “sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar o realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros” (Art. 1).¹

Los objetivos que perseguían las organizaciones mutualistas eran, por lo general, similares: contribuir al mejoramiento social, moral e intelectual de sus asociados mediante la ayuda mutua (en caso de enfermedad, indigencia o muerte), la organización de cajas de ahorro y la creación de planteles educacionales y talleres para los afiliados y sus hijos.

En la década de los sesenta se produce un importante crecimiento del

¹ Vera M. Marco, Ley y Reglamento de Cooperativas (1997). Reglamentos Especiales, 1ª edición.

cooperativismo ecuatoriano, probablemente el mayor de su historia, impulsado por el Estado y por las agencias norteamericanas (públicas y privadas) de desarrollo AID, CUNA y CLUSA.

En 1961 se creó la Dirección Nacional de Cooperativas como entidad especializada del Ministerio de Previsión Social y Trabajo (en 1979 se transformará en Ministerio de Bienestar Social) para ejecutar las políticas estatales de promoción del sector.

En 1966, el gobierno ecuatoriano, siguiendo una recomendación de la 49ª Conferencia de la Organización Internacional del Trabajo (1965), y en vista de la importancia que empezaba a tener el movimiento cooperativo en el país, actualizó la normativa promulgada en 1937, relativa a la creación, estructura y funcionamiento de las organizaciones cooperativas. Se integró la nueva ley con disposiciones reglamentarias más operativas a fin de facilitar su aplicación. De esta forma, el Estado reiteró su orientación positiva hacia el movimiento cooperativo y el deseo de impulsar y apoyar su crecimiento.

En 1969, en conformidad con lo establecido en la segunda ley de cooperativas (Art. 84 y 90) se procedió a conformar el Consejo Cooperativo Nacional para planificar, coordinar y fomentar el cooperativismo en el país, la situación no mejoró. La ley de cooperativas de 1966, reformada en varias oportunidades (1969, 1979 y 1992) sigue todavía vigente a pesar de no responder a los actuales requerimientos del movimiento.

Durante la década de los ochenta el ritmo de crecimiento cooperativo continuó su tendencia a la baja a pesar de la mayor apertura demostrada por los gobiernos democráticos de Roldós y Hurtado, de orientación demócrata cristiana. De hecho, al cooperativismo se dedicó un capítulo entero del Plan Nacional de Desarrollo (elaborado en 1980), al ocupar una posición medular en el programa de desarrollo social y de promoción de las organizaciones populares. Contando con un presupuesto de 104 millones de sucres (alrededor de USD 3,7 millones) el llamado “Programa de cooperativas” preveía el fortalecimiento de la

infraestructura institucional, mediante la centralización de todas las funciones de registro y control en la Dirección Nacional de Cooperativas (se inició el primer censo); una mejor coordinación de las labores de promoción y fomento entre todas las entidades públicas y privadas relacionadas con el sector; mayores aportes financieros; y, una ampliación del ámbito de acción.

Según afirmaciones del Ministro de Bienestar Social de ese entonces, la principal causa de la falta de dinamismo del movimiento cooperativo fueron los escasos recursos de los que dispuso (desembolsos efectivamente realizados) la Dirección Nacional de Cooperativas, pues con la grave crisis económica que sacudió al país a partir de 1981, surgieron nuevas y más acuciantes prioridades para el gobierno. Además, obstáculos estructurales y burocráticos desmotivaron a muchos potenciales cooperados.

A partir de 1984, con el gobierno del ingeniero León Febres Cordero, se implementaron medidas económicas de corte neoliberal (liberalización y apertura de la economía, suspensión del control de precios, de los subsidios y de la protección arancelaria) que buscaron reducir el déficit fiscal, principalmente, mediante recortes del gasto social.

De ahí que el cooperativismo no sólo dejó de ser considerado una prioridad para el país, sino que fue objeto de “un interesado manipuleo” para dividirlo y debilitarlo, para lo cual el gobierno utilizó su poder de intervención y fiscalización.

Los gobiernos que se alternaron en el poder durante la década de los noventa siguieron aplicando políticas de ajuste, manteniendo el objetivo de corrección del déficit fiscal (aunque con elementos menos ortodoxos y basados en una mayor presencia reguladora del Estado), lo que incidió negativamente en los programas sociales y, por ende, en el apoyo brindado a los sectores cooperativos para su promoción y organización (fuertes recortes presupuestarios).

El marco legal específico que rige para el cooperativismo en el Ecuador se ampara en las disposiciones constitucionales que lo reconocen como un sector integrante del sistema económico, distinto del público y privado.

En la constitución actualmente vigente, y específicamente en el Título XII (Del Sistema Económico), se dio mayor fortaleza conceptual a los postulados anteriores afirmando:

“Las empresas económicas, en cuanto a sus formas de propiedad y gestión, podrán ser privadas, públicas, mixtas y comunitarias o de autogestión. El Estado las reconocerá, garantizará y regulará” (Art. 245); además, se hizo explícito el compromiso del Estado para promover el desarrollo de dicho tipo de organizaciones (cooperativas y otras similares), confirmando su calidad de “empresas” y definiendo su identidad como “de propiedad y gestión” de la comunidad o de las personas que trabajan permanentemente en ellas, usan sus servicios o consumen sus productos (Art. 246).

De esa manera, se consagran también los diferentes ámbitos de actuación (es decir, las clases de cooperativas) de ese importante sector de la economía. En efecto, en la Ley de Cooperativas de 1966 se definen, según la actividad a desarrollar, los siguientes grupos de cooperativas: crédito, producción, consumo y servicios.

La primera caja de ahorro que se fundó en el país fue en la ciudad de Guayaquil, por obra de la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso, organización gremial constituida en 1879 (Bonaventura Navas, 1920: 27). Otras organizaciones mutualistas se constituyeron en años posteriores por obra de varios gremios como: la Asociación de Empleados del Comercio (1903), la Sociedad de Sastres “Luz y Progreso Católico de Obreros (1912), la Asociación de Jornaleros (1913), la Sociedad de Beneficencia “Hijos de Guano” (1913), la Unión Ecuatoriana de Obreros (1917). La creación y destino de dichas entidades debe enmarcarse en los acontecimientos de la etapa mutualista, delineados previamente.

En la actualidad en el Ecuador existen aproximadamente 3.000.000 de socios agrupados en 6.000 cooperativas que han aportado significativamente a la producción y al empleo que, de otra manera hubiese constituido en una carga para la sociedad.

1.2 LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

En los últimos años se ha reconocido el importante papel de las cooperativas de ahorro y crédito para lograr el desarrollo social y económico de los pueblos, debido a que se presenta como una alternativa real y capaz de integrar a una amplia gama de personas y grupos, en estructuras que propicien el desarrollo y expansión de sus potencialidades, en marcos socioeconómicos de carácter participativo y solidario, con justicia, libertad y transparencia tan necesarias para la transformación de las sociedades actuales.

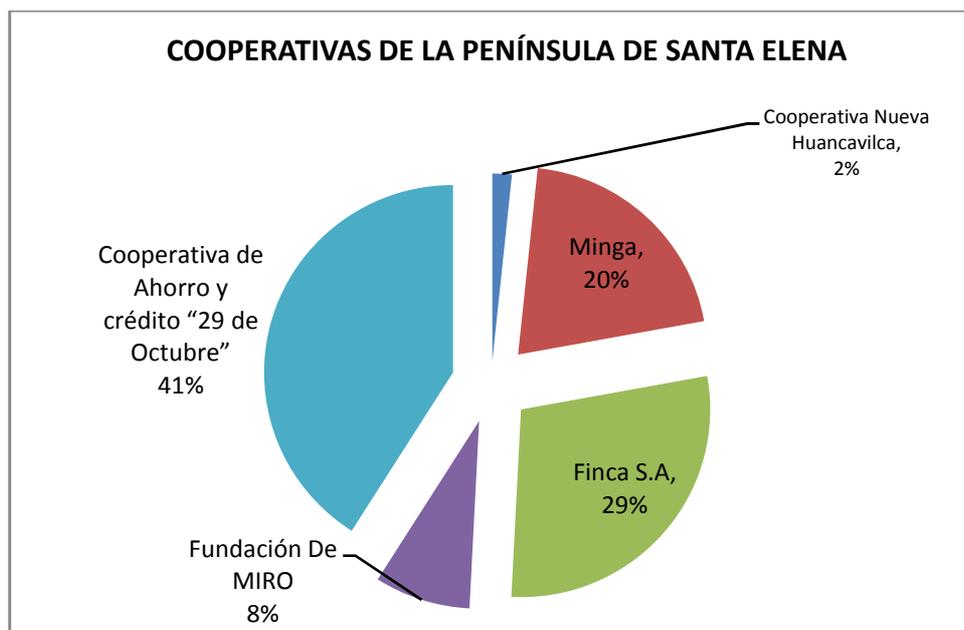
Las cooperativas desempeñan múltiples funciones que no sólo son económicas, sino también sociales y medioambientales, y que no se explican sólo por el comercio. Una cooperativa difiere de toda otra organización comercial en que su principal objetivo es servir a sus miembros, pero a la vez tiene un impacto positivo en la comunidad en la que opera.

La Península de Santa Elena es una región con gran valor estratégico por estar ubicada cerca de Guayaquil, capital comercial del Ecuador, y por encontrarse en las costas del océano Pacífico, con la consecuente disponibilidad de innumerables recursos naturales. No obstante, los habitantes de las zonas rurales de ésta se han desenvuelto durante muchos años en condiciones precarias, lo que ha ocasionado la constante presencia de problemas sociales, reflejados en un bajo índice de desarrollo humano, provocando como consecuencia migración a las ciudades y subempleo.

Es de esta manera surgen las cooperativas en la provincia de Santa Elena, para mejorar la difícil situación de vida de los habitantes. Brindando créditos para

vivienda, microempresas, de consumo; observamos la Cooperativa “29 de Octubre”, en la actualidad es la que tiene una mayor participación en el mercado financiero de la provincia, 41%; seguido de IFIS Finca 29%, Minga 20%, las Cooperativas Nueva Huancavilca y Fundación De Miro su participación es minoritaria.

Gráfico No. 1.1



Fuente: Datos obtenidos de investigación de campo.
Elaborado por: La Autora.

1.3 COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” LTDA- AGENCIA LA LIBERTAD

1.3.1 Antecedentes

Se constituyó en la ciudad de Quito el 20 de octubre de 1967, iniciándose con un grupo de promotores del proyecto, siendo militares paracaidistas, que al formar la cooperativa tenían como objeto estimular el ahorro y mejorar la calidad de vida y prestación oportuna del crédito para los socios.

Se constituye legalmente el 15 de mayo de 1972 e ingresa al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros el 29 de septiembre de 1999 con Resolución No. SB-INCOOP-99-0178 de la SBS. Al 31 de diciembre del 2004,

tomando en cuenta el monto de activos, cartera, pasivos, depósitos a la vista y a plazo, patrimonio y resultados, es la tercera más grande cooperativa del sistema.

Tabla No. 1.1
Evolución del saldo de cartera, expresada en dólares y porcentajes
Diciembre 2008- Diciembre 2009

PRODUCTO	DIC- 08	MAR- 09	JUN-09	SEP-2009	DIC -2009	PARTICIPACIÓN
Comercial	370.008	351.485	364.668	385.359	413.605	0,4%
Consumo	40.841.395	42.902.819	44.543.525	46.349.707	47.714.576	47,5%
Vivienda	19.649.203	20.883.412	22.008.774	23.057.215	24.323.305	24,2%
Microcrédito	27.797.900	27.780.440	27.709.954	27'991757	28.028.972	27,9%
Total General	88.658.507	91.918.156	94.626.920	97'784.039	100.477.458	100%

Fuente: Memorias, Cooperativa "29 de Octubre" (2009), Cartera, Datos por Agencia, Quito: Villamarín.

Elaborado por: La Autora

En el año 2009, representó, a pesar de la crisis financiera internacional, una gran oportunidad para atender las necesidades de crédito de los socios, es así que el saldo de la cartera de crédito se incrementó en el año 2009 respecto al 2008 en USD 11.818.951, lo que representa una variación porcentual del 13.33%.

En la actualidad la Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 De Octubre" se encuentra posicionada en tercer lugar en el ranking de la cartera bruta en comparación a las demás cooperativas del Ecuador como observamos en la siguiente tabla:

Tabla No. 1.2
Ranking de las COOPERATIVAS del Ecuador

CARTERA BRUTA				
ENTIDADES	30/04/2011	30/04/2011	31/05/2011	31/05/2011
	\$	%	\$	%
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	241 521	12.20	254 724	12.52
JARDIN AZUAYO	178 737	9.03	181 777	8.93
29 DE OCTUBRE	140 427	7.09	143 481	7.05
PROGRESO	109 360	5.52	111 727	5.49
OSCUS	107 154	5.41	109 514	5.38
MEGO	88 454	4.47	92 288	4.54
RIOBAMBA	88 345	4.46	90 098	4.43
SAN FRANCISCO	82 400	4.16	84 039	4.13
CACPECO	68 379	3.45	70 330	3.46
ANDALUCIA	63 526	3.21	63 594	3.13
15 DE ABRIL	57 408	2.90	58 376	2.87
23 DE JULIO	56 910	2.87	57 884	2.84
EL SAGRARIO	56 506	2.85	57 620	2.83
CODESARROLLO	54 956	2.78	56 350	2.77
ATUNTAQUI	52 953	2.67	54 549	2.68
ALIANZA DEL VALLE	49 116	2.48	50 870	2.50
LA DOLOROSA	7 129	0.36	7 486	0.37
CALCETA	6 904	0.35	7 221	0.35
9 DE OCTUBRE	6 853	0.35	7 096	0.35
COOPAD	6 824	0.34	6 953	0.34
SANTA ANA	4 232	0.21	4 369	0.21
TOTAL 1ER PISO	1 980 213	100.00	2 034 752	100.00
FINANCOOP	8 055		7 120	
TOTAL 1ER Y 2DO PISO	1 988 268		2 041 872	
COO GRANDES	560 685	28.31	579 982	28.50
COO MEDIANAS	637 802	32.21	652 055	32.05
COO PEQUEÑAS	658 785	33.27	676 528	33.25
COO MUY PEQUEÑAS	122 941	6.21	126 186	6.20
CUADRE	(0.00)	-	-	0.00

Fuente: Superintendencia de Bancos. (2011) Ranking de las Cooperativas. Disponible en: http://www.superban.gov.ec/practg/p_index? (Consulta 20-06-2011)

Elaborado por: La Autora

Los productos de crédito que mayor incremento registraron en los saldos fueron consumo y vivienda con USD 6.873.181 y USD 4.674.101 respectivamente, que a

su vez, representan una variación porcentual del 16,83% y 23,79% respectivamente.

Figura No. 1.1

Ubicación Geográfica de Agencias de la Cooperativa “29 de Octubre”, a nivel nacional.



Fuente: Memorias Anual 2009 Cooperativa “29 de Octubre”
Elaborado por: La Autora

La Cooperativa se considera como una entidad grande dentro del cooperativismo, tiene 36 agencias ubicadas geográficamente a nivel nacional, incluyendo una agencia móvil, que permite brindar servicios en lugares alejados en el país. Cuenta con oficinas a nivel nacional, su matriz se ubica en Quito y tiene presencia en Latacunga, Esmeraldas, Santo Domingo, Guayaquil, Quevedo, Manta, Portoviejo, Quevedo, La Libertad, Machala, Loja, Cuenca, Puyo, Riobamba, Macas, Shell Mera, Tena, Lago Agrio, Tulcán, Ibarra y El Ángel. Ubicándose actualmente todas en las zonas comerciales de las ciudades en lugar de los cuarteles militares. Existen además ventanillas de atención en la brigada Patria Latacunga y en el Comisariato del ejército en Quito, actualmente existen nuevas

agencias ubicadas dentro de los centros comerciales el Recreo y Quicentro Sur. El mercado objetivo de la cooperativa son personas entre 25 y 75 años de clase económica baja, media y media alta, que tengan instrucción entre primaria y universitaria, a quienes financia mediante créditos de consumo y comerciales.

En el año 2002 se creó la agencia de La Libertad, por haber un gran número de socios civiles que daban una transaccionalidad con la que ameritaba contar con una oficina que dé el servicio al sector civil ya no solo al segmento militar. Tomemos en cuenta que en el año 1998 se instaló una pequeña agencia en Salinas ubicada en la Escuela Superior Militar de Aviación “Cosme Renella” FAE, ésta tenía como finalidad dar el servicio a las tres bases militares acantonadas en Salinas FAE; Ejército y Armada siendo mayoritaria en afiliados como socios los de FAE y Ejército, mientras tanto el crecimiento en socios continuaba por lo que poco a poco todas las agencias que estuvieron ubicadas en los recintos militares salieron a los centros de las ciudades posicionándose para hacerse conocer con la población civil.

Figura No. 1.2
AGENCIA LA LIBERTAD



Fuente: Fotos de Agencia en La Libertad, provincia de Santa Elena
Elaborado por: La Autora

Productos y Servicios

A través de los productos y servicios que la cooperativa brinda a sus socios y clientes, se busca alcanzar la satisfacción de sus necesidades financieras, es por esto que se ha logrado obtener la confianza de ellos. A continuación detallamos los productos y servicios más representativos:

Tabla 1.3
Productos y Servicios de la Cooperativa “29 de Octubre” – Agencia La Libertad.

PRODUCTOS	SERVICIOS
Cuenta de Ahorro	Seguro Médico y de Vida
Cuenta Cliente	Servicio Exequial
Cuenta Angelitos	Tarjeta de Débito “29card”
Cuenta Mejor Futuro	Página Web – Línea 1800292929
Inversiones a Plazo Fijo	
Créditos (Consumo, Vivienda, y Microcrédito)	

Fuente: Memoria Anual 2009 de la Cooperativa “29 de Octubre”, Productos y Servicios, Quito: Ríos.

Elaborado por: La Autora

Productos:

Cuenta de Ahorro: Un ahorro a la vista que permite aperturar una cuenta con un monto desde USD 20, y refleje el saldo proveniente de las transacciones diarias. Todo socio, al momento de realizar un crédito debe completar su base de certificados de aportación. (USD 60).

Cuenta Cliente: Un ahorro a la vista que permite realizar depósitos y generar ahorros, y refleja el saldo proveniente de las transacciones diarias.

Cuenta Angelitos: Pensando en el futuro de los más pequeños, se creó la cuenta Angelitos. Una cuenta de ahorros para niños y jóvenes menores de edad. El representante legal puede ser o no socio de la cooperativa.

Cuenta Mejor Futuro: Un ahorro planificado que permite aportar desde USD 12 mensuales, con rentabilidad del 7.5%. Esta forma de ahorro se adapta a medida y le permite asegurar su futuro y el de su familia mediante una sencilla programación automática, lo que le brindará la facilidad de ahorrar dinero todos los meses y obtener un seguro de vida totalmente gratis.

Inversiones a Plazo Fijo: El plazo fijo es una alternativa de inversión que permite obtener un rendimiento desde el inicio de la operación. El monto mínimo para depositar a plazo fijo es de 100 USD y el plazo es de 31 días en adelante. Este interés puede ser acreditado de forma anticipada o al vencimiento.

Créditos:

Los créditos que ofrece la cooperativa permiten cubrir necesidades de consumo, vivienda o microcrédito.

 **Consumo:** Brinda la oportunidad de convertir en realidad todos sus proyectos personales como son: educación, salud, compra de muebles e incluso un automóvil.

 **Microcrédito:** Permite satisfacer las necesidades financieras de los microempresarios, dirigida a independientes, dueños de pequeños negocios, comerciantes de cualquier actividad destinada a la microempresa.

 **Vivienda:** El sueño de comprar, construir, remodelar o mejorar su vivienda propia se hace realidad. Amparado con una garantía hipotecaria se le ofrece un financiamiento de acuerdo a sus necesidades.

Servicios:

Seguro Médico y de Vida: Pensando en su bienestar y el de su familia, se crea el plan de salud y de vida “29 seguro”. Los beneficios con el seguro médico incluyen atención odontológica y medicina general así como también atención en

las clínicas con convenio. En la tabla 1.3 se puede observar la cobertura de estos servicios.

Tabla 1.4
Cobertura de Centros Médicos

Ciudad	Atención Odontológica	Medicina General	Aplica	Costo de Consulta
Quito (Avantmed Pintado)	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Quito (Avantmed Guajalo)	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Quito (Avantmed Norte)	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Quito (Avantmed Valle)	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Esmeraldas	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Tulcán			Una vez al mes	\$ 1,50
El Ángel	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Ibarra	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Lago Agrio	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Santo Domingo	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Quevedo	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Puyo	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Riobamba	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Macas	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Tena	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Latacunga	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Manta	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Portoviejo	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Guayaquil	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
La Libertad	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Cuenca	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Machala	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50
Loja	X	X	Una vez al mes	\$ 1,50

Fuente: Memoria Anual, Cooperativa “29 de Octubre” (2009), Centros Médicos, Quito: Loaiza
Elaborado por: La autora

De acuerdo con los datos anteriores, se puede indicar que la mayor cantidad de centros médicos, se encuentran en la ciudad de Quito. Además, se observa que estos servicios están disponibles en otras ciudades tanto de la región litoral, como en la Amazonía.

Servicios Exequiales: Es un servicio que se encuentra incluido totalmente gratis con el seguro médico y de vida “29 seguro”.

Tabla 1.5
Servicios Exequiales

ASPECTOS GENERALES	COBERTURA
1. Ser socio de la Cooperativa	Sala de velación 24 horas en casa GIRÓN (Salón Republicano), Funeraria Jardines del Valle (sur de Quito), Camposanto o salas de velación afiliadas a nivel nacional.
2. Tener hasta 75 años de edad cero días	Trámites Legales
3. Gratis con el Seguro Médico y de Vida “29 Seguro”	Traslado a Salas de Velación y Camposanto. Tanatopraxia, Formolización.
4. Los deudos deben comunicarse telefónicamente a Casa Girón.	Cofre Metálico. Servicio de Cafetería Servicio telefónico local.
5. En caso de no comunicarse a tiempo del fallecimiento, tienen la posibilidad de presentar un reembolso por exequias hasta un plazo máximo de 60 días.	Libro de Oraciones, Libro de Condolencias. Servicio Religioso de Acuerdo al Culto. Tres Arreglos Florales. Nicho en Campo Santo por 4 años: en Quito Jardines del Valle o Campo Santo afiliados a nivel nacional.
6. El reembolso no superará los USD 784,00, en ninguno de los casos.	Cremación: Urna y columbario por 4 años en Quito Jardines del Valle o urna en compañías afiliadas a nivel nacional.

Fuente: Memoria anual 2009 de la Cooperativa “29 de Octubre”, Servicios Exequiales, Quito: Benalcazar

Elaborado por: La Autora

Tarjeta de Débito: La tarjeta de débito 29 Card, sirve para realizar retiros de dinero en la red de cajeros automáticos, también sirve para asignar cupos de endeudamiento en los establecimientos comerciales, de acuerdo a los saldos

promedio que mantiene el socio en su cuenta de ahorros.

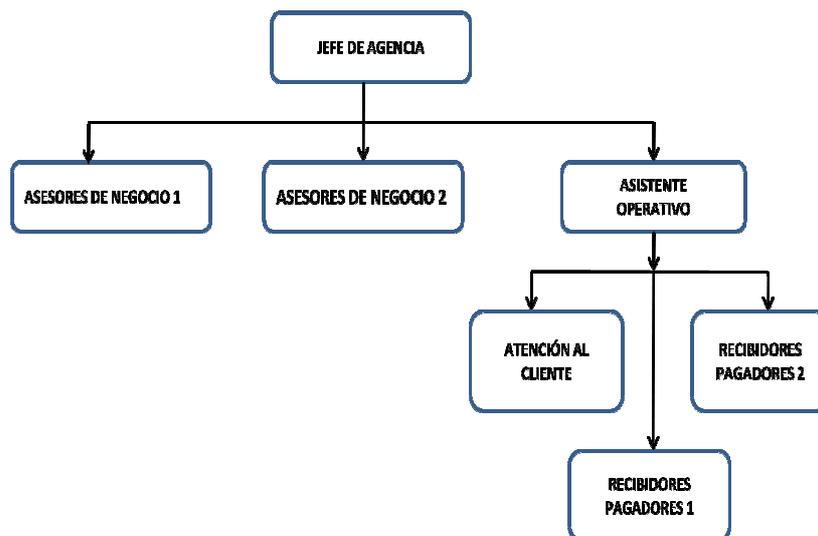
1.3.2 Estructura de la Propiedad

En el año 2010, la Cooperativa “29 de Octubre” - Agencia La Libertad cuenta con 9934 afiliados de los cuales 5513 son socios y 4421 son clientes. Todos los depositantes de ahorros que ingresaban debían aportar un valor mínimo de 37 dólares como certificados de aportación.

En la actualidad el valor para ingresar como socio es de 60 dólares, los certificados de aportaciones son únicamente para cooperativas de ahorro y crédito por lo que no existe una comparación con Finca S.A, que pasó a consolidarse como entidad bancaria, y esta aperturando, cuentas de ahorros con un valor de 30 dólares para clientes.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre”, cuenta con la siguiente estructura organizativa:

Figura 1.3
Estructura Organizativa de la Cooperativa “29 de Octubre”
Agencia La Libertad



Fuente: Información obtenida de la cooperativa “29 de Octubre” – Agencia de La Libertad

Elaborado por: La Autora

1.3.3. Filosofía de la Entidad

La misión y visión de la organización, así como sus objetivos de largo plazo, son los que se enmarcan en la filosofía de la Cooperativa, así la eficiencia como nuestro referente de trabajo y la satisfacción de socios y clientes como nuestra finalidad de servicio, apoyamos al mejoramiento de la calidad de vida de nuestros socios y clientes, buscando el fortalecimiento de sus finanzas y actuando con equidad brindamos financiamiento para las operaciones y proyectos de miembros de las fuerzas armadas, policiales y de otros clientes civiles que ven en la Cooperativa “29 de Octubre” una organización que genera confianza, en base a la solidez moral y financiera que nos caracteriza

Figura No. 1.4
Atención a Clientes Civiles y Militares



Fuente: Fotos de Agencia Cooperativa 29 de Octubre en La Libertad, provincia de Santa Elena

Elaborado por: La Autora

1.3.4. Gestión Gerencial

La estructura de dirección, administración y control de la Cooperativa “29 de Octubre”, se evidencia a través de su organigrama estructural, el mismo que fue actualizado en el mes de junio del 2004. En esa oportunidad se introdujeron cambios relacionados con el comité Integral de riesgos y el área de riesgos. Se actualizaron también los cargos y funciones del área de sistemas, a fin de atender mejor las necesidades de la entidad.

Al 31 de diciembre del 2010 la cooperativa “29 de Octubre” tenía 380 empleados distribuidos a nivel nacional, con un crecimiento del 45% en relación con 2004 que eran 262 empleados.

Figura No. 1.5
Personal de Agencia La Libertad



Fuente: Fotos de Agencia La Libertad, departamento de atención al cliente.
Elaborado por: La Autora

1.3.5. Manejo Crediticio

Organización funcional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

Jefe de Agencia

Misión del Puesto

Planificar, administrar, supervisar y controlar la gestión administrativa, financiera y económica de la agencia, definiendo objetivos, metas y estrategias enmarcadas en la planificación integral de la Cooperativa.

Funciones

- Realizar el flujo de caja de la agencia para determinar el comportamiento del efectivo y la disponibilidad de recursos para el normal funcionamiento administrativo y financiero.
- Controlar el fondo de caja chica asignado mediante la revisión, arqueo, autorización y cuadro de reposiciones.
- Controlar el índice de morosidad de los clientes de la agencia a su cargo realizando las gestiones necesarias para lograr una cartera eficiente.
- Convocar al comité de crédito de la agencia, para el análisis, calificación y aprobación de solicitudes de crédito.
- Elaborar el presupuesto de la agencia para el correcto funcionamiento y organización de todas las actividades.
- Administrar el fondo de tesorería de la agencia de acuerdo a lo presupuestado, llevando el control de las operaciones, tanto manual como contablemente, para determinar el valor exacto de ingresos y egresos.
- Identificar nichos de mercado y promocionar los productos y servicios de la cooperativa para captar nuevos clientes se debe realizar seguimiento a productos y servicios financieros propios de la cooperativa en el mercado, para determinar si estos cubren con las necesidades del cliente.

- Coordinar con el jefe regional y el departamento de recursos humanos la selección, capacitación y evaluación del personal a su cargo.
- Elaborar reportes e informes de toda la gestión realizada en la agencia.
- Llevar y revisar el libro bancos.
- Cumplir y hacer cumplir la planificación estratégica, correspondiente a su agencia, orientado al cumplimiento de los objetivos generales de la cooperativa.
- Controlar y coordinar la entrega de pagarés al asistente de custodio de valores.(pendiente, definición).
- Controlar y supervisar el desenvolvimiento de la oficina.
- Elaborar reporte de cumplimiento de visitas realizadas.
- Cumplir y hacer cumplir las normas vigentes y aplicables y reglamentos internos de la Cooperativa.
- Cumplir las demás funciones dispuestas por la gerencia general.
- Cumplir y hacer cumplir las normas vigentes y aplicables, y reglamentos internos de la cooperativa.

Asistente Operativo

Misión del Puesto

Gestionar y coordinar el normal funcionamiento administrativo y operativo de la agencia; así como de informar y asesorar de los diferentes productos y servicios que ofrece la cooperativa a los clientes.

Funciones

- Entregar el fondo inicial a los recibidores pagadores,
- Recibir el dinero al fin del día, junto con todas las transacciones realizadas por los recibidores pagadores y cuadrar.
- Controlar y contabilizar los depósitos de la agencia tanto en efectivo como en cheques realizados en las instituciones financieras.

- Cuadrar la bóveda en forma eficiente.
- Autorizar y revisar el cierre de cuentas con los procesos establecidos.
- Controlar el inventario de pólizas. (pendiente)
- Elaborar y renovar pólizas con su respectivo cuadro.
- Revisar y autorizar retiros en montos mayores a los mil dólares.
- Mantener bajo su custodia los cheques para su correcta administración y contabilización.
- Sacar respaldos de la documentación de las operaciones efectuadas en la agencia.
- Informar a los clientes de los productos y servicios financieros que ofrece la cooperativa.
- Revisar y archivar diariamente y en forma cronológica los documentos de los movimientos financieros realizados que le competen al cargo que realiza.
- Autorizar la liquidación del crédito aprobado a los socios.
- Enviar la valija con documentación a matriz, agencias y entregar descuentos tabulados a las empresas con las cuales se mantienen convenios y recuperar los respectivos cheques por esta operación.
- Mantener en stock formularios, folletos, papelería y materiales que garanticen el normal funcionamiento de la agencia.
- Realizar el pago de proveedores y de servicios básicos para el normal funcionamiento de la agencia y controlar la contabilización de los comprobantes (emisión de cheques).
- Registrar diariamente el retiro de socios y pérdida de libretas.
- Elaborar al fin de mes cuadro de las retenciones con el sistema.
- Mantener actualizada la base de datos de los socios.
- Cuadrar la caja chica en los tiempos estipulados.
- Atención al cliente en apertura de cuentas y demás servicios que ofrece la cooperativa.
- Reemplazar a receptor – pagador y oficial de crédito cuando sea requerido.
- Cumplir las demás funciones que disponga el jefe de agencia y gerencia General.
- Llevar el control de la efectivización de los cheques receptados de los socios.

- Cumplir y hacer cumplir con las normas vigentes y aplicables, y reglamentos internos de la Cooperativa.

Recibidor – Pagador

Misión del cargo

Atender a los socios de la Cooperativa garantizando la efectividad en las transacciones realizadas.

Funciones:

- Atender a socios de la Cooperativa en procesos vinculados con su gestión.
- Realizar el cierre y cuadro de caja.
- Registrar todas las transacciones realizadas por cajas y cajeros automáticos de acuerdo a los procedimientos establecidos.
- Verificar, custodiar y cuadrar los valores de fondo de cambio inicial.
- Recibir fondo inicial, recontar al detalle fajos de billetes y monedas, registrar en el sistema e iniciar el trabajo.
- Receptar papeletas de depósitos, retiros, o transferencias, verificar firmas y datos, registrar en el sistema y entregar y / o recibir el dinero al cliente.
- Efectuar al final del día el cuadro de fondos respectivo, mediante el sistema, papeletas y efectivo, con la hoja de liquidación diaria de operación de caja.
- Realizar el control de calidad de las transacciones de depósitos y retiros diarios efectuados en su caja.
- Registrar diariamente los giros del exterior.
- Hacer llenar los anexos 2 y 3 cuando se amerite
- Cumplir y hacer cumplir con las normas vigentes y aplicables, y reglamentos internos de la Cooperativa
- Brindar atención al cliente
- Cumplir las demás funciones establecidas por el jefe de agencia y Gerencia General

- Cumplir y hacer cumplir con las normas vigentes y aplicables, y reglamentos internos de la Cooperativa

Atención al Cliente

Misión del Cargo:

- Atender requerimientos de clientes y socios con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

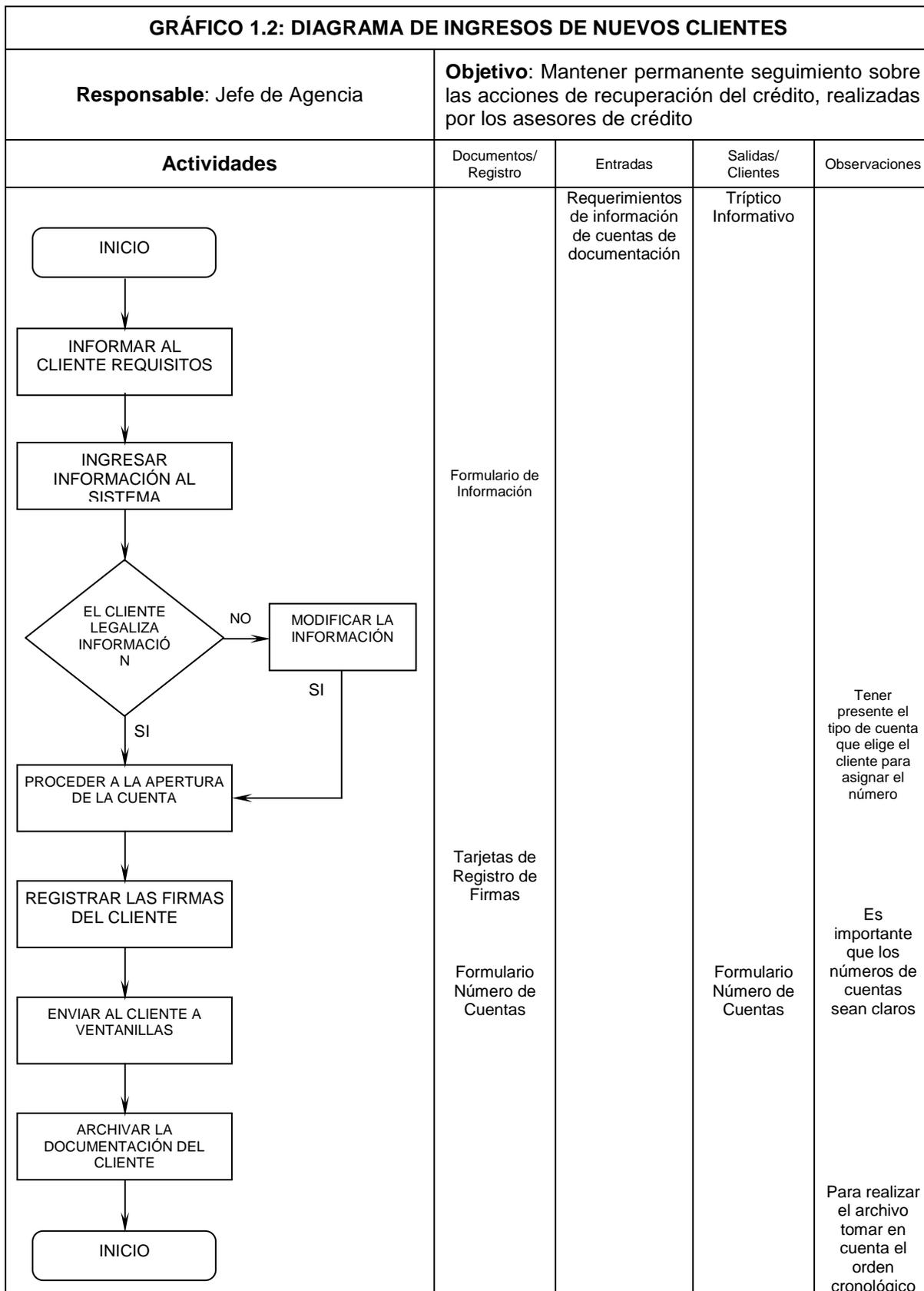
Funciones:

- Dar la bienvenida al socio expresando frases de amabilidad y cordialidad,
- Aperturar y cerrar cuentas.
- Informar, asesorar, tramitar y coordinar con los socios sobre los productos y servicios de la institución.
- Atención y recepción de las solicitudes de quejas y reclamos de socios,
- clientes y público en general, para en coordinación con la Unidad de
- Atención al Cliente, responder la solicitud en el menor tiempo posible.
- Sacar respaldos de la documentación de las operaciones efectuadas en la agencia.
- Atender la central telefónica
- Informar a los clientes de los productos y servicios financieros que ofrece la cooperativa.
- Revisar y archivar diariamente y en forma cronológica los documentos de los movimientos financieros realizados que le competan al cargo que realiza.
- Enviar la valija con documentación a matriz, agencias.
- Mantener en stock formularios, folletos, papelería y materiales que garanticen el normal funcionamiento de la agencia.
- Mantener actualizada la base de datos de los socios.
- Cuadrar la caja chica en los tiempos estipulados.
- Reemplazar a recibidor – pagador y asistente operativo cuando sea requerido.

- Cumplir las demás funciones que disponga el jefe de agencia y gerencia general.
- Cumplir y hacer cumplir con las normas vigentes y aplicables, y reglamentos internos de la Cooperativa.

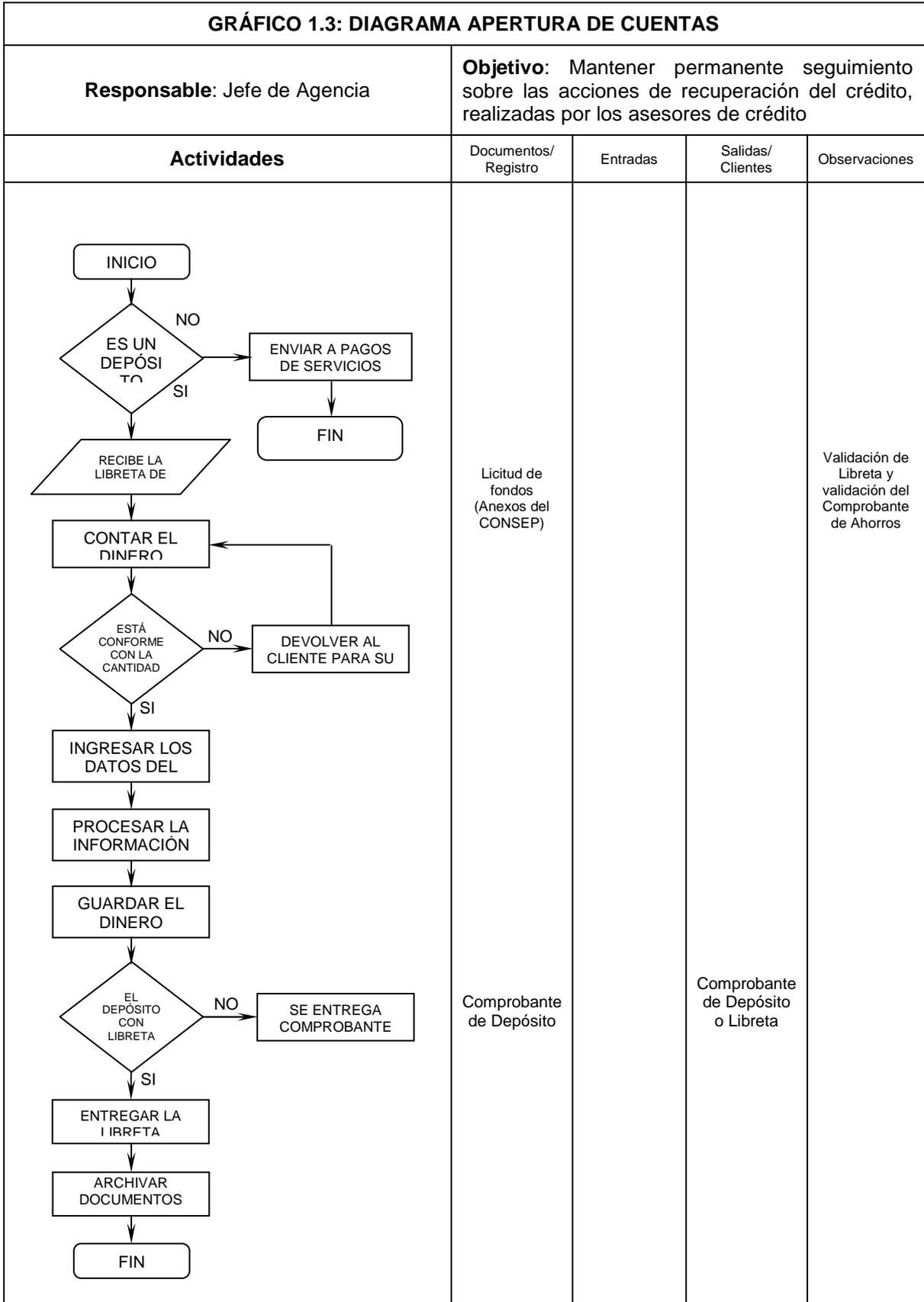
Diagramas de flujos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre”.

Un diagrama de flujo es conocido también como diagramación de lógica o de flujo, es una herramienta de gran valor para entender el funcionamiento interno y las relaciones entre los procesos de la cooperativa.



