DEDICATORIA

A ***Dios***, a mis padres, hermanos
y amigos

Rubén Darío Abril Briones

DEDICATORIA

La Biblia dice en 1era de Juan 5:7 “Porque tres son los que dan testimonio en el cielo: el Padre, el Verbo y el Espíritu Santo; y estos tres son uno” Mi agradecimiento por siempre al Hermoso Espíritu Santo del ***Dios*** Altísimo, porque cuando busqué ayuda en los hombres no la encontré y en mi desesperación y angustia a la última persona en recurrir fue a tí, y fuiste tú la primera persona en responder. Bendito sea tú nombre por siempre, porque gracias a tí mi Señor ***Dios***, yo estoy donde estoy.

יְהוָה אֱלֹהֵי יִשְׂרָאֵל

יְהוָה אֱלֹהָי

Jairo Alfredo Estrada Guzmán

AGRADECIMIENTO

Primero al Altísimo ***DIOS*** por todas y cada una de sus bendiciones**.** A mi familia y amigos por ser proveedores de fuerza, voluntad, de ganas de seguir y salir adelante, sin importar cuan dura sea la meta. A la Econ. María Elena Romero por darnos su apoyo, sus enseñanzas, por sus recomendaciones, y conocimiento.

Rubén Darío Abril Briones

AGRADECIMIENTO

Primero al Señor mi ***Dios***. A mi padre Luís Estrada, por su inquebrantable voluntad de estar a mi lado, por su apoyo y por creer en mí. A mi madre Eugenia Guzmán por su valor y esa fe maravillosa que tiene en nuestro ***Dios***, A mi segunda madre a Martha del Valle, por abrirme sus brazos cuando era pequeño, A mis hermanos Rocio Estrada y Luís Gonzalo Estrada, por estar siempre conmigo. A la Econ. María Elena Romero y a la Econ. Mariela Méndez por sus valiosas enseñanzas y por ser un claro ejemplo a seguir. A mi gran amigo Rubén Abril, por ser una persona humilde e inteligente a quien estimo mucho. Que ***Dios*** los Bendiga.

Jairo Alfredo Estrada Guzmán

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Ing. Oscar Mendoza, Decano

PRESIDENTE

MSC. María Elena Romero Montoya

DIRECTORA DE TESIS

Econ. Nathalia Gonzales Astudillo

VOCAL PRINCIPAL

Econ. Leonardo Estrada Aguilar

VOCAL PRINCIPAL

DECLARACION EXPRESA

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en éste proyecto, corresponden exclusivamente a los autores y la propiedad intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral.

Rubén Darío Abril Briones

Jairo Alfredo Estrada Guzmán

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE GRÁFICOS

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE ANEXOS

INTRODUCCIÓN

Este estudio de **Factibilidad de la creación de una Institución Financiera de Crédito Prendario en la ciudad de La Libertad-Provincia Península de Santa Elena,** está diseñado para proporcionar una visión general del mercado prendario en **Santa Elena, La Libertad y Salinas**, enfocado en estudios técnicos de Investigación de Mercados y Análisis Financieros, que permitirán determinar una potencial demanda existente para este tipo de préstamos.

Comenzaremos por definir paso a paso el proceso de investigación, ya que para realizar un proyecto de investigación es esencial prever todos los pasos y reconocer su interdependencia.

La parte inicial del documento, detalla, describe y sintetiza, la historia, creación y expansión de las Instituciones de Crédito Prendario a nivel mundial. Así también menciona el desarrollo y actualidad que poseen las Instituciones de Crédito Prendario en el Ecuador.

La Investigación de Mercado muestra el proceso de investigación, el requerimiento de información, objetivos de la investigación para tener en claro ¿Por qué se realiza este proyecto?, metodología de investigación y se determinaron las fuentes de datos, entre los cuales podemos mencionar las entrevistas con expertos y los análisis de los grupos focales que se realizó.

Para la recolección de los datos se uso encuestas, ya que se la consideró como el mejor vínculo para obtener un mejor análisis.

Una vez obtenidos los resultados de la Investigación de Mercado el documento detalla el plan de marketing que desarrollará la Institución de Crédito Prendario, basado en las directrices y preferencias del mercado objetivo.

Así también se determinarán los aspectos legales, segmento de mercado, plan estratégico, regulaciones y estructura orgánica que la Institución debe seguir.

Como en todo proyecto se menciona además la fase técnica, mostrando en ella los requerimientos para el desarrollo, características de seguridad, preservación y las herramientas informáticas y de valoración necesarias para el buen funcionamiento.

Y finalmente se establecen los presupuestos de costos estimados de ofrecer el servicio, mediante herramientas estadisticas, una vez realizados se procederá a determinar el grado de factibilidad y sensibilidad de las variables que explique una mejor conclusión sobre la solvencia y liquidez. Y además presentación de las conclusiones y recomendaciones fundamentadas en los resultados de las fases desarrolladas del proyecto.

"Sabemos los que somos,
Pero no lo que podemos llegar a ser"
W. Shakespeare

CAPÍTULO I

Los Créditos Prendarios

Con el pasar del tiempo y de la historia los créditos prendarios han tenido sin duda algunos cambios muy significativos que le han permitido fortalecerse y ser un instrumento de financiamiento y desarrollo económico para los países que lo han establecido. Este capítulo expondrá los antecedentes y la historia que tuvo el Crédito Prendario, sus orígenes, su expansión en el mundo, las entidades encargadas de velar por su desarrollo y de las instituciones encargadas de su control, el crecimiento de las entidades de Créditos Prendarios dentro del Ecuador, y sus ubicaciones geográficas.

1.1 Antecedentes de los Créditos Prendarios a Nivel Mundial

Los créditos prendarios, o pignoraticio son los préstamo que se concede contra una garantía, la misma que puede ser una prenda o cosa de valor mueble. Empeñar es la denominación usual, usada en el castellano, para este tipo de acción. El bien empeñado queda depositado en la entidad de crédito, prestamista o acreedor para asegurar el cumplimiento de la obligación. En caso de incumplimiento del deudor, la prenda en garantía se puede vender o subastar y con ello satisfacer el pago del préstamo.

Los orígenes de los créditos prendarios están en el norte y centro de Italia en el siglo XV, a iniciativa de los franciscanos como una forma de combatir la usura. La espiritualidad de los franciscanos es compleja y tiene muchos caminos, pero en general se basa en la alegría, el servicio especialmente a los más pobres, y el amor a Dios, a su creación y a los humanos. En dicha época era muy usual que los prestamistas cobraran intereses altos por los créditos, del 20% al 200%. Con lo cual el acceso al crédito estaba vedado o era muy restrictivo en cuanto al pago de los compromisos o estaba a merced de la usura para los agricultores, artesanos, pequeños comerciantes y los pobres [(1)].

La palabra Monte hacía ya referencia a una caja pública o una caja metálica de dinero. Las ciudades italianas habían instaurado Montes desde el siglo XII para afrontar necesidades financieras o de obras públicas. La denominación de Piedad se agrega para diferenciarlas de otros tipos de Montes, ya que cumplían fines caritativos y benéficos.

Los Montes de Piedad atendían las demandas de las clases sociales más necesitadas, a través de la concesión de préstamos gratuitos sin interés, garantizados con joyas, ropas, e intentando con ello suavizar los abusos de la usura. Para conseguir su finalidad, el Monte de Piedad necesitaba recursos, que obtenía sobre todo de la captación de depósitos en metálico. También obtenía fondos provenientes de limosnas, de ayudas de la Corona y de celebraciones religiosas. Con ello se formaba un fondo común.

[(1)] *Fuente: Crédito pignoraticio - Wikipedia, la enciclopedia libre.mht*

No obstante, estos recursos pronto se manifestaron insuficientes y se hace necesario cobrar intereses, hecho que supuso críticas dentro de la Iglesia Católica. Estas críticas no serían atemperadas hasta que en el Concilio de Letrán en 1.515 se admitió la posibilidad de establecer un moderado interés entre el 4% y el 6% por los préstamos prendarios destinado a cubrir los gastos de administración, siempre y cuando se mantuviere la inspiración benéfico-religiosa de su funcionamiento. Esto permitió que los sectores de la población más desfavorecidos pudieran acceder a un crédito sin excesivas cargas y participar así como sujetos activos de la comunidad sin quedar al margen de la misma [(2)].

Los Montes de Piedad se basaron en una idea franciscana y completamente italiana, el éxito de los Montes de Piedad y su difusión en el centro-norte de Italia acabó influyendo positivamente en el progreso económico y social de las comunidades. Difundiéndose posteriormente en el extranjero, incluso en otros continentes.

1.2 Los Montes de Piedad y su Expansión Mundial

Los orígenes de los Montes de Piedad y su expansión pueden dividirse en dos períodos: el primero comprende desde 1.462, año de fundación del primer Monte en la ciudad de Perugia Italia, hasta 1.515, año en que el Concilio Lateranense V declaró lícito el préstamo con intereses; el segundo va desde 1.515 hasta 1.562 y corresponde a la fase en que los Montes se afirmaron y se difundieron sin encontrar grandes obstáculos y comenzaron a introducir una práctica en cierto modo innovadora en cuanto a créditos.

[(2)] *Fuente: www.pignus.com- Pignus Revista Internacional de Crédito Prendario*

En este periodo de tiempo entre 1.462 y 1.515, se fundaron 135 Montes de Piedad, primero en las ciudades de Umbría y en Las Marcas y, posteriormente, en los decenios sucesivos, en el Valle Padano, con pocas excepciones como L'Aquila y Sulmona en Italia. El alto número de Montes de Piedad en esta región céntrica de Italia se debe específicamente al hecho de que esta región es puramente agrícola, mientras que su presencia en el sur era bastante escasa, tanto que dos regiones, Calabria y Cerdeña, carecían de ellos (3).

Los Montes de Piedad trascienden fronteras y aparecen en España cuando, Francisco de Piquer y Rodilla, al fundar Caja Madrid, deposita en una de las llamadas "cajitas de ánimas", un real de plata a modo de semilla. Tenían, pues, una inspiración fuertemente ético-religiosa. En la América española se crearon los siguientes Montes de Piedad:

- ✓ Nueva España (México) 1.536
- ✓ Perú 1.543
- ✓ Nueva Granada (Colombia) 1.739
- ✓ Río de la Plata (1.776)

De este modo, una institución financiera originariamente religiosa, sometida a las autoridades religiosas y que se nutría sólo de las limosnas de los fieles, se convirtió en el primer modelo práctico de inclusión financiera. Los "Montes de Piedad", pronto se expandieron desde el norte de Italia por el centro y sur del país y paulatinamente por la zona mediterránea y los países europeos de confesionalidad católica, para finalmente consolidarse, a través de las sucesivas olas colonizadoras de España, Portugal y Francia, en América, África e incluso Filipinas, quedando vestigios de ellos todavía hoy

(3) *Fuente: www.pignus.com- Pignus Revista Internacional de Crédito Prendario 2.003.*

en algunos países, a pesar de haber transcurrido casi seis siglos desde su aparición histórica.

En la actualidad existen entidades de crédito social Prendario, hoy agrupadas en la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario con sede principal en Madrid España. Compuesta de 54 entidades asociadas, pertenecientes a 13 países de tres continentes Europa, América y África. Estas asociaciones tienen como fin esencial promover universalmente el crédito social y prendario, así como la creación de nuevas entidades de esta naturaleza y el desenvolvimiento de las mismas. Estas diferentes instituciones son las que, actualmente, continúan supliendo la escasa actividad financiera pública y el abstencionismo de los bancos comerciales y demás entidades financieras privadas, combatiendo el fenómeno de la exclusión financiera, mediante dos clases de productos crediticios, estas, se denominan Préstamo Prendarios y Préstamo Expreso, resultando de ambos productos ejemplares y puros de la actividad prendaría son. **Los Préstamos Pignorados,** que es un préstamo con resolución inmediata a cambio de dejar un bien en garantía durante un lapso previamente establecido. El monto que se otorga es el equivalente al 80 % o 90% del valor de tasación. De acuerdo a sus características, los bienes se agrupan en los rubros "alhajas", "arte" y "objetos varios".

Los Préstamos Expreso Conceptualmente, responde a los mismos parámetros que el Préstamo Prendario y los bienes pasibles de empeño se encuentran agrupados en los mismos rubros. La variante de estas operaciones es que se cancelan mediante cuotas iguales, mensuales y consecutivas, aplicándose un sistema de amortización. En los países de la Europa occidental, por ejemplo, los nuevos clientes de los Montes de Piedad son, mayoritariamente, inmigrantes, para quiénes el crédito prendario resulta de una utilidad extrema [4].

En definitiva, se puede afirmar que la actividad de los Montes marca el nacimiento del fenómeno del crédito en forma de empresa y, por consiguiente, sirven para caracterizar a los Montes de Piedad como empresas bancarias en sentido moderno. Los estudios llevados a cabo demuestran que los Montes hicieron posible que las clases más pobres, aunque en cierta manera integradas en el sistema social y productivo, sobrevivieran como partes activas de la sociedad, permitiéndoles ser en la medida de sus posibilidades co-protagonistas del proceso que condujo a nuevos modelos de comportamiento y de gestión de los recursos que representaban un claro anticipo del mundo moderno.

1.3 Desarrollo de los Montes de Piedad o Casas Prendarias en el Ecuador

El Ecuador en auge de su apogeo económico en la época de los años 50 presentó un crecimiento económico gracias a los recursos del cacao y petróleo, llegando a poseer una economía sólida y fuerte. Debido a este crecimiento económico y social, comenzaron a surgir entidades de créditos prendarios, es así que el 5 de abril de 1.955 se aprobó la creación de la primera Casa de Empeño con el nombre de Caja del Seguro, a raíz de la realización de un reglamento que norme y controle las casas de empeño cuyas principales sedes se establecieron en Quito y Guayaquil, después de algunos años estas Casas de Empeño cambiaron su nombre por Montes de Piedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), estas tenían por objeto otorgar al público préstamo con garantía prendaría. La misma que

---

[4] Fuente: www.Pignus.com- Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario

por su alto crecimiento llegó a alcanzar un total de 22 entidades prendarías en todo el Ecuador [5], actualmente existen 11 Montes de Piedad, debido a que fueron afectados por situaciones de robo, mala administración, corrupción y baja rentabilidad, los Montes de Piedad que actualmente existen en el Ecuador son los siguientes:

Tabla # 1: Créditos Concedidos

Agencia	Créditos concedidos (Enero – Agosto 2003)
Quito Centro	41.547
Quito Norte	18.685
Cuenca	9.105
Guayaquil	10.054
Machala	8.553
Ibarra	7.450
Ambato	5.964
Riobamba	5.424
Portoviejo	10.076
Loja	3.193
Quevedo	4.139
Total:	124.217

Fuente: IESS

Gráfico # 1: Ubicación de los Montes de Piedad

(5) *Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – IESS*

CAPÍTULO II

Estudio de Mercado de la Provincia Península de Santa Elena

El objetivo de este capítulo es conocer y analizar el mercado existente para la creación de una Institución de Crédito Prendario que satisfaga las necesidades no cubiertas por otras Instituciones Financieras.

Este capítulo muestra las características generales de los Cantones, su población, principales actividades económicas y una investigación exploratoria basada en entrevistas a expertos en el tema prendario, Focus Groups y Encuestas, para conocer ampliamente las condiciones socio-económicas, la percepción que ellos tienen acerca de los servicios financieros en la actualidad, y su disposición para acceder a estos servicios.

2.1 Estudio Macroeconómico

Este estudio mostrará las condiciones macroeconómicas que actualmente vive el Ecuador, describiendo un panorama del escenario de las principales variables de interés de la economía, para realizar un diagnóstico de actividad y crecimiento económico del país.

2.1.1 Inflación

La inflación no es otra cosa que un indicador que muestra un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo, una subida generalizada y continua de los precios de los bienes y servicios producidos en el país, se debe a un desequilibrio de la economía en su conjunto. La tasa de inflación anual a partir de abril 2.006 ha tenido una tendencia a la baja, esto significa que el poder adquisitivo de los ciudadanos no ha sido afectado significativamente, la tasa de inflación se encuentra todavía en un solo digito. Gracias a la economía dolarizada que enfrenta actualmente el País, se pueden controlar y mantener niveles bajos de inflación.

El promedio mensual es 0,11%, en el mes de abril de este año existió una deflación del 0,01%, ésta se produce por desequilibrio de la oferta y demanda por una disminución de la base monetaria. Para fines de abril, la inflación al consumidor cayó a 1,38% anual. El valor estimado para fin de año sería de 2,90% sin considerar una aceleración del crecimiento de la inversión pública. De considerar la estrategia propuesta por el gobierno en inversión social se obtendría un aumento de la inflación ubicándola 3,5% [(6)].

Mantener las expectativas de inflación resulta potencialmente beneficioso. Los productores mantendrán sus precios en previsión de que el costo de sus materias primas y sus trabajadores, se mantendrán estables. El Banco Central mantendrá sus tipos de interés, provocando que el precio del dinero

[(6)] *Fuente: Inec, Infomercados*

se conserve, para no generar pérdida del poder adquisitivo a los habitantes [7].

2.1.2 Índice de Precios al Consumidor

En el Ecuador este índice es el principal instrumento para la cuantificación de la inflación (en otros países la medida de inflación puede ser el índice de precios al productor o al por mayor). La canasta de bienes y servicios que es investigada mensualmente para identificar las variaciones de los precios, surge de una encuesta que durante 12 meses se realiza a las familias del área urbana del país representativas de los estratos económicos medios y bajos [8].

2.1.3 Índice de Precios al Productor

El Índice de Precios al Productor (IPP) correspondiente al mes de abril 2.007 es de 2.024,23; si este índice es comparado con el mes anterior 1.932,47, se establece que los precios al productor de bienes han aumentado en (4,75%); si el mismo índice es relacionado con abril 2.006 (1.979,06) se tiene que los precios al productor de bienes han aumentado en (2,28%). En lo que va del año, los precios señalados han aumentado en (7,43%) [9].

Según la Clasificación Central de Productos (CCP), la mayoría de las secciones de bienes producidas en el país investigada por el índice IPP baja su cotización, sin embargo el incremento de precios de la sección 1 ha influenciado al incremento mensual del Índice de Precios al Productor del mes de abril 2.007 (4,75%) [10].

---

[7] *Ver Anexo # 1*
[8] *Ver Anexo # 2*
[9] *Fuente: Inec, Infomercados*
[10] *Ver Anexo # 3, Anexo # 4 y Anexo # 5*

2.1.4 Producto Interno Bruto

El Banco Central del Ecuador (BCE) estima que para este año el PIB registre un crecimiento de 3,47%. Por otro lado el Gobierno en su plan económico ha estimado que el crecimiento oscilaría entre 3,3% y 4,4%, el cual dependerá del cumplimiento de las metas propuestas en este plan, al 31 de marzo del 2.007 el crecimiento de la economía durante los últimos 12 meses alcanzaba el 2,9% anual (11).

La tendencia del PIB ha sido al alza en los últimos años, lo que demuestra un claro crecimiento de la economía. Este crecimiento no se basa en aumento del nivel de precios, sino por la cantidad de bienes y servicios producidos, esto está sustentado por la baja tasa de inflación (12).

Por otra parte, los ingresos petroleros en el 2.007 caerían en 6% ubicándose en US$ 1.414 millones, según lo establecido en la proforma, frente a los US$ 1.504 millones conseguidos en 2.006. Esto sería consecuencia de una disminución de 38,7% de las exportaciones directas de crudo (13).

2.1.5 Nivel de Desempleo

El índice de desempleo de una economía mide el porcentaje de personas, entre aquellas que se encuentran en edad, capacidad y disposición de trabajar (Población Económicamente Activa o PEA) que no pueden encontrar una ocupación. Cuando el indicador disminuye su valor, se están creando

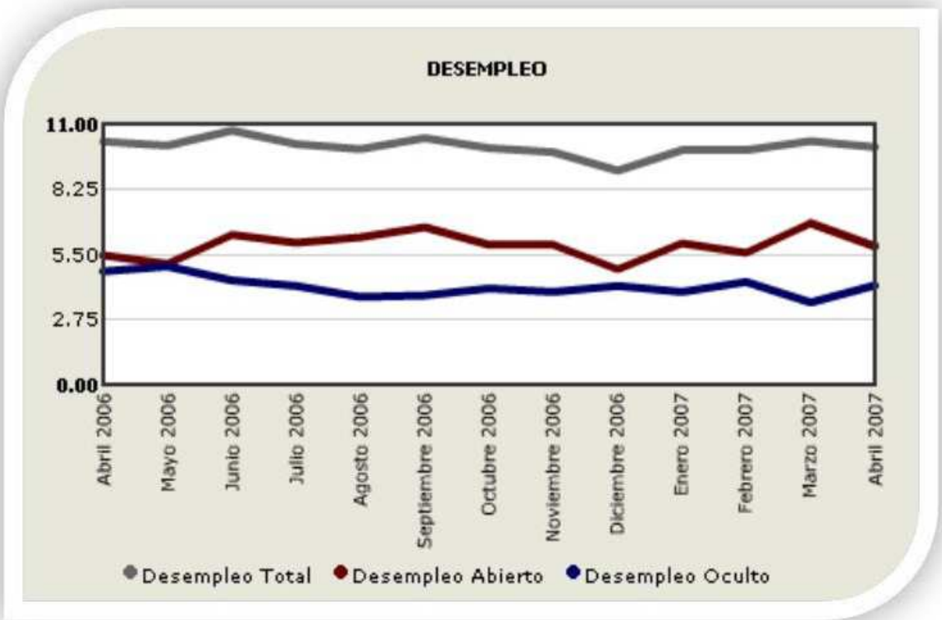
---

(11) Fuente: Banco Central del Ecuador, Inec
(12) Ver Anexo # 6
(13) Ver Anexo # 7, Anexo # 8 y Anexo # 9

puestos de trabajo, lo que muestra usualmente que hay una mejoría en la economía del país, mientras que un aumento del desempleo evidencia lo contrario.

En el Ecuador, para obtener esta información, se realizan investigaciones mensuales en las principales ciudades, de acuerdo con la estimación de la Población Económicamente Activa de cada ciudad, basada en los datos de los censos periódicos realizados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) y sus proyecciones, los estadísticos calculan el porcentaje de población que se encuentra en el desempleo, tanto en cada ciudad como en el total del País.

Gráfico # 2: Desempleo



Fuente: Infomercados

La situación más difícil para el empleo, en el Ecuador, se produjo en febrero de 2.000, cuando la tasa de desocupación alcanzó 17% (de cada 100 personas, 17 no tenían trabajo). Desde entonces esta ha disminuido relativamente, alcanzando su punto mínimo en diciembre de 2.002, con una cifra de 7,7%. En tanto que las últimas cifras a agosto de 2.004, muestran un desempleo de 10,8% y un subempleo de 42,3%, acorde con lo que se esperaría en una economía donde se ha registrado un desempeño económico favorable durante los últimos años, la tasa de desempleo ha disminuido en el año 2.005 y lo que va del año 2.007 hasta abril la tasa de desempleo total ha descendido al 10,03% y la subocupación fue del 43,36% (14).

En contraste con lo ocurrido con el desempleo, la subocupación (en su mayoría corresponde a personas que laborando al menos la jornada laboral legal de 20 horas a la semana, tienen un nivel de ingreso inferior al salario mínimo definido por ley) aumentó en los dos últimos años. Así, la tasa de subempleo que en el año 2.004 fue 42,6%, en los años 2.005 y 2.006, aumentó a niveles del 47,3% y 48,3% respectivamente (15).

El aumento del subempleo es un problema estructural de la economía ecuatoriana, que debe ser enfrentado con políticas que permitan dinamizar las actividades productivas en base a la atenuación de fallas en los mercados del capital humano, tecnología, y crédito, entre los principales.

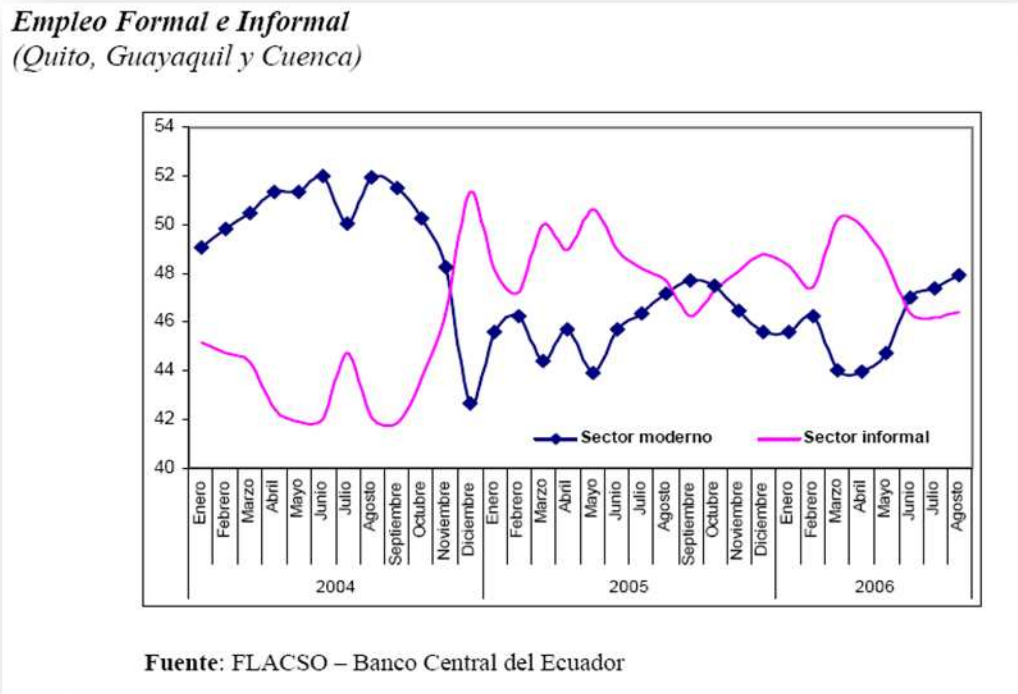
Esto implica que la mayor generación de empleo proviene del sector informal (empresas de menor tamaño) y que en un alto porcentaje son trabajos de baja calidad (subempleados, que en su mayoría perciben un

---

(14) Fuente: Banco Central del Ecuador, Inec, Infomercados
(15) Fuente: Banco Central del Ecuador, Inec, Infomercados

ingreso inferior a los mínimos estipulados por ley a pesar de trabajar 40 horas o más a la semana).

Gráfico # 3: Empleo Formal e Informal



El nivel de ocupación a nivel nacional (aproximado por las tres principales ciudades del país) se ha mantenido en un promedio del 9%. Esto muestra una mejoría en la cantidad de personas ocupadas de la PEA, así como ayuda a entender el continuo crecimiento del consumo de los hogares. No obstante, los niveles de subocupación en el 2.006 ha sido, en promedio, más altos que en los dos años anteriores (47,6% frente a 47,3% en el 2.005) [16].

---

[16] *Fuente: Banco Central del Ecuador, Inec, Infomercados*

El incremento de la ocupación y el subempleo hacen notorio que en el Ecuador parece darse un proceso de creciente informalización de las relaciones laborales. En otras palabras, hay más personas trabajando, pero cada vez más en trabajos con jornadas cortas, por tiempos menores o no permanentes y con relaciones laborales no reguladas y sin algunos beneficios de ley.

Como consecuencia del incremento de la tasa de ocupación, el desempleo, exhibe niveles más bajos que en los dos años anteriores, al igual que una menor variación mes a mes. A diciembre del 2.006 el desempleo se ubicó en el 9,03% (17). De manera consistente con lo ocurrido en los dos años anteriores, el desempleo muestra una tendencia decreciente durante el año, subiendo luego en enero y febrero; una explicación de esto puede ser la gran cantidad de contratos laborales que terminan justamente a fin de año.

Tabla # 2: Desempleo Quito, Guayaquil y Cuenca

Desempleo Quito, Guayaquil y Cuenca					
Año	Mes	Subocupación Total	Desocupación Total	Desempleo Abierto	Desempleo Oculto
2002		32,86%	8,65%	6,38%	2,27%
2003		47,43%	9,82%	6,51%	3,30%
2004		42,63%	10,97%	7,51%	3,46%
2005		47,34%	10,71%	6,92%	3,79%
2006		47,55%	10,14%	5,79%	4,35%
2007	Enero	42,07%	9,89%	5,97%	3,92%
	Febrero	46,61%	9,90%	5,56%	4,34%
	Marzo	45,31%	10,28%	6,81%	3,47%
	Abril	43,36%	10,03%	5,83%	4,20%

Fuente: BCE, Inec

Elaborado por : Infomercados

(17) *Fuente: Infomercados*

2.1.6 *Riesgo País*

El riesgo país en lo que vá del mes de junio ha tenido un ligero crecimiento al alza, este efecto es probablemente debido a las condiciones políticas que vive actualmente el País, lo que se pierde la buena percepción económica que tiene el País [18].

2.1.7 *Sistema Financiero*

Gráfico # 4: Tasa de Interés Pasiva

Fuente: Cedatos

En lo que respecta al sector financiero, se mantiene un sistema de liquidez dinámico y seguro, las inversiones que la Banca mantiene en el exterior, han

---

[18] *Ver Anexo # 10*

permitido atomizar el riesgo mediante su diversificación para salvaguardar el dinero de los depositantes.

Gráfico # 5: Tasa de Interés Activa

Fuente: Cedatos

El sistema financiero ecuatoriano es quizás el sector más preparado para asumir el reto de la globalización, es el más abierto de la región y el más vinculado a la economía internacional. La Banca ecuatoriana cumple con tres condiciones básicas que determinan su eficiencia en el sector: Instituciones solventes y rentables, intermediación eficiente para el desarrollo de la economía y operan en un adecuado marco de regulación y supervisión bancaria.

Una vez establecido el análisis sobre el panorama macroeconómico que refleja el País en los actuales momentos, se procederá a plantear una investigación de mercado para la Provincia, el mismo que servirá para determinar y segmentar el mercado, y analizar otras variables de interés.

2.2 Investigación de Mercado de la Provincia

Este método servirá para recopilar, analizar e informar los hallazgos relacionados con una situación específica en el mercado, con el objetivo de obtener datos importantes para la guía de desarrollo de estrategias empresariales y la toma de decisiones (19).

El estudio consta de dos etapas de investigación que son las siguientes:

1. Investigación Exploratoria: Esta investigación tiene por objeto ayudar a conocer los problemas, saber los antecedentes, conocer variables cualitativas y cuantitativas más importantes, la finalidad de los estudios exploratorios es ayudar a obtener, con relativa rapidez, ideas y conocimientos de una situación. Es un tipo de investigación extremadamente útil como paso inicial en los procesos de investigación.

2. Investigación Concluyente: Suministra información que ayuda a evaluar y seleccionar un curso de acción. El diseño de la investigación se caracteriza por procedimientos formales de investigación, esto comprende los objetivos de la investigación y necesidades de información claramente definidos, los posibles enfoques de investigación incluyen encuestas, experimentos, observaciones y simulación.

---

(19) Fuente: Marketing, Klote & Armstrong

2.2.1 Investigación Exploratoria

2.2.1.1 Entrevistas a Profundidad

Empezando por la etapa inicial que es la investigación exploratoria en la cual se realizaron entrevistas a personas expertas e involucradas en el ambiente, como son:

- Sr. Pedro Cabello **(Jefe del Monte de Piedad de Guayaquil)** (20)
- Sr. Adolfo Nieto **(Jefe de la Agencia de La Libertad)** (21)
- Econ. Benigno Armijos **(Ex Jefe del Monte de Piedad de La Libertad)**
- Econ. Hernán Ruiz **(Director del Departamento de Inversiones Privativas)** (22)

Las entrevistas proporcionaron un mejor panorama del ambiente que vivió y que se vive en los Montes de Piedad y entidades de crédito prendario. Dentro de las entrevistas se dieron a interpretar varios puntos importantes como son los siguientes:

- Que los habitantes de La Libertad desean la apertura de este servicio de préstamo prendario porque ayudará solidariamente a financiar ciertas necesidades que tienen los habitantes del sector.

- Que los inconvenientes por los cuales se cerró el Monte de Piedad de la Libertad fue por ciertos actos de corrupción que el personal de aquel entonces administraba.

---

(20) Ver Anexo # 11
(21) Ver Anexo # 12
(22) Ver Anexo # 13

- Que el Monte de Piedad era rentable y que se cerró por irregularidades de parte del personal.

- Que si de llegarse a abrir el Monte de Piedad o una Institución de Crédito Prendario en La Libertad, se lo debe abrir con personal nuevo, capaz y honesto.

- Que al abrir una Entidad de Crédito Prendario se combatiría a los prestamistas de negocios ilícitos que existen en la zona y que cobran altos intereses a los pobladores, los mismos que hacen uso de este servicio por que necesitan cubrir sus necesidades.

- Que el Director del Departamento de Inversiones Privativas considera que los Montes de Piedad deben ampliarse para brindar una mayor cobertura en el País y que más personas se beneficien de este servicio.

2.2.1.2 Grupos Focales

La técnica de los grupos focales es una reunión con modalidad de entrevista grupal abierta y estructurada, en donde se procura que un grupo de individuos seleccionados por los investigadores discutan y elaboren, desde la experiencia personal, una temática o hecho social que es objeto de investigación [23].

Se realizaron 2 grupos focales, el primero constó de dos personas representantes de los trabajadores municipales de Salinas y La Libertad, y 6 personas que fueron escogidas de manera aleatoria y voluntaria que quisieron colaborar dando sus opiniones.

---

[23] *Ver Anexo # 14*

- ✓ Los mismos que manifestaron que las fuentes de financiamiento a que los pobladores tienen acceso son los Bancos, préstamo a familiares y a los chulqueros, pero ellos no acuden a los Bancos por la serie de requisitos que piden a familiares pero, como tampoco tienen muchas veces para prestar acuden por necesidad a los chulqueros.

- ✓ Manifiestan además que existe en la zona un lugar donde empeñan sus joyas, pero son explotados por los intereses altos que cobran en el local.

- ✓ Ellos manifiestan que como representantes de sus gremios les ayudaría mucho la apertura de una Institución de créditos prendarios, porque habían familiares y trabajadores de su gremio que se beneficiaban de este servicio.

- ✓ Algunos de los participantes manifestó que ellos si adquirían dinero a través de los chulqueros y que no utilizaban los Bancos por la serie de requisitos y el tiempo en el que se demora hasta obtener un préstamo.

- ✓ Dicen que los préstamos que ellos hacen son para financiar sus necesites básicas de alimentación, estudios, vivienda y de inversión en algún negocio.

- ✓ También manifestaron que algunos familiares de ellos si hacían uso de una institución de crédito prendario, porque ayudaba a aliviar sus necesidades de dinero pagando un interés razonable.

- ✓ Además consideran que la Institución de créditos prendarios, no solo debe prestar dinero con joyas sino también con electrodomésticos.

- ✓ Opinaron también que no viajaban a Guayaquil ha hacer uso del Monte de Piedad, porque no conocen el lugar y se les hacia complicado realizar el viaje.

- ✓ Concluyeron que si les conviene que una Institución de Crédito Prendario se abra, porque seria una fuente de financiamiento adicional, y recomienda que sea una entidad seria y segura para dejar sus prendas; porque los colombianos a los cuales les dejan sus joyas por dinero abusan y las venden y cuando se las va a retirar les dan a escoger otra prenda que no es la que dejaron inicialmente.

El segundo grupo focal estuvo conformado por 12 personas, representante de cada una de las ramas o actividades existente en la zona de estudio (La Libertad, Salinas y Santa Elena).

- ✓ Cuando se cerró el Monte de Piedad de La Libertad no me quedó otra opción que acudir a la Banca privada, ya que los chulqueros cobran intereses muy elevados.

- ✓ Dependiendo del monto, seleccionamos la entidad financiera ya que no todas las entidades pueden satisfacer las necesidades económicas.

- ✓ Para las personas de nivel medio a bajo es más difícil obtener un crédito, por el sin número de requisitos que se ven obligados a presentar y los gastos que estos generan, además las instituciones legalizadas marginan de cierta forma a estos sectores por considerarlos riesgosos.

- ✓ Cuando las personas no pertenecen a ningún gremio, se les es más difícil conseguir un crédito, pero para el caso de las agrupaciones es diferente porque existe alguien que los represente.

- ✓ Para los peninsulares se nos hace mucho más fácil prestarle a alguien que a los Bancos, además nos consideramos que somos responsables porque cuando prestamos a estos prestamistas ilegales, estamos pagando a diario y sacamos el dinero donde sea para no caer en mora con ellos.

- ✓ Las personas que vivimos agobiados por los altos intereses dejamos de ser productivos porque solo estamos preocupados como pagar las deudas, y no en pensar nuevas formas de generar negocio, nuevos emprendimientos, etc.

- ✓ Hay que entender también que no solo buscamos dinero para asuntos de inversión, sino, también cuando ocurre alguna calamidad, y allí nace el problema el que no existe una institución responsable que facilite estos préstamos urgentemente.

- ✓ Existen pocas personas que estarían en posibilidades de prendar joyas, pero lo que si estarían dispuestos a prendar sus propiedades por montos mayores.

- ✓ Además las casas de compraventa tienen como requisitos prendar con artefactos de última generación hasta un año de antigüedad y pagan un valor irrisorio por estos artículos.

- ✓ Se obtuvieron beneficios cuando existió el Monte de Piedad en la península, me generaba confianza porque es más seguro, porque el de

Guayaquil me generaba desconfianza tenia que salir corriendo para despistar. Además para hacer uso del Monte de Piedad de Guayaquil me genera gastos de transporte y tiempo, perdería todo un día para sacar un préstamo, en cambio acá sería más cómodo para la comunidad.

- ✓ La comunidad tiene un interés por obtener una ayuda social que los ayude a emprender y desarrollar su actividad económica.

- ✓ Los empresarios también necesitamos de créditos que nos ayude a salir de las eventualidades, ya que podremos tener mayor acceso a los préstamos bancarios, pero el sin número de requisitos, es para todos y a veces no tenemos mucho tiempo para esperar hasta que nos otorgue el crédito.

- ✓ El tema crediticio es una necesidad, la creación de una institución, para las comunas como son: Valdivia, Loma Alta, Suspiro, etc., ayudaría mucho a los habitantes porque necesitan una oportunidad de trabajo.

- ✓ Actualmente todas las entidades establecidas legalmente son también usureras, ni hablar de los chulqueros, que aunque presten dinero mucho más rápido; sus intereses son demasiado altos, abusando de la gente que trabaja, ya que solo viven y trabajan para pagar los intereses y sobrevivir.

- ✓ La falta de créditos baratos provoca que los pobladores que obtienen créditos caros no puedan ahorrar para tener un mejor porvenir.

- ✓ Además hay personas que están dispuestos a prendar sus tierras o propiedades para obtener un préstamo a bajo interés.

- ✓ Opinamos que la institución debería tomar una posición ganar-ganar que otorgue préstamos baratos que permitan generar riqueza a la población y que la institución recupere el dinero rápidamente, para que se amplíe el panorama de los créditos.

- ✓ Las personas también por desconocimiento, no se acogen a los créditos más baratos ya que acuden al más fácil sin muchos trámites.

- ✓ Los electrodomésticos serían las garantías más rápidas y disponibles para los pobladores, o sus escrituras para montos mayores ya que pocos lugareños tienen joyas.

- ✓ Los chulqueros prestan también montos grandes, van sin garantías y les otorgan el dinero. Al dar préstamos sin garantía estamos obligados a pagar altos intereses que no justifican el pago.

- ✓ Que se aumenten los valores y no paguen los valores irrisorios que pagan las casas de compraventa de la localidad y los Montes de Piedad de Guayaquil, que las tasas de interés sean justas y que el valor de la prenda sea equitativo para las partes.

- ✓ Que se acepten joyas, artefactos, terrenos y vehículos.

- ✓ El servicio debería ser diferente al de los Bancos, debe haber menos requisitos.

2.2.2 Investigación Concluyente

2.2.2.1 Identificación Geográfica

El Cantón La Libertad pertenece a la actual Provincia Península de Santa Elena [(24)] fue creada como cantón el 24 de Marzo de 1.993 por el Congreso Nacional, La Libertad se muestra ubicada en la parte más occidental de la Provincia Península de Santa Elena, entre los cantones de Santa Elena y Salinas, que sin duda alguna es la parte más occidental del Ecuador y aún de la América del Sur. Limita:

AL NORTE: Desde el término de la carretera que une la Represa VELASCO IBARRA con el sitio Punta Suche, en la Bahía de Santa Elena, por la línea de Costa hacia el Este, hasta la desembocadura del Estero Murciélago.

AL ESTE: Del Estero Murciélago, aguas arriba, hasta sus nacientes. De estas nacientes la línea imaginaria al Sur, hasta alcanzar la confluencia de los ríos Hondo y Pinargoti.

AL SUR: Desde la confluencia de los ríos Hondo y Pinargoti, la línea latitudinal al Oeste, pasando por los campamentos mineros de San Francisco y Achallán, alcanza la bifurcación de la carretera que conectan el sitio Punta de Suche, con Punta Carnero y el sitio Punta de Suche con la Represa Velasco Ibarra.

[(24)] Creada el 7 de Noviembre del 2007

AL OESTE: Desde este punto de bifurcación de las carreteras indicadas, sigue por la carretera hacia el norte, hasta alcanzar el sitio Punta de Suche en la Bahía de Santa Elena.

Gráfico # 6: Ubicación de la Entidad Crediticia

2.2.2.2 *Investigación Descriptiva*

2.2.2.2.1 Población Meta

La población a la cual está dirigida la investigación de mercado se centra en las ciudades de La Libertad, Santa Elena y Salinas.

2.2.2.2.2 Segmentación de la Población

Se procedió a fraccionar a la población por segmentación geográfica, demográfica y socio-económica, para los perfiles de los potenciales clientes.

2.2.2.2.3 Segmentación Geográfica

Las tres zonas a investigar tienen una ubicación geográfica en lugares turístico, comercial y artesanal.

Gráfico # 7: Descripción Geográfica

2.2.2.2.4 Segmentación Demográfica

La segmentación demográfica nos indica que el porcentaje de habitantes en cada uno de los cantones, en relación al total de la Provincia Península de Santa Elena es la siguiente [25]:

- ✓ La Libertad 33%
- ✓ Santa Elena 47%

---

[25] *Fuente: Inec, Censo de la vivienda 2001*

- ✓ Salinas 21%

Podemos notar que la tasa de crecimiento de las ciudades a investigar son las siguientes [26]:

- ✓ La Libertad 3,45%
- ✓ Santa Elena 2,59%
- ✓ Salina 3,86%.

Se observa que Salinas es la ciudad con mayor crecimiento esperado, seguido por La Libertad y por último Santa Elena [27].

A continuación se muestra una tabla de proyección del crecimiento esperado hasta el 2.007 de las ciudades a investigar.

Tabla # 3: Proyección del Crecimiento Poblacional

Guayas	3.309.034
Crecimiento	2.5%

PROYECCIÓN DEL CRECIMIENTO POBLACIONAL			
Año	**La Libertad**	**Santa Elena**	**Salinas**
2001	77.646	111.671	49.572
2002	80.327	114.560	51.484
2003	83.101	117.525	53.469
2004	85.970	120.566	55.531
2005	88.939	123.685	57.673
2006	92.010	126.885	59.897
2007	95.187	130.169	62.207

Fuente: Inec

Elaborado por: Los Autores

Las siguientes tablas determinan el grupo de población por edad.

---

(26) *Fuente: Inec*

(27) *Ver Anexo # 15*

Tabla # 4: Población por Edad de La Libertad

Población de La Libertad			
Edades	Hombres	Mujeres	Total
Total	38.679	38.967	77.646
0 - 4	4.067	3.925	7.992
5 - 9	4.061	3.952	8.013
10 - 14	3.947	3.856	7.803
15 - 19	3.728	3.815	7.543
20 - 24	3.892	4.007	7.898
25 - 29	3.190	3.308	6.498
30 - 34	2.995	3.002	5.997
35 - 39	2.630	2.756	5.386
40 - 44	2.349	2.361	4.710
45 - 49	1.848	1.862	3.710
50 - 54	1.541	1.516	3.057
55 - 59	1.076	1.082	2.159
60 - 64	871	904	1.774
65 - 69	733	777	1.511
70 - 74	591	615	1.206
75 - 79	427	446	872
80 - 84	282	316	598
85 y +	451	466	917

Fuente: Inec
Población por Grupos de Edades

Tabla # 5: Población por Edad de Santa Elena

Población de Santa Elena			
Edades	Hombres	Mujeres	Total
Total	55.629	56.042	111.671
0 - 4	5.848	5.645	11.494
5 - 9	5.841	5.683	11.524
10 - 14	5.677	5.546	11.223
15 - 19	5.361	5.487	10.848
20 - 24	5.597	5.762	11.360
25 - 29	4.588	4.758	9.346
30 - 34	4.308	4.318	8.626
35 - 39	3.782	3.964	7.747
40 - 44	3.379	3.395	6.774
45 - 49	2.658	2.679	5.336
50 - 54	2.216	2.180	4.396
55 - 59	1.548	1.556	3.105
60 - 64	1.252	1.300	2.552
65 - 69	1.055	1.118	2.173
70 - 74	850	885	1.735
75 - 79	614	641	1.255
80 - 84	406	454	860
85 y +	649	670	1.319

Fuente: Inec
Población por Grupos de Edades

Tabla # 6: Población por Edad de Salinas

Población de Salinas			
Edades	Hombres	Mujeres	Total
Total	24.694	24.878	49.572
0 - 4	2.596	2.506	5.102
5 - 9	2.593	2.523	5.116
10 - 14	2.520	2.462	4.982
15 - 19	2.380	2.436	4.816
20 - 24	2.485	2.558	5.043
25 - 29	2.037	2.112	4.149
30 - 34	1.912	1.917	3.829
35 - 39	1.679	1.760	3.439
40 - 44	1.500	1.507	3.007
45 - 49	1.180	1.189	2.369
50 - 54	984	968	1.952
55 - 59	687	691	1.378
60 - 64	556	577	1.133
65 - 69	468	496	965
70 - 74	377	393	770
75 - 79	273	284	557
80 - 84	180	202	382
85 y +	288	297	586

Fuente: Inec
Población por Grupos de Edades

2.2.2.2.5 Segmentación Socioeconómica

La población está segmentada por grupos ocupacionales y por ramas de actividades.

