



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**Análisis de Caso, previo a la obtención del Título de Licenciada en Contabilidad
y Auditoría C.P.A.**

Tema:

**“Análisis del riesgo de crédito en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en
tiempos de pandemia”**

Autora: Zamora Avila, Tannia Paola

Tutor: Abg. Narváez Montenegro, Bolívar David

Ambato – Ecuador

2022

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Abg. Bolívar David Narváez Montenegro con cédula de identidad No. 1802820934, en mi calidad de Tutor del análisis de caso sobre el tema: **“ANÁLISIS DEL RIESGO DE CRÉDITO EN LA COAC SAN MARTÍN DE TISALEO LTDA. EN TIEMPOS DE PANDEMIA”**, desarrollado por Tannia Paola Zamora Avila, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Septiembre 2022.

TUTOR



.....
Abg. Bolívar David Narváez Montenegro

C.I. 180282093-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Tannia Paola Zamora Avila con cédula de identidad No. 180469387-5, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el análisis de caso, bajo el tema: **“ANÁLISIS DEL RIESGO DE CRÉDITO EN LA COAC SAN MARTÍN DE TISALEO LTDA. EN TIEMPOS DE PANDEMIA”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Análisis de Caso.

Ambato, Septiembre 2022.

AUTORA



.....

Tannia Paola Zamora Avila

C.I. 180469387-5

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este análisis de caso, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi análisis de caso, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este análisis de caso, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Septiembre 2022.

AUTORA



.....
Tannia Paola Zamora Avila

C.I. 180469387-5

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el análisis de caso, sobre el tema: “ANÁLISIS DEL RIESGO DE CRÉDITO EN LA COAC SAN MARTÍN DE TISALEO LTDA. EN TIEMPOS DE PANDEMIA”, elaborado por Tannia Paola Zamora Avila, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Septiembre 2022.



Dra. Mg. Tatiana Valle
PRESIDENTE



Dra. Rocío Cando
MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Oscar López
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Todos mis triunfos se los dedico a Dios y a la Virgen Santísima por darme la vida, guiar mi camino y sobre todo por darme fuerzas para no derrumbarme.

A mi madre Ivett, por ser mi apoyo e inspiración en todo momento y por demostrarme que a pesar de las circunstancias que nos depare la vida, se puede salir adelante con constancia, dedicación y amor.

A mi padre Fausto, por confiar en mí y brindarme su apoyo incondicional, enseñándome que con amor y perseverancia se consiguen los sueños.

A mi hermana Nataly, por siempre estar junto a mi como mi segunda madre, con sus consejos y vivencias, tenemos diferentes personalidades, pero una misma sangre nos une para compartir los buenos y malos momentos.

A mi sobrina Kamila, mi hijita de corazón, por ser mi alegría y mi motivación para seguir triunfando, por ser mi fortaleza en las adversidades de la vida.

Tannia Paola Zamora Avila

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme salud, vida, sabiduría, pero sobre todo por ser mi fortaleza en la culminación de este proyecto.

A la Universidad Técnica de Ambato por hacerme parte de su conocimiento, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría por ser mi casa de formación profesional.

A la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., por abrirme sus puertas y además de ser mi segunda familia, permitirme realizar mi proyecto, sin su ayuda desinteresada no hubiese sido posible la culminación de mi trabajo.

A cada uno de los Profesores que me impartieron sus conocimientos durante mi vida universitaria, de manera especial al Abogado David Narváez por ser mi guía como Tutor del Proyecto.

Tannia Paola Zamora Avila

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA: “ANÁLISIS DEL RIESGO DE CRÉDITO EN LA COAC SAN MARTÍN DE TISALEO LTDA. EN TIEMPOS DE PANDEMIA”

AUTORA: Tannia Paola Zamora Avila

TUTOR : Abg. Bolívar David Narváez Montenegro

FECHA : Septiembre 2022

RESUMEN EJECUTIVO

El presente análisis de caso con el tema “Análisis del riesgo de crédito en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia”, tiene como objetivo evaluar como la pandemia originada por la covid-19 durante el 2020 y 2021 influye en el riesgo crediticio de la entidad estudiada, para lo cual, se realiza comparaciones enfocándose en el otorgamiento de créditos, recuperación de cartera y a su vez la morosidad, teniendo como datos base los del año 2019 debido a que se desea conocer el cambio existente por la pandemia, para contribuir a ello, se aplicó entrevistas dirigidas a los jefes departamentales, evidenciando que existen diversos conocimientos y formas de constatar los cambios originados en la COAC por parte de su personal. De acuerdo con esto se plantean estrategias de recuperación de la cartera de créditos que permita que la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. mantenga índices de crecimiento e ingresos nuevos al capital con relación a los ingresos de cobros ejecutados por parte de la persona encargada del área de cobranza.

PALABRAS DESCRIPTORAS: RIESGO DE CRÉDITO, OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS, RECUPERACIÓN DE CARTERA, PANDEMIA, MOROSIDAD.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ACCOUNTING AND AUDITING CAREER

TOPIC: “CREDIT RISK ANALYSIS IN COAC SAN MARTÍN DE TISALEO LTDA. IN TIMES OF PANDEMIC”.

AUTHOR: Tannia Paola Zamora Avila

TUTOR: Abg. Bolívar David Narváez Montenegro

DATE: September 2022

ABSTRACT

The present case analysis with the theme "Analysis of credit risk in COAC San Martín de Tisaleo Ltda. in times of pandemic", aims to evaluate how the pandemic caused by covid-19 during 2020 and 2021 influences the credit risk of the entity studied, for which comparisons are made focusing on the granting of loans, portfolio recovery and in turn delinquency, having as base data those of the year 2019 due to the fact that it is desired to know the existing change due to the pandemic , to contribute to this, interviews were applied to department heads, showing that there are various types of knowledge and ways of ascertaining the changes originating in the COAC by its staff. In accordance with this, strategies for the recovery of the credit portfolio are proposed that allow the San Martín de Tisaleo Ltda Savings and Credit Cooperative to maintain growth rates and new income to capital in relation to the income from collections executed by the person. Responsible for the collection area.

KEYWORDS: CREDIT RISK, GRANTING OF LOANS, PORTFOLIO RECOVERY, PANDEMIC, DEFAULT

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE TABLAS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
CAPÍTULO I	1
FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO	1
1.1 Tema.....	1
1.2 Antecedentes.....	1
1.2.1 Organigrama institucional	1
1.2.2 Logotipo institucional.....	2
1.2.3 Ubicación.....	2
1.3 Justificación	2
1.4 Objetivos.....	4
1.4.1 Objetivo general	4
1.4.2 Objetivos específicos	4
1.5 Preguntas de reflexión.....	4
CAPÍTULO II	5
FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA	5
2.1 Actividades económicas y su efecto sobre la cartera de crédito del Ecuador durante la pandemia.....	5
2.1.1 Análisis de la cartera de crédito de las instituciones financieras	5
2.1.2 Desempeño financiero en las entidades del sistema financiero nacional.....	6

2.2 Desempeño financiero en las COAC's de la provincia de Tungurahua en tiempos de pandemia.....	7
2.2.1 Índices de morosidad.....	7
2.2.2 Estrategias aplicadas	8
2.3 Desempeño financiero en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia.....	9
2.3.1 Otorgamiento de créditos	9
2.3.2 Recuperación de cartera	10
2.4 La teoría de la organización clásica y el análisis del otorgamiento de créditos	10
2.5 Aplicación de las 5C's en el otorgamiento de créditos	11
2.5.1 Factor carácter.....	11
2.5.2 Factor capacidad.....	11
2.5.3 Factor capital.....	12
2.5.4 Factor colateral.....	12
2.5.5 Factor condiciones	12
2.6 Indicadores de las 5C's de crédito.....	13
2.7 Otorgamiento de créditos y su destino	13
2.7.1 Crédito de consumo.....	13
2.7.2 Microcrédito.....	13
2.7.3 Crédito hipotecario.....	14
CAPÍTULO III.....	15
METODOLOGÍA	15
3.1 Metodología e instrumentos de recolección de información	15
3.1.1 Unidad de análisis	15
3.1.2 Fuentes y técnicas de recolección de información	16
3.2 Método de análisis de información.....	18
CAPÍTULO IV	20
DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO	20
4.1 Políticas de crédito generales	20
4.2 Tipos de crédito otorgados	21
4.3 Determinación de los sujetos para créditos	22
4.4 Cuadro de calificación para créditos directos.....	22
4.5 Flujoograma del proceso de concesión de crédito	23
4.5.1 Análisis FODA.....	24

4.6 Análisis y categorización de la información.....	24
4.6.1 Metas institucionales.....	28
4.6.2 Créditos otorgados.....	29
4.7 Narración del caso.....	30
4.7.1 Indicadores de morosidad.....	33
4.7.2 Riesgo del crédito.....	34
4.7.3 Pérdida esperada.....	35
4.8 Proceso de recuperación del crédito.....	38
4.9 Limitaciones del estudio.....	40
CAPÍTULO V.....	41
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	41
5.1 Conclusiones.....	41
5.2 Recomendaciones.....	42
BIBLIOGRAFÍA.....	44
ANEXOS.....	50

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1. Indicadores de las 5C's de crédito	13
Tabla 2. Personas entrevistadas.....	16
Tabla 3. Preguntas de la entrevista a profundidad y sus categorías	16
Tabla 4. Subsectores del microcrédito	21
Tabla 5. Calificación del historial crediticio de un socio.....	22
Tabla 6. Análisis FODA.....	24
Tabla 7. Frecuencia de afirmaciones.....	25
Tabla 8. Montos mensuales de créditos otorgados.....	29
Tabla 9. Número de créditos entregados.....	31
Tabla 10. Crédito en riesgo con mayor valor del año 2020	36
Tabla 11. Matriz de transición 2019 - 2020	36
Tabla 12. Probabilidad de mantenerse en el mismo nivel de calificación	37
Tabla 13. Nivel de exposición de garantías.....	37

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
Figura 1. Organigrama institucional	1
Figura 2. Logotipo institucional.....	2
Figura 3. Ubicación.....	2
Figura 4. Indicadores financieros.....	6
Figura 5. Índice de morosidad Tungurahua	7
Figura 6. Flujograma del proceso de crédito.....	23
Figura 7. Análisis comparativo por montos	30
Figura 8. Participación cartera de crédito	32
Figura 9. Indicadores de morosidad 2019.....	33
Figura 10. Indicadores de morosidad 2020.....	33
Figura 11. Indicadores de morosidad 2021	33

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN DEL ANÁLISIS DE CASO

1.1 Tema

Análisis del riesgo de crédito en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia.

1.2 Antecedentes

Los inicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo, se dan por el año 1998, a raíz de una asociación de mermeladas que se vio perjudicada por el feriado bancario de nuestro país, sin dejarse derrumbar, dicha asociación planificó crear una institución propia con gente tisaleña y para la misma, fue con esos antecedentes que este grupo de personas al mando de Segundo Isaías Guamán, creó la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo. Esta unión de esfuerzos y de sus propios recursos económicos, permitió que el 8 de abril del 2005 se legalizara mediante resolución N° SEPS-ROEPS-2013-000023.

En la actualidad, la institución es reconocida en el cantón por estar integrada con personal netamente capacitado, solidario, amable, pero sobre todo netamente tisaleño lo que les ha permitido crecer y ubicarse en un Segmento 3 del sector Financiero Popular y Solidario.

1.2.1 Organigrama institucional

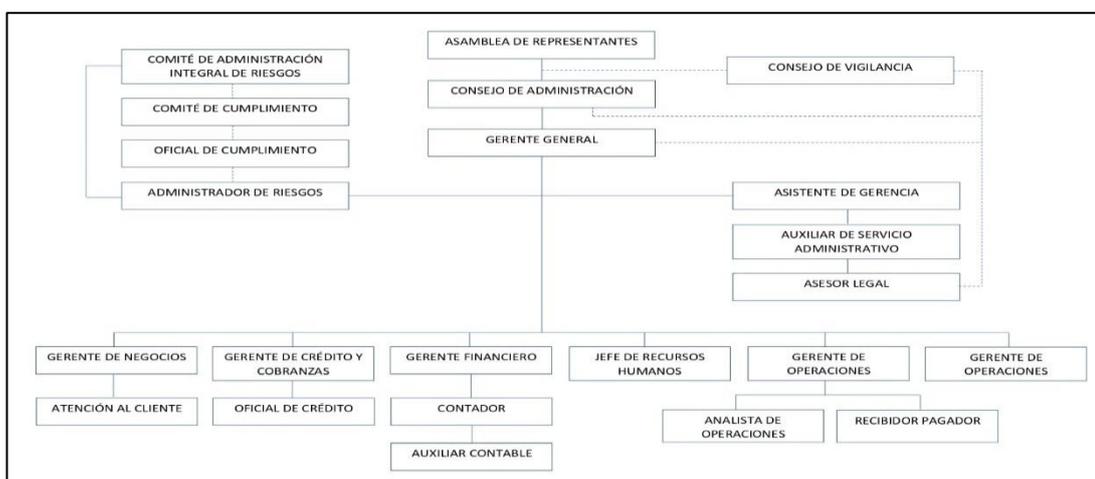


Figura 1. Organigrama institucional

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2012)

1.2.2 Logotipo institucional



Figura 2. Logotipo institucional
Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2021)

1.2.3 Ubicación

La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín Ltda., cuenta con 16 años al servicio del Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria, se encuentra ubicada en el Cantón Tisaleo, en la Av. 17 de Noviembre s/n y Av. José Naranjo, Barrio Centro, frente al Mercado Central.

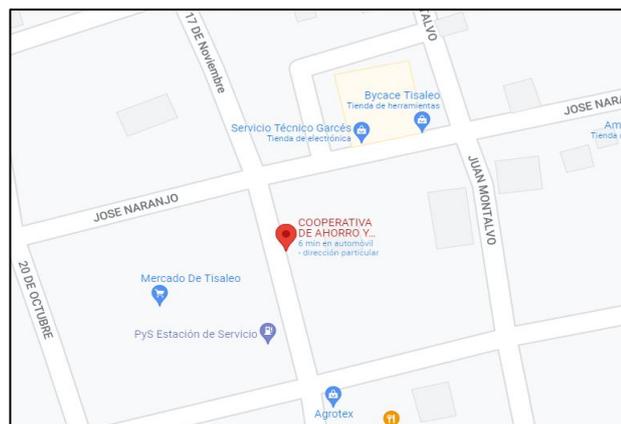


Figura 3. Ubicación
Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2021)

1.3 Justificación

Debido a la necesidad de ubicarse en la mejor posición del mercado financiero y para cumplir con las exigencias competitivas sin inconveniente alguno, las cooperativas de ahorro y crédito buscan brindar un asesoramiento adecuado que, mediante estudios y diagnósticos, les permita tomar decisiones acertadas para su adecuado funcionamiento, por ello el Otorgamiento de Créditos, juega un papel importante en estos acontecimientos.

Como mencionan Melián, Sanchis, & Soler (2010) las entidades cooperativistas, poseen un rol importante dentro del financiamiento del desarrollo local, puesto que se deben a las necesidades sociales de la población con inconvenientes para acceder a fondos de financiación. Así mismo para Vargas (2015) el objetivo de la cooperativa con sus socios está destinado a recibir sus fondos y ubicarlos en su propia cuenta a la concesión de créditos.

