

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



PROPUESTA DE LÍNEAS DE CRÉDITO DIRIGIDA A MICROEMPRESAS SALVADOREÑAS PARA IMPLEMENTARSE EN COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO DEL SISTEMA COOPERATIVO FINANCIERO FEDECACES.

TRABAJO DE INVESTIGACION PRESENTADO POR:

MARÍA DE LOS ANGELES CASTILLO FLORES
MONICA CRISTINA HERNÁNDEZ NAJARRO
OSCAR ALBERTO RIVAS SANTIAGO

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

JULIO DE 2013

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: Ing. Mario Roberto Nieto Lovo
SECRETARIA GENERAL: Dr. Ana Leticia de Amaya
VICERRECTOR ACADEMICO: Maestra Ana María Glower de Alvarado

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
VICEDECANO: Msc. Álvaro Edgardo Calero Rodas
SECRETARIO: Msc. José Ciriaco Gutiérrez Contreras

TRIBUNAL EXAMINADOR

DOCENTE DIRECTOR: Lic. Douglas Vladimir Martínez Tejada
COORDINADOR DE SEMINARIO: Lic. Rafael Arístides Campos.

JULIO DE 2013

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco en primer lugar a Dios, ya que es nuestra guía y fortaleza para alcanzar las metas que nos proponemos; a mis padres por ser un apoyo incondicional, y a mi equipo de tesis por trabajar conjuntamente hacia un mismo objetivo.

María de los Ángeles Castillo

Agradezco a Dios por su fidelidad, ya que sin Él nada de lo que es sería, a mis padres Gloria y Oscar Rivas por esforzarse para hacer de mí un ciudadano responsable, a mi familia por dar consejos oportunos para desarrollar en mí un espíritu de perseverancia, así mismo agradezco a la Universidad de El Salvador por ser el canal que la vida utilizó para enseñarme nuevos conocimientos, a los amigos que contribuyeron en mí proceso de aprendizaje y a la Institución donde laboro por permitirme estudiar y trabajar. Mis agradecimientos más sinceros a todos ellos.

Oscar Alberto Rivas Santiago.

Te agradezco mi Dios por permitirme lograr esta meta, todo lo que soy y lo que puedo ser es por tu voluntad.

Agradezco a mis padres Luis y Rosario que me han motivado siempre a superarme por sobre todas las cosas, a mis hermanos Gerardo y Margarita que siempre han sido de apoyo incondicional, a mi tío Julio y Lorena por su cariño y afecto, a mi amado Ale por toda su paciencia y amor; a mi grupo de tesis por la perseverancia, a mis maestros, a mi Alma Mater y todas las personas que han formado parte de mi procesos de formación, proceso que aún continúo, ya que, nunca se deja de aprender.

Mónica Cristina Hernández Najarro

Gracias a Licda. Berta Silvia Mena y FEDECACES por permitirnos realizar el trabajo de graduación en tan prestigiosa institución.

Agradecimiento grupal.

ÍNDICE

Contenido	Pág.
CAPITULO I: MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA.....	1
I.GENERALIDADES DEL SISTEMA COOPERATIVO FINANCIERO FEDECACES.....	1
A.Antecedentes de FEDECACES.....	1
B.Historia de FEDECACES.....	2
1.Etapa I: Programa Crediticio. (1966-1980).....	3
2.Etapa II: Autogestión y Autonomía Institucional. (1981-1990).....	3
3.Etapa III: Red Financiera (1991-2000).....	4
4.Etapa IV: Consolidación del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES. (2001-2014).....	4
C.Misión	5
D.Visión	5
E.Objetivos de FEDECACES.....	5
F.Organización dirigenal, planta operativa, funcionamiento y servicios que ofrece FEDECACES.....	6
G.Estructura orgánica de FEDECACES R.L.....	8
II.MARCO LEGAL.....	8
A.Constitución de la República.....	9
B.Ley General de Asociaciones Cooperativas.....	9
C.Reglamento de Ley General de Asociaciones Cooperativas.....	9
D.Ley de Creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP).....	9
III.COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN EL SALVADOR.....	9
A.Definición de Cooperativa.....	10
B.Cooperativas de ahorro y crédito.....	10
C.Surgimiento de las cooperativas.....	10
D.Diferencias entre cooperativa y sociedad mercantil clásica.....	10

IV. PRODUCTOS FINANCIEROS QUE OFRECEN LAS COOPERATIVAS AFILIADAS AL SISTEMA COOPERATIVO FINANCIERO FEDECACES	11
A.Servicios Financieros Ahorro.....	11
B.Servicios Financieros de Créditos.....	12
C.Servicios Financieros de Seguros.....	13
D.Remesas Familiares.....	13
E.Pago de Colectores.....	14
F.Pagadurías.....	14
V.SECTORES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL SALVADOR.....	14
A.CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL SALVADOR.....	15
1.Banco Central de Reserva de El Salvador.....	15
2.Clasificación de fundación salvadoreña para el desarrollo económico y social	16
VI.MICROEMPRESAS EN EL SALVADOR.....	16
A.Definiciones de Microempresa.....	17
B.Clasificación de las microempresas en El Salvador	18
C.Distribución de las microempresas por sector y actividad económica	19
VII.LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL PARA COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO.....	19
A.Definición de crédito Microempresarial.....	19
B.Situación de las líneas de crédito microempresariales en El Salvador.....	19
C.Segmentos de microcrédito.....	20
D.Comportamiento de los créditos microempresariales en FEDECACES.....	20
E.Requisitos de crédito Microempresarial en cooperativas de ahorro y crédito.....	21
VIII.GENERALIDADES SOBRE LÍNEAS DE CRÉDITO.....	22
A.Definición de Líneas de Crédito	22
B.Políticas para el otorgamiento de un crédito	22
C.Definición de tasa de interés	23

1. Tipos de Tasas de Interés.....	23
a. Tasa de Interés Fija	24
b. Tasa de Interés Variable	24
2. Componentes adicionales a las tasas de interés de créditos.....	24
a. Comisiones o Gastos de Estudio	24
b. Seguros	24
c. Gastos de Tasación de Bienes.	24
d. Gastos de Registro y levantamiento para Hipoteca y Prenda.....	25
D. Monto de créditos.....	25
E. Cálculo de una cuota de crédito.	25
F. Amortización de un crédito	25
1. Tipos de amortización.....	26
G. Morosidad en Entidades Financieras.....	26
H. La capacidad de pago	27
I. Las garantías	27
1. Garantía Personal	27
2. Garantía de Aval (Fiador).....	27
3. Garantía laboral con respaldo salarial	28
4. Garantía Prendaria	28
5. Garantía Hipotecaria	28
6. Depósitos Colaterales.....	28
J. Tiempos de resolución para el otorgamiento de créditos.....	28
K. Restricciones para el otorgamiento de un crédito.....	29
IX. EDUCACIÓN FINANCIERA.....	29
A. Componentes de la educación financiera	30
1. Componente psicológico:.....	30

a. Tipos de patrón del dinero	30
2. Componentes formativos de la educación financiera	31
a. Cambio de actitud hacia el dinero	31
b. Sugerencias para el éxito financiero	32
3. Componentes prácticos (herramientas)	35
a. Diagnóstico o Análisis Financiero	35
b. Planeación personal y empresarial	36
c. La planeación del negocio	38
d. Contabilidad básica	39
e. Contabilidad personal	39
f. Presupuesto	40
g. Deudas	41
h. Tarjetas de crédito	41
i. Juegos orientados a la educación financiera	41
4. Beneficios de la educación financiera	41
 CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO AFILIADAS A FEDECACES REFERENTE A CRÉDITOS DIRIGIDOS A LA MICROEMPRESA SALVADOREÑA.42	
I. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	42
A. Objetivo General	42
B. Objetivos Específicos	42
II. HIPÓTESIS	43
A. Hipótesis General	43
B. Hipótesis Específicas	43
III. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	43
IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	44
A. Métodos y Técnicas de Investigación	44

1.Método Analítico.....	45
2.Método Sintético.....	45
a.Investigación Bibliográfica.....	46
b.Investigación de Campo.....	46
B.Fuentes de recolección de información.....	46
1.Primarias.....	46
2.Secundarias.....	46
3.Terciarias.....	47
V.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	47
1.Encuesta.....	47
2.Cuestionario dirigido a los gerentes generales o encargados de crédito.....	48
VI.DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA.....	48
A.Determinación del Universo.....	48
B.Determinación de la Muestra.....	48
VII.DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	49
A.Descripción de la situación actual de Líneas de Crédito Microempresarial en las cooperativas afiliadas a FEDECACES.....	50
1.Servicios financieros más utilizados.....	50
2.Líneas de créditos que ofrecen las cooperativas.....	51
3.Crédito más solicitado en las cooperativas.....	52
4.Cooperativas de ahorro y crédito que ofrecen créditos microempresariales.....	52
5.Crédito Microempresarial más solicitado.....	53
6.Utilidad de Líneas de crédito microempresarial en las cooperativas que no ofrecen este servicio.....	54
7.Tendencia de los Créditos Microempresariales.....	54
8.Grado de Aceptación de Líneas de Crédito Microempresarial en las Cooperativas que no ofrecen dichas Líneas de Crédito y que consideran que sería de mucha utilidad tenerla.....	54

9.Orientación del crédito	55
10.Proceso de otorgamiento de crédito	55
11.Perfil de asociado.	58
12.Criterios que se toman en cuenta para otorgamiento de crédito.....	58
13.Análisis de la capacidad de pago para crédito microempresarial y créditos en general.	59
14.Estudio de record crediticio	59
15.Categorización del asociado.....	60
16.Garantías.....	61
17.Restricciones para el otorgamiento de crédito:	61
18. Tasa de interés.....	62
19.Componentes de la cuota de pago	63
20.Montos que financian las cooperativas afiliadas a FEDECACES	63
21.Periodos de pago	64
22.Tiempos de resolución.....	65
23.Aportaciones de los asociados.....	65
24.Evaluación de riesgos.....	66
25.Morosidad.....	67
26.Seguimiento del crédito otorgado.	67
27.Educación financiera.	67
B.Análisis FODA.....	69
VIII.CONCLUSIONES.....	70
IX.RECOMENDACIONES.....	73
CAPITULO III PROPUESTA DE LÍNEAS DE CRÉDITO DIRIGIDA A MICROEMPRESAS SALVADOREÑAS PARA LAS COOPERATIVAS AFILIADAS A FEDECACES.....	76
I.OBJETIVOS DE LA PROPUESTA DE LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL	76
A.Objetivo General	76

B.Objetivos específicos	76
II.PROPOSTA DE LÍNEA DE CRÉDITO PARA MICROEMPRESAS	76
A.Alcance	76
B.Importancia.....	76
C.Utilidad	77
III.GENERALIDADES DE LAS LINEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL.....	77
A.Descripción	77
B.Orientación por parte de la cooperativa al asociado	77
IV.POLITICAS GENERALES PARA LAS LINEAS DE CREDITO MICROEMPRESARIAL.....	77
A.Garantías	78
B.Clasificación de los créditos según el destino	78
C.Plazos de financiamiento.....	79
D.Frecuencias de pago	79
E.Montos de financiamiento.....	79
F.Tasas de interés	80
G.Tecnología crediticia	80
H.Seguimiento de crédito otorgado	80
I.Perfil del fiador	81
J.Para Asociados nuevos.....	82
K.Obligatoriedad de cursar el Programa de Educación Financiera.....	82
L.Obtención de fondos para otorgamiento de créditos.....	86
M.Edad del solicitante.....	86
V.DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO POR SECTOR ECONÓMICO.....	87
A.Propuesta de línea de crédito para el sector comercio	87
B.Propuesta de línea de crédito para el sector servicio.....	90
C.Propuesta de línea de crédito para sector agricultura	93

D.Propuesta de línea de crédito para sector artesanías	96
E.Propuesta de línea de crédito para sector industrial.....	99
F.Propuesta de línea de crédito para otros sectores.....	103
VI. PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS CREDITICIOS PARA LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL.....	106
A.Promoción del Crédito Microempresaria.....	107
1.Descripción narrada del procedimiento “Promoción del Crédito Microempresarial”	107
a.Diagrama de la fase “Promoción del Crédito Microempresarial”.....	110
B.Consulta en Buró de Créditos.....	111
2.Descripción narrada del procedimiento “Consulta en Buró de Créditos”	111
b.Diagrama de la fase “Consulta en Buró de Créditos”.	112
C.Control de las Pre solicitudes.....	112
3.Descripción narrada del procedimiento “Control de Pre Solicitudes”	113
c.Diagrama de la fase “Control de las pre solicitudes”.....	114
D.Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante	114
4. Descripción narrada del procedimiento “Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante”	115
d.Diagrama de la fase “Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante”.	118
E.Comité de Créditos.....	118
5.Descripción narrada del procedimiento: Comité de Créditos.....	119
e.Diagrama de la fase “Comité de Créditos”.	121
F. Formalización y Desembolso del Crédito	121
6.Descripción narrada del procedimiento Formalización y Desembolso del Crédito	122
f.Diagrama de la fase “Formalización y Desembolso del Crédito”	124
G.Procedimiento de recuperación.....	124
7.Descripción narrada del procedimiento de Recuperación	124
g.Diagrama de la fase “Procedimiento de recuperación”	126

VII.LINEA DE CREDITO DE CONSUMO.....	126
VIII.PROPOSTA DE PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA	128
MÓDULO I: PATRON DEL USO DEL DINERO	129
A.Componentes formativos de la Educación Financiera.....	130
MÓDULO II: SUGERENCIA PARA EL ÉXITO FINANCIERO.....	134
A.Sugerencias para el éxito financiero.....	135
MÓDULO III: HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE LA EDUCACION FINANCIERA.....	143
A.Componentes prácticos (herramientas).....	143
IX.SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.....	147
A.Actividades de seguimiento del programa de Educación Financiera que deberá realizar el asociado.147	
B.Actividades de seguimiento que deberá realizar la cooperativa.	150
X.RECURSOS A UTILIZAR Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES A REALIZAR PARA LA REALIZACION DE PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.....	152
XI.BIBLIOGRAFIA	153
ANEXOS 1	
ANEXO N°1	
ANEXO N°2	
ANEXO N°3	
ANEXO N° 4	

RESUMEN

Actualmente la economía salvadoreña, se encuentra en un momento impredecible debido a los cambios políticos y económicos que le influyen, por lo tanto es necesario establecer propuestas efectivas que logren mantener activa la economía salvadoreña; irónicamente el sector microempresarial ha sido olvidado siendo el que genera la mayor cantidad de actividades productivas al país.

En tal contexto surge la necesidad que instituciones financieras puedan ofrecer alternativas, para que el sector microempresarial continúe realizando sus actividades productivas con el respaldo económico estable que necesitan, además de que los microempresarios en la búsqueda del crecimiento económico encuentren formación para el uso inteligente del dinero que llega a sus manos.

Por tanto el objetivo del presente trabajo es ofrecer una Propuesta de Líneas de Crédito dirigida a microempresas salvadoreñas para implementarse en cooperativas de ahorro y crédito del sistema cooperativo financiero FEDECACES, a la cual como componente adicional se le ha incorporado una propuesta de Programa de Educación Financiera que busca un beneficio para los asociados. Para la realización de la presente propuesta se llevó a cabo la investigación a nivel bibliográfico y de campo, por tanto se consultó bibliografía referente a los aspectos principales al tema, a las personas asignadas para proporcionar la información idónea a la investigación, se visitó una muestra de las cooperativas afiliadas a FEDECACES en las cuales se realizó un cuestionario de preguntas dirigido a los gerentes de las cooperativas o encargado de créditos, luego de la recolección de información se tabuló los resultados para posteriormente ser analizados.

En el presente documento se concluye que las cooperativas afiliadas a FEDECACES poseen su propio proceso de otorgamiento de crédito microempresarial desarrollándolo por tradición; cada una de ellas realiza un proceso general pero con variantes; en su mayoría otorgan crédito para microempresas con un mínimo de dos años de funcionamiento reduciendo así posibilidad de financiar nuevos negocios; también, en su mayoría, otorgan créditos por la forma en que serán recuperados, ofrecen tasas de interés fijas, algunas no realizan

actualización de sus políticas frecuentemente, y con respecto a la Educación Financiera, se identificó que sí se considera un factor clave para la mejor administración de los recursos financieros de los asociados; sin embargo, lo que se ofrece a través de ese tipo de educación son las herramientas prácticas a los empleados para que luego los transmitan a los asociados en capacitaciones posteriores.

Por tanto, haciendo referencia a lo indagado en este trabajo, se recomienda que las cooperativas desarrollen un proceso estandarizado para el otorgamiento de créditos microempresariales, con el fin de poder determinar el perfil correcto para el otorgamiento del crédito y la efectiva clasificación de los créditos enfocada principalmente al destino de ellos, a ofrecer tasas preferenciales y diferenciadas dependiendo del sector a invertir; por otra parte, se sugiere la actualización de políticas crediticias en un periodo no mayor a un año. Por último, se recomienda la implementación del Programa de Educación Financiera que contiene la propuesta de la presente investigación, la cual plantea la formación en tres áreas fundamentales: área psicológica, formación de principios y herramientas prácticas.

INTRODUCCION

El Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES cuenta con una amplia experiencia en el ámbito financiero de El Salvador, es por ello que en la búsqueda por la innovación y la ampliación de los servicios financieros que ofrecen las Cooperativas afiliadas al sistema, se han visto en la necesidad de requerir Líneas de Crédito dirigidas a asociados que se desenvuelven en los diferentes sectores económicos microempresariales, para muchas entidades financieras las microempresas parecerían ser un sector muy riesgoso, pero al analizar la realidad nacional se puede observar que el motor de la economía salvadoreña son las microempresas, a pesar que es un sector relegado y golpeado por las diferentes crisis económicas.

Hablar de microempresas salvadoreñas, es hablar de poca rentabilidad, de poco acceso al financiamiento, de pagos excesivos de impuestos, de aplicación de leyes rigurosas, de poca apertura de crecimiento y prácticamente el sector microempresarial es un sector condenado. Debido a que la esencia de FEDECACES es el espíritu del cooperativismo y apoyar a las microempresas con financiamiento por medio de las cooperativas afiliadas, es la contribución más acertada que el Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES puede brindar a El Salvador.

La propuesta de Líneas de Crédito Microempresarial está orientada a brindar financiamiento a la mayoría de los sectores económicos, especificando criterios y políticas crediticias acopladas a la realidad nacional, desarrollando un proceso para otorgamiento de créditos microempresariales adecuado y estandarizado para todas las cooperativas afiliadas a FEDECACES, diferenciando el crédito microempresarial con otros tipos de crédito y como valor agregado juntamente a la propuesta de Líneas de Crédito Microempresarial se anexa un programa de Educación Financiera.

Las cooperativas al ofrecer el programa de Educación Financiera, le está brindando un beneficio incalculable al asociado, ya que además de apoyar al microempresario con

financiamiento para que crezca su empresa, se le otorga una herramienta que al ser bien utilizada traerá prosperidad y crecimiento económico al asociado microempresario. El programa de Educación Financiera está distribuido en tres etapas, la primera intenta llegar a la psiquis del asociado, confrontándolo con sus hábitos financieros y el patrón económico que ha seguido hasta el momento. La segunda etapa propone nuevos principios financieros, que al ser seguidos por el asociado, ampliará sus horizontes económicos y abrirá su mente, generando cambios en sus hábitos financieros. La tercera etapa brinda herramientas prácticas de las cuales el asociado puede hacer uso, permitiéndole organizar sus finanzas y llevar el control de sus ingresos y gastos, como también verificar beneficios económicos alcanzados y proyectarlos para el futuro.

De manera general tanto la propuesta de Líneas de Crédito Microempresarial como el programa de Educación Financiera, son un aporte a la gran labor que realiza el Sistema Cooperativa Financiero FEDECACES, al apoyar a las cooperativas afiliadas y así mismo beneficiar a los asociados, ya que es una necesidad actual y vigente que día a día se vive en El Salvador.

El presente documento se encuentra dividido en tres capítulos los cuales abordan aspectos diferentes relacionados con el tema principal, a continuación se realiza una descripción del contenido de cada uno de los capítulos.

El capítulo I, es una referencia del marco teórico de las cooperativas, FEDECACES, las microempresas en El Salvador, las líneas de crédito microempresariales y la Educación Financiera, aspectos que son de carácter útil para desarrollar el análisis de la situación actual de las líneas de crédito en las cooperativas y la formación en Educación Financiera.

El capítulo II, presenta la información referente a las indagaciones hechas en las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES, dicha información se presenta de una forma detallada con respecto a cada indicador investigado, tabulada de manera que pueda ser comprensible, también se presenta las conclusiones y recomendaciones.

Y por último el capítulo III que se encuentra dividido en dos partes esenciales las cuales son una propuesta de línea de crédito que contiene aspectos concernientes a la clasificación de

los créditos microempresariales, a los procesos que se deberían llevar a cabo para el otorgamiento y análisis de créditos, además se propone un seguimiento de los créditos microempresariales relacionado con la segunda parte de la propuesta que es un programa de Educación Financiera que contiene tres aspectos fundamentales acerca del uso inteligente del dinero las cuales son la formación psicológica, la enseñanza de nuevos principios e instrucción para la elaboración de herramientas prácticas para el uso efectivo del dinero.

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

En este capítulo se establece el marco teórico que engloba la investigación, relacionando así las unidades de análisis con su entorno, enfocándose principalmente en las líneas de crédito dirigidas a microempresas, las cuales son detalladas a continuación:

I. GENERALIDADES DEL SISTEMA COOPERATIVO FINANCIERO FEDECACES.

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de Responsabilidad Limitada (FEDECACES R.L.), fue creada para contribuir en el desarrollo financiero de la población salvadoreña, tomando ventaja ante otras instituciones financieras debido a que por tratarse de Asociaciones Cooperativas prestan sus servicios financieros sin fines de lucro. Para conocer mejor sobre las generalidades del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES, como se conoce hoy en día, se describen los siguientes literales:

A. Antecedentes de FEDECACES

Se denomina Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de responsabilidad limitada. Y es una asociación cooperativa de segundo grado, que tiene como objeto fundamental propiciar el desarrollo de un sistema de cooperativas de ahorro y crédito eficiente, solvente, competitivo y solidario, dedicado a la prestación de servicios financieros en áreas urbanas y rurales; su domicilio es la ciudad de San Salvador, departamento de San Salvador, de la república de El Salvador.¹

El Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES (SCFF), se conceptualiza como la articulación interinstitucional de las partes activas y cohesionadas de las cooperativas federadas y FEDECACES, las que en conjunto se apoyan entre sí, como ventanillas sucursales unas de otras, mientras que las cooperativas disponen del soporte financiero, técnico y organizacional proveído por las entidades establecidas por la federación.

¹ Estatutos de FEDECACES reformados el 21 de septiembre de 2002.

En ese sentido, se concibe el Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES (SCFF), como la institucionalidad desagregada al interior de sus dos componentes:²

Cuadro N° 1: Componentes del sistema cooperativo financiero FEDECACES

COMPONENTE UNO	Primer piso, conformado por la red de cooperativas de ahorro y crédito, es decir, las ventanillas de servicios a los usuarios.
COMPONENTE DOS	Segundo piso, la corporación institucional, conformada por FEDECACES y su grupo empresarial, como soporte del desarrollo tecnológico, financiero y organizacional del primer piso.

FUENTE: Estatutos de FEDECACES reformados el 21 de septiembre de 2002

B. Historia de FEDECACES

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador de responsabilidad limitada, FEDECACES de R.L., entidad de segundo piso, fundada el 11 de junio de 1966, con 47 años, integra a 31 Cooperativas de Ahorro y Crédito, con presencia en los 14 Departamentos del país, atiende a diversos sectores de población salvadoreña, sean trabajadores asalariados privados o públicos, micro y pequeños empresarios, amas de casa, y profesionales, entre otros.

FEDECACES de R.L y las cooperativas de ahorro y crédito iniciaron como un programa de créditos; en los años 80 impulsaron la intermediación financiera movilizándolo en mayor intensidad el ahorro de sus miembros y a partir de los años 90 trabajan en la integración y desarrollo del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES (SCFF) y la concepción de entidades intermediarias financieras, desempeñándose en un contexto de alta competitividad y de rigurosidad en las normas y en el control de la actividad financiera. En los años 2000 se ha consolidado el Sistema Cooperativo Financiero en un contexto de supervisión y regulación.

²Participación Lic. Héctor Córdova, Gerente Corporativo FEDECACES en Convención sobre Micro finanzas de Río de Janeiro, Brasil, 2001.

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador ha pasado por diferentes etapas que han marcado su desarrollo. Se pueden definir CUATRO ETAPAS que expresan los diferentes niveles de su evolución:³

1. Etapa I: Programa Crediticio. (1966-1980)

FEDECACES se fundó en 1966. A partir de su constitución, se inició como una organización de naturaleza asociativa promoviendo la organización y afiliación de cooperativas y dado el financiamiento externo que se tenía garantizado también experimentó la actividad de colocación de préstamos a las cooperativas afiliadas, para que éstas los canalizaran a sus miembros.

Una característica de esta etapa fue la dependencia absoluta que FEDECACES tenía de la cooperación externa, y consecuentemente, las cooperativas eran totalmente dependientes de los recursos que FEDECACES gestionará para su colocación en préstamos. Las cooperativas y FEDECACES eran simples programas de crédito, sin conocimiento claro del origen de los fondos y sin jugar un rol verdadero de intermediario financiero.

2. Etapa II: Autogestión y Autonomía Institucional. (1981-1990)

Como consecuencia de la polarización de la sociedad salvadoreña, la agudización del conflicto social que desencadenó con el inicio de la guerra civil en El Salvador, y dada la politización y condicionamiento de los recursos externos de los que dependía el sistema federado, Además de la devaluación de la moneda se inició simultáneamente un periodo de reflexión sobre el rol de FEDECACES y las cooperativas:

Se identifica la necesidad de atomizar la dependencia absoluta, promover la autogestión y consecuentemente la autonomía institucional.

Llegando a la madurez de ser un “Programa Crediticio”, y observar la insuficiencia de autonomía institucional, las cooperativas en estímulo de la federación consolidaron el

³ Tesis “Situación Financiera de las Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito afiliadas a FEDECACES”, Autores: Francisco Rivera, Dinora Peña, Universidad de El Salvador, 1999. Pág. 42.

programa crediticio, impulsaron procedimientos técnicos, y empíricamente completaron su función financiera a través de la promoción del ahorro en su membresía.

Para sobreponerse a esa etapa, fue sustantivo el acercamiento a la base social, apertura agresiva de relaciones multilaterales con diversidad de instituciones nacionales e internacionales.

En ese sentido, FEDECACES y las cooperativas se movilizaron para la gestión de la Ley General de Cooperativas que entró en vigencia en 1986, se inició el proceso de negociación de los préstamos en dólares.

3. Etapa III: Red Financiera (1991-2000)

A partir de 1990, la Federación inicia un proceso de diagnóstico hacia su interior y del entorno. Como resultado de ese diagnóstico se rediseñó la misión de FEDECACES, que como proyecto estratégico busca la conversión del sistema federado de ahorro y crédito a un sistema cooperativo de intermediación financiera (SCIF), de amplia cobertura. FEDECACES tendió a una apertura en la concesión de servicios a cooperativas no afiliadas al sistema, cooperativas afiliadas a otras federaciones, cooperativas independientes y otros sectores económicos que son excluidos de servicios financieros de la banca formal.

4. Etapa IV: Consolidación del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES. (2001-2014)

Este periodo se caracteriza por un periodo de competencia voraz, la concentración bancaria, su expansión regional y un contexto de mayor regulación y supervisión de la actividad financiera que incluirá a las entidades financieras no bancarias como las Cooperativas de Ahorro y Crédito. El Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES ha planeado su consolidación, con énfasis en la promoción de la solvencia y solidez de sus partes, la

autorregulación en armonía con la normativa establecida, en prevención de una entidad supervisada⁴.

C. Misión

Contribuir al éxito de las cooperativas asociadas, brindándoles el soporte institucional para la eficiencia, solvencia y que se integren en el Sistema Cooperativo Financiero, mediante el desempeño de las funciones de apoyo a la liquidez, a la innovación de sus procesos de intermediación, supervisión, control, fomento y organización cooperativa.

D. Visión

Ser un Sistema Cooperativo Financiero consolidado y exitoso en la prestación de servicios de calidad que goza de reconocimiento y prestigio nacional e internacional.

E. Objetivos de FEDECACES.

Los objetivos que guían el quehacer institucional de FEDECACES son los siguientes:

- i. Integrar doctrinaria, social, económica y tecnológicamente a sus cooperativas asociadas.
- ii. Representar al Sistema Cooperativo Financiero y defender su misión, principios, valores, aspiraciones, conquistas e intereses.
- iii. Implementar un sistema educativo, financiero, técnico e informático que eleve al máximo la conciencia cooperativa y potencie el desarrollo social, económico y tecnológico de sus asociadas.
- iv. Promover la organización, afiliación y desarrollo de nuevas asociaciones cooperativas y de entidades afines al cooperativismo.

⁴ Autores: Cubías Nolasco, José Eduardo; Franco de Chinchilla, María Patricia; Ventura Interiano, Salvador Ulices. "Propuesta de un sistema de mejora continua de procesos administrativos que garantice la competitividad de las Cooperativas de Ahorro y Crédito Afiliadas a FEDECACES". Editorial: Universidad Francisco Gavidia 1ª edición. Año: 2007. Pág. 32-36.

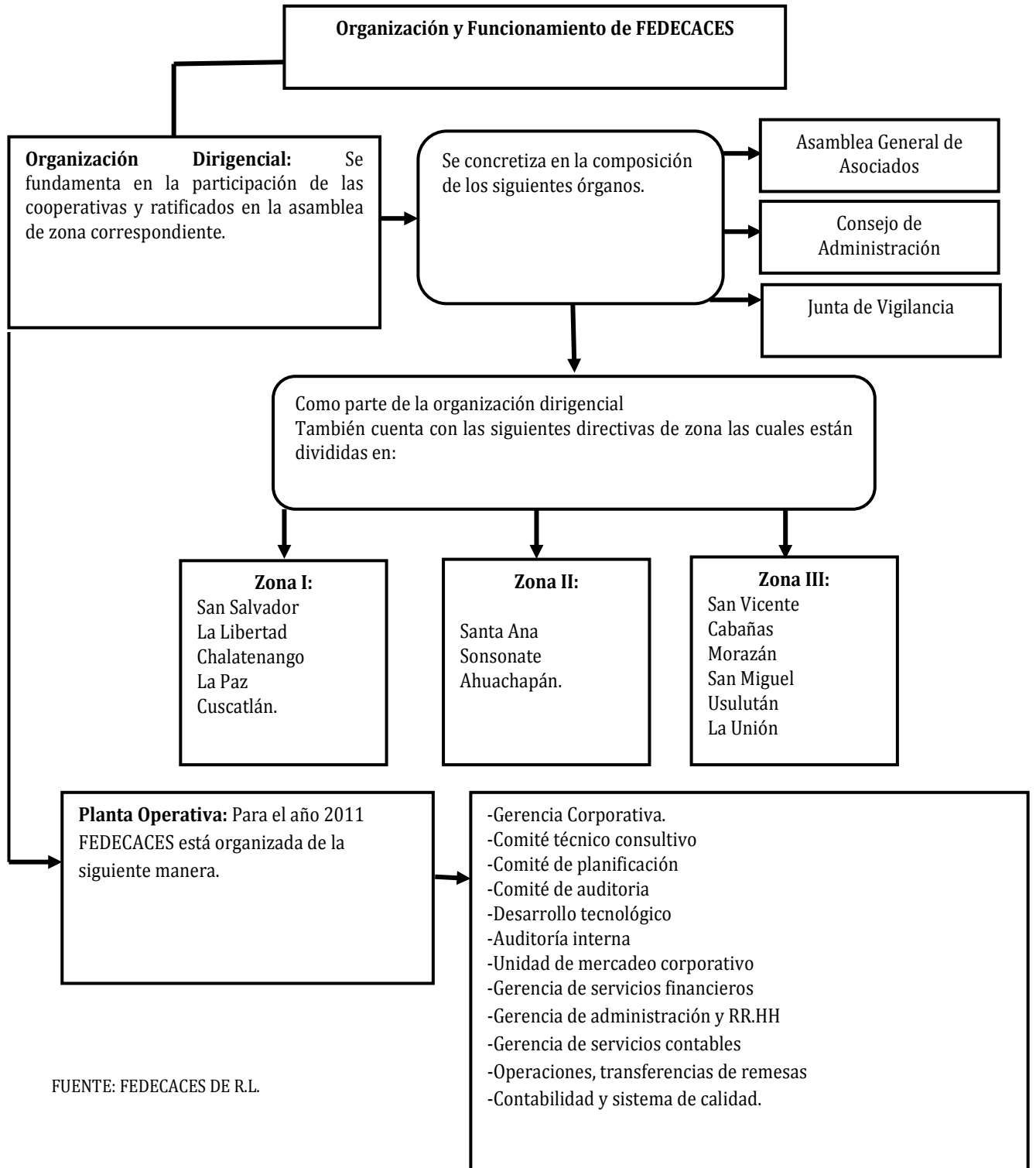
- v. Contribuir al fortalecimiento económico-financiero de FEDECACES y sus cooperativas asociadas, mediante el despliegue de sistemas que permitan la intermediación y el manejo eficiente de los recursos;

F. Organización dirigenal, planta operativa, funcionamiento y servicios que ofrece FEDECACES.

En el siguiente diagrama se describe principalmente la estructura de la organización dirigenal y de la planta operativa.

La información referente al funcionamiento, esquema del funcionamiento y servicios que ofrece FEDECACES se encuentran en los anexos. **(VER ANEXO 1.2)**

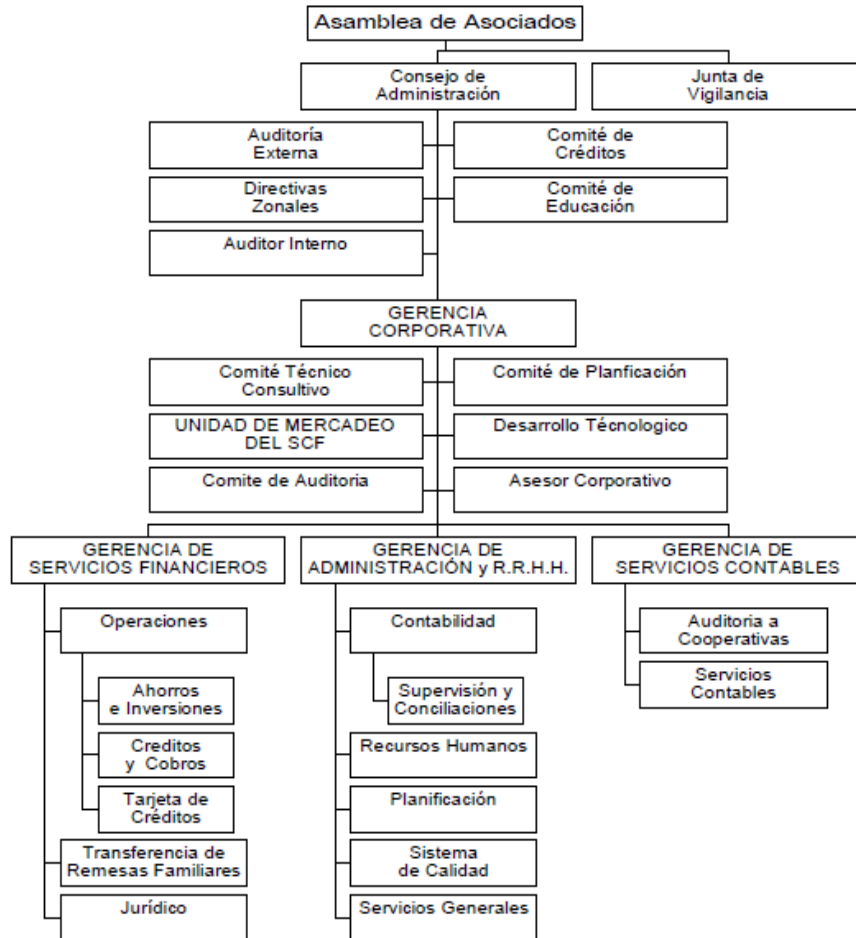
Diagrama N° 1



FUENTE: FEDECACES DE R.L.

G. Estructura orgánica de FEDECACES R.L.

FIGURA N°1
Organigrama corporación FEDECACES R.L. 2012



Fuente: FEDECACES DE R.L.

II. MARCO LEGAL

FEDECACES y las Cooperativas, se rigen bajo la Ley de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador, y es fiscalizada por el INSAFOCOOP (Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo).

Del mismo modo las Asociaciones Cooperativas, son reguladas por leyes que reglamentan su existencia y constituyen su régimen legal:

A. Constitución de la República.

La constitución de la República emitida en 1,983, en el artículo No. 114 Establece: “El Estado protegerá y fomentará las asociaciones cooperativas, facilitándole su organización, expansión y financiamiento”.

B. Ley General de Asociaciones Cooperativas.

La Ley General de Asociaciones Cooperativas emitida el 6 de mayo de 1,986, decreto No.86, Tomo No. 291 de fecha 14 de mayo del mismo año, define como objetivo regular la creación y funcionamiento de las Asociaciones Cooperativas para lograr que su actuación esté enmarcada en los principios del movimiento cooperativo.

C. Reglamento de Ley General de Asociaciones Cooperativas.

Emitido por decreto ejecutivo No. 62, de fecha 20 de agosto de 1,986. El cual establece la forma de aplicación de la ley, dictando normas y procedimientos a seguir, para la constitución, funcionamiento, administración y disolución de las Asociaciones Cooperativas.

D. Ley de Creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP).

Responde a la necesidad de centralizar la dirección y coordinación de la actividad cooperativa, se emitió el 25 de noviembre de 1,969, por decreto legislativo No. 560, publicado en el Diario Oficial No. 229, Tomo No. 225 de fecha 9 de diciembre del mismo año y establece las atribuciones y la forma en que el Instituto tiene que ser administrado, a fin de cumplir con sus objetivos de promover, coordinar y supervisar a las Asociaciones Cooperativas.

III. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN EL SALVADOR.

En el país hay diversas instituciones financieras como bancos y cooperativas, aunque ambas sean instituciones financieras no son iguales a continuación se presenta la definición de cooperativa.

A. Definición de Cooperativa

La cooperativa se define como una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.⁵

B. Cooperativas de ahorro y crédito.

Según la Ley General de Cooperativas, las cooperativas de ahorro y crédito son aquellas cooperativas de servicio que tienen por objeto único y exclusivo brindar servicios de intermediación financiera en beneficio de sus asociados. Para ello, entre otras actividades, pueden recibir depósitos de sus asociados y de terceros además de contraer préstamos con instituciones financieras nacionales o extranjeras y otorgar préstamos a sus asociados.⁶

C. Surgimiento de las cooperativas.

Se puede mencionar que el antecedente directo de las cooperativas en El Salvador se encuentra desde tiempos muy antiguos en los cuales las personas se reunían con el objeto de crear fuentes de empleo, y de producción sin fines de lucro, sin embargo lo hacían de una manera informal, ya que no existía una regulación que acondicionara sus operaciones de trabajo. Fue hasta el seis de mayo de mil novecientos ochenta y seis, que el gobierno central intervino formulando el decreto legislativo No. 339 el cual creaba la Ley General de Asociaciones Cooperativas, en el que se regulaban todas las actividades que realizaran las personas que se agruparan para tal fin.⁷

D. Diferencias entre cooperativa y sociedad mercantil clásica.⁸

Se detallan a continuación las principales diferencias que marcan el enfoque de una cooperativa de ahorro y crédito.

⁵ <http://www.fedecaces.com/seccion-es.php?seccion=5&contenido=17>

⁶ Ley General de Asociaciones Cooperativas. Decreto No.86, Tomo No. 291 Art. 86-90

⁷ <http://es.scribd.com/doc/20883643/Sociedades-y-Asociaciones-Cooperativas>

⁸ <http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa>.

Cuadro N° 2: la diferencia entre empresa clásica y cooperativas.

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

FUENTE: www.wikipedia.com/cooperativas

IV. PRODUCTOS FINANCIEROS QUE OFRECEN LAS COOPERATIVAS AFILIADAS AL SISTEMA COOPERATIVO FINANCIERO FEDECACES.

En los siguientes literales se presentan los servicios que las cooperativas afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES ofrecen a sus asociados.

A. Servicios Financieros Ahorro

Actualmente las cooperativas afiliadas a FEDECACES poseen una amplia gama de servicios, entre los cuales está el ahorro, sus productos se detallan a continuación:

1. Ahorro a la Vista: Son los depósitos que el asociado efectúa en el momento que desea o crea conveniente a una tasa de interés del 1%.
2. Ahorro Infanto Juvenil: Pueden aplicar a este servicio todos los hijos de los asociados menores de 18 años para fomentar el hábito del ahorro a un interés del 1%.
3. Ahorro Navideño: Es en el cual podrán ahorrar durante todo el año y no se puede retirar hasta el mes de diciembre con una tasa de interés preferencial del 3%.
4. Ahorro Escolar: Es en el cual podrán ahorrar durante todo el año para los gastos de época escolar, no se puede retirar hasta el mes de enero y la tasa de interés es preferencial del 3%.
5. Ahorro a Plazo: Es un ahorro donde se estipula el plazo de vigencia del depósito en la cooperativa, las tasas de interés mejoran una de la otra dependiendo de los montos, plazos que conviene al ahorrante y la cooperativa.
6. Cuenta Progreso Sueño: Es la cuenta de ahorro programado que parte del compromiso de las personas con un objetivo; la realización de un sueño. Aquí aplican todo tipo de sueños como por ejemplo: Compra de electrodomésticos, viajes, pago de gastos escolares, graduaciones, en fin todas esas metas se desean cumplir. Para este tipo de cuenta existe la categoría de clásica, dorada y platinum.

B. Servicios Financieros de Créditos

Las cooperativas poseen diferentes opciones de líneas de crédito para poder brindar un servicio de calidad a sus asociados.

1. Producción: Esta línea de crédito ha sido creada para los sectores: agricultura, ganadería, avicultura, apicultura, cunicultura.
2. Comercio: Esta línea de crédito ha sido creada para los sectores de asociados y personas aspirantes que posean negocios formales establecidos.
3. servicios: Esta línea de crédito ha sido creada para los sectores: bufete, oficinas contables, servicios de transporte, talleres de mecánicas, clínicas médica, laboratorios, y otros.

4. Credi-Prom: Esta línea de crédito ha sido creada para todos aquellos asociados que están al día con sus aportaciones y el pago de otras obligaciones con la cooperativa.
5. Transitorio: Esta línea de crédito ha sido creada para todos aquellos asociados y aspirantes asociados que sean empleados públicos y empresas privada reconocidas para consolidación de deudas, gastos personales etc.
6. Credimax: Esta línea de crédito ha sido creada para todos aquellos asociados que solicitan consolidar deudas.
7. Pensionado: Esta línea de crédito ha sido creada para todos aquellos asociados que al 31 de diciembre del 2007 se encontraba inscritos y que estuvieran jubilados con el INPEP ó AFP.
8. Pignorado: Esta línea de crédito ha sido creada para todos aquellos asociados que tienen depósitos a plazo.
9. Hipotecario: Esta línea de crédito ha sido creada para financiar la adquisición de vivienda principal, dirigida a personas naturales.
10. Consumo/Personales: Esta línea ha sido creada para mediano o largo plazo que permitirá obtener dinero de libre disposición, normalmente utilizados para financiar la compra de bienes de consumo o el pago de servicios, como un tratamiento dental.

C. Servicios Financieros de Seguros

Además de los servicios antes mencionados, también se cuenta con la cobertura de seguros, con el fin de proteger financieramente al asociado y a su familia en una situación de emergencia.

1. Seguro de Defunción
2. Seguro Familiar

D. Remesas Familiares.

Con el fin de poder ser competitiva ante otras instituciones financieras las cooperativas afiliadas a FEDECACES han implementado el pago de remesas familiares, a través de

asociadas de servicios como La Nacional, Ría Envía, Money Gram, Santo Domingo, Credomatic, Viamericas, Western Unión, Uniteller.

E. Pago de Colectores.

El pago a través de colectores de servicios básicos en las cooperativas de FEDECACES es otro servicio que ofrecen a sus asociados, ya que se pueden realizar pagos de recibos de energía eléctrica y agua, TIGO, CLARO.

F. Pagadurías

La pagaduría de bonos de Salud, Educación, Fondo de Inversión Social, Desarrollo Local (FISDL) y subsidio del gas, son también servicios que prestan las cooperativas afiliadas al sistema cooperativo financiero.⁹

V. SECTORES DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL SALVADOR.

En este apartado se presenta el crecimiento que obtuvieron los sectores productivos del país entre el año 2011 y 2012.

Para una mejor comprensión de la información de los sectores productivos es necesario conocer las siguientes definiciones.