2.2.2.2.5.1 La Libertad

Tabla # 7: Población Económicamente Activa de La Libertad Según Grupos Ocupacionales

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO, SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES			
GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	26.104	19.761	6.343
MIEMBROS, PROFESIONALES, TECNICOS	1.801	1.005	796
EMPLEADOS DE OFICINA	1.356	647	709
TRAB. DE LOS SERVICIOS	6.062	4.068	1.994
AGRICULTORES	1.304	1.252	52
OPERARIOS Y OPERADORES DE MAQUINA	8.214	7.488	726
TRAB. NO CALIFICADOS	4.688	3.247	1.441
OTROS	2.679	2.054	625

Fuente: Inec

Tabla # 8: Población Económicamente Activa de La Libertad Según Ramas de Actividad

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD			
RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	26.104	19.761	6.343
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, PESCA,	2.364	2.200	164
MANUFACTURA	2.858	2.257	601
CONSTRUCCIÓN	2.080	2.050	30
COMERCIO	7.451	5.629	1.822
ENSEÑANZA	1.154	454	700
OTRAS ACTIVIDADES	10.197	7.171	3.026

Fuente: Inec

Las estadísticas nos muestran que por grupos de ocupación de los operarios y operadores de máquinas representan el 31,46%, el otro grupo representativo es el de los trabajadores de servicio 23,22%.

En esta zona la población se dedica más al comercio esta actividad posee un 28,54%, seguido de la manufactura que es el 10,94%.

2.2.2.2.5.2 Santa Elena

Tabla # 9: Población Económicamente Activa de Santa Elena Según Grupos Ocupacionales

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO, SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES			
GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	**35.750**	**29.296**	**6.454**
MIEMBROS, PROFESIONALES TECNICOS	1.945	1.087	858
EMPLEADOS DE OFICINA	1.189	681	508
TRAB. DE LOS SERVICIOS	3.696	2.390	1.306
AGRICULTORES	7.330	7.013	317
OPERARIOS Y OPERADORES DE MAQUINAI	9.468	8.385	1.083
TRAB. NO CALIFICADOS	8.713	7.001	1.712
OTROS	3.409	2.739	670

Fuente: Inec

Tabla # 10: Población Económicamente Activa de Santa Elena Según Ramas de Actividad

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD			
RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	**35.750**	**29.296**	**6.454**
AGRICULTURA, GANADERÍA CAZA, PESCA, S	12.717	12.026	691
MANUFACTURA	3.854	3.087	767
CONSTRUCCIÓN	2.776	2.745	31
COMERCIO	4.301	3.289	1.012
ENSEÑANZA	1.487	587	900
OTRAS ACTIVIDADES	10.615	7.562	3.053

Fuente: Inec

Las estadísticas nos muestran que por grupos de ocupación la categoría de los operarios y operadores de máquinas representa el 26,48%, el otro grupo representativo es el de los trabajadores no calificados con el 24,37%.

La actividad a la que más se dedican los pobladores de Santa Elena es a la agricultura, pesca con el 35,57%, seguida por el comercio con el 12% de habitantes.

2.2.2.2.5.3 Salinas

Tabla # 11: Población Económicamente Activa de Salinas Según Grupos Ocupacionales

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO, SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES			
GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	**16.253**	**13.015**	**3.238**
MIEMBROS, PROFESIONALES TECNICOS	1.200	717	483
EMPLEADOS DE OFICINA	757	360	397
TRAB. DE LOS SERVICIOS	2.367	1.521	846
AGRICULTORES	2.860	2.823	37
OPERARIOS Y OPERADORES DE MAQUINA	4.650	4.298	352
TRAB. NO CALIFICADOS	2.815	2.054	761
OTROS	1.604	1.242	362

Fuente: Inec

Tabla # 12: Población Económicamente Activa de Salinas Según Ramas de Actividad

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS, POR SEXO, SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD			
RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	**16.253**	**13.015**	**3.238**
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA, PESCA,	3.850	3.743	107
MANUFACTURA	1.399	1.163	236
CONSTRUCCIÓN	1.935	1.918	17
COMERCIO	2.262	1.641	621
ENSEÑANZA	601	226	375
OTRAS ACTIVIDADES	6.206	4.324	1.882

Fuente: Inec

Las estadísticas nos muestran que por grupos de ocupación la categoría de los operarios y operadores de maquinas representan el 30,48%, el otro grupo representativo es el de la pesca con el 18,75%.

La actividad a la que más se dedican los pobladores de Salinas es a la agricultura, pesca con el 23,68%, seguida por el comercio con el 13,91% de habitantes.

2.2.3 Desarrollo del Procedimiento de Recolección de Datos

Utilizaremos el método de las encuestas para la recolección de datos que se basa en realizar preguntas a los pobladores. El instrumento de recolección de datos que utilizaremos en este proceso, tal como ya se lo analizará a continuación, es un cuestionario. El temario propuesto se ha convertido en el instrumento predominante de recolección de datos en investigación de mercados.

2.2.3.1 Diseño del Cuestionario

El cuestionario es la técnica de recolección de datos más empleada en investigación, porque es menos costosa, permite llegar a un mayor número de participantes y facilita el análisis. El cuestionario es un instrumento para la recolección de información, diseñado para cuantificarla y universalizarla, la función del cuestionario es la medición en base a: 1) el comportamiento anterior, 2) las actitudes, 3) las características del encuestado [(28)].

2.2.3.2 Especificación de los Objetivos de la Investigación

2.2.3.2.1 Objetivo General

Determinar la demanda potencial del uso de los créditos prendarios en la Zona Peninsular definiendo las necesidades de los habitantes del sector, estableciendo las variables cualitativas que ayuden a mejorar la imagen de las instituciones de crédito prendario.

2.2.3.2.2 Objetivos Específicos

- ✓ Determinar la existencia de una necesidad o demanda del mercado de crédito prendario.
- ✓ Analizar las fuentes de financiamiento a las cuales los habitantes tienen acceso.
- ✓ Establecer objetos que estén dispuestos a prendar para satisfacer las necesidades de financiamiento.
- ✓ Clasificar los segmentos del mercado que utilizarían este servicio.

[(28)] *Ver Anexo # 16*

- ✓ Estimar el grado de competencia que existe en la zona de estudio.
- ✓ Estudiar el uso de los recursos obtenidos por los préstamos otorgados.

2.2.3.3 Determinación del Tamaño de la Muestra

Cálculo del N (número de encuestas)

N=	**238.889**	Población total
P=	**0,5**	Porción de Éxitos
Q=	**0,5**	Porción de Fracasos
Z=	**1,645**	Estadístico
E=	**0,05**	Error
n=	**270**	Muestra

$$n = \frac{N * p * q}{(N-1) * \frac{e^2}{z^2} + p * q}$$

$$n = 270 encuestas$$

Este estudio determinó que el número de encuestas óptimas es de 270.

Tabla # 13: Número de Encuestas por Zona

Zona	Ponderador	Nº de encuestas
LA LIBERTAD	33%	88
SANTA ELENA	47%	126
SALINAS	21%	56

Elaborado por: Los Autores

Para levantar la información se distribuyó el número total de encuestas, de acuerdo al porcentaje de ponderación de cada ciudad, el cual calculó la siguiente distribución; 56 encuestas en Salinas, 88 en La Libertad y 126 en Santa Elena.

2.2.4 Resultados de la Investigación de Mercados [29]

2.2.4.1 Análisis de los Datos

El objetivo del análisis de datos es suministrar de información significativa para la toma de decisiones y que por medio de procedimientos relativamente simples de estudio de datos, pueda proveer abundante información valiosa, el análisis nos permite estudiar las variables individuales estableciendo una descripción (Estadística descriptiva) de la muestra para proporcionar medidas resumidas y comportamiento de los habitantes.

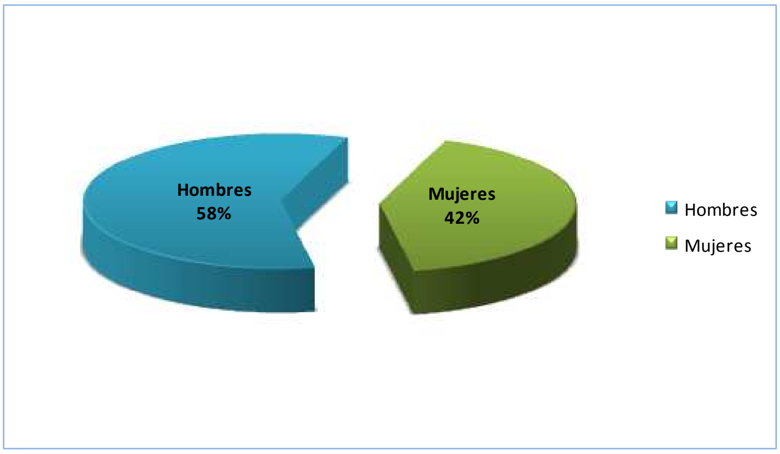
2.2.4.1.1 Sexo

Una vez procesados los datos de las encuestas finales, se conoció características de la población encuestada:

Dentro del trabajo de campo hubo una participación mayor de hombres en un 58% y de mujeres un 42%.

[29] *Para procesar los resultados de las encuestas se utilizo el programa estadístico SPSS*

Gráfico # 8: Sexo

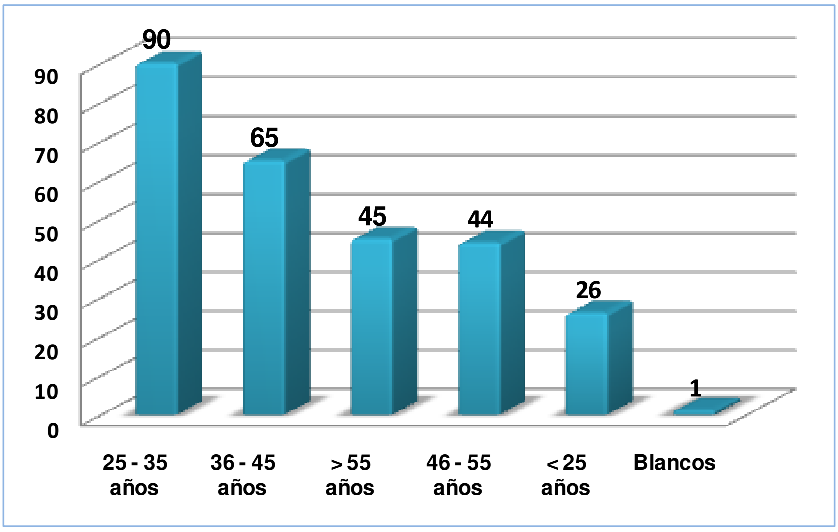


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.2 Edad

La mayor cantidad de personas encuestadas oscilan entre 25 y 35 años.

Gráfico # 9: Edad

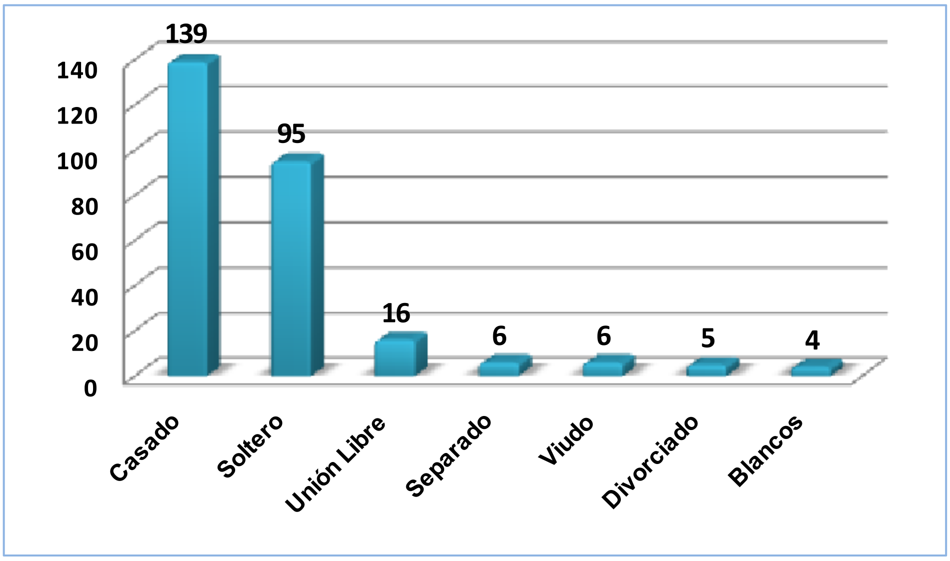


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.3 *Estado Civil*

De los encuestados el 51% es casado y el 35% es soltero, mientras que el resto viven en unión libre, separados y viudos.

Gráfico # 10: Estado Civil

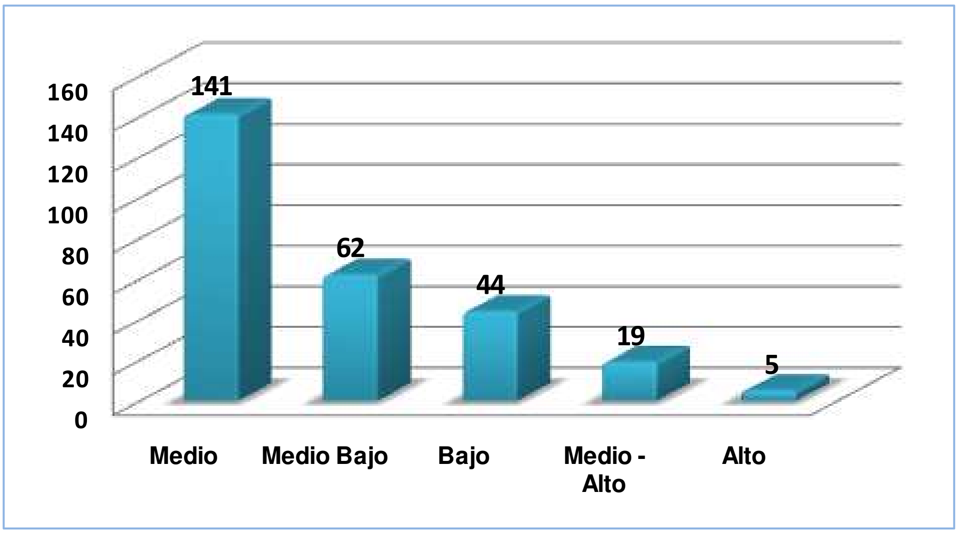


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.4 *Estrato Social*

El 52% de la población encuestada se consideró en un estrato social medio seguido de un 22,88% nivel medio bajo. Es decir que un 91,14% de población se agrupa de un nivel medio a nivel bajo.

Gráfico # 11: Estrato Social

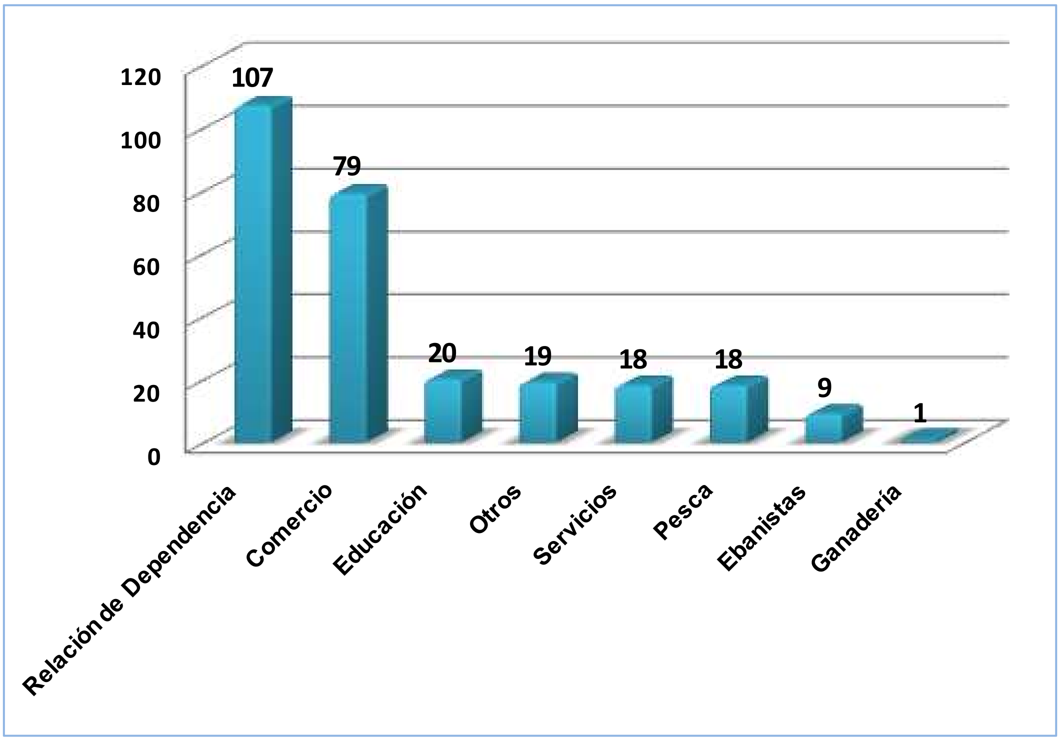


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.5 Actividad Económica

La mayoría de los encuestados son empleados de empresas privadas y publicas 39,48% aproximadamente y la segunda actividad es el comercio con el 29,15%, en la categoría de "otros" se encuentra agrupada los jubilados, construcción y amas de casa.

Gráfico # 12: Actividad Económica

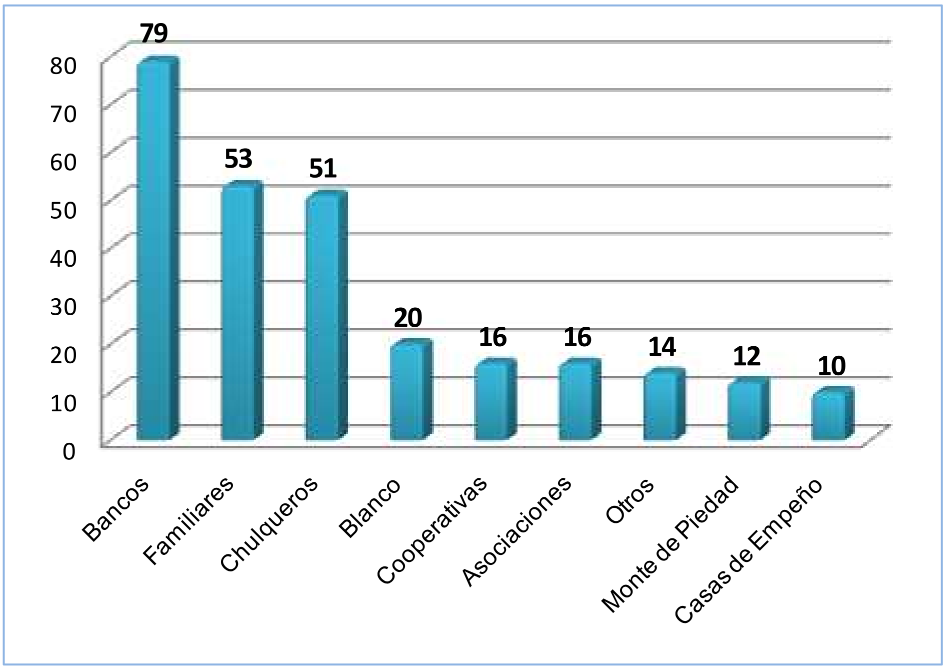


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.6 Fuente de Financiamiento

El 29,15% recurre a los Bancos al momento de pedir un préstamo y el otro gran porcentaje realiza préstamos a familiares y prestamistas ilegales un 19,56% y 18,82% respectivamente. El 67,53% de la población se encuentra agrupado en estas categorías.

Gráfico # 13: Fuente de Financiamiento

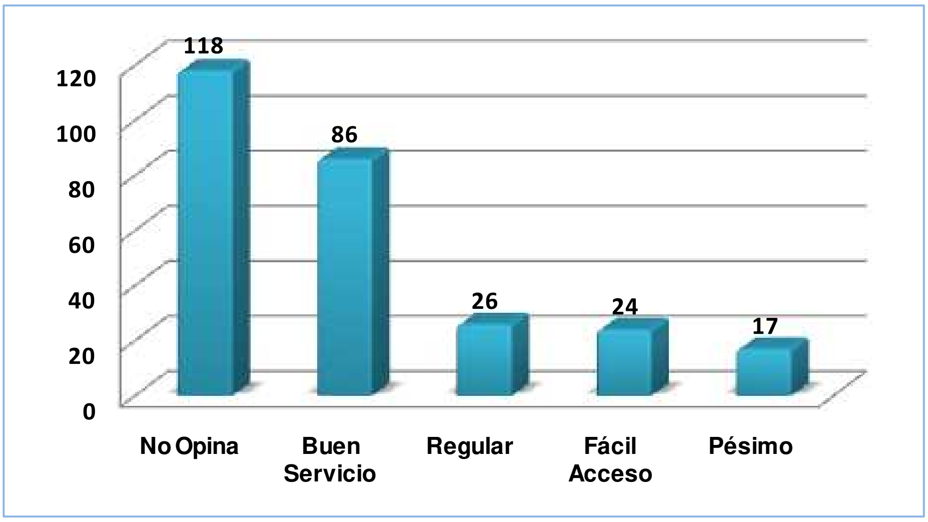


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.7 Opinión de los Servicios

El 43,54% no opina del servicio que le brindan estas entidades y un 31,73% considera que es bueno el servicio que reciben.

Gráfico # 14: Opinión de los Servicios

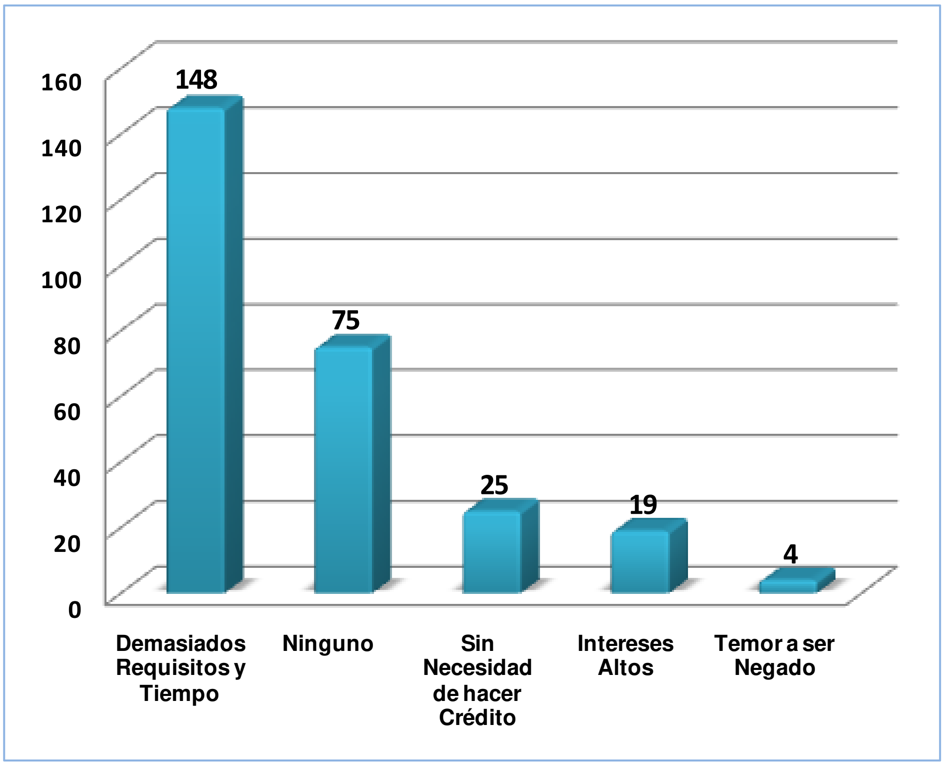


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.8 Inconveniente para Acceder a un Préstamo

El 54,61% expresó que su principal inconveniente son los requisitos y el tiempo que tienen que esperar para obtener un préstamo y 27,68% aseguró no tener ningun inconveniente.

Gráfico # 15: Inconvenientes para Acceder a un Préstamo

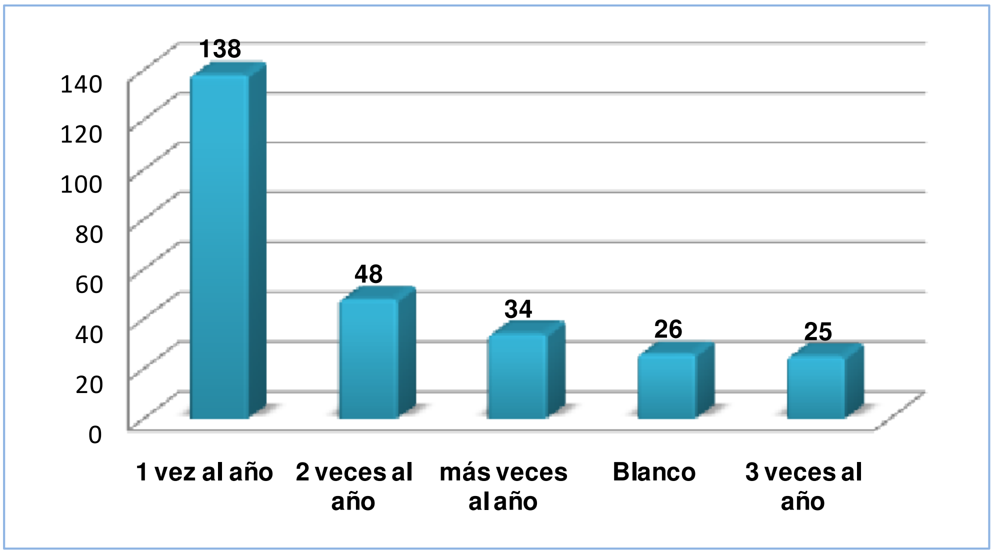


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.9 Frecuencia de los Préstamos

El 51% de los pobladores realiza préstamos una vez al año y el 17,71% de los habitantes realiza préstamos 2 veces al año.

Gráfico # 16: Frecuencia de los Préstamos

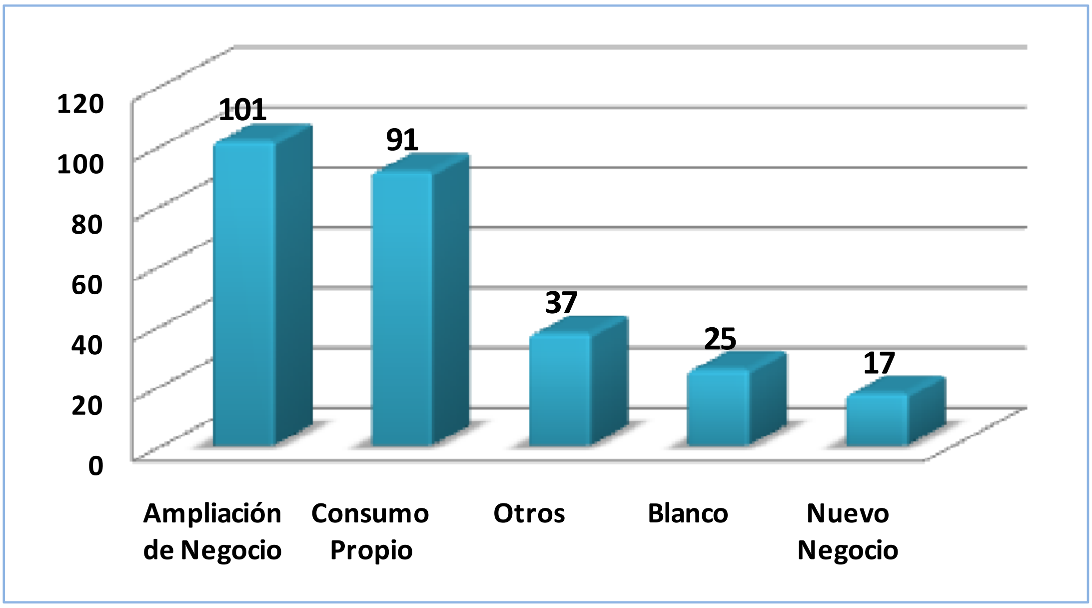


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.10 Uso de los Créditos

El mayor uso es para ampliar el negocio que representa el 37,27% y el segundo uso más comun es la de consumo propio que es el 33,58%.

Gráfico # 17: Uso de los Créditos

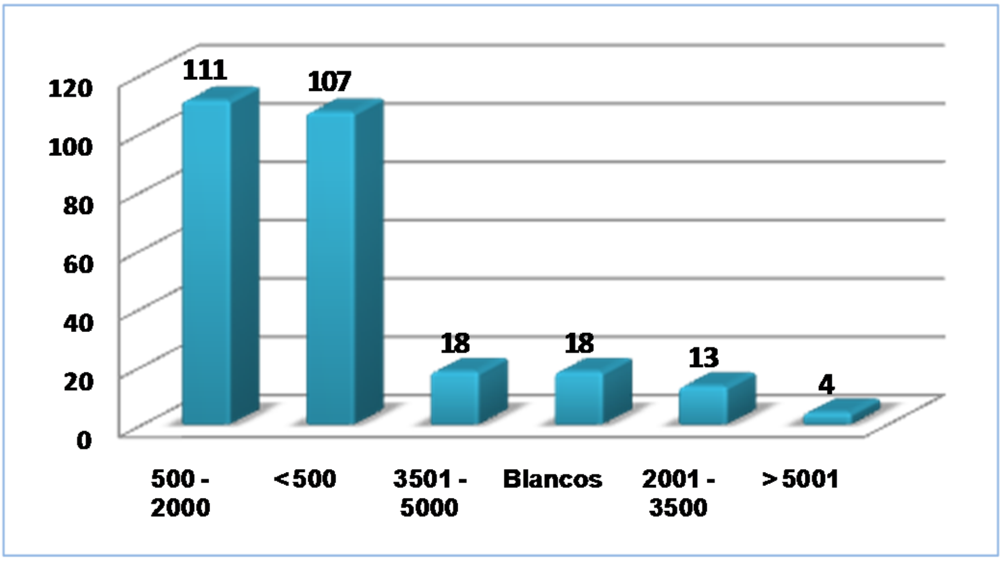


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.11 Montos Solicitados

El 41% de las personas encuestadas expresan que solicitan montos de entre 500 y 2.000 dólares, otro monto significativo que solicitan son los menores a 500 dólares que son el 39% de los encuestados.

Gráfico # 18: Montos Solicitados

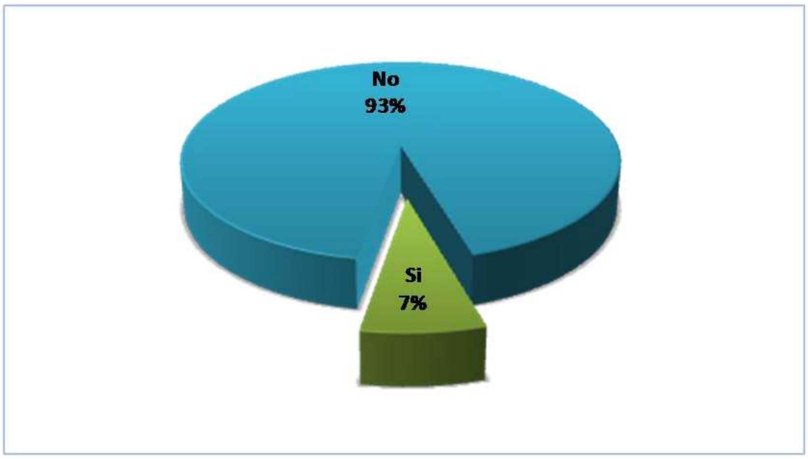


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.12 Uso del Monte de Piedad

De la poblacion investigada el 7% hizo uso del Monte de Piedad de la localidad y el 93% mencionó no haber hecho uso de este servicio, además cabe recalcar que de los que no hicieron uso, opinaron que era por un factor de desconocimiento.

Gráfico # 19: Uso del Monte de Piedad



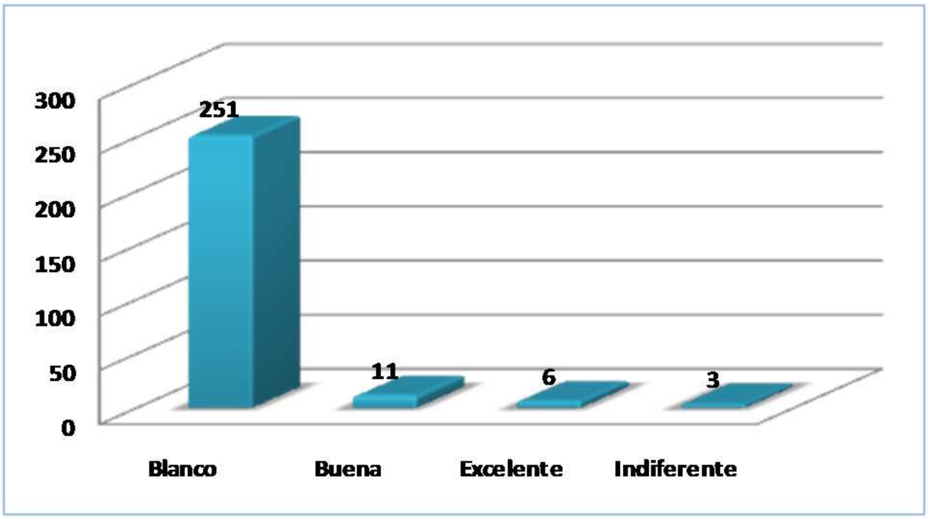
Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.13 Calificación del Monte de Piedad

De las personas que hicieron uso del Monte de Piedad el, 4,06% de los encuestados lo calificaron como bueno, 2,21% del total de encuestados lo calificó como excelente.

Cabe explicar que esta pregunta es condicionada a la anterior y el gran porcentaje de blancos se debe a que gran parte de los encuestados no hizo uso del Monte de Piedad.

Gráfico # 20: Calificación del Monte de Piedad



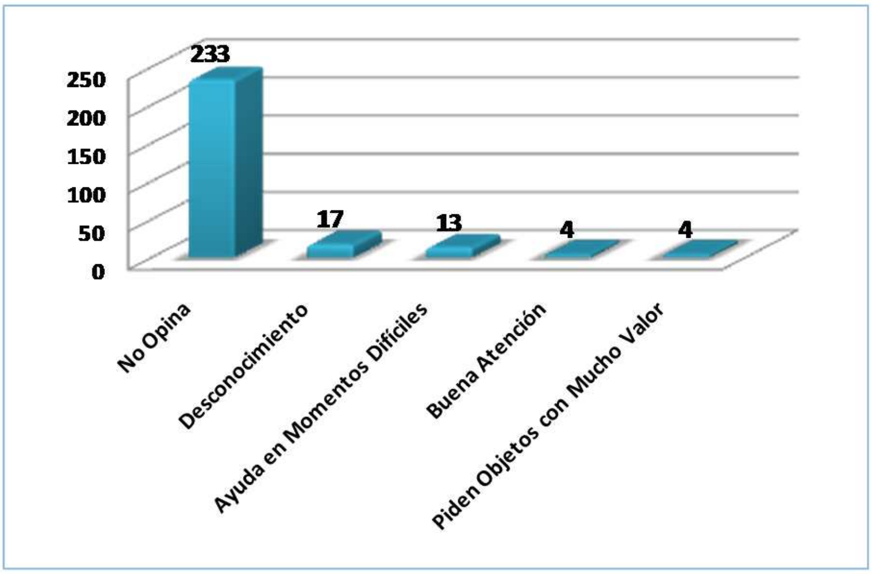
Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.14 El Porqué de su Respuesta

Cabe explicar que el 85,98% de la población no opinó y que de este gran porcentaje de ciudadanos son las personas que manifestaron que no habían hecho uso del Monte de Piedad; 6,27% de las que opinaron que no habían hecho uso de este servicio dijeron que la razón principal fue el desconocimiento.

4,8% y 1,48% dijeron que ayudaba en momentos difíciles y que ofrecían buena atención, respectivamente.

Gráfico # 21: El Porqué de su Respuesta

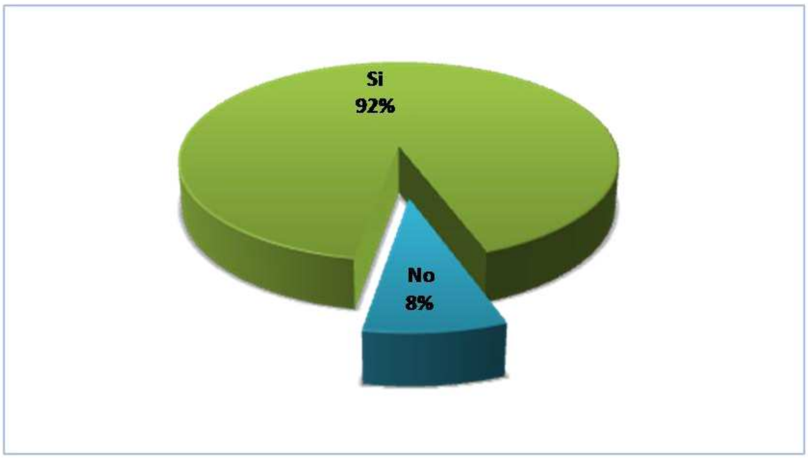


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.15 ¿Considera que se cree una Institución de Crédito Prendario?

El 92% de los residentes opina que seria muy bueno la creación de una Institución de Crédito Prendario, que les facilite el financiamiento necesario.

Gráfico # 22: Considera que se cree una Institución de Crédito Prendario

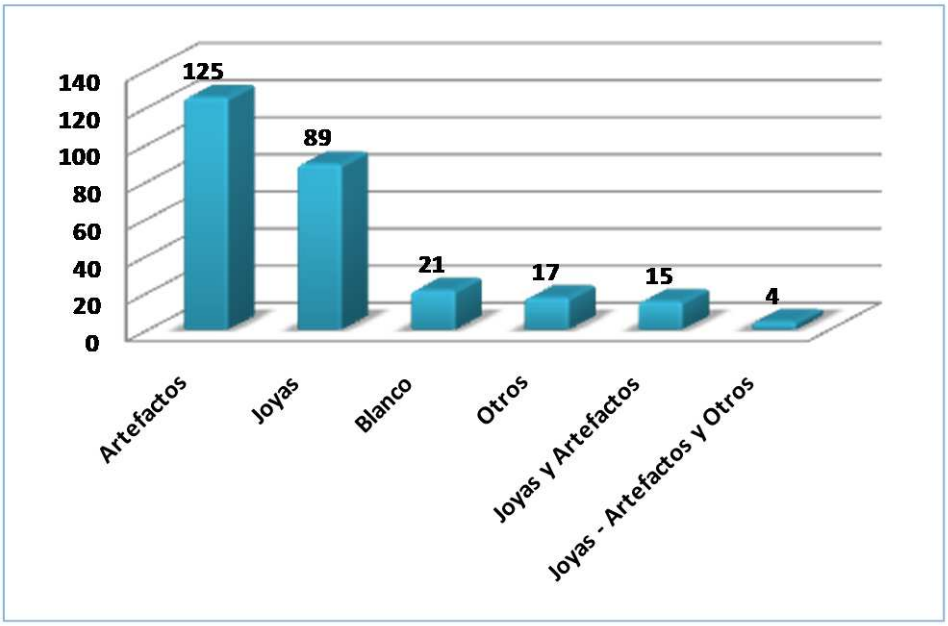


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.1.16 Objetos a Prendar

125 personas manifestaron que están dispuestos a prendar sus artefactos y 89 personas joyas, que en porcentaje representan 46% y 32% respectivamente.

Gráfico # 23: Objetos a Prendar



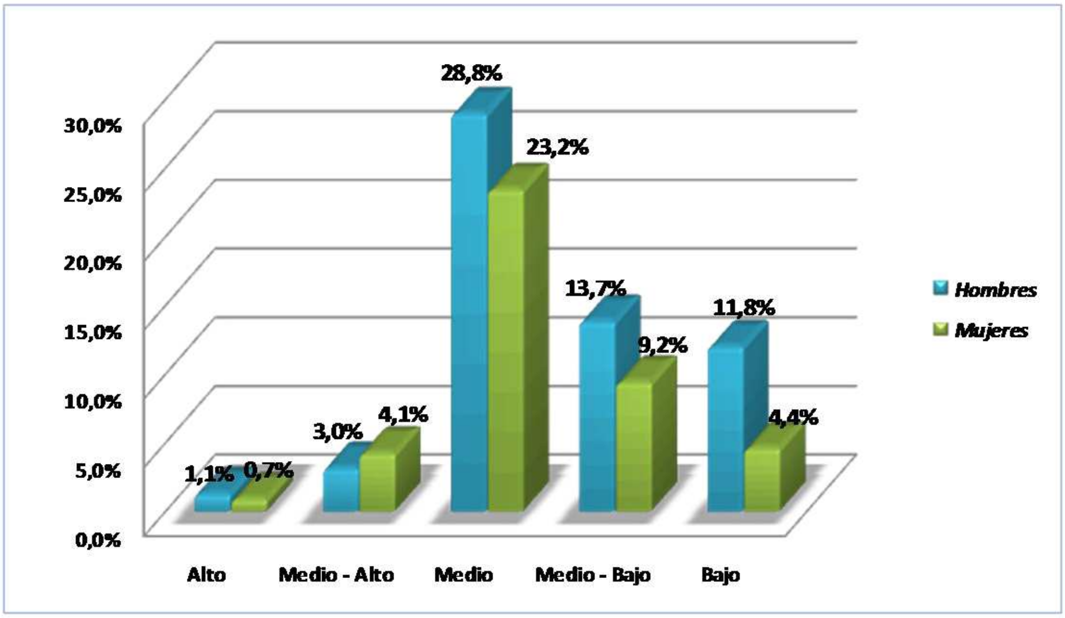
Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2 Análisis de Tablas Dinámicas o Consolidadas

2.2.4.2.1 Estrato Social vs Sexo

Realizando una relación entre estrato social y sexo se observa que el 54,2% (suma de los porcentajes de los niveles medio, medio bajo y bajo) de los hombres se encuentran en un estrato social de nivel medio a bajo y mientras que el 36,9% de las mujeres se encuentran en ese mismo nivel.

Gráfico # 24: Estrato Social vs. Sexo

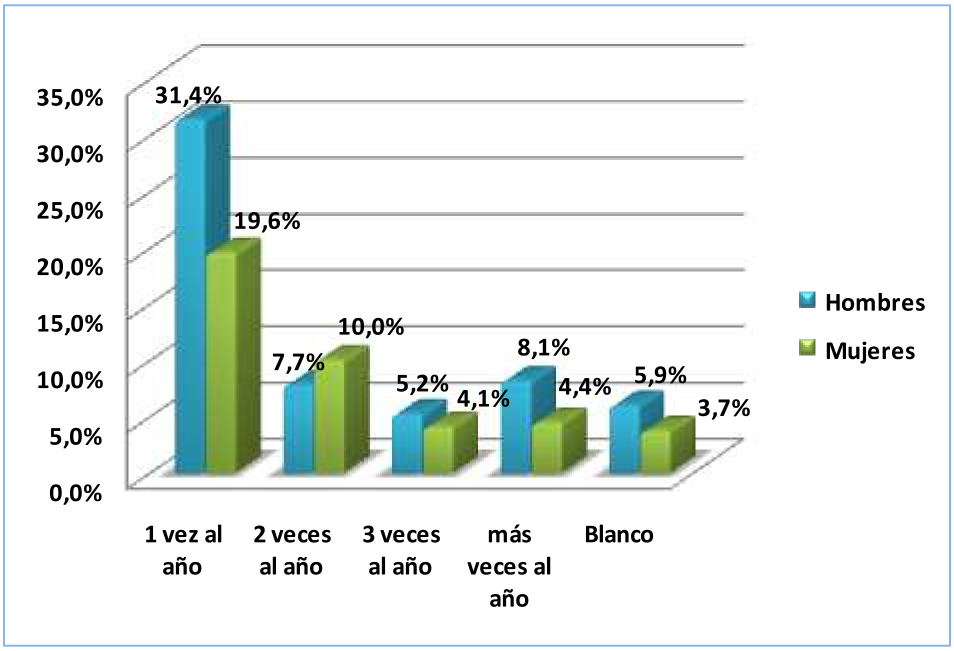


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2.2 Frecuencia de Préstamos vs. Sexo

Si se analiza el comportamiento de la necesidad o frecuencia de solicitud de préstamos frente al sexo, los hombres y las mujeres tienen comportamientos parecidos, tantos hombres como mujeres comúnmente solicitan créditos una vez al año y 2 veces al año, en lo referente a las personas que solicitan créditos más de 3 veces al año, los hombre tienen un ligero repunte hacia esta tendencia.

Gráfico # 25: Frecuencia de los Préstamos vs Sexo

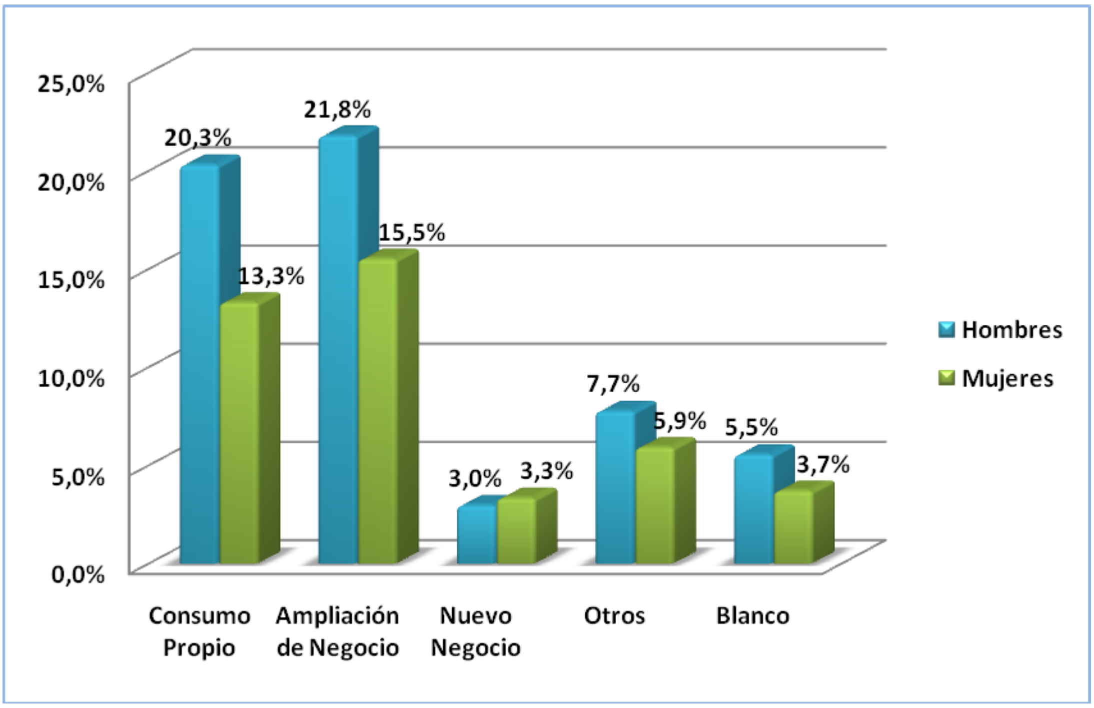


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2.3 Uso de Crédito vs Sexo

Entre ambos sexos existe una similitud para el uso de estos créditos, la principal razón o motivo es que comúnmente los usan para ampliar algún negocio (37,3%) y la segunda razón para el consumo propio (33,6%).