En relación con ello, las entidades del Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria tienen como finalidad, servir de ayuda a todos y cada uno de los sectores productivos de la población con deficiencias en sus recursos financieros, logrando de esta manera mejorar su estado de vida (Jiménez, Valle, & Veloz, 2020). De acuerdo con lo establecido, las cooperativas de ahorro y crédito se encuentran destinadas a brindar toda clase de servicios financieros, reconociéndoles a los clientes como socios de esta, existiendo una relación convenida entre ambas partes.

Respecto a los recursos destinados para el otorgamiento de créditos, Lara & Rico (2011) señalan que las transacciones financieras son realizadas utilizando el dinero depositado por los socios de la entidad, mediante ello se puede acceder a un otorgamiento de créditos puesto que gran parte de la población no posee ingresos fijos, teniendo la necesidad de buscar recursos externos. Por otra parte, Vallejo, Torres, & Ochoa (2021) destaca que uno de los principales riesgos venideros a corto plazo es el aumento de morosidad en gran parte del sistema financiero a causa del crecimiento de la tasa de desempleo en el estado de excepción, por ende, era muy posible que existan deudores con indisponibilidad de afrontar sus obligaciones crediticias.

En relación con la recuperación de la cartera vencida, esta hace referencia a una de las problemáticas que genera más inconvenientes en las entidades financieras, ocasionando de esta manera una grave afectación en la rentabilidad ya que existe una reducción en los rendimientos financieros causados por la otorgación de créditos (Rodríguez M. , 2015). Acotando a lo mencionado, el presente estudio constituye un análisis referente al riesgo del crédito en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., considerando tanto el otorgamiento de créditos como la recuperación de estos.

En el desarrollo de la presente investigación se contará con estudios previos tanto teóricos como prácticos, además de la guía profesional del docente tutor; es importante señalar que para este estudio existe la aprobación de la entidad financiera a analizar.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Evaluar el riesgo de crédito en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia, para el cumplimiento de metas institucionales.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar el proceso de otorgamiento de crédito en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia, para el cumplimiento del manual vigente.
- Identificar la cartera vencida de la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia, para la recuperación de la misma.
- Definir estrategias y políticas que contribuyan a la recuperación de la cartera otorgada en época de pandemia de la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. para la minimización del riesgo de liquidez.

1.5 Preguntas de reflexión

¿Qué tipo de inconvenientes ocasionó la pandemia por Covid-19 en el otorgamiento de créditos?

¿Qué diferenciación existe entre el otorgamiento de créditos antes y durante la pandemia por Covid-19?

¿El otorgamiento de créditos durante la pandemia por Covid-19 se ha elevado en la cooperativa?

¿Después del otorgamiento de créditos durante la pandemia por Covid-19, el índice de morosidad se ha elevado en la entidad?

¿La cooperativa cuenta con fases de cobranzas postpandemia?

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA TÉCNICA

2.1 Actividades económicas y su efecto sobre la cartera de crédito del Ecuador durante la pandemia

2.1.1 Análisis de la cartera de crédito de las instituciones financieras

Para mayo del 2020, la cartera de crédito aumentó a 43,039 millones de dólares, derivando a la banca con un aporte del 76%, y a las instituciones del sector Financiero Popular y Solidario con el 24% restante (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, 2020). Además, de acuerdo con Asqui (2021), en el mismo año la tarjeta de crédito fue utilizada frecuentemente como medio de pago, en reemplazo del efectivo como medida de bioseguridad lo que llevo a la sociedad a inclinarse por el crédito de consumo.

De este modo, es importante destacar que el sistema financiero, no ha desamparado a sus depositantes, conservando sus niveles de liquidez y solvencia adecuadamente; el verdadero reto de las entidades financieras ha sido brindar nuevas oportunidades para la sociedad, permitiéndoles obtener nuevos recursos para reactivar su economía (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, 2020).

Por otra parte, debido a la pandemia originada por la COVID-19, se prevé inconvenientes para el año 2021, como una reducción al tamaño de la cartera de crédito y un aumento en relación con incrementos de pérdidas crediticias y morosidades (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020). Asimismo, en Ecuador, la pandemia afectó significativamente en el sector financiero donde el Producto Interno Bruto (PIB), disminuyó entre un 7,3% y un 9,6% (Masaquiza et al., 2021).

Por consiguiente, Ordóñez et al., (2021), señalan que la pandemia suscitada, genera afectaciones en las tasas de morosidad, ya que se observa claramente que, debido a la disminución de ingresos, los clientes imposibilitan su capacidad de cumplimiento.

2.1.2 Desempeño financiero en las entidades del sistema financiero nacional

Las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador cuentan con una idea, un desenlace y una razón de ser netamente social, a pesar de ello, lo más destacado son las ganancias puesto a que ayudan a construir capital sólido y seguro, de manera que aseguren su supervivencia a largo plazo (Guallpa & Urbina, 2021). No obstante, el sistema financiero en el Ecuador sirve y es conocido como un mediador entre las personas, por ello durante la pandemia ha sido posible que la sociedad financie aquellas actividades capaces de reactivar la economía del país (Ordóñez, Narvaéz, & Erazo, 2020).

Por otra parte, la pandemia ha traído consigo una crisis con grandes dificultades, perjudicando entre tantos sectores al financiero, pues estos, se han fijado la tarea de ayudar a sus socios a través de diferimientos de pagos en sus créditos, buscando reactivar la economía (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, 2020). Asimismo, la Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2021), menciona que se espera un mejor desenvolvimiento en la evolución de la cartera, aunque la recuperación se diferencie mediante evolucionen las actividades económicas.

De este modo, las entidades más destacadas dentro del sistema financiero ecuatoriano son las conformadas por el sector de la Economía Popular y Solidaria, esto gracias a su elevado crecimiento y al aumento de clientes en los últimos años (Ruíz, 2021). De la misma forma durante el año 2020, la liquidez ha estado ligeramente en constante crecimiento gracias al comportamiento de los depósitos; a pesar de ello el ROA y el ROE cuentan con tendencias decrecientes, debido a las desaceleraciones en las colocaciones y recuperaciones de cartera (Red de Instituciones Financieras de Desarrollo, 2021).

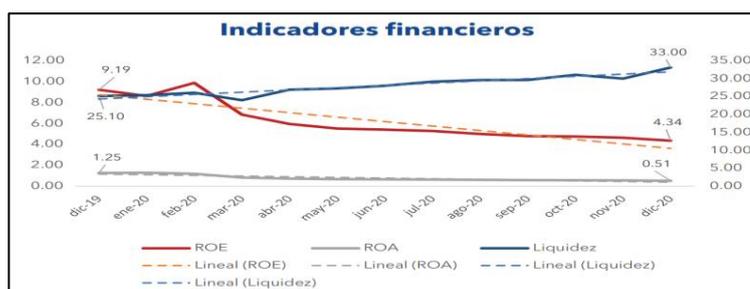


Figura 4. Indicadores financieros

Fuente: Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2021)

2.2 Desempeño financiero en las COAC's de la provincia de Tungurahua en tiempos de pandemia

2.2.1 Índices de morosidad

Según estudios recientes en la provincia de Tungurahua, se puede observar que el aumento de la morosidad en los créditos otorgados por las cooperativas de ahorro y crédito durante el período de pandemia se encuentra fuertemente entrelazada a factores macroeconómicos (Paredes, 2021). Del mismo modo, al referirse a los factores macroeconómicos influyentes en la morosidad se destacan el nivel de actividad, el desempleo, niveles de precios, las tasas de interés, así como también al crecimiento económico (Sánchez, Cruz, Rodríguez, & Cordero, 2019).

Acotando a lo mencionado, Tungurahua contó con problemáticas debido a la pandemia, entre ellas la paralización de las actividades económicas, teniendo como consecuencia un crecimiento en los índices de morosidad, sin embargo, las cooperativas de ahorro y crédito de la provincia aportaron significativamente a sostener la economía de la región (Chicaiza, 2021). No obstante, Yépez y Fuentes (2015), mencionan que el análisis de las variaciones en la morosidad de la provincia presentó que los aspectos negativos en las tasas de crecimiento del PIB creaban efectos en la morosidad de la cartera a raíz de que disminuían la capacidad de pago de los deudores.

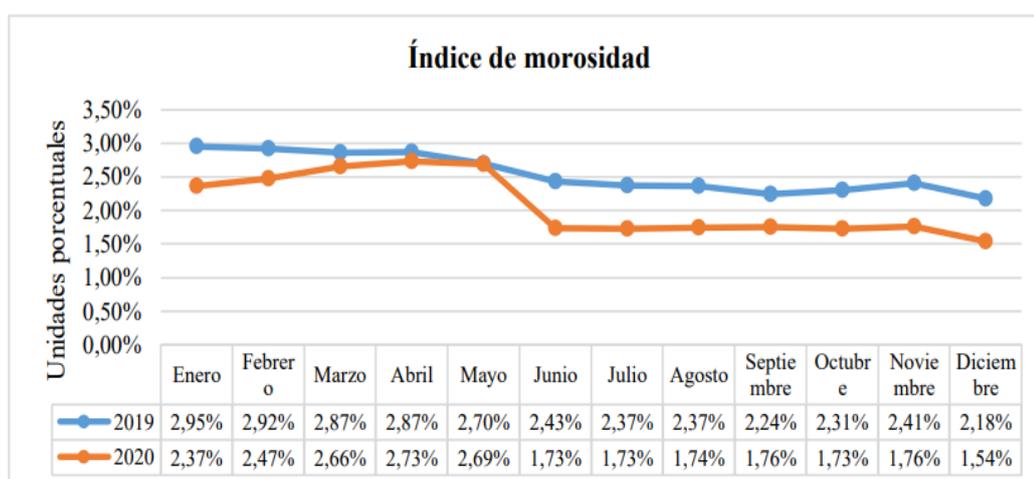


Figura 5. Índice de morosidad Tungurahua
Fuente: Red de Instituciones Financieras de Desarrollo (2021)

2.2.2 Estrategias aplicadas

Una de las estrategias aplicadas que han tenido mayor incidencia para el incremento del patrimonio y que es utilizado por la Cooperativa de Ahorro y Crédito Chibuleo es el aporte de los socios que consiste en destinar un porcentaje para los certificados de aportación por cada crédito concedido (Rodríguez, Guajala, Lebrón, & Ortega, 2017). Asimismo, es importante señalar que una estrategia es un plan que integra objetivos y políticas más importantes de una organización en una totalidad (Mintzberg & Ghoshal, 2015).

En relación con lo anterior, Masaquiza et al., (2021), mencionan que una estrategia adecuada para una entidad cooperativista es implementar un sistema Score Financial, con el objeto de accionar sobre la base de las 5C para minimizar el riesgo crediticio, potenciar la recuperación de la cartera mediante créditos de renegociación. De igual importancia, el posicionamiento de la marca es de vital importancia para el surgimiento dentro del mercado competitivo, aportando de esta manera en la información financiera (Guerrero, Marín, & Bonilla, 2018).

Además, Ballesteros et al., (2021), consideran la gestión de marca como punto importante dentro del sector cooperativista como es el caso de las nuevas cooperativas que han ganado mayor parte del mercado, utilizando las redes sociales para publicitar sus servicios.

En este contexto, en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, el diseño de estrategias se constituye a raíz del proceso para la negociación de crédito y del proceso para el seguimiento y cobranzas, además de las estrategias de guía, destinadas para disminuir el índice de morosidad (Ronquillo, 2019). De la misma forma, las estrategias financieras deben estar establecidas explícitamente, pues se debe implementar objetivos claros destinados a afrontar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (Rodríguez D. , 2016).

2.3 Desempeño financiero en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia

2.3.1 Otorgamiento de créditos

El problema que vienen afrontando las cooperativas de ahorro y crédito hoy en día, puede ser debido a la alta morosidad que se encuentra mayor a 10%, y afecta la calidad de cartera de créditos y pone en riesgo la solvencia financiera (Chicaiza, 2021). En este contexto, como establece el Reglamento Interno de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., en su artículo 56, el crédito es la entrega de una cierta cantidad de dinero para que sean devueltos en un futuro; tomando en cuenta el factor tiempo, el prestamista debe esperar el tiempo determinado para que nuestra entidad cumpla con la obligación contraída (Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., 2012).

En base a lo establecido, para la administración de un Crédito será la Administración quien estará a cargo juntamente con el Departamento de Inversiones y Crédito, analizando que los riesgos de endeudamiento de la empresa y la capacidad de retener las inversiones en base a largo plazo se mantengan en niveles razonables (Zuñiga, 2012). Además, es importante destacar que la entidad durante los últimos años brinda como servicio de créditos los microcréditos y los de Consumo, éste último apenas ha llegado al 3% del total de cartera entregada, siendo nuestra especialidad el microcrédito (Valencia, 2016).

Por otra parte, según la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2012) en su artículo 36 del Seguimiento y control del crédito, la incorporación de elementos de decisión y seguimiento de créditos como un objetivo del proceso de crédito permite descentralizar, en alguna medida, la toma de decisiones que se deben adoptar en el proceso y administración de crédito, dando la agilidad que requieren las operaciones financieras. De esta forma y debido a la crisis suscitada por la pandemia, la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín Ltda., ha visto la necesidad de mejorar las políticas internas de créditos y cobranzas a través de la implementación de un sistema de gestión de políticas internas de crédito y cobranzas, con la visión puesta en desarrollar fortalezas, mejorando la competitividad, por ello, en esta investigación, se presenta esta estructura, enfocado al uso de nuevas propuestas.

2.3.2 Recuperación de cartera

La recuperación es la última etapa del otorgamiento de créditos y se desarrolla mediante pagos directos, mismos que proceden de los fondos del socio en oportunidad de demandar el servicio (Barragán, 2007). Igualmente, Valencia (2016) menciona que la recuperación radica en cada uno de los pagos que realiza el socio mensualmente, en dicho pago se encuentra incluido el interés que a su vez es la rentabilidad obtenida por la institución.

Dentro de ello, Panimboza (2021), menciona que algunos de los procesos fundamentales para la recuperación de cartera consisten en que el oficial de crédito será quien se encargue de la recuperación, basándose en lo establecido en el manual de créditos, junto a ello, el oficial realizará el seguimiento de su cartera de crédito, aplicando visitas de campo de ser necesarias.

Entre las causas la Cooperativa San Martín de Tisaleo Ltda., atraviesa una situación crítica en sus indicadores de recuperación de cartera vencida, de acuerdo con las políticas de crédito se puede establecer que los clientes no pueden cumplir sus créditos, y el desconocimiento de los asesores de crédito del porqué es el incumplimiento al momento de evaluar y aplicar el crédito, esto conlleva a que, del 100% de socios beneficiarios de créditos, el 29% presentan retraso en el pago de sus cuotas (Zuñiga, 2012).

Por otra parte, de acuerdo con la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2015) en su artículo 22 sobre los créditos reestructurados, menciona que procederá por solicitud del socio en caso de existir ciertas debilidades primordiales en la proyección de su liquidez, donde las condiciones financieras contribuyan a mejorar la situación económica del cliente, y la probabilidad de recuperación del crédito.