Fuente: Archivos de Agencia La Libertad, Manual de Funciones (2009), Quito: Echanique

Elaborado por: La Autora



Fuente: Archivos de Agencia La Libertad, Manual de Funciones (2009), Quito: Echanique
 Elaborado por: La Autora

Asesores de Negocio/ Crédito

Misión del Puesto

Colocar créditos de la Cooperativa a sus Socios ofreciendo verdaderas soluciones financieras a las necesidades de los cooperados para garantizar la recuperación del crédito y la eficiente administración de la Cartera Crediticia.

Funciones

- Asesorar e informar a los clientes sobre los diferentes tipos de créditos que la cooperativa puede otorgar.
- Receptar, revisar y verificar, la información de las solicitudes de crédito entregadas por el socio, para proceder a calificar el crédito.
- Ingresar al sistema la información de la solicitud de crédito presentada.
- Efectuar el seguimiento de las operaciones crediticias.
- Establecer carpetas de operaciones de crédito por socio.
- Efectuar conciliaciones bancarias y enviarlas a operaciones y contabilidad para su registro.
- Coordinar la recuperación de créditos otorgados.
- Acreditar el crédito en la cuenta del cliente, por concepto de la operación aprobada.
- Inspeccionar negocios,-para calificar la capacidad de pago, siempre y cuando no exista en la agencia el profesional calificado para dicha actividad.
- Reemplazar al Jefe de agencia en todas las actividades de este cargo, cuando por casos de fuerza mayor el titular del mismo no pueda asistir.
- Entregar pagarés y garantías al asistente de custodio de valores.
- Participar en el comité de crédito de la agencia y/o regional.
- Verificar informe de avalúo de prenda o hipoteca.
- Cumplir con los procesos establecidos para la concesión del crédito.
- Hacer llenar los anexos 2 y 3 cuando amerite.
- Responsable del archivo y custodia de las carpetas de crédito.

- Cumplir y hacer cumplir las normas vigentes y aplicables y reglamentos internos de la Cooperativa.
- Cumplir demás funciones establecidas por la Gerencia General.
- Cumplir y hacer cumplir con las normas vigentes y aplicables, y reglamentos internos de la Cooperativa.

No existen variaciones significativas en la política crediticia y su administración que afecten los riesgos de crédito y operativo. Los límites continúan siendo los mismos en los últimos años. Los límites de crédito consideran que no pueden superar el 200% del patrimonio del socio, se deben sujetar a los definidos por la Superintendencia de Bancos en relación al patrimonio técnico y tienen que tener una garantía del 140% del valor del crédito.

En lo referente al plazo, el mismo se establece en relación con el tipo y destino, la capacidad de pago y la generación de los flujos de caja del socio. El crédito de consumo es el más importante, seguido del microempresarial, vivienda y comercial. La forma más usual de cobro que utiliza la Cooperativa para sus operaciones de crédito es la de descuentos de los roles de pagos. También se permite el pago por ventanilla y de débito de cuentas personales.

Las cuotas pueden ser semanales, quincenales, mensuales, trimestrales y semestrales a partir de la fecha de recepción del crédito. Desde el 2003 la administración estructuró el área de recuperaciones que realiza una gestión directa con los clientes, lo que le ha permitido disminuir su morosidad. El trabajo del área ha producido resultados positivos, pues la morosidad ha bajado a 2.69% a diciembre del 2010.

Figura No. 1.6
CLIENTES SOLICITANDO PRÉSTAMOS



Fuente: Fotos de Agencia La Libertad, Departamento de Crédito
Elaborado por: La Autora

1.3.6 Políticas de Fondeo

La Cooperativa ha puesto a disposición de sus socios la tarjeta de débito que permite el acceso a la red de cajeros Banred y Nexco, Para meses venideros tendremos la tarjeta que será de crédito. Los productos que sustentan el fondeo de la Cooperativa son los depósitos a la vista y a plazo. Adicionalmente, mantiene la política de solicitar encajes a los socios previos la concesión del crédito.

Los depósitos a la vista han demostrado una cierta estabilidad gracias a los convenios que la Cooperativa mantiene con instituciones del sector público y sólo han disminuido por retrasos en la llegada de estos depósitos a la institución. Se está buscando convenios adicionales para mantener esta fuente de fondeo ya que es de bajo costo y ayuda a preservar el margen de interés.

Los depósitos a plazo siguen aumentando gracias a la fidelidad de sus clientes reflejada en la renovación constante de sus inversiones en la Cooperativa. Los

depósitos a plazo crecen en mayor proporción en la región costa y en la ciudad de Quito. Este significativo crecimiento de los depósitos a plazo ha ocasionado que ganen participación dentro del pasivo contribuyendo a mitigar el riesgo de concentración del fondeo de corto plazo. Este tipo de depósitos están diversificados en distintas bandas aunque el 75% se concentra en períodos menores a 180 días.

1.3.6.1 Liquidez y Fondeo

En términos generales, los escenarios de liquidez no presentan posiciones en riesgo debido a que constituye una fortaleza institucional que se renueven los depósitos a plazo y que los depósitos a la vista tengan cierta estabilidad

El fondeo lo realiza la cooperativa principalmente a través de las captaciones del público, que representan el 90.4% de los pasivos. Otro porcentaje de los pasivos se obtiene gracias a las obligaciones que la institución mantiene con otras entidades financieras del sector público. Actualmente contamos con una línea importante de crédito con CFN. Se debe destacar que cambió el fondeo de nuestros segmentos, pues ahora los clientes civiles son el 75% del total y el saldo son militares y policías, esto en el pasado era a la inversa.

En la composición de los pasivos predominan los depósitos a la vista, que en su mayoría son captaciones inferiores a 5.000 dólares. Esos depósitos se caracterizan por tener una estabilidad muy alta, con una volatilidad inferior al 10%, según los análisis realizados por la administración. Su liquidez se ajusta a sus requerimientos y las exigencias del ente de control.

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” – AGENCIA LA LIBERTAD.

2.1 ANÁLISIS DE LA CARTERA DE CRÉDITO Y CUENTAS POR COBRAR AÑO 2010 DE LA COOPERATIVA “29 DE OCTUBRE” – AGENCIA LA LIBERTAD.

La Cartera de Créditos de la Cooperativa, mantiene una tendencia de crecimiento positiva. En el 2010 la cartera bruta se ubicó en los 3.041,095.90 (tres millones cuarenta y un mil noventa y cinco dólares con 90/100 ctvs.).

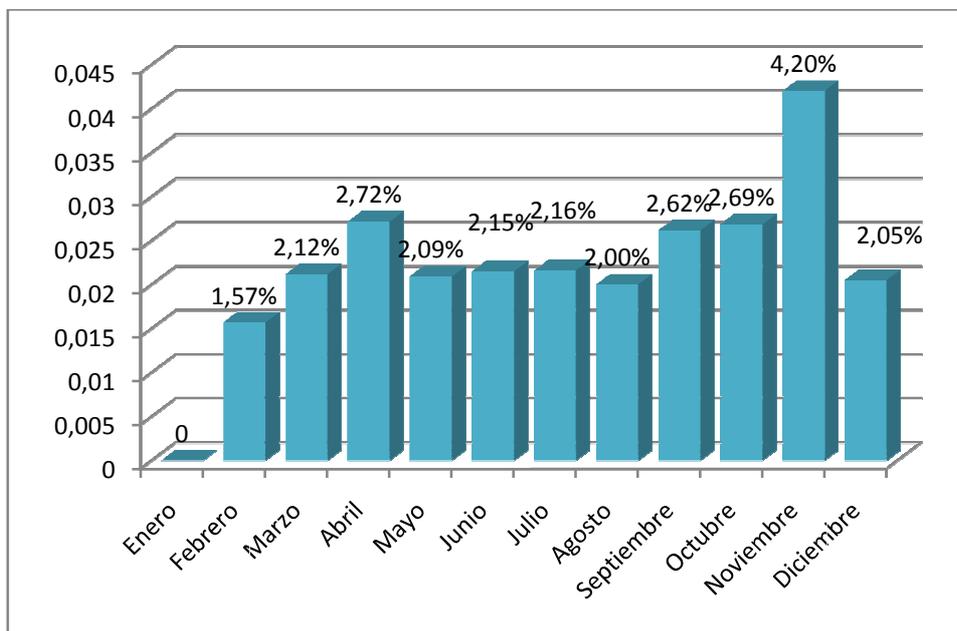
Tabla No. 2.1
Saldo de Cartera Bruta, expresada en Dólares y Porcentajes
Año 2010

Año 2010	Saldo de Cartera Bruta	Porcentajes de incremento
Enero	2344145,80	0
Febrero	2380941,21	1,57
Marzo	2431346,06	2,12
Abril	2497364,43	2,72
Mayo	2549631,32	2,09
Junio	2604482,76	2,15
Julio	2660742,85	2,16
Agosto	2713994,07	2,00
Septiembre	2785013,80	2,62
Octubre	2859857,63	2,69
Noviembre	2980007,08	4,20
Diciembre	3041095,90	2,05

Fuente: Balance, Cooperativa “29 de Octubre” Agencia La Libertad (2010), Contabilidad, La Libertad: Villavicencio

Elaboración: La Autora.

Gráfico 2.1
Saldo de cartera bruta 2010



Fuente: Balance, Cooperativa "29 de Octubre" Agencia La Libertad (2010), Contabilidad, La Libertad: Villavicencio.

Elaboración: La Autora

Como observamos en el gráfico No. 2.1, en el mes de Noviembre se incrementó 4,20% el saldo de la cartera bruta referente a los meses anteriores debido a la demanda para comercios en época navideña, en el mes de octubre no hubo mayor incremento con respecto al mes de septiembre por ser un mes bajo en la estacionalidad de pesca y turismo.

Tabla No. 2.2

Cálculo de Media Aritmética de la Agencia La Libertad vs. Agencias de Cooperativa “29 de Octubre”

Agencias	Promedio Total de Incremento en Cartera Bruta	Media Aritmética
Guayaquil – Centro	12.24	1.11
Santo Domingo	8.05	0.73
El Coca	78.28	7.12
Machala	11.8	1.07
La Libertad	26.37	2.40

Fuente: Reporte Estadístico Cooperativa “29 de Octubre” (2011), Dirección de Operaciones, Quito: Villamarin.

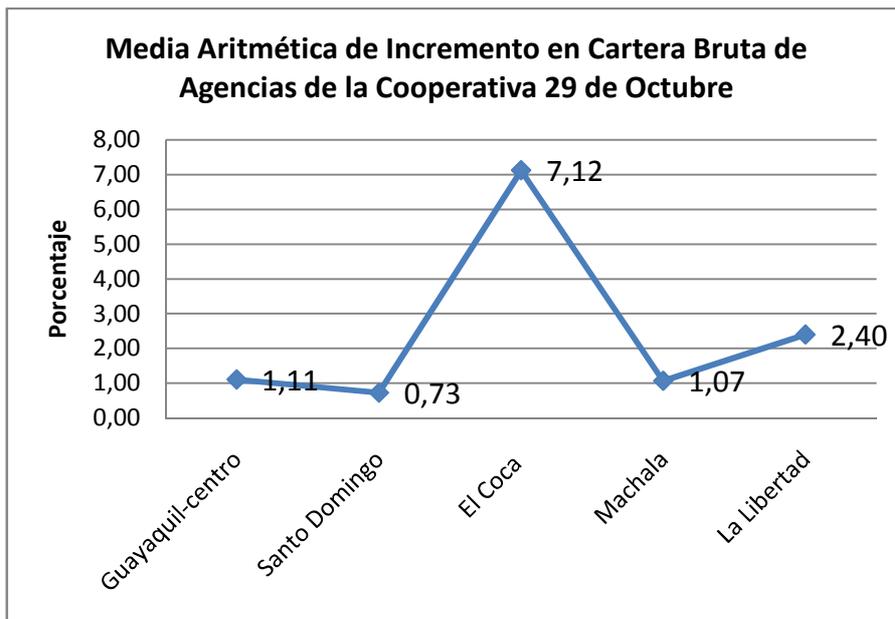
Elaboración: La Autora.

$$\text{Fórmula } X = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n}$$

$$X = \frac{26,37}{11}$$

$$X = 2.40$$

Gráfico 2.2



Fuente: Reporte Estadístico Cooperativa “29 de Octubre” (2011), Dirección de Operaciones, Quito: Villamarín

Elaboración: La Autora

Debido a diversos factores como la competencia que existe en las ciudades seleccionadas para este análisis observamos que oficinas como Santo Domingo 0,73, Machala con 1.07 y Guayaquil 1.11 crecen de forma moderada, pero se determina que existe mayor crecimiento en cartera bruta en la agencia El Coca con un 7.12 en porcentaje debido a créditos otorgados para vivienda; seguido de agencia la Libertad con 2.40 % por colocación en el sector público.

2.1.1 CUENTAS POR COBRAR

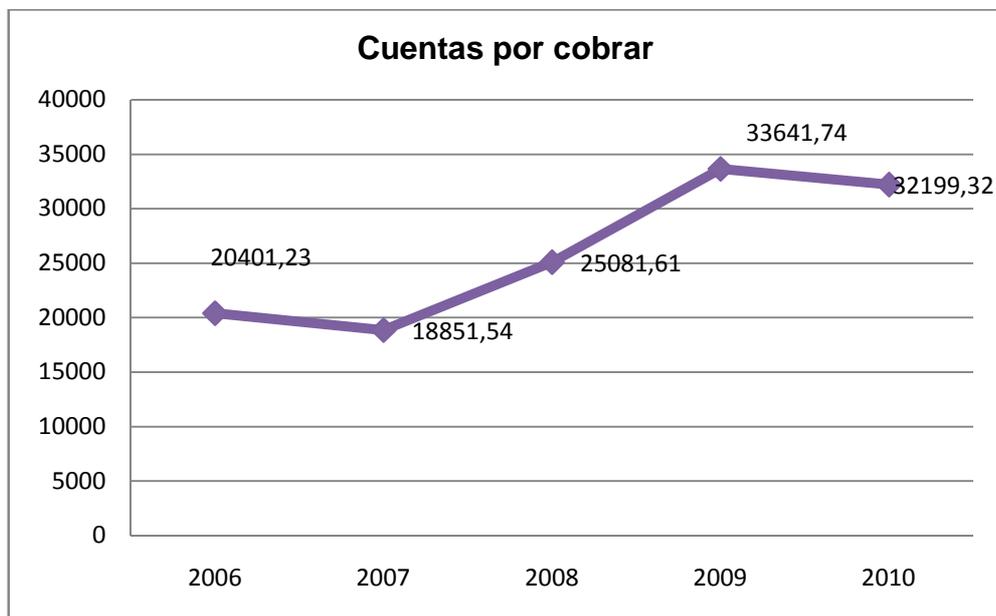
Las Cuentas por Cobrar, registran los valores de cobro inmediato provenientes del giro normal del negocio, comprende principalmente los intereses, comisiones ganados, rendimientos por cobrar, pagos por cuenta de clientes, facturas por cobrar, anticipos y la provisión para cuentas por cobrar incobrables. En la cooperativa “29 de Octubre”- Agencia La Libertad, las cuentas por cobrar del año 2010 suman USD 32199.32, a continuación se detalla un historial de cuentas por cobrar

Tabla No. 2.3
Historial de cuentas por cobrar
expresada en dólares 2006 -2010

AÑO	CUENTAS POR COBRAR
2006	20401.23
2007	18851.54
2008	25081.61
2009	33641.74
2010	32199.32

Fuente: Libros de Mayor Auxiliar de Cooperativa “29 de Octubre” 2006–2010, Reportes contables, La Libertad: Villamarín. Agencia La Libertad
Elaboración: La Autora

Gráfico 2.3
Historial de Cuentas por Cobrar 2006–2010



Fuente: Libros de Mayor Auxiliar de Cooperativa “29 de Octubre” 2006-2010, reportes contables, La Libertad: Villamarín.

Elaboración: La Autora

Tabla No. 2.4
Análisis del Índice de Morosidad de la Cooperativa
“29 de Octubre” – Agencia La Libertad.
Expresada en Dólares y Porcentajes 2010

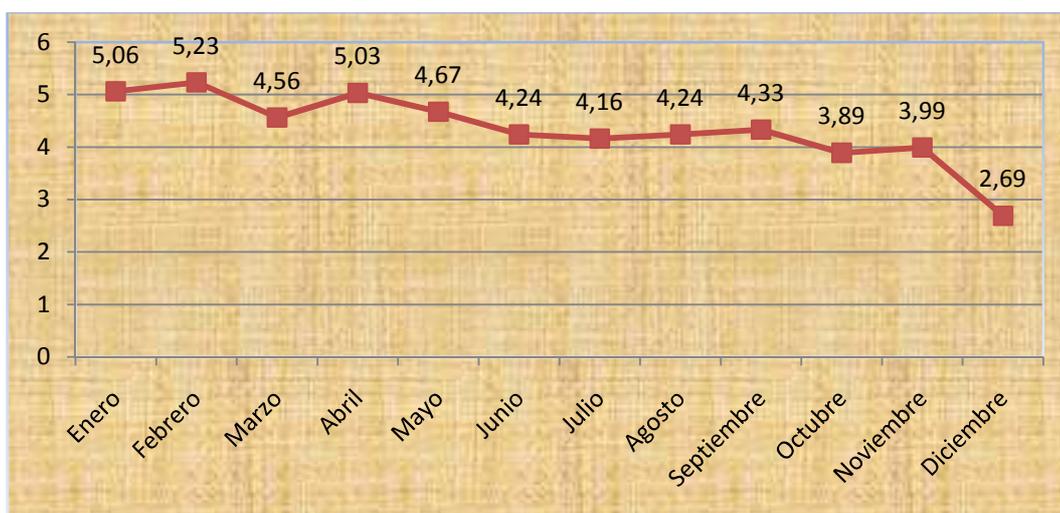
Año 2010	Morosidad	Porcentajes de incremento	% Morosidad
Enero	S/. 109,107.63		5,06%
Febrero	S/. 115,167.23	5.55%	5,23%
Marzo	S/. 103,573.93	-10.07%	4,56%
Abril	S/. 117,730.17	13.67%	5,03%
Mayo	S/. 111,775.04	-5.06%	4,67%
Junio	S/. 104,051.08	-6,91%	4,24%
Julio	S/. 104,988.33	0.90%	4,16%
Agosto	S/. 109,670.31	4.46%	4,24%
Septiembre	S/. 115,203.11	5.04%	4,33%
Octubre	S/. 106,606.95	-7.46%	3,89%
Noviembre	S/. 114,518.68	7.42%	3,99%
Diciembre	S/. 78,950.09	-31.06%	2,69%
TOTAL	S/. 1,291,342.55		100,00%

Fuente: Libros de Mayor Auxiliar de Cooperativa “29 de Octubre” (2010), reportes contables, La Libertad: Villamarín.

Elaboración: La Autora.

Gráfico 2.4

Morosidad de la Cooperativa “29 de Octubre” – 2010



Fuente: Libros de Mayor Auxiliar de Cooperativa “29 de Octubre” (2010), reportes contables, La Libertad: Villamarín

Elaboración: La Autora

La cartera vencida al final del mes de diciembre se encuentra en \$ 78,950.09 en comparación al mes de noviembre 114,518.68 USD.

Obteniendo una disminución de la morosidad del -31.06% entre diciembre y noviembre, y una diferencia del 27,64% de disminución con referencia al mes de enero de 2010. Ésta recaudación se dio por el pago de décimos de diciembre dinero que sirvió para nivelar a quienes debían dos cuotas del producto consumo.

2.2. SITUACIÓN FINANCIERA DE LA CARTERA VENCIDA DE LA COOPERATIVA “29 DE OCTUBRE” AGENCIA LA LIBERTAD.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito, es una entidad orientada al servicio de la comunidad, su principal propósito es de satisfacer a socios y clientes, de acuerdo con la ley general de instituciones del sistema financiero, su función principal es la intermediación financiera, es decir captar recursos del público a través de depósitos a la vista y depósitos a plazo; los mismos que están orientados a la colocación de créditos, clasificados en los siguientes productos: créditos de consumo, vivienda y microcréditos. Se realizó un análisis financiero de la cartera

vencida de la agencia la Libertad, en relación a las otras agencias que a continuación se presenta.

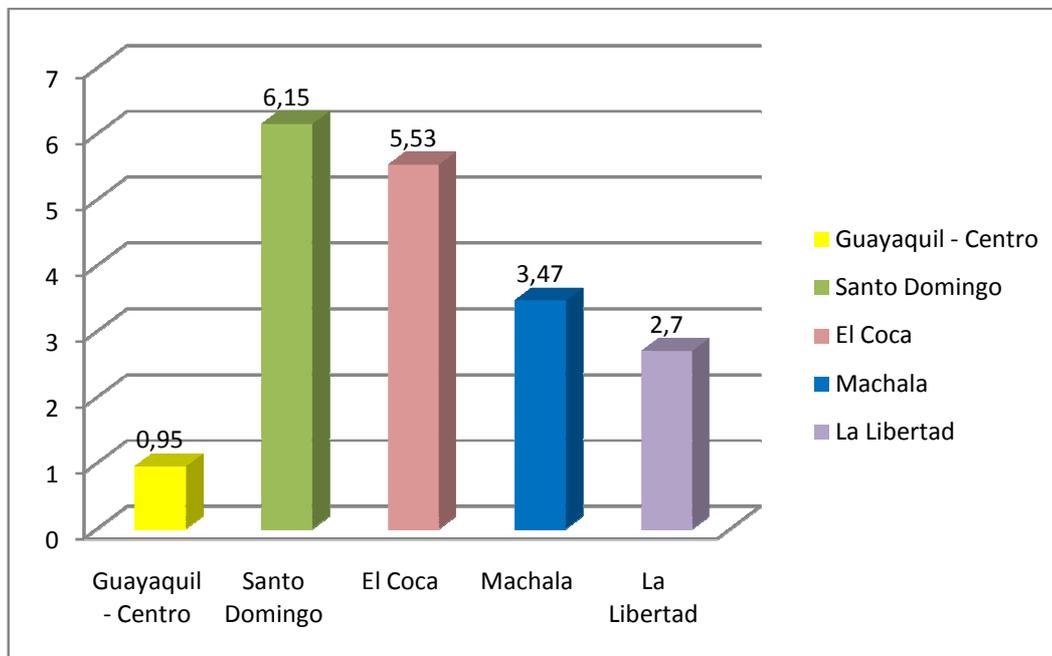
Tabla 2.5
Saldo de Cartera Vencida de Agencias de Cooperativa “29 de Octubre”
expresada en Dólares y Porcentajes, año 2010

Agencias	Mora	Saldo de Cartera	Índices
Guayaquil – Centro 13 años	34,283.26	3,605,104.26	0.95 %
Santo Domingo 11 años	213,474.75	3,472,313.65	6.15%
El Coca 3 años	204,883.56	3,704,834.98	5.53%
Machala 16 años	148,051.71	4,267,220.11	3.47%
La Libertad 10años	91,262.42	3,375,735.87	2.7%

Fuente: Balances de la cooperativa “29 de Octubre” (2010), Cartera por agencias, Quito: Villamarin

Elaborado por: La Autora.

Gráfico 2.5
Saldo de cartera vencida de Agencias de Cooperativa “29 de Octubre”
expresada en Dólares y Porcentajes, año 2010



Fuente: Balances de la Cooperativa “29 de Octubre” (2010), Cartera por Agencias, Quito: Villamarin

Elaborado por: La autora.

Como se observa en la tabla y gráfico de la cartera vencida de las agencias se ha realizado el análisis en tres agencias de la región costa Machala, Guayaquil Centro y La Libertad, una de la región sierra agencia de Santo Domingo y una del oriente agencia Coca, tomando como referencia el volumen de cartera que está en un rango de 3.375,735.87 USD que posee La Libertad y 4,267,220.11 USD que corresponde por cartera bruta para Machala. La antigüedad que cada agencia de las analizadas tienen están entre los 3 años para agencia el Coca y los 16 años para la agencia Machala, sin embargo hay oficinas que crecieron en colocaciones y mora pero de una manera más controlada entre ellas se encuentra La libertad y Guayaquil Centro, no así la agencia Coca que creció en tres años pero que su mora hace evidencia que existió un mal análisis en la otorgación de los créditos, ubicándose en un índice del 5,53 % respecto a cartera vencida. La agencia La Libertad posee una cartera vencida de 91,262.42 USD que corresponde al 2,7 % en índice. Por lo antes anotado podemos resumir que las agencias no han tenido un adecuado comportamiento Santo Domingo 6.15%, El Coca, 5.53%; Machala, 3.47%; La Libertad 2.7% y Guayaquil centro con un 0.95% agencia que sería del cuadro estudiado la única que presenta mejor índice, notablemente posee una cartera menos riesgosa que la de las otras oficinas.

2.2.1 ANÁLISIS DE SALDOS ACUMULADOS DE CARTERA

Al terminar el segundo trimestre del 2011 se puede establecer los saldos acumulados de cartera de las agencias a nivel nacional de acuerdo al siguiente detalle en el que se describe los años de operatividad que tienen todas las oficinas de la cooperativa “29 de Octubre” Ltda.

Tabla 2.6
Cartera Bruta Expresada en Dólares y Porcentajes Año 2011

ENTIDADES	AÑOS	11-jun	11-jun
		\$	%
1 OFICINA PRINCIPAL	44	8,687,688	6.06%
2 RIOBAMBA-CENTRO	13	8,644,193	6.03%
3 IBARRA	16	7,622,434	5.32%
4 TENA	9	6,588,232	4.60%
5 AMBATO	7	6,195,849	4.33%
6 PUYO	13	5,641,581	3.94%
7 TULCAN	36	5,440,436	3.80%
8 ESMERALDAS -PRINCIPAL	13	5,361,237	3.74%
9 MACAS	13	5,232,950	3.65%
10 PORTOVIEJO	13	5,185,395	3.62%
11 COMISARIATO	14	4,992,333	3.49%
12 CUENCA-CENTRO	13	4,870,519	3.40%
13 SAN RAFAEL	12	4,368,283	3.05%
14 MACHALA-CENTRO	16	4,093,848	2.86%
15 LATACUNGA	13	4,051,494	2.83%
16 MANTA	14	4,031,260	2.81%
17 BRIGADA PATRIA-LATAGUNGA	14	3,982,286	2.78%
18 LOJA	15	3,924,655	2.74%
19 AGENCIA COLON	5	3,698,728	2.58%
20 GUAYAQUIL- CENTENARIO	13	3,579,691	2.50%
21 AGENCIA EL COCA	3	3,514,926	2.45%
22 QUEVEDO CENTRO	18	3,458,493	2.41%
23 GUAYAQUIL- CENTRO	17	3,424,965	2.39%
24 SANTO DOMINGO	11	3,228,510	2.25%
25 LA LIBERTAD	10	3,188,205	2.23%
26 LAGO AGRIO	11	2,852,204	1.99%
27 EL ANGEL	33	2,557,529	1.79%
28 AGENCIA RECREO PLAZA	4	2,527,758	1.76%
29 ALBORADA	8	2,356,065	1.64%
30 AGENCIA CARAPUNGO	7	2,302,503	1.61%
31 SHELL	16	2,251,677	1.57%
32 RECOLETA	13	2,115,042	1.48%
33 AGENCIA QUICENTRO SUR		1,961,148	1.37%
34 AGENCIA TUMBACO		1,312,364	0.92%
TOTAL AGENCIAS		143 244 483	100%

Fuente: Dirección Financiera Cooperativa "29 de Octubre" (2010), reporte por agencias, Quito: Peñaherrera

Elaborado por: La Autora.

Es relevante de esta información la consideración de años de permanencia en el mercado por parte de las agencias, de esta consideración se evidencia lo siguiente:

Las agencias de Tena 9 años y Ambato con 7 años en el mercado, presentan crecimientos importantes y muy superiores a las agencias que tienen similitud en el tiempo de vigencia.

Es significativo el comportamiento de las agencias Ibarra con 16 años y Riobamba y Puyo con 13 años, su cartera es altamente superior a sus pares en lo que respecta a tiempo de funcionamiento.

Agencias como Carapungo con 7 años en el mercado no presentan resultados acorde al tiempo en el mercado, de igual manera Recoleta con 13 años, Shell 16 años, Alborada 8 años, Lago Agrio 11 años.

Más allá de los años de vigencia en el mercado es perceptible el poco crecimiento en conjunto de las agencias de la plaza de Guayaquil, La Libertad, las mismas que tienen entre 8 y 17 años en el mercado pero que su aporte al saldo de cartera es menos de nueve millones.

El aporte al saldo de cartera por regiones es relevante que el mayor aporte lo realiza la región sierra seguido por la costa, con una significativa diferencia y con un mismo soporte por número de agencias, esta diferencia se hace más significativa si consideramos la región Quito.

2.2.2 Análisis Financiero de Indicadores

Para el análisis de indicadores se establece los resultados en el modelo CAMEL, mismo que termina con los siguientes resultados a diciembre 30 de 2010.

Los resultados en puntaje corresponde a los indicadores presentados a continuación sin embargo se puede establecer la alta correlación de los resultados de rentabilidad punto de equilibrio y el camel, destacando que las agencias de cuarto y quinto quintil: Coca, Colon, Recreo deben su situación al poco tiempo en el mercado, y repitiendo la preocupación agencias como: Principal 44 años, el Ángel 32, Guayaquil Centro 16, Comisariato 14 años, Machala 14

años, Centenario 13 años, Puyo 12 años mismas que se encuentran en los dos últimos quintiles.

Para destacar en positivo los resultados de la Agencia Ambato con 7 años que se ha insertado en el primer quintil, por otra parte y en amarillo se destaca la progresión en este año de las agencias Ibarra y Macas. En segundo quintil en positivo lo alcanzado por las agencias Portoviejo, Tena, Manta. En el tercer quintil se rescata lo alcanzado por: Puyo, La Libertad, Recoleta.

La acumulación de cartera responde a una dinámica histórica de colocaciones y captaciones que cada agencia ha mantenido durante los períodos de presencia en el mercado, complicados por niveles de recuperación que han mejorado y que obligan a ser más eficientes a la par de la recuperación en la gestión de colocación y de captación, situación que no todas las agencias han podido gestionar, por lo que se presentan que no crecen en sus saldos de cartera como es el caso de: Principal, Colón, El Ángel y Tena, en la particularidad de cada una de estas agencias debe realizarse consideraciones del número de funcionarios asesores de negocios y Jefe de Agencias dónde se evidencia como más crítica la situación de la Principal con 5 funcionarios y Colón y Tena con 3 cada una.

En términos de rentabilidad se puede establecer que agencias como Comisariato, Recreo, Carapungo, Shell, Guayaquil Centro y Centenario. no aportan a la rentabilidad considerando que las mismas ya tienen tiempo de madurez suficiente para este fin, en tanto agencias como Colon, Tumbaco y Quicentro Sur que tampoco aportan a la rentabilidad están en proceso de madurez. En términos de regiones se puede establecer que la región Sierra es la de mayor aporte a la rentabilidad. En términos de productividad las agencias de 4 y 5 quintil generan la mayor preocupación son Colón, Comisariato, Principal y Guayaquil Centro, las más antiguas generando la posibilidad de decrecer en cartera a este ritmo de productividad, así como de no generar rentabilidad.

Tabla 2.7

SISTEMA CAMEL								
AGENCIAS COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE								
12/31/2010								
INSTITUCION	C	A	M	E	L	Promedio	Ranking	Q
RIOBAMBA-CENTRO	14.55	7.1	9.55	3.8	25.9	8.44	1	1
AMBATO	19.8	12.05	9.45	5.95	17.25	10.26	2	1
ESMERALDAS - PRINCIPAL	8.45	13.85	13.65	5.8	27.35	12.17	3	1
LAGO AGRIO	7.2	8.1	15.65	15.1	16.85	12.88	4	1
TULCAN	11.65	16.95	15.95	2.7	23.45	13.1	5	1
IBARRA	13.2	11.65	16.95	6.9	27.9	13.21	6	1
MACAS	14.35	9.75	16.15	11.3	22.2	13.23	7	1
LOJA	20	9.9	13.05	16.75	11.15	13.28	8	1
PORTOVIEJO	13.7	12.95	17.4	11.05	24.35	14.64	9	2
TENA	18.1	22.75	13.65	6.85	26.55	15.55	10	2
MANTA	10.4	13.5	19.15	14.5	20.55	15.92	11	2
EL ANGEL	15.35	21.8	17.25	7.5	19.1	16.18	12	2
SHELL	17.55	8	18.8	23.95	19.5	16.82	13	2
LATACUNGA	19.8	18.3	16.8	13.9	20.7	16.87	14	2
QUEVEDO CENTRO	12.45	23.7	15.9	11.2	18.2	17.01	15	2
PUYO	12.3	21.7	19.2	9.2	25.35	17.41	16	3
SAN RAFAEL	25.1	15.6	18.9	20.15	13.55	18.26	17	3
LA LIBERTAD	14.2	25.5	17.5	9.4	28.55	18.26	18	3
MACHALA-CENTRO	9.8	26	18.35	12.65	17.95	18.77	19	3
RECOLETA	27.35	16.75	14.15	28.9	8.4	18.99	20	3
BRIGADA PATRIA-LATAGUNGA	23.1	19.6	15.65	23.55	15.65	19.18	21	3
CUENCA-CENTRO	25.45	21.35	17.15	21.95	10.3	19.68	22	4
ALBORADA	8.55	22.75	19.8	20.25	9.3	19.71	23	4
SANTO DOMINGO	17.4	27.55	17.3	14.8	18.9	19.84	24	4
GUAYAQUIL- CENTRO	16.2	12.5	24.5	24.65	14.9	20.04	25	4
AGENCIA CARAPUNGO	26.25	18.55	19.1	27.3	11.3	20.95	26	4
GUAYAQUIL- CENTENARIO	9.1	21.3	20.9	25.55	14.05	21.25	27	4
OFICINA PRINCIPAL	24.9	29.65	19	16.5	8.95	21.36	28	4
HOSPITAL MILITAR	25.6	15.65	23.45	27.4	35	22.78	29	5
CUENCA-EL ARENAL	26.2	16.05	20.35	31.2	36	22.85	30	5
AGENCIA RECREO PLAZA	21.65	18.85	22	32.5	11.5	23.14	31	5
AGENCIA COLON	32.1	28.4	17.7	31.05	7.5	24.46	32	5
COMISARIATO	31.25	29.3	23.1	32	9.45	26.91	33	5
QUICENTRO SUR	20.45	19.5	31.1	35.35	16.45	27.42	34	5
AGENCIA EL COCA	32.15	29.8	25.45	28.75	18.6	27.57	35	5
TUMBACO	20.35	19.3	32	35.65	13.35	27.59	36	5

Fuente: Dirección Financiera Cooperativa 29 de Octubre (2010), Camel Agencias, Quito: Peñaherrera

Elaborado por: La Autora

2.2.3 ESTRUCTURA Y CALIDAD DE ACTIVOS

La verdadera utilidad de la calidad de los activos dependerá de que los activos estén correctamente valorados al momento de formularse los balances de la institución, partiéndose del principio de que cualquier pérdida de valor de los activos por situaciones de mercado o por desvalorización en función a su valor probable de realización, la gerencia ha tomado las precauciones estableciendo la provisión para compensar dicha merma o desvalorización. Los activos de la Cooperativa al 31 de diciembre del 2007 disminuyeron un 5.10% en un año con respecto al 2006 y alcanzan los cuatro millones de dólares, mientras que el 2009 creció el 23.16%, a los años anteriores.

Tabla No. 2.8
Cooperativa “29 de Octubre” Agencia La Libertad
expresada en Dólares y Porcentajes 2006 – 2010

Años	Activos	Porcentajes
2006	\$ 5,926,663.39	16.09%
2007	\$ 4,597,673.36	12.49%
2008	\$ 4,745,382.89	12.89%
2009	\$ 10,779,104.84	29.27%
2010	\$ 10,775,546.09	29.26%
TOTAL	\$ 36,824,370.57	100.00%

Fuente: Estados Financieros de la Cooperativa 2006–2010, Balances, La Libertad: Villamarin.

Elaborado por: La Autora.

A continuación se aplicará el análisis de los diferentes índices, que tiene como propósito evaluar la calidad de los activos, incluyendo el riesgo crediticio, liquidez y fondeo, suficiencia de capital, así como la rentabilidad y eficiencia de la entidad. El crecimiento financiero debe enfatizar el incremento de las ventas, el posicionamiento en nuevos mercados, captación de nuevos clientes, perspectiva de servicio y calidad manteniendo niveles de gastos adecuados para el desarrollo y mejoramiento de productos y procesos así como también potencializar las capacidades de los empleados, los sistemas de información y comunicación, así

como también el establecimiento de nuevas estrategias de marketing, ventas y distribución. Para el caso de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., se tiene la siguiente perspectiva financiera económica.

2.2.3.1 Calidad de Activos

Mediante la evaluación de este indicador se puede obtener una idea más clara sobre la eficiencia, competitividad y productividad de la gerencia y hacia dónde va la cooperativa con la gerencia actual. Para medir la calidad de los activos (A) se establecen dos indicadores básicos:

A1 = Provisión para cartera de créditos/Cartera de créditos bruta.

TABLA No. 2.9
Cartera Bruta de la Cooperativa de Ahorro y Crédito
“29 de Octubre” Agencia La Libertad.
expresada en Dólares y Porcentajes 2006–2010

Años	Indicador Básico	Saldo de Cartera bruta	Cálculo	Porcentajes
2006	Provisión para cartera de créditos/Cartera de créditos bruta.	\$1569711.01	100000/1569711,01	0,06
2007		1823749.95	100000/1823749,95	0,05
2008		2066803.21	100000/2066803,21	0,05
2009		\$2163363.73	100000/2163363,73	0,04
2010		\$3041095.90	100000/3041095.90	0,03

Fuente: Estados Financieros de la Cooperativa 2006–2010, Balances, La Libertad: Villamarin
Elaborado por: La Autora.

Demuestra la suficiencia que tiene la cooperativa con cargo a sus resultados, para respaldar su cartera ante posibles contingencias que se puedan presentar. Al

cuantificar el porcentaje de la cartera de crédito inmovilizada con relación a la cartera de créditos bruta, el índice refleja los créditos que pueden concluir en pérdidas por insolvencia del cliente.

2.2.3.2 Preparación de Indicadores

Para realizar el análisis de los indicadores de mayor importancia que se necesitan para el funcionamiento, y buen desempeño de la cooperativa “29 de Octubre”, es necesario dar a conocer que existen dos grandes grupos denominados indicadores de ejecución e indicadores de proceso administrativo. Los primeros aportan mediciones de rentabilidad, liquidez, financiamiento.

El análisis económico-financiero se realizó con información de los estados de situación y de resultados auditados correspondientes a los años 2006, 2007, 2008, 2009, y 2010 así como los balances cortados a la fecha antes mencionada. Ver Anexo A:10.

Tabla No. 2.10
Saldos de Balances Económicos–Financieros
expresada en Dólares 2006–2010

RUBROS	AÑOS				
	2006	2007	2008	2009	2010
ACTIVOS	\$ 5,926,663.39	\$ 4,597,673.36	\$ 4,745,382.89	\$ 10,779,104.84	\$ 10,775,546.09
PASIVOS	\$ 5,459,906.90	\$ 4,154,990.90	\$ 4,329,573.97	\$ 10,344,374.31	\$ 10,256,690.83
PATRIMONIOS	\$ 249,127.56	\$ 256,967.79	\$ 261,248.80	\$ 264,236.39	\$ 290,772.68
UTILIDAD NETA	\$ 151,422.94	\$ 190,224.79	\$ 220,750.10	\$ 246,959.37	\$ 513,353.11

Fuente: Datos obtenidos de Informes de Cooperativa “29de Octubre” 2006 – 2010, contabilidad, la Libertad: Villamarin

Elaborado por: La Autora

2.2.3.3 Indicadores de Ejecución

Rentabilidad

Llamados también de rentabilidad o lucratividad. Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar costos y gastos, transformando así las ventas en utilidades. Estos indicadores son un instrumento que permite al inversionista analizar la forma como se generan los retornos de los valores invertidos en la empresa, mediante la rentabilidad del patrimonio y la rentabilidad del activo.

Es decir, Miden la productividad de los fondos comprometidos en un negocio. Recordemos que a largo plazo lo importante es garantizar la permanencia de la empresa en acrecentamiento de mercado y por ende su valor. Permite ver los rendimientos de la empresa en comparación con las ventas y el capital.

ROA= UTILIDAD NETA/ACTIVOS

ROA 2006= \$ 151,422.94/\$ 5, 926,663.39= 2.55

ROE= UTILIDAD NETA/ PATRIMONIOS

ROE 2006= \$ 151,422.94/\$ 249,127.56 = 60.78

Tabla No. 2.11
Rendimiento sobre Activo y Patrimonio
expresada en Porcentajes 2006–2010

Años	Rendimiento operativo sobre activo-ROA (%)	Rendimiento sobre patrimonio-ROE (%)
2006	2.55	60.78
2007	4.14	74.03
2008	4.65	84.50
2009	2.29	93.46
2010	4.76	176.55

Fuente: Datos obtenidos de Informes de Cooperativa 29 de octubre 2006-2010, Contabilidad, La Libertad: Villamarin.

Elaborado por: La Autora

La rotación del patrimonio esta rotando más del cincuenta por ciento de los activos, generando una utilidad productiva 2006, y con tendencia a la alza, haciendo frente a las deudas contraídas con terceros y cubriendo la cartera de crédito.

Liquidez Corriente

Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos. No obstante, esta última percepción debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos.

Tabla No. 2.12
Cálculo de liquidez corriente expresada en dólares y porcentajes
2006 – 2010

Rubros	2006	2007	2008	2009	2010
Activo Corriente	1,576,102.73	1,792,497.50	2,058,081.73	2,155,829.99	2,938,541.15
Pasivo Corriente	5,459,906.90	4,154,990.90	4,329,573.97	10,344,374.31	10,256,690.83
Liquidez de la Cooperativa (Actv Cte/Pas. Cte)	28.87%	43.14%	47.54%	20.84%	28.65%

Fuente: Datos obtenidos de Informes de Cooperativa "29 de Octubre" 2006–2010, Contabilidad, La Libertad: Villamarin

Elaborado por: La Autora.

Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, en este caso la Cooperativa en los últimos años ha presentado un índice alto, variando en los años 2007 y 2008, con un 43.14 y 47.54 % respecto a los años 2006 y 2009, se encuentra en el rango establecido de liquidez para cubrir sus deudas. No obstante, esta última percepción debe tomarse en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos, que debemos prevenir.

2.3 CARTERA VIGENTE Y VENCIDA

El año 2009 representó, a pesar de la crisis financiera internacional, una gran oportunidad para atender las necesidades de crédito de nuestros socios, es así que, el saldo de la cartera bruta de crédito en el año 2010 respecto al 2009 fue de USD 3041095,95)

Tabla No. 2.13

**Evolución de Cartera Vencida de la Cooperativa “29 de Octubre”
expresada en Dólares y Porcentajes. (2006 – 2010)**

Año	Mora	Saldo de cartera	Índice (%)
2006	\$ 39651.94	\$1569711.01	2.53
2007	61512.57	1823749.95	3.37
2008	84237.46	2066803.21	4.08
2009	\$105617.24	\$2163363.73	4.88
2010	\$78,950.09	\$3041095.95	2.69

Fuente: Datos obtenidos de informes de cooperativa 29 de octubre 2006–2010, estadísticos, Operaciones, La Libertad: Villamarín.

Elaborado por: La Autora.

Los indicadores de crédito para evaluar su movimiento arrojaron la siguiente información.

Tabla No. 2.14
Evolución de indicadores de Crédito
de la Cooperativa “29 de Octubre”: (2006 – 2010)
expresada en Dólares y Porcentajes

Año	Morosidad de cartera vencida= cartera vencida / total de la cartera x 100	Índice (%)
2006	100000/1569711.01	0.06
2007	100000/1823749.95	0.05
2008	100000/2066803,21	0.05
2009	100000/2163363.73	0.04
2010	100000/3041095.90	0.03

Fuente: Datos obtenidos de informes de cooperativa 29 de octubre 2006-2010, estadísticos. Operaciones, La Libertad: Villamarin.

Elaborado por: La autora

La cartera vencida representa el 0.04% del total de la deuda para el año 2009, lo que significa que no es un porcentaje significativo que afecte a la cooperativa, para el año 2008 fue de 5%, al igual que el año 2007 y el año 2006 si hubo una diferencia incrementándose en 1% con respecto al año siguiente.

Y la relación de la morosidad con respecto a la cartera vencida va del 2.53% en el año 2006, incrementando en el 1% en los siguientes años hasta el año 2009 que fue de 4.88% y el 2010 fue de 2.69%.

Los indicadores desde el año 2006 hasta el 2009, han aumentado debido a las resoluciones que establece en sus normativas la Superintendencia de Bancos y Seguros, años anteriores se consideraba 15 días para que crédito se considere en mora, en la actualidad un crédito en 6 días ya está en mora o cartera vencida, por productos: vivienda a los 60 días se considera mora, microcrédito sexto día.

2.4 ANÁLISIS FODA

El FODA de la cooperativa se realizó mediante un estudio de análisis interno los puntos fuertes o ventajas competitivas (fortalezas), así como sus falencias

(debilidades), y a través de un estudio externo reconocer todas aquellas oportunidades y amenazas presentes en el mercado y que le afectan directa e indirectamente a la cooperativa.

Al realizar el análisis interno de la agencia podemos deducir que falta publicidad a nivel de la provincia y contamos con poco espacio físico, el mismo que es alquilado, restando rentabilidad por cuanto el costo por arriendo es muy elevado y sujeto a incrementos anuales, a conveniencia del arrendador.

Tabla 2.15

FODA

Análisis Interno (Fortalezas y Debilidades)

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>1.- Talento humano.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recurso humano capacitado • Gente joven • Formación profesional • Participación del talento humano en el mejoramiento continuo al cumplir sus funciones en los puestos de trabajo • Canales de comunicación abiertos tanto horizontal, vertical y de arriba hacia abajo. <p>2.- Visión masiva del negocio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Especialistas en el mercadeo masivo • Modernización de los procesos orientado a lo masivo • Identificación del mercado objetivo y confianza del mismo <p>3.- Gestión de la Entidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad laboral • Mejoramiento continuo • Inversión en tecnología de información • Prevención frente a la crisis. • Convenios institucionales para colocaciones y recuperación de los dividendos vía descuentos de roles. <p>4.- Solidez y confianza</p> <ul style="list-style-type: none"> • La empresa no tiene deudas • Portafolio amplio de inversiones y solidez patrimonial. • Bajo índice en cartera bruta. • Ranking de oficina, puesto número 18 según camel de diciembre de 2010. 	<p>1.- Dependencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concentración de ingresos en dos ramos (créditos consumo y microcrédito) <p>2.- Tecnología de la Información y espacio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de sistema de medición y reconocimiento del desempeño • Poco espacio físico. <p>3.- Posicionamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de seguimiento al cliente • Poca publicidad local.- Se realiza difusión radial muy escasa, no hay publicidad televisiva local, se pretende incrementar esta publicidad, para ofrecer los servicios de la cooperativa. <p>4.- Organización</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de indicadores del desempeño • Difusión de servicios adicionales a los socios.

Fuente: Fred R. David, A. (2003) Conceptos de Administración Estratégica, Foda. España : Pearson

Elaborado por: La Autora

Tabla 2.16
Análisis Externo (Oportunidades y Amenazas)

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>1.- Nuevo Entorno Económico y Social</p> <ul style="list-style-type: none"> • Futuro desarrollo del Cooperativismo • Modernización del estado • Fortalecimiento del sistema financiero • Dolarización de la economía <p>2.- Mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercado definido • Bajas tasas de interés y plazos adecuados • Facilidades en: pagos y obtención de créditos a los socios. <p>3.- Competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • A diferencia de las otras entidades financieras, esta organización tiene un mercado identificado al que presta algunos beneficios personalizados específicamente para este sector por ejemplo pago de bono solidario, servicios médico y de salud, servicios exequiales, etc. <p>4.- Alianzas Estratégicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento institucional, acaparando más mercado. • Reducción del número de competidores. 	<p>1.- Entorno Económico y Político</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inestabilidad política, corrupción • Inestabilidad social y económica <p>2.- Riesgo País</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de cultura de previsión • Regionalismo, migración • Falta de confianza en el sistema cooperativo <p>3.- Competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia.- IFIS locales (Huancavilca, Banco Finca; Fundación de Miro).

Fuente: Fred R. David, A. (2003) **Conceptos de Administración Estratégica**, Foda. España : Pearson

Elaborado por: La Autora

La competencia es agresiva y muchas veces no ética dentro del sector cooperativo, especialmente de las cooperativas que no están reguladas por el ente de control, de alguna manera se trabaja sin un análisis crediticio, para llegar a incrementar el número de socios, sobre-endeudando al mismo. El comportamiento en la región costa respecto a la cultura de pago se ve influenciada por el mercadeo de otros productos de consumo, o de eventos de tipo social que impide el pago puntual de sus obligaciones. A continuación se presentan las estrategias que se aplicarán en la institución.

Tabla 2.17
Estrategias FO – FA

	OPORTUNIDADES 1.- Nuevo entorno económico y social 2.- Mercado 3.- Competencia 4.-Alianzas estratégicas	AMENAZAS 1.- Entorno económico y político 2.- Riesgo país 3.- Competencia
FORTALEZAS Talento humano. Visión masiva del negocio. Gestión de la entidad Solidez y confianza	ESTRATEGIAS (FO) <input type="checkbox"/> Priorizar esfuerzos al mercado objetivo. <input type="checkbox"/> Implementar indicadores de medición. <input type="checkbox"/> Desarrollar una campaña de imagen.	ESTRATEGIAS (FA) ❖ Formar talento humano integral y polifuncional ❖ Racionalizar estructura de gastos, mejorar la productividad

Fuente: Fred R. David, A. (2003) Conceptos de Administración Estratégica, Foda. España : Pearson

Elaborado por: La Autora.

Tabla 2.18
Estrategias DO – DA

	OPORTUNIDADES 1.- Nuevo entorno económico y social 2.- Mercado 3.- Competencia 4.-Alianzas estratégicas	AMENAZAS 1.- Entorno económico y político 2.- Riesgo país 3.- Competencia
DEBILIDADES 1.- Dependencia 2.- Tecnología de la Información y espacio 3.- Posicionamiento 4.- Organización	ESTRATEGIAS (FO) ❖ Determinar conductores de valor ❖ Consolidar el proceso de modernización	ESTRATEGIAS (FA) ❖ Realizar investigación de necesidades y expectativas del mercado objetivo. ❖ Desarrollar cultura de servicio al cliente. ❖ Sistematizar integralmente la agencia. ❖ Desarrollar sistema de medición al desempeño

Fuente: Fred R. David, A. (2003) Conceptos de Administración Estratégica, Foda. España: Pearson

Elaborado por: La Autora

2.5 GESTIÓN DE RIESGOS DE CRÉDITOS

La cartera vencida generalmente es “calificada” de acuerdo a la sensibilidad del retraso en el cumplimiento de las obligaciones de pago, desde la menos riesgosa (una o dos parcialidades ((mensualidades vencidas)), pasando por la cartera ya litigiosa (que se encuentra en pleito ante los tribunales para intentar recuperar lo adeudado o ejecutar las garantías), hasta la que se considera prácticamente incobrable (aquella que a pesar de gestiones judiciales, no pudo obtenerse la recuperación del deudor y se la considera un quebranto (pérdida). La Cooperativa “29 de Octubre” considera a partir de los 90 días como riesgosa una cartera vencida. El riesgo de crédito es el más antiguo y el que mayor importancia tiene en términos de pérdidas potenciales que su inadecuado manejo puede implicar para una institución de crédito. En tiempos recientes, se han renovado las técnicas de medición de este tipo de riesgo, básicamente sobre las siguientes líneas:

- ✓ Medidas de riesgo de crédito para la cartera de créditos;
- ✓ Medidas de riesgo de crédito para los instrumentos de mercado;
- ✓ Determinación del VAR (valor riesgo) para el riesgo de crédito, y,
- ✓ Surgimiento de técnicas para la administración de la cartera de crédito.

En los años recientes, ha surgido una revolución sobre la forma en la que el crédito es medido y administrado. Contradiendo la relativamente aburrida y rutinaria historia del riesgo del crédito, nuevas tecnologías e ideas han emergido entre una nueva generación de profesionales de la ingeniería financiera, los cuales están aplicando sus habilidades en la creación de modelos y en el análisis financiero.

La Superintendencia de Bancos y la Junta Bancaria en la codificación de resoluciones define al riesgo de crédito como: la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del prestatario o la contraparte en operaciones directas, indirectas o de derivados que conlleva el no pago, el pago parcial o la falta de oportunidad en el pago de las obligaciones pactadas. El riesgo de la cartera de crédito en las instituciones financieras, es distinto a los que se asume en la gestión comercial, por su volumen, complejidad y cobertura. Sin embargo, no hay normas estrictas que dicten cómo debe una entidad manejar el proceso por lo que la filosofía de la alta administración y del directorio es la de implementar las mejores prácticas en administración y control de riesgos. Adicionalmente se deberá cumplir con las disposiciones de los organismos de control, acercándose a las mejores prácticas del mercado y las políticas internas de la Institución.

Una efectiva administración de riesgos en la Cooperativa se basa en identificar, medir, monitorear y controlar los mismos. La forma en que una institución financiera cumple con estos pasos es la esencia de la gestión de riesgos. El proceso utilizado varía según el tipo de riesgo y se compone de los siguientes pasos:

- Supervisión activa por parte del directorio y la administración.
- Desarrollo de políticas, procedimientos y límites adecuados.
- Medición y monitoreo del riesgo y sistemas de control de gestión adecuados.

Para la Cooperativa de Ahorro y crédito “29 de Octubre” el proceso de administración integral de riesgos, es parte del fortalecimiento institucional, que

durante el 2009 funciono con una política de riesgos centralizada para soportar los requerimientos internos y externos de la organización.

2.5.1 Riegos Integrales:

El objetivo más importante en el proceso de la administración integral de riesgos es reconocer y entender la exposición a las distintas clases de riesgos en las operaciones, productos, o negocios nuevos, a fin de viabilizar la formulación de políticas, límites, procesos y procedimientos que sirvan para gestionar un adecuado nivel de exposición de riesgo en la institución.

Alineados con el cumplimiento de este objetivo institucional, en el 2009 el rol del comité de administración integral de riesgos, permitió llevar a cabo los siguientes objetivos específicos:

- a) Mantener una liquidez acorde con las necesidades de la institución y la volatilidad de sus fuentes de financiamiento, logrando:
 - Hacer frente a sus obligaciones de pago y no incurrir en un costo excesivo por fuentes alternativas.
 - Que la Institución pueda financiar la demande de sus préstamos.
 - Que la institución pueda cumplir y superar la liquidez mínima requerida por la Superintendencia de Bancos.
- b) Monitorear el impacto que tiene el movimiento de tasa de interés en el Margen financiero y el Valor Patrimonial de la Institución.
- c) Mantener un nivel de calidad crediticia sana.
- d) Mantener un nivel de solvencia probada en la Institución, con un capital y provisiones adecuados, que mitiguen cualquier tipo de pérdidas esperadas.
- e) Mantener una rentabilidad acorde con el mercado y el riesgo asumido, que beneficie a sus socios.
- f) Preparar adecuadamente a la institución para que los procesos de supervisión basados en riesgo, llevado a cabo por el Organismo de Control y regulación, arroje resultados positivos.

- g) Mejorar la imagen, la confianza y la percepción de riesgo de la Institución ante inversionistas, depositantes y demás acreedores.

2.5.2 Riesgo de Crédito

En el año 2009 se ejecutaron procesos de monitoreo a la metodología implementada para la administración de riesgo de crédito, la cual incluye el proceso de concesión, la calificación del perfil de riesgo del socio basado en modelos de crédito score de otorgamiento y de seguimiento y, el cálculo de pérdidas esperadas. Con este proceso se ha mejorado la estandarización de información en base de datos y la calidad de la cartera concedida, ajustando la pérdida esperada a los objetivos iniciales del proyecto.

Se logró avances en la automatización de variables de buró que alimentan el modelo interno de score, facilitando la búsqueda de información por parte de los asesores de negocio.

La agencia la Libertad aplica lo dispuesto en el resumen manual de riesgo de crédito: “Las estrategias en Administración integral de riesgos de corto y mediano plazo de 1 a 2 años:

1. Capacitar sobre riesgos integrales al Consejo de Administración por parte de funcionarios de la Superintendencia de Bancos, para concienciar la importancia de la Administración de riesgos en la institución, mediante comunicación al intendente nacional de IFIS.
2. Capacitación constante del analista de riesgos, jefe de riesgo, comité de riesgo y auditores internos.
3. Capacitación por parte jefe de riesgo al personal involucrado
4. Contratar consultoría externa que asiste en la medición y sistemas de riesgos y en dejar el conocimiento en la institución.
5. Discutir el comité de riesgos en la implementación de políticas, límites, procesos y procedimientos más idóneos en base a resultados que arroje la consultoría.
6. Revisar cada semestre las políticas implantadas sobre riesgo en base a los análisis oportunos entregados a la unidad de riesgos.

7. Construir una organización basada en riesgo.

2.5.3 Riesgos de Liquidez y Mercado

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., ha adoptado como una buena práctica, la revisión sus políticas y límites de riesgo por lo menos una vez al año, a fin de mantenerlos alineados a la planificación estratégica.

En el año 2009, se llevó a cabo la actualización de las políticas internas para la gestión de riesgos de mercado considerando que el movimiento de tasas de interés, se encuentra sujeto a la regulación de tasas que se realiza mediante el Banco Central del Ecuador. Así mismo, se procedió a la actualización de políticas para el control de riesgo de liquidez, en donde la gestión de captaciones impulsó el crecimiento de los depósitos a plazo, con un alto porcentaje de renovaciones, superior al 85% mensual, impulsando plazos superiores a los 90 días, manteniendo un nivel de concentración acorde a dichas políticas.

2.5.4 Riesgo Operativo

El principal objetivo del año 2009, en la administración de riesgos, fue culminar con la implementación de riesgo operativo conforme el requerimiento normativo, por lo tanto en el transcurso de este año, la Institución hizo un importante esfuerzo en eliminar las brechas identificadas al cierre del anterior ejercicio económico. Como prioridad, se procuró el involucramiento de subgerentes, directores, jefes departamentales, jefes de agencia y asistentes operativos al proceso de identificación y registro de eventos de riesgo, a título de facilitadores de riesgo operativo; logro alcanzado a través de varios eventos de capacitación y un proceso de seguimiento continuo.

Los principales logros del año 2009 fueron:

En el mes de junio y diciembre se obtuvo la matriz de riesgos con información histórica y propia del año 2009.

Esta matriz permitió visualizar la evolución de los eventos de riesgo y el avance que la Institución ha tenido en los controles de los procesos.

En materia de riesgo legal, se desarrolló una metodología interna de control de riesgo con la formulación de conceptos, definiciones y procedimientos que sean integrables al sistema informático de riesgo operativo desarrollado por la Institución en el corto tiempo.

- Respecto al plan de continuidad del negocio, se diseñó diferentes planes de contingencia que permiten la reanudación de procesos críticos y procuran el cuidado de las personas, la información, el procesamiento de operaciones y la imagen institucional.

Dichos procesos críticos fueron analizados a través de un levantamiento metodológico conocido como B1A siglas en inglés de análisis de impacto en el negocio. Los planes desarrollados fueron los siguientes:

- Plan de contingencias sobre desastres naturales que incluye un plan de evacuación del personal, realizando los primeros simulacros con el personal de la Administración Central.
- Plan de contingencias de tecnología de la información.
- Plan de contingencias comunicacional.
- Plan de contingencias de liquidez.

De acuerdo a los límites de riesgo para la cartera comercial según su categoría de riesgo. Se basa en la siguiente tabla:

Tabla 2.19
Límites de Riesgo

Categoría	Limite de riesgo
Riesgo normal	Las pérdidas esperadas no serán superiores al 4%
Riesgo Potencial	Las pérdidas esperadas de 5% a 19%
Deficientes	Las pérdidas esperadas de 20% a 49%
Dudoso recaudo	Las pérdidas esperadas de 40% a 80%
Pérdida	Las pérdidas esperadas de 80% a 100%

Fuente: Manual de Crédito de la Cooperativa "29 de Octubre" (2010), Riesgo de Crédito, Quito: Revuelto

Elaborado por: La Autora

1. El nivel de riesgo está determinado por el VaR (valor en riesgo) al 98% de confianza.
2. El VaR se interpreta como el valor máximo de pérdida que puede tener la cartera de una agencia en función de una distribución de probabilidades Poisson.
3. Las variables determinantes son el nivel de morosidad, la severidad de la pérdida y el número de operaciones vigentes.
4. El análisis se realiza con corte a enero 2011, no se toma diciembre 2010 ya que es un mes que distorsiona resultados por la ejecución de castigos de cartera.
5. El incumplimiento para la Cooperativa está definido en 60 días para consumo, 30 microcrédito y 90 en vivienda.

Comparativos de Resultados:

Tabla 2.20

Nivel de Riesgo de Agencias de Cooperativa “29 de Octubre”–Año 2011

	Machala	Guayaquil Centro	Coca	Santo Domingo	Libertad
Índices de Mora	3.71%	1.47%	5.41%	4.83%	2.80%
Número de Operaciones	1203	932	559	1075	999
Pérdida Esperada	\$ 93,865	\$ 35,206	\$102,183	\$ 106,503	\$ 60,205
Pérdida Inesperada	\$ 30,264	\$ 21,347	\$ 39,780	\$ 31,020	\$ 23,725
VaR	\$ 124,129	\$ 56,553	\$141,963	\$ 137,523	\$ 83,930
Cobertura Necesaria	89.69%	132.34%	99.00%	85.52%	99.68%
Recuperación Promedio de los Incumplimientos	32.17%	17.61%	28.74%	33.77%	28.50%

Fuente: Resumen de Dirección de Riesgos de la Cooperativa “29 de Octubre”, Quito: Revuelto
Elaborado por: La Autora.

La agencia con mayor morosidad es Coca, con el 5.41%, su riesgo se manifiesta en tener pocas operaciones de crédito con un alto nivel de incumplimientos, por ello su pérdida esperada es la más alta respecto a las otras 4 agencias, requiriendo una cobertura por provisiones del 99% del valor en riesgo VAR.

La agencia con mayor número de operaciones vigentes al 31 de enero del 2011, es Machala, su valor en riesgo es de 124.129 que representa el 3.33% del total de su cartera; el nivel de recuperación promedio de los incumplimientos es de 32.17% lo que hace que su nivel de cobertura sea menos exigente que Coca.

La pérdida esperada debe ser cubierta con reservas o provisiones, lo cual afecta básicamente a la utilidad, por tanto la agencia que ve mayormente afectada su utilidad por el nivel de riesgo crediticio que mantiene es Santo Domingo.

La Pérdida Inesperada debe ser cubierta con capital, es decir, es necesario que los socios aporten con mayor capital para que el patrimonio soporte el riesgo crediticio, por tanto la agencia que se ve con mayores necesidades de crecimiento en su patrimonio para sostener el crecimiento de la cartera bajo el mismo nivel de riesgo de crédito es Coca.

El VAR, que representa el total de pérdida máximo que puede sufrir una agencia, debido al incumplimiento de sus operaciones de crédito es Coca.

Pese a que la agencia Guayaquil Centro muestra el mejor perfil de riesgo al tener el valor más pequeño en VAR, es la agencia que mayores coberturas exige, este debido a que su índice de recuperación de aquellas operaciones que hacen incumplimiento es el más pequeño 17.61%, es decir esta agencia realiza una buena colocación porque su probabilidad de incumplimiento es pequeña, sin embargo de aquellas pocas operaciones que pueden caer en incumplimiento, su recuperación es poco probable. La recuperación promedio de los incumplimientos, está representada por un porcentaje del total de operaciones que hacen incumplimientos, mientras más bajo este porcentaje, quiere decir que la recuperación de los incumplidos es difícil, mientras más alto este el porcentaje (todas excepto Guayaquil en éste análisis), quiere decir que las agencias hace un fuerte esfuerzo para recuperar sus incumplimientos pero también el perfil de riesgo de sus socios es alto.

2.5.5 Calificación de Activos de Riesgos

Para la calificación de la cartera de créditos se aplica una evaluación a cada cliente, con la finalidad de proteger los activos de riesgo. Este modelo es conocido como EVA (adjunto formato con datos reales), modelo que remplazó al formato de las 5 C que tradicionalmente se realizaba. Sin embargo el conocimiento fundamental de las 5C es tomado en cuenta tácitamente para la defensa de la solicitud de préstamo en Comité de Crédito.

1. **Carácter.**- Se basa en el conocimiento que tenemos del cliente. Cómo maneja sus negocios y asuntos personales.
2. **Capacidad.**- Se relaciona a la aptitud del cliente para hacer frente al pago puntual y oportuno de su obligación financiera.
3. Capital Recursos propios del Cliente.
4. **Colateral.**- Garantía de las obligaciones. Segunda fuente de repago.
5. **Condiciones.**- Entorno socio económico de la que depende el pago puntual de una obligación.

El nuevo modelo EVA es utilizado para todas las líneas de crédito consumo, microcrédito y vivienda, allí se ingresan los datos del solicitante (situación económica) al igual que del futuro garante: sus ingresos, sus egresos, un valor por carga familiar, su patrimonio. También se ingresa el monto que solicita, el plazo y la tasa de interés. Con este formato EVA haremos una simulación que nos determinará según los parámetros requeridos si es sujeto de crédito.

Como observamos en las figuras 2.1 y 2.2 de las fichas, se ingresan las características del crédito, los datos personales del socio que solicita el crédito, al igual que del garante, también la situación económica de cada uno de ellos, al registrar en la hoja electrónica formato los ingresos y egresos, estos se restan obteniendo el capital de ahorro neta, para el primer socio es positiva y para el segundo socio es negativa, obteniendo el análisis siguiente:

La cooperativa 29 de Octubre tiene como porcentaje mínimo requerido para la aprobación del crédito el 50% de cobertura de ahorro, porcentaje que podrá disponer el solicitante para cubrir otras necesidades, el socio de la figura 2.1 tiene una capacidad de ahorro del 71% quiere decir que es idóneo para el monto solicitado con respecto a capacidad de pago, respaldando su patrimonio con matrícula de moto y garante con predios urbanos de vivienda y matrícula de vehículo, el segundo socio no posee capacidad de ahorro, es (-105%), su patrimonio está en base a sueldo que tanto socio y garante cobran en la cooperativa. Esto se determina en relación a los ingresos justificados menos gastos de hogar con base a 100,00USD por carga familiar. El endeudamiento que

registra en buró de crédito y el valor de su cuota que se propone por monto a aplicar.

Además, se analiza el límite de crédito según el patrimonio que determina que el socio no puede comprometer más del 200% de su patrimonio justificado y verificado (bienes muebles, inmuebles) en relación al monto solicitado y/o aprobado. En el ejemplo se observa que el porcentaje considerado está en un 181% por lo que se da cumplimiento a lo expuesto en los manuales de crédito. De la misma forma se aplica el modelo EVA para el garante.

Figura 2.1
Evaluación de Crédito con Capacidad de Pago

<p align="center">COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "29 DE OCTUBRE LTDA." EVALUACIÓN DE CRÉDITO</p>  <p>Fecha de revisión solicitud: 23 de Marzo de 2011</p>	<p>CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO</p> <table border="1"> <tr><td>Monto</td><td>\$4000,00</td></tr> <tr><td>Producto</td><td>CONSUMO</td></tr> <tr><td>Subproducto</td><td>ORDINARIO</td></tr> <tr><td>Garantía</td><td>QUIROGRAFARIA</td></tr> <tr><td>Destino del Crédito</td><td>CAPITAL DE TRABAJO ROPA</td></tr> <tr><td>Plazo</td><td>30 MESES</td></tr> <tr><td>Interés</td><td>15.20%</td></tr> <tr><td>Valor de cuota</td><td>181.10</td></tr> <tr><td>Agencia</td><td>LA LIBERTAD</td></tr> </table>	Monto	\$4000,00	Producto	CONSUMO	Subproducto	ORDINARIO	Garantía	QUIROGRAFARIA	Destino del Crédito	CAPITAL DE TRABAJO ROPA	Plazo	30 MESES	Interés	15.20%	Valor de cuota	181.10	Agencia	LA LIBERTAD																		
Monto	\$4000,00																																				
Producto	CONSUMO																																				
Subproducto	ORDINARIO																																				
Garantía	QUIROGRAFARIA																																				
Destino del Crédito	CAPITAL DE TRABAJO ROPA																																				
Plazo	30 MESES																																				
Interés	15.20%																																				
Valor de cuota	181.10																																				
Agencia	LA LIBERTAD																																				
<p><u>DATOS PERSONALES DEL SOLICITANTE</u></p>	<p><u>DATOS PERSONALES GARANTE</u></p>																																				
<p>Nombre: RAMIREZ BONILLA LUIS ALBERTO Edad: 25 AÑOS Ciudad: LA LIBERTAD Estado Civil: UNION LIBRE No. Miembros Familiares 1 Socio desde: 25 de Mar de 08 Actividad Económica: SECTOR PRIVADO Cargo: MARINERO Empresa: SAGENER S.A Antigüedad en la Empresa: 8 MESES Saldo de Ahorros promedio: 102,58 USD Mora Promedio: 0 DIAS Score: Score Cónyuge # Crédito:</p>	<p>Nombre: LAINEZ ORRALA HECTOR Edad: 61 AÑOS Ciudad: LA LIBERTAD Estado Civil: CASADO No. Miembros Familiares 2 Socio desde 13/03/1997 Actividad Económica: SECTOR PRIVADO Cargo: MAQUINISTA Empresa: TERMINAL PETROLERO Antigüedad en la Empresa: 8 AÑOS</p>																																				
<p><u>Situación económica del solicitante</u></p> <table border="1"> <tr><td>Activos (Vehículo, muebles y enseres)</td><td>4,520.00</td></tr> <tr><td>Pasivo</td><td>1,483.00</td></tr> <tr><td>Patrimonio</td><td>3,037.00</td></tr> </table>	Activos (Vehículo, muebles y enseres)	4,520.00	Pasivo	1,483.00	Patrimonio	3,037.00	<p><u>SITUACIÓN ECONÓMICA DEL GARANTE</u></p> <table border="1"> <tr><td>Activos (Casa)</td><td>53,851.32</td></tr> <tr><td>Pasivo</td><td>1,215.00</td></tr> <tr><td>Patrimonio</td><td>52,636.32</td></tr> </table>	Activos (Casa)	53,851.32	Pasivo	1,215.00	Patrimonio	52,636.32																								
Activos (Vehículo, muebles y enseres)	4,520.00																																				
Pasivo	1,483.00																																				
Patrimonio	3,037.00																																				
Activos (Casa)	53,851.32																																				
Pasivo	1,215.00																																				
Patrimonio	52,636.32																																				
<p><u>INGRESOS DEUDOR</u></p> <table border="1"> <thead> <tr><th></th><th>MENSUAL</th><th>ANUAL</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>Ing. Sueldos.</td><td>697.90</td><td>8,374.80</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td>-</td><td>-</td></tr> <tr><td>Ing. conyuge</td><td>-</td><td>-</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td>-</td><td>-</td></tr> <tr><td>TOTAL</td><td>697.90</td><td>8,374.80</td></tr> </tbody> </table> <p><u>EGRESOS DEUDOR</u></p>		MENSUAL	ANUAL	Ing. Sueldos.	697.90	8,374.80	Otros Ingresos.	-	-	Ing. conyuge	-	-	Otros Ingresos.	-	-	TOTAL	697.90	8,374.80	<p><u>INGRESOS GARANTE</u></p> <table border="1"> <thead> <tr><th></th><th>MENSUAL</th><th>ANUAL</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>Ing. Sueldos.</td><td>310.11</td><td>3,721.32</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td>1,134.27</td><td>13,611.24</td></tr> <tr><td>Ing. Cónyuge.</td><td>-</td><td>-</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td>-</td><td>-</td></tr> <tr><td>TOTAL</td><td>1,444.38</td><td>17,332.56</td></tr> </tbody> </table> <p><u>EGRESOS GARANTE</u></p>		MENSUAL	ANUAL	Ing. Sueldos.	310.11	3,721.32	Otros Ingresos.	1,134.27	13,611.24	Ing. Cónyuge.	-	-	Otros Ingresos.	-	-	TOTAL	1,444.38	17,332.56
	MENSUAL	ANUAL																																			
Ing. Sueldos.	697.90	8,374.80																																			
Otros Ingresos.	-	-																																			
Ing. conyuge	-	-																																			
Otros Ingresos.	-	-																																			
TOTAL	697.90	8,374.80																																			
	MENSUAL	ANUAL																																			
Ing. Sueldos.	310.11	3,721.32																																			
Otros Ingresos.	1,134.27	13,611.24																																			
Ing. Cónyuge.	-	-																																			
Otros Ingresos.	-	-																																			
TOTAL	1,444.38	17,332.56																																			

Gastos Varios	300.00	3,600.00	Gastos Varios	300.00	3,600.00																												
Cuota Prestamos 29 de Oct.	161.10	1,933.20	Cuota Prestamos	174.89	2,098.68																												
Otros egresos (pago de cuotas y prestamos)	123.00	1,476.00	Otros Egresos	139.00	1,668.00																												
TOTAL	584.10	7,009.20	TOTAL	613.89	7,366.68																												
CAP. DE AHORRO NETA.	113.80	1,365.60	CAP. DE AHORRO NETA.	830.49	9,965.88																												
REVISIÓN BURO DE CRÉDITO DEUDOR Fecha de corte de información de C.N.R. De Superbancos			REVISIÓN BURO DE CRÉDITO GARANTE Fecha de corte de información de C.N.R. De Superbancos																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>DIRECTO</th> <th>INDIRECTO</th> <th>CALIFICACION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>BCO PACIFICO</td> <td>397.00</td> <td></td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>UNIBANCO</td> <td>1,086.00</td> <td></td> <td>A</td> </tr> <tr> <td>TOTALES:</td> <td>1,483.00</td> <td>-</td> <td>1,483.00</td> </tr> </tbody> </table>				DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION	BCO PACIFICO	397.00		A	UNIBANCO	1,086.00		A	TOTALES:	1,483.00	-	1,483.00	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>DIRECTO</th> <th>INDIRECTO</th> <th>CALIFICACION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>BCO RUMINAHUI</td> <td>1,215.00</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>TOTALES:</td> <td>1,215.00</td> <td>-</td> <td>1,215.00</td> </tr> </tbody> </table>				DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION	BCO RUMINAHUI	1,215.00			TOTALES:	1,215.00	-	1,215.00
	DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION																														
BCO PACIFICO	397.00		A																														
UNIBANCO	1,086.00		A																														
TOTALES:	1,483.00	-	1,483.00																														
	DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION																														
BCO RUMINAHUI	1,215.00																																
TOTALES:	1,215.00	-	1,215.00																														
COBERTURA CAP.AHORRO VS. CUOTA 71% * LIMITE DE CREDITO SEGÚN PATROMONIO 181%			COBERTURA CAP.AHORRO VS. CUOTA 515.51% * LIMITE DE CREDITO SEGÚN PATRIMONIO 9.91%																														
COMENTARIO DE LA SOLICITUD:																																	
1.-Capacidad de Pago.- SOCIO TIENE DOS AÑOS TRABAJANDO EN EMPRESA SAGEMAR COMO MARINERO, GOZA DE BUENA REMUNERACION MENSUAL MANTIENE UNA COBERTURA DE AHORRO DEL 71%, DES ESTADO CIVIL UNION LIBRE CON UN HIJO.																																	
2.-Situación Patrimonial.- SOCIO RESPALDA PATRIMONIO CON MATRICULA DE MOTO Y GARANTE CON PREDIOS URBANOS DE VIVIENDA Y MATRICULA DE VEHICULO.																																	
3.-Récord en el Sistema Financiero.- SOCIO Y GARANTE REGISTRAN EL SIGUIENTE RECORD CREDITICIO. Su Calificación histórica de Central de riesgos es: A=14 B=0 C=0 D=0 E=0. Su Calificación histórica de Central de riesgos es garante: A=65 B=0 C=0 D=0 E=0. Su Calificación histórica de Central de riesgos esposa: A=0 B=0 C=0 D=0 E=0 .																																	
4.- Cobertura en Garantías: GARANTE CON BUENA COBERTURA DE AHORRO VS CUOTA, BUEN RESPALDO PATRIMONIAL Y BUEN carácter CREDITICIO MANTIENE HIPOTECA ABIERTA A FAVOR DE LA COOP.																																	
Comentarios: SOCIO SOLICITA SEGUNDO CRÉDITO CON DESTINO A CAPITAL DE TRABAJO PARA NEGOCIO DE COMPRA – VENTA DE MERCADERIA SOCIO GOZA DE BUEN CARÁCTER CREDITICIO AL IGUAL QUE GARANTE ALTENER REGISTROS EN LA COOP 29.																																	
DETALLE DE CREDITO ANTERIOR ### 1500 110.43 22/07/10 CAPITAL DE TRABAJO VIGENTE																																	
MANOLY ALEJANDRO P. Oficial de Crédito		JANNETH CHANGUAN D. Jefe de Agencia		HAMILTON BAQUERIZO OFICIAL MICROCREDITO																													
				JULIO VILLAVICENCIO ASISTENTE OPERATIVO																													

Fuente: Datos de Cooperativa "29 de Octubre" Agencia La Libertad (2010), Modelo EVA, Crédito, La Libertad: Alejandro
Elaboración: La Autora

Figura 2.2
Evaluación de Crédito sin Capacidad de Pago

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;">  <div style="text-align: center;"> <p>COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO</p> <p>“29 DE OCTUBRE LTDA.”</p> <p>EVALUACIÓN DEL CRÉDITO</p> </div> </div> <p style="margin-top: 20px;">Fecha de revisión solicitud: 28 de Mayo de 2011</p>	<p>CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Monto</td><td>\$800,00</td></tr> <tr><td>Producto</td><td>CONSUMO</td></tr> <tr><td>Subproducto</td><td>ORDINARIO</td></tr> <tr><td>Garantía</td><td>QUIROGRAFARIA</td></tr> <tr><td>Destino del Crédito</td><td>COMPRA DE MOT O</td></tr> <tr><td>Plazo</td><td>12 MESES</td></tr> <tr><td>Interés</td><td>14.20%</td></tr> <tr><td>Valor de Cuota</td><td>85.30</td></tr> <tr><td>Agencia</td><td>LA LIBERTAD</td></tr> </table>	Monto	\$800,00	Producto	CONSUMO	Subproducto	ORDINARIO	Garantía	QUIROGRAFARIA	Destino del Crédito	COMPRA DE MOT O	Plazo	12 MESES	Interés	14.20%	Valor de Cuota	85.30	Agencia	LA LIBERTAD																		
Monto	\$800,00																																				
Producto	CONSUMO																																				
Subproducto	ORDINARIO																																				
Garantía	QUIROGRAFARIA																																				
Destino del Crédito	COMPRA DE MOT O																																				
Plazo	12 MESES																																				
Interés	14.20%																																				
Valor de Cuota	85.30																																				
Agencia	LA LIBERTAD																																				
<p><u>DATOS PERSONALES DEL SOLICITANTE</u></p>	<p><u>DATOS PERSONALES GARANTE</u></p>																																				
<p>Nombre: TOMALA CATUTO DANNY Edad: 27 AÑOS Ciudad: LA LIBERTAD Estado Civil: CASADO No. Miembros Familiares 2 Socio desde: 11 de Nov de 09 Actividad Económica: EMPLEADOR PÚBLICO Cargo: PROFESOR PRIMARIA Empresa: DIRECCIÓN PROVINCIAL EDUCACIÓN Antigüedad en la Empresa: 1 AÑO Saldo de Ahorros promedio: 200.00 USD Mora Promedio: 0 DIAS SCORE: SCORE CONYUGE # Crédito:</p>	<p>Nombre: TOMALÁ GILMA Edad: 35 AÑOS Ciudad: LA LIBERTAD Estado Civil: CASADO No. Miembros Familiares 2 Socio desde 07/05/2009 Actividad Económica: EMPLEADOR PÚBLICO Cargo: PROFESORA DIRECCIÓN PROVINCIAL EDUCACIÓN Empresa: DIRECCIÓN PROVINCIAL EDUCACIÓN Antigüedad en la Empresa: 2 AÑOS</p>																																				
<p><u>Situación económica del solicitante</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Activos (Vehículo, muebles y enseres)</td><td align="right">2,450.00</td></tr> <tr><td>Pasivo</td><td align="center">-</td></tr> <tr><td>Patrimonio</td><td align="right">2,450.00</td></tr> </table>	Activos (Vehículo, muebles y enseres)	2,450.00	Pasivo	-	Patrimonio	2,450.00	<p><u>SITUACIÓN ECONÓMICA DEL GARANTE</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Activos (Casa)</td><td align="right">2,310.00</td></tr> <tr><td>Pasivo</td><td align="center">-</td></tr> <tr><td>Patrimonio</td><td align="right">2,310.00</td></tr> </table>	Activos (Casa)	2,310.00	Pasivo	-	Patrimonio	2,310.00																								
Activos (Vehículo, muebles y enseres)	2,450.00																																				
Pasivo	-																																				
Patrimonio	2,450.00																																				
Activos (Casa)	2,310.00																																				
Pasivo	-																																				
Patrimonio	2,310.00																																				
<p><u>INGRESOS DEUDOR</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th colspan="2"></th><th align="center">MENSUAL</th><th align="center">ANUAL</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>Ing. Sueldos.</td><td></td><td align="right">245.72</td><td align="right">2,948.64</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td></td><td align="center">-</td><td align="center">-</td></tr> <tr><td>Ing. conyuge</td><td></td><td align="center">-</td><td align="center">-</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>			MENSUAL	ANUAL	Ing. Sueldos.		245.72	2,948.64	Otros Ingresos.		-	-	Ing. conyuge		-	-	Otros Ingresos.				<p><u>INGRESOS GARANTE</u></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr><th colspan="2"></th><th align="center">MENSUAL</th><th align="center">ANUAL</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td>Ing. Sueldos.</td><td></td><td align="right">231.47</td><td align="right">2,777.64</td></tr> <tr><td>Otros Ingresos.</td><td></td><td align="center">-</td><td align="center">-</td></tr> <tr><td>Ing. Cónyuge.</td><td></td><td align="right">200.00</td><td align="right">2,400.00</td></tr> </tbody> </table>			MENSUAL	ANUAL	Ing. Sueldos.		231.47	2,777.64	Otros Ingresos.		-	-	Ing. Cónyuge.		200.00	2,400.00
		MENSUAL	ANUAL																																		
Ing. Sueldos.		245.72	2,948.64																																		
Otros Ingresos.		-	-																																		
Ing. conyuge		-	-																																		
Otros Ingresos.																																					
		MENSUAL	ANUAL																																		
Ing. Sueldos.		231.47	2,777.64																																		
Otros Ingresos.		-	-																																		
Ing. Cónyuge.		200.00	2,400.00																																		

			Otros Ingresos.		-																																								
TOTAL	245.72	2,948.64	TOTAL	431.47	5,177.64																																								
EGRESOS DEUDOR			EGRESOS GARANTE																																										
Gastos Varios	250.00	3,000.00	Gastos Varios	300.00	3,600.00																																								
Cuota Prestamos 29 de Oct.	85.30	1,023.60	Cuota Prestamos	174.89	2,098.68																																								
Otros egresos (pago de cuotas y prestamos)	-	-	Otros Egresos	139.00	1,668.00																																								
TOTAL	335.30	4,023.60	TOTAL	613.89	7,366.68																																								
CAP. DE AHORRO NETA.	-85.58	-1,074.96	CAP. DE AHORRO NETA.	46.17	554.04																																								
<p>REVISIÓN BURO DE CRÉDITO DEUDOR</p> <p>Fecha de corte de información de C.N.R. De Superbancos</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>DIRECTO</th> <th>INDIRECTO</th> <th>CALIFICACION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>TOTALES:</td> <td></td> <td>-</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>COBERTURA CAP.AHORRO VS. CUOTA -105%</p> <p>* LIMITE DE CREDITO SEGÚN PATROMONIO 33%</p>				DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION													TOTALES:		-		<p>REVISIÓN BURO DE CRÉDITO GARANTE</p> <p>Fecha de corte de información de C.N.R. De Superbancos</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>DIRECTO</th> <th>INDIRECTO</th> <th>CALIFICACION</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr> <td>TOTALES:</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> </tbody> </table> <p>COBERTURA CAP.AHORRO VS. CUOTA 54.13%</p> <p>* LIMITE DE CREDITO SEGÚN PATROMONIO 34.63%</p>				DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION													TOTALES:	-	-	-
	DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION																																										
TOTALES:		-																																											
	DIRECTO	INDIRECTO	CALIFICACION																																										
TOTALES:	-	-	-																																										
COMENTARIO DE LA SOLICITUD:																																													
1.- Capacidad de Pago.- SOCIO ES PROFESOR FISCAL POR CONTRATO CON LA DIRECCIÓN PROVINCIAL DE EDUCACIÓN. NO MANTIENE COBERTURA DE AHORRO PORCENTAJE NEGATIVO.																																													
2.-Situación Patrimonial.- SE CONSIDERA PATRIMONIO EN BASE A SUELDO QUE TANTO SOCIO Y GARANTE COBRAN EN LA COOPERATIVA ,																																													
3.-Récord en el Sistema Financiero.- SOCIO Y GARANTE REGISTRAN EL SIGUIENTE RECORD CREDITICIO																																													
Su Calificación histórica de Central de riesgos es: A=0 B=0 C=0 D=0 E=0																																													
Su Calificación histórica de Central de riesgos es garante: A=0 B=0 C=0 D=0 E=0																																													
Su Calificación histórica de Central de riesgos esposa: A=0 B=0 C=0 D=0 E=0																																													
4.- Cobertura en Garantías: GARANTE FAMILIAR COBRA SUELDO EN LA COOP. MANTIENE BUENA COBERTURA DE AHORRO DEL 96.06%.																																													
5.-Comentarios: SOCIO APLICA PRIMER CRÉDITO PERO CON DOCUMENTOS DE RESPALDO NO PRESENTA CAPACIDAD DE PAGO PARA APROBACIÓN DE CRÉDITO																																													
DETALLE DE CREDITO ANTERIOR PRIMER CRÉDITO																																													
MANOLY ALEJANDRO P. Oficial de Crédito		JANNET CHANGUAN D. Jefe de Agencia		HAMILTON BAQUERIZO OFICIAL MICROCREDITO																																									
				JULIO VILLAVICENCIO ASISTENTE OPERATIVO																																									

Fuente: Datos de cooperativa "29 de Octubre" agencia La Libertad (2010), modelo EVA, crédito, La Libertad: Alejandro
Elaboración: La Autora

2.6 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA ENTREVISTA

El tipo de investigación que se empleó fue la descriptiva, aplicando el paradigma cualitativo y cuantitativo ya que se tomará como base la recolección y tabulación de datos para llegar a la interpretación y análisis de los resultados que conduzcan a la evaluación de riesgo al que se enfrenta la Cooperativa.