Gráfico # 26: Uso del Crédito vs Sexo

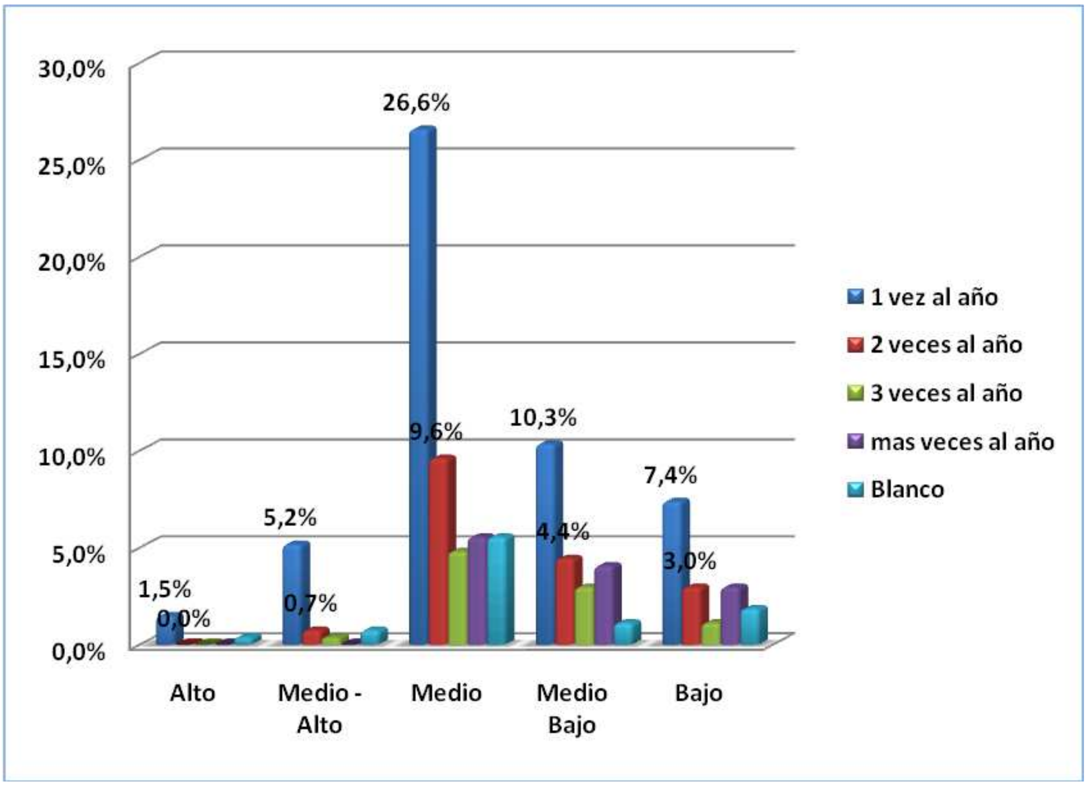


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2.4 Estrato Social vs Frecuencia de Préstamos

Los estratos sociales alto y medio alto, son por lo general los que solicitan menores préstamos al año el 8,9%; mientras que las personas que están en el nivel medio a bajo son el 91,1% de los que realizan préstamos.

Gráfico # 27: Frecuencia de los Préstamos vs Estrato Social

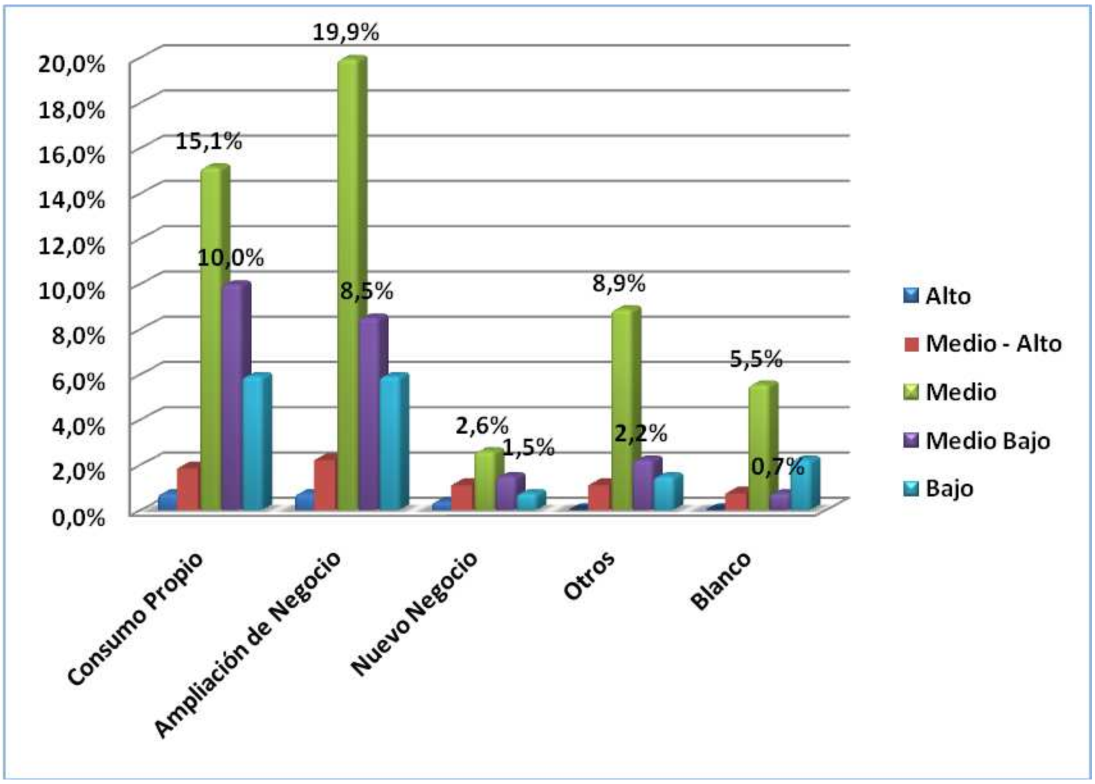


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2.5 Uso de Créditos vs Estrato Social

Estos datos muestran claramente que los individuos con estrato social de alto, medio alto y medio son más propensos a usar los créditos para ampliar sus negocios, mientras que, para las personas de nivel medio bajo a bajo tienen una tendencia a utilizarlo para el consumo.

Gráfico # 28: Uso de los Créditos vs Estrato Social

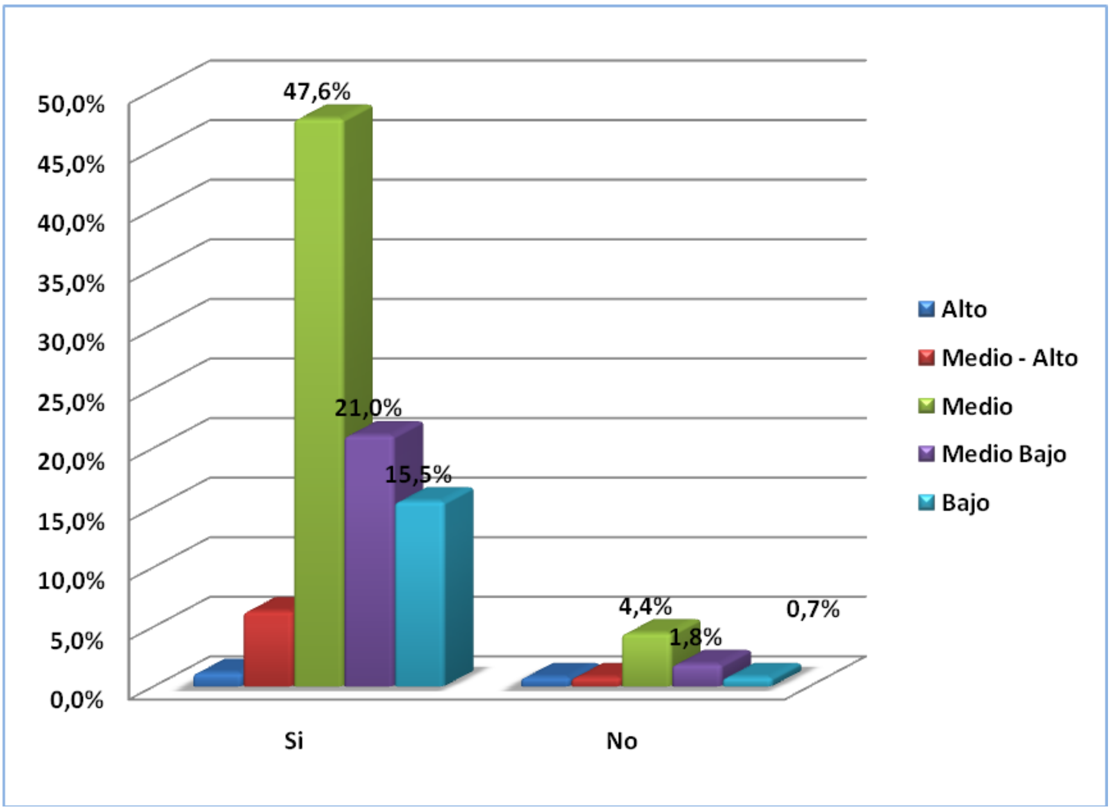


Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2.6 Considera que se cree una Institución vs Estrato Social

Del 91,5% de las personas que considera que se cree una Institución de Crédito Prendario el 84,1% (47,6% medio, 21% medio bajo y 15,5% bajo) de las personas pertenecen al nivel medio a bajo.

Gráfico # 29: Considera que se cree una Institución vs Estrato Social



Elaborado por: Los Autores

2.2.4.2.7 Considera que se cree una Institución y Objetos a Prendar vs Estrato Social

Según los datos consolidados del 32,8% que posen joyas pertenecen a los estratos sociales medio alto (3,3%), medio (21,4%), medio bajo (4,8%) y bajo (3,3%), y del 45,4% que tiene artefactos la mayoría pertenece a los niveles medio, medio bajo y bajo [(30)].

[(30)] *Ver Anexo # 17*

2.2.4.2.8 Fuente de Financiamiento vs Actividad Económica

Los comerciantes tienen como principal fuente de financiamiento a los Bancos (46,8%), seguido de los prestamistas ilegales (20,3%) y familiares (11,4%); las personas que se dedican al servicio tienen como principal fuente de financiamiento a sus familiares (33,3%) y como segunda opción la Banca (22,2%), los pescadores se inclinan más por solicitar préstamos a sus familiares (44,4%) y chulqueros (22,2%) (31).

Para los individuos con relación de dependencia y los dedicados a la educación poseen similares comportamientos a la hora de solicitar un préstamo, en primer lugar ubican a los Bancos y la otra parte lo hacen a los chulqueros y familiares. Los ebanistas solicitan préstamos en primera circunstancia a sus familiares y como segunda opción tienen a los chulqueros.

Se puede establecer también que para los Bancos y los prestamistas ilegales los dos grandes segmentos son los comerciantes y los individuos con relación de dependencia.

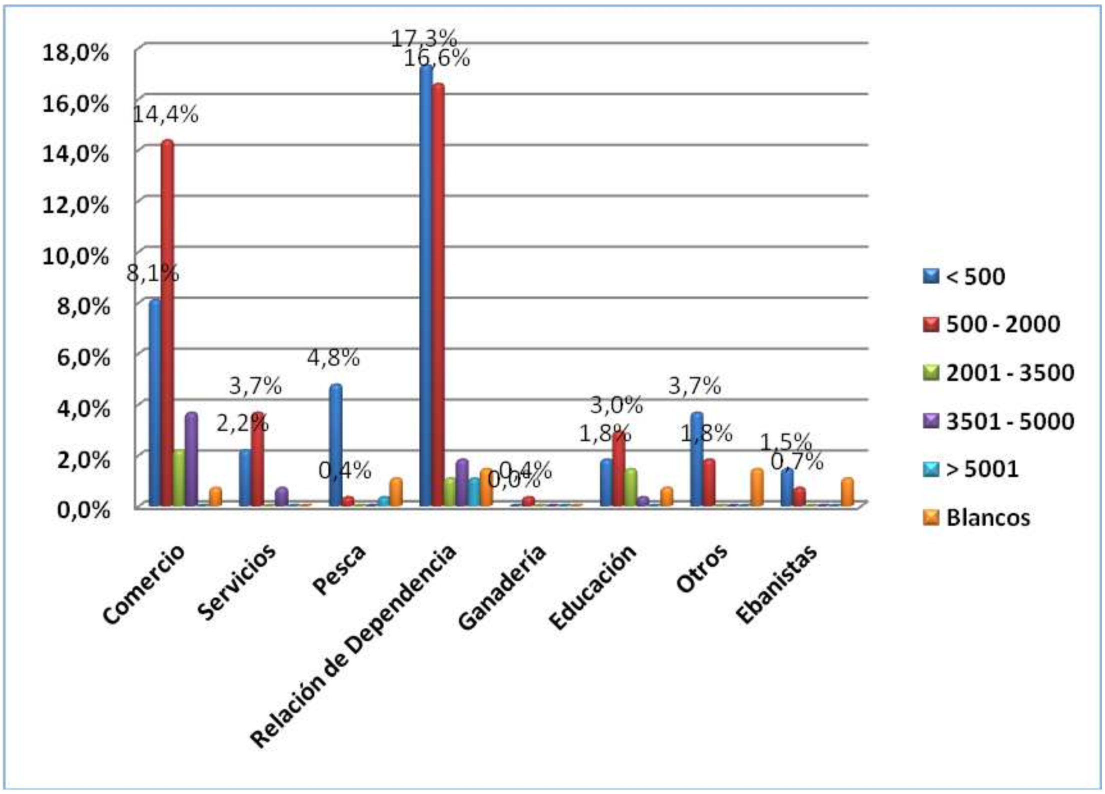
(31) *Ver Anexo # 18*

2.2.4.2.9 Actividad Económica vs Frecuencia de Préstamos

Todas las actividades poseen similares comportamientos a la hora de solicitar préstamos, la mayor parte los solicitan con una frecuencia menor o igual a 2 veces por año [32].

2.2.4.2.10 Montos Solicitados vs Actividad Económica

Gráfico # 30: Monto Solicitado vs Actividad Económica



Elaborado por: Los Autores

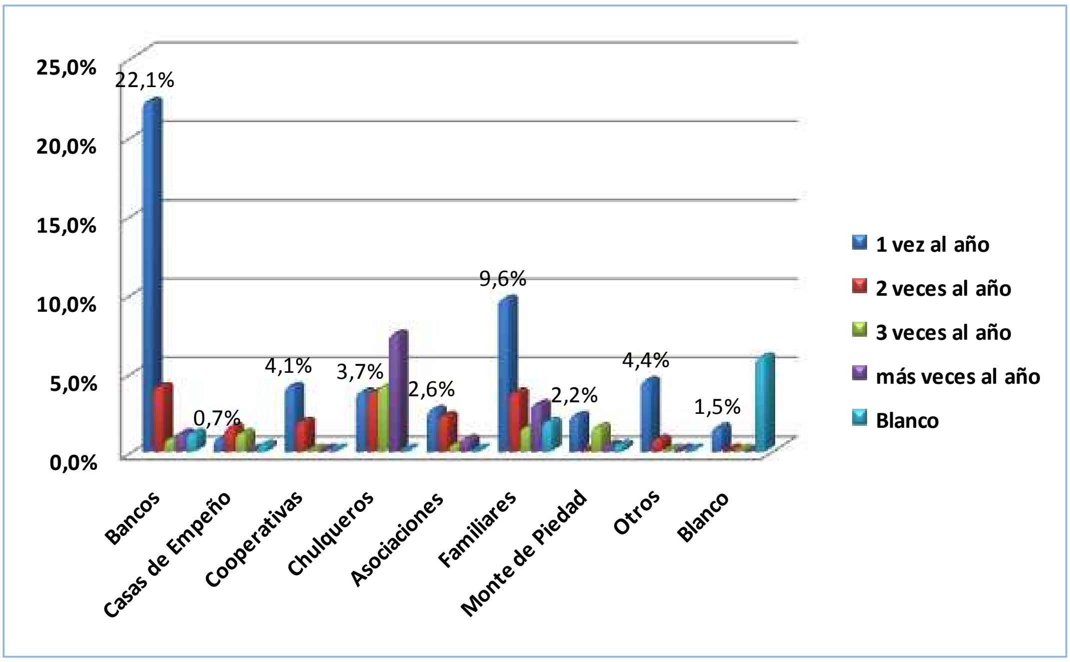
Los datos muestran que en las actividades del comercio, servicios, ganadería y educación solicitan montos entre 500 a 2.000 dólares, mientras

[32] *Ver Anexo # 19*

que las actividades como la pesca, ebanistería y los empleados en relación de dependencia solicitan montos menores a 500 dólares.

2.2.4.2.11 Fuente de Financiamiento vs Frecuencia de Préstamos

Gráfico # 31: Fuente de Financiamiento vs Frecuencia de los Préstamos



Elaborado por: Los Autores

La principal alterativa de financiamiento que tienen los peninsulares son los Bancos (29,2%), la segunda opción son los familiares (19,6%) seguido de los prestamistas Ilegales (18,8%), entre estas alternativas de financiamiento se representa a más de la mitad de la población (es decir estas son las más representativas las demás tienen un porcentaje bajo).

En los Bancos, la solicitud de crédito la hacen en promedio una vez al año que es el 22,1% por lo general estas personas manifestaron que la cantidad que solicitan a los Bancos son montos grandes diferidos a un plazo mayor a un año, y 4,1% solicita en estas entidades 2 veces al año.

Si analizamos de la misma manera a los pobladores que solicitan un préstamo a sus familias se observa que 9,6% lo hace una vez al año el 3,7% dos veces al año 3% lo hace más de 3 veces al año.

Y el comportamiento de solicitudes de crédito a los prestamistas ilegales se concentra mayormente en solicitudes de varias veces al año (7,4%), seguido de 3 veces al año (4,1%) y 2 veces al año (3,7%).

2.2.4.2.12 Fuente de Financiamiento vs Opinión de los Servicios

De las personas que solicitan préstamos a los Bancos 17,7% califica como buen servicio, el 4,8% no opina, 3,3% regular y 2,6% pésimo [33].

De las personas que solicitan préstamos a los familiares no opinaron sobre el servicio que les brindan sus familiares, aunque algunos opinaron que si les pagan un pequeño interés a cambio, mientras que otros dijeron no pagar nada de interés.

Los peninsulares que hacen uso de los chulqueros el 5,5% expresó que el acceso a estos créditos es muy fácil mientras que el 4,8% prefería no opinar sobre este servicio y el 5,2% lo calificó como pésimo y regular.

---

[33] *Ver Anexo # 20*

2.2.4.2.13 Frecuencia de los Préstamos vs Montos Solicitados

Los habitantes de esta localidad se ven en la necesidad de solicitar créditos que van desde 500 hasta 2.000 dólares (41%) seguido de los montos menores a 500 dólares (39,5%). Dentro de estas categorías los montos que se encuentran entre 500 a 2.000 dólares el 26,6% lo solicita una vez al año y el 14,4% lo solicita más de una vez año (34).

Y de las personas que solicitan menos de 500 dólares el 26,2% lo requiere más de una vez al año y 13,3% lo solicita una vez al año.

Lo que se concluye que para montos menores a 2.000 dólares la frecuencia con que se solicita comúnmente estos préstamos son más de una vez al año, mientras que para créditos mayores a los montos antes dicho el comportamiento para solicitarlo es una vez al año.

2.2.4.2.14 Uso del Monte de Piedad vs Calificación por Considera que se cree una Institución

Del 7,4% que hizo uso del Monte de Piedad de la Libertad el 4,1% que calificó como bueno este servicio desea que se cree una Institución de Crédito Prendario y un 2.2% que calificó como excelente, desean que se reaperture este servicio.

Y del 92,6% que no usó el Monte de Piedad el 84,1% considera que si desea hacer uso del servicio y 8,5% que no desea experimentar con el servicio (35).

(34) *Ver Anexo # 21*
(35) *Ver Anexo # 22*

2.2.4.2.15 Uso del Monte de Piedad y Calificación vs Consideran que se cree una Institución y Objetos a Prendar

De las personas que no han hecho uso del Monte de Piedad y no desean que se cree una Institución de crédito prendario representan el 8,5% (suma 0,7% más 7,7%) y de las personas que hicieron uso del Monte de Piedad todos opinaron que harían uso si se creara una Institución de Crédito Prendario [(36)].

De las personas que hicieron uso del Monte de Piedad y opinaron que el servicio fue indiferente el 0,4% está a favor de que se cree una Institución que otorgue Créditos Prendarios y está dispuesto a prendar joyas, el 0,4% está dispuesto a prendar joyas y artefactos y el 0,4% está en la posibilidad de prendar sus joyas, artefactos y otros bienes.

El 4,1% de los residentes que expresó que habían hecho uso del Monte de Piedad y han calificado como buena su opinión considera que si se debe crear una Institución de Crédito Prendario y de estos el 3,7% prendarían joyas y 0,4% prendarían otros bienes.

La población que hizo uso del Monte de Piedad y la calificó como excelente la atención fue el 2,2% y de este grupo expresaron que el 1,1% empeñaría sus joyas, y el 1,1% está dispuesto a obtener un préstamo dejando como garantías sus artefactos.

De las personas que no hicieron uso del Monte de Piedad manifestaron que debería abrirse una Institución de Crédito Prendario, ellos dejarían en

[(36)] *Ver Anexo # 23*

garantía joyas (27,7%), artefactos (44,3%) otros (5,9%), joyas y artefactos (5,2%) y joyas, artefactos y Otros (1,1%).

2.2.4.2.16 Monto Solicitado y Frecuencia vs Objetos a Prendar y Consideran que se cree una Institución

De los que consideran que están de acuerdo a la creación de una Institución de Crédito Prendario y están dispuestos a prendar sus joyas un 5,9% de la población tiene un comportamiento de solicitar montos menores de $ 500 y a una vez al año, el 10,3% solicita montos mayores a 500 hasta 2.000 una vez al año. Mientras que para préstamos menores a $ 500 con frecuencia de solicitud más de un año es el 4,4% y el 3,7% lo haría por montos de 500 a 2.000 dólares cada 2 veces al año [37].

De los peninsulares que aceptan la creación de la Institución Prendaria y están dispuestos a prendar artefactos el 5,5% y 12,4% por montos menores a $ 500 y montos de 500 a 2.000 dólares respectivamente, con frecuencia de realizarlos una vez al año; en el mismo caso para la personas que prestarían montos menores a $ 500 con una frecuencia de más de una vez al año representan 11,1% de la población, y para montos de 500 a 2.000 dólares con una frecuencia de solicitud de una vez al año lo haría el 6,3%.

2.2.5 Análisis de la Oferta

- ✓ De los sumarios operativos del año 2.001 y 2.002 proporcionados por el Departamento de Inversiones Privativas se puede concluir que el número de préstamos del año 2.002 no varió significativamente en

[37] *Ver Anexo # 24*

comparación con el 2.001, la variación fue del 0,53% menos del 1% [38].

- ✓ Empezando por los montos concedidos el aumento fue del 5,62%, lo que generó un incremento del ingreso del 8,6%, pero el mayor aumento se lo ve representado en los gastos de operación que incrementaron en un 69,2%, este aumento de los gastos se reflejó en un disminución de la utilidad del 12,6% [39].

- ✓ Rendimiento sobre la inversión indica que para el año 2.001 por cada dólar invertido la ganancia es del 16,95 centavos es decir que del 100% de lo invertido el 16,95% representa la utilidad, en el año 2.002 la utilidad representó el 14,02% [40], Se puede también observar que el rendimiento de la utilidad se ha disminuido en un 2,93% lo que refleja el efecto negativo de los gastos por el aumento que tuvieron el año 2.002.

- ✓ Si se realiza un análisis de los préstamos promedio mensual concedidos entre el Monte de Piedad de La Libertad y de Milagro se puede observar que existe una mayor demanda en La Libertad.

- ✓ En la revisión de la auditoría final se puede concluir que existió una falta de Control Administrativo por lo que generó los actos de corrupción como falsificación de documentos, y sobrevaloración de las prendas en garantía originando el faltante de dinero, por lo que el 30 de septiembre del 2.002 no cumplieron los porcentajes mínimos establecidos en la Evaluación Costo-beneficio.

---

[38] *Fuentes: Informe administrativo Monte de piedad de La Libertad*
[39] *Fuentes: Informe administrativo Monte de piedad de La Libertad*
[40] *Fuentes: Informe administrativo Monte de piedad de La Libertad*

Tabla # 14: Número de Préstamos 2001

Número de Préstamos		
Año 2001	Milagro	La Libertad
Enero	251	124
Febrero	87	151
Marzo	328	240
Abril	262	165
Mayo	275	216
Junio	305	510
Julio		503
Agosto		288
Septiembre	226	331
Octubre	230	301
Noviembre	276	497
Diciembre		568
Suma	**2240**	**3894**
Promedio	**249**	**325**

Fuente: IESS

Elaborado por: Los Autores

Tabla # 15: Número de Préstamos 2002

Número de Préstamos		
Año 2002	Milagro	La Libertad
Enero	216	300
Febrero	173	180
Marzo		252
Abril	331	554
Mayo	433	627
Junio	217	382
Julio	252	450
Agosto	369	550
Septiembre	76	296
Octubre	150	324
Suma	**2217**	**3915**
Promedio	**246**	**392**

Fuente: IESS

Elaborado por: Los Autores

CAPÍTULO III

Plan de Marketing

En este capítulo se analizará el sector económico, estrategias, y características del mercado, con la ayuda de herramientas administrativas como son las **5 Fuerzas de Porter y el Análisis Foda,** las mismas que servirán para desarrollar ventajas competitivas respecto a los rivales.

Además se definirá la dinámica que influye en la industria y la posición de las empresas en ella, creando así estrategias con iniciativa económica.

3.1 Análisis del Mercado

Se describirá a continuación los elementos que conforman este mercado para entender como está constituido y ampliar el entendimiento del mismo.

3.1.1 Líneas de Servicios

- ✓ Línea de préstamos con joyas.
- ✓ Línea de préstamos con artefactos.

3.1.2 Características del Sector

- ✓ Existen muchas empresas que se reparten el mercado con servicios iguales, la diferenciación está basada en la calidad, el servicio y el precio (tasa de interés).
- ✓ La mano de obra es calificada con alto grado de responsabilidad.
- ✓ Sector sin restricciones legales.
- ✓ En periodos de afluencia de dinero aumentan los clientes.
- ✓ Tecnologías similares.
- ✓ Productos de difícil deterioro.

3.1.3 Clientes

- ✓ Clientes de joyas: valoran más sus artículos.
- ✓ Clientes de artefactos: artículos menos valorados pequeños medianos y grandes.

3.1.4 Competidores Actuales

3.1.4.1 Directos

- ✓ Casas de Compraventa.
- ✓ Casas de empeño informales.
- ✓ Montes de Piedad.
- ✓ Olla de oro.
- ✓ Chulqueros.

3.1.4.2 Indirectos

- ✓ Bancos
- ✓ Cooperativas
- ✓ Mutualistas
- ✓ Asociaciones

3.1.5 Proveedores

- ✓ Empresas de seguridad
- ✓ Bancos
- ✓ Empresas desarrolladoras de Sistemas informáticos

3.2 Estructura Competitiva: Modelo de las 5 fuerzas de Porter

A continuación se presentará las 5 fuerzas de Porter que influyen en la estrategia competitiva del sector que determina las consecuencias de rentabilidad a largo plazo del mercado.

Gráfico # 32: Diagrama de las 5 fuerzas de Porter

Fuente: Marketing, Kloter

3.2.1 Amenazas de Entrada de Nuevos Competidores

- Según las características de este sector las barreras de entrada para estas empresas son muy altas, necesitan invertir mucho en infraestructura, equipos de seguridad, equipos de almacenamiento y mantenimiento, bodegas para la custodia y almacenaje, etc.
- Los requerimientos de capital son muy altos.
- Aunque las políticas gubernamentales son flexibles es un mercado que no esta regulado ni controlado por ninguna entidad de control.

3.2.2 *Rivalidad entre Competidores*

- El grado de rivalidad es muy pobre, ya que no cuenta con un número considerable de empresas en el sector, además el grado de posicionamiento de las empresas no es considerado bueno por los malos servicios que ofrecen.

- Las campañas publicitarias no ayudan al valor de la marca, ya que estas entidades son consideradas usureras en el sector.

- La fortaleza, estrategias y desarrollo de habilidades entre cada una es muy semejante.

3.2.3 *Poder de Negociación de Proveedores*

- No existe poder de negociación por parte de los proveedores ya que los servicios y productos ofrecidos por ellos no son significativamente importantes para el grado de operatividad, además dada la competencia que existe entre ellas hay mucho por donde seleccionar, asimismo la rivalidad entre proveedores no puede imponer sus tarifas ni organizar gremialmente.

- Conjuntamente no existe una integración vertical con las empresas del sector.

3.2.4 *Poder de Negociación de los Clientes*

- El poder de negociación es medio.
- Los servicios a ofrecer no son diferenciados.

- Hay una tendencia de integrarse vertical hacia atrás.
- La competencia que existe con ellos son los prestamistas ilegales de la zona.

3.2.5 Amenazas de Ingresos de Servicios Sustitutos

- Los únicos servicios sustitutos son los créditos bancarios de las entidades y los créditos de personas particulares.
- En el sector del crédito prendario la amenaza de productos sustitutos es muy variada y diferenciada en cuanto al monto y los cargos financieros.

3.3 Análisis Foda

Este análisis proporcionará la información necesaria para la implementación de acciones y medidas correctivas y la generación de nuevos o mejores procesos, es por esto que a continuación se presentarán dos análisis Foda uno para el Monte de Piedad y el otro para una Casa de Compraventa con el objetivo de definir identificar debilidades y fortalezas para crear una ventaja competitiva [41].

3.3.1 Foda Monte de Piedad

3.3.1.1 Amenazas

- Inflación.
- Disminución del valor del oro, diamantes y piedras preciosas.
- Incremento de gastos administrativos.

[41] *Fuente: Marketing, Kloter & Armstrong*

- Existencia de chulqueros en el mercado.
- Acciones gubernamentales.
- Crisis económica por inestabilidad política del país.
- El aumento de las ventas de bisutería.
- Cambio de las necesidades de financiamiento de los habitantes.
- Mala situación económica de los clientes.
- Disparidad entre la oferta de oportunidades y las demandas.
- Aumento de medidas impositivas.
- Alternativas de financiamiento con menores costos.

3.3.1.2 Oportunidades

- Apoyar al desarrollo económico y productivo del cantón.
- Aumento de la población.
- Acciones gubernamentales a favor de la institución.
- Aprovechar las recomendaciones y grado de calidad.
- Explorar y expandir nuevos mercados.
- Alianza con otras empresas.
- La constitución de la empresa permite nuevas oportunidades de negocio e inversión.
- El sistema de crédito prendario ha tenido un importante crecimiento y se ha diversificado con la aparición de nuevas modalidades y oferta variada.
- Alta concentración geográfica de las empresas de este sector.
- Las ofertas en instituciones particulares se ha expandido notablemente en los últimos años.
- Cobertura de los segmentos socio económicos.
- Fuente de financiamiento a nivel de microcrédito es considerado un factor determinante contra la pobreza.

- Enfrentar demandas en un mercado globalizado.
- Atender las necesidades de financiamiento.
- Actualización de los servicios a ofrecer.

3.3.1.3 Fortalezas

- Buen manejo de los recursos financieros.
- Talento humano con experiencia.
- Sistema de información adecuado a las necesidades de la institución.
- Experiencia en la concesión de créditos prendarios.
- Cliente apóstol por créditos anteriores.
- Seguridad y confianza.
- Mantenimiento adecuado de las prendas.
- Buen control y regulación.
- Devolución del saldo de remate a los clientes.
- Mayor plazo del crédito.
- Mayor número de renovación.
- Menores costos financieros.
- Capacidad instalada.

3.3.1.4 Debilidades

- Carencia de un ambiente moderno.
- Horario de atención limitado.
- La institución muestra un gran desfase frente a la demanda y necesidades de la sociedad.
- Monto limitado.
- Número de préstamos diarios limitado.
- Mala difusión de los beneficios.

- Bajo poder de negociación de clientes y proveedores.

3.3.2 Foda Compraventa

3.3.2.1 Amenazas

- Inflación.
- Disminución del valor del oro, diamantes y piedras preciosas.
- Incremento de gastos administrativos.
- Existencia de chulqueros en el mercado.
- Acciones gubernamentales.
- Crisis económica por inestabilidad política del país.
- El aumento de las ventas de bisutería.
- Cambio de las necesidades de financiamiento de los habitantes.
- Mala situación económica de los clientes.
- Disparidad entre la oferta de oportunidades y las demandas.
- Cambios y avances tecnológicos.
- Aumento de medidas impositivas.
- Alternativas de financiamiento menos costosas.

3.3.2.2 Oportunidades

- Apoyar al desarrollo económico y productivo del cantón.
- Aumento de la población.
- Acciones gubernamentales a favor de la institución.
- Aprovechar las recomendaciones y grado de calidad.
- Explorar y expandir nuevos mercados.

- Formar Alianza con otras empresas.
- La constitución de la empresa permite nuevas oportunidades de negocio e inversión
- El sistema de crédito prendario ha tenido un importante crecimiento y se ha diversificado con la aparición de nuevas modalidades y oferta variada.
- Alta concentración geográfica de las empresas de este sector.
- Las ofertas en instituciones particulares se ha expandido notablemente en los últimos años.
- Cobertura de los segmentos socio económicos.
- Fuente de financiamiento a nivel de microcrédito es considerado un factor determinante contra la pobreza.
- Enfrentar demandas en un mercado globalizado.
- Atender las necesidades de financiamiento.
- Actualización de los servicios a ofrecer.
- Posibilidad de ser lideres en la otorgación de préstamos prendarios dada la ausencia de este servicio por parte de la competencia.

3.3.2.3 Fortalezas

- Talento humano joven.
- Sistema de información adecuado a las necesidades de la institución.
- Mantenimiento adecuado de las prendas.
- Buen manejo de imagen.
- Horario de atención ilimitado.
- Disponibilidad completa.
- Limite de monto mayor.
- Ambiente moderno y adecuado.
- Mayor alcance de los servicios que ofrecen.

3.3.2.4 Debilidades

- Menor número de renovaciones.
- Mala percepción por parte de las personas.
- Mayor costo financiero.
- Inseguridad por la carencia de controles y regulaciones.
- Menor plazo del crédito.

3.4 Planificación Estratégica

La planificación estratégica está orientada hacia el mercado en el proceso administrativo de desarrollar y mantener una relación viable entre los objetivos, recursos de la organización, y las oportunidades cambiantes del mercado. El objetivo de la planeación estratégica es modelar y remodelar los negocios y productos o servicios de la empresa de manera que se combinen para producir un desarrollo administrativo y económico (42).

A continuación se plantearán dos matrices de planificación estratégica para definir, organizar y encaminar el negocio hacia una estrategia exitosa.

3.4.1 Matriz de Oportunidades

La primera etapa para definir una estrategia es encontrar las oportunidades para mejorar, y satisfacer las necesidades que tienen los clientes, en base a las condiciones actuales del sector, según lo que indica la matriz la mejor estrategia a adoptar es el **desarrollo del mercado**, cuando

(42) *Fuente: Marketing, Kloter & Armstrong*

se ofrecerá un servicio actual en un mercado nuevo, para alcanzar esta estrategia es necesario:

- Identificar grupos de usuarios potenciales.
- Buscar canales de distribución.
- Definir la ubicación.

Gráfico # 33: Matriz de Oportunidades

Fuente: Marketing, Kloter

3.4.2 Matriz de Negocios

Cada negocio está clasificado en términos de dos dimensiones principales atracción del mercado y posición competitiva, para el negocio de créditos prendarios, el nivel para cada factor es el siguiente mediano y poco respectivamente, esta matriz indica que estratégicamente la empresa debe invertir, para que pueda desarrollar y obtener mejores rendimientos.

Gráfico # 34: Matriz de Negocios

Fuente: Marketing, Kloter

3.5 Marketing Mix

Es el conjunto de herramientas de mercadotecnia que utiliza la entidad para propugnar por sus objetivos en el mercado meta.

3.5.1 Mercado Meta

El mercado meta son las personas que habitan en la Provincia Península de Santa Elena, que tienen joyas, artefactos, u objetos y que están dispuestos a prendar, para solicitar préstamos prendarios con montos hasta $ 2.000 dólares, además con una frecuencia de solicitud de más de 3 veces al año.

3.5.2 Posicionamiento

La manera de cómo los pobladores definen este servicio es como un crédito rápido.

3.5.3 Línea de Servicios-Cliente Satisfecho

Esta entidad se caracterizará por ofrecer un servicio personalizado y de calidad, con el único fin de satisfacerlos y llenar las expectativas.

Los servicios a ofrecer son los siguientes:

- ✓ Préstamos prendarios con garantía de joyas.
- ✓ Préstamos prendarios con garantía de artefactos u objetos.

3.5.4 Plaza-Canales de Distribución

Esta entidad prendaria contará al momento con una oficina ubicada en la ciudad de La Libertad.

3.5.5 Precios-Costo de Satisfacción

En este caso el precio del dinero es la tasa de interés, se tomará la tasa de interés activa la misma que es regulada por el Banco Central.

3.5.6 Comunicación

Los objetivos de comunicación son:

- ✓ Conocimiento de la marca
- ✓ Penetración del mercado
- ✓ Retención de cliente

3.5.6.1 Publicidad

- ✓ Periódicos
- ✓ Revistas
- ✓ Radio y Televisión
- ✓ Vallas y Postes Publicitarios en avenidas de alta circulación vehicular
- ✓ Página Web

3.6 Mercadotecnia de Servicios

El modelo de negocio se basará en una estrategia interactiva que describirá la habilidad de los empleados para atender al cliente, en el cual deben enfrentar 3 tareas; elevar la diferenciación competitiva, la calidad de servicio y la productividad, la empresa puede diferenciar la entrega del servicio de tres maneras, por medio de las personas, del entorno físico y de los procesos.

Existen 5 determinantes de la calidad del servicio:

Confiabilidad: Capacidad de realizar el servicio prometido en forma confiable y precisa.

Capacidad de respuesta: Deseo de ayudar a los clientes y proporcionar un servicio rápido.

Aseguramiento: Conocimiento y cortesía de los empleados y su capacidad para transmitir confianza.

Empatía: La provisión de cuidado y atención personalizada a los clientes.

Tangibles: La apariencia de las instalaciones físicas, equipos, personal y materiales de comunicación.

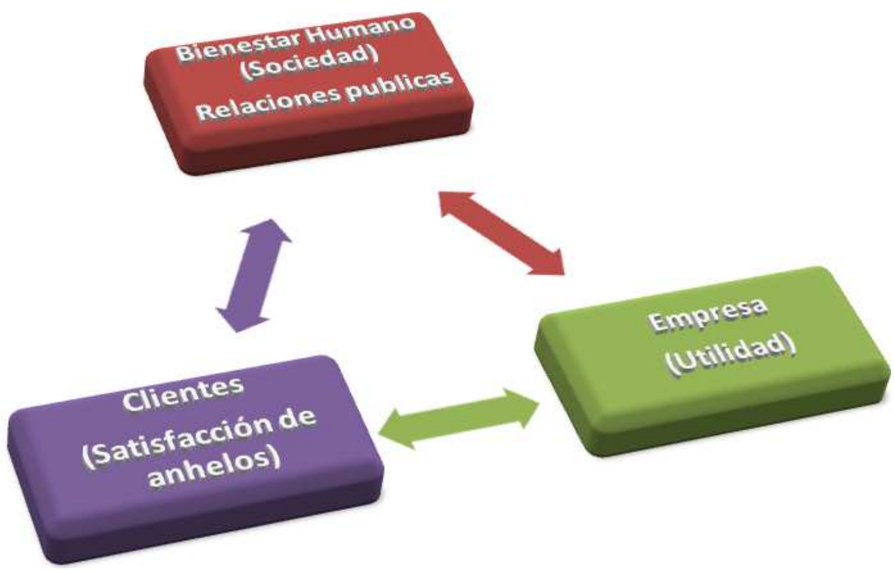
Gráfico # 35: Pirámide de la Mercadotecnia de Servicios

Fuente: Marketing, Kloter

3.7 Marketing Social

El marketing social es una filosofía organizacional adecuada en una era de deterioro ecológico, escasez de recursos, hambre del mundo, pobreza y falta de servicios sociales, se aplican para actuar de la mejor manera y satisfacer los intereses del cliente y de la sociedad a largo plazo. Este concepto de mercadotecnia evade los conflictos potenciales entre los deseos del cliente, los intereses de la entidad y el bienestar social a largo plazo, lo que se plantea es formar créditos sociales para fomentar la productividad de los que menos poseen.

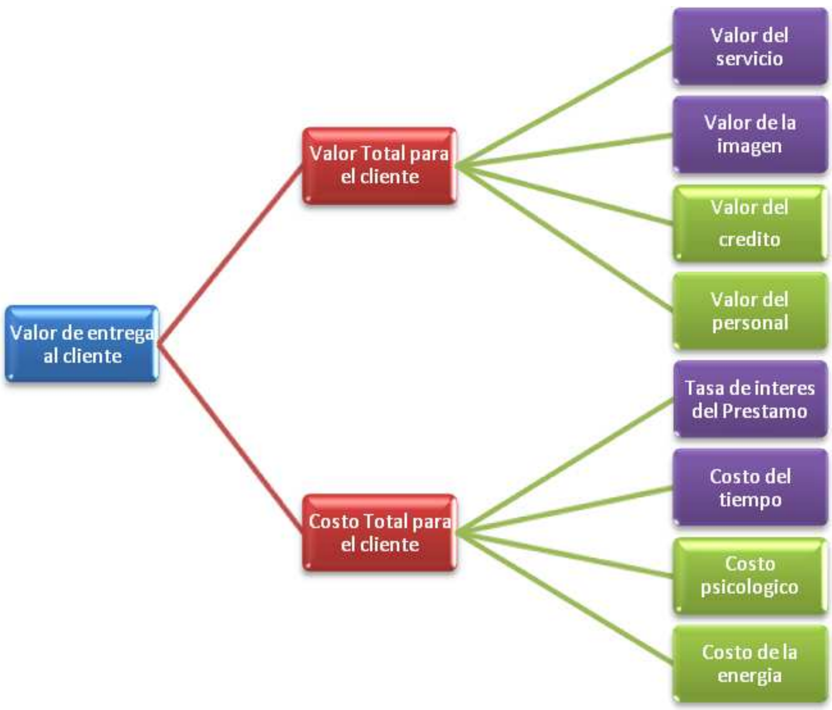
Gráfico # 36: Marketing Social



Fuente: Marketing, Kloter

3.8 Determinantes para el Valor Agregado del Cliente

Gráfico # 37: Determinantes del Valor Agregado del Cliente



Fuente: Marketing, Kloter

El valor que se le entrega al cliente es la diferencia entre el valor total y el costo para el consumidor (43).

(43) *Fuente: Marketing, Kloter & Armstrong*

CAPÍTULO IV

Constitución de la Nueva Institución de Crédito Prendario

Una vez concluido el estudio de mercado y definida la planificación estratégica de la entidad de crédito prendario en el cantón de La Libertad. A continuación se determinarán los aspectos relevantes para su constitución.

En este capítulo se definirá la misión, visión, objetivos generales y específicos, así como también los requisitos legales necesarios para su correcto funcionamiento y también se mostrará los servicios financieros con sus respectivas características y costos que ofrecerá la institución.

4.1 Aspectos Legales

Para constituir la Entidad de Crédito Prendario, existen varios aspectos legales que se pueden considerar para establecer la institución. Primero se puede establecer la Institución de Crédito Prendario bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, Ministerio de Inclusión Económica y Social o la Superintendencia de Compañías.

Para que pase al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, deberá tener un patrimonio técnico de $ 788.682, si no se puede establecer ese capital, no podrá ser tramitada bajo los reglamentos de la Superintendencia de Bancos, sino por el Ministerio de Inclusión Económica y Social bajo la Dirección Nacional de Cooperativas [(44)].

Para estar bajo el control de la Superintendencia de Compañías se debe registrar como sociedades anónimas, ya que éstas solo son controladas por la Superintendencia de Compañías, los recibos que entregará no tienen formato de los recibos de casas de empeño, sino más bien consta el nombre de ***compraventa***, utilizando el término de recompra para vender el objeto anteriormente comprado por la entidad, evadiendo con esto el control de la Superintendencia de Compañías [(45)].

Bajo cualquiera de las consideraciones expuestas la constitución de la entidad tiene los mismos procedimientos, por ejemplo se formará una directiva provisional, posteriormente la Asamblea General elaborará los estatutos correspondientes que regirán en la institución con la finalidad que el Órgano de Control (SBS, MIES o SC) analice y apruebe los estatutos de la institución que se organice dentro del país para concederles personería jurídica y regístralas; la fecha de inscripción se llevará acabo bajo el órgano de control [(46)].

Según la Estructura Interna y Administración de la Ley a la que esté sujeta, la asamblea será la máxima autoridad de la institución. Así mismo es necesario formar un Consejo de Administración el cual estará encargado

---

[(44)] Fuente: Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador (FECOAC) (Entrevista telefónica con el Abogado Rodrigo Vásquez

[(45)] Fuente: Área legal de la Superintendencia de Bancos (Entrevista con el Abogado Chávez)

[(46)] Fuente: Ver Anexo # 28

principalmente de elaborar la pro forma presupuestaria y el plan de trabajo de la institución y someterlos a consideración de la Asamblea General y un Consejo de Vigilancia autorizado de supervisiones las inversiones económicas que haga la institución.

En cuanto a la responsabilidad de la institución, ésta se limitará a su capital social el mismo que será viable, ilimitado e indivisible y se compondrán de las aportaciones de los inversionistas fundadores.

4.2 Mercado Objetivo

El mercado de objetivo de la Institución de Crédito estará constituido por:

- ✓ Hombres y mujeres de la Provincia Península de Santa Elena que estén en la necesidad de realizar más de 3 préstamos al año.
- ✓ Pobladores que deseen créditos por montos de hasta 2.000 dólares y que estén dispuestos a dejar en garantía sus bienes.

