



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*Universidad Católica de Loja*

ESCUELA DE BANCA Y FINANZAS

**"Análisis de los Niveles de Riesgo en los  
Créditos otorgados por la Cooperativa de Ahorro  
y Crédito de la Pequeña Empresa, CACPE-  
Yantzaza."**

Tesis de Grado previa la obtención  
del título de Ingeniero en  
Administración en Banca y  
Finanzas

**Autora:**

Janyne Lizbeth Correa Celi

**Directora:**

Ing. Claudia Jaramillo

Centro Universitario: Loja

2011

Ing. Claudia Jaramillo  
**DIRECTORA ASIGNADA DE TESIS**

CERTIFICA:

Que el presente trabajo realizado por la estudiante Janyne Correa, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, Septiembre 2011

f) .....

## **CESIÓN DE DERECHOS**

“Yo, Janyne Lizbeth Correa Celi, declaro ser autora del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de 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 y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

Janyne Correa  
AUTORA

## **AUTORÍA**

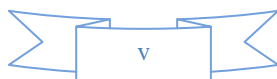
Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor.

Janyne Lizbeth Correa Celi

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado con un especial afecto y cariño a mi querida Madre, que con su incondicional apoyo he llegado alcanzar y cumplir uno de mis mejores anhelos haber concluidos con mis estudios universitarios, es la persona a la cual le dedico este trabajo y sentirme honrada por su orgullo hacia mí. A mis hermanos quienes con su compañía me han hecho seguir adelante y no rendirme, dándome el valor que se necesita para poner el ejemplo en ellos de ser alguien en la vida, estas son las personas que con mucho cariño dedico el presente trabajo de tesis.

Janyne Lizbeth Correa Celi



## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica Particular de Loja, por permitirnos realizar nuestros estudios profesionales, a través de la modalidad Presencial en la respectiva ciudad de Loja.

A la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la pequeña empresa CACPE-Yantzaza, a su Gerente y todo el personal que labora en esta distinguida entidad, del cantón Yantzaza-Provincia de Zamora Chinchipe, por su gentil colaboración al proporcionar toda la información necesaria para desarrollar la respectiva tesis.

De manera especial, mi sincero agradecimiento a la Ingeniera Claudia Jaramillo, por haber guiado y orientado acertadamente mi práctica profesional.

Finalmente agradezco a todas las personas que de una u otra manera me colaboraron hasta la culminación de mi trabajo de investigación.

La Autora

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### INTRODUCCIÓN

#### CAPITULO I

<b>1. EL CRÉDITO</b>	<b>2</b>
1.1 Definición	3
1.2 Clases de Crédito	7
1.3 Importancia	9
1.4 Instituciones Financieras	10
1.4.1 Cooperativas de Ahorro y Crédito	15

#### CAPITULO II

<b>2. EL RIESGO DE CRÉDITO</b>	<b>25</b>
2.1 Definición	26
2.2 La Promoción del Servicio Crediticio	26
2.3 Flujo de Ingresos de la Unidad Económica	31
2.4 Flujo de Ingresos y Egresos del Negocio	32
2.5 Áreas que comprenden el análisis de crédito	32
2.5.1 Análisis de la Estabilidad Familiar	32
2.5.2 Análisis de la Moral de Pago	32
2.5.3 Análisis de la Estabilidad del Negocio	33
2.6 Análisis Financiero	33
2.6.1 El Balance	49
2.6.2 El Flujo de Caja de la Empresa	53
2.6.3 El Flujo de Caja Familiar	57

#### CAPITULO III

<b>3. EL CRÉDITO Y ANÁLISIS CREDITICIO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA CACPE-YANTZAZA</b>	<b>59</b>
3.1 Breve Diagnostico del Sistema Financiero	59
3.2 Reseña Histórica de la Cooperativa Estudiada	64
3.3 Estados Financieros	68
3.3.1 Análisis de Estados Financieros: Vertical y Horizontal.	74
3.4 Indicadores Financieros	95

3.5	Tipos de Crédito	97
3.5.1	Crédito Comercial	98
3.5.2	Crédito de Consumo	99
3.5.3	Microcrédito	100
3.5.4	Crédito Vivienda	100
3.6	Análisis de Riesgo	101
3.6.1	Causas del Riesgo	114
3.6.2	Consecuencias del Riesgo	118
3.6.3	Identificación de Factores de Riesgo	119
3.6.4	Cálculo de los niveles de riesgos de los créditos de CACPE Yantzaza	120
3.6.4.1.	Riesgo en Crédito Comercial	121
3.6.4.2.	Riesgo en Crédito de Consumo	121
3.6.4.3.	Riesgos en Microcréditos	122
3.6.4.4.	Riesgo en Crédito de Vivienda	122
3.7	Propuesta para un adecuado manejo del riesgo crediticio en CACPE Yantzaza	123
3.7.1.	Establecer un entorno apropiado para el riesgo de crédito	124
3.7.2.	Operaciones bajo un proceso sano para otorgar crédito	129
3.7.3.	Proceso para administrar, medir, y monitorear el crédito	135
3.7.4.	Garantizar controles adecuados del riesgo crediticio	139
3.7.5.	Rol de los analistas de riesgos	142
	CONCLUSIONES	146
	RECOMENDACIONES	148
	BIBLIOGRAFÍA	149



## RESUMEN EJECUTIVO

EL trabajo de investigación consiste en el análisis de los niveles de riesgo en los créditos otorgados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza, y en el planteamiento de una propuesta que permita minimizar el riesgo en los créditos otorgados por la entidad a los habitantes de este cantón.

Para una mejor comprensión, la investigación se encuentra dividida en tres capítulos, los que se detallan a continuación:

El primer capítulo trata de los conceptos generales del crédito, las cooperativas de ahorro y crédito, y su importancia, que son conceptos estrechamente relacionados con la temática principal: los riesgos del crédito. El primer capítulo se basa en conceptos concretos y generales, base teórica fundamental para el desarrollo de los siguientes capítulos.

En el segundo capítulo se profundiza el tema del trabajo de investigación; el riesgo de crédito, indicando las causas por las que se da el riesgo, qué métodos se utilizan para su análisis, cuáles son sus consecuencias, cómo detectar el riesgo en un crédito, por ejemplo: a través del flujo de ingreso de la unidad económica, el flujo de ingresos y egresos del negocio del solicitante, por medio de un seguimiento continuo, para luego realizar el análisis correspondiente a través de las áreas que comprende el análisis del crédito como son: análisis de la estabilidad familiar, análisis de la moral de pago, análisis de la estabilidad del negocio. Además se realiza una descripción detallada de lo que es un análisis financiero, las razones para hacerlo, los tipos de análisis, las medidas preventivas y la metodología. Así mismo se describe en qué consiste el análisis vertical, que se emplea para analizar los estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical, para efectuar este tipo de análisis existen dos procedimientos que son el procedimiento de razones integrales y el procedimiento de razones simples; y el análisis horizontal que se basa en la

comparación de estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones de las cuentas. En el tercer capítulo consta lo que es ya la cooperativa, una breve reseña histórica de la cooperativa estudiada, como está conformada la cooperativa, cuáles fueron sus primeros socios y amigos que apoyaron para que la entidad crezca día a día que hoy en la actualidad conforma su slogan “A crecer juntos”, su misión, visión, los objetivos que la cooperativa está alcanzando con el esfuerzo y trabajo de todo el personal que labora en esta prestigiosa entidad. También es importante mencionar la evolución de los estados financieros, de las principales cuentas, para lo cual se considera los datos de los estados financieros dentro del periodo Diciembre 2007 a Julio 2009, proporcionados en la misma cooperativa.

Pero lo fundamental en el trabajo de investigación es conocer la evolución de los estados financieros de los períodos 2008 a 2009, que permitió realizar los respectivos análisis horizontal y vertical para conocer cómo ha ido evolucionando dentro de este período, especialmente la cartera de crédito, para lo cual se considero todas las clases de crédito que tiene la cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza como son: Comercial, Consumo, Vivienda y Microcrédito. El análisis de éstas se realizó tomando en cuenta la cartera de crédito de los estados financieros, luego seguimos con el análisis de riesgo, investigando sus causas y consecuencias por las cuales se produce el riesgo de crédito, identificando factores de riesgo para después proceder a los respectivos cálculos de los niveles de riesgo de las líneas de crédito de la cooperativa de ahorro y crédito CACPE-Yantzaza.

Además se elaboró una propuesta para un adecuado manejo de riesgo crediticio que al implementarse en la cooperativa permitirá disminuir los actuales niveles de riesgo, la misma que consiste en: establecer un entorno apropiado para el riesgo de crédito; operaciones bajo un proceso sano para otorgar crédito; proceso para administrar, medir, y monitorear el crédito; garantizar controles adecuados del riesgo crediticio; rol de los analistas de riesgos.

Finalmente se establecieron varias conclusiones de la investigación y se plantearon recomendaciones que se espera sean consideradas por los directivos de la institución financiera.

# CAPÍTULO I

## 1. EL CRÉDITO

“Origen: el crédito es tan antiguo como la civilización, antes de la era cristiana, en la antigua Roma, encontramos los primeros signos del desarrollo crediticio, se sabe que sus réditos fluctuaban entre el 3% y 75% y aun cuando parezcan elevados, se debe considerar que por las circunstancias de aquellas épocas el prestamista tenía grandes riesgos. Hay constancia de leyes y decretos que establecían penas corporales para el deudor que no cumplía lo pactado con el acreedor.

Evolución: además de los prestamistas se generalizaron los banqueros, su actividad era distinta, pues trabajaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban los réditos a sus clientes, cuando los deudores radicaban en el extranjero, y se encargaban, a su vez, de pagar las deudas de los clientes locales a los acreedores radicados en otros lugares. Fue hasta el siglo XII cuando aparecieron los bancos, casi como los conocemos en la actualidad. Los babilonios dejaron escritos hechos en tablillas de barro órdenes de pago, con cierta similitud a la letra de cambio actual. Los griegos y los romanos utilizaron la letra de cambio para evitar el traslado material de dinero, por frecuentes asaltos a las caravanas de mercaderes. Por ello, cuando un mercader tenía que viajar depositaba los fondos con el banquero de su ciudad, y ese le extendía un documento que amparaba el importe depositado, el cual cobraba en el sitio de destino. El comercio marítimo incrementó tremendamente el proceso evolutivo del uso del crédito. El movimiento de exportación e importación requirió dinero ajeno para desarrollar las transacciones comerciales se asociaban con comisionistas, quienes proporcionaban las mercancías durante el viaje para encargarse personalmente de venderlas. Este tipo de comercio se desarrollaba como sociedad mercantil donde prestamistas y comerciantes eran dueños de la mercancía. La combinación de préstamos en dinero y seguro permitía que, si la embarcación naufragaba, el deudor quedaba exento de la obligación de pagar el crédito recibido.”<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>. Consultado 12-06-2010; 11:25

## **1.1 Definición**

El origen etimológico de la palabra crédito, se remota del latín “creditum”, que significa “cosa confianza”. Por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza.

En la aceptación jurídica el crédito, es una promesa de pago que establece un vínculo jurídico entre el deudor y el acreedor. Por una parte, el deudor tiene la obligación de pagar y por otra, el acreedor tiene el derecho de reclamar el pago.

No existe una definición generalmente aceptada, se puede definir la operación de crédito según Emilio Villaseñor Fuente, como:

“La entrega de un valor actual, sea dinero, mercancías o servicios, sobre la base de la confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado.”<sup>2</sup>

Etimológicamente y comúnmente, crédito equivale a confianza, esta es su base, aunque al mismo tiempo implica un riesgo.

### **Objetivos del Crédito**

Una empresa establece objetivos que intenta lograr dentro de lapsos determinados, a fin de alcanzar ciertas metas específicas.

1. “Lograr el mayor volumen de ventas. Se espera que el aumento en los gastos de la cobranza y en las cuentas malas se vea contrarrestado con el incremento esperado en la utilidad de las ventas a crédito.
2. Buscar la optimización de las ventas, pero controlando la cobranza. Esto se logra con un otorgamiento generoso en el crédito, pero con políticas y procedimientos rígidos en la cobranza.
3. Tener la más alta seguridad en los clientes con políticas de cobro benignas. Deben establecerse políticas rígidas de crédito y ofrecer un trato generoso en el cobro.

---

<sup>2</sup> [www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html). Consultado 12-06-2010; 12:00

4. Maximizar la seguridad financiera de la empresa. Para lograr este punto, se debe establecer políticas, procedimientos controles rígidos, tanto en el otorgamiento crédito como en la cobranza.”<sup>3</sup>

### **¿Cómo es clasificado un deudor?**

“La clasificación del deudor está determinada principalmente por su capacidad de pago, definida por el flujo de fondos y el grado de cumplimiento de sus obligaciones. Si un deudor es responsable de varios tipos de créditos con una misma empresa, la clasificación estará basada en la categoría de mayor riesgo. En caso que la responsabilidad del deudor en dos o más empresas financieras incluyen obligaciones que consideradas individualmente resulten con distintas clasificaciones, el deudor será clasificado a la categoría de mayor riesgo que le haya sido asignada por cualquiera de las empresas cuyas deudas representen más del 20% en el sistema, considerándose para dicho efecto la última información disponible en la central de riesgo.”<sup>4</sup>

### **Tecnología del Crédito**

Es una combinación particular de recursos, técnicas e instrumentos para cumplir con tres actividades centrales del proceso de crédito:

1. Evaluar el riesgo
  2. Efectuar la operación
  3. Dar mantenimiento a la cartera de crédito
- 
1. Un factor clave para evaluar el riesgo relativo a la capacidad y a la voluntad de pago es el acceso o disponibilidad de información confiable y actualizada sobre el cliente. La inexistencia de dicha información para la gran mayoría de las cooperativas especialmente, es el primer gran problema que determina que se deba diseñar tecnologías particulares para este tipo de crédito.

---

<sup>3</sup> <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>. Consultado 12-06-2010; 12:30

<sup>4</sup> <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>. Consultado 12-06-2010; 13:00

2. Para la segunda actividad del proceso de crédito (efectuar la operación), las tecnologías específicas para el crédito han procurado reducir al mínimo los procedimientos de tramitación y los requisitos de documentación, por los costos que dichos procesos representan para ellas y para sus clientes.
3. El mantenimiento de la cartera en las tecnologías de crédito se efectúa a través de mecanismos como: llamadas telefónicas, comunicaciones por correo, seguimientos de cuentas, solicitud y revisión de estados financieros.

### **Requisitos de una tecnología de crédito:**

Una tecnología de crédito debe cumplir con tres requisitos básicos:

- Ser aplicable a las condiciones del cliente.
- Permitir evaluar adecuadamente el riesgo en relación con el tamaño y la complejidad del crédito.
- Mantener una correlación manejable entre su costo de aplicación y los ingresos que el crédito genera.
- Desde el punto de vista institucional: capacidad de RR.HH, capacidad económica, tecnología geográfica.

### **¿En qué categorías es clasificado un deudor de la cartera de créditos?**

“Cada deudor que es responsable de uno o varios tipos de créditos será clasificado de acuerdo a las siguientes categorías:

- Categoría normal ( 0 )
- Categoría con problemas potenciales (1)
- Categoría deficiente ( 2 )
- Categoría dudoso ( 3 )
- Categoría pérdida ( 4 )

### **Ventajas y Desventajas del Crédito**

Dado que el crédito es un agente de producción y un medio de cambio, es importante observar sus ventajas y desventajas.



Ventajas:

- Aumento del volumen de venta.
- Incremento de la producción de bienes y servicios y como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.
- Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuviera que pagarlos de contado.
- Creación de más fuentes de empleo, mediante nuevas empresas y aplicación de las ya existentes.
- Desarrollo tecnológico, favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de ventas.
- Aplicación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

Desventajas:

- Al otorgar muchos créditos, la empresa corre el riesgo de quedarse sin liquidez (efectivo disponible).
- El inventario de la empresa tiende a quedar bajo.
- Si se otorga crédito sin analizar al cliente, se pierde el capital de la empresa.”<sup>5</sup>

### **El Ejecutivo del Crédito**

El ejecutivo de crédito debe ser un profesional en la materia de finanzas, debe emplear el crédito como un medio para nivelar la rentabilidad con la liquidez, es decir, si concede mucho crédito, la rentabilidad de la empresa aumentara, pero disminuirá la liquidez porque el efectivo se encuentra en manos de los clientes y viceversa, al disminuir el crédito, aumenta la liquidez, disminuye las ventas y, por consecuencia la utilidad.

---

<sup>5</sup> Entrevista con Agentes de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE-Yantzaza.

## **1.2 Clases de Crédito**

El Crédito puede ser:

- A. En relación con el objetivo.
- B. En relación con la garantía.
- C. En relación con las Operaciones Bancarias.

### **“A) En relación con el objetivo:**

1. De comicidad: Es aplicable cuando no se otorga con fines de financiamiento y solo se da un plazo al cliente para que revise las facturas y elabore el cheque de pago. Los plazos pueden variar entre una semana y 30 días.
2. De financiamiento de los inventarios: Este tipo de crédito permite al deudor hacer compras en mayores cantidades, al efectuar los pagos a plazos o en un tiempo relativamente largo. El plazo varía entre seis meses y tres años.

### **B) En relación con la garantía:**

1. Crédito personal o quirografario: es aplicable cuando se garantiza el cumplimiento del crédito con la firma del deudor; dada su imagen o cualidades personales que tenga.
2. Crédito prendario: es aplicable cuando se señala un bien mueble, o se endosa en garantía un título de crédito, como por ejemplo: letra de cambio, pagares, bonos, cédulas, etc.
3. Crédito documentado: se aplica cuando se expide a favor del acreedor títulos de crédito, en los que se señala la fecha de vencimiento, y pueden ser letras de cambio o pagares.
4. Crédito hipotecario: se aplica en garantía bienes inmuebles, como maquinaria instalas, edificios, terrenos, bodegas, etc.

### **C) En relación con las operaciones bancarias:**

El sistema bancario proporciona financiamiento al comercio y a la industria; mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, reglamentado por las leyes mercantiles, y pueden tener las siguientes modalidades:

**1.- Crédito simple:** Es el contrato por medio del cual el banco pone a disposición del acreedor, una suma determinada de dinero que el deudor retira en una partida y esta es cubierta, en un solo pago en la fecha de vencimiento específicas. Los intereses generalmente se pagan vencidos y se garantiza el crédito con prenda representada por un título de crédito.

**2.- Crédito en cuenta corriente:** El banco pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero, que el deudor puede retirar en una o varias partidas, para ser cubiertas en una o varias partidas, dentro de un plazo específico; los intereses se pagan vencidos y se garantiza con prenda representada por un título de crédito.

**3.- Descuentos de título:** Es el contrato por medio del cual, el banco, adelanta el vencimiento de títulos Créditos extendidos a favor de acreedores, mediante el cual el pago de interés por adelantado.

**4.- Arrendamiento de equipo:** El banco adquiere en propiedad los bienes muebles o inmuebles que requiere el acreditado y los da en arrendamiento a esta persona, este tipo de crédito representa una forma novedosa para la empresa como ventaja, cuando no tiene grandes cantidades para invertir en activos fijos.

**5.- Carta de crédito:** El banco extiende un crédito por medio de una carta, por una suma determinada de dinero, que el deudor puede cobrar en una o varias palabras dentro de ciertos plazos en las filiales del banco, instaladas en lugares diversos al domicilio del deudor.

**6.- Tarjeta de crédito:** El banco abre una línea de crédito por un tiempo determinado a una persona, para que pueda hacer compras en las empresas particulares que estén afiliadas o autorizadas por el banco. El deudor no paga intereses si cubre el deudor el Banco en un plazo de 30 días sobre las cantidades vencidas por las empresas proveedoras, y con los intereses cobrados a los

tenedores de las tarjetas que realicen los pagos de sus disposiciones en un plazo mayor de 30 días.”<sup>6</sup>

### **1.3 Importancia del Crédito**

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en cómo puede impulsarse el desarrollo de una economía.

Sin lugar a dudas que la calidad de una economía de un país es observable, entre otros indicadores, a través de la calidad de su sistema financiero y los servicios crediticios que la misma ofrece a los diversos agentes económicos.

También puedo mencionar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo que tanta falta hace hoy día, ello con la finalidad de dar solución, entre otras, a las necesidades de trabajo y desarrollo del país. Es necesario por lo tanto crear las bases de un sistema financiero integral que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía.

El crédito ha sido motor de la recuperación económica. Por mencionar un ejemplo, por cada vivienda que se construye se genera actividad en alrededor de 40 ramas de la economía, así como 5 empleos directos y varios más indirectos.

Por lo anterior expuesto se puede concluir que la existencia del crédito es un factor determinante que se debe propiciar para consolidar estrategias de desarrollo económico.

---

<sup>6</sup> GONZALEZ ALTINA, Sebastián y LÓPEZ PASCUAL, Joaquín (2007), Gestión Bancaria, Cuarta Edición, Serie McGraw Hill, Interamericana de España, Págs. 15 – 16.

## **1.4 Instituciones Financieras**

### **Definición**

“Las Instituciones Financieras son corporaciones en las cuales trabajan grupos organizacionales para un fin específico.

Los problemas surgidos en algunas instituciones financieras ponen en la mesa de discusión la necesidad de establecer dos instrumentos de seguridad: la central de riesgo para las instituciones financieras, y el seguro de depósito para los inversionistas.”<sup>7</sup>

La ventaja de la central es que las instituciones financieras podrán tener información consolidada de los deudores y calificar sus riesgos. Pero hay un límite: no se podrá conocer en detalle la distribución de las deudas del cliente investigado. Se tendrá solo una cifra global. Esto obedece a la necesidad de respetar la vigencia del sigilo bancario.

De las Instituciones Financieras se destacan los Bancos, que son el principal medio circulante con la función de captar recursos del público y con ellos otorgar préstamos.

### **Clasificación de la Banca y otras Instituciones Financieras**

#### **Sistema Bancario (Banca):**

“El sistema bancario de un país es el conjunto de instituciones y organizaciones públicas y privadas que se dedican al ejercicio de la banca y todas las funciones que son inherentes.

Dentro del sistema bancario podemos distinguir entre banca pública y banca privada que, a su vez, puede ser comercial, industrial o de negocios y mixta. Algunas de las funciones de los bancos son:

---

<sup>7</sup> CASTELLO MUÑOZ, Enrique (2006), Dirección y Organización de Entidades Financieras, ESIC Editorial, 5ta. Edición, Madrid España, Pág. 34.

- Recibir depósitos en dinero del público en general.
- Otorgar créditos a corto y largo plazo.
- Manejar cuentas de cheques, de ahorro, de tarjetas de crédito (y lo relacionado con ellas) etc.
- Recibir depósitos de los siguientes documentos: certificados financieros, certificados de depósito bancario, etc.

En el funcionamiento los clientes depositan su dinero en las instituciones bancarias y adquieren un derecho a pedir al banco cierto tipo de cuenta (cheques, a corto plazo, a largo plazo, tarjeta de crédito etc.). El banco por su parte adquiere una obligación con los depositantes, pero también el derecho de utilizar esos depósitos en la forma más conveniente.

### **Instituciones bancarias:**

En un sistema bancario existen diferentes tipos de bancos que tratan de cubrir todas las necesidades financieras de la economía de un país.

a. Según el sector social:

**Bancos públicos:** Son organismos creados por el gobierno federal, con el objetivo de atender las necesidades de crédito de algunas actividades que se consideren básicas para el desarrollo de la economía de un país.

**Bancos privados:** Son también llamados bancos comerciales, son instituciones cuya función principal es la intermediación habitual que efectúan en forma masiva y profesional el uso del crédito y en actividades de banca.

**Bancos Mixtos:** Actúan como bancos comerciales en la intermediación profesional del uso del crédito y actividades ligadas al ejercicio de la banca.

**Bancos de Ahorro:** Son aquellas instituciones cuya función principal es recibir depósitos de ahorro del público.

**Bancos de Depósito:** Son aquellas instituciones cuya función principal es la de recibir del público en general depósitos bancarios de dinero retirables a la vista, mediante la expedición de cheques a su cargo.

**Bancos Financieros:** También conocidos como bancos de inversión, son los que tienen la finalidad principal de atender necesidades de financiamiento a largo plazo del sector productivo de la economía.

**Bancos de capitalización:** Instituciones cuya función principal es la colocación de capitales, mediante contratos que celebra con el público por medio de títulos públicos de capitalización.

### **Características del sistema bancario**

- El principal papel de un banco consiste en guardar fondos ajenos en forma de depósitos, así como el de proporcionar cajas de seguridad, operaciones denominadas de pasivo. Por la salvaguarda de estos fondos, los bancos cobran una serie de comisiones, que también se aplican a los distintos servicios que los bancos modernos, ofrecen a sus clientes en un marco cada vez más competitivo: tarjetas de crédito, posibilidad de descubierto, banco telefónico, entre otros.
- Los bancos ofrecen cuentas de ahorro, que también son depósitos a la vista, es decir, que se puede disponer de ellos en cualquier momento. Los depósitos y reintegros se realizan y quedan registrados a través de una cartilla de ahorro, que tiene carácter de documento financiero. La disponibilidad de este tipo de depósitos es menor que la de las cuentas corrientes puesto que obligan a recurrir a la entidad bancaria para disponer de los fondos, mientras que las cuentas corrientes permiten la disposición de fondos mediante la utilización de cheques y tarjetas de crédito.
- Cabe señalar que las denominadas cuentas a plazo fijo, en las que no existe una libre disposición de fondos, sino que éstos se recuperan a la fecha de vencimiento aunque, en la práctica, se puede disponer de estos fondos antes de la fecha prefijada, pero con una penalización (la remuneración del fondo es menor que en el caso de esperar a la fecha de vencimiento).
- En cuarto lugar, existen los denominados certificados de depósito, instrumentos financieros muy parecidos a los depósitos o cuentas a plazo fijo; la principal

diferencia viene dada por cómo se documentan. Los certificados se realizan a través de un documento escrito intercambiable, es decir, cuya propiedad se puede transferir. Por último, dentro de los distintos tipos de depósitos, los depósitos de ahorro vinculado son cuentas remuneradas relacionadas con operaciones bancarias de activo (es el caso de una cuenta vivienda: las cantidades depositadas deben utilizarse para un fin concreto, como es el caso de la adquisición de vivienda en nuestro ejemplo).

### **Objetivos del Sistema Bancario:**

- Controlar las tasas de interés bancarias.
- Emisión y control de dinero, bonos, divisas y otros títulos de valor.
- Prestarse como fondo de apoyo a la economía de un país.
- Poner en circulación los signos monetarios.
- Poner fijas las tasas de interés de las instituciones bancarias de acuerdo a sus necesidades.”<sup>8</sup>

### **Instituciones Financieras más destacadas**

#### **“La Superintendencia de Bancos**

La Superintendencia de Bancos es un Instituto Autónomo, adscrito al Ministerio de Finanzas, y está dotada de autonomía funcional, administrativa y financiera. El Ministerio de Finanzas constituye el ente tutelar administrativo de la Superintendencia.

La Superintendencia, está bajo la dirección y responsabilidad de un Superintendente designado por el Presidente de la República. El Superintendente nombrará a los dos Intendentes (Operativo y de Inspección).

---

<sup>8</sup> GONZALEZ ALTINA, Sebastián y LÓPEZ PASCUAL, Joaquín (2007), Op. Cit., Págs. 32 – 34



La misión principal de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras consiste en inspeccionar, supervisar, vigilar, regular y controlar a los bancos, entidades de ahorro y préstamo, y demás instituciones financieras.

### **El Banco Central del Ecuador**

La principal institución financiera en una economía de mercado es el banco central. Los bancos centrales suelen depender y ser propiedad de los estados, pero incluso en los países en que dependen de bancos privados (como en Estados Unidos o Italia) los objetivos del banco central favorecen el interés nacional.

La mayoría de los bancos centrales asumen las siguientes funciones: actúan como banco del Estado, banco de bancos, reguladores del sistema monetario tanto en lo que concierne a los objetivos de política económica interna como externa, y son bancos emisores. Como banco del Estado, el banco central cobra y paga los ingresos y gastos del gobierno, gestiona y amortiza la deuda pública, asesora al gobierno sobre sus actividades financieras y efectúa préstamos al gobierno, el banco central mantiene en sus cajas un porcentaje de los depósitos que poseen los bancos privados, vigila las operaciones de éstos, actúa como institución crediticia en última instancia y proporciona servicios técnicos y de asesoría. Lleva a cabo la política monetaria tanto nacional como exterior.

### **Banca internacional**

El crecimiento del comercio internacional durante las pasadas décadas ha evolucionado de la mano del crecimiento de una banca multinacional. Tradicionalmente, los bancos han financiado el comercio internacional, pero en los últimos años lo destacable es la creación de filiales y sucursales con localización física en otros países, así como el crecimiento de los préstamos y prestamistas a escala internacional.”<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> [www.superban.gob.ec](http://www.superban.gob.ec) Consultado 26-06-2010; 15:45

### 1.4.1 Cooperativas de Ahorro y Crédito

“Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para formar una organización democrática cuya administración y gestión debe llevarse a cabo de la forma que acuerden los socios, generalmente en el contexto de la economía de mercado o la economía mixta, aunque las experiencias cooperativas se han dado también como parte complementaria de la economía planificada. Su intención es hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes haciendo uso de una empresa. La diversidad de necesidades y aspiraciones (trabajo, consumo, comercialización conjunta, enseñanza, crédito, etc.) de los socios, que conforman el objeto social o actividad cooperativizada de estas empresas, define una tipología muy variada de cooperativas.”<sup>10</sup>

Los principios cooperativos constituyen las reglas básicas de funcionamiento de estas organizaciones.

Dentro de la Ley de Cooperativas, según su naturaleza y fines: Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y 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.

**La Alianza Cooperativa Internacional (ACI)** es la organización internacional que desde el año 1895 aglutina y promueve el movimiento cooperativo en el mundo. La cooperativa constituye la forma más difundida de entidad de economía social.

Las cooperativas de ahorro y crédito buscan escudos para no verse involucradas con los problemas de los créditos vinculados.

La Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC) plantea una reforma: que se puntualicen ciertas excepciones para el caso de las cooperativas, en vista de que sus clientes son también socios y, por lo

---

<sup>10</sup> [www.monografias.cooperativas/financieras.htm](http://www.monografias.cooperativas/financieras.htm). Consultado 29-06-2010; 15:40

tanto, los créditos que obtengan serán considerados como vinculados y sancionados por la Ley.

Héctor Cumbal gerente general de FECOAC, señala que las reformas no están claras y ponen en desventaja al desarrollo de las cooperativas. "Debe darse un tratamiento específico por la configuración que tienen estas instituciones".

Según Cumbal, las reformas son propias para la banca donde existe una concentración de créditos vinculados, en cambio en las cooperativas se democratiza los créditos con todos los clientes por lo que debe haber una ley especial.

En el país existen 350 cooperativas de ahorro y crédito con 1 400 000 clientes, muchas son cerradas (solo para socios) y otras abiertas (incluyen socios y clientes). Solo 26 son controladas por la Superintendencia de Bancos (SB), unas son cerradas y otras abiertas. El resto de las instituciones están supervisadas por el Ministerio de Bienestar Social (MBS).

El problema de la vinculación se presenta con mayor fuerza en las cooperativas que son abiertas, y que tienen como socios a las organizaciones no gubernamentales (ONG) como el FEPP, CECCA, MCCA que trabajan en proyectos rurales y que también tienen clientes.

En este caso, la cooperativa no podrá otorgar créditos a sus socios porque son considerados vinculados con las nuevas reformas.

### **Pueden ser Socios de una Cooperativa**

Siempre que llenen los requisitos establecidos en el Reglamento General y en el Estatuto, pueden ser socios en una cooperativa:

- a) Quienes tengan capacidad civil para contratar y obligarse;
- b) Los menores de 18 años y cuantos se hallen bajo tutela o curaduría, que lo hagan por medio de su representante legal;
- c) Los menores comprendidos entre los 14 y los 18 años de edad, por sí solos, en las cooperativas estudiantiles y juveniles; y,
- d) Las personas jurídicas que no persigan fines de lucro.

## Ítems

- Ninguna persona podrá ser miembro de una cooperativa de la misma clase o línea de aquella a la que esa persona o su cónyuge ya pertenecen; salvo las excepciones contempladas en el Reglamento General.
- Tampoco podrán ser socios de una cooperativa quienes hubieren defraudado en cualquier institución pública o privada, o quienes hayan sido expulsados de otra cooperativa por falta de honestidad o probidad.
- Los miembros de una cooperativa deberán tener una ocupación compatible con la actividad fundamental que vayan a desarrollar en dicha entidad.
- La Dirección Nacional de Cooperativas vetará el ingreso de las personas u ordenará la separación del socio o socios que se hallen comprendidos en las prohibiciones de los artículos anteriores o del Reglamento General.
- Los derechos y obligaciones de los socios, las condiciones para su admisión o retiro y las causales para su exclusión estarán determinados en el Reglamento General y en el estatuto de la cooperativa.
- Una cooperativa no podrá excluir a ningún socio sin que él haya tenido la oportunidad de defenderse ante los organismos respectivos, ni podrá restringirle el uso de sus derechos hasta que haya resolución definitiva en su contra.
- Cada socio tendrá derecho a un solo voto, sea cual fuere el número de certificados de aportación que posea, salvo la excepción señalada en el artículo 26 del Reglamento General.
- Ningún socio tendrá voto cuando se trate, en cualquiera de los organismos, de algún asunto en que él haya intervenido en calidad de comisionado o de empleado de la cooperativa.
- Los socios de una cooperativa pueden separarse de ella en cualquier momento, y los que así lo hicieren no serán responsables de las obligaciones que contraiga la institución con posterioridad a la fecha de su salida.
- Las personas admitidas como socios de una cooperativa serán responsables, en igualdad de condiciones con los demás miembros, de las obligaciones contraídas por la entidad antes de su ingreso.