- ✓ **Tendencia de Ciclo:** Es cuando se observa la evolución de una variable en comparación con otra.
- ✓ **Crecimiento Anual:** Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía, (generalmente un país o una región), en un determinado período.

Cuadro N° 3: Índice de Volumen Actividad Económica IVAE para los sectores de la economía salvadoreña 2012 comparativo a 2011, BCR.

⁹ www.fedecaces.com/red-cooperativa-es.php

Sectores Económicos	Tendencia de Ciclo		Crecimiento Anual %	
	2011	2012	2011	2012
1. Agricultura, Caza, Silvicultura y Pesca.	119.04	122.39	-0.7	2.8
2. Explotación de Minas y Canteras	144.97	158.16	14.9	9.1
3. Industria Manufacturera	229.64	233.39	1.7	1.6
4. Electricidad, Gas y Agua	235.7	240.61	1.3	2.1
5. Construcción	164.06	162.41	16.3	-1
6. Comercio, Restaurantes y Hoteles	199.14	203.29	5.9	2.1
7. Transporte, Almacenaje, Com.	326.49	309.5	2.9	-5.2
8. Bancos, Seguros y Otras Instituciones Financieras	504.66	504.42	-0.3	0
9. Bienes Inmuebles y Servicios Prestados a Empresas	167.6	171.82	1.8	2.5
10. Servicios Comunales, Sociales y Personales	148.14	161.55	-2	9.1
11. Servicios del Gobierno	135.06	137.33	4.3	1.7

FUENTE: Banco Central de Reserva Año 2011-2012 Ciclo I.

A. CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN EL SALVADOR.

Es necesario conocer algunos criterios en los que se clasifican las empresas en El Salvador, dicha clasificación es realizada por diferentes instituciones públicas o privadas a continuación se presentará dos de ellas.

1. Banco Central de Reserva de El Salvador

El Banco Central de Reserva de El Salvador, en cumplimiento de su misión, genera y divulga estadísticas económicas y financieras, investigaciones sobre temas macroeconómicos y documentos de análisis sobre la evolución de la economía salvadoreña.

No existe un concepto universal sobre la clasificación del tamaño de las empresas. Esto es un criterio de cada país. En El Salvador el Banco Central de Reserva clasifica el tamaño de las empresas en: Micro, pequeñas, mediana y gran empresa.

Cuadro N° 4: Clasificación de las empresas salvadoreñas adoptado por el BCR.

Clasificación de las Empresas	Criterio Institucional.	
	Nº de Empleados	Monto de los Activos de las Empresas
Micro Empresa	De 1 a 10	No excede de \$11,428.57
Pequeña empresa	De 11 a 19	Cuyo activo total es inferior a \$85,714.42
Mediana Empresa	De 20 a 99	Cuyo total de activos no excede los \$228,571.41
Gran Empresa	De 100 a mas empleados	Cuyo total de activos sea mayor de \$228,571.41

FUENTE: BCR-MIPYMES

2. Clasificación de fundación salvadoreña para el desarrollo económico y social (FUSADES)

En este apartado se muestra una clasificación presentada por FUSADES, conforme a personal ocupado y cantidad de activos.

CUADRO N° 5: Criterios de clasificación de las empresas en El Salvador, presentado por FUSADES.

Tamaño	Empleados	Activo fijo	Organización	Tecnología	Participación en el Mercado
Micro	De 0 a 10		Informal	Artesanal	Consumo final
Pequeña	De 11 a 20	Hasta \$85,714.28	Dos niveles	Rudimentaria	Local
Mediana	De 21 a 99	Hasta \$228,571.42	Tres niveles	Bajo nivel tecnológico	Nacional o Regional
Grande	Más de 100	Mayor de \$228,571.42	Más de tres niveles	Altamente sofisticado	Mundial

FUENTE: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.

VI. MICROEMPRESAS EN EL SALVADOR

Para poder comprender el comportamiento de las microempresas es necesario conocer su situación actual a nivel nacional y según estudios recientes presentados por CONAMYPE. (Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa de El Salvador), al medir el tamaño de las empresas (con base a la categorización de personal ocupado), los datos revelan que del

total de unidades económicas, la microempresa representa el 96%, seguido de la pequeña empresa con un 3.2% de las unidades registradas y la Mediana y Gran empresa constituyen 0.4% cada una y además, El Directorio económico destaca que de las 161,934 unidades económicas en todo el país, la mayoría se encuentran concentradas en la zona central: 63%, el 20% se encuentra en la zona occidental y 17% en la zona oriental.¹⁰

En efecto a lo anteriormente citado se puede afirmar que las microempresas en El Salvador son una fuente de generación de empleo, en especial en las zonas urbanas del país.

Desafortunadamente, alrededor de la importancia de las microempresas, hay nubes que opacan su reconocido empuje. Las microempresas en El Salvador suelen ser de subsistencia, generan poco valor agregado y enfrentan restricciones de acceso a los sistemas de protección social.¹¹

A. Definiciones de Microempresa.

A continuación se presentan los conceptos de algunos autores que en base a diferentes criterios que tienen relación con el número de empleados o número de activos, han determinado lo que se conoce como microempresa.

- ✓ El término de microempresa se refiere a toda unidad económica que tiene hasta diez ocupados y ventas anuales hasta el equivalente a 476.2 salarios mínimos urbanos. (\$5714.28 de ventas mensuales)¹²
- ✓ Es un conjunto de personas, recursos materiales y técnicos organizados para lograr una meta determinada, conformado por un máximo de 10 trabajadores en la que los miembros participan directamente en la actividad productiva de manera sólida.¹³

¹⁰ Título de noticia: MINEC presenta Directorio Económico 2011-2012, noticia presentada el Viernes 28 de Septiembre de 2012, <http://www.conamype.gob.sv/index.php/component/content/article/29-noticia-empresa/912-minec-presenta-directorio-economico-2011-2012>

¹¹ La microempresa de América Central” Publicación del proyecto centroamericano de apoyo a programas de microempresas. PROMICO/OIT, febrero 2002. Capítulo I

¹² CONAMYPE, ANALISIS DE LA OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DIRIGIDOS AL SECTOR DE LAS MIPYMES EN EL SALVADOR PAG.14, MAYO DE 2005.

B. Clasificación de las microempresas en El Salvador

Según el Libro Blanco de la Microempresa estudio que se realizó en 1997, define los tipos de microempresas, que se muestran a continuación.

Cuadro N°6: Tipos de microempresas en El Salvador.¹⁴

Tipo de microempresa	Descripción	Características
MICROEMPRESAS DE SUBSISTENCIA	Son aquellas que tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; trabajan sobre la lógica del ir pasando.	Están compuestas por mujeres jefas de hogar que se desempeñan en actividades de comercio minorista o servicios personales como venta de comida. Es el segmento donde se concentran los mayores problemas de tipo social de la microempresa, en la medida en que es también, donde los límites del hogar y la unidad económica se confunden más ampliamente.
MICROEMPRESAS DE ACUMULACION SIMPLE	Son aquellas empresas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital.	Este segmento es el más fluido, y representa una fase de tránsito hacia alguno de los otros dos. Corresponde al momento en el que la microempresa empieza su evolución productiva hacia el crecimiento, cuando el empresario puede cubrir los costos de su actividad aunque no tenga capacidad de ahorro o inversión. Sin embargo, puede también corresponder a una etapa de declinación productiva.
MICROEMPRESAS DE ACUMULACION AMPLIA o MICRO TOPE	Son las empresas en las que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa.	Están generalmente ubicados en áreas de la manufactura donde la competencia de otras empresas les exige aumentar su productividad y calidad mediante mejoras tecnológicas. En estas empresas, con mano de obra que incluye asalariados y aprendices, es posible la acumulación de conocimiento tecnológico debido al nivel de calificación relativamente alto de sus patronos y trabajadores. Es el segmento donde los programas de servicios técnicos obtienen resultados de mayor costo/eficiencia, ya que existe una idea clara de la utilidad y mecanismos del crédito, la gestión, la comercialización, etc.

Fuente: Libro blanco de la microempresa

¹³ Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES). LIBRO BLANCO DE LAS MICROEMPRESAS. II Edición, Editorial Díaz. El Salvador 1997

¹⁴ Libro Blanco de la Microempresa Síntesis, San Salvador, Enero 1997, páginas 2-3
<http://www.microfinanzas.org/uploads/media/0611.pdf>

C. Distribución de las microempresas por sector y actividad económica

La distribución de microempresas por sector de la actividad económica en El Salvador es de la siguiente manera comercio (55%), la industria (21.4%), servicios profesionales (9.4%), y servicios de restaurantes y transporte (6% y 5.2%)¹⁵. **Cuadro Nº7:** Distribución de las microempresas en El Salvador. (Ver anexo 1.3)

VII. LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL PARA COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Existe una diversidad de Cooperativas denominadas de Ahorro y Crédito, que en muchas ocasiones son una opción atractiva para utilizar servicios financieros. Con el fin de conocer la forma de trabajo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que se dedican al otorgamiento de créditos, en comparación con los bancos, se comenzará por definir que es un microcrédito.

A. Definición de crédito Microempresarial.

Es necesario conocer el significado de los créditos microempresariales, los cuales se definen como créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios¹⁶

B. Situación de las líneas de crédito microempresariales en El Salvador.

A pesar de la gran cantidad de microempresas que existen en El Salvador, éstas constituyen un segmento muy riesgoso para las instituciones financieras, debido a eso, los criterios que solicitan éstas instituciones son muy rigurosos y en algunos casos generan un obstáculo para el crecimiento de las microempresas, ya que no todas pueden tener acceso a un crédito.

Hablando específicamente de los créditos microempresariales en cooperativas, El Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos que pertenece a la Asociación Regional de Bancos

¹⁵ Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov.-Dic.,2001, Ministerio de Economía

¹⁶ CONSULTAS FINANICERAS Y EMPRESARIALES, <http://consultasfinancierasyempresariales.blogspot.com/2008/02/crditos-comerciales-microempresas-de.html>

Centrales, realizó un estudio que muestra la situación de microcréditos en cooperativas en El Salvador, revelando que si bien es cierto que existe una ley de Asociaciones Cooperativas, en la misma no se define el termino microcrédito. Las características de las operaciones de microcrédito en las cooperativas son diferentes para el sector urbano y rural, por lo tanto, las cooperativas deberían contar con metodologías para atender a los asociados de ambos sectores, ya que este estudio reveló que un 73% de las cooperativas atienden a microempresarios en la zona urbana y 27% lo hacen en el área rural, dejando entrever que el área rural es el más excluido en cuanto a acceso a créditos.

C. Segmentos de microcrédito.

Según el documento microfinanzas y microcréditos en Latinoamérica, estudios de casos: Ecuador, El Salvador, México y Paraguay, todas las cooperativas consultadas en El Salvador operan en el segmento de microcrédito de acumulación ampliada, y el 52.6% de éstas operan además en el segmento de acumulación simple. No se observan cooperativas que operen en el segmento de subsistencia. Por tanto, gran parte de las cooperativas estudiadas conceden operaciones de microcrédito cuyo monto oscila entre USO \$3,000 y \$10,000 o su equivalente.¹⁷

D. Comportamiento de los créditos microempresariales en FEDECACES

En FEDECACES se finalizó el año 2011 con un aproximado de 30 millones de dólares en créditos, que es un crecimiento del 54.8%, del total de cartera de créditos, lo entregado en calidad de crédito microempresarial es el 0.55%.

Cuadro N°8: Distribución de la cartera de créditos en FEDECACES. (2011)

Destino	Monto en créditos	Porcentaje de créditos
Comercio	\$2,395,312.79	7.98
Consumo	\$22,135,168.44	73.72

¹⁷ Micro finanzas y microcréditos en Latinoamérica, estudios de casos: Ecuador, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay, Hector, Cuasquer y René Maldonado en colaboración con la DGRV, Marzo de 2011

Producción	\$282,960.13	0.94
Inversión	\$30,000.00	0.10
Liquidez	\$890,967.70	2.97
Desarrollo institucional	\$1,192,323.44	3.97
Vivienda	\$291,873.70	0.97
Servicios	\$35,125.65	0.12
Vivienda FONAVIPO	\$1,205,808.12	4.02
Emprender capital de trabajo	\$3,182.38	0.01
Emprender inversión	\$70,831.80	0.24
Emprender vivienda productiva	\$365,146.42	1.22
Expansión	\$22,527.19	0.08
Empleados y directivos	\$940,441.93	3.13
Emprender microempresas	\$166,234.11	0.55
Total	\$30,027,903.80	100

FUENTE: Memoria de labores de FEDECACES 2011, PAG. 12

E. Requisitos de crédito Microempresarial en cooperativas de ahorro y crédito.

A continuación se presentan algunos de los requisitos que las cooperativas de ahorro y crédito de manera general solicitan a los microempresarios, cada uno de ellos depende de los criterios que se tengan establecidos en la cooperativa.

- ✓ Deudor o fiador deberán vivir en casa propia.
- ✓ Copia de certificado del I.S.S.S del fiador
- ✓ Referencias.
- ✓ Que sea propietario del negocio
- ✓ Tener más de un año establecido.

- ✓ Que el fiador sea empleado público o con estabilidad laboral.
- ✓ Pre-visita del negocio.
- ✓ Presentar presupuesto de ingresos y gastos.
- ✓ Copias de DUI y NIT
- ✓ Recibo de agua ó luz.

VIII. GENERALIDADES SOBRE LÍNEAS DE CRÉDITO.

Las palabras “líneas de crédito” tienen un amplio uso en el mundo financiero, en cualquier lugar donde se habla de créditos, de préstamos, de financiamiento y, en general de todo lo que tiene que ver con el mundo de la financiación se escucha ampliamente el término líneas de crédito. Es tan amplio el uso de las líneas de crédito que ahora es difícil determinar cuál es el significado real que tiene este término en el mundo financiero. La verdad es que es un término muy escurridizo, puesto que muchas de las entidades de servicios confunden el significado de lo que es una línea de crédito. Se plantean los siguientes literales para comprender el término líneas de crédito:

A. Definición de Líneas de Crédito

- ✓ Línea de crédito: Compromiso de un banco o de otro prestamista de dar crédito a un cliente hasta por un monto determinado, a petición del cliente.
- ✓ Línea de crédito: Constituye un acuerdo entre la institución financiera y su cliente, en el cual se señala la cuantía máxima que la Institución financiera permitiría al cliente deberle a un mismo tiempo sin garantía específica.¹⁸

B. Políticas para el otorgamiento de un crédito

Las políticas de crédito constituyen los lineamientos centrales para la adecuada administración de la cartera crediticia, siendo el objetivo principal alcanzar la estandarización de los criterios rectores de la actividad crediticia, así como de los procesos y procedimientos operacionales del área de créditos. Además, se pretende comunicar la

¹⁸ Eco finanzas Diccionario Economía - Administración - Finanzas - Marketing , http://www.eco-finanzas.com/diccionario/L/LINEA_DE_CREDITO.htm

estructura organizacional, las funciones, y las normas en vigencia, de forma que todos los funcionarios de una entidad financiera estén en conocimiento de la información y documentación necesaria en el momento de tomar decisiones.¹⁹

C. Definición de tasa de interés

La tasa de interés se define como: El precio en porcentaje que se paga por el uso de fondos prestables.

Las tasas de interés activas en moneda nacional y extranjera son determinadas por la libre competencia en el mercado financiero y expresadas en términos efectivos anuales. La tasa de interés aplicada a las operaciones crediticias, se rige según los precios vigentes en el mercado, (pero encuadrados a las normas a nivel nacional en el caso de El Salvador por la Superintendencia del Sistema Financiero) y las leyes vigentes en la materia.

El cálculo de la tasa de interés es independiente del tipo de crédito que se esté procesando, y se podrá optar por diferentes tipos de liquidaciones, las cuales estarán disponibles según establezca la entidad financiera.

Las tasas de interés deberán estar en condiciones de generar un margen suficiente para alcanzar la plena cobertura de costos relacionados con la operación de crédito, con la finalidad de que las operaciones crediticias sean rentables.

Las tasas de interés activas, pueden variar en cualquier momento por cambios en las leyes vigentes y decisiones internas en la entidad financiera.

1. Tipos de Tasas de Interés

Las tasas de interés se clasifican en tasas fijas y tasas variables según lo establecido por las entidades financieras y la normatividad vigente, que dispone, entre otros, que la entidad financiera pueda señalar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos para sus operaciones activas y pasivas y de servicios.

¹⁹ Autores: SIC DESARROLLO, MANUAL DE CRÉDITO Modelo Genérico para Intermediario Financiero Rural: SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO MÚLTIPLE (SOFOM), Año 2008. Pág. 6-8.

a. Tasa de Interés Fija

Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito, que se establece desde el principio, y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.

b. Tasa de Interés Variable

Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato, usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.²⁰

2. Componentes adicionales a las tasas de interés de créditos

Las instituciones financieras por lo general agregan a las tasas de interés crediticias, un porcentaje adicional por los servicios que prestan, algunos de estos son:

a. Comisiones o Gastos de Estudio

Se refiere a un pago que las instituciones financieras cobran por comisiones o gastos de estudio en concepto de trámites de solicitud y por apertura de cuenta.

b. Seguros

Las instituciones financieras contratan pólizas de seguro según el tipo de actividad económica que financian. El costo del seguro es transferido al acreditado. Éste componente se puede incluir, o no, en la tasa de interés cobrada o como parte del capital.

c. Gastos de Tasación de Bienes.

La entidad financiera designa a peritos especialistas en el área de valúo de bienes, para que se encarguen de asignar un valor monetario a los bienes que se tomen en respaldo para los créditos que requieran de este tipo de garantía. Los costos derivados de la tasación se transfieren al acreditado. Estos gastos, no son imputables para el cálculo de la tasa de interés, estos gastos son establecidos por los peritos tasadores.

²⁰ Página Web Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras
<http://www.ocif.gobierno.pr/glosario.html>

d. Gastos de Registro y levantamiento para Hipoteca y Prenda.

Son gastos notariales y de registros públicos, por constitución y registro de hipoteca o prenda.

D. Monto de créditos.

El monto de un crédito es la cantidad que una institución financiera otorga en calidad de financiamiento y se establece por políticas de la institución financiera y por leyes en vigencia.

E. Cálculo de una cuota de crédito.

La cuota de un préstamo es el monto que se debe pagar periódicamente luego de adquirir uno, con el fin de cancelar parte de éste y, a la vez, ir pagando los intereses que se han cobrado por adquirirlo.

Además del monto del préstamo, la tasa de interés y el plazo otorgado, para determinar la cuota a pagar se debe tomar en cuenta el método o sistema de amortización que utilice el banco o entidad financiera que otorga el crédito; los cuales básicamente utilizan dos métodos: el método alemán y el método francés.

Método alemán: El método alemán hoy en día no es muy utilizado; en este método las cuotas son decrecientes, es decir, al principio se pagan cuotas altas, pero luego van disminuyendo.

Método francés: El método francés es el más utilizado; en este método las cuotas son fijas, es decir, en todos los periodos se pagan la misma cuota.

F. Amortización de un crédito

Los créditos pueden ser amortizados por órdenes de descuento, pagos en caja de la entidad financiera, por medios electrónicos o depositando en una cuenta bancaria de la entidad financiera.

1. Tipos de amortización

- ✓ Sistema de cuotas iguales, a través del cual el acreditado amortizará capital e interés en cada cuota.
- ✓ También la amortización puede ser libre, atendiendo a un pago mínimo mensual.
- ✓ Otra forma de amortización es utilizar un cronograma de pagos con cuotas fijas, de preferencia mensuales.

Las cuotas mensuales deben ser amortizadas en la moneda de curso legal, amortizando capital e intereses en cada cuota.

G. Morosidad en Entidades Financieras.

Cuando se habla de morosidad principalmente en el sistema financiero se refiere a aquellas personas que exceden del plazo de tiempo de crédito otorgado para pagar sus cuentas.

Cada institución financiera o asociación cooperativa posee una cartera de cliente con atraso en sus pagos, depende de cada una de ellas por políticas internas, el tiempo que se tarden en trasladar esa cartera de morosidad a una casa de cobro externo.

La probabilidad de éxito de recuperación de una deuda es mucho mayor en caso de que el proceso sea realizado por una empresa especializada, no se trata de suerte en el cobro de la deuda, se trata de profesionalidad, a pesar que su empresa tenga fijada una política de crédito que incluya los procesos iniciales de recobro.²¹

La mayoría de las empresas de recobro pactan contractualmente una comisión porcentual sobre el dinero recuperado, pero algunas empresas solicitan una cuota fija para gastos y gestiones a la firma del contrato o hacen pagar al cliente una cuota mensual.

²¹ www.elperiodico.com/es/noticias/economia/morosidad-sistema-financiero.

H. La capacidad de pago

La capacidad de pago puede ser definida como el potencial financiero para hacer frente a las cuotas o compromisos de pago derivados de la operación.

La capacidad de pago viene definida por la facilidad para generar recursos: la nómina, los rendimientos de actividades profesionales o empresariales, los rendimientos de activos financieros, las rentas de alquileres, etc., en definitiva ingresos.

En El Salvador para una persona asalariada el porcentaje de descuento no debe sobrepasar el 20% del salario base y se encuentra establecido en el Art. 136 del Código de Trabajo.

I. Las garantías

Un sinónimo de garantía es la solvencia, es decir patrimonios con los que responder en caso de que la operación vaya mal. Se puede pagar a la entidad financiera en concepto de garantía con: Inmuebles, acciones, saldos, etc. La garantía es importante, pero en ningún caso suplirá una falta de capacidad de pago.

Las garantías son aquellas exigidas por un acreedor para asegurar el cumplimiento de una obligación, pueden ser personales o reales.

A continuación se muestran los tipos de garantías:

1. Garantía Personal

Se entiende por garantía personal, de una operación crediticia la obtenida a través de la firma del titular de la operación, en la solicitud de crédito. Esta garantía se puede utilizar para operaciones nuevas y renovaciones.

2. Garantía de Aval (Fiador)

Se entiende por garantía de aval o fiador, de una operación crediticia, la obtenida a través de la firma del titular de la operación más la firma de un aval o fiador, en la

solicitud de crédito y en el título valor que respalda la operación: pagaré, que responderá en caso de que el titular de crédito no lo pueda pagar.

3. Garantía laboral con respaldo salarial

Se entiende por garantía laboral con respaldo salarial, cuando el titular del crédito devenga un salario y que a la vez ese salario es un respaldo en caso de que no pague.

4. Garantía Prendaria

Se entiende por garantía prendaria aquella mediante la cual se afecta un determinado bien mueble en respaldo del cumplimiento de cualquier obligación propia o de un tercero.

5. Garantía Hipotecaria

Se entiende por garantía hipotecaria el respaldo de operaciones crediticias por medio de bienes inmuebles, propiedad del deudor o en su defecto de un tercero. Esta garantía se instrumenta a través de una escritura hipotecaria celebrada ante un notario público.

6. Depósitos Colaterales

Se toma como garantía, los depósitos de ahorro a plazo fijo que los acreditados tengan en otras instituciones.

J. Tiempos de resolución para el otorgamiento de créditos

Los tiempos de resolución son establecidos por la entidad financiera, y consisten en el tiempo que transcurre desde el momento que el cliente solicita el crédito, hasta que la entidad financiera informa si el crédito fue aprobado o rechazado.

Algunas entidades financieras utilizan un tiempo mínimo de 24 horas, otras un máximo hasta de 3 días, cabe mencionar que esto depende del tiempo que se demora el análisis de la solicitud de crédito, juntamente con el análisis del solicitante y en algunos casos pueden ser procesos muy lentos.

K. Restricciones para el otorgamiento de un crédito.

Un crédito no puede ser aprobado por circunstancias que tengan que ver con los siguientes puntos:

- a. Que el solicitante no cumpla con los requisitos necesarios para aplicar a la solicitud de un crédito, algunos de esos requisitos son a criterio de la entidad, y otros por organismos controladores.
- b. Que el solicitante tenga mal record crediticio con la entidad en la que solicita el crédito o con otras entidades financieras o no financieras.
- c. Que el solicitante no cumpla con las garantías necesarias para el reembolso del crédito, más, intereses a la entidad financiera.

IX. EDUCACIÓN FINANCIERA.

La Educación Financiera puede tener muchos enfoques, la investigación se inclinará por el enfoque microempresarial, ya que se necesita contar con los conocimientos necesarios, para poder incrementar el capital que los microempresarios invertirán en sus proyectos o negocios ya establecidos.

A continuación se presenta una definición de educación financiera:

- ✓ Educación Financiera: es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.²²

²² <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/queeslaeducacion.aspx>

A. Componentes de la educación financiera²³

A continuación se presentan las tres principales áreas de acción de la Educación Financiera:

1. Componente psicológico:

Este componente pretende llegar al sub-consiente del individuo, logrando cambiar patrones acerca del uso del dinero que impiden el éxito financiero.

Este componente es el que permite tener una plataforma para poder implantar los principios acerca del uso del dinero, y se manifiesta a través de los pensamientos que se presenta al individuo, estos que son la raíz de los sentimientos, reflejan lo que las personas desean traduciéndose en las acciones para generar el **patrón del dinero**, dicho patrón depende del entorno en el cual se encuentra el individuo.

a. Tipos de patrón del dinero

Los tres tipos de patrón del dinero son: programación verbal, modelaje y acontecimientos específicos.

i. Programación verbal:

Se refiere a las creencias que se tiene respecto a la obtención del dinero desde la infancia, es decir dogmas que se tienen establecidos en el subconsciente.

ii. Modelaje:

Este patrón se encuentra establecido por el ambiente que se producía en el hogar, por el hecho de tener dinero, o no, es decir, todas aquellas reacciones que se generaron en el hogar.

iii. Acontecimientos específicos:

Este patrón depende de acciones que en específico sucedieron al individuo, y marcaron el uso que actualmente se le da al dinero y la forma en que lo obtendrá en el futuro.

²³ Los Secretos de una Mente Millonaria, Autor: Hard Eker, Editorial Sirio, S.A, 2005

2. Componentes formativos de la educación financiera

En este componente se pretende enseñara al individuo nuevos principios acerca del uso efectivo del dinero, como del crédito, personalmente y empresarialmente. En los siguientes apartados se muestran algunos de los principios de la educación financiera:

a. Cambio de actitud hacia el dinero

Los siguientes enunciados son la base para poder realizar un cambio de actitud en el uso del dinero de cada individuo.

Cuadro N° 9: Enunciados y descripción de la actitud hacia el dinero.

Nº	ENUNCIADO	DESCRIPCION
1	Según el nivel en que las personas cambien su carácter, la forma de pensar y las creencias, se determinará también el nivel de crecimiento en sus ingresos.	Las personas deben de poseer la capacidad interna para poder conservar su éxito y su dinero y poder afrontar mayor número de retos que vienen acompañados siempre del hecho de tener más éxito y dinero. Además de poder vencer los obstáculos mentales que los seres humanos se imponen y que no les permiten superarse.
2	Antes de cambiar las acciones, se debe tener una transformación interna.	En este principio tener una transformación interna significa cambiar desde la raíz, para que los resultados o llámese frutos puedan ser satisfactorios, muchas personas solo se basan en lo que ven y para ellos no existe lo interior, cuando en realidad es lo que importa ya que si no se modifica la parte interna jamás se podrán tener resultados visibles.
3	Los pensamientos, los sentimientos y las acciones conllevan a obtener resultados.	Para este principio el patrón financiero está compuesto por una combinación de pensamientos, sentimientos y acciones en relación con el dinero, estos componentes son relevantes para determinar cómo se crea la realidad y el éxito que se llegará a obtener.
4	Las personas casi siempre se guían por las emociones profundamente arraigadas antes que por la lógica.	Cuando se habla de emociones profundamente arraigadas se hace referencia al subconsciente, este actúa cuando al niño se le inculca guiarse por las emociones y de esta manera, la lógica pase a un plano secundario.
5	Si se tienen motivaciones	Este principio es de gran importancia ya que las

	equivocadas para adquirir éxito o dinero difícilmente se producirá satisfacción	razones o motivaciones que se tienen para ganar dinero y lograr éxito es vital, si la motivación para adquirirlos procede de una motivación equivocada, como el miedo, la rabia o la necesidad de demostrar lo que vale la persona, el dinero nunca reportará satisfacción.
6	El nivel de prosperidad cambia al reprogramar de nuevo la forma de administrar el dinero.	Este principio es vital, en la medida en que se aplique se obtendrán fabulosos cambios en el nivel de prosperidad económica de forma permanente, es reprogramar de nuevo la forma en que se administra el dinero.

FUENTE: Basado en el libro Los Secretos de una Mente Millonaria, T. Hard Eker.

b. Sugerencias para el éxito financiero.

En el presente apartado se muestran algunas sugerencias de principios que ayudan a los individuos a poder adoptar actitudes eficientes, en cuanto a la administración de sus recursos, que conllevan a resultados financieros y personales satisfactorios.

Cuadro N°10: Sugerencia y descripción de principios para resultados financieros y personales satisfactorios.

Nº	SUGERENCIA	DESCRIPCION
1	Elegir actitudes positivas en lugar de negativas conlleva a obtener resultados satisfactorios.	Este principio conlleva a que de la misma forma como se piense o se actué, así serán los resultados que se obtendrán, un ejemplo claro es que las personas exitosas piensa de una manera totalmente distinta a como piensa una persona de recursos económicos limitados y se demuestra en las acciones que realizan.
2	Las malas actitudes atraen resultados negativos sin lograr prosperidad.	En este principio muchos expertos del desarrollo personal hablan de la ley de la atracción, esta afirma que lo semejante atrae a lo semejante en el sentido de que cuando las personas se quejan, lo que en realidad atraen a la vida es desgracia.
3	Al desear la comodidad económica es probable que no se llegue a la prosperidad, pero al desear la prosperidad probablemente se logre la comodidad económica.	Este principio habla de que para poder llegar a tener éxito y dinero hay que trabajar para ello, anteriormente se menciona que hay principios que ayudarán a pensar de una forma diferente y a cambiar paradigmas desde el interior de las personas.

4	La mayoría de la gente no obtiene lo que desea por que no sabe lo que quiere.	Este principio también es sumamente importante en el tema de educación financiera ya que no se puede obtener algo sin saber que se quiere realmente, este principio requiere de un compromiso por parte de las personas para saber lo que realmente se quiere.
5	Hay que estar completamente comprometido a crear el éxito y la prosperidad para obtenerlo.	Este principio es muy importante y evidentemente para las personas es el compromiso para lograr lo que se propone, sin compromiso difícilmente habrá resultados, hay que estar dispuesto a trabajar y a poner todo de sí mismo para alcanzar un objetivo en particular.
6	Ley de Ingresos: La retribución que las personas reciben es en proporción directa a lo que da.	Este principio aplica en todas las áreas de la vida, no solo en la financiera, ya que según la cantidad que las personas disponen a dar, la retribución o pago será en proporción directa, si se da escasamente lo más probable es que la retribución sea escasa, pero si se da abundantemente la retribución también lo será.
7	Un líder tiene mucho más éxito que un seguidor	A pesar de la responsabilidad que recae sobre un líder, está claro que éste gana mucho más dinero y popularidad que los que solo deciden ser seguidores, pero para ello el líder tiene que vender continuamente sus ideas, además de ser un promotor, tener de forma intrínseca seguidores y ser experto en motivar e inspirar.
8	El secreto del éxito es crecer más que cualquier adversidad.	Las personas exitosas no evitan los problemas, ni se deshacen de ellos, tampoco se acobardan ante ellos. Las personas exitosas crecen más que sus propios problemas, de tal manera que algunos de estos problemas no son percibidos por ellos.
9	El éxito desarrollara los rasgos del carácter actual de las personas.	Dependiendo de cómo es el carácter de las personas en la actualidad, el éxito lo potenciará y lo desarrollará aún más, es decir si la persona es mezquina el éxito hará que lo sea aun más y si es generosa el éxito hará que sea aun más generosa.
10	Aunque esté presente el miedo hay que saber controlarlo para tener éxito.	Se tiene que aprender a que no se debe matar el miedo, ni librarse de él, ni mucho menos huir, lo más importante que enseña este principio es que hay que aprender a controlarlo, porque siempre habrá temor y miedo a emprender algo nuevo, pero hay que saber controlar dichos temores.

11	Cuando las personas verdaderamente están creciendo es cuando surge la incomodidad.	Cuando hay incomodidad en las cosas que se han venido haciendo, así como también en la forma de comportarse, es cuando verdaderamente está surgiendo un crecimiento, ya que estar en un estado de confort y comodidad es una muestra de la negativa a los cambios y al crecimiento respectivamente.
12	La felicidad y el éxito se logran cuando se entrena la mente y se tiene el control de ella.	Las personas logran un alto grado de satisfacción y verdadero éxito cuando logran entrenar la mente y tienen el control sobre ella, ya que ese es el punto principal para Educarse Financieramente.
13	Se tiene que escoger entre mantener las viejas formas de pensar o elegir el éxito.	Una confrontación que hace a las vidas de las persona la educación financiera es la de escoger entre mantener las viejas formas de pensar y ser o elegir los cambios radicales para lograr el éxito, ya que no se puede elegir las dos cosas. Las personas tienen que escoger entre seguir atadas a sus patrones económicos antiguos o disfrutar de la prosperidad y el éxito.
14	No se debe poner límites a los ingresos que se pueden generar.	Las personas exitosas cobran de acuerdo a sus resultados, no canjean su tiempo por dinero ya que el tiempo es limitado.
15	La verdadera medida de la prosperidad es la sumatoria de todo bien económico que se posee (Ingresos, ahorros, inversiones, reducción de gastos personales) y no solo los ingresos del trabajo.	La mayoría de personas piensa que todo lo que tiene son los ingresos que recibe quincenal o mensualmente por su trabajo, este principio explica que la prosperidad o fortuna se mide por la sumatoria de todo bien que se puede convertir en dinero, es decir ingresos, ahorros, inversiones y la diferencia que se obtiene al reducir los gastos personales.
16	Las personas exitosas ven en cada dólar que poseen una oportunidad de inversión para generar más dinero.	Las personas exitosas ven cada dólar como semillas que pueden sembrar y así producir cien más, no lo ven como algo para cambiar por algo que quieren ahora mismo. El invertir es la mejor opción para las personas con éxito.

FUENTE: Basado en el Libro Los Secretos de una Mente Millonaria, T. Hard Eker

3. Componentes prácticos (herramientas)

En esta etapa se busca proporcionar al individuo las herramientas prácticas de la gestión inteligente del dinero, con ayuda de presupuestos, elaboración de estados financieros y evaluación de sus ingresos y gastos.

a. Diagnóstico o Análisis Financiero

Previamente a la descripción del diagnóstico financiero como una herramienta en la educación financiera, es necesario conocer cada uno de los insumos necesarios para la elaboración de un diagnóstico, si bien en muchas ocasiones no se conoce la definición literal de estos términos, generalmente y casi todas las personas hacen uso práctico al utilizarlos diariamente.

En primer lugar es necesario definir que es el diagnóstico financiero en una empresa; diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse como el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta. De la misma manera se realiza un análisis como este en una persona pero con la diferencia que una persona lleva el control de sus ingresos y egresos no existe nadie más a quien poder solicitar información.

A continuación se presentan los insumos para el diagnóstico financiero personal o empresarial:

Los ingresos son entradas económicas en posesión de una persona u organización estos pueden ser sueldos, salarios, ganancias, pagos de intereses, alquileres, ingresos por ventas, recibidos de manera periódica o regular.

También los ingresos se clasifican en fijos y variables, por ejemplo un ingreso fijo es el salario que las personas reciben mes a mes, pero si cada 6 meses reciben una bonificación ese ingreso se considera variable.

Los gastos se definen como un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar por un artículo o servicio. Por ejemplo, para un inquilino el alquiler, es un gasto. Para un estudiante o los padres de familia, la matrícula escolar es un gasto. El comprar alimentos, ropa, muebles o un automóvil es también considerado un gasto, y para el caso de una empresa un claro ejemplo de ello son los gastos de arrendamiento, papelería, etc.

Y por último, de los insumos primordiales para un diagnóstico se encuentra el ahorro, ya que es la cantidad monetaria excedente de las personas e instituciones sobre sus gastos. También es el ingreso no consumido, es decir la diferencia entre el ingreso y el consumo.

El ahorro lo llevan a cabo los individuos y las organizaciones, para poder tener un fondo disponible cuando se presentan imprevistos o para ser utilizado para un destino específico, ya sea realizar un viaje, estudios superiores entre otros.

El ahorro se obtiene restándole a los ingresos totales el gasto total en consumo. De esta forma, $Ahorro = Ingresos - Gastos$.²⁴

b. Planeación personal y empresarial

Generalmente las personas no se acostumbran a realizar una planeación, y debido a eso en la mayoría de casos es difícil pasar al plano empresarial, pero la planeación personal puede definirse como una herramienta que busca orientar el crecimiento personal, por medio de la identificación de aquellas metas que se pretenden lograr y de las capacidades que se poseen; evita la dispersión y el desperdicio de tiempo y capacidades.

Se define también como un proyecto porque se plasman todos aquellos planes que se desean cumplir, tomando en cuenta los diferentes ámbitos de la vida del individuo; implica un acto de consciencia, valentía, entrega, madurez y de toma de decisiones. No busca ser una receta para vivir, sino un elemento que sirva para dar sentido al rumbo de las capacidades, habilidades y deseos del individuo.

²⁴ www.monografia.com , <http://www.monografias.com/trabajos15/ahorro-inversion/ahorro-inversion.shtml#ixzz2Hp2ozKZa>

La misión personal es la guía máxima que un individuo sigue a lo largo de toda su vida y que le permitirá enfocarse en las cosas realmente importantes, ayudándole en la toma de decisiones correctas y a mantener un soporte inquebrantable para sí mismo.

La planeación personal engloba una serie de elementos que también debe conocer cada individuo que pretende iniciarse en los negocios a nivel microempresarial:

i. La misión

La misión personal debe de estar enfocada en el presente, ¿Quién es la persona?, ¿Dónde está?, ¿Qué es lo que piensa de sí mismo?, son algunas de las preguntas que ayudan a formular algo más concreto y específico de la situación presente.

ii. La visión

La visión personal implica que el individuo imagine el destino que quiere construir, creando la imagen de la vida que ambiciona vivir, proyectando la manera de cómo desea ser y lo que le gustaría hacer. Esta Visión, constituida por los valores, intereses y aspiraciones de cada persona, le otorga finalidad y significado a su vida y establece la direccionalidad hacia la cual orienta sus objetivos a corto y mediano plazo. También indica el camino a seguir y aporta inspiración, entusiasmo y compromiso. Impulsa hacia adelante y brinda la fuerza que posibilita encarar los desafíos y superar las dificultades.

La visión personal es la declaración del futuro, las preguntas que se responden son: ¿Quién quiere ser la persona?, ¿Dónde quiere estar?, ¿Qué debe pensar de sí mismo?

iii. Objetivos

Su definición no es más que los resultados que una persona se propone alcanzar en la vida. Establecer objetivos personales es esencial para el éxito de una persona ya

que ayudan a ordenar la vida, señalan el camino, sirven de guía, revelan prioridades, ayudan a programar el inconsciente para que se puedan alcanzar, y sirven como fuente de motivación.

iv. Metas

Se puede entender una meta como el fin al que se dirigen las acciones o deseos de una persona, es decir lo que se pretende conseguir.

CUADRO N° 11 Algunas características que deben incluir las metas para alcanzar los mejores resultados.

Características de las metas
Cuanto más claras y precisas sean las metas, más eficazmente se tendrán los medios para conseguirlas.
Las metas claras y alcanzables generan una fuerza motivadora importante.
La precisión de metas combate la pereza, la indecisión, la baja autoestima, dando lugar a una mejora en el rendimiento.
Las metas hacia un fin determinado, son las que mueven a actuar, sin ellas no existiría conducta inteligente, sino conducta instintiva.
Lo importante es tener claro lo que se quiere, pues esa claridad aparecerá también en la conducta.

c. La planeación del negocio

El plan de negocio o plan de empresa es una declaración formal de los objetivos de negocio, recogidos por escrito en un documento, que desarrolla, sistematiza e integra las actividades, estrategias de negocio, análisis de la situación del mercado y otros estudios que son necesarios para que una idea de negocio se convierta en una empresa viable, y en el cual se plasma la idea de rentabilidad del negocio.²⁵

²⁵ [www.wikipedia.com ,s.wikipedia.org/wiki/Plan_de_negocio](http://www.wikipedia.com,s.wikipedia.org/wiki/Plan_de_negocio)

d. Contabilidad básica

Para poder iniciar con una administración efectiva de una organización es necesario conocer los conceptos básicos de contabilidad:

La Contabilidad se puede definir como un sistema de información cuyo objetivo es la recopilación y análisis de las actividades económicas, financieras y administrativas de un ente, observando de primera mano las causas y decisiones, que han determinado estos resultados.²⁶

Y otro concepto de suma importancia son las finanzas, que corresponden a una rama de la economía que estudia el movimiento del dinero entre las personas, las empresas o el Estado. También estudia la obtención y la administración del dinero que ellos realizan para lograr sus respectivos objetivos, tomando en cuenta todos los riesgos que ello implica.²⁷ Es decir, un estudio minucioso de la información que provee contabilidad, en el caso de una contabilidad personal.

e. Contabilidad personal

Para comprender de mejor manera cómo está compuesto un balance personal, se detallan los siguientes términos:

- ✓ **Activos:** Conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad, término contable-financiero con el que se denomina al conjunto de recursos económicos con los que cuenta una persona, sociedad, corporación, entidad, empresa o cualquier organización económica.
- ✓ **Pasivos:** Es el valor monetario de las deudas, las obligaciones y los compromisos que tiene una persona, empresa o institución.

²⁶Web: Aula Facil.com , <http://www.aulafacil.com/cursosenviados/logica-contable/curso/Lecc-1.htm>

²⁷ <http://www.misrespuestas.com/que-son-las-finanzas.html>

- ✓ Patrimonio: conjunto de bienes que pertenecen a una persona, ya sea natural o jurídica. Se utiliza también para nombrar a lo que se le puede dar una estimación económica.²⁸

f. Presupuesto

El presupuesto es la herramienta básica que debe tener un individuo o una organización. Algunos tipos de presupuestos son los siguientes:

i. Presupuesto de Ingresos

Es aquel que permite proyectar las entradas económicas que una persona o empresa va a generar en un periodo de tiempo.

ii. Presupuesto de Gastos

Es el detalle de la cantidad de dinero que las personas o entidades proyectan gastar en un periodo de tiempo.

CUADRO N° 12: Las tres funciones básicas del presupuesto de gastos son:

Programación	Sirve para tener un control de la cantidad que se va a consumir para poder alcanzar el presupuesto inicial.
Formalidad	Todos los miembros familiares o empresariales deben estar consientes de los gastos y disminuirlos.
Equilibrio	Saber con exactitud cuánto dinero ingresa mensualmente, para saber cuánto se va a gastar.

iii. Presupuesto de gastos de negocios

Para iniciar una empresa propia o llevar a que ésta funcione correctamente, es fundamental contar con un presupuesto y saberlo administrar durante el período de tiempo estipulado. De esta manera se podrá controlar los ingresos y egresos y saber hacia qué dirección se mueve su negocio. En el presupuesto deben ingresarse todos los egresos que generará el negocio desde la nómina de los empleados hasta la papelería o los servicios (agua, luz, teléfono). Si se cuenta con varios departamentos, cada uno debe encargarse de generar su propio presupuesto de gastos para tener una idea aproximada de cuánto gastarán.

²⁸ Definición de patrimonio - Qué es, Significado y Concepto <http://definicion.de/patrimonio/#ixzz2HsTNMf7d>

g. Deudas

Se denomina deuda a las obligaciones contraídas con un tercero, ya sea una persona natural o jurídica. La parte deudora también puede identificarse con una persona natural o jurídica. La toma de una deuda se realiza por diversos motivos, siendo los más relevantes para la economía aquellos que se relacionan con la inversión en áreas productivas. Como contrapartida, el deudor debe reintegrar el monto en la fecha pactada, agregando al importe un interés que representa la ganancia del acreedor.²⁹

h. Tarjetas de crédito

Es una tarjeta de plástico numerada, que presenta una banda magnética o un microchip, y que permite realizar compras que se pagan a futuro. El usuario debe tramitar las tarjetas ante una institución financiera o entidad bancaria, que le solicitará distintas documentaciones para asegurarse de que está en condiciones de pagar sus compras.³⁰

i. Juegos orientados a la educación financiera

Actualmente los juegos en el uso de los procesos formativos se han vuelto una herramienta útil, comprendiendo así una teoría lúdica de educación.