4.3 Organigrama de la Entidad

Las organizaciones son entes complejos que requieren un ordenamiento jerárquico que especifique la función que cada uno debe ejecutar en la empresa, por ello la funcionalidad de ésta, recae en la buena estructuración del organigrama, el cual indica la línea de autoridad y responsabilidad, así como también los canales de comunicación y supervisión que acoplan las diversas partes de un componente organizacional [(47)].

[(47)] Fuente: Administración de Recursos Humanos. Chiavenato, Idalberto

El organigrama de la Entidad de Crédito Prendario es el siguiente y a continuación se detallarán las tareas y responsabilidades [48] de cada uno de los involucrados:

Gráfico # 38: Organigrama Funcional

Elaborado por: Los autores

4.4 Planeación Estratégica de la Organización

Este proceso de planeación ayudará a prever los problemas antes que surjan y afrontarlos antes que se agraven, ayudando a reconocer las oportunidades seguras y riesgosas y a elegir entre ellas. La planeación estratégica no es más que el proceso de relacionar las metas de una organización, determinar las políticas y programas necesarios para alcanzar

[48] *Ver Anexo # 29*

objetivos específicos en camino hacia esas metas y establecer los métodos necesarios para asegurar que las políticas y los programas sean ejecutados, es un proceso formulado de planeación a largo plazo que se utiliza para definir y alcanzar metas organizacionales [(49)].

En está parte se definirá la misión, visión y objetivo tanto general como especifico que guiarán la planeación de las actividades de crédito prendario.

4.4.1 Misión

Ser una institución privada y altruista, que invierte en el desarrollo de la población y de la entidad, a través de una óptima gestión, generando confianza y organización, impulsando el crecimiento de la sociedad en marco de su transparencia y legalidad.

4.4.2 Visión

Hacer de está entidad de crédito una institución reconocida nacional e internacional con una estructura que le permita fortalecer y tener la capacidad de expandirse a otros mercados y de brindar productos y servicios innovadores.

4.4.3 Objetivos

4.4.3.1 Objetivos Generales

Brindar liquidez inmediata mediante el otorgamiento de préstamos prendarios a bajas tasas de interés, logrando una eficiencia económica,

---

[(49)] Fuente: Marketing, Kloter & Armstrong

financiera y social en el desempeño de las operaciones y servicios con el propósito de ayudar a todos aquellos que tengan una necesidad económica urgente, haciendo de ésta una entidad competitiva.

4.4.3.2 Objetivos Específicos

- ✓ Plantear nuevas formas de obtención de financiamiento para elevar el nivel de aprovechamiento de los recursos existentes.
- ✓ Conceder préstamos al público, con una garantía.
- ✓ Garantizar la conservación de las prendas de los clientes que acceden a los préstamos.
- ✓ Autofinanciar sus operaciones y generar utilidades para la Institución.
- ✓ Prestar recursos económicos a las personas que necesitan para protección, salud y educación.
- ✓ Destinar los remates de las operaciones a fines altruistas brindando apoyo a otras instituciones de asistencia o beneficencia.

Con la finalidad de cumplir con la misión, visión y los objetivos descritos es necesario que el servicio prestado por la entidad sea de calidad y que las operaciones y recursos sean manejados en forma eficiente y eficaz.

4.5 Slogan y Logotipo

Es necesario desarrollar un slogan y logotipo de la institución con la finalidad que el mercado lo pueda identificar fácilmente.

El nombre será y estará ligado a las necesidades que se pretende satisfacer a continuación se presenta el logotipo y el slogan.

Gráfico # 39: Logo de la Institución

PRENDACREDITO

"CRÉDITOS INMEDIATOS Y FÁCILES CON GARANTÍA PRENDARIA"

4.6 Servicios a Ofrecer de la Nueva Institución de Crédito Prendario

A continuación se detallarán en forma general el servicio a ofrecer de la Nueva Institución de Crédito Prendario, los beneficios y los distintos procedimientos que empleará para brindar el servicio a los potenciales usuarios.

4.6.1 Descripción del Servicio

La Institución de Crédito Prendario tiene por finalidad aceptar como prenda o garantía, objetos que respalden el valor del préstamo.

4.6.2 Monto o Cuantía a Ofrecer

La Institución Financiera de Crédito Prendario concederá préstamos hasta el limite fijado en el reglamento, con garantía prendaría de objeto de fácil conservación. Estos préstamos no podrán exceder del 60% del valor de la tasación y el monto de estos préstamos no podrá exceder los 2.000 dólares.

4.7 Establecimiento de la Tasa de Interés

Es fijado de conformidad a la tasa referencial activa del Banco Central del Ecuador publicada cada semana.

4.7.1 Mora en el Pago

Por la mora en el pago del capital prestado se cobrará, el interés vigente del mercado que se fija sobre el saldo que adeude desde la fecha de vencimiento del plazo, referente a la aplicación de las tasas de interés de mora para las operaciones vencidas de créditos.

4.7.2 Descuento Anticipo de Valores por Concepto de Custodio y Almacenaje

En el momento de realizarse la operación se descontará del monto del préstamo el valor por custodio y almacenaje por todo el tiempo del contrato. En caso de cancelación anticipada o de abono hasta un límite que fijará y reglamentará la junta de inversionistas se reconocerá al deudor el valor custodio y almacenaje reciproco por cada mes completo que faltare para el vencimiento del plazo.

4.7.3 Determinación del Valor de la Garantía

La tasación es el medio para determinar el monto del préstamo, la institución tendrá peritos para examinar y evaluar los objetos ofrecidos en prenda, quienes dejarán constancia escrita de su avalúo.

4.7.4 Costo de los Servicios Administrativos

La institución cobrará por concepto de custodia y almacenaje el 5%, los gastos ocasionados, por el producto del remate es del 5%. Para el cobro de interés, derechos de custodia y almacenaje y mantenimiento los porcentajes se cobrarán por adelantado por todo el tiempo que dure y se descontarán del valor prestado.

4.8 Determinación del Contrato y Aspectos Legales

La parte contractual se muestra en el anexo # 30, # 31 y # 32, los mismos que detallan las políticas de la Institución de Créditos Prendarios, Formularios de Concesión de Crédito Prendario y las Declaraciones de no vinculación a la Institución.

4.9 Proceso de los Préstamos Prendarios

Concesión de Préstamos Prendarios.- Conjunto de operaciones a través de los cuales se otorga dinero a personas naturales en calidad de préstamos con una garantía, para asegurar el cumplimiento de la obligación.

Procedimiento

- ✓ Todo objeto ofrecido en prenda será examinado y tasado dentro del local, por un funcionario, perito en está función y bajo su responsabilidad pecuniaria.
- ✓ Para la concesión de préstamos la entidad podrá exigir todas las certificaciones que creyere oportuno.
- ✓ La cantidad prestada no excederá del 60% del valor del avalúo, que el tasador hubiere señalado al objeto dado en garantía.
- ✓ El plazo de los préstamos será de 180 días para montos de hasta 500 dólares y de un año para montos mayores a 500 dólares.
- ✓ La institución cobrará por concepto de interés, custodia y almacenaje el 5%, que se cobrará por adelantado por todo el tiempo del préstamo, descontado del valor prestado.
- ✓ Por interés de mora en el pago del capital prestado, cobrará el interés vigente del mercado que se fija sobre el saldo que adeude desde la fecha de vencimiento del plazo, referente a la aplicación de las tasas de interés de mora para las operaciones vencidas de créditos.
- ✓ Si la Entidad estuviere en imposibilidad de devolver el objeto dado en prenda abonará por toda indemnización el valor del avalúo más el 90% de recargo, deduciendo lo adeudado por capital, interés y demás derechos.

Control Interno

- ✓ Con el fin de identificar al cliente, el tasador le solicita la cédula de identidad y una copia de la misma y verifica que la copia sea igual al original.
- ✓ La tasación es el medio para determinar el monto del préstamo, por está razón, el cliente como interesado en está operación constituye el control de la tasación realizada. Sería una sana política que se cree un sistema de reclamos que permita realizar un seguimiento en las labores de tasación con el propósito de evaluar la calidad del servicio y tomar a tiempo las medidas correctivas y de mejoramiento.
- ✓ En el caso en que se determinen inconsistencias, éstas serán corregidas oportunamente o se dará por terminado el proceso de concesión del préstamo.
- ✓ En cualquier momento podrá verificar que la prenda corresponda con lo especificado en el comprobante.
- ✓ En cualquier momento podrá realizar una verificación al muestreo de las prendas recibidas contra los comprobantes de pago en la respectiva ventanilla, o el reporte generado por el sistema computarizado.

Periodicidad

El control deberá efectuarse por lo menos una vez al mes.

Abonos Parciales.- Corresponde a las acciones destinadas a pagos parciales del monto total del crédito recibido, en las condiciones pactadas originalmente en el momento de la concesión del préstamo.

Procedimiento

- ✓ La entidad puede aceptar abonos parciales a la deuda y que corresponderán a un valor no menos del 25% del saldo.
- ✓ Los abonos se harán a préstamos que se encuentren dentro del período de vigencia.
- ✓ Los abonos no eximen a la prenda de ser rematada, cumplido el plazo del vencimiento.

Control Interno

- ✓ Podrá verificar que el cliente que hace el trámite tenga el documento habilitante.
- ✓ Verificará que en caso de que los sistemas detecten inconsistencias sean corregidos adecuada y oportunamente.
- ✓ En cualquier momento podrá verificar que los comprobantes de abonos sean iguales al reporte computarizado.
- ✓ Podrá realizar arqueo de caja para verificar que el monto de dinero corresponde a los respectivos comprobantes.

Periodicidad

Correspondiendo el proceso a recaudación de fondos, podrá el control efectuarse por lo menos una vez a la semana.

Renovación de Prendas.- La renovación de un préstamo consiste en renegociar el plazo de pago para un período igual que el original, normalmente con las mismas condiciones previo el pago de parte del capital.

Procedimiento

- ✓ La renovación de un préstamo se hará con un abono del 25% de abono al capital y siempre que se haya vencido el plazo de concesión.
- ✓ Se podrán renovar prendas que no se hayan deteriorado, ni se desvaloricen.
- ✓ Un préstamo podrá ser renovado hasta por tres ocasiones, siempre y cuando cumpla con los puntos anteriores.

Control Interno

- ✓ Verificará que los clientes que solicitan renovar sus préstamos presenten los documentos necesarios que lo habiliten.
- ✓ Podrá en cualquier momento verificar que los documentos de renovaciones cumplan con las políticas en cuanto a montos y plazos mínimos.

- ✓ En cualquier momento podrá realizar un arqueo de caja para verificar el monto del dinero contra los comprobantes y el reporte computarizado.

Periodicidad

El control a efectuarse deberá ser por lo menos una vez a la semana.

Cancelación de Préstamos Prendarios.- El pago total del préstamo, intereses, custodia y almacenaje de mora, una vez recibidos los valores se procederá a entregar al cliente la prenda en el mismo estado que se recibieron, salvo posibles deterioros comprensibles por el tiempo transcurrido.

Procedimiento

- ✓ En caso de cancelación anticipada, se devolverá al cliente el valor que corresponde al interés pactado, por el tiempo que faltare para el vencimiento del plazo, se retendrá el 3% por concepto de custodia y almacenaje.
- ✓ El cliente que cancele un préstamo debe retirar de inmediato la prenda correspondiente, si no lo hiciere en el plazo de 30 días, cancelará el porcentaje fijado por custodia y almacenaje, que se calculará sobre el valor del avalúo del préstamo y durante el tiempo que la prenda permanezca en la bóveda por un máximo de 5 años y un 10% en total.
- ✓ La prenda podrá ser retirada por la persona a cuyo nombre se hubiere efectuado el préstamo, los herederos o si se hubiere realizado un

endoso, el que deberá ser registrado en la Agencia de Crédito Prendario.

- ✓ En caso de fallecimiento del cliente es necesario contar con el documento de Posesión Efectiva, otorgado por una Notaria y una autorización de los herederos para que sea una sola persona la que pueda retirar la prenda. Contando con estos documentos se procederá a elaborar una Acta en las instalaciones de la Institución, en la que constarán las firmas respectivas y el Visto Bueno del Coordinador de la entidad.

- ✓ En caso de que el cliente a cuyo nombre consta la papeleta del préstamo haya desaparecido o se desconozca su domicilio y existan personas con derecho, se procederá a entregar la misma con la elaboración de una Acta y la firma de dos testigos, que serán corresponsables pecuniariamente por un monto equivalente al 90% sobre el avalúo, en caso de que el cliente original reclame sus derechos.

- ✓ En caso de pérdida del comprobante original, el cliente deberá comunicar sobre el particular a la Institución; obteniendo de una Notaria el documento denominado Reconocimiento de Firmas para poder obtener una papeleta supletoria y cancelar el préstamo.

- ✓ Todo pago en la Institución se hará en efectivo o con cheque certificado.

<u>Control Interno</u>

- ✓ Verificará que los Clientes que hacen este trámite tengan el documento habilitante.

- ✓ En cualquier momento podrá verificar que el sistema debe realizar una liquidación total de todos los rubros: capital, interés de mora, custodia y almacenaje.
- ✓ Podrá verificar que los comprobantes correspondan al dinero recibido y de conformidad al reporte computarizado.
- ✓ La cédula de identidad es el único documento válido para retirar la prenda.

Periodicidad

Correspondiendo el proceso a recaudación de fondos, podrá el control efectuarse por lo menos una vez a la semana.

Remates de Prendas.- Es una actividad periódica que realizará la institución con aquellas prendas que no han sido canceladas, renovadas en el plazo convenido, y que serán vendidas en subasta pública al mejor postor.

Procedimiento

- ✓ Transcurridos 30 días del vencimiento, la prenda se encuentra en situación de remate.
- ✓ El número de remates y las fechas que deben llevarse a cabo, serán determinados por el Responsable o quien lo represente.
- ✓ Previo a la realización del remate, la entidad, hará conocer públicamente del mismo a través de carteles en lugares visibles,

publicaciones de prensa y anuncios radiales los que se efectuarán con por lo menos ocho días de anticipación a la fecha de iniciación del remate.

- ✓ El remate debe ser presidido por la Junta de Remates, la que estará conformada por: el Responsable de cada Agencia, el Contador, y el Valorador encargado del revalúo y cuya función es garantizar la legalidad y veracidad del proceso.
- ✓ Las prendas que ingresan al proceso de remate deben corresponder en calidad y especificaciones a las determinadas por el Valorador en el préstamo inicial.
- ✓ Se destinará un local destinado a la exhibición de prendas a rematarse.
- ✓ El cliente podrá cancelar la prenda en cualquier momento, siempre que cubra el valor adeudado. (Incluidos intereses de mora respectivos).
- ✓ La base para el remate será el avalúo fijado por el Valorador al momento de efectuar el préstamo inicial, por lo tanto no se aceptarán posturas que no cubran dicha base.
- ✓ Aceptada una oferta, se pagará en efectivo o cheque certificado y no habrá reclamo posterior.
- ✓ A los compradores de estas prendas se les entregará un documento denominado Título de Remate, que garantizará la propiedad de la misma.

- ✓ Las prendas por las que no se presentaren posturas, serán pregonadas por dos ocasiones más, fijando como base la suma que cubra el valor del capital e intereses, más gastos de remate.

- ✓ Luego de cada remate, se realizará un acta, con el detalle tanto de prendas rematadas, prendas no rematadas, esta será firmada por el Responsable de la Agencia, el Contador y el Valorador.

- ✓ Si con el producto del remate de alguna prenda no se cubre la deuda, el Valorador está obligado a cubrir el saldo negativo. Si por el contrario el valor es mayor, este excedente deberá devolverse al cliente como sobrante de remate.

- ✓ En todos los casos se cobrará un valor del 5% sobre el valor del producto del remate por concepto de comisión.

- ✓ Los valores recibidos por remate serán depositados en forma intacta e independiente del resto de operaciones.

<u>Control Interno</u>

- ✓ Solicitar el reporte de prendas en situación de remate, para verificar si han sido incluidas todas las prendas vencidas de acuerdo a las fechas definidas por los niveles directivos y que deberá ser por lo menos trimestralmente, mismo que servirá para realizar el estudio técnico que determine el número máximo de préstamos o montos que limiten la concentración de crédito.

- ✓ Verificar que en el proceso de separación de prendas a ser rematadas exista seguridad con los datos reportados computarizados, el contable, y el físico en bóvedas y bodegas.
- ✓ Verificar en cualquier momento que las prendas aún no rematadas deban encontrarse en la sala de remates y con el precio establecido para el remate.
- ✓ Verificar diariamente la situación de las prendas no rematadas evaluando las causas por las cuales no son adquiridas por el público y sugerir soluciones.
- ✓ Asegurarse que la adjudicación de prendas a los clientes, sea producto de subasta pública.
- ✓ Verificar que el cliente presente como único documento habilitante para poder realizar el trámite la cédula de identidad.
- ✓ Podrá verificar en cualquier momento, que el cajero disponga del dinero producto del remate.
- ✓ Verificar que la entrega de prendas rematadas corresponda con lo descrito en la papeleta correspondiente al préstamo inicial.

Periodicidad

El número de remates a efectuarse durante el año dependerá de la Administración y de las necesidades y condiciones físicas.

Los controles de las prendas vencidas que se encuentren en situación de remate se efectuará mensualmente, mediante verificación al muestreo y también trimestralmente con la realización de los respectivos remates.

Remate Voluntario.- Un cliente puede solicitar voluntariamente ante el Responsable de la Agencia, el ingreso de una prenda que cumpla con las características exigidas por la institución en el proceso de remates.

Procedimientos

- ✓ Con solicitud escrita del dueño de la prenda, podrá someterse a remate solamente si el préstamo no se encuentra vencido, en cuyo caso se cobrará un 5% de comisión sobre el valor de remate.
- ✓ También podrá rematarse a solicitud escrita del cliente, prendas que no consten como garantía prendaria, en cuyo caso se cobrará el 10% de comisión sobre el valor del remate.

Control Interno

Solicitar y verificar que los documentos de prendas que van a ser rematadas voluntariamente estén en regla.

- ✓ Verificar que el cobro de las comisiones por concepto de remate voluntario sea el correcto de acuerdo a la naturaleza de la misma y consten en los ingresos producto del remate.
- ✓ Verificar que en el valor esté descontado el valor correspondiente a la comisión.

- ✓ En cualquier momento podrá verificar la autenticidad de firmas del personal autorizado para girar cheques.

Periodicidad

Durante el período que dure el remate.

4.10 Procedimientos de Actividades de Apoyo

Tesorería.- El sistema de Tesorería comprende el proceso de recepción, depósito y colocación de los recursos financieros, garantizando la disponibilidad de los recursos económicos necesarios para atender las operaciones propias de la Institución de Crédito Prendario.

Procedimiento

- ✓ La Tesorería para su proceso diario, utilizará un fondo fijo, cuyo monto será determinado por la Administración y de acuerdo a las necesidades de la Agencia.
- ✓ El fondo estará a cargo de un funcionario, responsable del manejo del mismo.
- ✓ La Tesorería es la encargada de recaudar los dineros por concepto de cancelaciones, renovaciones, abonos, remates, ventas directas, cargos a los valoradores a través de los recibidores; así como también de los egresos por préstamos prendarios, sobrantes de remates, gastos de operación a través de los pagadores.

- ✓ Los dineros recibidos serán en efectivo, cheque certificado y serán depositados después de movimiento diario el mismo día, o máximo en las 24 horas siguientes.
- ✓ En los cheques por gastos administrativos y de operación contarán con la firma autorizada y previa al boletín emitido por el proceso de Contabilidad.

Control Interno

- ✓ Realizará una comprobación de que los depósitos realizados sean iguales a los valores que consten como recaudados según la documentación de respaldo, dejando evidencia de su gestión, cualquier diferencia será resuelta de inmediato.
- ✓ Verificará que las recaudaciones sean depositadas en las cuentas bancarias respectivas.
- ✓ Podrá comprobar en cualquier momento la eficiencia y eficacia con que se realizan las recaudaciones.
- ✓ Verificará las medidas adoptadas para salvaguardar los fondos que se recauden mientras permanezcan en poder de cada una de las Agencias.
- ✓ Controlará que el Fondo de Caja Chica sea manejado por una persona distinta al recibidor, pagador, tesorero, o el que efectúe labores contables.

- ✓ Verificará que las cuentas corrientes sean abiertas en instituciones bancarias legalmente autorizadas.
- ✓ Verificará que en los bancos, en los que se depositen los dineros de cada Agencia se registraren las firmas de los funcionarios titulares y suplentes autorizados para firma de cheques o transferencias de fondos o cualquier otro documento habilitante de pago.
- ✓ Revisará que efectúen conciliaciones bancarias de cada una de las cuentas bancarias por parte de un funcionario independiente al manejo y registro de estas operaciones, e inmediatamente de recibir los estados de cuenta, los resultados de éstas servirán para asegurar la veracidad de los saldos contables y revelar cualquier error o irregularidad.
- ✓ Verificar la existencia del fondo, entrega del dinero a los pagadores, y compararlos con los datos computarizados.
- ✓ Asegurarse del manejo correcto de chequeras.
- ✓ Verificar al inicio o final de la jornada que el fondo cumpla con la norma establecida en cuanto a su monto.
- ✓ Realizar arqueos sorpresivos tanto al tesorero, recibidores, pagadores y custodio del Fondo de Caja Chica con la frecuencia necesaria para su debido resguardo.
- ✓ Obtener del sistema, información inmediata que le ayude a verificar la situación financiera general del movimiento económico diario.
- ✓ Verificar la correcta utilización de formularios utilizados para la entrega recepción de dinero.

- ✓ Verificar que los formularios para el movimiento de dinero sean prenumerados.

Periodicidad

El control deberá efectuarse por lo menos una vez a la semana.

Custodia de Prendas.- Las prendas pignoradas en la Institución de Crédito Prendario, deben ser guardadas en locales apropiados que presten las seguridades modernas que no permitan su deterioro mientras dure el período del préstamo.

Procedimiento

- ✓ Las prendas serán almacenadas en bóvedas, las mismas que deberán reunir las características físicas necesarias que garanticen las condiciones físicas adecuadas del bien pignorado.
- ✓ En las bóvedas y bodegas los guarda-almacenes serán responsables de la organización, cambio y posibles desapariciones de las prendas.
- ✓ En caso de fuerza mayor que determinen responsabilidad de la Institución por una prenda, el Responsable de la Agencia investigará el hecho y de no existir culpabilidad en el funcionario responsable podrá indemnizar de conformidad con los reglamentos vigentes.
- ✓ Las claves y las llaves de bóvedas y bodegas deberán tener doble custodio.

Control Interno

- ✓ Comprobará que las prendas se mantengan de manera ordenada y sean fácilmente identificables.
- ✓ Verificará que el acceso a las bóvedas y bodegas sea el personal exclusivamente autorizado.
- ✓ Podrá comprobar que las condiciones físicas sean las adecuadas protegiendo las prendas contra siniestros, robos, medio ambiente, y otro tipo de riesgos de acuerdo a la naturaleza del bien pignorado.
- ✓ En cualquier momento podrá verificar la existencia y estado de una o varias prendas.
- ✓ Control Interno verificará que el proceso de entrega de prendas se lo efectúe previa presentación de cédula de identidad y papeleta de cancelación y con las debidas seguridades.
- ✓ Podrá verificar en cualquier instante las prendas canceladas y no retiradas y su permanencia en las bóvedas y bodegas.
- ✓ Verificará que aquellas prendas que no fueron rematadas retornen a la bodega o bóveda respectiva y sean mantenidas como no rematadas.

Periodicidad

El control debe efectuarse por lo menos una vez al mes.

Contabilidad.- El registro de todas las transacciones que generan los diversos procesos, realizados en orden cronológico hasta concluir con la elaboración de estados financieros para la toma de decisiones.

Procedimiento

- ✓ La Contabilidad se base en el cumplimiento de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las Políticas y Normas Técnicas Contables, que aseguran la provisión continua de información financiera usando instrumentos como técnicas contables y control interno.

Control Interno

- ✓ Podrá verificar en cualquier momento que se registren todas las transacciones generadas y la existencia de los documentos de respaldo respectivos.
- ✓ En cualquier momento verificará la existencia de comprobantes de ingreso y egreso prenumerados, así como aquellos que por alguna razón sean anulados.
- ✓ Se asegurará que el proceso contable cumpla con los principios y normas técnicas contables.
- ✓ Verificará la existencia de planes de cuenta y manuales actualizados que serán de aplicación obligatoria para el registro, clasificación e información financiera procesada por cada una de las Agencias que conforman el Sistema.

- ✓ Verificará que en el proceso contable existan los libros de registro de: Libro Diario, Mayor General, Mayor Auxiliar, Balances Mensuales, Estados Financieros, Notas a los Estados Financieros, además de otros reportes requeridos por los procesos gobernadores y entes externos de control.
- ✓ Deberá evaluar continuamente que el sistema contable actualice sus procedimientos de conformidad a disposiciones de órganos superiores y de control interno y externo.
- ✓ Control interno verificará el correcto archivo de documentos fuente, de respaldo, registros contables, asegurándose que se envíen al proceso contable en forma inmediata y que no sean susceptibles de deterioro y de fácil acceso para su revisión.

Periodicidad

El control deberá efectuarse por lo menos una vez al mes.

Informática.- Es su responsabilidad apoyar a todos los procesos, a través del uso de sistemas computarizados, con información veraz y oportuna y de conformidad con las características del software existente, así como de los requerimientos de los usuarios.

Procedimiento

- ✓ Es indispensable que tanto el software como el hardware estén acorde con las necesidades y planes de la Institución de tal manera que efectivamente ayuden en el mejoramiento del servicio que ofrece el

Sistema de Crédito Prendario y que los resultados sean exactos y oportunos.

- ✓ Es necesario que el sistema sea manejado con las debidas seguridades y confidencialidad requerida debido a la información manejada.

Control Interno

- ✓ Comprobará que para la adquisición o actualización de software y hardware, se utilice tecnología de punta probada y actualizada y de conformidad con el Sistema Integral.
- ✓ Verificará la existencia de los respectivos manuales de operación y funcionamiento del software y hardware.
- ✓ Verificará la existencia de programas de mantenimiento para los equipos y sistemas mediante aplicación de pruebas y evaluaciones constantes para detectar inconsistencias e inconformidades respecto de su funcionamiento.
- ✓ Verificará que el acceso a los sistemas sea restringido, solamente a personas autorizadas y de conformidad al perfil del usuario que cuente con los respectivos controles manuales o automáticos de validación de datos, asegurando la racionabilidad de los procesos mediante una adecuada división funcional.
- ✓ Verificará la existencia de mecanismos que protejan y salvaguarden contra pérdidas y fugas de los medios físicos (equipos y programas) y la información a través de acceso restringido a datos, biblioteca y documentación de programas.

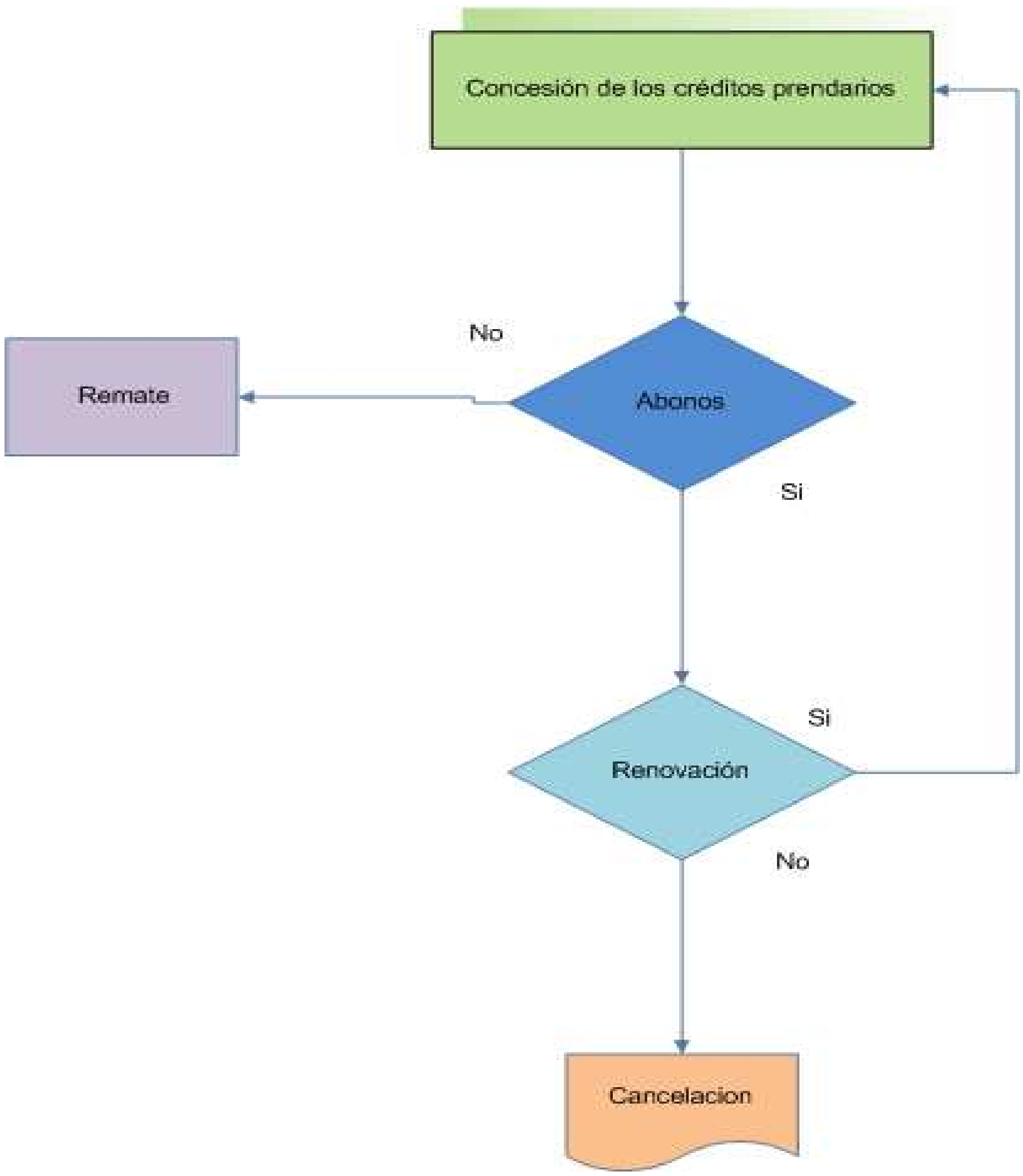
- ✓ Obtención periódica de respaldos en otros lugares distintos al del proceso de datos, seguridades e instalaciones físicas adecuadas, planes de contingencias que son acciones emergentes que deberán seguirse en caso de desastres naturales, problemas con los equipos, programas y personal.
- ✓ En cualquier momento podrá comprobar la emisión de procedimientos para lograr el uso eficiente, efectivo y económico de los equipos, programas logrando una óptima utilización de los recursos mecanizados.
- ✓ Verificará periódicamente que los reportes emitidos correspondan a las operaciones generadas en los diferentes procesos.
- ✓ Podrá verificar en cualquier momento que los reportes generados automáticamente corresponden a la planificación esperada.
- ✓ Comprobará si en el manejo de la información existen las seguridades que garanticen la exactitud, veracidad y oportunidad de la misma.

Periodicidad

El control deberá efectuarse por lo menos una vez al mes.

4.11 Diagrama del Proceso de Concesión y Liquidación de los Créditos Prendarios

Gráfico # 40: Proceso de Concesión y Liquidación de los Créditos Prendarios



Elaborado por: Los Autores

CAPÍTULO V

Fase Técnica del Servicio

Este capítulo se centra en los requerimientos necesarios para el funcionamiento de la Institución, los cuales cubren la necesidad física de Recurso Humano y la de materiales.

5.1 Requerimientos para el Desarrollo del Proyecto

Dado que en la resolución Nº SBS 2003-0164 de la Superintendencia de Bancos y Seguros, se ha determinado la necesidad de establecer exigencias mínimas que deben cumplir las oficinas del Monte del Piedad del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, las mismas que sirven y se adoptarán como base para custodiar los activos que respaldan los créditos prendarios concedidos por la Institución de Crédito Prendario, a fin de garantizar un razonable grado de seguridad para la conservación de dichos activos.

Dentro de estas normas mínimas en las cuales debe cumplir se establece que:

- ✓ La Institución debe ofrecer las debidas protecciones para preservar la autenticidad y seguridad de los activos que garantizan los créditos prendarios; para controlar su manipulación dentro y fuera del área de custodia; y, para garantizar la correspondencia entre lo físico y lo que existe registrado en la contabilidad.

- ✓ Las oficinas deberán mantener separadas las funciones que por su responsabilidad son incompatibles para la seguridad de los activos que se custodian, particularmente entre las áreas de custodia, auditoría interna, informática, tesorería y contabilidad. Cada una de ellas debe contar con sistemas independientes de respaldo y resguardo de la información, no susceptibles de manipulación por personas ajenas a cada área.

5.2 Características Técnicas

Las oficinas de la Institución de Crédito Prendario contarán con adecuados sistemas de almacenamiento, de tal forma que la custodia de los activos que garanticen los créditos prendarios cuente con el mayor nivel de seguridad y preservación.

Para lograr ese propósito, el área física de custodia deberá tener por lo menos las siguientes características:

5.3 Seguridad

Deberán tener una bóveda o caja fuerte; guardia(s) de seguridad; control del ingreso al área de custodia y bóveda; y, un solo acceso a la bóveda.

5.4 Preservación

Sistemas de ventilación adecuados; archivos que resguarden los títulos valores de factores ambientales, agua y fuego; y, un sistema automático contra incendios.

La entidad deberá contratar una póliza contra los siniestros a los que están expuestos los activos que garantizan los créditos prendarios, tales como hurto, incendio, terremoto, inundación, entre otros.

5.5 Herramientas Informáticas

- ✓ 1 Servidor
- ✓ 8 Computadores
- ✓ 2 Switch
- ✓ 4 Impresoras Laser multifunción
- ✓ 2 Copiadoras
- ✓ 4 Teléfonos Fax
- ✓ Instalaciones eléctricas
- ✓ Instalaciones de datos
- ✓ Licencia de Base de datos (ORACLE)

5.6 Instrumento de Valoración

- ✓ 2 Balanzas Electrónicas
- ✓ 1 Selladora Eléctrica
- ✓ 1 Lápiz de dureza
- ✓ 1 Calibrador de Brillantes
- ✓ 1 Lupa

- 2 Limas
- 2 Probadores electrónicos de brillantes

5.7 Seguridades

- Local apropiado y funcional
- Cámaras de video
- Sistema de alarma
- Detectores de movimientos
- Sensores de Humo
- Póliza de seguros (indispensable)

5.8 Otros

- Bóveda con niveles adecuados de seguridad
- Caja fuerte
- Cajas metálicas
- Calculadora

5.9 Requerimientos de Personal

Para emprender las operaciones en la Unidad Financiera es necesario contar con un personal mínimo para las labores de:

- Jefe
- Subjefe
- Valorador/Tasador
- Contador
- Guardalmacén
- Recibidor- Pagador

- ✓ Liquidador
- ✓ Secretaria
- ✓ Guardia de Seguridad / Mensajero/Conserje

5.10 Ubicación de la Empresa

En cuanto al área física se adquirirá con un inmueble construido (Terreno: 1.165,8 m^2 y Construcción: 196 m^2) por un valor de $ 81.884,64 este inmueble posee la infraestructura necesaria para esta entidad, y respecto a seguridades, instalaciones de sistema de cámaras, el presupuesto que se muestra en el anexo # 33 detalla los rubros de remodelación así como lo rubros concernientes a equipamiento.

Además también en el anexo # 34 se presenta el plano del Edificio donde estará la Institución de Crédito Prendario.

CAPÍTULO VI

Estudio Financiero

Este capítulo tiene como finalidad determinar la inversión necesaria para poner en marcha la entidad, los presupuestos de ingreso y egresos operativos para posteriormente evaluar el potencial económico de la creación de la misma. Adicionalmente se presentará el flujo de caja proyectado para analizar la situación económica de la institución.

También se evaluará la rentabilidad del proyecto a través de los criterios del VAN y la TIR, se realizará un análisis de sensibilidad dada las variaciones respectivas de los mismos, para tener una mejor visión de los resultados económicos que podría tener el proyecto.

6.1 Presupuesto de Inversión, Costos y Gastos.

6.1.1 Inversión

La institución tendrá como inversión total $ 3.076.540,53 la misma que estará clasificada en: Inversión Fija, Diferida y Capital de Trabajo.

Tabla # 16: Estado de Situación Inicial

ESTADO DE SITUACION INICIAL			
ACTIVO		**PASIVO**	**60%**
DISPONIBLE		Préstamo	1.845.924,32
Fondo Disponible	2.926.475,94		
FIJOS	145.974,59		
Muebles y Enseres	16.294,29		
Inversión en Bienes Inmuebles	114.110,06	**PATRIMONIO**	**40%**
Recursos Informáticos	14.862,40	Capital	1.230.616,21
Instrumentos de Valoración	707,84		
DIFERIDOS	4.090,00		
Gastos de Puesta en Marcha	3.560,00		
Gastos de Constitución	530,00		
Activos Totales	**$ 3.076.540,53**		**$ 3.076.540,53**

Elaborado por: Los Autores

A continuación se detalla la inversión fija y diferida necesaria para la puesta en marcha de la institución:

Tabla # 17: Tabla de Inversión Fija y Diferida

Inversiones Fijas y Diferidas	Valor	Porcentaje
Inversiones Fijas	145.974,59	97,27%
Inversiones Diferidas	4.090,00	2,73%
Total	**$ 150.064,59**	**100%**

Elaborado por: Los Autores

6.1.1.1 Inversión Fija

La inversión fija está compuesta por las siguientes adquisiciones, muebles y enseres, inversión en bienes inmuebles (compra del edificio), recursos informáticos (equipos de computación), e instrumentos de valoración, que deben ser depreciados y se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla # 18: Tabla de Inversión Fijas

Inversión Fija	Valor	Porcentaje
Muebles y Enseres	16.294,29	11,16%
Inversión en Bienes Inmuebles	114.110,06	78,17%
Recursos Informáticos	14.862,40	10,18%
Instrumentos de Valoración	707,84	0,48%
Total	**$ 145.974,59**	**100%**

Elaborado por: Los Autores

El desglose de cada rubro se encuentra en el anexo # 35

6.1.1.2 Inversión Diferida

La inversión diferida está conformada por dos rubros, los gastos de puesta en marcha y gastos de constitución, los mismos que se desembolsan antes de empezar a operar y son sujetos de amortizaciones, a continuación se desglosan:

Tabla # 19: Tabla de Inversiones Diferidas

Inversiones Diferidas	Valor	Porcentaje
Gastos de Puesta en Marcha	3.560,00	87,04%
Gastos de Constitución	530,00	12,96%
Total	**$ 4.090,00**	**100%**

Elaborado por: Los Autores

6.1.1.3 Capital de Trabajo

Es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio, que cubre el desfase natural entre el flujo de ingresos y egresos, este fondo de maniobra se lo ha estimado de acuerdo a los créditos prendarios aproximados que harían los habitantes de la población, el capital de trabajo en el flujo de caja tiene una relación directa con la capacidad de la institución de generar o no efectivo dependiendo de esto el capital de trabajo podría incrementar o disminuir.

El cálculo se lo realizó determinando el monto del dinero mensual que tendría que disponer la institución para poder otorgar los créditos proyectados y cubrir además los gastos de operación, a medida que se recupere el capital prestado, éste irá disminuyendo [(50)].

Para proceder a iniciar operaciones crediticias, el desembolso debe ser continuo por un periodo no menor de nueve meses; tiempo en el cual se efectuará la rotación del capital cuyo valor aproximado será de $ 2.926.475,94 ver anexo # 36.

6.1.2 Gastos

6.1.2.1 Gastos de Puesta en Marcha

Estos gastos son los que se realizan previamente al inicio de las operaciones hasta que alcance un funcionamiento adecuado. El siguiente cuadro los presenta:

[(50)] *Para el calculó del capital de trabajo se utilizo el método del déficit acumulado máximo*

Tabla # 20: Gastos de Puesta en Marcha

Gastos de Puesta en Marcha		Valor	Porcentaje
Instalación de Software		2.000,00	56,18%
Publicidad		300,00	8,43%
Caja Fuerte		1.260,00	35,39%
Total	**$**	**3.560,00**	**100%**
Elaborado por: Los Autores			

El software a contratar tendrá el siguiente costo un pago de instalación inicial por el valor de $ 2.000, y un costo anualmente por actualización de licencia de $800 al inicio de cada año.

6.1.2.2 Gastos de Constitución

A su vez los gastos de constitución son generados por los trámites legales que se realizan para que pueda funcionar legítimamente una institución de crédito.

Tabla # 21: Gastos de Constitución

Gastos de Constitución		Valor	Porcentaje
Honorarios de Abogados		500,00	94,34%
Tramites de Inscripción		30,00	5,66%
Total	**$**	**530,00**	**100%**
Elaborado por: Los Autores			

6.1.2.3 Gastos de Administración

Los gastos administrativos son los egresos de dinero que corresponden a los sueldos, suministros de oficina, materiales de limpieza, publicidad, servicios básicos, servicios de vigilancia, gastos de transporte, gastos de mantenimiento y gastos de licencia de Software, que para el primer año del proyecto se presupuesto los siguientes montos:

Tabla # 22: Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	Valor	Porcentaje
Gastos de Sueldos o Salario	93.420,00	58,39%
Suministros de Oficinas	5.083,20	3,18%
Materiales de limpieza	2.554,80	1,60%
Difusión, información, publicidad	25.920,00	16,20%
Servicios Básicos	6.287,16	3,93%
Servicio de vigilancia	24.572,32	15,36%
Gastos de Transporte	360,00	0,23%
Gastos de mantenimiento de suministros informáticos	1.000,00	0,63%
Gastos de Licencia de Software	800,00	0,50%
Subtotal	159.997,48	100,00%
Provisión 1%	1.599,97	
Total anual	**$ 161.597,45**	

Elaborado por: Los Autores

Los gastos más representativos son por sueldos y salarios que abarca un 58,39%, seguido de los gastos de publicidad con un 16,20% y el desembolso de servicios de vigilancia con un 15,36% del total de los gastos administrativos, el personal que se va a contratar serán profesionales con experiencia.

Además se establece un porcentaje de provisión del 1% del monto presupuestado para gastos administrativos el mismo que servirá para cubrir situaciones emergentes, el desglose de cada uno de los rubros que componen los gastos administrativos se encuentran en el anexo # 37.

6.1.3 Amortizaciones

Las amortizaciones son aplicadas a los activos diferidos que incluyen para este proyecto los gastos de constitución y los gastos de puesta en marcha. En el anexo # 38 se detalla la tabla de administración de estos rubros.

6.1.4 Depreciación

Las depreciaciones de este proyecto son deducidas de los muebles de oficina, edificio, equipos de oficina y equipos de computación, los cuales se presentan en el anexo # 39.

El cuadro de depreciación presenta las futuras adquisiciones que se realizarán para reemplazar los bienes adquiridos como inversión inicial.

6.2 Supuestos de Proyección

Los supuestos servirán para elaborar los flujos anuales de Ingresos y Egresos Proyectados; para efecto del primer año se plantearán los siguientes.

Dado que el monto que concederá la Institución de Crédito Prendario a sus clientes es de 2.000 dólares a un plazo de un año, y de 500 dólares a un plazo de 6 meses.

A cada cliente se le otorgará el 60% de la prenda en garantía, es decir el avaluó máximo de la prenda en garantía debe ser igual 3.333 dólares para el monto de 2.000 dólares.

La tasa activa referencial que ha establecido el Banco Central del Ecuador para el mes de noviembre del 2007 es del 10,72% anual, esta tasa es la tasa a cobrar por la entidad financiera en cada préstamo.

El valor por custodio y almacenaje que se cobrará es del 5% del avaluo de la garantía prendaria del préstamo.

La tasa de crecimiento para los ingresos es del 4,25% ya que es lo proyectado que crecerá la economía del Ecuador en el 2008 de acuerdo al crecimiento del PIB, mientras que la tasa de inflación será del 3% (51).

Se establece además que cada cliente retirará en la fecha de vencimiento el objeto prendado, y que los clientes accederán al monto máximo del préstamo en cada uno de los plazos establecidos.

La cartera vencida promedio del año 2006 según la Superintendencia de Bancos y Seguros es del 4,7%.

---

(51) Diario El Universo 26 de Diciembre del 2007

Tabla # 23: Supuestos de Proyección

Supuestos de Proyección		
Monto de los préstamo 1	$	500,00
Monto de los préstamo 2	$	2.000,00
Avaluó 1 promedio de la prenda	$	833,33
Avaluó 2 promedio de la prenda	$	3.333,33
Tasa de Interés anual		10,72%
Tasa de interés Semestral		5,36%
Valor de la custodia y almacenaje		5,00%
Tasa de crecimiento proyectada		4,25%
Tasa de inflación		3,00%
Porcentaje de Avaluó para el préstamo		60%
Número de Prestamos al año		6.000
Número de Prestamos de hasta $ 500		4.406
Número Prestamos de hasta $ 2.000		1.594
Número de prestamos de joyas de 500		1.177
Número de prestamos de artefactos u objetos 500		3.229
Número de prestamos de joyas de 2000		0
Número de prestamos de artefactos u objetos 2000		1.594
Cartera Vencida		4,70%
Elaborado por: Los Autores		

6.2.1 Demanda Proyectada

Cálculo de la Demanda Potencial y Real de la Península sobre los Créditos Prendarios.

Determinar la demanda, es conocer las características, las necesidades, los comportamientos, los deseos y actitudes de los habitantes, en relación con la necesidad de financiamiento que actualmente viven.

Hay que especificar que la demanda va a estar determinada por los siguientes factores:

- ✓ Precio del bien: *Tasa de Interés del Préstamo prendario.*

- ✓ Precio de bienes sustitutos: *Tasa de Interés de Préstamos Sustitutos*.
- ✓ Precios de bienes complementarios: *Precio de Artículos Complementarios.*
- ✓ Ingreso de consumidores: *Ingreso de los clientes que hacen uso de la Institución de Crédito Prendario.*
- ✓ Gustos y preferencias: *Gustos y preferencias de las personas hacia las entidades de crédito.*
- ✓ Población: *Tamaño y necesidades de la Población.*
- ✓ Precios futuros esperados: *Aumentos o Tendencia de las tasas de interés.*

Perfil del cliente

El perfil de un cliente promedio que solicita préstamos prendarios son las personas que tienen joyas, artefactos u objetos y están dispuestos a prendar, como la política es dar créditos prendarios hasta 2.000 dólares, se segmentará a todos los encuestados que acceden a créditos menores de 2.000 dólares y a su vez por la frecuencia, para saber el comportamiento de estos individuos.