2.4 La teoría de la organización clásica y el análisis del otorgamiento de créditos

La teoría de la organización clásica hace referencia a que las organizaciones consiguen un funcionamiento adecuado cuando existen acuerdos en todas sus áreas, acoplándose a funciones técnicas, comerciales, financieras, de seguridad, contables y administrativas, buscando conseguir su eficiencia (Fayol, 1916). De esta manera la

teoría de la organización clásica permite que el análisis del otorgamiento de créditos se realice sin inconveniente alguno mediante la correcta aplicación de las funciones descritas anteriormente, logrando una coordinación sistemática en cada uno de los ámbitos de la entidad con buenos resultados en todos sus niveles, dicha aplicación debe ejecutarse sin excepción alguna ya que en caso de fallar perjudicaría gravemente a la entidad, evitando desenvolverse eficientemente.

2.5 Aplicación de las 5C's en el otorgamiento de créditos

2.5.1 Factor carácter

Este factor hace referencia a la moralidad del cliente, su forma de ser en cuanto a reputación, así como también a su historia crediticia y la manera en cómo ha cumplido sus responsabilidades (Hernández et al., 2017). De igual manera Rosa (2019), menciona que el carácter es la "C" con más dificultad de ser evaluada, pero con mayor facilidad de ser definido, además es la probabilidad de cumplimiento de pago, aun si esto significa que el cliente se quede sin su liquidez mensual.

Así también Ronaldson (2020), establece que el carácter habla de la forma en la que el prestamista verá la credibilidad y confiabilidad del cliente, es decir que evalúa el carácter como persona más que como negocio, debido a que el carácter personal es más influyente dentro de las instituciones ya que se requiere que los clientes paguen sus préstamos a tiempo.

2.5.2 Factor capacidad

La Capacidad analiza la posibilidad en la que el cliente o socio es capaz de cumplir con cada una de sus obligaciones en un periodo de tiempo determinado en el cual existe la obligatoriedad de cumplimiento del crédito (Hernández et al., 2017). Del mismo modo Rosa (2019), señala que la capacidad consiste en una evaluación detallada de los ingresos del cliente, analizando si son suficientes para cubrir sus obligaciones crediticias.

Acotando a lo anterior se dice que la capacidad evalúa al 100% el historial financiero, incluyendo de esta manera el historial de otros préstamos recibidos anteriormente en

la entidad o fuera de la misma, así también el puntaje crediticio y la liquidez del socio (Ronaldson, 2020).

2.5.3 Factor capital

Dicho factor mide el tema financiero y su solidez, así como también todo aquello relacionado con los activos no circulantes del cliente (Hernández et al., 2017).

Referente a ello el capital hace referencia a la cantidad de dinero que el cliente ha invertido en su negocio, es así como a las entidades financieras les importa ver que los clientes cuenten tanto con iniciativa propia como con recursos para hacer crecer sus negocios (Ronaldson, 2020).

2.5.4 Factor colateral

El factor colateral tiene que ver con las garantías concedidas en el caso de que el cliente incumpla sus obligaciones dentro del crédito otorgado (Hernández et al., 2017). Acotando a lo establecido, este factor también es conocido como un aval que fundamenta el compromiso de pago existiendo el caso de no cumplir con el mismo, sirviendo como forma de pago de lo adeudado (Rosa, 2019).

El factor mencionado conocido como garantía hace referencia a toda clase de activo que posea el cliente, mismo que se pueda usar para garantizar el préstamo solicitado, es decir que sirva para compensar la falta de pago, puesto que las entidades del sector financiero pueden aceptar diferentes tipos de pago (Ronaldson, 2020).

2.5.5 Factor condiciones

El mencionado factor toma en cuenta la situación económica de la entidad y todo lo que la rodea, teniendo la posibilidad de crear un impacto directo en la generación de ingresos (Hernández et al., 2017).

Así mismo Ronaldson (2020), menciona que las condiciones dentro de las 5 C's de crédito hacen referencia a que las instituciones financieras desean prestar dinero a individuos que cumplan con ciertas condiciones establecidas por la entidad y al mismo tiempo se encuentren en buenas condiciones económicamente.

2.6 Indicadores de las 5C's de crédito

Tabla 1. Indicadores de las 5C's de crédito

Factor	Indicadores
Carácter	<ul style="list-style-type: none">• Reportes de instituciones de información crediticia.• Referencias comerciales.
Capacidad	<ul style="list-style-type: none">• Razón financiera de liquidez.• Razón financiera de endeudamiento.
Capital	<ul style="list-style-type: none">• Razón financiera de capital de trabajo• Razón financiera de rotación de inventarios.• Razón financiera de rotación de activos.
Colateral	<ul style="list-style-type: none">• Cobertura de garantía.
Condiciones	<ul style="list-style-type: none">• Entorno económico.

Fuente: Hernández et al., (2017)

Elaborado por: Zamora (2022)

2.7 Otorgamiento de créditos y su destino

2.7.1 Crédito de consumo

Los créditos de consumo son aquellos préstamos otorgados por una entidad financiera destinados únicamente para la adquisición de bienes o servicios, en otras palabras, sirven para realizar compras del hogar, automóviles, muebles, viajes, entre otro imprevisto (Quinto, 2020).

Acotando a lo mencionado Spadafore (2020), señala que este tipo de crédito es conocido como préstamos destinados a la satisfacción de las necesidades personales, siendo el caso de las personas que piden un crédito buscando financiar muebles de hogar, viajes, adquirir electrodomésticos, festejos, entre otros consumos.

2.7.2 Microcrédito

El microcrédito es un préstamo otorgado de pequeña cantidad y se concede únicamente a clientes con recursos de bajo nivel, sin garantías por lo que es a su vez excluidas de la banca tradicional (Gil, 2015).

De la misma manera Calderón (2011), establece que el microcrédito es aquel que concede un préstamo de cantidad inferior a los que comúnmente se otorga por la banca privada, teniendo como finalidad que el cliente cuente con suficientes recursos que, al ser utilizados, sirvan para el crecimiento de una determinada actividad.

2.7.3 Crédito hipotecario

El crédito hipotecario a diferencia de otro tipo de créditos se encuentra respaldado por una garantía hipotecaria, de esta manera en el caso de que el deudor no pagase sus cuotas, la entidad prestante estaría en la posibilidad de apropiarse del activo hipotecado que en la mayoría de las veces es una vivienda (Donoso, 2017).

En concordancia a lo mencionado anteriormente Gonzales (2005), establece que el crédito hipotecario es un préstamo a mediano o largo plazo otorgado para la compra, ampliación, o construcción de una vivienda, y en este caso esto se realiza dejando el bien adquirido en garantía a favor de la entidad financiera.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Metodología e instrumentos de recolección de información

3.1.1 Unidad de análisis

La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., es una entidad que pertenece al sector financiero y realiza actividades relacionadas a la recepción de depósitos y a la concesión de créditos, se encuentra ubicada en el Cantón Tisaleo en la Av. 17 de Noviembre y José Naranjo, cuenta con 16 años de experiencia, prestando sus servicios dentro y fuera del cantón. Actualmente, la entidad se encuentra inscrita en la Superintendencia de Economía, Popular y Solidaria, calificada como segmento 3 y conformada por 5230 socios quienes contribuyen en el funcionamiento de la entidad.

En los inicios de la pandemia, las instituciones financieras se dedicaron a otorgar créditos a pequeños y medianos productores de la provincia de Tungurahua pues la situación generada por la Covid-19, dejó marcas innumerables en la población, direccionando a la misma a entidades cooperativistas, un claro ejemplo es la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., que durante la pandemia otorgó un aproximado de 540 créditos de los cuales un 20% atraviesa una deficiencia en sus pagos dificultando la recuperación de la cartera vencida.

Adicional a lo mencionado, la Cooperativa busca por diferentes métodos, recuperar favorablemente la cartera vencida, evitando perjudicar al socio como en varias ocasiones lo han hecho varias cooperativas, esto a través de un dialogo personal con el socio en busca de soluciones beneficiosas tanto para el mismo como para la entidad. En concordancia a ello, el refinanciamiento ha sido uno de los métodos mayormente aplicados en la institución pues según la Ley de Apoyo Humanitario, todas las entidades debían ofrecer medidas adicionales desde el 12 de noviembre del 2020, con la finalidad de ayudar a la población a cumplir con sus pagos sin afectar la calificación del cliente y sin el cobro de intereses.

3.1.2 Fuentes y técnicas de recolección de información

Fuentes de información primaria. -

En la presente investigación, se aplicó la técnica de la entrevista a un conjunto de 5 trabajadores, mismos que representan a los diferentes departamentos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., como se detalla en la Tabla 2. Es importante destacar que la participación del personal ayudó de manera significativa a la obtención de información, logrando entender las circunstancias por las que ha pasado la entidad tanto en el otorgamiento de créditos como en la recuperación de cartera durante la pandemia.

Tabla 2. Personas entrevistadas

Nombres	Cargo	Departamento
Ing. Francisco Moreta	Gerente General	Gerencial
Ing. Daniel Arcos	Presidente	Administrativo
Ing. Gloria Guamán	Administrador de Riesgos	Riesgos
Ing. Miguel Manobanda	Jefe de Créditos	Créditos y cobranzas
Ing. Carlos Tisalema	Oficial de Cumplimiento	Riesgos

Elaborado por: Zamora (2022)

Entrevistas. - La técnica aplicada fue desarrollada en el mes de diciembre del 2021, para la realización de dicha entrevista, se visitó las instalaciones de la entidad contando con la predisposición del personal lo cual permitió una interacción adecuada con cada encargado de los departamentos detallados anteriormente. El objetivo de esta aplicación fue obtener información veraz que nos permitió conocer las oportunidades y problemáticas que la entidad ha sobrellevado en el periodo establecido.

Guion de entrevista. - La presente técnica de investigación constó de 16 preguntas abiertas y tuvo duración de 45 minutos cada una.

Tabla 3. Preguntas de la entrevista a profundidad y sus categorías

Preguntas	Dimensión o categoría
<i>¿Considera que la demanda por nuevos créditos durante la pandemia ha aumentado?</i>	<i>Otorgamiento de Créditos</i>

<i>¿Cómo han cambiado los estándares de aprobación de los créditos durante la pandemia?</i>	<i>Otorgamiento de Créditos</i>
<i>¿Cómo considera el acceso de los sectores económicos a los créditos?</i>	<i>Otorgamiento de Créditos</i>
<i>¿Cuál ha sido el mayor sector económico que ha accedido a créditos durante la pandemia?</i>	<i>Otorgamiento de Créditos</i>
<i>¿Durante la pandemia su institución financiera realizó modificaciones en los créditos a ofertar?</i>	<i>Estrategias Crediticias</i>
<i>¿Qué estrategias considera que son necesarias para aumentar el otorgamiento de créditos en tiempos de pandemia?</i>	<i>Estrategias Crediticias</i>
<i>¿Qué métodos aplicó su entidad para el mejoramiento en la recuperación de cartera?</i>	<i>Estrategias Crediticias</i>
<i>¿Considera usted que los procedimientos para la recuperación de cartera están bien definidos?</i>	<i>Recuperación de Cartera</i>
<i>¿Cuál es el proceder de la cooperativa en el caso que los socios no cumplan con los pagos en los tiempos establecidos?</i>	<i>Recuperación de Cartera</i>
<i>¿Cuál considera usted es el principal motivo de incumplimiento de los socios en el pago de sus cuotas?</i>	<i>Recuperación de Cartera</i>
<i>¿Cuáles han sido los casos en los que se aplicaron las reestructuraciones en la entidad en tiempos de pandemia?</i>	<i>Reestructuración de Créditos</i>
<i>En la actualidad, ¿cuál es el monto de créditos reestructurados?</i>	<i>Reestructuración de Créditos</i>
<i>¿En qué sector ha aplicado el mayor número de reestructuraciones?</i>	<i>Reestructuración de Créditos</i>
<i>Según sus datos, ¿cómo considera usted que se encuentra la entidad frente a los riesgos que enfrentó y enfrenta en la pandemia?</i>	<i>Control de Riesgos</i>

¿Implementó alguna política en la entidad ante Control de Riesgos la pandemia?

¿Cada cuánto tiempo evalúa el riesgo de nuevos Control de Riesgos clientes en su entidad?

Elaborado por: Zamora (2022)

3.2 Método de análisis de información

En el desarrollo de la presente investigación se contó con información obtenida a través de la aplicación de técnicas de investigación acordes al tema propuesto, además de la guía profesional del docente tutor; es importante señalar que para este estudio existió la aprobación de la entidad financiera a estudiar.

De acuerdo con lo mencionado de Armas (2008), establece que una adecuada aplicación de instrumentos y técnicas de investigación, direccionan al estudio a la obtención de información, misma que debe ser archivada en diferentes medios con la finalidad de perder todo lo obtenido, logrando analizarlos e interpretarlos posteriormente. Para el desarrollo de este estudio y la recopilación de información fue necesario aplicar un tipo de investigación, la cual se llevó a cabo mediante la aplicación de entrevistas a los jefes departamentales de la cooperativa, con la finalidad de conocer los procesos de otorgamiento de créditos y recuperación de cartera, así como también la existencia de estrategias para su contribución en tiempos de pandemia.

Una vez obtenida la información, se utilizó el análisis de contenido para una adecuada interpretación de resultados, según lo señalan Hernández et al., (2014), el análisis de contenido es una técnica que facilita el análisis de los procesos de comunicación, presentándolos en diferentes ámbitos donde a su vez puede ser ejecutado de forma virtual o de otro tipo de comunicación. En base a ello se realizaron tablas que detallan lo proporcionado por las entrevistas como las afirmaciones, la frecuencia con la que fueron mencionadas y sus respectivas categorías.

Mediante lo mencionado, Fernández (2002), establece que el proceso de análisis de contenido debe empezar por la codificación para facilitar el proceso de estudio y seguir con la cuantificación que dicho autor ha clasificado en tres. Siendo así, se procedió a

categorizar la información recibida tomando los nombres de otorgamiento de créditos, estrategias crediticias, recuperación de cartera, reestructuración de créditos y control de riesgos, para posterior dar paso a la codificación, misma que permitió realizar una revisión de la forma más exhaustiva posible.

Como se mencionó anteriormente la cuantificación se clasifica en tres modalidades diferentes, aplicadas al estudio de la siguiente manera:

- Cantidad. Dentro de las entrevistas, se contó con una cantidad apropiada de preguntas para cada categoría, mediante ello fue posible encontrar similitudes en cada afirmación permitiendo una fácil agrupación.
- Medición. Se realizó mediciones en base a las frecuencias detalladas en la Tabla 5 estableciendo diferenciaciones entre las apreciaciones de las personas entrevistadas construyendo de esta manera subgrupos de afirmaciones.
- Tratamiento. Seguido a la medición desarrollada con la información dada por las personas entrevistadas, se comprobaron que en la entidad existen diversos tipos de conocimientos por parte de sus superiores, esto basándose en la frecuencia de repetición.

CAPÍTULO IV

DESARROLLO DEL ANÁLISIS DE CASO

Como punto inicial de la presente investigación se presenta el proceso de otorgamiento de crédito que manejó la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempos de pandemia, de acuerdo con lo mencionado se presentan las principales políticas con relación a la otorgación de créditos que la institución manejo en el periodo de estudio.