El propósito de la simulación en juegos está encaminado a desarrollar principios y desarrollar habilidades para una práctica en la vida personal y empresarial

4. Beneficios de la educación financiera

Los beneficios que ofrece la educación financiera son considerables, tanto para la economía de cada individuo como para la economía nacional. En el plano individual, la educación financiera contribuye a mejorar las condiciones de vida de las personas, ya que proporciona herramientas para la toma de decisiones relativas a la planeación para el futuro y a la administración de los recursos, así como información pertinente y clara que da lugar a un mayor y mejor uso de los productos y servicios financieros. Así, los usuarios con mayores

²⁹ Desde Definición ABC: <http://www.definicionabc.com/economia/deuda.php#ixzz2HsY7jm3W>

³⁰ Lee todo en: Definición de tarjeta de crédito - Qué es, Significado y Concepto <http://definicion.de/tarjeta-de-credito/#ixzz2HsZMaUdP>

niveles de educación financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto. Adicionalmente, la educación financiera, más allá de contribuir a mejorar el desempeño de las instituciones debido a una clientela más responsable e informada, puede generar un intercambio de información de mayor calidad entre las instituciones financieras y sus clientes. Gracias a la educación financiera los usuarios demandan servicios adecuados a sus necesidades y los intermediarios financieros tienen un mejor conocimiento de las necesidades de los usuarios, lo que da lugar a una mayor oferta de productos y servicios financieros novedosos, aumentando la competitividad e innovación en el sistema financiero.³¹

CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO AFILIADAS A FEDECACES REFERENTE A CRÉDITOS DIRIGIDOS A LA MICROEMPRESA SALVADOREÑA.

I. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

A. Objetivo General

Realizar un diagnóstico de la situación actual referente a las Líneas de Crédito dirigido a microempresas Salvadoreñas en las Cooperativas de Ahorro y Crédito Afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES.

B. Objetivos Específicos

1. Conocer políticas, procesos e información en general respecto a las Líneas de Crédito y Educación Financiera ofrecidas por las Cooperativas afiliadas a FEDECACES.
2. Evaluar por medio de análisis estadístico todo lo relacionado a Líneas de Crédito Microempresarial y Líneas de Crédito en general con las que cuentan actualmente las cooperativas afiliadas a FEDECACES.
3. Realizar conclusiones y recomendaciones según lo obtenido por el diagnóstico de la situación actual, para realizar una propuesta de Líneas de Crédito microempresarial con un Programa de Educación Financiera.

³¹ <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/queeslaeducacion.aspx>

II. HIPÓTESIS

A. Hipótesis General

Al proponer líneas de crédito microempresarial que incluya un programa de educación financiera para las cooperativas de ahorro y crédito del sistema cooperativo financiero FEDECACES, contribuirá al desarrollo integral de los microempresarios y a mejorar el perfil de los usuarios de las líneas de crédito.

B. Hipótesis Específicas

1. Al añadir un Programa de Educación Financiera dentro de la propuesta de Líneas de Crédito dirigida a microempresas salvadoreñas para cooperativas de ahorro y crédito del sistema cooperativo financiero FEDECACES, contribuirá a que los microempresarios mejoren la administración de sus recursos financieros.
2. Al establecer políticas de otorgamiento de crédito dirigido a microempresas salvadoreñas se determinará el perfil del asociado que podrá acceder a un crédito en las cooperativas de ahorro y créditos afiliadas a FEDECACES.
3. Al establecer lineamientos para otorgamiento de créditos a microempresas salvadoreñas mejorará la gestión crediticia en las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES.

III. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador es una entidad que presta servicios financieros a los salvadoreños por medio de sus Cooperativas afiliadas, la cual cumple con la misión de crecer y mejorar las funciones que desarrollan dichas cooperativas, que no son orientadas a competir y obtener ganancias, sino a la obtención de excedentes, los cuales son repartidos entre los asociados acorde al porcentaje de participación y ahorro que genera en sus cuentas; de la misma forma se fomenta un

espíritu de cooperativismo entre cooperativas y asociados, lo cual caracteriza la naturaleza de las mismas, ya que los asociados además de ser co-propietarios también hacen uso de los servicios que se prestan en ella.

Por otra parte esta forma de actuación de las cooperativas se vuelve relevante para la actividad económica del país, entonces la dirección del capital que se da a los asociados debe de ser un aporte también al crecimiento económico y poder permitir ganar –ganar a ambos, cooperativas y asociados, ya que esa es la esencia del cooperativismo, con el fin de poder contribuir a la actividad microempresarial que es el motor de la economía de El Salvador. En la actualidad surge la necesidad de poder brindar una alternativa de crédito microempresarial para las cooperativas que aun no ofrecen dicho servicio y mejorarlos en las que ya la tienen.

IV. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La metodología utilizada para realizar la investigación del proyecto fue la siguiente:

A. Métodos y Técnicas de Investigación

La investigación se realizó con el propósito de cumplir con los principios del método científico, para ello fue necesario contar con lineamientos metodológicos para desarrollar las actividades de la investigación e indagar de una manera más profunda el objetivo estudiado. La investigación se apoyó del método científico deductivo que es un método auxiliar, el cual se define como:

Un método de inferencia que consiste en tomar conclusiones generales para explicar particularidades. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etc., de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.³²

³² METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION: Para Administración, Economía, Humanidades y ciencias sociales, SEGUNDA EDICION, CESAR AUGUSTO BERNAL TORRES, PAGINA 56

La investigación fue deductiva ya que parte de lo general a lo particular, es decir se parte del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES, hasta llegar a las cooperativas, que fue el objeto de estudio, recopilando información de las variables de estudio.

Los métodos utilizados fueron:

1. Método Analítico.

La investigación utilizó este método ya que fue necesario aplicarlo para obtener información más concreta. Debido al método se separó un todo en sus partes o en sus elementos y así se observó las causas, la naturaleza y los efectos.

De modo que a través de la técnica de investigación que se utilizó se introdujo preguntas que llevaron a obtener la situación real de las cooperativas y así proponer una alternativa para que puedan ofrecer un buen servicio.

2. Método Sintético.

Con la aplicación del método analítico el objeto de estudio se separó y se analizó por partes, por lo cual surgió la necesidad de integrarlos de nuevos para su mayor comprensión, debido a eso se utilizó el método sintético otorgando un proceso de razonamiento que reconstruyó un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis.

En otras palabras se utilizó la síntesis como un procedimiento mental que tuvo como meta la comprensión de la esencia de lo que ya se conocía en todas sus partes y particularidades.

Los tipos de investigación que se tomaron en cuenta fueron:

a. Investigación Bibliográfica

En el caso de la investigación bibliográfica o documental se recopiló información que ya estaba procesada como memorias de labores, revistas, libros, leyes, reglamentos, sitios de búsqueda de internet, y para que la información fuera más certera y oportuna fue necesario visitar bibliotecas, centros de documentación, universidades, librerías, instituciones públicas o privadas que nos ofrecieron la información.

Tomando en cuenta lo anterior, es importante destacar, que esta investigación documental tuvo, obligatoriamente, referencia bibliográfica.

b. Investigación de Campo

En la investigación de campo se obtuvieron los datos necesarios, utilizando las técnicas de recolección de información para alcanzar los objetivos planteados.

B. Fuentes de recolección de información

Para la recopilación de información relevante en la investigación se utilizaron diferentes fuentes detalladas a continuación:

1. Primarias

Durante el proceso de obtención de la información, se utilizó las fuentes cualitativas las cuales fueron importantes para conocer y obtener información del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES y de las cooperativas de ahorro y crédito que lo integran, del mismo modo se utilizó la observación directa para conocer como las cooperativas de ahorro y crédito implementan las líneas de crédito en la actualidad.

Además fueron utilizados instrumentos de tipo cuantitativo como el cuestionario con preguntas elaboradas estratégicamente obteniendo información relevante y necesaria proporcionada por los gerentes de las cooperativas o encargados de créditos.

2. Secundarias

En la Investigación se aplicaron fuentes de tipo secundario tales como:

-Libros.

-Tesis.

-Revistas.

-Boletines.

-Páginas de Internet relacionadas al tema de investigación tomando en cuenta sus variables.³³

-Además de documentación proporcionada por FEDECACES y sus Cooperativas de Ahorro y Crédito.

3. Terciarias

En el desarrollo de la investigación fueron utilizados fuentes terciarias debido a que fue necesario sustentarla por medio de leyes ya elaboradas, tales como: Ley General de Asociaciones Cooperativas.

V. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el diseño de investigación se mostró cuales métodos fueron utilizados para recolectar la información. Para que la información fuera de confidencialidad y valedera, se tomó en cuenta el uso de la técnica de la encuesta, utilizando un cuestionario de preguntas abiertas, cerradas o semi abiertas, que se define a continuación:

1. Encuesta

Con el fin de obtener respuestas certeras y evitar diferencias que impidieran un análisis no adecuado en la realización del diagnóstico, se consideró utilizar la encuesta como una técnica de investigación más conveniente, permitiendo guiar la recolección de opiniones.

³³ HERNANDEZ SAMPIERI, ROBERTO FERNÁNDEZ COLLADO, CARLOS BAPTISTA LUCIO, METOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. MC GRAW HILL, MÉXICO 1999. Página 73-74.

2. Cuestionario dirigido a los gerentes generales o encargados de crédito

Se realizó un cuestionario con los gerentes generales de cada una de las cooperativas de la muestra o en su defecto con la persona encargada o encargado de créditos, ya que esos puestos dentro de la cooperativa fueron los indicados para poder proporcionar la información fundamental de la investigación. (Ver Anexo 2.1)

VI. DETERMINACIÓN DEL UNIVERSO Y MUESTRA

Para la realización de la investigación fue necesario determinar cuántas unidades de estudio serían visitadas para poder tener un dato confiable y verídico, realizándose de la siguiente manera:

A. Determinación del Universo

Las unidades de análisis fueron las Cooperativas Afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES, por tal motivo el universo fue comprendido por los 31 gerentes o encargados de crédito de las Cooperativas Afiliadas a FEDECACES, ubicándose en los 14 Departamentos de El Salvador.

B. Determinación de la Muestra

El tamaño de la muestra fue un subconjunto, representativo, extraído del universo. En el caso de la investigación el tamaño de la muestra fue el número representativo de gerentes de las cooperativas extraído del universo, es decir de los 31 gerentes de las cooperativas afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES, determinándose con la siguiente fórmula:

FÓRMULA:

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

DONDE	%	DATO PARA FÓRMULA
Z = Nivel de Confianza	92 %	1.75
N = Tamaño de la Población	-	31
P = Nivel de Éxito	50 %	0.50

Q = Nivel de Fracaso	50 %	0.50
e = Margen de Error	7 %	0.07
n = Tamaño de la Muestra	-	26 Gerentes de las cooperativas

Se utilizó un nivel de confianza del 92%, que fue equivalente a 1.75 correspondiente al área bajo la curva, una probabilidad de éxito del 50% y de fracaso del 50%, también fue utilizado un margen de error del 7% que fue el error máximo admisible entre la proporción de la muestra y el universo que fue aceptado. Sustituyendo en la fórmula la muestra dio como resultado el siguiente:

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

$$n = \frac{1.75^2 * 31 * 0.50 * 0.50}{1.75^2 * 0.50 * 0.50 + (31 - 1) * 0.07^2}$$

$$n = \frac{23.734375}{0.912625}$$

$$n = 26.00671141$$

n = 26 Gerentes generales de las cooperativas

Al ser aplicada la fórmula para determinar la muestra dio como resultado un “n” de 26 gerentes de Cooperativas de Ahorro y Crédito Afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES. Es decir la recolección de datos se realizó en 26 de las 31 Cooperativas, para lo cual fue necesario contactar principalmente al gerente general de la cooperativa o en su defecto al encargado de créditos que brindó la información necesaria por medio del instrumento de recolección de datos seleccionado.

VII. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL.

El diagnóstico de la situación actual se basa en los hallazgos de la investigación realizada en las cooperativas afiliadas a FEDECACES, para ello se efectuó una descripción de la situación

actual referente a Líneas de Crédito principalmente microempresarial y también de Educación Financiera, finalizando con un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA). Cabe mencionar que en dicha descripción se hará referencia a la tabulación realizada de los datos recolectados en el cuestionario y que se encuentran en los anexos de esta investigación.

A. Descripción de la situación actual de Líneas de Crédito Microempresarial en las cooperativas afiliadas a FEDECACES

La descripción de la situación actual se ha expresado de modo que cada indicador muestra la situación percibida en las cooperativas afiliadas a FEDECACES a través de la investigación realizada.

1. Servicios financieros más utilizados

Las cooperativas afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES poseen los siguientes servicios financieros:

- **Servicios de Créditos:** Los créditos son el servicio más utilizado dentro de las cooperativas afiliadas a FEDECACES, tanto así que es la mayor fuente de creación de beneficios económicos para los asociados, obteniendo un crecimiento anual de hasta más de un 50% para el año 2011, esto según memoria de labores de FEDECACES año 2011, constatando de esta manera que tanto las campañas publicitarias como el énfasis de promover a las cooperativas y los créditos que ofrecen, tienen efectos positivos para generar un crecimiento de este servicio.
- **Servicios de Ahorro:** Otro servicio importante dentro de las cooperativas afiliadas a FEDECACES es el del ahorro, que en los últimos años se ha comportado de manera fluctuante dentro de las mismas, esto debido a las crisis económicas que han afectado a la mayoría de la población salvadoreña impidiendo de esa manera que las personas tengan un porcentaje destinado netamente para el ahorro. Otro punto muy importante es la carencia del hábito del ahorro por parte de los asociados.

- **Servicios de Remesas Familiares:** Las cooperativas afiliadas a FEDECACES en la actualidad prestan el servicio de recepción y envío de remesas familiares, que en los últimos años ha tenido un incremento de operaciones muy significativo, debido a alianzas estratégicas entre FEDECACES y entidades financieras reconocidas a nivel mundial.
- **Pago de Subsidio:** Otro servicio muy demandado en las cooperativas afiliadas a FEDECACES es el pago del subsidio del gas, servicio nuevo que se incorporó a FEDECACES hace algunos años, mostrando de esa manera confianza y solidez como entidades financieras ante organismos gubernamentales y la sociedad en general.

2. Líneas de créditos que ofrecen las cooperativas

Las Cooperativas afiliadas a FEDECACES ofrecen las siguientes líneas de crédito:

- **Línea de crédito para consumo:** Es la línea de crédito más solicitada por parte de los asociados, esta puede ser para gastos personales, consolidar deudas, gastos de estudios y otros gastos, generando así la mayor parte de ingresos en las cooperativas.
- **Líneas de crédito empresarial:** Estas líneas de crédito está dirigida exclusivamente a los asociados que son empresarios y que se dedican a los diferentes sectores económicos existentes en El Salvador como lo son comercio, industria, servicios, agricultura.
- **Línea de crédito para vivienda:** Esta línea de crédito es otorgada al asociado con el fin de que éste adquiera una vivienda ya sea nueva o usada, generando una mejora en la calidad de vida del asociado para realizar el sueño de tener casa propia.
- **Otras Líneas de crédito:** Dentro de las cooperativas afiliadas a FEDECACES existen otras líneas de crédito que son ofrecidas a los asociados como por ejemplo: Inversión, desarrollo institucional, expansión, créditos rápidos etc. Que están dirigidos a asociados que se desenvuelven en diferentes ámbitos.

Los datos antes mencionados se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°1 y Grafico N°1.

3. Crédito más solicitado en las cooperativas

El crédito más solicitado en las cooperativas afiliadas a FEDECACES es el de consumo, ya que la mayoría de asociados lo utiliza para cubrir los diferentes gastos que por cualquier razón o imprevisto les es necesario requerir.

En segundo lugar el crédito más solicitado según las cooperativas encuestadas es el crédito de vivienda, esto debido a que los asociados desean realizar una inversión rentable para una propiedad y a la vez contribuir a cumplir el deseo de obtener casa propia o una fuente adicional de ingresos.

El crédito más solicitado en tercer lugar es el microempresarial esto debido a que algunas cooperativas, sobre todo las ubicadas en San Salvador, no poseen Líneas de Crédito Microempresarial, a su vez la mayoría de cooperativas que si poseen crédito microempresarial establecen una serie de restricciones y requisitos, para disminuir el riesgo, que hacen que el microempresario se incline a optar por un crédito de consumo, a aunque en el trasfondo lo utilizará ya sea para compra de materias primas, adquisición de maquinaria, compra de mercadería, etc. Otro motivo por el cual los asociados microempresarios optan por un crédito de consumo, en lugar que un crédito microempresarial, es porque en algunas cooperativas solo otorgan créditos a microempresarios que ya tengan un negocio establecido, no así a un microempresario emprendedor que desea establecer un negocio nuevo, y las pocas cooperativas que si otorgan créditos a microempresarios emprendedores requieren de un plan de negocios, que muchas veces desanima al microempresario, por el costo de la realización de dicho requisito y que en muchas ocasiones no se dispone de los recursos para realizarlo. Los datos antes mencionados se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°2 y Gráfico N°2.

4. Cooperativas de ahorro y crédito que ofrecen créditos microempresariales

De las cooperativas encuestadas el 69% afirmó tener Líneas de Crédito Microempresarial dentro de su oferta crediticia, es decir que es una opción crediticia que se le ofrece al asociado, a pesar de ello, en algunas cooperativas no es muy utilizada, principalmente por los

diferentes requisitos que son solicitados para este tipo de crédito. Por otro lado un 31% de las cooperativas encuestadas no tienen líneas de crédito microempresarial, es decir dentro de la cooperativa no se encuentra definido específicamente el crédito microempresarial, sino que se otorgan bajo otro concepto de líneas de crédito, se puede constatar en Anexo 2.2, Tabla N°3 y Grafico N° 3.

5. Crédito Microempresarial más solicitado.

En el caso de las Cooperativas que si poseen líneas de crédito microempresarial existe una amplia variedad en cuanto al catalogo de oferta de dichas líneas de crédito, ya que dependiendo de la ubicación de la cooperativa los microempresarios se dedican a los diferentes sectores económicos existentes en nuestro país.

El crédito microempresarial más solicitado es el de comercio, ya que en muchas de las cooperativas afiliadas a FEDECACES tienen asociados como vendedores del mercado, comerciantes formales, dueños de pequeños negocios, pequeños distribuidores, entre otros, que son usuarios de dicha línea de crédito. En las visitas realizadas a cooperativas se pudo constatar que muchas de ellas se encuentran cerca de mercados o en lugares céntricos en el municipio en el que se encuentran, es decir, cerca de alcaldías, centro comerciales, parques centrales, etc.

En segundo lugar el crédito microempresarial más solicitado es el de servicios, siendo los asociados microempresarios dueños de comedores, salas de belleza, dueños de clínicas médicas, cibercafé, etc. los que más utilizan esta línea de crédito y que se desempeñan en dicho sector.

En tercer lugar el crédito microempresarial más solicitado en las cooperativas afiliadas a FEDECACES y que poseen dicha Línea de crédito es el del sector agrícola, gracias a que existen cooperativas en diferentes puntos del país éste sector se ve beneficiado, ya que, por el tipo de sector, el reembolso de los créditos otorgados se realiza de manera diferente, es por ello que las instituciones financieras difícilmente otorgan créditos a microempresarios dedicados a la agricultura.

Los últimos tres sectores que solicitan créditos microempresariales en las cooperativas afiliadas a FEDECACES son en cuarto lugar el sector artesanías, en quinto lugar el sector pecuario y en sexto lugar el sector industrial, cabe mencionar que existen otros sectores que solicitan créditos microempresariales, pero los expuestos anteriormente son los más representativos.

6. Utilidad de Líneas de crédito microempresarial en las cooperativas que no ofrecen este servicio.

Se consultó en las cooperativas que no tienen Líneas de Crédito Microempresarial sobre que tan útil sería ofrecer dichas Líneas de Crédito, dando como resultado que un 27% del total de las cooperativas encuestadas afirma que sería de mucha utilidad poseer Líneas de Crédito Microempresarial y un 4% del total de las cooperativas encuestadas consideran que no sería de utilidad, esto debido a que las cooperativas que no poseen Líneas de Crédito Microempresarial asocian a empleados públicos que tienen un ingreso mensual fijo, y prácticamente no desean emprender con un negocio. Los datos anteriores se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°5 y Gráfico N°5.

7. Tendencia de los Créditos Microempresariales.

Dentro de las cooperativas encuestadas y que poseen Líneas de Crédito Microempresarial se consultó cuál es la tendencia actual de dichas Líneas de Crédito en la cartera crediticia de la cooperativa, dando como resultado que el 61% de las cooperativas encuestadas considera que la tendencia es de aumento, ya que cada vez hay más personas interesadas en emprender un nuevo negocio o mejorar el que ya poseen, un 8% considera que la tendencia es a la estabilidad, debido a que la mayoría de asociados que son miembros de estas cooperativas tienen un ingreso mensual fijo, es decir, que poseen un trabajo estable. Los datos antes mencionados se pueden corroborar en Anexo 2.2, Tabla N°6 y Gráfico N°6.

8. Grado de Aceptación de Líneas de Crédito Microempresarial en las Cooperativas que no ofrecen dichas Líneas de Crédito y que consideran que sería de mucha utilidad tenerla.

De las cooperativas que no poseen líneas de crédito microempresarial, el 15 % considera que tendría una aceptación media, el 8% considera que tendría una aceptación baja y un 4% considera que tendría una aceptación alta, esto debido a que como se mencionó en los puntos anteriores, las cooperativas que no poseen Líneas de Crédito Microempresarial son en su mayoría cooperativas que asocian a empleados públicos o personas que tienen un ingreso fijo y que posiblemente no estarían interesados en establecer algún negocio nuevo, aun con este resultado, las cooperativas están dispuestas a contar con dichas Líneas de Crédito Microempresarial dentro de su cartera crediticia. Los datos anteriores se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°7 y Gráfico N°7.

9. Orientación del crédito

Una de las formas más efectivas existentes para aprovechar de la mejor manera las Líneas de Crédito, en especial la microempresarial, es la orientación que el asesor de crédito le brinda al asociado sobre el destino del crédito. Cuando se consultó sobre esta temática en las cooperativas afiliadas a FEDECACES la mayoría aseveró que al asociado se le brinda una asesoría y orientación adecuada sobre el destino del crédito que desea que se le otorgue, aunque en algunos casos exteriorizaron que no se sabe a ciencia cierta el uso que el asociado dará al crédito otorgado. Por otro lado un número mínimo de cooperativas afiliadas a FEDECACES contestaron que al asociado no se le orienta adecuadamente sobre el destino del crédito a otorgar, esto debido a que no existe una variedad en oferta crediticia y sobre todo estas cooperativas se enfocan principalmente en la forma de recuperar el crédito, que en su mayoría es por ordenes de descuento, y no le toman interés sobre el destino para el cual el asociado lo utilizará en realidad. Los datos anteriores se pueden corroborar en Anexo 2.2, Tabla N° 8, Gráfico N°8.

10. Proceso de otorgamiento de crédito

A continuación se presenta una serie de pasos que se relacionan con el proceso de otorgamiento de crédito que actualmente desarrollan las cooperativas afiliadas a FEDECACES:

- a. Asociado lee requisitos y aplica.
- b. Se llena la solicitud de crédito.
- c. Se realiza un análisis de la capacidad de pago del asociado.
- d. Se verifica la información de la solicitud de crédito.
- e. Recomendaciones a comité ya sea que se apruebe o no la solicitud de crédito.
- f. Si no se aprueba se le muestran los requisitos que no cumple.
- g. Fin del Proceso
- h. Si se aprueba.
- i. Se prepara la documentación legal y se saca firma
- j. Se hace el Desembolso.
- k. Fin del Proceso

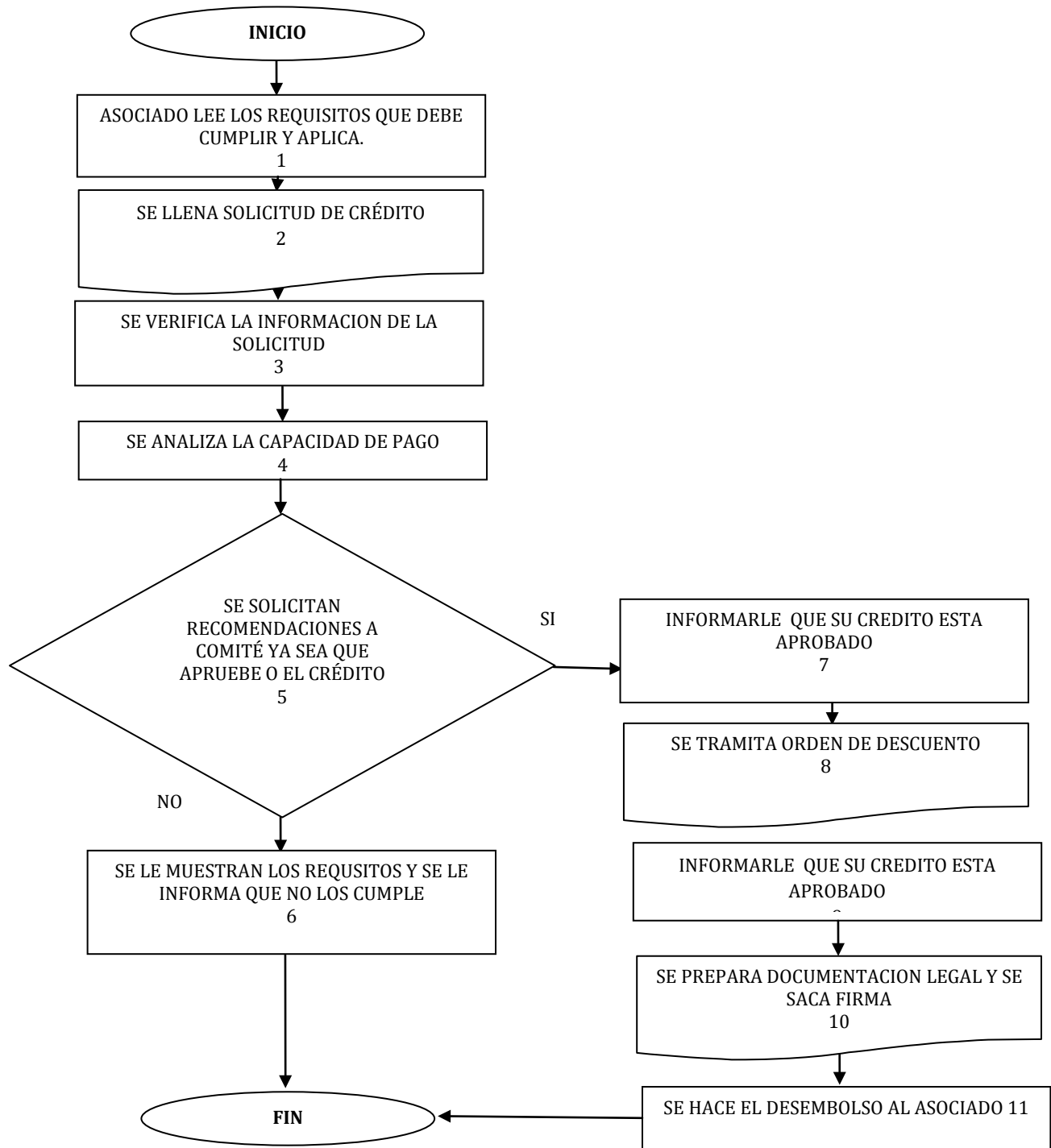
El proceso que actualmente siguen las cooperativas afiliadas al sistema cooperativo financiero FEDECACES, para el otorgamiento de créditos es el que se detalló al inicio, consta de 11 pasos, los cuales se aplican de forma general a cualquier línea de crédito que el asociado desee aplicar. En el proceso actual se puede notar que no cuentan con un paso que muestre la reconsideración de la solicitud.

A pesar de que todas las cooperativas afirman tener un proceso para otorgamiento de crédito, no expresan realizar una diferencia entre el análisis de un crédito microempresarial y un crédito general, por ello es necesario que tengan establecido específicamente un proceso para el análisis de otorgamiento de un crédito microempresarial y a su vez es recomendable que se desarrolle un proceso estandarizado en todas las cooperativas para una efectiva gestión e identificación de la cartera de crédito microempresarial.

Se observó fácilmente que el proceso no se centra en el análisis específico de cada uno de los elementos que son característicos de cada línea de crédito, debido a esto los mismos gerentes expresan que sería de mucha utilidad contar con un proceso más completo, que les permitirá procesar las solicitudes de una manera más efectiva e integral. Los datos mencionados anteriormente pueden ser corroborados en Anexo 2.2, Tabla N°9, Gráfico N° 9.

A continuación se presenta un diagrama donde se muestra el proceso de otorgamiento de crédito en las cooperativas:

a. Diagrama de proceso de otorgamiento de un crédito.



11. Perfil de asociado.

Todas las cooperativas indican que el perfil del solicitante es parte fundamental para el otorgamiento del crédito, ya que, define requerimientos esenciales que los asociados deben tener para aplicar al crédito, por ejemplo la edad del solicitante, si posee o no experiencia crediticia, si es asalariado, profesional independiente, comerciante, microempresario, etc. El perfil es el primer filtro por el que inicia el proceso de otorgamiento de crédito, debido a que si una persona, por ejemplo, no cumpliera con la edad requerida dentro del perfil no sería sujeta a crédito. El perfil del solicitante varía en cada cooperativa, pero por lo general son similares y en algunos casos dependerá del tipo de crédito al cual se está aplicando. Se puede verificar lo antes mencionado en Anexo 2.2, Tabla N°10, Gráfico N°10.

12. Criterios que se toman en cuenta para otorgamiento de crédito

Algunos criterios a tomar en cuenta para el otorgamiento de crédito tanto microempresarial como créditos en general, se presentan a continuación:

- ✓ Negocio previamente establecido (Experiencia mínima requerida un año).
- ✓ Poseer local Propio.
- ✓ Firma Solidaria
- ✓ Capacidad de Pago
- ✓ Presentar estados financieros de acorde a la actividad.
- ✓ Presentar presupuesto.
- ✓ Presentar fotografías del negocio
- ✓ Facturas (Por compra de maquinaria o materia prima)
- ✓ Garantías.
- ✓ Proyecto de inversión

Los criterios anteriores son específicamente para créditos microempresariales. Para otras líneas de crédito se solicita que el asociado sea asalariado, además se le pide moral de pago y capacidad para cubrir la deuda, también es necesario presentar firmas solidarias e investigación crediticia del asociado. No todas las cooperativas tienen los mismos criterios,

algunos varían relativamente, pero coinciden en la protección de riesgo en el que se incurre al otorgar un crédito tanto para el sector microempresarial como otras líneas de crédito.

13. Análisis de la capacidad de pago para crédito microempresarial y créditos en general.

La mayoría de cooperativas aprueban créditos a microempresarios que tienen un negocio establecido, uno de los principales requisitos y parte del análisis de otorgamiento de crédito es que el asociado microempresario tenga capacidad de pago, para evaluar cuanto se le puede prestar y para tener la seguridad que cancelará la deuda. El análisis que se realiza por parte de las cooperativas para determinar la capacidad de pago del asociado, es por medio de investigaciones realizadas a los ingresos que el asociado puede comprobar, en el caso de un crédito microempresarial pueden ser: ingresos mensuales del negocio, alquiler de inmuebles y otros ingresos derivados del negocio. Para los créditos en general la capacidad de pago puede ser determinada por el salario del asociado con disponibilidad del 20% del salario base que es lo necesario para tramitar una orden de descuento (según Art. 136 del Código de Trabajo).

La capacidad de pago está relacionada al monto que se le puede otorgar en crédito al asociado y entre más elevado sea el monto así deberán ser los ingresos del asociado.

Según las cooperativas encuestadas y que poseen Líneas de Crédito Microempresarial, todas analizan la capacidad de pago del asociado microempresario para otorgarle un crédito y el 100% de las cooperativas encuestadas realizan dicho análisis para todo los tipos de créditos que ofrecen a sus asociados, tomando en cuenta los criterios antes mencionados. Los datos anteriores se pueden verificar en Anexo 2.2, Tablas N° 11 y 12 Y Gráficos N° 11 y 12

14. Estudio de record crediticio

Para el estudio del record crediticio del asociado, se consulta principalmente en la base de datos interna de las cooperativas para verificar la experiencia crediticia del asociado, también se consulta burós de créditos externos como INFORED-DICOM. El Record crediticio del asociado, según las cooperativas afiliadas a FEDECACES, actualmente es fundamental

para determinar la moral de pago que el asociado o futuro candidato a crédito puede tener, el record crediticio se consulta para cualquiera de las líneas de crédito que se ofrece, es indiferente el monto que solicite, ya sea que el asociado solicite un monto pequeño siempre se realiza una consulta, ya que, es un componente fundamental para determinar si se aprueba o no el crédito.

Las consultas que se realizan a las diferentes instancias están al alcance de cada una de las cooperativas para que de esta manera se evite probables riesgos en la cartera de clientes con buena categoría financiera y el porcentaje de morosidad no aumente.

Tanto en los créditos microempresariales como en las otras Líneas de crédito, es una obligación realizar el análisis de record crediticio al asociado antes de otorgarle un crédito, es por ello que el 100% de las cooperativas encuestadas afirmó realizar dicho análisis a la hora de otorgar un crédito. Lo antes mencionado se puede verificar en Anexo 2.2, Tablas N°13 y 14 y Gráficos N°13 y 14.

15. Categorización del asociado.

Cada una de las cooperativas categoriza al asociado internamente basados en el record crediticio de cada asociado, la categorización se toma en cuenta para analizar la moral de pago, ya que los asociados que cancelan puntualmente su cuota del crédito reciben una muy buena categoría. A continuación se describe la categorización que se realiza en algunas de las cooperativas que se encuestaron:

Categoría.
AA: Súper Excelente
A: Asociados con un mes en mora
B: De 2 a 3 meses en mora
C: De 3 a 6 meses en mora
D: De 6 a 9 meses en mora
E: De 9 a 12 meses en mora
F: Más de 12 meses en mora

La categoría AA son asociados que siempre cancelan su cuota puntualmente, y como se observa mientras mayor sea el periodo que el asociado se encuentre en mora, más baja es la categoría que le asignan dentro de la cooperativa.

El 88% de las cooperativas encuestadas aseguró contar con categorización de asociados según el record crediticio en la cooperativa, mientras que un 12% de las cooperativas encuestadas no poseen dicha categorización de asociados. Los datos antes mencionados se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°15 y Gráfico N°15.

16. Garantías

Las cooperativas afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES solicitan diferentes garantías que son presentadas por el asociado para acceder a una línea de crédito, estas pueden variar dependiendo del crédito que se solicite, pero en su mayoría las cooperativas que se encuestaron coincidieron en las siguientes:

- ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado)
- ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo)
- ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales)

Estas garantías son las más comunes entre los asociados de cada cooperativa, cuando se trata de garantías fiduciarias e hipotecarias se analiza por medio de un peritaje o valuó de la propiedad o el bien, para la firma solidaria el análisis se realiza por medio de los ingresos que percibe el fiador. Una vez se realiza este análisis la cooperativa informa al asociado si se toma la garantía que se ofrece.

Es por ello que el 100% de las cooperativas encuestadas afirmó que se analizan las garantías que ofrece el asociado solicitante de un crédito. Este dato se puede verificar en Anexo 2.2, Tabla N° 16, Gráfico N°16.

17. Restricciones para el otorgamiento de crédito:

Para las cooperativas el otorgar un crédito tiene como objetivo principal que el asociado crezca financieramente o solvente alguna necesidad económica que se le pueda presentar,

pero también implica riesgo para ellas, si no se toman en cuenta o se establecen dentro de sus políticas o estatutos. Las restricciones para otorgar un crédito según las cooperativas encuestadas son:

- ✓ Ser mayor de 60 años.
- ✓ Tener problemas de embargo.
- ✓ Altos niveles de morosidad.
- ✓ No ser asociado.
- ✓ Falta de capacidad de pago.
- ✓ Mal record crediticio.
- ✓ Haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera.
- ✓ Ser empleado de FEDECACES, INSAFOCOOP u otra institución que tenga supervisión dentro de la cooperativa.
- ✓ Que la empresa donde labore el asociado no acepte orden de descuento por 20% de su salario.
- ✓ Fiadores mal calificados.
- ✓ Que el asociado no tenga estabilidad laboral.

De hecho estas restricciones se colocan generalmente dentro de los requisitos para aplicar a un crédito dentro de la cooperativa.

18. Tasa de interés

En el estudio realizado en las cooperativas se verifico que la tasa de interés que se maneja a nivel de cooperativa es distinta y al igual se diferencia por línea de crédito, el promedio de tasa de interés mínima para línea microempresarial es el 13.8%, los gerentes entrevistados expresan que, si bien es cierto los créditos microempresariales poseen un alto nivel de riesgo para la cooperativa, ellos tratan de apoyar al sector, ya que en muchas de las cooperativas un buen porcentaje de asociados son microempresarios, aunque también se manejan en promedio una tasa máxima del 20.5% para los créditos microempresariales.

La asignación de la tasa de interés, según el estudio, se realiza de manera interna en base al tipo de crédito solicitado y al monto que se otorga, además varía constantemente según el mercado y es asignada según la línea de crédito solicitada.

La tasa de interés promedio que manejan las líneas de crédito en general es del 18.10% la más baja y 19.8% la más alta.

Los datos anteriores se pueden corroborar en Anexo 2.2, Tablas N°17, 18, 19 y 20 y Gráficos N°17, 18, 19 y 20.

19. Componentes de la cuota de pago.

A parte de conocer las tasas de interés que las cooperativas afiliadas a FEDECACES ofrecen, se indagó acerca de los componentes de las cuotas que se cobran por préstamos. En cada cuota se destina una parte para capital y otra para interés, aparte de éstas, algunas cooperativas incluyen el cobro por manejo de cuenta que generalmente se realiza al momento de desembolsar el crédito, también en la cuota se incluye el cobro por seguros, aportaciones de los asociados y ahorro. Es necesario aclarar que no todas las cooperativas cobran estos elementos en conjunto.

20. Montos que financian las cooperativas afiliadas a FEDECACES

A pesar de que la pregunta es específica en los montos que se financian a microempresario se asume que ellos generalizan a los empresarios con los microempresarios.

Debido a que se indagó acerca del trato que se da a los empresarios y especialmente a los microempresarios y también a los asociados que solicitan créditos de cualquier otro tipo se pudo observar que:

A los asociados empresarios se les ofrece un monto un poco más reducido con respecto a otros créditos, es decir que sí se ofrece una diferenciación, ya que según los hallazgos de la investigación los montos ofrecidos a un empresario ya sea micro o grande oscilan entre \$100.00 y hasta un 5% sobre el capital de la cooperativa.

La cantidad otorgada a un empresario ya sea micro o grande está determinada por la capacidad de pago, moral de pago, tamaño del negocio, tipo de negocio, destino del negocio, historial crediticio, tipo de garantías, las políticas, y es apropiado aclarar que en su conjunto los indicadores antes mencionados no son utilizados en su totalidad en cada cooperativa sino a conveniencia y tradición de cada una.

Por otra parte en el caso de un asociado que solicita un crédito general, los rangos de créditos a los que puede optar oscilan entre los \$20.00 hasta un 10% sobre el capital de la cooperativa, se puede notar que es un poco más amplio y es necesario aclarar que algunas cantidades altas son aprobadas debido a que se incluyen también los créditos para vivienda. Estos rangos en algunos casos están determinados por las aportaciones y no se necesita fiador, principalmente para los créditos que se consideran de menor riesgo; es decir, cantidades mínimas, el endeudamiento del asociado es esencial para determinar el monto del crédito.

Otros criterios a tomar en cuenta para determinar el monto a financiar son: el uso que se le dará al crédito, la capacidad de pago del asociado, las políticas de la cooperativa, además se puede notar que algunas cooperativas no tienen determinada una línea de crédito microempresarial, sino un acuerdo entre asociado y la cooperativa acerca del destino del crédito.

Los datos anteriores se pueden verificar en Anexo 2.2, Tablas N°21, 22, 23 y 24 y Gráficos N°21, 22,23 y 24.

21. Periodos de pago

Para los asociados microempresarios se pudo observar que sí se ofrecen alternativas de pagos de los créditos, ya que según el gráfico N° 25 existen alternativas de periodos de pago que pueden ser determinadas por el destino del crédito, es decir, si es para compra de activos, compra de mercadería o actividad a la que se dedicará el monto del crédito, por ejemplo se mencionan créditos llamados estacionales que se refieren al cultivo de productos como zafra, agroindustria (plátano y banano) que se cancelan anualmente y en algunos casos

se deja a elección del microempresario definir los periodos de cancelación, que pueden ser, diario, mensual, semanal o quincenal. Por otra parte una mínima cantidad contestó que no existen otros periodos de cancelación más que mensuales.

De manera general las cooperativas tratan de impedir que sus asociados caigan en mora o cuotas atrasadas, ya que evitan a toda costa llevar a trámites judiciales a los asociados. A pesar de no contar con periodos de gracia, las cooperativas expresan que se realiza internamente una espera para que el asociado se ponga al día con la deuda, ya que, se toman acciones como llamadas telefónicas, con un aviso de 6 meses máximo o un tiempo de espera prudencial para cancelar.

Definitivamente los asociados que caen en mora se les ofrecen alternativas para pagar, de 2 o 3 meses máximo, las cuotas atrasadas, o se ofrecen alternativas de plazos nuevos para ponerse al día, antes de pasarlo a trámites jurídicos, de lo contrario si se traslada a dichas medidas, existen políticas de aplicación de recargo de mora pero que generalmente no se vuelven efectivas debido a la flexibilidad que hay para ponerse al día.

Los datos anteriores se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°25 y Gráfico N°25.

22. Tiempos de resolución

El tiempo de resolución para aprobar o no un crédito oscila entre 8 a 15 días, según políticas de las cooperativas, lo cual depende del crédito y la cantidad que se solicita, así como las garantías o documentación que ofrecen los solicitantes.

Los datos antes mencionados se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°26 y Gráfico N°26.

23. Aportaciones de los asociados

Con respecto a las aportaciones de los asociados se podría decir, de manera general, que oscilan entre los \$2.00 y \$15.00 dólares mensuales y un 53.85% de las cooperativas encuestadas sí toman en cuenta las aportaciones para el otorgamiento de un crédito y un 46.15% no toman en cuenta las aportaciones.

Las cooperativas que afirman tomar en cuenta las aportaciones expresan que éstas no son esenciales para la aprobación o rechazo de un crédito excepto en el caso de créditos rápidos que se consideran de menor riesgo, es decir montos pequeños.

Se puede verificar los datos anteriores en Anexo 2.2, Tabla N°27 y Gráfico N°27.

24. Evaluación de riesgos

En algunos casos se considera que las políticas de créditos aplicadas en las cooperativas son efectivas, debido a la cantidad de personas que revisan una solicitud durante el proceso de aprobación o rechazo de un crédito y también porque según los gerentes o encargados de crédito tienen políticas actualizadas que contienen elementos más esenciales para las indagaciones pertinentes al solicitante.

Debido a eso se asegura que si las políticas son efectivas para disminuir el riesgo, se eleva el nivel de recuperación necesario para las cooperativas. También mencionan los gerentes o encargados de crédito que las políticas en general se acoplan a las necesidades del mercado a través de la efectividad de los filtros de la información que se analizan para la aprobación, pero afirman también que se encuentran sujetas a cambios y mejoras.

La experiencia también es un factor clave para la disminución del riesgo de los créditos, ya que ha permitido definir perfiles de solicitantes de crédito específicos y procesos de precalificación o filtros en el proceso de análisis.

Por otra parte algunas cooperativas prefieren dejar en confidencialidad su porcentaje de morosidad y otras cooperativas expresan que debido a la falta la actualización de sus políticas se promueve la morosidad desde que el asociado se afilia. Estos datos se pueden verificar en Anexo 2.2, Tabla N°28 y Gráfico N°28.

25. Morosidad

Al analizar los porcentajes de morosidad de las cooperativas afiliadas a FEDECACES se puede observar que la mayoría de cooperativas tiene un porcentaje relativamente bajo ya que refleja un promedio de 5.68%, aunque en algunas pocas ese porcentaje sobrepasa el 10% de la cartera crediticia. Algo que hay que aclarar es que a pesar de que el porcentaje de la mayoría de las cooperativas sea bajo, no denota que sea insignificante ya que los gerentes de dichas cooperativas aseguran que prefieren no tener porcentaje de morosidad, ya que es algo perjudicial para las cooperativas, sobre todo si existen gran cantidad de asociados, debido a que ese porcentaje aparentemente bajo, a la hora de expresarlos en cifras concretas, resulta un número bastante significativo en dinero.

Los datos anteriores se pueden corroborar en Anexo 2.2, Tabla N°29 y Gráfico N°29.

26. Seguimiento del crédito otorgado.

No todas las cooperativas tienen políticas de seguimiento de créditos contempladas como políticas definidas, algunas de las que realizan un tipo de seguimiento generalmente solo lo hacen con los créditos atrasados, realizando actividades como visitas, llamadas telefónicas, solicitan facturas de compras de mercadería, cancelaciones de créditos si es consolidación de deudas y en algunos casos análisis mensual de la cartera de clientes para su categorización dentro de la cooperativa. En cambio ninguna cooperativa afirma realizar un seguimiento para corroborar si el asociado ha crecido o está haciendo buen uso del capital otorgado. Dando como resultado que del total de cooperativas encuestadas el 46.15% realiza un seguimiento de verificación del crédito otorgado y un 53.85% no lo realiza.