Tabla # 24: Comportamiento de la Demanda según Solicitud de Créditos

Comportamiento de la demanda según solicitud de créditos menores a $500								
	Total Península		Salinas		La Libertad		Santa Elena	
	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos
1 vez al año	5,90%	5,50%	3,57%	7,10%	3,41%	4,50%	8,66%	5,50%
2 veces al año	1,48%	3,00%	0,00%	8,90%	2,27%	0,00%	1,57%	2,40%
3 veces al año	1,11%	3,70%	1,79%	0,00%	0,00%	2,30%	1,57%	6,30%
más veces al año	1,85%	4,40%	1,79%	1,80%	1,14%	1,10%	2,36%	7,90%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Los Autores

Comportamiento de la demanda según solicitud de créditos desde $500 hasta $2.000								
	Total Península		Salinas		Libertad		Santa Elena	
	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos
1 vez al año	10,30%	12,50%	12,50%	12,50%	10,20%	17,00%	9,40%	9,40%
2 veces al año	3,70%	2,20%	1,80%	5,40%	4,50%	1,10%	3,40%	1,60%
3 veces al año	0,00%	1,80%	0,00%	0,00%	0,00%	4,50%	0,00%	0,80%
más veces al año	0,00%	2,20%	0,00%	3,60%	0,00%	3,40%	0,00%	0,80%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Los Autores

En la tabla anterior se presenta una tabla de valores relativos de la población sobre la aceptación de prendar sus joyas, artefactos u objetos de acuerdo a la necesidad actual que tiene la comunidad según el estudio de Investigación de Mercado realizado en el Capítulo # 2.

Tabla # 25: Población de la Península mayor a 18 años

Población de la Península mayores a 18 años		
Zonas	**Población Total**	**Población Urbana**
Salinas	34.372	20.062
Libertad	53.838	77.646
Santa Elena	77.430	19.152
Total	**165.640**	**116.860**

Fuente: Inec

Elaborado por: Los Autores

Por medio de la tabla de demanda relativa se pudo estimar la demanda de acuerdo al comportamiento de los habitantes en relación a la frecuencia con la que solicitan créditos, para el cálculo aproximado, se realizó una doble estimación, considerando el total de la población urbana y rural mayor a 18 años y además se calculó la demanda estableciendo que sólo las áreas urbanas hacen uso de este servicio, ya que posiblemente a las áreas rurales se les hace complicado el acceso a este tipo de créditos, y por medio de este cálculo podemos observar cual es la disminución de la demanda potencial sin considerar el área rural.

Tabla #26: Demanda Estimada Considerando la Población Urbana y Rural

Comportamiento de la demanda según solicitud de créditos menores a $500								
	Total Península		Salinas		Libertad		Santa Elena	
	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos
1 vez al año	9.779	9.110	1.228	2.440	1.835	2.423	6.707	4.259
2 veces al año	2.445	4.969	-	3.059	1.224	-	1.219	1.858
3 veces al año	1.834	6.129	614	-	-	1.238	1.219	4.878
más veces al año	3.056	7.288	614	619	612	592	1.829	6.117

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Los Autores
Unidad: Personas

Comportamiento de la demanda según solicitud de créditos desde $500 hasta $2.000								
	Total Península		Salinas		Libertad		Santa Elena	
	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos
1 vez al año	17.061	20.705	4.297	4.297	5.491	9.152	7.278	7.278
2 veces al año	6.129	3.644	619	1.856	2.423	592	2.633	1.239
3 veces al año	-	2.982	-	-	-	2.423	-	619
más veces al año	-	3.644	-	1.237	-	1.830	-	619

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Los Autores

El objetivo principal de la Institución de Crédito es ofrecer créditos directos y rápidos, además de combatir a los prestamistas ilegales, que es una competencia indirecta de la Institución; si se clasifica la segmentación de la demanda en los lugares donde estos prestamistas ilegales tienen una demanda potencial (solo a las personas que solicitan más de 3 veces al año), vemos que la solicitud estimada para dar créditos menores a $500 y desde $500 hasta $2.000 con garantía de joyas seria de 4.890 y 0 personas respectivamente en el año, y para los créditos menores a $500 y desde $500 hasta $2.000 con garantía de artefactos u objetos seria de 13.417 y 6.625

personas respectivamente en el año, si se considera el total de la población (Urbano y Rural).

Tabla # 27: Demanda Estimada Considerando la Población Urbana

Comportamiento de la demanda según solicitud de créditos menores a $500								
	Total Península		Salinas		Libertad		Santa Elena	
	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos
1 vez al año	6.899	6.427	716	1.424	2.647	3.494	1.659	1.053
2 veces al año	1.725	3.506	-	1.785	1.765	-	302	460
3 veces al año	1.294	4.324	358	-	-	1.786	302	1.207
más veces al año	2.156	5.142	358	361	882	854	452	1.513

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Los Autores
Unidad: Personas

Comportamiento de la demanda según solicitud de créditos desde $500 hasta $2.000								
	Total Península		Salinas		Libertad		Santa Elena	
	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos	Joyas	Artefactos u Objetos
1 vez al año	12.037	14.607	2.508	2.508	7.920	13.200	1.800	1.800
2 veces al año	4.324	2.571	361	1.083	3.494	854	651	306
3 veces al año	-	2.103	-	-	-	3.494	-	153
más veces al año	-	2.571	-	722	-	2.640	-	153

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Los Autores

Y sin considerar esta área rural los créditos con garantía de joyas para montos (solo a las personas que solicitan más de 3 veces al año) menores a $500 y desde $500 hasta $2.000 será de 3.450 y 0 personas respectivamente en el año, mientras que para préstamos con garantías de artefactos u objetos para montos menores a $500 y desde $500 hasta $2.000 será de 9.466 y 4.674 personas respectivamente en el año.

Tabla # 28: Demanda Potencial de Créditos Prendarios

Demanda Potencial de Créditos Prendarios (Personas)			
	Joyas	Artefactos u Objetos	**Total**
Prestamos de $ 1 hasta $ 500	3.450	9.466	**12.915**
Prestamos de $ 500 hasta $ 2.000	0	4.674	**4.674**
Total	**3.450**	**14.140**	**17.590**

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Los Autores

6.2.2 Presupuesto de Ingreso

Los ingresos de la entidad provienen de los servicios brindados a los clientes, para el crecimiento de los ingresos se estima que crecerán con la tasa de crecimiento del PIB. El presupuesto de ingreso se detalla en el anexo # 40.

El ingreso total consta de intereses ganados e ingresos por custodia y almacenaje, los intereses ganados son calculados de la siguiente forma el monto a prestar por la tasa de interés aplicada al plazo del préstamo y por el número de préstamos en el periodo.

Los ingresos por custodio y almacenaje se calculan multiplicando tasa de custodio y almacenaje por el avaluó de la garantía y por el número de préstamos de ese periodo cabe mencionar que el cobro por custodio y almacenaje se descuenta en el instante de la concesión del préstamo.

Los únicos ingresos en el primer año son los ingresos por custodio y almacenaje, debido a que los préstamos otorgados en los primeros 6 meses serán cancelados por los clientes en el séptimo mes y los préstamos otorgados con plazo de un año serán cancelados durante el segundo año, en base a lo expuesto con anterioridad y según las políticas de la Institución de Crédito Prendario se produce un cambio significativo en los ingresos del primero al segundo año.

6.2.3 Presupuesto de Egresos

Los egresos agrupan las salidas de dinero que la Institución debe incurrir en el desarrollo de sus actividades operativas. El desglose de los egresos mensuales para los años de operación, se encuentran en los anexos # 41 respectivamente.

Para establecer la proyección de los egresos al horizonte de planificación especificado (5 años) se establece como supuesto que el valor de los gastos crecerá de acuerdo a la tasa de inflación proyectada que es el 3% cada año, ya que los valores deben aumentar dada la devaluación de la moneda debido al aumento de los costos.

6.3 Financiamiento

Para este nivel de inversión se financiará el proyecto por medio de capital propio y por medio de un préstamo, el 40% es la parte proporcional que invertirán los inversionistas y el 60% será financiado por medio de los acreedores, la tasa de interés que se les pagará a lo acreedores es de 9,80% anual durante un periodo de 5 años, a continuación se presenta la tabla de amortización de la deuda.

Tabla # 29: Tabla de Amortización de la Deuda

Periodo	Saldo	Amortización	Interés	Pago anual
0	$ 1.845.924,32			
1	1.542.360,20	303.564,12	180.900,58	$ 484.464,71
2	1.209.046,79	333.313,41	151.151,30	$ 484.464,71
3	843.068,67	365.978,12	118.486,59	$ 484.464,71
4	441.224,69	401.843,98	82.620,73	$ 484.464,71
5	0,00	441.224,69	43.240,02	$ 484.464,71

Elaborado por: Los Autores

6.3.1 Free Cash Flow

El flujo de caja constituye un importante elemento en el estudio del proyecto porque se consideran las inversiones, los ingresos, los egresos, depreciaciones y amortizaciones, la evaluación del proyecto depende mucho de los resultados que en el flujo se determinen. Los supuestos que se tomaron en cuenta para realizar el flujo de caja son los mismos planteados en esta sección ver anexo # 42, el flujo de caja está considerando para una demanda de 6.000[(52)] préstamos al año.

[(52)] *Según Información estadística del Monte de Piedad de La Libertad, representaba el 35% del mercado objetivo.*

6.4 Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultados muestra los ingresos, egresos y utilidades que resulta del proyecto durante los años de operación el anexo # 43 detalla el Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado de la Institución.

El estado de resultados considera que la política de dividendos es del 40% y la reinversión es del 60%.

6.5 Tasa de Descuento

Es una de las variables más influyentes en el resultado de la evaluación de un proyecto, la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja de un proyecto, corresponde a la rentabilidad que los inversionistas exigen por renunciar a un uso alternativo de estos recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares, lo que se denomina como costo de oportunidad.

Representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, según su riesgo, de tal manera que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con préstamos y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido, la tasa de descuento que se ha calculado es del 13,12% anual.

Está tasa de descuento se determinó aplicando la formula del costo total promedio ponderado (ccpp) o (rk) la misma que necesita la siguiente ecuación.

Donde:

$$rk = rd(1-T)(L) + re(1-L)$$

L (Nivel de endeudamiento)=60%

(1-L) (Capital propio)= 40%

rd (Rentabilidad de la deuda)=9,8%

T (Tasa de impuesto corporativo)= (0,6*0.15+0.4*0.25)= 19%

re (TMAR o rendimiento del accionista) =

Se necesita la Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR o re) para calcular el costo de capital promedio ponderado. La tasa ***re*** se la calcula por medio de la formula del CAPM más el riesgo país este factor se aplica para países que tienen mayor riesgo.

$$re = rf + \beta \ (rm - rf) + \Delta riesgo_{pais}$$

Se incluye el riesgo país porque es el componente que diferencia a los países de economías más riesgos que los países de economías estables del mundo.

Donde:

rf (Tasa libre de riesgo)= 4,52% tasa libre de riesgo corresponde de los US Treasure Notes.

rm (Tasa del mercado) = 12,38% sobre primas y betas sectoriales del Ecuador.

$\Delta riesgo_{pais}$ =616 puntos bases es decir el 6,16% este es el riesgo país hasta el 30 de noviembre del 2007 valor tomado de la página Web del Banco Central.

β (Medida de riesgo) 1,3 debido a las características de la actividad de este proyecto.

$$re = rf + \beta \ (rm - rf) + \Delta riesgo_{pais}$$
$$re = 0{,}0452 + 1{,}3 * 0{,}0786 + 0{,}0616$$
$$re = 20{,}90\%$$

$$rk = rd(1-T)(L) + re(1-L)$$
$$rk = 0{,}098(-0{,}19)*0{,}60 + 0{,}2090*0{,}4$$
$$rk = 13{,}12\%$$

El 13,12% es el costo de capital promedio ponderado y esta es la tasa mínima de rentabilidad que debería generar el proyecto para poder pagarle una tasa del 9,80% anual al 60% de sus inversionistas y el 20,90% al 40% de sus accionistas.

6.6 Valor Actual Neto

Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión, para ello se toma en cuenta los ingresos y egresos descontados a la tasa de rendimiento que los inversionistas requerirán por haber asumido el riesgo de implementar el proyecto.

Cabe mencionar que para el cálculo del flujo de caja en el quinto año se ha calculado el valor presente de los flujos futuros del sexto año en adelante, debido a que se está aplicando el criterio de empresa en marcha, el mismo que se asume la continuidad de la empresa a perpetuidad.

Luego de haber calculado la tasa de descuento, se procede con el Flujo Neto de Efectivo a calcular el VAN:

Tabla # 30: Free Cash Flow

Flujo de Caja	- 3.076.540,53	240.983,86	531.417,71	548.745,86	579.260,95	605.245,71
Valor de Salvamento de la Empresa						4.612.450,15
Flujo de Caja	- 3.076.540,53	240.983,86	810.361,28	935.594,23	984.656,69	5.642.490,43

Elaborado por: Los Autores

El VAN que se obtuvo fue de $ 2.063.417,59 lo cual indica que el proyecto es rentable ya que está generando un valor superior al exigido por el inversionista.

6.7 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión. Se requiere que esta tasa sea mayor a la tasa de descuento para poder determinar que el proyecto es rentable para el inversionista.

Para el caso del presente proyecto la tasa interna de retorno (TIR) es del 28,65% y que frente a una tasa de descuento del 13,12% se puede concluir que el proyecto es conveniente, este método sirve para evaluar la alternativa en este caso para un número de préstamo de 6.000 préstamos al año.

6.8 Periodo de Recuperación

Tabla # 31: Periodo de Recuperación

Payback					
Periodo (años)	Saldo Inversión		Flujo de Caja	Rentabilidad exigida	Recuperación Inversión
1	3.076.540,53	$	240.983,86	31.621,90	209.361,96
2	2.867.178,57	$	810.361,28	106.335,61	704.025,67
3	2.163.152,90	$	935.594,23	122.768,67	812.825,55
4	1.350.327,35	$	984.656,69	129.206,65	855.450,04
5	494.877,31	$	5.642.490,43	740.407,59	4.902.082,83

Este método muestra que la inversión a realizar se recuperara en el año 5.

6.9 Análisis de Sensibilidad

Es oportuno desarrollar un análisis de sensibilidad que permite apreciar la sostenibilidad financiera que pudiera tener el proyecto frente a las variaciones de ingreso y egreso, para lo cual se ha tomado en cuenta los principales factores que tienen relación con la naturaleza del negocio. Los factores más relevantes son el número de clientes que pudieran ingresar, número de créditos, y gastos administrativos en que se incurre para la operación.

Un análisis de inversión en condiciones de riesgo se considera cuando los supuestos de la proyección se basan en probabilidades de ocurrencia que se pueden estimar, mientras que un análisis de inversión en incertidumbre enfrenta una serie de eventos futuros a los que es imposible asignar una probabilidad.

Los análisis de probabilidad en los proyectos no modifican los niveles de riesgo ni de incertidumbre, sino que generan información para ayudar al proceso de la toma de decisiones.

La decisión de aceptar proyectos con mayor grado de riesgo se asocia, por lo general, con exigencia de mayor rentabilidad, aunque los inversionistas deseen lograr el retorno más alto posible sobre sus inversiones, simultáneamente con obtener el máximo de seguridad en alcanzarlos. Lo importante es reconocer que cada individuo manifiesta particularidades preferencia de riesgo y rentabilidad.

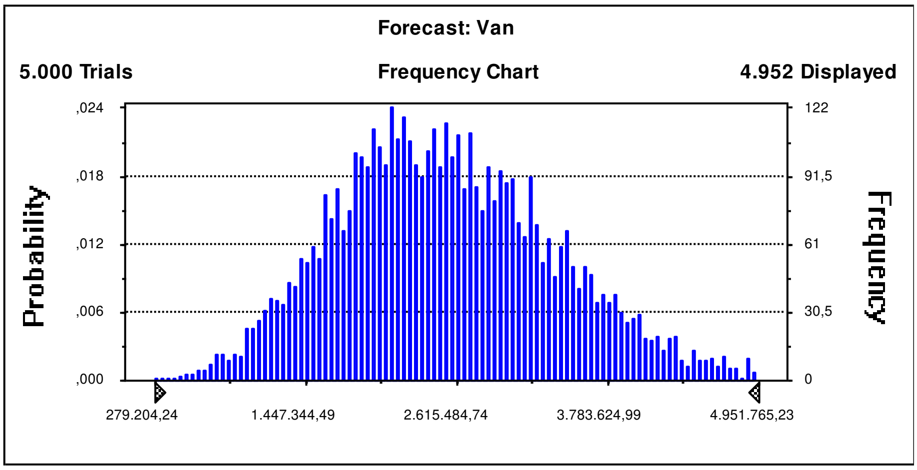
Las probabilidades que no se pueden verificar en forma objetiva se denominan probabilidades subjetivas, por lo tanto gracias a un programa estadístico como el Crystal Ball nos permite predecir o estimar tanto las variables objetivas como subjetivas asignándole un grado de error, para los intervalos de confianza.

Las variables críticas que influyen en el valor del VAN y la TIR son las que se muestran en el anexo # 44, la desviación estándar que se consideró como margen de riesgo fue el ±10% del promedio estimado y que todas las variables críticas siguen una distribución normal.

En base a estas variables críticas se generaron 5.000 iteraciones es decir se hicieron 5.000 cálculos combinando todas las variables críticas a los rangos establecidos, el cual muestra los siguientes resultados:

6.9.1 Estimación del VAN

Gráfico # 41: Estimación del VAN

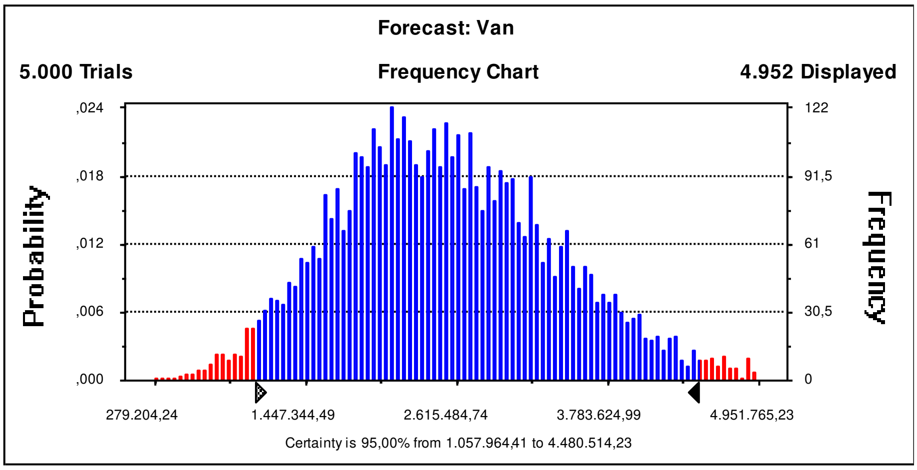


Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Los Autores

El gráfico muestra que el VAN puede establecerse entre un rango mínimo de $ 279.204,24 y un máximo de $ 4.951765,23, estableciendo un intervalo de confianza del 95% se puede estimar que el VAN estaría en el rango de $ 1.057.964,41 y $ 4.480.514,23, lo que quiere decir que el VAN es positivo y tiene buenas perspectivas de rentabilidad.

Gráfico # 42: Estimación del VAN con Intervalo de Probabilidad del 95%

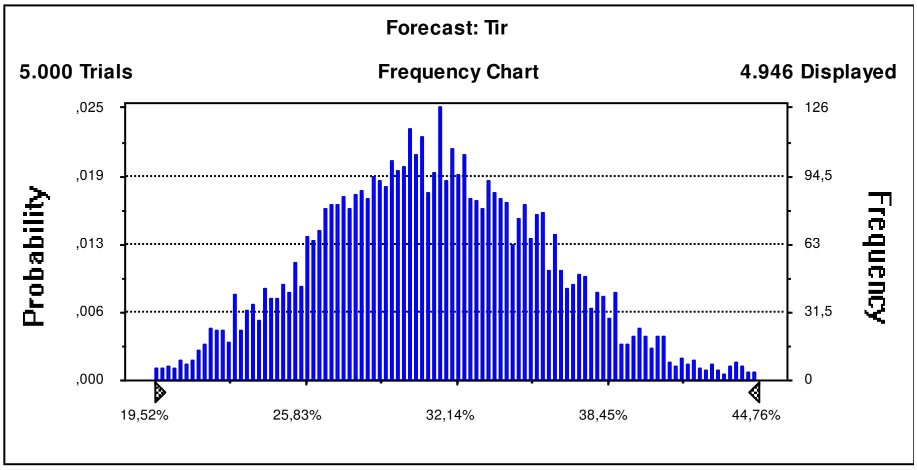


Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Los Autores

6.9.2 Estimación de la TIR

Gráfico # 43: Estimación de la TIR

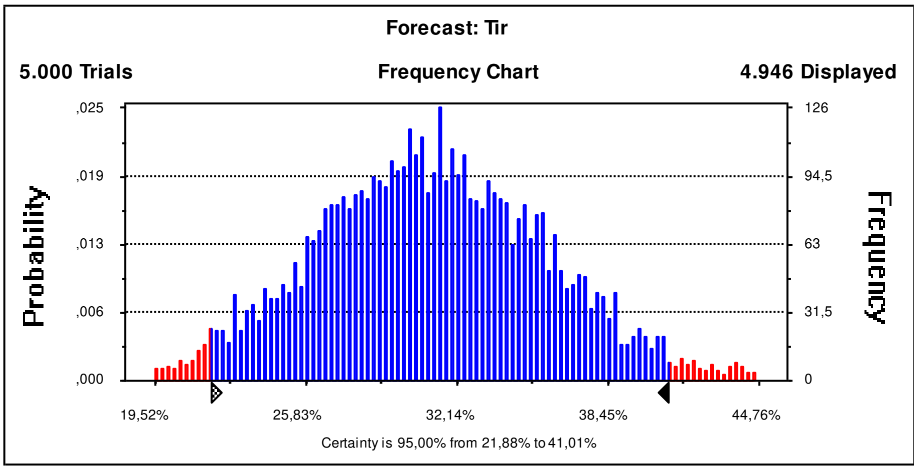


Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Los Autores

Los resultados generaron que el rango máximo y mínimo es 19,52% y 44,76% respectivamente, estableciendo un intervalo de confianza del 95% de probabilidad el resultado de la TIR se encuentra en un rango entre 21,88% y 41,01%, que al compararlo con la TMAR se establecería que es factible el proyecto.

Gráfico # 44: Estimación de la TIR con un Intervalo Probabilidad del 95%



Fuente: Flujo de Caja

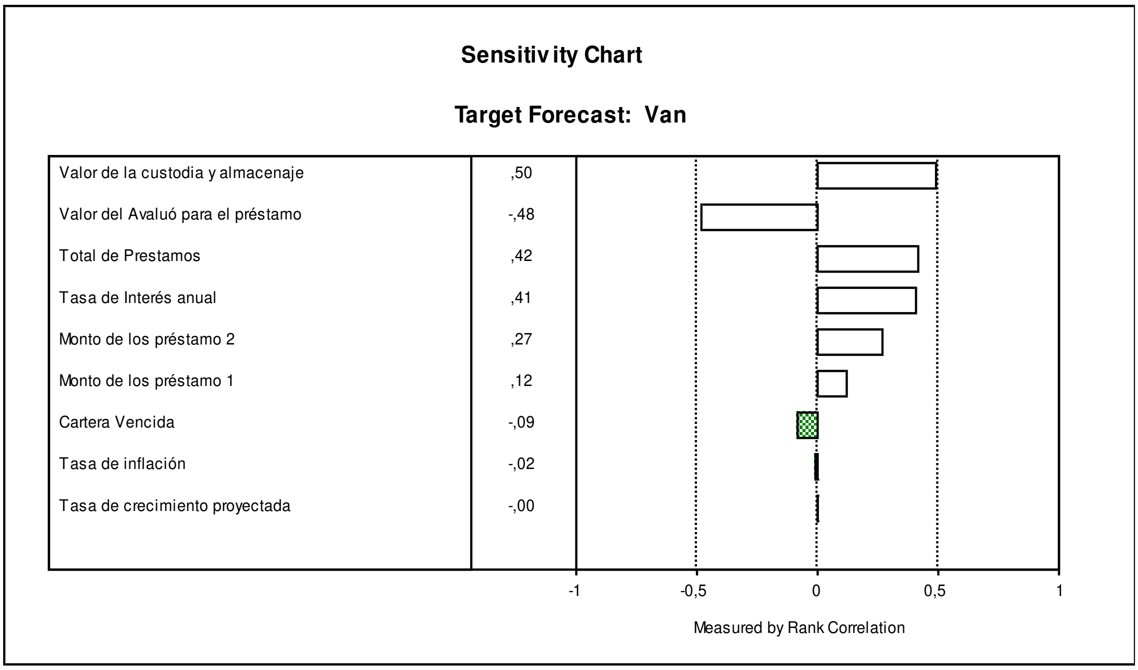
Elaborado por: Los Autores

6.9.3 Análisis de Sensibilidad de las Variables

Las variables que se muestran a continuación, son las que generan incertidumbre, respecto al valor que tomará el VAN, esto quiere decir que el cambio en los valores de las variables que se muestran a continuación van a generar cambios en el valor del VAN.

Este gráfico muestra el grado de sensibilidad que variarían los resultados si una de estas variables cambia positiva y negativamente.

Gráfico # 45: Análisis de Sensibilidad de las Variables



Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: Los Autores

Se puede observar que la variable más influyente en el resultado es el porcentaje que se cobra de custodio y almacenaje, está relacionada positivamente con el VAN; es decir, en un 50% afecta al valor el cambio de esta variable, las otras variables que están relacionadas positivamente también son el número de préstamos y la tasa de interés anual.

Y las variables que tienen una correlación negativa con el flujo de caja son la tasa de inflación y la tasa de cartera vencida.

Tabla # 32: Variación de las Variables Críticas

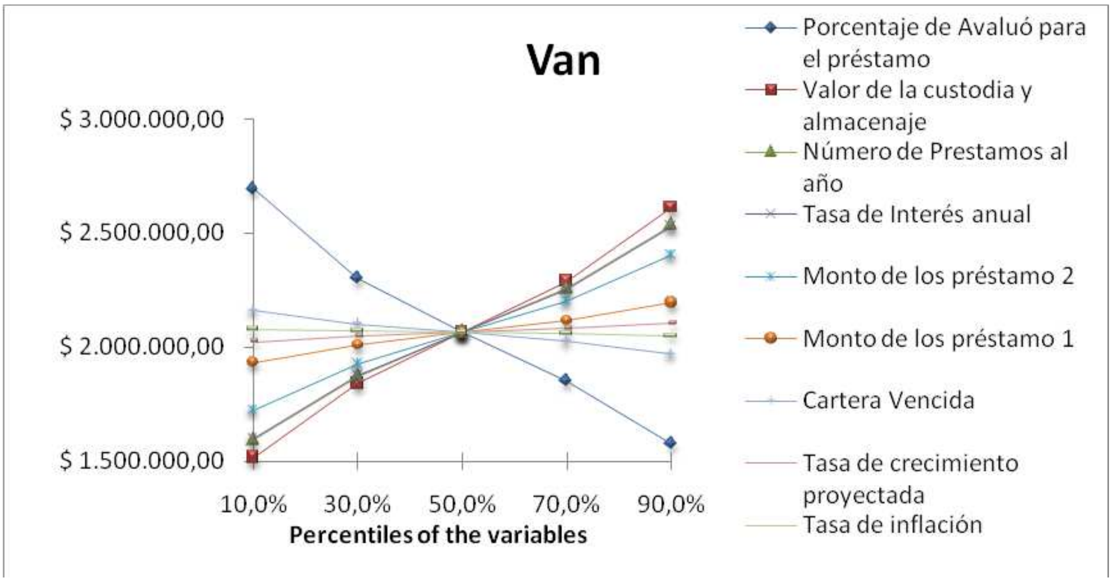
	Van				
Variable	*10,0%*	*30,0%*	*50,0%*	*70,0%*	*90,0%*
Valor del Avaluó para el préstamo	$ 3.140.245,89	$ 2.747.601,22	$ 2.510.507,80	$ 2.297.041,74	$ 2.023.842,55
Valor de la custodia y almacenaje	$ 1.961.473,89	$ 2.285.847,57	$ 2.510.507,80	$ 2.735.168,03	$ 3.059.541,71
Total de Prestamos	$ 2.039.521,33	$ 2.317.783,95	$ 2.510.507,80	$ 2.703.231,65	$ 2.981.494,27
Tasa de Interés anual	$ 2.047.084,70	$ 2.320.878,82	$ 2.510.507,80	$ 2.700.136,78	$ 2.973.930,91
Monto de los préstamo 2	$ 2.170.410,85	$ 2.371.342,88	$ 2.510.507,80	$ 2.649.672,72	$ 2.850.604,75
Monto de los préstamo 1	$ 2.379.618,28	$ 2.456.948,87	$ 2.510.507,80	$ 2.564.066,73	$ 2.641.397,32
Cartera Vencida	$ 2.606.057,57	$ 2.549.605,99	$ 2.510.507,80	$ 2.471.409,61	$ 2.414.958,03
Tasa de crecimiento proyectada	$ 2.469.408,92	$ 2.493.645,54	$ 2.510.507,80	$ 2.527.432,46	$ 2.551.979,32
Tasa de inflación	$ 2.524.381,63	$ 2.516.200,39	$ 2.510.507,80	$ 2.504.793,63	$ 2.496.505,08

Fuente: Proyección del Flujo de Caja

Elaborado por: Los Autores

El análisis de sensibilidad permite la dirección del cambio del VAN, para esto se establece un análisis de punto de quiebre que permite determinar cuanto una variable puede cambiar hasta que su VAN se vuelva negativo.

Gráfico # 46: Punto de Equilibrio de las Variables



Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: Los Autores

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. El crédito prendario es el préstamo que se concede contra una garantía la misma que puede ser una prenda o bien mueble, el origen de los créditos prendarios nació para fines de combatir la usura. Sus fondos provenían de limosnas, ayudas de La Corona y de celebraciones religiosas.

2. En el Ecuador debido al crecimiento económico y social por los años 50, surgieron entidades de créditos prendarios por parte del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, que tuvieron gran acogida por la sociedad ecuatoriana beneficiando en gran manera a la clase trabajadora del país.

3. Llegando a alcanzar un total de 22 entidades prendarías en todo el Ecuador, de las cuales actualmente existen 11 Montes de Piedad, debido a que fueron afectados por situaciones de una muy mala administración, corrupción y baja rentabilidad.

4. Expresamos que durante el desarrollo de las encuestas a los peninsulares se pudo establecer un análisis cualitativo de algunas preguntas en las cuales los encuestados contaban sus vivencias de sus últimos años, estas opiniones cualitativas son difíciles de cuantificar, por lo que solo mencionaremos las opiniones de algunos de los pobladores.

5. En el estudio de mercado según las entrevistas y los grupos focales realizados, las personas si requieren y necesitan la apertura de la Institución de Créditos Prendarios, ya que existen lugares particulares que no les brindan la seguridad para dejar depositadas sus prendas.

6. Los pobladores la solicitan como una fuente de financiamiento alternativa ya que los Bancos les piden un sin número de requisitos que muchas veces no los pueden cumplir.

7. El estrato social de la población en general se agrupa un nivel medio a nivel bajo, es decir el 91,14% de los encuestados pertenece a estas categorías.

8. Se puede concluir que los Bancos son usados para préstamos a largo plazo y por montos superiores a 2.000 dólares. Lo que concluye que para montos inferiores a 2.000 dólares la frecuencia que con se solicita comúnmente estos préstamos son más de una vez al año, mientras que para créditos mayores a los montos antes dicho el comportamiento para solicitarlo es una vez al año.

9. Se puede apreciar que las personas que usan comúnmente como fuente de financiamiento a los Bancos, son las personas que tienen negocios y estrato social medio a alto, algunos pobladores expresaron que se les es más fácil porque ya tienen experiencia con los Bancos solicitando créditos y consideran que es uno de los créditos más baratos, y además tienen confianza y seguridad en estas entidades.

10. Para las personas de nivel medio a bajo es muy difícil acceder a los préstamos bancarios porque no cumple con algunas garantías reales

que les solicitan o no poseen cuenta bancaria, ni poseen negocios por lo que se ven en la idea de prestar a los prestamistas ilegales pagando intereses muy altos, o en otras circunstancias prestan a sus familiares pero explican que no les prestan el monto que desean sino una parte porque muchas veces no tienen y a algunos les cobran un interés, otros no.

11. Las casas de empeño o entidades de compraventa que existen en la localidad y han proliferado en los últimos tiempos debido a esa necesidad latente de la población y se aprovechan de la ineficiencia del estado en la creación de entidades que sigan el fin de otorgar créditos prendarios sociales; en la península, esta situación no se aparta de esta realidad actualmente existen dos entidades de compraventa, estas entidades pagan muy poco por las joyas y artefactos que ellos compran, también opinaron que estas entidades les ofrecen un plazo de 4 meses para recomprar los objetos, que en algunas ocasiones cuando los van a retirar les ofrecen otros artículos.

12. Con respecto a las cooperativas y asociaciones los préstamos son muy limitados, muchas veces son montos pequeños y les exigen algunos requisitos que les generan costos y el tiempo de concesión de los préstamos es muy extenso.

13. De acuerdo a la investigación de mercado realizada, existe una alta aceptación por parte de los peninsulares para la creación de la Institución de Crédito Prendario, ya que la demanda existente no está cubierta, por ejemplo el otorgamiento de préstamos por montos pequeños.

14. El estudio de Mercado de la Institución de Crédito Prendario fue una base primordial para la cual el proyecto se basará de otras ayudas y herramientas administrativas, que sirven para desarrollar ventajas competitivas definiendo la dinámica que influya en la industria y la posición de la empresa, creando así estrategias con iniciativa económica buscando nuevos mercados de préstamos de acuerdo al sector y promoviendo nuevas líneas de servicios, ofreciéndoles calidad de servicios a los clientes, y bajos costos administrativos.

15. Para la constitución de la nueva Institución de Crédito Prendario existen tres aspectos legales que se pueden considerar. Primero se puede establecer la Institución de Crédito Prendario bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, segundo por el Ministerio de Inclusión Económica y Social bajo la Dirección Nacional de Cooperativas y por último bajo la Superintendencia de Compañías.

16. Bajo cualquiera de las consideraciones expuestas con anterioridad la constitución de la entidad tendrá los mismos procedimientos, formar una Directiva Provisional, posteriormente la Asamblea General elabora sus estatutos correspondientes que regirán en la institución con la finalidad de que el órgano de control analice y apruebe los estatutos de la institución que se organice dentro del país para concederles personería jurídica y regístralas.

17. La Institución de Crédito Prendario es una institución privada y altruista, que tiene como visión hacer de esta entidad de crédito una institución reconocida a nivel nacional e internacional que brinde liquidez inmediata mediante los préstamos prendarios de acuerdo a los montos establecidos a bajas tasas de interés, con el propósito de

ayudar a todos aquellos que tengan una necesidad económica urgente, haciendo de esta una entidad competitiva.

18. Opinamos que la institución debería tomar una posición ganar-ganar, que la institución otorgue préstamos baratos que permita generar riqueza a la población y recupere el dinero rápidamente, para que se amplíe el panorama de créditos.

19. La entidad constituirá un motor de desarrollo económico y dinámico para el cantón, ya que las personas podrán contar con un instrumento que les permita financiarse e iniciar nuevas actividades.

20. La ubicación de la Institución de Crédito Prendario en La Libertad es adecuada por ser un área comercial e intermedia entre las ciudades de Santa Elena y Salinas.

21. Determinar los requerimientos de recursos humanos a través de creación de cargos mínimos e indispensables, deberá ser una selección rigorosa a fin de que se seleccione a las personas idóneas, además estas personas deberán tener una capacitación continua.

22. Alcanzar una mayor cantidad de clientes para aprovechar las economías de escala que mejoraría la situación de la entidad, ya que con el incremento del número de clientes se podrían dar más créditos, beneficiando a más habitantes.

23. Mantener como objetivo el crear un ambiente de confianza y solidaridad entre la entidad y los clientes, con el fin de que se sientan parte importante del desarrollo de la misma.

24. Estar siempre a la expectativa de consultar a los clientes como están percibiendo los servicios ofrecidos de manera que si se diera algún criterio negativo mejorarlo de inmediato.

25. La propuesta ha sido vista de manera positiva por los ciudadanos que aspiran contar con el servicio crédito prendario para paliar sus necesidades económicas.

26. La institución tendrá como inversión total $ 3.076.540,53 la misma que estará clasificada en: Inversión Fija, Diferida y Capital de Trabajo.

27. Para proceder a iniciar operaciones crediticias, el desembolso debe ser continuo por un periodo no menor de nueve meses; tiempo en el cual se efectuará la rotación del capital cuyo valor aproximado será de $ 2.926.475,94.

28. Y sin considerar esta área rural los créditos con garantía de joyas para montos (solo a las personas que solicitan más de 3 veces al año) menores a $500 y desde $500 hasta $2.000 será de 3.450 y 0 personas respectivamente en el año, mientras que para préstamos con garantías de artefactos u objetos para montos menores a $500 y desde $500 hasta $2.000 será de 9.466 y 4.674 personas respectivamente en el año.

29. El VAN que se obtuvo fue de $ 2.063.417,59 lo cual indica que el proyecto es rentable ya que está generando un valor superior al exigido por el inversionista. Estableciendo un intervalo de confianza del 95% se puede estimar que el VAN estaría en el rango de $ 1.057.964,41 y $ 4.480.514,23, lo que quiere decir que el VAN es positivo y tiene buenas perspectivas de rentabilidad.

30. Para el caso del presente proyecto la tasa interna de retorno (TIR) es del 28,65% y que frente a una tasa de descuento del 13,12% se puede concluir que el proyecto es conveniente, este método sirve para evaluar la alternativa en este caso para un número de préstamos de 6.000 préstamos al año. Estableciendo un intervalo de confianza del 95% de probabilidad el resultado de la TIR se encuentra en un rango entre 21,88% y 41,01%, que al compararlo con la TMAR se establecería que es factible el proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

Textos, Diarios y Revistas:

- Nassir Sapag. *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*, Prentice Hall.
- Gilberto Rojas Huertas. *Administración, Proyectos y Presupuestos.*
- Baca Urbina, Gabriel. *Evaluación de Proyectos*. Cuarta Edición. McGraw – Hill.
- Douglas R. Emery, John D. Finnerty. *Administración Financiera Corporativa*. Prentice Hall.
- Pablo Fernández. *Valoración de Empresas.*
- Blank Tarquin. *Ingeniería Económica* Quinta Edición.
- Kotler & Armstrong. *Marketing*. Prentice Hall.
- William Stanton, Michael Etzel y Bruce Walter. *Fundamentos de Marketing.*
- Malhotra, Naresh K. *Investigación de Mercados, un enfoque aplicado*. Cuarta Edición. Pearson Educación.
- Walpole, Ronald Myers Raymond, *Probabilidad y Estadística.* Cuarta Edicion Mc Graw-Hill.
- Ley de Compañías. Legislación Conexa – Concordancias. Actualizada.
- Instituto Politécnico Nacional. *Metodología para el Análisis Foda.*
- Ignacio Vélez-Pareja. *Análisis de Sensibilidad.*
- Superintendencia de Bancos y Seguros. *Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.*
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. *Sistema Nacional de Crédito Prendario.*
- División Nacional de los Montes de Piedad. *Manual de Procedimientos.*

- Área de Inversiones Privativas. *Reglamento General de los Montes de Piedad.*
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. *Estatuto Codificado del IESS y Reforma.*
- Dicrep. *Instructivo de Fijación del Valor Referencial del Gramo de Oro para el Avalúo de las Prendas.*
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. *Reglamento General de Fiscalización de Montes de Piedad.*
- Dirección de Desarrollo IESS. *Subproceso Nacional de Crédito Prendario.*
- Auditoria Interna IESS. *Informes de Monte de Piedad Agencias.*
- Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social. *Boletín Internacional de Crédito Prendario y Social Año 2006.*
- Pignus. *Estatutos de la Asociación Internacional de Entidades de Crédito Prendario y Social.*
- Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador. *Regulaciones para las Cooperativas de Ahorro y Crédito no reguladas por la Superintendencia de Bancos.*
- Dicrep. *Políticas del Monte de Piedad y Reglamento de la Dirección Nacional de Crédito Prendario de Chile.*

Páginas de Internet

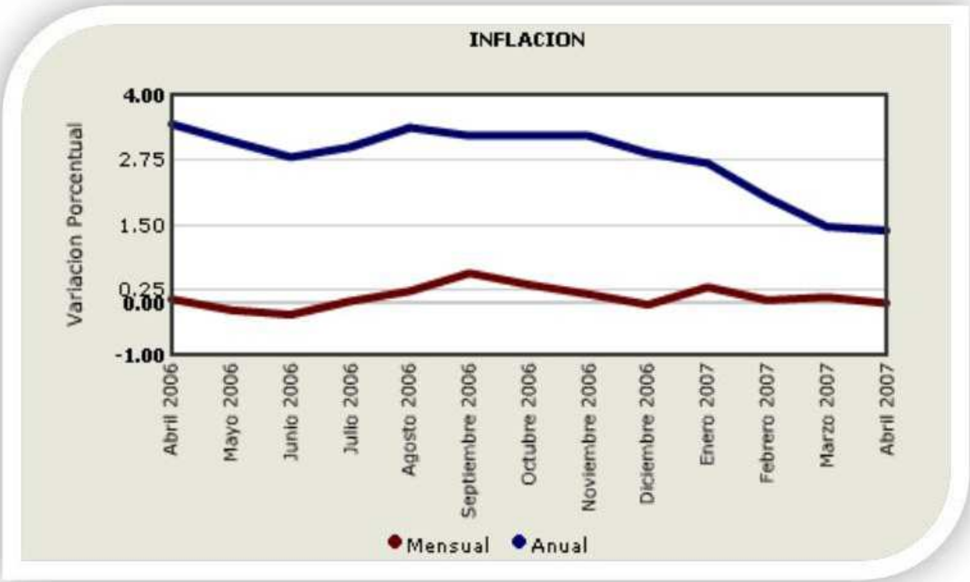
- Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo: www.inec.gov.ec
- Banco Central del Ecuador : www.bce.fin.ec
- Superintendencia de Bancos y Seguros: www.superban.gov.ec
- Superintendencia de Compañías: www.supercias.gov.ec
- Yahoo finance: http://finance.yahoo.com
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: www.iess.gov.ec

- Asociación Internacional de Entidades de Créditos social y Prendario: www.pignus.org
- Diario El Universo: www.eluniverso.com
- Buscador Google: www.google.com.ec
- Corporación Financiera Nacional: www.cfn.gov.ec
- Infomercados: www.infomercados.com
- El Hoy   www.elhoy.com.ec

ANEXOS

Anexo # 1: Gráfico de Inflación

Gráfico # 47: Inflación



Fuente: Infomercados

Anexo # 2: Tabla del IPC 2006

Tabla # 33: IPC 2006

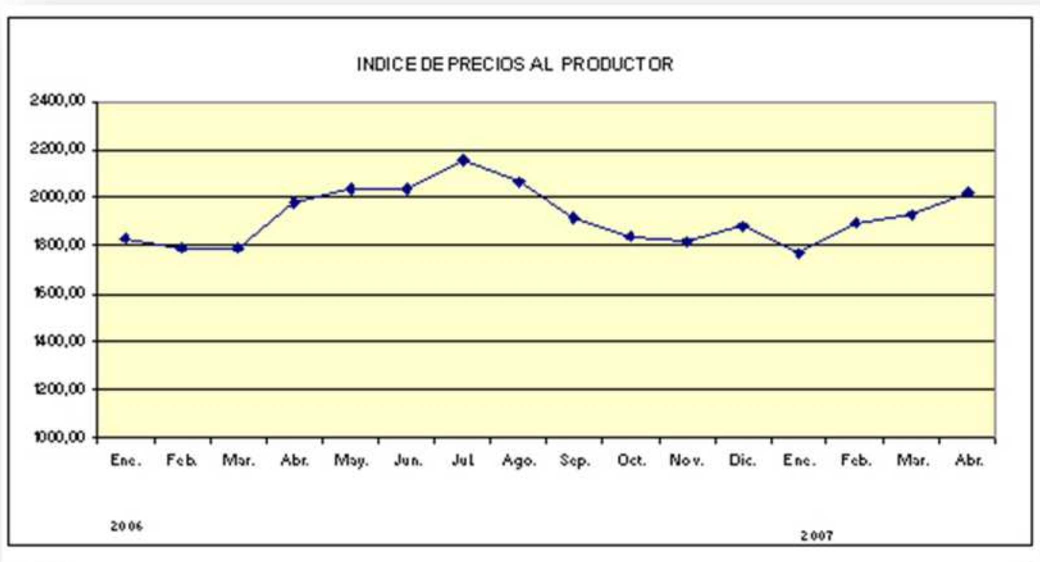
IPC 2006 Ponderación: 100% Inflación				
Año	**Mes**	**Índice**	**Variación Anual**	**Variación Mensual**
2006	Enero	103,96	3,37%	0,48%
	Febrero	104,69	3,82%	0,70%
	Marzo	105,38	4,23%	0,66%
	Abril	105,45	3,43%	0,07%
	Mayo	105,3	3,10%	-0,14%
	Junio	105,06	2,80%	-0,23%
	Julio	105,09	2,99%	0,03%
	Agosto	105,32	3,37%	0,22%
	Septiembre	105,92	3,22%	0,57%
	Octubre	106,29	3,21%	0,35%
	Noviembre	106,47	3,21%	0,17%
	Diciembre	106,43	2,87%	-0,04%
2007	Enero	106,75	2,68%	0,30%
	Febrero	106,80	2,02%	0,05%
	Marzo	106,92	1,46%	0,11%
	Abril	106,91	1,38%	-0,01%

Fuente: BCE, Inec

Elaborado por : Infomercados

Anexo # 3: Gráfico Índice de Precios al Productor

Gráfico # 48: Índice de Precios al Productor



Fuente: Inec

Anexo # 4: Tabla Índice de Precio al Productor 2006

Tabla # 34: Índice de Precios al Productor 2006

IPP 2006 Ponderación: 100% Inflación				
Año	Mes	Índice	Variación Anual	Variación Mensual
2006	Enero	1830,60	23,11%	4,19%
	Febrero	1790,50	15,87%	-2,19%
	Marzo	1858,60	8,51%	3,80%
	Abril	1979,10	21,67%	6,48%
	Mayo	2038,60	27,38%	3,01%
	Junio	2040,10	18,44%	0,07%
	Julio	2158,38	19,47%	5,79%
	Agosto	2066,60	6,78%	-4,25%
	Septiembre	1921,40	-0,50%	-7,03%
	Octubre	1838,40	-3,49%	-4,32%
	Noviembre	1815,60	4,49%	-1,24%
	Diciembre	1884,30	7,25%	3,78%
2007	Enero	1768,30	-3,40%	-6,16%
	Febrero	1896,40	5,91%	7,24%
	Marzo	1932,50	3,98%	1,90%