2.6.1 ENTREVISTAS A FUNCIONARIOS DE LA COOPERATIVA

Pregunta 1: Cómo lleva la Cooperativa el Control de la Cartera de Crédito

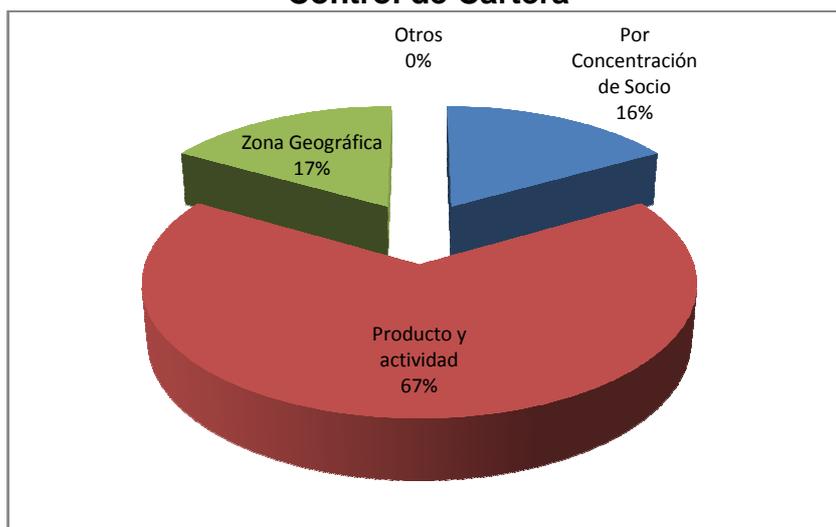
Tabla N° 2.21

ALTERNATIVA	Frecuencia	Porcentaje
Por Concentración de Socio	1	16%
Producto y Actividad	4	67%
Zona Geográfica	1	16%
Otros	0	0,00%
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2. 6
Control de Cartera



Fuente: Entrevista a funcionarios de la Cooperativa "29 de Octubre"

Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación

El 67% de los funcionarios encuestados, señalan que la Cooperativa lleva un control de cartera por producto y actividad; el 16% de los empleados manifiestan que la Institución cuenta con un adecuado control de cartera por concentración de socios y 17% por zona geográfica. Por lo tanto podemos observar que la Cooperativa mantiene un adecuado control de la cartera de créditos. Permitiendo obtener un acercamiento o la zonificación de visitas para la entrega de notificaciones para deudores y garantes, como uno de los procesos de la recuperación. Así también agendar una planificación de visitas.

Pregunta 2: Ha sido difundido el manual y reglamento de crédito a los funcionarios y condiciones de pago a los socios de la Cooperativa “29 de Octubre”–Agencia La Libertad.

Tabla Nº 2.22

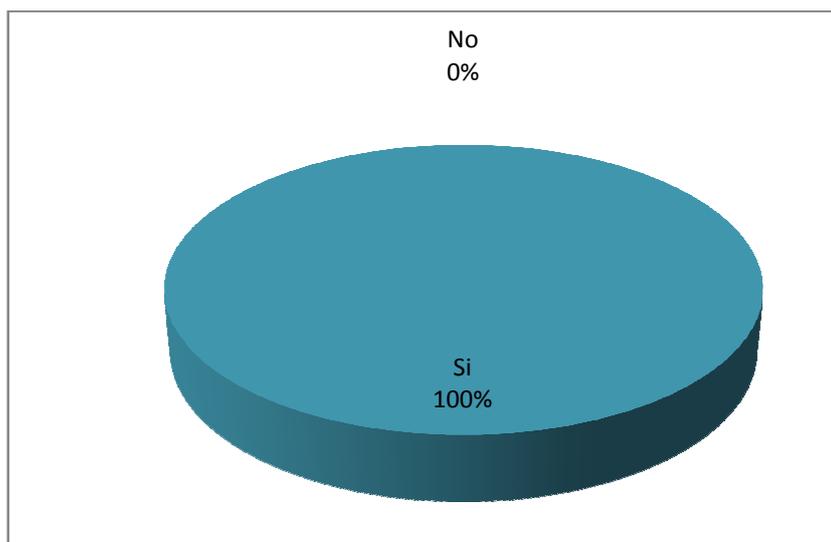
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	6	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 2.7

**Difusión de Manual y Reglamento de la Cooperativa “29 de Octubre”–
Agencia La Libertad**



Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa

Elaboración: La autora

Análisis e Interpretación

El 100% de los funcionarios encuestados señalan que sí ha sido difundido el manual de crédito a los empleados y socios de la cooperativa, al igual que las condiciones de pago. Los asesores de negocio tienen como función dar a conocer al socio una simulación de su posible crédito y entregar posteriormente una tabla de amortización, documento que en carpeta reposa una copia con la firma de recepción del socio. **Ver Anexo No. 7 Políticas y Procedimientos de Crédito.**

Pregunta 3: Morosidad de la Cooperativa

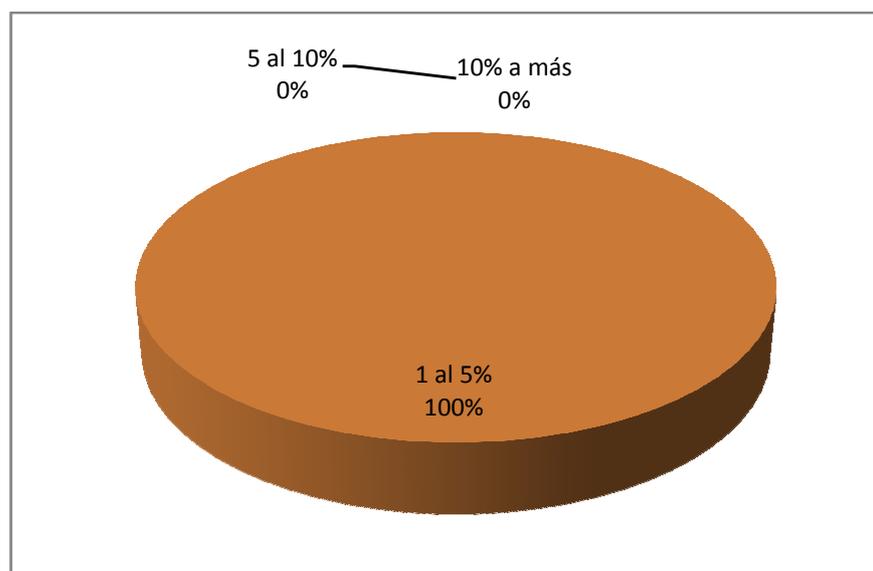
Tabla Nº 2.23

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 al 5%	6	100,00%
5 al 10%	0	0,00%
10% a más	0	0,00%
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 2.8

Morosidad de la Cooperativa



Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa
Elaboración: La Autora

Análisis e Interpretación

Los funcionarios encuestados manifiestan que la Cooperativa se encuentra entre el 1% y el 5% de porcentaje de morosidad en la cartera de crédito, lo que significa que su morosidad está dentro de los límites admisibles como lo señalan los indicadores financieros que cumplen las normas de prudencia financiera establecidas por los organismos de control.

Pregunta 4: Cuenta la Cooperativa con un Plan Estratégico de colocación de Dinero a Mediano y Largo Plazo.

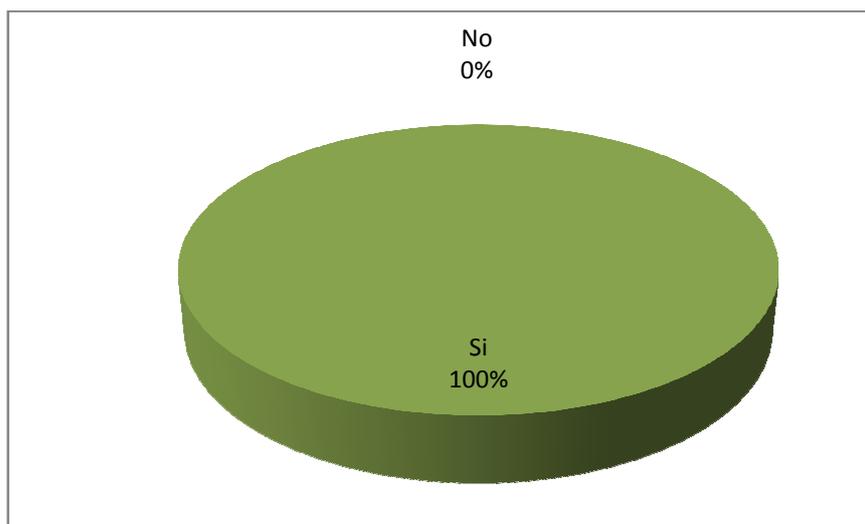
TABLA N° 2.24

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	100,00%
No	0	0,00%
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.9

Cuenta con Plan Estratégico de colocación de Dinero a Mediano y Largo Plazo



Fuente: Entrevista a funcionarios de la cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De los funcionarios encuestados, 6 que representan el 100% indican que la cooperativa si cuenta con un plan estratégico de colocación de dinero a largo y mediano plazo, pudiéndose observar que la Institución realiza un análisis de cómo y cuanto colocar el manejo de sus recursos. Planificación: efectivamente la colocación se tiene planificada para carteras de consumo y microcrédito como carteras de mediano plazo pero a un promedio de 24 meses, mientras que la

colocación a largo plazo se planifica para los créditos de; vivienda con fondeo propio hasta 6 años, toda vez que se calcen en plazo con respecto a las captaciones, no permite a la Institución ofertar mayores plazos, sin embargo con la finalidad de fidelizar a nuestros socios se recurre a fondeo externo a través de la CFN para otorgar a plazos mayores a 10 años pero se debe destacar que estos créditos no son rentables para la Cooperativa. La planificación que se realiza es mediante el presupuesto anual conocido también como planificación financiera, lo que nos permitirá alcanzar los objetivos estratégicos planteados para cuatro años en cada una de las perspectivas definidas en la planificación de la Cooperativa. La planificación financiera no solo se considera la colocación de créditos sino también las captaciones con la finalidad de afectar los flujos de efectivos así como los descalces de plazos, considerando siempre también el crecimiento del patrimonio lo que permite a una Institución crecer en el tiempo, para lo cual se gestiona mediante el control del índice de solvencia.

Pregunta 5: El Comité de Crédito como identifica los Riesgos de Cartera para el Otorgamiento de un Préstamo

Tabla N° 2.25

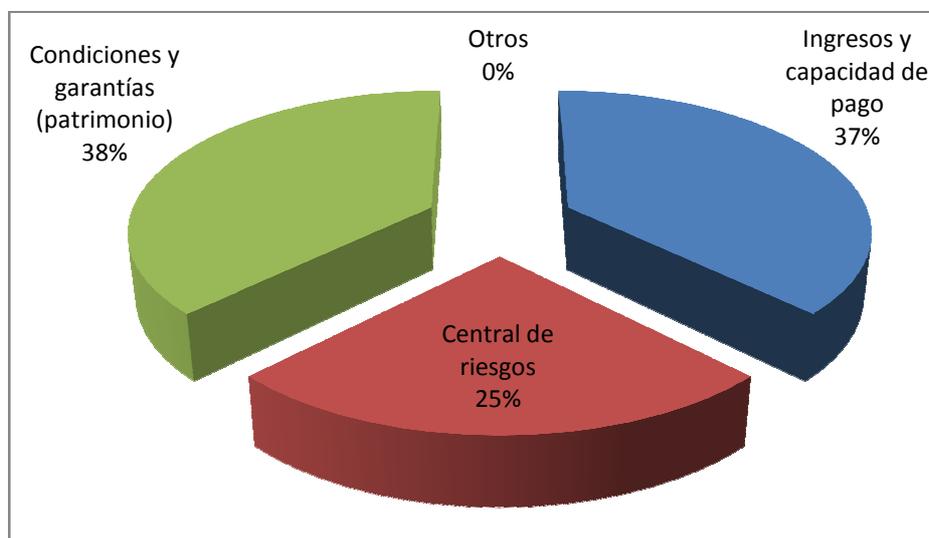
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Ingresos y Capacidad de Pago	6	38%
Central de Riesgos	4	25%
Condiciones y Garantías (Patrimonio)	6	38%
Otros	0	0%
TOTAL	16	100,00%

Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.10

Cómo Identifica el Comité de Crédito los Riesgos de Cartera para el Otorgamiento de un Préstamo.



Fuente: Entrevista a Funcionarios de la Cooperativa.
Elaborado por: La Autora.

Análisis e Interpretación

El 100% de los funcionarios encuestados, manifiestan que el riesgo del crédito se identifica tomando en cuenta factores como la capacidad de pago y de endeudamiento del cliente (37%), así como también a través de la central de riesgos (25%) y las condiciones y garantías exigidas (38)%. Parte fundamental: La Dirección de riesgos es quien identifica el riesgo de crédito en la cooperativa a nivel nacional, mide y monitorea los eventos de riesgo, coordinando con el área de negocios la mitigación y control de éstos bajo los siguientes parámetros:

1. Control a las políticas de crédito.
2. Aplicación del análisis del crédito bajo la aplicación de la metodología tradicional de las 5 C de crédito realizando un scoring automatizado de estas variables.
3. Revisión y aplicación de scoring genéricos para la información de Buros de Crédito, como variable no determinante para la toma de decisión en la aprobación de créditos.
4. Niveles de aprobación en función de la calidad crediticia para las agencias.

5. Conformación de comités de crédito por montos de aprobación, en los que se incluye delegados del área de riesgos y negocios con la finalidad de aplicar las normas de control interno con respecto a ser juez y parte por el área de negocios.

Pregunta 6: Las funciones de los asesores de crédito están bien definidas o tienen carga operativa

Tabla No. 2.26

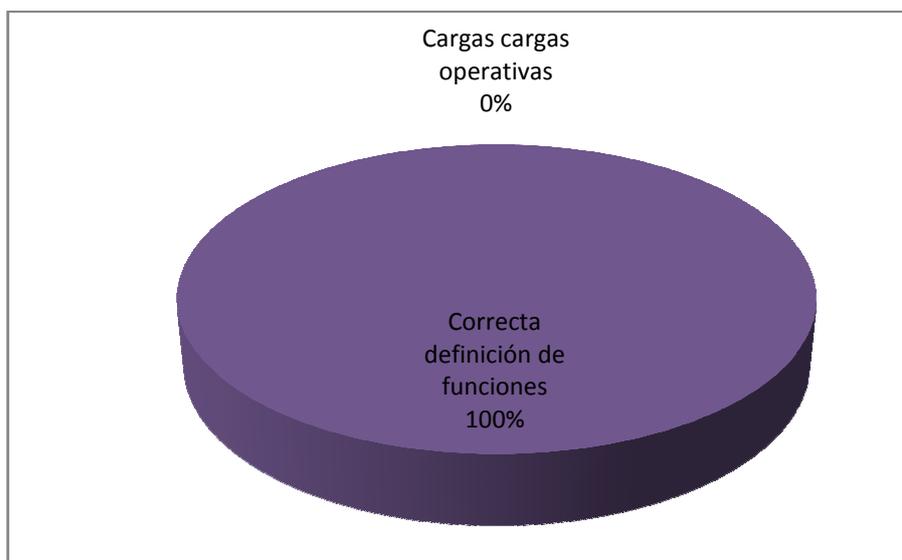
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Correcta definición de Funciones	6	100,00%
Cargas Operativas	0	0,00%
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a funcionarios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.11

Funciones de los Asesores de Crédito



Fuente: Entrevista a funcionarios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

El 100% de los funcionarios encuestados opinan que las funciones de los Asesores de Crédito en la Cooperativa se encuentran bien definidas, no existe inconvenientes con sus funciones que desempeñan dentro de la institución. Pero si sugieren acceder a un programa modulo que permita agilizar el ingreso de los datos de deudores y garantes migrando de una base de datos actualizada. O a su vez de mantenerse con el mismo programa les permitan atender al público con un horario módico para cubrir la demanda de créditos y cumplir los presupuestos y metas de recuperación de cartera.

Pregunta 7: Señale los Montos de Crédito que con frecuencia se otorgan

Tabla Nº 2.27

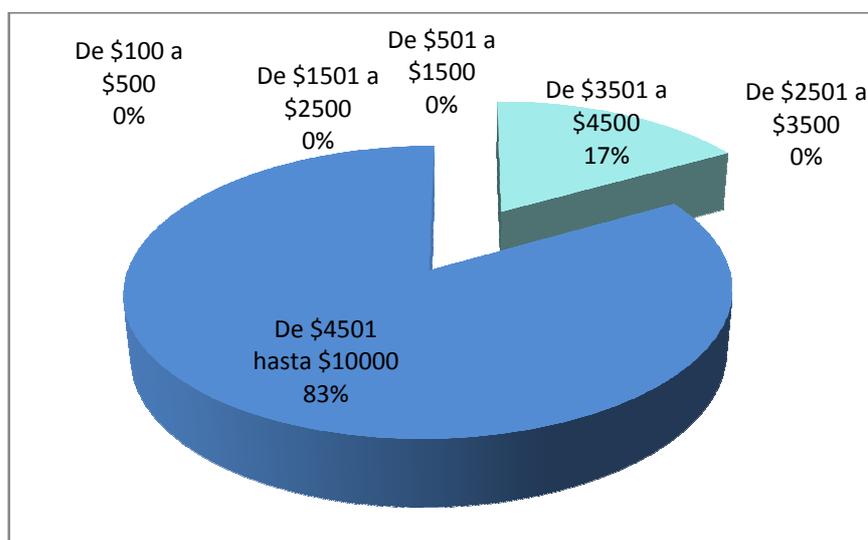
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De \$100 a \$500	0	0%
De \$501 a \$1500	0	0%
De \$1501 a \$2500	0	0%
De \$2501 a \$3500	0	0%
De \$3501 a \$4500	1	17%
De \$4501 hasta \$10000	5	83%
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a funcionarios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.12

Montos de Crédito que con frecuencia se otorgan



Fuente: Entrevista a funcionarios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Tabla Nº 2.28

Monto que otorga la Cooperativa por Productos

PRODUCTO	MONTO	
	Desde	Hasta
Consumo	\$100	\$25,000
Microcrédito	\$100	\$20,000
Vivienda	1,000	\$50,000
TOTAL	6	100,00%

Fuente: Entrevista a funcionarios de la cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

El 83% de los encuestados manifiestan que los créditos más solicitados son en montos de \$4501 a \$ 10.000; y, el 17% restante contesta que son de más de \$3501 en adelante, esto nos demuestra que la Cooperativa trabaja con montos destinados a financiar microempresas, viviendas. Es necesario anotar que en la provincia de Sta. Elena los sueldos son muy bajos por lo que acceder a montos

superiores a 4000USD implica que el socio mantenga dos ingresos o que sea un microempresario (comerciante, transportista etc.)

2.6.2 ENCUESTAS REALIZADAS A SOCIOS DE LA COOPERATIVA

POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: El total de socio de la Cooperativa 29 de Octubre es de 4285 clientes, de los cuales 1540 personas tienen préstamo en dicha entidad.

Muestra: La muestra que hemos tomado es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{z^2 P Q N + E^2 (N - 1)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 0,50 \times 0,50 \times 1540}{(1.96)^2 \times 0,50 \times 0,50 \times 1540 + (0,05)^2 (1540 - 1)}$$

$$n = \frac{1479,02}{4,8104}$$

n= 307 encuestados.

Pregunta 1: Género del socio

Tabla Nº 2.29

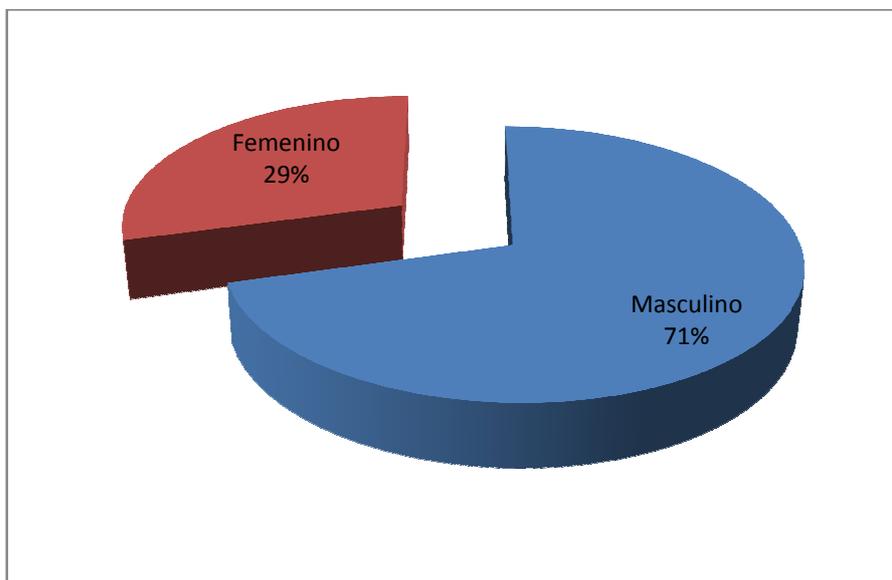
ALTERNATIVA GÉNERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	217	71%
Femenino	90	29%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa

Elaboración: La Autora

Gráfico No. 2.13

Género



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Dentro de los resultados arrojados por las encuestas se determina, el 29% corresponde a socios del sexo femenino y el 71% restante pertenece al sexo masculino. Esto nos demuestra que existe una proporción mayoritaria de socios hombres en la Cooperativa. Como referencia podemos describir que aun tenemos convenio con los repartos militares por lo que se corrobora que existan más socios que socias.

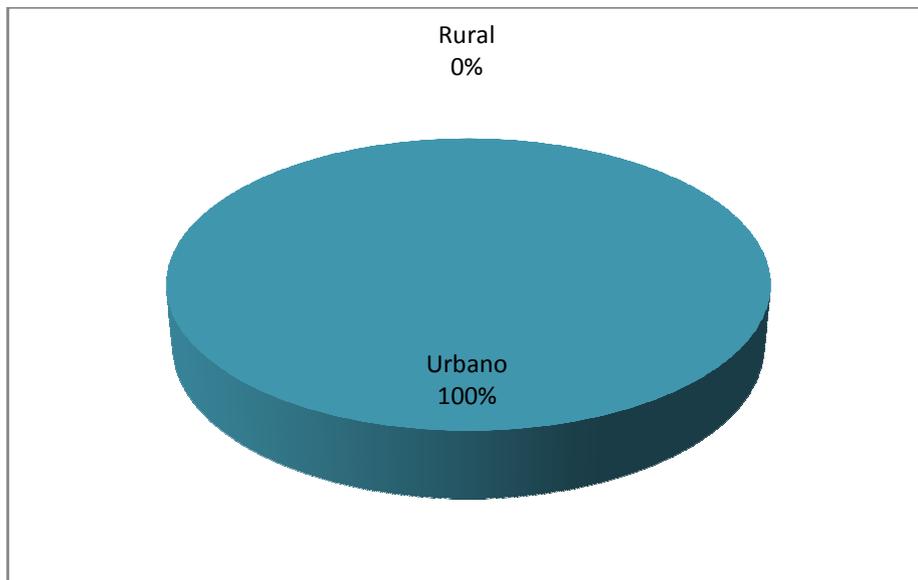
Pregunta 2: Señale a que sector de la provincia pertenece.

Tabla Nº 2.30

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Urbano	307	100%
Rural	0	0%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.14
Sector al que pertenece el Socio



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De la población encuestada, el 100% de socios pertenecen al sector urbano. Por lo tanto podemos indicar que la Cooperativa está colocando todos sus recursos en el sector Urbano.

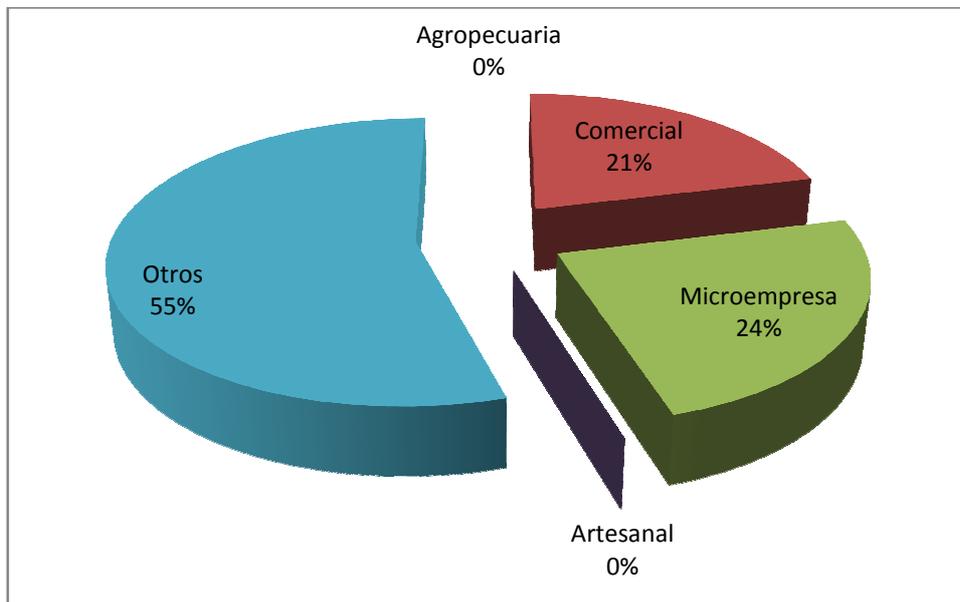
Pregunta No. 3 A qué actividad económica se dedica

Tabla N° 2.31

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Agropecuaria	0	0%
Comercial	65	21%
Microempresa	74	24%
Artesanal	0	0%
Otros	168	55%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.15
Actividad a que se Dedic



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

El 55% de los socios de la Cooperativa tiene como actividad policía Nacional y educación; el 21% se dedica al Comercio; el 24% tiene como actividad económica la Microempresa, donde se deduce que la mayoría de los socios personas que pertenecen a instituciones militares y policía nacional.

Pregunta No. 4: Qué tiempo es socio de la Cooperativa

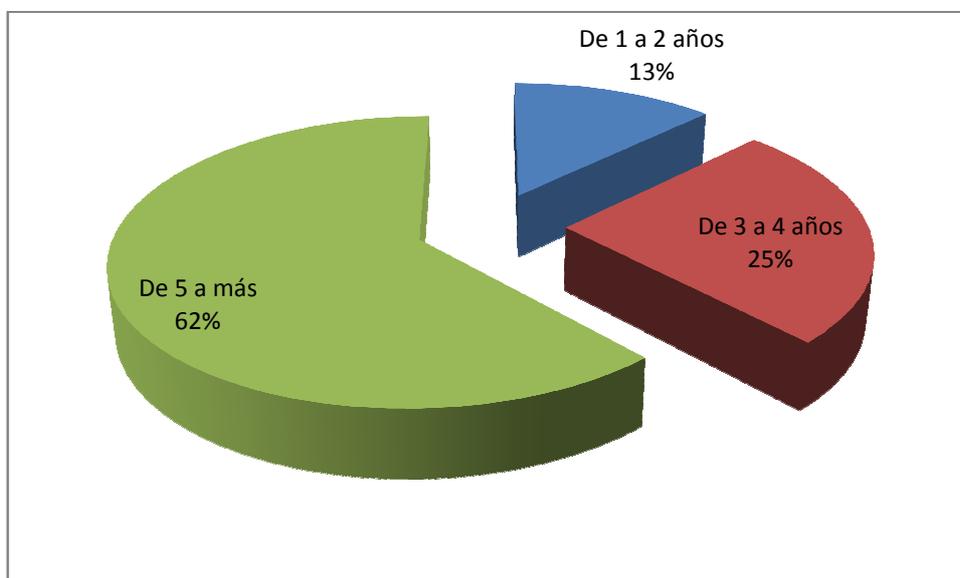
Tabla N° 2.32

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 2 años	39	13%
De 3 a 4 años	78	25%
De 5 a más	190	62%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaboración: La Autora

Gráfico No. 2.16

Tiempo que tiene como socio en la cooperativa



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De la población encuestada, el 13% de los socios ingresaron de 1 a 2 años en la Cooperativa; el 25% son clientes de 3 a 4 años; y el 62% han permanecido de 4 a 5 años. Lo que podemos observar que el 97% de los socios de nuestro estudio son socios que iniciaron con la Cooperativa y se mantienen hasta la actualidad, observándose un sentido de pertenencia por parte del socio hacia la Institución.

Pregunta No. 5 Usted ha realizado algún Crédito en la Cooperativa

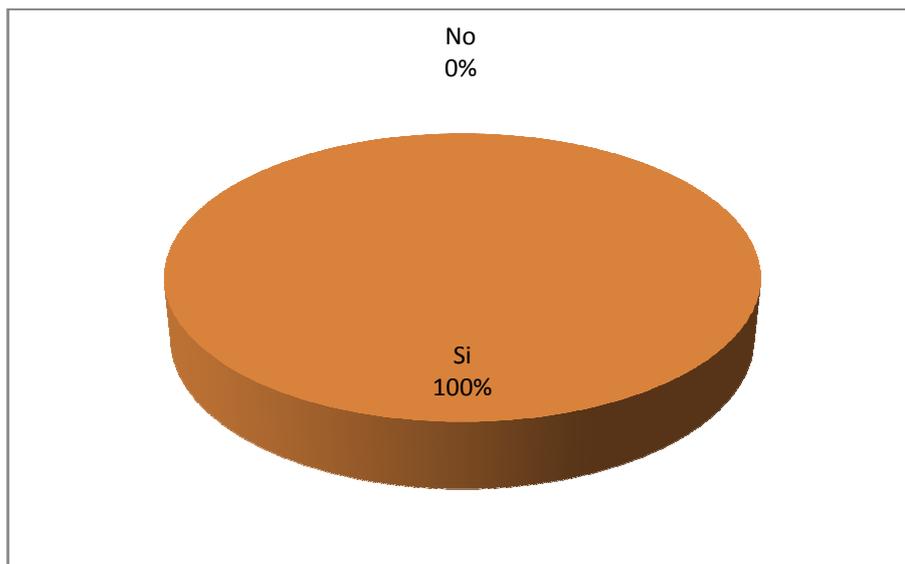
Tabla N° 2.33

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
SI	307	100%
NO	0	0%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.17

Realización de Crédito por Socios de la Cooperativa



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

El 100% de los socios indican que sí han obtenido créditos en la Cooperativa. Podemos observar que a mayor colocación de dinero, la Institución ingresa a mayor riesgo financiero.

Pregunta 6.- Qué tipo de Crédito obtuvo en la Cooperativa

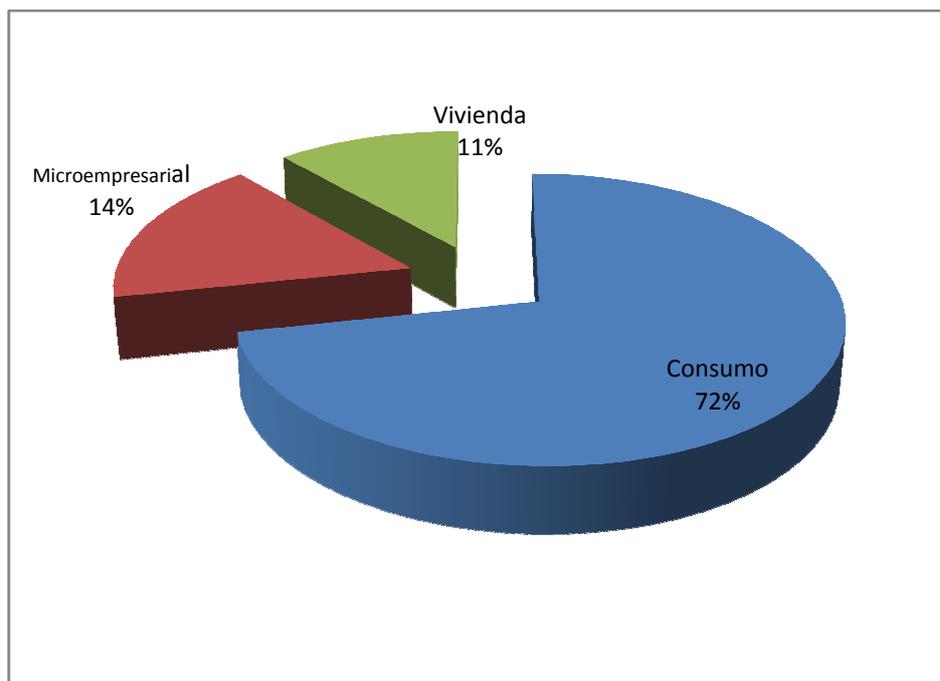
Tabla N° 2.34

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Consumo	220	72%
Microempresarial	52	17%
Vivienda	35	11%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.18

Tipo de Crédito que obtuvo en la Cooperativa



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De la población en estudio, se puede analizar que el 72% de los socios han obtenido créditos de tipo consumo, el 14% microempresarial, y el 11% para vivienda.

Pregunta No. 7 Conoce usted, el Porcentaje de Interés que paga mensualmente por su Crédito

Tabla N° 2.35

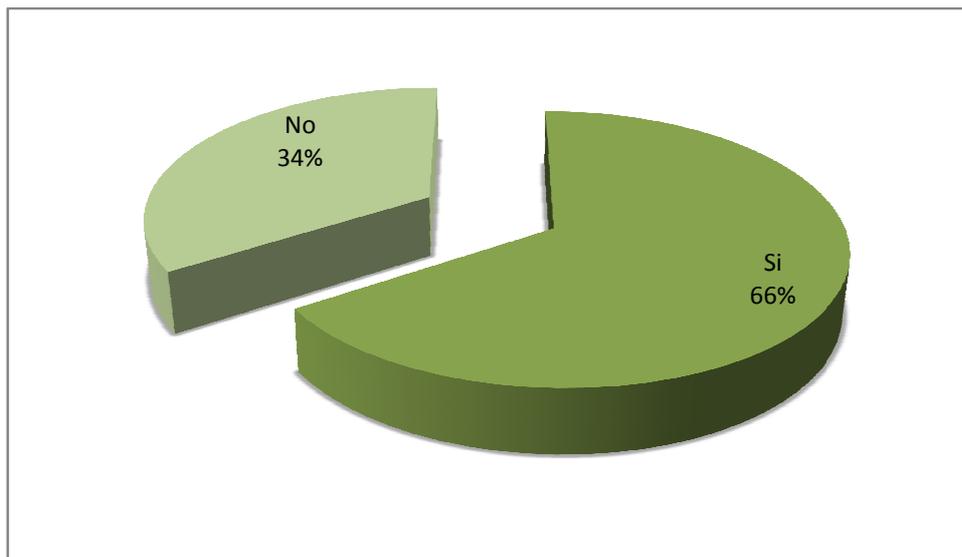
Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	202	66%
No	105	34%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.19

Conoce usted, el Porcentaje de interés que paga mensualmente por su Crédito



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

El 66% de los socios señalan que sí tienen conocimiento del porcentaje de interés que pagan mensualmente por su crédito; y, el 34% indican que no tienen este conocimiento. Por lo tanto podemos observar que más del 60% de los socios de la cooperativa se mantienen bien informados en relación a porcentajes de tasas activas, lo que les permitirá invertir de mejor manera sus recursos.

Pregunta No. 8.- Alguna vez ha incumplido en el Pago de Crédito

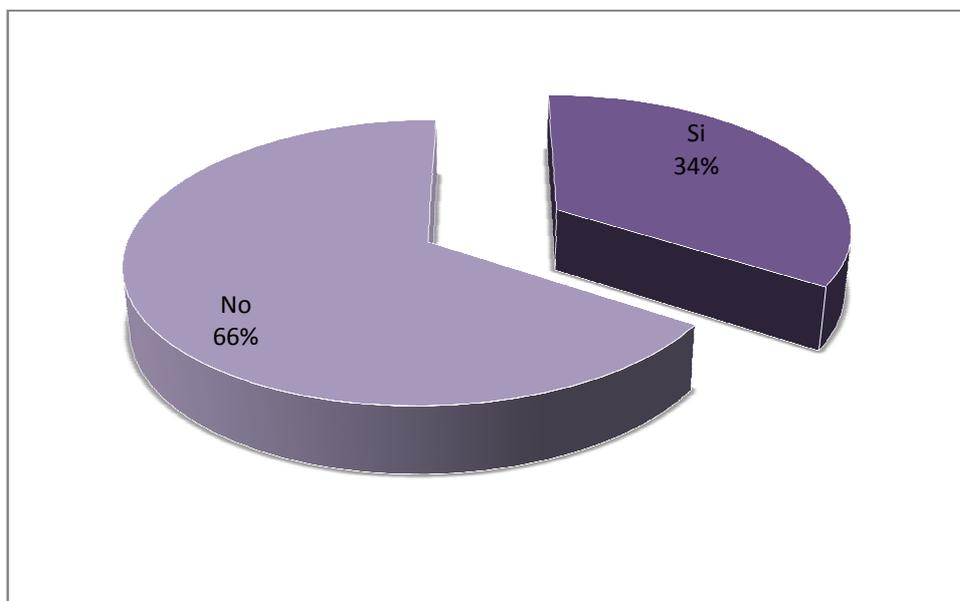
Tabla Nº 2.36

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	105	34%
No	202	66%
TOTAL	307	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.20

Incumplimiento en el pago del crédito



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De la población de socios encuestados 105 que representan el 34% señalan que sí han incumplido en el pago de su crédito; y, 202 socios que representan el 66% indican que no han incumplido en el pago de su crédito.

Pregunta No. 9. Cuál es el motivo para el incumplimiento del pago de su crédito.

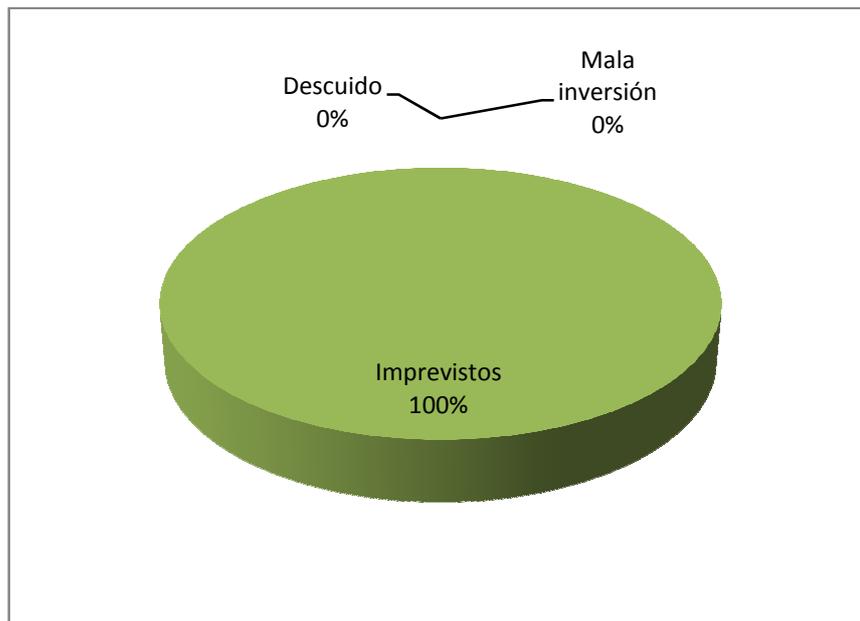
Tabla Nº 2.37

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Descuido	0	0%
Mala inversión	0	0%
Imprevistos	105	100%
TOTAL	105	100,00%

Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Gráfico No. 2.21

Motivo de Incumplimiento del Crédito



Fuente: Encuesta a socios de la Cooperativa
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De 105 socios que han incumplido en el pago de su crédito el 100% se debe por imprevistos. Por lo tanto podemos observar que el motivo más significativo para

no cancelar el crédito son los imprevistos (política económica del país, eventualidades, etc.); existe mucha informalidad en el transporte y en el comercio, por lo que los socios se endeudan para obtener otra fuente de ingreso que no fue el destino que anotaron en la solicitud de crédito. Es así que cuando se realizan operativos por la intendencia o autoridades competentes, todos los trabajadores informales se desfinancian al cubrir multas muy altas y sanciones que les privan de su libertad, este es uno de los motivos por los que se incumple con los pagos de las obligaciones crediticias, poniendo en riesgo financiero a la Cooperativa.