Los datos anteriores se pueden corroborar en Anexo 2.2, Tabla N°30 y Gráfico N°30.

27. Educación financiera.

En su mayoría las cooperativas afirman tener programas de Educación Financiera que se imparten a empleados o asociados, las temáticas que se abordan están relacionadas con el tema del ahorro, los egresos, ingresos, contabilidad básica, buena administración del dinero, remesas, pero cada uno de estos temas es abordado de manera general, en algunas ocasiones

no dirigido a cierta cantidad de asociados o empleados, sino de manera personal entre el asesor de crédito y el solicitante.

En su totalidad las cooperativas afirman que si sería de ayuda un programa de Educación Financiera para mejorar la administración del capital de los asociados microempresarios y que contribuirá a mejorar la situación económica de los asociados, sin embargo se puede notar que a este tema no se le da la importancia necesaria, a pesar de considerarse clave para la mejora de los negocios.

Los datos anteriores se pueden verificar en Anexo 2.2, Tablas N°31, 32,33 y 34 y Gráficos: 31, 32, 33 y 34.

B. Análisis FODA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Dificil acceso a créditos en el Sistema Financiero para los microempresarios. • Las microempresas son el motor de la economía nacional y potenciales solicitantes de crédito. • Existen organizaciones interesadas en apoyar el desarrollo de las cooperativas. • Incursión en nuevos sectores de la economía olvidados o que no han sido explotados. • Oportunidad de atraer a microempresarios por medio de servicios integrales. • Microempresarios interesados en crecer y progresar financieramente. • Oportunidad de diversificar los servicios que ofrecen las cooperativas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Variaciones en la tasa de interés. • Falta de capacidad de pago de los solicitantes de créditos por crisis económicas. • Competencia del sistema financiero ante las cooperativas para obtener más usuarios. • Para algunos sectores de la economía existe un gran riesgo por eventualidades climáticas. • Existe en el país un sistema poco eficiente para detectar el riesgo que implica hacer transacciones por lavado del dinero. • Deficiencia en la cultura salvadoreña por no administrar adecuadamente los créditos que solicitan. • Vulnerabilidad de las microempresa en el país. • La delincuencia que se vive en el país.
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Las cooperativas afiliadas a FEDECACES cuentan con la experiencia de manejar carteras crediticias, respaldada por muchos años. • Las cooperativas afiliadas a FEDECACES están generando más confianza como opción financiera para los servicios que ofrecen. • Existen cooperativas afiliadas a FEDECACES que asocian a gran cantidad de microempresarios. • La esencia del cooperativismo es contribuir al desarrollo y progreso de sus asociados. • Las cooperativas tienen el respaldo técnico, legal y financiero del Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES. • Existe una red de cooperativas afiliadas a FEDECACES a lo largo y ancho de todo el país. • Las cooperativas afiliadas a FEDECACES tienen interés de que se eduque financieramente a los asociados microempresarios. • Algunas cooperativas afiliadas a FEDECACES actualizan periódicamente sus políticas crediticias y las que no lo hacen, aceptan que necesitan dichas actualizaciones y tienen apertura para realizar dicho cambio. • Las cooperativas afiliadas a FEDECACES están bien organizadas y buscan brindar un servicio de excelencia a sus asociados. • Las cooperativas afiliadas a FEDECACES consideran que es conveniente ampliar las opciones crediticias para sus asociados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Algunas cooperativas afiliadas a FEDECACES no tienen definida una línea de crédito enfocada a las microempresas. • Las cooperativas afiliadas a FEDECACES no poseen procesos para atención a los asociados microempresarios • En algunas cooperativas afiliadas a FEDECACES las tasa de interés son fijas para empresarios no importa el monto o sector económico al que se dirija. • En las cooperativas afiliadas a FEDECACES no se realiza publicidad para que se conozca acerca de los servicios en créditos microempresariales • Falta de políticas de seguimiento de créditos • Falta de inversión en la capacitación en el educación financiera en algunas cooperativas para los asociados, empleados y dirigentes. • En el caso de algunas cooperativas afiliadas a FEDECACES que tienen líneas de créditos microempresarial no dan créditos a nuevos negocios. • Falta de actualización de políticas de crédito en algunas de las cooperativas afiliadas a FEDECACES.

VIII. CONCLUSIONES

De acuerdo a la situación actual de las Líneas de Crédito Microempresarial en las Cooperativas de Ahorro y Crédito afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES, se concluye:

- Algunas cooperativas poseen actualmente Líneas de Crédito Microempresarial, la cual, en su mayoría, ocupa el tercer lugar en porcentaje de la cartera total de créditos, esto se debe a que se otorga crédito a microempresarios que tenga como mínimo 2 años de tener el negocio, es decir, existen muchas restricciones para otorgar un crédito de éste tipo. También se le da mucha importancia a la forma de recuperar el crédito otorgado, no tanto al destino para el cual se utilizará el crédito. En su mayoría las cooperativas consideran que poseer Líneas de Crédito Microempresarial que incluya un programa de Educación Financiera contribuirá al desarrollo integral de los microempresarios y a mejorar el perfil de los asociados.
- En cuanto al proceso de otorgamiento de crédito se concluye que todas las Cooperativas afiliadas a FEDECACES cuentan con un proceso establecido, el cual fue detallado, en algunos casos, detenidamente y en otros casos de manera general, según lo observado se tiene un mismo proceso tanto para la Líneas de Crédito en general como para las Líneas de Crédito microempresarial, es decir, no existe una diferencia entre ambas Líneas de Crédito. Así mismo no existe una estandarización de dicho proceso para todas las cooperativas, ya que, cada una ha desarrollado el proceso de la manera que consideran más conveniente.
- En los criterios que se toman en cuenta para otorgar créditos, las cooperativas afiliadas a FEDECACES coincidieron que toman en cuenta la capacidad de pago del asociado, el record crediticio principalmente dentro de la cooperativa, las garantías que respaldan el crédito otorgado, en algunos casos la categorización del asociado, de esa manera las cooperativas establecen si se otorga o no el crédito solicitado. Según las cooperativas encuestadas, al tener bien establecidos los criterios antes

mencionados contribuirá a mejorar la gestión crediticia para el otorgamiento de créditos.

- En cuanto a las políticas crediticias se concluye que la mayoría de cooperativas encuestadas no realiza una distinción entre las políticas para crédito microempresarial y para otros tipos de crédito, generando de esa manera, una deficiencia para obtener el perfil del asociado microempresario necesario para aplicar a las Líneas de Crédito Microempresarial.
- Las tasas de interés para créditos microempresariales en las cooperativas afiliadas a FEDECACES, varían según el sector al cual están dirigidos, esto según lo revelado por las cooperativas que tienen Líneas de Crédito Microempresarial y que otorgan créditos a varios sectores económicos. En algunos casos existen tasas mínimas y máximas de interés, en otros casos existe una tasa fija. Algunas cooperativas otorgan créditos con tasas especiales o preferenciales pero esto depende del buen record crediticio del asociado dentro de la cooperativa y solo se otorga una vez. Cabe mencionar que la tasa de interés para créditos microempresariales es más alta que la de otras Líneas de crédito, esto debido a que este tipo de crédito posee un riesgo mayor y éste aumenta dependiendo del sector al cual esté dirigido.
- Al igual que las tasas de interés, los montos que se financian en las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES para créditos microempresariales son muy variadas, dependiendo principalmente a la capacidad de pago del asociado que solicita el crédito, como también al sector al cuál será destinado el crédito. En cuanto a los periodos de pagos de las cuotas del crédito otorgado a microempresarios, algunas cooperativas tienen opciones de pago diarias, semanales, quincenales y todas tienen la opción de pago mensual, pero existen en algunas cooperativas la opción de realizar un pago único en una fecha determinada que depende principalmente al sector económico al cual se destinará el crédito, siendo un ejemplo de ello el crédito para agricultura ya que existen cultivos llamados estacionarios que

se dan una vez al año. Los tiempos de resolución para que la cooperativa informe al asociado que se le otorgará o no el crédito tienen un promedio de 8 días aunque exteriorizaron que en la práctica ese tiempo dura un poco más debido a trámites y procedimientos que se realizan en dicho periodo.

- Para la evaluación del riesgo la mayoría de cooperativas afiliadas a FEDECACES expresaron que cuentan con políticas efectivas para disminuir el riesgo por el otorgamiento de créditos microempresariales esto debido a que dichas políticas son actualizadas periódicamente, aunque existe un pequeño número de cooperativas que consideran que sus políticas no son muy efectivas para disminuir el riesgo ya que las mismas no han sido actualizadas desde hace algún tiempo. En cuanto al seguimiento del crédito otorgado al microempresario, algunas cooperativas manifestaron que no existe una política establecida que permita dicho seguimiento, pero también existe un pequeño número de cooperativas que si cuentan con política de seguimiento sobre el uso del crédito otorgado.
- Por último en lo que se refiere a Educación Financiera la mayoría de cooperativas cuenta con un programa de Educación Financiera dirigido tanto a asociados como a empleados, desarrollándose principalmente las temáticas del ahorro, elaboración de un presupuesto, priorización y diferenciación de gastos, entre otros. Específicamente no existe un programa de Educación Financiera dirigido a asociados microempresarios. Algunas cooperativas tienen jornadas constantes para brindar dichos programas, otras cooperativas lo realizan de manera esporádica o en jornadas especiales, pero en conclusión todas las cooperativas coinciden en que un programa de Educación Financiera dirigido a microempresarios sería de mucha utilidad y contribuiría a tener asociados capacitados y con un alto grado de responsabilidad para el uso del crédito otorgado.

IX. RECOMENDACIONES

Basado en las conclusiones y en el diagnóstico realizado a las cooperativas de ahorro y crédito afiliado al sistema cooperativo financiero FEDECACES se recomienda:

- Se recomienda que todas las cooperativas afiliadas a FEDECACES adicionen las Líneas de Crédito Microempresarial en su oferta crediticia, y las que ya las poseen analicen y otorguen créditos basándose en el destino para el cual será utilizado el crédito otorgado y no como se hace en la actualidad en algunas cooperativas, basándose en la forma en cómo se recuperará dicho crédito. Así mismo se recomienda que se brinde más apoyo al sector microempresarial, por parte de las cooperativas, siendo más flexibles en cuanto a los requisitos que se solicitan para otorgar un crédito, ya que constituye un mercado poco explotado por las instituciones financieras y con expectativas de crecimiento.
- Se recomienda a las cooperativas afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES, que estandaricen el proceso de otorgamiento de créditos, no solo de las Líneas de crédito Microempresarial, sino, de las líneas que ofrecen en términos generales, ya que según el diagnóstico realizado cada cooperativa cuenta con una aplicación de procesos de otorgamiento diferentes. Se recomienda adoptar un proceso de acorde a los requerimientos y estatutos de las cooperativas para que pueda ser aplicado a todas, sin importar que sea una cooperativa grande o pequeña, realizando una diferencia entre los créditos microempresariales y los otros tipos de créditos.
- Se recomienda que para hacer crecer las Líneas de Crédito Microempresarial, las cooperativas capaciten a los ejecutivos de crédito y analistas de créditos para que brinden una asesoría integral al microempresario y realicen un análisis óptimo de los criterios que se toman en cuenta para el otorgamiento de créditos, además se recomienda que las cooperativas soliciten asesoría publicitaria para dar a conocer

dichos créditos, esto permitirá que el asociado microempresario se sienta respaldado por su cooperativa y tenga más conocimiento en cuando a tasas, plazos y requisitos de las líneas de crédito microempresarial.

- Se recomienda que las cooperativas establezcan políticas que permitan determinar el perfil del asociado microempresario, con el fin de evitar otorgar créditos de otros tipos a asociados microempresarios que son aptos para aplicar a las Líneas de Crédito Microempresarial, realizando así, una clasificación crediticia adecuada.
- También se recomienda que las cooperativas puedan ofrecer tasas de interés conforme a cada línea de crédito y competitivas con respecto al mercado, ya que, según el diagnóstico realizado hay cooperativas que ofrecen tasas de interés fijas para todos los créditos y si se busca fortalecer las líneas de crédito microempresarial, conviene especificar claramente a qué tasa de interés se estará prestando.
- Se recomienda a las cooperativas afiliadas a FEDECACES establecer claramente los montos mínimos y máximos que se le puede prestar a un asociado microempresario, debido a que actualmente no se realiza una diferencia entre los montos de créditos en general y el crédito microempresarias, del mismo modo que establezcan periodos de pagos acordes a cada sector microempresarial para beneficio de los asociados que se desenvuelven en dicho sector, por último que las cooperativas establezcan tiempos de resolución oportunos y que a su vez sean cumplidos de una forma eficiente, en lo que sea posible.
- Se recomienda que las cooperativas actualicen sus políticas crediticias en un periodo no mayor a un año, ya que el mercado crediticio es muy cambiante y es necesario estar a la vanguardia en la forma de otorgamiento y manejo de los créditos solicitados por los asociados. Así mismo se recomienda que las cooperativas

establezcan mecanismos para dar seguimiento al crédito microempresarial otorgado, como por ejemplo visitando a los asociados y verificando que el capital otorgado este siendo usado para el fin que fue solicitado.

- Se recomienda que las cooperativas afiliadas a FEDECACES implementen un Programa de Educación Financiera orientado a que el asociado microempresario obtenga un crecimiento integral que favorezca su negocio o actividad económica a la que se dedique, de esa manera se contribuirá a que se haga un buen uso del crédito otorgado. Dicho programa será beneficioso tanto en el ámbito laboral, como en el personal del asociado microempresario.

CAPITULO III PROPUESTA DE LÍNEAS DE CRÉDITO DIRIGIDA A MICROEMPRESAS SALVADOREÑAS PARA LAS COOPERATIVAS AFILIADAS A FEDECACES.

I. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA DE LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

A. Objetivo General

- ✓ Proponer una alternativa de créditos para los microempresarios salvadoreños en las cooperativas de ahorro y crédito afiliado a FEDECACES.

B. Objetivos específicos

- ✓ Definir las políticas de la línea de crédito microempresarial para cada una de las actividades productivas de los sectores económicos para las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES.
- ✓ Detallar el proceso de otorgamiento de créditos microempresarial para las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES.
- ✓ Mostrar una propuesta de programa de Educación Financiera adjunto a la línea de crédito microempresarial dirigida a asociados microempresarios en las cooperativas afiliadas a FEDECACES.

II. PROPUESTA DE LÍNEA DE CRÉDITO PARA MICROEMPRESAS

A continuación se muestra aspectos descriptivos de la propuesta de línea de crédito microempresarial.

A. Alcance

Esta línea de crédito es una propuesta que puede ser ofrecida por cada una de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES, enfocada a los sectores económicos en los que más interés de invertir expresen los asociados microempresarios; por otra parte, pretende poner al alcance de los asociados alternativas de inversión en negocios nuevos o ya establecidos.

B. Importancia

Proporcionará a las cooperativas de ahorro y crédito alternativas para ofrecer un servicio eficaz a los asociados microempresarios, ya que, actualmente algunas cooperativas no tienen

definido las líneas de créditos dirigida a este sector, que se acople a sus necesidades que son tan cambiantes, como el monto a prestar, y los sectores a los cuales se puede dirigir el crédito.

C. Utilidad

Es de utilidad debido a que mejorará el proceso de otorgamiento de créditos, además de permitir a las cooperativas poder clasificar los tipos de créditos que otorgan, ya que actualmente, las cooperativas se basan principalmente en la forma de recuperación del dinero y no por el destino al cuál utilizaran el crédito, lo que impide mostrar cuánto dinero se presta para inversión en actividades productivas.

III. GENERALIDADES DE LAS LINEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

A. Descripción

La propuesta de líneas de crédito está dirigida a asociados microempresarios emprendedores que desean iniciarse en un negocio propio y aquellos asociados microempresarios que tienen el deseo de invertir aun más en su negocio; en este sentido la cooperativa se convierte en un apoyo para dicho sector que muchas veces es olvidado, dándoles la oportunidad de desarrollarse económicamente.

B. Orientación por parte de la cooperativa al asociado

Primeramente la orientación será dirigida al tipo de crédito que le conviene al asociado que lo solicita, por ejemplo: consumo, vivienda, microempresarial, etc. Luego la orientación de las líneas de crédito, específicamente, para microempresarios está enfocada a mostrarle qué alternativa crediticia es más factible para su negocio, es decir, el gestor de crédito microempresarial debe ayudar al microempresario a definir bien el destino para el cuál será utilizado el crédito, como por ejemplo: remodelación, compra de equipo, capital de trabajo, negocio nuevo, etc. También la orientación se enfocará a permitir a los gestores de crédito clasificar de manera óptima el crédito en relación al destino del dinero.

IV. POLITICAS GENERALES PARA LAS LINEAS DE CREDITO MICROEMPRESARIAL

Las personas que pueden aplicar para un crédito microempresarial son los emprendedores que deseen y tengan la capacidad de crear una nueva empresa, así como personas que deseen ampliar su negocio ya existente, adquirir capital de trabajo, un local, etc. Y debe cumplirse como principal punto ser asociado de la cooperativa con una cuota mínima de aportación de doce dólares con 00/100 (\$12.00), cuyo 50% de la aportación se destinará al sostenimiento permanente de un programa de Educación Financiera que forma parte de esta propuesta y que a su vez será un beneficio educativo del cual gozará el Asociado Microempresario en la cooperativa.

El aporte del Asociado microempresario se distribuirá de la siguiente manera: \$6.00 a la cuenta de aportaciones y \$6.00 para el sostenimiento del Programa de Educación Financiera, en total \$12.00. El asociado microempresario debe pagar esta cantidad durante un periodo de seis meses consecutivos, iniciando desde el momento que curse el Programa de Educación Financiera y después de ello continuará aportando \$6.00 mensuales. Cabe mencionar que si el asociado es nuevo y no cursa el Programa de Educación Financiera al momento de asociarse a la cooperativa, comenzará aportando \$6.00 y hasta el momento que curse dicho programa empezar a pagar la cantidad de \$12.00. También se aclara que los \$6.00 destinados al sostenimiento del Programa de Educación Financiera y que se cancelarán durante seis meses, no serán reembolsados, es decir no se incluirá en la cuenta de aportaciones del asociado, la cual, si en un momento dado el asociado decide retirarse de la cooperativa, ésta cantidad cancelada durante seis meses no será devuelta, debido a que dicha cantidad simbólica será para ofrecer un beneficio para el asociado y que contribuirá a su desarrollo.

A. Garantías

Lo determinante para el otorgamiento de crédito es la capacidad y voluntad de pago y las garantías. Además de las garantías que utiliza la cooperativa en la actualidad que son garantías prendarias, hipotecarias, fiduciarias y depósitos a plazo, se utilizará de garantías de ahorros que tenga el asociado en la cooperativa.

B. Clasificación de los créditos según el destino

La clasificación de los créditos considerando el destino del dinero, será de mucha utilidad para definir el Crédito Microempresarial, el monto mínimo y máximo, el tipo de garantía solicitada, etc. Según el destino del crédito se puede tener la siguiente clasificación:

- ✓ Crédito para capital de trabajo: Es un tipo de crédito otorgado a microempresarios destinados a satisfacer necesidades de efectivo en forma inmediata para la cobertura de eventualidades transitorias a corto plazo, como por ejemplo compra de insumos para poner a producir su microempresa.
- ✓ Crédito para la compra de Activo Fijo: Es un tipo de crédito otorgado a Microempresarios destinados al financiamiento para la inversión en bienes de uso para la actividad económica en la cual se desarrolle el microempresario.
- ✓ Crédito Estacional: Es un tipo de créditos otorgado a microempresarios, en paralelo a la operación principal, por lo general, para financiamiento de capital de trabajo en fechas especiales de mayor demanda e incremento de las ventas o producción.

- ✓ Crédito para construcción o ampliación de negocio: es un tipo de crédito otorgado a microempresarios para la construcción o ampliación del local del negocio.

C. Plazos de financiamiento

Los plazos de financiamiento se determinarán atendiendo lo siguiente:

- ✓ Al resultado del análisis de la capacidad de pago del solicitante determinado en el flujo de ingresos-egresos, el riesgo del sector y de la actividad económica que se pretende financiar.
- ✓ Por cada tipo de crédito de las Líneas de Crédito Microempresarial.
- ✓ Según el destino del crédito.
- ✓ A las características propias y específicas de cada negocio o actividad económica.
- ✓ Al nivel de endeudamiento del solicitante.
- ✓ Al tipo de garantía ofrecida.
- ✓ A la solicitud del acreditado.

D. Frecuencias de pago

Las frecuencias de pago hacen relación a la periodicidad con la cual los acreditados realizan el pago de sus cuotas. Pueden ser: diarias, semanales, quincenales, mensuales, etc. La frecuencia de pago para cada crédito se determinará atendiendo los mismos puntos del Plazo de Financiamiento. (Al resultado del análisis de la capacidad de pago del solicitante determinado en el flujo de ingresos-egresos, el riesgo del sector y de la actividad económica que se pretende financiar, por cada tipo de crédito de las líneas de crédito microempresarial, según el destino del crédito, a las características propias y específicas de cada negocio o actividad económica, al nivel de endeudamiento del solicitante, al tipo de garantía ofrecida, y a la solicitud del acreditado).

E. Montos de financiamiento

Los límites se establecerán considerando lo siguiente:

- ✓ Al resultado del análisis de la capacidad de pago del solicitante determinado en el flujo de ingresos-egresos, el riesgo del sector y de la actividad económica que se pretende financiar.
- ✓ Por cada Tipo de Crédito.

- ✓ Según el Destino del Crédito.
- ✓ A las características propias y específicas de cada negocio o actividad económica.
- ✓ Al nivel de endeudamiento del solicitante.
- ✓ Al tipo de garantía ofrecida.
- ✓ A la solicitud del acreditado.

F. Tasas de interés

Se utilizará una tasa de interés competitiva, según el mercado, y favorable para el asociado microempresario, en la cual se debe de tener un equilibrio para obtener un beneficio para el funcionamiento de la cooperativa, como también un beneficio para la repartición de utilidades entre los asociados de la cooperativa.

Con respecto a la tasa de interés preferencial se propone que se designe de acuerdo al monto del crédito solicitado, al record crediticio del asociado dentro y fuera de la cooperativa, también que se tome en cuenta la antigüedad del asociado como también el buen uso de los servicios y productos financieros que ha adquirido en la cooperativa.

G. Tecnología crediticia

En este punto el Consejo de Administración, aprobará las innovaciones que considere oportunas, a fin de alcanzar los objetivos definidos en su planificación estratégica. Esto último implicará, que se definirán variaciones a los mecanismos básicos de análisis y seguimiento de la cartera de créditos, de acuerdo con las particularidades de los deudores.

H. Seguimiento de crédito otorgado

El seguimiento debe ser altamente dinámico y su finalidad es mantener un bajo nivel de morosidad para que no se vea afectada la rentabilidad de la cartera, ni los niveles de liquidez de la cooperativa. También debe cumplir con el objetivo de mantener una relación crediticia permanente con el asociado, con lo cual se logra la reducción de la incidencia de los gastos de administración en la estructura de costos de las operaciones crediticias.

Los métodos o formas de seguimiento serán adaptados a las diferentes circunstancias y al tipo de deudor. El seguimiento básico consiste en:

- ✓ Presentación de diferente documentación dependiendo del destino del crédito, por ejemplo: si el destino es para adquirir capital de trabajo se solicitará presentar

comprobantes de compras, si el destino para compra de maquinaria igualmente se solicitará comprobante de dicha transacción, etc.

- ✓ Llamadas de recordatorio de pago.
- ✓ Visitas sistemáticas al domicilio o lugar de desarrollo de la microempresa del asociado.
- ✓ Las visitas deberán complementarse con recordatorios escritos (cartas, mensajes cortos etc.), los que se archivarán en el expediente del acreditado.
- ✓ Un sistema de penas convencionales a través de recargos y acciones judiciales como última fase de recuperación.
- ✓ Utilización eficiente del programa computarizado que diariamente emita listados de morosidad de la cartera, considerando diferentes aspectos a evaluar como: saldo de deuda, cantidad de cuotas pagadas, tipo de crédito, zona geográfica, sector de la microempresa, etc.
- ✓ La misma presión de reclamo de pago, se ejercerá sobre los fiadores.

El personal de recuperación debe continuar insistente y de manera firme en sus gestiones de cobro, aún cuando se haya iniciado un proceso legal, colaborará en todo momento a las instancias correspondientes con su especial conocimiento del acreditado moroso.

El control de la morosidad se exige a partir del primer día de atraso en el pago de la cuota, se establecerán diversos mecanismos de control de los trabajos realizados por los diferentes funcionarios responsables de la calidad de la cartera para detectar cualquier incumplimiento.

I. Perfil del fiador

Para el caso en particular de la propuesta de crédito microempresarial se toma como requisitos un fiador solidario que es una persona que se comprometen a responder frente a la entidad financiera, con su propio patrimonio, de los posibles incumplimientos del prestatario.

El fiador sólo será responsable de la parte proporcional de la deuda que haya asumido. Además, para que la entidad financiera pueda reclamar pago alguno al fiador mancomunado por el incumplimiento de las obligaciones del deudor principal, será necesario que previamente la entidad financiera intente el cobro a través de los métodos que la cooperativa previamente ya tiene establecidos.

Por otra parte el fiador deberá presentar documentación que lo respalde como una persona que anteriormente ha tenido obligaciones financieras y ha sido responsable de ellas, también documentación que respalde los ingresos necesarios para hacerle frente a una obligación financiera.

J. Para Asociados nuevos

Para este tipo de asociados es necesario aclarar que las disposiciones del monto del crédito, fiadores y garantías deberán ser a discreción de la cooperativa, y en esta propuesta se sugiere algunas alternativas que se encuentran relacionadas con restricciones en el monto del crédito, fiador, formación en Educación Financiera y garantías.

- ✓ Con respecto a los montos es recomendable a discreción de la cooperativa dejar un margen de reducción del crédito entre \$500.00 y \$5000.00 dólares para poder minimizar riesgos.
- ✓ Para el caso del programa de Educación Financiera, si se realizara el otorgamiento del crédito deberá de ser de carácter obligatorio cursarlo.
- ✓ El record crediticio (antecedentes de créditos cancelados en instituciones financieras) será de carácter obligatorio para el solicitante respecto del importe de crédito a otorgarle.
- ✓ Otra garantía de carácter obligatorio será la presentación de fiadores que se comprometerán de manera proporcional a asumir la deuda del solicitante.
- ✓ Si el deudor principal incumple con la obligación financiera contraída con la cooperativa, antes de pasar a instancias de cobro o reclamo al fiador, será necesario que previamente la cooperativa intente el cobro a través de los métodos que actualmente utiliza.

K. Obligatoriedad de cursar el Programa de Educación Financiera.

Todo microempresario que quiere acceder a un crédito o que ya se le otorgó uno, tiene la obligación de cursar el Programa de Educación Financiera, con el fin de adquirir facultad para administrar de manera eficiente y efectiva el dinero otorgado, que obtenga la formación adecuada sobre el uso inteligente del dinero y se capacite para poder resolver sus problemas financieros a través de un análisis completo de su situación económica.

Se recomienda que el programa de Educación Financiera sea cursado por el asociado antes de otorgársele un crédito, y para dejar más claro las indicaciones de la obligatoriedad del programa se presenta el detalle de cómo se procederá para que el asociado curse el programa de educación financiera:

- ✓ Antes de otorgar el crédito al asociado: La cooperativa debe de persuadir al asociado para que curse el programa de Educación Financiera antes del otorgamiento del crédito, especificando que le será de mucho beneficio, ya que el asociado podrá administrar mejor sus recursos financieros y podrá reconsiderar si el crédito a otorgarle está acorde a la cantidad de financiamiento que necesita.

- ✓ Durante el proceso de otorgamiento de crédito: La cooperativa puede otorgar el crédito solicitado en el momento que el asociado esté cursando el programa de Educación Financiera, ya que el asociado puede tener urgencia del financiamiento, por lo que se le pondrá como condición que durante se realiza el proceso de otorgamiento de crédito, deberá cursar dicho programa. Ahora bien, después de haberle otorgado el crédito al asociado por el motivo antes mencionado (urgencia) o que se haya agotado el cupo de los participantes del programa de Educación Financiera, en ese caso la cooperativa deberá incluir al asociado en el programa que esté más próximo a impartirse. Puede suceder que el asociado este renuente a cursar el programa de Educación Financiera, ya que logró el objetivo que perseguía, es decir, el financiamiento, en dicho caso la cooperativa deberá efectuar una invitación formal por escrito y por teléfono, persuadiendo al asociado de manera positiva, resaltándole los beneficios que obtendrá al cursar dicho programa y la posibilidad de acceder a mas financiamiento posterior.

- ✓ En el caso de asociados que ya cancelaron o que están por cancelar un crédito, es necesario aclarar que ellos deberán cursar ese programa, indicando que será un beneficio para ellos; igualmente para el caso de los que están a punto de cancelar su crédito.

- ✓ Es necesario aclarar que a efecto de cumplir con un requisito previo para acceder a créditos posteriores, el Programa de Educación Financiera podrá ser cursado por cualquier tipo de asociado no solamente en condición de microempresario, a pesar que la propuesta del programa se orienta para asociados microempresarios.

- ✓ Debido a que se presentará los beneficios de la educación financiera, a continuación se detalla los más relevantes :
 - i. La educación financiera ofrece beneficios considerables tanto para los individuos como para la economía en su conjunto, porque ayuda a desarrollar las habilidades necesarias para evaluar riesgos y considerar las ganancias potenciales de una operación financiera; en definitiva, ayuda a saber poner en una balanza tanto la parte positiva como la negativa de una situación y decidir los pasos a seguir.

 - ii. La educación financiera beneficia a los individuos en todas las etapas de su vida: a los niños, haciéndoles comprender el valor del dinero y del ahorro; a los jóvenes, preparándolos para el ejercicio de una ciudadanía responsable; a los adultos, ayudándoles a planificar decisiones económicas cruciales como la compra de una vivienda o la preparación de la jubilación. Asimismo, contribuye a que las familias puedan ajustar sus decisiones de ahorro e inversión a su perfil de riesgo y a sus necesidades, lo que favorece la confianza y la estabilidad del sistema financiero. Igualmente, potencia el desarrollo de nuevos productos y servicios de calidad, la competencia y la innovación financiera.

 - iii. Y en el caso de los asociados microempresarios, a raíz del cambio de sus patrones del uso del dinero, los llevará a un nuevo pensamiento y acciones diferentes, a su vez a resultados como la autonomía financiera, responsabilidad, sostenibilidad, nuevas oportunidades de invertir, estabilizarse económicamente, consolidar deudas, ejercer con calidad las decisiones financieras.

- iv. Además, la educación financiera ayuda a los usuarios a requerir a las entidades servicios que se ajusten a sus necesidades y preferencias, lo que hace que los intermediarios financieros tengan que conocer mejor las necesidades de sus clientes, posibilitando una mayor oferta de productos y servicios financieros, y aumentando así la competitividad e innovación del sistema financiero.

- v. Por otra parte, si todos los agentes participantes en una economía tienen un buen nivel de conocimientos financieros, eso revertirá en un mayor grado de desarrollo y eficiencia del mercado, favoreciendo así un comportamiento informado de todos los agentes y la mayor aportación de liquidez a los mercados financieros. Según revela la experiencia internacional, los individuos con un mayor nivel de cultura financiera tienden a ahorrar más, lo que normalmente se traduce en mayores niveles de inversión y crecimiento de la economía en su conjunto.

L. Obtención de fondos para otorgamiento de créditos.

Para el otorgamiento de créditos microempresariales en un inicio se obtendrá los fondos por medio de financiamiento de FEDECACES, por ingresos que tengan las cooperativas de los diferentes servicios y productos financieros que ofrecen, como también por las aportaciones y ahorros de los asociados. Cabe mencionar que será necesario hacer uso continuo de todas las fuentes de apalancamiento financiera como por ejemplo, el financiamiento que las cooperativas obtienen por parte de FEDECACES; a pesar de lo anterior, las cooperativas deben buscar la independencia financiera y la autosostenibilidad.


M. Edad del solicitante

Debido a que en las cooperativas existe un porcentaje de asociados microempresarios de avanzada edad que cuentan con los requisitos fundamentales como: garantías, fiadores, capacidad de pago, buen record crediticio, etc., es necesario aclarar que para el caso de créditos microempresariales para este tipo de solicitantes no existirá restricción con respecto a la edad, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos; a pesar de ello, la cooperativa deberá solicitar fiadores adicionales y contar con seguro de deuda para créditos microempresariales, esto es, debido al riesgo que pueda presentarse al otorgar un crédito a un adulto mayor.

V. DESCRIPCIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO POR SECTOR ECONÓMICO

En los siguientes apartados se muestra las propuestas para las diferentes líneas de crédito de los sectores productivos: comercio, servicio, artesanal, agrícola, industrial y otros sectores.

A. Propuesta de línea de crédito para el sector comercio

Nombre de Línea de Crédito:	Crédito Microempresarial Sector Comercio.
Descripción: 	<p>La línea de crédito microempresarial sector comercio está dirigida a los comerciantes tanto formales como informales, que deseen iniciar un negocio, o los que ya lo tienen establecido.</p> <p>Debido a que en las cooperativas la mayoría de asociados microempresarios pertenecen al sector comercio esta línea de crédito será un gran apoyo para el desarrollo de este sector y así contribuir al crecimiento y dinamizar la economía nacional. Un ejemplo de los microempresarios del sector comercio son: abarrotes, vendedores ambulantes, frutería, librerías, almacén de electrodomésticos, mueblerías, etc.</p>
Persona que Asesora:	Gestor de Crédito Microempresarial.
Orientación al asociado:	<p>Los trámites para otorgar el crédito se deben realizar de acuerdo al destino para el cual se quiere utilizar dicho crédito. Para ésta línea de crédito el Gestor de Crédito Microempresarial debe identificar que se trata de un Crédito Microempresarial para el sector Comercio y así mismo dar continuidad según proceso.</p> <p>Los destinos financiables son: negocio nuevo, capital de trabajo, adquisición de mercadería, compra y adecuación de local, traslado y consolidación de deudas comerciales, compra de vehículo comercial, etc.</p>
Perfil del Asociado:	<p>Perfil del Asociado Microempresario de Comercio Informal:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Emprendedor. ✓ Auto sostenible. ✓ Experiencia o ser microempresario dedicado al sector comercio informal, es decir vendedores de mercados. ✓ No llevar contabilidad formal pero sí un registro de ingresos y gastos. ✓ Tener un local o puesto establecido o por lo menos una zona que

	<p>recorra cotidianamente (ambulante).</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Solvente de pago de impuestos municipales para los que tienen puesto o locales establecidos. <p>Perfil del Asociado Microempresario de Comercio Formal:</p> <p>Negocio nuevo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Edad no mayor a 60 años. ✓ Emprendedor. ✓ Auto Sostenible. ✓ Conocimientos básicos en la administración de microempresas del sector comercial. ✓ Elaboración de plan de negocio comercial. <p>Negocio ya establecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en administración de microempresas comerciales. ✓ Llevar registros contables. ✓ Tener un local ya establecido. ✓ Cumplir con los requisitos detallados en leyes y normativas vigentes.
Aporte:	Aporte propuesto \$12.00, sujeto a políticas internas de la cooperativa.
Criterios:	<p>Plan de Negocio: Para un negocio nuevo es indispensable la presentación de un plan de negocios.</p> <p>Presentación de documentación que respalda la necesidad del crédito: Presentación de cotizaciones, presupuestos o documentación necesaria que describa en que será utilizado el crédito a otorgar, esto tanto para negocio nuevo como para negocio ya establecido.</p> <p>Análisis de la Capacidad de pago: La capacidad de pago se verificará según los activos con los que cuente el Asociado en la actualidad y el volumen de ingresos, esto para un negocio ya establecido, para un nuevo negocio estará determinado por el valor de los activos que posee el asociado.</p> <p>Estudio de Record Crediticio: El estudio del record crediticio se efectuará de acuerdo a la moral de pago, principalmente dentro de la cooperativa, en el caso que al asociado ya se le haya otorgado crédito</p>

	<p>anteriormente. Si el asociado es nuevo en la cooperativa el record crediticio se realizará en los diferentes burós de crédito como DICOM (EQUIFAX) e INFORED.</p> <p>Categorización del Asociado: Se recomienda el siguiente esquema para la categorización del asociado.</p> <p>Categoría AA: EXCELENTE. Categoría A: ASOCIADO CON UN MES EN MORA. Categoría B: DE DOS A TRES MESES EN MORA. Categoría C: DE TRES A SEIS MESES EN MORA. Categoría D: DE SEIS A NUEVE MESES EN MORA. Categoría E: DE NUEVE A DOCE MESES EN MORA. Categoría F: MAS DE DOCE MESES EN MORA.</p> <p>Garantías: Los créditos microempresariales deben de respaldarse de las siguientes garantías:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado): Persona que se constituye en la obligación de responder por otra persona en el caso de que esta no pueda o quiera cumplir con la obligación. ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo): El fin de esta modalidad es garantizar un crédito. Así, mientras subsiste la obligación, el acreedor mantiene el bien, pero si incumple el pago está obligado a entregarlo. ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales): Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito y es mayormente usada por entidades para la concesión de préstamos y créditos. <p>Restricciones para otorgar el crédito: Ser mayor de 60 años, tener problemas de embargo, altos niveles de endeudamiento, no ser asociado de la cooperativa, falta de capacidad de pago, mal record crediticio, haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera, fiadores mal calificados por los burós de crédito, garantías que no respaldan el monto que el asociado solicita.</p>
Tasas de Interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Montos:	Mínimo: \$100.00- Máximo: \$15,000.00.

Plazos:	Dependiendo del monto, puede ser hasta 10 años, por el monto máximo a financiar.
Periodos de pago:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comercio Informal: diario, semanal, quincenal o mensual. ✓ Comercio Formal: quincenal o mensual.
Tiempo de Resolución:	Por la verificación y visitas al negocio el tiempo de resolución debe ser como mínimo 8 días.
Seguimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Si el crédito es para adquisición de mercadería se solicitará comprobantes de compras de dicha mercadería. ✓ Si el crédito es para iniciar negocio nuevo se verificará estados financieros básicos para negocio formal, y comprobantes de ingresos y gastos para negocio informal. ✓ Si el crédito es para adquisición de local se solicitará escritura notarial de dicha adquisición, además se realizarán visitas, llamadas telefónicas y cumplir con la participación en el Programa de Educación Financiera impartido por la cooperativa.

B. Propuesta de línea de crédito para el sector servicio

Nombre de Línea de Crédito:	Crédito Microempresarial Sector Servicio.
Descripción: 	<p>La línea de crédito microempresarial sector servicio está dirigida a microempresarios que se desempeñan en el sector servicio, que deseen iniciar un negocio, como para los que ya lo tienen establecido.</p> <p>Esta línea de crédito será un gran apoyo para el desarrollo de este sector y contribuirá al crecimiento y dinamización de la economía nacional. Un ejemplo de los microempresarios del sectores servicios son: salas de belleza, clínicas médicas, restaurantes, cafeterías, cibercafés, albañilería, fontanería, electricidad, talleres automotrices, servicios de seguridad, abogados, contadores, etc.</p>
Persona que Asesora:	Gestor de Crédito Microempresarial.
Orientación al asociado:	<p>Los trámites para otorgar el crédito se deben realizar de acuerdo al destino para el cual se quiere utilizar dicho crédito. El Gestor de Crédito Microempresarial debe identificar que se trata de un Crédito Microempresarial para el sector servicio y así mismo dar continuidad según proceso.</p> <p>Los destinos financiables son: negocio nuevo, capital de trabajo, compra y adecuación de local, traslado y consolidación de deudas</p>

	microempresariales, compra de vehículo para negocio, etc.
Perfil del Asociado:	<p>Perfil del Asociado Microempresario de servicio Informal:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Edad no mayor a 60 años. ✓ Emprendedor. ✓ Auto Sostenible. ✓ Experiencia o microempresario dedicado al sector servicio informal. ✓ No llevar contabilidad formal pero sí un registro de ingresos y gastos. ✓ Tener un local establecido. ✓ Solvente de impuestos. <p>Perfil del Asociado Microempresario de Comercio Formal:</p> <p>Negocio nuevo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Edad no mayor a 60 años. ✓ Emprendedor. ✓ Auto Sostenible. ✓ Conocimientos básicos en la administración de microempresas del sector servicios. ✓ Elaboración de plan de negocio para sector servicios. <p>Negocio ya establecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en administración de microempresas del sector servicios. ✓ Llevar registros contables. ✓ Tener un local ya establecido. ✓ Cumplir con los requisitos detallados en leyes y normativas vigentes. (Al registro legal del local y pago de impuestos).
Aporte:	Aporte propuesto \$12.00, sujeto a políticas internas de la cooperativa.
Criterios:	<p>Plan de Negocio: Para un negocio nuevo es indispensable la presentación de un plan de negocios.</p> <p>Presentación de documentación que respalda la necesidad del crédito: Presentación de cotizaciones, presupuestos o documentación necesaria que describa en que será utilizado el crédito a otorgar, esto tanto para negocio nuevo como para negocio ya establecido.</p>

Análisis de la Capacidad de pago: La capacidad de pago se verificará según los activos con los que cuente el Asociado en la actualidad dedicados al funcionamiento del negocio y el volumen de ingresos, esto para un negocio ya establecido, para un nuevo negocio estará determinado por el valor de los activos que posee el asociado.

Estudio de Record Crediticio: El estudio del record crediticio se efectuará de acuerdo a la moral de pago, principalmente dentro de la cooperativa, en el caso que al asociado ya se le haya otorgado crédito anteriormente. Si el asociado es nuevo en la cooperativa el record crediticio se realizará en los diferentes burós de crédito como DICOM (EQUIFAX) e INFORED.

Categorización del Asociado: Se recomienda el siguiente esquema para la categorización del asociado.

Categoría AA: EXCELENTE.

Categoría A: ASOCIADO CON UN MES EN MORA.

Categoría B: DE DOS A TRES MESES EN MORA.

Categoría C: DE TRES A SEIS MESES EN MORA.

Categoría D: DE SEIS A NUEVE MESES EN MORA.

Categoría E: DE NUEVE A DOCE MESES EN MORA.

Categoría F: MAS DE DOCE MESES EN MORA.

Garantías: Los créditos microempresariales deben de respaldarse de las siguientes garantías.

- ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado): Persona que se constituye en la obligación de responder por otra persona en el caso de que esta no pueda o quiera cumplir con la obligación.
- ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo): El fin de esta modalidad es garantizar un crédito. Así, mientras subsiste la obligación, el acreedor mantiene el bien, pero si incumple el pago está obligado a entregarlo.
- ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales): Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito, por lo que es mayoritariamente usada por entidades para la concesión de préstamos y créditos, llamados hipotecarios por

	hallarse su devolución garantizada por el derecho real de hipoteca. Restricciones para otorgar el crédito: Ser mayor de 60 años, tener problemas de embargo, altos niveles de endeudamiento, no ser asociado de la cooperativa, falta de capacidad de pago, mal record crediticio, haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera, fiadores mal calificados por los burós de crédito, garantías que no respaldan el monto que el asociado solicita.
Tasas de Interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Montos:	Mínimo: \$100.00-Máximo: \$10,000.00.
Plazos:	Dependiendo del monto, puede ser hasta 10 años, por el monto máximo a financiar.
Periodos de pago:	Quincenal o mensual.
Tiempo de Resolución:	Por la verificación y visitas al negocio el tiempo de resolución debe ser como mínimo 8 días.
Seguimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Si el crédito es para iniciar negocio nuevo se verificará estados financieros básicos para negocio formal, y comprobantes de ingresos y gastos para negocio informal. ✓ Si el crédito es para adquisición de local se solicitará escritura notarial de dicha adquisición, además se realizarán visitas, llamadas telefónicas y cumplir con la participación en el Programa de Educación Financiera impartido por la cooperativa.

C. Propuesta de línea de crédito para sector agricultura

Nombre de Línea de Crédito:	Crédito Microempresarial Sector Agrícola.
Descripción:	La línea de crédito microempresarial sector agrícola está dirigida a todos aquellos microempresarios y emprendedores que quieren crear o fortalecer su propia microempresa, la cual debe estar enfocada en los cultivos e invernaderos ubicados en los distintos departamentos de El Salvador.