Fuente: BCE, Inec

Elaborado por : Infomercados

Anexo # 5: Tabla IPP 2006-2007

Tabla # 35: IPP 2006-2007

CCP SECCIONES	DESCRIPCIÓN	CONTRIBUCION
1	Minerales, electricidad, gas y agua.	5,47

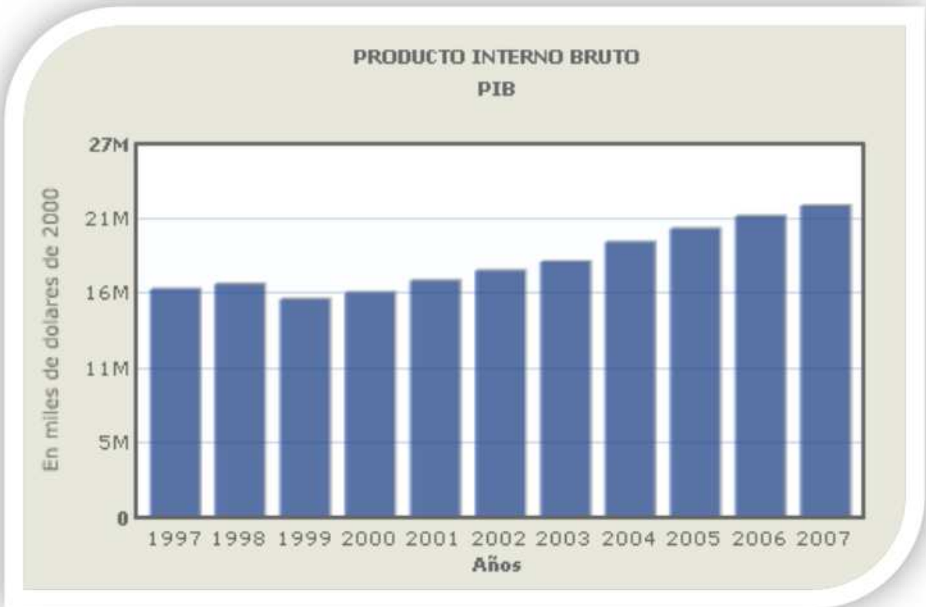
Fuente: Inec

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
2006	1830,61	1790,55	1858,6	1979,06	2038,59	2040,14	2158,32	2066,58	1921,39	1838,43	1815,6	1884,31
2007	1768,27	1896,45	1932,47	2.024.23								

Fuente: Inec

Anexo # 6: Gráfico Producto Interno Bruto

Gráfico # 49: Producto Interno Bruto



Fuente: Infomercados

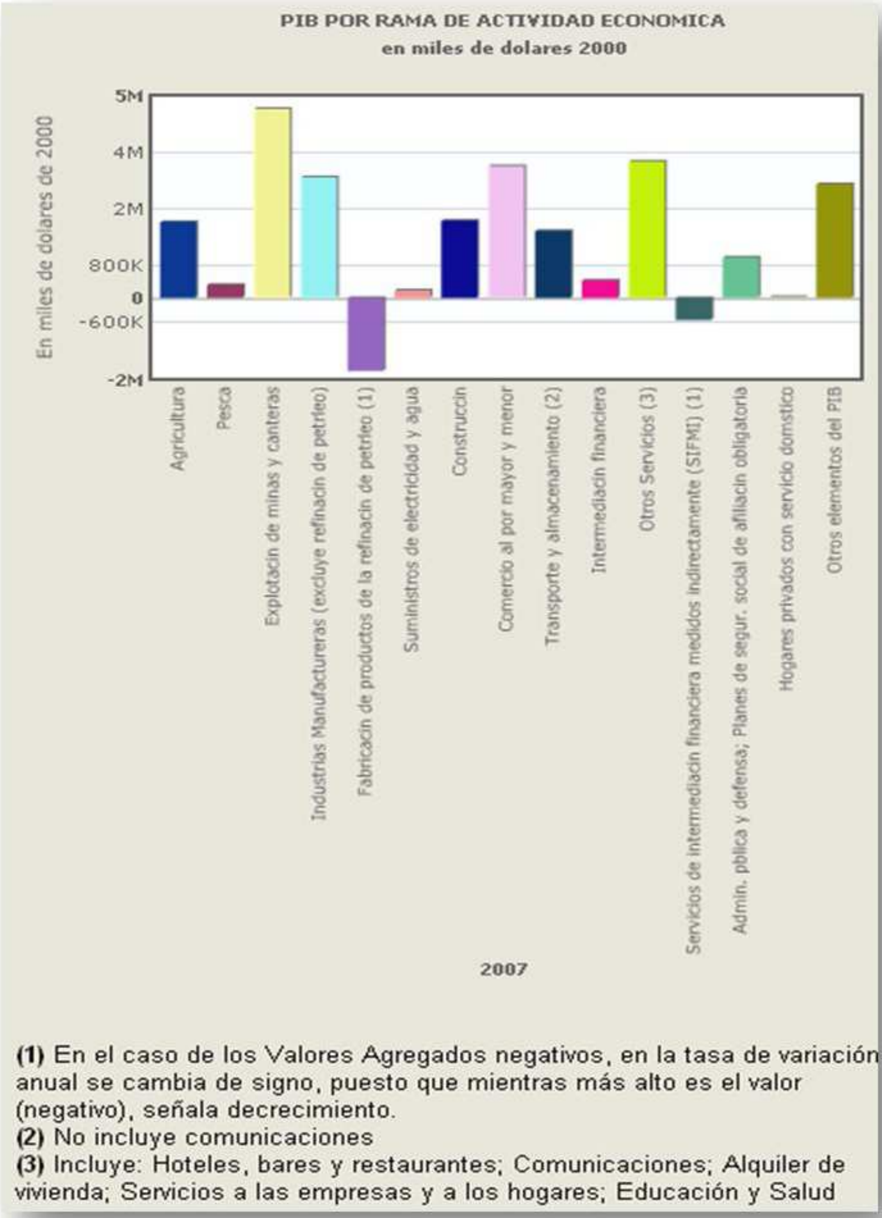
Anexo # 7: Gráfico Exportaciones Petroleras y no Petroleras

Gráfico # 50: Exportaciones Petroleras y no Petroleras

Fuente: Infomercados

Anexo # 8: Gráfico del PIB por Rama de Actividad Económica

Gráfico # 51: PIB por Rama de Actividad Económica



Fuente: Infomercados

Anexo # 9: Tabla del Producto Interno Bruto

Tabla # 36: Producto Interno Bruto

Periodo	PIB Millones de Dólares	PIB Millones de Dólares 2000	Variación PIB Millones de Dólares	Variación PIB Millones de Dólares 2000
1994	$18.572.835	$14.941.494	0,00%	0,00%
1995	$20.195.548	$15.202.731	8,74%	1,75%
1996	$21.267.868	$15.567.905	5,31%	2,40%
1997	$23.635.560	$16.198.551	11,13%	4,05%
1998	$23.255.136	$16.541.248	-1,61%	2,12%
1999	$16.674.495	$15.499.239	-28,30%	-6,30%
2000	$15.933.666	$15.933.666	-4,44%	2,80%
2001	$21.249.577	$16.748.095	33,36%	5,11%
2002	$24.899.481	$17.496.669	17,18%	4,47%
2003	$28.690.872	$18.131.904	15,23%	3,63%
2004	$32.635.711	$19.531.385	13,75%	7,72%
2005	$32.599.520	$20.485.994	-0,11%	4,89%
2006	$40.892.081	$21.366.427	25,44%	4,30%
2007	$43.936.331	$22.102.579	7,44%	3,45%

Fuente: BCE, Inec

Elaborado por : Infomercados

Anexo # 10: Gráfico Riesgo País

Gráfico # 52: Riesgo País

Fuente: Infomercados

Anexo # 11: Entrevista Monte de Piedad de Guayaquil

Las siguientes entrevistas fueron realizadas en el despacho de cada funcionario, excepto la entrevista telefónica hecha al Econ. Hernán Ruiz, todas estas entrevistas están transcritas a continuación (S.E.U.O):

ENTREVISTA EN EL MONTE DE PIEDAD DE GUAYAQUIL

LUNES 09/04/2007

SR. PEDRO CABELLO

Bueno comenzando por lo operativo todo esto ya está regulado, nosotros por ejemplo, el Monte de Piedad, tenemos con contabilidad propia, presupuesto propio. No se si fue acierto o desacierto cerrar el Monte de Piedad de La Libertad, por que había ciertas situaciones irregulares hasta el momento que se presentaron, entonces por eso es que se vieron obligados a cerrar, pero si tiene futuro porque también, la gente dentro de la provincia del Guayas visita el Monte de Piedad, después de que se tuvo que cerrar en el centro, no sé si ustedes tiene conocimiento del robo que hubo en el año 1999, donde se cerró el Monte de Piedad del centro y existía este en el sur como sub-agencia y luego se lo habilitó, no como agencia si no como Monte de Piedad y este es el único que hay, como el cierre de La Libertad, Milagro y Babahoyo, porque de acuerdo a un estudio que se hizo no tenia mucha rentabilidad, en este momento en Quevedo existe uno, porque solo funciona un Monte de Piedad en cada provincia, así que es el único que existe en Los Ríos y en la Provincia del Guayas el único está en Guayaquil.

Con respecto al funcionamiento, por la mañana se receptan las copias de las cedulas, luego eso pasa a los tasadores, y al guarda-almacén que es el hombre de confianza ya que se debe poner a alguien de absoluta confianza, entonces cuando vienen llaman y de acuerdo como van llegando se los va atendiendo. Aquí la garantía para los préstamos prendarios son las joyas, porque anteriormente existía dos series: la A y la B, entonces se dejó de atender la serie B porque causaba problemas y no existía una rentabilidad, porque debería existir un sitio climatizado para mantener electrodomésticos y nosotros no lo teníamos, además del mantenimiento que había que darle, pero esto solo se atendía porque se entendía que la gente más necesitada era la que tenia electrodomésticos, pero como el tiempo pasa la tecnología avanza y un electrodoméstico no cuesta lo mismo después de cuatro años, por eso ahora solo hay recepción de los préstamos prendarios por joyas.

En los actuales momentos funcionamos con un sistema automatizado, al mismo tiempo que se sacan las joyas el valuador o tasador determina el valor de la prenda y se va registrando, por lo que al mismo tiempo sale un cheque voucher, por el momento estamos utilizando este cheque Boucher hasta que las autoridades determinen el nuevo sistema del Banco Central, porque ya no se va a pagar con cheque si no que se va hacer un fondo rotativo para pagar en efectivo.

Nosotros recibimos un promedio de 80 a 90 personas diarias, por lo que damos de 14000 a 15000 dólares diarios por efecto de préstamos, nosotros solo estamos esperando la decisión de las autoridades para mejorar el sistema al pago en efectivo y por el momento estamos con el sistema de cheque Boucher.

¿Cuál es el comportamiento de la demanda, el Monte de Piedad puede abastecer a toda esa demanda o se justificaría otro Monte de Piedad como es el caso de La Libertad?

No es que quiera irme contra la creación del Monte de Piedad de La Libertad, porque gente de La Libertad vienen y yo creo que este Monte de Piedad es suficiente para atender a toda la demanda. Si contamos con un capital suficiente para poderlo atender, ahora ya depende de las autoridades si quieren crear el Monte de Piedad de La Libertad, porque lo que conté que pasó la ultima vez fue un dolor de cabeza, el problema fue del Recurso Humano por el asunto de los tasadores, no es que de la noche a la mañana se puede incrementar a un tasador porque es una rama tan difícil que hay que conocer, y aquí incluso los tasadores que tenemos son expertos ya de la rama, y lo que pasó con el Monte de Piedad de La Libertad que hicieron un curso de apenas una semana y pusieron a una persona a tazar, con un gran número de fallas incluso un mal manejo del asunto. Aquí hay una regulación que es a nivel Nacional que especifica que para efecto de préstamos prendarios se aplica el 70% del valor real y el que no aplica esta situación y da más de lo que esta regulado esta cometiendo irregularidades, así que es difícil conseguir a un tasador con el sueldo que reciben.

Aquí se implementó un nuevo software en octubre del 2006 que está a nivel Nacional y todos los Montes de Piedad ya lo tiene, están actualizados todos los préstamos, los cobros y siempre están regulados, por que antes existía desfases. La matriz como siempre la maneja Quito, en este momento el Econ. Hernán Ruiz que es el Jefe de Inversiones Privativas y de los Montes de Piedad a nivel Nacional. Aquí hay 5 ventanillas de atención, que esta compuesta por una ventanilla de cobro, cancelaciones, renovaciones, abono y entrega de prenda, tiene que haber un pagador recibidor, el uno solo se concreta a cobrar y el otro a pagar los préstamos, la ventanilla de entrega de prenda que es el guarda almacén.

¿Tienen algún organigrama y estadísticas de los créditos y renovaciones que se concede diariamente?

Bueno aquí nosotros damos un informe mensual de las fichas sumarias, donde detallamos, el nombre, lugar de residencia, teléfonos, valor del préstamo recibido, valor del formulario.

¿Existe alguna manera de determinar o segmentar el porcentaje de personas que puede venir de la Libertad o partes aledañas?

Bueno de acuerdo a la dirección se las puede determinar, el sistema solo nos muestra en número de préstamos que se realiza, la cantidad, pero no clasifica a las personas de otras provincias o ciudades, lo que se podría hacer en ver la dirección y determinar si es de otra provincia o ciudad. De La Libertad aproximadamente un 5%.

¿Qué personas pueden aplicar a estos préstamos prendarios y cuanto es el monto máximo?

Siempre se lo ha dado a cualquier persona que tenga la garantía necesaria en la prenda, anteriormente se le daba 3 o 4 préstamos diarios a la misma persona, pero en la implementación de nuevo software solo contempla un préstamo por persona, lo minino $15 y lo máximo $400, ahora la persona tiene restricciones de que hacer mas de un préstamo cada día.

¿Cuál es el interés que utilizan para cobrar en lo préstamos prendarios?

Nosotros utilizamos la tasa de interés activa referencial que esta en 10% que semanalmente nos proporciona el Banco Central para el cobro de los préstamos y la máxima convencional que esta en 14% es la que pone mensualmente el Banco Central para el cobro de la mora.

¿Cuánto es el máximo de tiempo que les dan a las personas para retirar sus prendas?

Bueno lo préstamos son semestrales, 180 días y aquí están las opciones si es que la persona desea renovar el préstamo cuando ya está vencido puede hacerlo por 3 ocasiones, es decir que a los 6 meses se le vence el préstamo y no tiene como pagarlo puede hacer una renovación con el 20% de capital prestado más los intereses que corren para 6 meses más y esta operación la puede hacer 2 veces más. Por ejemplo aquí lo que hace la gente es cancelar para darle vuelta.

Nosotros en la subastas no ganamos absolutamente nada, se programa 3 remates al año, ya nos toca el próximo remate el 18 de abril y el segundo remate es en agosto y tercer remate es en diciembre, nosotros obligadamente tenemos que hacer subastas para recuperar el dinero invertido, por cuanto la persona no ha venido a renovar, el Monte de Piedad lo que hace en la subasta es cobrar la deuda y el resto del producto de la venta que se hace con el valor comercial se lo devuelve al usuario. Nosotros en la programación de la subasta pública se hace la publicidad, en la radio y prensa, pero llegamos a la conclusión de que no funcionan mucho estos medios, entonces lo que procedemos hacer y por eso es que pedimos los números de teléfonos para llamarlos y obtener mejores resultados.

En mi opinión no se hasta que punto sea factible la creación de una Institución de Crédito Prendario en La Libertad, por que hubo presión de pueblo, pero hasta el año pasado no ameritaba, pero ahora no se porque la población ha crecido. Entre los planes operativos del Monte de Piedad está la publicidad, entre ellos está el Director con el programa de televisión cambio 2007, lamentablemente yo he pedido que me manden si es posible los programas para poder transmitirlo, ya que contamos con televisor para que la gente se empape de las ventajas que ofrece el Seguro, entonces uno de los objetivos es aumentar los usuarios del Monte de Piedad.

Anexo # 12: Entrevista Ex Jefe del Monte de Piedad de La Libertad

ENTREVISTA EN LA AGENCIA DE LA LIBERTAD

ESTUDIO PARA LA REAPERTURA DEL MONTE DE PIEDAD
MIERCOLES 11/04/2007
SR. ADOLFO NIETO
ECON. BENIGNO ARMIJOS

Para comenzar y que tenga también conocimiento el Sr. Nieto, esto se dío mediante una resolución del Consejo Superior por el año de 1986 vino una solicitud aquí de los moradores de Santa Elena, la exigencia del cantón Santa Elena era de que porque Guayaquil tenia un Monte de Piedad y la Península no, querían tener un Monte de Piedad, pero exclusivamente en Santa Elena. Existía un idiosincrasia de que Santa Elena era más que Salinas y La Libertad, entonces ellos por medio de la política hicieron que se abriera o que iniciara el Monte de Piedad, para mala suerte nadie hizo un estudio de factibilidad para comprobar si era viable o no que se iniciara el Monte de Piedad en esta ciudad, porque ustedes deben conocer que el mayor cantón con afluencia Peninsular es La Libertad, entonces ahí debió haberse iniciado y no en Santa Elena, pero como quienes presionaban y pedían eran los habitantes de Santa Elena, les dieron a ellos y lo peor es que lo pusieron a lado de un hotel y la mayoría de las personas que hacen uso de este servicio son mujeres, entonces las mujeres no querían ingresar al Monte de Piedad porque la gente pensaba que estaban saliendo del hotel, entonces la gente se iba para Guayaquil. El Monte de Piedad se inauguró en el año 1987, pero desde el año 1985 eso ya lo habían alquilado para 10 años y desde el año 1985 estuvieron reestructurándolo y buscando donde ponía la bóveda, que se guardaba la seria A y B, la seria A son las Joyas y la serie B son los electrodomésticos que se cogía, pero ahora ya no se coge nada de eso. Entonces mire cuanto se demoraron como 3 años, en ese tiempo venían inspectores de intervención, el mismo subdirector y yo no se si venía hasta el mismo director a darle vuelta a eso y lo peor que esos viáticos que se iban acumulando los tenia que asumir el nuevo jefe con todo ese egreso. Luego desde el primer momento en que se inauguró el Monte de Piedad al segundo mes un profesional de la economía dijo esto no va por aquí con el Econ. Cesar Vázquez se vio la posibilidad de trasladar el Monte de Piedad a La Libertad porque aquí en Santa Elena nos vamos a comer la camisa, le digo que las misma fuerzas políticas nos impusieron a diez personas para que laboraran en esa agencia y no le miento que dentro de los seis meses ya estábamos en $0 o en negativo y que es lo que acordó el Subdirector económico es que aquí estábamos en una perdida, habló con el Director Financiero de Quito y acordaron cerrar el Monte de Piedad en el año 1989, pero yo no decía cerrarlo sino trasladarlo a La Libertad, pero que pasa que ese cierre lo hace arbitrariamente un director financiero y no lo hace un Consejo Directivo que no fue quien lo inició y era el mismo que tenía que cerrarlo. Bueno y luego del cierre lo que se hizo con ese equipo se lo envió a la agencia, el dinero como le digo estábamos en una pérdida y lo poco que quedó se lo envió al Monte de Piedad de Guayaquil y a mi persona me enviaron a laborar aquí en la agencia hasta que se termine de entregar las prendas y posteriormente a eso llegó a la Dirección Regional un Ab. Fernández de Manabí que lo descalificaron ahora ultimo, el tipo dijo no es posible que un Director Financiero cierre el Monte de Piedad, ahora yo lo abro, el hombre nos prestó dinero, como 80 millones de Sucres al Monte de Piedad sur y abrimos el Monte de Piedad de aquí, pero que pasa que dentro de lo que se había especificado se iba a construir paralelo a la agencia el Monte de Piedad que es el que esta aquí a lado pero para aquello yo había hecho un sondeo aquí en La Libertad, teníamos un edificio evaluado en un 60 millones de sucres, que es a lado de la radio, la voz de la Península, que era de un chileno y lo quería vender y luego se construyó y pagamos cerca de 130 millones de sucres de ese edificio que era ajeno y acá teníamos mucho más, para varios pisos, pero lastimosamente el mismo Subdirector llegó y dijo que no, lo que queremos es construir e hicieron estos tres edificios, por gusto, bueno era una necesidad el Monte de Piedad, lo que necesitábamos era un piso nada más, pero hicieron lo que se llama el edificio múltiple disque para los remates, pero nunca se hizo ningún remate, entonces se quedó en que se tenía que construir, y luego que se construyó, llega el Ab. Fernández como director y dice que aprovechemos los recursos del edificio nuevo, hay que reactivarlo, luego se recuperó todos los equipos, se asignaron a un tasador, un tesorero y el jefe que esta aquí, la contabilidad se la llevaba en Guayaquil, entonces comenzamos con esos 80 millones de sucres por el año 1993.

Entonces antes de salir de Santa Elena yo observé que a nosotros nos exigían que debíamos dar 400 sucres por gramo, pero Guayaquil les daba 1000 sucres, entonces era una competencia desleal, por lo que la gente se iba para Guayaquil, y luego yo decidí dar los 1000 sucres también, pero a los compañeros del seguro que yo se que no se me van a ir, pero luego me cayó la intervención y casi me sancionan por haber hecho eso, pero a Guayaquil no lo sancionaron nunca porque el hombre era del partido político de ellos, en eso ya me dejaron a mi inactivo, laboré aquí por el lapso de 1 año acompañándolos aquí en la inspectoría, luego en el año 1995 a 1996 vino otro subdirector Económico pero con una mente obtusa y nos cerró el Monte de Piedad, así administrativamente, yo traía el tasador cada 15 días y le pedía 2 días de permiso, entonces el tasador venía aquí el día viernes y trabajamos también los sábados y se sacaba en cantidad a la gente que hacia el uso del Monte de Piedad y yo me quedaba haciendo los documentos para los demás días, porque se trabajaba de martes a sábados y eso me ayudó a optimizar los recursos económicos, pero luego dijeron que le quitábamos producción y tiempo al de Guayaquil y los viáticos que tenían que pagarle al tasador por eso que quería que no venga para acá un poco de egoísmo por esa parte, y así fue porque cerraron el Monte de Piedad, luego dijeron que iban hacer una auditoría, yo dije bueno, de los 80 millones de sucres que comenzamos yo ya tenia 560 millones de sucres, y tenía un pequeño faltante de unos 12 sucres. El problema también era que yo no tenía personal, no me querían dar personal de aquí sino de Guayaquil entonces yo tenia que meter a mis hijas que ya son profesionales, hasta para el aseo tenia que traer a mi familia el día sábado, para tener bien presentada la Agencia. Bueno y yo dije yo creo que por esos 12 sucres no me vas hacer algún informe, pero me dicen no Econ. Tenemos que sacar algo, son 2 meses, y saben cuanto se llevaron como 3000 sucres para los 12 sucres que había encontrado y en este caso para la Econ. Ana Gamota que fue una auditora general del seguro hace unos 2 años, más o menos en el año 1995 a 1996 fue la auditoría, luego en eso se vino la consulta popular en la que al seguro lo quería privatizar y en esa época estaba como jefe del Monte de Piedad Lcdo. Kaviedes, el hombre al ver esa situación de que querían privatizar al seguro me dijo a mi que abramos de nuevo el Monte de Piedad y yo le dije claro solo dígale que me presten al tasador Lcdo. Kaviedes y se abrió justo una semana antes de que viniera el referéndum de que si se eliminara el seguro social y por suerte gano el no y luego seguimos en el Monte de Piedad, pero luego él le puso que no teníamos el personal adecuado y no se lo puede tener permanentemente abierto y lo cerró y luego recién paso a pedir la autorización al consejo superior para pedir recién que se reabra el Monte de Piedad eso fue por el año 1998 a 1999 y comenzamos con el mismo capital que ya era mucho menos como unos 650.000 sucres que se había acumulado y en ese lapso que nos tuvo paralizados, solo devolviendo las prendas, hubo eso de los Repos, entonces yo dije bueno no hago nada con esta plata yo la mando a ripear, el dinero lo tenía el mismo Banco y no le miento sabe cuantos millones se sacó como 130 millones de sucres y luego yo le había hecho la consulta al Sr. Cabello que porque no mandaba a ripear su dinero y el tenia como más de 1`300.000 millones de sucres, pero no lo hizo, pero yo como si tenía la necesidad de devengar lo que estaba suelto, tenia que ver por donde generaba ingresos y luego el mismo director económico que volvió Econ. Cesar Vázquez me quería sancionar por haber ripeado la plata, pero si es la plata del seguro que se ha incrementado yo no me he ganado absolutamente nada, entonces bueno si usted quiere sancionarme me da a ganar ese dinero adicional que se ha incrementado, y dice teníamos que haber ganado más, pero porque no participaron. Entonces comenzamos con ese dinero de 80 millones de sucres que casi ya teníamos como 750 millones de sucres.

Luego, por el año 2001 se vino la dolarización y la convertibilidad afectó al dinero y ahora era poco lo que teníamos y nos vimos obligados a pedir prestado al Monte de Piedad de Quito a la matriz, pero la matriz tampoco tenía, luego por el año 2001 a 2002 nos comenzaron a dar préstamos pequeños y aproximadamente nos dieron como 1 millón de sucres, pero nos cobraban intereses muy altos y solo se beneficiaba el Banco. Luego por el año 2002 se dieron varios robos, uno fue en Guayaquil en la bahía, para ello nos hicieron otra Auditoria de utilidad para ver cual era más rentable a nivel nacional, entonces estos Monte de Piedad que están coordinando Tulcán, Napo y Tena, como 5 desaparecieron y uno de Manabí que estaban mal, no se si fuimos 32 0 35 Montes de Piedad, para buena suerte nosotros estábamos en 5^{to} lugar y nos agarrábamos de Guayaquil, porque nosotros trabajábamos con el tasador de Guayaquil y el tasador me mandaba a toda esa gente que tenían bastante y yo personalmente me clavaba ahí porque no teníamos a nadie quien nos ayudara y que pasa que en Guayaquil empezaron a restringir los préstamos por persona y por eso venían para acá, y por ello nos colocamos en el 5 lugar entre los Monte de Piedad, y yo dije bueno estamos bien, pero para mala suerte la gente de la Dirección Financiera siempre salían del Banco Central y ocupa el puesto un Econ. Hernán Ruiz y el dice sabe que tenemos problemas hay que devolver la plata porque hay problemas en Esmeraldas y en Loja porque hay fue el primer robo y de ahí dice este subjefe que está también a cargo porque vas a eliminar a unos cuantos, elimínalos a todos porque ahí tienes más plata, deja nada más los provinciales y los eliminó así por así sin ver si realmente estaban mal o no, el Econ. Hernán Ruiz me conversó eso en Guayaquil.

Después todo esto nos cayó como agua fría, luego que se iban a indemnizar a todo el personal y de todas maneras eso causó un efecto negativo en las personas, de todas maneras yo estaba atento a mi libro Banco, pasó el año 2002 y llegó el año 2003 y yo dije en el 2003 en enero ya no pasa nada todo esta tranquilo estamos devolviendo las prendas nosotros, luego en marzo ya no me di cuenta del libro Banco, en el lapso de marzo a abril me hicieron un trabajo el tasador y el contador por un valor de $3.000 dólares que era poco y también el hombre me había adulterado algunas firmas, que es lo que pasa que en marzo ellos me pedían vacaciones a partir de mayo y yo le digo sabe que trabajemos hasta el primero de mayo porque es vacante para los reportes pero nunca llegaron y para buena suerte en una reunión que se dió del Monte de Piedad se llegó a que el Jefe de la unidad tiene que ser guarda-almacén, porque ese jefe de unidad tiene años de servicio y se tiene una confianza depositada en él y no se va a ir cargando tanto oro, en cambio los demás personas eran particulares los bodegueros y los guarda almacenes y yo recibo a toda esta gente en mayo, junio yo le digo al tasador Sr. Galo Floreano yo trabajé 3 días en esto y quiero que me ingresen estos valores que son prendas que se han entregado y luegó paso los días y no me hicieron los reportes y luego me acerco a ver los comprobantes y para suerte uno también ha sido tipógrafo y veo irregularidades en el documento y luego me dice a mi no mire Econ. Armijos yo hice esto porque me iban a meter preso por un problema de un solar, ahora yo lo descubrí y una fase era meterlo preso y llamarlo al fiscal, pero me quedaba con la deuda y en tal caso lo que hice fue cobrarle la deuda y una vez que canceló envió un oficio a Guayaquil explicando los motivos y pidiendo la sanción y ahí fue que comienza el escándalo y para colmo en los últimos meses el Tasador en complicidad con el policía, había metido bisutería, y una vez cerrada la funda uno como Jefe no puede abrirla y para buena suerte nos fuimos al remate de esas prendas y vienen y me traen al Tasador de Quevedo y revisa todo el producto y dijo que todo estaba bien y también viene el Tasador de Guayaquil pero tampoco se da cuenta, y de pronto viene una señora de Guayaquil y quería retirar sus prendas pero le faltaba $70 dólares y yo dije bueno le presto, pero dejó las otras prendas porque no tenía plata, luego regresa a los dos días a comprar las demás prendas y me dice que querían pagar unas tres prendas que eran unos medallones pero parece que no tenían mucho valor y para buena suerte primero se fue de remate el Monte de Piedad de Guayaquil, ahora en eso estábamos rematando las prendas y surgió un problema con una persona que se fue a quejar a la Dirección y hace un buen oficio y es allí donde detienen la subasta, y después que era lo que íbamos a rematar era pura bisutería, porque las personas que iban a estar allí eran joyeros que conocen muy bien los productos. Luego viene un tasador de Quito y este muchacho viene y mira las prendas y dice esto no es oro, entonces ahí le hicieron esta sanción a este tasador por los perjuicios que había ocasionado.

¿Ustedes tienen el informe de la auditoría que se hizo para nosotros poder revisarlo?

Nosotros no tenernos nada de eso, solo nos llaman para informarnos, nada más, pero tal vez eso lo tiene el auditor, la última auditoría la hizo esta Sra. Carbajo ella es de la Auditoría del Seguro Social. Esta Auditora me puso en el informe falta de control administrativo.

¿La Agencia del Monte de Piedad nunca sufrió de robos?

No, de eso no. Posteriormente las fuerzas vivas de aquí la Península mandaron un oficio al presidente del Consejo Directivo el Sr. Ramírez para que se reabra el Monte de Piedad y luego le habían hecho la consulta al Econ. Hernán Ruiz, y mire que de 1`000.000 de dólares yo le mandé como 286.000 dólares de utilidades y eso porque me sacan descontando el edificio y eso tenían que amortizar y no tenían que cobrarnos porque sino pasábamos de 300.000 dólares de utilidad y para el Econ. Hernán Ruiz según el informe teníamos nada más que un 48% de utilidad y el Monte de Piedad de Guayaquil con el 19% de utilidad lo dejan, entonces que con eso porcentaje de 48% estábamos más y por la falta de cámara de video para la seguridad.

¿Había más clientes de Guayaquil que de la propia Península?

No, aquí si había bastante gente con el pase que hicimos de Santa Elena para La Libertad, se comunicaron a las personas y venían bastante. Pero la gente que venia de Guayaquil traía mucho más.

¿Pero si le quitamos ese porcentaje de personas que venia de Guayaquil, en rentabilidad cuanto usted cree que representaba?

Bueno ahí si disminuía bastante, pero también era el servicio que uno le daba, más rápido, uno mismo agachaba, porque el tasador estaba con toda la gente de aquí, que quisiera nos tocaba unas 20 personas, para dos personas más que venían de Guayaquil y yo decía para que le voy a enviar dos más al tasador si lo puedo hacer yo mismo.

¿Existe algún Reporte Mensual o Anual de las prestaciones y renovaciones que hacia el Monte de Piedad que nos puedan facilitar?

Les soy franco comiencen primero con la Subdirección Económica que ahora es Interno porque todos los meses nosotros les enviábamos a ellos, la Econ. Rendón es la que tiene todo eso.

(Sr. Nieto): hay una situación que es importante trasladar, en este momento la agencia recibe una gran afluencia de gente que viene de Guayaquil, en lo que son ingresos. Dada la situación que se presenta en Guayaquil, las colas largas, la espera, pero la gente para evitarse la fatiga nos visita aquí porque la atención es rápida, entonces el afiliado busca donde mejor se sienta.

En el caso del Monte de Piedad hay algo que debía notarse que en casa conocida nos cuidamos que nos vean haciendo alguna cosita, porque si es un señor bien puesto con billete y teniendo mis cosas yo busco un sitio donde no me conozcan y eso es lo que pasaba también en Quito.

Ahora otro factor es que hay muchísimos colombianos en la provincia que hacen el papel de prestamista (chulqueros) con unos intereses altísimos y cobran diariamente, entonces de 100 dólares que presto, termina pagando 200 dólares. Por lo que ahora estos colombianos ya tienen locales para realizar esto.

Hay otro dato interesante, el presidente de la república habla de Santiago Rivadeneira, el chulquero más prospero de la república, que es dueño de la Olla de Oro, el Banco Solidario, y a hecho mucho dinero en el Ecuador, un hombre famoso que es el más grande chulquero que tiene los inmigrantes en España, Italia y E.E.U.U, entonces podemos ver este ejemplo, que el seguro social podría tomar para mejorar este tipo de servicio ya que el interés que cobra un Monte de Piedad es mucho menor a cualquier otro. Para esto se a visto la necesidad de las personas que quieren de un Monte de Piedad, los Profesores, los Comerciantes, etc. Hemos visto un ambiente muy positivo de parte de las personas ante este tema y creo que hay que seguir y trabajar en una muy buena Publicidad y Difusión para saber diferenciarnos de los demás.

Anexo # 13: Entrevista Jefe de los Montes de Piedad del Ecuador

ENTREVISTA TELEFONICA CON EL JEFE DE INVERSIONES PRIVATIVAS

ECON. HERNAN RUIZ.

JUEVES 12/04/2007

¿Existen datos, estadísticas que nos puedan facilitar para el estudio de mercado que estamos realizando?

Bueno retomar ese tema sería levantar cosas de los diferentes actos que se dieron, en el pasado, poco nos ayudará a resolverlo, lo importante sería ver cómo fueron los movimientos antes de que se cierre por ese tipo de cosas, yo le puedo comentar cosas como esas, yo considero sin hacer estudio de mercado que la región peninsular por el volumen de población que tienen como son Santa Elena, La Libertad, Ancón, Anconcito y Salinas es un área que personalmente estimo hay alrededor de 400 mil habitantes, segundo en el cantón de La Libertad no existe la Olla de oro, que es la competencia directa de nosotros, lo que hay son chulqueros, entonces con las condiciones que tenemos y las prestaciones económicas amplias que poseemos tranquilamente nos pone en condiciones competitiva.

Fundamentalmente desde el punto social hace falta un Monte de Piedad allí porque hay bastante gente, ahora si nos fijamos, anteriormente nunca fue sujeto de robo, y ya le digo se decidió cerrarlo por irregularidades.

¿Osea el motivo fue por las irregularidades de los diferentes actos, no por pérdida de su rentabilidad?

No, porque nunca perdió el Monte de Piedad, eso se lo puede sustentar tranquilamente en las cifras de los informes, es decir, es rentable, el Monte de Piedad, lo que lógicamente falta ahorita es modernizar el local que tenemos, tenemos bóveda pero hay que modernizar el lugar para que esté sujeto a los requerimientos de la Superentendía de Bancos y Seguros y el punto de creación de los cuatro cargos, todo Monte de Piedad funciona con cuatro personas, un contador, recibidor pagador, un valorador o tasador de joyas y un guardalmacén, es el número de gente indispensable para que eso se reabra, y además para que sea rentable porque tiene las características de ser rentable, además el Monte de Piedad tiene autofinanciamiento no requiere recursos del IESS, el IESS no le asigna plata sino que de lo mismo que se trabaja de lo mismo se saca los recursos, se paga sueldos, los gastos, etc. Es el capital inicial el que va destinado para las inversiones.

¿Existe algún plan operativo que vayan a realizar los Montes de Piedad?

No tenemos en estos momentos porque hemos terminado la fase de implementación de software, sistema de seguridad cámara de videos, nosotros más bien estamos saliendo de la crisis, nuestra posición ya la hemos fortalecido y es momento de crecer y eso significa reabrir ciertas unidades como la de La Libertad, porque la gente de ese sector no puede ir hasta Guayaquil lo que hace que caiga en manos de los chulqueros.

¿Alguna recomendación para el proyecto?

Fundamentalmente en lo que le acabo de mencionar poner énfasis en la imagen, es decir una imagen de seguridad, el personal debe de ser nuevo, no debe estar nada del personal antiguo, no todos fueron malos pero es para que no vuelva a ocurrir, entonces por allí debe de moverse este asunto, para poder reabrirlo con las necesidades de la población.

Anexo # 14: Objetivo de los Grupos Focales

Objetivos de los Grupos Focales

1. Justificar la existencia de una demanda latente en la zona de estudio.
2. Definir las necesidades que tienen los habitantes.
3. Encontrar las variables cualitativas que ayuden a mejorar la imagen de los créditos prendarios.

Características de los Participantes

1. Mayores de 18 años.
2. Habitantes de la zona de la Península de Santa Elena (Libertad, Salinas y Santa Elena).
3. Pertenecer a las siguientes ramas de actividades:

- ✓ Agricultura, Ganadería, Pesca, Caza y Silvicultura
- ✓ Manufactura
- ✓ Construcción
- ✓ Comercio
- ✓ Enseñanza
- ✓ Empleados públicos y privados

Preguntas o Temas a Considerar en el Grupo Focal

Necesidades de Financiamiento

- ✓ ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las que puede acceder fácilmente?

- ✓ ¿Cuáles son los principales inconvenientes que tienen para acceder a un préstamo?
- ✓ ¿Cuáles son los principales factores o circunstancias para realizar un préstamo?
- ✓ ¿Cuánto es el monto que habitualmente solicita en sus préstamos?

Facilidades que les brindaba el Ex Monte de Piedad

- ✓ ¿Cuáles fueron o son las principales ventajas que les proporcionaba el Monte de Piedad?
- ✓ ¿La atención y los procesos consideran que fueron o son los adecuados?
- ✓ ¿Usted asiste o hace uso regularmente del Monte de Piedad de la ciudad de Guayaquil?
- ✓ ¿Actualmente existe la confianza de poner sus joyas en esta Institución?

Análisis de la Competencia

- ✓ ¿Hace uso de las casas de empeños privadas para cubrir sus necesidades de financiamientos?
- ✓ ¿Cómo califica usted el servicio que le brindan?

Sugerencias o servicios nuevos que solicitarían para la Institución de Crédito Prendario.

Preguntas Abiertas a Temas que no se han Planteado

Anexo # 15: Tabla Población Provincia del Guayas

Tabla # 37: Población de la Provincia del Guayas

POBLACIÓN DE LA PROVINCIAL DEL GUAYAS				PEA	
TOTAL PROVINCIA	3.309.034	100%	TCA%	1.220.389	100%
GUAYAQUIL	2.039.789	61,64%	2,38%	780.268	63,90%
A. BAQUERIZO MORENO	19.982	0,60%	1,88%	6.919	0,60%
BALAO	17.262	0,52%	2,92%	6.759	0,60%
BALZAR	48.470	1,46%	0,87%	15.755	1,30%
COLIMES	21.049	0,64%	0,82%	7.243	0,60%
DAULE	85.148	2,57%	3,24%	28.337	2,30%
DURÁN	178.714	5,40%	6,73%	65.619	5,40%
EL EMPALME	64.789	1,96%	0,97%	21.048	1,70%
EL TRIUNFO	34.117	1,03%	2,99%	12.310	1,00%
MILAGRO	140.103	4,23%	1,66%	49.721	4,10%
NARANJAL	53.482	1,62%	2,76%	20.094	1,60%
NARANJITO	31.756	0,96%	1,98%	11.341	0,90%
PALESTINA	14.067	0,43%	2,08%	4.862	0,40%
PEDRO CARBO	36.711	1,11%	1,35%	12.472	1,00%
SALINAS	49.572	1,50%	3,86%	16.253	1,30%
SAMBORONDÓN	45.476	1,37%	2,65%	17.209	1,40%
SANTA ELENA	111.671	3,37%	2,59%	35.750	2,90%
SANTA LUCÍA	33.868	1,02%	1,95%	11.359	0,90%
SALITRE	50.379	1,52%	1,27%	17.288	1,40%
YAGUACHI	47.630	1,44%	1,74%	16.477	1,40%
PLAYAS	30.045	0,91%	3,05%	10.167	0,80%
SIMÓN BOLÍVAR *	20.385	0,62%	1,66%	7.420	0,60%
MARCELINO MARIDUEÑA *	11.054	0,33%	-0,02%	3.762	0,30%
LOMAS DE SARGENTILLO *	14.194	0,43%	-1,27%	4.927	0,40%
NOBOL *	14.753	0,45%	3,07%	5.030	0,40%
LA LIBERTAD *	77.646	2,35%	3,45%	26.104	2,10%
GENERAL ELIZALDE *	8.696	0,26%	2,01%	3.096	0,30%
ISIDRO AYORA *	8.226	0,25%	3,18%	2.799	0,20%

IV CENSO DE POBLACION Y V DE VIVIENDA
TCA%= Tasa de Crecimiento Anual del Periodo 1990 - 2001
PEA: Población Economicamente Activa

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 16: Encuesta

Identificación

Sexo:			
Masculino		Edad	
Femenino		Estado Civil	

Estrato Social

Alto	
Medio-Alto	
Medio	
Medio- Bajo	
Bajo	

1) **¿Qué Actividad económica desempeña usted y/o su familia?** (Marque una actividad la que le dedique mas tiempo)

Comercio	
Servicios	
Agricultura	
Relación de dependencia	

Ganadería	
Educación	
Otras(Especifique Cuáles)	

2) **¿Cuáles son sus principales fuentes de financiamiento a las que puede acceder fácilmente y como califica su servicio?** (puede marcar una o más casillas)

Bancos	
Casas de empeño	
Cooperativas	
Prestamistas Ilegales (Chulqueros)	

Asociaciones	
Familiares	
Monte de Piedad de otras ciudades	
Otras (Especifique Cuáles)	

(Escriba aquí su opinión sobre el servicio que le ofrecieron)
____

3) **¿Cuáles son los principales motivos o inconvenientes por los que no puede acceder a los préstamos en las entidades antes mencionadas?**

____

4) **¿Con qué frecuencia solicita usted los créditos?**

1 vez al año	
2 veces al año	
3 veces al año	
Mas veces al año	

5) **¿Qué uso le da o le daría usted a los créditos que solicita y que monto usualmente solicitaría?** (Marque solo su requerimiento más importante)

Consumo propio	
Ampliación del negocio	
Nuevo negocio	
Otros (Especifique Cuáles)	

Escriba aquí el monto:_______________

6) **¿Hizo uso usted del Monte de Piedad que existía en esta localidad?** Si ☐ No ☐

Si respondió si pase a la **pregunta 7** en caso contrario pase a la **pregunta 8**

7) **¿Cómo califica usted el servicio que brindaba aquella institución?**

Pésima	
Mala	
Indiferente	
Buena	
Excelente	

Por qué? ____

8) **¿Considera usted conveniente que se cree una entidad de crédito prendario?** Si ☐ No ☐

Si respondió si pase a la **pregunta 9** en caso contrario entregue la encuesta

9) **¿Qué objeto estaría dispuesto Prendar?** (puede marcar una o más casillas)

Joyas	
Artefactos eléctricos	
Otros (Especifique cual)	

Anexo # 17: Tabla Creación de la Institución por Objeto a Prendar vs Estrato Social

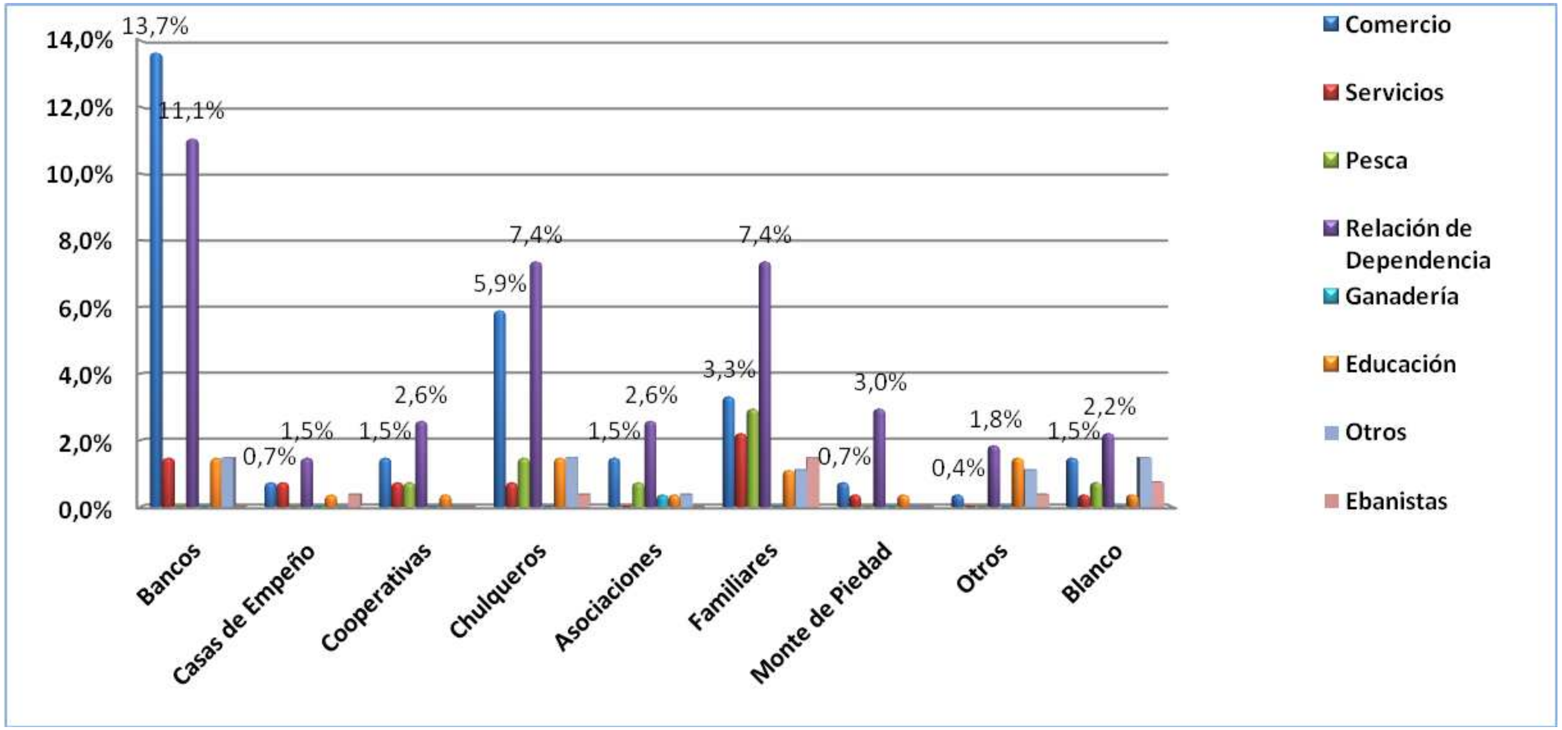
Tabla # 38: Considera que se cree una Institución por Objetos a Prendar vs Estrato Social