4.1 Políticas de crédito generales

Las principales políticas que la Cooperativa maneja son las mencionadas a continuación:

- Los créditos serán otorgados a personas naturales que ejecuten actividades catalogadas como licitas dentro de los segmentos que establece la Junta de Política de Regulación Monetaria y Financiera
- Los créditos que se otorguen no tendrán destinos como la tala de árboles, cultivo de campos protegidos y el cultivo de plantas que puedan ser procesadas como estupefacientes o a su vez alguna otra sustancia que sea objeto de contaminación.
- La llamada como colocación de crédito debe evitar la concentración en pocos socios, en sectores o actividades susceptibles al riesgo de incumplimiento.
- La gestión de cobranza debe ejecutarse antes que se cumplan las respectivas fechas de vencimiento y de carácter progresivo utilizando medios como teléfonos, visitas de manera que se evidencia la gestión de la institución.
- Las tasas de los créditos ofertados por la institución deben regirse a los máximos expuestos por el Banco Central del Ecuador.
- Aquellos créditos concedidos deben basarse en un análisis adecuado de la capacidad de pago del socio de manera que se garantice el cumplimiento de la obligación contraída.
- La máxima autoridad en conjunto con el Jefe de Crédito evaluarán de forma semanal la calidad de la cartera total.

- Las operaciones deben ser siempre garantizadas de acuerdo con las garantías que la institución exige por cada uno de los créditos ofertados.
- El manual de crédito debe encontrarse a disponibilidad de todo el personal de la institución.

4.2 Tipos de crédito otorgados

La COAC San Martín de Tisaleo Ltda. en tiempo de pandemia ofertó y otorgó los siguientes créditos de acuerdo a las políticas que la institución estipula para la otorgación de los mismos:

- **Crédito inmobiliario:** El tipo de crédito mencionado se lo concede a personas naturales mediante una garantía hipotecaria. La finalidad de este crédito dirigido únicamente para compra, construcción, reparación, remodelación o para la mejora de inmuebles solamente del socio, de la misma forma, el crédito inmobiliario sirve para la adquisición de terrenos los cuales deben ser empleados en construcciones de viviendas propias.
- **Microcrédito:** Al igual que el crédito anteriormente mencionado, se lo concede a una persona natural la cual debe contar valores inferiores o iguales a \$100.000,00 en sus ventas anuales o a un grupo de prestatarios que se dediquen a actividades de producción y comercialización en pequeña escala, justificando que sus ingresos sean originarios de ventas. Dentro de este crédito se establecen 3 subsectores que se evidencian de la siguiente manera:

Tabla 4. Subsectores del microcrédito

Tipo de Crédito	Monto
Microcrédito Minorista	Dirigidas a socios con ventas anuales iguales o inferiores a USD 5.000.
Microcrédito de Acumulación Simple	Dirigidas a socios con ventas anuales superiores a USD 5.000 y hasta USD 20.000.
Microcrédito de Acumulación Ampliada	Dirigidas a socios con ventas anuales superiores a USD 20.000 y hasta USD 100.000.

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2021)

Elaborado por: Zamora (2022)

4.3 Determinación de los sujetos para créditos

- Son sujetos de crédito las personas naturales, que reúnen condiciones y requisitos establecidos por la Ley.
- Será sujeto de crédito toda persona natural o jurídica que sea socio activo de la Cooperativa, que haya sido evaluado a través de un análisis técnico y que cumplan con las condiciones específicas.

Adicionalmente a los requisitos antes mencionados existen otros complementarios donde se encuentran:

- Estabilidad de vivienda
- Teléfono
- Capacidad Patrimonial
- Verificación
- Poder

4.4 Cuadro de calificación para créditos directos

Dentro de la institución se destina un tipo de calificación para calificar el nivel de riesgo que un socio mantiene con la institución de la siguiente manera:

Tabla 5. Calificación del historial crediticio de un socio

Calificación del Riesgo	Calificación Actual	Calificación Histórica
Calificación A	Cliente Aceptado	Cliente Aceptado
Clasificación B	Cliente Aceptado	Cliente Aceptado
Clasificación C	Se acepta si hay mora de hasta \$200	Hasta 1 año atrás
Clasificación C	Se acepta si hay una mora de 45 días hasta \$200 siempre y cuando la misma entidad en la actualidad tenga clasificación A	Hasta 10 meses antes
Clasificación D	Crédito Negado	Crédito Negado
Clasificación E	Crédito Negado	Crédito Negado

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2021)

Elaborado por: Zamora (2022)

4.5 Flujograma del proceso de concesión de crédito

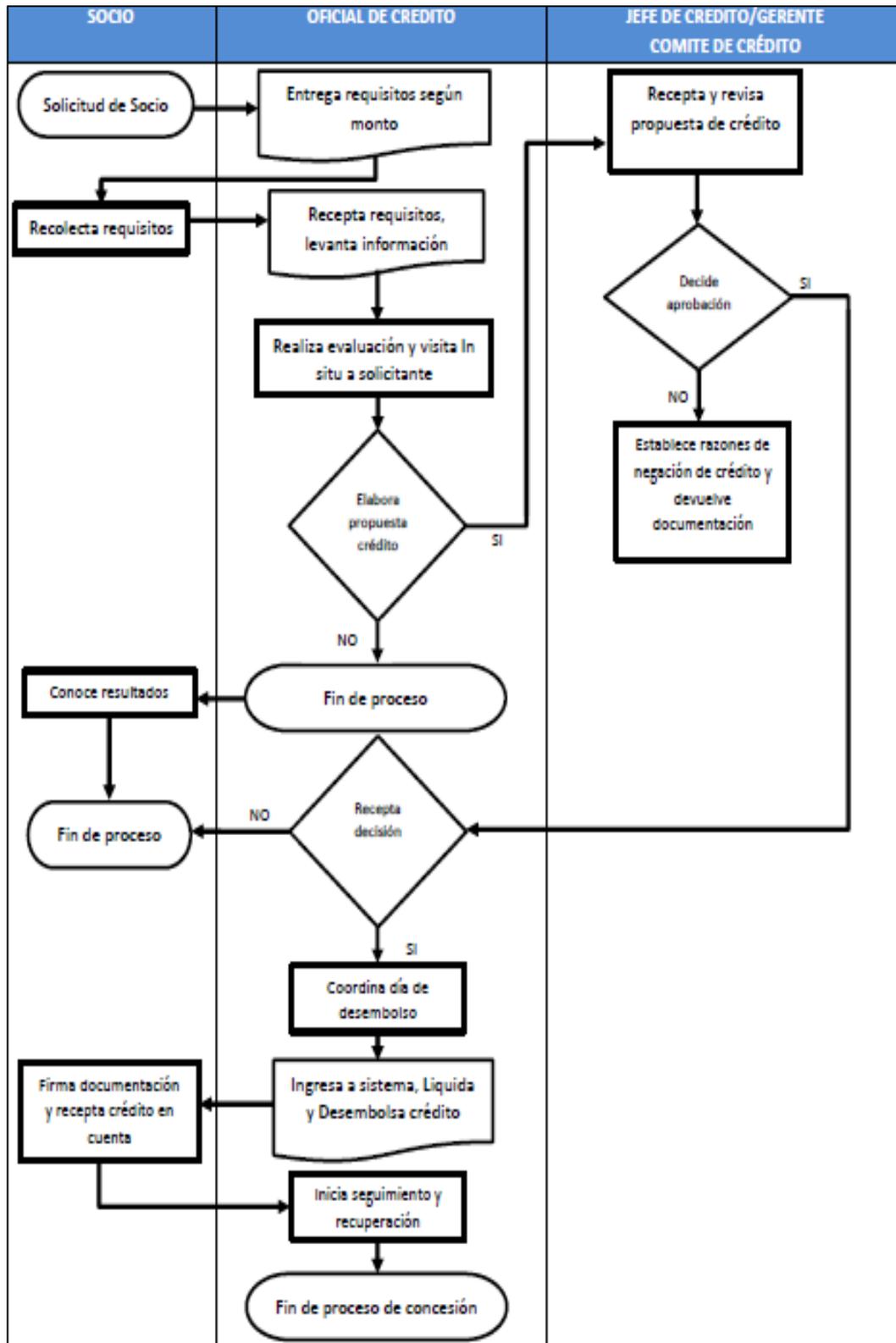


Figura 6. Flujograma del proceso de crédito

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2021)

4.5.1 Análisis FODA

Tabla 6. Análisis FODA

<i>Fortalezas</i>	<i>Oportunidades</i>
<ul style="list-style-type: none">• <i>Confianza por parte de los socios de acuerdo con la experiencia en trayectoria.</i>• <i>Un 1% de la cartera posee garantía hipotecaria (24 créditos).</i>• <i>Gestión de otorgación de créditos en 24 horas.</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>Desarrollo de nuevas opciones de otorgamientos de créditos.</i>• <i>Mejora en la gestión y control integral de riesgos de créditos.</i>• <i>Obtención de líneas de crédito externas.</i>
<i>Debilidades</i>	<i>Amenazas</i>
<ul style="list-style-type: none">• <i>Falta de desarrollo de la metodología de gestión de riesgo operativo.</i>• <i>Irregularidad de la cartera de crédito con valores superiores al 50% en cartera vencida.</i>• <i>Poca participación en el mercado.</i>	<ul style="list-style-type: none">• <i>Inconvenientes en la gestión de la liquidez.</i>• <i>Control de las tasas dentro del sector financiero ecuatoriano.</i>• <i>Fuerte competencia.</i>• <i>Sobreendeudamiento de los clientes.</i>

Elaborado por: Zamora (2022)

4.6 Análisis y categorización de la información

Los datos obtenidos sirvieron para analizar el riesgo de crédito existente en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda. durante la pandemia, dicha información demostró que la entidad se encuentra en buenas condiciones a pesar de todos los inconvenientes suscitados en el periodo señalado.

Se procedió a realizar las categorizaciones de las afirmaciones obtenidas en las entrevistas lo que reflejó que existe diferentes interpretaciones y maneras de constatar los cambios originados en la COAC por parte del personal de la misma, entendiendo que las decisiones aplicadas en la entidad cuentan con las aprobaciones de los respectivos consejos existentes dentro de la COAC. Las tablas presentadas a continuación demuestran las frecuencias con la que las personas entrevistadas mencionaron las afirmaciones establecidas corroborando que cada persona tiene una diferente apreciación de la situación pandémica.

Tabla 7. Frecuencia de afirmaciones

Afirmación	Frecuencia	Pregunta
<i>Tuvo un crecimiento aproximado en el 2021 del 10% al 15%.</i>	2	<i>¿Considera que la demanda por nuevos créditos durante la pandemia ha aumentado?</i>
<i>Disminuyó la demanda de créditos de forma considerable.</i>	3	
<i>La cooperativa cambió al segmento 3 y se modificaron los estándares.</i>	1	<i>¿Cómo han cambiado los estándares de aprobación de los créditos durante la pandemia?</i>
<i>Se fijaron más en terceros ingresos, es decir en otro tipo de ingreso.</i>	3	
<i>Cambiaron por la actividad económica, es decir ya no se confiaba en la palabra del socio.</i>	1	
<i>No presenta restricciones y se da créditos a los sectores como Tisaleo, Mocha y Quero</i>	3	<i>¿Cómo considera el acceso de los sectores económicos a los créditos?</i>
<i>El acceso no es restringido, salvo que tenga algún problema en la central de riesgos o en su capacidad de pago.</i>	1	
<i>Tratan de ayudar a sectores vulnerables.</i>	1	
<i>Al inicio de la pandemia fueron los agricultores, pero en el 2021 los sectores como calzado y ropa.</i>	2	<i>¿Cuál ha sido el mayor sector económico que ha accedido a créditos durante la pandemia?</i>
<i>El mayor sector económico que accedió a créditos fueron los agricultores.</i>	3	
<i>Se modificó la tasa de interés lo que antes se trabajaba con el 21,5%, se bajó a tasas del 19,5 o 19,75%.</i>	3	<i>¿Durante la pandemia su institución financiera realizó modificaciones en los créditos a ofertar?</i>
<i>Cambió la forma de entregar créditos, ya que se realizaba pagos o firmas de los documentos fuera de la institución.</i>	1	
<i>Disminuyó desde 1 hasta 1,5 puntos la tasa de interés que se estaba dando.</i>	1	

<i>Realizar más captaciones, buscar nuevos socios en los cantones vecinos.</i>	<i>1</i>	<i>¿Qué estrategias considera que son necesarias para aumentar el otorgamiento de créditos en tiempos de pandemia?</i>
<i>Se ampliaron los plazos para solventar las cuotas de pago.</i>	<i>1</i>	
<i>Ofertar créditos a una tasa de interés más baja.</i>	<i>3</i>	
<i>Mayor acompañamiento del asesor de créditos a la recuperación de cartera, junto con el abogado de la entidad.</i>	<i>1</i>	<i>¿Qué métodos aplicó su entidad para el mejoramiento en la recuperación de cartera?</i>
<i>Se continuaba con llamadas telefónicas y refinanciamientos.</i>	<i>4</i>	
<i>Se debería implementar un manual de procedimientos de recuperación de cartera.</i>	<i>1</i>	<i>¿Considera usted que los procedimientos para la recuperación de cartera están bien definidos?</i>
<i>La normativa a nivel nacional no ayudó en tiempos de pandemia ya que no estaban las reglas claras.</i>	<i>3</i>	
<i>Los procedimientos están muy bien definidos, falta tal vez que el personal se dedique solamente a esa actividad.</i>	<i>1</i>	
<i>Se procede a llamar a los socios, entregar notificaciones, y se mantiene conversaciones con deudores.</i>	<i>1</i>	<i>¿Cuál es el proceder de la cooperativa en el caso que los socios no cumplan con los pagos en los tiempos establecidos?</i>
<i>Se realiza acciones extrajudiciales, llamados de atención a través del abogado, en caso de negativa, inicia el juicio por coactiva.</i>	<i>4</i>	
<i>Se malacostumbro al socio debido a que las políticas públicas impedían notificar y cobrar morosidad.</i>	<i>2</i>	<i>¿Cuál considera usted es el principal motivo de incumplimiento de los socios en el pago de sus cuotas?</i>
<i>Cuando haya existido perdidas en sus sembríos o en los precios de los productos a comercializar.</i>	<i>3</i>	

<i>En el caso de las disminuciones del nivel de ventas, las reestructuraciones ayudaban a ampliar el plazo y bajar las cuotas.</i>	2	<i>¿Cuáles han sido los casos en los que se aplicaron las reestructuraciones en la entidad en tiempos de pandemia?</i>
<i>Los sectores que han sido beneficiados son el sector del transporte y el sector microempresario como calzado y vestimenta.</i>	3	
<i>El monto de créditos reestructurados aproximadamente se encuentra entre un 7 y 10%.</i>	3	<i>En la actualidad, ¿cuál es el monto de créditos reestructurados?</i>
<i>Aproximadamente llevan unos 400.000,00 dólares en reestructuraciones.</i>	2	
<i>Se ha aplicado en el sector del transporte debido que no han sido recuperados en su mayor parte.</i>	3	<i>¿En qué sector ha aplicado el mayor número de reestructuraciones?</i>
<i>Se aplicó en el sector artesanal como zapateros, confeccionistas, textiles.</i>	2	
<i>El ámbito no se ha podido controlar en su mayoría por la misma morosidad.</i>	3	<i>¿Cómo considera usted que se encuentra la entidad frente a los riesgos que enfrentó y enfrenta en la pandemia?</i>
<i>La cooperativa se encuentra solvente y estable y prácticamente se ha logrado solventar con créditos.</i>	2	
<i>Se implementó el castigo de cartera permitiendo disminuir la morosidad existente en el 2021.</i>	2	<i>¿Implementó alguna política en la entidad ante la pandemia?</i>
<i>Se implementó la política de refinanciamiento con intereses diferidos.</i>	2	
<i>Iniciando la pandemia la política era que internamente los sueldos se bajaban y los excedentes se utilizaban para solventar gastos como alcohol.</i>	1	

<p><i>Al cambiar recientemente de segmento la cooperativa está implementando el departamento de riesgos, por lo cual faltan procedimientos para evaluar los riesgos.</i></p>	<p>4</p>	<p><i>¿Cada cuánto tiempo evalúa el riesgo de nuevos clientes en su entidad?</i></p>
<p><i>El departamento de cumplimiento es el encargado y lo hacen de forma semanal.</i></p>	<p>1</p>	

Elaborado por: Zamora (2022)

En la tabla detallada se pudo observar que la entidad ha sabido sobrellevar los inconvenientes generados por la pandemia teniendo en cuenta que el año 2020 trajo consigo problemas en la economía del país, generando malestar en la población, obligándoles a buscar alternativas para subsistir entre los cuales se destaca el acceso a créditos, donde a cierta parte favoreció y a otra perjudicó, puesto que al crear algún tipo de emprendimiento este decayó y provocó que los socios caigan en morosidad aumentando el índice de este, y creando a su vez inconvenientes para el cumplimiento de las metas institucionales de la entidad.