Persona que Asesora:	Gestor de Crédito Microempresarial.
Orientación al asociado:	Dependerá del tipo de cultivo al que se dedique el asociado microempresario. Los destinos financiables son: capital de trabajo, adquisición de semillas, abonos, fertilizantes, pesticidas, herramientas de trabajo.
Perfil del Asociado:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Debe pertenecer al sector agricultura. ✓ Experiencia en cultivos en el cual quiere invertir. ✓ De preferencia conocimiento en técnicas de cultivo. ✓ Localización geográfica del terreno, especificando si es urbano o rural. ✓ Especificar si el terreno a cultivar es propio o ajeno. ✓ Tamaño del terreno. ✓ Personas que dependen económicamente del asociado microempresario. ✓ Especificar otras fuentes de ingresos (Remesas Familiares y actividades no agrícolas).
Aporte:	Aporte Propuesto \$12.00 Sujeto a determinación según políticas de cada cooperativa.
Criterios:	<p>Análisis de la Capacidad de pago: Determinar moral de pago, Evaluación de las Garantías.</p> <p>Estudio de Record Crediticio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Buro Interno. ✓ DICOM (EQIFAX). ✓ INFORED. <p>Categorización del Asociado: Se recomienda el siguiente esquema para la categorización del asociado.</p> <p>Categoría.</p> <p>AA: EXCELENTE.</p> <p>A: ASOCIADOS CON UN MES EN MORA.</p> <p>B: DE 2 A 3 MESES EN MORA.</p> <p>C: DE 3 A 6 MESES EN MORA.</p> <p>D: DE 6 A 9 MESES EN MORA.</p> <p>E: DE 9 A 12 MESES EN MORA.</p> <p>F: MÁS DE 12 MESES EN MORA.</p>

	<p>Garantías: Los créditos microempresariales deben de respaldarse por las siguientes garantías.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado): Persona que se constituye en la obligación de responder por otra persona en el caso de que esta no pueda o quiera cumplir con la obligación. ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo): El fin de esta modalidad es garantizar un crédito. Así, mientras subsiste la obligación, el acreedor mantiene el bien, pero si incumple el pago está obligado a entregarlo. ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales): Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito, por lo que es mayoritariamente usada por entidades financieras para la concesión de préstamos y créditos, llamados hipotecarios por hallarse su devolución garantizada por el derecho real de hipoteca. <p>Restricciones para otorgar el crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener problemas de embargo. ✓ Altos niveles de endeudamiento. ✓ No ser asociado. ✓ Falta de capacidad de pago. ✓ Mal record crediticio. ✓ Haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera. ✓ Fiadores mal calificados en los burós de crédito. ✓ Garantías que no respalda al monto que el asociado solicita.
Tasas de Interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Montos:	Dependiendo de la capacidad de pago se analiza el monto a financiar. Mínimo: \$100.00- Máximo: \$15,000.00.
Plazos:	Debido a que el sector agrícola se caracteriza por ser estacional no posee un plazo específico, pero en algunos casos puede ser hasta 1 año por el monto a financiar.

Periodos de pago:	Los periodos de pago estarán determinados por el tipo de cultivo que el microempresario genere, estos pueden ser: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mensual. ✓ Trimestral. ✓ Semestral. ✓ Anual.
Tiempo de Resolución:	Por la verificación y visitas realizadas mínimo 8 días.
Seguimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Este se realizará con visitas y llamadas telefónicas. ✓ Invitación a capacitaciones posteriores al otorgamiento del crédito en el cual se pretende verificar la situación actual del microempresario. ✓ Comprobantes de compra de insumos agrícola. ✓ Comprobante de escrituración de terreno. ✓ Cumplir con la participación en el Programa de Educación Financiera impartido por la cooperativa.

D. Propuesta de línea de crédito para sector artesanías

Nombre de Línea de Crédito:	Crédito Microempresarial Sector Artesanía
Descripción:	 <p>La línea de crédito microempresarial sector artesanía está dirigida a todos aquellos microempresarios y emprendedores que deseen crear o fortalecer su propia microempresa, la cual debe estar enfocada a las artesanías comestibles, decorativas de uso personal, bisutería entre otras.</p>
Persona que Asesora:	Gestor de Crédito Microempresarial.
Orientación al asociado:	<p>Los trámites para otorgar el crédito se deben realizar de acuerdo al destino para el cual se quiere utilizar dicho crédito. El Gestor de Crédito Microempresarial debe identificar que se trata de un Crédito Microempresarial para el sector Artesanía y así mismo dar continuidad según proceso.</p> <p>Los destinos financiables son: negocio nuevo, capital de trabajo, adquisición de materia prima, compra y adecuación de local.</p>
Perfil del Asociado:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Edad no mayor a 60 años. ✓ Debe elaborar productos artesanos. ✓ Experiencia en la elaboración de productos artesanos.


	<ul style="list-style-type: none"> ✓ De preferencia conocimiento en técnicas artesanales. ✓ Ubicación geográfica del taller o lugar donde elabora sus productos. ✓ Personas que dependen económicamente del asociado microempresario. ✓ Especificar otras fuentes de ingresos (Remesas Familiares y actividades no artesanales). <p>Perfil del Asociado Microempresario de Artesanía Formal:</p> <p>Negocio nuevo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Emprendedor. ✓ Auto sostenible ✓ Conocimientos básicos en la administración de microempresas del sector artesanal. ✓ Elaboración de plan de negocio. <p>Negocio ya establecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en administración de microempresas artesanales. ✓ Llevar registros contables. ✓ Tener un local ya establecido. ✓ Cumplir con los requisitos detallados en leyes y normativas vigentes.
Aporte:	Aporte Propuesto \$12.00 Sujeto a determinación según políticas de cada cooperativa.
Criterios:	<p>Plan de Negocio: Para un negocio nuevo es indispensable la presentación de un plan de negocios.</p> <p>Presentación de cotizaciones, presupuestos o documentación necesaria que describa en que será utilizado el crédito a otorgar, esto tanto para negocio nuevo como para negocio ya establecido.</p> <p>Análisis de la Capacidad de pago: Determinar moral de pago, Evaluación de las Garantías.</p> <p>Estudio de Record Crediticio:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Buro Interno. ✓ DICOM (EQIFAX).

	<p>✓ INFORED.</p> <p>Categorización del Asociado: Se recomienda el siguiente esquema para la categorización del asociado.</p> <p>Categoría.</p> <p>AA: EXCELENTE.</p> <p>A: ASOCIADOS CON UN MES EN MORA.</p> <p>B: DE 2 A 3 MESES EN MORA.</p> <p>C: DE 3 A 6 MESES EN MORA.</p> <p>D: DE 6 A 9 MESES EN MORA.</p> <p>E: DE 9 A 12 MESES EN MORA.</p> <p>F: MÁS DE 12 MESES EN MORA.</p> <p>Garantías:</p> <p>Los créditos microempresariales deben de respaldarse de las siguientes garantías.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado): Persona que se constituye en la obligación de responder por otra persona en el caso de que esta no pueda o quiera cumplir con la obligación. ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo): El fin de esta modalidad es garantizar un crédito. Así, mientras subsiste la obligación, el acreedor mantiene el bien, pero si incumple el pago está obligado a entregarlo. ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales): Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito, por lo que es mayoritariamente usada por entidades para la concesión de préstamos y créditos, llamados hipotecarios por hallarse su devolución garantizada por el derecho real de hipoteca. <p>Restricciones para otorgar el crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser mayor de 60 años. ✓ Tener problemas de embargo. ✓ Altos niveles de endeudamiento. ✓ No ser asociado. ✓ Falta de capacidad de pago. ✓ Mal record crediticio. ✓ Haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fiadores mal calificados por burós de crédito. ✓ Garantías que no respalda al monto que el asociado solicita.
Tasas de Interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Montos:	Dependiendo de la capacidad de pago se analiza el monto a financiar. Mínimo: \$100.00- Máximo: \$10,000.00.
Plazos:	Desde 1 mes hasta un tiempo máximo de 10 años.
Periodos de pago:	Los periodos de pago estarán determinados por el tipo de producto que el microempresario elabore estos pueden ser: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Semanal. ✓ Quincenal. ✓ Mensual.
Tiempo de Resolución:	Por la verificación y visitas realizadas mínimo 8 días.
Seguimiento:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Este se realizará con visitas y llamadas telefónicas. ✓ Invitación a capacitaciones posteriores al otorgamiento del crédito en el cual se pretende verificar la situación actual del microempresario. ✓ Comprobantes de compra de insumos para la elaboración de las artesanías. ✓ Comprobante de compra de herramientas para elaborar las artesanías. ✓ Cumplir con la participación en el Programa de Educación Financiera impartido por la cooperativa.

E. Propuesta de línea de crédito para sector industrial


Nombre de Línea de Crédito:	Crédito Microempresarial Sector Industria
Descripción:	La línea de crédito microempresarial sector industria está orientada a microempresarios que destinen los recursos a actividades económicas cuyo giro comprende la transformación de materias primas en productos para su venta, esta modalidad

	<p>de negocios puede ser adoptada por personas físicas, los que entonces adoptan la figura de microempresarios.</p> <p>Algunas de las actividades que se realizan como microempresas industriales son: zapatería, panadería, sastrería, costurerita, tapicería, carpintería, etc.</p>
<p>Persona que Asesora:</p>	<p>Gestor de Crédito Microempresarial.</p>
<p>Orientación al asociado:</p>	<p>La orientación debe de darse para una identificación del destino del crédito en este caso que se dirija al sector industria.</p> <p>Nuevo negocio: A través de indagación previa realizada por el gestor de crédito microempresarial para conocer si el asociado está definido acerca de la nueva inversión.</p> <p>Negocio establecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Expansión es decir ampliación de local. ✓ Compra de maquinaria. ✓ Reparación de maquinaria. ✓ Compra de materia prima para producción (inventarios). ✓ Elaboración de nuevo producto. ✓ Compra de Inmuebles para uso productivo. ✓ Instalación de Equipo. ✓ Consolidación de Deudas.
<p>Perfil del Asociado:</p>	<p>Crédito para un Negocio Nuevo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Destino de la inversión dirigida a sector industrial. ✓ Emprendedores. ✓ Conocimientos en el área que desea iniciar el negocio. ✓ Domicilio del asociado y local de negocio. <p>Crédito para negocio ya establecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Para expansión, remodelación. ✓ Experiencia en administración de empresas de tamaño micro en el rubro que desea invertir. ✓ Capacidad de elaborar su propio plan de negocio y presupuesto de expansión.
<p>Aportación:</p>	<p>\$12.00 a consideración de la cooperativa.</p>

<p>Criterios:</p>	<p>Presentar un plan de negocios: En este se describe la actividad que se realizará y el tiempo en cual se espera recuperar la inversión realizada.</p> <p>Análisis de la Capacidad de pago: Análisis de la moral de pago, a través de visitas a domicilio e indagación con referencias personales, análisis de ingresos mensuales por ventas.</p> <p>Estudio de Record Crediticio: A través de herramientas de control del riesgo como buro de crédito, INFORED , DICOM (EQUIFAX), otras instituciones financieras locales, record dentro de la misma cooperativas.</p> <p>Categorización del Asociado: Se recomienda el siguiente esquema para la categorización del asociado.</p> <p>Categoría: AA: EXCELENTE. A: ASOCIADO CON UN MES EN MORA. B: DE DOS A TRES MESES EN MORA. C: DE TRES A SEIS MESES EN MORA. D: DE SEIS A NUEVE MESES EN MORA. E: DE NUEVE A DOCE MESES EN MORA. F: MÁS DE DOCE MESES EN MORA.</p> <p>Garantías: Los créditos microempresariales deben de respaldarse de las siguientes garantías.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado): Persona que se constituye en la obligación de responder por otra persona en el caso de que esta no pueda o quiera cumplir con la obligación. ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo): El fin de esta modalidad es garantizar un crédito. Así, mientras subsiste la obligación, el acreedor mantiene el bien, pero si incumple el pago está obligado a entregarlo. ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales): Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito, por lo que es mayoritariamente
--------------------------	--

	<p>usada por entidades para la concesión de préstamos y créditos, llamados hipotecarios por hallarse su devolución garantizada por el derecho real de hipoteca.</p> <p>Restricciones para otorgar el crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener problemas de embargo. ✓ Altos niveles de endeudamiento. ✓ No ser asociado. ✓ Falta de capacidad de pago. ✓ Mal record crediticio. ✓ Haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera. ✓ Fiadores mal calificados en burós de créditos. ✓ Garantías que no respalda al monto que el asociado solicita.
Tasas de Interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Montos:	Mínimo: \$100.00-Máximo: \$15,000.00.
Plazos:	Desde 1 mes hasta 8 años.
Periodos de pago:	Diario, semanal, quincenal, Mensuales.
Tiempo de Resolución:	Por la verificación y visitas realizadas 8 días mínimo.
Seguimiento:	<p>Este se realizará con visitas, llamadas telefónicas, invitación a capacitaciones posteriores al otorgamiento de un crédito en el cual se pretende indagar la situación actual del microempresario y cumplir con la participación en el Programa de Educación Financiera impartido por la cooperativa.</p> <p>Revisión de documentos relacionados con la inversión (facturas), registros de gastos de insumos para elaboración de bienes e ingresos de ventas.</p> <p>Verificar el estado de cuenta del asociado dentro de la cooperativa si ya es asociado.</p>

F. Propuesta de línea de crédito para otros sectores

Nombre de Línea de Crédito:	Crédito Microempresarial Otros sectores
Descripción: 	<p>Esta línea de crédito está dirigida a otros sectores, estos pueden ser actividades no definidas en un sector específico debido a que no tiene un mercado amplio, por ejemplo: turismo, construcción, entretenimiento, pesca, etc.</p>
Persona que Asesora:	Gestor de Crédito Microempresarial.
Orientación al asociado:	<p>La orientación de este tipo de crédito pretende ayudar al microempresario a que tenga claro el destino que se le dará al crédito a otorgar, es decir, al sector de la actividad económica que para éste caso puede ser: turismo, construcción, etc.</p> <p>Para ello se verificarán los siguientes puntos que serán utilizados para que el Gestor de Crédito Microempresarial puede realizar la orientación de una forma adecuada:</p> <p>Negocio nuevo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El asociado debe presentar la experiencia que tiene en el rubro que se desea invertir, de esa manera se conocerá para que será utilizado el crédito. ✓ Se verificará que tenga independencia económica. ✓ Que el Asociado presente un plan negocio, para verificar en que será invertido el crédito. <p>Negocio establecido:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Se orientará si el crédito es para expansión del negocio. ✓ Remodelación. ✓ Compra de insumos o materia prima (Inventarios). ✓ Compra de maquinaria. ✓ Mobiliario, etc.
Perfil del Asociado:	<p>Crédito para un Negocio Nuevo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Destino de la inversión dirigida a otras actividades de la economía. ✓ Emprendedores. ✓ Conocimientos en el área que desea iniciar el negocio. ✓ Experiencia en administración de microempresas.

	<p>Crédito para negocios ya establecidos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia en administración de empresas de tamaño micro en el rubro que desea invertir. ✓ Capacidad de elaborar su propio plan de negocio. ✓ Presupuesto de expansión.
Aportación:	\$12.00 a consideración de la cooperativa.
Criterios:	<p>Presentar un plan de negocios: En el plan de negocio describe la actividad que se realizará y el tiempo en cuál se espera recuperar la inversión realizada.</p> <p>Análisis de la Capacidad de pago: Análisis de ingresos mensuales por ventas, evaluación de las garantías, otros ingresos fijos del asociado microempresario.</p> <p>Estudio de Record Crediticio: A través de herramientas de control del riesgo como buro de crédito, INFORED, DICOM (EQUIFAX) y otras instituciones financieras locales, record dentro de la misma cooperativas.</p> <p>Categorización del Asociado: Se recomienda el siguiente esquema para la categorización del asociado.</p> <p>Categoría: AA: EXCELENTE. A: ASOCIADO CON UN MES EN MORA. B: DE DOS A TRES MESES EN MORA. C: DE TRES A SEIS MESES EN MORA. D: DE SEIS A NUEVE MESES EN MORA. E: DE NUEVE A DOCE MESES EN MORA. F: MÁS DE DOCE MESES EN MORA.</p> <p>Garantías: Los créditos microempresariales deben de respaldarse de las siguientes garantías.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Firma Solidaria (Fiador Asalariado): Persona que se constituye en la obligación de responder por otra persona en el caso de que esta no pueda o quiera cumplir con la obligación.

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Garantía Fiduciaria (Vehículos, depósitos a plazo): El fin de esta modalidad es garantizar un crédito. Así, mientras subsiste la obligación, el acreedor mantiene el bien, pero si incumple el pago está obligado a entregarlo. ✓ Garantía Hipotecaria (Viviendas o Locales): Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito, por lo que es mayoritariamente usada por entidades para la concesión de préstamos y créditos, llamados hipotecarios por hallarse su devolución garantizada por el derecho real de hipoteca. <p>Restricciones para otorgar el crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tener problemas de embargo. ✓ Altos niveles de endeudamiento. ✓ No ser asociado. ✓ Falta de capacidad de pago. ✓ Mal record crediticio. ✓ Haber tenido créditos incobrables con otra institución financiera. ✓ Fiadores mal calificados en burós de créditos. ✓ Garantías que no respalda al monto que el asociado solicita.
Tasas de Interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Montos:	Mínimo: 100.00 - Máximo:\$30,000.00
Plazos:	Desde 1 meses hasta 12 años.
Periodos de pago:	Mensuales.
Tiempo de Resolución:	Por la verificación y visitas realizadas 8 días mínimo.
Seguimiento:	<p>El seguimiento se realizará con visitas, llamadas telefónicas, invitación a capacitaciones posteriores al otorgamiento de un crédito en el cual se pretende indagar la situación actual del microempresario y cumplir con la participación en el Programa de Educación Financiera impartido por la cooperativa.</p> <p>Revisión de documentos relacionados con la inversión (facturas), verificar el estado de cuenta del asociado microempresario dentro de la cooperativa.</p>

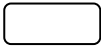
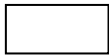

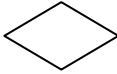




VI. PROPUESTA DE PROCEDIMIENTOS CREDITICIOS PARA LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

A continuación se describe los pasos básicos a seguir para el otorgamiento de un crédito desde el inicio de la relación formal entre el acreditado y la cooperativa. El orden de los pasos es correlativo y la solicitud sólo podrá pasar a la siguiente etapa si ha cumplido todos los requisitos de la etapa anterior.

Simbología de diagramas

En cualquiera de las etapas el proceso puede ser interrumpido, debiéndose informar sin demora al acreditado de los motivos de la decisión. La simbología utilizada en diagramas se expone a continuación:

Cuadro No. 1 Simbología de diagramas

Símbolo	Nombre	Descripción
	Inicio.	Representa inicio o término. Indica el principio o fin del procedimiento, dentro del símbolo se anotará inicio o fin, según corresponda.
	Actividad.	Las actividades que se desarrollan en el procedimiento se describen brevemente dentro del símbolo. En la parte inferior media, se anotará el número consecutivo de la actividad.
	Documento.	Documento que entra y/o sale y que se genera o utiliza en el procedimiento.
	Decisión.	Punto del procedimiento en donde se debe realizar una decisión entre dos opciones.
	Archivo permanente.	Depósito de un documento o información dentro de un archivo por período indefinido.
	Conector de página.	Conexión o enlace con otra hoja diferente en la que continua el procedimiento.
	Conector.	Conector o enlace, de una parte del diagrama con otra parte lejana del mismo.
	Disco Magnético.	Almacenamiento de información en disco magnético.

A. Promoción del Crédito Microempresaria

Responsable Principal:	Gestor de Créditos Microempresariales.
Responsables alternativos:	Cualquier empleado de la cooperativa, en especial el personal del área de crédito.
Procedimiento:	Todos los empleados deben estar en condiciones de responder las consultas de las personas interesadas que llaman o se acercan a las cooperativas. Esto debería cumplirse para todos los productos y servicios ofrecidos por las Cooperativas Afiliadas a FEDECACES.

1. Descripción narrada del procedimiento "Promoción del Crédito Microempresarial"

PASO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
1.1	Acciones de promoción:	Todas las cooperativas afiliadas a FEDECACES, deberán conocer la estrategia para la promoción y la captura de acreditados microempresarios. Las vías usuales de ingreso de acciones de promoción son las que se detallan a continuación:
1.2	Publicidad medios masivos:	<p>La publicidad en medios masivos, también es conocida como promoción pasiva, es la realizada a través de medios de alcance masivos de difusión como: prensa escrita, radio, televisión, etc. Esta forma de promoción del crédito microempresarial probablemente tenga mucha efectividad dependiendo de la imagen que tiene la cooperativa en el mercado y el nivel de cobertura territorial.</p> <p>Como efecto de la promoción pasiva, los potenciales acreditados microempresariales se acercan a la cooperativa donde se les informa de las características y requisitos del crédito microempresarial. Con esta información básica; el gestor de créditos microempresariales que atiende al asociado, da inicio al proceso que permitirá determinar el tiempo de demora para que la solicitud sea atendida.</p> <p>Finalizada la toma de información, indicará al solicitante que en los días siguientes un ejecutivo de la cooperativa le visitará o se contactará con él. También se debe indicar al asociado, los requisitos y documentación que debe tener listos para entregar al ejecutivo que lo visite.</p>

1.3	Referidos:	<p>Los referidos son metodología aplicada de promoción, que consiste en contactar con personas que ya han operado crediticiamente con buen historial en la cooperativa y que en la actualidad no cuentan con crédito activo o, solicitar información sobre acreditados potenciales hablando con personas como fuentes de información:</p> <p>A. Jefes de entidades gremiales. B. Administradores de mercados. C. Proveedores de negocios minoristas. D. Acreditados con buen historial de pago en la cooperativa. E. Personas que aparecen como referencias de los acreditados actuales.</p> <p>Es recomendable tratar de establecer y mantener un contacto permanente con dichas personas, participando en eventos comerciales, sociales o deportivos, visitándoles, llamándoles por teléfono periódicamente, etc.</p>
1.4	Promoción directa:	<p>La promoción directa o activa es aquella que realiza directamente el gestor de créditos microempresariales y también, los gerentes de créditos visitando a los potenciales acreditados en su lugar de desarrollo de la actividad generadora de ingresos; así como a acreditados que ya han operado con la cooperativa y cuyo crédito ha sido cancelado o está próximo a cancelarse.</p>
1.5	Solicitante potencial:	<p>Todas las acciones de promoción tienen como finalidad, la detección de asociados microempresarios solicitantes potenciales con los cuales, la cooperativa, podrá lograr el cumplimiento de metas de crecimiento de cartera.</p>
1.6	Se informa sobre producto:	<p>El personal de la cooperativa que ha logrado captar la atención del asociado microempresario o solicitante potencial, informará al mismo sobre las líneas de crédito microempresarial ofrecida por la cooperativa y sus características.</p> <p>En este punto es importante recalcar que para realizar una adecuada promoción de las líneas de crédito microempresarial, el personal deberá contar con elementos de trabajo básicos para realizar la labor, como son: volantes de promoción, tarjetas personales, conocimiento de las líneas de crédito microempresarial, conocimiento de las tasas de interés con las que se trabaja, los números telefónicos de la cooperativa, la dirección</p>

		de la cooperativa, el nombre del gerente, etc. El gestor de crédito microempresarial y el analista de crédito debe manejar también el manual de crédito de la cooperativa para poder responder adecuadamente a los acreditados potenciales ante eventuales planteamientos de crédito, consultas, etc.
1.7	Interés:	Expuestas las ventajas y beneficios de las líneas de crédito microempresarial al potencial asociado solicitante de servicios, el solicitante estará en condiciones de tomar la decisión de optar o no por un financiamiento.
1.8	Demanda no satisfecha:	Si el asociado solicitante potencial no se muestra interesado en las líneas de crédito microempresarial, el gestor de créditos microempresariales deberá intentar detectar las causas de esta reacción y desarrollar una estrategia adecuada, tratando de revertirla. Se sugiere preguntar directamente por qué no desea el crédito.
1.9	Analiza otro ofrecimiento:	Si el asociado solicitante tiene dudas con relación a la conveniencia o no de tomar un crédito con la cooperativa, podría necesitar más tiempo para comparar los créditos ofrecidos por otras instituciones.
1.10	Gestor de crédito microempresarial agenda nombre para futuro ofrecimiento:	Si el asociado solicitante es elegible y muestra un interés relativo pero no desea financiamiento en ese momento, el gestor de crédito microempresarial tomará nota en una agenda, para un futuro contacto, su nombre, dirección y la fecha en la que desea el crédito. Se recomienda igualmente, dejar tarjeta y mantener el contacto.
1.11	Cliente potencial:	El solicitante desea el crédito, en cuyo caso, se deberá explicar los requisitos y tomar los datos preliminares del acreditado.
1.12	Nuevo:	A efectos de dar trámite a la solicitud de financiamiento y procesar con rapidez la solicitud se deberá consultar si el asociado ha operado con anterioridad con la cooperativa.
1.13	Consulta base de datos:	Si el asociado ya ha tenido créditos en la cooperativa anteriormente, se consultará la base de datos interna para verificar el historial de pago del mismo. Para aquellos contactos nuevos se llenará el formulario de pre solicitud con los datos generales del potencial acreditado y se investigará su historial

		crediticio en otras instituciones financieras.
1.14	Buen historial:	La consulta en la base de datos de la cooperativa, tiene como finalidad primordial, establecer la moral de pago del asociado solicitante potencial, ya que permitirá verificar la puntualidad en el pago de su obligación previa o actual con la cooperativa.
1.15	Se informa al cliente y archiva en rechazados:	Si como resultado de la consulta en la base de datos, se constata que el asociado solicitante potencial en una operación previa no reembolsó a tiempo y en forma la obligación financiera contraída, se procederá a informar a la persona que la solicitud de financiamiento no podrá ser atendida por la mala referencia adquirida en la operación anterior. El gestor de crédito microempresarial, procederá a archivar la solicitud de financiamiento en la carpeta de rechazados, explicando por escrito las causas del rechazo.
1.16	Llenado de formulario de pre solicitud:	Si el asociado solicitante potencial cuenta con un buen historial de pago, o se trata de un potencial nuevo acreditado, se procederá al llenado de la pre solicitud en donde se toman los datos básicos de la persona: nombre completo, dirección, teléfono, referencias personales y comerciales, monto solicitado, plazo, destino de la inversión, etc. El objetivo principal en esta etapa es conseguir información básica sobre el acreditado y su actividad generadora de ingresos, la cual servirá como punto de partida para iniciar la evaluación del riesgo.
1.17	Firma autorización para consulta de buró de créditos:	En el momento de llenado de la pre solicitud de financiamiento, se procederá simultáneamente a llenar el formulario de autorización para consulta de información en los burós de créditos, el cual será firmado por el asociado.

a. Diagrama de la fase “Promoción del Crédito Microempresarial”. (VER ANEXO 3.1)

B. Consulta en Buró de Créditos

Responsable Principal:	Gestor de crédito microempresarial.
Responsables alternativos:	Gerente de Créditos de la Cooperativa.
Procedimiento:	Se consulta sobre la moral de pago del asociado microempresario que solicita un crédito en los diferentes Burós de Créditos existentes.

2. Descripción narrada del procedimiento “Consulta en Buró de Créditos”

PASO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
2.1	Gestor de crédito microempresarial recibe formulario:	El gestor de crédito microempresarial procederá a reunir las pre solicitudes que hayan sido llenadas, a fin de realizar la correspondiente consulta en el sistema y en los burós de créditos.
2.2	Consulta base de datos:	El gestor de crédito microempresarial, procederá a la consulta e impresión del reporte del asociado solicitante emitido por los burós de créditos. Para aquellas pre solicitudes que aún no se hayan consultado en la base de datos interna de la cooperativa, en la presente etapa se realizará la consulta respectiva.
2.3	Antecedentes negativos:	<p>El gestor de crédito microempresarial interpretará el informe emitido por los burós de créditos y de la base de datos interna de la cooperativa, para determinar si el acreditado cuenta con antecedentes de operaciones crediticias con otras entidades o con la cooperativa.</p> <p>Dentro de la información contenida en los burós de créditos del solicitante, pueden presentar las siguientes opciones:</p> <p>A. El asociado no cuenta con antecedentes de operaciones crediticias anteriores.</p> <p>B. El asociado cuenta con antecedentes de operaciones crediticias anteriores, las cuales pueden haber sido canceladas en situación normal, o con atrasos.</p> <p>C. El asociado cuenta con operaciones activas con otras entidades (o en la cooperativa en caso de ser acreditado), las cuales pueden</p>

		estar siendo canceladas en situación normal, o con atrasos.
2.4	Se arma carpeta:	De no existir inconvenientes con las referencias anteriores (opción a y c -personas sin historial crediticio o con antecedentes crediticios normales), el gestor de crédito microempresarial procederá al armado de carpeta (expediente de crédito) que contendrá, el informe de los burós de créditos, los formulario: solicitud de crédito, evaluación de riesgos, declaración jurada, y otra información o documentación proporcionada por el asociado solicitante, fiador (de ser el caso).
2.5	Se asigna analista de crédito:	El expediente del acreditado potencial, es entregado al analista de crédito, quien se encargará de realizar la visita de evaluación al domicilio (determinación de la capacidad y moral de pago).
2.6	Se informa al asociado, da de baja y archiva en rechazados:	En caso de que el informe de los burós de créditos arrojen datos de créditos cancelados con atrasos, con ejecución judicial (atribuibles a la falta de moral de pago), el gestor de crédito microempresarial procederá a informar al solicitante del rechazo de la solicitud de financiamiento, procediendo a dar de baja la pre solicitud de financiamiento en el sistema informático y archivo de los documentos en rechazados. Para aquellas situaciones en las cuales es el fiador la persona que cuenta con antecedentes negativos en el sistema financiero, se informará al solicitante que deberá cambiar de fiador.

b. Diagrama de la fase “Consulta en Buró de Créditos”. (VER ANEXO 3.2)

C. Control de las Pre solicitudes

Responsable Principal:	Gestor de Crédito Microempresarial.
Responsables alternativos:	Gerente de Créditos de la Cooperativa.
Procedimiento:	Llevar un control de las solicitudes que han sido llenadas en la cooperativa, para darle seguimiento y acelerar el proceso de análisis si fuere necesario.

3. Descripción narrada del procedimiento “Control de Pre Solicitudes”

PASO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
3.1	Control de pre solicitudes:	<p>El gestor de crédito microempresarial responsable de la consulta de los burós de créditos y de la base de datos del sistema informático dentro de la cooperativa (historial del asociado), podrá realizar el control diario de los requerimientos de financiamiento presentados a la cooperativa.</p> <p>El registro tiene como objetivo permitir el seguimiento y control de las solicitudes, y tener información sobre quién es el responsable de la misma y para acelerar el proceso si fuera necesario.</p>
3.2	Existen pre solicitudes pendientes:	Al inicio de la jornada laboral, generará en el sistema informático o en su defecto se hará manualmente, un reporte a fin de detectar pre solicitudes asignadas a analistas de crédito y que aún no se hayan realizado la correspondiente visita de evaluación de riesgos.
3.3	Nueva consulta siguiente día:	De no existir operaciones pendientes de asignación o que aún no fueron atendidas por los analistas de crédito, el gestor de crédito microempresarial continuará con las labores rutinarias, volviendo a generar una nueva consulta al día siguiente.
3.4	Verificar retraso con analista de crédito asignado:	De existir pre solicitudes que aún no hayan sido atendidas por el analista de crédito correspondiente, el gestor de crédito microempresarial procederá a informarse de los motivos por los cuales, dicha solicitud de financiamiento aún no ha sido atendida. Para ello, se pondrá en contacto con el responsable asignado, quien dará cuenta de los motivos del retraso.
3.5	Solicitante interesado:	Si por algún motivo de fuerza mayor, el analista de crédito no se ha comunicado con el asociado solicitante, el gestor de crédito microempresarial establecerá contacto telefónico con el mismo, para informarse del grado de interés del asociado solicitante.
3.6	Registrar motivo y dar de baja en sistema:	<p>Si como resultado del contacto telefónico, el gestor de crédito microempresarial constata que la solicitud de financiamiento ya no se encuentra en curso, registrará los motivos en el sistema informático, dando de baja la pre solicitud.</p> <p>En caso de que el asociado solicitante haya declinado operar con la cooperativa por la demora del analista de crédito en la atención al requerimiento de crédito, el gestor de crédito microempresarial deberá informar al gerente de créditos a fin de tomar las medidas</p>

		<p>correctivas necesarias para evitar futuras reincidencias.</p> <p>Es recomendable que los gerentes de créditos lleven un control del avance en el procesamiento de las solicitudes que ingresan al sistema a través de un listado semanal de pre solicitudes pendientes por cada analista de crédito, requiriendo una respuesta para cada caso no atendido.</p>
3.7	Visita de llenado de solicitud y análisis:	<p>Si como resultado del contacto telefónico el gestor de crédito microempresarial constata que la solicitud de financiamiento se encuentra en curso (el asociado solicitante sigue interesado en el financiamiento), insistirá al analista de crédito a fin de dar inicio a la visita de llenado de los formularios:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Solicitud de crédito, ✓ Evaluación de riesgos ✓ Declaración patrimonial. <p>Posteriormente, el gestor de crédito microempresarial deberá informar igualmente al gerente de crédito de los motivos en la demora en la atención de la solicitud de financiamiento, a fin de que el mismo tome las medidas correctivas necesarias para evitar reincidencias.</p>

c. Diagrama de la fase “Control de las pre solicitudes”. (VER ANEXO 3.3)

D. Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante

Responsable Principal:	Analista de Créditos.
Responsables alternativos:	Gerente de Créditos de la Cooperativa.
Procedimiento:	Realizar visita al asociado microempresario solicitante con el fin de recopilar información, analizar su capacidad de pago y el riesgo que puede presentar otorgarle un crédito al asociado microempresario.

4. Descripción narrada del procedimiento “Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante”

PASO	NOMBRE	DESCRIPCION
4.1	Visita de llenado de formulario y análisis:	<p>Durante la entrevista, se completará la información correspondiente en los formularios para la formalización de la solicitud de crédito, según lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si es acreditado nuevo o no. • Tipo de persona. • Documentación necesaria que requiera el crédito microempresarial. <p>El analista de crédito, es el funcionario encargado y responsable de completar toda la información para la formalización de las operaciones, realizando una entrevista en el domicilio de desarrollo de la actividad generadora de ingresos del solicitante y luego realizar la visita al domicilio particular (si correspondiese). Durante la visita, se completará la solicitud de crédito, la información para análisis de la capacidad de pago (formularios de evaluación de riesgos y documentación que detalle los activos con los que cuenta el microempresario) y se solicitará toda la documentación necesaria para sustentar la capacidad de pago y el cumplimiento de todos los requisitos exigidos.</p> <p>Al firmar la solicitud de crédito y entregar toda la documentación correspondiente, el asociado solicitante declara la veracidad de los datos presentados y formaliza su pedido. Los datos que el analista de crédito ha recopilado, serán registrados directamente en el sistema informático para su procesamiento y control.</p>
4.2	Recopilación y elaboración de estados financieros:	<p>La visita para la evaluación de la actividad económica, efectuada por el analista de crédito, tiene dos objetivos:</p> <p>Determinar la capacidad de pago. La capacidad de pago es el aspecto cuantitativo del análisis, por lo tanto se puede determinar con cierta precisión, si el analista de crédito tiene la suficiente habilidad para tomar los datos correctamente y si el acreditado es transparente al dar la información. Para ello, utilizará los formularios elaborados para tal efecto: evaluación de riesgos y documentación que detalle los activos con los que cuenta el microempresario.</p>

		<p>Determinar la moral de pago. La moral de pago es el aspecto cualitativo/subjetivo, porque depende de la apreciación que tenga el analista de crédito sobre el comportamiento del acreditado, su entorno y su familia. El objetivo de esta evaluación es determinar si el acreditado tiene predisposición para cumplir puntualmente con sus obligaciones. Por lo tanto, es de suma importancia que se establezca bases sólidas para construir la relación con el acreditado, para lo cual, necesariamente deberá mencionar el tema de pagar sin atrasos, los costos de la mora, los beneficios de los pagos puntuales, etc. El análisis de la moral de pago se complementa con las referencias solicitadas en los burós de créditos.</p> <p>En el momento de la visita, el analista de crédito deberá verificar información relacionada al patrimonio del solicitante y que podrá ser utilizada como garantía de la operación crediticia y que el acreditado está dispuesto a ofrecer. Además deberá recolectar los documentos necesarios, si el acreditado no los entregó con anterioridad.</p>
4.3	Durante el primer contacto se considera apto:	<p>Durante esta etapa, el analista de crédito deberá analizar la viabilidad de la operación crediticia. Cuando las operaciones son de montos significativos, con garantía hipotecaria o garantía prendaria, el proceso de evaluación podrá demorar hasta ocho días, por lo cual, es de importancia informar al solicitante de los procedimientos que se llevarán a cabo y no perder el contacto comercial con el asociado solicitante, mientras se define una respuesta concreta.</p> <p>No se debe olvidar que la rapidez y la eficiencia son factores que imprimen un carácter competitivo a los servicios financieros que ofrecen las cooperativas y es a través de estos valores agregados, que se conseguirá incrementar el número de asociados.</p>
4.4	Se le informa al solicitante, da de baja y archiva en rechazados:	<p>Si con base en la información proporcionada por el asociado solicitante durante la visita de evaluación y llenado de formularios, el analista de crédito determinara en forma preliminar que el mismo no cuenta con capacidad de pago para reembolsar el crédito en tiempo y forma, informará al mismo que la solicitud de financiamiento no podrá ser procesada. De igual manera, deberá dar de baja en el sistema la solicitud de</p>

		financiamiento y archivar la documentación en rechazados, registrando los motivos.
4.5	Se solicitan referencias personales y comerciales:	Si con base en la información proporcionada por el asociado solicitante en la visita de evaluación y llenado de formularios, el analista de crédito determinara en forma preliminar que el asociado cuenta con capacidad de pago para reembolsar el crédito en tiempo y forma, procederá a la realización de referencias personales y comerciales del solicitante.
4.6	Referencias de campo (¿son buenas?):	Se recomienda que el analista de crédito recopile “referencias de campo” mientras realiza la visita de evaluación, conversando con los vecinos del solicitante, con el objeto de tener información adicional para su evaluación final. El objetivo en esta etapa es recoger la opinión que tienen las personas sobre el solicitante para establecer su moral de pago, tratando siempre de obtener información adicional que podría ser útil en el futuro. Toda la información proporcionada deberá quedar registrada de manera detallada en el expediente del acreditado.
4.7	Se le informa al solicitante, da de baja y archiva en rechazados:	Si las referencias de campo realizadas por el analista de crédito arrojan información negativa sobre la moral de pago (voluntad de pago) del solicitante, procederá a informar al mismo que no podrá ser atendida la solicitud de financiamiento. De igual manera, procederá a dar de baja la solicitud en el sistema informático registrando el motivo y archivando la correspondiente documentación presentada por la persona en rechazados.
4.8	Procesamiento de información financiera:	Una vez que el analista de crédito tiene toda la información que necesita, vuelve a la oficina y procede a ordenar, realizar los cálculos requeridos para establecer el flujo de ingresos y egresos, capacidad de pago y patrimonio del solicitante. Analiza los datos recolectados y completa el expediente con los documentos.
4.9	Cumple requisitos para presentación en comité de	Con la información recopilada, procesada y analizada, el analista de crédito está en condiciones de establecer si el solicitante potencial cumple con los requisitos para el financiamiento establecidos por la cooperativa y contenida en el manual de políticas generales y los específicos para el crédito

	crédito o junta directiva:	microempresarial.
4.10	Se informa al solicitante, da de baja y archiva en rechazados:	Si con base en la información procesada y analizada, el analista de crédito determina que el solicitante no cuenta con capacidad de pago para reembolsar el crédito en tiempo y forma, ni las garantías requeridas, informará al mismo que la solicitud de financiamiento no podrá ser procesada. De igual manera, deberá dar de baja en el sistema la solicitud de financiamiento y archivar la documentación en rechazados, registrando los motivos.
4.11	Expediente para presentación en comité de crédito o junta directiva:	Si con base en la información procesada y analizada, el analista de crédito determina que el solicitante cuenta con capacidad de pago y las garantías requeridas según lo establecido en el manual de crédito, deberá elaborar su propuesta de financiamiento para su presentación en comité de crédito o junta directiva según el monto solicitado. Cuando el analista de crédito ha completado todo el expediente, lo entregará al gestor de crédito microempresarial para que ingrese dicha información en el sistema informático, quedando así el expediente a la espera de su presentación en comité de crédito o junta directiva de la cooperativa de la cooperativa. Aquellos expedientes que no estén debidamente completados y documentados, no serán procesados en el sistema informático y serán devueltos al analista de crédito.

d. Diagrama de la fase “Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante”. (VER ANEXO 3. 4)

E. Comité de Créditos

Responsable Principal:	Miembros del comité según el nivel de aprobación.
Responsables alternativos:	Ninguno.
Procedimiento:	Cumplir con los requerimientos, y políticas de cada cooperativa, para hacer el respectivo análisis y así determinar si se aprueba o no el crédito.

5. Descripción narrada del procedimiento: Comité de Créditos

PASO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
5.1	Expediente para presentación comité de crédito:	<p>En esta etapa, si el gerente de la cooperativa o gerente de crédito considera pertinente, se procederá a realizar la verificación de la información proporcionada por los analistas de crédito, que puede ser según montos de crédito. Para ello realizarán una visita rápida a los solicitantes de crédito al domicilio o desarrollo de la actividad generadora de ingresos; y si lo consideran necesario, también visitarán a los fiadores.</p> <p>Una vez certificada la veracidad de la información recopilada por el analista de crédito, de ser requerido, se procederá a presentar los expedientes del asociado que solicita el crédito en comité de crédito.</p>
5.2	Gestor de crédito microempresarial controla expediente:	<p>El gestor de crédito microempresarial controlará todos los expedientes que se encuentran listos para ser presentados en comité de crédito con la finalidad de verificar si el expediente de la operación en proceso cuenta con toda la documentación y formularios requeridos.</p>
5.3	Expediente completo:	<p>Cada expediente deberá contar con la documentación que respalda la operación crediticia, la cual dependerá del tipo de producto, monto solicitado y garantías.</p>
5.4	Devuelve al analista de crédito:	<p>Todo expediente que no se encuentre completo (formularios con la información correspondiente, copia y/o originales de documentación del asociado microempresario que lo solicite y su respectivo fiador, copia de la documentación legal de las garantías a ser presentadas) la documentación será devuelto al analista de crédito para la regularización de la documentación faltante.</p>
5.5	Analista de crédito completa información faltante:	<p>El analista de crédito responsable del procesamiento de la solicitud de crédito deberá regularizar la información/documentación faltante en el expediente de crédito del asociado. Una vez completo, devolverá al gestor de crédito microempresarial el expediente, quien luego de verificar que se cumplan los requisitos en cuanto a documentación e información requerida, realiza la carga de datos en el sistema, dejando el expediente listo para ser presentado al comité de crédito.</p>
5.6	Exposición en	<p>Los expedientes de las operaciones en proceso que han pasado la</p>

	comité:	verificación realizada por gestor de crédito microempresarial satisfactoriamente, serán presentados al comité de crédito para su consideración.
5.7	Aprobación del comité de crédito (¿comité de crédito aprueba?):	El rol de los miembros del comité es determinar si los argumentos presentados son suficientemente sólidos además de evaluar el riesgo de la operación. El comité de crédito en cualquier nivel tiene la potestad de aprobar, modificar o rechazar el monto de crédito, el plazo, la frecuencia de pago y todos los demás aspectos que hacen relación a la operación de crédito como: el día de desembolso, el vencimiento del crédito, la cobertura de garantías, etc.
5.8	Se registra operación denegada, se informa al asociado, se da de baja y archiva:	Si el comité de crédito considera la solicitud de financiamiento no viable, será denegada. Se informará al asociado solicitante, cuyos expedientes hayan sido examinados y rechazados en comité de crédito, que la solicitud de financiamiento presentada ha sido rechazada. De igual manera, se deberá dar de baja en el sistema la solicitud de financiamiento y archivar la documentación en rechazados, registrando los motivos.
5.9	Registro de la información aprobada:	Se registrará los expedientes de créditos cuyas solicitudes de financiamiento hayan sido aprobadas en comité de crédito, con el status de "aprobada".
5.10	Se comunica al solicitante:	Será responsabilidad del analista de crédito la comunicación con el asociado microempresario en forma inmediata al término de la sesión del comité de crédito, a fin de informarle los cambios que se han realizado en el comité de crédito y realizar las correspondientes negociaciones. El analista de crédito deberá verificar los datos de la resolución del comité de créditos para transmitir la información correcta a los acreditados.
5.11	Solicitante (¿acepta?):	El analista de crédito deberá encargarse personalmente de informarle al asociado microempresario de la resolución del comité de créditos, especialmente cuando hay diferencia entre el monto solicitado y el monto aprobado u otras variaciones determinadas por el comité de crédito, con respecto a la solicitud original.