CONSIDERA QUE SE CREE UNA INSTITUCION POR OBJETOS A PRENDAR vs. ESTRATO SOCIAL				Estrato Social					Total
				Alto	Medio - Alto	Medio	Medio Bajo	Bajo	
Considera que se cree una Institución de Crédito prendario	Si	Objetos a Prendar.	Joyas	0,0%	3,3%	21,4%	4,8%	3,3%	32,8%
			Artefactos	1,1%	1,1%	21,0%	12,9%	9,2%	45,4%
			Otros	0,0%	0,7%	2,2%	1,8%	1,5%	6,3%
			Joyas y Artefactos	0,0%	1,1%	2,6%	1,1%	0,7%	5,5%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Joyas - Artefactos y Otros	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	0,7%	1,5%
	No	Objetos a Prendar.	Joyas	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Artefactos	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%
			Otros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Joyas y Artefactos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,7%	0,7%	4,4%	1,1%	0,7%	7,7%
			Joyas - Artefactos y Otros	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Total			100,0%	1,8%	7,0%	52,0%	22,9%	16,2%	100,0%

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 18: Gráfico Fuente de Financiamiento vs Actividad Económica

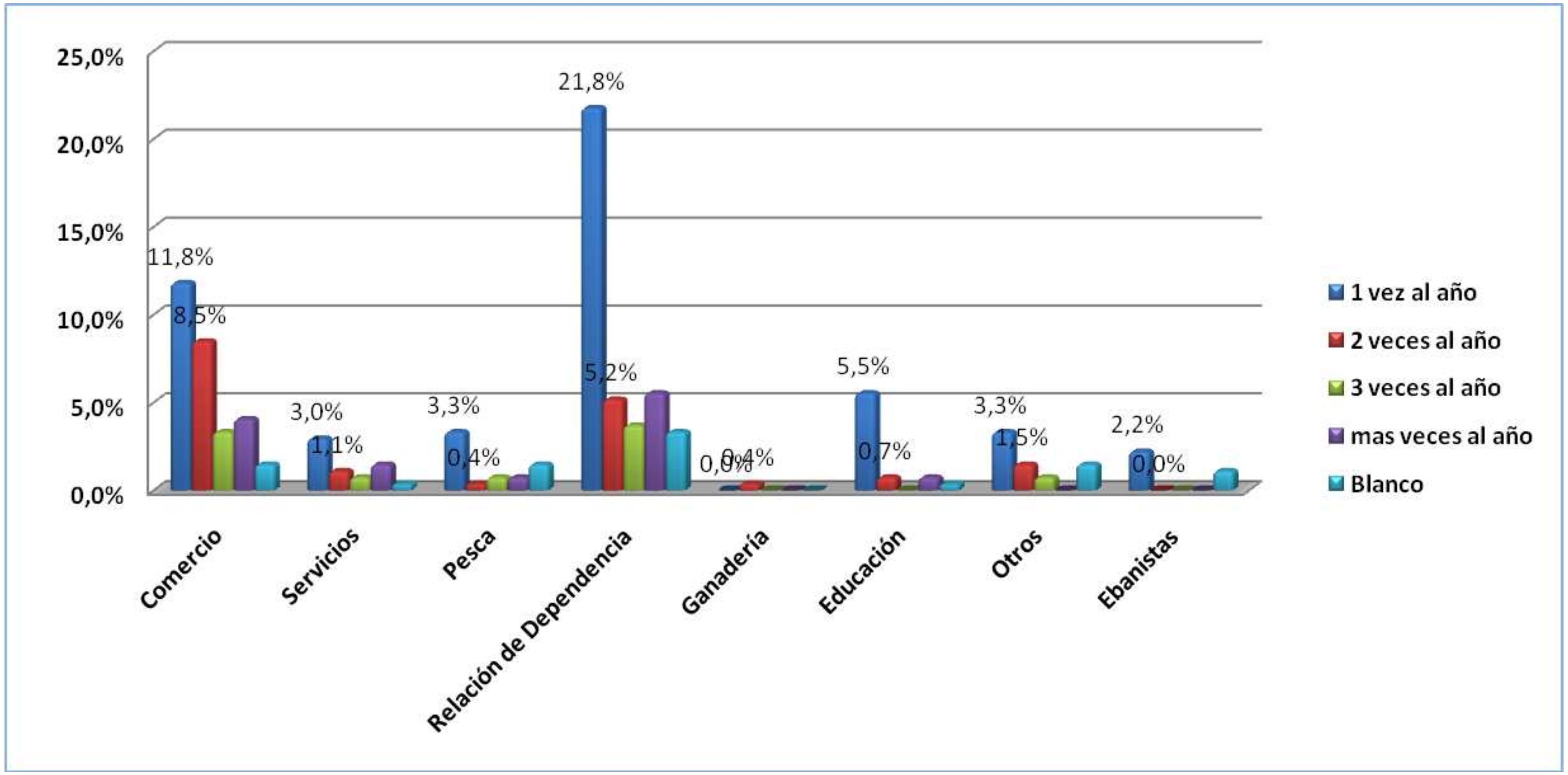
Gráfico # 53: Fuente de Financiamiento vs Actividad Económica



Elaborado por: Los Autores

Anexo # 19: Tabla Actividad Económica vs Frecuencia de Préstamos

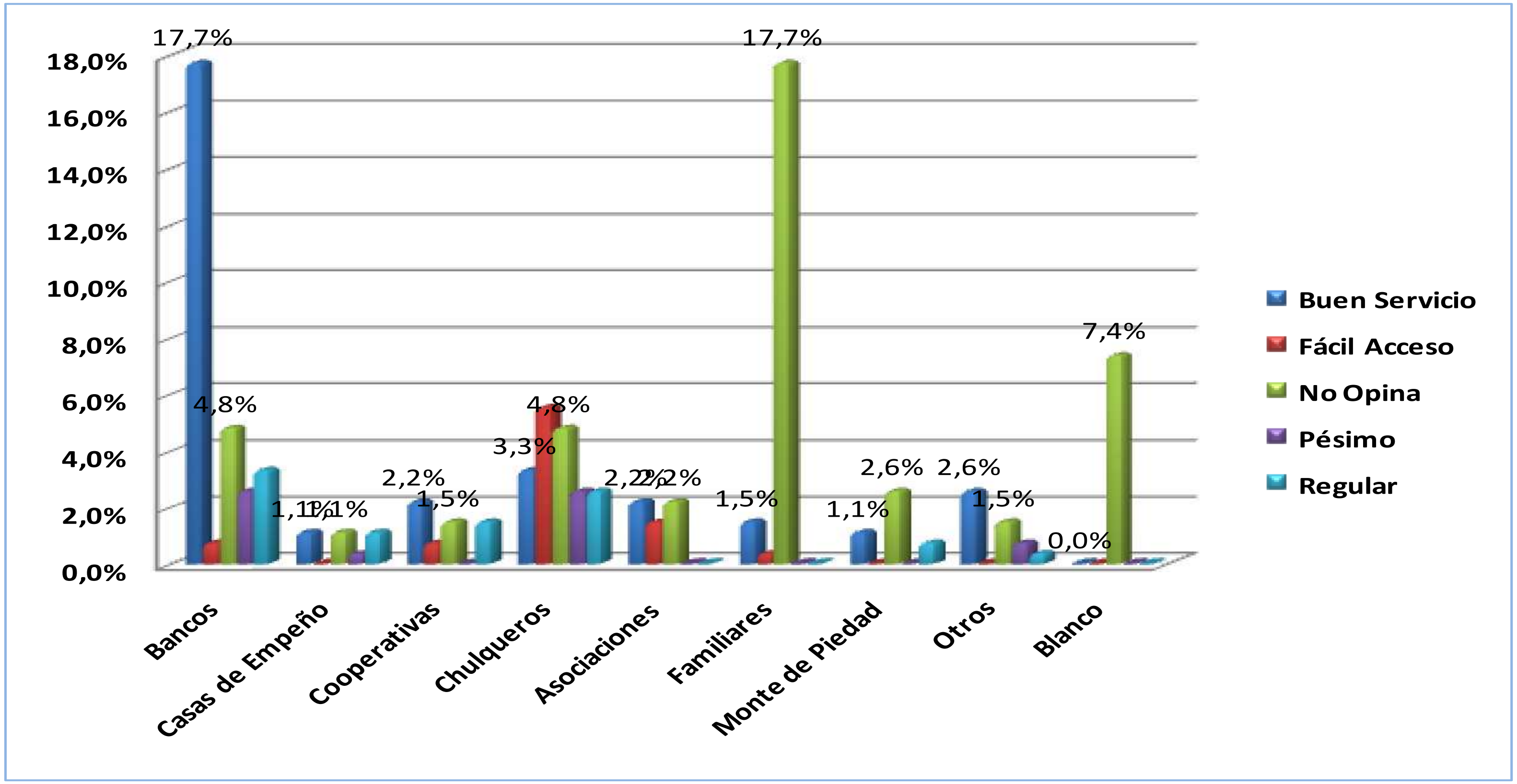
Gráfico # 54: Actividad Económica vs Frecuencia de Préstamos



Elaborado por: Los Autores

Anexo # 20: Gráfico Fuente de Financiamiento vs Opinión de Servicios

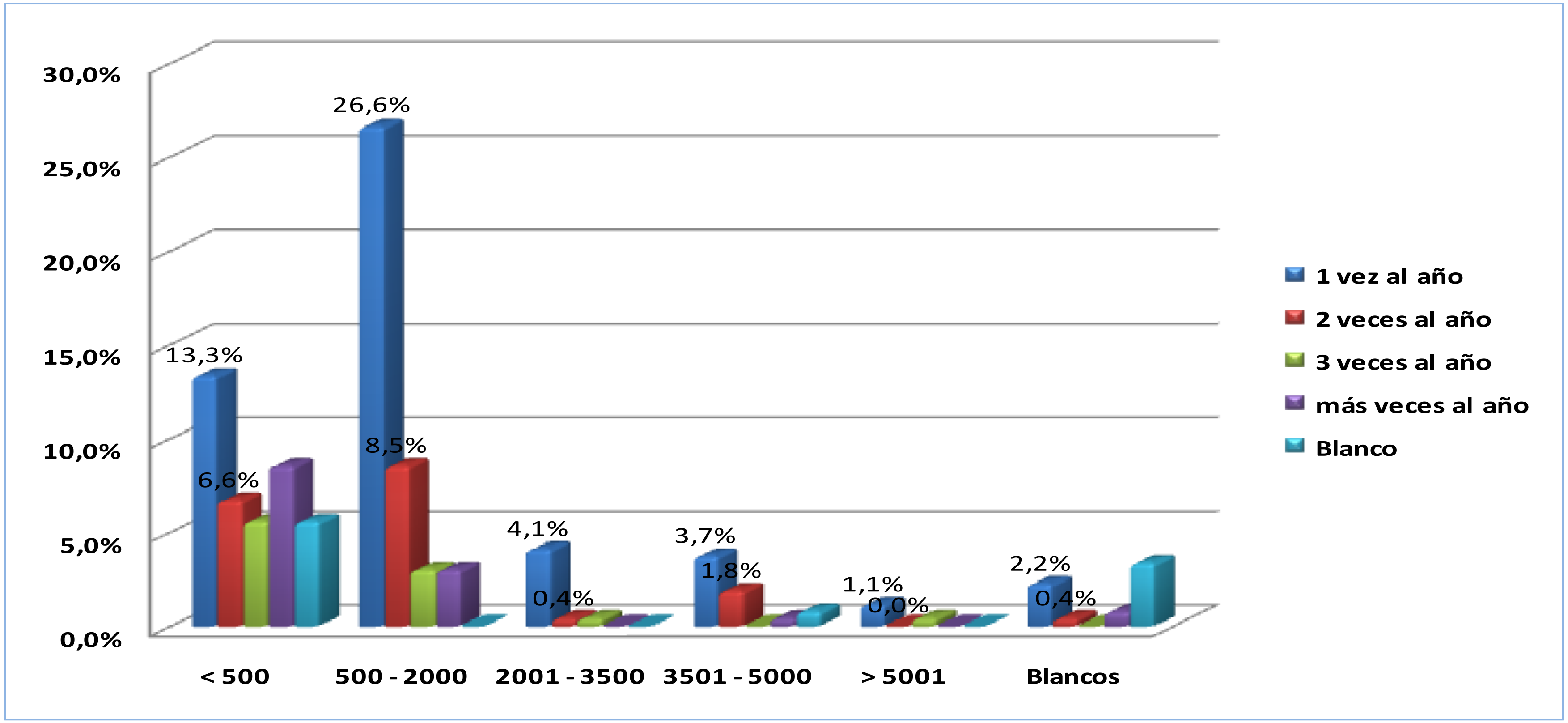
Gráfico # 55: Fuente de Financiamiento vs Opinión de Servicios



Elaborado por: Los Autores

Anexo # 21: Gráfico Frecuencia de los Préstamos vs Monto Solicitados

Gráfico # 56: Frecuencia de los Préstamos vs Monto Solicitado



Elaborado por: Los Autores

Anexo # 22: Tabla Uso del Monte de Piedad vs Calificación por Considera que se cree una Institución

Tabla # 39: Uso del Monte de Piedad vs Calificación por Considera que se cree una Institución

USO DEL MONTE DE PIEDAD vs. CALIFICACION POR CONSIDERA QUE SE CREE UNA INSTITUCIÓN				Uso del Monte de Piedad		TOTAL
				Si	No	
Calificación del servicios de Monte de Piedad	Pésimo	Considera que se cree una Institución	Si	0,0%	0,0%	0,0%
			No	0,0%	0,0%	0,0%
	Mala	Considera que se cree una Institución	Si	0,0%	0,0%	0,0%
			No	0,0%	0,0%	0,0%
	Indiferente	Considera que se cree una Institución	Si	1,1%	0,0%	1,1%
			No	0,0%	0,0%	0,0%
	Buena	Considera que se cree una Institución	Si	4,1%	0,0%	4,1%
			No	0,0%	0,0%	0,0%
	Excelente	Considera que se cree una Institución	Si	2,2%	0,0%	2,2%
			No	0,0%	0,0%	0,0%
	Blanco	Considera que se cree una Institución	Si	0,0%	84,1%	84,1%
			No	0,0%	8,5%	8,5%
TOTAL			**100%**	**7,4%**	**92,6%**	**100,0%**

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 23: Tabla Uso del Monte de Piedad y Calificación vs Considera que se cree una Institución y Objetos a Prendar

Tabla # 40: Uso del Monte de Piedad y Calificación vs Considera que se cree una Institución y Objetos a Prendar

USO DEL MONTE DE PIEDAD POR CALIFICACION vs. CONSIDERAN QUE SE CREE UNA INSTITUCIÓN Y OBJETOS A PRENDAR				Considera que se cree una Institución de Crédito Prendario												
				Si						No						
				Objetos a Prendar.						Objetos a Prendar.						
				Joyas	Artefactos	Otros	Joyas y Artefactos	Blanco	Joyas - Artefactos y Otros	Joyas	Artefactos	Otros	Joyas y Artefactos	Blanco	Joyas - Artefactos y Otros	TOTAL
Uso del Monte de Piedad	Si	Calificación del servicios de Monte de Piedad	Pésimo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Mala	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Indiferente	0,4%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%
			Buena	3,7%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,1%
			Excelente	1,1%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	No	Calificación del servicios de Monte de Piedad	Pésimo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Mala	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Indiferente	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Buena	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Excelente	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	27,7%	44,3%	5,9%	5,2%	0,0%	1,1%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	92,6%
TOTAL			100%	32,8%	45,4%	6,3%	5,5%	0,0%	1,5%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	7,7%	0,0%	100%

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 24: Tabla Monto Solicitado y Frecuencia vs Objeto a Prendar y Consideran se cree una Institución

Tabla # 41: Monto Solicitado y Frecuencia vs Objetos a Prendar y Consideran que se cree una Institución

Montos solicitados y Frecuencia vs Objetos a prendar y Consideran que se cree una Institución				Objetos a Prendar.												TOTAL
				Joyas		Artefactos		Otros		Joyas y		Blanco		Joyas - Artefactos y Otros		
				Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Montos solicitados	< 500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	5,9%	0,0%	5,5%	0,0%	0,4%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	0,0%	13,3%
			2 veces al año	1,5%	0,0%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	6,6%
			3 veces al año	1,1%	0,0%	3,7%	0,0%	0,4%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,5%
			mas veces al año	1,8%	0,0%	4,4%	0,4%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	8,5%
			Blanco	1,1%	0,0%	3,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	5,5%
	500 - 2000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	10,3%	0,0%	12,5%	0,0%	1,5%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	26,6%
			2 veces al año	3,7%	0,0%	2,2%	0,0%	0,7%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	8,5%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	1,8%	0,4%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	3,0%
			mas veces al año	0,0%	0,0%	2,2%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	3,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	2001 - 3500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	1,1%	0,0%	1,1%	0,0%	0,7%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	4,1%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
			3 veces al año	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
			mas veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	3501 - 5000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	1,1%	0,0%	1,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,0%	3,7%
			2 veces al año	1,1%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	1,8%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			mas veces al año	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,7%
	> 5001	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
			mas veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Blancos	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%
			2 veces al año	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			mas veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	0,0%	0,7%
			Blanco	0,4%	0,0%	2,6%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,3%
TOTAL			100%	32,8%	0,0%	45,4%	0,7%	6,3%	0,0%	5,5%	0,0%	0,0%	7,7%	1,5%	0,0%	100%

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 25: Tabla Monto por Frecuencia vs Objetos a prendar por Consideran que se cree una Institución (La Libertad)

Tabla # 42: Monto por Frecuencia vs Objetos a Prendar por Considera que se cree una Institución (La Libertad)

MONTOS POR FRECUENCIA vs. OBJETOS A PRENDAR POR CONSIDERA QUE SE CREE UNA INSTITUCIÓN				Objetos a Prendar.												TOTAL
				Joyas		Artefactos		Otros		Joyas y Artefactos		Blanco		Joyas - Artefactos y Otros		
				Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Montos solicitados	< 500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	3,4%	0,0%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,2%
			2 veces al año	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	4,5%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,4%
			más veces al año	1,1%	0,0%	1,1%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,4%
			Blanco	1,1%	0,0%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	6,8%
	500 - 2000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	10,2%	0,0%	17,0%	0,0%	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	31,8%
			2 veces al año	4,5%	0,0%	1,1%	0,0%	2,3%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	9,1%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,7%
			más veces al año	0,0%	0,0%	3,4%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,5%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	2001 - 3500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	3,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	5,7%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	3501 - 5000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	1,1%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	0,0%	5,7%
			2 veces al año	2,3%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	4,5%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	1,1%
	> 5001	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Blancos	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL			100%	30,7%	0,0%	42,0%	0,0%	8,0%	0,0%	10,2%	0,0%	0,0%	9,1%	0,0%	0,0%	100%

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 26: Tabla Monto por Frecuencia vs Objetos a prendar por Considera que se cree una Institución (Salinas)

Tabla # 43: Monto por Frecuencia vs Objetos a Prendar por Considera que se cree una Institución (Salinas)

MONTOS POR FRECUENCIA vs. OBJETOS A PRENDAR POR CONSIDERAN QUE SE CREE UNA INSTITUCIÓN				Objetos a Prendar.												TOTAL
				Joyas		Artefactos		Otros		Joyas y Artefactos		Blanco		Joyas - Artefactos y Otros		
				Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Montos solicitados	< 500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	3,6%	0,0%	7,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,7%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	8,9%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,7%
			3 veces al año	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,6%
			más veces al año	1,8%	0,0%	1,8%	1,8%	5,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	10,7%
			Blanco	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	3,6%
	500 - 2000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	12,5%	0,0%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	28,6%
			2 veces al año	1,8%	0,0%	5,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,1%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%
			más veces al año	0,0%	0,0%	3,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	5,4%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	2001 - 3500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	3,6%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	3501 - 5000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	3,6%	0,0%	3,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,1%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%
			Blanco	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%
	> 5001	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Blancos	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL			100,0%	26,8%	0,0%	50,0%	3,6%	8,9%	0,0%	3,6%	0,0%	0,0%	5,4%	1,8%	0,0%	100,0%

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 27 *Tabla Monto por Frecuencia vs Objetos a prendar por Consideran que se cree una Institución (Santa Elena)*

Tabla # 44: Monto por Frecuencia vs Objetos a Prendar por Consideran que se cree una Institución (Santa Elena)

MONTOS POR FRECUENCIA vs. OBJETOS A PRENDAR POR CONSIDERAN QUE SE CREE UNA INSTITUCIÓN				Objetos a Prendar.												TOTAL
				Joyas		Artefactos		Otros		Joyas y Artefactos		Blanco		Joyas - Artefactos y Otros		
				Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		Considera que se cree una Institución		
				Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	
Montos solicitados	< 500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	8,7%	0,0%	5,5%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,8%	0,0%	16,5%
			2 veces al año	1,6%	0,0%	2,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,4%	0,0%	0,0%	6,3%
			3 veces al año	1,6%	0,0%	6,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,9%
			más veces al año	2,4%	0,0%	7,9%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	11,0%
			Blanco	1,6%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,5%
	500 - 2000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	9,4%	0,0%	9,4%	0,0%	0,8%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,0%	22,0%
			2 veces al año	3,9%	0,0%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	0,0%	8,7%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	1,6%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	2001 - 3500	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,1%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	3501 - 5000	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,0%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
			2 veces al año	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	> 5001	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			2 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			Blanco	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Blancos	Frecuencia de los prestamos	1 vez al año	4,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,7%
			2 veces al año	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,8%
			3 veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
			más veces al año	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	1,6%	0,0%	1,6%
			Blanco	0,8%	0,0%	5,5%	0,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	7,1%
TOTAL			100%	37,0%	0,0%	45,7%	0,0%	3,9%	0,0%	3,1%	0,0%	0,0%	7,9%	2,4%	0,0%	100%

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 28: Guía de Trámites

Personería Jurídica

Requisitos

- ✓ Oficio dirigido la Superintendencia de Bancos y Seguros
- ✓ Certificación de un técnico, promotor o abogado, que haya asesorado a los fundadores de la institución sobre los objetivos y fines de la organización.
- ✓ Original y copia certificada del acta constitutiva, en la que se haya aprobado su razón social y designada la directiva provisional que estará integrada por; presidente secretario y tres vocales al final de esta acta firmarán todos los socios fundadores.
- ✓ Original de dos copias de Estatuto, al final certificará el secretario las tres fechas en la que se discutió y aprobó el mismo.
- ✓ Tres copias certificadas de la lista de los socios fundadores en la que se debe constar: nombres, apellidos, domicilio, estado civil, ocupación, nacionalidad de cada socio; número y valor de los certificados de aportación que hayan suscrito los socios fundadores.
- ✓ Certificación bancaria de la cuenta a nombre de la institución de por lo menos el 50% del valor de los certificados de aportación que hayan suscrito los socios fundadores.

- ✓ Plan inicial de trabajo y financiamiento de la institución en el que constarán las actividades, capital inicial, aportes económicos, gastos operacionales y proyecciones para el primer año.
- ✓ Declaración juramentada de cada socio fundador de no pertenecer a otra cooperativa de la misma clase o línea a nivel nacional.
- ✓ Copias de las cedulas de identidad y certificado de votación de cada uno de los fundadores.

Anexo # 29: Manual Interno de Organización y Funciones [53]

Estructura

- Jefatura
- Subjefatura
- Secretaría
- Contabilidad
- Valoración
- Liquidación
- Recibidor/pagador
- Bóveda, Bodega, Almacén

Funciones Generales de la Entidad de Crédito Prendario

- ✓ Recibir, Verificar, Custodiar y entregar los bienes ingresados como prenda, acatando normas establecidas en los estatutos y reglamentos internos.
- ✓ Conceder préstamos prendarios y determinar los avalúos de los objetos recibidos en garantía.
- ✓ Realizar el registro y control contable de todas las transacciones vinculadas con la gestión de la unidad y presentar los correspondientes balances consolidados.

[53] *Fuente: Organigrama Monte de Piedad del IESS*

- ✓ Calcular los valores al cobro, cancelaciones, renovaciones y abonos de los préstamos concedidos.

- ✓ Vigilar la oportuna recuperación de cartera, mediante el remate de prendas de préstamos concedidos.

- ✓ Llevar y mantener actualizados el registro y control contable de bodega, según las normas establecidas.

Funciones Específicas

Jefatura:

- ✓ Dirigir, coordinar y controlar las actividades administrativas y económicas de la entidad.

- ✓ Cumplir y hacer cumplir las leyes, estatutos, reglamentos y demás disposiciones institucionales.

- ✓ Sugerir a los inversionistas la implantación de métodos y procedimientos que permitan modernizar la concesión y recuperación del crédito prendario.

- ✓ Cumplir con los deberes y atribuciones establecidos en el reglamento interno de trabajo.

- ✓ Participar en la elaboración de la pro forma presupuestaria de la empresa.

- ✓ Informar a los accionistas sobre el funcionamiento de la Institución Financiera.

- ✓ Suscribir y presentar a los accionistas, Balances mensuales y general del ejército económico.

- ✓ Fomentar reuniones periódicas de trabajo y elaborar cronogramas.

- ✓ Delegar funciones a la subjefatura y supervisar la gestión.

- ✓ Actuar como martillador en los remates.

- ✓ Supervisar y autorizar los depósitos y retiros de fondos en bancos y suscribir las conciliaciones mensuales.

Subjefatura:

- ✓ Subrogar a la jefatura por ausencia o delegación.

- ✓ Organizar y supervisar el control estadísticos y los cuadros de remates.

- ✓ Comunicar por escrito a la Jefatura las novedades detectadas en su labor de supervisión.

- ✓ Proporcionar la información sobre la gestión de la entidad, para atender los requerimientos institucionales.

- ✓ Atender al público en sus requerimientos, reclamos, devoluciones de sobrante, etc. Previo examen de cada caso.

- ✓ Colaborar con la gestión administrativa interna de la Institución Financiera.

- ✓ Controlar la asistencia de los empleados de acuerdo con el horario establecido.

- ✓ Vigilar que los empleados cumplan eficientemente sus tareas.

- ✓ Verificará en cualquier momento del cumplimiento de disposiciones impartidas, plazos establecidos para remitir información, en sujeción a los manuales y a políticas Institucionales.

- ✓ Podrá en cualquier momento pedir a las distintas Unidades reporte de cualquier información requerida.

- ✓ Dispondrá verificaciones oculares, toma física, certificaciones y conciliaciones contables y presupuestarias.

- ✓ Coordinar conjuntamente con el jefe de la agencia

Secretaria:

- ✓ Recibir y tramitar la correspondencia.

- ✓ Despachar la correspondencia originada en la Institución Financiera.

- ✓ Elaborar oficios, informes, reportes, cartas, actas, certificados, memorándums, etc. necesario para el funcionamiento.

- ✓ Mantener un archivo ordenado de la correspondencia de la Institución para el correcto desempeño y agilidad de la difusión de la información cumpliendo con las normas éticas y legales.

- ✓ Llevar el control de caja Chica.

- ✓ Apoyar a todas las unidades del proceso, colaborando en la organización de la agenda de trabajo, elaboración de documentos, atención de primer nivel a todos los clientes internos y externos.

- ✓ Verificará que los documentos que reposen en el archivo deben ser adecuadamente organizados y con las debidas seguridades y confidencia requeridas.

Contabilidad

- ✓ Realizar el registro y control de todas las transacciones vinculadas a la Institución.

- ✓ Mantener y actualizar el control de inventarios de bienes institucionales y de prendas en custodia.

- ✓ Elaborar y presentar informes financieros mensuales como también balances de los periodos contables establecidos.

- ✓ Llevar y mantener actualizado el registro, inventario y control contable de bodegas, bóvedas y almacenes de la Institución.

- ✓ Controlar la aplicación de las partidas presupuestarias correspondientes.

- ✓ Consolidar el movimiento económico de la Institución.

- ✓ Controlar, regular, contabilizar el rol de pagos del personal que pertenece a la Institución.

- ✓ Elaborar planillas de aportes, boletines, reliquidaciones de impuesto a la renta y todas aquellas obligaciones económicas patronales de la Institución Financiera con sus empleados.

- ✓ Elaborar oportunamente los cuadros de remates y las correspondientes liquidaciones.

- ✓ Elaborar y tramitar los comprobantes para entrega de saldo de remates.

- ✓ Sugerir a la jefatura cambios que permitan mejorar la gestión contable de la Institución.

- ✓ Informar oportunamente novedades económicas en prevención de desajustes contables.

- ✓ Llevar el registro diario de bancos y realizar oportunamente las conciliaciones.

Valoración:

- ✓ Recibir y examinar las prendas que garantizan el crédito.
- ✓ Valorar en forma técnica y prolija las prendas entregadas en garantías.
- ✓ Elaborar el respectivo comprobante con la descripción de la prenda y legalizarlo con su firma.
- ✓ Custodiar temporalmente las prendas recibidas en el día, hasta realizar la entrega a la bodega correspondiente.
- ✓ Sugerir medidas administrativas y técnicas que permitan mejorar su gestión.
- ✓ Los tasadores llevarán un registro de cotización de los objetos de mayor importancia.
- ✓ Los tasadores rendirán caución previa el desempeño de sus cargos.
- ✓ Si el tasador estima que un objeto puede perder precio en el mercado informará por escrito, a fin de que los préstamos garantizados por prendas de esta condición no sean renovados o lo sean solamente mediante el pago del 50% por lo menos del capital prestado.

Liquidación:

- ✓ Calcular los valores por cobrar, en cancelación, renovaciones y abonos.

- ✓ Receptar, verificar y archivar la documentación relacionada con préstamos vigentes, cancelaciones y abonos.

- ✓ Revisar, analizar y dar tramite a la documentación que interviene en el crédito, constatando que estén de acuerdo a las leyes, estatutos, reglamentos y demás disposiciones vigentes.

- ✓ Organizar y mantener actualizados los archivos de documentos originados por la instrumentación del crédito.

- ✓ Entregar copias de las liquidaciones por pérdida o deterioro previo al análisis del caso.

Recibidor/Pagador:

- ✓ Contar y recontar el dinero para pago en efectivo o emitir cheques de los créditos prendarios concedidos; previa identificación al cobrador.

- ✓ Recibir y recontar el dinero para pago en efectivo por concepto de cancelaciones, renovaciones y abonos de crédito prendario.

- ✓ Recibir y recontar el dinero para pago en efectivo o cheque certificado por remates o compra directa de prendas no rematadas.

- ✓ Realizar y verificar para el pago en efectivo del dinero de entrega de sobrante de remates.

- ✓ Guardar las normas de seguridad que permitan mantener la integridad del cajero, del dinero, de los valores, de la documentación, de la registradora y demás accesorios que conforman la unidad de caja.

- ✓ Efectuar arqueo diario de caja y reportar en planillas lo actuado en el día.

- ✓ Reportar a contabilidad y solicitar los ajustes de sobrantes y faltantes de caja diariamente.

- ✓ Someterse a las normas de Auditoria e Intervención.

- ✓ Responsabilizarse del dinero y valores a su cargo y entregar el balance para el depósito diario.

Bóveda – Bodega – Almacén:

- ✓ Custodiar las prendas dejadas con garantía en la Institución.

- ✓ Adoptar las medidas adecuadas que permitan la seguridad de las prendas y su óptima conservación.

- ✓ Verificar al momento de receptar las prendas (Joyas) el que las fundas de polietileno se encuentren debidamente cerradas y contengan el sello de seguridad con la firma del valorador.

- ✓ Revisar las prendas en concordancia con la descripción realizadas por valoración.

- ✓ Ordenar por serie y por numeración las prendas, en bóvedas y muebles adecuados para facilitar su identificación.

- ✓ Entregar las prendas de los préstamos cancelados, previa la debida identificación del usuario.

- ✓ Las prendas que habiendo sido puestas en remate no hubieren podido ser vendidos serán avaluados de nuevo por un tasador.

- ✓ Los guardalmacenes examinarán las prendas que reciban de los tasadores para verificar si se encuentran conformes con la descripción de ellas y las especificaciones de los contratos correspondientes y certificarán tal conformidad en el respectivo comprobante.

- ✓ El guardalmacén conservará las prendas debidamente clasificadas cuidando de su estado y responderán por falta o cambio que se observaren al momento de devolverlos.

Coordinación con otras Dependencias:

- ✓ Otras Instituciones de Financieras y/o bancos.

Anexo # 30: Políticas de la Institución de Créditos Prendarios [54]

La Institución de Crédito Prendario puede dar dinero en mutuo: a) mediante préstamos pignoraticios propiamente tales, u, b) mediante préstamos garantizados con prenda.

Para los préstamos a los cuales se refiere al artículo anterior, sólo se aceptarán como caución suficiente los objetos que puedan clasificarse en alguno de los siguientes rubros: Alhajas, Muebles y Objetos Varios.

El avalúo practicado por uno o más tasadores de la Institución de Crédito Prendario, fijará definitivamente el valor real de la cosa constituida en garantía, sin derecho a ulterior reclamo por parte del mutuario.

La Institución de Crédito Prendario no podrá prestar más del 60% del valor de tasación asignado a la cosa ofrecida en garantía prendaria.

Las especies empeñadas en la Institución de Crédito Prendario, no podrán ser reivindicadas ni retiradas de su poder, ni afectadas por ningún embargo, prohibición ni nulidad, sin que previamente se le satisfaga su acreencia por capital, más el interés que se determine.

Los funcionarios de la Institución de Crédito Prendario, cualquiera sea la Unidad en que se desempeñen, no podrán obtener del Servicio préstamos con garantía prendaria.

---

[54] *Fuente: Políticas del Monte de Piedad y Reglamento de la Dirección Nacional de Crédito Prendario de Chile (Dicrep)*

La Institución Financiera de Crédito Prendario establecerá agencias en las ciudades de las principales provincias que tengan una demanda potencial por este servicio, según lo estableciere un estudio de mercado previo.

La dirección, manejo y administración de La Institución Financiera de Crédito Prendario corresponden a los inversionistas, esta tendrá su jefe local subordinado administrativamente a los inversionistas. Los inversionistas destinaran al sostenimiento de la Institución de Crédito Prendario las cantidades que fueren señaladas al plan de inversiones.

No se recibirán en prenda las vestiduras sagradas y demás objetos de culto, ni armas, condecoraciones divisas o uniformes de las fuerzas armadas, ni los objetos pertenecientes a los museos, bibliotecas hospitales y demás establecimientos públicos.

Los Préstamos Pignoraticios

Se entiende por préstamo pignoraticio aquel en que el deudor prendario entrega a la Institución de Crédito Prendario una cosa mueble inanimada, para garantizarle la devolución del dinero dado en mutuo, con sus derechos e intereses anexos, sólo se podrán conceder préstamos pignoraticios con la garantía de cosas muebles corporales e inanimadas o de efectos públicos.

Se entiende por "Póliza de empeño" el comprobante del préstamo pignoraticio que la Institución de Crédito Prendario otorga al empeñante, la póliza contendrá el número de orden, descripción de la prenda, fecha de emisión, individualización del empeñante, avalúo, monto del préstamo, fecha de vencimiento, timbre de la Unidad y firma de los funcionarios que participen en su confección y del tasador respectivo.

Se entiende por tarjeta de empeño, o simplemente tarjeta, el documento que, suscrito por las partes, contiene el contrato de préstamo pignoraticio. La Institución establecerá la forma más expedita para la suscripción de aquélla, el Contrato de préstamo contenido en la tarjeta de empeño quedará siempre en poder de la Unidad de Crédito que otorgó el préstamo y el empeñante debe suscribir la tarjeta de empeño, ya sea firmándola o estampando en ella su impresión dígito pulgar derecha, cuando no supiere o no pudiere firmar.

La tarjeta de empeño deberá contener los siguientes datos: número de póliza, fecha de emisión, número de ubicación de bodega de la prenda, firma de los responsables de la confección de la tarjeta, timbre de la Unidad, individualización del empeñante, cédula de identidad del mismo y su firma o impresión digital; en su reverso, la descripción de la prenda, su avalúo, monto del préstamo otorgado (en números y letras), firma del tasador y la cláusula de aceptación de las condiciones del Reglamento, así como su fecha de vencimiento.

Se entiende por "empeñante", para todos los efectos legales, a la persona que entrega a la Institución del Crédito Prendario la cosa constituida en garantía, aunque no sea su legítima dueña, y recibe el dinero facilitado en mutuo.

En caso de discrepancia entre las anotaciones, datos, nombres y otras circunstancias consignadas respectivamente en la tarjeta y en la póliza de empeño, se estará siempre a lo que rece la tarjeta.

Si el deudor quisiera que las prendas por ser instrumento de trabajo, quede en su poder, la Institución de Crédito Prendario podrá realizar la operación de préstamo exigiendo al dueño de la prenda la entrega de una Póliza de Fidelidad u otra garantía, que respalde suficiente el cumplimiento de la obligación de la garantía hiciere con póliza de fidelidad la Institución convendrá la forma y condiciones en que otorgarán estas pólizas, la tramitación de estos préstamos, la tasación de las prendas y cualquier otro requisito que se estime conveniente para la finalidad social que persigue esta clase de préstamo.

De las Pólizas

Toda póliza de empeño constituye un documento extendido "al portador" para los efectos de la renovación del préstamo o rescate de la prenda, y no se admitirá reclamo alguno del empeñante derivado de rescates o renovaciones practicadas por terceros que exhibieren la póliza.

Para los efectos del cobro de los saldos de remate y otorgamiento de duplicado, las pólizas podrán ser endosadas por acto escrito celebrado antes y autorizado por el Administrador de la Unidad de Crédito respectiva de la Institución de Crédito Prendario. Este endoso se presume de derecho traslaticio del dominio, sea de la póliza o del excedente, y deberá ser anotado en la tarjeta de empeño.

En los casos de extravío o pérdida de una póliza de empeño, el empeñante hará la denuncia correspondiente, ante la Oficina que concedió el préstamo, de la que se levantará acta firmada por el denunciante. Si por imposibilidad material debidamente comprobada, el empeñante no pudiere efectuar el denuncio en la Unidad que concedió el préstamo, podrá hacerlo en la Unidad más próxima a su domicilio.

El denuncio de extravío produce como inmediato efecto la anulación de la póliza perdida o extraviada. La Institución de Crédito Prendario dejará constancia del denuncio de extravío en la tarjeta del empeño, formulado un denuncio de extravío, la Institución de Crédito Prendario otorgará duplicado fiel y exacto de la póliza de que se trate, solamente al empeñante o a su endosatario, previa comprobación de identidad personal en la forma dispuesta por la ley.

Si con posterioridad a la fecha del denuncio de extravío se presentare a la Institución la póliza original, ésta será inutilizada mediante un timbre especial con las palabras "Anulada por Denuncio de Extravío".

La Institución de Crédito Prendario sólo otorgará duplicados transcurridos que sean diez días, a contar desde la fecha del denuncio de extravío, salvo que la identidad del empeñante no mereciere dudas a juicio de la Administración respectiva, en caso de duda, la Institución de Crédito podrá suspender el otorgamiento del duplicado hasta el vencimiento del mutuo.

Después de rematada o adjudicada la prenda, no se otorgará duplicado por ningún motivo, salvo que preexistiere un denuncio de extravío anterior.

El dueño de un comprobante no puede endosarlo a favor de otra persona, sino registra el endoso en las oficinas de la institución, en caso de que a si no se procediere, la institución no será responsable si las prendan se entregaran al primitivo dueño si este valiéndose del comprobante supletorio a que se refiere al articulo precedente los reclamos.

Si al momento de retirar la prenda el dueño no tuviere reclamación alguna que formular firmará su conformidad al reverso del comprobante de cancelación.

De los Plazos, Vencimientos, Remates y Excedentes

El plazo de duración de los préstamos pignoraticios y la oportunidad y plazos para efectuar el rescate de las especies empeñadas es hasta 1 año.

Con todo, el rescate podrá verificarse hasta el último día hábil del mes siguiente al del vencimiento del préstamo, sin perjuicio que la institución, en casos justificados, permita la devolución de una especie no rescatada oportunamente, siempre que ello se produzca antes del remate.

En caso de cancelación anticipada se devolverá al deudor el interés por el tiempo que faltare para el vencimiento del plazo, reteniendo el valor por gastos de custodia y conservación.

Efectuada la renovación se entregarán al prestatario un nuevo comprobante o resguardado con los datos del comprobante inicial y con los correspondientes a la renovación, siempre que el valor de la prenda sea garantía suficiente, podrá ampliarse el préstamo concedido con ella.

Las prendas que no fueren retiradas después de 30 días de haberse cancelado el préstamo, tendrá un recargo del 2% sobre el valor del avalúo en concepto de comisión y custodio y almacenaje por cada año o fracción de año, que será pagado por el propietario al momento de retirarlos.

Si transcurrieran 5 años desde la cancelación del préstamo, sin que retire la correspondiente prenda se la sacará a remate, previa citación por la prensa al dueño durante 3 días y el producto que se obtenga ingresará a la cuenta utilidades de la institución.

Las especies no rescatadas en ese tiempo, serán rematadas por los funcionarios de la Institución, sin citación del deudor y previa publicación de dos avisos en un periódico de la localidad.

Los mínimos para la subasta serán determinados por la jefatura, de acuerdo al monto del capital prestado, sus intereses y derechos respectivos. En todo caso, estos mínimos deberán guardar relación con el valor de tasación de las especies que se subasten.

Las prendas que no sean adjudicadas al público en la subasta, podrán ser vendidas comercialmente por la Institución, consideradas como mercaderías de su propiedad.

Con todo, las prendas que no sean adjudicadas al público en la subasta, serán puestas nuevamente en remate, con un mínimo rebajado a los 2/3 del anterior.

Periódicamente, en los meses de Junio y Diciembre de cada año, se realizará un remate de todas las existencias de las salas de ventas, de acuerdo a los mínimos que discrecionalmente fije la Institución. El remate se realizará conjuntamente con la subasta de las especies de plazo vencido del mes respectivo.

Entonces, tal como se indica, estos remates corresponden a aquellas especies que cumplido el plazo que dispone el Reglamento de préstamos, es decir, 6 meses, más uno de gracia, sus dueños no tienen interés en recuperarlos o le es imposible hacerlo, son rematados por cuenta de éstos en pública subasta, en la misma Unidad en que se originó el préstamo.

Importante es señalar que en este tipo de remates, la Institución recupera solamente el valor del préstamo, sus intereses y derechos, por tanto, la diferencia producida entre la suma de estos guarismos y el monto del capital de adjudicación, es devuelto íntegramente al empeñante, procedimiento conocido como "pago de excedentes de remate", teniendo el interesado un año de plazo para cobrarlo, contado desde la fecha de la subasta.

Estos excedentes prescribirán a favor de la Institución de Crédito Prendario en el plazo de un año, contado desde la fecha del remate, entendiéndose que transcurrido dicho plazo, el empeñante ha renunciado irrevocablemente a cobrarlos y los ha cedido a dicha Institución.

Por tratarse de subastas públicas, cualquier persona puede participar en ellas, debiendo tener presente que el pago es inmediato y en dinero en efectivo, no aceptándose cheques.

.

La base para el remate será el avalúo fijado por el tasador al momento de efectuar el préstamo, fijando como base la suma que cubra el valor del capital e intereses del préstamo usar los gastos del remate

Intereses, Derechos y Comisiones

Los préstamos pignoraticios devengarán un interés mensual fijado por Banco Central del Ecuador. La Institución cobrará los derechos o comisiones que fije el Jefe por concepto de renovaciones de préstamos, otorgamiento de duplicado de póliza y del rescate, conservación, depósito, martillo, traslado y otros causados por las especies que se hubieren recibido y de los demás actos o condiciones de los préstamos, así como por las tasaciones al público que se efectúen.

Una vez abonado el importe del préstamo y sus intereses y los derechos adeudados, se entregarán al prestatario las prendas en el mismo estado en que se recibieron, salvo los deterioros naturales. Ninguna reclamación por falta o deterioro de los objetivos empeñados o por cualquier otro motivo, será admitido después de que el propietario del comprobante hubiese retirado la prenda.

Indemnizaciones por Pérdidas, Accidentes, Deterioros o Extravíos

La Institución de Crédito Prendario podrá contratar un seguro por las prendas que mantenga bajo su custodia, el cual cubrirá los riesgos de incendio, robo, pérdida o deterioro y, en general, cualquier otro que sea conveniente incluir.

Cuando por pérdida o extravío o por cualquier otra causa, fuese imposible devolver las especies empeñadas, se substituirá la obligación de restituirlas al empeñante por la de indemnizarlo en dinero por un monto igual al doble del avalúo de la prenda en el caso de ropa, objetos varios o muebles, e igualará el avalúo más un 50% tratándose de Alhajas.

Tratándose de pérdidas derivadas de robos, o de casos fortuitos o de fuerza mayor que provoquen daño masivo o generalizado, la indemnización para compensar la pérdida de alhajas, muebles y objetos varios, será determinada conforme a las reglas que se expresen.

Los Administradores practicarán una investigación acuciosa acerca de las causas de extravío, pérdida o deterioro, y enviarán los antecedentes debidamente informados a la Dirección, con un pronunciamiento expreso acerca de las responsabilidades que se deriven de los hechos investigados.

Los empleados que resulten culpables serán multados en una cantidad igual a la indemnización que se causare, más el valor de cualquier perjuicio que se ocasionare a la Institución como consecuencia de su actuación, pudiendo aplicárseles, además, otras sanciones si procedieren.