CAPÍTULO III

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA LA RECUPERACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “29 DE OCTUBRE” DEL CANTÓN LA LIBERTAD

3.1 INTRODUCCIÓN

La elaboración de las estrategias del riesgo crediticio para seguridad del activo más importante de la intermediación financiera, contempla el análisis de los factores de riesgo a los que puede estar expuesta la cartera de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre”

Las estrategias de riesgo crediticio establecen los procedimientos y acciones básicas que se deben ejecutar para afrontar de manera oportuna, ágil y efectiva dichos riesgos.

El presente es aplicable al órgano directivo, administrativo y operativo de la institución, que intervienen en el dictamen de las políticas crediticias y también en la ejecución de las mismas para la adecuada colocación y recuperación de la cartera de crédito. Siendo de gran utilidad como un plan de actuación frente a eventos que se pudieran producir sobre los factores internos y externos que amenazarían con el cumplimiento de metas y objetivos institucionales, su objetivo no es evitar los riesgos, sino minimizarlos y estar preparados de tal manera que se pueda contar con estrategias para salvaguardar los recursos financieros de la cooperativa y su efectiva continuidad de las operaciones.

3.2 MISIÓN

“Nacida en las FFAA, fomentamos la cultura del ahorro y administramos los recursos con transparencia y honestidad, mejorando la calidad de vida de nuestros socios y clientes en el ámbito nacional, con personal capacitado y competente que brinda sus productos y servicios con agilidad, calidad y calidez”

3.3 VISIÓN

Fortalecer nuestro liderazgo nacional con reconocimiento en el sistema cooperativo latinoamericano, comprometidos con la comunidad, promoviendo la integración cooperativa, aplicando calidad en el servicio, tecnología innovadora y una cultura social responsable.

3.4 OBJETIVOS

3.4.1 Objetivo General

Fomentar en los directivos y funcionarios de la cooperativa, la importancia de la salvaguardia de los activos financieros más significativos de la Institución, con la finalidad de asumir los peligros y enfrentarlos a través de las estrategias financieras, que permita la continuidad de sus operaciones de forma normal.

3.4.2 Objetivos Específicos

- Asegurar la capacidad de supervivencia de la cooperativa, ante eventos que pongan en peligro su existencia.
- Proteger y conservar los activos financieros de la cooperativa, de riesgos internos y externos a los que está expuesta.
- Reducir la probabilidad de pérdidas a un nivel admisible y a un costo razonable a fin de posibilitar la adecuada recuperación de la cartera de crédito en las condiciones pactadas con los socios / clientes.
- Definir los procedimientos a implementarse y/o desarrollarse en la Cooperativa, para asegurar que existan controles adecuados para reducir el riesgo.
- Difundir a todo el personal de la cooperativa los procedimientos de las estrategias, para evitar riesgos innecesarios.

3.5 ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Este documento es una guía que ayudará en forma adecuada a mitigar riesgos, contingencias y minimizar los posibles problemas que puedan generarse en la operatividad económica de la institución, afectando de esta manera a nivel operativo, administrativo y financiero, así como también al sistema informático financiero, ante eventuales riesgos derivados de factores internos y externos a los que estamos expuestos día a día, permitiendo con la adecuada aplicación de las estrategias de riesgo crediticio la efectiva continuidad de las actividades de la cooperativa salvaguardando así sus activos corrientes.

La cartera de crédito, que es la razón de ser de la cooperativa, debe ser controlada eficaz y eficientemente. Se debe definir e implementar los procesos de control interno oportunos y políticas que normen los procedimientos, tomando en consideración un mejor control en el departamento de crédito con un área especializada denominada: “Administración del riesgo de crédito” para cada agencia que procure efectuar controles precisos y definidos para evitar el riesgo financiero y las posibles pérdidas económicas.

3.5.1 ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR

A continuación se presentan las estrategias que se implementarán en la cooperativa:

- **Priorizar esfuerzos al Mercado Objetivo.** Realizando seguimientos a nuestros clientes, dar mayores beneficios con las tarjetas de descuento y crédito, difundir publicitariamente el portafolio de servicios, además con un trato personalizado y cultura de servicio fidelizar a nuestros socios, para ello el personal deberá poner su valor agregado para asesorar al cliente ante un posible evento de riesgo en su negocio, o para impulsar ideas nuevas que se puedan ejecutar para beneficio del socio. Esto permitirá que el socio tenga alternativas confíe en el trato personalizado que puede obtener y sea más organizado para el cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

- **Implementar Indicadores de Medición.** Un scoring crediticio como el BPM (sistema de administración de procesos), con la finalidad de obtener un mayor conocimiento del cliente, su nivel crediticio en el ámbito comercial para minimizar el riesgo. Es decir que el programa adoptado sea alimentado por varias bases de datos, sea confiable para la toma de decisiones en la otorgación del crédito.
- **Desarrollar una Campaña de Imagen.** Se implementara publicidad a través de pantallas leed., radiodifusión y televisión local.

Participar en eventos culturales que nos permitan tener un stand para promocionar nuestros productos, servicios y beneficios..

- **Realizar investigación de necesidades y expectativas del Mercado Objetivo.**

En los crédito de consumo incentivar al cliente que sus sueldos sean depositados en la institución para evitar en el momento de realizar préstamo que requiera garante.

Atender al socio con un seguro médico oportuno estableciendo convenios con clínicas locales.

- **Desarrollar cultura de Servicio al Cliente.-** Capacitaciones al personal que deben ser más presenciales, no virtuales que permitan compartir con los asistentes las anécdotas que se presenten en el día a día, con el fin de buscar alternativas que den soluciones oportunas de manera eficaz y eficiente.
- **Desarrollar Sistema de Medición al Desempeño.-** Se aplica en la institución, pero es necesario realizarnos varias preguntas y autoevaluarse con madurez, llevar al mando un coach ejecutivo y no un líder tradicional. En la institución se aplica el formulario de evaluación de desempeño 360 grados para ejecutivos autoevaluación, compañeros subalternos, gerencia general investiga y reúne datos antes de tomar decisiones. Las decisiones deben ser objetivas y

acertadas para la toma de decisiones en el momento oportuno. Resolución de problemas.- Capacidad para resolver situaciones en el corto y largo plazo que exigen definir cursos de acción considerando el contexto de políticas de la organización. Iniciativa: Capacidad para pasar a la acción asumiendo riesgos para alcanzar objetivos en los planes, programas y proyectos establecidos en su área. Comunicación: Reporta anomalías o sucesos que son de la inherencia del supervisor o gerente de talento humano en cuanto a los controles y medidas. Se conoce si efectúa las reuniones requeridas con el personal. Si mantiene informado al personal sobre nuevos procedimientos y políticas. Por último si promueve el uso de los medios de comunicación de la cooperativa: mural, participación en las reuniones, semanales, etc.

- **Proceso del Crédito:** Cuyo resultado será la posibilidad de incobrabilidad del crédito, el incremento de la morosidad, la pérdida de credibilidad institucional, ante esto se debe tomar en consideración la capacitación para el personal de crédito, una selección adecuada del personal el mismo que deberá ser idóneo, cumplir el perfil requerido, mantener reuniones constantes por comités de crédito y de recuperación de cartera de tal forma que se conozca el problema para analizar y permitir alternativas viables antes de incurrir en costos por procedimientos de cobranza extrajudicial y judicial.
- **Liquidez:** La cooperativa al no tener un índice de liquidez rentable, limitará la colocación de créditos, esto influirá para una desconfianza de los socios, lo importante es buscar estrategias de captación atractivas para los socios como: rifas, tasas de interés bajas, alianzas con empresas que son de consumo comisariato entre otras, buscar financiamiento interno o externo para captar inversiones a favor de la institución pagando una tasa de interés atractiva.
- **Movilidad del Efectivo:** Al no tener una buena captación de recursos por parte de los socios la institución tendrá pérdida de liquidez, tendrá limitaciones para colocación de créditos, ante esta eventualidad es importante establecer nuevos productos y servicios para incentivar a los socios al ahorro, satisfaciendo la

demanda de sus asociados, con disciplina financiera prudencial, con personal idóneo y capaz.

- **Sistema informático financiero:** Otra eventualidad de que la institución tenga riesgo es la actualización de base de información de los socios, esto retrasa las actividades de cobranza ante la falta de información.
- **Eventos naturales:** Ninguna población está libre de cualquier desastre natural, ante esta posibilidad la cooperativa reflejaría un incremento en la morosidad y la posibilidad de cobrar el crédito, por lo tanto al momento de la entrega de un crédito se tiene que ver que el socio no se encuentre en una de las zonas de riesgo, o a su vez se ampliaría el plazo de los créditos.
- **Inadecuado análisis de Capacidad de Pago del Socio:** Cuando el asesor de crédito no toma en cuenta todos los parámetros posibles de riesgo al analizar la situación económica de un socio, este resultado se verá reflejado cuando se incrementa la morosidad en la cartera de crédito, ante esto es preciso que el personal realice un adecuado análisis económico del socio evitando un sobreendeudamiento, con el levantamiento de información adecuada y oportuna con conocimiento técnico y ético por parte del empleado.
- **Mercado:** Otro factor para incrementar el riesgo es la volatilidad en los precios de los productos que el socio adquiere para mejorar su negocio, motivo del crédito, es por eso que se debe guiar para que manejen una diversidad de productos con similares características que mantengan su nivel de ventas y así poder obtener ganancia para que el socio pueda cubrir todas sus obligaciones.
- **Garantías y Avalúos:** En el momento de otorgar un crédito no es ninguna garantía el informe del avalúo con respecto al monto del crédito, es por eso que se debe solicitar al profesional encargado del avalúo incluir en el informe el valor real de la garantía con el objeto de evitar sobrevaloraciones de los bienes evaluados, esto permitirá sustentar técnicamente el porcentaje que cubre esta garantía al monto del crédito.

- **Concentración de Créditos:** El alto índice de morosidad en una institución se da al focalizar en una sola zona la entrega de los créditos, los mismos que tienden a auto eliminar el crecimiento institucional, ante esto se debe segmentar el mercado según la localización geográfica con el fin de identificar grupos de socios permitiendo minimizar el riesgo crediticio, sin descuidar el área, incrementando el ahorro y las inversiones atrayendo a nuevos socios.
- **Gestión de Cobranza Judicial:** El alto índice de morosidad, provoca el estancamiento de los procesos, ante esto se debe mantener un adecuado manejo de control en la cobranza judicial, se sugiere a los asesores de crédito que los respaldos de las gestiones de cobro sean analizados individualmente antes de pasar al trámite judicial; además se sugiere realizar un seguimiento de todos estos trámites manteniendo un adecuado archivo el mismo que debe tener información actualizada, para saber si el caso está concluido.

Se debe contar con un profesional del derecho localmente para que visite los juzgados de forma continua, dé impulso a los procesos y así evitar que prescriban los juicios por falta de seguimiento.

- **Robo y Fraude:** La pérdida de dinero e información aumenta el riesgo, ante esto se debe contratar personal confiable, el mismo que debe ser controlado de acuerdo a sus funciones y con las garantías necesarias.
- **Inestabilidad Política:** Otro riesgo es la incertidumbre en las instituciones financieras por la situación política del país, los cambios de gobierno provocan inestabilidad en el sector, ante esto el control, los reglamentos, los estatutos definidos y aprobados y ejecutados según el registro oficial no correrá riesgo ante una posible incautación.

3.5.2 Medidas Generales

Las medidas generales que se deben seguir para evitar ciertos riesgos de la cartera de crédito en la cooperativa son las siguientes:

Con respecto al Proceso del Crédito: El personal responsable del manejo adecuado de las colocaciones del dinero de la cooperativa, deberá conocer con eficiencia el proceso que sigue cada crédito para su correcta aplicación y recuperación, esto se consigue a través de capacitaciones constantes al personal operativo de crédito por parte de la dirección de negocios.

Según el capítulo IV de la Calificación de Crédito, Art. 90 expresa: Cada asesor de negocios que revise o recomiende un crédito, deberá basarse en la metodología de crédito por producto. El asesor de negocios o funcionario delegado, ingresará la información para la verificación de datos tanto del deudor como garante; verificación que es realizada por quién designe la cooperativa; el asesor realizará la verificación de los ingresos, si las verificaciones son válidas, así como el cumplimiento de políticas de crédito son idóneas, se realizarán la evaluación de crédito, ingreso de la información en el sistema del deudor, garante y cónyuges. (Cooperativa "29 de Octubre" LTDA, 2010) ²

TÍTULO VII DESTINO DEL CRÉDITO, CAPÍTULO ÚNICO SEGUIMIENTO DEL DESTINO DEL CRÉDITO expresa en sus artículos:

Art. 132.- El asesor de negocios realizará el seguimiento del destino de los fondos de los créditos de vivienda o en aquellos que se requiera, informe que se presentará en forma escrita y formará parte de la carpeta de crédito.

Art. 133.- Es obligación del asesor de negocios microempresarial, realizar el control de inversión o destino del crédito, pasado los 15 días de haber realizado el desembolso, informe que se presentará en forma escrita y formará parte de la carpeta de crédito.

Art. 134.- El asesor de negocios establecerá posibilidades de ampliar la relación crediticia con el socio, a través de sus familiares, proveedores y clientes, a quienes “mercadeará” los servicios y productos crediticios que ofrece

² Cooperativa “29 de Octubre” Ltda, Manual de crédito, pág. 31, 2010

la cooperativa, siempre y cuando se justifique su capacidad de pago y patrimonial.

Art. 135.- El jefe de agencia deberá controlar la concesión de los créditos de sus asesores, en proporción a la colocación, al número de créditos, realizando una revisión de al menos el 5% de los créditos concedidos, priorizando aquellos créditos de mayor cuantía, debiendo presentar un informe mensual de esta actividad al jefe de cartera.

Para un control eficaz del crédito, la administración y el personal de crédito, deberán aplicar criterios no financieros y financieros:

3.5.2.1 Criterios No Financieros:

- 1. Cumplimiento de políticas:** Las políticas de la gestión de cartera deben estar acordes a las necesidades de los clientes, tomando en cuenta el tamaño y dimensión de la actividad económica, las características del entorno en donde se desenvuelven, la capacidad de pago y de endeudamiento en base del giro económico del negocio, etc.

Además aplicar del **manual de crédito, capítulo III capacidad mínima de ahorro neta, Art. 85** que expresa: Se considerará como capacidad mínima de ahorro neto el 50% de la cuota del crédito, es decir si la cuota es de USD 80,00 la capacidad mínima de ahorro, descontada la cuota deberá ser de USD 40,00.

El concepto de determinar una capacidad mínima de ahorro neto es el de tener un monto para imprevistos, si el socio no presenta ésta mínima capacidad no es un sujeto de crédito, este indicador también será un referente para determinar el plazo del crédito para acoplarlo a la capacidad de pago del socio.

Art. 86 El cálculo debe realizarse en función de la capacidad de ahorro neto de la evaluación crediticia no de la consignada en la solicitud de crédito.³

- 2. Cumplimiento de Procesos y Procedimientos:** Para la concesión del crédito, se deberá comprobar que la información proporcionada por el cliente sea fidedigna y que la misma repose en el record individual del mismo.
- 3. Legalización de Documentación:** El Asesor de Crédito antes de legalizar la documentación que servirá de soporte para justificar la transacción realizada, deberá revisar y comprobar que el expediente del cliente este completo. La firma y rúbrica del cliente y de los garantes deberán ser iguales a las que constan en las cédulas de identidad, caso contrario se procederá anular la solicitud y el pagaré. Según el capítulo II Documentación de los expedientes de crédito expresa: Art. 77 Cada carpeta deberá contener información dividida en cuatro partes:⁴

a) Información Básica del Socio:

Es la información elemental que identifica claramente al socio, garante y cónyuges.

- Copias de cédula del deudor y cónyuge.
- Copias del certificado de votación actualizado del deudor y su cónyuge.
- Cuando es con garantía quirografaria deberá tener copias de: cédula y los certificados de aportación actualizados, de garantes y cónyuges.
- Copias de los comprobantes de servicios básicos, del deudor y garante, actualizada: (agua, luz o teléfono, cualquiera de ellos).

b) Órdenes de Operación

- Simulación de tabla de pagos

³ Cooperativa "29 de Octubre" Ltda., Manual de Crédito, pág. 29, 2010

⁴ Cooperativa "29 de Octubre" Ltda, Manual de crédito, pág. 25-27, 2010

- Tabla de Amortización del Crédito firmada por el beneficiario.
- Liquidación del Crédito firmada por el socio, jefe de agencia y asesor de negocios.
- Convenio de Mutuo (contrato de crédito)
- Formulario de Consecuencias Jurídicas
- Check List. (documento que se debe incluir en la pasta de la carpeta para revisar con mayor facilidad los documentos).
- Hoja de Ruta (documento que se debe incluir en la pasta de la carpeta para revisar con mayor facilidad el tiempo transcurrido de trámite del crédito).

c) Información Financiera Crediticia:

Es la información que en forma muy bien documentada sustenta el análisis y evaluación integral del crédito. Debe contener los siguientes documentos:

- Original de la última solicitud de crédito completamente llena y firmada por los miembros del comité que calificó el crédito.
- Documentos que justifiquen los ingresos de deudores y garantes, tales como:
 - ✓ Rol de Pagos, confidencial del último mes, estado de la cuenta de ahorros de la institución financiera, susceptible de verificación de ingresos (3 últimos meses).
 - ✓ Contratos de arriendo inscritos: si supera más del 50% como fuente de pago, deberán estar inscritos en el inquilinato y se adjuntará copia del impuesto predial, (en el caso de socios que no tengan inscritos los contratos, el asesor de negocios podrá realizar una inspección in situ de la vivienda a fin de confirmar los ingresos por arriendos, debiendo adjuntar su informe al file de crédito).
 - ✓ Comprobantes de remesas del exterior de los 6 últimos meses.
 - ✓ Copias de Ruc, Rise u otro documento que justifique la existencia del negocio u actividad tales como: patente de funcionamiento, permisos municipales, permisos sanitarios, etc. (En caso de poseer negocios,

ejercicio de la cátedra o pagos por servicios u honorarios profesionales).

- ✓ Copia de facturas, declaraciones del IVA cuando sea créditos microempresariales y comerciales.
 - ✓ Copia del impuesto a la renta para créditos comerciales).
 - ✓ Copia de la declaración anual de impuesto a la renta de parte de la persona natural o jurídica, en aquellos casos en que exista la obligación de presentarla. (El asesor de negocios ingresará en la página del SRI e imprimirá las declaraciones del Impuesto a la renta para justificar los tres últimos ejercicios económicos).
 - ✓ Estados financieros, anexos, indicadores financieros, flujos de caja o proyecciones financieras, estudio de factibilidad, etc.; para el caso de créditos comerciales.
-
- Documentos que justifique el patrimonio de deudores y garantes, tales como:
 - ✓ Copias de matrículas de vehículos.
 - ✓ Copias de pagos del impuesto predial actualizado, se podrá recibir hasta junio el impuesto del año anterior (si posee casas, terrenos, edificios, departamentos), copias de títulos de propiedad (si posee maquinarias, equipos, herramientas, muebles y enseres), cualquier otro documento que justifique la propiedad de los bienes.
 - Verificación de datos del deudor y garante.
 - Verificación de información que emite el sistema Scoring
 - Reporte de central de riesgos deudor, garante y cónyuges.
 - Formulario de autorización de retención de valores, (en caso de requerirlo)
 - Formulario de solicitud de depósito de sueldo firmado por el socio, (cuándo la forma de pago sea mediante descuento al sueldo)
 - Hoja de autorización de retención de valores deudor (para socios que autoricen el descuento de las cuotas del crédito por tabulado o sueldo).

- La documentación detallada anteriormente deberá ser solicitada al deudor y garante en caso de ser necesario.

d) Análisis y Evaluación Integral de Crédito: (Aprobaciones de Crédito)

- Formulario de “Evaluación de Crédito”.
- Formulario de “Matriz de decisión crediticia” en caso de que se requiera de inspección de negocio (deudor y garante).
- En caso de crédito aprobado por el consejo de administración (Informe de crédito vinculado)
- Calificación del scoring.
- Perfil de riesgo (socios evaluados con scoring de crédito)
- Registro de aprobación del sistema
- Anexo de Solicitud o Levantamiento de la Información de Microcrédito y auxiliares de transporte y producción en caso que amerite.

e) Correspondencia y Misceláneos:

La correspondencia mantenida con los socios deberá ser archivada en forma ordenada, además de toda la información adicional que consideremos pertinente o que deseemos adjuntar como misceláneos siempre que tenga como objetivo mejorar la sustentación de la (s) solicitudes de crédito realizadas por los socios.

Correspondencia

- Comunicaciones enviadas y recibidas (notificaciones, compromisos de pago).

Misceláneos

- Copias de avalúos.
- Copias de certificaciones de inversiones.

- Copias de documentación sobre garantías.
- Informes legales:
 - ✓ Formulario de revisión de documentos para créditos con garantía real
 - ✓ Certificación de Constitución de garantías reales
 - ✓ Copias de certificados de Registro Mercantil (en caso de haber presentado prendas como cobertura de sus obligaciones).
 - ✓ Copias de certificados de Registro de la Propiedad (en caso de haber presentado hipotecas como cobertura de sus obligaciones).
- Justificación del destino del crédito
 - ✓ Cronograma y presupuesto de obra (en el cronograma se deberá detallar el tiempo que tomará realizar la construcción por semanas, el presupuesto de obra contemplará los metros de construcción detallando que se va a construir (cocina, baño, dormitorio, etc.), incluido el costos de mano de obra y materiales.
 - ✓ Promesa de compraventa (de ser el caso).
- Certificado de hipoteca abierta emitido por el Departamento Custodio de valores.

4. Visita al Cliente en el Negocio: El seguimiento frecuente al negocio del cliente por parte del asesor del crédito y por parte del jefe de agencia permite que el cliente asuma la responsabilidad directa y se obliga al cumplimiento puntual del crédito. La visita del asesor jurídico, como proceso de última instancia para requerir el pago, es necesario, pero inicialmente, la gestión de recuperación debe ser realizada específicamente por el asesor, que fue quien promocionó y colocó el crédito.

5. Procedimientos para Gestión de Cobros de Cartera: Los asesores de crédito son los responsables directos de la recuperación y del seguimiento. Para las operaciones de microcrédito se realizará la confirmación en formato

establecido, seguimiento y verificación del destino de la inversión, con esto conoceremos el comportamiento del cliente respecto a la obligación contratada.

- 6. Procedimientos de Calificación de Cartera:** La calificación de activos de riesgo constituye una evaluación de los activos cuyo resultado determina el nivel de provisiones requerido para protegerlos adecuadamente frente a eventuales pérdidas por incobrabilidad o por pérdidas de valor.

3.5.2.2 Criterios Financieros:

Se debe tomar en cuenta ciertos criterios de carácter financiero para lograr una administración efectiva de la cartera de crédito:

- 1. Análisis del Riesgo Crediticio:** A través de indicadores financieros que determinan el grado y exposición al que está sometida la institución por su giro de operación:

- **Rendimiento Operativo sobre Activo (ROA)** = Utilidad Neta/Activos: \$ 513,353.11/ 10,775,546.09 = 4.76% año 2010

- **Rendimiento Operativo sobre Patrimonio (ROE)** = Utilidad Neta/Patrimonio: \$ 513,353.11/ 290,772.68 = 176.55% año 2010

- 2. El Índice de Morosidad de la Cartera de Crédito:** Proporciona información que pone en alerta al administrador en cuanto al riesgo al que está expuesta la cartera de crédito, permitiéndole tomar las precauciones necesarias de manera oportuna y efectiva.

- **Morosidad de Cartera Vencida** = Cartera vencida / Total de la cartera x 100.
\$78,950.09 / \$3041095.952.69=2.69% Año 2010

3. Realizar las provisiones: Que permitan cubrir el riesgo crediticio, de acuerdo a las disposiciones de la Superintendencia de Bancos, clasificada por líneas de crédito, rangos de morosidad en días y porcentajes por niveles de incobrabilidad. Se aplica la siguiente fórmula:

- **Calidad de Activos= Provisión para cartera de créditos/cartera de créditos bruta.**

$$100000/3041095.90 = 0,03 \% \text{ Año 2010}$$

Con respecto a la Movilización del Ahorro

La movilización de ahorros se ha convertido en una de las piedras angulares del éxito para el desarrollo de la cooperativa 29 de Octubre. Los ahorristas frecuentemente reportan que la característica que más buscan es la seguridad.

En este sentido la cooperativa sólo tendrá éxito si puede demostrar a sus asociados lo siguiente:

1. Que es un lugar seguro y sólido para depositar sus ahorros.
2. La gente busca conveniencia: acceso y liquidez. Quieren tener acceso a sus ahorros cuando los necesitan.
3. Rendimiento del ahorro.

En consecuencia, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre”, debe establecer programas de ahorro, adaptando sus productos de ahorro para satisfacer las demandas de sus asociados y clientes. Las condiciones iniciales para movilizar el ahorro implican la implementación de disciplinas financieras sólidas que protejan el valor del ahorro. Entonces, se desarrollaran los productos de ahorro para proporcionar a los asociados la conveniencia y el rendimiento que buscan.

Se deberá tomar en cuenta los beneficios de la movilización de ahorros desde la perspectiva de la cooperativa:

Fortalece la autosuficiencia financiera de la cooperativa y elimina la dependencia del crédito externo.

Los ahorros representan una fuente estable y rentable de fondos y permiten a la institución otorgar financiamiento a la comunidad, a diferencia de los otros métodos de desarrollo en que el financiamiento tal vez sea sujeto a las prioridades del estado o de donantes.

Por último, los asociados de la cooperativa tienen necesidades de ahorro, así como necesidades de crédito, y la movilización del ahorro les da el acceso a esos servicios tan necesarios para el desarrollo de actividades productivas y fortalecimiento de sus negocios.

Elementos claves que evitan el riesgo de la movilización de ahorro

Se debe tomar en cuenta los siguientes elementos para evitar el riesgo en la movilización del ahorro:

a. Una inflación manejable: La capacidad de la cooperativa de movilizar exitosamente los ahorros depende de un ambiente macroeconómico que permita a la institución operar con tasas que sean viables y sostenibles a la vez que ofrezcan un rendimiento real positivo, para proteger el valor de los ahorros de los asociados.

b. La autoridad legal: La movilización del ahorro es un trato entre dos partes: la institución que recibe el depósito de ahorros y la persona que deposita sus ahorros. Por esa razón, los servicios de ahorro necesitan operar dentro de un marco legal establecido que identifique cuáles instituciones pueden recibir ahorros de los asociados o del público en general y de acuerdo con cuáles

criterios. El marco legal también debe identificar el recurso que tienen los ahorristas para recuperar sus ahorros de las instituciones.

c. La supervisión: La cooperativa puede movilizar los ahorros eficaz y responsablemente dentro de la seguridad de un marco regulatorio y una supervisión adecuada. En este sentido es necesario la supervisión y control de la Superintendencia de Bancos y Seguros responsable del sector financiero. La supervisión eficaz requiere un sistema legal sólido, requisitos formalizados de auditoría, capacidad de monitoreo supervisorio, un marco regulatorio establecido y la autoridad de ejecución.

Requisitos Mínimos Críticos para la Movilización del Ahorro

Los requisitos mínimos críticos para una movilización responsable del ahorro incluyen:

- a) Una visión institucional empresarial;
- b) Un personal profesional;
- c) Una estructura de gobierno eficaz;
- d) Disciplina financiera prudencial; y,
- e) Capacidad de hacer un análisis de riesgo de crédito y administrar el riesgo, seguridad institucional y controles internos efectivos.

Con relación al dinero seguro

Hay tres principales líneas de defensa que se debe establecer para proteger los ahorros de los socios:

- a) La primera defensa es simplemente establecer provisiones para las pérdidas de préstamos en respuesta al riesgo observado de la institución, la morosidad y el castigo del estado de resultados. Esto sirve para absorber las pérdidas normales.

- b) La segunda defensa son las reservas, o capital institucional. El excedente que acumulamos a través del tiempo sirve para mitigar las pérdidas extraordinarias que la cooperativa de ahorro y crédito no puede proyectar y que las provisiones no pueden absorber.
- c) La tercera defensa es el capital pagado, las aportaciones que los asociados invierten como capital de riesgo en sus instituciones.

También se debe poner énfasis en el establecimiento de estándares para la calidad del activo, morosidad, activo improductivo y ganancias para la institución que genera el excedente y el capital.

Los estándares de excelencia de los organismos de supervisión y control financieros requieren que las instituciones de intermediación financiera establezcan provisiones para el 100% de los préstamos con una morosidad mayor a 12 meses y para al menos el 35% de los préstamos con una morosidad menor a 12 meses. Las instituciones de ahorro deben establecer y mantener reservas de capital y ganancias retenidas a un 10% del activo total.

Con respecto a los elementos para el Diseño de Productos de Ahorro

Los productos de ahorro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., deberán diseñarse de tres maneras:

1. Los productos presentan varios tipos de equilibrio entre la conveniencia (liquidez) y la tasa de rendimiento (recompensa), de acuerdo con la demanda.
2. Los productos deberán adaptarse para responder a la demanda de segmentos del mercado específicos: agricultores que ahorran montos grandes de dinero típicamente una vez al año, después de la cosecha, y retiran ahorros poco a poco durante el año; o niños y estudiantes que ahorran montos pequeños debido a sus ingresos limitados.

3. Los productos deben ser creados para satisfacer la demanda de los asociados, las características que los definen tienen que ver con la liquidez o acceso a los ahorros, plazo, saldo mínimo, tasa de rendimiento, estructura de la tasa de interés y costos de transacción.

Con respecto a la Administración del Riesgo

Mientras la Cooperativa moviliza ahorros, la liquidez se aumenta y los fondos se regresan a la comunidad en calidad de préstamos. Es crucial que la institución cuente con fuertes políticas y prácticas para la evaluación de crédito y análisis de riesgo para que los préstamos financiados por el ahorro sean recuperables. La administración del riesgo de crédito incluye un monitoreo estricto de la morosidad, provisiones y procedimientos de cobranza.

La aplicación eficiente de los instrumentos de seguimiento, monitoreo y control más precisa y útil sirven para medir la protección de los activos financieros, la estructura de la institución, mide el crecimiento institucional y funciona como un sistema de advertencia temprana que advierte a los miembros del consejo de administración, gerentes, contadores e inspectores acerca de problemas potenciales antes de que surjan.

Respecto al Robo y Fraude

Como medidas de prevención contra el robo y fraude, la Administración de la Cooperativa deberá realizar:

- Una selección rigurosa del personal.
- Buena administración de los recursos humanos.
- Controles administrativos efectivos.
- Buena seguridad física en los ambientes donde están los principales equipos de computación en donde se maneja la información financiera de la Institución.
- Asignar a una sola persona la responsabilidad de la protección de la información financiera (Segregación de funciones).

- Mantener una buena relación de trabajo con el departamento de policía local.
- El acceso al área financiera de la cooperativa, debe estar restringido al personal autorizado.

Respecto a los Eventos Naturales

El personal directivo y ejecutivo de la Cooperativa deberán realizar un análisis adecuado y oportuno de los sectores rurales y urbanos en donde la Institución coloca su efectivo, tomando en cuenta las zonas de vulnerabilidad en donde se ocasionen los distintos eventos naturales que afecten a la recuperación de la cartera. Como medida la Administración de la Institución procederá a extender el plazo del pago del crédito en las zonas posibles de ocasionarse cualquier daño por los distintos fenómenos climatológicos, atmosféricos y vulcanológicos.

Respecto a la Promulgación del Plan de Riesgo Crediticio

La administración de la cooperativa deberá coordinar con todo el personal involucrado en la revisión, aprobación y ejecución de todo el proceso del crédito, para primeramente dar a conocer el plan de riesgo crediticio y además realizar los respectivos simulacros de aplicación en la prevención de los riesgos y en la reanudación de las actividades de la Institución en forma efectiva, rápida y eficiente después de la contingencia.

Clasificación

Los procedimientos y controles establecidos a continuación deben ser considerados como compromisos de aplicación obligatoria para todos los directivos y funcionarios de la cooperativa.

Se han definido tres planes de riesgo crediticio:

Plan Tipo A: en caso de eventos administrativos y operativos (políticas crediticias y su adecuada aplicación).

Plan Tipo B: en caso de eventos naturales (erupciones volcánicas, cambios climáticos, incendios, terremotos, huracanes, inundaciones, etc.)

Plan Tipo C: en caso de eventos políticos y de país o macroeconómicos o soberanos (inflación o devaluación interna o de países vecinos, guerrilla, narcotráfico, terrorismo, recesión, impuestos, etc.).

Procedimientos

- **Plan Tipo A.-** Para mitigar los riesgos de tipo administrativo y operativo se considerarán las siguientes medidas descritas a continuación:
 1. El Consejo de administración y gerencia deberán mantener actualizado el manual de crédito y a la vez solicitar que el mismo sea difundido entre todos los funcionarios de la Institución; de esta manera el personal operativo actuará acertadamente aplicando las normas y procedimientos de manera oportuna y efectiva, minimizando el riesgo de recuperación de la cartera.
 2. El Consejo y gerencia deberán buscar alternativas de financiamiento interno y externo para poder cubrir la demanda crediticia de los socios.
 3. Se deberá contratar una póliza de seguro que proteja la cartera de crédito en su totalidad.
 4. Proteger la información mediante respaldos en Cd o medios magnéticos y ser custodiados en una caja fuerte conociendo la clave dos personas.

Provisiones

La cooperativa establece como política interna, la aplicación de los siguientes niveles de constitución de provisiones, para cada uno de los rangos de calificación de riesgo, de conformidad a los lineamientos establecidos en la Codificación de resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y la Junta Bancaria:

La provisión puede ser trimestralmente y cada plazo debe tener su clasificación, la misma que se da de la siguiente manera:

A: Aquel socio que cuenta con suficientes ingresos para pagar el capital e intereses y lo hace puntualmente. Si es un crédito comercial, el pago de la cuota no puede pasar de 30 días y si es de consumo, no más de cinco días.

B: Socios que todavía demuestran que pueden atender sus obligaciones pero que no lo hacen a su debido tiempo. En los créditos comerciales son los que se tardan hasta tres meses en pagar sus obligaciones.

C: Socios con ingresos deficientes para cubrir el pago del capital y sus intereses en las condiciones pactadas.

D: Igual que los socios que tienen calificación c, pero donde se tiene que ejercer la acción legal para su cobro y, generalmente renegocian el préstamo bajo otras condiciones.

E: Es la última calificación. Aquí están las personas que se declaran insolventes o en quiebra y no tienen medios para cancelar su deuda. En los créditos comerciales la morosidad es superior a los nueve meses y en los de consumo por encima de los 120 días.

NOTA: Ser calificado como cliente C, D ó E, trae problemas posteriores para el cliente, así se cancele toda la deuda. Porque cuando quiera obtener una tarjeta de crédito o un préstamo el banco o la casa comercial le exigirá más garantías o simplemente será negado.

Plan B: En caso de eventos naturales: tenemos como plan de acción salvaguardar los documentos de tipo valor y ser resguardados para ser trasladados a un centro de operaciones alternativo que sería una Institución que brinde todas las seguridades, desde allí se continuarían las operaciones financieras sin descuidar a nuestra cartera de clientes. El centro de operaciones

más cercano sería el Batallón de infantería Marañón del ejército, representado por su comandante nos facilitaría sus instalaciones por conocer el renombre de nuestra institución y la trayectoria desde sus inicios de fundación en la brigada de fuerzas especiales del ejército.

Plan C: Serían necesarias las alianzas empresariales para que nuestro portafolio de servicios tenga como alternativa continuar con el giro económico para dar beneficios a nuestros socios, ejemplo: si en la ciudad existe servipagos, podríamos atender la recepción de dineros por los pagos de sus préstamos, o el pago de los servicios básicos de tal manera que nuestros socios acudan a estas oficinas con tranquilidad para el cumplimiento de sus obligaciones.

CONCLUSIONES

De la investigación realizada se llega a las siguientes conclusiones:

- La mayoría de los socios tiene créditos de montos superiores, que son destinados al consumo, en este producto el total de cartera colocada con corte al mes de agosto del 2011 se encuentra en 1853078,04 USD. Desde el punto de vista del análisis cuantitativo, se establece que la cartera de crédito se ha incrementado de manera considerable en los últimos meses estudiados, esto nos permite opinar que la demanda de créditos por parte de los clientes cada vez es más exigente, debido a las facilidades en el otorgamiento y en los procesos del trámite.

También, se puede deducir que la cooperativa no presenta una cartera de morosidad alta, y que sus índices de riesgo crediticio se encuentran por debajo de los límites fijados por la Superintendencia de Bancos. En general la cooperativa 29 de Octubre Ltda. agencia La Libertad ha presentado una mora descendente durante el año 2010 y en el 2011 su índice se mantiene en el 2.73% , lo que se traduce en un mejor perfil de riesgo de los sujetos de crédito, aunque ha existido un importante aporte del circulante dentro de la economía ecuatoriana para estos resultados.

Sin embargo, los resultados de la Cooperativa muestran un perfil de riesgo menor al mercado, por su avance y mejoras en los procesos de concesión y recuperación de cartera, adicional a su fortaleza por los convenios interinstitucionales que mantiene para cobro de sueldos y tabulados y por ende cartera sana.

De las opiniones vertidas por los dos asesores de crédito se puede observar que no existe carga operativa, el personal logra cumplir con las políticas departamentales.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Agencia La Libertad necesita contar con scores propios que son modelos desarrollados al interior de la cooperativa, según las características de cada producto. Esto nos permitirá determinar la capacidad de pago de los deudores y de los potenciales sujetos de crédito conforme lo estipula el numeral 7.1 del artículo 7 del capítulo II “De la Administración del riesgo de crédito” del título X y demás normas emitidas por la Superintendencia de bancos y Seguros relacionadas al tema, que expresa:

“7.1 Criterios, metodologías y sistemas internos de evaluación crediticia para la selección y otorgamiento de los créditos, que se ajusten al perfil de riesgo de la entidad, los que deben ser consistentes con la naturaleza, tamaño y complejidad de las operaciones de la institución controlada; y, estar basados en el análisis de los estados financieros, flujos de caja del proyecto, calidad de la gerencia, entre otros, para los clientes de los que se dispone de suficiente información financiera (créditos comerciales); y, en sistemas de evaluación crediticia, por ejemplo: “credit scoring” para créditos a la microempresa y a las personas naturales (créditos de consumo y créditos para la vivienda).”Superban (en línea) http://www.superban.lib_l_tit_x_capII.

De la misma manera se deduce que el socio de la cooperativa específicamente el de la costa de la provincia de Santa Elena, no tiene cultura de pago al asumir un crédito en la cooperativa, por tal razón nuestro análisis también se conforma en otorgar créditos a socios que registren buen historial o que sean créditos con débito al sueldo o descuentos de sus roles por los convenios institucionales. La experiencia en el medio así como el comportamiento conocido de la idiosincrasia del costeño permite decir que el socio se endeuda sin tener un objetivo rentable, los dineros de préstamos que llegan a sus manos son invertidos en otro menester y no para el fin prestado, ésta información es conocida por los datos reflejados en los índices de mora de las instituciones financieras de la costa, detalle que vimos en el capítulo dos. Esto es un limitante en el momento de evaluar una solicitud de crédito de una persona que no registre un record crediticio y que no registre un historial que nos permita estar alerta ante un sujeto irresponsable y por ende un potencial moroso.

Por otra parte no existen visitas periódicas del área de riesgos para evaluar los eventos por agencia y así evitar riesgos de factor económico, natural, político que afectarían las operaciones financieras en la agencia de La Libertad.

RECOMENDACIONES

La administración y control del riesgo constituye una actividad propia de la Cooperativa, en consecuencia la implementación de procedimientos de análisis del riesgo de la cartera de crédito, permitirá evaluar variables de comportamiento tales como: moras máximas históricas, mora promedio histórica, contadores de mora, etc. que servirán como parámetro para la concesión de crédito a un cliente y como información complementaria dentro del record crediticio individual.

Al realizar el seguimiento de las operaciones mediante el uso de indicadores de gestión administrativa y financieros, se observó mucha concentración de sus operaciones de crédito en el segmento consumo, por lo que se recomienda aplicar las políticas adecuadas para mejorar el porcentaje de vivienda que es de 4.41%.

Es notorio que en el análisis de los índices financieros de la Cooperativa “29 de Octubre”, presentan una razonabilidad adecuada, sin embargo, hay que procurar una mejor recuperación de la cartera, ya que el incremento de este índice afecta directamente la rentabilidad al tener que incrementar las provisiones para posibles créditos incobrables.

Se recomienda fortalecer la estructura organizacional y el ambiente laboral, para un mejor desempeño de las funciones encomendadas a cada uno de los empleados de la entidad, a través de capacitaciones de intermediaciones financieras, sobre la base de la misión y visión de la entidad.