## **Antecedentes históricos del cooperativismo ecuatoriano**

Orígenes y primeras manifestaciones.

“En los orígenes y consolidación del movimiento cooperativo ecuatoriano se pueden distinguir por lo menos tres etapas fundamentales:

- la primera se inicia aproximadamente en la última década del siglo XIX, cuando se crean especialmente en Quito y Guayaquil una serie de organizaciones artesanales y de ayuda mutua;
- la segunda empieza a partir de 1937, año en el cual se dicta la primera Ley de Cooperativas con el propósito de dar mayor alcance organizativo a los movimientos campesinos, modernizando su estructura productiva y administrativa, mediante la utilización del modelo cooperativista;
- la tercera etapa comienza a mediados de los años sesenta con la expedición de la Ley de Reforma Agraria (en 1964) y de la nueva Ley de Cooperativas (en 1966), aún vigente (Da Ros, 1985: 13).”<sup>11</sup>

## **Tipos de Cooperativas**

Aunque pueden hacerse distintas clasificaciones de las cooperativas, es usual la que se hace con relación al objeto que desempeñan. Entre éstas se pueden mencionar las siguientes:

- Cooperativa de trabajo asociado o cooperativa de producción
- Cooperativa de consumidores y usuarios
- Cooperativa farmacéutica
- Cooperativa agraria
- Cooperativa de ahorro y crédito
- Cooperativa de servicios
- Cooperativa de viviendas
- Cooperativa de transporte
- Cooperativa de turismo
- Cooperativa de enseñanza
- Cooperativa escolar
- Cooperativa de comercio

---

<sup>11</sup> [www.monografias.cooperativas/financieras.htm](http://www.monografias.cooperativas/financieras.htm). Consultado 29-06-2010; 16:20

- Cooperativa de suministros
- (Cooperativa de mixta)

### **Valores cooperativos**

- **Ayuda mutua:** es el accionar de un grupo para la solución de problemas comunes.
- **Esfuerzo propio:** es la motivación, la fuerza de voluntad de los miembros con el fin de alcanzar metas previstas.
- **Responsabilidad:** nivel de desempeño en el cumplimiento de las actividades para el logro de metas, sintiendo un compromiso moral con los asociados.
- **Democracia:** toma de decisiones colectivas por los asociados (mediante la participación y el protagonismo) a lo que se refiere a la gestión de la cooperativa.
- **Igualdad:** todos los asociados tienen iguales deberes y derechos.
- **Equidad:** justa distribución de los excedentes entre los miembros de la cooperativa.
- **Solidaridad:** apoyar, cooperar en la solución de problemas de los asociados, la familia y la comunidad. También promueve los valores éticos de la honestidad, transparencia, responsabilidad social y compromiso con los demás.
- **Libertad:** cada quién puede decidir por sí mismo lo que mejor considere para su bienestar y el de su sociedad.

### **Estructura cooperativa**

La cooperativa se basa normalmente en el modelo de producción de empresa privada, tomándola como núcleo del quehacer económico aunque como modelo de sociedad mercantil presenta algunas particularidades en su estructura.

A continuación un cuadro que intenta explicar las diferencias entre empresa cooperativa y sociedad mercantil clásica.

**Cuadro # 01****Estructura Cooperativa**

<b>Empresa Clásica</b>	<b>Empresa Cooperativa</b>
Las personas buscan obtener ganancias y beneficiarse unos sobre otros	Las personas buscan dar servicios y el beneficio común
Con la ganancia se beneficia el propietario del capital	Con la ganancia se beneficia la prestación de servicios
Principal objetivo: ensanchar los márgenes hasta hacerlos lo más provechosos posibles para el accionista	Principal objetivo: ofrecer servicios de calidad y económicos, y reportar beneficios a los socios
El beneficio logrado se distribuye entre los accionistas	El excedente disponible se devuelve a los socios en proporción a sus actividades o servicios
El accionista dirige	El socio dirige
La persona no tiene ni voz ni voto	La persona tiene voz y voto
El número de socios es limitado	El número de socios es ilimitado. Pueden ser socios todas las personas que lo deseen, según estatutos
Los objetivos son independientes del socio	Los objetivos son dependientes de las necesidades de los socios
Administrada por un número reducido de personas	Se gobierna con la participación de todos los socios

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE-Yantzaza

**Características de las Cooperativas**

Para poder establecer una caracterización de las cooperativas debemos establecer las diferencias que existen en comparación con las sociedades de capital y empresas del estado. El cuadro siguiente trata de mostrar estas diferencias.

**Cuadro # 02 Diferencias entre sociedades de capital y empresas del estado**

<b>Elementos</b>	<b>Capitalistas</b>	<b>Públicas</b>	<b>Cooperativista</b>
<b>Titulares</b>	Accionistas – socios	Público	Asociados
<b>Objetivo</b>	Maximizar los beneficios en relación al capital aportado	Incrementar el bienestar de la sociedad	Brindar servicios y/o productos a sus asociados si discriminación alguna
<b>Control y dirección</b>	En función del capital invertidos	El Estado	En función de los Asociados (un hombre un voto)
<b>Poder de decisión</b>	A cargo de los propietarios y en relación al capital integrado.	A cargo de funcionarios designados por el estado	Se basa en el principio de igualdad, Todos los asociados poseen los mismos derechos a opinar y votar.
<b>Capital</b>	Fijo, por lo tanto generalmente no puede disminuir del monto constituido	Mixto, de acuerdo a políticas públicas	Variable, de acuerdo al ingreso e egreso de los asociados, si un asociado se retira se le reintegra el valor de las cuotas sociales integradas
<b>Condiciones de ingreso</b>	Restringida al capital	Restringida al estado	Libre sujeta a aprobación del resto de los asociados
<b>Ganancia o excedentes</b>	Se invierte y se reparte entre sus accionistas en proporción al capital invertido	Si existen utilidades se las capitalizan	Se capitaliza o se distribuye entre los asociados en proporción a las operaciones realizadas o servicios prestados por los asociados. Principio de equidad
<b>Equilibrio empresarial</b>	Ingreso marginal es igual al costo marginal	Costo promedio es igual al costo promedio	Ingreso marginal es igual al costo

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE-Yantzaza

**Principios de las Cooperativas**

**Primer Principio:** Adhesión voluntaria y abierta.



Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo.

**Segundo Principio:** Gestión democrática por parte de los socios.

Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Las personas elegidas para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática.

**Tercer Principio:** Participación económica de los socios.

Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática. Por lo menos parte de ese capital normalmente es propiedad común de la cooperativa. Normalmente, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para Los socios asignan los excedentes para todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de su cooperativa posiblemente mediante el establecimiento de reservas, de las cuales una parte por lo menos serían irrepartible; beneficiando a los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa: y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.

**Cuarto Principio:** Autonomía e independencia.

Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.

**Quinto Principio:** Educación, formación e información.

Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Ellas informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.

**Sexto Principio:** Cooperación entre cooperativas.

Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

**Séptimo Principio:** Interés por la comunidad.

Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios.

### **Cooperativas de ahorro y crédito inician el 2010 con nuevo reglamento**

La Asociación de cooperativas de ahorro y crédito controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, inicia el 2010 con nuevo reglamento que rige a sus socios, luego de que el 29 de Diciembre, el Presidente de la República firmó el Decreto Ejecutivo No. 194 que ordena su promulgación.

Con el éste nuevo reglamento, las cooperativas tienen un marco normativo hasta que apruebe la Ley que regule el sector financiero popular y solidario, y se cree un organismo de control autónomo, específico y diferenciado tal como lo manda la constitución vigente.

# CAPÍTULO II

## 2. EL RIESGO DE CRÉDITO

“Como instituciones del sistema financiero, los bancos, cooperativas reciben dinero de sus clientes, en depósitos de distinta índole, y disponen de estas sumas para efectuar préstamos, o para invertirlos; en ambos casos, para obtener rentabilidad. La mayor parte de ese dinero lo destinan a la concesión de crédito, pues su labor es la de intermediar entre aquellos que lo mantienen depositado, y aquellos que lo necesitan para financiar sus actividades económicas. Los primeros son muchos más que los segundos y es responsabilidad de los banqueros salvaguardar los ahorros de sus depositantes, siendo muy cuidadosos al escoger a quienes los prestan y tomando todas las precauciones para asegurar su completo recaudo. Cuando por alguna razón esas precauciones fallan sustancialmente y los deudores no pagan sus obligaciones, los bancos pueden enfrentar muy serias dificultades; pueden, incluso llegar a la quiebra con grave perjuicio al gran público que confió en ellos. La historia reciente ha sido pródiga en casos como estos. En todas estas situaciones, si se encuentra que el banquero no administró los dineros con cautela y llegó, incluso a la arbitrariedad, puede enfrentar serios problemas de carácter penal.”<sup>12</sup>

Por eso la administración de los riesgos de un Banco, y principalmente la del crédito, se ha convertido en una muy delicada especialidad, y la normativa que la regula, cada día se depura más y acentúa sus exigencias, basada en parámetros internacionales, con el objeto de evitar que los créditos sean canalizados a deudores inadecuados, por su deficiente comportamiento de pago, por la insuficiencia de sus cauciones, y por la poca o ninguna rentabilidad de sus negocios, que presagian el incumplimientos de sus compromisos cuando llega el vencimiento. Para el Banco siempre es más rentable prestar el dinero que invertirlo, porque el retorno es más alto, pero cuando las condiciones de la economía no favorecen la asignación de gran parte de los recursos líquidos al crédito, porque no hay suficientes proyectos de adecuada concepción y buena estructura financiera, o porque muchos de los sujetos no califican como deudores, al Banco no le queda otra cosa que invertir su liquidez dentro o fuera del país, según las normas que lo rigen y los criterios de prudencia que deben guiar esa decisión.

---

<sup>12</sup> Ms.F.Econ. CAMPOVERDE VELEZ, Félix. Riesgo Crediticio: Op. Cit., Pág. 139.

## 2.1. Definición

“El crédito es 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.”<sup>13</sup>

Es importante que las entidades bancarias o crediticias deban juzgar adecuadamente la solvencia presente y futura de sus prestatarios y administrar eficientemente su cartera, teniendo en cuenta que “al Conceder Crédito” se puede incurrir en tres tipos de riesgos:

- **Riesgos de Ilíquidez:** se evoca a la falta de dinero por parte del deudor para el pago, reflejándose en el incumplimiento de no poder efectuar el pago dentro del período predeterminado o de efectuarlo con posterioridad a la fecha en que estaba programada de acuerdo al contrato.
- **Riesgo de Instrumentación o legal:** Este segundo riesgo por la falta de precaución o conocimiento en la celebración de convenios, contratos, elaboración de pagares, letras de cambio, o instrumentos de tipo legal que obliguen al deudor al pago (asimetría de información)
- **Riesgos de Solvencia:** y el tercer riesgo que se podría incurrir, por falta de un verdadero análisis e identificación del sujeto de crédito; que no tenga activos o colaterales para el pago de sus obligaciones.

## 2.2. La Promoción del Servicio Crediticio

Una de las funciones del ejecutivo de crédito es buscar clientes, promocionar el servicio crediticio, y seleccionar a la clientela. Bajo este contexto, los ejecutivos de crédito juegan un rol importante en el mercadeo directo al prestatario, al menos al inicio de las operaciones. Sin embargo, cuando la demanda de créditos crece rápidamente, se manifiesta la necesidad de desconcentrar algunas tareas asignadas inicialmente al ejecutivo del crédito.

---

<sup>13</sup> Ms.F.Econ. CAMPOVERDE VELEZ, Félix. Riesgo Crediticio: Op. Cit., Pág. 145

Para tal efecto, la institución financiera deberá proveer a sus ejecutivos de los medios y recursos promocionales que faciliten el contacto con el cliente potencial a través de folletos informativos o desarrollar ciertos mecanismos de información estándar, mientras cuida de no incurrir en altos costos administrativos en la captación de clientela.

Los aspectos más significativos de la información del servicio crediticio al empresario son los siguientes:

- Institución que ofrece el servicio
- El servicio financiero: a quiénes va orientado, requisitos, condiciones del crédito en forma muy general, las reglas de juego y las características más importantes que identifiquen la originalidad del servicio financiero
- Los procedimientos o pasos a seguir para obtener el crédito en forma breve

### **Tipo de promoción**

A continuación, se presenta algunos tipos de promoción del crédito enfocado a la micro y pequeña empresa.

#### **- Promoción utilizando medios publicitarios**

En este tipo de promoción utilizamos la divulgación del producto mediante instrumentos de comunicación masiva: prensa escrita, cine, televisión y radio, y se evalúa la utilización de estos medios en función del costo para la institución. Esta forma de promoción del crédito probablemente tenga mucha efectividad, según la imagen que tiene la institución en el mercado y el nivel de cobertura territorial de la institución.

En este caso, los clientes se acercarán a las instituciones financieras y los ejecutivos de crédito visitarán a los clientes pero, previamente, deberían haber definido el perfil del cliente a atender, evaluando sus características como sujeto de crédito.

#### **- Promoción directa**

La promoción directa es aquella que realiza el ejecutivo de crédito mediante lo siguiente:

### ***Promoción directa***

Identificación de un cliente potencial.

Para realizar una promoción eficiente, es necesario identificar, en una primera etapa, los negocios: cuáles podrían ser buenos clientes. Para esa identificación se puede utilizar dos métodos:

### ***Referencia y recomendaciones***

Para conseguir informaciones sobre clientes potenciales, se puede hablar con las siguientes personas como fuentes de información:

- Líderes comunitarios
- Miembros de directivas
- Administradores de mercados
- Proveedores de negocios
- Analistas de otras instituciones
- Clientes con buenas referencias crediticias dentro de la institución
- Instituciones de apoyo al sector

### ***¿Cómo podemos realizar la promoción directa?***

Para la realización de la promoción directa, es importante tener conocimiento del producto que vamos a promover, y tomar en cuenta los siguientes pasos.

#### ***1) Saludo e identificación***

Salude al cliente cortésmente y diríjase a él con respeto; identifíquese como representante de la institución con tarjetas de presentación o exprese, en pocas palabras, a quién representa y que está ofreciendo créditos para empresarios.

#### ***2) Inicio del proceso de inducción***

Cuando se ha iniciado el contacto con el cliente se le exponen los objetivos de la visita, y se inicia con la información completa de la institución y las condiciones del crédito. Es importante, en este proceso, despertar el interés del cliente en obtener la información.

### 3) *Haga comentarios generales*

Los comentarios generales tienen la función de “abrir la puerta” y conseguir la confianza del cliente potencial. Dependiendo de la situación, existen distintas posibilidades:

- El negocio fue recomendado por otra persona. En este caso, se debe hablar sobre la fuente de recomendación: explicar quién ha recomendado el negocio. Explicar que la Institución a la que pertenece coopera para beneficiar al sector empresarial.

Explicar que la institución quiere ofrecerles el servicio y preguntar si este cliente potencial ha escuchado de este programa, así como de la institución.

- Cuando el cliente no ha sido recomendado por ninguna persona, es posible elegir el negocio por una buena impresión óptica. Se debe motivar a la persona con una conversación con comentarios positivos:

“Hemos observado que su negocio tiene un gran potencial”

“Su negocio está bien ubicado”

“Su negocio tiene un buen nivel de inventario / está bien surtido”

“Usted tiene mercadería de buena calidad”

Explique que la institución a la que pertenece está trabajando en el sector de la microempresa.

Explique que la idea es mejorar el desarrollo de este sector y ofrecer un servicio de crédito rápido, oportuno, sin muchos trámites, etc.

#### ***Importante:***

Es recomendable lograr una motivación del cliente con la conversación. Piense previamente qué palabras pueden facilitarle introducir al cliente en la conversación.

La persona puede mostrar una reacción que puede aprovechar posteriormente para etapas subsiguientes.



No pase a las siguientes etapas cuando el cliente potencial no se encuentra motivado, ni tenga interés en la conversación. Puede intentar otra vez alabando su negocio, hablando de la situación actual del sector económico donde se ubica al cliente.

Es necesario adaptar su conversación, su estrategia y sus palabras al cliente.

### **Detectar las necesidades del cliente**

Después de una pequeña conversación general, e iniciar un resumen de cómo inició su negocio y de qué forma se ha incrementado su inventario, hay que intentar detectar las necesidades del cliente. Esto puede ayudarle a motivar al cliente para obtener un crédito.

Trate de conocer a su cliente y su experiencia crediticia por medio de lo siguiente:

- Si el cliente potencial ya tiene un crédito y con quién o cuál institución
- Cuáles son sus experiencias crediticias
- Si el cliente potencial tiene algún proyecto que realizar
- Si el cliente potencial necesita algún crédito
- Si está interesado en tener un crédito con su institución

### ***Importante:***

El resultado del primer contacto con el cliente es haber identificado sus necesidades de crédito y obtener un conocimiento básico del cliente potencial.

### **Motivar al cliente con crédito de la institución**

Tomando en cuenta las necesidades del cliente potencial, se le puede motivar a tener crédito, explicándole las ventajas tales como:

- Agilidad en el trámite
- Beneficios de ser cliente de la institución
- Garantías
- Cuotas adaptadas a la capacidad de pago del negocio

- Explicar las diferentes modalidades y perspectivas del cliente<sup>14</sup>

**Importante:**

Es importante observar y responder a las inquietudes del cliente que nos lleven al cierre de la venta de nuestro servicio. Aproveche alguna pregunta para enriquecer la información y concretar las necesidades reales del cliente.

### **2.3. Flujo de ingresos de la unidad económica**

Se define como el contexto donde se desenvuelve la empresa a financiar (generalmente es la familia).

#### **Unidad básica: La familia**

Las familias son consideradas, las unidades básicas de análisis, ya que son la unidad institucional, más simple, que puede determinar las decisiones de consumo y ahorro en la economía. Toda familia parte de un nivel de necesidades, que deben ser cubiertas con un cierto nivel de ingreso de hoy y expectativas de ingresos a futuro. Además, como es lógico, tienen un problema; una restricción presupuestaria, la cual representa, el nivel máximo de consumo que pueden hacer. Un tema central en Macroeconomía, es la forma como las familias reparten su ingreso entre consumo y ahorro, sin duda, esta es una de las decisiones claves que deben tomar las personas. En el enfoque neoclásico la familia se concibe como unidad, y ello supone unificación de recursos.

- Tendrá las características de un flujo de efectivo (ingresos y egresos)  
Los ingresos provienen de ayuda familiar, remesas familiares, ingresos por otras actividades, renta sobre bienes muebles e inmuebles, depósitos a plazo fijo.  
Los egresos se refieren fundamentalmente a los gastos de la unidad familiar. El oficial de créditos debe estimar de la manera más apropiada los egresos familiares en los rubros más importantes de la canasta familiar.
- Información de la unidad familiar y comercial.
- Información promedio mensual

---

<sup>14</sup> [https://www.bmi.gob.sv/portal/page?\\_pageid=39,67445&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=39,67445&_dad=portal&_schema=PORTAL)

## **2.4 Flujo de Ingresos y Egresos del Negocio**

- Para los ingresos se considerará lo que el cliente recupera en promedio mensual de sus cuentas por cobrar.
- Para el negocio se considerará un solo inventario, por consiguiente el costo de ventas se considerará igual a las compras.
- Si posee un crédito, se tomará el valor de la cuota y no solo los intereses.

## **2.5 Áreas que Comprenden el Análisis de Crédito**

Áreas a analizar:

1. Análisis de la Estabilidad Familiar
2. Análisis de la Moral de Pago
3. Análisis de la Estabilidad del Negocio

### **2.5.1 Análisis de la Estabilidad Familiar**

Este análisis tiene como finalidad evaluar el nivel de Riesgo que pudiese existir en el ámbito familiar en cuanto a:

- a. Estabilidad domiciliar (vivienda)
- b. Problemas al interior del grupo familiar (alcoholismo, infidelidad, pertenecer a grupos delictivos, enfermedades terminales, y los cuales podrían provocar la desintegración del mismo).

### **2.5.2 Análisis de la Moral de Pagos**

Es el otro factor cualitativo y se define como la capacidad moral del prestatario, medida por la condiciones de honestidad y responsabilidad para cumplir con sus compromisos personales y familiares.

Para su medición será conveniente:

- a. Revisar como paga sus compromisos de orden básico (agua, luz, teléfono, vivienda, colegios, etc.)
- b. Consultas en las centrales de Riesgo y en otras instituciones crediticias y comerciales.

### **2.5.3 Análisis de la Estabilidad del Negocio**

Es parte del análisis cualitativo, siendo su objetivo determinar:

- a. Si el empresario posee el conocimiento y la experiencia.
- b. Si el negocio es estable.
- c. Si las ventas, utilidades y nivel de inversión declarado resulta razonable y consistente de acuerdo a lo observado en la visita.

### **2.6 Análisis Financiero**

“El análisis financiero es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones.”<sup>15</sup>

Su finalidad obtener una inversión de la situación económica del negocio (balance general y flujos de ingresos).

A partir de allí se podrá evaluar la calidad de gestión que realiza el empresario, en cuanto a la administración de sus inventarios su capital de trabajo y sus cuentas por cobrar. También es de suma importancia medir su capacidad de pago y de endeudamiento.

#### **¿Para qué se realiza el Análisis Financiero?**

La administración financiera de negocios busca identificar los cursos de acción que tienen el mayor efecto positivo en el valor de la empresa para sus propietarios. Para esto es necesario establecer cuál es el valor de la empresa en el momento de la decisión y a través de qué caminos puede aumentarse este valor (actuando sobre los recursos que se emplean y los medios de financiamiento que se utilizan). El análisis financiero proporciona a los directivos y propietarios una medida del efecto esperado que tienen las decisiones estratégicas y de gestión en el valor de la empresa.

---

<sup>15</sup> VAN HORNE, James C. "Fundamentos de Administración Financiera", 5ta. Edición, Editorial McGraw Hill. México D. F. Año 2006, Pág. 123.

## Diferentes Tipos de Análisis de la Información Financiera

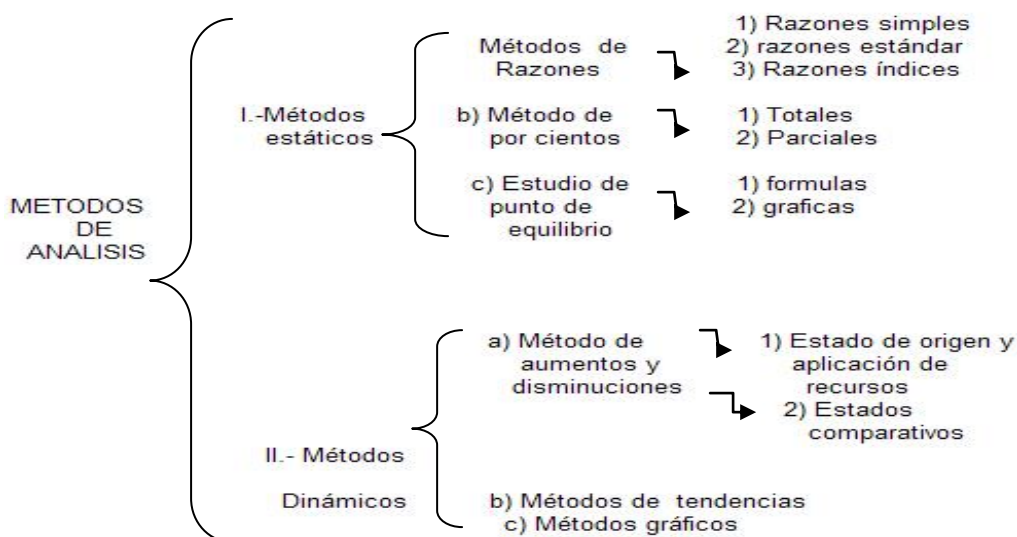
“En la práctica cotidiana son varios los tipos de análisis financiero que pueden aplicarse, todo está en función a los fines que se persigan en el análisis y la interpretación de la información financiera de la empresa y de la persona que haga uso de los mismos.

Los diferentes tipos de análisis que se conocen no son excluyentes entre sí. Tampoco ninguno de los tipos de análisis se puede considerar exhaustivo ni perfecto, pues toda información contable-financiera está sujeta a un estudio más completo o adicional. Esto permite al analista aplicar su creatividad en el análisis mismo, además de poder encontrar nuevas e interesantes facetas.”<sup>16</sup>

Para obtener una buena información de la situación financiera y del funcionamiento de un negocio, que requiere cuando menos disponer de un estado de situación financiera y de un estado resultados si se tienen de dos o más ejercicios anteriores es mucho mejor el estudio financiero que se realice, ya que podrán utilizarse un mayor número de tipos de análisis diferentes. Los tipos de análisis pueden clasificarse desde varios ángulos de interés, dependiendo de los fines que se pretendan lograr. Una clasificación de los tipos de análisis se presenta en el cuadro siguiente:

**Cuadro # 03**

### Método de Análisis



<sup>16</sup> LEON GARCÍA, Oscar “Administración Financiera” 5ta. Edición, Prensa Moderna Impresores S.A. 2006, Pág. 139.

## Medidas preventivas al análisis de estados financieros

Las reglas de carácter general son aplicables a todos los estados financieros, por ejemplo:

### I. Reglas Generales:

- a) Eliminar de centavos y cierre de cifras, suprimiendo los centavos de las cifras que aparezcan en los estados cerrando las mismas decenas, centenas o miles según la magnitud de la empresa, observando en que si la cifra a cerrar es superior a cinco se lleva a la unidad superior y si es menor de cinco a la inferior, por ejemplo:

Cifra real	\$ 5,138, 693.1
Cifra modificada	\$ 5, 138,700

Ahora bien, puede suceder que al terminar la eliminación de cifras, resulte una diferencia que de ser importante, se anotara a fin de cuadrar sumas con el nombre de *Conciliación por Análisis*.

- b) En ocasiones, es factible agrupar ciertas cuentas de naturaleza similar bajo un mismo título genérico, por ejemplo:

- ❖ Almacén de materiales.
- ❖ Almacén de productos en proceso.
- ❖ Almacén de productos terminados.

### II. Reglas Especiales.

El análisis a que se sujeta el Balance General podrá ser sobre la clasificación y reclasificación que desee del análisis, por ejemplo:

- a) **Activo disponible.**- Solo incluirá existencias en caja y bancos. Las inversiones en valores se incluirán siempre y cuando se trate de valores que no tengan ninguna limitación para su convertibilidad inmediata, si como las cuentas de cheques en moneda extranjera.

b) **Activo circulante.**- Incluirá aquellos valores que contribuyan en toma directa a que la empresa realice las operaciones que constituyen su actividad o giró.

c) **Inmuebles, plantas y equipo.**- Se incluirán aquellas inversiones a largo plazo necesarias para que los valores del Activo Circulante puedan realizarse su ciclo económico. Deberán de ser representación de la verdadera inversión del Capital propio, ya que no es razonable que al constituirse la empresa, las inversiones a largo plazo provengan de inversiones ajenas en tanto que las propias se destinen a valores circulantes.

Será de vital importancia la Valuación de estos Activos, pues pueden prestarse a alteraciones.

Generalmente las Reevaluaciones de estos Activos, no proceden en materia de análisis, quedando al criterio y sentido común del analista el eliminarlas o no.

Las patentes, marcas, nombres, Crédito Mercantil, etc. se incluirán siempre y cuando la empresa las haya efectivamente pagado.

d) **Pagos y gastos anticipados.**- Incluye partidas que no reunieron características que les permitieran formar parte de las secciones anteriores.

e) **Pasivo a corto plazo o circulante.**- Comprenderá todos los Pasivos a cargo de la empresa con vencimiento superior a un año.

f) **Pasivo a largo plazo o Fijo.**- Comprenderá todo los Pasivos a cargo de la empresa con vencimiento superior a un año.

g) **Inversiones de los accionistas.**- Se incluirá el Capital efectivamente aportado por los propietarios, socio, accionistas, cooperativistas, etc.

h) **Utilidades o resultados por aplicar.**- Mostrara el Superávit o Déficit de la empresa, así como el resultado neto de los ajustes que llevo a papeles de trabajo el analista de estados financieros.

## **Metodología del análisis**

“Los métodos de análisis de la información financiera existentes, sirven para simplificar y arreglar las cifras, además de facilitar la interpretación del significado de tales cifras y el de sus relaciones. Sin embargo, solo representa un medio y no un fin, ya que son herramientas para medir y comparar hechos o tendencias del pasado y del presente, de preferencia en lo que toca a hechos y tendencias perjudiciales o desfavorables a la empresa, con el objeto de poder derivar explicaciones y observaciones relativas a la actuación de tales causas en la marcha de una compañía, con la finalidad de eliminar las de efectos desfavorables y promover aquellas que se tengan como favorables.”<sup>17</sup>

La importancia de los métodos de análisis radica en la información financiera que reportan como ayuda en la toma de decisiones de los administradores dentro de la dirección de una empresa. Sin la interpretación, el conocimiento que se tenga de las deficiencias será solo exterior y descriptivo; se llegará a decir que las cosas son así; pero no por qué son así.

Los métodos de análisis como técnica aplicable a la interpretación podemos entender "el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.”

### **Clasificación:**

Tomando como base la técnica de comparación se pueden clasificar en forma enunciativa y no limitativa como sigue:

#### **➤ Método de Análisis Vertical**

Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical. Para efectuar este tipo de análisis existen dos procedimientos:

---

<sup>17</sup> LEON GARCÍA, Oscar “Administración Financiera” 5ta. Edición, Prensa Moderna Impresores S.A. 2006, Pág. 155



**Procedimiento de porcentajes integrales:** Esta es una herramienta de análisis financiero que sirve para interpretar y analizar los estados financieros, mediante la determinación de un peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

### **Como hacer el análisis vertical**

El objetivo del análisis vertical es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo, se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100. Si el total del activo es de 200 y el disponible es de 20, entonces tenemos  $(20/200)*100 = 10\%$ , es decir que el disponible representa el 10% del total de los activos.

Supongamos el siguiente balance general:

**Cuadro # 04 Balance General**

<b>Cuenta</b>	<b>Valor</b>	<b>Análisis vertical</b>
Caja	10.000	$(10.000/200.000)*100 = 5\%$
Bancos	20.000	$(20.000/200.000)*100 = 10\%$
Inversiones	40.000	$(40.000/200.000)*100 = 20\%$
Clientes	20.000	$(20.000/200.000)*100 = 10\%$
Inventarios	40.000	$(40.000/200.000)*100 = 20\%$
Activos fijos	60.000	$(60.000/200.000)*100 = 30\%$
Diferidos	10.000	$(10.000/200.000)*100 = 5\%$
<b>Total activo</b>	<b>200.000</b>	<b>100%</b>
Obligaciones financieras	18.000	$(18.000/60.000)*100 = 30\%$
Proveedores	30.000	$(30.000/60.000)*100 = 50\%$
Cuentas por pagar	12.000	$(12.000/60.000)*100 = 20\%$
<b>Total pasivo</b>	<b>60.000</b>	<b>100%</b>
Aportes sociales	100.000	$(100.000/140.000)*100 = 71,42\%$
Utilidad del ejercicio	40.000	$(40.000/140.000)*100 = 28,58\%$
<b>Total patrimonio</b>	<b>140.000</b>	<b>100%</b>

Como se puede observar, el análisis vertical de un estado financiero permite identificar con claridad cómo está compuesto.

Una vez determinada la estructura y composición del estado financiero, se procede a interpretar dicha información.

Para esto, cada empresa es un caso particular que se debe evaluar individualmente, puesto que no existen reglas que se puedan generalizar, aunque si existen pautas que permiten vislumbrar si una determinada situación puede ser negativa o positiva.

Se puede decir, por ejemplo, que el disponible (caja y bancos) no debe ser muy representativo, puesto que no es rentable tener una gran cantidad de dinero en efectivo en la caja o en el banco donde no está generando Rentabilidad alguna. Toda empresa debe procurar por no tener más efectivo de lo estrictamente necesario, a excepción de las entidades financieras, que por su objeto social deben necesariamente deben conservar importantes recursos en efectivo.

Las inversiones, siempre y cuando sean rentables, no presentan mayores inconvenientes en que representen una proporción importante de los activos.

Quizás una de las cuentas más importantes, y a la que se le debe prestar especial atención es a la de los clientes o cartera, toda vez que esta cuenta representa las ventas realizadas a crédito, y esto implica que la empresa no reciba el dinero por sus ventas, en tanto que sí debe pagar una serie de costos y gastos para poder realizar las ventas, y debe existir un equilibrio entre lo que la empresa recibe y lo que gasta, de lo contrario se presenta un problema de liquidez el cual tendrá que ser financiado con endeudamiento interno o externo, lo que naturalmente representa un costo financiero que bien podría ser evitado si se sigue una política de cartera adecuada.