Los empeñantes al tiempo de recibir la indemnización, dejarán expresa constancia en el documento respectivo de que liberan a la Institución de toda otra responsabilidad o cargo.

Si estando ya pagada la indemnización la especie reapareciere, la Dirección General podrá devolvérsela al empeñante, si éste así lo desea, para lo cual tendrá un plazo máximo de 30 días, contados desde la fecha en que fuese encontrada la prenda.

Al serle restituida la especie, el empeñante devolverá el dinero que recibió por concepto de indemnización.

Ningún reclamo será admitido después de que el poseedor de la póliza de empeño haya recibido conforme las especies.

Bodega y Casilleros

Las prendas serán guardadas en locales adecuados que presten las debidas seguridades, para la debida ordenación de prendas, la entidad dispondrá de casilleros en serie debidamente numerados.

La entidad quedará facultada para arrendar casilleros de seguridad a cualquier persona que desee guardar valores, alhajas, etc. sin otro pago que el de la pensión de arrendamiento.

Las prendas no retiradas de préstamos cancelados pasaran inmediatamente a una cuenta de orden con el respectivo precio de avalúo y tratándose de joyas, ingresaran a la respectiva caja de seguridad con el titulo de cancelada y no retirada.

Se podrá realizar venta, remate y otras operaciones mercantiles por cuantía de terceros cobrando 10% del producto que se obtenga en dicha operación.

Objetivo del Convenio con otras Instituciones Financieras

- ✓ Pago de préstamos prendarios en cheque y recaudación de cartera.
- ✓ Transporte gratuito de dinero en efectivo o valores con seguridades del caso.
- ✓ Arrendamientos de casilleros de seguridad
- ✓ Inversión del excedente del fondo operacional en el sistema de repos.
- ✓ Inversiones a corto plazo
- ✓ Reconocimiento de intereses sobre cuentas corrientes.
- ✓ La institución se compromete a mantener un fondo fijo operacional
- ✓ El banco se compromete a recibir los depósitos de dinero en las dependencias de la institución
- ✓ El banco podrá invertir bajo esta modalidad financiera los excedentes de la institución pero comprometiéndose a reintegrar los mismos en el plazo y rendimiento establecidos.
- ✓ Si la capacidad de almacenamiento de prendas de la joyas se sobrepasare, el banco se compromete al solo requerimiento de la Institución de crédito prendario a arrendar casilleros de seguridad en forma provisional o permanentemente para custodiar esos valores cuyo costo será fijado de acuerdo a la tabla de comisiones vigentes.

Anexo # 31: Formulario de Concesión de Crédito Prendario

INSTITUCIÓN FINANCIERA DE CREDITO PRENDARIO
LIQUIDACIÓN DE CREDITO, DECLARACIÓN DE NO VINCULACION, FORMULARIO DE DECLARACION DE FONDOS Y MANDATOS

LUGAR		PRODUCTO	
FECHA		PESO TOTAL(gr.)	
CLIENTE		CEDULA/RUC	
OPERACIÓN		PLAZO (Dias)	
VENCIMIENTO		FORMA DE PAGO	

DETALLE DE LAS JOYAS ENTREGADAS EN CUSTODIA

No	Cant.	Descripción	Peso (gr.)	Quilataje	Valor
Total					

LIQUIDACIÓN DE CREDITO

MONTO FINANCIADO
INTERES POR PAGAR
INTERES POR MORA
TOTAL A PAGAR AL VENCIMIENTO

CARGA FINANCIERA

Nombre Cuenta	Concepto	Periocidad	Tasa %	Valor
INTERES	Valor de interes generado por el credito			
INTERES MORA	Valor de interes generado por mora			
VALOR CUSTODIO Y ALMACENAJI	Valor			
SEGURO DE DESGRAVAMEN	SEGURO DE DESGRAVAMEN			
TOTAL CARGA FINANCIERA				

CÁLCULO DEL VALOR A RECIBIR (MONTO LIQUIDO)

MONTO FINANCIADO
IMPUESTO SOLCA
VALOR POR CUSTODIO Y ALMACENAJE
TESORO NACIONAL
SEGURO DE DESGRAVAMEN
CONTRIBUCION SIB SEGURO DE DESGRAVAMEN
IVA SEGURO DESGRAVAMEN
TOTAL MONTO LIQUIDO

SUMA TOTAL DE CUOTAS

MONTO FINANCIADO
CARGA FINANCIERA
TOTAL

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Cuota	Fecha	Capital	Principal	Interés	Assesoria Fianciera	Seg. Degrav.	Cuota	Gest.de Cobro	Total

DECLARO ACEPTAR LAS CONDICIONES PACTADAS EN ESTA OPERACIÓN, SIN TENER LA POSIBILIDAD DE PRESENTAR RECLAMO ALGUNO UNA VEZ FIRMADA LA PRESENTE LIQUIDACIÓN.

RECIBE CONFORME:

NOTA ADICIONAL

CUSTODIA EN :

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 32: Declaración de no Vinculación Personas Naturales y Jurídicas

Yo, (nosotros)…………………………………por mis propios y personales derechos; (por los que represento en la sociedad conyugal), con número de Cédula de identidad (o RUC)#................................

Declaro no tener participación accionarial en PrendaCredit. o que teniéndola, no excede del 1% del capital de la Institución; que no soy accionista del 10% o mas de una empresa que sea accionista de la Institución en el 1% o más; que no soy cónyuge, padre madre, hermano(a), hijo(a), nieto(a) o suegro(a), yerno(a) o nuera de los Administradores Directos o funcionarios de la Institución; que la Institución, no es mi socio o accionista; que no tengo obligaciones garantizadas o por personas vinculadas por propiedad, administración o presunción con la Institución.

Por lo antes referido y, conociendo el alcance de las Normas Legales vigentes sobre vinculación, al igual que las penas de perjurio, declaro que no me (nos) encuentro (amos) inmerso(s) dentro de ninguna de las causales de vinculación, comprometiéndome expresamente a notificar a la Institución. cualquier cambio de información que estoy (estamos) proporcionando, que pudiera significar vinculación con la Institución financiera.

FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE FONDOS

SEÑORES PRENDACREDIT

Conste por el presente documento, las declaraciones y compromisos que se expresan a continuación y que forman parte integrante de mi (nuestro) record en la Institución.

Yo, (nosotros)…………………………………………..con la gravedad del juramento y bajo el principio de la buena fe en los negocios, por mis (nuestros) propios derechos, efectúo (amos) las siguientes declaraciones y compromisos a los que se han de someter todas las actuaciones, operaciones y transacciones que realice (mos) en moneda nacional y/o extranjera, con o a través de la Institución, a quien en adelante se le llamará simplemente PrendaCredit.

a. Que al momento de suscribir el presente convenio declaro (amos) que no me (nos) dedico (amos) ni me (nos) he (mos) dedicado a las actividades ilícitas descritas, en el literal (b) de este documento no que he (mos) mantenido o mantengo (emos) algún tipo de vinculo con persona que se dediquen a dichas actividades ilícitas.
b. Todos los valores que entregue (mos) en depósitos, en inversión, o garantía tienen un origen y un destino que de ninguna manera estarán relacionados con el cultivo, producción, fabricación, almacenamiento o transporte, o trafico ilícito de sustancias, estupefacientes o psicotrópicas.
c. No admitiré (mos) que tercero efectúen depósitos en mis (nuestra) cuentas con fondo en las actividades indicadas en literal anterior ni

efectuaré (mos) transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas relacionadas con la mismas;

d. No destinaré (mos) los fondos que procedan de cualquier financiamiento que me (nos) otorgue la Institución a fines de los mencionados en el literal (b) de este documento.
e. Nunca otorgaré (mos) a favor de la Institución fondos en garantías y en general, bienes que procedan de los mencionados en el literal (b) de esta declaración.
f. Autorizo (amos) a la Institución a cerrar o suspender las cuentas que mantengan (mos) en estas institución así como también declarar de plazo vencido las obligaciones que mantengan (mos) a favor de o a través de las Instituciones, en el caso de infracción de cualquiera de las declaraciones o compromisos constante de este instrumento eximiendo a la Institución de toda responsabilidad que se derive por información errónea, falsa o inexacta que yo (nosotros) hubiere (mos) proporcionado en este documento, o de la violación del mismo;
g. Que en el evento de que las autoridades competentes judiciales del Ecuador llegaren a establecer mi (nuestra) responsabilidad ya sea esta directa o indirecta, presente, pasada o futura, en actividades ilícitas eximo (mínimo) a la Institución de cualquier responsabilidad o vinculo derivados del ocultamiento de información que le hubiese permitido a la Institución ejercer los derechos y acciones que la ley y esta declaración las autorizan, y consecuentemente me (nos) obliga a resarcir a la Institución de todo perjuicio que mi (nuestra) culpa les ocasiona.
h. Declaro (amos) que eximo (minos) a las Instituciones de toda responsabilidad respecto a los efectos directos o indirectos que me (nos) ocasione cualquier información, acción u omisión que las Instituciones tengan que entregar por los motivos antes indicados en este documentos.

Para constancia de todo lo cual, suscribo(imos) este instrumento en la ciudad de …..………… a los… días del mes de………….. del……..

MANDATO

El (la) señor(a)………………………………ratifica la veracidad de la información contenida en el presente instrumento y a través del mismo confiere mandato a la Institución y en tal virtud le instruye que, en calidad de mandatario, nove el crédito que solicita sea concedido en su favor por la Institución en virtud del presente instrumento, así como también nove las obligaciones derivadas de cada renovación bajo las condiciones que estén vigentes al momento de su perfeccionamiento, debiendo aceptar el mandatario, en representación del mandante, cuanto documentos sean necesarios para la instrumentación de la pertinente novación incondicional para pagar al acreedor los valores adecuados que se generan en virtud de tales novaciones y, acepta las correspondientes condiciones, pues estas son establecidas en beneficio del mandante. El presente mandato se confiere a efectos de evitar que la obligación del mandate supere los 15 días en mora. El mandante declara expresamente y así lo acuerda con la Institución que las novaciones se realizaran previa anuencia y aceptación de la Institución como acreedor de las obligaciones a ser novadas.

Anexo # 33: Tabla Presupuesto para la Rehabilitación y Readecuación del Local

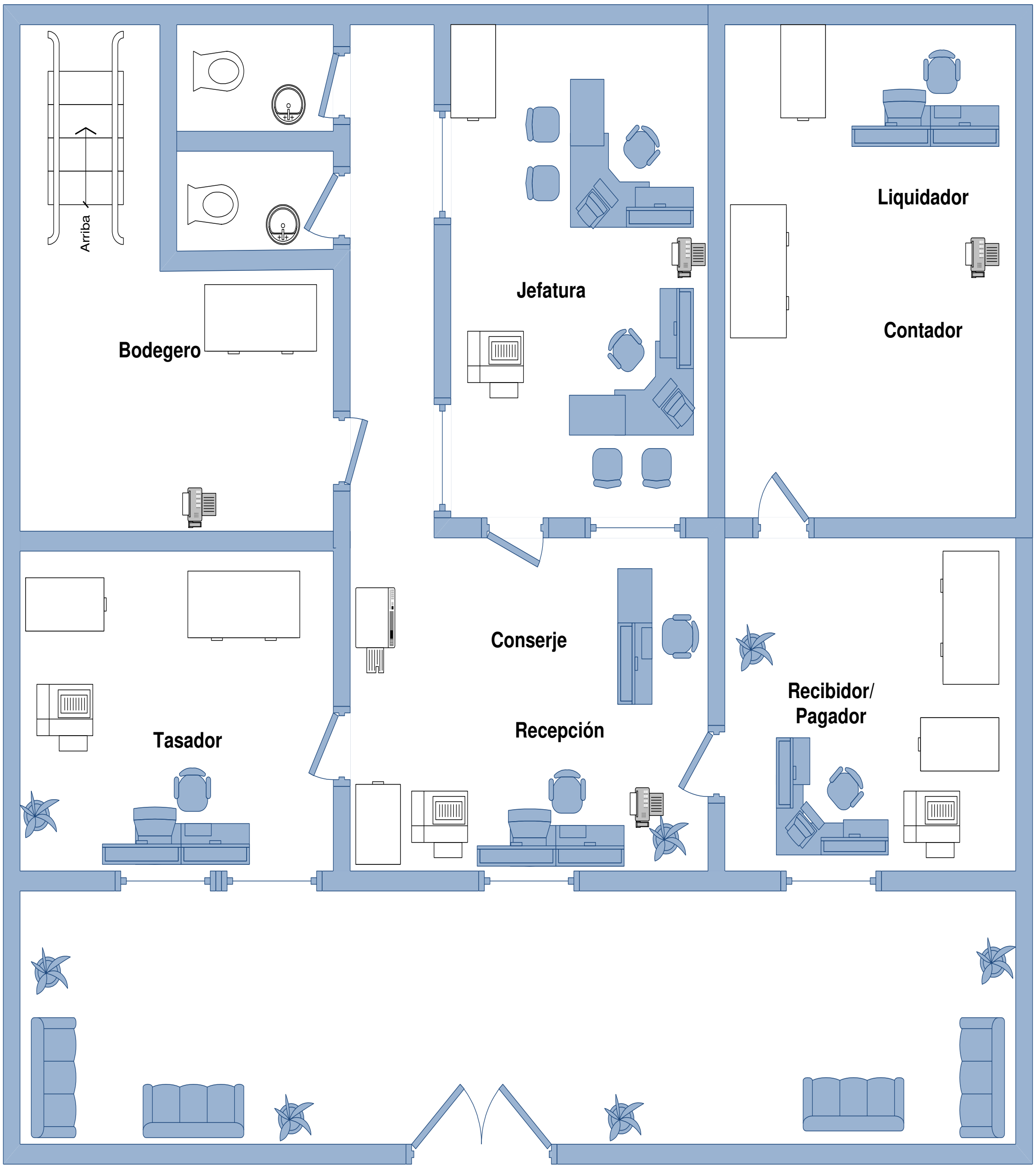
Tabla # 45: Presupuesto para la Rehabilitación y Recaudación del Local

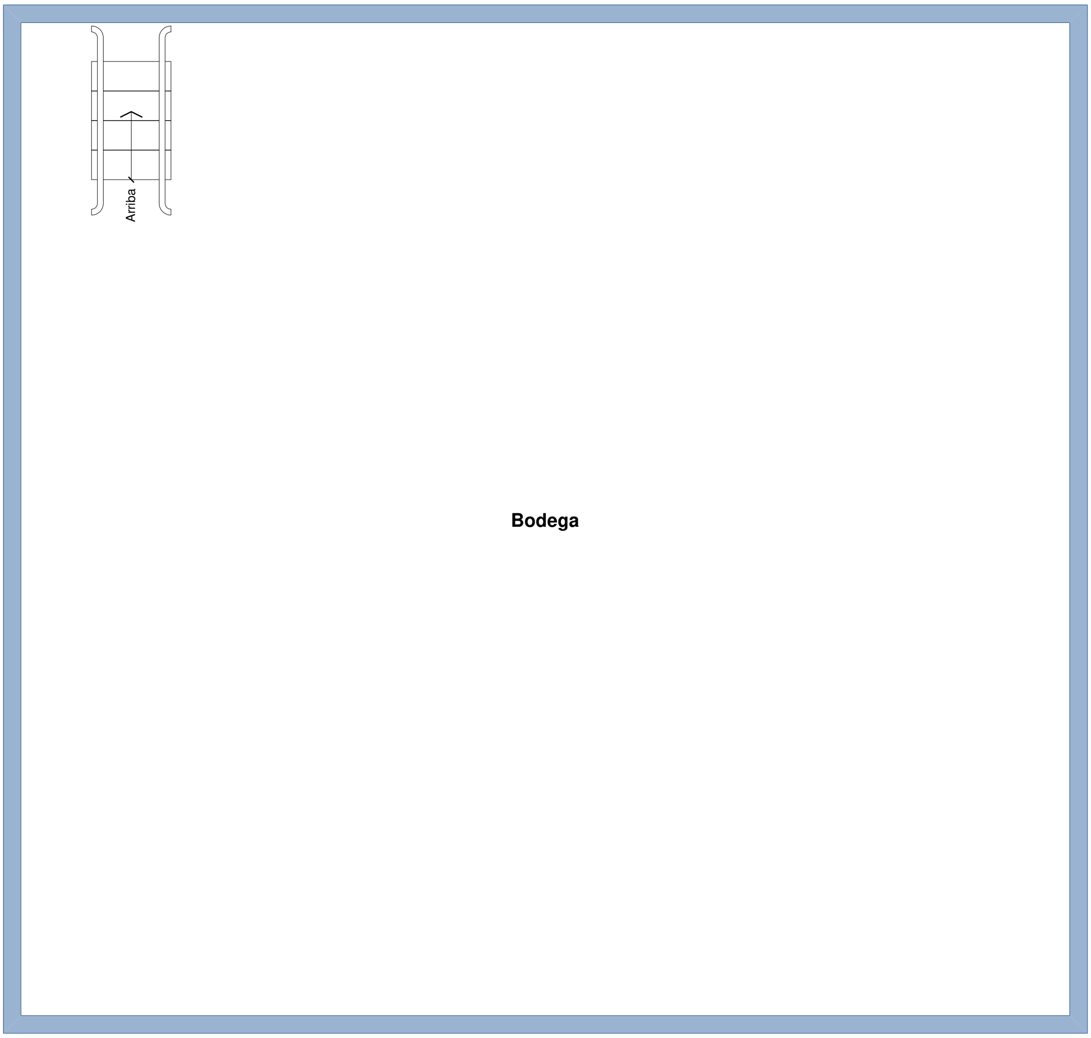
PRESUPUESTO REFERENCIAL PARA LA REHABILITACIÓN Y READECUACIÓN DEL LOCAL PARA LA INSTITUCIÓN FINANCIERA DE CRÉDITO PRENDARIO					
Ítem	**Descripción**	**Unid.**	**Cant.**	**P.Unit.**	**Subtotal**
1	**Preliminares**				**$ 748,89**
1.01	Desmontaje de tumbado falso	m^2	99,4	$ 1,90	$ 188,86
1.02	Desmontaje del cableado eléctrico	Global	Global	$ 370,00	$ 370,00
1.03	Desmontaje de puerta de bodega	U	1	$ 35,00	$ 35,00
1.04	Desmontaje de ventanas	m^2	8,6	$ 6,00	$ 51,60
1.05	Desmontaje de verjas	U	2	$ 35,00	$ 70,00
1.06	Abrir boquete para puerta de bodega	m^2	2,44	$ 13,70	$ 33,43
2	**Albañilería**				**$ 364,84**
2.01	Sellar boquete de bodega pared doble estructura de hierro 0=12mm	m^2	2,44	$ 40,90	$ 99,80
2.02	Reinstalar puerta de bodega	U	1	$ 36,00	$ 36,00
2.03	Reducir boquetes de ventanas pared doble estructura de hierro 0=12mm	m^2	5,6	$ 40,90	$ 229,04
3	**Rejas y estructura de seguridad**				**$ 6.276,31**
3.01	Provisión e instalación de rejas de hierro en ventanas y tragaluces. 0=1 incluye pintura anticorrosiva	m^2	4,2	$ 96,70	$ 406,14
3.02	Provisión e instalación de rejas hierro bajo cubierta 0=14mm	m^2	99,4	$ 53,80	$ 5.347,72
3.03	Provisión e instalación de rejas interiores 0=10mm, incluye puerta y chapas	m^2	13,16	$ 39,70	$ 522,45
4	**Iluminación y Electricidad**				**$ 4.505,56**
4.01	Puntos de luz 110V	U	36	$ 34,06	$ 1.226,16
4.02	Puntos de tomacorrientes 110V	U	11	$ 34,21	$ 376,31
4.03	Puntos de tomacorrientes 220V	U	2	$ 39,06	$ 78,12
4.04	Tablero de breackers, Incluye breackers	U	1	$ 560,00	$ 560,00
4.05	Alimentación de U/C Climatizadoras	m	47,44	$ 14,86	$ 704,96
4.06	Alimentación a tablero de breackers	m	23,4	$ 31,15	$ 728,91
4.07	Mantenimientos y reparación de lámparas fluorescentes 4X40W	U	14	$ 17,00	$ 238,00
4.08	Mantenimientos y reparación de lámparas fluorescentes 4X40W	U	11	$ 10,00	$ 110,00
4.09	Reposición de tubos fluorescentes 40W	U	78	$ 1,80	$ 140,40
4.10	Provisión e instalación de lámparas fluorescentes 2X40W	U	6	$ 32,40	$ 194,40
4.11	Provisión e instalación de ojo de buey 60W	U	5	$ 12,30	$ 61,50
4.12	Provisión e instalación de planchas Luber 1,20X0,60	U	14	$ 6,20	$ 86,80
5	**Pintura y Tumbado Falso**				**$ 2.227,12**
5.01	Pintura de planchas de tumbado falso 1,20X0,60	m^2	99,4	$ 2,80	$ 278,32
5.02	Reinstalación de tumbado falso	m^2	99,4	$ 3,70	$ 367,78
5.03	Pintura interior y exterior, incluye resane y empaste	m^2	343,7	$ 4,60	$ 1.581,02
6	**Climatización**				**$ 4.998,20**
6,01	Unidad Climatización Spli 60000BTU	U	2	$ 1.963,10	$ 3.926,20
6,02	Instalaciones y Equipos	U	2	$ 536,00	$ 1.072,00
7	**Baños**				**$ 153,00**
7.'01	Cambios de herrajes y accesorios de inodoros	U	2	$ 32,70	$ 65,40
7.02	Cambios de zapatillas y sifones de lavamanos	U	2	$ 43,80	$ 87,60
8	**Varios**				**$ 725,43**
8.01	limpieza y desmanches de pisos	m^2	198,8	$ 2,14	$ 425,43
8.02	Mantenimientos de puertas de madera incluye laqueada y chapas	Global	Global	$ 180,00	$ 180,00
8.03	Desalojo de materiales	U	1	$ 120,00	$ 120,00
			SUBTOTAL		$ 19.999,35
			IVA 12%		$ 2.399,92
			TOTAL		**$ 22.399,27**

Fuente: Dpto. Servicios Generales
Elaborado por: Los Autores

Anexo # 34: Diagrama de Edificio de la Institución

Gráfico # 57: Edificio de la Institución




Arriba
Bodega

Anexo # 35: Detalle de las Inversiones Fijas

Tabla # 46: Presupuesto de Bienes Inmuebles

Presupuesto Estimado	Unidades	P. Unitario	Total	Valor
Inversión en Bienes Inmuebles				**$ 101.883,99**
Edificio	1	81.884,64	81.884,64	
Readecuación del Local			19.999,35	
IVA 12%				12.226,08
Total				**$ 114.110,06**
Elaborado por: Los Autores				

Tabla # 47: Presupuesto de Recursos Informáticos

Presupuesto Estimado	Unidades	P. Unitario	Total	Valor
Recursos Informáticos				**$ 13.270,00**
Servidor	1	5.000,00	5.000,00	
Computadoras	8	650,00	5.200,00	
Switch	2	85,00	170,00	
Impresora Laser multifunción	4	300,00	1.200,00	
Copiadora	2	550,00	1.100,00	
Teléfono fax	4	150,00	600,00	
IVA 12%				1.592,40
Total				**$ 14.862,40**
Elaborado por: Los Autores				

Tabla # 48: Presupuesto de Bienes Inmuebles

Presupuesto Estimado	Unidades	P. Unitario	Total	Valor
Muebles y Enseres				**$ 14.548,47**
Escritorio Clio Semiejecutivo formica	2	552,96	1.105,92	
Escritorio Ovoide madera	7	754,32	5.280,24	
Silla Cosmo cuerina	20	80,19	1.603,80	
Sillón Zenith Ejecutivo R.A/B.N	2	216,24	432,48	
Sillón Operativo Express C/B cuerina	1	171,30	171,30	
Sofá Bipersonal Tempo cuerina	1	428,37	428,37	
Sillas de espera	10	125,00	1.250,00	
Mesa de recepción central cidrio 1,20x0,60	1	133,86	133,86	
Archivadores metálicos (4 gavetas)	20	170,00	3.400,00	
Vitrina de archivos 1,80 X1,10X0,40	2	340,00	680,00	
Cafetera	2	15,00	30,00	
Dispensador de agua	1	5,50	5,50	
Vasos	12	1,00	12,00	
Alfombras	2	7,50	15,00	
IVA 12%				1.745,82
Total				**$ 16.294,29**

Elaborado por: Los Autores

Tabla # 49: Presupuesto de Instrumentos de Valoración

Presupuesto Estimado	Unidades	P. Unitario	Total	Valor
Instrumentos de Valoración				**$ 632,00**
Probador Eléctrico de Diamantes	2	100,00	200,00	
Calibrador de Brillantes	1	7,00	7,00	
Lupa	1	24,00	24,00	
Balanza Electrónica	2	108,00	216,00	
Lápiz de Dureza	1	24,00	24,00	
Selladora Eléctrica	1	124,00	124,00	
Limas	2	6,50	13,00	
Otros			24,00	
IVA 12%				75,84
Total				**$ 707,84**

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 36: Tabla Presupuesto de Capital de Trabajo

Tabla # 50: Presupuesto de Capital de Trabajo

Presupuesto de Capital de Trabajo												
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Frecuencia mensual de prestamos	6,06%	3,63%	5,09%	11,19%	12,66%	7,71%	9,09%	11,10%	5,98%	6,54%	9,69%	11,27%
DETALLE	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Número de prestamos 500	**267**	**160**	**224**	**493**	**558**	**340**	**400**	**489**	**263**	**288**	**427**	**496**
Número de prestamos 2000	**97**	**58**	**81**	**178**	**202**	**123**	**145**	**177**	**95**	**104**	**155**	**180**
Capital para prestamos de $500	133.420,07	80.052,04	112.072,86	246.382,39	278.847,94	169.888,22	200.130,10	244.603,46	131.641,13	144.093,67	213.472,11	248.161,33
Capital para prestamos de $2000	193.151,95	115.891,17	162.247,64	356.687,27	403.687,58	245.946,82	289.727,93	354.111,91	190.576,59	208.604,11	309.043,12	359.262,63
Capital de Trabajo mensual	$ 326.572,02	$ 195.943,21	$ 274.320,50	$ 603.069,66	$ 682.535,52	$ 415.835,04	$ 489.858,03	$ 598.715,37	$ 322.217,73	$ 352.697,78	$ 522.515,23	$ 607.423,96
Capital de Trabajo Acumulado	$ 326.572,02	$ 522.515,23	$ 796.835,73	$ 1.399.905,39	$ 2.082.440,92	$ 2.498.275,95	$ 2.988.133,98	$ 3.586.849,35	$ 3.909.067,08	$ 4.261.764,86	$ 4.784.280,09	$ 5.391.704,05
INGRESO												
Intereses Ganados por prestamos a 6 meses							$ 7.151,32	$ 4.290,79	$ 6.007,11	$ 13.206,10	$ 14.946,25	$ 9.106,01
Intereses Ganados por prestamos a 1 año												
OTROS INGRESOS												
Custodia y Almacenaje de prestamos de 6 meses	11.118,34	6.671,00	9.339,40	20.531,87	23.237,33	14.157,35	16.677,51	20.383,62	10.970,09	12.007,81	17.789,34	20.680,11
Custodia y Almacenaje de prestamos de 1 año	16.096,00	9.657,60	13.520,64	29.723,94	33.640,63	20.495,57	24.143,99	29.509,33	15.881,38	17.383,68	25.753,59	29.938,55
Total de Ingresos	**$ 27.214,34**	**$ 16.328,60**	**$ 22.860,04**	**$ 50.255,81**	**$ 56.877,96**	**$ 34.652,92**	**$ 47.972,82**	**$ 54.183,74**	**$ 32.858,58**	**$ 42.597,58**	**$ 58.489,19**	**$ 59.724,67**
EGRESOS												
Gastos de Sueldos o Salario	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00	7.785,00
Suministros de Oficina	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60	423,60
Materiales de Limpieza	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90	212,90
Difusión, información, publicidad	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00	2.160,00
Servicios Básicos	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93	523,93
Servicio de vigilancia	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69	2.047,69
Gastos de Transporte	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Gastos de mantenimiento de suministros informáticos	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33	83,33
Gastos de Licencia de Software	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67	66,67
Total Egresos	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12	$ 13.333,12
Saldo Mensual	13.881,21	2.995,48	9.526,92	36.922,68	43.544,84	21.319,80	34.639,69	40.850,61	19.525,46	29.264,45	45.156,06	46.391,55
Saldo Acumulado	13.881,21	16.876,69	26.403,61	63.326,29	106.871,13	128.190,92	162.830,62	203.681,23	223.206,69	252.471,14	297.627,21	344.018,76
Capital de Trabajo	$ 312.690,81	$ 505.638,54	$ 770.432,12	$ 1.336.579,10	$ 1.975.569,79	$ 2.370.085,03	$ 2.514.080,23	$ 2.885.211,11	$ 2.926.475,94	$ 2.675.183,88	$ 2.502.086,70	$ 2.666.828,31

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 37: Detalle de Gastos Administrativos

Tabla # 51: Gastos de Sueldos

Gastos de Sueldos o Salario	
Jefe	1.200,00
Subjefe	1.000,00
Contador	865,00
Valorador/Tasador	905,00
Recibidor/Pagador	905,00
Liquidador	905,00
Guardalmacén	805,00
Secretaria	600,00
Conserje/Mensajero	600,00
Total mensual	7.785,00
Total Anual	**$ 93.420,00**
Elaborado por: Los Autores	

Tabla # 52: Gastos de Difusión, Información y Publicidad

Difusión, información, publicidad	
Pagina Web	200,00
Diario El Universo	960,00
Radio Fuego	200,00
Volantes	300,00
Vallas Publicitarias	500,00
Total mensual	2.160,00
Total Anual	**$ 25.920,00**
Elaborado por: Los Autores	

Tabla # 53: Gastos de Materiales de Limpieza

Materiales de Limpieza	Unidades	P. Unitario	Total
Baldes plásticos	5	3	15,00
Cestos de Basura	12	4	48,00
Cera liquida	6	3	18,00
Desodorante Ambiental	12	0,65	7,80
Detergente	12	1,5	18,00
Escobas	5	2	10,00
Franela	12	1	12,00
Paquetes de Fundas plásticas	24	0,4	9,60
Guantes de Trabajo	5	2	10,00
Insecticida	6	2	12,00
Jabón de tocador	12	0,9	10,80
Liquido para limpiar muebles	6	1,5	9,00
Papel Higiénico	24	0,3	7,20
Pinoklin	6	3	18,00
Recogedor de Basura	5	1,5	7,50
Total Mensual			212,90
Total Anual			**$ 2.554,80**
Elaborado por: Los Autores			

Tabla # 54: Gastos de Servicios Básicos

Servicios Básicos	Valor	Porcentaje
Agua Potable	40,93	7,81%
Energía Eléctrica	341,00	65,09%
Teléfono	122,00	23,29%
Servicio de correo	20,00	3,82%
Total mensual	523,93	100,00%
Total Anual	**$ 6.287,16**	
Elaborado por: Los Autores		

Tabla # 55: Gastos de Suministros de Oficina

Suministros de Oficina	Unidades	P. Unitario	Total
Almohadilla	12	0,5	6,00
Archivador de cartón	36	2	72,00
Cajas Borrador	2	3	6,00
Cajas de Click	12	0,3	3,60
Cajas de Click Mariposa	12	0,6	7,20
Carpetas manila	100	0,1	10,00
Cinta adhesiva	7	0,4	2,80
Cuaderno orden book	12	1	12,00
Fundas de ligas	5	3	15,00
Engrapadoras	12	2	24,00
Esponja mojadedos	7	0,5	3,50
Cajas de Esferográficos	1	5	5,00
Fechador	7	2	14,00
Gomero	7	0,5	3,50
Cajas Grapas	24	0,4	9,60
Caja de Lápiz	1	2	2,00
Libreta taquigráfica	7	0,6	4,20
Liquid paper	7	0,8	5,60
Marcador Fosforescente	12	0,5	6,00
Marcador punta fija	12	0,1	1,20
Marcador punta Gruesa	12	0,3	3,60
Resmas de Papel bond	36	4	144,00
Perforadora	12	2	24,00
Regla	12	0,3	3,60
Sacagrapas	12	0,6	7,20
Sacapuntas	12	0,3	3,60
Sobre manila	100	0,1	10,00
Tijeras	12	0,5	6,00
Tinta para almohadilla	12	0,6	7,20
Cajas de Vinchas para carpeta	2	0,6	1,20
Total mensual			423,60
Total Anual			**$ 5.083,20**

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 38: Tabla de Amortización

Tabla # 56: Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN							
Descripción	Valor	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de puestas en marcha	3.560,00	20%	712,00	712,00	712,00	712,00	712,00
Gastos de Constitución	530,00	20%	106,00	106,00	106,00	106,00	106,00
TOTAL	$ 4.090,00		$ 818,00	$ 818,00	$ 818,00	$ 818,00	$ 818,00
Amortización Inicial				818,00	1636,00	2454,00	3272,00
Amortización Acumulada			818,00	1636,00	2454,00	3272,00	4090,00

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 39: Tabla de Depreciación de Equipos y Muebles de Oficina

Tabla # 57: Depreciación de Equipos y Muebles de Oficina

TABLA DE DEPRECIACIÓN DE EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA									
Inversiones	Monto	Año de Inversión	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de Salvamento
Recursos Informáticos	$ 14.862,40	0	3	4954,13	4954,13	4954,13	0,00	0,00	0,00
Instrumentos de Valoración	$ 707,84	0	5	141,57	141,57	141,57	141,57	141,57	0,00
Muebles y Enseres	$ 16.294,29	0	10	1629,43	1629,43	1629,43	1629,43	1629,43	8147,14
Inversión en Bienes Inmuebles	$ 114.110,06	0	20	5705,50	5705,50	5705,50	5705,50	5705,50	85582,55
Recursos Informáticos	$ 6.500,00	3	3	0,00	0,00	0,00	2166,67	2166,67	2166,67
Total	$ 152.474,59			$ 12.430,63	$ 12.430,63	$ 12.430,63	$ 9.643,17	$ 9.643,17	$ 95.896,36
Depreciación Inicial					12430,63	24861,27	37291,90	46935,07	
Depreciación Acumulada				$ 12.430,63	$ 24.861,27	$ 37.291,90	$ 46.935,07	$ 56.578,23	

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 40: Tabla de Presupuesto de Ingresos

Tabla # 58: Presupuesto de Ingresos

Presupuesto de Ingresos					
Ingreso	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Intereses Ganados	54.707,56	462.247,52	481.893,04	502.373,50	523.724,37
Otros Ingresos					
Custodia y Almacenaje	449.308,67	468.404,29	488.311,47	509.064,71	530.699,96
Total de Ingresos	**$ 504.016,24**	**$ 930.651,81**	**$ 970.204,52**	**$ 1.011.438,21**	**$ 1.054.424,33**

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 41: Tabla Presupuesto de Egresos

Tabla # 59: Presupuestos de Egresos

(-)	Egresos	159.997,48	164.797,40	169.741,33	174.833,57	180.078,57
(-)	Gastos de Sueldos o Salario	93.420,00	96.222,60	99.109,28	102.082,56	105.145,03
(-)	Suministros de Oficinas	5.083,20	5.235,70	5.392,77	5.554,55	5.721,19
(-)	Materiales de limpieza	2.554,80	2.631,44	2.710,39	2.791,70	2.875,45
(-)	Difusión, información, publicidad	25.920,00	26.697,60	27.498,53	28.323,48	29.173,19
(-)	Servicios Básicos	6.287,16	6.475,77	6.670,05	6.870,15	7.076,25
(-)	Servicio de vigilancia	24.572,32	25.309,49	26.068,77	26.850,84	27.656,36
(-)	Gastos de Transporte	360,00	370,80	381,92	393,38	405,18
(-)	Gastos de mantenimiento de suministros informáticos	1.000,00	1.030,00	1.060,90	1.092,73	1.125,51
(-)	Gastos de Licencia de Software	800,00	824,00	848,72	874,18	900,41

Elaborado por: Los Autores

Anexo # 42: Tabla de Proyección del Free Cash Flow

Tabla # 60: Proyección del Free Cash Flow

Flujo de Caja						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total de Ingresos		**504.016,24**	**930.651,81**	**970.204,52**	**1.011.438,21**	**1.054.424,33**
Egresos		**159.997,48**	**164.797,40**	**169.741,33**	**174.833,57**	**180.078,57**
Depreciación		**12.430,63**	**12.430,63**	**12.430,63**	**9.643,17**	**9.643,17**
Amortización		**818,00**	**818,00**	**818,00**	**818,00**	**818,00**
Utilidad Antes de Impuesto		**330.770,12**	**752.605,78**	**787.214,56**	**826.143,48**	**863.884,59**
15% Participación a Trabajadores		**49.615,52**	**112.890,87**	**118.082,18**	**123.921,52**	**129.582,69**
Utilidad antes de Impto. a la Renta		**281.154,60**	**639.714,91**	**669.132,37**	**702.221,95**	**734.301,90**
Impuesto		**53.419,37**	**121.545,83**	**127.135,15**	**133.422,17**	**139.517,36**
Utilidad Neta		**227.735,23**	**518.169,08**	**541.997,22**	**568.799,78**	**594.784,54**
Depreciación		**12.430,63**	**12.430,63**	**12.430,63**	**9.643,17**	**9.643,17**
Amortización		**818,00**	**818,00**	**818,00**	**818,00**	**818,00**
Incremento de activo Fijo				**6.500,00**		
Inversión Total	**3.076.540,53**					
Capital de trabajo			**278.943,57**	**386.848,37**	**405.395,74**	**424.794,57**
Flujo de Caja	**- 3.076.540,53**	**240.983,86**	**531.417,71**	**548.745,86**	**579.260,95**	**605.245,71**
Valor de Salvamento de la Empresa						**4.612.450,15**
Flujo de Caja	**- 3.076.540,53**	**240.983,86**	**810.361,28**	**935.594,23**	**984.656,69**	5.642.490,43
Van	$ 2.063.417,59					
Tir	28,65%					
CAPM	20,90% -					
CCPP	13,12%					

Elaborado por: Los Autores

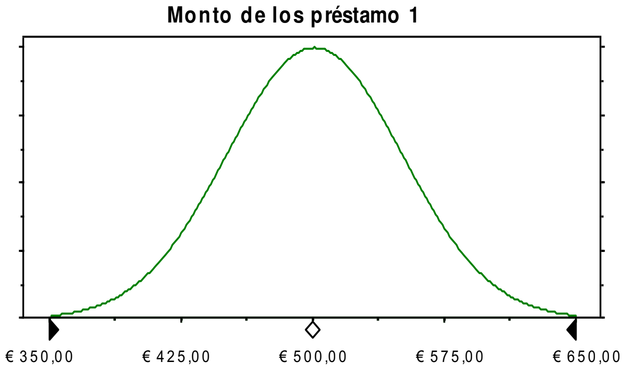
Anexo # 43: Tabla de Proyección de Estado de Resultados

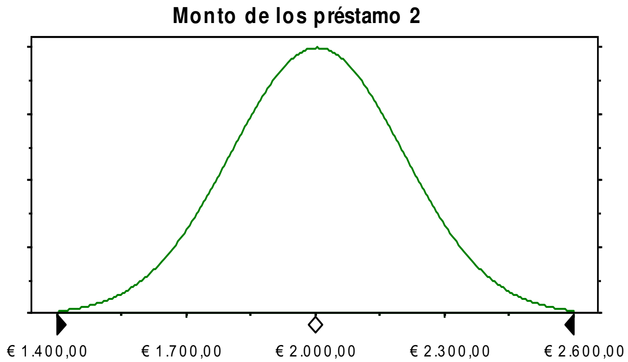
Tabla # 61: Proyección de Estado de Resultados

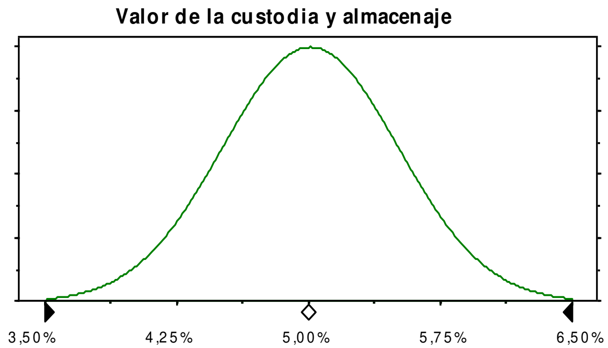
	Estado de Resultados						
	Ingreso	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Total de Ingresos		$ 504.016,24	$ 930.651,81	$ 970.204,52	$ 1.011.438,21	$ 1.054.424,33
(-)	Egresos		159.997,48	164.797,40	169.741,33	174.833,57	180.078,57
(-)	Depreciación		12.430,63	12.430,63	12.430,63	9.643,17	9.643,17
(-)	Amortización		818,00	818,00	818,00	818,00	818,00
(-)	Gastos Financieros		180.900,58	151.151,30	118.486,59	82.620,73	43.240,02
(=)	Utilidad Antes de Impuesto		$ 149.869,54	$ 601.454,48	$ 668.727,97	$ 743.522,75	$ 820.644,57
(-)	15% Participación a Trabajadores		22.480,43	90.218,17	100.309,20	111.528,41	123.096,69
(=)	Utilidad antes de Impto. a la Renta		$ 127.389,11	$ 511.236,31	$ 568.418,78	$ 631.994,33	$ 697.547,89
(-)	Impuesto		24.203,93	97.134,90	107.999,57	120.078,92	132.534,10
(=)	Utilidad Neta		$ 103.185,18	$ 414.101,41	$ 460.419,21	$ 511.915,41	$ 565.013,79
(-)	10% de Reserva Legal		10.318,52	41.410,14	46.041,92	51.191,54	56.501,38
(-)	5% Reserva Facultativa		5.159,26	20.705,07	23.020,96	25.595,77	28.250,69
(=)	Utilidad para repartir		$ 87.707,40	$ 351.986,20	$ 391.356,33	$ 435.128,10	$ 480.261,72
(-)	Dividendo		35.082,96	140.794,48	156.542,53	174.051,24	192.104,69
(=)	Utilidad Retenida		$ 52.624,44	$ 211.191,72	$ 234.813,80	$ 261.076,86	$ 288.157,03

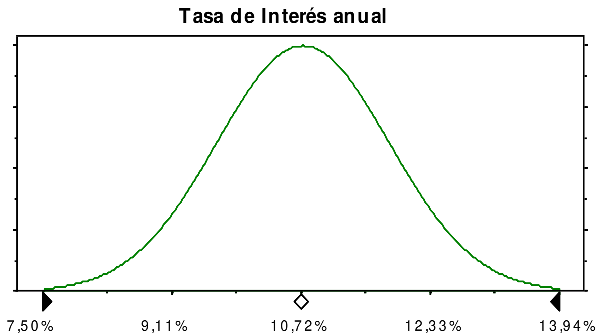
Elaborado por: Los Autores

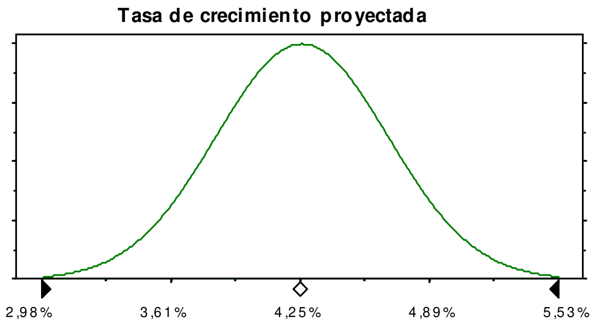
Anexo # 44: Variables Críticas

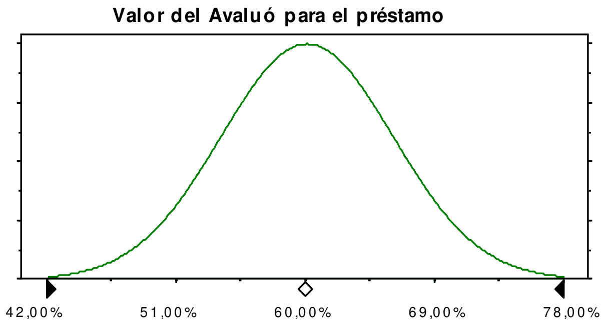


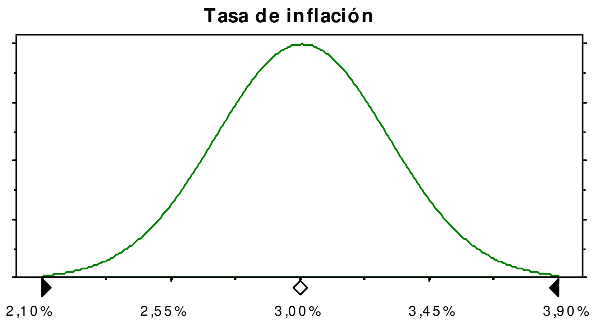


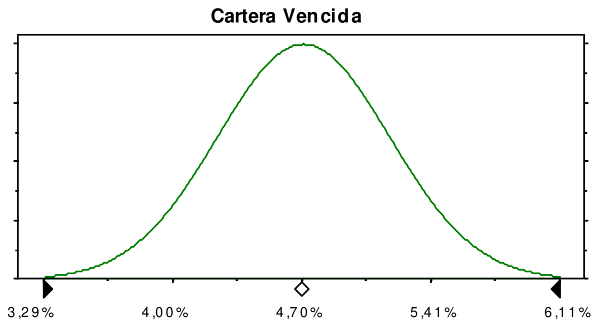


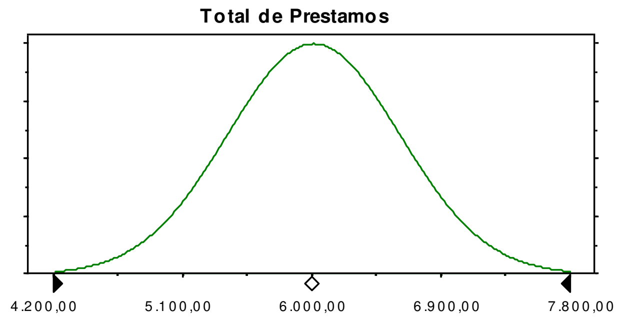



Tasa de crecimiento proyectada
2,98%
3,61%
4,25%
4,89%
5,53%


Valor del Avaluó para el préstamo
42,00%
51,00%
60,00%
69,00%
78,00%


Tasa de inflación
2,10%
2,55%
3,00%
3,45%
3,90%


Cartera Vencida
3,29%
4,00%
4,70%
5,41%
6,11%


Total de Prestamos
4.200,00
5.100,00
6.000,00
6.900,00
7.800,00