		El analista de crédito deberá negociar los nuevos términos de la operación aprobada, aclarando cualquier duda que podría tener el acreditado, ya que la falta de comunicación clara con el acreditado, en muchas ocasiones es causa del atraso en el pago de los créditos.
5.12	Se registra información:	Si el asociado microempresario no acepta los nuevos términos de la operación crediticia y opta por declinar su solicitud de financiamiento y no retirar el monto de financiamiento aprobado en comité de crédito, el analista de crédito informará al comité de crédito la situación, procediéndose a registrarla en el acta de comité.
5.13	Se da de baja y archiva en desistidos:	El gestor de crédito microempresarial registrará en el sistema informático la operación de financiamiento desistida por el solicitante potencial, dando de baja la misma y archivando el expediente de crédito en desistidos (en caso de existir documentos originales de propiedad del solicitante en el expediente de crédito, esta documentación será devuelta, quedando a disposición para su retiro en las cooperativas afiliadas a FEDECACES. Es recomendable llevar un control de las operaciones aprobadas en comité de crédito y desistidas, clasificándola por analista de crédito y cooperativa, ya que este control permite evaluar las gestiones de colocación realizadas.
5.14	Gestor de crédito microempresarial formaliza la operación:	Gestor de crédito microempresarial registrará las operaciones aprobadas en el sistema informático.

e. Diagrama de la fase "Comité de Créditos". (VER ANEXO 3.5)

F. Formalización y Desembolso del Crédito

Responsable Principal:	Gestor de Crédito Microempresarial, Contabilidad, Cajero.
Responsables alternativos:	Ninguno.
Procedimiento:	Esta es la etapa donde se formaliza y se hace el desembolso del crédito aprobado de acorde a políticas de la cooperativa.

6. Descripción narrada del procedimiento Formalización y Desembolso del Crédito

PASO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
6.1	Formalización de la operación:	Luego de la sesión del comité de crédito, los expedientes de los asociados microempresarios potenciales de operaciones aprobadas serán entregados al gestor de crédito microempresarial para continuar con el procedimiento de formalización y posterior desembolso.
6.2	Gestor de crédito microempresarial verifica cumplimiento disposiciones comité de crédito:	El gestor de crédito microempresarial verificará que el expediente esté completo y procederá a ingresar al sistema informático las condiciones de la operación aprobadas por el comité de crédito, verificando nuevamente, que toda la información esté correctamente completada y que toda la documentación de respaldo se encuentre debidamente firmada.
6.3	Preparación e impresión de documentación:	La documentación a ser impresa será: contrato, pagaré, plan de pagos y cheque (si es requerido). El cheque será remitido a contabilidad para su autorización y firma correspondiente. Contabilidad deberá entregar los cheques ya firmados, al gestor de crédito microempresarial, para su custodia mientras el acreditado se presenta a retirar su préstamo.
6.4	Se informa al solicitante operación para desembolso:	Con las garantías constituidas y el cheque a ser entregado debidamente firmado y autorizado, el gestor de crédito microempresarial contactará telefónicamente al acreditado (en caso de no contar con teléfono, será responsabilidad del analista de crédito visitar al asociado en su domicilio) para informar que la operación crediticia se encuentra lista para ser retirada en las oficinas de la cooperativa.
6.5	Se presenta para retiro:	En este punto se debe considerar el procedimiento de reversión de operaciones de crédito.
6.6	Se informa a contabilidad para anular operación:	En caso de que no se presente el asociado para el retiro de la operación o faltare firma en la documentación legal de formalización de alguna de las personas involucradas será revertida y anulada en el sistema informático. Gestor de crédito microempresarial imprimirá el listado de los créditos listos para desembolsos que no hayan sido retirados o se encuentran pendientes de alguna firma e informará a contabilidad

		para revertir la (s) operación (es) y anular el (los) cheque (s).
6.7	Registro de información:	De igual manera, se registrará en observaciones del acta de comité como “desistidos”, los créditos aprobados y que no hayan sido retirados por los titulares por haber desistido de la operación.
6.8	Formalización y firma de documentación:	El desembolso del crédito se efectúa al concurrir el asociado a la cooperativa. Solamente en casos excepcionales, se realizarán desembolsos fuera de la cooperativa, en cuyo caso deberá estar presente el gerente en forma conjunta con el analista de crédito a cargo. (contrato, pagaré y cheque).
6.9	Gestor de crédito microempresarial verifica firma con documentación legal:	Será responsabilidad del gestor de crédito microempresarial verificar que la documentación legal de la operación crediticia se encuentre debidamente firmada por el titular y fiadores si fuese el caso.
6.10	Coincide:	Con la documentación legal en mano, el gestor de crédito microempresarial verificará que cada firma corresponda con la registrada en el documento legal de cada firmante de la operación crediticia
6.11	Impresión de documentación nueva:	Si la firma realizada por el titular y fiador no coincide con la documentación oficial de la cooperativa, el gestor de crédito microempresarial procederá a la impresión de una nueva documentación de formalización para ser firmada.
6.12	Entrega documentación de crédito:	El gestor de crédito microempresarial, una vez firmada la documentación legal que respalda la operación por el titular y su fiador, si fuese el caso, entregará al titular el plan de pagos y cheque.
6.13	Gestor de crédito microempresarial entrega documentación a custodia:	Una vez concluido el desembolso, el gestor de crédito microempresarial entregará los documentos de la formalización del crédito a los respectivos funcionarios de la institución encargados de su custodia y archivo correspondiente.
6.14	Se archiva documentación:	De igual manera, el gestor de crédito microempresarial entregará a recuperaciones el expediente para su archivo en el lugar correspondiente; en su defecto, quedará a cargo del departamento de créditos la custodia del expediente del asociado microempresario.

f. Diagrama de la fase “Formalización y Desembolso del Crédito”. (VER ANEXO 3.6)

G. Procedimiento de recuperación

Responsable Principal:	Dependiendo de los días de atraso del acreditado, la responsabilidad corresponde a Gestor de Crédito Microempresarial, Analista de Crédito, Gerente de créditos, Asistentes de Recuperación o Jurídico.
Responsables alternativos:	Ninguno.
Procedimiento:	Determina el proceso que conlleva la recuperación de créditos de asociados morosos.

7. Descripción narrada del procedimiento de Recuperación

PASO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
7.1	Generación de listado:	Al inicio de cada jornada laboral, el gestor de crédito microempresarial procederá a la generación en el sistema informático e impresión del correspondiente reporte de mora.
7.2	Asociado microempresario en mora:	Será responsabilidad del gerente de la cooperativa, o en su defecto del departamento de recuperaciones, la coordinación de las actividades de seguimiento de clientes morosos a ser realizadas durante el día. Las gestiones y los responsables de su realización, serán asignados en función de los días de atraso en el pago de las cuotas de los clientes morosos.
7.3	Nueva consulta siguiente día:	De no existir clientes con cuotas vencidas, el gestor de crédito microempresarial o asistente de recuperaciones volverá a generar el listado al día siguiente, al inicio de la jornada.
7.4	Acciones de recuperación:	Si los asociados microempresarios no cumplen con las fechas pactadas para el pago de sus cuotas, se pueden ejecutar diversos niveles de presión para el seguimiento y recuperación de pagos atrasados.
7.5	Primer contacto (telefónico):	En la primer semana de atraso, será responsabilidad del gestor de crédito microempresarial de la cooperativa realizar contactos telefónicos, (o el analista de crédito visitará al asociado microempresario en su domicilio en caso de no contar con teléfono)

		para informarse de los motivos de atraso y concretar una fecha de pago para regularizar la deuda.
7.6	Segundo contacto (visita de negociación):	Durante semana dos y tres las gestiones de recuperación serán complementadas por visitas al domicilio del titular, en la cual se le hará llegar en forma obligatoria al asociado microempresario notas de cobro o notificaciones, cuyo contenido deberá ir enfocado a incentivar el pago recordando al asociado los beneficios que obtendrá al ser un puntual.
7.7	Tercer contacto (visita de negociación):	Luego en la semana cuatro y cinco las gestiones de recuperación serán complementadas y acompañadas por el gerente de la cooperativa, quien tendrá a su cargo, interiorizarse de la situación del titular de la deuda y contactar al fiador, de ser el caso, para informar del atraso en el pago de la deuda.
7.8	Se registra y archiva status de la negociación:	El gestor de crédito microempresarial, analista de crédito, gerente de cooperativa, gerente de crédito y personal de recuperación llevarán un registro (hoja de seguimiento) de las gestiones realizadas por acreditado: llamadas telefónicas, visitas realizadas y las notas entregadas, además de las razones del atraso expuestas por el asociado y las fechas en que promete efectuar el pago.
7.9	Regularización de la deuda:	El gestor de crédito microempresarial o analista de crédito deberá informar al gerente de cooperativa y gerente de crédito, de todas las gestiones realizadas y los posibles riesgos que observe durante sus visitas de reclamo como: problemas en el desarrollo de la actividad generadora de ingresos, quiebra, venta de bienes muebles o inmuebles, despido o cambio de trabajo, cambio de domicilio, etc., de manera que se pueda tomar las medidas oportunas.
7.10	Se registra y archiva informe, se deriva gestión:	La hoja de seguimiento deberá incorporarse a la carpeta del asociado microempresario con el propósito de anotar cronológicamente todas las gestiones realizadas para la recuperación del crédito, ya sea llamadas telefónicas, notas de cobro, con quién se habló, los compromisos de pago, que se fueron negociando, si se cumplieron o no, o cualquier otro detalle que se considere importante: si el acreditado cambió de domicilio, si todavía tiene el mismo negocio, cualquier información de alerta que sirva para tomar acciones oportunas de recuperación.
7.11	Jurídico:	Las acciones de cobranza judicial de créditos se llevarán a cabo por


		intermedio del asesor legal (externo o interno según sea el caso) asignado bajo la supervisión de la gerencia de cada cooperativa.
7.12	Acreditado sin pago pendiente:	Como resultado de una adecuada gestión de recuperación, por parte del personal de la cooperativa de ahorro y crédito, se deberá lograr la regularización de la deuda para aquellos asociados microempresarios cuyos atrasos se deban a causas fuera de su alcance y no relacionadas con la moral de pago.

g. Diagrama de la fase “Procedimiento de recuperación”. (VER ANEXO 3.7)

VII. LINEA DE CREDITO DE CONSUMO

Para que no existan confusión de cuáles son las características y requisitos de una línea de crédito de consumo y una línea de crédito dirigida a microempresarios, a continuación se presenta una matriz de diferencias. (VER ANEXO 3.8)

Aspectos generales de una Línea de Crédito de Consumo

Línea de crédito de consumo: 	Descripción línea de crédito de consumo. La línea de crédito de consumo es exclusiva para empelados públicos o privados, para financiar la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios siendo la fuente principal de pago el salario del asociado. Principales destinos a financiar: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pago de deudas. ✓ Viajes. ✓ Pago de servicios. ✓ Compras de electrodomésticos o artículos para el hogar. ✓ Otros bienes de consumo.
Ventajas:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tiempo corto de resolución. ✓ Consolidación de deudas pagando una sola tasa de interés. ✓ El asociado puede usar el dinero para las necesidades que desee. ✓ Cobertura de seguro de deuda.
Persona que asesora:	✓ Oficial de créditos.
	✓ Fotocopia de DUI.

Requisitos:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fotocopia de NIT. ✓ Fotocopia de certificado patronal (taco del seguro). ✓ Fotocopia de recibo de luz o agua cancelado (vivienda). ✓ Dos referencias comerciales o bancarias. ✓ Justificación del préstamo. ✓ Constancia salarial (original). ✓ Aportación mensual del asociado.
Garantías:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fiador solidario.
Documentos a presentar:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Solicitud de préstamo de conformidad al formulario proporcionado en cooperativa. ✓ Constancia de trabajo (solo asalariados), actualizada y con detalle de las deducciones. ✓ Fotocopias legibles del documento único de identidad (DUI) del prestatario y fiadores. ✓ Constancia de ingresos comprobados, mediante el estado patrimonial en la que se presente la relación de ingreso y egreso. ✓ Presentar justificación del préstamo. ✓ Cualquier otro documento que a juicio de la cooperativa deba presentar.
Perfil del asociado:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser asociado. ✓ Estar solvente con los compromisos en la cooperativa. ✓ Poseer buen récord crediticio. ✓ Que esté realizando las aportaciones correspondientes. ✓ Poseer capacidad de pago y buenas referencias comerciales y personales, así como estar en pleno goce de sus derechos civiles y de los que corresponden como asociado.
Tasa de interés:	Son determinadas por la libre competencia en el sistema financiero, y a discreción de las cooperativas.
Monto:	\$100.00 a \$7,000.00
Plazo:	Los plazos otorgados dependerán de la capacidad de pago y monto solicitado por el asociado (el plazo máximo es de 84 meses).
Forma de pago:	Orden irrevocable de descuento, (OID).

VIII. PROPUESTA DE PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

A continuación se detalla las partes esenciales en las que se encuentra constituida la propuesta del programa de Educación Financiera, que podrá ser impartido a asociados sean o no microempresarios.

MÓDULO I: PATRON DEL USO DEL DINERO	Tiempo para desarrollo
<p>En este módulo se pretende sensibilizar a los asociados para que logren modificar sus patrones acerca del uso del dinero, los que les impiden hacer uso inteligente del mismo. La reprogramación mental respecto a los patrones acerca del uso del dinero, será la que permita crear una plataforma que facilite la implantación de los principios acerca del mejor uso del dinero, cuya manifestación se dará a través de los pensamientos expresados por medio de los sentimientos, traducidos en acciones con resultados por consecuencia y que serán reflejo de la modificación de los patrones del uso del dinero a partir de una situación inicial diagnosticada.</p>	Una jornada de 4 horas. (240 min)
MÓDULO II: SUGERENCIAS PARA EL ÉXITO FINANCIERO	Tiempo para desarrollo
<p>En este módulo se dotará al individuo de nuevos principios acerca del uso inteligente del dinero, tanto de forma personal como empresarial. Algunos ejemplos de estos principios son: elegir actitudes positivas en lugar de negativas conlleva a obtener resultados satisfactorios; las malas actitudes atraen resultados negativos sin lograr prosperidad; hay que estar completamente comprometido a crear el éxito y la prosperidad para obtenerlo; Ley de Ingresos; un líder tiene mucho más éxito que un seguidor; el secreto del éxito es crecer más que cualquier adversidad; el éxito desarrollará los rasgos del carácter actual de las persona; aunque esté presente el miedo hay que saber controlarlo para tener éxito; cuando las personas verdaderamente están creciendo es cuando surge la incomodidad, entre otras temáticas. Del mismo modo se realizará dinámicas que de manera práctica transmitan enseñanzas a cada uno de los participantes.</p>	Dos jornadas de 4 horas. (480 min)
MÓDULO III: HERRAMIENTAS PRACTICAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA	Tiempo de desarrollo
<p>En este módulo se buscará proporcionar al individuo las herramientas prácticas para una buena gestión del dinero, con ayuda de instrumentos tales como: presupuestos, contabilidad básica, estados financieros, análisis de estados financieros, evaluación de egresos como de ingresos; además se les proporcionará los principios necesarios para poder realizar planeación empresarial.</p>	Una jornada de 4 horas. (240 min)

MÓDULO I: PATRON DEL USO DEL DINERO

TEMATICAS DEL MÓDULO I: PATRON DEL USO DEL DINERO	TIEMPOS PARA SER DESARROLLADO
Breve introducción al módulo I (modelaje, programación verbal, acontecimientos específicos).	10 minutos.
Video acerca de los patrones que se adoptan (los hijos son el reflejo de los padres).	5 minutos.
Taller n° 1: patrón del dinero.	20 minutos.
Tema n°1: los componentes formativos de la Educación Financiera.	15 minutos.
Dinámica n°1: acentuar lo positivo en los negocios.	25 minutos.
Tema n° 2: explicación “antes de cambiar las acciones, se debe tener una transformación interna”.	15 minutos.
Tema n°3: los pensamientos, los sentimientos y las acciones conllevan a obtener resultados.	15 minutos.
Tema n°4: las personas casi siempre se guían por las emociones profundamente arraigadas antes que por la lógica.	15 minutos.
Receso.	15 minutos.
Taller n° 2: conociendo la personalidad con respecto al dinero.	20 minutos.
Tema n°6: si se tienen motivaciones equivocadas para adquirir éxito o dinero difícilmente se producirá satisfacción.	20 minutos.
Lectura n° 1: la motivación equivocada (se dejará lectura para reflexionar en casa).	10 minutos.
Tema n°7: el nivel de prosperidad cambia al reprogramar de nuevo la forma de administrar el dinero.	15 minutos.
Explicación del taller n°3: pasos para cambiar hábitos financieros.	15 minutos.
Taller n°3: pasos para cambiar hábitos financieros.	25 minutos.
Total de tiempo para desarrollar módulo I:	240 minutos.

El programa de Educación Financiera inicia con la ejemplificación de los distintos tipos de patrones del dinero que una persona puede tener, es decir, se inicia impactando y confrontando la parte psicológica del uso inadecuado del dinero.

Ejemplos:

1. Programación verbal:

Se refiere a las creencias que se tiene respecto a la obtención del dinero desde la infancia, es decir dogmas que se tienen establecidos en el subconsciente.

Ejemplos: Los hombres son los del dinero, las mujeres solo piden, hay que trabajar duro por el dinero.

2. Modelaje:

Este patrón se encuentra establecido por el ambiente que produce el hecho de tener o no tener dinero en el hogar es decir todas aquellas reacciones que se generaron en la familia.

Ejemplo: El dinero es odiado porque es la raíz de todas las peleas en el hogar, el dinero es un tema que no se tocaba en casa porque era asunto solo de papá.

3. Acontecimientos específicos:

Este tipo de patrón se da bajo influencia, ya que son acciones que en específico sucedieron al individuo y marcaron el uso que actualmente se le da al dinero y la forma en que lo obtendrá en el futuro.

Ejemplo: Fue tratado mal por una persona exitosa.

Ejemplos de paradigmas:

- ✓ Los prósperos son odiados, tacaños y malos.
- ✓ Los hombres son los que tienen el dinero.
- ✓ El dinero es malo.
- ✓ Hay que trabajar duro por el dinero.
- ✓ Raíz de todos los males es el dinero, error el amor al dinero es la raíz de todos los males no el dinero en sí.
- ✓ Sintiéndose mal por tener dinero y los demás no.

Para una mejor comprensión del módulo I antes de pasar al primer taller se verá un video: "Los hijos son el reflejo de los padres", el cual durará 5 minutos.

EL TALLER NUMERO UNO: PATRÓN DEL DINERO. (VER ANEXO 3. 9)

A. Componentes formativos de la Educación Financiera.

Al haber examinado los diferentes patrones del dinero, es necesario mostrar al asociado participante que dichos patrones pueden ser modificados, es por ello que a continuación se detalla principios acerca del buen uso del dinero y que contribuirá a un cambio de actitud acerca del mismo.

1. Cambio de actitud hacia el dinero.

Los siguientes enunciados son la base para poder realizar un cambio de actitud en el uso del dinero de cada individuo.

“Según el nivel en que las personas cambien su carácter, la forma de pensar y las creencias, se determinará también el nivel de crecimiento en sus ingresos”.

Las personas deben de poseer la capacidad interna para poder conservar su éxito y su dinero y poder afrontar mayor numero de retos que vienen acompañados siempre del hecho de tener más éxito y dinero. Además de poder vencer los obstáculos mentales que los seres humanos se imponen y que no les permiten superarse. Para una mejor comprensión se realizará la **DINÁMICA NUMERO UNO LLAMADA “ACENTUAR LO POSITIVO EN LOS NEGOCIOS”.** (VER ANEXO 3.10)

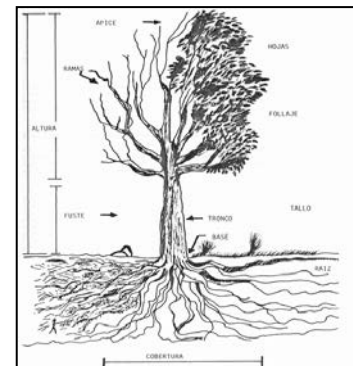
2. Antes de cambiar las acciones, se debe tener una transformación interna.

Una transformación interna significa cambiar desde la raíz, para que los resultados o llámese frutos puedan ser satisfactorios, muchas personas solo se basan en lo que ven y para ellos no existe lo interior, cuando en realidad es lo más importante, ya que si no se modifica la parte interna jamás se podrán tener resultados visibles.

Ejemplo del árbol, las raíces y los frutos: Antes de cambiar las acciones, se deben tener una transformación interna.

En el caso de los arboles dan frutos y el resultado de los mismos depende de la raíz la cual refleja su estado. Si se encuentra en mal estado está a su vez dará frutos malos.

Caso contrario que si tuviera raíces buenas ahí si se reflejará en sus frutos.



3. Los pensamientos, los sentimientos y las acciones conllevan a obtener resultados.

Para este principio el patrón financiero está compuesto por una combinación de pensamientos, sentimientos y acciones en relación con el dinero, estos componentes son relevantes para determinar cómo se crea la realidad y la riqueza que se llegara a obtener. Ya que las acciones que son movidas por los pensamientos y sentimientos llevan al individuo a la realidad que le rodea.

4. Las personas casi siempre se guían por las emociones profundamente arraigadas antes que por la lógica.

Cuando se habla de emociones profundamente arraigadas se hace referencia al subconsciente este actúa de manera que lo inculcado desde la niñez a las personas prevalezca y de esta manera la lógica pase a un plano secundario.

Para este apartado se realiza el siguiente taller que tiene relación con la personalidad financiera, para descubrir la personalidad con respecto al dinero es necesario la ayuda de unos test que determinan dicha personalidad, que generalmente está ligada a emociones arraigadas y que controlan el uso que cada persona le da al dinero, el test está basado en el libro ¡EL DINERO QUE HAY EN TI! de la autora Julie Stav.

TALLER NÚMERO DOS: CONOCIENDO LA PERSONALIDAD CON RESPECTO AL DINERO. (VER ANEXO 3. 11)

5. Si se tiene motivaciones equivocadas para adquirir éxito o dinero difícilmente se producirá satisfacción.

Este principio es de gran importancia ya que las razones o motivaciones que se tienen para ganar dinero y lograr éxito es vital, si la motivación para adquirirlos procede de una motivación equivocada, como el miedo, la rabia o la necesidad de demostrar lo que se vale, el dinero nunca reportará satisfacción. Para ello se realizara la **LECTURA No. 1 “LA MOTIVACIÓN EQUIVOCADA”.** (VER ANEXO 3.12)

6. El nivel de prosperidad cambia al reprogramar de nuevo la forma de administrar el dinero.

Este principio es vital, en la medida en que se aplique, se obtendrán fabulosos cambios ya que el único modo de cambiar el nivel de prosperidad económica de forma permanente es reprogramar de nuevo la forma en que se administra el dinero.

TALLER NÚMERO TRES: PASOS PARA CAMBIAR HABITOS FINANCIEROS.

La vida de las personas suele estar llena de varias actividades, obligaciones, rutinas y planes que llevar a cabo. De la misma forma, la mente está también llena de ideas, prejuicios, miedos y creencias. Así como resulta complicado que las personas adquieran nuevos hábitos de vida sin eliminar algunos ya adquiridos, se torna casi imposible ampliar los horizontes mentales sin eliminar las barreras que limitan los pensamiento. Si las personas siguen haciendo lo mismo y pensando de la misma forma, obtendrán los mismos resultados.

Cambiando los hábitos molestos.

Como en la vida misma todos tienen hábitos que no aprecian, basta con que las personas piensen en uno solo. Ahora bien también financieramente se tienen los mismos problemas, si no se cambian los hábitos de gasto, los cuales, a pesar de ser causantes de que las personas queden sin dinero al final de un periodo en el mes, les impedirá poder llegar a maximizar sus ganancias e ingresos.

Entonces, ¿Qué es un hábito?

Los hábitos son usos y costumbres que se arraigan a la personalidad hasta casi parecer uno solo con ella y así son difíciles de notar, difíciles de identificar y difíciles de cambiar. Las personas creen que son así, por ejemplo: desordenados u ordenados, agradables o desagradables, calmados o acelerados.

Se tiende a confundir la manera de enfrentar algunas situaciones cotidianas con la personalidad. Si bien los hábitos son una manera de expresar la personalidad, son sólo características visibles de ella y no la personalidad misma. Esto quiere decir que se pueden cambiar muchas de las cosas que se hacen, modificar la forma de hacerlas y aún así conservar la personalidad.

Los hábitos se crean a fuerza de repetir las acciones muchas veces y suelen desviarse hacia aquello que exige el menor esfuerzo a pesar de que con ello las personas no consiguen el mejor resultado.

Para cambiar un hábito se requiere: identificar el hábito que es molesto para la persona, definir qué se quiere cambiar, decidir lo que va a hacer, revisar periódicamente el avance, celebrar el triunfo. Para seguir con **EL TALLER NUMERO TRES: PASOS PARA CAMBIAR HABITOS FINANCIEROS. (VER ANEXO 3. 13)**

MÓDULO II: SUGERENCIA PARA EL ÉXITO FINANCIERO

TEMATICAS DEL MÓDULO II: SUGERENCIAS PARA EL ÉXITO FINANCIERO	TIEMPOS PARA SER DESARROLLADO
JORNADA NUMERO UNO	
Retroalimentación y discusión sobre lectura n° 1.	15 minutos.
Introducción del módulo II: sugerencias para el éxito financiero.	10 minutos.
Tema n°1: elegir actitudes positivas en lugar de negativas conlleva a obtener resultados satisfactorios.	10 minutos.
Video de actitud positiva: es cuestión de actitud.	5 minutos.
Tema n° 2: las malas actitudes atraen resultados negativo sin lograr prosperidad.	10 minutos.
Lectura n°2 y discusión: cinco consejos retomando una nueva forma de pensar.	20 minutos.
Tema n°3: al desear la comodidad económica es probable que no se llegue a la prosperidad, pero al desear la prosperidad se logre la comodidad económica.	10 minutos.
Tema n°4: la mayoría de la gente no obtiene la que desea por que no sabe lo que quiere.	10 minutos.
Taller n° 4: ¿realmente sabes lo que quieres?	25 minutos.
Receso.	15 minutos.
Tema n° 5: hay que estar completamente comprometido a crear el éxito y la prosperidad para obtenerlo.	15 minutos.
Tema n°6: ley de ingresos.	10 minutos.
Tema n°7: un líder tiene mucho más éxito que un seguidor.	15 minutos.
Taller n° 5: explicación del taller “listado de líderes inspiradores” (este taller deberá ser realizado en la semana).	5 minutos.
Dinámica n° 2: el líder de los ciegos.	30 minutos.
Total de tiempo para primera jornada de módulo II.	240 minutos.
Jornada numero dos del módulo II	
Retroalimentación y discusión de taller n° 5.	20 minutos.
Tema n°8: el secreto del éxito es crecer más que cualquier adversidad.	15 minutos.
Taller n° 6: creciendo más que los temores.	40 minutos.
Tema n°9: el éxito desarrolla los rasgos del carácter actual de la persona.	15 minutos.
Tema n°10: aunque esté presente el miedo hay que saber controlarlo para tener éxito.	15 minutos.

Tema n° 11: cuando las personas verdaderamente están creyendo es cuando surge la incomodidad.	15 minutos.
Tema n°12: las personas que logran un alto grado de satisfacción y verdadero éxito cuando logran entrenar su mente y tienen el control sobre ella, ya que ese es el punto principal para educarse financieramente.	10 minutos.
Taller n°7: entrenando el cerebro.	10 minutos.
Tema n°13: se tiene que escoger entre tener las viejas formas de pensar o elegir el éxito.	12 minutos.
Video de determinación: IRON MAN PAPA.	10 minutos.
Tema n°14: la verdadera medida de la prosperidad.	10 minutos.
Taller n° 8: medita antes de comprar un activo producto.	10 minutos.
Tema n° 15: las personas exitosas ven en cada dólar que poseen una oportunidad de inversión para generar más dinero.	10 minutos
Conclusión y discusión del módulo II.	20 minutos.
Total de tiempo para desarrollar segunda parte de módulo II.	240 minutos.
Total de tiempo módulo II:	480 minutos 2 jornadas.

A. Sugerencias para el éxito financiero.

Habiendo analizado los patrones sobre el uso del dinero y principios necesarios para el cambio de dichos patrones, es necesario que se brinde al asociado participante del programa de Educación Financiera, algunas sugerencias para el éxito financiero, que contribuyan a que adopte actitudes inteligentes en cuanto a la administración de sus recursos, que le conlleve a resultados financieros y personales satisfactorios. Estas sugerencias se presentan a continuación:

1. Elegir actitudes positivas en lugar de negativas conlleva a obtener resultados satisfactorios.

Cuando las personas escogen actitudes positivas o beneficiosas en cuando al dinero, los resultados que obtendrán también serán beneficiosos; un ejemplo claro es que las personas exitosas piensa de una manera totalmente distinta a como piensa una persona negativa que se queja por todo, esto se puede observar en los comportamientos que tienen ante determinadas situaciones.

PUNTO CLAVE: El facilitador puede reflexionar con los participantes acerca de los cinco pasos para aprender cómo piensan las personas exitosas y cómo se puede empezar a pensar

según lo que dicen los que tienen los resultados. Para una mejor comprensión antes de pasar al taller se transmitirá un video relacionado con las actitudes positivas.

VIDEO NUMERO DOS DE ACTITUD POSITIVA: ES CUESTIÓN DE ACTITUD QUE DURARA MINUTOS.

LECTURA NUMEROS DOS: CINCO CONSEJOS RETOMANDO UNA NUEVA FORMA DE PENSAR. (VER ANEXO 3.14)

2. Las malas actitudes atraen resultados negativos sin lograr prosperidad.

Muchos expertos del desarrollo personal hablan de la Ley de la Atracción, ésta afirma que lo semejante atrae a lo semejante en el sentido de que cuando las personas se quejan lo que en realidad atraen a la vida es desgracia.

PUNTO CLAVE: El facilitador debe desarrollar los 6 pasos que resumen la influencia del poder de la atracción en la generación del éxito. Para una mejor comprensión ver **LECTURA NUMERO TRES: LAS MALAS ACTITUDES ATRAEN RESULTADOS NEGATIVOS SIN LOGRAR PROSPERIDAD. (VER ANEXO 3.15)**

3. Al desear la comodidad económica es probable que no se llegue a la prosperidad, pero al desear la prosperidad probablemente se logre la comodidad económica.

Para poder llegar a tener éxito y dinero hay que trabajar para ello, anteriormente se menciona que hay principios que ayudarán a pensar de una forma diferente y a cambiar paradigmas desde el interior de las personas. Todas las personas desean la comodidad económica, pero una persona exitosa jamás será cómoda, es al contrario, ya que las personas exitosas son prósperas, no pueden estar quietas y hacen valer el trabajo de sus manos, logrando de esa manera el tan anhelado bienestar económico.

PUNTO CLAVE: Para comprender y aplicar de una mejor manera este principio se citan las siguientes reflexiones, el facilitador debe compartirlas con los participantes.

- ✓ “La ley de la atracción habla de que en el universo existen suficientes recursos para todos, pero se tiene que aprender a aceptar la abundancia y la prosperidad, para que estas sean parte de la vida de cada persona”.

- ✓ “Si no puedes ver la abundancia como algo natural, como algo que mereces, si no la aceptas y la disfrutas, entonces encuentras la manera de acabar con ella y volver a esa situación en que la carencia y la necesidad están siempre presentes”.

4. La mayoría de la gente no obtiene lo que desea por que no sabe lo que quiere.

Este principio también es sumamente importante en el tema de Educación Financiera ya que no se puede obtener algo sin saber que se quiere realmente, este principio requiere de un compromiso por parte de las personas a comprometerse en lo que realmente se quiere.

TALLER NUMERO CUATRO: COMO SABER LO QUE SE QUIERE REALMENTE.

El facilitador debe compartir 10 aspectos a tomar en cuenta para ayudar a que los participantes sepan qué es lo que realmente quieren, se proporcionará una lista de afirmaciones que reflejan las actitudes que tienen las personas que saben lo que quieren, para que la persona responda lo más rápido posible se explicara cada uno de los puntos para que cada persona tenga certeza de lo que contesta. **(VER ANEXO 3.16)**

5. Hay que estar completamente comprometido a crear el éxito y la prosperidad para obtenerlo.

El compromiso constituye un aspecto muy importante para que las personas logren lo que desean, sin compromiso difícilmente habrá resultados, estar dispuesto a trabajar y a poner todo de sí mismo para alcanzar un objetivo en particular es sinónimo de obtener buenos resultados.

PUNTO CLAVE: El facilitador debe reflexionar con los participantes los siguientes pensamientos:

- ✓ “El deseo es la clave para la motivación, pero es la determinación y el compromiso con una incesante búsqueda de metas, es decir un compromiso de excelencia, el que permitirá alcanzar el éxito que se busca”.
- ✓ “Sin compromiso, sólo habrá promesas y esperanzas, pero no planes”.
- ✓ “Las personas usualmente se convierten en aquello en lo que creen. Si se dice a si mismo que no se puede hacer algo, es posible que se termine siendo incapaz de hacerlo. Por el contrario si se tiene la creencia que sí se puede hacer, con seguridad se adquirirá la capacidad de realizarlo aunque no se haya tenido al principio”.

6. Ley de Ingresos.

La retribución que las personas reciben es en proporción directa a lo que da. Este principio aplica en todas las áreas de la vida, no solo en la financiera, ya que según la cantidad que las personas disponen a dar, la retribución o pago será en proporción directa, si se da escasamente lo más probable es que la retribución sea escasa, pero si se da abundantemente la retribución también lo será.

PUNTO CLAVE: Al desarrollar este principio, el facilitador, podrá relacionarlo también con la Ley de la atracción y se puede hacer referencia a los 6 pasos del poder de la atracción en la generación del éxito.

7. Un líder tiene mucho más éxito que un seguidor.

A pesar de la responsabilidad que recae sobre un líder, está claro que éste gana mucho más dinero y popularidad que los que solo deciden ser seguidores, pero para ello el líder tiene que vender continuamente sus ideas, además de ser un promotor, tener de forma intrínseca seguidores y ser experto en motivar e inspirar.

TALLER NÚMERO CINCO: “DESCRIPCION DE LÍDERES INSPIRADORES”, para desarrollar este taller, los participantes elaborarán un listado de personas que consideren líderes, escriban en que ámbito son líderes, cualidades positivas y defectos. Se puede utilizar la siguiente matriz. **(VER ANEXO 3.17)**

El objetivo del ejercicio anterior es principalmente que los participantes discutan sobre el perfil de un líder e inspirarlos a que puedan desarrollar el liderazgo en sus propias vidas.

También se puede utilizar alguna dinámica grupal que enfatice el liderazgo. Se propone la siguiente:

DINÁMICA NÚMERO DOS: “EL LÍDER DE LOS CIEGOS”.

Para esta dinámica se deberá formar dos grupos de diez personas. En el grupo A nueve personas llevarán los ojos vendados, la otra ejercerá el rol de líder, mientras que en el grupo B solo una persona llevará los ojos vendados y los otros nueve miembros serán líderes. Deberá colocarse, en una sala, tres mesas, dos con vasos y jarras de agua, y otra con jarras vacías. El objetivo es que el o los líderes dirijan a las personas ‘ciegas’ llenar un vaso con agua y recorrer la distancia hasta la jarra vacía, donde depositarán el agua. El objetivo de esta dinámica es que los integrantes vean que un grupo funciona mejor con un único líder.

8. El secreto del éxito es crecer más que cualquier adversidad.

Las personas exitosas no evitan los problemas, ni se deshacen de ellos, tampoco se acobardan ante ellos. Las personas exitosas crecen más que sus propios problemas, de tal manera que algunos de estos problemas no son percibidos por ellos.

9. El éxito desarrollará los rasgos del carácter actual de las personas.

Dependiendo de cómo es el carácter de las personas en la actualidad, el éxito lo potenciará y lo desarrollará aun más, es decir si la persona es mezquina el éxito hará que lo sea aun más y si es generosa el éxito hará que sea aun más generosa.

Punto clave: Que cada participante reflexione sobre su carácter financiero actual y que el facilitador enfatice que al momento de obtener éxito ese carácter se potenciará aun más, recomendando que tomen una decisión de ser generosos y no mezquinos.

10. Aunque esté presente el miedo hay que saber controlarlo para tener éxito.

Las personas deben aprender a no matar el miedo, ni librarse de él, ni mucho menos huir, lo más importante que enseña este principio es que hay que aprender a controlarlo, porque siempre habrá temor y miedo a emprender algo nuevo, lo importante es saber controlar dichos temores.

Punto Clave: El facilitador debe enfatizar a los participantes que el temor financiero siempre estará presente, pero debe ser controlado de tal manera que no empañe la visión e ideales que cada persona desea realizar. **TALLER NÚMERO SEIS: CRECIENDO MÁS QUE LOS TEMORES. (VER ANEXO 3.18)**

11. Cuando las personas verdaderamente están creciendo es cuando surge la incomodidad.

Cuando hay incomodidad en las cosas que se han venido haciendo, así como también en la forma de comportarse, es cuando verdaderamente está surgiendo un crecimiento, ya que estar en un estado de confort y comodidad es una muestra de la negativa a los cambios y al crecimiento respectivamente.

Punto Clave: que el facilitador ejemplifique la incomodidad financiera con experiencia de personas exitosas que decidieron arriesgarse y que no se quedaron en un estado de confort en determinadas situaciones. Algunos ejemplos han sido: Henry Ford, Walt Disney, Opra Winfrey, etc. Enfatizando que no se quedaron en un estado de confort, ni se dieron por vencido hasta ver convertido su sueño.

12. Las personas logran un alto grado de satisfacción y verdadero éxito cuando logran entrenar la mente y tienen el control sobre ella, ya que ese es el punto principal para Educarse Financieramente.

Punto Clave: El facilitador debe enfatizar que el control de la mente le pertenece a cada persona y se debe de entrenar de tal manera que sea posible romper los paradigmas mentales necesarios para cambiar el patrón del dinero que cada participante tenga en la actualidad.

A continuación se recomienda 3 puntos para entrenar el cerebro, otorgando una visión amplia para tomar decisiones y para pensar de una manera más clara.

TALLER NUMERO SIETE: ENTRENANDO EL CEREBRO: es una de las mejores cosas para mantenerse 'en forma' a todos los niveles. Hay varias formas y aspectos que se tiene que tener en cuenta a la hora de entrenar el cerebro:

- ✓ **Memoria:** recomendar a los participantes que intenten recordar cualquier lista o esquema que se propongan. Un ejemplo de esto puede ser que recuerden cotidianamente los principios que se tratan en el programa de Educación Financiera.
- ✓ **Visualizar:** Visualizar cada cosa que se quiera recordar. Por ejemplo, si quieres recordar el nombre de un perro, visualiza cómo es, cómo ladra, cómo huele, etc. Si se desea recordar los apuros financieros por los que se está pasando, visualizar claramente los motivos por los que se llegó a ese punto y tener claro los errores cometidos para no volver a cometerlos más.
- ✓ **Razonar:** Razonar e intentar entender algo es la mejor manera de recordar y fijar ideas para retenerlas mejor y posteriormente recordarlas. Los participantes deben reflexionar sobre las decisiones tomadas en el área financiera que hayan afectado positiva o negativamente su estabilidad económica, con el fin de desechar lo malo y retener lo bueno.

13. Se tiene que escoger entre mantener las viejas formas de pensar o elegir el éxito.

Es necesario tomar una decisión entre mantener las viejas formas de pensar y ser o elegir los cambios radicales para lograr el éxito, ya que no se pueden elegir las dos cosas. Las personas tienen que escoger entre seguir atadas a sus patrones económicos antiguos o disfrutar de la prosperidad y el éxito.

Punto clave: es necesario ser decidido a lo que se desea sin importar las circunstancias, se retomará un video de determinación para que nos quede claro. **VIDEO NUMERO TRES EL IROMAN PAPA** el cual fue sometido a condiciones físicas extremas y aun así logro su objetivo, igualmente una persona que se concentra, pero sometida a condiciones mentales extremas se encuentra propensa a dejar de lado sus metas y objetivos pero es en esos momentos donde debe de prevalecer la determinación de lo que se desea alcanzar.

14. La verdadera medida de la prosperidad.

Es la sumatoria de todo bien económico que se posee (Ingresos, ahorros, inversiones, reducción de gastos personales) y no sólo los ingresos del trabajo. La mayoría de personas piensa que todo lo que tiene son los ingresos que recibe quincenal o mensualmente por su trabajo, este principio explica que la prosperidad o fortuna se mide por la sumatoria de todo bien que se puede convertir en dinero es decir ingresos, ahorros, inversiones y la diferencia que se obtiene al reducir los gastos personales. A continuación se impartirá el **TALLER NUMERO OCHO: MEDITAR ANTER DE COMPRAR UN BIEN O PRODUCTO. (VER ANEXO 3.19)**

Punto clave: Aprender a priorizar los gastos, evitando realizar gastos innecesarios

15. Las personas exitosas ven en cada dólar que poseen una oportunidad de inversión para generar más dinero.

Las personas exitosas ven cada dólar como semillas que pueden sembrar y así producir cien más, no lo ven como algo para cambiar por algo que quieren ahora mismo. El invertir es la mejor opción para las personas con éxito.

Punto clave: En este punto es necesario hace ver a los participantes lo importante que es darle valor a lo que gastan.

Si las personas pudieran medir lo que gastan en cuestión de días, semanas y años, se darían cuenta de lo que gasta en realidad, por ejemplo:

Susana gasta \$0.25 centavos cada día en comprar para sí una paleta diaria que en una semana seria sin tomar en cuenta el fin de semana , \$1.25 dólares, que a su vez en un mes seria \$5.00 , y que a su vez seria \$60.00 dólares al año que podrían reducirse, en los detalles está la importancia. Este principio no se refiere a ser tacaños hasta para comer, ni nada por el estilo, sino a que las personas tengan medida en lo que compran. Así mismo se puede aplicar esto a los negocios.

Esta es otra forma en la cual puedes evitar los problemas financieros a continuación se presenta una forma de distribuir tus ingresos y darle valor al dinero, según el libro LOS SECRETOS DE UNA MENTE MILLONARIA, cuyo autor es T. Harv Ecker , se presenta una sugerencia para poder distribuir los ingresos.

16. Cuadro de distribución de ingresos

PORCENTAJE	DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA
10% tu Cuenta de Ahorros a Largo Plazo para prevención	Este es un ahorro que servirá en el largo plazo para diferentes gastos. Para las personas que les cuesta realizar el ahorro, podrían iniciar con diez dólares, cinco, un dólar o todo el cambio que llevan en los bolsillos. La cantidad no importa, lo que importa es el hábito de ahorrar
10% para invertir	Esta cuenta será útil en el largo plazo para poder realizar inversiones nuevas en tu negocio o diversificarte.
10% en tu Cuenta para Formación	Esta cuenta se utilizará para invertir en educación formal o educación continuada: capacitaciones, seminarios, cursos técnicos, diplomados, textos, etc. Lo importante de destinar un fondo para formación permanente es mantenerse actualizado y desarrollar o pulir aquellas competencias necesarias para desarrollar alguna actividad laboral o empresarial.
10% cuenta de diversión	Esta cuenta es necesaria ya que actualmente todas las personas se quejan de estrés por no poner atención a esta parte; no se trata de pasar todo el tiempo de fiesta pero sí de dedicar un tiempo a desconectarse de todo.
50% en tu Cuenta para Necesidades Básicas	Esta cuenta incluye todas las necesidades que se debe cubrir dentro del estilo de vida o gastos de vida.
10% en tu Cuenta para Donativos	Esta cuenta servirá para des acumular en concepto de donaciones. Los donativos son importantes, otros les llamaran diezmos. El propósito de esta cuenta será educar a la persona a que libere la codicia y avaricia y se vuelva responsable, compasiva y generosa.

Fuente: LOS SECRETOS DE UNA MENTE MILLONARIA, T. HARV EKER, página.

MÓDULO III: HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

TEMÁTICAS DEL MÓDULO III: HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA	TIEMPO DE DURACIÓN DE
Introducción al módulo.	15 minutos.
Planeación	45 minutos.
Contabilidad básica.	60 minutos.
Receso.	15 minutos.
Pago de deudas.	15 minutos.
Presupuesto.	45 minutos.
Tarjeta de crédito.	15 minutos.
Juegos financieros: el monopolio.	30 minutos.
Total de tiempo para desarrollar el módulo III:	240 minutos.

A. Componentes prácticos (herramientas).

En esta etapa se busca proporcionar al individuo las herramientas prácticas de la gestión efectiva del dinero, con ayuda de presupuestos, elaboración de un análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), planeación, contabilidad básica, elaboración de estados financieros básicos, presupuesto de egresos y de ingresos, tarjetas de crédito y juegos financieros que ayudan a ilustrar el manejo inteligente del dinero.

1. Planeación.

El plan de negocio o plan de empresa es una declaración formal de los objetivos de negocio, recogidos por escrito en un documento, que desarrolla, sistematiza e integra las actividades, estrategias de negocio, análisis de la situación del mercado y otros estudios que son necesarias para que una idea de negocio se convierta en una empresa viable, y en el cual se plasma la idea de rentabilidad del negocio.