Otra de las cuentas importantes en una empresa comercial o industrial, es la de Inventarios, la que en lo posible, igual que todos los activos, debe representar sólo lo necesario. Las empresas de servicios, por su naturaleza prácticamente no tienen inventarios.

Los activos fijos, representan los bienes que la empresa necesita para poder operar (maquinaria, terrenos, edificios, equipos, etc.), y en empresas industriales y comerciales, suelen ser representativos, más no en las empresas de servicios.

Respecto a los pasivos, es importante que los Pasivos corrientes sean poco representativos, y necesariamente deben ser mucho menor que los Activos corrientes, de lo contrario, el Capital de trabajo de la empresa se ve comprometido.

Algunos autores, al momento de analizar el pasivo, lo suman con el patrimonio, es decir, que toman el total del pasivo y patrimonio, y con referencia a éste valor, calculan la participación de cada cuenta del pasivo y/o patrimonio.

Frente a esta interpretación, se debe tener claridad en que el pasivo son las obligaciones que la empresa tiene con terceros, las cuales pueden ser exigidas judicialmente, en tanto que el patrimonio es un pasivo con los socios o dueños de la empresa, y no tienen el nivel de exigibilidad que tiene un pasivo, por lo que es importante separarlos para poder determinar la verdadera Capacidad de pago de la empresa y las verdaderas obligaciones que ésta tiene.

Así como se puede analizar el balance general, se puede también analizar el estado de resultados, para lo cual se sigue exactamente el mismo procedimiento, y el valor de referencia serán las ventas, puesto que se debe determinar cuánto representa un determinado concepto (costo de venta, gastos operacionales, gastos no operacionales, impuestos, utilidad neta, etc.) respecto a la totalidad de las ventas.

Los anteriores conceptos no son una camisa de fuerza, pues el análisis depende de las circunstancias, situación y objetivos de cada empresa, y para lo que una empresa es positiva, puede que no lo sea para la otra, aunque en principio así lo pareciera. Por ejemplo, cualquiera podría decir que una empresa que tiene financiados sus activos en un 80% con pasivos, es una empresa financieramente fracasada, pero puede ser que esos activos generen una rentabilidad suficiente para cubrir los costos de los pasivos y para satisfacer las aspiraciones de los socios de la empresa.

## ***Procedimiento de razones simples***

El procedimiento de razones simples tiene un gran valor práctico, puesto que permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los periodos de cobro de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación, económica y financiera, de una empresa.

El análisis de razones no es sólo la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada; es más importante la interpretación del valor de la razón. Existen tres tipos de comparaciones de razones:

### ***a) Análisis de corte transversal***

Implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas al mismo tiempo. Este tipo de análisis, denominado referencia (benchmarking), compara los valores de las razones de la empresa con los de un competidor importante o grupo de competidores, sobre todo para identificar áreas con oportunidad de ser mejoradas. Otro tipo de comparación importante es el que se realiza con los promedios industriales. Es importante que el analista investigue desviaciones significativas hacia cualquier lado de la norma industrial.

El análisis de razones dirige la atención sólo a las áreas potenciales de interés; no proporciona pruebas concluyentes de la existencia de un problema.

### ***b) Análisis de serie de tiempo***

Evalúa el rendimiento financiero de la empresa a través del tiempo, mediante el análisis de razones financieras, permite a la empresa determinar si progresa según lo planeado. Las tendencias de crecimiento se observan al comparar varios años, y el conocerlas ayuda a la empresa a prever las operaciones futuras. Al igual que en el análisis de corte transversal, es necesario evaluar cualquier cambio significativo de una año a otro para saber si constituye el síntoma de un problema serio.

### ***c) Análisis combinado***

Es la estrategia de análisis que ofrece mayor información, combina los análisis de corte transversal y los de serie de tiempo. Permite evaluar la tendencia de comportamiento de una razón en relación con la tendencia de la industria.

### ➤ **Método de Análisis Horizontal**

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La formula sería  $P2-P1$ .

Ejemplo:

En el año 1 se tenía un activo de 100 y en el año 2 el activo fue de 150, entonces tenemos  $150 - 100 = 50$ . Es decir que el activo se incrementó o tuvo una variación positiva de 50 en el periodo en cuestión.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la formula de la siguiente manera:  $((P2/P1)-1)*100$

Suponiendo el mismo ejemplo anterior, tendríamos  $((150/100)-1)*100 = 50\%$ . Quiere decir que el activo obtuvo un crecimiento del 50% respecto al periodo anterior.

De lo anterior se concluye que para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos periodos diferentes, es decir, que debe ser comparativo, toda vez lo que busca el análisis horizontal, es precisamente comparar un periodo con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis. Veamos un ejemplo:

**Cuadro # 05 Balance General**

<b>Cuenta</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Variación absoluta</b>	<b>Variación relativa</b>
Caja	10.000	12.000	2.000	20%
Bancos	20.000	15.000	-5.000	-25%
Inversiones	15.000	25.000	10.000	66,67%
Clientes	5.000	14.000	9.000	180%
Inventarios	30.000	15.000	-15.000	-50%
Activos fijos	40.000	60.000	20.000	50%
<b>Total activos</b>	<b>120.000</b>	<b>141.000</b>	<b>21.000</b>	<b>17,5%</b>
Proveedores	20.000	35.000	15.000	75%
Impuestos	15.000	5.000	-10.000	-66,67%
Provisiones	10.000	10.000	0	0%
<b>Total pasivo</b>	<b>45.000</b>	<b>50.000</b>	<b>5.000</b>	<b>11,11%</b>
Aportes	50.000	50.000	0	0%
Reservas	10.000	15.000	5.000	50%
Utilidad	15.000	26.000	11.000	73,33%
<b>T. patrimonio</b>	<b>75.000</b>	<b>91.000</b>	<b>16.000</b>	<b>21,33%</b>

Los datos anteriores nos permiten identificar claramente cuáles han sido las variaciones de cada una de las partidas del balance.

Una vez determinadas las variaciones, se debe proceder a determinar las causas de esas variaciones y las posibles consecuencias derivadas de las mismas.

Algunas variaciones pueden ser beneficiosas para la empresa, otras no tanto, y posiblemente haya otras con un efecto neutro.

Los valores obtenidos en el análisis horizontal, pueden ser comparados con las metas de crecimiento y desempeño fijadas por la empresa, para evaluar la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión de los recursos, puesto que los

resultados económicos de una empresa son el resultado de las decisiones administrativas que se hayan tomado.

La información aquí obtenida es de gran utilidad para realizar proyecciones y fijar nuevas metas, puesto que una vez identificadas las causas y las consecuencias del comportamiento financiero de la empresa, se debe proceder a mejorar los puntos o aspectos considerados débiles, se deben diseñar estrategias para aprovechar los puntos o aspectos fuertes, y se deben tomar medidas para prevenir las consecuencias negativas que se puedan anticipar como producto del análisis realizado a los Estados financieros.

El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos Indicadores financieros y/o Razones financieras, para poder llegar a una conclusión acercada a la realidad financiera de la empresa, y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad.

### **Razones Financieras**

“Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las Razones Financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa.

Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las Razones Financieras, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas.

### **Razones de Liquidez**

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

**Capital Neto de Trabajo (CNT):** Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes.

$$\text{CNT} = \text{Pasivo Corriente} - \text{Activo Corriente}$$

**Índice de Solvencia (IS):** Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$\text{IS} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Índice de la Prueba del Acido (ACIDO):** Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

$$\text{ACIDO} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**Rotación de Inventario (RI):** Este mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

$$\text{RI} = \frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventario promedio}}$$

**Plazo Promedio de Inventario (PPI):** Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$\text{PPI} = \frac{360}{\text{Rotación del Inventario}}$$

**Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC):** Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.

$$\text{RCC} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$



**Plazo Promedio de Cuentas por Cobrar (PPCC):** Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa.

$$\text{PPCC} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

**Rotación de Cuentas por Pagar (RCP):** Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$\text{RCP} = \frac{\text{Compras anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$$

**Plazo Promedio de Cuentas por Pagar (PPCP):** Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.

$$\text{PPCP} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

### **Razones de Endeudamiento**

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

**Razón de Endeudamiento (RE):** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$\text{RE} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

**Razón Pasivo-Capital (RPC):** Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

$$\text{RPC} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

**Razón Pasivo a Capitalización Total (RPCT):** Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.

$$\text{RPCT} = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Capitalización total}}$$

***Razones de Rentabilidad:***

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

**Margen Bruto de Utilidades (MB):** Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$\text{MB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$

**Margen de Utilidades Operacionales (MO):** Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

**Margen Neto de Utilidades (MN):** Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

**Rotación del Activo Total (RAT):** Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

$$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

**Rendimiento de la Inversión (REI):** Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$\text{REI} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

**Rendimiento del Capital Común (CC):** Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

$$\text{CC} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos} - \text{Dividendos preferentes}}{\text{Capital contable} - \text{Capital preferente}}$$

**Utilidades por Acción (UA):** Representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente.

$$\text{UA} = \frac{\text{Utilidades disponibles para acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación}}$$

**Dividendos por Acción (DA):** Esta representa el monto que se paga a cada accionista al terminar el periodo de operaciones.

$$\text{DA} = \frac{\text{Dividendos pagados}}{\text{Número de acciones ordinarias vigentes}}$$

### **Razones de Cobertura**

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

**Veces que se ha ganado el interés (VGI):** Calcula la capacidad de la empresa para efectuar los pagos contractuales de intereses.

$$\text{VGI} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Erogación anual por intereses}}$$

**Cobertura Total del Pasivo (CTP):** Esta razón considera la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para reembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización.

$$\text{CTP} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses más abonos al pasivo principal}}$$

**Razón de Cobertura Total (CT):** Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros.

$$\text{CT} = \frac{\text{Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos}}{\text{Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamiento}}$$

Al terminar el análisis de las anteriores razones financieras, se deben tener los criterios y las bases suficientes para tomar las decisiones que mejor le convengan a la empresa, aquellas que ayuden a mantener los recursos obtenidos anteriormente y adquirir nuevos que garanticen el beneficio económico futuro, también verificar y cumplir con las obligaciones con terceros para así llegar al objetivo primordial de la gestión administrativa, poseionares en el mercado obteniendo amplios márgenes de utilidad con una vigencia permanente y sólida frente a los competidores, otorgando un grado de satisfacción para todos los órganos gestores de esta colectividad.<sup>18</sup>

### 2.6.1. El Balance

Es un informe, reporte o estado que refleja la situación de una entidad a una fecha dada, a través de tres tipos de partidas o cuentas.

El balance general nos muestra, al igual que una radiografía, la estructura y composición de los recursos financieros que maneja la empresa y la relación entre fuentes y usos de los mismos en un punto de tiempo específico.

Como su nombre lo indica, al igual que una balanza, se compone de dos partes e igual peso o valor.

Una de las partes, llamada *Activo* (colocada por convención al lado izquierdo), nos indica cuántos recursos han sido confiados a la empresa el día de corte (realización)

---

<sup>18</sup> LEON GARCÍA, Oscar (2006). Administración Financiera: Fundamentos y Aplicaciones, Quinta Edición, Editorial Prensa Moderna Impresores S. A., Cali Colombia, Págs. 217 – 223.

del Balance. Nos indica su naturaleza y composición con base al grado de rapidez con que pueden, o están predispuestos, a convertirse en efectivo.

De esta forma encontramos, generalmente encabezando el grupo, a lo que llamamos *activos circulantes*, que son los que tienen la característica (o deberían tenerla) de poder convertirse con relativa rapidez en efectivo. Son recursos que circulan o rotan y su principal misión es darle soporte a la actividad de ventas de la empresa.

Entre ellos encontramos valores en efectivo o cuasi-efectivo (como certificados de tesorería), cuentas y documentos por cobrar en el corto plazo e inventarios.

El segundo renglón de activos que usualmente encontramos es aquel denominado *fijo* y que representa recursos comprometidos en forma más permanente, tales como terrenos, edificios, maquinaria y equipo.

Con frecuencia encontramos un tercer renglón formado por los llamados *Activos diferidos*. Estos representan pagos hechos por la empresa por bienes y servicios que aún (a la fecha de balance) no ha recibido y que representan, por lo tanto, recursos que están a favor de la empresa.

La suma de estos tres renglones representa el Activo Total.

Por otro lado, usualmente al lado derecho del Balance, encontramos el *Pasivo y el Capital*. En este lado indicamos quiénes han confiado a la empresa los recursos registrados en el lado del *Activo*. Los recursos confiados por entidades ajenas a la empresa los agrupamos en el *Pasivo*, y los recursos confiados por los dueños los agrupamos en el *Capital*.

El Pasivo, al igual que lo hicimos con el Activo, lo clasificamos de acuerdo al grado de rapidez con que debe de ser devuelto en efectivo a quienes lo confiaron a la empresa.

Encontramos en el Pasivo Circulante obligaciones que deben de ser pagadas en el corto plazo (por convención 12 meses o menos) tales como créditos bancarios de pronta madurez (fecha de cancelación); proveedores; impuestos por pagar y otras acumulaciones similares.

En el pasivo de mediano y largo plazo se agrupan obligaciones cuyos vencimientos están más en el futuro.

En el ***Pasivo Diferido*** encontramos recursos que hemos ya recibido a cambio de bienes o servicios que aún no hemos entregado.

En renglón de ***Capital*** nos indica la parte de los recursos que han sido confiados por los propietarios de la empresa, ya sea con la aportación original, nuevas aportaciones o bien dejando dentro de la empresa parte de las utilidades que dejando dentro de la empresa parte de las utilidades que ella ha generado y que no se hayan distribuido a los dueños en forma de dividendos. Las primeras se encierran en lo que se da en llamar el *Capital Social*, mientras las segundas se les denominan *Reservas o utilidades retenidas*.

Resulta obvio, que si el Pasivo y el Capital explican quiénes han confiado los recursos que se muestran en el lado del Activo, la suma de los dos primeros es igual a la suma de los Activos. De allí que ambas partes están en balance.

#### **Activos:**

Son recursos económicos o bienes de la entidad, clasificados en activos circulantes y de largo plazo. Los primeros son bienes, derechos o inversiones de corto plazo y los segundos son bienes, inversiones o derechos de largo plazo. Por ejemplo, con respecto a la cartera de préstamos, el principal vencido y el que se piensa recuperar en el término de un año, se clasifica como de corto plazo y el resto a largo plazo.

#### ***Pasivos: deudas y obligaciones de la entidad***

Derechos de los acreedores sobre los activos de la organización. Clasificados en circulantes si son compromisos que deben cancelarse en el corto plazo (menos de 1 año) y los pasivos fijos que son las deudas con vencimiento a largo plazo (más de 1 año).

#### **Capital contable o patrimonio:**

Constituido por el capital donado y por los resultados de los períodos en forma acumulada.

## Estado de Pérdidas y Ganancias

Tiene su símil en el electrocardiograma, ya que nos muestra la ejecutoria de la empresa a lo largo de un período de tiempo que suele ser de un año, semestre, trimestre o mes.

Este estado nos muestra los ingresos que han generado la empresa durante ese tiempo y los costos y gastos incurridos o causados para generar esos ingresos. La diferencia entre unos y otros nos dará una utilidad o pérdida que servirán de base para pagar el impuesto sobre la renta correspondiente.

Más en detalle, debemos observar que los ingresos registrados en el Estado de Resultados son aquellos causados o facturados por la empresa -pero que no necesariamente le han sido pagados a la fecha final del estado.

Igualmente, los costos y gastos que restamos a los ingresos para obtener la utilidad, son los costos y gastos incurridos o causados que bien puede ser que aún no se hayan pagado totalmente.

A los ingresos netos, provenientes de deducir los descuentos sobre ventas de servicios o donaciones, y otros ingresos, provenientes de actividades diferentes al giro principal de la ONG, les sustraemos el *Costo de Ventas o Costo de los Servicios* para obtener el Margen Bruto o Excedente.

A pesar de lo equívoco que resulta ser su nombre, el renglón Costo de Ventas o de Servicio *no* encierra los gastos en que incurrimos para poner el bien o servicio ante el público para su venta, ni aquellos relativos con la realización misma de la venta. Este renglón se refiere a los costos causados en producir (o comprar) el bien o servicio que vendemos.

La diferencia entre ingresos y costo de ventas o servicio nos arroja el margen o utilidad bruta a la cual sustraemos otros gastos en los cuales incurrimos en la marcha de la empresa en el período del estado de resultados.

De esta forma encontramos *Gastos de Ventas*, que son aquellos incurridos para lograr la venta de nuestro bien o servicio. Aquí incluimos gastos de distribución, sueldos del personal de ventas, comisiones, etc.

Encontramos luego, *Gastos de Administración* que están constituidos por aquellos en que se incurre para darle soporte administrativo y directivo a la empresa.

Finalmente encontramos, por lo general, los gastos financieros formados por el costo financiero de los recursos que la empresa ha recibido de terceros.

Al sustraer al margen o utilidad bruta los gastos anteriores obtenemos la utilidad o excedente sobre la cual se pagará el impuesto sobre la renta. Una vez deducido éste, obtenemos la utilidad neta o resultado final de la actividad de la empresa u ONG, en el período correspondiente.

Es un informe, reporte o estado que refleja los resultados de la entidad en un período específico. Mide el desempeño operativo del ente en un período determinado, relacionando sus logros (ingresos) y sus esfuerzos (costos y gastos).

### **Ingresos**

Constituyen aumentos en activos o derechos obtenidos por dar el servicio de "prestar" dinero. También se incluyen otros tipos de ingresos, como son los ingresos recibidos por inversiones de valores, o títulos, utilidad por venta de activos fijos, donaciones, etc.

### **Gastos**

Son disminuciones brutas de los activos de la entidad, causadas o incurridas necesariamente en la prestación del servicio "colocación de recursos". Incluye gastos de personal, viáticos, seguros mantenimiento de activos, etc.

### **Utilidad o pérdida:**

Es la diferencia de los ingresos menos los gastos. Si la diferencia es un exceso, hay "utilidad" y si es negativa hay "pérdida".

### **2.6.2. Flujo de Caja de la Empresa**

Es un resumen de las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa. El flujo de caja esperado como resultado de la



ejecución de un plan de actividades de la empresa es un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido, no el ingreso neto o rentabilidad de la empresa.

### **Importancia**

Los flujos de caja son importantes para observar el comportamiento diario del movimiento de caja, tanto de entradas como salidas en un lapso de tiempo determinado.

### **Propósito**

El propósito del flujo de caja presupuestado es el de mostrar de donde provendrán los ingresos y como se usarán esos fondos. El flujo de caja solo indica si la empresa genera suficiente dinero en efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo de la actividad empresarial.

El flujo de caja para un período de un año puede contener el movimiento de caja mensual (entradas y salidas en efectivo en cada mes), bimestral (entradas y salidas en efectivo durante el bimestre), o trimestral de acuerdo al tipo de actividades de la empresa y necesidades de información del empresario.

### **Ventajas**

El flujo de caja presupuestado es una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones del empresario porque:

- Lo hace pensar sobre el plan de actividades a desarrollar durante el año
- Permite analizar el plan pensado y efectuar ajustes en lo planeado: ¿generará suficiente efectivo para hacer frente a todas las necesidades de efectivo?
- Provee un estimado de las necesidades de crédito y de la capacidad de pagar los créditos y deudas de la empresa
- Nos indica cuando el crédito es necesario y cuando hay suficiente liquidez para ser pagado
- Permite controlar la situación financiera de la empresa durante la ejecución de las actividades por comparación entre el flujo de fondos presupuestado (Flujo de Caja

Presupuestado) por la ejecución del plan, con los fondos recibidos (Flujo de Caja Actual). Esto permite tomar decisiones a tiempo si los fondos recibidos o a recibir son menores a lo presupuestado (caída de precios, gastos no programados, aumentos de precios de insumos) u oportunidades de inversión si los ingresos son mayores a lo presupuestado.

- Puede facilitar la obtención de crédito mostrando lo que se piensa hacer, el monto de crédito necesario y el momento esperado en que habrá suficientes fondos para pagar.

La cantidad de información que provee el flujo de caja lo constituye en la herramienta de control más útil, junto con la experiencia del empresario, para la toma de decisiones empresariales.

### **Definiciones y conceptos utilizados para elaborar el Flujo de Caja**

El Flujo de Caja muestra todos los ingresos y egresos presentes y futuros del proyecto de la empresa o negocio. No importa la fuente. Para el caso de los ingresos pueden ser por ventas, aporte de socios, préstamos de terceros, préstamos de los bancos, ganancias de intereses o cualquier otro ingreso.

**Periodo "0"**: es aquel en el que se recibe el préstamo y se hacen todas las inversiones. Se conoce también como el periodo de pre - operativo.

Los **ingresos** llevan el signo positivo. Se tratan de ingresos "a caja". Por el contrario Los **egresos** llevan el signo negativo. Representan salidas "de caja".

Conviene que usted calcule a qué costo va a producir y a cuánto deberá vender su producto o servicio. Hablamos de:

**Costo**, cuando los recursos se utilizan en la Producción y de Gastos, si los recursos se utilizan en la Administración y Venta de los Productos:

**Costos Fijos**, cuando su magnitud no varía frente a los cambios en el volumen de Operaciones o en la cantidad producida como las remuneraciones del Administrador.

- **Calculo del Costo Fijo**, se obtiene sumando todas aquellas partidas que generan egresos de fondos durante todo el período de tiempo y que son independientes del volumen producido.
- **Calculo del Costo Fijo Unitario**, al dividir el costo fijo total por la cantidad de unidades producidas.

**Costos Variables**, son los que cambian en forma directamente proporcional al volumen de operaciones o la cantidad producida de un bien o servicio.

- **Calculo del costo variable unitario**, sumando todos aquellos egresos que dependen del volumen de producción y se les divide por el número de unidades que se estima producir.

**Punto de Equilibrio**, es el volumen mínimo de unidades vendidas que se requiere lograr para que los ingresos por ventas sean iguales a sus costos para producir esas ventas. Cabe resaltar que si se logra ese nivel de ventas, no se pierde ni se gana dinero. De esta forma, el punto de equilibrio, para un período determinado, puede ser calculado a partir del flujo de caja del negocio para ese período.

**Precio de venta unitario**, se calcula tomando el volumen total de ventas dividido por el número de unidades que se proyecta vender en ese período.

## **Costo Total**

**Materia Prima y Otros Insumos:** Para cada tipo de empresa es posible elaborar una lista completa de los insumos que se necesitan, especificando los detalles de calidad y cantidad necesarios.

**Mano De Obra:** Recuerde que la mano de obra no solo es lo correspondiente al salario mensual sino que será necesario que planee a largo plazo este insumo ya que debe considerar que las prestaciones sociales también son parte de los costos.

**Gastos Generales:** En este numeral se consideran los gastos que se hacen periódicamente de arrendamiento, mantenimiento de planta y equipos, publicidad y promocionales, servicios públicos, transportes de todo tipo, papelería y demás gastos de oficina, correo, otros gastos en que se incurre en la empresa.

**Gastos Administrativos:** Estos son los gastos relacionados con el personal administrativo y gerencia del negocio.

### **2.6.3. El Flujo de Caja Familiar**

Hoy en día, muchas personas y familias afrontan una serie de problemas económicos debido a que no se desarrolla una cultura financiera que permita manejar el dinero en forma óptima, no solo para cumplir con nuestras obligaciones sino más bien para obtener posibilidades de inversión y sobretodo tranquilidad y realización personal. En el Perú, la mayoría de las personas debe 3.5 veces su sueldo y siguen acumulando deudas mes tras mes, año tras año y no saben qué hacer para evitar endeudarse, esto se convierte en un círculo vicioso perjudicando el bienestar de las familias, los planes a futuro, las relaciones entre la pareja, estudios de los hijos, relación con las amistades, compras, inversiones, etc. El adecuado manejo de las finanzas personales facilita el éxito financiero, aún más que un aumento de sueldo o un incremento de sus ingresos.

#### **Ventajas del Flujo de Caja Familiar**

- Mantener el poder económico unido, con una participación económica sustentable de los miembros con base en lo predefinido por el patriarca o por el grupo de control actual
- Crear procesos para la toma de decisiones representativas pero ágiles.
- Establecer reglas para el acceso al flujo de efectivo de los miembros de la familia.
- Buscar la flexibilidad en las estructuras para acomodar necesidades futuras de los miembros de la familia.
- Establecer una administración competente y profesional para enfrentar los cambiantes entornos de negocios y circunstancias.
- Aplicar las mejores prácticas de gobierno corporativo a la empresa familiar.

# CAPÍTULO III

### **3. EL CRÉDITO Y ANÁLISIS CREDITICIO DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE LA PEQUEÑA EMPRESA CACPE-YANTZAZA**

#### **3.1. Breve Diagnóstico de Sistema Financiero**

El Sistema Financiero (SF) es un conjunto de instituciones, medios y mercado que permite CANALIZAR EL AHORRO, haciendo que los recursos que permiten desarrollar la actividad económica lleguen desde aquellos individuos excedentarios hasta aquellos otros deficitarios.

En el SF intervienen dos tipos de organizaciones:

- 1.- Las mercados de valores
  - Primario
  - Secundario
- 2.- Los intermediarios financieros

#### **Funciones:**

- Intermediación
- Transformación:
  - ✓ El emisor
  - ✓ Los plazos
  - ✓ Los importes
- Sustentar el sistema de pagos mediante dinero, canalizando los pagos de forma rápida, segura y eficiente.
- Contribuir a la estabilidad monetaria y financiera.

#### **Beneficios:**

La función de intermediación y transformación que realizan los bancos resulta ventajosa para todos los integrantes de una economía.

- Para los ahorradores, porque les ofrece instrumentos financieros que permiten materializar su riqueza.

- Para los demandantes de recursos, porque les facilitan fondos y moviliza a pequeños ahorradores que normalmente no acudirían a los mercados de valores a ofrecer su dinero.
- Para el conjunto de la economía, porque contribuyen de forma decisiva a la asignación eficiente de los recursos.

### **Conformación:**

- Sistema Financiero Formal: Banco Central, Bancos Públicos, Bancos Privados, Compañía de Seguros, Cooperativa de Ahorro y Crédito, Sociedades Financieras, Mutualistas, Emisores de Tarjeta de Créditos, Almaceneras Generales de Depósitos.
- Sistema Financiero Informal o no Regulado: Cooperativas supervisadas por el Ministerio de Bienestar Social, ONG's, Proyectos con componentes financieros, Prestamistas.

### **Órganos de Regulación y Control**

“Debido a la naturaleza de sus operaciones, la Banca es uno de los sectores claves de la economía de un país, por ese motivo, los Bancos están sujetos a una VIGILANCIA ESPECIAL que es lo que se conoce como REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN BANCARIA:

- Directorio del Banco Central: formula las políticas sobre el manejo y custodia de la Reserva Monetaria del país.
- Banco Central: encargado del manejo y administración de la reserva monetaria y monitorear la evolución de la economía.
- Junta Bancaria: encargada de dictar las resoluciones en materia financiera.
- Superintendencia: supervisa y controla el funcionamiento de todos los intermediarios financieros y el cumplimiento de las leyes que lo rigen.
- AGD: protege los depósitos de los ahorristas mediante la supervisión de las entidades financieras, garantiza el pago de los depósitos de entidades que entren en proceso de intervención hasta un monto de \$10000 no vinculados.”<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup>[www.superban.gob.ec](http://www.superban.gob.ec) Consultado 30-06-2010; 09:30

## **Responsabilidad de los Bancos**

- Los bancos se enfrentan a muchos RIESGOS, que son imposibles de eliminar, ya que forman parte de su propia razón de ser.
- Los responsables de los bancos deben poner de su parte todos los medios técnicos y humanos para identificar, medir controlar, y en la medida de lo posible, limitar los riesgos, ya que estos son una parte inseparable de la actividad.
- Asesorar a los clientes (pasivos).
- Cultura de riesgo a largo plazo.

La provincia de Zamora Chinchipe consta con un Sistema Financiero adecuado y eficiente para el servicio de sus habitantes. El cantón Yantzaza provincia de Zamora Chinchipe tiene a su servicio un Banco público que es la agencia del Banco Nacional de Fomento y un Banco privado que la agencia del Banco de Loja, también cuenta con el servicios de varias Cooperativas de Ahorro y Crédito como son:

- COOPMEGO
- CACPE-LOJA
- CACPE-YANTZAZA
- COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PADRE JULIÁN LORENTE.

## **Cooperativas que dan servicio al Cantón Yantzaza - Provincia de Zamora Chinchipe**

### **COOPMEGO:**

El Cantón Yantzaza desde hace unos años cuenta con el servicio de esta prestigiosa entidad llamada Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina "Manuel Esteban Godoy Ortega" Ltda., que otorga a sus clientes y personas productos y servicios de calidad, que día a día trabaja con eficiencia, con el fin de llegar a cumplir sus metas establecidas, dentro de los productos y servicios que ofrece se mencionan a continuación:

## **Productos y Servicios de Captaciones**

### **❖ Mego Plazo**

Certificados de depósitos a plazo fijo, con la mejor rentabilidad del mercado. Los intereses pueden ser pagados a su vencimiento o mensualmente.



❖ **Mego Ahorro**

Disponga de sus fondos cuando usted desee, en nuestra red de oficinas y cajero automáticos ¡Sin Costo! por mantenimiento.

❖ **Mego Cuenta**

Pague a terceros mediante el uso de papeletas de retiro personalizadas, sin necesidad de que usted concurra a las oficinas de la Cooperativa.

## **Productos y Servicios de Crédito**

❖ **Credi Efectivo**

Financia necesidades emergentes de efectivo, en condiciones especiales para nuestros socios.

❖ **Credi Rotativo**

Crédito para atender las necesidades de liquidez de su negocio.

❖ **Credi Agro**

Financia la adquisición de insumos agrícolas y pecuarios, de maquinaria e infraestructura; así como, provee de capital de trabajo al agricultor y ganadero.

❖ **Credi Fácil**

Crédito inmediato, hasta por el 80% del valor de los certificados de depósito a plazo fijo.

❖ **Credi Todo**

Crédito para lo que usted decida, financia bienes de consumo o de capital.

❖ **Credi Comercial PYMES**

Para personas naturales o jurídicas que realizan actividades productivas y comerciales a pequeña y mediana escala.

❖ **Credi Rol**

Crédito para aquellos socios y clientes que trabajan en relación de dependencia, cuyas cuotas son canceladas mediante descuento del rol de pagos.

❖ **Credi Micro**

Dirigido a microempresarios que deseen establecer o incrementar su unidad productiva o negocio, proveyendo de mayor capital de trabajo.

❖ **Credi Vehículo**

Crédito para financiar la adquisición de vehículos nuevos o usados, livianos, semipesados o pesados.

❖ **Credi Productivo**

❖ Crédito que promueve la implementación o el fortalecimiento de empresas de producción industrial, artesanal, de comercio o de servicio.

**CACPE Loja Ltda.**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Loja (CACPE Loja) es una entidad de derecho privado, que nació en junio del 1991 para promover la cooperación económica y social entre sus socios a través de productos de ahorro y crédito para personas de clase medio-baja residentes en zonas urbanas y rurales. Presta sus servicios y ofrece productos a los habitantes del Cantón Yantzaza – Provincia de Zamora Chinchipe.

**Padre Julián Lorente**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Padre Julián Lorente” se encuentra radicando en el cantón Yantzaza, esta cooperativa dedica su labor social y espiritual para los habitantes de este sector que es el cantón Yantzaza – Provincia de Zamora Chinchipe, brindando a las personas un mejor nivel de vida, cabe destacar el aporte importante de todos y cada uno de los socios que trabajan en la cooperativa, para dar un mejor servicio a los habitantes del cantón Yantzaza con los siguientes productos y servicios que ofrece:

**Productos y Servicios**

**Captaciones:**

- Ahorro a la Vista
- Depósitos a plazo fijo
- Ahorro plus

**Créditos:**

- Crédito productivo pymes.

- Créditos de consumo.
- Créditos de vivienda.
- Microcrédito.
- Créditos garantizados con depósitos a plazo fijo.
- Créditos emergentes.
- Créditos bajo convenio institucional.
- Cartas garantía<sup>20</sup>

### **3.2. Reseña Histórica de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa Cacpe-Yantzaza.**

Hablar del engrandecimiento del cooperativismo en el Ecuador y concretamente de las CACPES o cooperativas de ahorro y crédito de la pequeña empresa es remontarse a 20 años en la historia del cooperativismo.

Fomentar el ahorro y facilitar el crédito siempre ha sido una necesidad para el desarrollo de las familias, de las comunidades y de los pueblos. En este contexto es que nuestro país firma un convenio de cooperación con la DGRV de la República de Alemania y son estos pioneros del cooperativismo a nivel mundial quienes vienen a nuestra Patria con el firme propósito de fortalecer nuestro sistema cooperativo y buscar organismos constituidos, organizados, gente que se ha caracterizado siempre por su trabajo y encuentran en el seno de las cámaras de pequeños artesanos de cada provincia el lugar propicio para proponer la creación de cooperativas.