Se recomienda la rápida aplicación de la metodología planteada en esta investigación, para el mejor manejo de la cartera de crédito y cuentas por cobrar,

esto daría como beneficio que la institución disminuya sus altas provisiones para lograr una rentabilidad estable

BIBLIOGRAFÍA

1. Baca Urbina, (2001) Gabriel. Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, México.
2. Banco Central del Ecuador. Tasa activa, tasa pasiva y riesgo país, <http://www.bce.fin.ec/> dirección INTERNET. Consultado por última vez 15 de junio de 2011.
3. Barreno, Luis (2004), Manual de Formulación de Proyectos, Quito Primera edición,
4. Bravo, Mercedes,(2001).Contabilidad General, Quito, Cuarta edición,
5. Código de Trabajo. (2001) Disposiciones reglamentarias para empleadores y trabajadores, Quito.
6. Cooperativa “29 de Octubre” (2008 - 2010). Memoria Anual.
7. Chiriboga, Alberto. (2001) Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano. Quito. Segunda edición.
8. Figueroa Romeo, (2002) Cómo hacer Publicidad. Tercera edición. Pearson.
9. Instituto Nacional De Estadística Y Censo. Tasa de crecimiento de la población de Quito y tasa de desempleo, <http://www.inec.gov.ec/home/> dirección INTERNET. Consultado por última vez 10 de junio de 2011.
10. Jara, Francisco. (2002).Fundamentos de Mercadotecnia. Texto guía U. T. E,

11. Kotler, Philip. (1998) Fundamentos de Mercadotecnia, Cuarta edición, Mc Graw Hill.
12. León García, Oscar, (1999) Administración Financiera, Tercera Edición,
13. Ley De Compañías, (2005) Artículos de Compañía de Responsabilidad Limitada. Quito.
14. Luzuriaga, Jorge. 2001. Diseño para la Elaboración del Plan de tesis. Quito. Segunda edición.
15. Lutsak, Natalia. 2006Administración Financiera. Universidad Técnica Particular de Loja, Loja
16. Superintendencia de Bancos del Ecuador (en línea) http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_cofificacion/todos/lib_I_tit_X_cap_II.pdf. Consultado por última vez 14 de Septiembre de 2011.
17. Whittington Ray, Pany, Kurt; (2000) Auditoría Un enfoque integral, 12a. edición, Mc Graw Hill,

ANEXOS

A1: Modelo de entrevistas aplicadas a la Cooperativa "29 de Octubre" – Agencia La Libertad (2010)

UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA
ENCUESTAS REALIZADAS A SOCIOS DE LA COOPERATIVA 29 DE
OCTUBRE
JCDP-2010

Nombre _____ **del**
Encuestado: _____ **Edad:** _____
_____ Teléfono: _____ **Cantón o Parroquia donde reside:**

1.- Género del socio
Masculino _____ **Femenino.** _____

2.- Señale a que sector de la Provincia pertenece
Rural Urbano

3.- ¿A que actividad económica se dedica?
Agropecuaria Comercial
Microempresa Artesanal
Otros. Mencione _____

4.- ¿Qué tiempo es socio de la Cooperativa?
De 1 a 2 años
De 3 a 4 años
De 5 a más

5.- ¿Usted ha realizado algún crédito en la Cooperativa?
Si No

6.- ¿Qué tipo de crédito obtuvo en la Cooperativa?
Consumo
Microempresarial
Vivienda

7. ¿Conoce usted, el porcentaje de interés que paga mensualmente por su crédito?
Si No

¿Alguna vez ha incumplido en el pago de su crédito?

Si No

¿Cuál es el motivo para el incumplimiento del pago de su crédito?

Descuido

Mala inversión

Imprevistos

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

**A2: Modelo de encuestas aplicadas a la Cooperativa "29 de Octubre"-
agencia La Libertad (2010)**

**UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA
ENCUESTAS A FUNCIONARIOS DE LA COOPERATIVA
JCDP-2010**

Nombre del Encuestado: _____

Edad: _____ **Teléfono:** _____ **Cantón o**

Parroquia donde reside: _____

1.- ¿La Cooperativa tiene un control de la cartera de crédito por concentración de socio, producto, actividad y zona geográfica?

Si No

2.- ¿Ha sido difundido el Manual y Reglamento de Crédito a los Funcionarios y Socios de la Cooperativa?

Si No

3.- ¿Qué porcentaje de morosidad tiene la Cooperativa?

1 AL 5%

5 al 10%

10% a más

4.- ¿Cuenta la Cooperativa, con un plan estratégico de colocación de dinero a mediano y largo plazo?

Si No

5.- ¿El Comité de Crédito como identifica los riesgos de cartera para el otorgamiento de un préstamo?

Ingresos y capacidad de pago Central de riesgos

Condiciones y garantías Otros

Cuáles

6.- ¿Las funciones de los Asesores de crédito están bien definidas o tienen carga operativa?

- Correcta definición de funciones

- Cargas operativas

7.- ¿Señale los montos de crédito que con frecuencia se otorgan?

De \$ 100 a \$ 500 De \$ 501 a \$ 1.500

De \$ 1.501 a \$ 2.500 De \$ 2.501 a \$ 3.500

De \$ 3.501 a \$ 4.500 De \$ 4.501 hasta \$ 10.000+

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

A3: Diagrama de Control del Índice de Morosidad de los Clientes de la Agencia

<p>Responsable: Jefe de Agencia</p>	<p>Objetivo: Mantener permanente seguimiento sobre las acciones de recuperación del crédito, realizadas por los asesores de crédito</p>			
<p>Actividades</p>	<p>Documentos/ Registro</p>	<p>Entradas</p>	<p>Salidas/ Clientes</p>	<p>Observaciones</p>
<pre> graph TD INICIO([INICIO]) --> CARTERA[CARTERA VENCIDA] CARTERA --> LLAMADA[LLAMADA TELEFÓNICA] LLAMADA --> REGISTRO[REGISTRO DE LA LLAMADA] LLAMADA --> CONFIRMACION{CONFIRMACIÓN DE PAGO} CONFIRMACION -- SI --> CANCELACION[CANCELACIÓN DE DEUDA] CONFIRMACION -- NO --> NOTIFICACION[NOTIFICACIÓN ESCRITA] NOTIFICACION --> VISITAS[VISITAS DOMICILIARIAS] VISITAS --> NEGOCIACION{NEGOCIACIÓN DE PAGO} NEGOCIACION -- SI --> COMPROBANTE[COMPROBANTE DE PAGO] NEGOCIACION -- NO --> LEGAL[PROCEDIMIENTO LEGAL] LEGAL --> CANCELACION CANCELACION --> COMPROBANTE COMPROBANTE --> FIN([FIN]) </pre>	<p>Informe de Cartera vencida</p> <p>Notificación escrita</p> <p>Comprobante de pago</p>	<p>Llamada</p>	<p>Notificación escrita</p> <p>Comprobante de pago</p>	<p>Notificación escrita</p> <p>Tener impresa la negociación de pago</p>

Fuente: Archivos de la Agencia

Elaborado por: La Autora

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

A6: Políticas y PROCEDIMIENTOS de Crédito

vida; si el socio declara un valor superior se le debe considera el valor declarado, en el caso de socios que tengan casa propia, se disminuye de este valor el equivalente al arriendo (15%), por miembro familiar.

Art. 83.- En el caso de ASPIRANTES se realizan las siguientes deducciones:

- Arriendo (15%)
- Alimentación (49%)
- Vestido (3%)
- Total Deducciones (67%)

Art. 84. Para militares en servicio activo que manifiestan vivir en villas militares se considerará la deducción del 15%, siempre y cuando presenten la planilla de servicio básico de la villa.

Estos valores tienen que ser multiplicados por el número de familiares dependientes, independientemente de la edad de ellos, puesto que un infante puede representar un gasto mayor que un adulto.

CAPÍTULO III

CAPACIDAD MÍNIMA DE AHORRO NETA

Art. 85. Se considerará como capacidad mínima de ahorro neto el 50% de la cuota del crédito, es decir si la cuota es de USD. 80,00 la capacidad mínima de ahorro, descontada la cuota deberá ser de USD. 40,00.

El concepto de determinar una capacidad mínima de ahorro neto es el de tener un monto para imprevistos, si el socio no presenta esta mínima capacidad no es

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 1
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

sujeto de crédito, este indicador también será un referente para determinar el plazo del crédito para acoplarlo a la capacidad de pago del socio.

Art. 86. El cálculo debe realizarse en función de la capacidad de ahorro neto de la evaluación crediticia no de la consignada en la solicitud de crédito.

INGRESOS DEUDOR	
MENSUAL	
Ing. Sueldos. (líquido)	500,00
Otros Ingresos. (arriendos)	100,00
Ing. Cónyuge.	300,00
Otros Ingresos.	-
TOTAL	900,00

EGRESOS DEUDOR	
Gastos Varios	288,00
Cuota Prestamos	250,00
Pagos otros créditos	100,00
TOTAL	638,00

CAP. DE AHORRO NETA.	262,00
-----------------------------	---------------

En este ejemplo la capacidad de ahorro neta es de USD. 262,00, de acuerdo a la restricción del 50%, la capacidad mínima debería ser del 50% de la cuota, en el Ej. USD. 125,00 si el socio no reúne esta característica se debe disminuir el monto o aumentar el plazo.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 2
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

Art. 87.- MICROCREDITO

Para el caso de microcrédito se deberán considerar como gasto mínimo de **alimentación USD. 60.00**, por miembro familiar, el resto de datos gastos familiares son tomados por el Asesor de Negocios en función del negocio, sujeto a revisión por el Comité de Crédito, se considera un factor de imprevistos adicional, similar al 50% de la capacidad de ahorro neta de los créditos de consumo.

Para el caso de créditos CREER se mantienen los mismos parámetros utilizados de acuerdo a la metodología aplicada y que constan en su propio Instructivo.

Art. 88. ACTIVOS

Los activos que el socio declara en la solicitud, deben también ser sujetos de comprobación fundamentalmente si se trata de terrenos, casas, se deben adjuntar copias de las escrituras o pagos de impuestos prediales, en el caso de automóviles, copias de matrícula, facturas o contratos de compra-venta legalizados.

En el caso de microempresarios, al respecto de los activos del negocio, basta con la verificación in situ realizada por el Asesor.

Art. 89. PASIVOS

Los pasivos son identificados a través del BURO DE CREDITO, el cálculo de la cuota que paga el socio en el sistema financiero se establece en el BURO, en el caso de socios que manifiesten pagar una cuota inferior a la registrada en el BURO, deben justificar la misma con estados de cuenta o tablas de amortización.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 3
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

CAPÍTULO IV

SCORING CREDITICIO

La Cooperativa podrá adoptar metodologías o sistemas internos para la determinación de la capacidad de pago de los deudores y de los potenciales sujetos de crédito conforme lo estipula el numeral 7.1 del artículo 7 del capítulo II "De la administración del riesgo de crédito" del título X y demás normas emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros relacionadas al tema.

Su elaboración y respectivos sustentos técnicos constarán en el Manual de Administración Integral de Riesgos - Capítulo Riesgo de Crédito debidamente formalizado.

Su uso podrá estar normado en instructivos debidamente formalizados que se aplicarán conforme la situación, estrategias y mercado objetivo de la Cooperativa y la situación del entorno.

SCORE GENÉRICOS

Serán los proporcionados por el buró de crédito con el que la Cooperativa mantenga su respectivo contrato de servicios de información; para su uso la Dirección de Riesgos deberá revisar su adecuado sustento técnico estableciendo los puntos de corte sobre los cuales la Cooperativa definirá sus políticas de concesión de crédito.

SCORE PROPIOS

Serán los modelos desarrollados al interior de la Cooperativa, según las características de cada producto, su uso estará normado en el Manual de Administración Integral de Riesgos.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 4
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

CAPÍTULO IV

CALIFICACIÓN DE CRÉDITO

Art. 90. Cada Asesor de Negocios que revise o recomiende un crédito, deberá basarse en la metodología de crédito por producto. El Asesor de Negocios o funcionario delegado, ingresará la información para la verificación de datos tanto del deudor como del garante; verificación que es realizada por quien designe la Cooperativa; el Asesor realizara la verificación de los ingresos, si las verificaciones son válidas, así como el cumplimiento de políticas de crédito son idóneas, se realizarán la evaluación de crédito, ingreso de la información en el sistema del deudor, garante y cónyuges.

Art. 91.- Para los créditos comerciales, consumo, vivienda y microcréditos se utilizará el modelo de "Evaluación de Crédito", en el caso de microcréditos deben llenar la MATRIZ DE DECISION CREDITICIA.

CAPITULO V

CARACTER CREDITICIO

Art. 92.- El carácter crediticio se refiere a las referencias o historial crediticio del socio en la Cooperativa y en sistema financiero ecuatoriano.

Art. 93.- El Asesor de Negocios Microempresarial realizará el análisis en el modelo establecido y denominado "MATRIZ DE DECISIÓN CREDITICIA"

a) AUXILIARES

INFORMACIÓN GENERAL:

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 5
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

AGENCIA: Debe anotarse el nombre de la Agencia en la cual se está tramitando el crédito.

ASESOR: Registrar el nombre del Asesor de Negocios responsable.

FECHA: La fecha de realización de la solicitud de crédito.

SOCIO: Registrar el nombre del socio solicitante del crédito.

REGISTRO AUXILIAR DE CUENTAS POR COBRAR

Asesor de Negocios deberá registrar las cuentas por cobrar que tiene el solicitante. Y debe anotar:

CLIENTE: Registrar el nombre del deudor.

PLAZO: Registrar en meses el plazo de la cuenta por cobrar.

MONTO: Registrar el saldo de cuentas por cobrar.

COBRO MENSUAL: Es la división del monto para el plazo.

TOTAL: Se totaliza el monto y el cobro mensual.

REGISTRO AUXILIAR DE INVENTARIO – MERCADERÍAS

El Asesor de Negocios deberá registrar los inventarios de mercaderías para la venta que tiene el solicitante. Y debe anotar:

ARTÍCULO: Registrar el nombre del producto.

CANTIDAD: Registrar la cantidad del producto.

PRECIO DE COSTO UNITARIO: Registrar el precio de compra por unidad.

VALOR: Es el resultado de multiplicar la cantidad por el precio de costo unitario.

PRECIO DE VENTA UNITARIO: Registrar el precio de venta por unidad.

VALOR: Es el resultado de multiplicar la cantidad por el precio de venta unitario.

MARGEN BRUTO DE VENTAS: Es el resultado de comparar el precio de venta unitario menos el precio de compra unitario dividido para el precio de compra unitario.

TOTALES: Se totaliza el valor del costo y el valor de la venta.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 6
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

REGISTRO AUXILIAR DE MATERIA PRIMA

A su vez el Gerente General pondrá en consideración del Consejo de Administración para su aprobación.

Todos los créditos otorgados por la Cooperativa a los sujetos de crédito determinados en este Reglamento, devengarán intereses sobre el capital prestado. La tasa máxima de interés aplicable a cada tipo de crédito será fijada por el Consejo de Administración, delegando dicha facultad al Gerente General.

Art. 30. Las tasas de interés para todas las operaciones activas son de libre contratación, pero no mayor a la tasa de interés efectiva máxima por producto, segmento y subsegmento fijada y autorizada por el Banco Central del Ecuador. La Cooperativa podrá operar con tasas de interés diferenciadas, sin contravenir la normativa de las tasas permitidas por el organismo respectivo.

Art. 31. DE LAS TASAS DE INTERÉS DE MORA: La Gerencia General con base al método para calcular esta tasa fijada por el organismo competente, dispondrá la aplicación de la tasa de mora que se debe cobrar para cada tipo de crédito.

Art. 32. DE LAS TASAS DE INTERÉS REAJUSTABLES.- El Director de Negocios, Director Financiero y Director de Riesgos, recomendarán al Gerente General la fijación de tasas de interés reajutable, siguiendo los lineamientos estipulados por la ley

El Gerente General pondrá a consideración del Consejo de Administración, la propuesta de la tasa de interés reajutable. El Consejo de Administración podrá delegar al Gerente General determinar el tipo de tasa reajutable.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 7
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

TÍTULO V

FORMA DE PAGO Y RECUPERACIÓN DEL CRÉDITO

CAPÍTULO I

DE LOS SOCIOS

Art. 33. El pago de los créditos concedidos por la Cooperativa, podrá hacerse en las ventanillas de las oficinas operativas de la Cooperativa, mediante depósito directo o a través del mecanismo de descuento automático de su cuenta de ahorros, u otros canales o formas de pago aceptadas y autorizadas por la Cooperativa.

Lo dispuesto en el inciso anterior es sin perjuicio de los pagos efectuados con motivo de un procedimiento de cobranza judicial o extrajudicial del crédito respectivo.

Art. 34. Todo pago deberá efectuarse a más tardar, en la fecha de vencimiento pactada en los contratos o documentos suscritos por el socio. Si el día de pago recayere en día feriado y fines de semana, el socio deberá mantener los fondos suficientes en su cuenta de ahorros para el débito automático correspondiente.

Art. 35. Cuando se pague el total del crédito o última cuota del mismo, la Cooperativa devolverá el pagaré.

Art. 36. El pago total de la deuda comprende: capital, intereses, gastos y costas, cuando fuere del caso.

Art. 37. Si se debe capital e intereses, el pago se imputará primeramente a los intereses.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 8
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

Art. 38. Si hay diferentes deudas vigentes respecto de un mismo socio, el pago se imputará primeramente a la deuda devengada frente a la que no lo está; y si existiera más de una deuda se cancelará la más antigua.

Art. 39. Los socios que garanticen una obligación, se comprometen con sus propios aportes de capital, facultando a la Cooperativa para debitar el valor de las cuotas morosas como deudor o garante, en los términos que establece el presente Reglamento y conforme a los procedimientos que constan en la normativa interna pertinente.

CAPÍTULO II FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS

Art. 40. La recuperación de los créditos concedidos a funcionarios y empleados de la Cooperativa, se efectuará mediante descuentos mensuales de los haberes que les corresponda percibir en la Cooperativa. Para lo cual suscribirán la respectiva autorización.

Art. 41. Es obligación del Director de Talento Humano, realizar el descuento mensual por los créditos concedidos a los funcionarios y empleados, quien llevará un control y registro de los mismos; su inobservancia será motivo de sanción conforme lo establece el Reglamento Interno de Trabajo de la Cooperativa.

Art. 42. En el eventual caso de que a futuro por cualquier causa, se suspende esta forma de recuperación del crédito, el deudor se obligará a cancelar por ventanilla las cuotas del préstamo.

Art. 43. Serán sujetos de crédito los funcionarios y empleados que hayan pasado el período de prueba.

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 9
---	---	----------------	-----------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

CAPÍTULO IV

DE LA INTEGRACIÓN DE LOS COMITÉS DE CRÉDITO

Art. 17.- COMITÉ DE CRÉDITO CENTRAL.- Está integrado de la siguiente manera:⁵

- El Gerente General o su Delegado, quien lo presidirá;
 - El Director de Negocios o su delegado, en ausencia plenamente justificada;
 - El Director Financiero Administrativo o su delegado, en ausencia plenamente justificado;
 - El Director Jurídico o su delegado, en ausencia plenamente justificada;
 - Como Secretario del Comité actuará el Jefe de Cartera, en caso de su ausencia actuará como Secretario Ad-hoc, la persona que designe el Comité.
 - Director de Riesgos o su delegado, en ausencia plenamente justificada, con voz y sin voto.
- Art. 18.- Comité de crédito de las Agencias.
- En aquellas agencias donde existe un solo Asesor de Negocios, el Comité lo conformará:
 - Jefe de agencia quien lo presidirá;
 - Asesor de Negocios;
 - Asistente Operativo en calidad de secretario con voz y voto, a cargo del archivo, elaboración y custodia de las actas, control de políticas,
 - procedimientos y límites.

En aquellas agencias donde existe un Asesor de Negocios y uno de Microcrédito, el Comité lo conformará:

- En caso de créditos de consumo, vivienda y comercial, por:

⁵ Cooperativa "29 de Octubre" Ltda., Reglamento de crédito, pág. 4 -5 (2011)

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 10
--	--	------------------------------	--------------------------

	COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE" LTDA	
	POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CRÉDITO	CODIGO
		PPC

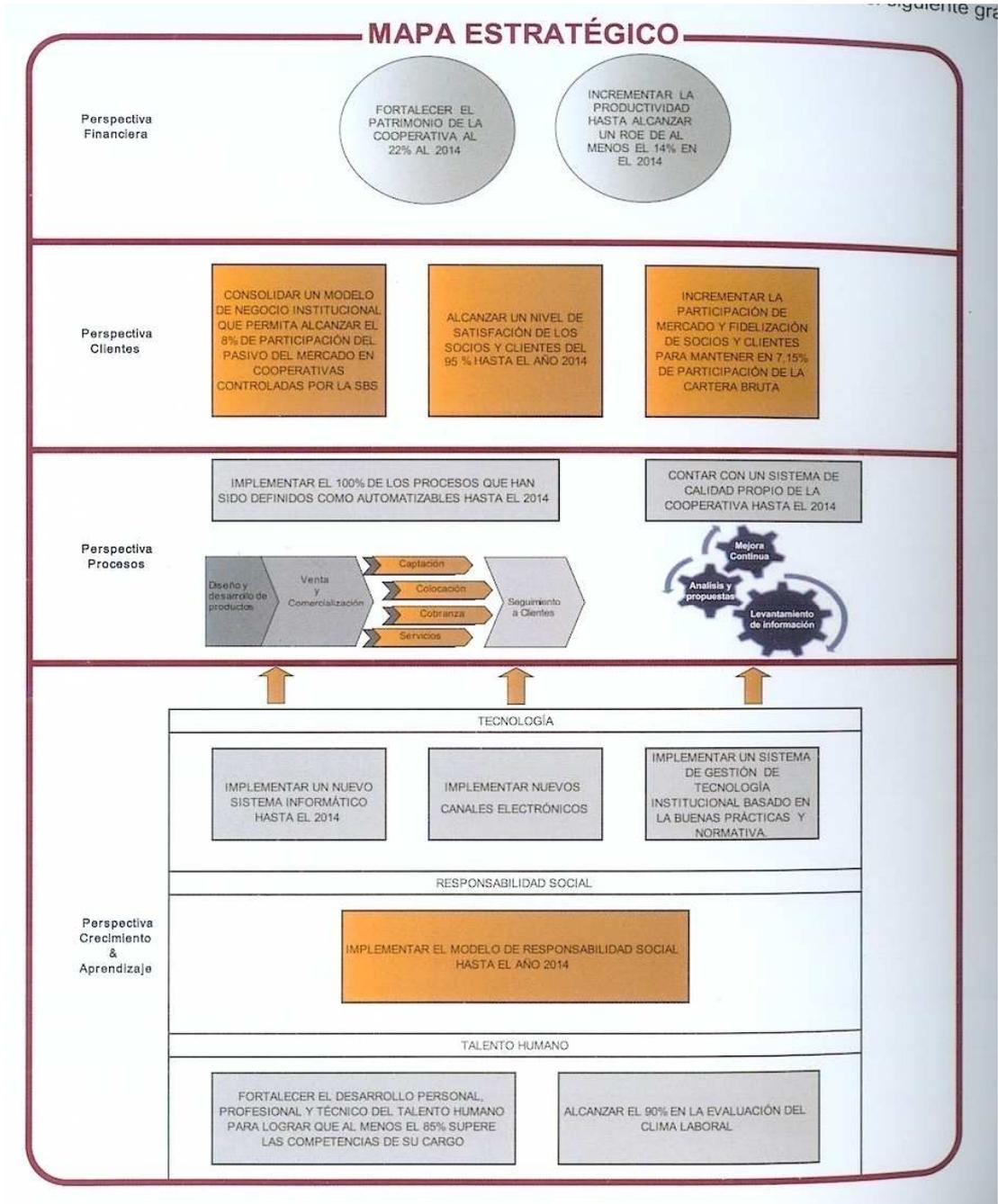
- Jefe de Agencia quien lo presidirá;
- Asesor de Microcrédito;
- Asistente Operativo en calidad de secretario, con voz y voto, a cargo del archivo, elaboración y custodia de las actas, control de políticas, procedimientos y límites.
- Asesor de Negocios quien propone la operación con voz y sin voto.

En aquellas agencias donde existe un Asesor de Negocios y uno de Microcrédito, el Comité lo conformará:

- En caso de créditos de microempresa:
- Jefe de agencia quien lo presidirá;
- Asesor de Negocios;
- Asistente operativo en calidad de secretario, con voz y voto a cargo del archivo, elaboración y custodia de las actas, control de políticas, procedimientos y límites.
- Asesor de Microcrédito quien propone la operación con voz y sin voto.
(Cooperativa de Ahorro y crédito "29 de Octubre"LTDA., 2011)

Revisado por: Director de Negocios/Director Jurídico. Fecha: 2010-12-07	Aprobado por: Consejo de Administración Fecha: 2010-12-10	Versión: 05	Pág. 11
--	--	------------------------------	--------------------------

A7: Mapa Estratégico



A8: Productos y Servicios.



Asistencia Exequial
SU
TRANQUILIDAD
EN LA VIDA

“En aquellos momentos difíciles de la vida...
nosotros estamos con usted y nos
encargamos de todo.”

Cobertura

- Sala de velación 24 horas en Casa Girón Salón Republicano, Funeraria Jardines del Valle (Sur de Quito), Camposanto o salas de velación afiliadas a nivel nacional.
- Trámites legales.
- Traslado a salas de velación y Camposanto.
- Tanatopraxia.
- Formolización.
- Cofre metálico.
- Servicio religioso de acuerdo al culto.
- Tres arreglos florales.
- Nicho en camposanto por 4 años.
- Cremación.

1-800 CGIRON
2 4 4 7 6 6

Telfs.: 022 550 290 / 022 546 203 / 09 627 5604
www.jardinesdelvalle.com

Gratis con su seguro médico y de vida,
cobertura nacional de asistencia exequial

 cuenta
ANGELITOS

¡enséñale el camino del ahorro!



• El representante legal puede ser o no socio de la Cooperativa.



PRODUCTOS DE LA 29



UNA GAMA DE PRODUCTOS PARA PERSONAS E INSTITUCIONES EN AHORRO, CREDITO, SEGUROS, PAGO DE SERVICIOS, Y MUCHOS MÁS.

Plazo Fijo



TASAS PASIVAS

PAGO DE INTERES AL VENCIMIENTO*			
Plazo Fijo	Hasta \$ 10.000 usd	De \$ 10.001 a \$ 50.000 usd	Más de \$ 50.000 usd
31 a 60 días	4,25%	4,25%	4,25%
61 a 90 días	4,30%	4,50%	4,70%
91 a 120 días	4,70%	4,90%	5,00%
121 a 180 días	5,00%	5,20%	5,40%
181 a 270 días	5,60%	5,80%	6,00%
271 a 360 días	6,20%	6,40%	6,60%
361 o más días	7,50%	7,50%	7,50%

PAGO DE INTERES ANTICIPADO*			
Plazo Fijo	Hasta \$ 10.000 usd	De \$ 10.001 a \$ 50.000 usd	Más de \$ 50.000 usd
31 a 60 días	4,24%	4,24%	4,24%
61 a 90 días	4,27%	4,47%	4,66%
91 a 120 días	4,65%	4,84%	4,94%
121 a 180 días	4,92%	5,11%	5,30%
181 a 270 días	5,45%	5,64%	5,83%
271 a 360 días	5,92%	6,11%	6,29%
361 o más días	6,98%	6,98%	6,98%

- *Las tasas son negociables de acuerdo al plazo y el monto a invertir.*



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
"29 DE OCTUBRE" LTDA.
CONTROLADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS



Tu sueño
confíalo...
 en las
MEJORES
 Manos

www.29deoctubre.fin.ec
 1800 - 29 29 29

* Para mayor información: Ag. Principal: Av. Mariscal Sucre y Cañaris 59-543 / teléfonos: 02 295 0020 - 082643295
 Ag. Guacacay: Av. Morán Valverde y Av. Gutierrez Ríos, C.C. Guacacay Sur PB-076 / teléfonos: 02 400 8928 - 097732858

Ahorra con la **29**
 y cumple el sueño de tener
tu casa propia

Abre una 
 Cuenta
Mejor Futuro

desde
\$150
 mensuales
x24
 meses



Sector privilegiado en el sur de Quito / Parqueadero frente a su casa
 Amplias facilidades / Cuenta abierta con todos los bancos

con el respaldo de

COBERTURA A NIVEL NACIONAL



AÑO DE CORTE: 2010
MES DE CORTE: DICIEMBRE
REGION: 2
AGENCIA: 32 - LA LIBERTAD

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
1	ACTIVO	10775546,09	1403050504	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 1 A 30 DIAS	709,98	141220	DE 181 A 360 DIAS	2885,25
11	FONDOS DISPONIBLES	84159,56	140310	DE 31 A 90 DIAS	4376,37	14122005	CREDITOS DE CONSUMO QUE NO GENERA INT. DE 180 A 360 DÍAS	2885,25
1103	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	32904,85	14031005	Crédito de Vivienda de 31 a 90 días	4376,37	1412200504	PTMO. ORDINARIO TABULADO NO DEVENGA INT.DE 181 A 360 DÍAS	2885,25
110310	BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS LOCALES	32904,85	1403100503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 31 A 90 DIAS	2937,24	141225	DE CONSUMO DE MAS DE 360 DIAS	6547,26
11031010	BANCO DEL PICHINCHA	32904,85	1403100504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 31 A 90 DIAS	1439,13	14122505	CREDITOS DE CONSUMO QUE NO GENERA INT. DE MÁS DE 360 DÍAS	6547,26
1103101001	Banco del Pichincha Cuenta Corriente	32904,85	140315	DE 91 A 180 DIAS	6718,53	1412250504	PTMO.ORDINARIO TABULADO NO DEVENGA INT.DE MÁS DE 360 DÍAS	6547,26
1,1031E+11	LA LIBERTAD BCO.PICHINCHA CTA.CTE. 3050907004 / 7195175	32904,85	14031505	Crédito de Vivienda de 91 a 180 días	6718,53	1414	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA QUE NO DEVENGA INT	28883,66
1104	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1254,71	1403150503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 91 A 180 DIAS	4511,04	141405	PARA LA MICROEMPRESA NO DEVENG INT. DE 1 A 30 DÍAS	3840,54
110405	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1254,71	1403150504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 91 DE 180 DIAS	2207,49	14140505	CREDITO PARA LA MICROEMPRESA NO DEVENGA INT. DE 1 A 30 DÍAS	3840,54
11040501	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1254,71	140320	DE 181 A 360 DIAS	11812,2	1414050501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 1 A 30 DÍAS	2099,27
14	CARTERA DE CREDITOS	2854381,59	14032005	Crédito de Vivienda de 181 a 360 días	11812,2	1414050506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT. DE 1 A 30 DÍAS	1741,27
1402	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	1496516,71	1403200503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 181 A 360 DIAS	7215,67	141410	PARA LA MICROEMPRESA DE 31 A 90 DIAS	6145,33
140205	De 1 a 30 dias	74836,1	1403200504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 181 A 360 DIAS	4596,53	14141005	CREDITO PARA LA MICROEMPRESA NO DEVENGA INT. DE 1 A 30 DÍAS	6145,33
14020505	Creditos de Consumo por vencer de 1 a 30 dias	74836,1	140325	DE MAS DE 360 DIAS	104424,02	1414100501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 31 A 90 DÍAS	3702,84
1402050501	Ptmo.de Emergencia de 1 a 30 dias	7390,76	14032505	Crédito de Vivienda de mas de 360 días	104424,02	1414100506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE 31 A 90 DIAS	2442,49
1402050503	Ptmo. Ordinario de 1 a 30 dias	25156,71	1403250503	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE MAS DE 360 DIAS	61293,86	141415	PARA LA MICROEMPRESA DE 91 A 180 DIAS	8140,52
1402050504	Ptmo. Ordinario Tabulado de 1 a 30 dias	42288,63	1403250504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE MAS DE 360 DIAS	43130,16	14141505	CREDITO PARA LA MICROEMPRESA NO DEVENGA INT. DE 91 A 180 DÍAS	8140,52
140210	DE 31 A 90 DIAS	140273,57	1404	CARTERA DE CREDITOS DE LA MICROEMPRESA POR VENCER	1229168,14	1414150501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 91 A 180 DÍAS	5394,63
14021005	Ptmo. de Consumo de 31 a 90 dias	140273,57	140405	DE 1 A 30 DIAS	53611,28	1414150506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT. DE 91 A 180 DÍAS	2745,89
1402100501	Ptmo.de Emergencia de 31 a 90 dias	1619,05	14040505	Crédito para la microempresa de 1 a 30 días	53611,28	141420	PARA LA MICROEMPRESA DE 181 A 360 DIAS	8906,26
1402100503	Ptmo.Ordinario de 31 a 90 dias	47007,74	1404050501	Ptmo. Microempresarial de 1 a 30 días	47112,04	14142005	CREDITO PARA LA MICROEMPRESA NO DEVENGA INT. DE 181 A 360 DÍAS	8906,26
1402100504	Ptmo.Ordinario Tabulado de 31 a 90 dias	91646,78	1404050506	PTMO.MICROCREDITO CREDIMICRO CFN DE 1 A 30 DIAS	3318,12	1414200501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 181 A 360 DÍAS	4132,59
140215	91 A 180 DIAS	207126,84	1404050507	PTMO.MICROCREDITO VOLVER DE 1 A 30 DIAS	3181,12	1414200506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE 181 A 360 DIAS	4773,67
14021505	Prestamos de Consumo de 91 a 180 dias	207126,84	140410	31 A 90 DIAS	121055,18	141425	PARA LA MICROEMPRESA DE MAS DE 360 DIAS	1851,01

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
1402150501	Ptmo. de Emergencia de 91 a 180 días	106,1	14041005	Credito para la microempresa de 31a 90 días	121055,18	14142505	CREDITO PARA LA MICROEMPRESA DE MAS DE 360 DIAS	1851,01
1402150503	Ptmo. Ordinario de 91 a 180 días	68860,23	1404100501	Ptmo. Microempresarial de 31 a 90 días	107722,47	1414250501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE MAS DE 360 DIAS	1263,43
1402150504	Ptmo. Ordinario Tabulado de 91 a 180 días	138160,51	1404100506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE 31 A 90 DIAS	6781,16	1414250506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE MAS DE 360 DIAS	587,58
140220	DE 181 A 360 DIAS	393239,21	1404100507	PTMO.MICROCREDITO VOLVER DE 31 A 90 DIAS	6551,55	149910	(CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO)	-37261,61
14022005	Prestamos de Consumo de 181 a 360 días	393239,21	140415	91 A 180 DIAS	164857,94	14991005	(PROV.PARA CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO)	-37261,61
1402200503	Ptmo. Ordinario de 181 a 360 días	122335,14	14041505	Credito para la microempresa de 91 a 180 d	164857,94	1499100501	(PROV.PARA PTMO.DE EMERGENCIA)	-2469,03
1402200504	Ptmo. Ordinario Tabulado de 181 a 360 días	270904,07	1404150501	PTMO. MICROEMPRESARIAL DE 91 A 180 DIAS	144668,78	1499100503	(PROV.PARA PTMO.ORDINARIO)	-20681,84
140225	DE MAS DE 360 DIAS	681040,99	1404150506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE 91 A 180 DIAS	10211,69	1499100504	(PROV.PARA PTMO.ORDINARIO TABULADO)	-14079,74
14022505	Credito de Consumo de mas de 360 días	681040,99	1404150507	PTMO.MICROCREDITO VOLVER DE 91 A 180 DIAS	9977,47	149915	(CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA)	-1294,98
1402250503	Ptmo. Ordinario de mas de 360 días	147835,2	140420	DE 181 A 360 DIAS	311356,37	14991505	(PROV.PARA CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA)	-1294,98
1402250504	Ptmo. Ordinario Tabulado de mas de 360 días	533205,79	14042005	Credito para la microempresa de 181 a 360 días	311356,37	1499150503	(PROV.PARA PTMOS.DE VIVIENDA HIPOTECARIO)	-774,16
1403	CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	129499,62	1404200501	Ptmo. Microempresarial de 181 a 360 días	277293,84	1499150504	(PROV.PARA PTMOS.DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN)	-520,82
140305	DE 1 A 30 DIAS	2168,5	1404200506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE 181 A 360 DIAS	13386,95	149920	(CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA)	-41196,38
14030505	Credito Vivienda de 1 a 30 días	2168,5	1404200507	PTMO.MICROEMPRESA VOLVER DE 181 A 360 DIAS	20675,58	14992005	(PROV.PARA CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICRO EMPRESA)	-41196,38
1403050503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 1 A 30 DIAS	1458,52	140425	DE MAS DE 360 DIAS	578287,37	1499200501	(PROV.PARA PTMO.MICROEMPRESARIAL)	-22982,55
14042505	Credito para la microempresa de mas de 360 días	578287,37	1422	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO VENCIDA	21480,2	1499200506	(PROV.PARA PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN)	-17368,74
1404250501	Ptmo. Microempresarial de mas de 360 días	531509,82	142205	DE 1 A 30 DIAS	1281,18	1499200507	(PROV.PARA PTMO.MICROEMPRESA VOLVER)	-845,09
1404250506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE MAS DE 350 DIAS	2656,36	14220505	Creditos de Consumo Vencido de 1 a 30 días	1281,18	16	CUENTAS POR COBRAR	38676,79
1404250507	PTMO.MICROEMPRESA VOLVER DE MAS DE 360 DIAS	44121,19	1422050503	Ptmo.Ordinario Vencido de 1 a 30 días	453,83	1603	INTERESES POR COBRAR DE CARTERA DE CREDITOS	29362,08
1412	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO QUE NO DEVENGA INTERES	15795,81	1422050504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 1 a 30 días	567,35	160310	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	15022,77
141205	DE MAS DE 1 A 30 DIAS	1190,43	142210	DE 31 A 90 DIAS	1627,97	16031005	INT.POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	15022,77
14120505	Credito de Consumo no devenga Interes de 1 a 30 días	1190,43	14221005	Creditos de Consumo Vencido de 31 a 90 días	1627,97	1603100501	INT.POR COBRAR PTMO.DE EMERGENCIA	79,56
1412050501	Ptmo. Emergencia no Devenga Int. de 1 a 30 días	155,97	1422100501	Ptmo.de Emergencia Vencido de 31 a 90 días	271,85	1603100503	INT.POR COBRAR PTMO.ORDINARIO	2975,01
1412050503	Ptmo.Ordinario no devenga Int. de 1 a 30 días	302,21	1422100503	Ptmo.Ordinario Vencido de 31 a 90 días	794,1	1603100504	INT.POR COBRAR PTMO.ORDINARIO TABULADO	11968,2
1412050504	Ptmo.Ordinario Tabulado no devenga Int. de 1 a 30 días	732,25	1422100504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 31 a 90 días	562,02	160315	CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA	407,76
1412100501	Ptmo.de Emergencia no Devenga Int.de 31 a 90 días	105,85	142215	DE 91 A 180 DIAS	1988,07	16031505	INT.POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA	407,76
1412100503	Ptmo.Ordinario no Devenga Int. de 31 a 90 días	615,95	14221505	Creditos de Consumo Vencido de 91 a 180 días	1988,07	1603150503	INT.POR COBRAR PTMO.VIVIENDA HIPOTACARIO	103,45
1412100504	Ptmo.Ordinario Tabulado no Devenga Int.de 31 a 90 días	1506,2	1422150501	Ptmo.de Emergencia Vencido de 91 a 180 días	170,11	1603150504	INT. POR COBRAR PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	304,31

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
141215	DE 91 A 180 DIAS	2944,87	1422150503	Ptmo.Ordinario Vencido de 91 a 180 días	1350,74	160320	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	13931,55
14121505	Creditos de Consumo que no genera Int. De 91 a 180 días	2944,87	1422150504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 91 a 180 días	467,22	16032005	INT.POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	13931,55
1412150503	Ptmo. Ordinario no Devenga Int.de 91 a 180 días	709,34	142220	DE 181 A 270 DIAS	2128,5	1603200501	INT.POR COBRAR PTMO.MICROEMPRESARIAL	13271,14
1412150504	Ptmo. Ordinario Tabulado no Devenga Int.de 91 a 180 días	2235,53	14222005	Creditos de Consumo Vencidos de 181 a 270 días	2128,5	1603200506	INT.POR COBRAR PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICROCFN (MULTISECTORIAL)	267,15
1603200507	INT.POR COBRAR PTMO.MICROEMPRESA VOLVER	393,26	1905	Gastos diferidos	8044,42	2101350502	AHORROS CASITA PROPIA	-82389,92
1614	Pagos por cuenta de clientes	3626,25	190510	Gastos de instalacion	1034,04	2101350503	AHORROS INFANTO JUVENIL (CRECER)	-15099,21
161430	Gastos judiciales	3626,25	19051003	GASTOS DE CABLEADO ESTRUCTURADO	1034,04	2101350504	AHORRO CLIENTE	-548102,03
16143001	Gastos Judiciales por Cobrar	3626,25	190520	Programas de computacion	1038,89	21013515	CUENTAS INMOVILIZADAS	-16830,1
1690	Cuentas por cobrar varias	5487,46	19052005	GASTOS DIF.POR ELECCIONES	1038,89	2101351501	CUENTAS INMOVILIZADAS AHORROS A LA VISTA	-1992,4
169005	Anticipos al personal	1028,31	190525	Gastos de Adecuacion	11460,13	2101351503	CUENTAS INMOVILIZADAS AHORRO INFANTO JUVENIL	-130,29
16900502	Anticipo Sueldo	1028,31	19052502	Gastos de adecuacion Region dos	11460,13	2101351504	CUENTAS INMOVILIZADAS AHORRO CLIENTE	-12634,31
1422200503	Ptmo.Ordinario Vencido de 181 a 270 días	1727,02	169090	Otras	4459,15	2101351505	CUENTAS INMOVILIZADAS AHORRO CASITA PROPIA	-1988,23
1422200504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 181 a 270 días	401,48	16909001	Valores pendientes por Liquidar	16,15	2101351506	CUENTAS INMOVILIZADAS CTAS ESPECIALES	-84,87
142225	DE MAS DE 270 DIAS	14454,48	18	PROPIEDADES Y EQUIPO	27785,65	210150	DEPOSITOS POR CONFIRMAR	-6037,12
14222505	Creditos de Consumo Vencidos de mas de 270 días	14454,48	1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	46020,47	21015005	DEPOSITOS DE AHORRO POR CONFIRMAR	-6037,12
1422250501	Ptmo.de Emergencia Vencido de mas de 270 días	1987,62	180501	Muebles	29298,4	2101500501	AHORROS A LA VISTA POR CONFIRMAR	-1689,67
1422250503	Ptmo.Ordinario Vencido de mas de 270 días	11433,15	18050101	Muebles de Oficina	1812,92	2101500504	AHORRO CLIENTE POR FONFIRMAR	-4347,45
1422250504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de mas de 270 días	1002,71	18050103	Modulares	27467,48	2103	DEPOSITOS A PLAZO	-483260,51
1424	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA VENCIDA	12790,42	180502	Enseres	13962,88	210305	DE 1 A 30 DIAS	-179909,07
142405	DE 1 a 30 días	2841,91	18050201	Enseres de Oficina	567,87	21030501	DEPOSITOS A PLAZO DE 1 A 30 DIAS	-178739,34
14240505	Creditos para la Microempresa Vencidos de 1 A 30 DIAS	2841,91	19059905	(Amortizac.Acum. Gastos de Adecuacion)	-4498,14	21030503	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 1 A 30 DIAS	-399,73
1424050501	PTMO.MICROEMPRESA VENCIDO DE 1 A 30 DIAS	2277,26	1905990502	(Amortizac.Acum. Gastos de Adecuacion Region DOS)	-4498,14	210310	DE 31 A 90 DIAS	-105043,8
1424050506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN VENCIDO DE 1 A 30 DIAS	564,65	1,90599E+11	(AMORTIZAC.ACUM. GASTOS DE ADEC. LIBERTAD)	-4498,14	21031001	DEPOSITOS A PLAZO DE 31 A 90 DIAS	-93433,78
142410	De 31 a 90 días	4295,9	1906	Materiales, mercaderias e insumos	1207,12	21031003	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 31 A 90 DIAS	-3580,02
14241005	Creditos para la Microempresa Vencidos de 31 a 90 días	4295,9	190615	Proveduria	1207,12	210315	DE 91 A 180 DIAS	-74532,95
1424100501	Ptmo.para la Microempresa Vencidos de 31 a 90 días	2642,54	19061501	Bienes	1207,12	21031501	DEPOSITOS A PLAZO DE 91 A 180 DIAS	-49844,64
1424100506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN VENCIDO DE 31 A 90 DIAS	1653,36	1906150105	Suministros de Oficina	504,17	21031503	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 91 A 180 DIAS	-16825,31
142415	De 91 a 180 días	3557,36	1906150106	Suministros de Bar	17,92	210320	DE 181 A 360 DIAS	-48293,43