4.6.1 Metas institucionales

Las metas institucionales se encuentran generadas en base a las necesidades y acontecimientos suscitados o a suscitarse en la entidad dentro del periodo comprendido entre 2019 y 2023, las mismas se detallan de la siguiente manera:

- Crecimiento
 - Terminar la construcción del edificio San Martín
 - Determinar exigencias del segmento 3
 - Incrementar gradualmente el número de socios y clientes
 - Disponer de una amplia gama de servicios y pagos
- Rentabilidad
 - Promover el ahorro de los socios
 - Realizar capacitaciones a nuestros socios
 - Minimizar los gastos judiciales
 - Ocupar al máximo los cupos de financiamiento externo

- Tecnología
 - Implementar productos Fintech
 - Actualizar el Sistema Informático
 - Implantar la página web dinámica
- Desarrollo
 - Capacitar continuamente al personal
 - Mejorar la atención al público

4.6.2 Créditos otorgados

Posterior a los datos presentados de las entrevistas realizadas, se procedió a analizar la información proporcionada por la entidad, realizando una comparación de los créditos otorgados durante los años 2019, 2020 y 2021, mismos que se detallan a continuación:

Tabla 8. Montos mensuales de créditos otorgados

MES	2019	2020	2021
Enero	174.000,00	115.900,00	208.970,00
Febrero	195.200,00	141.400,00	265.900,00
Marzo	356.350,00	35.004,22	613.003,66
Abril	324.000,00	11.200,00	505.045,52
Mayo	320.858,59	78.500,00	486.950,00
Junio	291.682,75	194.975,02	601.714,89
Julio	260.050,00	287.800,00	284.241,70
Agosto	336.500,00	236.604,11	317.506,47
Septiembre	267.832,68	368.768,02	273.400,00
Octubre	345.450,00	268.623,11	303.324,32
Noviembre	368.011,82	281.711,38	440.774,07
Diciembre	335.231,36	214.654,32	446.701,06
TOTAL	3.575.167,20	2.235.140,18	4.747.531,69

Elaborado por: Zamora (2022)

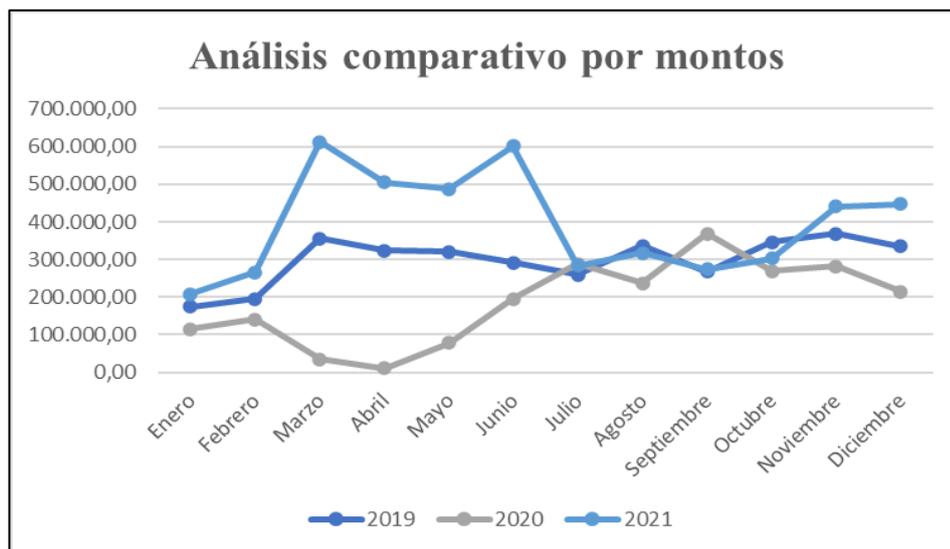


Figura 7. Análisis comparativo por montos
Elaborado por: Zamora (2022)

En base a lo presentado, se observó que los montos por otorgamiento de créditos en el primer año de pandemia disminuyeron, esto debido a que en el país, se implementaron medidas que impidieron a las entidades financieras a brindar sus servicios adecuadamente, por ello la Figura 7 señala que durante los primeros meses de pandemia es decir de enero a abril, existió un decrecimiento en sus montos, a pesar de ello a partir de mayo empezó un crecimiento considerable como consecuencia de que el gobierno estableció medidas para evitar que la población desempleada caiga en morosidad entre ellas está la del refinanciamiento que consiste en modificar las condiciones iniciales del crédito aumentando el periodo de pago. A raíz de lo mencionado para el año 2021, se obtuvo un crecimiento incluso superior al del año 2019, es decir anterior a la pandemia debido a las políticas establecidas por la entidad y como consecuencia de que la mayoría de los socios se vieron en la necesidad de dedicarse a la agricultura o a emprender sus propios negocios.

4.7 Narración del caso

Se dice entonces que los inconvenientes suscitados en la pandemia hacen mayor referencia a la demanda por nuevos créditos, ya que, a inicios de la misma, la demanda disminuyó de forma considerable, a pesar de ello y a partir de que hubo las autorizaciones del COE de los aforos permitidos, aumento en créditos nuevos, aumentando también en reestructuraciones donde el socio pedía aumento de plazo para que las cuotas sean más bajas, por ello como se detalla a continuación en la Tabla 9,

para el año 2021 el número de créditos otorgados supera altamente a los entregados en el año 2020 pero no a los del año antes de la pandemia.

Tabla 9. Número de créditos entregados

MES	2019	2020	2021
Enero	58	13	39
Febrero	64	15	48
Marzo	95	6	92
Abril	90	2	70
Mayo	87	13	78
Junio	75	29	80
Julio	84	40	59
Agosto	102	48	69
Septiembre	82	66	56
Octubre	85	49	67
Noviembre	100	47	64
Diciembre	77	40	84
TOTAL	999	368	806

Elaborado por: Zamora (2022)

Acotando a lo mencionado, los estándares de aprobación también contaron con cambios debido a las actividades económicas, es decir se realizaba más controles presenciales donde se podía constatar las garantías con las que contaban los socios al momento de acceder a algún tipo de crédito, desconfiando más de la palabra del socio. Pese a ello en los créditos a ofertar, se disminuyó desde 1 hasta 1,5 puntos la tasa de interés que daba normalmente, esto debido al segmento en el que se encuentra la cooperativa, teniendo de tipo microcrédito y acumulación simple.

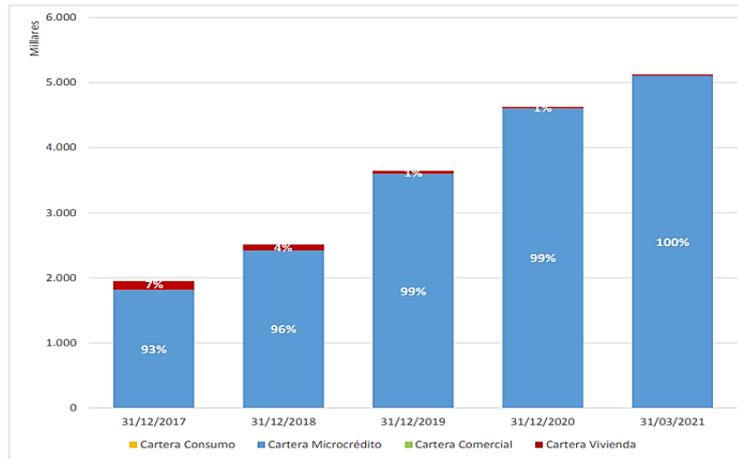


Figura 8. Participación cartera de crédito
Elaborado por: Zamora (2022)

La Figura 8 demuestra que dentro de la Cartera de Crédito la población tanto en el 2019, 2020 y 2021, tuvo una inclinación por el Microcrédito que es el tipo de crédito más conveniente y al que la mayoría tiene acceso ya que según la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo (2021), en su Manual de Créditos indica que el Microcrédito es el otorgado a una persona natural con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000, destinado a financiar actividades de producción y comercialización en escala inferior donde la forma de pago viene principalmente de las ventas o ingresos generados por dichas actividades.

A raíz del otorgamiento de créditos y por diversos inconvenientes suscitados durante los años 2020 y 2021, la morosidad dentro de la entidad ha variado, puesto que en el transcurso de la pandemia, su índice fue creciendo no en un elevado porcentaje pero si considerablemente, viéndose en la necesidad de aplicar métodos para disminuir la morosidad no en su totalidad pero si en su mayoría, los mismos constan de cobranzas personales, es decir insistiendo de forma constante, a su vez realizando las cobranzas mediante reestructuración de créditos y entregando notificaciones en un inicio pero sin costo para de esta manera la entidad también presione pero sin tocar el bolsillo del socio.

4.7.1 Indicadores de morosidad

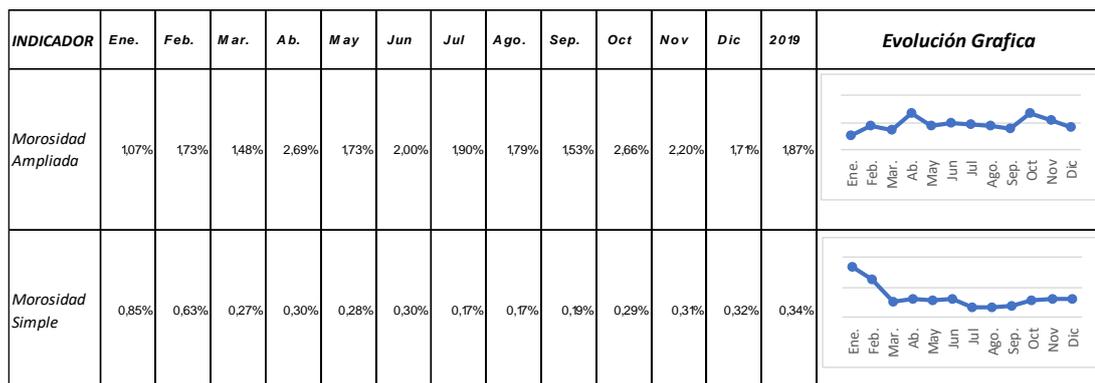


Figura 9. Indicadores de morosidad 2019
Elaborado por: Zamora (2022)

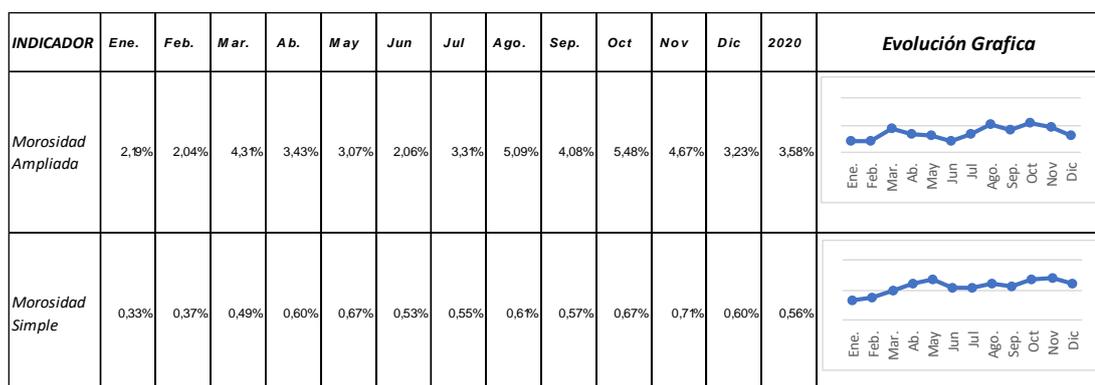


Figura 10. Indicadores de morosidad 2020
Elaborado por: Zamora (2022)

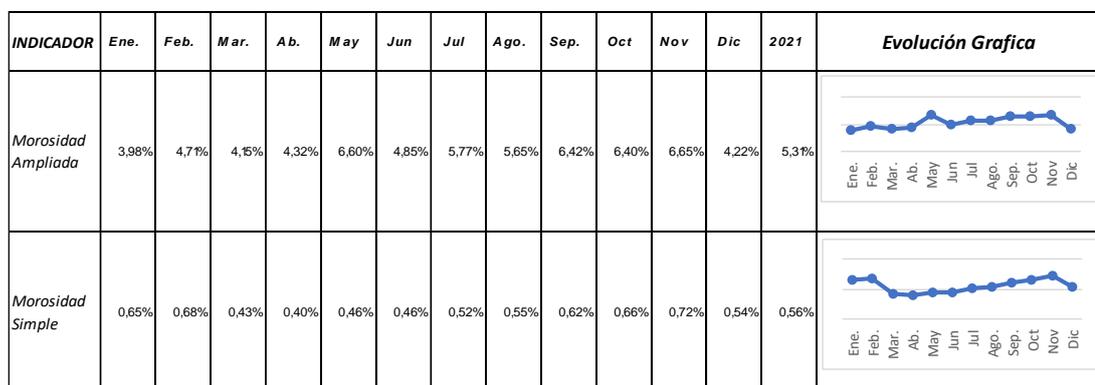


Figura 11. Indicadores de morosidad 2021
Elaborado por: Zamora (2022)

Se pudo evidenciar que la morosidad del año 2019 difiere con la del año 2020, al igual que la del 2021, señalando que el primer año, es decir antes de la pandemia, se contó con una morosidad en pequeña cantidad de un 1,87%, mientras que en el año 2020, a inicios de la pandemia, existieron varios problemas económicos generados por los

despidos en ciertos lugares de trabajo o a su vez porque existían restricciones dispuestas por el gobierno nacional que impedían la libre movilidad y por ende la cobranza disminuyó, razón por la cual fue aumentando al pasar de los meses, llegando a una morosidad del 3,58%. El crecimiento sin duda continuo para el año 2021, ya que a pesar de no contar con las restricciones del gobierno nacional la población ya no dispuso con los mismos fondos del año anterior, un número de personas mantuvieron su trabajo y otro número no lo encontró, por lo que, en este año, la morosidad aumento de manera considerable a un 5.3%.