La DGRV con técnicos alemanes y ecuatorianos se desplazó por todas las provincias del Ecuador de ahí que se conoce de la existencia de CACPE Pichincha, CACPE Cotopaxi, CACPE Loja, CACPE Zamora, CACPE Yantzaza, entre otras.

Se desplazan creando las cooperativas cada una con su autonomía propia, fortaleciéndolas con sus reglamentos, con capacitación para empleados y directivos, mucho de los cuales nunca habían tratado asuntos de cooperativismo y sobre todo

---

<sup>20</sup> Oficiales de Crédito de las Cooperativas de la ciudad de Yantzaza.

fomentando la idea de que se puede alcanzar muchas cosas cuando se trabaja mancomunadamente y se pone en práctica el ideal de todos para uno y uno para todos. Cinco años duro el convenio, al final de los cuales los alemanes regresaron a su patria habiendo cumplido a cabalidad el propósito que los trajo a Ecuador, en donde dejaron una semilla que germino pues al igual que CACPE Yantzaza las CACPES en el Ecuador siguieron y siguen creciendo, fortaleciendo día a día este sistema que constituye un pilar fundamental en la vida económica de los pueblos, habiendo permitido el acceso a una Institución Financiera a un grupo de personas que no tenían acceso a la banca; en la actualidad una gran cantidad de personas integran el sistema cooperativo nacional que ha demostrado solvencia, solidez y un desarrollo sostenido.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa Cacpe-Yantzaza Ltda., nace con la participación de un grupo de 25 personas que forman parte de la Cámara de la Pequeña Empresa de Yantzaza, estas son:

- ❖ Sr. Ing. Víctor Agila.
- ❖ Sr. Cristóbal Chicaiza.
- ❖ Sr. Ing. Vicente Ludeña.
- ❖ Sr. Nelson Gutiérrez.
- ❖ Sr. Lic. Guillermo Piedra.
- ❖ Sr. Ángel Arteaga.
- ❖ Sr. Leonilo Apolo.
- ❖ Sr. Víctor Armijos.
- ❖ Sr. Flavio Armijos El Sr. Estuardo Arteaga.
- ❖ Sr. Rusbelth Arteaga.
- ❖ Sr. Dr. Arnulfo Acaro.
- ❖ Sra. Dra. Nelly Coronel.
- ❖ Sr. Marco Fernández.
- ❖ Sr. Walter González.
- ❖ Sr. José Luis Hermosa.
- ❖ Sr. Cesar Herrera.
- ❖ Sr. Guillermo Macas.
- ❖ Sr. Agustín Peñafiel.
- ❖ Sr. Nelson Zúñiga.

- ❖ Sr. Marco Puglla.
- ❖ Sr. Jonel Tene.
- ❖ Sra. María Julia Vásquez.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa Cacpe-Yantzaza Ltda., fue creada mediante acuerdo ministerial No 000369, inscrita en el Reglamento General de Cooperativas No. 5001, el 05 de Diciembre de 1990 publicado en el Registro Oficial No. 589, con domicilio en la ciudad de Yantzaza, cantón Yantzaza, Provincia de Zamora Chinchipe.

### **Visión**

Ser una cooperativa líder en la región que con productos y servicios financieros nuevos e innovadores atienda a sus socios y clientes, contando con alianzas estratégicas, personal altamente capacitado y la mejor tecnología posible.

### **Misión**

Ser una institución de intermediación financiera, competitiva en el mercado local que se desenvuelve con solidez, respetando valores y principios, con el fin de promover el desarrollo socio económico de sus socios y clientes mediante la prestación de excelentes productos y servicios financieros.

### **Objetivos**

- a) Promover el desarrollo socio económico de los asociados, mediante la prestación de servicios de carácter económicos como depósitos de ahorro y depósitos a plazo fijo, así como operaciones de crédito y otros servicios financieros que se definan dentro del marco legal permitido para las cooperativas de ahorro y crédito.
- b) Promover su relación y/o integración con otras entidades locales, provinciales, nacionales e internacionales de la misma línea o de integración del sistema cooperativo en procura de mantener convenios de cooperación que contribuyan al fortalecimiento de la institución y del cooperativismo.

- c) Establecer otros servicios y actividades que estén encuadrados a la ley de cooperativas y su reglamento y de otras leyes que le fueren aplicables de acuerdo a sus actividades, que contribuyan al mejoramiento social y económico de sus asociados y la comunidad.
- d) Promover la vinculación a la cooperativa de un mayor número de personas a efectos de los beneficios de los socios y el crecimiento de la institución.

La cooperativa se encuentra en un proceso de mejoramiento institucional, para lo cual ha suscrito un convenio de asistencia técnica, con la Unión de Cooperativas del Sur-UCACSUR, en el que se prevé, reformar su normativa interna, reformular sus productos financieros, elaborar un plan estratégico y financiero, basados en un estudio de mercado, que se está efectuando actualmente.

Los activos productivos de la entidad representan alrededor del 89% del activo total en los tres años (2007 a Julio del 2009).

En Octubre de 2008, se realizó un diagnóstico institucional, por parte del proyecto COOPFINCREAR de Swisscontact, en cuyo informe se le otorga la calificación del riesgo CC, correspondiente a Inversión Condicionada, que de acuerdo con la metodología aplicada significa:

- Adecuado desempeño;
- Situación financiera estable con debilidades que pueden ser manejadas en el corto y mediano plazo; y,
- Se identifican deficiencias financieras u operaciones moderadas que requieren acciones correctivas.

### **Zona de Intervención**

“La población del Cantón Yantzaza alcanza 14552 habitantes, de los cuales 6222 son del área urbana y 8330 son del área rural.

El cantón Yantzaza basa su economía en la producción agrícola y ganadera, constituyéndose en el principal centro de producción y abastecimiento de la Provincia de Zamora Chinchipe y de provincias vecinas como Loja, Azuay y El Oro”.

Yantzaza es el principal centro económico, comercial y la segunda ciudad más poblada de la provincia, se encuentra ubicada en la ribera del Río Zamora, sobre el Valle de Yantzaza o Valle de las Luciérnagas, a 43 kilómetros de la ciudad de Zamora.

La cooperativa presta sus servicios en tres oficinas ubicadas en los cantones de Yantzaza, El Pangui y la población Los Encuentros.

Como competencia, se encuentran identificadas las cooperativas de ahorro y crédito, CoopMego, Julián Lorente y CACPE Loja, que tienen agencias en la zona de intervención de la entidad.<sup>21</sup>

### 3.3 Estados Financieros

La cooperativa emite información oportuna y confiable, disponible para los Directivos. Quienes son los encargados de analizar los estados financieros en forma mensual. Se señalan algunos aspectos para la revisión de los Estados Financieros:

- El formato de presentación de los estados financieros, deben ajustarse a lo que disponen, las Normas de Contabilidad, esto es: El estado de situación, El estado de resultados, el Estado de cambios en el Patrimonio, El estado de flujos de efectivo y las notas aclaratorias;
- Para la presentación del estado de situación consolidado, se deben eliminar las partidas de transferencias internas, porque al no hacerlo, se están presentando con al valor total de activos y pasivos sobrevalorados en el monto de dichas transferencias.

### Evolución de los Estados Financieros

**Cuadro # 06** **Balance General**

<b>Detalle</b>	<b>Diciembre 2007</b>	<b>Diciembre 2008</b>	<b>Julio 2009</b>
<b>ACTIVO</b>	3.887.004	5.094.409	5.316.108
Fondos Disponibles	540.584	480.866	655.372
Inversiones	117.028	99.150	244.259

<sup>21</sup> Folleto Institucional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Yantzaza

Cartera Bruta	3.046.978	4.330.940	4.221.779
Cartera Neta	2.954.385	4.231.577	4.109.287
Provisiones de Cartera	-92.592	-99.363	-112.491
Cuentas por Cobrar	59.711	41.834	51.264
Bienes realizables adj. Pago	5.647	5.647	5.647
Propiedad y Equipo	148.260	163.467	212.418
Otros activos	61.390	71.868	37.860
<b>PASIVOS</b>	<b>3.188.081</b>	<b>4.222.141</b>	<b>4.370.584</b>
Captaciones	3.106.050	4.098.862	4.246.123
Cuentas por Pagar	80.446	122.892	122.287
Otros pasivos	1.506	310	2.173
<b>PATRIMONIO</b>	<b>698.924</b>	<b>872.267</b>	<b>945.524</b>
Capital social	455.400	495.609	516.933
Reservas	129.299	135.904	187.034
Otros aportes patrimoniales	81.864	133.118	146.896
Superávit por valuaciones	17.135	17.135	17.135
Resultados	-87.879	90.501	77.526

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

En general se observa una evolución y estructura favorable de su Balance General, mantiene una tendencia de crecimiento permanente en sus principales cuentas a excepción de la cartera de crédito que en el 2009 ha sufrido una ligera disminución que se recupera rápidamente.

#### **Cuadro # 07**

#### **Estado de Resultados**

<b>Detalle</b>	<b>Diciembre 2007</b>	<b>Diciembre 2008</b>	<b>Julio del 2009</b>
Intereses y Comisiones Ganados	393170	606370	413286
Depósitos Bancarios	8355	15897	6999
Intereses en Inversiones	7740	19056	9039
Intereses por Crédito	375778	570718	397248
Otros Intereses y Descuentos	1299	699	0
Intereses y Comisiones	116861	197182	135316

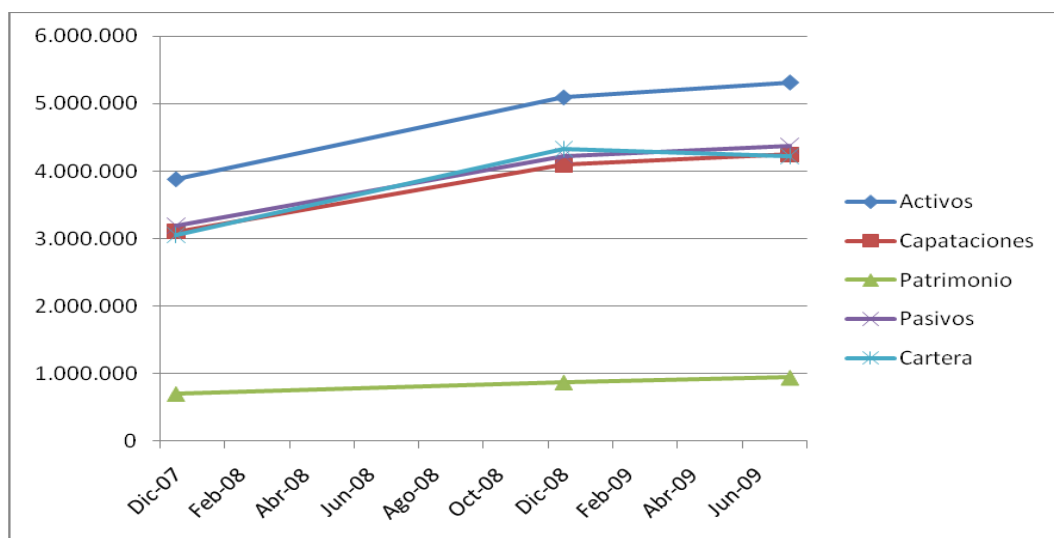


Pagados			
Obligaciones con el Público	116861	197182	135316
Margen Neto Intereses	276310	409187	277970
(+) Comisiones Ganadas	9165	8625	6652
(-) Ingresos por Servicios	2466	7621	6182
Margen Bruto Financiero	287941	425433	290804
(-) Provisiones	21555	6770	13129
Margen Neto Financiero	266387	418663	277676
(-) Gastos de Operación	258247	334546	207621
Gastos de Personal	110920	168345	112200
Gastos Operativos	147327	166202	95421
Margen de Intermediación	8140	84116	70054
(+) Otros Ingresos	7086	6385	7472
Ganancia o (Pérdida)	15226	90501	77526

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

Al igual que el Balance General, el Estado de Resultados presenta una tendencia de crecimiento y genera un resultado final positivo. Sin embargo, este resultado podría verse revertido de procederse a realizar un ajuste a la provisión por créditos incobrables. Amerita que a la par de un proceso de control y reducción de la cartera en riesgo, la cooperativa disponga de una estrategia de incremento gradual del nivel de provisión de manera que al menos alcance el 100% de la cartera en riesgo.

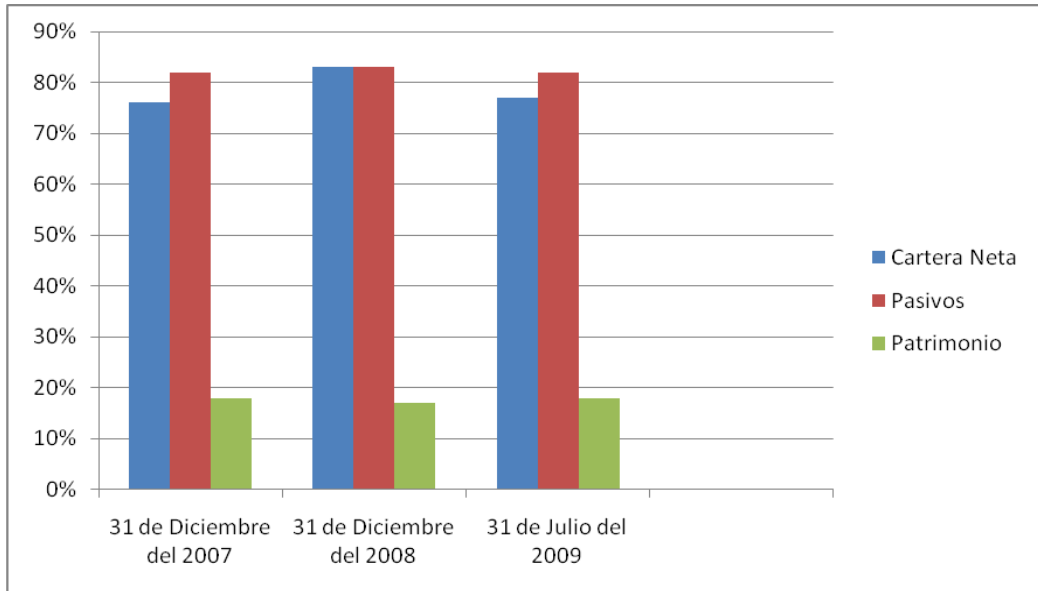
**Cuadro # 08 Evolución de las Cuentas Principales**



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

La evolución de las principales cuentas es estable y creciente, las captaciones y colocaciones mantienen tendencias de crecimiento similares, al igual que el patrimonio.

**Cuadro # 09 Frente al Activo Total**



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

## Estructura Financiera

**Cuadro # 10 Balance General**

Detalle	Diciembre 2007	Diciembre 2008	Julio 2009
<b>ACTIVO</b>	<b>3.887.004</b>	<b>5.094.409</b>	<b>5.316.108</b>
Fondos Disponibles	13.9%	9.4%	12.3%
Inversiones	3%	1.9%	4.6%
Cartera Bruta	78.4%	85%	79.4%
Cartera Neta	76%	83%	77.3%
Provisiones de Cartera	-2.4%	-2%	-2.1%
Cuentas por Cobrar	1.5%	0.8%	1%
Bienes realizables adj. Pago	0.1%	0.1%	0.1%
Propiedad y Equipo	3.8%	3.2%	4%
Otros activos	1.6%	1.4%	0.7%

PASIVOS	82%	82.9%	82.2%
Captaciones	79.9%	80.5%	79.9%
Cuentas por Pagar	2.1%	2.4%	2.3%
PATRIMONIO	18%	17.1%	17.8%
Capital social	11.7%	9.7%	9.7%
Reservas	3.3%	2.7%	3.5%
Otros aportes patrimoniales	2.1%	2.6%	2.8%
Superávit por valuaciones	0.4%	0.3%	0.3%
Resultados	-2.3%	1.8%	1.5%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

La cartera presenta un decrecimiento en lo que va del año, en relación con lo que representó en el período 2008, representando cerca del 80% del activo total. El ligero de crecimiento se debe a la decisión de mantener reservas secundarias de liquidez a través de las inversiones financieras por efecto de la incertidumbre que se generó en el sistema financiero en el primer semestre del 2009.

La propiedad y equipo tiene un crecimiento del 0.8% respecto de su relación con el acto total, pero que no representa un incremento importante del activo improductivo por esta causa.

El patrimonio se mantiene estable alrededor del 18%, no existe riesgo en el corto o mediano plazo que se presente un deterioro de esta relación; sin embargo es recomendable que la administración de la cooperativa promueva acciones que procuren su fortalecimiento, hasta superar el 20% respecto del activo total.

La capacidad de la cooperativa para movilizar ahorros se mantiene estable, las captaciones representan el 79.9% del activo total, con un ligero descenso de 0.1% en relación con el año anterior.

En general la estructura de la cooperativa es positiva.

**Cuadro # 11      Evolución y Estructura del Patrimonio**

<b>Evolución y estructura del Patrimonio % vs Patrimonio Total</b>			
	<b>2007 %</b>	<b>2008 %</b>	<b>2009 %</b>
<b>Patrimonio Total \$</b>	698.924	872.267	945.524
Certificados de Aportación	65.2%	56.8%	54.7%
Reservas Legales	18.5%	15.6%	19.8%
Otros aportes patrimoniales	11.7%	15.3%	15.5%
Reservas por Revaloración	2.5%	2%	1.8%
Resultados	-12.6%	10.4%	8.2%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

Los certificados de aportación respecto del patrimonio total han decrecido ligeramente compensando con una mayor relevancia de las reservas legales que representan el 19.8% del Patrimonio Total.

El Patrimonio Institucional, representado por la reservas y los otros aportes patrimoniales tienen un incremento como consecuencia de los resultados positivos alcanzados en el periodo 2008 y lo que va del 2009 y es de esperarse que la cooperativa mantenga esta estrategia de fomentar el patrimonio a través de la constitución de las reservas legales.

**3.3.1 Análisis de Estados Financieros: Vertical y Horizontal**  
**Cuadro # 12 Balance General Consolidado**

Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa <b>C A C P E - Y A N T Z A Z A</b> Balance General - Consolidado Al 31 de Diciembre del 2008			
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		
<b>1.1</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>		480865,74
1.1.01	CAJA	206486,25	
1.1.03	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	273247,49	
1.1.04	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1132	
<b>1.3</b>	<b>INVERSIONES</b>		99150,38
1.3.01	INVERSIONES NEGOCIAR SECT. PRIVADO	99150,38	
<b>1.4</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>		4231577,4
1.4.01	CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL POR VENCER	14244,05	
1.4.02	CARTERA DE CRÉDITOS CONSUMO POR VENCER	1555177,72	
1.4.03	CARTERA DE CRÉDITOS VIVIENDA POR VENCER	515888,48	
1.4.04	CARTERA DE CRÉDITOS MICROEMPRESA POR VENCER	1976135,94	
1.4.12	CARTERA DE CRÉDITOS CONSUMO NO DEVENGA INTERESES	41882,8	
1.4.13	CARTERA DE CRÉDITOS VIVIENDA NO DEVENGA INTERESES	11080,45	
1.4.14	CARTERA DE CRÉDITOS MICROEMPRESA NO DEV. INTERESES	180541,16	
1.4.21	CARTERA DE CRÉDITOS COMERCIAL VENCIDA	40	
1.4.22	CARTERA DE CRÉDITOS CONSUMO VENCIDA	7121,19	
1.4.23	CARTERA DE CRÉDITOS VIVIENDA VENCIDA	8128,79	
1.4.24	CARTERA DE CRÉDITOS MICROEMPRESA VENCIDA	10199,46	
1.4.29	CREDIORDEN	10500	
1.4.99	PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES	-99362,64	
<b>1.6</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>		41834,02
1.6.02	INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	148,45	
1.6.03	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS	30202,24	
1.6.14	PAGOS POR CUENTAS DE CLIENTES	221,94	
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	11858,2	
1.6.99	(PROVISIÓN PARA CUENTAS POR COBRAR)	-596,81	
<b>1.7</b>	<b>BIENES REALIZABLES ADJ. PAGO ARR. MERC.</b>		5646,59
1.7.02	BIENES ADJUDICADOS POR PAGO	5646,59	
<b>1.8</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPOS</b>		163466,86
1.8.01	TERRENOS	8953,15	
1.8.02	EDIFICIOS	131024,61	
1.8.03	CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	1200	
1.8.05	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	47823,76	
1.8.06	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	47812,56	
1.8.90	OTROS	866,8	
1.8.99	(DEPRECIACIÓN ACUMULADA)	-74214,02	
<b>1.9</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>		71867,54
1.9.04	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	27177,15	
1.9.05	GASTOS DIFERIDOS	12184,48	
1.9.06	MATERIALES, MERCADERÍAS E INSUMOS	2769,22	
1.9.90	OTROS	29736,69	
	<b>TOTAL ACTIVOS:</b>		<b>5094408,53</b>

<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		
<b>2.1</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>		4098861,5
2.1.01	DEPÓSITOS A LA VISTA	2371198,23	
2.1.03	DEPÓSITOS A PLAZO	1727663,27	
<b>2.3</b>	<b>OBLIGACIONES INMEDIATAS</b>		78,46
2.3.02	GIROS, TRANSFERENCIAS Y COBRANZAS POR PAGAR	78,46	
<b>2.5</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>		122891,57
2.5.01	INTERESES POR PAGAR	17755,71	
2.5.03	OBLIGACIONES PATRONALES	8890,31	
2.5.04	RETENCIONES	13756,15	
2.5.06	PROVEEDORES	16212,65	
2.5.90	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	66276,75	
<b>2.9</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>		309,61
2.9.90	OTROS	309,61	
	<b>TOTAL PASIVOS:</b>		<b>4222141,14</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>		495609,13
3.1.03	APORTES SOCIOS	450433,73	
3.1.04	APORTES SOCIOS NO DISTRIBUIBLES	45175,4	
<b>3.3</b>	<b>RESERVAS</b>		135903,77
3.3.01	LEGALES	74367,04	
3.3.05	REVAPORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	60860,98	
3.3.10	POR RESULTADOS NO OPERATIVOS	675,75	
<b>3.4</b>	<b>OTROS APORTES PATRIMONIALES</b>		133118,25
3.4.90	OTROS	133118,25	
<b>3.5</b>	<b>SUPERÁVIT POR VALUACIONES</b>		17134,77
3.5.01	SUPERÁVIT POR VALUACIONES PROP. EQUIP. Y OTROS	16961,43	
3.5.03	REEXPRESIÓN MONETARIA	173,34	
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS</b>		90501,47
<b>3.6.03</b>	EXCEDENTE DEL EJERCICIO	90501,47	
	<b>TOTAL PATRIMONIO:</b>		<b>872267,39</b>
	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO:</b>		<b>5094408,53</b>

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

**Cuadro # 13****Estado de Pérdidas y Ganancias Consolidado**

Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa C A C P E - Y A N T Z A Z A Estado de Pérdidas y Ganancias Consolidado Al 31 de Diciembre del 2008			
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>		197182,28
<b>4.1.01</b>	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	197182,28	
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>		6770,27
<b>44.02</b>	CARTERA DE CREDITOS	6770,27	
<b>4.5</b>	<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		334546,49
<b>4.5.01</b>	GASTOS PERSONAL	168344,81	
<b>4.5.02</b>	HONORARIOS	12319,62	
<b>4.5.03</b>	SERVICIOS VARIOS	37800,85	
<b>4.5.04</b>	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y MULTAS	3110,4	
<b>4.5.05</b>	DEPRECIACIONES	15903,38	
<b>4.5.06</b>	AMORTIZACIONES	28430,15	
<b>4.5.07</b>	OTROS GASTOS	68637,28	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>538499,04</b>
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>5.1</b>	<b>INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS</b>		606369,55
<b>5.1.01</b>	DEPÓSITOS	15896,71	
<b>5.1.03</b>	INTERESES Y DTOS. INVERSIONES TÍTULOS VALORES	19055,79	
<b>5.1.04</b>	INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITO	570717,88	
<b>5.1.90</b>	OTROS INTERESES Y DESCUENTOS	699,17	
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>		8624,7
<b>52.90</b>	OTRAS	8624,7	
<b>5.4</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>		7621,2
<b>5.4.04</b>	MANEJO DE COBRANZAS	1194,49	
<b>5.4.05</b>	SERVICIO COOPERATIVO	3342,19	
<b>5.4.90</b>	OTROS SERVICIOS	3084,52	
<b>5.5</b>	<b>OTROS SERVICIOS OPERACIONALES</b>		595
<b>5.5.90</b>	OTROS	595	
<b>5.6</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>		5790,06
<b>5.6.04</b>	RECUPERACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS	4968,44	
<b>5.6.90</b>	OTROS	821,62	
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>629000,51</b>
	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>		<b>90501,47</b>

**ANÁLISIS VERTICAL**  
**Balance General 2008**

Cuadro # 14

No. Cuenta	DETALLE		%	%
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>			
<b>1.1</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>			
1.1.01	CAJA	206486,25	42,94%	4,05%
1.1.03	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	273247,49	56,82%	5,36%
1.1.04	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1132	0,24%	0,02%
		480865,74	100,00%	9,44%
<b>1.3</b>	<b>INVERSIONES</b>			
1.3.01	INVERSIONES NEGOCIAR SECT. PRIVADO	99150,38	100,00%	1,95%
		99150,38	100,00%	1,95%
<b>1.4</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>			
1.4.01	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	14244,05	0,34%	0,28%
1.4.02	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO POR VENCER	1555177,72	36,75%	30,53%
1.4.03	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA POR VENCER	515888,48	12,19%	10,13%
1.4.04	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA POR VENCER	1976135,94	46,70%	38,79%
1.4.12	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO NO DEVENGA INTERESES	41882,8	0,99%	0,82%
1.4.13	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA NO DEVENGA INTERESES	11080,45	0,26%	0,22%
1.4.14	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA NO DEV. INTERESES	180541,16	4,27%	3,54%
1.4.21	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL VENCIDA	40	0,00%	0,00%
1.4.22	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO VENCIDA	7121,19	0,17%	0,14%
1.4.23	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA VENCIDA	8128,79	0,19%	0,16%
1.4.24	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA VENCIDA	10199,46	0,24%	0,20%
1.4.29	CREDIORDEN	10500	0,25%	0,21%
1.4.99	PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES	-99362,64	-2,35%	-1,95%
		4231577,4	100,00%	83,06%
<b>1.6</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>			
1.6.02	INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	148,45	0,35%	0,00%
1.6.03	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS	30202,24	72,20%	0,59%
1.6.14	PAGOS POR CUENTAS DE CLIENTES	221,94	0,53%	0,00%
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	11858,2	28,35%	0,23%
1.6.99	(PROVISIÓN PARA CUENTAS POR COBRAR)	-596,81	-1,43%	-0,01%
		41834,02	100,00%	0,82%
<b>1.7</b>	<b>BIENES REALIZABLES ADJ. PAGO ARR. MERC.</b>			
1.7.02	BIENES ADJUDICADOS POR PAGO	5646,59	100,00%	0,11%
		5646,59	100,00%	0,11%
<b>1.8</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPOS</b>			
1.8.01	TERRENOS	8953,15	5,48%	0,18%
1.8.02	EDIFICIOS	131024,61	80,15%	2,57%
1.8.03	CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	1200	0,73%	0,02%
1.8.05	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	47823,76	29,26%	0,94%
1.8.06	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	47812,56	29,25%	0,94%
1.8.90	OTROS	866,8	0,53%	0,02%
1.8.99	(DEPRECIACIÓN ACUMULADA)	-74214,02	-45,40%	-1,46%



		163466,86	100,00%	3,21%
<b>1.9</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>			
1.9.04	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	27177,15	37,82%	0,53%
1.9.05	GASTOS DIFERIDOS	12184,48	16,95%	0,24%
1.9.06	MATERIALES, MERCADERÍAS E INSUMOS	2769,22	3,85%	0,05%
1.9.90	OTROS	29736,69	41,38%	0,58%
		71867,54	100,00%	1,41%
	<b>TOTAL ACTIVOS:</b>	<b>5094408,53</b>		<b>100,00%</b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>			
<b>2.1</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>			
2.1.01	DEPÓSITOS A LA VISTA	2371198,23	56,16%	46,55%
2.1.03	DEPÓSITOS A PLAZO	1727663,27	40,92%	33,91%
		4098861,50	97,08%	80,46%
<b>2.3</b>	<b>OBLIGACIONES INMEDIATAS</b>			
2.3.02	GIROS, TRANSFERENCIAS Y COBRANZAS POR PAGAR	78,46	0,00%	0,00%
		78,46	0,00%	0,00%
<b>2.5</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>			
2.5.01	INTERESES POR PAGAR	17755,71	0,42%	0,35%
2.5.03	OBLIGACIONES PATRONALES	8890,31	0,21%	0,17%
2.5.04	RETENCIONES	13756,15	0,33%	0,27%
2.5.06	PROVEEDORES	16212,65	0,38%	0,32%
2.5.90	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	66276,75	1,57%	1,30%
		122891,57	2,91%	2,41%
<b>2.9</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>			
2.9.90	OTROS	309,61	0,01%	0,01%
		309,61	0,01%	0,01%
	<b>TOTAL PASIVOS:</b>	<b>4222141,14</b>	100,00%	<b>82,88%</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>			
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
3.1.03	APORTES SOCIOS	450433,73	51,64%	8,84%
3.1.04	APORTES SOCIOS NO DISTRIBUIBLES	45175,40	5,18%	0,89%
		495609,13	56,82%	9,73%
<b>3.3</b>	<b>RESERVAS</b>			
3.3.01	LEGALES	74367,04	8,53%	1,46%
3.3.05	REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	60860,98	6,98%	1,19%
3.3.10	POR RESULTADOS NO OPERATIVOS	675,75	0,08%	0,01%
		135903,77	15,58%	2,67%
<b>3.4</b>	<b>OTROS APORTES PATRIMONIALES</b>			
3.4.90	OTROS	133118,25	15,26%	2,61%
		133118,25	15,26%	2,61%
<b>3.5</b>	<b>SUPERÁVIT POR VALUACIONES</b>			
3.5.01	SUPERÁVIT POR VALUACIONES PROP. EQUIP. Y OTROS	16961,43	1,94%	0,33%
3.5.03	REEXPRESIÓN MONETARIA	173,34	0,02%	0,00%
		17134,77	1,96%	0,34%
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS</b>			
<b>3.6.03</b>	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	90501,47	10,38%	1,78%
		90501,47	10,38%	1,78%
	<b>TOTAL PATRIMONIO:</b>	<b>872267,39</b>	<b>100,00%</b>	<b>17,12%</b>
	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO:</b>	<b>5094408,53</b>		<b>100,00%</b>

**Cuadro #15****Estado de Resultados 2008**

No. Cuenta	DETALLE		%	%
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>			
<b>4.1</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>			
4.1.01	OBLIGACIONES CON EL PUBLICO	197182,28	36,62%	31,35%
		197182,28	36,62%	31,35%
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>			
44.02	CARTERA DE CREDITOS	6770,27	1,26%	1,08%
		6770,27	1,26%	1,08%
<b>4.5</b>	<b>GASTOS DE OPERACION</b>			
4.5.01	GASTOS PERSONAL	168344,81	31,26%	26,76%
4.5.02	HONORARIOS	12319,62	2,29%	1,96%
4.5.03	SERVICIOS VARIOS	37800,85	7,02%	6,01%
4.5.04	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y MULTAS	3110,4	0,58%	0,49%
4.5.05	DEPRECIACIONES	15903,38	2,95%	2,53%
4.5.06	AMORTIZACIONES	28430,15	5,28%	4,52%
4.5.07	OTROS GASTOS	68637,28	12,75%	10,91%
		334546,49	62,13%	53,19%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>538499,04</b>	<b>100,00%</b>	<b>85,61%</b>
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>			
<b>5.1</b>	<b>INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS</b>			
5.1.01	DEPOSITOS	15896,71	2,53%	2,53%
5.1.03	INTERESES Y DTOS. INVERSIONES TITULOS VALORES	19055,79	3,03%	3,03%
5.1.04	INTERESES DE CARTERA DE CREDITO	570717,88	90,73%	90,73%
5.1.90	OTROS INTERESES Y DESCUENTOS	699,17	0,11%	0,11%
		606369,55	96,40%	96,40%
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>			
52.90	OTRAS	8624,7	1,37%	1,37%
		8624,7	1,37%	1,37%
<b>5.4</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>			
5.4.04	MANEJO DE COBRANZAS	1194,49	0,19%	0,19%
5.4.05	SERVICIO COOPERATIVO	3342,19	0,53%	0,53%
5.4.90	OTROS SERVICIOS	3084,52	0,49%	0,49%
		7621,2	1,21%	1,21%
<b>5.5</b>	<b>OTROS SERVICIOS OPERACIONALES</b>			
5.5.90	OTROS	595	0,09%	0,09%
		595	0,09%	0,09%
<b>5.6</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>			
5.6.04	RECUPERACION DE ACTIVOS FINANCIEROS	4968,44	0,79%	0,79%
5.6.90	OTROS	821,62	0,13%	0,13%
		5790,06	0,92%	0,92%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>629000,51</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>90501,47</b>		<b>14,39%</b>

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

## **Balance General**

Para el año 2008, el Total de Activos es de 5.094.408, 53 dólares, de los cuales la Cartera de Créditos es la más representativa con el 83,06%, dentro de la cual las cuentas Cartera de Créditos Microempresa por Vencer con el 38,79% y Cartera de Créditos Consumo por Vencer con el 30,53% son las de mayor peso; lo que indica que la Cooperativa ha destinado una gran cantidad de su capital para financiar préstamos de consumo y microcréditos. También es importante, dentro del Activo, la contribución de los Fondos Disponibles con el 9,44% y de las Propiedades y Equipos con el 3,21%; dentro de los primeros la cuenta Bancos y Otras Instituciones Financieras con el 5,36% son las más importantes, y en las segundas, la cuenta Edificios es la de mayor peso con el 2,57%. Además es importante destacar que las Cuentas por Cobrar son solamente el 0,82% del total de activos, lo que indica que los clientes están cumpliendo con los compromisos adquiridos. Estos datos indican que las cuentas de activos de la entidad están acordes con la actividad principal de la misma: captaciones y colocaciones.