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
14241505	Creditos para la Microempresa Vencidos de 91 a 180 días	3557,36	1906150107	Suministros de Limpieza	60,84	21032003	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 181 A 360 DÍAS	-12611,43
1424150501	Ptmo.para la Microempresa Vencidos de 91 a 180 días	1609,75	1906150108	Otros Suministros	579,55	210325	DE MAS DE 361 DIAS	-75481,26
1424150506	PTMO.MICROEMPRESA CREDMICIRO CFN VENCIDO DE 91 A 180 DIAS	1947,61	1906150109	HERRAMIENTAS FUNGIBLES	44,64	21032503	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE MAS DE 361 DÍAS	-10817,26
142420	De 181 a 360 días	1281,43	1908	Transferencias internas	7760305,13	2105	DEPOSITOS RESTRINGIDOS	-85293,65
14242005	Creditos para la Microempresa Vencidos de 181 a 360 días	1281,43	190801	Transferencias internas Region uno	91218,69	210510	DEPOSITOS DE ENCAJE RESTRIGIDOS	-85293,65
1424200506	PTMO.MICROEMPRESA CREDMICIRO CFN VENCIDO DE 181 a 360 días	1280,43	19080101	Transferencias internas Ag.Principal	1387,5	21051005	DEPOSITOS DE ENCAJE RESTRINGIDOS	-85293,65
142425	Cartera para la Microempresa de mas de 360 días	813,82	19080113	Transferencias internas Adm.Central	60331,19	2105100501	DEPOSITOS DE ENCAJES RESTRINGIDOS	-85293,65
14242505	Creditos para la Microempresa Vencidos de mas de 360 días	813,82	190802	Transferencias internas Region dos	160671,23	25	CUENTAS POR PAGAR	-28091,91
1424250506	PTMO.MICROEMPRESA CREDMICIRO CFN VENCIDO DE MÁS DE 360 DIAS	786,82	19080203	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.GUAYAQUIL CENTENARIO	3226,88	2501	INTERESES POR PAGAR	-2883,17
1499	(Provisiones para creditos incobrables)	-79752,97	19080215	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG. ALBORADA/HUANC	29408,85	250115	DEPOSITOS A PLAZO	-2883,17
18050205	Otros Enseres	9777,01	19080232	Transferencias internas Ag.Libertad	80301,5	25011501	INTERESES POR PAGAR DEPOSITOS A PLAZO	-2883,17
180504	Equipos de Oficina	2759,19	190804	Transferencias internas Region Cuatro	19940,09	2501150102	INT.POR PAGAR DEP.PLAZO DE 31 A 90 DIAS	-180,03
18050401	Equipos de Oficina	2179,52	19080406	Transferencias internas Ag. El Puyo	0,09	2501150103	INT.POR PAGAR DEP.PLAZO DE 91 A 180 DIAS	-476,14
18050403	Equipos contra Incendios	179,2	190805	Transferencias internas Region Cinco	0,09	2501150104	INT.POR PAGAR DEP.PLAZO DE 181 A 360 DIAS	-898,69
18050404	Equipo Medico	396,47	19080529	Transferencias internas Ag.El Angel	0,09	2501150105	INT.POR PAGAR DEP.PLAZO DE MAS DE 361 DIAS	-172,28
1890	Otros	31,17	190809	Intersucursal Fisa	7488475,03	2501150119	INT.POR PAGAR DEP.A PLAZO AMIGO DE 181 A 360 DÍAS	-0,85
189005	Biblioteca	31,17	19080901	Intersucursal Fisa	7488475,03	2501150120	INT.POR PAGAR DEP.A PLAZO AMIGO DE MAS DE 361 DÍAS	-1155,18
18900501	Biblioteca	31,17	1990	Otros	985,79	2503	OBLIGACIONES PATRONALES	-6410,69
1899	(Depreciacion acumulada)	-18761,99	199015	Depositos en garantia y para importaciones	985,79	250310	BENEFICIOS SOCIALES	-5328,62
189915	(Muebles, enseres y equipos de oficina)	-18183,73	19901501	Lineas Telefonicas	985,79	25031001	DECIMO TERCER SUELDO POR PAGAR	-348,03
18991501	(Dprec.Acum.Muebles de Oficina)	-913,52	1990150102	Lineas Telefonicas Region Dos	541,18	25031003	VACACIONES POR PAGAR	-3380,59
1899150101	(Dprec.Acum.Muebles de Oficina)	-913,52	1,99015E+11	Linea Telefonica Ag.Libertad	541,18	250315	APORTES AL IESS	-991,44
18991502	(Deprec.Acum.Modulares)	-11200,15	1990150105	Lineas Telefonicas Region Cinco	444,61	25031501	APORTE INDIVIDUAL POR PAGAR	-390,49
1899150201	(Deprec.Acum.Modulares)	-11200,15	1,99015E+11	Medidores	164,61	25031502	APORTE PATRONAL POR PAGAR	-507,41
18991503	(Deprec.Acum.Enseres de Oficina)	-4148,55	1905250232	GASTOS DE ADECUACION AG. LIBERTAD	11460,13	25031503	PRESTAMOS AL IESS	-93,54
1899150301	(Deprec.Acum.Enseres de Oficina)	-342,88	190590	Otros	2295,22	250320	FONDO DE RESERVA IESS	-32,19
1899150304	(Deprec.Acum.Enseres de Seguridad)	-361,32	19059001	Suscripciones Pagadas	48,37	25032001	FONDO DE RESERVA POR PAGAR	-32,19
1899150305	(DEP.ACUM.OTROS ENSERES)	-3444,35	19059002	PATENTE MUNICIPAL	2246,85	250390	OTRAS	-58,44

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
18991504	(Deprec.Acum.Equipos de Oficina)	-1921,51	190599	(Amortizacion acumulada gastos diferidos)	-7783,86	25039002	MULTAS A EMPLEADOS	-58,44
1899150401	(Deprec.Acum.Equipos de Oficina)	-1354,81	19059903	(Amortizac.Acum.Estudios)	-1038,89	2504	RETENCIONES	-681,74
1899150403	Deprec.Acum.Equipos contra Incendios)	-174,48	1905990320	(AMORTIZAC.ACUM.DE GASTOS DE ELECCIONES)	-1038,89			
1899150404	(Deprec.Acum.Equipo Medico)	-392,22	19059904	(Amortizac.Acum.de Programas de Computacion)	-2246,83	250405	RETENCIONES FISCALES	-681,74
189920	(Equipos de computacion)	-578,26	1905990404	(AMORTIZAC.ACUM.PATENTES MUNICIPALES)	-2246,83	25040501	IMPUESTO A LA RENTA PERSONAL	-104,81
18992001	(Equipos de computacion)	-578,26	2	PASIVOS	10256690,83	25040520	30% IVA RETENCION POR LA COMPRA DE BIENES	-2,77
1899200101	(Deprec.Acum.Equipos de computacion)	-578,26	21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	-2274559,6	25040521	70% IVA RETENCION POR SERVICIOS	-81,17
19	OTROS ACTIVOS	7770542,5	2101	Depositos a la vista	-1706005,45	25040525	100% RETENCION DEL IVA	-247,29
1904	Gastos y pagos anticipados	0,04	210135	Depositos de ahorro	-1699968,33	25040537	1% RETENCION POR SERVICIOS DE PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN	-2,5
190490	Otros	0,04	21013505	Depositos Ahorros a la Vista	-1683138,23	25040543	2% RETENCION POR SERVICIOS PREDOMINA LA MANO DE OBRA	-11,86
19049002	Gastos Pagados por Anticipado	0,04	2101350501	Ahorros a la Vista	-1037547,07	25040547	2% RETENCION POR RENDIMIENTOS FINANCIEROS	-47,38
25040553	1% RETENCION TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES DE NATURALEZA CORPORAL	-13,04	42030506	Comision por Cobranzas	1469,13	45032004	COMBUSTIBLE	56,4
25040561	OTRAS RETENCIONES APLICABLES EL 2%	-2,46	44	PROVISIONES	27882,32	45032007	COMUNICACION LINEAS CELULARES	215,53
25040571	8% ARRENDAMIENTOS DE BIENES INMUEBLES	-150,46	4402	Cartera de creditos	27882,32	45032008	COMUNICACIONES POR INTERNET	18,78
2505	Contribuciones, impuestos y multas	-8,48	440210	Cartera de creditos de Consumo	-3582,01	45032010	COMUNICACIONES FIBRA OPTICA	5037,07
250505	IMPUESTO A LA RENTA	-8,48	44021003	Prov.Ptmo.Ordinario	-9128,09	45032011	COMUNICACION POR TV CABLE	302,71
25050503	12% Iva ventas	-8,48	44021004	Prov.Ptmo. Ordinario Tabulado	5546,08	450325	SEGUROS	-2,2
2506	Proveedores	-17994,98	440215	Cartera de creditos para la Vivienda	215,2	45032514	SEGURO DE VIDA	-2,2
250605	Bienes y Servicios Recibidos	-974,57	44021503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIOS	314,03	450330	ARRENDAMIENTOS	23136,74
25060505	Bienes y Servicios para Socios	-974,57	44021504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-98,83	45033001	ARRENDAMIENTOS DE LOCALES PERSONAS NATURALES	23136,74
2506050501	Inspecciones y Avaluos	-74,9	440220	Cartera de creditos para la Microempresa	31249,13	450390	OTROS SERVICIOS	6113,77
2506050502	Valores para Tramites Judiciales	-899,67	44022001	Prov.Ptmo. Microempresarial	24265,11	45039002	REFRIGERIOS A TERCEROS	142,47
250610	Facturas por Pagar	-17020,41	44022006	PROV.PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	6138,93	45039003	ANIVERSARIO	122,84
25061019	CUENTAS POR PAGAR DPTO.DE CONTABILIDAD	-11092,17	44022007	PROV.PTMO.MICROEMPRESA VOLVER	845,09	45039007	ASAMBLEAS GENERALES	2023,07
25061032	CUENTAS POR PAGAR RECAUDACION IMPUESTOS SRI	-1802,24	45	GASTOS DE OPERACION	202655,39	45039011	GASTOS DE RIFA	3736,11
2590	Cuentas por pagar varias	-112,85	4501	Gastos de personal	84903,26	45039017	SERVICIO POR TRANSACCIONES ELECTRONICAS POS	89,28
259090	Otras cuentas por pagar	-112,85	450105	Remuneraciones mensuales	42796,22	4504	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y MULTAS	18963,05
25909014	CUENTAS POR PAGAR FOGAMYPE	-52,85	45010501	Sueldos	38169,18	450405	IMPUESTOS FISCALES	5271,11

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
29	OTROS PASIVOS	-7954039,32	4501050101	Sueldos	38169,18	45040502	IVA PAGADO	5271,11
2908	Transferencias internas	-7954039,32	45010502	Subsidios	4627,04	450410	IMPUESTOS MUNICIPALES	220,78
290801	Transferencias internas Region uno	-19412722,74	4501050201	Subsidio de Antigüedad	4035,04	45041001	IMPUESTOS MUNICIPALES	220,78
29080101	Transferencias internas Ag.Principal	-4736,14	450110	Beneficios Sociales	8196,33	450415	APORTES A LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	2290,86
29080113	Transferencias internas Adm.Central	-19343664,45	45011001	Decimo Tercer Sueldo	4171,41	45041501	APORTES A LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS	2252,76
29080136	TRASNFERENCIAS INTERNAS AG. SAN RAFAEL	-1076,15	45011003	Vacaciones	1958,52	45041503	APORTES A LA CAMARA DE COMERCIO	10,77
290802	Transferencias internas Region dos	-136880,42	45011005	DECIMO CUARTO SUELDO REGIMEN DE COSTA	2066,4	45041504	APORTES A SAYCE	27,33
29080203	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.GUAYAQUIL CENTENARIO	-43292,68	450115	Gastos de representacion, residencia y responsabilidad	5079,21	450490	IMPUESTOS Y APORTES PARA OTROS ORGANISMOS E INSTITUCIONES	11180,3
29080211	Transferencias internas Ag.Manta	-153,31	45011501	Gastos de Representacion	686,52	45049002	APORTES	11180,3
29080216	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG. GYE CENTRO BASE SUR	-93,9	45011502	Gastos de Responsabilidad	1373,04	4504900201	APORTE A LA ASOCIACION DE COOPERATIVAS	220,38
29080223	Transferencias internas Ag.Portoviejo	-38375,53	45011504	BONO POR CUMPLIMIENTO DE META COBRANZAS	3019,65	4504900203	APORTE A LA CAMARA DE COMERCIO	54,97
290809	Operaciones Por Liquidar	11665534,84	450120	Aportes al IESS	10648,79	4504900205	AFILIACION A BANRED Y RED TRANSACCIONAL COOPERATIVA	29,76
29080901	Operaciones Por Liquidar	11665534,84	45012001	Gasto Aporte Patronal	6020,19	4504900206	APORTES A LA CORPORACION DE SEGURIDAD DE DEPOSITOS (COSEDE)	10875,19
3	PATRIMONIO	-290772,68	45012002	GASTO APORTE INDIVIDUAL	4628,6	4505	DEPRECIACIONES	4851,12
31	CAPITAL SOCIAL	-290772,68	450135	Fondo de reserva IESS	4171,41	450525	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	4411,16
3103	Aportes de socios	-290772,68	45013501	Gastos Fondos de reserva IESS	4171,41	45052501	DEPRECIACION MUEBLES	2907,82
310301	Aportes de los socios	-290772,68	450190	Otros	14011,3	4505250101	DEPRECIACION MUEBLES DE OFICINA	162,82
31030101	Certificados de Aportacion	-290772,68	45019002	Refrigerio Ocasional	13,65	45052502	DEPRECIACION DE ENSERES	1227,94
4	GASTOS	281514,11	45019003	GASTOS DE VIAJE V	2025,55	4505250201	DEPRECIACION DE ENSERES DE OFICINA	56,88
41	INTERESES CAUSADOS	40154,12	45019004	Movilizacion	738,9	4505250204	DEPRECIACION DE OTROS ENSERES	809,74
4101	Obligaciones con el publico	40154,12	45019011	Aguinaldo Navide?o	2303,53	4505250205	DEPRECIACION DE ENSERES DE SEGURIDAD	361,32
410115	Depositos de ahorro	17203,45	45019015	ASISTENCIA MEDICA DEL PERSONAL	1957,03	45052503	DEPRECIACION EQUIPOS	275,4
41011505	Int.Pagados en Depositos de Ahorros	17203,45	45019016	CAPACITACION PERSONAL	96,62	4505250301	DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA	217,92
4101150501	Int.Pagado en Ahorros a la Vista	12348,91	45019020	HORAS EXTRAS	1569,09	4505250303	DEPRECIACION EQUIPOS CONTRA INCENDIOS	17,88
4101150502	Int.Pagado en Ahorros Casita Propia	452,43	45019026	BONO DE PRODUCTIVIDAD	4365,79	4505250304	DEPRECIACION EQUIPO MEDICO	39,6
4101150503	Int.Pagado en Ahorros Infanto Juvenil	239,93	45019090	Otros gastos de Personal	8,41	450530	EQUIPOS DE COMPUTACION	439,96
4101150504	Int.Pagado en Encajes para Prestamos	734,68	45019091	GASTOS DE GESTION	588,73	45053001	DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION	439,96
4101150505	INT.PAGADO AHORRO CLIENTE	3427,5	4502	Honorarios	1808,73	4505300101	DEPRECIACION EQUIPOS DE COMPUTACION	339,96

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
410130	Depositos a plazo	22950,67	450205	Directores	217,6	4506	AMORTIZACIONES	118,04
41013005	Int.por Pagar Depositos a plazo	22950,67	45020501	COMISION POR VIAJE	217,6	450605	GASTOS ANTICIPADOS	0,02
4101300502	Int.Dep.Plazo de 31 a 90 dias	1216,03	450210	Honorarios profesionales	1591,13	45060502	GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	0,02
4101300503	Int.Dep.Plazo de 91 a 180 dias	2575,81	45021001	Honorarios profesionales	422,32	450630	GASTOS DE ADECUACION	118,02
4101300504	Int.Dep.Plazo de 181 a 360 dias	8968,78	45021002	SERVICIOS DE AUDITORIA EXTERNA	40,92	45063002	AMORT.GASTOS DE ADECUACION REGION DOS	118,02
4101300505	Int.Dep.Plazo de mas de 361 dias	4640,09	45021006	SERVICIOS DE CENTRAL DE RIESGOS	971,94	4506300232	AMORT.GASTOS DE ADECUACION LIBERTAD	118,02
4101300511	INT.DEP.PLAZO MEJOR FUTURO DE 1 A 30 DIAS	1600,46	45021007	SERVICIOS CALIFICADORA DE RIESGO	155,95	4507	OTROS GASTOS	22832,71
4101300518	INT.DEP.PLAZO AMIGO DE 91 A 180 DIAS	-0,01	4503	Servicios varios	69178,48	450705	SUMINISTROS DIVERSOS	12370,6
4101300519	INT.DEP.PLAZO AMIGO DE 181 A 360 DIAS	-5,21	450305	Movilizacion, fletes y embalajes	572,74	45070501	CONSUMO DE MATERIALES	12370,6
4101300520	INT.DEP.PLAZO AMIGO DE MAS DE 361 DIAS	1023,97	45030505	Pagos al Consejo de Administracion	521,74	4507050101	CONSUMO IMPRESOS Y FORMULARIOS	4900,19
4101300521	INT.DEP.PLAZO FIJO PAGADO POR ANTICIPADO	2930,75	4503050510	GASTOS DE CAPACITACION REPRESENTANTES ASAMBLEA GENERAL	521,74	4507050102	CONSUMO UTILES DE OFICINA	581,85
42	COMISIONES CAUSADAS	5683,67	450310	Servicios de guardiania	14256,37	4507050103	CONSUMO ACCESORIOS DE COMPUTACION	1210,8
4201	Obligaciones financieras	4214,54	45031001	Servicios de Vigilancia	14256,37	4507050104	CONSUMO SUMINISTROS DE LIMPIEZA	647,22
420105	Comisiones Pagadas	4214,54	450315	Publicidad y propaganda	13483,34	4507050106	CONSUMO SUMINISTROS DE OFICINA	239,59
42010502	Comision Bco.el Pichincha	9,96	45031501	PROMOCION Y PUBLICIDAD	13293,34	4507050107	CONSUMO OTROS SUMINISTROS	3312,46
42010520	Servicios Bancarios	4204,58	450320	Servicios basicos	11617,72	4507050108	COPIAS Y REDUCCIONES	420,76
4203	Cobranzas	1469,13	45032002	Energia Electrica	3394,43	4507050110	SUSCRIPCIONES	0,01
420305	Comision a Pagadurias de Instituciones encargadas de Cobrar	1469,13	45032003	COMUNICACIONES LINEAS CONVENCIONALES	2592,8	4507050116	AMORTIZACION SUSCRIPCIONES PAGADAS	116,44
4507050117	AMORTIZACION PATENTES	935,28	5404	Manejo y cobranzas	-1799,08	74021015	DEPOSITOS A PLAZO CON EMPRESAS VINCULADAS	-26124,08
450715	Mantenimiento y reparaciones	9516,74	540405	Ingresos por Manejo y cobranzas	-1799,08	7402101503	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO CON EMPRESAS VINCULADAS	-2674,08
45071501	Mantenimiento y reparaciones	9516,74	54040501	INGRESOS POR COBRANZAS EXTRAJUDICIALES	-1799,08	7415	DEPOSITOS O CAPTACIONES CONSTITUIDOS COMO GARANTIA DE CREDITOS	-110585,04
4507150102	Mantenimiento de Locales	7065,48	5490	Otros servicios	-12738,2	741510	DEPOSITOS O CAPTACIONES COMO GARANTIA - CARTERA DE CONSUMO	-47091,4
4507150108	MANTENIMIENTO EQUIPOS DE COMUNICACION	2035,26	549005	INGRESOS POR SERVICIOS -OTROS SERVICIOS-TARIFADOS CON COSTO MAXIMO	-12306,54	74151001	DEPOSITOS O CAPT. EN GARANTIA PRESTAMOS DE CONSUMO	-40591,4
450790	Otros	945,37	54900505	INGRESOS POR EMISION ESTADO DE CUENTA	-5,49	741515	DEPOSITOS O CAPTACIONES COMO GARANTIA CARTERA DE VIVIENDA	-4729,88
45079001	Mantenimiento de Otros Activos	498,31	54900506	INGRESOS POR IMPRESION CONSULTA POR CAJERO AUTOMATICO	-1626,8	74151501	DEPOSITOS O CAPT. EN GARANTIA PRESTAMO DE VIVIENDA	-4729,88
45079002	Encuadernacion	389,2	54900508	CERTIFICACION REFERENCIA DE CUENTA	-3664,95	741520	DEPOSITOS O CAPT. COMO GARANTIA CARTERA DE MICROEMPRESA	-58763,76
45079003	GASTOS POR USO DE LICENCIA PARA TELEFONO CELULAR	48,93	54900513	INGRESOS TARJETA DE DEBITO, EMISION	-3833,21	74152001	DEPOSITOS O CAPT. EN GARANTIA PRESTAMO MICROEMPRESA	-40763,76
45079005	ATENCION A PERSONEROS	8,93	54900514	INGRESOS TARJETA DE DEBITO, REPOSICION	-1293,69	7105	OPERACIONES ACTIVAS CON EMPRESAS VINCULADAS	-18,79

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	5138,61	54900515	INGRESOS TARJETA DE DEBITO RENOVACION	-1524,4	710510	CARTERA DE CREDITOS	-18,79
4703	Intereses y comisiones devengados en ejercicios anteriores	2210,51	549010	"INGRESOS POR SERVICIOS-OTROS SERVICIOS - TARIFADOS DIFERENCIADOS"	-431,66	71051010	CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO	-18,79
470305	Intereses y Comisiones a?os Anteriores	2210,51	54901003	INGRESOS POR CONSULTA MEDICA	-353,76	7105101001	PRESTAMO EMERGENCIA EMPRESAS VINCULADAS	566,5
47030510	Cartera de Creditos de Consumo	454,78	54901019	INGRESOS POR SERVICIOS DE RECAUDACION IMPUESTOS SRI	-75,9	7105101002	PRESTAMO ORDINARIO EMPRESAS VINCULADAS	-585,29
4703051001	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. de Emergencia	8,84	55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	-46532,05	7107	CARTERA DE CREDITOS Y OTROS ACTIVOS EN DEMANDA JUDICIAL	18499,46
4703051003	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. Ordinario	382,39	5590	Otros	-46532,05	710710	CARTERA DE CREDITO DE CONSUMO EN DEMANDA JUDICIAL	18470,46
4703051004	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. Ordinario Tabulada	63,55	559005	Otros Ingresos	-46532,05	71071003	PTMO. ORDINARIO EN DEMANDA JUDICIAL	16449,06
47030515	Cartera de Creditos de Vivienda	469,01	55900507	Otros Ingresos	-1170,86	71071004	PTMO. ORDINARIO TABULADO EN DEMANDA JUDICIAL	2012,4
4703051504	INT. Y COMISION A?O ANTERIOR PTMO. VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	469,01	55900513	COMISIONES JURIDICAS	-2767,5	7109	INTERESES, COMISIONES E INGRESOS EN SUSPENSO	5479,25
47030520	Cartera de Creditos de la Microempresa	1286,72	55900514	INGRESOS POR SEGURO DE VIDA	-6541,81	710910	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	2352,58
4703052001	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo.Microempresarial	1286,4	55900515	INGRESOS POR SEGURO DE DESGRAVAMEN	-35781,05	71091005	INTERES VENCIDO CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	2189,72
4703052003	INT. Y COMISION A?O ANTERIOR PTMO. MICROEMPRESA MULT.CFN	0,32	55900516	INGRESOS POR CONSULTA MEDICA	-160,83	7109100501	INT. VENCIDO PTMO. DE EMERGENCIA	75,26
4790	Otros	2928,1	56	OTROS INGRESOS	-18449,43	7109100503	INT.VENCIDO PTMO. ORDINARIO	1811,17
479001	Otros	2928,1	5604	Recuperaciones de activos financieros	-18449,43	7109100504	INT.VENCIDO PTMO. ORDINARIO TABULADO	303,29
47900101	Int.y comision de a?os anteriores	2928,1	560405	De activos castigados	-11842,61	71091010	INTERES EN SUSPENSO CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	162,86
5	INGRESOS	-513353,11	56040501	Ptmos.emergencia Castigado	-53,79	7109101001	INT. EN SUSPENSO PTMO. DE EMERGENCIA	5,19
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	-433445,98	56040502	Ptmo.Emergencia Tabulado Castigado	-355,51	7109101003	INT.EN SUSPENSO PTMO. ORDINARIO	14,51
5104	Intereses de cartera de creditos	-433445,98	56040509	Ptmo.Microempresarial Castigado	-10060,31	7109101004	INT. EN SUSPENSO PTMO. ORDINARIO TABULADO	143,16
510410	Cartera de creditos de consumo	-200794,82	560410	Reversion de provisiones	-570,1	710920	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	3126,67
51041001	Interes Ptmo.de Emergencia	-4983,44	56041015	Reversion de provision de Cartera	-570,1	71092005	INT.VENCIDO CREDITO PARA LA MICROEMPRESA	2772,98
51041003	Interes Ptmo.Ordinario	-62134,54	5604101501	Reversion de provision Ptmo.Emergencia	-546,07	7109200501	INT.VENCIDO PTMO. MICROEMPRESARIAL	1074,33
51041004	Interes Ptmo.Ordinario Tabulado	-133676,84	5604101522	REVERSION DE PROVISION PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-6,33	7109200506	INT.VENCIDO PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	1698,65
510415	Cartera de creditos de vivienda	-11206,82	5604101527	REVERSION DE PROVISION PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO	-16,7	71092010	INT. EN SUSPENSO CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	353,69
51041503	INTERES PTMO. VIVIENDA HIPOTECARIO	-5091,99	560420	Intereses y comisiones de ejercicios anteriores	-6036,72	7109201001	INT. EN SUSPENSO PTMO. MICROEMPRESARIAL	181,11
51041504	INTERES PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO CFN/MULT PATRIMONIAL	-6114,83	56042010	Cartera de Credito de Consumo	-1921,34	7109201006	INT.EN SUSPENSO PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	172,58
510420	Cartera de creditos para la microempresa	-215345,85	5604201001	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. de Emergencia	-42,95	72	DEUDORAS POR CONTRA	-107544,48
51042001	Interes Ptmo.Microempresarial	-198291,06	5604201003	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. Ordinario	-1755,39	7203	ACTIVOS CASTIGADOS	-83585,62
51042003	INTERES PTMO.MICROEMPRESA MULTISECTORIAL CFN	-99,68	56042015	Cartera de Credito de Vivienda	-483,96	720302	CREDITOS CASTIGADOS POR CONTRA	-83555,62

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO	CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
51042006	INTERES PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-13782,78	5604201504	INT. Y COMISION A?O ANTERIOR PTMO. VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-483,96	7205	OPERACIONES ACTIVAS CON EMPRESAS VINCULADAS	18,79
51042007	INTERES PTMO.MICROEMPRESA VOLVER	-3172,33	56042020	Cartera de Credito para la Microempresa	-3631,42	7207	CARTERA DE CREDITOS EN DEMANDA JUDICIAL	-18499,46
510430	De mora	-6098,49	5604202001	Int.y Comision a?o Anterior Ptm.Microempresarial	-3010,89	7209	INTERESES EN SUSPENSO	-5478,19
51043010	Interes de mora Creditos de Consumo	-3436,41	5604202006	INT.Y COMISION A?OS ANT.PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-620,53	720901	INTERES VENCIDO	16291,57
5104301001	Interes de mora Ptm.de Emergencia	-254,43	7	CUENTAS DE ORDEN	1,06	720902	INTERES EN SUSPENSO	-21769,76
5104301002	Interes de mora Ptm.de Emergencia Tabulado	-0,31	71	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	107545,54	73	ACREEDORAS POR CONTRA	5067274,55
5104301003	Interes de mora Ptm.Ordinario	-2970,86	7103	Activos castigados	83585,62	7301	VALORES Y BIENES RECIBIDOS DE TERCEROS	4927184,07
5104301004	Interes de mora Ptm.Ordinario Tabulado	-210,81	710310	CARTERA DE CREDITOS CASTIGADOS	83555,62	7302	OPERACIONES PASIVAS CON EMPRESAS VINCULADAS	29505,44
51043015	Interes de mora Creditos de Vivienda	-91,11	71031010	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO CASTIGADOS	7307,72	7315	ACRREDORAS POR CONTRA DEPOSITOS O CAPTACIONES CONSTITUIDOS COMO GARANTIA	110585,04
5104301503	INTERES DE MORA PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	-41,78	7103101001	PTMO. DE EMERGENCIA CASTIGADOS	2267,57	74	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	-
5104301504	INTERES DE MORA PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-49,33	7103101002	PTMO. DE EMERGENCIA TABULADO CASTIGADOS	800,32	7401	VALORES Y BIENES RECIBIDOS DE TERCEROS	4927184,07
51043020	Interes de mora Creditos de la Microempresa	-2570,97	7103101003	PTMO. ORDINARIO CASTIGADOS	3395,76	740110	DOCUMENTOS EN GARANTIA	-
5104302001	Interes de mora Ptm.Microempresarial	-2101,11	7103101005	PTMO. HOGAR CASTIGADOS	844,07	74011001	PAGARES EN GARANTIA CREDITOS DE CONSUMO	2152472,89
5104302006	INTERES DE MORA PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-466,93	71031020	Cartera de creditos para la Microempresa	76247,9	7401100101	PRESTAMO EMERGENCIA	-29918,74
5104302007	INTERES DE MORA PTMO.MICROEMPRESA VOLVER	-2,93	7103102001	PTMO. MICROEMPRESARIAL CASTIGADOS	76247,9	7401100105	PRESTAMO HOGAR	-954,15
52	COMISIONES GANADAS	-388,37	74012001	GARANTIA HIPOTECARIA	-463544,93	740120	BIENES INMUEBLES EN GARANTIA	-700436,18
5201	Cartera de creditos	-388,37	74012008	GARANTIA HIPOTECARIA PTMO.MICROCREDITO	-236891,25			
520110	Comision Cartera de Creditos de Consumo	-166,03	7402	Operaciones pasivas con empresas vinculadas	-29505,44			
52011003	Comision Ptm.Ordinario	-164,37	740205	Obligaciones con el publico	-3380,09			
52011061	COMISION POR RIESGO PTMO. EMERGENCIA TABULADO	-0,15	74020505	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO CON EMPRESAS VINCULADAS	-3380,09			
52011062	COMISION POR RIESGO PTMO. ORDINARIO	-1,51	7402050501	AHORROS A LA VISTA CON EMPRESAS VINCULADAS	-893,56			
520115	Cartera de Creditos de Vivienda	-222,34	7402050504	AHORRO CLIENTE CON EMPRESAS VINCULADAS	-2486,53			
52011503	COMISION PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	-60,56	740210	Obligaciones interbancarias	-26125,35			
52011562	COMISION POR RIESGO PTMO. VIVIENDA HIPOTECARIO	-161,78	74021010	DEPOSITOS RESTRINGIDOS CON EMPRESAS VINCULADAS	-1,27			
54	INGRESOS POR SERVICIOS	-14537,28	7402101001	DEPOSITOS RESTRINGIDOS ENCAJES CON EMPRESAS VINCULADAS	-1,27			

AÑO DE CORTE: 2009
MES DE CORTE: DICIEMBRE
REGION: 2
AGENCIA: 32 - LA LIBERTAD

CUENTAS	DESCRIPCION	
1	ACTIVO	10779104.84
11	FONDOS DISPONIBLES	74668.4
1101	CAJA	60017.47
110105	EFFECTIVO	60000
11010502	Fondo de Tesoreria	45000
11010503	Fondo Cajero Automatico	15000
110110	CAJA CHICA	17,47
11011001	Caja Chica General	17,47
1103	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	14580.93
110310	BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS LOCALES	14580.93
11031010	BANCO DEL PICHINCHA	14580.93
1103101001	Banco del Pichincha Cuenta Corriente	14580.93
1,1031E+11	LA LIBERTAD BCO.PICHINCHA CTA.CTE. 3050907004 / 7195175	14580.93
1104	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	70
110405	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	70
11040501	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	70
14	CARTERA DE CREDITOS	2081161.59
1402	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO POR VENCER	1105059.49
140205	De 1 a 30 dias	62852.59
14020505	Creditos de Consumo por vencer de 1 a 30 dias	62852.59
1402050501	Ptmo.de Emergencia de 1 a 30 dias	8563.89
1402050503	Ptmo. Ordinario de 1 a 30 dias	29877.3
1402050504	Ptmo. Ordinario Tabulado de 1 a 30 dias	24411.4
140210	DE 31 A 90 DIAS	122382.11

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
14032505	Credito de Vivienda de mas de 360 dias	86194,8
1403250503	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE MAS DE 360 DIAS	33944,97
1403250504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE MAS DE 360 DIAS	52249,83
1404	CARTERA DE CREDITOS DE LA MICROEMPRESA POR VENCER	851537,32
140405	DE 1 A 30 DIAS	40942,93
14040505	Credito para la microempresa de 1 a 30 dias	40942,93
1404050501	Ptmo. Microempresarial de 1 a 30 dias	35087,97
1404050506	PTMO.MICROCREDITO CREDIMICRO CFN DE 1 A 30 DIAS	5854,96
140410	31 A 90 DIAS	83141,26
14041005	Credito para la microempresa de 31a 90 dias	83141,26
1404100501	Ptmo. Microempresarial de 31 a 90 dias	71442,99
1404100506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE 31 A 90 DIAS	11698,27
140415	91 A 180 DIAS	122809,58
14041505	Credito para la microempresa de 91 a 180 dias	22809,58
1404150501	PTMO. MICROEMPRESARIAL DE 91 A 180 DIAS	105535,66
1404150506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE 91 A 180 IDAS	17273,92
140420	DE 181 A 360 DIAS	235228,36
14042005	Credito para la microempresa de 181 a 360 dias	235228,36
1404200501	Ptmo. Microempresarial de 181 a 360 dias	203302,01
1404200506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE 181 A 360 DIAS	31926,35
140425	DE MAS DE 360 DIAS	369415,19
14042505	Credito para la microempresa de mas de 360 dias	369415,19
1404250501	Ptmo. Microempresarial de mas de 360 dias	319687,06
1404250506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN DE MAS DE 360 DIAS	49728,13

CUENTAS	DESCRIPCION	
14021005	Ptmo. de Consumo de 31 a 90 dias	122382.11
1402100501	Ptmo.de Emergencia de 31 a 90 dias	11014.93
1402100502	Ptmo.de Emergencia Tabulado de 31 a 90 dias	0
1402100503	Ptmo.Ordinario de 31 a 90 dias	58310.83
1402100504	Ptmo.Ordinario Tabulado de 31 a 90 dias	53056.35
140215	91 A 180 DIAS	166882.85
14021505	Prestamos de Consumo de 91 a 180 dias	166882.85
1402150501	Ptmo. de Emergencia de 91 a 180 dias	8319.22
1402150503	Ptmo. Ordinario de 91 a 180 dias	79338.23
1402150504	Ptmo. Ordinario Tabulado de 91 a 180 dias	79225.4
140220	DE 181 A 360 DIAS	285917.73
14022005	Prestamos de Consumo de 181 a 360 dias	285917.73
1402200501	Ptmo. de Emergencia de 181 a 360 dias	4291.31
1402200502	Ptmo. de Emergencia Tabulado de 181 a 360 dias	0
1402200503	Ptmo. Ordinario de 181 a 360 dias	126331.84
1402200504	Ptmo. Ordinario Tabulado de 181 a 360 dias	155294.58
140225	DE MAS DE 360 DIAS	467024.21
14022505	Credito de Consumo de mas de 360 dias	467024.21
1402250501	Ptmo.de Emergencia de mas de 360 dias	0
1402250502	Ptmo. de Emergencia Tabulado de mas de 360 dias	0
1402250503	Ptmo. Ordinario de mas de 360 dias	174980.08
1402250504	Ptmo. Ordinario Tabulado de mas de 360 dias	292044.13
1403	CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA POR VENCER	110282.43
140305	DE 1 A 30 DIAS	2522.82
14030505	Credito Vivienda de 1 a 30 dias	2522.82
1403050503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 1 A 30 DIAS	1542.88
1403050504	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 1 A 30 DIAS	979.94
140310	DE 31 A 90 DIAS	4573.67

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
1412	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO QUE NO DEVENGA INTERES	11066.43
141205	DE MAS DE 1 A 30 DIAS	1324.13
14120505	Credito de Consumo no devenga Interes de 1 a 30 dias	1324.13
1412050501	Ptmo. Emergencia no Devenga Int. de 1 a 30 dias	307.71
1412050503	Ptmo.Ordinario no devenga Int. de 1 a 30 dias	790.14
1412050504	Ptmo.Ordinario Tabulado no devenga Int. de 1 a 30 dias	226.28
141210	DE 31 A 90 DIAS	2275.18
14121005	Creditos de Consumo que no genera Int. De 31 a 90 dias	2275.18
1412100501	Ptmo.de Emergencia no Devenga Int.de 31 a 90 dias	197.87
1412100503	Ptmo.Ordinario no Devenga Int. de 31 a 90 dias	1614.27
1412100504	Ptmo.Ordinario Tabulado no Devenga Int.de 31 a 90 dias	463.04
141215	DE 91 A 180 DIAS	3070.63
14121505	Creditos de Consumo que no genera Int. De 91 a 180 dias	3070.63
1412150501	Ptmo. de Emergencia no Devenga Int.de 91 a 180 dias	52.82
1412150502	Ptmo. de Emergencia Tabulado no Devenga Int. de 91 a 180 di	0
1412150503	Ptmo. Ordinario no Devenga Int.de 91 a 180 dias	2304.5
1412150504	Ptmo. Ordinario Tabulado no Devenga Int.de 91 a 180 dias	713.31
141220	DE 181 A 360 DIAS	3239.91
14122005	Creditos de Consumo que no genera Int. de 181 a 360 dias	3239.91
1412200503	Ptmo. Ordinario no Devenga Int.de 181 a 360 dias	2371.5
1412200504	Ptmo. Ordinario Tabulado no Devenga Int.de 181 a 360 dias	868.41
141225	DE CONSUMO DE MAS DE 360 DIAS	1156.58
14122505	Creditos de Consumo que no genera Int. de mas de 360 dias	1156.58
1412250503	Ptmo. Ordinario no Devenga Int.de mas de 360 dias	1156.58
1414	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA QUE NO DEVENGA INT	46312.07
141405	PARA LA MICROEMPRESA NO DEVENG INT. DE 1 A 30 DIAS	2784.79
14140505	Credito para la microempresa no devenga int.de 1 a 30 dias	2784.79
1414050501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 1 A 30 DIAS	2216.14

CUENTAS	DESCRIPCION	
14031005	Credito de Vivienda de 31 a 90 dias	4573.67
1403100503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 31 A 90 DIAS	3283.59
1403100504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 31 A 90 DIAS	1290.08
140315	DE 91 A 180 DIAS	5548.14
14031505	Credito de Vivienda de 91 a 180 dias	5548.14
1403150503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 91 A 180 DIAS	3569.26
1403150504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 91 DE 180 DIAS	1978.88
140320	DE 181 A 360 DIAS	11443
14032005	Credito de Vivienda de 181 a 360 dias	11443
1403200503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIO DE 181 A 360 DIAS	7322.49
1403200504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN DE 181 A 360 DIAS	4120.51
140325	DE MAS DE 360 DIAS	86194.8
1414200506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE 181 A 360 DIAS	3888.56
141425	PARA LA MICROEMPRESA DE MAS DE 360 DIAS	17495.62
14142505	Credito para la Microempresa de mas de 360 dias	17495.62
1414250501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE MAS DE 360 DIAS	9733.22
1414250506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMCRO CFN NO DEVENGA INT.DE MAS DE 360 DIAS	7762.4
1422	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO VENCIDA	23463.67
142205	DE 1 A 30 DIAS	1340.8
14220505	Creditos de Consumo Vencido de 1 a 30 dias	1340.8
1422050501	Ptmo.de Emergencia Vencido de 1 a 30 dias	226.18
1422050503	Ptmo.Ordinario Vencido de 1 a 30 dias	890.1
1422050504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 1 a 30 dias	224.52
142210	DE 31 A 90 DIAS	2871.37
14221005	Creditos de Consumo Vencido de 31 a 90 dias	2871.37
1422100501	Ptmo.de Emergencia Vencido de 31 a 90 dias	459.89
1422100502	Ptmo.de Emergencia Tabulado Vencido de 31 a 90 dias	0
1422100503	Ptmo.Ordinario Vencido de 31 a 90 dias	2113.43