4.7.2 Riesgo del crédito

Se inicia evidenciando que se entiende por riesgo de crédito, que de acuerdo a la visión de Urbina (2019), es una posibilidad de que una entidad pueda sufrir una pérdida como consecuencia de falta de pago por parte de la contrapartida de acuerdo a una operación financiera, es decir el riesgo de que una de las obligaciones contraídas con la entidad no sea saldada. Por otra parte, el riesgo de crédito reca en una variación dentro de los resultados financieros de un activo financiero o a su vez de la cartera de inversión tras el impago de una persona.

Para lograr la medición del riesgo se evidenció como punto inicial la aplicación de las entrevistas que permiten una visión más amplia de la ejecución interna de la Cooperativa con relación a los créditos otorgados de manera que se evidencia que los créditos durante la pandemia por Covid-19 disminuyeron su demanda de forma considerable, mientras que para el año 2021 se muestra un crecimiento aproximado del 10 al 15% de acuerdo con la otorgación de los créditos de tal manera que al ser un aumento de un valor no tan amplio, no refleja un cambio significativo dentro de la institución lo que recae en que si posee riesgo de acuerdo a la variabilidad de la otorgación de créditos.

Consecuentemente, la información proporcionada por el instrumento aplicado muestra que uno de los sectores que al inicio de la pandemia fueron los agricultores, de manera que se evidencia un pequeño riesgo ya que este sector es cambiante en precio de venta de acuerdo con el mercado al que se encuentra dirigido, además mencionan que para el 2021 los sectores con más demanda llegan al calzado y la ropa.

Otro de los factores determinantes del riesgo es que la Cooperativa ejecutó variaciones en cuanto a los créditos a ofertar de acuerdo a las tasas de interés, siendo en el inicio del año 2020 con una tasa de aproximadamente el 21,5% que posterior al inicio de la pandemia llegaron a completar un 19,5% o a su vez el 19,75%, esto implica que la institución debe tener en cuenta que el interés permita la ejecución normal de las actividades de la misma y que no afecte de manera directa a sus operaciones.

Adicionalmente se presentan aquellos créditos que se otorgaron durante los respectivos años de 2019, 2020 y 2021 que reflejan la variación de acuerdo a la otorgación de créditos que en comparación de los créditos del primer año en mención se maneja un índice mucho más alto de otorgamiento en comparación al año 2020.

Es así que el riesgo principal evidenciado dentro de la institución se atribuye a los microcréditos ya que por su naturaleza manejan un tipo de riesgo mucho más alto que los demás, es decir los Créditos de Acumulación Simple y Acumulada. Siendo la característica principal de los primeros el otorgamiento de un valor que se encuentre entre \$1000 hasta \$10000 que dentro de la institución es un monto medio bajo que no requiere mucha garantía y que posee un riesgo mayor que los demás, por otra parte los microcréditos del segundo rango también contemplan un riesgo ya que son aquellos que se otorgan con un valor superior a \$10.000 y que deben registrar un valor de ventas anuales inferior a \$100.000, denotando que forman parte del riesgo de los microcréditos.

De acuerdo a lo mencionado se plantean nuevas estrategias enmarcadas en la disminución de la cartera vencida que permita la prevención y más baja del riesgo de liquidez, que se presenta de manera más detallada en el siguiente apartado.

4.7.3 Pérdida esperada

Según lo establece la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (2022), como su nombre lo dice es un monto que se espera a raíz del riesgo crediticio generado en un periodo de tiempo determinado, dicho monto se obtiene de una probabilidad de incumplimiento, el valor de la deuda y la pérdida general esperada.

$$PE = total\ deuda * pi * LGD$$

Donde:

pi = probabilidad de incumplimiento, este valor indica la posibilidad de un incumplimiento parcial o total de la deuda en un periodo establecido.

LGD = ratio de pérdida por incumplimiento, hace referencia al porcentaje que indica el valor que no se pudo recuperar.

Para un breve análisis del cálculo de la pérdida esperada, se toma en cuenta como ejemplo los datos de uno de los créditos en riesgo con mayor valor del año 2020:

Tabla 10. Crédito en riesgo con mayor valor del año 2020

Numero Operación	Calificación 2020	Días de Morosidad	Saldo Total	Calificación 2019	Garantías	pi	LGD
4192	E	614	15090.63	E	GQ	100.00%	10%

Elaborado por: Zamora (2022)

Para obtener los datos necesarios para calcular la pérdida esperada se debe contar con una matriz de transición comprendida entre dos años, en este caso 2019 y 2020 como se demuestra:

Tabla 11. Matriz de transición 2019 - 2020

Etiquetas	A1	A2	A3	B1	B2	C1	C2	D	E	Total general
A1	73.23%	19.35%	4.52%	0.65%	0.65%	1.29%	0.32%	0.00%	0.00%	100.00%
A2	17.39%	47.83%	21.74%	4.35%	0.00%	4.35%	0.00%	0.00%	4.35%	100.00%
A3	50.00%	16.67%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	16.67%	0.00%	16.67%	100.00%
B2	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%
C1	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	0.00%	100.00%
C2	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%
D	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%
E	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%
#N/D	81.25%	13.13%	3.63%	0.63%	0.13%	0.50%	0.38%	0.25%	0.13%	100.00%
Total general	76.80%	15.38%	4.17%	0.70%	0.26%	0.78%	0.43%	0.26%	1.22%	100.00%

Elaborado por: Zamora (2022)

En base a la matriz desarrollada anteriormente, se obtienen los porcentajes de probabilidad de mantenerse en el mismo nivel de calificación:

Tabla 12. Probabilidad de mantenerse en el mismo nivel de calificación

Calificación	Probabilidad
A1	26.77%
A2	34.78%
A3	33.33%
B1	0%
B2	100.00%
C1	100.00%
C2	100.00%
D	100.00%
E	100.00%

Elaborado por: Zamora (2022)

A diferencia de los datos presentados, lo que se establece a continuación en la tabla 13 demuestra el nivel de exposición de las garantías con las que se cuentan los créditos.

Tabla 13. Nivel de exposición de garantías

Garantía	Nivel de Exposición
GR	5%
GQ	10%

Elaborado por: Zamora (2022)

Con los datos establecidos se procede a realizar el cálculo respectivo:

$$PE = total\ deuda * pi * LGD$$

$$PE = 15090.63 * 100.00\% * 10\%$$

$$PE = 1509.06$$

De esta manera se realiza el cálculo de cada uno de los créditos que se encuentran en riesgo para finalmente obtener una sumatoria de 139,906.62 para el año 2020, de la misma manera se debe calcular para el año 2021 que cuenta con un total de 194,089.07.

En base a lo presentado, se demuestra que la probabilidad de incumplimiento del año 2021 fue mayor a la del año 2020, demostrando que, sí existe un efecto de la pandemia, recalcando que el efecto no fue inmediato ya que todos los créditos otorgados en el año 2020 recién dieron problemas en el 2021.

4.8 Proceso de recuperación del crédito

Consecuentemente con la investigación se denota que al igual que el apartado anterior el objetivo de una entidad al generar un crédito es la obtención de un margen de utilidad reflejado en un interés de manera que se ejecuten las normas y políticas internas con relación a la correcta recuperación de cartera, de acuerdo con esto se presenta el siguiente proceso para un mejor funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda.:

- Establecer políticas y estrategias direccionadas a disminuir la cartera en mora emitida por parte de la Gerencia General.
- Contar con una persona encargada de salvaguardar la documentación de la cartera en mora.
- Evaluar la cartera en mora y establecer una calificación de manera periódica o como lo considere necesario la institución de acuerdo con las disposiciones de las entidades reguladoras.
- Informar a gerencia general sobre la cartera en mora con la finalidad de que se implemente algún tipo de sanción al socio que ha incumplido sus pagos.
- Realizar las debidas notificaciones a los socios con morosidad mediante los métodos que crea conveniente la cooperativa.
- Contados los 90 días de mora cumplidos, notificar al departamento jurídico para que se realicen las negociaciones necesarias.

Es importante señalar que para este último punto, previamente se realizarán todas y cada una de las acciones extrajudiciales que se estipulan en el manual de créditos siempre y cuando sea dentro del periodo establecidos por las entidades de control, adicional a ello se menciona que una vez que el departamento jurídico tenga conocimiento, el socio automáticamente dejará de ser socio de la institución, a excepción de sus cónyuges que únicamente podrán adquirir créditos siempre y cuando se cuente con una disolución de la sociedad conyugal.

Consecuentemente, se presentan las siguientes estrategias para la ejecución de la recuperación de una cartera óptima dentro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. para que se ejecuten enmarcadas en el bienestar de la institución y sus socios:

1. Designación de una persona encargada exclusivamente de liderar la funcionalidad del equipo de cobranza

Se recomienda a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., la designación de una persona encargada exclusivamente de liderar el tema de recuperación de cartera y que ejecute todas las labores necesarias como la ejecución de la base de datos y estrategias diseñadas para el cobro de la cartera vencida de acuerdo con la línea de crédito.

Esta designación debe ser ejecutada por el gerente de la organización enfocándose en el perfil de una persona que desempeñe dicha función de manera exclusiva, rigurosa, ordenada y efectiva tanto para la institución como para los socios que se encuentran dentro de esta categoría, de igual manera otro factor importante es la forma de comunicación ya que debe ser alguien que genere soluciones a las partes participantes.

2. Uso de alguna App o sistema que permita ver deudores con mora

Esta estrategia se enmarca en la ejecución de una base de datos con la utilidad de algún software que evidencie una información más rápida de búsqueda, es decir que permita que cuando la persona encargada de esta área desee buscar la información de mora de un cliente le genere este tipo de información de forma inmediata.

3. Capacitación al personal

Desarrollar un plan de capacitaciones al personal del área de créditos con relación a créditos y cobros con la finalidad de corregir aquellos procedimientos para la emisión de créditos que minimice el porcentaje de cartera vencida. Este procedimiento se lo puede realizar mediante la estimulación al personal de acuerdo con la actualización de sus conocimientos.

4. Reestructuración en los tiempos de notificación

Para una reducción de las carteras vencidas, se puede llevar a cabo cambios en los tiempos de notificación de los créditos vencidos con los que viene trabajando la cooperativa, es decir que actualmente las primeras notificaciones se realizan a partir de los 30 días que no se cubre la deuda, por ende, la propuesta es que estos días sean reducidos, permitiendo tomar prontas medidas y establecer acciones para el cobro de sus deudas, obteniendo una disminución en el índice de morosidad de 5.3% con el que cuenta la cooperativa hasta el año 2021.

4.9 Limitaciones del estudio

La presente investigación contó con pequeñas limitaciones debido a que el personal entrevistado contaba con variación de horarios por cuestiones laborales, lo que llevó más tiempo de lo planificado, a pesar de ellos y ajustándonos a todos los horarios se obtuvo la información necesaria para completar las entrevistas.

En cuanto a documentación e información, la entidad se encontró predispuesta a brindar todo tipo de ayuda para la realización del proyecto desarrollado, pero únicamente con información relacionada a la otorgación de créditos y las principales carteras vencidas de la entidad.

Otra de las limitaciones se compone de aquellas restricciones con relación a las disposiciones del COE de acuerdo con la pandemia de Covid-19 que aún se encuentra vigente dentro del país, lo que en ocasiones dificultaba la interacción entre la investigadora y los entrevistados.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

La ejecución de la evaluación de riesgo de crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. se realizó a través de la recolección del instrumento aplicado, en este caso la entrevista, que denota que si bien es cierto la institución cuenta con métodos y procedimientos de recuperación de cartera, junto con una pandemia que no pudo ser anticipada, existió cuotas impagas de más de 3 meses, siendo una de las características que más genera riesgo dentro de la organización ya que es una pérdida que afecta directamente a la parte financiera de la entidad. En cuanto a las metas institucionales se refiere, es importante señalar que fueron fijadas para el periodo comprendido entre 2019 y 2023, a pesar de ello con los inconvenientes suscitados durante la pandemia, se logró cumplir en su mayoría con las mismas.

El proceso de otorgamiento de créditos en la COAC San Martín de Tisaleo Ltda., cuenta con cierto tipo de deficiencias ya que, en la revisión de la documentación e información proporcionada por la entidad, se pudo constatar que varios créditos no se encuentran sujetos al manual de créditos que posee la entidad. Este tipo de acciones ha provocado que se otorguen créditos a personas que dentro del primer año del crédito ya empiezan arrastrar una cartera vencida lo que genera inconvenientes para una negociación de pago.

Se concluye que la cartera vencida dentro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. ha sufrido variaciones en el año 2019, 2020 y 2021, ya que se evidencia que durante la pandemia este índice tuvo un crecimiento notable, de manera que para el año 2019 la morosidad posee un valor de 1,87%, mientras que para el año 2020 fue de 3,58%, indicando que durante el año de pandemia aumentaron los créditos impagos, provocando que se disminuya el flujo del efectivo de la institución, para el 2021 se tiene un valor de morosidad de 5,3% que sigue evidenciando que la institución no ha podido recuperar la cartera en mora del año 2020.

Se determina como punto final que, si bien es cierto que la institución si cuenta con estrategias y políticas definidas con relación a la recuperación de cartera y medición de riesgos, no se ejecutan en su totalidad de manera oportuna y confiable, es por esto que las estrategias y políticas antes definidas en conjunto con las ya existentes permitirán a la organización mejores resultados con relación a la cobranza de los créditos que se encuentren en mora. Consecuentemente también se enmarcan en aportar a la entidad otras posibilidades de salvaguardar los recursos que generan las operaciones crediticias.

5.2 Recomendaciones

Se recomienda una revisión y evaluación periódica del cumplimiento del Manual de Créditos con relación al otorgamiento de los créditos que permita la actualización de información de manera periódica y de acuerdo con las normativas vigentes de las entidades de control a las que la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. debe regirse para el manejo de sus actividades y a su vez implementar planes de capacitación a los asesores para el establecimiento de una mejor comunicación con los socios.

En el tema de metas institucionales, es recomendable implementar nuevas direccionadas al otorgamiento de créditos y recuperación de los mismos, con la finalidad de contar con objetivos a cumplir durante un periodo determinado.

Se recomienda ejecutar reuniones periódicas con el personal de la Cooperativa referente a políticas crediticias, análisis de crédito y sobre todo los procedimientos crediticios, en las cuales se incluya un punto en el que se recuerde las políticas mencionadas, logrando a su vez que el personal brinde un servicio al cliente de forma adecuada y apropiada, que denote la confiabilidad hacia los socios y permita continuar con la nueva segmentación a la que se ha insertado.

Es recomendable, mantener las mismas políticas de refinanciamiento con las que ha venido trabajando la Cooperativa, puesto que ha permitido que varios de los socios cubran deudas con la entidad generadas en plena pandemia, logrando mantenerse con

calificaciones adecuadas hasta la actualidad. Dicha aplicación, además les permitirá a socios con morosidad, buscar alternativas para no disminuir su buro crediticio y no tener inconvenientes futuros.