Para planificar pueden plantear las siguientes preguntas:

- Que el participante exponga, ¿donde se encuentra el negocio ahora?
- Que el participante exponga, ¿Dónde quiere llegar?
- ¿Qué se hará para llegar ahí?
- ¿Cómo asegurarse de llegar ahí?
- ¿Cuánto tiempo costara llegar?

Los formatos para la Planeación están elaborados para ser llenados por los participantes del programa de Educación Financiera. **(VER FORMATOS EN ANEXO 3.20)**

2. Contabilidad básica

La Contabilidad se entiende como un Sistema de Información cuyo objetivo es la recopilación y análisis de las actividades económicas, financieras y administrativas de una Empresa, observando de primera mano las causas y decisiones, que han determinado estos resultados.

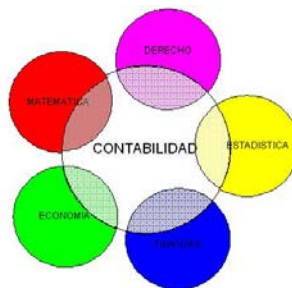
Con el desarrollo de las Empresas, la contabilidad presenta sus servicios: al desarrollo industrial con contabilidad de costos, al crecimiento de las economías de servicios, contabilidad de servicios, a la planificación con la contabilidad presupuestal y en la era del conocimiento con contabilidad de activos intangibles.

Por tanto, la contabilidad responde a las necesidades planteadas por el entorno empresarial. La misión de la contabilidad es la de proveer la información que requieran diferentes componentes del Entorno Socio-Económico de la Entidad.

✓ El entorno de la contabilidad: Diferentes autores ubican a la contabilidad en áreas del conocimiento humano como: parte de la matemática, otros como ciencia económica, elemento fundamental de las finanzas, como caso especial de estadística, aplicación de la legalidad comercial, uso de herramientas tecnológicas como la cibernética, etc.

Dentro de ese abanico de conocimientos de los cuales se nutre y enriquece, consideramos una relación muy estrecha con diferentes ramas del saber humano, retribuyendo también la contabilidad estos aportes con soluciones y técnicas acorde con las exigencias de su entorno, por lo que, viene a ser un conocimiento en constante evolución, y respondiendo con información a los requerimientos de su Entorno.

Se considera que la disposición de información para una Empresa es estrictamente necesaria para la toma de decisiones en sus actividades cotidianas.



Algunos conceptos, principios básicos de la contabilidad, Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados se encuentran en información adicional. **(VER ANEXO 21)**

3. Pago de deudas

Es necesario, en primer lugar, que se clasifique las deudas de manera sabia y que se trate de cumplir con todas a la misma vez y es recomendable que se haga de la siguiente forma:

- ✓ Pagar las deudas que brindan seguridad y las que permitan seguir generando ingresos. Se debe asegurar que no embargarán maquinaria o equipo con los que trabaja el asociado.
- ✓ Pagar cuentas de proveedores.
- ✓ Pagar vehículos para transporte de mercadería.
- ✓ Pagar servicios básicos del negocio esto dependerá del tipo del negocio (agua, energía eléctrica, internet, gas propano, etc.).
- ✓ Pagar las deudas que pueden conllevar a problemas legales.

En segundo lugar se deben de organizar las deudas por orden de prioridad, se recomienda la matriz **CUADRO DE ORDEN DE PRIODIDAD DE DEUDAS. (VER ANEXO 3.22)**

4. Presupuesto:

Cualquier intento de una pequeña empresa de planificar un futuro comercial exitoso debe tener en cuenta cómo financiar ese plan. En otras palabras, un presupuesto describe en qué gastará el dinero y cuál será su origen. El presupuesto proyecta ingresos y gastos y establece una meta de resultados. Al elaborar cuidadosamente un presupuesto, se proporciona una importante herramienta de administración para orientar las acciones cotidianas. Además permite identificar mejor los problemas antes de que ocurran y, si existiese la necesidad, alterar su curso de acción.

Para facilidad del participante del programa de Educación Financiera se proporcionan los siguientes ejemplos de presupuestos:

- a. **Presupuesto de Gastos de Negocio. (VER ANEXO 3.23)**
- b. **Presupuesto de Ingresos de Negocio. (VER ANEXO 3.24)**
- c. **Presupuesto Personal de Gastos. (VER ANEXO 3.25)**

5. Tarjetas de crédito.

Generalmente a las tarjetas de crédito se les tiene en mal concepto, debido a que existe muchas personas que no saben cómo administrarlas y lejos de obtener beneficios de ellas, terminan envueltas en deudas que sienten que nunca saldrán de ellas y es porque no conocen los efectos de realizar transacciones comerciales con tarjetas de crédito.

El efecto más visible cuando se paga con tarjeta de crédito, es que se está pagando por encima del precio original de un artículo, bien o servicio, ya que trae consigo diferentes intereses, que si se pagaran en efectivo se obviarían.

Algunos consejos para obtener beneficios de las tarjetas de crédito son los siguientes:

- ✓ Nunca comprar algo que no se tiene presupuestado, ya que lo más probable es que al momento de pagar no se tenga el efectivo suficiente para cancelar la deuda, acumulándose los intereses y los cargos por mora.
- ✓ Usar la tarjeta de crédito cuando se tiene el dinero para pagarla en su totalidad, es decir cuando ésta hace corte, ya que de esta manera se pueden aprovechar los beneficios como puntos, millas, descuentos, etc. Y no se quedará en deudas con ellas.
- ✓ No tomar todas las tarjetas de créditos que ofrezcan, ya que esto baja puntajes al record crediticio.
- ✓ Si no se está capacitado para manejar una tarjeta de crédito es recomendable no tomarla.

6. Juegos de Educación Financiera.

Los juegos de Educación Financiera son sumamente prácticos y ayudan a simular escenarios en los cuales el participante se podría encontrar en algún momento de su vida, mostrando así el buen uso del dinero y combatir los altos niveles de deuda, entre los juegos financieros más conocidos se encuentran: MONOPOLIO y CASH FLOW creado por Robert Kiyosaky, experto internacional en Educación Financiera. Para el juego financiero Monopolio se sugiere que se ejecute en las reuniones posteriores al haber cursado el programa de educación, es decir en el periodo de seguimiento del programa de Educación Financiera o programar alguna jornada especial para el desarrollo de juegos. En el caso del CASH FLOW es necesario aclarar que tiene derechos reservados para su desarrollo como instrumento de formación, ya que en cada país existe contactos de la sede principal, que permite el desarrollo del juego con los permisos respectivos. Acá en el país existe contactos autorizados que desarrollan talleres de Educación Financiera con apoyo del juego Cash Flow.

IX. SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.

En esta última etapa del programa se hace necesario efectuar el seguimiento, tanto del programa como de los participantes, para garantizar el efecto productivo del programa y obtener información para mejorarlo.

Aunque no es fácil medir con precisión los resultados del programa de Educación Financiera, se puede evaluar el impacto que éste tuvo en la cooperativa verificando si hubo aumentos de otorgamiento y recuperación de créditos microempresariales (debido a que la idea primordial del programa es que sea desarrollado con asociados microempresarios), también a través del crecimiento financiero de la cooperativa. En el caso de los asociados se puede medir el éxito del programa de Educación Financiera mediante procedimientos de control por parte de la cooperativa, específicamente verificando el cumplimiento de objetivos, comparando el desempeño microempresarial antes y después de haber cursado el programa de Educación Financiera, como también haciendo una comparación con grupos de microempresarios que no han cursado dicho programa aún.

En este apartado se propone prácticas de seguimiento para el programa de Educación Financiera, las cuales se deberán desarrollar inmediatamente después de haber finalizado el programa. El seguimiento se plantea para 23 días en los cuales los asociados cada uno por su cuenta pondrá en práctica las actividades recomendadas dentro del programa y simultáneamente la cooperativa realizará actividades relacionadas con llamadas, reuniones, etc.

A. Actividades de seguimiento del programa de Educación Financiera que deberá realizar el asociado.

Día 1: OBJETIVOS EN COMÚN DEL ASOCIADO A CORTO Y MEDIANO PLAZO.

Es necesario poner en sintonía a cada una de las personas que se encuentra junto al asociado ya sea familia o persona de confianza.

La primera tarea que deberá realizar después de haber realizado el programa de Educación Financiera será definir sus metas y objetivos. **(VER ANEXO 3.26)**

Día 2: ORGANIZARSE

Realizar una recolección masiva de todos los documentos que se necesitan para arreglar y revisar sus finanzas en los últimos 3 meses. Ya que se utilizará en las siguientes tarea. Se sugiere colocarlos en un fólдерes dentro de una caja. Estos documentos pueden ser:

1. Estados de cuenta del banco.
2. Estados de cuenta de tarjeta de crédito.
3. Estados de cuenta de los préstamos o similares.
4. Recibos de servicios en general: agua, luz, teléfonos.
5. Otros recibos que no corresponden a servicios.
6. Documentos de impuestos.
7. Retiros de efectivos de cuentas bancarias.

NOTA: también se pueden incluir chequeras y seguros para organizar todo.

Día 3: ORGANIZAR ESTADOS DE CUENTA.

En este punto el asociado realizará un chequeo de los estados de cuenta ya sea de crédito (os) o de su(s) cuenta(s) de ahorro.

Luego deberá ordenar sus estados de cuenta desde el más reciente al más antiguo y debe comparar las transacciones con los comprobantes relacionadas con las mismas.

Se podrá realizar un cuadro como el siguiente para llevar un mejor control de sus cuentas ya sea de créditos, ahorro y tarjetas de crédito. **(VER ANEXO 3.27)**

Día 4: REVISAR ESTADOS DE CUENTA

El asociado deberá revisar que todos los pagos que ha hecho en sus cuentas de tarjetas de crédito, depósitos en cuentas de ahorro y estados de cuenta de crédito cuadren.

Ejemplo: si tiene una cuenta ahorro y tiene los comprobantes de retiro o comprobantes de depósito, debe hacer una comparación de las transacciones que tiene, asegurándose que lo que tiene de saldo es lo correcto.

Día 5: ORGANIZAR DOCUMENTOS RELACIONADOS CON IMPUESTOS.

También deberá organizar los documentos relacionados con los pagos de impuestos al estado.

Al llegar a este punto el asociado debe sentirse bien ya que ha organizado sus documentos y las cosas ya van en orden.

DIA 6: PLANIFICAR PAGOS RELACIONADOS CON PROVEEDORES Y ACREEDORES

Si es necesario el asociado puede negociar con los proveedores las fechas que son más factibles para la cancelación de los productos o materia prima y también puede realizar un calendario de las fechas en que tiene que pagar los documentos. **(VER ANEXO 3.28)**

Es necesario recordar que esto es para que se programe con sus pagos no solo para que lo tenga escrito.

DIA 15: REALIZAR COMPARACION CON LOS ESTADOS DE CUENTA.

Ya que el asociado organizó sus estados de cuenta y ha programado las fechas de pago del mismo debe comparar como están sus estados de cuenta actuales.

DIA 16: REALIZAR UNA NUEVA REUNION EN FAMILIA.

Luego de la nueva revisión de los estados de cuenta se recomienda hacer una reunión con las personas que conviven con el asociado y se debe reevaluar las metas y objetivos, es importante que cada uno evalúe su aportación al logro de objetivos.

DIA 17: VUELVEN A REALIZAR EL PRESUPUESTO.

Dentro del programa se indica cómo realizar un presupuesto, en esta etapa se debe realizarlo nuevamente comparando el que se hizo en un inicio y se debe mejorar el que se realizó nuevamente.

DIA 18: COMPARAR PRESUPUESTO CON LAS METAS Y OBJETIVOS PLANTEADOS.

Se debe identificar si el presupuesto está ayudando a lograr las metas y objetivos planteados.

DIA 19: REDUCIR GASTOS.

El asociado debe analizar sus gastos y tratar de minimizarlos. En el caso de los servicios básicos; se debe tratar de reducir su mal uso, también debe revisar si en los servicios como por ejemplo transporte gasta lo necesario o gasta más, y al final el asociado debe meditar cuál es su alternativa más factible en cuestión de servicios, proveedores, transporte, etc.

Día 20: Se debe analizar cuál será la mejor retribución para los logros que el asociado ha alcanzado en la empresa, esto lo puede hacer con sus empleados de confianza.

Día 21: Para esta etapa se debe comenzar a realizar el presupuesto mensual.

Día 22 Nuevamente se debe realizar un análisis de la programación de los pagos.

Día 23: observar resultados y analizarlos para mejorar, se debe describir los hábitos que el asociado ha logrado cambiar y los que espera seguir cambiando con base a sus resultados.

B. Actividades de seguimiento que deberá realizar la cooperativa.

A continuación se detalla algunas actividades que pueden ser utilizadas para dar un seguimiento aceptable a los asociados que cursaron el programa de Educación Financiera en la cooperativa, este constará de la presentación de actividades que previamente están establecidas en el programa de Educación Financiera.

PERIODO DE TIEMPO	ACTIVIDAD REALIZADA POR LA COOPERATIVA	DETALLE
Del día 1 al día 5 después del programa de Educación Financiera.	Presentación de las actividades al día 5.	La siguiente semana de haber cursado el programa de Educación Financiera, el asociado tendrá la oportunidad de elaborar y presentar en la cooperativa las primeras cinco actividades determinadas en el programa y que son de importancia para su actividad personal, esto con el fin de que el gestor de créditos del tipo de crédito requerido, asesore a dicho asociado y lo oriente si no lo ha elaborado de la manera correcta.
Del día 5 al día 10.	El día 10 Llamada.	El asociado recibirá una visita o llamada de un delegado de la cooperativa con el fin de que se percate del avance obtenido en el lapso de tiempo entre el programa de Educación Financiera y el tiempo transcurrido hasta ese momento, el asociado puede expresar las dificultades que se le han presentado, como también el beneficio que ha obtenido desde que cursó el programa de Educación Financiera.
Del día 10 al día 15.	En el día 15 Nueva reunión para compartir experiencias.	La cooperativa deberá organizar una nueva reunión con los asociados que ya cursaron el programa de Educación Financiera con el fin que éstos compartan experiencias y solventes dudas sobre lo aprendido en dicho programa. Además de presentar la organización que han llevado de sus documentos relacionados con su actividad personal. En esta reunión asistirá un gestor de crédito o

		colaborador del programa de Educación Financiera para que al asociado se le realice una evaluación. Ésta evaluación será verbal (una conversación amena en la que se pueda hablar en confianza), con preguntas sencillas y no complicadas, solicitando información de los ítems estudiados en cada módulo, por ejemplo: ¿Qué aspectos han cambiado de su patrón del dinero? ¿En qué medida ha crecido su negocio? ¿Qué principio de Educación Financiera está utilizando más?, etc.
Del día 15 al día 20.	Entre estos días puede realizarse una Reunión con encargados de crédito involucrados en el desarrollo del programa y gestores de crédito.	La cooperativa realizará una reunión en la cual cada una de las personas encargadas de reunirse con los asociados expresen las dificultades o correcciones que deban hacerse al programa para mejorarlo y encontrar alternativas de solución para poder proporcionarles explicación a los asociados.
El día 23.	Aclaración de dudas y retroalimentación.	Al revisar las evaluaciones efectuadas, un delegado de la cooperativa concertará una cita con el asociado con el fin de aclarar dudas sobre los puntos en que han fallado y realizar una breve retroalimentación.
	Finalización del programa.	<p>Por último, la cooperativa asignará un delegado para que cite al asociado que ya pasó por el proceso de seguimiento del programa de Educación Financiera. La evaluación será escrita y verbal, incluyendo preguntas en los aspectos que los asociados han mostrado debilidad, se les agradecerá por su participación y se les ofrecerá ayuda permanente en los aspectos tratados en el programa de Educación Financiera si en un dado caso la llegan a necesitar.</p> <p>Al final del seguimiento se entregará un diploma a los participantes del programa de Educación Financiera, esto como incentivo y recordatorio de las nuevas decisiones tomadas para el uso inteligente del dinero.</p>

	Invitación para compartir experiencias propias con otros asociados.	La cooperativa hará una invitación a los asociados a presentarse a una jornada del programa de Educación Financiera para que expongan su experiencia antes, durante y después de haber cursado el programa de Educación Financiera.
--	---	---

Aclaración: Luego de la realización del Programa de Educación Financiera y su seguimiento, la cooperativa desarrollará actividades como: visitas, llamadas, evaluaciones, citas, etc. en fechas posteriores; es decir no será un día específico. También el asociado puede solventar cualquier duda en cualquier momento en la cooperativa.

Cómo se llevará a cabo cada una de las actividades:

- ✓ Refuerzo conceptual al grupo. Pasados dos meses traer de nuevo al conferencista o facilitador del proceso o en su lugar a alguien que domine también el tema con el fin de tener por espacio de mínimo dos horas una presentación que permita refrescar los conceptos y obtener nuevos conocimientos.
- ✓ Entrevistas ocasionales con los participantes. Se sugiere la unidad encargada del desarrollo del programa y los jefes inmediatos tengan semanal o quincenalmente una conversación informal y desestructurada sobre la forma como está impactando lo aprendido en la capacitación con los encargados de créditos.
- ✓ Llamadas telefónicas, donde se realizará una serie de preguntas que están relacionadas con lo aprendido en el programa de Educación Financiera, a continuación se presenta una lista de preguntas que podrían realizarse. **(VER ANEXO 3.29)**

Al final del seguimiento se entregará un diploma a los participantes del programa de Educación Financiera.

X. RECURSOS A UTILIZAR Y CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES A REALIZAR PARA LA REALIZACION DE PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA.

Para que el programa de Educación Financiera sea efectivo se requiere del apoyo de materiales, equipo y planeación logística adecuada. Para ello se muestra el presupuesto. **(VER ANEXO 3.30)**

Las actividades a realizar se muestran en el cronograma del programa de Educación Financiera. **(VER ANEXO 3.31)**

XI. BIBLIOGRAFIA

1° Libros.

- Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios Salvadoreños (AMPES).LIBRO BLANCO DE LAS MICROEMPRESAS. II Edición, Editorial Díaz. El Salvador 1997, Pág. 2-3.
- CUADRANTE DE FLUJO DE DINERO. Autores: Robert Kiyosaki, Sharon Lechert, Ediciones Generales S.L, 1° Edición Agosto de 2004.
- LOS SECRETOS DE UNA MENTE MILLONARIA. Autor: Hard Eker, Editorial Sirio, S.A, 2005.
- METOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. Hernández Sampieri, Roberto Fernández Collado, Carlos Baptista Lucio, Mc Graw Hill, México 1999. Pág. 73-74.
- METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION: Para Administración, Economía, Humanidades y ciencias sociales, Segunda Edición, Cesar Augusto Bernal Torres, Pág. 56.
- PADRE RICO, PADRE PROBRE. Autores: Robert Kiyosaki, Sharon Lechert. Finanzas Personales, Editorial Warner Books. Año de publicación 2000.

2° Tesis.

- "Propuesta de un sistema de mejora continua de procesos administrativos que garantice la competitividad de las Cooperativas de Ahorro y Crédito Afiliadas a FEDECACES" Autores: Cubías Nolasco, José Eduardo; Franco de Chinchilla, María Patricia; Ventura Interiano, Salvador Ulises. Editorial: Universidad Francisco Gavidia 1ª edición. Año: 2007. Pág. 32-36.
- "Situación Financiera de las Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito afiliadas a FEDECACES", Autores: Francisco Rivera, Dinora Peña, Universidad de El Salvador, 1999. Pág. 42.

3° Leyes

- Constitución de La República. Decreto N°: 38. Fecha: 15/12/1983. Diario Oficial: 234, Publicación Diario Oficial: 16/12/1983 Tomo: 281.
- Ley General de Asociaciones Cooperativas. Emitida el 6 de mayo de 1986, decreto No.86, de fecha 14 de mayo de 1986. Tomo No. 291.

- Ley de Creación del Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP). Emitida el 25 de noviembre de 1969, por decreto legislativo No. 560, publicado en el Diario Oficial No. 229, de fecha 9 de diciembre de 1969. Tomo No. 225
- Reglamento de Ley General de Asociaciones Cooperativas. Decreto ejecutivo No. 62, de fecha 20 de agosto de 1986.

4° Documentos.

- CONAMYPE, ANALISIS DE LA OFERTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DIRIGIDOS AL SECTOR DE LAS MIPYMES EN EL SALVADOR PAG.14, MAYO DE 2005.
- Estatutos de FEDECACES reformados el 21 de septiembre de 2002.
- Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov.-Dic., 2001, Ministerio de Economía.
- Micro finanzas y microcréditos en Latinoamérica, estudios de casos: Ecuador, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay, Héctor, Cuasquer y René Maldonado en colaboración con la DGRV, Marzo de 2011.
- La microempresa de América Central” Publicación del proyecto centroamericano de apoyo a programas de microempresas. PROMICO/OIT, febrero 2002. Capítulo I.
- Participación Lic. Héctor Córdova, Gerente Corporativo FEDECACES en Convención sobre Micro finanzas de Río de Janeiro, Brasil, 2001.
- Título de noticia: MINEC presenta Directorio Económico 2011-2012, noticia presentada el viernes 28 de septiembre de 2012.
- SIC DESARROLLO, MANUAL DE CRÉDITO Modelo Genérico para Intermediario Financiero Rural: SOCIEDAD FINANCIERA DE OBJETO MÚLTIPLE (SOFOM), Año 2008. Pág. 6-8.

5° Páginas de Internet.

- <http://www.fedecaces.com/seccion-es.php?seccion=5&contenido=17>
- <http://es.scribd.com/doc/20883643/Sociedades-y-Asociaciones-Cooperativas>



- <http://es.wikipedia.org/wiki/Cooperativa>
- <http://www.conamype.gob.sv/index.php/component/content/article/29-noticia-empresa/912-minec-presenta-directorio-economico-2011-2012>
- <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/0611.pdf>
- <http://consultasfinancierasymicroempresariales.blogspot.com/2008/02/crditos-comerciales-microempresas-de.html>
- Eco finanzas Diccionario Economía - Administración - Finanzas - Marketing
http://www.eco-finanzas.com/diccionario/L/LINEA_DE_CREDITO.htm
- Página Web Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras
- <http://www.ocif.gobierno.pr/glosario.html>
- www.elperiodico.com/es/noticias/economia/morosidad-sistema-financiero.
- <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/queeslaeducacion.aspx>
- www.Monografia.com , <http://www.monografias.com/trabajos15/ahorro-inversion/ahorro-inversion.shtml#ixzz2Hp2ozKZa>
- www.wikipedia.com , s.wikipedia.org/wiki/Plan_de_negocio
- Web: Aula Facil.com , <http://www.aulafacil.com/cursosenviados/logica-contable/curso/Lecc-1.htm>
- <http://www.misrespuestas.com/que-son-las-finanzas.html>
- Definición de patrimonio - Qué es, Significado y Concepto
<http://definicion.de/patrimonio/#ixzz2HsTNMf7d>
- Desde Definición ABC:
<http://www.definicionabc.com/economia/deuda.php#ixzz2HsY7jm3W>
- Lee todo en: Definición de tarjeta de crédito - Qué es, Significado y Concepto
<http://definicion.de/tarjeta-de-credito/#ixzz2HsZMaUdP>
- <http://www.bansefi.gob.mx/EDUFINANCIERA/Paginas/queeslaeducacion.aspx>




ANEXOS





ANEXO N° 1



ANEXOS CAPITULO I





ANEXO 1.1: Cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES




No	LOGO	NOMBRE	FECHA DE FUNDACION	PUNTOS DE ATENCION
1		ACACCIBA DE R.L.	18/01/1987	ACACCIBA DE R.L. Barrio El Calvario #15, Chapeltique, San Miguel
				ACACCIBA DE R.L. 4a.Calle Oriente y Av. Gerardo Barrios #15. Barrio Concepción Ciudad Barrios, San Miguel
				ACACCIBA DE R.L. Barrio El Calvario, 3a. Calle Oriente, frente a PNC El Triunfo, Usulután
				ACACCIBA DE R.L. Calle Principal, 1/2 Cuadra debajo de la Cruz del Perdon Guatajiagua, Morazán
				ACACCIBA DE R.L. 6a.C. Ote. y 2a. Av. Sur #13, Barrio La Soledad. San Francisco Gotera, Morazán
				ACACCIBA DE R.L. Bo. El Centro, San Luis de la Reina San Luis de la Reina, San Miguel
				ACACCIBA DE R.L. 10 C. Pte. No. 403, Bo. San Francisco San Miguel,
2		ACACEMIHA DE R.L.	30/05/1972	ACACEMIHA DE R.L Centro Comercial Metrocentro, Mejicanos, San Salvador
				CACEMIHA DE R.L 13 C. Pte. y 3a.Av. Nte. Frente Centro Express del Contribuyente Ministerio de Hacienda, Centro de Gobierno, San Salvador San Salvador, San Salvador





3		ACACESPRO DE R.L.	17/05/1976	CACESPRO DE R.L. 8a. C. Pte. #702-C, Barrio San Felipe, 1/2 Cuadra al Pte. del Centro Penal, San Miguel
4		ACACES DE R.L.	26/04/1968	ACACES DE R.L. Centro Comercial Plaza Merliot, 3er. Nivel local # 384, Ciudad Merliot Santa Tecla, La Libertad
				ACACES DE R.L. Alameda Roosevelt y 37 Av. Norte #2002, Colonia Flor Blanca San Salvador, San Salvador
5		ACACESPSA DE R.L.	11/06/1966	ACACESPSA DE R.L. Av. José Santa Ana, Santa Ana




6		ACACI DE R.L.	12/05/1972	ACACI DE R.L. 8ta. Avenida Norte y Calle Libertad Poniente Local No.22 Santa Ana Santa Ana, Santa Ana
7		ACACME DE R.L.	12/05/1972	<p>ACACME DE R.L. Av. Francisco Menéndez Ahuachapán, Ahuachapán</p> <hr/> <p>ACACME DE R.L. 5a. Calle Oriente #1-2, Barrio El Centro Sonsonate, Sonsonate</p>
8		ACACRECOSC DE R.L.	22/04/1971	<p>ACACRECOSC DE R.L. Km 5 1/2 Carretera Antigua a Zacatecoluca, Bo. San José San Marcos, San Salvador</p> <hr/> <p>ACACRECOSC DE R.L. Centro Comercial Unicentro Soyapango, Ala 'E' local # 73 Soyapango, San Salvador</p>
9		ACACSEMERSA DE R.L.	10/02/1965	<p>ACACSEMERSA DE R.L. 3a. Av. Norte y 6a. Calle Oriente #21, Barrio Las Animas Chalchuapa, Santa Ana</p> <hr/> <p>ACACSEMERSA DE R.L. 2a. Avenida Sur #3, local #5, Barrio El Rosario Ciudad Arce, La Libertad</p>

				ACACSEMERSA DE R.L. 8a. Avenida Sur, Entre 13 y 15 Calle Poniente #50 Santa Ana, Santa Ana
10		ACACU DE R.L.	27/06/1968	ACACU DE R.L. 1a. Calle Poniente # 4-5, Barrio Honduras La Unión.
				ACACU DE R.L. Av. General Cabañas, La Unión, La Unión
				ACACU DE R.L. Calle Joaquín San Francisco Gotera, Morazán
				ACACU DE R.L. 7 San Miguel, San Miguel
				ACACU DE R.L. 1a. Calle Oriente #11, Usulután, Usulután
11		ACACYPAC DE R.L.	24/04/1965	ACACYPAC DE R.L. Barrio El Calvario, calle Jorge Schafick Handal, Apopa numero 6 San Pedro Puxtla, San Salvador
				ACACYPAC DE R.L. 3a. Avenida Sur, Bo. El Centro, Chalatenango Chalatenango, Chalatenango
				ACACYPAC DE R.L. Barrio San José Calle principal, No.27 Concepción Quezaltepeque Concepción Quezaltepeque, Chalatenango
				ACACYPAC DE R.L. Av. Comercial, C. Principal, Frente a S Dulce Nombre de María, Chalatenango
				ACACYPAC DE R.L. Barrio El Centro edificio San Judas frente parque municipal El Paraíso, Chalatenango
				ACACYPAC DE R.L. Barrio El Centro Calle principal frente al parque municipal, La Laguna, Chalatenango
				ACACYPAC DE R.L. Km. 84, Carretera Troncal del Norte, Bo. El Transito, La Palma, Chalatenango
				ACACYPAC DE R.L. Av. Profesor Silvestre de Jesús Nueva Concepción, Chalatenango

12		ACAPRODUSCA DE R.L.	22/09/1999	ACOPACC DE R.L. 1a. Calle Oriente # 2, San Bartolomé San Bartolomé Perulapía, Cuscatlán
				ACAPRODUSCA DE R.L. Km 40, San Rafael Cedros, San Vicente
				ACAPRODUSCA DE R.L. Calle San Martin Suchitoto, Cuscatlán
				ACAPRODUSCA DE R.L. Avenida Armando Dele Tejutepeque, Cabañas
13		ACAYCCOMAC DE R.L.	16/04/1966	ACAYCCOMAC DE R.L. Avenida Central, Barrio El Centro Agua Caliente, Chalatenango
				ACAYCCOMAC DE R.L. Calle San Martín Chalatenango, Chalatenango
14		ACECENTA DE R.L.	15/07/1963	ACECENTA DE R.L. Centro Comercial Altavista Local # 7-C, Ilopango, San Salvador
				ACECENTA DE R.L. Unicentro Lourdes Local G-2 Las Moras Col Colón, La Libertad
				ACECENTA DE R.L. 2a.Av.Norte San José Guayabal, Cuscatlán
				ACECENTA DE R.L. 6a. Calle Pte. # 1-8, Santa Tecla Santa Tecla, La Libertad
				ACECENTA DE R.L. Centro Comercial San Antonio, Local 19 y 20, Entrada a Zacatecoluca , La Paz
15		ACOCOMET DE R.L.	07/05/1971	ACOCOMET DE R.L. Calle Candelaria Barrio El Centro contiguo a Alcaldía Masahuat, Santa Ana
				ACOCOMET DE R.L. 1 Candelaria de la Frontera, Santa Ana
				ACOCOMET DE R.L. Calle 2 de Noviembre y Av. Benjamín Metapán, Santa Ana

				ACOCOMET DE R.L. Barrio El Centro frente a Parque Central Santa Rosa Guachipilín Santa Rosa Guachipilín, Santa Ana
				ACOCOMET DE R.L. Colonia El Zapote Boulevard Democracia Texistepeque, Santa Ana Texistepeque,
16		ACODEZO DE R.L.	09/10/1989	ACODEZO DE R.L. Carretera Ruta Militar, Contiguo a ITCA-FEPADE. Ministerio de Educación, San Miguel
17		ACODJAR DE R.L.	25/02/1977	ACODJAR DE R.L. Av. José Cojutepeque, Cuscatlán
				ACODJAR DE R.L. Barro El Calvario, Avenida Carlos Bonilla Ilobasco, Cabañas
				ACODJAR DE R.L. Centro Comercial, Boulevard. Los Héroes San Salvador
				ACODJAR DE R.L. 4a. Avenida Sur #5, Bo. San José San Sebastián, San Vicente
				ACODJAR DE R.L. 3a. C. Ote. y Av. José San Vicente, San Vicente
18		ACOPACC DE R.L.	19/06/1972	COPACC DE R.L. 4a. Calle Oriente # 17, Aguilares, San Salvador
				ACOPACC DE R.L. Barrio El Calvario Casa #8, La Reina, Chalatenango
				ACOPACC DE R.L. Calle Principal y Av. Norberto Mor Nejapa, San Salvador
				ACOPACC Bo. El Centro frente Parque Central San Pablo Tacachico, La Libertad
				ACOPACC DE R.L. Bo. El Centro, Calle Principal Contiguo a Iglesia Católica Tejutla, Chalatenango

19		ACOPACTO DE R.L.	13/10/1965	ACOPACTO DE R.L. 2a. Calle Oriente y 2a. Av. Sur, local # 5, Centro Comercial El Malecón Puerto de La Libertad, Libertad ACOPACTO DE R.L. 1a. Avenida Norte # 1-3, Santa Tecla Santa Tecla, La Libertad
20		ACOPUS DE R.L.	14/12/1977	ACOPUS DE R.L. Universidad Nacional, Frente a comedores centrales y del Fondo de Protección San Salvador, San Salvador
21		COANDES DE R.L.	13/07/1969	COANDES DE R.L. 1a. Avenida Norte # 810 San Salvador, San Salvador
22		ACODEZA DE R.L.	14/02/1971	CODEZA DE R.L. Col. Las Delicias #10-A, Km. 24, Carretera Sonsonate-San Salvador entre CI Colón, La Libertad

23		ACOSTISSS DE R.L.	25/02/1971	ACOSTISSS DE R.L. Diagonal Col. La Esperanza Quinta Guadalupe No.123 San Salvador.
24		ELECTRA DE R.L.	12/12/1970	ELECTRA DE R.L. 17 Av. Sur, Edificio 412 local #1, San Salvador San Salvador, San Salvador
25		SIHUACOOP DE R.L.	20/12/1971	SIHUACOOP DE R.L. Avenida Isidro Menéndez Santa Ana, Santa Ana
				8a. Avenida Sur y 11 Calle Poniente # 31, Santa Ana, Santa Ana
26		ASEISPROMEIN		
27		ACACEPOM		
28		ACACMA		
29		ACACEAGRO		
30		ACACCCI		
31		COOP UNO		

Fuente: www.fedecaces.com

ANEXO 1.2

Funcionamiento, esquema del funcionamiento y servicios que ofrece FEDECACES

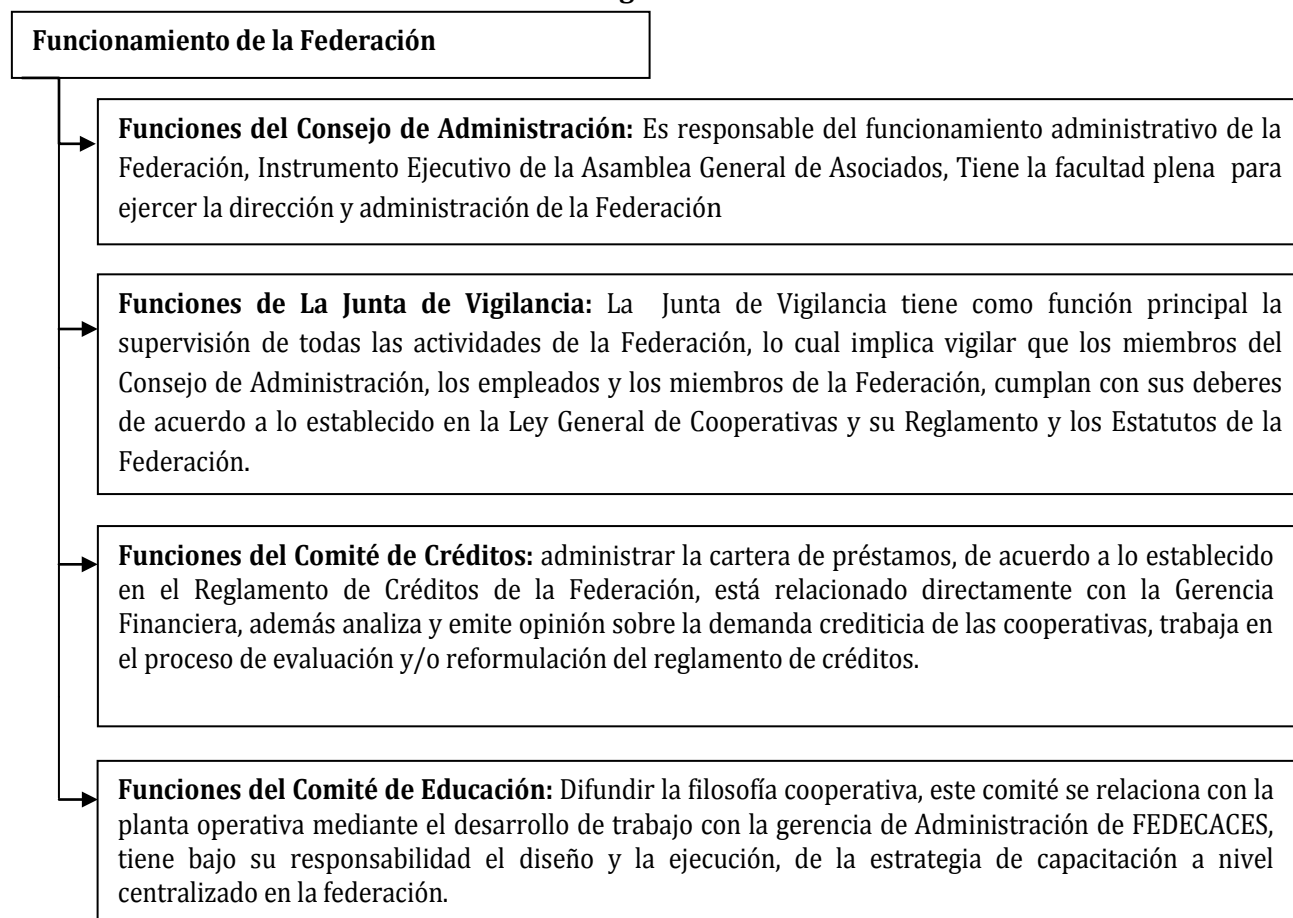
A. Funcionamiento de la Federación.

En el funcionamiento de la Federación se conjuga el papel ejecutivo de la planta operativa y el papel de conducción de la organización dirigenal de la Federación de donde emanan las directrices estratégicas, las cuales son ejecutadas por la planta operativa bajo la dirección, administración y vigilancia de los órganos de dirección que corresponde en cada área de trabajo, esta delimitación de responsabilidades se establece, de acuerdo a lo señalado en La Ley General de Asociaciones Cooperativas y según el Reglamento interno de la Federación.

B. Esquema de funcionamiento de FEDECACES

La siguiente figura muestra de forma ordenada las funciones que realiza FEDECACES³⁴.

Diagrama N° 2



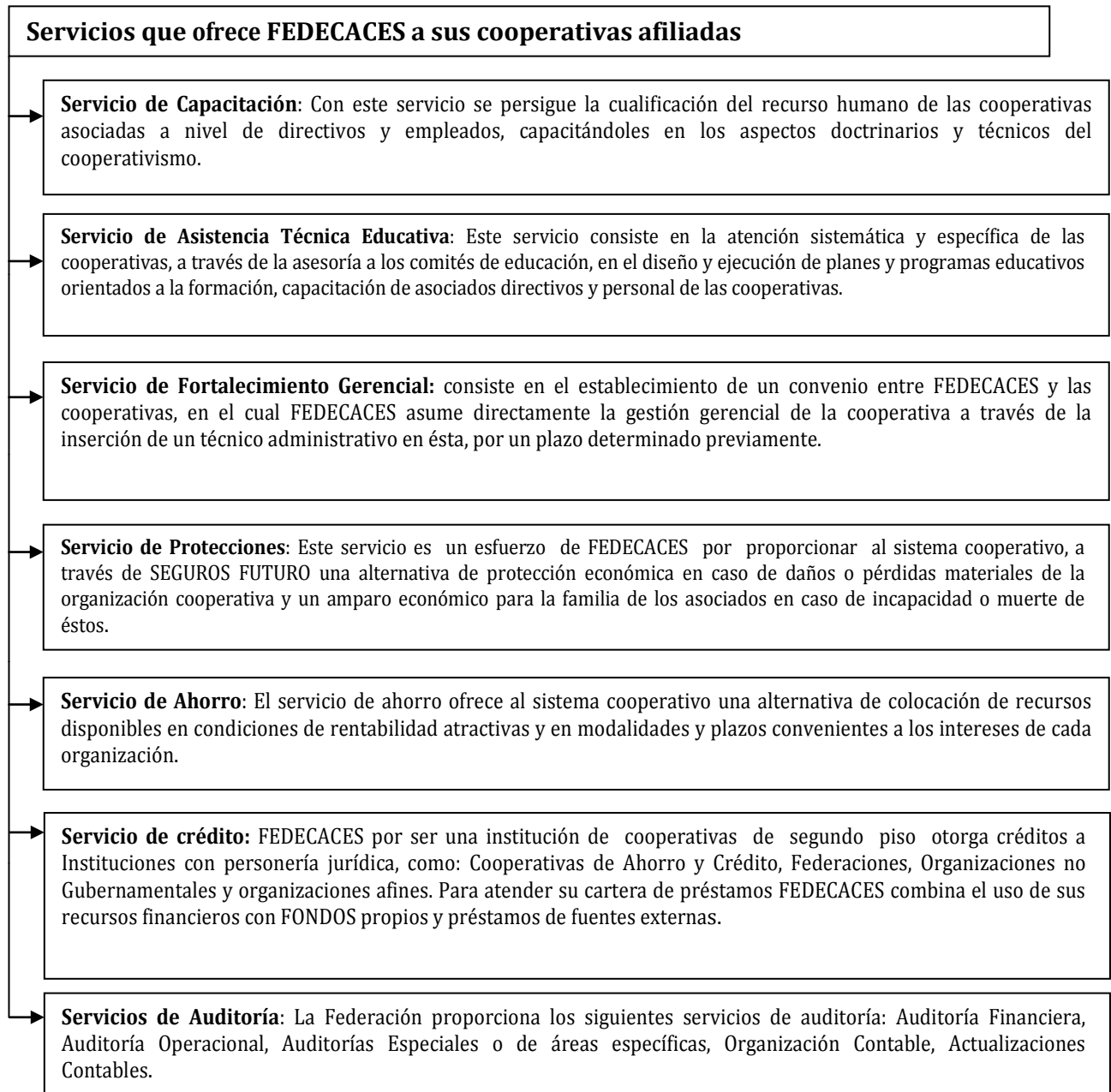
Fuente: FEDECACES DE R.L

³⁴ FEDECACES/ Memoria de Labores 2011. Autor: FEDECACES. Pág. 25-34

C. Servicios que ofrece FEDECACES a sus cooperativas afiliadas.

En el siguiente diagrama se muestran los servicios que ofrece FEDECACES a sus cooperativas asociadas.

Diagrama N° 3



Fuente: FEDECACES D.R.L.

ANEXO 1.3

Cuadro N°7: Distribución de las microempresas en El Salvador.

Opciones	Área Metropolitana de San Salvador	Cabecera departamental Urbana	Resto Urbano	Rural	Total
Industria	19.24	20.06	22.57	23.40	21.43
Construcción	1.74	1.44	3.49	3.91	2.79
Comercio (mayor y menor)	55.33	53.94	54.03	54.98	54.69
Servicios personales	14.90	7.36	7.15	6.44	9.41
Restaurantes y Hoteles	5.22	10.49	7.42	2.50	5.77
Transporte y comunicaciones	2.89	6.71	5.22	6.95	5.17
Servicios financieros	0.00	0.00	0.00	0.64	0.18
Servicios a otras empresas	0.68	0.00	0.13	1.17	0.57
Total	100	100	100	100	100

Fuente: Sección microempresarial, Encuesta de hogares de propósitos múltiples, Nov-Dic.2001

ANEXOS N°2



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



CUESTIONARIO PARA GERENTES GENERALES DE ASOCIACIONES COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO AFILIADAS A FEDECACES.

I. DATOS GENERALES

NOMBRE DE LA COOPERATIVA: _____

PUESTO DE TRABAJO: _____

EDAD: _____

CORREO ELECTRONICO: _____

Objetivo General del Cuestionario: Recopilar información relacionada con la situación actual de las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas al sistema cooperativo financiero FEDECACES, con respecto al servicio de créditos para microempresas en El Salvador.

II. PREGUNTAS DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Objetivo: Conocer si existe programas de Educación Financiera en las cooperativas de ahorro y crédito afiliadas a FEDECACES, para indagar sobre la situación actual.

1. ¿Actualmente la cooperativa cuenta con un programa de Educación Financiera dirigida a?

Asociados

Empleados

Ninguno

Si su respuesta es Ninguno pase a la pregunta N° 3.

2. Si cuenta con un programa de Educación Financiera, ¿cuáles temáticas se abordan en dichos programas y en qué orden se imparten?

Si contesto asociados en pregunta N° 1, pase a pregunta N° 4.

Objetivo: Determinar la percepción de los gerentes de las cooperativas sobre la importancia de tener un programa de Educación Financiera dirigido a microempresarios.

3. ¿Considera que es necesario un programa de educación financiera dirigido a los asociados microempresarios?

Si

No

No Sabe

4. ¿Considera que impartir talleres sobre educación financiera, contribuirá a mejorar la situación financiera de los microempresarios?

Si

No

No Sabe

5. ¿Considera que al capacitar a microempresarios antes de otorgarle un crédito contribuirá a la buena administración a la hora de poner a producir el capital otorgado?

Si

No

No Sabe

III. PREGUNTAS DE LINEAS DE CREDITO MICROEMPRESARIAL

Objetivo: Conocer la situación actual en cuanto a las líneas de crédito que ofrecen las cooperativas.

6. Enumérese en orden de importancia los tipos de créditos que actualmente ofrece la cooperativa y el porcentaje de participación en la cartera de crédito.