En relación a los Pasivos, estos alcanzan los 4.222.141,14 millones de dólares, siendo el 82,88% de la sumatoria de las Obligaciones más el Patrimonio, dentro de estas obligaciones, prácticamente todas son a corto plazo, siendo las más importantes las Obligaciones con el Público con el 80,46%, lo que es lógico dado que una de las principales actividades de la Cooperativa es la captación de recursos a través de depósitos a la vista (cuentas de ahorros y cuentas corrientes) y depósitos a plazo (pólizas de acumulación). Los datos anteriores permiten señalar que más de las tres cuartas partes de los activos de la Cooperativa son financiados con deuda, lo que no es preocupante si consideramos a estas entidades como intermediarias financieras, captan recursos para colocarlos a través de los créditos, obteniendo una ganancia por la diferencia entre las tasas activas y pasivas.

En cuanto al Patrimonio, este es de 872.267,39 que representa el 17,12% de la suma del Pasivo más el Patrimonio, lo que indica que menos de un cuarto del activo total de la Cooperativa es financiado con fondos propios. En el Patrimonio, el Capital Social es el más representativo con el 9,73% dentro del cual la cuenta más importante es el Aporte de los Socios con el 8,84%. Otras aportes importantes son

las Reservas con el 2,67%, Otros Aportes Patrimoniales con el 2,61% y los Resultados (Excedente del Ejercicio) con el 1,78%.

### **Estado de Resultados**

Para el año 2008, los Gastos Totales alcanzan los 538.499,04 dólares lo que representa el 85,61% del total de Ingresos. Dentro de estos Gastos los de Operación son los de mayor peso con el 53,19%, siendo las cuentas Gastos de Personal con el 26,76% y Otros Gastos con el 10,91% las más importantes. Dentro de los Gastos también destacan los incurridos por Intereses Causados que representan el 31,35% del total de los Ingresos.

En cuanto a los Ingresos, para este periodo son de 629.000,51 dólares, dentro de los cuales el aporte de los Intereses y Descuentos Ganados es fundamental dado que representan el 96,40% de los Ingresos, siendo la cuenta Intereses de Cartera de Crédito con el 90,73% la más importante, lo que indica que la Cooperativa tiene una adecuada política de colocación y cobranza de los créditos. El aporte de las Comisiones Ganadas, Ingresos por Servicios, Otros Servicios Operacionales y Otros Ingresos es mínimo dado que representan apenas el 3,59% de los Ingresos Totales.

Finalmente, los Excedentes del Ejercicio son de los 90.501,47 dólares lo que significa el 14,39% de los ingresos totales, lo que es una cantidad significativa para la cooperativa, que además de contribuir al desarrollo de la población de Yantzaza a través de la captación y colocaciones de recursos, obtiene una rentabilidad que beneficiara a socios y empleados de la institución.

Cuadro # 16

<b>Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa</b> <b>C A C P E - Y A N T Z A Z A</b> <b>Balance General – Consolidado</b> <b>Al 31 de Diciembre del 2009</b>			
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		
<b>1.1</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>		752084,61
1.1.01	CAJA	297817,83	
1.1.03	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	452307,55	
1.1.04	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1959,23	
<b>1.3</b>	<b>INVERSIONES</b>		252691,17
1.3.01	INVERSIONES NEGOCIAR SECT. PRIVADO	252691,17	
<b>1.4</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>		5274968,1
1.4.01	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	4319,83	
1.4.02	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO POR VENCER	2265845,84	
1.4.03	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA POR VENCER	164440,83	
1.4.04	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA POR VENCER	2796855,99	
1.4.12	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO NO DEVENGA INTERESES	12069,28	
1.4.14	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA NO DEV. INTERESES	115025,77	
1.4.22	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO VENCIDA	1293,07	
1.4.23	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA VENCIDA	414,3	
1.4.24	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA VENCIDA	20063,04	
1.4.99	PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES	-105359,85	
<b>1.6</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>		143493,24
1.6.02	INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	2474,79	
1.6.03	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS	49101,62	
1.6.14	PAGOS POR CUENTAS DE CLIENTES	194,97	
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	92438,59	
1.6.99	(PROVISIÓN PARA CUENTAS POR COBRAR)	-716,73	
<b>1.7</b>	<b>BIENES REALIZABLES ADJ. PAGO ARR. MERC.</b>		5646,59
1.7.02	BIENES ADJUDICADOS POR PAGO	5646,59	
<b>1.8</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPOS</b>		208148,44
1.8.01	TERRENOS	8863,15	
1.8.02	EDIFICIOS	131024,61	
1.8.03	CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	46181,24	
1.8.05	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	55896,03	
1.8.06	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	64461,14	
1.8.90	OTROS	866,8	
1.8.99	(DEPRECIACION ACUMULADA)	-99144,53	
<b>1.9</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>		46468,92
1.9.04	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	8167,98	
1.9.05	GASTOS DIFERIDOS	0	
1.9.06	MATERIALES, MERCADERIAS E INSUMOS	1465,85	
1.9.90	OTROS	36835,09	
	<b>TOTAL ACTIVOS:</b>		<b>6683501,07</b>

<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		
<b>2.1</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>		5277266,95
2.1.01	DEPOSITOS A LA VISTA	2905594,49	
2.1.03	DEPOSITOS A PLAZO	2371672,46	
<b>2.5</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>		146696,57
2.5.01	INTERESES POR PAGAR	28721,56	
2.5.03	OBLIGACIONES PATRONALES	8525,5	
2.5.04	RETENCIONES	1915,44	
2.5.06	PROVEEDORES	8663,18	
2.5.90	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	98870,89	
<b>2.6</b>	<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		186435,18
2.6.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	186435,18	
<b>2.9</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>		952,65
2.9.90	OTROS	952,65	
	<b>TOTAL PASIVOS:</b>		<b>5611351,35</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>		553512,72
3.1.03	APORTES SOCIOS	499777,6	
3.1.04	APORTES SOCIOS NO DISTRIBUIBLES	47150,4	
3.1.05	MULTAS SOCIOS	6350	
3.1.06	MULTAS VARIAS	234,72	
<b>3.3</b>	<b>RESERVAS</b>		187034,14
3.3.01	LEGALES	87822,4	
3.3.03	ESPECIALES	37675,01	
3.3.05	REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	60860,98	
3.3.10	POR RESULTADOS NO OPERATIVOS	675,75	
<b>3.4</b>	<b>OTROS APORTES PATRIMONIALES</b>		170048,79
3.4.90	OTROS	170048,79	
<b>3.5</b>	<b>SUPERÁVIT POR VALUACIONES</b>		17134,77
3.5.01	SUPERÁVIT POR VALUACIONES PROP. EQUIP. Y OTROS	16961,43	
3.5.03	REEXPRESIÓN MONETARIA	173,34	
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS</b>		144419,3
<b>3.6.03</b>	EXCEDENTE DEL EJERCICIO	144419,3	
	<b>TOTAL PATRIMONIO:</b>		<b>1072149,72</b>
	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO:</b>		<b>6683501,07</b>

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

**Cuadro # 17**

<b>Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa</b> <b>C A C P E - Y A N T Z A Z A</b> <b>Estado de Pérdidas y Ganancias Consolidado</b> <b>Al 31 de Diciembre del 2009</b>			
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>		247380,49
4.1.01	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	246909,21	
4.1.03	OBLIGACIONES FINANCIERAS	471,28	
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>		39872,13
44.02	CARTERA DE CREDITOS	39733,03	
44.03	CUENTAS POR COBRAR	139,1	
<b>4.5</b>	<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		390790,06
4.5.01	GASTOS PERSONAL	198733,35	
4.5.02	HONORARIOS	9951,2	
4.5.03	SERVICIOS VARIOS	58046,21	
4.5.04	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y MULTAS	4752,16	
4.5.05	DEPRECIACIONES	25053,58	
4.5.06	AMORTIZACIONES	12184,48	
4.5.07	OTROS GASTOS	82069,08	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>678042,68</b>
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>5.1</b>	<b>INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS</b>		764714,38
5.1.01	DEPÓSITOS	11867,75	
5.1.03	INTERESES Y DTOS. INVERSIONES TÍTULOS VALORES	20188,39	
5.1.04	INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITO	732658,24	
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>		11699,11
52.90	OTRAS	11699,11	
<b>5.4</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>		10123,15
5.4.04	MANEJO DE COBRANZAS	1956,17	
5.4.05	SERVICIO COOPERATIVO	4249,42	
5.4.90	OTROS SERVICIOS	3917,56	
<b>5.5</b>	<b>OTROS SERVICIOS OPERACIONALES</b>		1426
5.5.90	OTROS	1426	
<b>5.6</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>		34499,34
5.6.04	RECUPERACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS	33799	
5.6.90	OTROS	700,34	
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>822461,98</b>
	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>		<b>144419,3</b>

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

## ANÁLISIS VERTICAL Balance General 2009

Cuadro # 18

# de Cuenta	DETALLE		%	%
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>			
<b>1.1</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>			
1.1.01	CAJA	297817,83	39,60%	4,46%
1.1.03	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	452307,55	60,14%	6,77%
1.1.04	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1959,23	0,26%	0,03%
		752084,61	100,00%	11,25%
<b>1.3</b>	<b>INVERSIONES</b>			
1.3.01	INVERSIONES NEGOCIAR SECT. PRIVADO	252691,17	100,00%	3,78%
		252691,17	100,00%	3,78%
<b>1.4</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>			
1.4.01	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	4319,83	0,08%	0,06%
1.4.02	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO POR VENCER	2265845,84	42,95%	33,90%
1.4.03	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA POR VENCER	164440,83	3,12%	2,46%
1.4.04	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA POR VENCER	2796855,99	53,02%	41,85%
1.4.12	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO NO DEVENGA INTERESES	12069,28	0,23%	0,18%
1.4.14	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA NO DEV. INTERESES	115025,77	2,18%	1,72%
1.4.22	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO VENCIDA	1293,07	0,02%	0,02%
1.4.23	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA VENCIDA	414,30	0,01%	0,01%
1.4.24	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA VENCIDA	20063,04	0,38%	0,30%
1.4.99	PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES	-105359,85	-2,00%	-1,58%
		5274968,10	100,00%	78,93%
<b>1.6</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>			
1.6.02	INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	2474,79	1,72%	0,04%
1.6.03	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS	49101,62	34,22%	0,73%
1.6.14	PAGOS POR CUENTAS DE CLIENTES	194,97	0,14%	0,00%
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	92438,59	64,42%	1,38%
1.6.99	(PROVISION PARA CUENTAS POR COBRAR)	-716,73	-0,50%	-0,01%
		143493,24	100,00%	2,15%
<b>1.7</b>	<b>BIENES REALIZABLES ADJ. PAGO ARR. MERC.</b>			
1.7.02	BIENES ADJUDICADOS POR PAGO	5646,59	100,00%	0,08%
		5646,59	100,00%	0,08%
<b>1.8</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPOS</b>			
1.8.01	TERRENOS	8863,15	4,26%	0,13%
1.8.02	EDIFICIOS	131024,61	62,95%	1,96%
1.8.03	CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	46181,24	22,19%	0,69%
1.8.05	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	55896,03	26,85%	0,84%
1.8.06	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	64461,14	30,97%	0,96%
1.8.90	OTROS	866,80	0,42%	0,01%
1.8.99	(DEPRECIACIÓN ACUMULADA)	-99144,53	-47,63%	-1,48%
		208148,44	100,00%	3,11%
<b>1.9</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>			
1.9.04	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	8167,98	17,58%	0,12%
1.9.06	MATERIALES, MERCADERIAS E INSUMOS	1465,85	3,15%	0,02%
1.9.90	OTROS	36835,09	79,27%	0,55%
		46468,92	100,00%	0,70%
	<b>TOTAL ACTIVOS:</b>	<b>6683501,07</b>		<b>100,00%</b>



<b>2</b>	<b>PASIVO</b>			
<b>2.1</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>			
2.1.01	DEPÓSITOS A LA VISTA	2905594,49	51,8%	43,47%
2.1.03	DEPÓSITOS A PLAZO	2371672,46	42,3%	35,49%
		5277266,95	94,0%	78,96%
<b>2.5</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>			
2.5.01	INTERESES POR PAGAR	28721,56	0,5%	0,43%
2.5.03	OBLIGACIONES PATRONALES	8525,50	0,2%	0,13%
2.5.04	RETENCIONES	1915,44	0,0%	0,03%
2.5.06	PROVEEDORES	8663,18	0,2%	0,13%
2.5.90	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	98870,89	1,8%	1,48%
		146696,57	2,6%	2,19%
<b>2.6</b>	<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>			
2.6.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	186435,18	3,3%	2,79%
		186435,18	3,3%	2,79%
<b>2.9</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>			
2.9.90	OTROS	952,65	0,0%	0,01%
		952,65	0,0%	0,01%
	<b>TOTAL PASIVOS:</b>	<b>5611351,35</b>	<b>100,0%</b>	<b>83,96%</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>			
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>			
3.1.03	APORTES SOCIOS	499777,60	46,61%	7,48%
3.1.04	APORTES SOCIOS NO DISTRIBUIBLES	47150,40	4,40%	0,71%
3.1.05	MULTAS SOCIOS	6350,00	0,59%	0,10%
3.1.06	MULTAS VARIAS	234,72	0,02%	0,00%
		553512,72	51,63%	8,28%
<b>3.3</b>	<b>RESERVAS</b>			
3.3.01	LEGALES	87822,4	8,19%	1,31%
3.3.03	ESPECIALES	37675,01	3,51%	0,56%
3.3.05	REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	60860,98	5,68%	0,91%
3.3.10	POR RESULTADOS NO OPERATIVOS	675,75	0,06%	0,01%
		187034,14	17,44%	2,80%
<b>3.4</b>	<b>OTROS APORTES PATRIMONIALES</b>			
3.4.90	OTROS	170048,79	15,86%	2,54%
		170048,79	15,86%	2,54%
<b>3.5</b>	<b>SUPERÁVIT POR VALUACIONES</b>			
3.5.01	SUPERÁVIT POR VALUACIONES PROP. EQUIP. Y OTROS	16961,43	1,58%	0,25%
3.5.03	REEXPRESIÓN MONETARIA	173,34	0,02%	0,00%
		17134,77	1,60%	0,26%
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS</b>			
<b>3.6.03</b>	EXCEDENTE DEL EJERCICIO	144419,3	13,47%	2,16%
		144419,3	13,47%	2,16%
	<b>TOTAL PATRIMONIO:</b>	<b>1072149,72</b>	<b>100,00%</b>	<b>16,04%</b>
	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO:</b>	<b>6683501,07</b>		<b>100,00%</b>

Cuadro # 19

## Estado de Resultados 2009

# de Cuenta	DETALLE		%	%
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>			
<b>4.1</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>			
4.1.01	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	246909,21	36,41%	30,02%
4.1.03	OBLIGACIONES FINANCIERAS	471,28	0,07%	0,06%
		247380,49	36,48%	30,08%
<b>44</b>	<b>PROVISIONES</b>			
44.02	CARTERA DE CREDITOS	39733,03	5,86%	4,83%
44.03	CUENTAS POR COBRAR	139,1	0,02%	0,02%
		39872,13	5,88%	4,85%
<b>4.5</b>	<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>			
4.5.01	GASTOS PERSONAL	198733,35	29,31%	24,16%
4.5.02	HONORARIOS	9951,2	1,47%	1,21%
4.5.03	SERVICIOS VARIOS	58046,21	8,56%	7,06%
4.5.04	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y MULTAS	4752,16	0,70%	0,58%
4.5.05	DEPRECIACIONES	25053,58	3,69%	3,05%
4.5.06	AMORTIZACIONES	12184,48	1,80%	1,48%
4.5.07	OTROS GASTOS	82069,08	12,10%	9,98%
		390790,06	57,64%	47,51%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>678042,68</b>	<b>100,00%</b>	<b>82,44%</b>
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>			
<b>5.1</b>	<b>INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS</b>			
5.1.01	DEPÓSITOS	11867,75	1,44%	1,44%
5.1.03	INTERESES Y DTOS. INVERSIONES TÍTULOS VALORES	20188,39	2,45%	2,45%
5.1.04	INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITO	732658,24	89,08%	89,08%
		764714,38	92,98%	92,98%
<b>52</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>			
52.90	OTRAS	11699,11	1,42%	1,42%
		11699,11	1,42%	1,42%
<b>5.4</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>			
5.4.04	MANEJO DE COBRANZAS	1956,17	0,24%	0,24%
5.4.05	SERVICIO COOPERATIVO	4249,42	0,52%	0,52%
5.4.90	OTROS SERVICIOS	3917,56	0,48%	0,48%
		10123,15	1,23%	1,23%
<b>5.5</b>	<b>OTROS SERVICIOS OPERACIONALES</b>			
5.5.90	OTROS	1426,00	0,17%	0,17%
		1426,00	0,17%	0,17%
<b>5.6</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>			
5.6.04	RECUPERACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS	33799,00	4,11%	4,11%
5.6.90	OTROS	700,34	0,09%	0,09%
		34499,34	4,19%	4,19%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>822461,98</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>144419,30</b>		<b>17,56%</b>

## **Balance General**

En el año 2009, el Total de Activos es de 6.683.501,07 dólares, de los cuales la Cartera de Créditos continúa siendo la más importante con el 83,06%, dentro de la cual las cuentas: Cartera de Créditos Microempresa por Vencer con el 41,85% y Cartera de Créditos Consumo por Vencer con el 33,90% son las de mayor relevancia; indicador que la Cooperativa ha destinado una gran cantidad de sus recursos para entregar préstamos de consumo y microcréditos. Dentro de los Activos, también son importantes los Fondos Disponibles con el 11,25% cuya cuenta Bancos y Otras Instituciones Financieras con el 6,77% es la de mayor peso, y también Propiedades y Equipos con el 3,78% cuya cuenta Edificios con 1,96% es la de mayor importancia. En relación a las Cuentas por Cobrar están continuando siendo mínimas con el 2,15% del total de activos, lo que indica que los clientes están cumpliendo con los compromisos adquiridos. Estos datos indican que las cuentas de activos de la entidad están acordes con sus principales actividades: proporcionar créditos y captar depósitos.

En lo que tiene que ver con los Pasivos, estos son de 5.611.351,35 millones de dólares, siendo el 83,96% de la sumatoria de las Obligaciones más el Patrimonio, estas obligaciones prácticamente son a corto plazo, siendo las más importantes las Obligaciones con el Público con el 78,96%, lo que es lógico dado que una de las principales actividades de la Cooperativa es la captación de recursos a través de depósitos a la vista (cuentas de ahorros y cuentas corrientes) y depósitos a plazo (pólizas de acumulación). Las Obligaciones Financieras con el 2,79% y las Cuentas por Pagar con el 2,19% son otros aportes, aunque mínimos a las deudas de la Cooperativa. La información anterior permite precisar que más de las tres cuartas partes de los activos de la Cooperativa son financiados con obligaciones, lo que no es preocupante si consideramos que estas entidades captan recursos para colocarlos a través de los créditos, obteniendo una ganancia por la diferencia existente entre las tasas activas (intereses que cobran) y pasivas (intereses que pagan).

En relación al Patrimonio, este es de 1.072.149,72 que representa el 16,04% de la suma del Pasivo más el Patrimonio, lo que indica que menos de un cuarto del activo total de la Cooperativa es financiado con fondos propios. En el Patrimonio, el Capital

Social es el más representativo con el 8,28% dentro del cual la cuenta más importante es el Aporte de los Socios con el 7,48%. Otros aportes relevantes son las Reservas con el 2,80%, Otros Aportes Patrimoniales con el 2,54% y los Resultados (Excedente del Ejercicio) con el 2,16%.

### **Estado de Resultados**

En el año 2008, los Gastos Totales alcanzan los 678.042,68 dólares lo que representa el 85,61% de la totalidad de los Ingresos. Dentro de estos Gastos los de Operación continúan siendo los de mayor peso con el 47,51%, siendo las cuentas Gastos de Personal con el 24,16%, Otros Gastos con el 9,98% y Servicios Varios con el 7,06% las más importantes. Dentro de los Gastos también destacan los incurridos por Intereses Causados que representan el 30,08% del total de los Ingresos.

En relación a los Ingresos, para este periodo son de 822.461,98 dólares, dentro de los cuales el aporte de los Intereses y Descuentos Ganados es muy importante dado que representan el 92,98% de los Ingresos, siendo la cuenta Intereses de Cartera de Crédito con el 89,08% la de mayor representatividad, lo que indica que la Cooperativa continúa con una correcta política de colocación y cobranza de los créditos. El aporte de las Comisiones Ganadas con el 1,42%, Ingresos por Servicios con el 1,23%, Otros Servicios Operacionales con el 0,17% y Otros Ingresos con el 4,19% no es muy significativa.

Para concluir, los Excedentes del Ejercicio son del 144.419,30 dólares lo que significa el 17,56% de los ingresos totales, lo que es una cantidad importante para la cooperativa, dado que se ha incrementado en 3 puntos en relación al año anterior y que demuestra que la cooperativa además de contribuir al desarrollo de la población de Yantzaza obtiene una rentabilidad que va a beneficiar a socios y empleados de la institución.

Cuadro # 20

## ANÁLISIS HORIZONTAL PERIODO 2008 – 2009

lo. Cuentas	DETALLE	2008	2009	VARIACIÓN	%
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>				
<b>1.1</b>	<b>FONDOS DISPONIBLES</b>				
1.1.01	CAJA	206486,25	297817,83	91331,58	44,23%
1.1.03	BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES FINANCIERAS	273247,49	452307,55	179060,06	65,53%
1.1.04	EFFECTOS DE COBRO INMEDIATO	1132,00	1959,23	827,23	73,08%
		480865,74	752084,61	271218,87	56,40%
<b>1.3</b>	<b>INVERSIONES</b>				
1.3.01	INVERSIONES NEGOCIAR SECT. PRIVADO	99150,38	252691,17	153540,79	154,86%
		99150,38	252691,17	153540,79	154,86%
<b>1.4</b>	<b>CARTERA DE CREDITOS</b>				
1.4.01	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL POR VENCER	14244,05	4319,83	-9924,22	-69,67%
1.4.02	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO POR VENCER	1555177,72	2265845,84	710668,12	45,70%
1.4.03	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA POR VENCER	515888,48	164440,83	-351447,65	-68,12%
1.4.04	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA POR VENCER	1976135,94	2796855,99	820720,05	41,53%
1.4.12	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO NO DEVENGA INTERESES	41882,80	12069,28	-29813,52	-71,18%
1.4.13	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA NO DEVENGA INTERESES	11080,45	0,00	-11080,45	-100,00%
1.4.14	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA NO DEV. INTERESES	180541,16	115025,77	-65515,39	-36,29%
1.4.21	CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL VENCIDA	40,00	0,00	-40,00	-100,00%
1.4.22	CARTERA DE CREDITOS CONSUMO VENCIDA	7121,19	1293,07	-5828,12	-81,84%
1.4.23	CARTERA DE CREDITOS VIVIENDA VENCIDA	8128,79	414,30	-7714,49	-94,90%
1.4.24	CARTERA DE CREDITOS MICROEMPRESA VENCIDA	10199,46	20063,04	9863,58	96,71%
1.4.29	CREDIORDEN	10500,00	0,00	-10500,00	-100,00%
1.4.99	PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES	-99362,64	-105359,85	5997,21	6,04%
		4231577,4	5274968,1	1043390,7	24,66%
<b>1.6</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR</b>				
1.6.02	INTERESES POR COBRAR DE INVERSIONES	148,45	2474,79	2326,34	1567,09%
1.6.03	INTERESES POR COBRAR CARTERA DE CREDITOS	30202,24	49101,62	18899,38	62,58%
1.6.14	PAGOS POR CUENTAS DE CLIENTES	221,94	194,97	-26,97	-12,15%
1.6.90	CUENTAS POR COBRAR VARIAS	11858,20	92438,59	80580,39	679,53%
1.6.99	(PROVISION PARA CUENTAS POR COBRAR)	-596,81	-716,73	119,92	20,09%
		41834,02	143493,24	101659,22	243,01%
<b>1.7</b>	<b>BIENES REALIZABLES ADJ. PAGO ARR. MERC.</b>				
1.7.02	BIENES ADJUDICADOS POR PAGO	5646,59	5646,59	0,00	0,00%
		5646,59	5646,59	0,00	0,00%
<b>1.8</b>	<b>PROPIEDADES Y EQUIPOS</b>				
1.8.01	TERRENOS	8953,15	8863,15	-90,00	-1,01%
1.8.02	EDIFICIOS	131024,61	131024,61	0,00	0,00%
1.8.03	CONSTRUCCIONES Y REMODELACIONES	1200,00	46181,24	44981,24	3748,44%
1.8.05	MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS DE OFICINA	47823,76	55896,03	8072,27	16,88%
1.8.06	EQUIPOS DE COMPUTACION	47812,56	64461,14	16648,58	34,82%
1.8.90	OTROS	866,80	866,80	0,00	0,00%
1.8.99	(DEPRECIACION ACUMULADA)	-74214,02	-99144,53	24930,51	33,59%
		163466,86	208148,44	44681,58	27,33%
<b>1.9</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>				
1.9.04	GASTOS Y PAGOS ANTICIPADOS	27177,15	8167,98	-19009,17	-69,95%
1.9.05	GASTOS DIFERIDOS	12184,48	0,00	-12184,48	-100,00%
1.9.06	MATERIALES, MERCADERIAS E INSUMOS	2769,22	1465,85	-1303,37	-47,07%
1.9.90	OTROS	29736,69	36835,09	7098,40	23,87%
		71867,54	46468,92	-25398,62	-35,34%
	<b>TOTAL ACTIVOS:</b>	<b>5094408,53</b>	<b>6683501,07</b>	<b>1589092,54</b>	<b>31,19%</b>

<b>2</b>	<b>PASIVO</b>				
<b>2.1</b>	<b>OBLIGACIONES CON EL PUBLICO</b>				
2.1.01	DEPÓSITOS A LA VISTA	2371198,23	2905594,49	534396,26	22,54%
2.1.03	DEPÓSITOS A PLAZO	1727663,27	2371672,46	644009,19	37,28%
		4098861,50	5277266,95	1178405,45	28,75%
<b>2.3</b>	<b>OBLIGACIONES INMEDIATAS</b>				
2.3.02	GIROS, TRANSFERENCIAS Y COBRANZAS POR PAGAR	78,46	0,00	-78,46	100,00%
		78,46	0,00	-78,46	100,00%
<b>2.5</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR</b>				
2.5.01	INTERESES POR PAGAR	17755,71	28721,56	10965,85	61,76%
2.5.03	OBLIGACIONES PATRONALES	8890,31	8525,50	-364,81	-4,10%
2.5.04	RETENCIONES	13756,15	1915,44	-11840,71	-86,08%
2.5.06	PROVEEDORES	16212,65	8663,18	-7549,47	-46,57%
2.5.90	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	66276,75	98870,89	32594,14	49,18%
		122891,57	146696,57	23805,00	19,37%
<b>2.6</b>	<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>				
2.6.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	0,00	186435,18	186435,18	100,00%
		0,00	186435,18	186435,18	100,00%
<b>2.9</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>				
2.9.90	OTROS	309,61	952,65	643,04	207,69%
		309,61	952,65	643,04	207,69%
	<b>TOTAL PASIVOS:</b>	<b>4222141,14</b>	<b>5611351,35</b>	<b>1389210,21</b>	<b>32,90%</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>				
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>				
3.1.03	APORTES SOCIOS	450433,73	499777,60	49343,87	10,95%
3.1.04	APORTES SOCIOS NO DISTRIBUIBLES	45175,40	47150,40	1975,00	4,37%
3.1.05	MULTAS SOCIOS	0,00	6350,00	6350,00	100,00%
3.1.06	MULTAS VARIAS	0,00	234,72	234,72	100,00%
		495609,13	553512,72	57903,59	11,68%
<b>3.3</b>	<b>RESERVAS</b>				
3.3.01	LEGALES	74367,04	87822,40	13455,36	18,09%
3.3.03	ESPECIALES	0,00	37675,01	37675,01	100,00%
3.3.05	REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO	60860,98	60860,98	0,00	0,00%
3.3.10	POR RESULTADOS NO OPERATIVOS	675,75	675,75	0,00	0,00%
		135903,77	187034,14	51130,37	37,62%
<b>3.4</b>	<b>OTROS APORTES PATRIMONIALES</b>				
3.4.90	OTROS	133118,25	170048,79	36930,54	27,74%
		133118,25	170048,79	36930,54	27,74%
<b>3.5</b>	<b>SUPERÁVIT POR VALUACIONES</b>				
3.5.01	SUPERÁVIT POR VALUACIONES PROP. EQUIP. Y OTROS	16961,43	16961,43	0,00	0,00%
3.5.03	REEXPRESIÓN MONETARIA	173,34	173,34	0,00	0,00%
		17134,77	17134,77	0,00	0,00%
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS</b>				
<b>3.6.03</b>	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>				
		90501,47	144419,30	53917,83	59,58%
		90501,47	144419,30	53917,83	59,58%
	<b>TOTAL PATRIMONIO:</b>	<b>872267,39</b>	<b>1072149,72</b>	<b>199882,33</b>	<b>22,92%</b>
	<b>TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO:</b>	<b>5094408,53</b>	<b>6683501,07</b>	<b>1589092,54</b>	<b>31,19%</b>

Cuadro # 21

## Estado de Resultados

# Cta.	Detalle	2008	2009	VARIACIÓN	%
<b>4</b>	<b>GASTOS</b>				
<b>4.1</b>	<b>INTERESES CAUSADOS</b>	<b>197182,28</b>	<b>247380,49</b>	<b>50198,21</b>	<b>25,46%</b>
4.1.01	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	197182,28	246909,21	49726,93	25,22%
4.1.03	OBLIGACIONES FINANCIERAS	0,00	471,28	471,28	100,00%
<b>4.4</b>	<b>PROVISIONES</b>	<b>6770,27</b>	<b>39872,13</b>	<b>33101,86</b>	<b>488,93%</b>
4.4.02	CARTERA DE CREDITOS	6770,27	39733,03	32962,76	486,88%
4.4.03	CUENTAS POR COBRAR	0,00	139,10	139,1	100,00%
<b>4.5</b>	<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>334546,49</b>	<b>390790,06</b>	<b>56243,57</b>	<b>16,81%</b>
4.5.01	GASTOS PERSONAL	168344,81	198733,35	30388,54	18,05%
4.5.02	HONORARIOS	12319,62	9951,20	-2368,42	-19,22%
4.5.03	SERVICIOS VARIOS	37800,85	58046,21	20245,36	53,56%
4.5.04	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y MULTAS	3110,4	4752,16	1641,76	52,78%
4.5.05	DEPRECIACIONES	15903,38	25053,58	9150,2	57,54%
4.5.06	AMORTIZACIONES	28430,15	12184,48	-16245,67	-57,14%
4.5.07	OTROS GASTOS	68637,28	82069,08	13431,8	19,57%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>538499,04</b>	<b>678042,68</b>	<b>139543,64</b>	<b>25,91%</b>
<b>5</b>	<b>INGRESOS</b>				
<b>5.1</b>	<b>INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS</b>	<b>606369,55</b>	<b>764714,38</b>	<b>158344,83</b>	<b>26,11%</b>
5.1.01	DEPÓSITOS	15896,71	11867,75	-4028,96	-25,34%
	INTERESES Y DTOS. INVERSIONES TÍTULOS				
5.1.03	VALORES	19055,79	20188,39	1132,60	5,94%
5.1.04	INTERESES DE CARTERA DE CRÉDITO	570717,88	732658,24	161940,36	28,37%
5.1.90	OTROS INTERESES Y DESCUENTOS	699,17	0,00	-699,17	-100,00%
<b>5.2</b>	<b>COMISIONES GANADAS</b>	<b>8624,70</b>	<b>11699,11</b>	<b>3074,41</b>	<b>35,65%</b>
5.2.9	OTRAS	8624,70	11699,11	3074,41	35,65%
<b>5.4</b>	<b>INGRESOS POR SERVICIOS</b>	<b>7621,20</b>	<b>10123,15</b>	<b>2501,95</b>	<b>32,83%</b>
5.4.04	MANEJO DE COBRANZAS	1194,49	1956,17	761,68	63,77%
5.4.05	SERVICIO COOPERATIVO	3342,19	4249,42	907,23	27,14%
5.4.90	OTROS SERVICIOS	3084,52	3917,56	833,04	27,01%
<b>5.5</b>	<b>OTROS SERVICIOS OPERACIONALES</b>	<b>595,00</b>	<b>1426,00</b>	<b>831,00</b>	<b>139,66%</b>
5.5.90	OTROS	595,00	1426,00	831,00	139,66%
<b>5.6</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>5790,06</b>	<b>34499,34</b>	<b>28709,28</b>	<b>495,84%</b>
5.6.04	RECUPERACION DE ACTIVOS FINANCIEROS	4968,44	33799	28830,56	580,27%
5.6.90	OTROS	821,62	700,34	-121,28	-14,76%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>629000,51</b>	<b>822461,98</b>	<b>193461,47</b>	<b>30,76%</b>
	<b>EXCEDENTE DEL EJERCICIO</b>	<b>90501,47</b>	<b>144419,30</b>	<b>53917,83</b>	<b>59,58%</b>

## **Balance General**

Para el periodo 2008 - 2009, se puede establecer que los activos totales se incrementaron en 1.589.092,54 dólares, es decir, en un 31,19%, este crecimiento se debe al considerable aumento de algunos grupos de cuentas, especialmente de las Cuentas por Cobrar, cuyo crecimiento al menos porcentual es el más significativo, con el 243,01%, esto debido al crecimiento de las Cuentas por Cobrar Varias en un 679,53% e Intereses por Cobrar Cartera de Créditos en un 62,58%, lo que indica que si bien es cierto que se incrementaron los créditos se debe destinar mayores esfuerzos en el cobro de algunas cuentas. Es importante destacar que la Cartera de Créditos, aunque registra un crecimiento relativo de 24,66%, es la de mayor contribución absoluta en el crecimiento del Activo, dado que el monto de incremento es de 1.043.390,70 dólares. Otros grupos que han incidido en el crecimiento del Activo son: Inversiones cuyo crecimiento de las inversiones a negociar con el sector privado de un año a otro es del 154,86%; Fondos Disponibles cuyo incremento es del 56,40%, siendo las cuentas de mayor crecimiento Efectos de Cobro Inmediato con el 73,08% y Bancos y Otras Instituciones Financieras con el 65,53%; Propiedades y Equipo que creció en un 27,33%, destacándose el crecimiento de la Cuenta Construcciones y Remodelaciones con un aumento de 3748,44%. En conclusión, los activos crecieron en más de un tercio entre el año 2008 y 2009, debido a la mayor colación de créditos, cantidad de cuentas por cobrar, mayores inversiones y fondos disponibles, así como al incremento de las propiedades y equipo, solamente disminuyeron Otros activos, debido a la disminución de los Gastos Diferidos, Gastos y Pagos Anticipados y de Materiales, mercaderías e insumos.