BIBLIOGRAFÍA

- Armas, R. d. (2008). *Auditoría de Gestión: conceptos y métodos*. La Habana: Editorial Félix Varela. Obtenido de https://www.academia.edu/35713004/Auditoria_de_Gestion
- Asqui, M. (2021). Análisis del crédito de consumo en instituciones financieras para establecer programas educativos financieros a usuarios. *FIPCAEC*, 6(2), 199-221. Obtenido de <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/394/703>
- Ballesteros, L., Montenegro, A., Guerrero, C., & Angamarca, M. (2021). Plan promocional: Herramienta para elevar el valor de marca del sector cooperativista en Tungurahua-Ecuador. *Revista Espacios*, 42(4). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a21v42n04/a21v42n04p03.pdf>
- Barragán, H. (2007). *Fundamentos de salud pública*. Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/29128/Documento_completo___pdf?sequence=4
- Calderón, J. (2011). *Microcrédito opción en desarrollo*. Ecuador: Universidad Ecotec. Obtenido de <https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/investigacion/libros/micro-credito-opcion-de-desarrollo.pdf>
- Chicaiza, L. (2021). *Incidencia del COVID 19 en la cartera de las cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y 2 de la provincia de Tungurahua*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33385/1/T5121ig.pdf>
- Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2021). *Estructura Interna*. Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda. (2012). Reglamento Interno de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Martín de Tisaleo Ltda. Tisaleo.
- Donoso, A. (2017). *Crédito hipotecario*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito-hipotecario.html>

- Fayol, H. (1916). *Administración Industrial y General*. Paris: Editorial Dunod.
Obtenido de https://isabelportoperez.files.wordpress.com/2011/11/admc3b3n_ind_y_genera001.pdf
- Fernández, F. (2002). El análisis de contenido como ayuda metodológica para la investigación. *Revista de Ciencias Sociales*, 2(96). Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15309604>
- Gil, S. (2015). *Microcrédito*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/microcredito.html>
- Gonzales, G. (2005). El crédito hipotecario y el acceso a la vivienda para los hogares de menores ingresos en América Latina. *Revista de la Cepal*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11003/1/085115129_es.pdf
- Guallpa, A., & Urbina, M. (2021). Determinantes del Desempeño Financiero de Las Cooperativas de Ahorro Y Crédito del Ecuador. *Revista Economía y Política*, 34. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571167877010>
- Guerrero, A., Marín, M., & Bonilla, D. (2018). Erp como alternativa de eficiencia en la gestión financiera de las empresas. *Revista Lasallista de Investigación*, 15(2), 182-193. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rlsi/v15n2/1794-4449-rlsi-15-02-182.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, V., Galeana, E., Valenzo, M., & Chávez, P. (2017). *Estudios organizacionales en las ciencias administrativas ante los retos del Siglo XXI*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Obtenido de https://www.teczamora.mx/documentos/posgrado_investigacion/articulos/Evaluacion%20de%20las%205%20C's%20de%20cr%C3%A9dito%20en%20condiciones%20de%20incertidumbre.pdf
- Jiménez, J., Valle, J., & Veloz, J. (2020). Análisis del crédito productivo de las cooperativas de ahorro y crédito en la provincia de Tungurahua. *Polo del*

- Conocimiento*, 5(51), 106–125. Obtenido de
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7659370>
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera . (2015). *Resolución No. 129-2015-F*. Obtenido de
<https://www.bce.fin.ec/images/junta/resolucion129f.pdf?dl=0>
- Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (2022). *Codificación de Resoluciones Monetarias, Financieras, de Valores y Seguros*. Obtenido de
<https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Codificacion-de-Resoluciones-Monetarias-Financieras-de-Valores-y-Seguros-.pdf>
- Lara, G., & Rico, A. (2011). La Contribución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito al desarrollo local en Queretaro, México. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 106, 121–149. Obtenido de
<https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/37376/36176>
- Masaquiza, K., Tite, G., López, M., & Mayorga, M. (2021). Estrategias financieras para la gestión de la cartera vencida en cooperativas de ahorro y crédito. *Visionario Digital*, 5(2), 49-69.
doi:<https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v5i2.1636>
- Melián, A., Sanchis, J., & Soler, F. (2010). El Crédito Cooperativo como instrumento financiero para el fomento del emprendimiento en tiempos de crisis. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 68, 111–139.
Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/174/17418681007.pdf>
- Mintzberg, Q., & Ghoshal, G. (2015). *El Proceso Estratégico*. Madrid: Pearson.
- Ordóñez, E., Narvaéz, C., & Erazo, J. (2020). El sistema financiero en Ecuador. Herramientas innovadoras y nuevos modelos de negocio. 5(10).
doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i10.693>
- Ordóñez, J., Hernández, A., & Mendieta, P. (2021). Índice de morosidad en la banca ecuatoriana durante la pandemia del COVID-19. *Revista de Ciencias Sociales*, 4(3). Obtenido de
<https://www.centroseditorial.com/index.php/revista/article/view/193>

- Panimboza, W. (2021). *Evaluación del riesgo financiero y su incidencia en la recuperación de la cartera de crédito, COAC San Martín De Tisaleo Ltda.- 2018*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/8182/1/5.-TESIS%20WILMA%20ALEXANDRA%20PANIMBOZA%20YUCCHA-CPA.pdf>
- Paredes, C. (2021). *“Factores macroeconómicos que afectan la morosidad en el segmento microcrédito de las cooperativas de ahorro y crédito segmento I en la provincia de Tungurahua*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/33360/1/T5117e.pdf>
- Quinto, C. (2020). *¿Qué son los créditos de consumo? Tipos y características*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-creditos-y-prestamos-colombia/2797629-que-son-creditos-consumo-tipos-caracteristicas>
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2020). *Covid-19 y sus implicaciones en el Sistema Financiero Nacional*. Obtenido de <http://rfd.org.ec/biblioteca/pdfs/LG-202.pdf>
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2020). *Micro Finanzas Ecuador*. Obtenido de <http://rfd.org.ec/docs/comunicacion/Revista-Semestral-Dic-2020/Revista-Semestral-30-w.pdf>
- Red de Instituciones Financieras de Desarrollo. (2021). *El Sistema Financiero Nacional durante el 2020*. Obtenido de <http://rfd.org.ec/docs/estadisticas/BolEsp/BoletinEspecializado-Enero-2021.pdf>
- Rodríguez, D. (2016). Gestión Financiera en PyMES. *Revista Publicando*, 3(8), 588-596. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833410>
- Rodríguez, E., Guajala, M., Lebrón, A., & Ortega, L. (2017). Las estrategias financieras y el patrimonio de las cooperativas de ahorro y crédito en un contexto de economía popular y solidaria. *Revista Eniac Pesquisa*, 228-246.
- Rodríguez, M. (2015). *Recuperación de Cartera Vencida y su Incidencia en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Unión Popular” de la*

- ciudad de Ambato en el año 2013*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18340/1/T3142i.pdf>
- Ronaldson, T. (2020). *¿Qué son las 5 Cs del crédito?* Obtenido de <https://www.caminofinancial.com/es/cuales-son-las-5-cs-del-credito/>
- Ronquillo, A. (2019). *Diseño de estrategias financieras para la reducción de cartera vencida de la cooperativa de ahorro y crédito “Maquita Cushun Ltda.”, provincia de Tungurahua, periodo 2018-2023*. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/10059/1/22T0484.pdf>
- Rosa, F. (2019). *Las 5 C's del Crédito*. Obtenido de <https://www.apap.com.do/las-5-cs-del-credito/>
- Ruíz, N. (2021). *Análisis del desempeño económico y financiero de las Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador segmento 1 zona 3*. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32872/1/T5016M.pdf>
- Sánchez, S., Cruz, E., Rodríguez, F., & Cordero, C. (2019). Crecimiento económico e inflación, determinantes del desempleo en Ecuador. *Revista Espacios*, 40(37), 9. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a19v40n37/a19v40n37p09.pdf>
- Spadafore, S. (2020). *¿Qué es un crédito de consumo?* Obtenido de <https://www.comparaonline.cl/credito-consumo/tip/resumen-consumo>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2020). *Gestión de Riesgo de Crédito y Riesgo de Liquidez en tiempos*. Obtenido de https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Dia%203%20-%207_XavierMu%C3%B1oz_11Nov.pdf/e90b5d97-dea7-4de7-bef9-17b1a246afeb
- Urbina, M. (2019). Riesgo de crédito: Evidencia en el sistema bancario ecuatoriano. *Boletín de Coyuntura*(23), 4-9. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/842-49-1993-1-10-20200121.pdf>
- Valencia, M. (2016). *Los procesos de concesión de crédito y la morosidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo en el año 2015*.

Obtenido de

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23899/1/T3764ig.pdf>

Vallejo, J., Torres, D., & Ochoa, J. (2021). Morosidad del sistema bancario producido por efectos de la pandemia. *ECA Sinergia*, 12(2), 17–24.

Vargas, C. (2015). Las cooperativas de crédito y su posición dentro del modelo cooperativo. Integración frente a diferenciación en el marco de la reforma del sistema financiero. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 117, 50–76. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5014016>

Yépez, R., & Fuentes, R. (2015). Análisis de la solidez del sistema financiero ecuatoriano. *Revista Eumednet*. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2015/sector-financiero.html>

Zuñiga, C. (2012). *Plan de Políticas Internas de Crédito y Cobranzas y su incidencia en la recuperación de cartera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda.* Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/2431/1/636%20ING.pdf>

ANEXOS

Anexo 1 Formulario de inspección

 SAN MARTÍN <small>Cooperativa de Ahorro y Crédito</small>		EVALUACIÓN Y VERIFICACIÓN DE CRÉDITO							
NOTA.- Los datos por usted proporcionados son de carácter confidencial y sujetos de comprobación, cualquier dato comprobado como falso será causa suficiente para negar el crédito		CUENTA No.		DIRECCIÓN Tisaleo					
NOMBRE DEL SOCIO		AGENCIA		FECHA DE LA VISITA					
NOMBRE ASESOR DE CRÉDITO		LA MATRIZ		HORA					
DATOS DEL CREDITO									
SECTOR Urbano <input type="checkbox"/> Rural <input type="checkbox"/>		DESTINO Capital de Trabajo <input type="checkbox"/> Activo Fijo <input type="checkbox"/> Mejoramientos de Vivienda <input type="checkbox"/> Consumo <input type="checkbox"/>							
Monto solicitado		DESTINO DE LA INVERSIÓN							
Plazo solicitado		DESCRIPCION	APORTE PROPIO	FINANCIADO	TOTAL				
Cuánto Puede Pagar (Referencial)		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; height: 20px;"></td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">TOTAL</td> <td style="text-align: center;">TOTAL</td> </tr> </table>						TOTAL	TOTAL
TOTAL	TOTAL								
DETALLE DE CUENTAS PRINCIPALES									
CUENTAS POR COBRAR									
ENTIDAD	LÍNEA	PLAZO	MONTO ORIGINAL	CUOTAS QUE FALTAN	VALOR CUOTA MES	SALDO	% USO NEGOCIO		
TOTAL									
CUENTAS POR PAGAR / IFI's / PROVEEDORES									
ENTIDAD	LÍNEA	PLAZO	MONTO ORIGINAL	CUOTAS QUE FALTAN	VALOR CUOTA MES	SALDO	% USO NEGOCIO		
TOTAL									
INVENTARIO (Mercadería, Productos en Proceso, Materia Prima)									
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL					
TOTAL									
DETALLE DE ACTIVOS FIJOS									
MAQUINARIA/VEHICULOS/BIENES INMUEBLES <small>(serie, modelo, etc.)</small>	% USO NEGOCIO	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL				
vehículo									
Línea blanca (Refrigeradora,cocina,)									
muebles y enseres (cama, armario)									
Equipo de computo (computadora)									
Electrodomesticos (television)									
TOTAL									
BALANCE GENERAL DE LA UNIDAD FAMILIAR Y PRODUCTIVA ACTUAL									
CUENTAS	UNIDAD FAMILIAR		UNIDAD PRODUCTIVA		BALANCE CONSOLIDADO				
ACTIVO CORRIENTE									
Caja - Bancos									
Cuentas por Cobrar									
Inversiones (Bonos y valores)									
Inventarios									
Inventario Mercadería									
Inventario Materia Prima									
Inventario Productos en Proceso									
Inventario Productos Terminados									
TOTAL ACTIVO CORRIENTE									
ACTIVO FIJO									
Muebles y Enseres									
Terreno									
Vivienda									
Vehiculos									
Maquinaria y Equipo									
TOTAL ACTIVO FIJO									
Otros Activos									
TOTAL ACTIVOS									
PASIVO									
Proveedores									
Corto Plazo									
Largo Plazo									
Otros									
TOTAL PASIVO									
PATRIMONIO									
Patrimonio									
TOTAL PATRIMONIO									
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO									