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
1414050506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE 1 A 30 DIAS	568.65
141410	PARA LA MICROEMPRESA DE 31 A 90 DIAS	5132.88
14141005	Credito para la microempresa no devenga int.de 31 a 90 dias	5132.88
1414100501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 31 A 90 DIAS	3969.07
1414100506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE 31 A 90 DIAS	1163.81
141415	PARA LA MICROEMPRESA DE 91 A 180 DIAS	7399.03
14141505	Credito para la microempresa no devenga int.de 91 a 180 dia	7399.03
1414150501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 91 A 180 DIAS	5584.95
1414150506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN NO DEVENGA INT.DE 91 A 180 DIAS	1814.08
141420	PARA LA MICROEMPRESA DE 181 A 360 DIAS	13499.75
14142005	Credito para la microempresa no devenga int.de 181 a 360 di	13499.75
1414200501	PTMO.MICROEMPRESA NO DEVENGA INT.DE 181 A 360 DIAS	9611.19
1603150503	INT.POR COBRAR PTMO.VIVIENDA HIPOTACARIO	260.93
1603150504	INT. POR COBRAR PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	844.24
160320	Cartera de creditos para la microempresa	9761.14
16032005	Int.por Cobrar cartera de creditos para la microempresa	9761.14
1603200501	Int.por Cobrar Ptmo.Microempresarial	8673.48
1603200503	INT.POR COBRAR PTMO.MICROEMPRESA MULTISECTORIAL CFN	.32
1603200506	INT.POR COBRAR PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	1087.34
1614	Pagos por cuenta de clientes	4911.55
161430	Gastos judiciales	4911.55
16143001	Gastos Judiciales por Cobrar	4911.55
1690	Cuentas por cobrar varias	6028
169090	Otras	6028
16909003	Garantias por Cobrar	3923
16909011	CUENTAS POR COBRAR BANCO CENTRAL	2105
1699	(Provision para cuentas por cobrar)	201
169910	(Provision para otras cuentas por cobrar)	201

CUENTAS	DESCRIPCION	
1422100504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 31 a 90 días	298.05
142215	DE 91 A 180 DIAS	3435.04
14221505	Creditos de Consumo Vencido de 91 a 180 días	3435.04
1422150501	Ptmo.de Emergencia Vencido de 91 a 180 días	356.93
1422150502	Ptmo.de Emergencia Tabulado Vencido de 91 a 180 días	0
1422150503	Ptmo.Ordinario Vencido de 91 a 180 días	2918.94
1422150504	Ptmo.Ordinario Tabulado Vencido de 91 a 180 días	159.17
142220	DE 181 A 270 DIAS	2509.17
14222005	Creditos de Consumo Vencidos de 181 a 270 días	2509.17
1422200501	Ptmo.de Emergencia Vencido de 181 a 270 días	226.4
1422200502	Ptmo.de Emergencia Tabulado Vencido de 181 a 270 días	0
1424	CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA VENCIDA	7924.78
142405	DE 1 a 30 días	3123.74
14240505	Creditos para la Microempresa Vencidos de 1 a 30 días	3123.74
1424050501	PTMO.MICROEMPRESA VENCIDO DE 1 A 30 DIAS	2564.04
1424050506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN VENCIDO DE 1 A 30 DIAS	559.7
142410	De 31 a 90 días	2686.98
14241005	Creditos para la Microempresa Vencidos de 31 a 90 días	2686.98
1424100501	Ptmo.para la Microempresa Vencidos de 31 a 90 días	1943.7
1424100506	PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN VENCIDO DE 31 A 90 DIAS	743.28
142415	De 91 a 180 días	1729.31
14241505	Creditos para la Microempresa Vencidos de 91 a 180 días	1729.31
1424150501	Ptmo.para la Microempresa Vencidos de 91 a 180 días	1729.31
142420	De 181 a 360 días	362.75
14242005	Creditos para la Microempresa Vencidos de 181 a 360 días	362.75
1424200501	Ptmo.para la Microempresa Vencidos de 181 a 360 días	362.75
142425	Cartera para la Microempresa de mas de 360 días	22
14242505	Creditos para la Microempresa Vencidos de mas de 360 días	22

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
16991001	(Prov.para Cuentas por Cobrar)	201
18	PROPIEDADES Y EQUIPO	29757.03
1805	Muebles, enseres y equipos de oficina	43234.73
180501	Muebles	29098.4
18050101	Muebles de Oficina	1612.92
18050102	Muebles de Oficina Totalmente Depreciados	1
18050103	Modulares	27467.48
18050104	Modulares Totalmente Depreciados	17
180502	Enseres	11377.14
18050201	Enseres de Oficina	567.87
18050204	Enseres de Seguridad	3615
18050205	Otros Enseres	7191.27
18050290	Enseres Totalmente Depreciados	1
18050291	Otros Enseres totalmente depreciados	2
180504	Equipos de Oficina	2759.19
18050401	Equipos de Oficina	2179.52
18050403	Equipos contra Incendios	179.2
18050404	Equipo Medico	396.47
18050405	Equipos Totalmente Depreciados	4
1806	Equipos de computacion	502
180601	Equipos de Computacion	502
18060101	Equipos de Computacion	480
18060102	Equipos de Computacion totalmente Depreciados	18060102 18
18060104	EQUIPOS DE COMUNICACION TOTALMENTE DEPRECIADOS	4
1890	Otros	31.17
189005	Biblioteca	31.17
18900501	Biblioteca	31.17
1899	(Depreciacion acumulada)	-14010.87

CUENTAS	DESCRIPCION	
1424250501	Ptmo.para la Microempresa Vencidos de mas de 360 días	22
1499	(Provisiones para creditos incobrables)	-74484.6
149910	(Cartera de creditos de consumo)	-43568.05
14991005	(Prov.para Cartera de Creditos de Consumo)	-43568.05
1499100501	(Prov.para Ptmo.de Emergencia)	-3141.69
1499100502	(Prov.para Ptmo.Emergencia Tabulado)	-4
1499100503	(Prov.para Ptmo.Ordinario)	-31860.7
1499100504	(Prov.para Ptmo.Ordinario Tabulado)	-8533.66
1499100505	(Prov.para Ptmo.Hogar)	-28
149915	(Cartera de creditos de vivienda)	-1102.81
14991505	(Prov.para Cartera de Creditos de Vivienda)	-1102.81
1499150503	(PROV.PARA PTMOS.DE VIVIENDA HIPOTECARIO)	-496.62
1499150504	(PROV.PARA PTMOS.DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN)	-606.19
149920	(Cartera de creditos para la microempresa)	-29813.74
14992005	(Prov.para Cartera de Creditos para la Microempresa)	-29813.74
1499200501	(Prov.para Ptmo.Microempresarial)	-18583.93
1499200506	(PROV.PARA PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN)	-11229.81
16	CUENTAS POR COBRAR	33641.74
1603	Intereses por cobrar de cartera de creditos	22501.19
160310	Cartera de creditos de consumo	11634.88
16031005	Int.por Cobrar cartera de creditos de Consumo	11634.88
1603100501	Int.por Cobrar Ptmo.de Emergencia	272.52
1603100502	Int.por Cobrar Ptmo.de Emergencia Tabulado	0
1603100503	Int.por Cobrar Ptmo.Ordinario	4161.19
1603100504	Int.por Cobrar Ptmo.Ordinario Tabulado	7201.17
160315	Cartera de creditos de vivienda	1105.17
16031505	Int.por Cobrar cartera de creditos de Vivienda	1105.17
190599	(Amortizacion acumulada gastos diferidos)	-6730.56

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
189915	(Muebles, enseres y equipos de oficina)	-13772.57
18991501	(Dprec.Acum.Muebles de Oficina)	-750.7
1899150101	(Dprec.Acum.Muebles de Oficina)	-750.7
18991502	(Dprec.Acum.Modulares)	-8455.15
1899150201	(Dprec.Acum.Modulares)	-8455.15
18991503	(Dprec.Acum.Enseres de Oficina)	-2920.61
1899150301	(Dprec.Acum.Enseres de Oficina)	-286
1899150302	(Dprec.Acum.Enseres de Bar)	0
1899150304	(Dprec.Acum.Enseres de Seguridad)	0
1899150305	(DEP.ACUM.OTROS ENSERES)	-2634.61
18991504	(Dprec.Acum.Equipos de Oficina)	-1646.11
1899150401	(Dprec.Acum.Equipos de Oficina)	-1136.89
1899150403	Dprec.Acum.Equipos contra Incendios)	-156.6
1899150404	(Dprec.Acum.Equipo Medico)	-352.62
189920	(Equipos de computacion)	-238.3
18992001	(Equipos de computacion)	-238.3
1899200101	(Dprec.Acum.Equipos de computacion)	-238.3
19	OTROS ACTIVOS	8559876.08
1905	Gastos diferidos	48.75
190520	Programas de computacion	1038.89
19052005	GASTOS DIF.POR ELECCIONES	1038.89
190525	Gastos de Adecuacion	4380.12
19052502	Gastos de adecuacion Region dos	4380.12
1905250232	GASTOS DE ADECUACION AG. LIBERTAD	4380.12
190590	Otros	1360.3
19059001	Suscripciones Pagadas	48.75
19059002	PATENTE MUNICIPAL	1311.55
21030504	DEPOSITOS A PLAZO AMIGO DE 1 A 30 DIAS	-425

CUENTAS	DESCRIPCION	
19059903	(Amortizac.Acum.Estudios)	-1038.89
1905990320	(AMORTIZAC.ACUM.DE GASTOS DE ELECCIONES)	-1038.89
19059904	(Amortizac.Acum.de Programas de Computacion)	-1311.55
1905990404	(AMORTIZAC.ACUM.PATENTES MUNICIPALES)	-1311.55
19059905	(Amortizac.Acum. Gastos de Adecuacion)	-4380.12
1905990502	(Amortizac.Acum. Gastos de Adecuacion Region dos)	-4380.12
1.90599E+11	(AMORTIZAC.ACUM. GASTOS DE ADEC. LIBERTAD)	-4380.12
1906	Materiales, mercaderías e insumos	1207.12
190615	Proveduria	1207.12
19061501	Bienes	1207.12
1906150105	Suministros de Oficina	504.17
1906150106	Suministros de Bar	17.92
1906150107	Suministros de Limpieza	60.84
1906150108	Otros Suministros	579.55
1906150109	HERRAMIENTAS FUNGIBLES	44.64
1908	Transferencias internas	8557634.42
190801	Transferencias internas Region uno	58392.32
19080101	Transferencias internas Ag.Principal	1387.5
19080102	Transferencias internas Ag.H.G.1	22500
19080109	Transferencias internas Ag.Comisariato	2000
19080113	Transferencias internas Adm.Central	27504.82
19080125	Transferencias internas Ag.Santodomingo	5000
190802	Transferencias internas Region dos	80471.23
19080203	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.GUAYAQUIL CENTENARIO	3226.88
19080211	Transferencias internas Ag.Manta	9534
19080215	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG. ALBORADA/HUANC	29408.85
19080216	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.GUAYAQUIL CENTRO	8000
19080223	Transferencias internas Ag.Portoviejo	30000

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
210310	De 31 a 90 días	-81150.03
21031001	Depositos a Plazo de 31 a 90 días	-74527.62
21031003	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 31 A 90 DIAS	-3157.41
21031004	DEPOSITO A PLAZO AMIGO DE 31 A 90 DIAS	-3465
210315	De 91 a 180 días	-19054.72
21031501	Depositos a Plazo de 91 a 180 días	-13425.79
21031503	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 91 A 180 DIAS	-
21031504	DEPOSITOS A PLAZO AMIGO DE 91 A 180 DIAS	-1615
210320	De 181 a 360 días	-
2105	DEPOSITOS RESTRINGIDOS	98015.68
210510	DEPOSITOS DE ENCAJE RESTRIGIDOS	-98015.68
21051005	DEPOSITOS DE ENCAJE RESTRINGIDOS	-98015.68
2105100501	DEPOSITOS DE ENCAJES RESTRINGIDOS	-98015.68
23	OBLIGACIONES INMEDIATAS	-84.87
2302	Giros, transferencias y cobranzas por pagar	-84.87
230210	Cobranzas	-84.87
23021010	COBRANZAS SECTOR PRIVADO	-84.87
2302101001	DEPOSITOS EN CUENTAS ESPECIALES	84.87
25	CUENTAS POR PAGAR	-16432.41
2501	Intereses por pagar	-2033.27
250115	Depositos a plazo	-2033.27
25011501	Intereses por pagar Depositos a Plazo	2033.27
2501150102	Int.por Pagar Dep.Plazo de 31 a 90 días	-43.45
28	Int.por Pagar Dep.Plazo de 91 a 180 días	-469.02
2501150104	Int.por Pagar Dep.Plazo de 181 a 360 días	-422.06
2501150105	Int.por Pagar Dep.Plazo de mas de 361 días	-332.09
2501150118	INT.POR PAGAR DEP. A PLAZO AMIGO DE 91 A 180 DIAS	-.11
2501150119	INT.POR PAGAR DEP.A PLAZO AMIGO DE 181 A 360 DIAS	-6.1

CUENTAS	DESCRIPCION	
19080232	Transferencias internas Ag.Libertad	301.5
190804	Transferencias internas Region Cuatro	19940.09
19080406	Transferencias internas Ag. El Puyo	.09
19080433	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG. EL TENA	7000
19080435	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.AMBATO	12940
190805	Transferencias internas Region Cinco	.09
19080529	Transferencias internas Ag.El Angel	.09
190809	Intersucursal Fisa	8398830.69
19080901	Intersucursal Fisa	8398830.69
1990	Otros	985.79
199015	Depositos en garantía y para importaciones	985.79
19901501	Lineas Telefonicas	985.79
1990150102	Lineas Telefonicas Region Dos	541.18
1.99015E+11	Linea Telefonica Ag.Libertad	541.18
1990150105	Lineas Telefonicas Region Cinco	444.61
1.99015E+11	Lineas Dedicadas	280
1.99015E+11	Medidores	164.61
2	PASIVOS	-10344374.31
21	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	-1588705.1
2101	Depositos a la vista	-1201281.5
210135	Depositos de ahorro	-1191523.82
21013505	Depositos Ahorros a la Vista	-1190451.43
2101350501	Ahorros a la Vista	-894940.68
2101350502	Ahorros Casita Propia	-39927.67
2101350503	AHORROS INFANTO JUVENIL (CRECER)	-6931.96
2101350504	AHORRO CLIENTE	-248651.12
21013515	Cuentas Inmovilizadas	-1072.39
2101351501	Cuentas Inmovilizadas	-1072.39

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
2501150120	INT.POR PAGAR DEP.A PLAZO AMIGO DE MAS DE 361 DIAS	760.44
2503	Obligaciones patronales	-5387.11
250310	Beneficios Sociales	-4358.93
25031001	Decimo tercer Sueldo por Pagar	-317.79
25031003	Vacaciones por Pagar	-2587.54
25031005	DECIMO CUARTO SUELDO REGIMEN COSTA POR PAGAR	-1453.6
250315	Aportes al IESS	-971.65
25031501	Aporte Individual por Pagar	-356.56
25031502	Aporte Patronal por Pagar	-463.35
25031503	Prestamos al less	-151.74
250390	Otras	56.53
25039002	MULTAS A EMPLEADOS	-56.53
2504	Retenciones	-798.1
250405	Retenciones fiscales	798.1
25040501	Impuesto a la renta Personal	-104.81
25040520	30% Iva Retencion por la compra de Bienes	-3.9
25040521	70% IVA RETENCION POR SERVICIOS	-71.31
25040525	100% RETENCION DEL IVA	-335.04
25040535	1% RETENCION POR SERVICIOS DE TRANSP. PRIVADO DE PASAJEROS O S.PUBLICO O DE	-2
25040537	1% RETENCION POR SERVICIOS DE PUBLICIDAD Y COMUNICACION	2.5
25040543	2% RETENCION POR SERVICIOS PREDOMINA LA MANO DE OBRA	11.98
25040547	2% RETENCION POR RENDIMIENTOS FINANCIEROS	-21.81
25040548	2% RETENCION POR SERVICIOS ENTRE SOCIEDADES	-10.77
25040553	1% RETENCION TRANSFERENCIA DE BIENES MUEBLES DE NATURALEZA CORPORAL	-9.04
25040554	OTRAS RETENCIONES APLICABLES EL 1%	-1.58
25040570	8% HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS	52.28
25040571	8% ARRENDAMIENTOS DE BIENES INMUEBLES	171.08
2505	Contribuciones, impuestos y multas	3.52

CUENTAS	DESCRIPCION	
210150	Depositos por confirmar	-9757.68
21015005	Depositos de Ahorro por Confirmar	-9757.68
2101500501	Ahorros a la vista por confirmar	-6524.37
2101500504	AHORRO CLIENTE POR FONFIRMAR	-3233.31
2103	Depositos a plazo	-289407.93
21032001	Depositos a Plazo de 181 a 360 días	-12500
21032003	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE 181 A 360 DIAS	-5557.64
21032004	DEPOSITOS A PLAZO AMIGO DE 181 A 360 DIAS	-10369
210325	De mas de 361 días	-85392.97
21032503	DEPOSITOS A PLAZO MEJOR FUTURO DE MAS DE 361 DIAS	-1252.97
21032504	DEPOSITOS A PLAZO AMIGO DE MAS DE 361 DIAS	-84140
210305	De 1 a 30 días	-75383.57
21030501	Depositos a Plazo de 1 a 30 días	-74200
21030502	DEPOSITOS CEFACO DE 1 A 30 DIAS	-758.57
29	OTROS PASIVOS	-8739151.93
2908	Transferencias internas	-8739151.93
290801	Transferencias internas Region uno	-12816200.6
29080101	Transferencias internas Ag.Principal	-4736.14
29080102	Transferencias internas Ag.H.G.1	-380
29080110	Transferencias internas Ag.Latacunga	-900
29080113	Transferencias internas Adm.Central	-12747142.31
29080119	Transferencias internas Ag.La Recoleta	-8996
29080125	Transferencias internas Ag.Santodomingo	-3970
29080130	Transferencias internas Ag.Esmeraldas Centro	-5000
29080136	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG. SAN RAFAEL	-1076.15
29080140	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.CARAPUNGO	-44000
290802	Transferencias internas Region dos	-136880.42
29080203	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG.GUAYAQUIL CENTENARIO	-43292.68

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
250505	IMPUESTO A LA RENTA	-3.52
25050503	12% Iva ventas	-3.52
2506	Proveedores	-
		8210.41
250605	Bienes y Servicios Recibidos	-871.42
25060505	Bienes y Servicios para Socios	-871.42
2506050501	Inspecciones y Avaluos	-74.9
2506050502	Valores para Tramites Judiciales	-796.52
250610	Facturas por Pagar	-
		7338.99
25061010	Pensiones por Pagar Iwias	-28
25061019	CUENTAS POR PAGAR DPTO.DE CONTABILIDAD	-11089.49
25061020	CUENTAS POR PAGAR SERVICIOS INTERNOS	0
25061021	CUENTAS POR PAGAR BONO SOLIDARIO	6240
25061029	CUENTAS POR PAGAR VENTA TARGETA SUPERMAXI	-2071.5
25061031	CUENTAS POR PAGAR BANCO CENTRAL	-390
440210	Cartera de creditos de Consumo	2133.38
44021001	Prov.Ptmo.Emergencia	959.45
44021002	Prov.Ptmo.Emergencia Tabulado	0
44021003	Prov.Ptmo.Ordinario	-4586.39
44021004	Prov.Ptmo. Ordinario Tabulado	5760.32
440215	Cartera de creditos para la Vivienda	10.77
44021503	PTMO.DE VIVIENDA HIPOTECARIOS	-
		174.08
44021504	PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	184.85
440220	Cartera de creditos para la Microempresa	18620.66
44022001	Prov.Ptmo. Microempresarial	9133.86
44022006	PROV.PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	9486.8
45	GASTOS DE OPERACION	187310.15
4501	Gastos de personal	79096.13
450105	Remuneraciones mensuales	37983.15

CUENTAS	DESCRIPCION	
29080211	Transferencias internas Ag.Manta	-153.31
29080216	TRANSFERENCIAS INTERNAS AG. GYE CENTRO BASE SUR	-93.9
29080223	Transferencias internas Ag.Portoviejo	-38375.53
29080231	Transferencias internas Ag.Quevedo Centro	-54965
290804	Transferencias internas Region Cuatro	-15771
29080406	Transferencias internas Ag. El Puyo	-1
29080412	Transferencias internas Ag.Riobamba	-7370
29080438	TRNASFERENCIAS INTERNAS AG. AMBATO	-8400
290805	Transferencias internas Region Cinco	-54200
29080526	Transferencias internas Ag.Lago Agrio	-10000
29080527	Transferencias internas Ag.Tulcan	-44200
290809	Operaciones Por Liquidar	4283900.09
29080901	Operaciones Por Liquidar	4283900.09
3	PATRIMONIO	-264236.39
31	CAPITAL SOCIAL	-264236.39
3103	Aportes de socios	-264236.39
310305	COMUNES	-23509.9
31030501	CERTIFICADOS DE APORTACION COMUNES	-23509.9
310310	OBLIGATORIAS	-240726.49
31031001	CERTIFICADOS DE APORTACION OBLIGATORIOS	-240726.49
4	GASTOS	246959.37
41	INTERESES CAUSADOS	35481.43
4101	Obligaciones con el publico	35481.43
410115	Depositos de ahorro	22521.13
41011505	Int.Pagados en Depositos de Ahorros	22521.13
4101150501	Int.Pagado en Ahorros a la Vista	16465.89
4101150502	Int.Pagado en Ahorros Casita Propia	492.85
4101150503	Int.Pagado en Ahorros Infanto Juvenil	84.23

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
45010501	Sueldos	34758.85
4501050101	Sueldos	34758.85
45010502	Subsidios	3224.3
4501050201	Subsidio de Antigüedad	2883.5
4501050202	Subsidio Matrimonial	244.8
4501050203	Subsidio Familiar	96
450110	Beneficios sociales	7450.4
45011001	Decimo Tercer Sueldo	3712.57
45011003	Vacaciones	1743.54
45011005	DECIMO CUARTO SUELDO REGIMEN DE COSTA	1994.29
450115	Gastos de representacion, residencia y responsabilidad	4591.29
45011501	Gastos de Representacion	626.9
45011502	Gastos de Responsabilidad	1253.9
45011504	BONO POR CUMPLIMIENTO DE META COBRANZAS	2710.49
450120	Aportes al IESS	9578.58
45012001	Gasto Aporte Patronal	5413
45012002	GASTO APORTE INDIVIDUAL	4165.58
450135	Fondo de reserva IESS	2823.9
45013501	Gastos Fondos de reserva IESS	2823.9
450190	Otros	16668.81
45019002	Refrigerio Ocasional	53.25
45019003	GASTOS DE VIAJE V	1447.73
45019004	Movilizacion	2058.81
45019008	Presentes al Personal	182.88
45019010	Uniformes al Personal	5152.79
45019011	Aguinaldo Navideño	1207.34
45019015	ASISTENCIA MEDICA DEL PERSONAL	690.59
45019016	CAPACITACION PERSONAL	105.23

CUENTAS	DESCRIPCION	
4101150504	Int.Pagado en Encajes para Prestamos	1705.2
4101150505	INT.PAGADO AHORRO CLIENTE	3772.96
410130	Depositos a plazo	12960.3
41013005	Int.por Pagar Depositos a plazo	12960.3
4101300501	Int.Dep.Plazo de 1 a 30 dias	0
4101300502	Int.Dep.Plazo de 31 a 90 dias	1825.21
4101300503	Int.Dep.Plazo de 91 a 180 dias	2035.31
4101300504	Int.Dep.Plazo de 181 a 360 dias	1795.68
4101300505	Int.Dep.Plazo de mas de 361 dias	3368.9
4101300506	INT.DEP.PLAZO CEFACO DE 1 A 30 DIAS	345.33
4101300507	INT.DEP.PLAZO CEFACO DE 31 A 90 DIAS	93.12
4101300511	INT.DEP.PLAZO MEJOR FUTURO DE 1 A 30 DIAS	710.53
4101300518	INT.DEP.PLAZO AMIGO DE 91 A 180 DIAS	.08
4101300519	INT.DEP.PLAZO AMIGO DE 181 A 360 DIAS	
4101300520	INT.DEP.PLAZO AMIGO DE MAS DE 361 DIAS	771.25
4101300521	INT.DEP.PLAZO FIJO PAGADO POR ANTICIPADO	1998.14
42	COMISIONES CAUSADAS	3044.98
4201	Obligaciones financieras	2754.48
420105	Comisiones Pagadas	2754.48
42010501	Comision Bco.Rumi?ahui	
42010502	Comision Bco.el Pichincha	19.64
42010520	Servicios Bancarios	2734.84
4203	Cobranzas	290.5
420305	Comision a Pagadurias de Instituciones encargadas de Cobro	290.5
42030504	Comision Notificadores	0
42030505	Comision Mercadeo	0
42030506	Comision por Cobranzas	290.5
44	PROVISIONES	20764.81

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
45019020	HORAS EXTRAS	1634.19
45019026	BONO DE PRODUCTIVIDAD	3800
45019027	BONO POR ANIVERSARIO	336
4502	Honorarios	3814.94
450210	Honorarios profesionales	3814.94
45021001	Honorarios profesionales	2555.83
45021006	SERVICIOS DE CENTRAL DE RIESGOS	860.15
45021007	SERVICIOS CALIFICADORA DE RIESGO	398.96
4503	Servicios varios	66202.22
450305	Movilizacion, fletes y embalajes	331.94
45030515	Fletes	331.94
4503051501	Fletes y Embalajes	331.94
450310	Servicios de guardiania	16491.39
45031001	Servicios de Vigilancia	16491.39
450315	Publicidad y propaganda	12660.1
45031501	PROMOCION Y PUBLICIDAD	12466.4
45031503	Avisos y Publicaciones	193.7
450320	Servicios basicos	10211.55
45032002	Energia Electrica	2833.97
45032003	COMUNICACIONES LINEAS CONVENCIONALES	3176.74
45032004	Combustible	38
45032006	COMUNICACION LINEAS DEDICADAS	683.2
45032009		143.75
45032010	COMUNICACIONES FIBRA OPTICA	3335.89
450325	Seguros	276.83
45032514	SEGURO DE VIDA	73.73
45032516	SEGURO EXCEQUIAL	203.1
450330	Arrendamientos	23936.26

CUENTAS	DESCRIPCION	
4402	Cartera de creditos	20764.81
450390	Otros servicios	2294.15
45039002	Refrigerios a Terceros	78.32
45039003	Aniversario	446.28
45039007	Asambleas Generales	151.23
45039010	GASTO DE ELECCIONES	675.59
45039011	GASTOS DE RIFA	573.28
45039017	SERVICIO POR TRANSACCIONES ELECTRONICAS POS	255.71
45039098	GASTOS NO DEDUCIBLES	113.74
4504	Impuestos, contribuciones y multas	16460.42
450405	Impuestos Fiscales	5492.75
45040502	Iva Pagado	5492.75
450410	Impuestos Municipales	208.84
45041001	Impuestos Municipales	208.84
450415	Aportes a la Superintendencia de Bancos	1696.48
45041501	Aportes a la Superintendencia de Bancos	1508.52
45041503	APORTES A LA CAMARA DE COMERCIO	78.17
45041504	APORTES A SAYCE	50
45041505	APORTES A LA BOLSA DE VALORES DE QUITO	59.79
450490	Impuestos y aportes para otros organismos e instituciones	
45049002	Aportes	
4504900201	Aporte a la Asociacion de Cooperativas	
4504900206	APORTES A LA CORPORACION DE SEGURIDAD DE DEPOSITOS (COSEDE)	
4505	Depreciaciones	
450525	Muebles, enseres y equipos de oficina	3603.49
45052501	Depreciacion Muebles	2665.51
4505250101	Depreciacion Muebles de Oficina	161.28
4505250102	Depreciacion de Modulares	2504.23

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
45033001	ARRENDAMIENTOS DE LOCALES PERSONAS NATURALES	23936.26
510415	Cartera de creditos de vivienda	-11578.62
51041503	INTERES PTMO. VIVIENDA HIPOTECARIO	-4601.33
51041504	INTERES PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-6977.29
510420	Cartera de creditos para la microempresa	-162414.64
51042001	Interes Ptmo.Microempresarial	-132483.45
51042003	INTERES PTMO.MICROEMPRESA MULTISECTORIAL CFN	-1.44
51042006	INTERES PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-29929.75
510430	De mora	-5982.51
51043010	Interes de mora Creditos de Consumo	-3630.42
5104301001	Interes de mora Ptmo.de Emergencia Tabulado	208.44
5104301002	Interes de mora Ptmo.de Emergencia Tabulado	-1.28
5104301003	Interes de mora Ptmo.Ordinario	-3219.79
5104301004	Interes de mora Ptmo.Ordinario Tabulado	-200.91
51043015	Interes de mora Creditos de Vivienda	-123.37
5104301503	INTERES DE MORA PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	-91.43
5104301504	INTERES DE MORA PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-31.94
51043020	Interes de mora Creditos de la Microempresa	-2228.72
5104302001	Interes de mora Ptmo.Microempresarial	-2081.74
5104302006	INTERES DE MORA PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-146.98
52	COMISIONES GANADAS	1893.35
5201	Cartera de creditos	-1893.35
520110	Comision Cartera de Creditos de Consumo	-1035.88
52011003	Comision Ptmo.Ordinario	-1033.12
52011061	COMISION POR RIESGO PTMO. EMERGENCIA TABULADO	-0.25
52011062	COMISION POR RIESGO PTMO. ORDINARIO	-2.51
520115	Cartera de Creditos de Vivienda	-366.72
52011503	COMISION PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	-122.04

CUENTAS	DESCRIPCION	
45052502	Depreciacion de Enseres	669.08
4505250201	Depreciacion de Enseres de Oficina	56.88
4505250202	Depreciacion de Enseres de Bar	0
4505250204	Depreciacion de Otros Enseres	612.2
4505250205	Depreciacion de Enseres de Seguridad	0
45052503	Depreciacion Equipos	268.9
4505250301	Depreciacion Equipos de Oficina	211.42
4505250303	Depreciacion Equipos contra Incendios	17.88
4505250304	Depreciacion Equipo Medico	39.6
450530	Equipos de computacion	405.63
45053001	Depreciacion Equipos de Computacion	405.63
4505300101	Depreciacion Equipos de Computacion	405.63
4507	Otros gastos	17727.32
450705	Suministros diversos	7966.18
45070501	Consumo de materiales	7966.18
4507050101	Consumo Impresos y Formularios	4037.53
4507050102	Consumo Utiles de Oficina	612
4507050103	Consumo Accesorios de Computacion	899.59
4507050104	Consumo Suministros de Limpieza	768.26
4507050105	Consumo Suministros de Bar	0
4507050106	Consumo Suministros de Oficina	43.23
4507050107	Consumo Otros Suministros	8.03
4507050108	Copias y Reducciones	779.29
4507050115	Baja de Activos Fijos	9
4507050116	AMORTIZACION SUSCRIPCIONES PAGADAS	68.25
4507050117	AMORTIZACION PATENTES	741
450715	Mantenimiento y reparaciones	9761.14
45071501	Mantenimiento y reparaciones	9761.14

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
52011562	COMISION POR RIESGO PTMO. VIVIENDA HIPOTECARIO	- 244.68
520120	Cartera de Creditos para la Microempresa	-490.75
52012001	Comision Ptmo. Microempresarial	-478.88
52012003	COMISION PTMO. MICROEMPRESA MULTISECTORIAL CFN	-11.87
54	INGRESOS POR SERVICIOS	-66998.13
5404	Manejo y cobranzas	-24860.47
540405	Ingresos por Manejo y cobranzas	-24860.47
54040501	INGRESOS POR COBRANZAS EXTRAJUDICIALES	-24860.47
5405	Servicios cooperativos	- 28537.16
540505	Ingresos por Servicios Cooperativos	-28537.16
54050501	INGRESOS POR SEGURO DE VIDA	-8191.56
54050506	Ingresos por Seguro de Desgravamen	-13198.46
54050507	Ingresos por Servicio cajero Automatico	-3104.57
54050510	INGRESOS POR EMISION TARJETA DE DEBITO	-2879.33
54050511	Ingresos por Consulta medica	- 292.12
54050514	INGRESOS POR TRANSFERENCIAS DE FONDOS	- 23.6
54050522	INGRESOS POR COMISION CHEQUES DEVUELTOS	-47.22
54050523	INGRESOS POR COSTO DE CHEQUE	-1.2
54050524	INGRESOS POR COPIAS DE DOCUMENTOS	-1.5
54050525	INGRESOS POR RENOVACION SERVICIO TARGETA DE DEBITO	-797.6
5490	Otros servicios	-13600.5
549005	INGRESOS POR SERVICIOS -OTROS SERVICIOS-TARIFADOS CON COSTO MAXIMO	- 2744.41
54900503	INGRESOS POR COSTO CHEQUE DE GERENCIA	-1.5
54900505	INGRESOS POR EMISION ESTADO DE CUENTA	-3.66
54900506	INGRESOS POR IMPRESION CONSULTA POR CAJERO AUTOMATICO	- 406.25
54900507	INGRESOS POR RETIRO CAJERO AUTOMATICO CLIENTES DE PROP. ENT. EN OTROS CAJEROS	-22.4
54900508	CERTIFICACION REFERENCIA DE CUENTA	-1097.1
54900511	INGRESOS POR RESPOSICION DE LIBRETAS	-17

CUENTAS	DESCRIPCION	
4507150102	Mantenimiento de Locales	9265.51
4507150103	Mantenimiento de Muebles de Oficina	0
4507150105	Mantenimiento de Equipos de Oficina	22.32
4507150106	Mantenimiento de Equipos de Computacion	
4507150108	MANTENIMIENTO EQUIPOS DE COMUNICACION	312.5
47	OTROS GASTOS Y PERDIDAS	358
4790	Otros	358
479001	Otros	358
47900101	Int.y comision de a?os anteriores	358
5	INGRESOS	-421210.7
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	-339993.58
5104	Intereses de cartera de creditos	-339993.58
510410	Cartera de creditos de consumo	-160017.81
51041001	Interes Ptmo.de Emergencia	-5515.31
51041003	Interes Ptmo.Ordinario	-91288.96
51041004	Interes Ptmo.Ordinario Tabulado	-63213.54
55900507	Otros Ingresos	-291.87
55900508	CERTIFICACION DE CUENTA	-1628.06
55900511	INGRESOS POR REPOSICION DE LIBRETA	-418
56	OTROS INGRESOS	8763.21
5604	Recuperaciones de activos financieros	-8763.21
560405	De activos castigados	-4610.81
56040501	Ptmos.emergencia Castigado	-2027.82
56040502	Ptmo.Emergencia Tabulado Castigado	-139.42
56040503	Ptmo.Ordinario Castigado	-914.32
56040509	Ptmo.Microempresarial Castigado	-1529.25
560410	Reversion de provisiones	-1752.23
56041015	Reversion de provision de Cartera	-1752.23

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
54900513	INGRESOS TARJETA DE DEBITO, EMISION	-35.6
54900515	INGRESOS TARJETA DE DEBITO RENOVACION	1135.9
54900517	INGRESOS TRASNFERENCIAS INTERBANCARIAS SPI ENVIADAS OFICINA	-25
549010	INGRESOS POR SERVICIOS-OTROS SERVICIOS - TARIFADOS DIFERENCIADOS*	-10856.09
54901001	INGRESOS POR SEGURO DE VIDA	-2668.72
54901002	INGRESOS POR SEGURO DE DESGRAVAMEN	-8051.52
54901003	INGRESOS POR CONSULTA MEDICA	-135.35
54901013	INGRESOS POR COPIAS DE DOCUMENTOS	.5
55	OTROS INGRESOS OPERACIONALES	3562.43
5590	Otros	-3562.43
559005	Otros Ingresos	-3562.43
55900501	ANULACION DE LIBRETAS	-156
55900502	Incumplimiento de Contarto de Cefaco	0
55900504	Ingresos de Socios	-1068.5
55900505	Ingresos por manejo de Cuenta	0
55900506	Comision Cierre de Cuenta	0
710920	Cartera de creditos para la microempresa	2121.17
71092005	Int.Vencido Credito para la Microempresa	1639.79
7109200501	Int.Vencido Ptmo. Microempresarial	1056.7
7109200506	INT.VENCIDO PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	583.09
71092010	INT. EN SUSPENSO CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	481.38
7109201001	INT. EN SUSPENSO PTMO. MICROEMPRESARIAL	315.56
7109201006	INT.EN SUSPENSO PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	165.82
72	DEUDORAS POR EL CONTRARIO	108278.15
7203	Activos castigados	65198.83
720302	CREDITOS CASTIGADOS POR EL CONTRARIO	-65168.83
720303	CUENTAS POR COBRAR POR EL CONTRARIO	-30
7205	Operaciones activas con empresas vinculadas	-567.42

CUENTAS	DESCRIPCION	
5604101502	Reversion de provision Ptmo.Emergencia Tabulado	-39.98
5604101516	Reversion de provision Ptmo.Microempresarial	-1648.13
5604101521	REVERSION DE PROVISION PTMO.MICROEMPRESA MULTISECTORIAL CFN	1.96
5604101522	REVERSION DE PROVISION PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-31.12
5604101527	REVERSION DE PROVISION PTMO. DE VIVIENDA HIPOTECARIO	-31.04
560420	Intereses y comisiones de ejercicios anteriores	-2400.17
56042010	Cartera de Credito de Consumo	-1211.03
5604201001	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. de Emergencia	-15.06
5604201003	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. Ordinario	-1191.42
5604201004	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo. Ordinario Tabulado	-4.55
56042015	Cartera de Credito de Vivienda	-44.79
5604201503	INT. Y COMISION A?O ANTERIOR PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	-44.79
56042020	Cartera de Credito para la Microempresa	1144.35
5604202001	Int.y Comision a?o Anterior Ptmo.Microempresarial	-1037.76
5604202006	INT.Y COMISION A?OS ANT.PTMO.MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-106.59
7	CUENTAS DE ORDEN	1.06
71	CUENTAS DE ORDEN DEUDORAS	108279.21
7103	Activos castigados	65198.83
710310	CARTERA DE CREDITOS CASTIGADOS	65168.83
71031010	CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO CASTIGADOS	6222.69
7103101001	PTMO. DE EMERGENCIA CASTIGADOS	2140.98
7103101002	PTMO. DE EMERGENCIA TABULADO CASTIGADOS	1019.26
7103101003	PTMO. ORDINARIO CASTIGADOS	2218.38
7103101005	PTMO. HOGAR CASTIGADOS	844.07
71031020	Cartera de creditos para la Microempresa	58946.14
7103102001	PTMO. MICROEMPRESARIAL CASTIGADOS	58946.14
710320	Cuentas por cobrar	30
71032002	GASTOS JUDICIALES POR COBRAR CASTIGADOS	30

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO
7207	Cartera de creditos en demanda judicial	37993.39
7209	Intereses en suspenso	4518.51
720901	Interes Vencido	12263.57
720902	Interes en Suspenso	-16782.08
73	ACREEDORAS POR CONTRA	4083527.58
7301	Valores y bienes recibidos de terceros	3949992.34
7302	Operaciones pasivas con empresas vinculadas	27349.08
7315	ACRREDORAS POR CONTRA DEPOSITOS O CAPTACIONES CONSTITUIDOS COMO GARANTIA	106186.16
74	CUENTAS DE ORDEN ACREEDORAS	4083527.58
7401	Valores y bienes recibidos de terceros	3949992.34
740110	Documentos en garantia	3300739.1
74011001	PAGARES EN GARANTIA CREDITOS DE CONSUMO	-1726064.1
7401100101	PRESTAMO EMERGENCIAS	63209.95
7401100102	PRESTAMO EMERGENCIA TABULADO	-1900
7401100103	PRESTAMO ORDINARIO	-894200
7401100104	PRESTAMO ORDINARIO TABULADO	-765800
7401100105	PRESTAMO HOGAR	-954.15
74011002	PAGARES EN GARANTIA CREDITOS DE LA MICROEMPRESA	-1406675
7401100201	PRESTAMO MICROEMPRESARIAL	-1201675
7401100206	PAGARES PRESTAMOS MICROEMPRESA CREDIMICRO CFN	-205000
74011003	PAGARES EN GRANTIA CREDITOS HIPOTECARIOS	-93000
7401100301	PAGARES PRESTAMOS HIPOTECARIOS	-93000
74011004	PAGARES EN GARANTIA CREDITOS DE LA VIVIENDA	-75000
7401100404	PAGARES PRESTAMO DEVIVIENDA HIPOTECARIO CFN	-75000
740120	Bienes inmuebles en garantia	649253.24
74012001	GARANTIA HIPOTECARIA	412361.99
74012008	GARANTIA HIPOTECARIA PTMO.MICROCREDITO	-236891.25
7402	Operaciones pasivas con empresas vinculadas	-27349.08

CUENTAS	DESCRIPCION	
7109150103	INT.EN SUSPENSO PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	20.88
71091505	Int.Vencido Creditos de Vivienda	-6.55
7109150503	INT.VENCIDO PTMO.VIVIENDA HIPOTECARIO	-6.55

CUENTAS	DESCRIPCION	SALDO