En relación al Pasivo, este creció del 2008 al 2009 en un 32,90%, lo que significa un crecimiento porcentual mayor que el de los Activos, esto se debe al importante incremento absoluto y relativo de las Obligaciones Financieras, que de ser cero en el año 2008 pasaron a 186.435,18 dólares en el año 2009, es decir, un crecimiento muy significativo del 100%. Otras obligaciones que contribuyeron al importante crecimiento del Pasivo fueron Obligaciones con el Público que se incrementaron en un 28,75% y Cuentas por Pagar con un crecimiento del 19,37%. La cuenta Otros



Pasivos, si bien presenta un incremento del 207,69% no es significativo debido a que su crecimiento absoluto de apenas 643,04 dólares.

En lo que concierne al Patrimonio, éste creció en un 22,92%, siendo lo más significativo el crecimiento del Excedente del Ejercicio que fue del 59,58% más de la mitad en relación al año anterior, lo que indica que la Cooperativa está obteniendo beneficios económicos. Dentro de este parámetro también es importante el incremento de las Reservas en un 37,62%, de Otros Aportes Patrimoniales en un 27,74% y del Capital Social en un 11,68%. Sin embargo, es importante destacar que el Patrimonio es el que registra el menor incremento, en relación a los crecimientos de los Activos y de los Pasivos. Durante este periodo el Total de Patrimonio y Pasivo se incrementó en un 31,19%, en donde destaca como un hecho fundamental el crecimiento importante de las Obligaciones Financieras en el Pasivo y del Excedente del Ejercicio en el Patrimonio.

### **Estado de Resultados**

Durante el periodo 2008 – 2009, los Gastos se incrementaron en 139.543,64 dólares lo que significa un crecimiento relativo de 25,91% mientras que los Ingresos lo hicieron en 193.461,47 dólares lo que indica un crecimiento porcentual del 30,76%, lo que incide en un importante crecimiento de los Excedentes del Ejercicio en un 59,58%, es decir un aumento absoluto de 53.917,83 dólares lo que a las claras habla de un adecuada utilización de los recursos, minimizando los gastos y maximizando los ingresos.

Lo antes expuesto se explica, ya que si bien es cierto los Gastos se incrementaron, especialmente de Provisiones en un 488,93% y de Intereses Causados en un 25,46% estos en términos absolutos no son muy significativos, mientras que los Gastos de Operación, que en monto son los más importantes solamente se incrementaron en un 16,81%, esto debido a un mínimo incremento del Gasto de Personal y al recorte de Honorarios y Amortizaciones.

En relación a los Ingresos, todos los rubros se incrementaron, destacándose el crecimiento relativo de Otros Ingresos que aumentaron en 495,84%, es decir, en 28.709,28 dólares y el crecimiento absoluto de los Intereses y Descuentos Ganados que crecieron en 158.344,83 dólares, un incremento relativo de 26,11%. También es

importante destacar el aporte al crecimiento de los Ingresos de Otros Servicios Operacionales que aumentaron en 139,66%, Comisiones Ganados que crecieron en 35,65% e Ingresos por Servicios que se incrementaron en 32,83%.

### 3.4. Indicadores Financieros

**Cuadro # 22**

INDICADOR	2008	%	2009	%
<b><u>Liquidez</u></b>				
Fondos Disponibles Total de Depósitos a la Vista	$\frac{480865,74}{2371198,23}$	20,28%	$\frac{752084,61}{2905594,49}$	25,88%
<b><u>Rentabilidad</u></b>				
Resultados del ejercicio Capital + Reservas Propias	$\frac{90501,47}{495609,13 + 135903,77}$	14,33%	$\frac{144419,30}{553512,72 + 187034,14}$	19,50%
Resultados del Ejercicio Total de Activos	$\frac{90501,47}{5094408,53}$	1,78%	$\frac{144419,30}{6683501,07}$	2,16%
<b><u>Eficiencia Financiera</u></b>				
Activos Productivos Pasivos con Costo	$\frac{4231577,4}{4116695,67}$	102,79%	$\frac{5274968,10}{5492423,69}$	96,04%
<b><u>Eficiencia Administrativa</u></b>				
Gastos Operacionales Total de Activos + Contingentes	$\frac{334546,49}{5094408,53 + 6770,27}$	6,56%	$\frac{390790,06}{6683501,07 + 39872,13}$	5,81%

<u>Gastos Operacionales</u> Total de Recursos Captados	$\frac{334546,49}{4098861,50}$	8,16%	$\frac{390790,06}{5277266,95}$	7,41%
<u>Gastos de Personal</u> Total de Activo + Contingentes	$\frac{168344,81}{5094408,53 + 6770,27}$	3,30%	$\frac{198733,35}{6683501,07 + 39872,13}$	2,96%
<u>Margen Financiero</u> Total de Activos	$\frac{132715,90}{5094408,53}$	2,61%	$\frac{-2298,85}{6683501,07}$	0,034%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

Los Indicadores Financieros presentan una estructura razonable de la situación financiera de la entidad con una tendencia favorable al mejoramiento.

En relación a la liquidez se observa que la razón se ha incrementado de 20,28% a 25,88%, lo que es positivo dado que se acerca al promedio del sistema financiero (32,34%) e indica que los depósitos a la vista de la Cooperativa están cubiertos en casi un tercio con sus fondos disponibles.

En relación a la Rentabilidad, los indicadores también presentan un crecimiento significativo de 14,33% a 19,50% lo que permite establecer que por cada dólar invertido por los socios están obteniendo una utilidad de casi 20 centavos, que es importante si se considera que el principal objetivo de la cooperativa no es la obtención de lucro.

De igual forma, el rendimiento de los activos totales de la cooperativa ha crecido de 1,78% a 2,16%, lo que habla de un adecuado manejo de los activos, especialmente de la cartera (créditos).

En cuanto a la Eficiencia Financiera, este indicador sufrió una disminución de 102,79% a 96,04% debido fundamentalmente a la adquisición de obligaciones con

costo a otras instituciones financieras, pero que se encuentran invertidas en activos generadores de ingresos, lo que dado la adecuada política de colocaciones se prevé un mejoramiento de este indicador.

En lo que tiene que ver con la Eficiencia Administrativa, se calcularon cuatro indicadores los mismos que evidencian una disminución, lo que en el caso de los tres primeros es positivo dado que indica reducción de los gastos. El primero disminuyó de 6,56% a 5,81% lo que indica que los gastos causados en las transacciones bancarias y los gastos de mantenimiento y adquisición son menores en relación al total de recursos colocados y contingentes. El segundo indicador disminuyó de 8,16% a 7,41% lo que indica los gastos del banco bajaron en relación a los recursos captados de los clientes. El tercer indicador bajo de 3,30% a 2,96% lo que habla que los gastos de personal disminuyeron en relación al activo total y los contingentes. El cuarto indicador también disminuyó de 2,61% a 0,034%, lo que en este caso es desfavorable ya que la productividad de los recursos colocados por la cooperativa en sus transacciones de intermediación financiera disminuyó frente al total de los derechos de propiedad de la entidad.

En resumen, los indicadores financieros de la cooperativa indican que se trata de una entidad solvente, con adecuados niveles de rentabilidad, eficiencia financiera y administrativa.

### **3.5 Tipos de Crédito**

El crédito es un indicador que nos sirve para evaluar la eficiencia y la efectividad de la función con miras a generar una mayor productividad del flujo de caja del negocio y por consecuencia un aporte al valor corporativo, además permite identificar los controles internos y operacionales que deben existir, así con la forma de evaluar la operación de estos y la calidad de la función, basándose en un análisis minucioso de los procesos críticos del circuito de cobro.

Todas las empresas del sector Financiero que se encuentran laborando en la Ciudad de Yantzaza, conceden de una u otra forma créditos a sus clientes.

Existen muchas personas que obtienen un crédito en cada institución, ya que carecen de un considerable capital de operación, por lo que lo hacen girar el mayor número de veces posibles.

Las políticas que manejan las diferentes instituciones del sector financiero en nuestra ciudad son muy similares a las que se aplican en todo el país, el crédito se obtiene a través de un contrato de crédito, en el cual la entidad financiera se compromete a proporcionar al cliente fondos hasta una cierta cuantía o límite, en diversas formas, percibiendo por permitir tal disponibilidad de fondos una comisión, así como intereses que se giran de acuerdo con las condiciones pactadas por la entidad financiera y el cliente, por todas y cada uno de los días en que el cliente adeude una suma de dinero y en función de las cantidades dispuestas en cada momento.

### 3.5.1. Crédito Comercial

Créditos dirigidos a actividades de comercialización y prestación de bienes y servicios cuya fuente de pago son las ventas o ingresos brutos generados por la actividad financiada.

**Cuadro # 23**

<b>Tipo de Crédito “Comercial”</b>	
<b>Destino del Crédito</b>	Actividades productivas Artesanía, Pecuario, Comercio en general, Agricultura, Transporte, Vivienda, etc.
<b>Monto Mínimo</b>	USD \$ 500.00
<b>Monto Máximo</b>	USD \$ 5.000.00
<b>Plazo Mínimo</b>	12 Meses
<b>Plazo Máximo</b>	36 Meses (depende del monto)
<b>Tasa de Interés</b>	16%
<b>Tipos de amortización</b>	Mensual
<b>Garantías</b>	Garantías personales o hipotecarias (depende del monto).

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

### 3.5.2. Crédito de Consumo

Son operaciones que se financian para compras de bienes y pagos de servicios.

Son créditos de consumo otorgados por las instituciones financieras a personas naturales asalariadas y/o rentistas que tengan por destino la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios.

Generalmente se amortizan en función de un sistema de cuotas periódicas y cuya fuente de pago es el ingreso neto mensual promedio del deudor, entendiéndose por este, el promedio de los ingresos brutos mensuales del núcleo familiar menos los gastos familiares estimados mensuales.

Son personas naturales asalariadas las personas que trabajan en relación de dependencia sea en el sector público o privado y reciben un pago por su trabajo sea sueldo, salario, jornal o remuneración.

Son personas naturales rentistas aquellas personas que no trabajan (económicamente inactiva) pero perciben ingresos periódicos provenientes de utilidades de un negocio, empresa, alquiler u otra inversión.

#### **Cuadro # 24**

<b>Tipo de Crédito “Consumo”</b>	
<b>Destino del Crédito</b>	Educación, Salud, Viajes, Consumo
<b>Monto Mínimo</b>	USD \$ 300.00
<b>Monto Máximo</b>	USD \$ 5.000.00
<b>Plazo Mínimo</b>	10 Meses
<b>Plazo Máximo</b>	36 Meses (depende del monto)
<b>Tasa de Interés</b>	19%
<b>Tipos de amortización</b>	Mensual
<b>Garantías</b>	Garantías personales o hipotecarias (depende del monto).

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

### 3.5.3. Microcrédito

Aquellos créditos dirigidos a microempresarios que deseen establecer o incrementar su unidad productiva o negocio, abasteciéndose de mayor capital de trabajo para el emprendimiento de microempresas.

**Cuadro # 25**

<b>Tipo de Crédito “Microcrédito”</b>	
<b>Destino del crédito</b>	Microempresas, negocios, etc.
<b>Monto mínimo</b>	USD \$ 500.00
<b>Monto Máximo</b>	USD \$ 5.000.00
<b>Plazo Mínimo</b>	12 Meses
<b>Plazo Máximo</b>	36 Meses
<b>Tasa de Interés</b>	15%
<b>Tipos de amortización</b>	Mensual
<b>Garantías</b>	Garantías hipotecarias o personales
<b>Principales criterios de evaluación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Que el deudor y garantes, se encuentren al día en sus obligaciones con la Cooperativa.</li><li>○ Que la calificación del deudor y garantes en la Central de Riesgo, sea “A” o “B”.</li><li>○ Que disponga de capacidad de pago : MICROCRÉDITOS: la cuota a pagar no podrá supera el 70% de los ingresos líquidos.</li></ul>

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

### 3.5.4. Crédito de Vivienda

Son aquellas operaciones de crédito otorgadas a personas naturales para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, siempre que se encuentren caucionadas con garantía hipotecaria y hayan sido otorgadas al usuario final del inmueble; caso contrario, se consideraran como operaciones de crédito comercial, de consumo o microcrédito según las características del sujeto de crédito y del monto de la operación.

### **Cuadro # 26**

<b>Tipo de Crédito “Vivienda”</b>	
<b>Destino del Crédito</b>	Construcción de vivienda o compra de vivienda
<b>Monto Mínimo</b>	USD \$ 3.000.00
<b>Monto Máximo</b>	USD \$ 30.000.00
<b>Plazo Mínimo</b>	10 Meses
<b>Plazo Máximo</b>	60 Meses
<b>Tasa de Interés</b>	12%
<b>Tipos de amortización</b>	Mensual
<b>Garantías</b>	Garantías hipotecarias.
<b>Principales criterios de evaluación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Que el deudor y garantes, se encuentren al día en sus obligaciones con la Cooperativa.</li><li>○ Que la calificación del deudor y garantes en la Central de Riesgo, sea “A” o “B”.</li></ul>

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza

### **3.6. Análisis de Riesgo**

“Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y evaluación del riesgo, así como la clasificación de los clientes. Estos procesos de análisis de riesgos precisan de fuentes de información, tanto internas como externas y de unos sistemas específicos.

La gestión de riesgos puede afrontarse de una forma masiva o adoptando unos criterios cualitativos. La gestión masiva es posible cuando existen miles de millones de clientes, encontrándose el cliente individualmente considerado falto o carente de excesivo valor, esto es, se acomete la gestión desde un proceso de insensibilidad y distanciamiento, de forma objetiva y aplicando la Ley de los grandes números, el número está por encima del individuo. Por el contrario, la gestión cualitativa, que tiene un carácter más personal e individualizado, tomando en consideración al individuo frente al número, es factible en empresas con menor número de clientes.”<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> AÑEZ, Manfredo (2008), Riesgo Crediticio.



En la gestión de riesgos pueden adoptarse mecanismos preventivos o defensivos y mecanismos curativos. Dentro de los procesos preventivos, que tienen el objetivo de evitar la asunción de riesgos por encima de la política de la cooperativa, se encuadran el análisis previo del cliente, la vigilia de riesgos, los informes comerciales, los sistemas de análisis financiero, el control de la deuda del cliente, los sistemas de control de límites, el scoring (especialmente aplicable a sistemas masivos según reglas estadísticas), etc. En los mecanismos curativos, tendentes a asegurar la recuperación de la deuda en las condiciones pactadas con el cliente, pueden incluirse los sistemas de cobertura, las fianzas, avales y garantías, los seguros de crédito, los sistemas de aviso de vencimiento, la gestión proactiva de incidencias, los sistemas de recobro y las acciones jurídicas.

De igual modo, el gestor de riesgos ha de estar atento a todas las fases del ciclo de la operación: vigilar la definición de límites de riesgo en el momento de las altas de clientes, controlar las condiciones de entrega y facturación del pedido, la gestión de albaranes, las incidencias en la facturación y el control de las condiciones y formas de pago al vencimiento.

En una fase de análisis previo se debe medir y calificar el riesgo, esto es, analizar y valorar las contingencias, cuantificando cuál se va a asumir con el cliente y qué valoración tiene el mismo, asignándose límites de riesgos. Para ello se aplicarán sistemas de gestión y modelos de análisis de riesgos, que van alcanzando cada vez mayor grado de automatización. En este proceso de análisis de la solvencia, el credit manager debe estar en permanente contacto no sólo con el departamento financiero sino también con el departamento comercial, pues debe tenerse presente que una venta no se perfecciona hasta el momento de su cobro, lo que implica una coordinación entre ambos departamentos que procure acuerdos con los clientes, coberturas adecuadas, cumplimiento de los límites de riesgo asignados, autorizaciones de excedidos, etc.

Para llegar a fijar un límite de riesgo, que no es más que el resultado final del proceso de análisis, han de tomarse en consideración aspectos tales como la clasificación del cliente, su implantación en el sector, su volumen de negocio, su relevancia comercial respecto a la empresa, la rentabilidad final que genera y su

solvencia técnica, cifrada en su comportamiento histórico de pagos, en su comportamiento externo, y el resultado de un análisis económico-financiero de los ratios, el balance, la cuenta de resultados, etc.

Una de las técnicas más utilizadas en la valoración del riesgo para asignación de límites es el **scoring**, basado en la aplicación de técnicas estadísticas de análisis multivariable, con el objetivo de determinar las leyes cuantitativas que rigen la vida económica de la empresa. De este modo se determina el comportamiento en función de las variables con mayor potencia predictiva dada su correlación con el resultado, y con el peso de cada una de las variables dentro de cada riesgo considerado, se asigna una puntuación.

También se utiliza el rating, aplicando técnicas estadísticas de análisis cuantitativo y la opinión de expertos, otorgándose la puntuación en función de las variables consideradas como relevantes en el análisis y evaluación del riesgo y ponderando cada una de ellas, para finalmente agrupar los riesgos puntuados en clases homogéneas, segmentando la población global en grupos de similar valoración.

Una vez debidamente valoradas y ponderadas estas variables según el modelo de análisis tomado, y efectuadas las oportunas correcciones en coordinación con el departamento comercial, se fijará el límite de riesgo del cliente que vendrá dado por el máximo quebrando económico que puede ocasionar en la empresa.

Las nuevas tecnologías aplicadas a este campo facilitan enormemente la actividad del gestor, permitiendo la automatización de procesos repetitivos y posibilitando la asignación de límites de riesgo por cliente de una forma fiable.

#### ❖ **Análisis Cuantitativo del Crédito**

##### **Disponibilidad de información para evaluar un crédito**

Cuando se analiza un crédito a una empresa y se realiza un estudio se debe tener presente que la calidad de estudio está en función a la calidad de información con la que se dispuso para ello. Por eso es muy importante la apertura y confianza de la empresa en mostrar y enviar toda la información necesaria para el análisis al igual que a la entrevista que se pudieran recabar durante el análisis. Es importante en

este punto hacer en la medida de lo posible una visita a la planta y/o empresa para conocer mejor sus procesos y sus lineamiento, organigrama, etc.

Nunca será posible tener el 100% de la información que uno quisiera pero lo que no puede ser es que se omita información que son fáciles de obtener.

Es necesario y fundamental obtener y utilizar toda la información indirecta respecto al sector y a la empresa que nos permita aumentar el conocimiento del negocio, para ello se puede recurrir a:

- ❖ Información de otros clientes sobre el sector
- ❖ Información de los proveedores
- ❖ Información de los consumidores
- ❖ Información de los acreedores
- ❖ Bases de datos propias de la cooperativa
- ❖ Publicaciones de prensa, Internet, radio, etc.
- ❖ Otros oficiales experimentados de la misma entidad, etc.

### **Aspectos Necesarios en la Evaluación del Crédito**

- ❖ El análisis de crédito debe contemplar un análisis los aspectos cualitativos (honorabilidad, administración, mercado de producción, competencia, etc. y cuantitativos (balances, estado de perdidas y ganancia, flujo de caja)
- ❖ El comportamiento del pasado de un cliente con una institución es un elemento muy importante para la decisión de futuros crédito, sin embargo es un elemento o necesario pero no suficiente, ya que hay que verlos aspectos cualitativos y cuantitativos
- ❖ La decisión de crédito definitiva es prever si un cliente podrá pagar o no en determinadas condiciones. Por consiguiente una decisión de crédito tomada exclusivamente tomada en base a antecedentes históricos presentes, sin contemplar el futuro está mal concedida

a) **Simulación y/o proyecciones de capacidad de pago** (análisis cuantitativo del balance y/o análisis financiero).

## Consideraciones y Aspectos de Importancia para el Análisis De Crédito

- ✓ Se debe considerar las variables macroeconómicas que afectan a un país, tales como políticas de incentivo a importaciones o exportaciones, políticas tributarias, costo del dinero, movimiento de capital de Entes Capitalistas, política monetaria, precios internacionales, conflictos internacionales, inflación, crecimiento económico mediterraneidad de un país, pobreza y subdesarrollo, dependencia de otros países, desarrollo social de un país, huelgas sindicales o problemas sociales, etc.
- ✓ Otras de las variables de mucha importancia es el análisis del sector de la empresa, variable como vulnerabilidad del sector, desarrollo, F.O.D.A., dependencia de otros sectores, estancamiento por diferentes razones, poco incentivo del gobierno, poco interés por parte de inversionista, fuerte inversión inicial, etc.
- ✓ Tipo de empresa solicitante del crédito, es decir si corresponde a una SRL, empresas Unipersonales, S.A., Cooperativa, Asociaciones, empresas familiares, etc. Este dato es muy importante ya que nos permitirá conocer la calidad de la administración de la empresa y como operan, organigrama, etc.
- ✓ Considerar el sector al que pertenece el solicitante ya que esto nos permitirá saber cuál es su forma de operar y su ciclo operativo para tener una mejor herramienta y juicio de análisis
- ✓ De preferencia se debe analizar balances de las tres últimas gestiones
- ✓ Balance con antigüedad no mayor a 6 meses
- ✓ Calificación de la auditoría, hay que tener en cuenta que no todos los auditores califican
- ✓ Los comentarios deben ser de fondo y no de forma, deben permitirnos identificar las causas y dar respuestas sobre el rubro
- ✓ Los comentarios del balances deben responder a los por qué?
- ✓ Deben analizarse los balances consolidados en caso de Grupos Económicos manteniendo cuidados de consolidar cada una de las cuentas.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> AÑEZ, Manfredo (2008), Documento: Riesgo Crediticio. Pág. 12-15

## **Las Depuraciones y Análisis de las cuentas del Balance**

Antes de analizar un balance es necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Depuración de datos (Ej. Cuentas por cobrar incobrables se debe eliminar contra el patrimonio, lo mismo si existe un activo sobrevaluado, cuentas corrientes socios debe eliminarse contra patrimonio, etc.)
- Sector al que pertenece la empresa
- Descripción y detalle de cada una de las partidas del balance
- Forma de contabilización de las cuentas
- Valorización
- Política de administración
- Evolución tendencias, etc. (mientras mayor sea el monto mayor será la importancia de análisis)
- Solicitar preferentemente balance auditado por una auditora confiable
- Cerciorarse de que el balance que se está analizando tenga la firma de la persona responsable del balance.

### **Análisis de las cuentas comerciales por cobrar**

- Formas de documentación de las cuentas por cobrar o deudores por venta, que proporción y cuál es el respaldo de cada una de ellas en caso de no poder cobrarlas.
- Utilización de Factoring en la cobranza o para tener liquidez inmediata
- Principales deudores
- Grado de concentración que existe en cada uno de ellos
- Comportamiento pasado de esas cuentas
- Porcentaje de incobrabilidad de los últimos meses
- Comparación de la cartera de clientes con otras empresas del mismo sector
- Verificar la contabilización. Podrían no incluir IVA
- Política de administración de las cuentas por cobrar (Beneficios de mantener cuentas por cobrar, intereses vs sus costos por la administración)
- Se debe tener en cuenta que el volumen de las cuentas por cobrar depende del porcentaje de ventas a crédito, volumen de ventas y plazo promedio de ventas.

- Políticas de crédito: se refiere a la forma de seleccionar a sus clientes, criterio de evaluación.
- Condiciones de crédito: porcentaje de ventas a crédito, plazo, formas de reajustes de tasas de interés, formas o tipos de documentación, tipos de descuentos por pronto pago, garantías en caso de pedir.
- Políticas de cobranza: de tipo prejudicial, que trato les dan a los clientes con retraso de 30 días o más, que tipo de acciones se toman, forma de cobranza, vía fax, cartas, etc., cobranza judicial, tipos de procedimientos, embargos, etc.
- Evolución y tendencia de las cuentas por cobrar.

### **Análisis del inventario**

- ❖ Necesario realizar análisis de las partidas que componen el inventario. Materia prima productos en proceso, productos terminados, suministros, repuestos, materias primas en tránsito. Se deberá analizar cada uno de ellos.
- ❖ En caso de materia prima, esta es importada o nacional, si es local existe problemas de abastecimiento, si es importada el tiempo de aprovisionamiento.
- ❖ Obsolescencia de los inventarios, tanto por nueva tecnología como por desgaste.
- ❖ Tiempo de rotación
- ❖ Tienen seguro contra incontinencias
- ❖ Deberá realizarse la inspección visual de dicha mercadería.
- ❖ Se debe saber la forma de contabilización de los inventarios
- ❖ Correcta valorización y la moneda empleada para su contabilización
- ❖ Conocer como se realiza el control de los inventarios en forma manual o computarizada. Tecnología empleada.
- ❖ Naturaleza y liquidez de los inventarios.
- ❖ Características y naturaleza del producto
- ❖ Características del mercado
- ❖ Canales de distribución
- ❖ Analizar la evolución y tendencia

### **Análisis del activo fijo**

Descripción de los activos fijos uno por uno para tener conocimiento del tipo de activos fijos que dispone la empresa y si corresponde a su actividad o rubro. El análisis de esta cuenta está ligado:

- Existencia de la propiedad
- Forma de contabilización de los activos fijos
- Valorización, revalorización, depreciación, desgaste físico y moral
- Política de administración de los activos fijos
- Tecnología y modernización
- Antigüedad de cada uno de los activos
- Mantenimiento periódico que se realizan a cada uno de ellos
- Políticas utilizadas para el buen manejo del activo de la empresa
- Cual la proporción de los activos productivos e improductivos que no generan recursos a la empresa
- Es necesario separar los activo pertenecientes a los socios de la empresa y de la empresa esto para poder tener un análisis más objetivos
- Su evolución y tendencia en las gestiones

### **Análisis de Razones Financieras**

Utiliza la información obtenida de los Estados Financieros y presenta una perspectiva más amplia de la situación financiera de la cooperativa. Puede, por ejemplo, precisar la rentabilidad de la empresa, su capacidad para cumplir con sus deudas de corto plazo, establecer hasta qué punto la empresa se está financiando con pasivos y si la gerencia está utilizando sus activos en forma eficaz. Las razones financieras de la empresa se comparan con las de la industria, con las de nuestros principales competidores y con los análisis de tendencias.

#### **b) Situación patrimonial**

- ✓ Se refiere a la situación del balance, la cual puede ser un elemento fundamental en la decisión de créditos, a pesar de que un cliente tenga flujos positivos y patrimonio negativo no se debe dar crédito, el patrimonio funciona como respaldo o colchón de riesgo para eventualidad y además indica que los socios creen en su negocio.

c) **Segunda fuente de pago**

- ✓ Debe existir más de una fuente de pago a los créditos otorgados, cuando existe solo una debe ser muy segura, tener un valor bien definido y ser rápidamente convertibles en efectivo
- ✓ La fuente de pago secundaria actúa como un seguro, esta debe ser en lo posible independiente de la primera fuente de pago
- ✓ No debe concederse créditos por garantía. Sería una política muy poco sana colocar fondos líquidos y recuperar activos no líquidos. Además que generalmente las instituciones financieras son ineficientes en la liquidación de sus activos
- ✓ Debe tratarse que todo crédito sea garantizado en proporción mayor a su riesgo y que la garantía no tenga relación con su flujo, ya que si este falla seguramente la garantía valdrá poco
- ✓ Es muy importante la posición relativa. Si ninguno de los demás acreedores tiene garantía, quizás no sea necesario pedirla, si todos los demás la tienen será absolutamente indispensable

d) **Casos especiales**

- ❖ Para empresas funcionando que son clientes nuevos debe hacerse un análisis más acucioso que al cliente antiguo, ya que no poseen ninguna historia de comportamiento, así mismo se deberá comenzar con otorgamiento de créditos más bajos niveles normales con el fin de ir conociéndolo más a medida que pasa el tiempo.
- ❖ Los créditos otorgados a grupos económicos, debe hacerse un análisis consolidado.
- ❖ El proyecto o la empresa nueva tienen más riesgo que una empresa en marcha.
- ❖ En general es absolutamente riesgos ya que se está ante un cliente nuevo y ante un socio que incursiona en un negocio nuevo

e) **Recomendación** este punto de vital importancia a la hora de tomar la decisión de crédito se tocara más adelante.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> AÑEZ, Manfredo (2008), Documento: Riesgo Crediticio. Pág. 17-21



## **Aspectos Cualitativos del Análisis de Créditos**

Es importante dominar los aspectos cuantitativos, pero no es suficiente.

No saca nada un acreedor con dominar con lujo de detalles los estados financieros de un cliente, si no sabe por ejemplo que están instalando una fábrica del mismo rubro de una nueva tecnología que dejaría obsoleta a toda la competencia para ese cliente la variable clave más que sus balances será ese nuevo competidor.

El análisis de los aspectos o información cualitativa es uno de los aspectos más importantes y al mismo tiempo más difíciles de evaluar de una empresa. Su dificultad se debe a que son aspectos subjetivos, como el caso de la capacidad del ejecutivo, o la eficiencia de un sistema gerencial, son importantes porque de ellos depende la gestión de una empresa.

## **Definición y Análisis General del Negocio del Cliente**

Aquí es muy importante analizar las actividades que realiza la empresa, determinar qué porcentaje representa cada una de ellas con respecto del total de las actividades. Entender bien el negocio en que están metidos. Por ejemplo una tienda de electrodomésticos que vende a plazo, puede que su negocio sea más bien financiero que la venta de determinados productos.

Cualquier debilidad en estos factores puede tener fatal incidencia en el resultado de la gestión, del mismo modo cualquier fortaleza en estos factores debe ser detectada y explotada.

**A) Insumos:** procedencia, dependencia, transporte y abastecimiento, estabilidad del mercado proveedor, características de la negociación, prestigio de proveedores.

**B) Factores externos:** , dependencia respecto a las políticas económicas, tanto de la empresa como de sus distribuidores y proveedores, mercado internacional, tendencia de la industria, etc.

**C) Producto:** calidad, tipos y sus características, dependencia de algún producto especiales, sistema de distribución

**D) Relaciones interempresas:** competencia, participación en otras empresa, calidad y tamaño de la competencia, participación de mercado, relación comercial, etc.

**E) Ciclo productivo:** este ciclo dependerá del tipo de negocios que fija plazos y condiciones de la organización interna, de su capacidad de proceso productivo, de su nivel tecnológico

### **Historial de la Empresa y/o del Sujeto o del Cliente**

Uno de los factores de importancia para el éxito del negocio es la experiencia, por ello se debe saber: cuantos años lleva en el negocio, la evolución de la empresa en cuanto a propiedad y actividad, los hechos más relevantes de su historia. El tipo de sociedad.