Anexo 2 Nivel de ventas

 <p>SAN MARTÍN Cooperativa de Ahorro y Crédito</p>	<h2 style="margin: 0;">EVALUACIÓN DE VIABILIDAD DEL CRÉDITO</h2>																																																																																																																																	
<p>NOTA.- Los datos por usted proporcionados son de carácter confidencial y sujetos de comprobación, cualquier dato comprobado como falso será causa suficiente para negar el crédito</p>																																																																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;">NOMBRE DEL SOCIO</td> <td style="width: 30%;">CUENTA No.</td> <td style="width: 40%;">DIRECCIÓN</td> </tr> <tr> <td>NOMBRE ASESOR DE CRÉDITO</td> <td>AGENCIA</td> <td style="text-align: center;">Tisaleo</td> </tr> <tr> <td></td> <td>LA MATRIZ</td> <td>FECHA DEL ANÁLISIS</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>HORA</td> </tr> </table>	NOMBRE DEL SOCIO	CUENTA No.	DIRECCIÓN	NOMBRE ASESOR DE CRÉDITO	AGENCIA	Tisaleo		LA MATRIZ	FECHA DEL ANÁLISIS			HORA																																																																																																																						
NOMBRE DEL SOCIO	CUENTA No.	DIRECCIÓN																																																																																																																																
NOMBRE ASESOR DE CRÉDITO	AGENCIA	Tisaleo																																																																																																																																
	LA MATRIZ	FECHA DEL ANÁLISIS																																																																																																																																
		HORA																																																																																																																																
ACTIVIDAD DE COMERCIO																																																																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="5">VENTAS</th> <th colspan="5">COMPRAS</th> </tr> <tr> <th>TIPO DE SERVICIO</th> <th>UNIDAD</th> <th>PRECIO UNITARIO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>VALOR TOTAL</th> <th>INSUMOS</th> <th>UNIDAD</th> <th>COSTO UNITARIO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>COSTO TOTAL</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">VENTAS TOTALES (MENSUALES)</td> <td colspan="5" style="text-align: right;">TOTAL COMPRAS (MENSUALES)</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">-</td> <td colspan="5" style="text-align: right;">-</td> </tr> </table>	VENTAS					COMPRAS					TIPO DE SERVICIO	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-	VENTAS TOTALES (MENSUALES)					TOTAL COMPRAS (MENSUALES)					-					-														
VENTAS					COMPRAS																																																																																																																													
TIPO DE SERVICIO	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
VENTAS TOTALES (MENSUALES)					TOTAL COMPRAS (MENSUALES)																																																																																																																													
-					-																																																																																																																													
ACTIVIDAD DE PRODUCCIÓN																																																																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="5">VENTAS</th> <th colspan="5">COMPRAS</th> </tr> <tr> <th>TIPO DE PRODUCTO</th> <th>UNIDAD</th> <th>PRECIO UNITARIO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>VALOR TOTAL</th> <th>INSUMOS</th> <th>UNIDAD</th> <th>COSTO UNITARIO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>COSTO TOTAL</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">VENTAS TOTALES (MENSUALES)</td> <td colspan="5" style="text-align: right;">TOTAL COMPRAS (MENSUALES)</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">-</td> <td colspan="5" style="text-align: right;">-</td> </tr> </table>	VENTAS					COMPRAS					TIPO DE PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-	VENTAS TOTALES (MENSUALES)					TOTAL COMPRAS (MENSUALES)					-					-				
VENTAS					COMPRAS																																																																																																																													
TIPO DE PRODUCTO	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
VENTAS TOTALES (MENSUALES)					TOTAL COMPRAS (MENSUALES)																																																																																																																													
-					-																																																																																																																													
PROYECCIÓN ACTIVIDAD ECONÓMICA NUEVA																																																																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="5">VENTAS</th> <th colspan="5">COMPRAS</th> </tr> <tr> <th>TIPO DE ACTIVIDAD</th> <th>UNIDAD</th> <th>PRECIO UNITARIO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>VALOR TOTAL</th> <th>INSUMOS</th> <th>UNIDAD</th> <th>COSTO UNITARIO</th> <th>CANTIDAD</th> <th>COSTO TOTAL</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td style="text-align: right;">-</td></tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">VENTAS TOTALES (MENSUALES)</td> <td colspan="5" style="text-align: right;">TOTAL COMPRAS (MENSUALES)</td> </tr> <tr> <td colspan="5" style="text-align: right;">-</td> <td colspan="5" style="text-align: right;">-</td> </tr> </table>	VENTAS					COMPRAS					TIPO DE ACTIVIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-					-	VENTAS TOTALES (MENSUALES)					TOTAL COMPRAS (MENSUALES)					-					-				
VENTAS					COMPRAS																																																																																																																													
TIPO DE ACTIVIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	INSUMOS	UNIDAD	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
				-					-																																																																																																																									
VENTAS TOTALES (MENSUALES)					TOTAL COMPRAS (MENSUALES)																																																																																																																													
-					-																																																																																																																													
FLUJO INTEGRAL MENSUAL																																																																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="3">INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES MENSUALES</th> </tr> <tr> <th>CUENTAS</th> <th>SUB-TOTAL</th> <th>TOTALES</th> </tr> <tr> <td>(+)Otros ingresos</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>Sueldo solicitante</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Sueldo cónyuge</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ing. Negocio Propio Cónyuge</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Intereses por inversiones</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-)Gastos Familiares</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>Alimentación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Vivienda</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Vestido</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Transporte</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Servicios Básicos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Salud</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Educación</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pago deudas (cuota mes)</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Diversión</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>10% Imprevistos</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">No. Cargas Familiares</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> </table>	INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES MENSUALES			CUENTAS	SUB-TOTAL	TOTALES	(+)Otros ingresos		-	Sueldo solicitante			Sueldo cónyuge			Ing. Negocio Propio Cónyuge			Intereses por inversiones			Otros			(-)Gastos Familiares		-	Alimentación			Vivienda			Vestido			Transporte			Servicios Básicos			Salud			Educación			Pago deudas (cuota mes)			Diversión			Otros			10% Imprevistos			No. Cargas Familiares		-	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="3">FLUJO INTEGRAL MENSUAL</th> </tr> <tr> <th>CUENTAS</th> <th>SUB-TOTAL</th> <th>TOTALES</th> </tr> <tr> <td>VENTAS</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>Ventas efectivo</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Recuperación CxCobrar</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-)Costo de ventas</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>DISPONIBILIDAD INICIAL (MARGEN BRUTO)</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>(-)GASTOS OPERATIVOS DEL NEGOCIO</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>Pago de peones</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Carrera para ventas</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>LIQUIDEZ DEL NEGOCIO (UAI)</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>(+)Otros Ingresos Familiares</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>(-)Gastos Familiares</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>DISPONIBLE UNIDAD SOCIO ECONÓMICA</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>% Sensibilización Final (20%)</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> <tr> <td>CAPACIDAD DE PAGO</td> <td></td> <td style="text-align: right;">-</td> </tr> </table>	FLUJO INTEGRAL MENSUAL			CUENTAS	SUB-TOTAL	TOTALES	VENTAS		-	Ventas efectivo			Recuperación CxCobrar			(-)Costo de ventas		-	DISPONIBILIDAD INICIAL (MARGEN BRUTO)		-	(-)GASTOS OPERATIVOS DEL NEGOCIO		-	Pago de peones			Carrera para ventas			LIQUIDEZ DEL NEGOCIO (UAI)		-	(+)Otros Ingresos Familiares		-	(-)Gastos Familiares		-	DISPONIBLE UNIDAD SOCIO ECONÓMICA		-	% Sensibilización Final (20%)		-	CAPACIDAD DE PAGO		-																		
INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES MENSUALES																																																																																																																																		
CUENTAS	SUB-TOTAL	TOTALES																																																																																																																																
(+)Otros ingresos		-																																																																																																																																
Sueldo solicitante																																																																																																																																		
Sueldo cónyuge																																																																																																																																		
Ing. Negocio Propio Cónyuge																																																																																																																																		
Intereses por inversiones																																																																																																																																		
Otros																																																																																																																																		
(-)Gastos Familiares		-																																																																																																																																
Alimentación																																																																																																																																		
Vivienda																																																																																																																																		
Vestido																																																																																																																																		
Transporte																																																																																																																																		
Servicios Básicos																																																																																																																																		
Salud																																																																																																																																		
Educación																																																																																																																																		
Pago deudas (cuota mes)																																																																																																																																		
Diversión																																																																																																																																		
Otros																																																																																																																																		
10% Imprevistos																																																																																																																																		
No. Cargas Familiares		-																																																																																																																																
FLUJO INTEGRAL MENSUAL																																																																																																																																		
CUENTAS	SUB-TOTAL	TOTALES																																																																																																																																
VENTAS		-																																																																																																																																
Ventas efectivo																																																																																																																																		
Recuperación CxCobrar																																																																																																																																		
(-)Costo de ventas		-																																																																																																																																
DISPONIBILIDAD INICIAL (MARGEN BRUTO)		-																																																																																																																																
(-)GASTOS OPERATIVOS DEL NEGOCIO		-																																																																																																																																
Pago de peones																																																																																																																																		
Carrera para ventas																																																																																																																																		
LIQUIDEZ DEL NEGOCIO (UAI)		-																																																																																																																																
(+)Otros Ingresos Familiares		-																																																																																																																																
(-)Gastos Familiares		-																																																																																																																																
DISPONIBLE UNIDAD SOCIO ECONÓMICA		-																																																																																																																																
% Sensibilización Final (20%)		-																																																																																																																																
CAPACIDAD DE PAGO		-																																																																																																																																
PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES																																																																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td></td> <td>TRIMESTRE 1</td> <td>TRIMESTRE 2</td> <td>TRIMESTRE 3</td> <td>TRIMESTRE 4</td> </tr> <tr> <td>Ventas Brutas</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Total de Compras</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>MARGEN BRUTO</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>(-) Gastos Operativos</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Liquidez del Negocio</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4	Ventas Brutas					(-) Total de Compras					MARGEN BRUTO					(-) Gastos Operativos					Liquidez del Negocio					<p>Declaro que la información proporcionada en el presente formulario es verídica, eximiendo a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Tisaleo Ltda., de cualquier responsabilidad.</p> <p style="text-align: right;">_____ FIRMA DEL SOLICITANTE</p>																																																																																																			
	TRIMESTRE 1	TRIMESTRE 2	TRIMESTRE 3	TRIMESTRE 4																																																																																																																														
Ventas Brutas																																																																																																																																		
(-) Total de Compras																																																																																																																																		
MARGEN BRUTO																																																																																																																																		
(-) Gastos Operativos																																																																																																																																		
Liquidez del Negocio																																																																																																																																		

Anexo 3 Formulario de análisis de crédito de las 5cs

FORMULARIO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO A TRAVÉS DE LAS 5 C's							
							TITULAR
NOMBRE DE SOCIO:			N°. DE CEDULA:				
			N°. DE SOCIO:				
SEGMENTO:		MONTO:		CUOTA:			
REGISTRO:		PLAZO:					
							ALERTAS
							PUNTAJES
1. CAPACIDAD							
INGRESOS				EGRESOS			
SUELDO				ALIMENTACIÓN			
SUELDO CONYUGE				RENTA / ALQUILER			
COMISIONES / H. EXTRAS				SERVICIOS BÁSICOS			
REMESAS				TRANSPORTE			
ARRIENDOS				EDUCACIÓN			
COMERCIO				SALUD			
PRODUCCIÓN				VESTUARIO			
SERVICIOS				CUOTA PRÉSTAMOS			
JUBILACIÓN				COMPRAS NEGOCIO			
INVERSIONES				GASTOS NEGOCIO			
OTROS (Taxi)				OTROS			
TOTAL INGRESOS		\$0,00		TOTAL EGRESOS		\$0,00	
				EXCEDENTE		\$0,00	APROBAR
2. CARACTER							
PUNTAJE DEL BURO DE CREDITO MODELO EXPERTO						APROBAR	
FUNCION JUDICIAL							
REFERENCIAS DEL ENTORNO							
3. COLATERAL							
GARANTÍA AUTOLIQUIDABLE							
4. CAPITAL							
ACTIVOS				PASIVOS			
EFFECTIVO				CUENTAS POR PAGAR			
BANCOS				DOCUMENTOS POR PAGAR			
CULTIVOS				DEUDAS MICROCREDITO			
SEMOVIENTES				DEUDAS CONSUMO			
VEHÍCULOS				DEUDAS COMERCIAL			
BIENES MUEBLES				DEUDAS VIVIENDA			
BIENES INMUEBLES				SECTOR COMERCIAL			
OTROS (Inversiones a Plazo Fijo)				OTROS			
TOTAL ACTIVOS		\$0,00		TOTAL PASIVOS		\$0,00	
				PATRIMONIO		\$0,00	APROBAR
5. CONDICIONES							
ENTORNO DE VIVIENDA				SECTOR POPULAR			
ENTORNO DE NEGOCIO				ZONA DE AFLUENCIA RURAL			
NIVEL DE COMPETENCIA SOBRE EL NEGOCIO				CONCENTRACIÓN DE NEGOCIOS SIMILARES			
ACCESIBILIDAD AL NEGOCIO				ALTA			
PUNTAJE TOTAL				APROBAR			
				0			
RECOMENDACIÓN ASESOR DE CRÉDITO:							
RECOMENDACIÓN JEFE DE AGENCIA:							
FIRMA DE ASESOR				JEFE DE CRÉDITO			

Anexo 4 Formulario de análisis de crédito de las 5cs garante

FORMULARIO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO A TRAVÉS DE LAS 5 C's						
					GARANTE	
NOMBRE:				N°. DE CEDULA:		
ACTIVIDAD:						
MONTO:		REGISTRO:				
PLAZO:						
CUOTA:						
					ALERTAS	PUNTAJES
CAPACIDAD						
INGRESOS		EGRESOS				
SUELDO		ALIMENTACIÓN				
SUELDO CONYUGE		RENTA / ALQUILER				
COMISIONES		SERVICIOS BÁSICOS				
REMESAS		TRANSPORTE				
ARRIENDOS		EDUCACIÓN				
COMERCIO		SALUD				
PRODUCCIÓN		VESTUARIO				
SERVICIOS		CUOTA PRÉSTAMOS				
JUBILACIÓN		COMPRAS NEGOCIO				
INVERSIONES		GASTOS NEGOCIO				
OTROS		OTROS				
TOTAL INGRESOS	\$0,00	TOTAL EGRESOS	\$0,00			
		EXCEDENTE	\$0,00	APROBAR		
CARACTER						
PUNTAJE DEL BURO DE CRÉDITO MODELO EXPERTO				APROBAR		
FUNCIÓN JUDICIAL						
REFERENCIAS DEL ENTORNO						
CAPITAL						
ACTIVOS		PASIVOS				
EFFECTIVO		CUENTAS POR PAGAR				
BANCOS		DOCUMENTOS POR PAGAR				
CULTIVOS		DEUDAS MICROCREDITO				
SEMOVIENTES		DEUDAS CONSUMO				
VEHÍCULOS		DEUDAS COMERCIAL				
BIENES MUEBLES		DEUDAS VIVIENDA				
BIENES INMUEBLES		SECTOR COMERCIAL				
OTROS		OTROS				
TOTAL ACTIVOS	\$0,00	TOTAL PASIVOS	\$0,00			
		PATRIMONIO	\$0,00	APROBAR		
CONDICIONES						
ENTORNO DE VIVIENDA		SECTOR POPULAR				
ENTORNO DE NEGOCIO		ZONA DE AFLUENCIA RURAL				
NIVEL DE COMPETENCIA SOBRE EL NEGOCIO		POCA COMPETENCIA EN EL SECTOR				
ACCESIBILIDAD AL NEGOCIO		ALTA				
PUNTAJE TOTAL		APROBAR			0	
FIRMA DE ASESOR			JEFE DE CRÉDITO			

Anexo 5 Formulario de análisis de riesgos

Cooperativa de Ahorro y Crédito "SAN MARTIN DE TISALEO"							Fecha:
ANALISIS DEL RIESGO Y RESOLUCION DE CREDITO							
Nombres y apellido:					Socio N°:	Monto solicitado:	
Forma de pago:	Plazo:	Destino:					
N° de Solicitud de Crédito:	Tipo de Crédito:						
Nombres garante 1:							socio N°:
Conyuge Garante 1:							socio N°:
Nombres garante 2:							socio N°:
Conyuge Garante 2:							socio N°:
1. SITUACION FINANCIERA							
Saldos Vigentes							
	No. Socio	Ahorros	Certificados	Encaje	TOTAL	COMENTARIO	
Socio							
Conyugue							
Garante 1							
Garante2							
2. HISTORIAL CREDITICIO EN LA COOPERATIVA							
Garantías Vigentes				Créditos Vigentes			
	N° Garantías	Total	Garantía en mora	No.cred.	Tipo	Saldo	
Solicitante							
Conyugue							
Garante 1							
Garante2							
Numero de créditos obtenidos							
Resumen de pagos del ultimo credito			A:	B:	C:	D:	E: Tipo:
Comentario:							
3. HISTORIAL EQUIFAX							
<u>SOLICITANTE:</u>							
<u>SCORE</u>							
<u>CONYUGUE:</u>							
<u>SCORE</u>							
<u>GARANTE 1:</u>							
<u>SCORE</u>							
<u>CONYUGUE:</u>							
<u>SCORE</u>							
<u>GARANTE 2:</u>							
<u>SCORE</u>							
<u>CONYUGUE:</u>							
<u>SCORE</u>							
4. RIESGO FINANCIERO / CAPACIDAD DE PAGO							
Exedente de Balance							
Cuota a pagar:							
APRUEBA	SI:	NO:	PLAZO:				
Firma Asesor:							
5. DESCRIPCIÓN DE GARANTIAS							
Detalle			Ubicación			Valor según Predio	Valor según Factura
Socio	Garante	Descripción	Rural	Urbano	Dirección General		
6) RESOLUCION DEL COMITÉ DE CREDITO							
				FECHA:			
APRUEBA	SI:	NO:	MONTO:	Plazo:			
OBSERVACIONES:							
7) Firmas de Responsabilidad según Nivel de Aprobación de Crédito							
ASESOR DE CRÉDITO		Ing. Miguel Manobanda JEFE DE CRÉDITO		Ing. M.Sc Francisco Moreta GERENTE GENERAL		Ing. Gloria Guamán CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	