Mientras mayor duración haya tenido la empresa mayor posibilidad de sobreponerse ante situaciones difíciles, ya que en el pasado habrá tenido situaciones difíciles similares y podrá aprovechar esa experiencia

#### **a) Dueños (Propietarios, socios):**

- Nombre y porcentaje de propiedad
- Capacidad empresarial, conocimiento del negocio, experiencia
- Honestidad e integridad
- Otras actividades de los principales dueños
- Situación patrimonial de los principales dueños, en el caso de pequeñas empresas en que la solvencia patrimonial de los dueños es casi el único respaldo.
- Negocios en los que hayan participado los dueños en el pasado
- Grado de entendimiento entre los accionistas
- Grado de compromiso entre los accionistas
- Autonomía y administración con respecto a los dueños

#### **b) Administración**

Una administración eficiente y dinámica será determinante para el logro de los objetivos. En este esquema es bastante peligroso el antiguo concepto de empresa

FAMILIAR (estas son típicas de nuestro país) en que los cargos de importancia se entregaban a parientes, sin importar el grado de conocimiento.

Para analizar la administración deberá obtener una nomina de los ejecutivos, con sus cargos, estudio, edad, experiencia en el negocio, seriedad, etc. (esos datos generalmente están en la Hoja de Información Básica solicitada al cliente por lo que debe de estar bien llenada).

Debe quedar claro que la administración es clave para la empresa, si no hay gente competente no puede aceptarse un crédito

### **c) Capacidad empresarial**

La capacidad empresarial es la persecución de oportunidades a través de las innovaciones, creatividad y duro trabajo. La capacidad empresarial es un enfoque que p puede existir en cualquier empresa, sin embargo se da con mucho más frecuencia en instituciones chicas y pocos burócratas.

### **d) Organización**

- La estructura organizacional no solo contempla el organigrama, sino también:
- Sistemas gerenciales
- Sistemas de información
- Canales de comunicación
- Objetivos y metas
- Políticas y procedimientos
- Recursos humanos

### **e) Abastecimiento**

Es fundamental tener continuidad en el abastecimiento de materias primas. Esta seguridad podrá tener dependencia de un solo productor, por ello será necesario diversificares en cuando a los proveedores. Ello es específicamente critico cuando se trata de materia prime importada desde el grado de manejo es mejor.

### **f) Producción**

Es necesario tratar de entender y conocer algo más sobre el proceso productivo de cada empresa. Entre ellos se destacan tres aspectos: planta, equipos e instalaciones y producción de la planta.

### **g) Análisis sectorial**

Es importante tener en cuenta los siguientes aspectos de suma importancia al analizar el sector al que pertenece el cliente:

- ❖ Perceptivas y/o económica del país
- ❖ Dependencia del sector con respecto a variaciones de la política económica
- ❖ Evolución del sector durante los últimos años. Grado en que ha sido afectado por diferentes cambios que puedan haber ocurrido
- ❖ Características del sector: su desarrollo, características tecnológicas, sus fortalezas, como afecta la inflación a sus ventas y a sus costos, etc.
- ❖ Industria naciente, en crecimiento, madura o muriendo
- ❖ Barreras de entrada al sector. Si han entrado recientemente nuevas empresas al mercado, cuantas, etc.
- ❖ Competencia de productos sustitutos.
- ❖ Tamaño del mercado e identificación (estratos sociales, geográficos, etc.)
- ❖ Si existe sobre capacidad instalada de la industria
- ❖ Si el rubro es de precios muy fluctuantes
- ❖ Aspectos de comercio exterior relativos al sector si se importan productos finales o materias primas.
- ❖ Si el sector tiene alguna ventaja comparativa clara. Si es intensivo en el uso de mano de obra o de alguna materia prima o de alguna tecnología muy especial.
- ❖ Perspectivas del sector.

### **h) Situación del mercado**

- Competencia
- Ventas
- Estrategia comercial
- Investigación de mercado
- Posicionamiento
- Precios

- Plaza
- Promociones, etc.<sup>25</sup>

### **Conclusiones y recomendaciones del crédito**

La recomendación es la conclusión del estudio, que debe contemplar una postura respecto a operar o no con una determinada empresa, y en caso de operar cual es el monto adecuado.

Como su nombre lo indica, la recomendación debe usualmente tener un carácter solo de asesoría, ya que generalmente quien toma la decisión no es el mismo que confeccionó el análisis. Lo que sí es claro, es que en la medida que el estudio este bien hecho lo normal es que se acate lo que allí se recomiende.

Sin duda alguna la recomendación es la parte más importante del estudio. Por mucho que haya hecho un análisis de crédito muy profundo, si no se tiene la habilidad, criterio y conocimiento para traducirlo en una recomendación aceptada, todo lo anterior no habrá servido de nada.

Es necesario hacer hincapié en que para hacer una buena recomendación, que posteriormente nos lleve a una buena decisión, nos debemos centrar en una pocas variables claves quien este con un complejo modelo de decisión que se incorporen muchísimas variables en la etapa final, sin duda alguna esta perdido y ha carecido de la habilidad para detectar los pocos aspectos claves y que en definitiva prevalecen para tomar una decisión importante.

#### **3.6.1. Causas del Riesgo**

En muchas ocasiones, la mora es generada por nuestras instituciones al establecer políticas que no se basan en las necesidades de nuestros usuarios.

Las causas imputables a la institución son las siguientes:

##### **a) Metodología utilizada para la colocación de los préstamos.**

Es la forma de trámite de crédito establecida por la institución, la cual involucra varios elementos tales como:

---

<sup>25</sup> AÑEZ, Manfredo (2008), Documento: Riesgo Crediticio. Pág. 22 - 28

- Establecimiento del monto del préstamo: la cantidad que se preste al cliente debe estar en función de su capacidad de pago y esta se determina como el importe neto disponible una vez que se han tomado en cuenta los ingresos y gastos de la unidad económica.
- Flujo de caja: el saldo neto disponible debe calcularse tomando en cuenta el flujo de caja familiar y no estrictamente el del negocio. Este es un aspecto importante, porque debe tenerse en cuenta que en la mayoría de las microempresas interviene la familia del empresario. De esta manera, el pago parcial se obtiene del flujo familiar y no necesariamente es producto directo de la inversión. Tómese por ejemplo, el caso de un préstamo para la compra de ganado de repasto o engorde, el pago mensual lo obtiene el empresario de otras actividades del flujo familiar y no de la inversión en el ganado.
- Fecha del desembolso: la fecha del desembolso o incluso el momento en que se realiza es un factor crítico para garantizar que el destino de los fondos prestados sean para la actividad productiva empresarial.  
Debe preferirse como fecha de desembolso aquella en la que el empresario podrá, efectivamente, realizar la inversión y/o aquella cuando el giro del negocio le permite contar con disponibilidad para amortizar la cuota del préstamo.  
Se debe evitar desembolsos en fechas que coincidan con algún acontecimiento en el que el préstamo se pueda desviar para otro propósito.
- Relación permanente con el cliente: las empresas necesitan un flujo continuo de recursos financieros que le faciliten su operación y crecimiento, por tanto cualquier institución financiera debe procurar mantener una relación permanente con cada uno de sus clientes.  
Significa estar en una comunicación periódica con el cliente y no abandonarlo una vez que se le ha otorgado el préstamo. De ahí que se haya establecido que el pago de las cuotas se haga en pequeñas parcialidades, como una condición para la buena recuperación. Esto mantiene al empresario consciente de su adeudo con la institución y le crea el hábito y la disciplina de pago.
- Autorización y recuperación del préstamo: debe ser, en primera instancia, responsabilidad del analista de crédito. Es muy difícil que se le pueda

responsabilizar del atraso en el pago de un préstamo al analista de créditos, cuando el préstamo no ha sido autorizado por él. En cambio, cuando el analista de crédito propone el préstamo bajo las condiciones y políticas de la institución, se le puede imputar la responsabilidad de su cobro, se le puede comprometer a que mantenga una disciplina estricta en el pago de sus clientes y también se le puede evaluar y remunerar de acuerdo a la calidad de la cartera.

## **b) Fraudes**

Otra de las causas de morosidad imputables a la institución son los fraudes. Se puede afirmar que detrás de la mayoría de los problemas de mora siempre hay fraude.

El fraude puede tomar distintas formas, entre las más comunes se encuentran las siguientes:

- Acuerdos entre el ejecutivo de crédito y el cliente, que rompe la metodología y las políticas de operación
- Préstamos falsos
- Desviación de los recursos de muy diversas formas, en los casos que el ejecutivo de crédito está obligado a manejar dinero
- Falsear información para ocultar mora.

Algunas medidas para evitar el fraude son:

- Realizar formación profesional, al hacer énfasis en los valores y la responsabilidad de un analista de crédito.
- Definir una buena metodología con un sistema de información basado en cruce de datos y que permita el monitoreo intenso y la aplicación de medidas de control
- Establecer buenos salarios, con un programa adecuado de incentivos para oficiales de crédito.
- Contar con un buen soporte informático con reportes gerenciales y operativos.

## **c) Cultura institucional**

La tercera causa imputable a la institución es el mensaje que ésta transmite al

cliente por medio del trato que sus empleados establecen con él y de su forma de operación. Esta cultura se aplica mediante los siguientes elementos:

- El entendimiento de las necesidades del cliente: la forma de atención al cliente que utilice la institución financiera debe partir de un entendimiento claro y profundo del funcionamiento de las micro y pequeñas empresas y de sus necesidades de inversión sin garantías tradicionales. La institución debe mantener una relación abierta con el cliente para entender sus necesidades y responder a las mismas.
- Recurrencia y grados de los préstamos: el empresario debe saber con toda claridad, que al pagar un préstamo con puntualidad puede acceder inmediatamente al siguiente y que éste puede ser de mayor monto, dependiendo siempre de su excelente historial de crédito y del saldo líquido del flujo de caja estándar.
- Permanencia en el largo plazo: la institución debe dar un mensaje constante de su condición y compromiso de permanencia en el mercado, de tal forma que el empresario sepa que cuenta con un servicio permanente. El mensaje debe ser que la institución financiera está comprometida con el crecimiento de la micro y pequeña empresa a través de los servicios financieros y que por tanto “llegó para quedarse”. Esto genera un compromiso mutuo: la institución, por el servicio permanente y el empresario, por el pago puntual.
- Agilidad en el otorgamiento del préstamo: para la micro y pequeña empresa el costo de oportunidad es uno de los factores que le permiten crecer y, de la misma manera, debe ser mínimo el costo de la transacción. Ambos dependen de un servicio muy ágil, de una respuesta rápida a la solicitud del préstamo. Esta es una tarea y un reto para el ejecutivo de créditos.
- Formalidad y puntualidad: no se puede exigir al cliente el pago puntual del crédito cuando, recíprocamente, no se ha sido puntual y muy formal en el desembolso. La puntualidad y la formalidad dan autoridad moral para exigir el pago de los créditos.



- Respeto al cliente: un buen servicio de crédito debe estar basado en un respeto estricto al cliente. El vestuario, la apariencia, el lenguaje y el buen trato del analista de crédito son esenciales. De la misma manera, se debe respetar y tomar muy en serio el proyecto de negocio que presenta el cliente. Basta recordar que el sueño económico de una familia está materializado en ese proyecto de negocio y que el micro crédito puede contribuir a realizarlo.<sup>26</sup>

### **3.6.2. Consecuencias del Riesgo**

Entre los principales efectos que se originan por altos niveles de riesgos se pueden mencionar las siguientes:

- Mayor constitución de reservas y de pérdidas para la cooperativa cuando los créditos incobrables son liquidados.
- Cuando no se recupera el crédito según el plazo establecido, existe un desfase en la recuperación diaria. Esto implica que entre mayor sea el riesgo de incumplimiento, menores serán los fondos con los que contará la institución para poder seguir financiando el sector.
- Margen del financiamiento. Cuando el riesgo crediticio se incrementa y crecen los créditos liquidados contra reserva, el margen se hace menor. Podemos revisar un ejemplo: la cooperativa CACPE Yantzaza recibe financiamiento de un organismo internacional a una tasa de interés del 10% (pasivo con costo) y otorga créditos a sus clientes a una tasa del 15%. El margen es del 5%, pero en caso de que el riesgo se vaya incrementando y mayor número de créditos se liquiden contra reservas, este margen va siendo menor, por tanto la sostenibilidad de un proyecto se va deteriorando debido a que la institución tendrá que asumir la pérdida generada.
- Se pierde credibilidad y confiabilidad ante los organismos nacionales e internacionales interesados en financiar a la cooperativa y, ante sus socios y clientes.

---

<sup>26</sup> GONZÁLEZ SEBASTIÁN, Altina y LÓPEZ PASCUAL, Joaquín (2005): Gestión Bancaria, Segunda Edición, España, Serie McGraw Hill Interamericana de España.

- Los honorarios pagados a abogados por recuperación judicial son altos, ya que cobran un porcentaje sobre el monto recuperado que algunas instituciones tienen que absorber, porque existen créditos en donde se recupera solamente el 75% o 50% del saldo pendiente.

### **3.6.3. Identificación de Factores de Riesgo**

En términos muy simples existe riesgo en cualquier situación en que no sabemos con exactitud lo que ocurrirá al futuro. En otros lugares Riesgo es sinónimo de Incertidumbre, es a la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá.

En general es importante conocer al riesgo en el ámbito financiero, la que la mayoría de las decisiones financieras de importancia son en base a predecir el futuro y no se da en base a lo que se había previsto, seguramente se habrá tomado una mala decisión.

Hay quienes se rehúsan a aceptar riesgos y quienes no son tan reacios, en todos los casos la idea es asumir el menor riesgo posible en la medida de las posibilidades.

Pero no siempre el riesgo es malo se puede convivir con él a través de un incentivo. Es decir aceptaremos más Riesgo en la medida que haya recompensa. Es por ello que existe una relación muy estrecha entre riesgo y rentabilidad.

#### **Factores que determinan el riesgo.**

Un aspecto de extraordinaria importancia en la gestión de los riesgos crediticios, es el relativo al análisis y revisión del riesgo, así como la clasificación de los clientes.

La calidad de la cartera de los préstamos es el riesgo crediticio, que depende básicamente de dos grupos de factores:

- Factores internos.- que dependen directamente de la administración propia y/o capacidad de los ejecutivos de cada empresa.
- Factores externos.- que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres climáticos, etc. aquí

aparece como importante el estado de los equilibrios básicos macroeconómicos que comprometan la capacidad de pago de los prestatarios.

Este riesgo se mide por las pérdidas netas de créditos.

Entre los factores internos podemos enumerar los siguientes:

- Volumen de créditos: a mayor volumen de créditos, mayores serán las pérdidas por los mismos.
- Políticas de créditos: cuanto más agresiva es la política crediticia, mayor es el riesgo crediticio.
- Mezcla de créditos: cuanta más concentración crediticia existe por empresas o sectores, mayor es el riesgo que se está asumiendo. Por ello se ha determinado que solamente el 20% del patrimonio de una institución financiera puede prestarse a un grupo económico o persona natural o jurídica, con el fin de precautelar la salud de los bancos y entidades financieras.
- Concentración geográfica: económica, por número de deudores, por grupos económicos y por grupo accionario: por ello no hay duda que cualquier tipo de concentración de cartera aumenta el riesgo de una institución financiera.

La gestión de riesgos puede afrontarse de una forma masiva o adoptando criterios cualitativos. La gestión masiva es posible cuando existen miles o millones de clientes, encontrándose el cliente individualmente considerado falto o carente de excesivo valor, esto es, se acomete la gestión desde un proceso de insensibilidad y distanciamiento, de forma objetiva y aplicando la Ley de los grandes números, el número está por encima del individuo. Por el contrario, la gestión cualitativa, que tiene un carácter más personal e individualizado, tomando en consideración al individuo frente al número, es factible en empresas con menor número de clientes.<sup>27</sup>

#### **3.6.4. Calculo de los Niveles de Riesgo de los Créditos de CACPE-Yantzaza**

---

<sup>27</sup> JOUME TOMAS, Oriol (2006): Como analizan las entidades financieras a sus clientes. 2da Edición.

### 3.6.4.1. Riesgo en Crédito Comercial

$$RC = \frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera por Vencer} + \text{Cartera Vencida}}$$

Año 2008

$$RC = \frac{40}{14244,05 + 40} = 0,0028 = 0,28\%$$

Año 2009

$$RC = \frac{0}{4319,83 + 0} = 0$$

En la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Yantzaza el riesgo crediticio de la cartera comercial tanto para el 2008 (0,28%) como para el 2009 (0%) es menor a uno, es decir, que la morosidad de la cartera de créditos que no han sido cancelados luego de 90 de su vencimiento es mínima, lo que habla de una adecuada política de análisis de riesgo y del cumplimiento de las obligaciones contraídas por parte de los clientes pertenecientes a este segmento del mercado.

### 3.6.4.2. Riesgo en Crédito Consumo

$$RC = \frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera por Vencer} + \text{Cartera Vencida}}$$

Año 2008

$$RC = \frac{7121,19}{1555177,72 + 7121,19} = 0,00455 = 0,46\%$$

Año 2009

$$RC = \frac{1293,07}{2265845,84 + 1293,07} = 0,00057 = 0,057\%$$

En relación a los créditos de consumo la tendencia se mantiene, es decir, que la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Yantzaza tiene un mínimo de riesgo crediticio en esta cartera, dado que para el año 2008 es de 0,46% y para el año 2009 es del 0,057%, lo que confirma que una de las fortalezas de la cooperativa para evitar la morosidad en los créditos es, por un lado, un correcto análisis de riesgos en la otorgación de los créditos, y por otro, el respeto al compromiso adoptado por los clientes, del pago oportuno de sus obligaciones.

#### **3.6.4.3. Riesgo en Microcrédito**

$$RC = \frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera por Vencer} + \text{Cartera Vencida}}$$

Año 2008

$$RC = \frac{10199,46}{1976135,94 + 10199,46} = 0,0051 = 0,51\%$$

Año 2009

$$RC = \frac{20063,04}{2796855,99 + 20063,04} = 0,0071 = 0,71\%$$

En este segmento de mercado, los niveles de riesgos son menores a la unidad, ya que para el año 2008 es de 0,51% y para el año 2009 es de 0,71%, es decir, que por cada 100 créditos otorgados a microempresarios, prácticamente sólo uno tiene problemas de morosidad, lo que permite precisar que la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Yantzaza mantiene una cartera crediticia saneada, gracias a una adecuada administración del riesgo crediticio en la concesión de los préstamos y por supuesto al compromiso serio de los clientes, de realizar los pagos en los montos y plazos establecidos.

#### **3.6.4.4. Riesgo en Crédito Vivienda**

$$RC = \frac{\text{Cartera Vencida}}{\text{Cartera por Vencer} + \text{Cartera Vencida}}$$

Año 2008

$$RC = \frac{8128,79}{515888,48 + 8128,79} = 0,0155 = 1,55\%$$

Año 2009

$$RC = \frac{414,30}{164440,83 + 414,30} = 0,0025 = 0,25\%$$

En relación a los créditos para vivienda, en el año 2008 la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE Yantzaza presenta un riesgo crediticio de 1,55% para el 2008, el que disminuye considerablemente para el año 2009 a 0,25%, es decir, que en este segmento de mercado se mantiene la tendencia de niveles de riesgo mínimo, si consideramos que este tipo de crédito cuenta con plazos más amplios de pago, lo que corrobora lo antes mencionado de adecuados análisis de riesgo previo a la entrega del crédito y del compromiso serio contraído por los deudores de cumplir con las cuotas en los plazos establecidos.

### **3.7. Propuesta para un adecuado manejo del riesgo crediticio en CACPE-Yantzaza**

Aunque las instituciones financieras han encontrado dificultades en el transcurso de los años por muchas razones, la causa principal de los problemas bancarios serios sigue directamente relacionada con normas débiles de crédito para prestatarios y contrapartes, una débil administración del riesgo de cartera o una falta de atención a los cambios en las circunstancias económicas u otras que podrían causar el deterioro en el crédito de las contrapartes del banco. Esta experiencia es común, tanto en los países del G-10 como en otros países que no pertenecen al G-10.

La manera más simple para definir el riesgo de crédito es: la posibilidad de que un prestatario o contraparte no pueda cumplir con sus obligaciones de acuerdo con los términos acordados. El objetivo de la administración del riesgo de crédito es maximizar la tasa de rendimiento ajustada por el riesgo del banco, manteniendo la exposición al riesgo de crédito dentro de límites aceptables. Los bancos tienen que administrar el riesgo de crédito inherente en la cartera entera y el riesgo en créditos

o transacciones individuales. Los bancos también deberían considerar las relaciones entre el riesgo de crédito y otros riesgos.

La administración eficaz del riesgo de crédito es un componente crítico de un enfoque completo de la administración del riesgo y es esencial para el éxito a largo plazo de cualquier organización bancaria.

Para la mayoría de los bancos, los préstamos son la fuente más grande y más obvia del riesgo de crédito: sin embargo, hay otras fuentes del riesgo de crédito en las actividades de un banco, incluyendo en el libro bancario y el libro de operaciones, y tanto en como fuera de la hoja de balance. De manera creciente, los bancos están encontrando el riesgo de crédito (o riesgo de contraparte) en varios instrumentos financieros que no sean préstamos, incluyendo aceptaciones, transacciones entre bancos, financiamiento comercial, transacciones de divisas extranjeras, contratos financieros a futuro, operaciones “swap”, bonos, acciones, opciones, y en la extensión de compromisos y garantías, y liquidación de transacciones.

Ya que la exposición al riesgo de crédito sigue siendo la fuente más importante de problemas en los bancos en el mundo entero, los bancos y sus supervisores deberán ser capaces de sacar lecciones útiles de las experiencias del pasado. Los bancos deberán estar conscientes de la necesidad de identificar, medir, monitorear y controlar el riesgo de crédito y de determinar si su capital es adecuado frente a estos riesgos y si tienen amplia compensación para los riesgos ocurridos. La Comisión de Basilea está emitiendo este documento para insistir en que los supervisores de bancos, cooperativas de ahorro y crédito, etc., promuevan prácticas sanas para administrar el riesgo de crédito. A pesar de que los principios comprendidos en este documento son aplicables más claramente a préstamos, deberían ser aplicados a todas las actividades con un riesgo de crédito.

### **3.7.1. Establecer un entorno apropiado para el riesgo de crédito**

- **El directorio tendrá la responsabilidad de aprobar y revisar periódicamente la estrategia para el riesgo de crédito y las políticas significativas para el riesgo de crédito de la Cooperativa. La estrategia reflejará la tolerancia de**

**riesgo de la Cooperativa y el nivel de rentabilidad que la Cooperativa espera lograr en el contexto de varios riesgos de crédito.**

- Al igual que en otras áreas de actividades de la cooperativa, el directorio tiene un papel crítico en supervisar las funciones referentes a otorgar créditos y administrar el riesgo de crédito de la cooperativa. Cada cooperativa desarrollará una estrategia o plan para el riesgo de crédito que fija los objetivos que dirigen las actividades de otorgación de crédito de la cooperativa y adoptará las políticas y procedimientos necesarios para realizar estas actividades.
- La estrategia para el riesgo de crédito, y las políticas significativas para el riesgo de crédito, tienen que ser aprobadas y revisadas periódicamente por el directorio. El directorio tiene que reconocer que la estrategia y políticas tienen que cubrir las distintas actividades de la cooperativa en las cuales la exposición al riesgo de crédito constituye un riesgo grande.
- La estrategia incluirá una declaración que la cooperativa está dispuesta a otorgar crédito en base al tipo de prestatario (por ejemplo, comercial, de consumo, bien inmueble), sector económico, ubicación geográfica, moneda, vencimiento y rentabilidad esperada. Ello incluiría la identificación de mercados meta y las características generales que la cooperativa quiere lograr en su cartera de crédito (incluyendo niveles tolerados de diversificación y concentración).
- La estrategia para el riesgo de crédito reconocerá las metas de la calidad de crédito, utilidad y crecimiento. Cada cooperativa, independientemente del tamaño, quiere ser rentable y, por ende, tiene que determinar el riesgo aceptable/recompensa para sus actividades, incluidos como factores en el costo de capital. El directorio de una cooperativa aprobará la estrategia para seleccionar riesgos y rentabilidad máxima. El directorio revisará periódicamente los resultados financieros de la cooperativa y, en base a esos resultados, determinar si se tienen que introducir cambios en la estrategia. Asimismo, el directorio tiene que determinar si el nivel de capital de la cooperativa es adecuado para los riesgos asumidos a lo largo de la organización.
- La estrategia para el riesgo de crédito de las cooperativas proporcionará continuidad. Por eso, la estrategia tendrá que tomar en cuenta los aspectos coyunturales de las economías y los cambios resultantes en la composición y calidad de la cartera general de crédito. A pesar de que la estrategia debería ser



evaluada y enmendada periódicamente, será factible a largo plazo y por varios ciclos económicos.

- La estrategia y las políticas para el riesgo de crédito serán divulgadas eficazmente en toda la organización. Todo el personal pertinente entenderán claramente el enfoque de la cooperativa para otorgar crédito y debería cumplir con las políticas y procedimientos establecidos.
  - El directorio tiene que garantizar que la alta gerencia es capaz para administrar las actividades de crédito de la cooperativa y que estas actividades se realizan en el contexto de la estrategia, políticas y tolerancias de riesgo aprobados por el directorio. El directorio también tiene que aprobar regularmente (es decir, por lo menos cada año), sea dentro de la estrategia para el riesgo de crédito o dentro de una declaración respecto de la política de crédito, los criterios de la cooperativa para otorgar crédito (incluyendo los términos y condiciones).
  - Además, aprobará la forma en que la cooperativa organizará sus funciones de otorgación de crédito, incluyendo una revisión independiente de la función de crédito y de la cartera general.
  - A pesar de que los miembros del directorio, sobre todo los directores externos, pueden ser fuentes importantes de actividades nuevas para la cooperativa, una vez que se introdujo un crédito potencial, los procesos establecidos de la cooperativa determinará cuánto y bajo qué condiciones se otorga el crédito. Para evitar conflictos de interés, es importante que los miembros del directorio tomen en cuenta los procesos de otorgación de crédito y monitoreo de la cooperativa.
  - El directorio garantizará que las políticas de remuneración de la cooperativa reflejan su estrategia para el riesgo de crédito. Las políticas de remuneración que recompensan el comportamiento inaceptable, como ser la generación de beneficios a corto plazo al desviarse de las políticas de crédito o exceder los límites establecidos, debilitan los procesos de crédito de la cooperativa.<sup>28</sup>
- **La alta gerencia será responsable para la implementación de la estrategia del riesgo de crédito que fue aprobada por el directorio y para desarrollar políticas y procedimientos para la identificación, medición, monitoreo y**

---

<sup>28</sup> Comisión de Basilea de Supervisión de Entidades Financieras (2006): Principios para la Administración del Riesgo Crediticio.

**control del riesgo de crédito. Estas políticas y procedimientos deberían considerar el riesgo de crédito en todas las actividades de la Cooperativa, tanto a nivel de créditos individuales como a nivel de la cartera.**

- La alta gerencia de la cooperativa tiene la responsabilidad de la implementación de la estrategia para el riesgo de crédito aprobada por el directorio. Ello implica garantizar que las actividades de la cooperativa respecto de la otorgación de crédito son conformes a la estrategia establecida, que se desarrollan e implementan procedimientos escritos, y que las responsabilidades de aprobación y revisión de préstamos se asignan claramente y adecuadamente. La alta gerencia también tiene que garantizar que las funciones de otorgación de crédito de la cooperativa se evalúan independientemente y periódicamente.
- Uno de los elementos fundamentales de las operaciones seguras y sanas es el diseño e implementación de políticas y procedimientos escritos respecto de la identificación, medición, monitoreo y control del riesgo de crédito. Las políticas de crédito establecen el marco para las actividades relacionadas con préstamos de la cooperativa. Las políticas de crédito considerarán temas como: los mercados meta, la mezcla en la cartera, términos respecto de precios y no precios, la estructura de límites, autoridades de aprobación, informes sobre excepciones, etc. Estas políticas serán claramente definidas, y coherentes con prácticas prudentes y requisitos regulatorios relevantes, y adecuadas para la índole y complejidad de las actividades de la cooperativa. Las políticas serán diseñadas e implementadas en el contexto de factores internos y externos, como: la posición en el mercado de la cooperativa, el área de sus operaciones, las capacidades del personal y la tecnología. Las políticas y procedimientos bien desarrollados e implementados permiten a la cooperativa: mantener normas sanas para otorgar créditos; monitorear y controlar el riesgo de crédito; evaluar adecuadamente nuevas oportunidades comerciales; e identificar y administrar los créditos con problemas.
- De acuerdo con lo escrito anteriormente, la cooperativa desarrollará e implementará políticas y procedimientos para garantizar que la cartera de crédito se diversifica adecuadamente, en vista de los mercados meta y la estrategia de crédito general de la cooperativa. Particularmente, estas políticas deberían fijar metas para la mezcla en la cartera y definir límites de exposición a contrapartes

individuales y grupos de contrapartes relacionadas, industrias o sectores económicos particulares, regiones geográficas y productos específicos. La cooperativa tiene que garantizar que sus límites internos de exposición cumplen con los límites o restricciones prudenciales definidos por los entes de supervisión de las cooperativas.

- Para que sean efectivas, las políticas de crédito tienen que ser divulgadas a lo largo de la organización, implementadas mediante procedimientos apropiados y revisadas periódicamente para tomar en cuenta las circunstancias internas y externas cambiantes. De ser apropiado, serán aplicadas en una base consolidada y a nivel de las compañías afiliadas individuales. Adicionalmente, las políticas considerarán las funciones importantes de revisión de crédito de forma individual y garantizar la diversificación adecuada a nivel de cartera.
  - Si una cooperativa otorga créditos a nivel internacional, se sujeta a un riesgo, además del riesgo de crédito estándar, relacionado con las condiciones en el país del prestatario o de la contraparte extranjera. El riesgo de país o soberano comprende la variedad completa de riesgos que resultan del entorno económico, político y social de un país extranjero que podría tener consecuencias potenciales en la deuda e inversiones en acciones de extranjeros en ese país.
  - Por lo tanto, las cooperativas que otorgan créditos a nivel internacional, deben tener políticas y procedimientos adecuados para identificar, medir, monitorear y controlar el riesgo de país y el riesgo de transferencia en sus actividades relacionadas con préstamos e inversiones internacionales. El monitoreo de factores del riesgo de país comprenderán la mora potencial de contrapartes extranjeras del sector privado como resultado de factores económicos específicos del país. Muchas veces, esta función es la responsabilidad de un equipo de expertos que conocen bien los problemas específicos relacionados con el riesgo de país y de transferencia.
- **Las Cooperativas identificarán y administrarán el riesgo de crédito inherente en todos los productos y actividades. Las Cooperativas garantizarán que los riesgos de productos y actividades que son nuevos para la Cooperativa son sujetos a procedimientos y controles adecuados antes de que se introduzcan o se emprendan, y son aprobados por el directorio o el comité apropiado.**

- La base para un proceso de administración efectiva del riesgo de crédito es la identificación de los riesgos existentes y potenciales inherentes en cualquier producto o actividad. En consecuencia, es importante que las cooperativas identifiquen todos los riesgos de crédito inherentes en los productos que ofrecen y las actividades que realizan. Esta identificación es el resultado de una revisión cuidadosa de las características de riesgo de crédito del producto o la actividad.
- La cooperativa tiene que desarrollar un entendimiento claro de los riesgos de crédito inherentes en actividades más complejas de otorgación de créditos (por ejemplo, préstamos a ciertos sectores industriales, reconversión de activos en valores, opciones, derivados de crédito, títulos vinculados con el crédito). Ello es especialmente importante porque el riesgo de crédito inherente, a pesar de no ser nuevo para las operaciones, puede ser menos obvio y requerir mayor análisis que el riesgo de actividades más tradicionales de otorgación de crédito. A pesar de que puede ser necesario para las actividades más complejas de otorgación de crédito tener procedimientos y controles específicos, los principios básicos de la administración del riesgo de crédito seguirán siendo aplicables.
- Para las operaciones nuevas, se tiene que planificar bastante y supervisar cuidadosamente para que los riesgos se identifiquen y administren adecuadamente. La cooperativa garantizará que los riesgos de productos y actividades nuevos son sujetos a procedimientos y controles adecuados antes de ser introducidos y emprendidos, y son aprobados previamente por el directorio o el comité delegado correspondiente.
- Es de crucial importancia que la alta gerencia determine si el personal involucrado en cualquier actividad donde hay un riesgo de crédito, de prestatario o contraparte, sea establecido o nuevo, básico o más complejo, tiene la capacidad plena para dirigir la actividad de acuerdo con los estándares más altos y conforme a las políticas y procedimientos de la cooperativa.

### **3.7.2. Operaciones bajo un proceso sano para otorgar crédito**

- **La Cooperativa tiene que operar, observando criterios sanos y bien definidos para otorgar créditos. Estos criterios incluirá un entendimiento profundo del prestatario o la contraparte, y también el propósito y la estructura del crédito, y la fuente de reembolso.**

- La fijación de criterios sanos y bien definidos para otorgar créditos es esencial para aprobar el crédito de una forma sana y segura. Los criterios definirán quién puede tener acceso al crédito y a qué montos, qué tipos de crédito hay, y bajo qué términos y condiciones se deberían otorgar los créditos.
- La cooperativa tienen que recibir suficiente información para poder evaluar el perfil de riesgo real del prestatario o contraparte. Mínimamente, los factores que se tienen que considerar y documentar al aprobar créditos tienen que incluir:
  - El propósito del crédito y la fuente de reembolso;
  - La integridad y reputación del prestatario o contraparte;
  - El perfil de riesgo actual (incluyendo la índole y montos totales de los riesgos) del prestatario o contraparte y su sensibilidad a evoluciones económicas y de mercado;
  - Los antecedentes de reembolso del prestatario y su capacidad de reembolso actual, en base a tendencias financieras históricas y proyecciones del flujo de efectivo;
  - Un análisis dinámico sobre la capacidad de reembolso en base a varias posibilidades;
  - La capacidad legal del prestatario o la contraparte para asumir responsabilidades legales;
  - Para créditos comerciales, la competencia comercial del prestatario y la situación del sector económico del prestatario y su posición dentro de ese sector;
  - Los términos y condiciones propuestas para el crédito, incluyendo los contratos para limitar los cambios en el perfil de riesgo futuro del prestatario; y
  - De ser aplicable, la conformidad y posibilidades de ejecución de las garantías colaterales o garantías, en varias circunstancias.
- Una vez que se hayan establecido los criterios para otorgar créditos, es esencial para la cooperativa garantizar que la información recibida es suficiente para tomar decisiones adecuadas respecto de la otorgación del crédito. Esta información también será útil como base para clasificar el crédito de acuerdo con el sistema de evaluación interna de la cooperativa.
- La cooperativa tienen que entender a quién están otorgando un crédito. Por eso, antes de iniciar una nueva relación de crédito, la cooperativa tiene que

familiarizarse con el prestatario o la contraparte y estar seguro que está tratando con un individual u organización con buena reputación y solvencia. En particular, debe haber políticas estrictas para evitar de relacionarse con individuos involucrados en actividades fraudulentas y otros crímenes. Ello se puede lograr de varias formas, incluyendo a través de pedir referencias a partes conocidas, consultar registros de crédito, y familiarizarse con los individuos responsables de la administración de la empresa y controlando sus referencias personales y posición financiera. Sin embargo, una cooperativa no otorgará un crédito, simplemente porque conoce al prestatario o la contraparte o porque tiene buena reputación.

- Las cooperativas tendrán procedimientos para identificar situaciones en las que, para los créditos, es apropiado clasificar un grupo de deudores como contrapartes relacionadas y, por ende, como un solo deudor. Ello incluiría las exposiciones totales de grupos de cuentas, corporativas o no corporativas, bajo propiedad o control común o con vínculos fuertes (por ejemplo, administración común, vínculos familiares). Asimismo, la cooperativa debería tener procedimientos para sumar las exposiciones de clientes individuales en las actividades comerciales.
- Muchas entidades financieras participan en préstamos en participación y otros tipos de consorcios de préstamos. Algunas instituciones se basan indebidamente en el análisis del riesgo de crédito realizado por el participante principal o en clasificaciones de crédito para préstamos comerciales. Todos los participantes realizarán sus propios análisis independientes del riesgo de crédito y revisión de los términos antes de participar en un consorcio. Cada cooperativa analizará el riesgo y rendimiento de los préstamos en participación, al igual que de otros préstamos.
- Otorgar crédito implica que se aceptan los riesgos y los beneficios. Las cooperativas evaluarán la relación riesgo/beneficio en cada crédito, al igual que la rentabilidad general de la relación financiera. Los precios de los créditos se fijarán para que cubran todos los costos implícitos y compensen la cooperativa por los riesgos incurridos. Al evaluar si, y bajo qué condiciones, se otorga el crédito, la cooperativa tienen que evaluar los riesgos frente a la ganancia esperada, y expresarlos, en la mayor medida posible, en términos de precios y no precios (p.ej. garantías colaterales, contratos restrictivos, etc.). Al evaluar el

riesgo, la cooperativa también evaluará las posibilidades negativas y su impacto posible en los prestatarios y contrapartes. Un problema general entre la cooperativa es la tendencia de no fijar el precio de un crédito o una relación general adecuadamente y, por ende, no recibir una compensación adecuada por los riesgos.

- Al analizar posibles créditos, la cooperativa tiene que reconocer la necesidad de establecer provisiones para pérdidas esperadas y mantener un capital adecuado para absorber los riesgos y pérdidas inesperadas. Estas consideraciones deberían ser factores en las decisiones sobre la otorgación de crédito, y en el proceso general de monitoreo de la cartera.
  - La cooperativa puede utilizar garantías colaterales y garantías para ayudar a minimizar los riesgos inherentes en los créditos individuales. Las contrapartes relacionadas pueden ser un grupo de empresas relacionadas financieramente o por propiedad, administración, investigación, comercialización común, o una combinación de estos factores. Se necesita un análisis cuidadoso del impacto de estos factores en la dependencia financiera de las partes involucradas para la identificación de contrapartes relacionadas.
  - Los acuerdos de compensación son una forma importante para reducir los riesgos de crédito, especialmente en transacciones entre cooperativas. Para realmente reducir el riesgo, estos acuerdos tienen que ser sanos y legalmente ejecutables.
- **La Cooperativa fijará límites de crédito generales a nivel de prestatarios y contrapartes individuales, y grupos de contrapartes relacionadas con diferentes tipos de exposiciones comparables, tanto en el libro de operaciones como en la hoja de balance.**
- Un elemento importante de la administración del riesgo de crédito es la fijación de límites de exposición en contrapartes individuales y grupos de contrapartes relacionadas.
  - Generalmente, estos límites se basan en parte a la categoría interna de riesgo asignada al prestatario o la contraparte, con límites posiblemente más altos para las contrapartes en una categoría de riesgo más alta. También se establecerá límites para sectores industriales o económicos particulares, regiones geográficas

y productos específicos. Estos límites son necesarios en todas las áreas de las actividades de las cooperativas que implican un riesgo de crédito. Estos límites ayudarán a garantizar que las actividades referentes a la otorgación de crédito de una cooperativa se diversifican adecuadamente. De acuerdo con lo señalado más antes, gran parte de la exposición de algunas cooperativas es el resultado de actividades e instrumentos en el libro de operaciones y fuera de la hoja de balance. Los límites sobre estas transacciones son especialmente efectivos para administrar el riesgo de crédito general o el riesgo de contraparte de una cooperativa. Para que sean efectivos, los límites serán obligatorios y no basados en la demanda del cliente.

- Las medidas eficaces de exposiciones futuras potenciales son esenciales para fijar límites, fijando un límite máximo para las actividades con, y exposición a, cierta contraparte, en base a la medición comparable de la exposición en las distintas actividades de una cooperativa (en y fuera de la hoja de balance).
  - La cooperativa analizará los resultados de pruebas de presión económica en la definición del límite general y el proceso de monitoreo. Estas pruebas de presión económica tomará en cuenta ciclos económicos, la tasa de interés y otros movimientos en el mercado, y las condiciones de liquidez.
  - Los límites de crédito de una cooperativa tiene que reconocer y reflejar los riesgos relacionados con la liquidación a plazo cercano de las posiciones en caso de mora de la contraparte. Si una cooperativa tiene varias transacciones con una contraparte, su exposición potencial frente a esta contraparte puede variar significativamente y de forma discontinua en el período para el cual ha sido calculada. Por eso, las exposiciones futuras potenciales deberían ser calculadas en horizontes de tiempo múltiples. Los límites también serán un factor en la exposición no garantizada en el caso posible de liquidación.
  - La cooperativa tendrá que monitorear las exposiciones actuales frente a los límites fijados y tener procedimientos para incrementar el monitoreo y toma de medidas adecuadas si se acercan los límites.
- **La Cooperativa tendrá un proceso claramente definido para aprobar créditos nuevos y renovar créditos existentes.**



- Muchos individuos dentro de la cooperativa participan en el proceso de otorgar crédito: personal de la función de originación de actividades comerciales, la función de análisis del crédito y la función de aprobación del crédito. Además, puede ser que la misma contraparte entre en contacto con diferentes áreas de la cooperativa para diferentes formas de crédito. Las cooperativas pueden optar por asignar responsabilidades de diferentes maneras; no obstante, es importante que el proceso de otorgación de crédito coordine los esfuerzos de todos o varios de los individuos para que se tomen decisiones de crédito sanas.
  - Cada propuesta de crédito tiene que ser sujeta a un análisis cuidadoso por un analista de crédito con experiencia de acuerdo con el tamaño y la complejidad de la transacción. Un proceso efectivo de evaluación establece los requisitos mínimos para la información en base a la cual se hace el análisis.
  - La cooperativa tiene que desarrollar un cuerpo de oficiales que tengan la experiencia, el conocimiento y antecedentes necesarios para juzgar prudentemente el riesgo de crédito.
  - El proceso de aprobación de la otorgación de crédito de la cooperativa establecerá la responsabilidad de las decisiones tomadas y designar quién tiene la autoridad para aprobar créditos o cambios en términos de créditos. Típicamente, las cooperativas utilizan una combinación de autoridad individual, autoridades duales o conjuntas y un grupo o comité de aprobación de créditos, dependiendo del tamaño e índole del crédito. Las autoridades de aprobación tendrán autoridad de acuerdo con la experiencia de sus miembros.
- **Todas las extensiones de crédito tienen que realizarse en una base leal. Particularmente, los créditos a compañías e individuos relacionados tienen que ser monitoreados con mucho cuidado y se tienen que tomar medidas adecuadas para controlar o minimizar los riesgos de los préstamos relacionados.**
- Las extensiones de créditos serán sujetas a los criterios y procesos descritos arriba. Estos criterios crean un sistema de controles para promover decisiones sanas sobre el crédito. Por lo tanto, los directores, la alta gerencia y otras partes importantes (p.ej. los socios) no deberían intentar no tomar en cuenta los procesos establecidos de la cooperativa para otorgar y monitorear el crédito.

- Un área potencial de abuso surge como resultado de otorgar créditos a partes relacionadas, sean empresas o individuos. En consecuencia, es importante que la cooperativa otorgue créditos a estas partes en una base leal y que el monto del crédito otorgado se monitoree. Estos controles se implementan más fácilmente, requiriendo que los términos y condiciones de estos créditos no sean más favorables que el crédito otorgado a prestatarios no relacionados bajo circunstancias similares e imponiendo límites estrictos sobre estos créditos. Otro método de control es la divulgación pública de los términos de los créditos otorgados a partes relacionadas. Los criterios de la cooperativa para otorgar crédito no deberían ser cambiados para acomodar a las empresas e individuos relacionados.
- Las transacciones importantes con partes relacionadas serán sujetas a aprobación por el directorio (excluyendo a los miembros del directorio con conflictos de intereses) y en ciertas circunstancias (p.ej. un préstamo grande a un socio importante) serán reportadas a las autoridades de supervisión de la cooperativa.<sup>29</sup>

### **3.7.3. Proceso para administrar, medir, y monitorear el crédito**

#### **❖ Tener un sistema para la administración continua de sus distintas carteras con riesgo de crédito.**

- La administración del crédito es un elemento crítico para mantener la seguridad y solvencia de una cooperativa. Una vez que el crédito haya sido otorgado, la función comercial es responsable de, muchas veces junto con el equipo de apoyo para la administración de créditos, garantizar que el crédito se mantiene adecuadamente. Ello implica que el expediente sobre el crédito tiene que ser actualizado permanentemente, que se tiene que obtener información financiera actualizada, que se tienen que mandar notas de renovación y que se tienen que preparar varios documentos como ser acuerdos de préstamo.
- En vista de la amplia variedad de responsabilidades de la función de administración del crédito, la estructura organizativa varía de acuerdo con el

---

<sup>29</sup> Comisión de Basilea de Supervisión de Entidades Financieras (2006): Principios para la Administración del Riesgo Crediticio.

tamaño y sofisticación de la cooperativa. En las cooperativas más grandes, las responsabilidades de los diferentes componentes de la administración de crédito generalmente se asignan a diferentes departamentos. En las cooperativas más pequeñas, puede ser que unos cuantos individuos manejen varias áreas funcionales. Si los individuos realizan funciones sensibles como ser la custodia de documentos clave, la entrada de límites en la base de datos de la computadora, etc. Informarán sobre ello a los gerentes que son independientes del origen del negocio y los procesos de aprobación del crédito.

❖ **La Cooperativa tendrá un sistema para monitorear la condición de créditos individuales, incluyendo la determinación de la conformidad de las provisiones y reservas.**

- La cooperativa tiene que desarrollar e implementar procedimientos completos y sistemas de información para monitorear la condición de créditos individuales y deudores individuales en las diferentes carteras de la cooperativa. Estos procedimientos tienen que definir criterios para identificar y reportar créditos y transacciones con problemas potenciales para que se sujeten a un monitoreo más frecuente y posibles acciones correctivas, clasificación y/o provisiones.
- Un sistema efectivo de monitoreo del crédito incluirá medidas para: garantizar que la cooperativa entienda la condición financiera actual del prestatario o la contraparte; garantizar que todos los créditos cumplen con los contratos existentes; seguir el uso que los clientes hacen de las líneas de crédito aprobadas; garantizar que los flujos de efectivo proyectados en los créditos más grandes reflejan los requisitos de servicio de la deuda; garantizar que, de ser aplicable, las garantías colaterales cubren adecuadamente la condición actual del deudor; e identificar y clasificar créditos con problemas potenciales de manera oportuna.

❖ **Desarrollar y utilizar sistemas de evaluación interna del riesgo para administrar el riesgo de crédito. El sistema de clasificación será coherente con la índole, tamaño y la complejidad de las actividades de la cooperativa.**

- Un instrumento importante al monitorear la calidad de los créditos individuales, y la cartera total, es el uso de un sistema de clasificación interna del riesgo. Un

sistema de clasificación interna de riesgo bien estructurado es un buen medio para diferenciar el nivel del riesgo de crédito en las distintas exposiciones de crédito de la cooperativa. Ello permitirá una determinación más correcta de las características generales de la cartera de crédito, las concentraciones, los créditos con problemas, y la conformidad de las reservas para pérdidas de préstamos. Los sistemas de clasificación interna del riesgo más detallados y sofisticados, que se utilizan sobre todo en cooperativas más grandes, también se pueden utilizar para determinar la asignación interna de capital, la fijación de precios del crédito, y la rentabilidad de las transacciones y relaciones.

- Típicamente, un sistema de clasificación interna del riesgo clasifica los créditos en varias categorías para tener en cuenta las gradaciones del riesgo. Los sistemas más simples podrían basarse en diferentes categorías de satisfactorio a insatisfactorio; sin embargo, los sistemas más importantes tendrán muchas gradaciones para créditos considerados como satisfactorios para diferenciar realmente el riesgo de crédito relativo que representan. Al elaborar estos sistemas, las cooperativas tienen que decidir si quieren clasificar el nivel de riesgo del prestatario o la contraparte, los riesgos relacionados con una transacción específica, o ambos factores.
  - Las categorías asignadas a prestatarios o contrapartes individuales en el momento de otorgar el crédito tienen que ser revisadas de manera periódica y se debe asignar una clasificación nueva a los créditos individuales si las condiciones deterioran o mejoran.
  - Debido a la importancia de garantizar que las clasificaciones internas son coherentes y reflejan adecuadamente la calidad de los créditos individuales, la responsabilidad de definir o confirmar las clasificaciones residirá en una función de revisión de crédito, independiente de la función que originó el crédito. También es importante que la coherencia y precisión de las clasificaciones se analicen periódicamente por una función, como ser un grupo independiente de revisión de crédito.
- ❖ **Tener sistemas de información y técnicas analíticas para permitir a la gerencia medir el riesgo de crédito inherente en todas las actividades en y fuera de la hoja de balance. El sistema de información gerencial**

**suministrará información adecuada sobre la composición de la cartera de crédito, incluyendo la identificación de las concentraciones de riesgo.**

- La efectividad del proceso de medición del riesgo de crédito de la cooperativa depende mucho de la calidad de los sistemas de información gerencial. La información de estos sistemas permite al directorio y todos los niveles gerenciales cumplir con sus papeles respectivos de supervisión, incluyendo la determinación del nivel de capital adecuado que la cooperativa mantendrá. Por eso, la calidad, detalle y conformidad de la información son aspectos críticos. En particular, la información sobre la composición y calidad de varias carteras, incluyendo en una base consolidada, debería permitir a la gerencia evaluar rápido y exactamente el nivel del riesgo de crédito de la cooperativa a causa de sus actividades y determinar si la cooperativa cumple con su estrategia para el riesgo de crédito.

**❖ Tener un sistema para monitorear la composición y calidad general de la cartera de crédito.**

- Tradicionalmente, las cooperativas se han concentrado en la supervisión de créditos individuales al administrar su riesgo de crédito general. A pesar de que ello es importante, las cooperativas también deben tener un sistema para monitorear la composición y calidad general de las diferentes carteras de crédito.
- Las cooperativas tienen posibilidades nuevas para administrar las concentraciones de crédito y otros problemas de la cartera. Incluyen mecanismos como la venta de préstamos, derivados de crédito, programas de reconversión en valores y otros mercados secundarios de préstamos. Sin embargo, los mecanismos para tratar problemas relacionados con concentraciones en la cartera implican riesgos que también tienen que ser identificados y administrados. En consecuencia, si una cooperativa decide utilizar estos mecanismos, debe tener políticas y procedimientos y controles adecuados.

**❖ Tomar en cuenta los cambios futuros posibles en las condiciones económicas al evaluar los créditos individuales y las carteras de crédito, y evaluarán sus exposiciones al riesgo de crédito bajo condiciones de presión.**

- Un elemento importante de la administración sana del riesgo de crédito se refiere a discutir lo que podría ir mal en créditos individuales y en las diferentes carteras de crédito e incluir esta información como un factor en el análisis de la conformidad del capital y las provisiones. Este ejercicio puede revelar áreas no detectadas antes de exposición posible al riesgo de crédito para la cooperativa. Los vínculos entre diferentes categorías de riesgo que podrían emerger en situaciones de crisis tienen que ser entendidos plenamente. En caso de circunstancias adversas, puede haber una correlación grande de varios riesgos, especialmente el riesgo de crédito y de mercado. Los análisis de escenarios posibles y las pruebas de presión económica son maneras útiles para evaluar las áreas de posibles problemas.
- Las pruebas de presión económica identificará posibles eventos o cambios futuros en las condiciones económicas que podrían tener efectos poco favorables en las exposiciones del crédito de la cooperativa y evaluará la capacidad de la cooperativa para hacer frente a estos cambios. Hay tres áreas que la cooperativa podría analizar: 1.- Bajas en la economía o el sector; 2.- Eventos de riesgo de mercado; 3.- Condiciones de liquidez. Las pruebas de presión económica pueden ser desde alteraciones simples en los supuestos sobre uno o más variables financieros, estructurales o económicos hasta el uso de modelos financieros altamente sofisticados.
- La cooperativa intentará identificar los tipos de situaciones, como ser las bajas económicas, tanto en la economía entera como en sectores particulares, los niveles más altos de lo esperado de incumplimiento y mora, o las combinaciones de eventos de crédito y de mercado, que pudieran causar pérdidas o problemas de liquidez considerables. Estos análisis tienen que realizarse en una base consolidada. Los análisis de pruebas de presión económica también deberían incluir planes de contingencias respecto de acciones que la gerencia puede tomar en ciertas circunstancias. Pueden incluir técnicas de cobertura frente al resultado o de reducción en el tamaño de la exposición.

#### **3.7.4. Garantizar controles adecuados del riesgo crediticio**

- ✓ **Establecer un sistema de revisión independiente y continuo de créditos y los resultados de las revisiones serán reportados directamente al directorio y la alta gerencia.**

- Las revisiones internas de crédito llevadas a cabo por individuos que no dependen de la función comercial proporcionan una evaluación importante de créditos individuales y de la calidad general de la cartera de crédito. La función de revisión del crédito puede ayudar a evaluar el proceso de administración del crédito general, a determinar la exactitud de las clasificaciones internas de riesgo y a juzgar si el oficial está monitoreando adecuadamente los créditos individuales. La función de revisión de crédito informará directamente al directorio, un comité con responsabilidades de auditoría o a la alta gerencia sin autoridad respecto de préstamos.
  
- ✓ **La Cooperativa tiene que garantizar que la función de otorgar créditos se administra adecuadamente y que las exposiciones del crédito se encuentran dentro de los niveles que son coherentes con normas prudenciales y límites internos. La cooperativa establecerá y realizará controles internos y otras prácticas para garantizar que las excepciones en las políticas, los procedimientos y límites son reportadas oportunamente al nivel gerencial apropiado.**
  
- El objetivo de la administración del riesgo de crédito es mantener la exposición al riesgo de crédito de la cooperativa dentro de los parámetros definidos por el directorio y la alta gerencia. La fijación y ejecución de controles internos, límites de operación y otras prácticas ayudará a garantizar que las exposiciones al riesgo de crédito no sean superiores a los niveles aceptables para la cooperativa. Este sistema permitirá a la gerencia de la cooperativa monitorear el cumplimiento con las políticas de crédito establecidas.
  
- Los sistemas de límites tienen que garantizar que la otorgación de crédito superior a ciertos niveles preestablecidos se señala inmediatamente a la gerencia. Un sistema de límites adecuado tiene que permitir que la gerencia controle las exposiciones al riesgo de crédito, inicie discusiones sobre oportunidades y riesgos y monitoree los riesgos frente a las tolerancias predeterminadas del riesgo de crédito.
  
- Se tienen que realizar auditorías internas de los procesos de riesgo de crédito periódicamente para determinar si las actividades relacionadas con crédito cumplen con las políticas y procedimientos de la cooperativa para crédito, si los

créditos son autorizados dentro de las pautas establecidas por el directorio de la cooperativa y si la existencia, calidad y el valor de los créditos individuales se reportan correctamente a la alta gerencia. Estas auditorías también tienen que ser utilizadas para identificar las áreas débiles en los procesos, políticas y procedimientos de administración de crédito y excepciones en las políticas, procedimientos y límites.

- ✓ **La Cooperativa debe tener un sistema para administrar los créditos con problemas y varias otras situaciones problemáticas.**
  - Una razón para establecer un proceso de revisión sistemática del crédito es la identificación de créditos debilitados o con problemas. Una reducción en la calidad de crédito tiene que ser reconocida temprano, cuando hay más opciones disponibles para mejorar el crédito.
  - Las políticas para el riesgo de crédito de la cooperativa tienen que definir claramente de qué forma una cooperativa administrará los créditos con problemas. Hay diferencias en los métodos y organización que las cooperativas utilizan para administrar los créditos con problemas. La responsabilidad de estos créditos puede ser asignada a la función de originación, a una sección especial de generación de soluciones, o una combinación de ambos, dependiendo del tamaño e índole del crédito y la razón de los problemas.
  - Los programas efectivos de solución de problemas son críticos para administrar el riesgo en la cartera. Si una cooperativa tiene problemas grandes relacionados con el crédito, es importante separar la función de generación de soluciones del área donde se originó el crédito. Los recursos adicionales, la experiencia y atención concentrada de una sección especial para generar soluciones generalmente mejoran los resultados de cobranza. Una sección de soluciones puede ayudar a desarrollar una estrategia eficaz para rehabilitar un crédito con problemas o incrementar el monto de reembolso cobrado finalmente. Una sección de generación de soluciones con experiencia también puede proporcionar input valioso para reestructuraciones de crédito organizadas por la función comercial.



### 3.7.5. Rol de los Analistas de Riesgo

- **El analista es el funcionario encargado de entablar el trato directo con el prestatario y tiene la responsabilidad de colocar y recuperar los créditos.**
  - El Analista de Riesgo de Crédito deberá poner el mayor entusiasmo para el logro de los siguientes objetivos:
    - Optimizar las variables cartera neta, cantidad de créditos vigentes y nivel de morosidad.
      - Minimizar el riesgo crediticio evaluando la capacidad de pago del prestatario.
    - Investigar a fondo las interrelaciones sociales y económicas para determinar la voluntad de pago.
    - Estimar realistamente el valor de realización de las garantías.
    - Ofrecer un servicio eficiente, rápido y amable a la clientela, sin descuidar el control rígido de la morosidad y sin permitir que el prestatario le dicte las políticas.
    - Promocionar los servicios financieros especialmente el ahorro.
- **Los Analistas de Riesgo exigirán a la cooperativa que tenga un sistema eficaz para identificar, medir, monitorear y controlar el riesgo de crédito como parte de un enfoque general para la administración del riesgo. Los analistas realizarán una evaluación independiente de las estrategias, políticas, prácticas y procedimientos de una cooperativa referentes a la otorgación de crédito y la administración continua de la cartera. Los analistas de Riesgo considerarán la fijación de límites prudenciales para limitar las exposiciones de la cooperativa respecto de prestatarios individuales o grupos de contrapartes relacionadas.**
  - A pesar de que el directorio y la alta gerencia son los responsables finales de un sistema eficaz de la administración del riesgo de crédito, los analistas deberán, como parte de sus actividades corrientes, evaluar el sistema en las cooperativas de datos individuales para identificar, medir, monitorear y controlar el riesgo de crédito. Ello incluirá una evaluación de los instrumentos de medición (las clasificaciones internas y los modelos del riesgo de crédito) utilizados por la cooperativa. Adicionalmente, definirá si el directorio supervisa eficazmente el proceso de

administración del riesgo de crédito de la cooperativa y si la gerencia monitorea las posiciones de riesgo, y el cumplimiento con y la conformidad de las políticas.

- A fin de evaluar la calidad de los sistemas de administración del riesgo de crédito, los analistas pueden adoptar varios enfoques. Un elemento clave en esta evaluación es la determinación por los analistas, si una cooperativa está utilizando procedimientos sanos de valuación de activos.
- Los supervisores también tienen que revisar los resultados de las revisiones internas independientes respecto de la otorgación de crédito y las funciones de administración del crédito. Asimismo, los supervisores tienen que usar revisiones realizadas por los auditores externos de la cooperativa, si es que existen.
- Los supervisores tienen que dedicar atención al hecho de si la gerencia de la cooperativa reconoce créditos con problemas temprano y toma las acciones adecuadas. Los Analistas de Riesgo tienen que monitorear las tendencias en la cartera general de crédito de la cooperativa y discutir posibles deterioros con la alta gerencia. Asimismo, los analistas tienen que evaluar si el capital de la cooperativa, además de sus provisiones y reservas, es adecuado en relación con el nivel del riesgo de crédito inherente en las diferentes actividades de la cooperativa en y fuera de la hoja de balance.
- Es importante que los analistas evalúen el sistema de administración del riesgo de crédito no solamente a nivel de negocios individuales o entidades legales, sino también a lo largo de las diferentes actividades y subsidiarias dentro de la organización financiera consolidada.
- Después de evaluar el sistema de administración del riesgo de crédito, los analistas tienen que discutir, junto con la gerencia, las debilidades detectadas en el sistema, las concentraciones excesivas, la clasificación de créditos con problemas y la estimación de provisiones adicionales y el efecto en la rentabilidad de la cooperativa de la suspensión de la acumulación de intereses. Si los analistas determinan que el sistema de administración del riesgo de crédito de la cooperativa no es adecuado o eficaz para el perfil de riesgo específico de la misma, tienen que garantizar que la cooperativa tome medidas adecuadas para mejorar sus sistemas de administración del riesgo de crédito.
- Los analistas tienen que considerar la definición de límites prudenciales (por ejemplo límites de exposiciones grandes) que son aplicables a todas las cooperativas, independientemente de la calidad de su proceso de administración

del riesgo de crédito. Estos límites incluirían la restricción de las exposiciones de la cooperativa a prestatarios individuales o grupos de contrapartes relacionadas. Los analistas también pueden querer imponer ciertos requisitos de informes para créditos de cierto tipo o que exceden ciertos niveles establecidos. En particular, se tiene que prestar especial atención a los créditos otorgados a contrapartes relacionadas.

# CONCLUSIONES

Una vez concluido el desarrollo del presente trabajo investigativo se llegaron a las siguientes conclusiones por cada uno de los capítulos:

- ↪ Se llegó a la conclusión de dar originalidad al servicio crediticio, promocionando pautas para mejorarlo con el objetivo de facilitar el contacto con el cliente potencial, motivar al cliente, identificando sus necesidades, entre otros.
- ↪ Se llegó a determinar las áreas que comprenden el análisis de crédito como son: La estabilidad familiar, unidad básica (la familia), ya que son la unidad institucional, más simple, que puede determinar las decisiones de consumo y ahorro en la economía. La moral de pago que se determina como la capacidad que tiene el prestatario para cumplir con sus pagos. Y la estabilidad del negocio dando un seguimiento continuo al mismo para conocer los ingresos y egresos.
- ↪ Los estados financieros constituyen la manera más importante de conocer como la empresa va evolucionando año por año, la cual se realiza los respectivos análisis horizontal y vertical.
- Se observa en los Estados Financieros del periodo Diciembre 2007-Julio 2009, una evolución y estructura favorable, mantiene una tendencia de crecimiento permanente de las cuentas principales a excepción del balance general en el año 2009 que ha sufrido una ligera disminución que se recupera rápidamente.
- Se realizó los análisis de los estados financieros relacionados al tema del trabajo de investigación del periodo 2008-2009 y se llegó a la conclusión que la cooperativa de ahorro y crédito CACPE-Yantzaza se encuentra estable sin dependencias de riesgo, dando los mejores servicios y productos a los habitantes de este cantón y que además de contribuir al desarrollo de la población de Yantzaza a través de la captación y colocaciones de recursos, obtiene una rentabilidad que beneficia a socios y empleados de la institución.

# RECOMENDACIONES

Se detallan las recomendaciones a continuación:

- Que se apliquen las propuestas.
- La cantidad de colocaciones o préstamos otorgados a los clientes de la cooperativa mensualmente es de 300,00 lo que se constituye en un factor de mucha incidencia en los mínimos niveles de riesgo ya que si son pocos los préstamos que se otorgan también serán menores las posibilidades de incumplimiento.
- Establecer un seguimiento continuo de cada uno de las clases de crédito antes de otorgar a los prestatarios para la seguridad de la cooperativa misma y la creencia por parte de quien lo acredita.
- Mayor colaboración y oportunidad en la entrega de información a los que realizan tesis, esto también beneficia la entidad estudiada.
- Que el crédito sea bastante analizado por los analistas, gerente de la cooperativa, personas encargadas de otorgar los créditos,
- La cooperativa debe contar con un instructivo de manejo de crédito, que basado en la propuesta, agilite el proceso del análisis de riesgo, y que además si existe ausencia temporal o definitiva de algún agente de crédito no limite demasiado la entrega del crédito.

# BIBLIOGRAFÍA

## AUTORES:

AÑEZ, Manfredo (2008), Riesgo Crediticio. 4ta. Edición. Editorial Panamericana. México D. F. Págs. 14 – 16.

CAMPOVERDE VELEZ, Ms.F.Econ. Félix. Riesgo Crediticio: Op. Cit., Pág. 139

CASTELLO MUÑOZ, Enrique (2006), Dirección y Organización de Entidades Financieras, ESIC Editorial, 5ta. Edición, Madrid España, Pág. 34.

GONZALEZ ALTINA, Sebastián y LÓPEZ PASCUAL, Joaquín (2007), Gestión Bancaria, Cuarta Edición, Serie McGraw Hill, Interamericana de España, Págs. 15-16.

GONZÁLEZ SEBASTIÁN, Altina y LÓPEZ PASCUAL, Joaquín (2005): Gestión Bancaria, Segunda Edición, España, Serie McGraw Hill Interamericana de España.

JOUME TOMAS, Oriol (2006): Como analizan las entidades financieras a sus clientes. 2da Edición.

LEON GARCÍA, Oscar "Administración Financiera" 5ta. Edición, Prensa Moderna Impresores S.A. 2006, Pág. 139

LEON GARCÍA, Oscar (2006). Administración Financiera: Fundamentos y Aplicaciones, Quinta Edición, Editorial Prensa Moderna Impresores S. A., Cali Colombia, Págs. 217 – 223.

VAN HORNE, James C. "Fundamentos de Administración Financiera", 5ta. Edición, Editorial McGraw Hill. México D. F. Año 2006, Pág. 123.

Comisión de Basilea de Supervisión de Entidades Financieras (2006): Principios para la Administración del Riesgo Crediticio.

## INTERNET

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html>.

[www.superban.gob.ec](http://www.superban.gob.ec)

[www.monografias.cooperativas/financieras.htm](http://www.monografias.cooperativas/financieras.htm)

[https://www.bmi.gob.sv/portal/page?\\_pageid=39,67445&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=39,67445&_dad=portal&_schema=PORTAL)



## **COOPERATIVA ESTUDIADA**

Entrevista con Agentes de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE-Yantzaza.

Documentación y publicidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa CACPE-Yantzaza