Tipo de crédito	Importancia	Porcentaje
Consumo	<input type="checkbox"/>	_____
Vivienda (Hipotecario)	<input type="checkbox"/>	_____
Microempresarial	<input type="checkbox"/>	_____
Otros _____	<input type="checkbox"/>	_____
Total.....		100%

Si existe línea de crédito microempresarial pase a la pregunta N°8.

7. ¿Considera que una línea de crédito microempresarial sería de utilidad para la cooperativa?

Si **Pase a la pregunta N° 9**

No **Pase a la Pregunta N° 19**

8. Considera usted que actualmente el otorgamiento de créditos microempresariales tiene una tendencia de:

Aumento

Disminución

Estabilidad

Pase a la Pregunta N° 10.

9. Según el entorno económico de la cooperativa, ¿qué nivel de aceptación tendría una alternativa de crédito microempresarial ofrecido por la cooperativa?

Alta

Media

Baja

10. Enumere en orden de importancia, ¿en cuál de los sectores económicos considera que ha existido mayor interés de los asociados microempresarios para invertir?

Industria

Comercio

Servicios

Artesanía

Agricultura

Otros _____

11. Si un asociado microempresario solicita un crédito para su negocio (ya sea expansión, remodelación, negocio nuevo, etc.), ¿qué requisitos se toma en cuenta para el otorgamiento del crédito?

12. Para los microempresarios que ya tienen un negocio y solicitan créditos, ¿se analiza la capacidad de pago que posee el asociado al momento de realizar una solicitud de crédito?

Si

No

Si su respuesta es afirmativa, ¿qué aspectos toman en cuenta para ello?

13. Para los asociados microempresarios, ¿se ofrecen alternativas de periodos de pagos según la actividad económica del negocio?

Si

No

Si su respuesta es afirmativa, ¿cómo lo hacen?

14. ¿Cuál es la tasa nominal mínima y máxima de interés que se paga por el otorgamiento de crédito microempresariales?

Tasa mínima _____

Tasa máxima _____

15. ¿Cómo se distribuyen los componentes (comisiones, inspecciones, etc.) de la tasa de interés en los créditos microempresariales en su cooperativa?

16. ¿Cuál es el valor mínimo y máximo de efectivo que se presta a un asociado microempresarios?

Valor mínimo _____

Valor máximo _____

¿Qué requisitos determinan esos límites?

17. ¿Cuál es el plazo mínimo que se le da al asociado cuando posee cuotas atrasadas de su crédito microempresarial?

18. ¿Se realiza un estudio de record crediticio del asociado antes de otorgarle un crédito microempresarial?

Si

No

Si su respuesta es afirmativa, ¿cómo lo hacen?

IV. PREGUNTAS DE LINEAS DE CREDITO EN GENERAL

Objetivo: Conocer la situación actual de las líneas de crédito en general de la cooperativa.

19. Si un asociado solicita un crédito (ya sea hipotecario, consumo, etc.), ¿qué criterios se toman en cuenta para el otorgamiento del crédito?

20. ¿Se analiza el crédito a otorgar según la capacidad de pago del asociado?

Si

No

21. ¿Existe un nivel de categorización de los asociados (Clase A, B, C, etc.)?

Si

No

22. ¿Cuál es la tasa nominal mínima y máxima de interés que se paga por el otorgamiento de crédito?

Tasa mínima _____

Tasa máxima _____

23. ¿Cuál es el valor mínimo y máximo de efectivo que se presta a un asociado?

Valor mínimo _____

Valor máximo _____

¿Qué requisitos determinan esos límites?

24. ¿Cuáles son los elementos que componen la cuota que pagan los asociados? _____

25. ¿Cuál es el plazo mínimo que se le da al asociado cuando posee cuotas atrasadas de su crédito?

26. ¿Cuál es el monto mínimo de aportación para asociarse?

27. ¿Se toma en cuenta las aportaciones de los asociados para otórgale crédito?

Si

No

28. ¿Cuáles se consideran como restricciones para el otorgamiento de un crédito?

29. ¿Posee actualmente un proceso para analizar la solicitud del asociado que requiere el crédito?

Si

No

Si su respuesta es sí, ¿cuál es el proceso?

30. Cuando el asociado solicita un crédito, ¿se le orienta adecuadamente según el destino del crédito?

Si

No

Objetivo: Conocer los principales requisitos para el otorgamiento de un crédito a un asociado.

31. Dentro de los requisitos de otorgamiento de crédito, ¿se incluye el perfil del solicitante?

Si

No

32. Dentro de las políticas de otorgamiento de crédito, ¿se incluye el tiempo de resolución?

Si

No

Si su es afirmativa, ¿cuál es ese tiempo? _____

33. ¿Se realiza un estudio de record crediticio del asociado antes de otorgarle un crédito?

Si

No

Si su respuesta es afirmativa, ¿cómo hacen ese estudio?

34. Cuando se otorga un crédito, ¿se analiza las garantías que ofrece el asociado por el crédito?

Si

No

35. ¿Considera que las políticas de crédito con las que cuenta la cooperativa actualmente son lo suficientemente efectivas para disminuir el riesgo?

Si

No

No Sabe

¿Por qué? _____

36. ¿Existe políticas de crédito que permitan dar seguimiento al uso que le está dando el asociado al crédito otorgado?

Si

No

37. ¿Cuál es el porcentaje de morosidad existente actualmente en la cartera de créditos de la cooperativa? _____

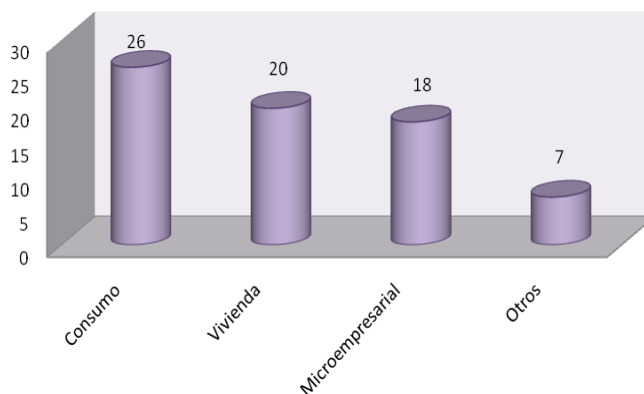
ANEXO 2.2 TABULACION DE INFORMACION

1. Líneas de créditos que ofrecen las cooperativas afiliadas a FEDECACES

Pregunta N° 1: Enumere en orden de importancia los tipos de créditos que actualmente ofrece la cooperativa y el porcentaje de participación en la cartera de crédito.

TABLA N° 1					
LÍNEAS DE CRÉDITO QUE OFRECE LAS COOPERATIVAS					
OPCIÓN	1	2	3	4	TOTAL
Consumo	23	2	1		26
Vivienda		13	7		20
Microempresarial	2	7	9		18
Otros	1	2	2	2	7
TOTAL	26	24	19	2	

Gráfico N°1: Líneas de Créditos que ofrecen las cooperativas



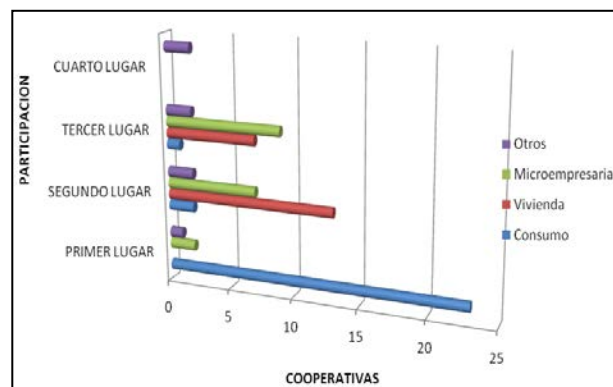
Análisis:

En cuanto a las Líneas de crédito que ofrecen las cooperativas afiliadas a FEDECACES, todas las cooperativas encuestadas tienen la Línea de Crédito de Consumo; la segunda Línea de Crédito que la mayoría de cooperativas encuestadas tiene es la de vivienda, quedando en tercer lugar la Línea de Crédito Microempresarial, y por último otras Líneas de Crédito.

2. Crédito más solicitado en las cooperativas afiliadas a FEDECACES

TABLA N° 2					
CRÉDITO MÁS SOLICITADO					
OPCIÓN	1° LUGAR	2° LUGAR	3° LUGAR	4° LUGAR	TOTAL
Consumo	23	2	1	0	26
Vivienda	0	13	7	0	20
Microempresarial	2	7	9	0	18
Otros	1	2	2	2	7
TOTAL	26	24	19	2	

Gráfico N°2 Crédito más solicitado



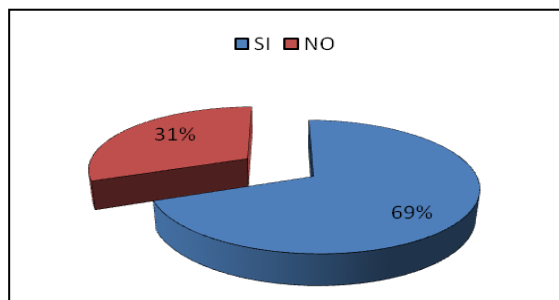
Análisis:

En cuanto al crédito más solicitado en las cooperativas afiliadas a FEDECACES encuestadas, en primer lugar se encuentra el crédito de consumo, el segundo crédito más solicitado es el de vivienda, quedando el crédito microempresarial en tercer lugar y otros créditos en cuarto lugar.

3. Cooperativas de ahorro y crédito que ofrecen créditos microempresariales.

Gráfico N°3 Cooperativas que ofrecen Crédito microempresarial

TABLA N°3		
OPCION	COOPERATIVAS	PORCENTAJES
SI	18	69%
NO	8	31%
Total	26	100%



Análisis:

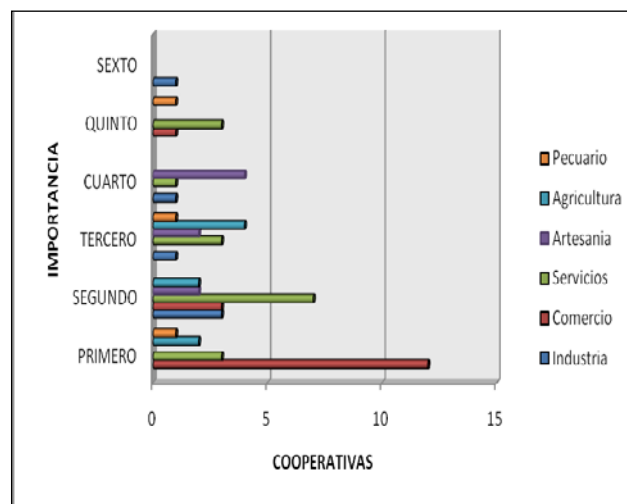
El 69% de las cooperativas afirman tener un servicio de línea de crédito microempresarial y un 31% niegan el hecho de tener este servicio en la cooperativa.

4. Crédito microempresarial más solicitado.

Pregunta N° 2: Enumere en orden de importancia, ¿en cuál de los sectores económicos considera que ha existido mayor interés de los asociados microempresarios para invertir?

Gráfico N°4 Gráfico de crédito microempresarial más solicitado

TABLA N° 4							
Opción	1°	2°	3°	4°	5°	6°	TOTAL
Industria		3	1	1		1	6
Comercio	12	3			1		16
Servicios	3	7	3	1	3		17
Artesanía		2	2	4			8
Agricultura	2	2	4				8
Pecuario	1		1		1		3
Total	18	17	11	6	5	1	



Análisis:

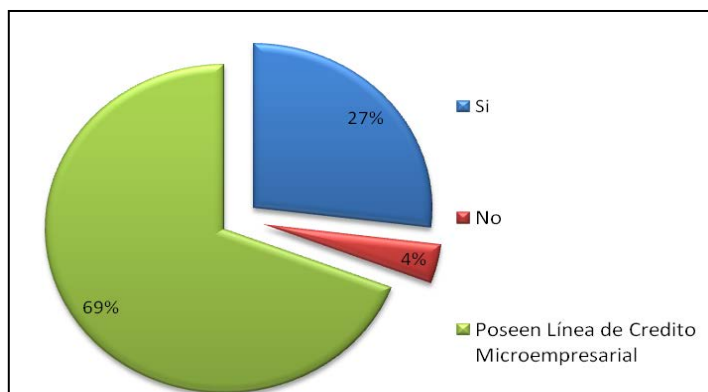
En cuanto a los sectores económicos en los cuales los asociados microempresarios invierten más se encuentra en primer lugar el comercio, en segundo lugar el sector servicio, luego en la agricultura, en el sector de artesanías y por último en la industria.

5. Utilidad de las Líneas de crédito microempresarial en cooperativas que no poseen éstas Líneas de Crédito.

Pregunta N° 3: ¿Considera que una línea de crédito microempresarial sería de utilidad para la cooperativa?

TABLA N° 5	
OPCIÓN	CANTIDAD
Si	7
No	1
Poseen Línea de Crédito Microempresarial	18
TOTAL	26

GRAFICO N°5: Percepción de un a linea de Crédito Microempresarial por parte de las cooperativas



Análisis:

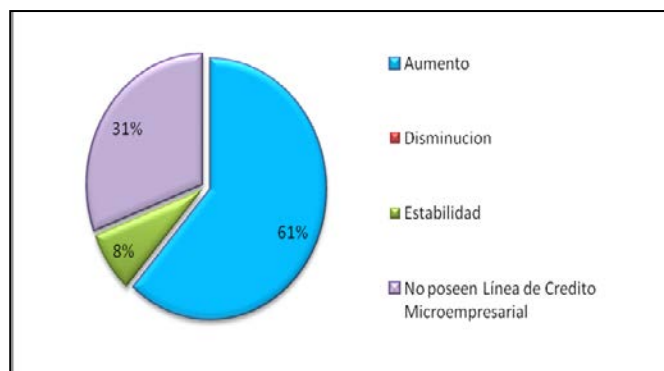
El 27% del total de cooperativas encuestadas y que no poseen línea de crédito Microempresarial considera que una línea de crédito microempresarial sería de mucha utilidad para la cooperativa, mientras que un 4% de las cooperativas considera que no sería de mucha utilidad.

6. Tendencia de los créditos microempresariales actualmente en cooperativas que cuentan con Líneas de crédito microempresarial.

Pregunta N° 4: Considera usted que actualmente el otorgamiento de crédito microempresarial tiene una tendencia de:

TABLA N° 6	
OPCIÓN	CANTIDAD
Aumento	16
Disminución	0
Estabilidad	2
No poseen Línea de Crédito Microempresarial	8
Total	26

Gráfico N° 6- Tendencia actual de los créditos microempresariales



Análisis:

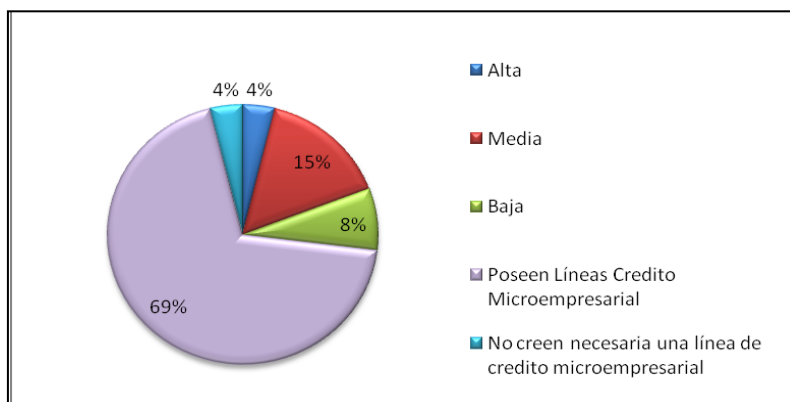
El 61% de las cooperativas encuestadas y que poseen Línea de Crédito Microempresarial considera que actualmente el otorgamiento de créditos microempresariales tiene una tendencia al aumento, mientras que un 8% considera que tiene una tendencia a la estabilidad y ninguna de las cooperativas encuestadas considera que la tendencia es a la disminución.

7. Aceptación, por parte del asociado, de Líneas de crédito microempresarial para cooperativas que no cuentan con dicha Línea de crédito.

Pregunta N°5: Según el entorno económico de la cooperativa, ¿qué nivel de aceptación tendría una alternativa de crédito microempresarial ofrecido por la cooperativa?

TABLA N° 7	
OPCIÓN	CANTIDAD
Alta	1
Media	4
Baja	2
Poseen Líneas Crédito Microempresarial	18
No creen necesaria una línea de crédito microempresarial	1
TOTAL	26

GRAFICO N°7 Nivel de aceptación de Líneas de crédito microempresarial



Análisis:

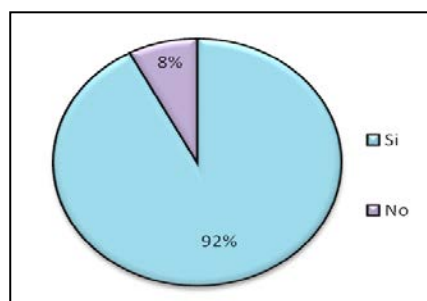
El 15% de las cooperativas encuestadas y que no poseen líneas de crédito microempresarial considera que tendría un nivel medio de aceptación, mientras que un 8% considera que tendría una aceptación baja y un 4% considera que tendría una aceptación alta.

8. Orientación del crédito

Pregunta N° 6: Cuando el asociado solicita un crédito, ¿se le orienta adecuadamente según el destino del crédito?

TABLA N° 8		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	24	92%
No	2	8%
TOTAL	26	100%

GRAFICO N° 8 Orientación adecuada al asociado del crédito otorgado



Análisis:

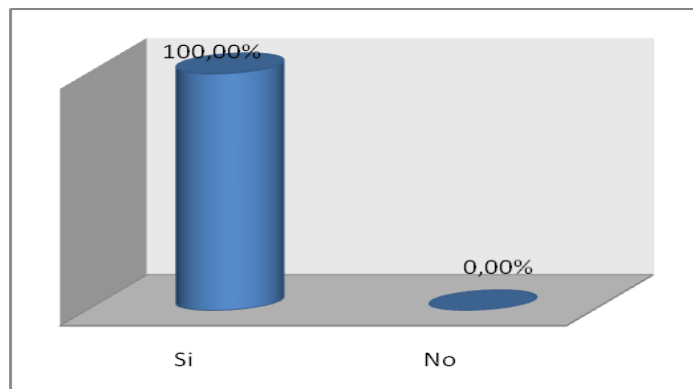
El 92% de las cooperativas afiliadas a FEDECACES encuestadas afirma que se le orienta adecuadamente al asociado según el destino del crédito, mientras que un 8% considera que no se le da una buena orientación.

9. Proceso de otorgamiento de crédito

Pregunta N° 7: ¿Posee actualmente un proceso para analizar la solicitud del asociado que requiere el crédito?

GRAFICO N° 9: Proceso de otorgamiento de créditos

TABLA N° 9		
Opción	Cantidad	%
Si	26	100,00%
No	0	0,00%
Total	26	100,00%



Análisis:

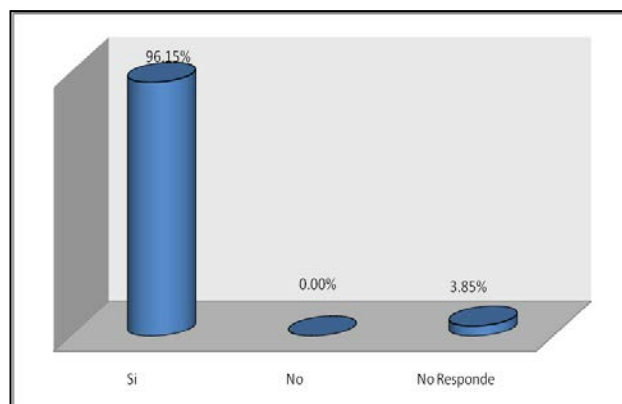
Esta pregunta tiene como fin conocer como están estructurados el o los procesos de otorgamiento de créditos con los que cuenta cada cooperativa y confirmar que cada una de ellas lo tenga y lo aplique. El 100% de las cooperativas encuestadas indicó que sí cuenta con un proceso para otorgamiento de créditos, en su mayoría coinciden los pasos a seguir, aunque también se encontró variaciones.

10. Perfil de asociado.

Pregunta N° 8: Dentro de los requisitos de otorgamiento de crédito, ¿se incluye el perfil del solicitante?

GRAFICO N° 10: Perfil del solicitante

TABLA N° 10		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	25	96,15%
No	0	0,00%
No Responde	1	3,85%
TOTAL	26	100,00%



Análisis:

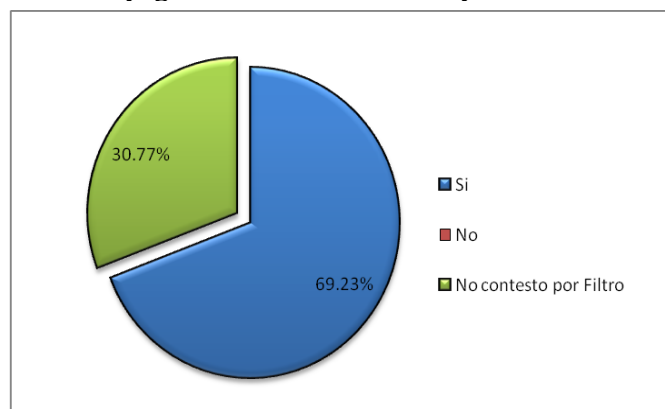
Como se observa el 96% de las cooperativas encuestadas indicó que el perfil del solicitante es parte fundamental de los requisitos para otorgar el crédito, ya que de no encajar dentro del perfil que cada cooperativa tiene estructurado, el asociado no puede ser sujeto a crédito y por ende no cumple con los requisitos, sólo el 4% se limitó a no responder la interrogante.

11. Análisis de la Capacidad de pago de Asociados Microempresarios.

Pregunta N° 9: Para los Microempresarios que ya tienen un negocio y solicitan créditos, ¿se analiza la capacidad de pago que posee el asociado al momento de de realizar una solicitud de crédito?

TABLA N° 11		
Opción	Cantidad	%
Si	18	69,23%
No		0,00%
No poseen línea de crédito microempresarial	8	30,77%
Total	26	100,00%

GRAFICO N°11: Análisis de la Capacidad de pago de Asociados Microempresarios



Análisis:

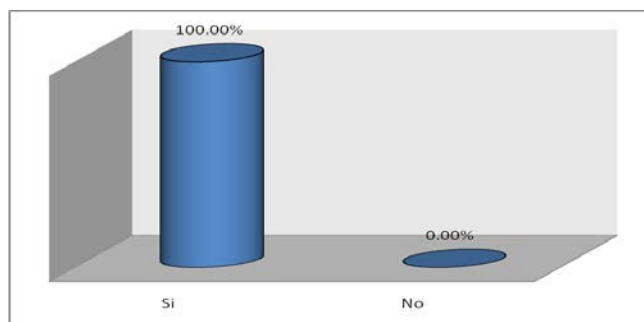
Como se observa las cooperativas en su mayoría solo prestan a microempresarios que tienen un negocio establecido, uno de los principales requisitos y parte del análisis de otorgamiento es que el asociado microempresario tenga capacidad de pago para evaluar cuanto se le puede prestar y para estar seguro que cancelará la deuda que adquiera, es por ello que el 69% de las cooperativas dijo que si se analiza la capacidad de pago del asociado y el 31% no tienen línea de créditos microempresarial.

12. Análisis de la capacidad de pago para créditos en general

Pregunta N° 10: ¿Se analiza el crédito a otorgar según la capacidad de pago del asociado?

TABLA N° 12		
Opción	Cantidad	%
Si	26	100,00%
No	0	0,00%
Total	26	100,00%

GRAFICO N°12: Análisis de capacidad de pago para créditos en general



Análisis:

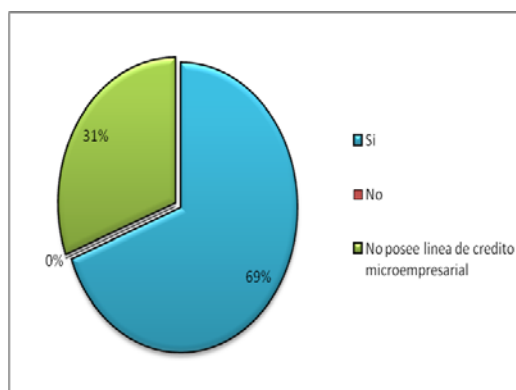
Tanto para los créditos microempresariales, como para los créditos en general que ofrece cada una de las cooperativas se toma en cuenta y es parte del análisis que se realiza la capacidad de pago que tenga el asociado para cubrir la deuda que adquiere, la capacidad de pago es el principal componente para determinar si se aprueba o se deniega el monto que solicite el asociado, por ello el 100% de las cooperativas encuestadas indicó que sí se toma en cuenta.

13. Estudio de record crediticio para créditos microempresariales

Pregunta N° 11: ¿Se realiza un estudio de record crediticio del asociado antes de otorgarle un crédito microempresarial?

TABLA N° 13		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	18	69,23%
No	0	0,00%
No posee línea de crédito microempresarial	8	30,77%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°13: Estudio del record crediticio microempresarial



Análisis:

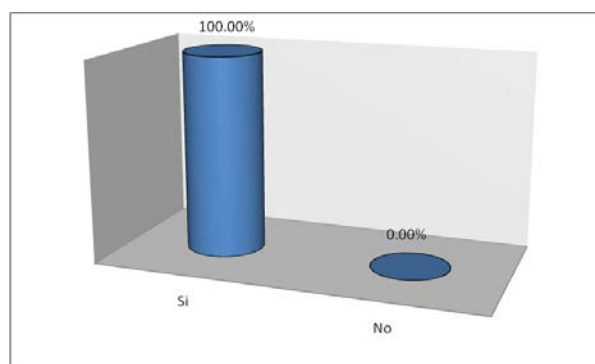
El 69% de las cooperativas encuestadas dice que sí se toma en cuenta el estudio que se realiza a cada asociado de su record crediticio para otorgarle un crédito microempresarial, las cooperativas utilizan sistema interno y externo para consultar dicho record, un 31% no contestó debido a que no posee línea de crédito microempresarial.

14. Estudio del record crediticio para créditos en general

Pregunta N° 12: ¿Se realiza un estudio de record crediticio del asociado antes de otorgarle un crédito?

TABLA N° 14		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	26	100,00%
No	0	0,00%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°14: Estudio del record crediticio general



Análisis:

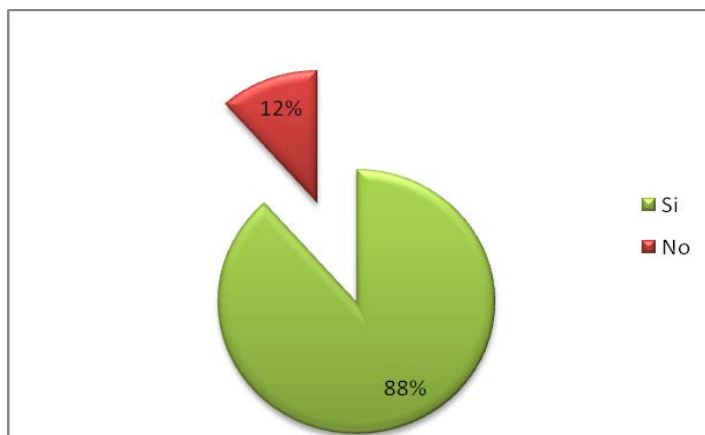
El 100% de las cooperativas encuestadas indicó que si realiza un estudio del record crediticio del asociado, consultando simultáneamente en INFORED y DICOM ya que forma parte de los controles de riesgos que adopta cada una de ellas, además se consulta en el buró interno de las cooperativas para verificar la experiencia crediticia del asociado dentro de ella.

15. Categorización del asociado.

Pregunta N° 13: ¿Existe un nivel de categorización de los asociados (Clase A, B, C, Etc.)?

TABLA N°15		
Opción	Cantidad	%
Si	23	88,46%
No	3	11,54%
Total	26	100,00%

GRAFICO N°15: Categorización de asociados



Análisis:

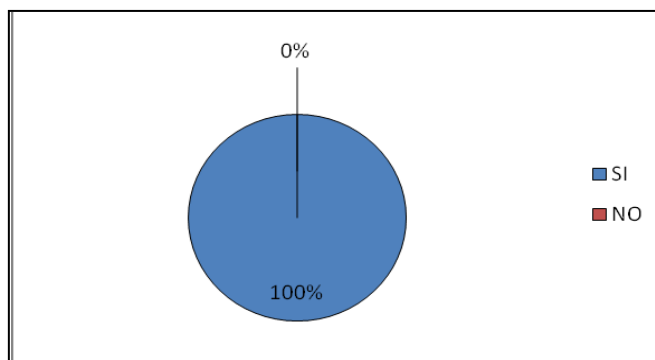
El 88% de las cooperativas indicó que sí existe una categorización interna de cada uno de los asociados, se aclaró que no es por cantidad de aporte sino por el comportamiento crediticio que cada uno de los asociados tienen dentro de la cooperativa; sin embargo, el 22% indicó que no tiene categorización interna, observándose que fue en las cooperativas más pequeñas.

16. Garantías que se solicitan para el otorgamiento de un crédito

Pregunta N°14: Cuando se otorga un crédito, ¿se analiza las garantías que ofrece el asociado por el crédito?

TABLA N°16		
OPCION	COOPERATIVAS	PORCENTAJE
SI	26	100%
NO	0	0%
TOTAL	26	100%

GRAFICO N° 16 Garantías que piden las cooperativas para el otorgamiento de créditos



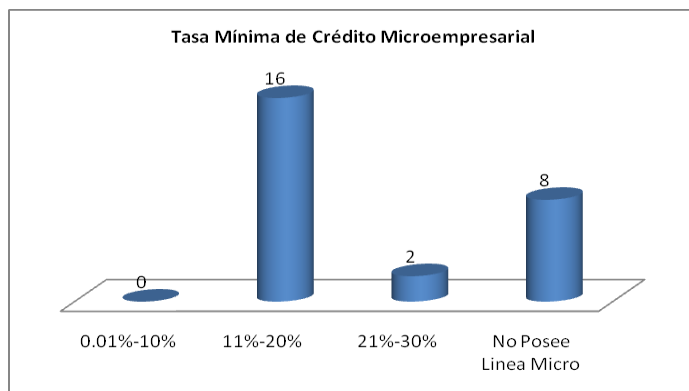
Análisis: el 100 % de las cooperativas afirman que se analizan las garantías que ofrecen los solicitantes de los créditos

17. Comparación entre tasa mínima de crédito microempresarial y general

Pregunta N° 15: ¿Cuál es la tasa mínima y máxima de interés que se paga por el otorgamiento de crédito microempresariales y general?

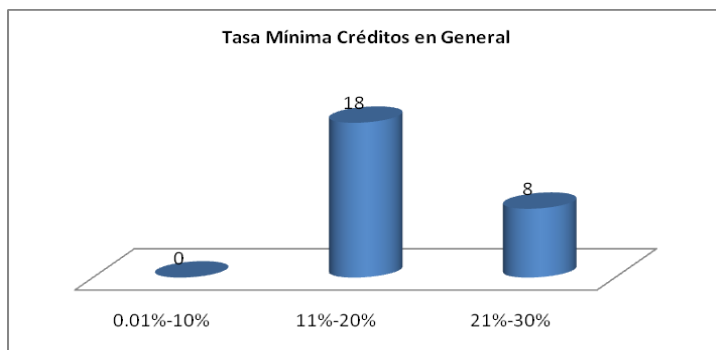
GRAFICA N° 17 Tasa Mínima de interés para créditos microempresarial

TABLA N°17	
Rango	Cantidad
0.01%-10%	0
11%-20%	16
21%-30%	2
No Posee Línea Micro	8



GRAFICA N° 18 Tasa Mínima de interés para créditos en General

TABLA N° 18	
Rango	Cantidad
0.01%-10%	0
11%-20%	18
21%-30%	8



Análisis:

Las tasas de interés para los créditos que ofrecen las cooperativas actualmente, están expresadas en los rangos que muestran los gráficos; en promedio, la tasa mínima para crédito microempresarial es el 13.80% y el de créditos en general es el 18.10%; según algunos gerentes de las cooperativas encuestadas, la tasa microempresarial es más baja porque se le otorga a los asociados que han sido puntuales con los pagos de sus cuotas, es decir, que tienen buen record crediticio, y como apoyo al sector.

18. Comparación entre tasa máxima de crédito microempresarial y general

TABLA N° 19	
Rango	Cantidad
0.01%-10%	0
11%-20%	10
21%-30%	8
No Posee Línea Micro	8

GRAFICA N° 19 Tasa máxima de interés para créditos para microempresas

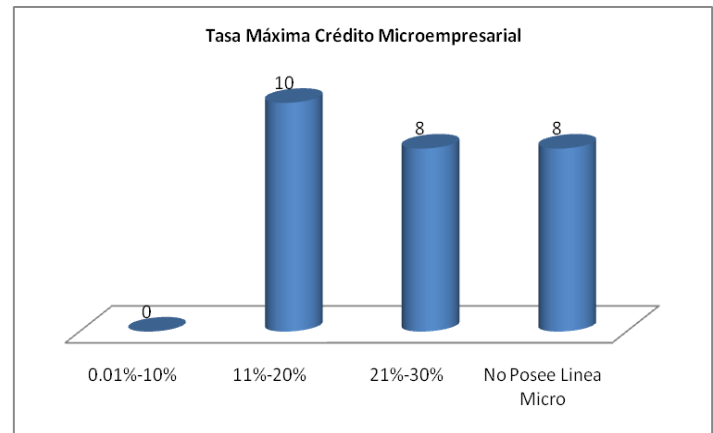
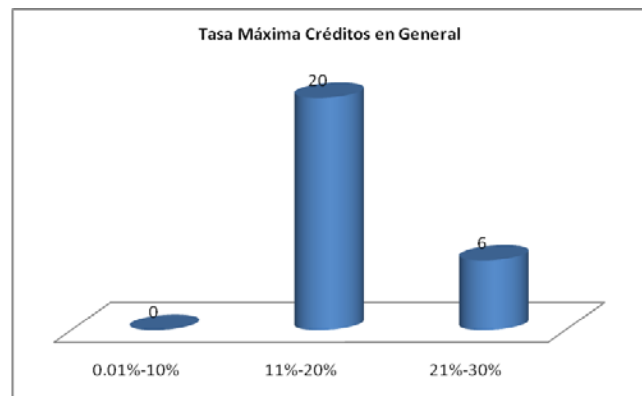


TABLA N° 20	
Rango	Cantidad
0.01%-10%	0
11%-20%	20
21%-30%	6

GRAFICA N° 20 Tasa Máxima de interés para créditos en general



Análisis:

La tasa máxima de interés en promedio que poseen las cooperativas encuestadas para líneas de crédito microempresarial es del 20.5% y para créditos en general es del 19.80% es una tasa promedio distinta a las tasas mínima de interés; acá el crédito microempresarial tiene una tasa más alta en relación a los créditos en general, según las cooperativas eso es para minimizar riesgos, afirmando que entre mayor sea el riesgo mayor será la tasa.

19. Montos máximos que financian las cooperativas a microempresarios y créditos en general

Pregunta N° 16¿Cuál es el valor mínimo y máximo de efectivo que se presta a un asociado?

TABLA N° 21		
MÁXIMO EN CREDITO MICROEMPRESARIAL	COOPERATIVAS	PORCENTAJE
0-3000	7	27%
\$3001,00-\$6000,00	1	4%
\$6001,00-\$9000,00	1	4%
\$9001,00-\$12000,00	1	4%
\$12001,00-\$15000,00	0	0%
\$15001,00-\$18000,00	0	0%
\$18001,00-\$21000,00	1	4%
% sobre capital social y arriba de los \$21000,00	7	27%
no tiene créditos	8	31%
TOTAL	26	100%

GRAFICA N° 21 Montos máximos para créditos microempresarial

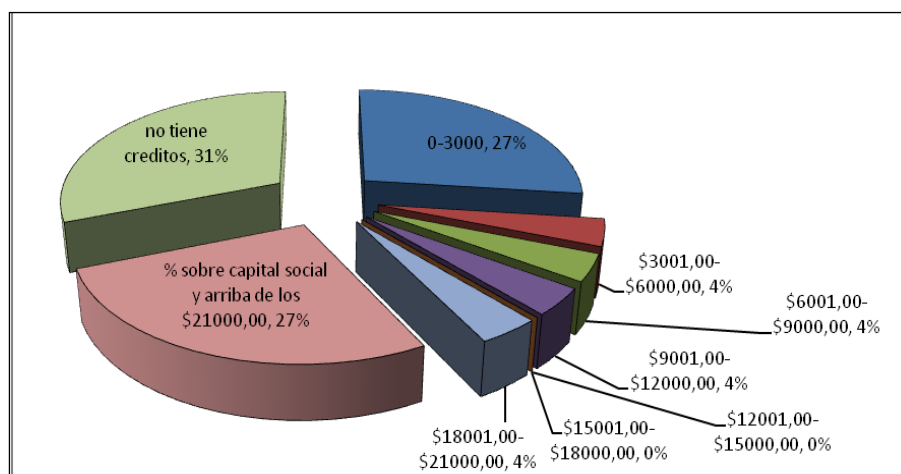
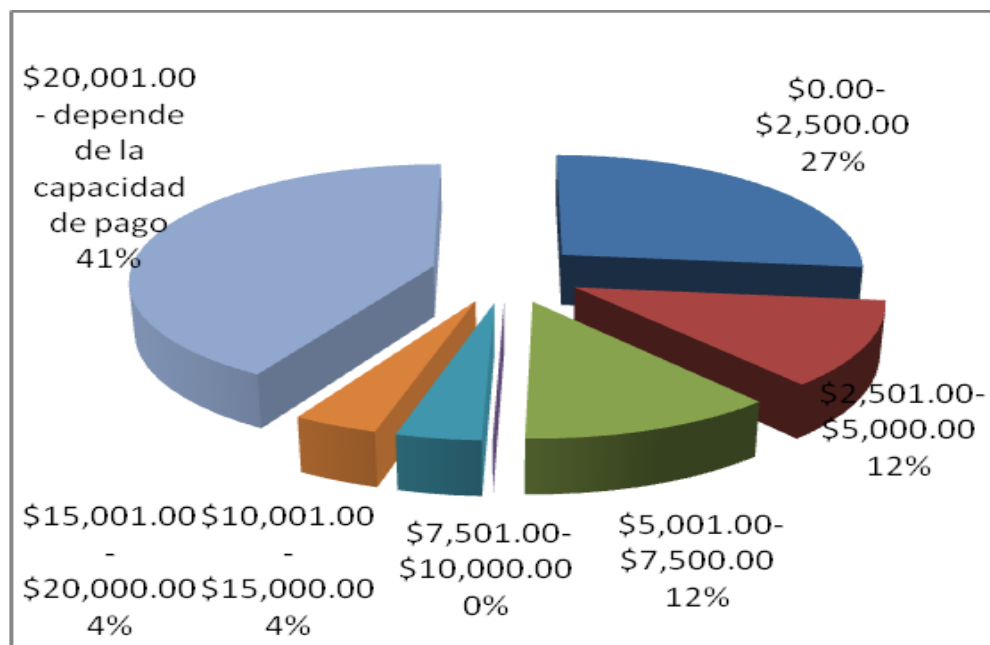


Tabla N° 22		
MAXIMO EN CREDITOS GENERAL (\$)	COOPERATIVAS	PORCENTAJE
\$0.00-\$2,500.00	7	27%
\$2,501.00-\$5,000.00	3	12%
\$5,001.00-\$7,500.00	3	12%
\$7,501.00-\$10,000.00	0	0%
\$10,001.00- \$15,000.00	1	4%
\$15,001.00-\$20,000.00	1	4%
\$20,001.00- depende de la capacidad de pago	11	41%
TOTAL	26	100%

GRAFICA N° 22 Montos máximos para créditos general



Análisis:

En general, los montos máximos otorgados por las cooperativas, no importando el destino del crédito, ofrecen hasta veinte mil dólares; en el caso del crédito microempresarial puede ser hasta un 5% sobre el capital social y en ambos tipos de crédito el monto a otorgar está sujeto a la capacidad de pago.

20. Montos mínimos que financian las cooperativas a microempresarios y créditos en general

TABLA N° 23		
MINIMO EN CREDITO MICROEMPRESARIAL	COOPERATIVAS	PORCENTAJE
\$0-\$200.00	8	31%
\$201.00-\$400.00	7	27%
\$401.00-\$600.00	1	4%
\$601.00-\$800.00	0	0%
\$801.00-\$1000.00	1	4%
\$1001.00- adelante	1	4%
no tienen créditos	8	31%
TOTAL	26	100%

GRAFICA N° 23 Montos mínimos para créditos

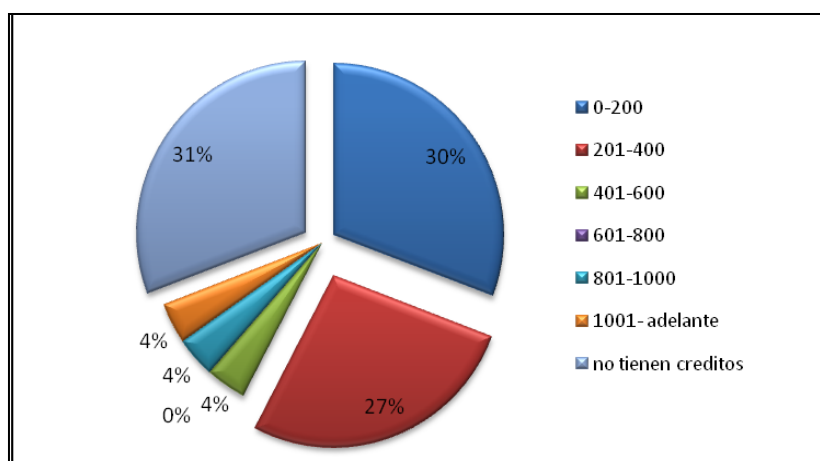
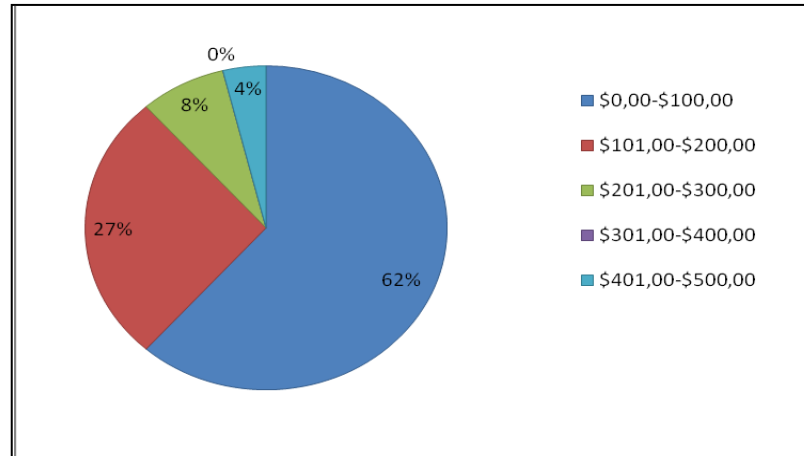


TABLA N°24		
MINIMO DE CREDITO GENERAL	COOPERATIVAS	PORCENTAJE
\$0.00-\$100.00	16	62%
\$101.00-\$200.00	7	27%
\$201.00-\$300.00	2	8%
\$301.00-\$400.00	0	0%
\$401.00-\$500.00	1	4%
TOTAL	26	100%

GRAFICA N° 24 Montos mínimo para créditos en general



Análisis

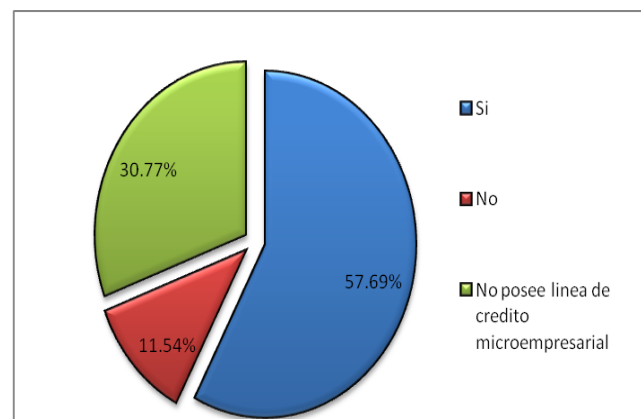
El 62% de las cooperativas encuestadas otorgan créditos en general con montos mínimos entre los \$0.00-\$100.00 dólares, mientras que para créditos microempresariales el 31% de las cooperativas encuestadas otorgan montos mínimos de \$0.00-\$200 dólares.

21. Periodos de pago

Pregunta N° 17: Para los asociados microempresarios, ¿se ofrecen alternativas de periodos de pagos según la actividad económica del negocio?

GRAFICO N°25: Periodos para pago de un crédito empresarial

TABLA N° 25		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	15	57,69%
No	3	11,54%
No posee línea de crédito microempresarial	8	30,77%
TOTAL	26	100,00%



Análisis:

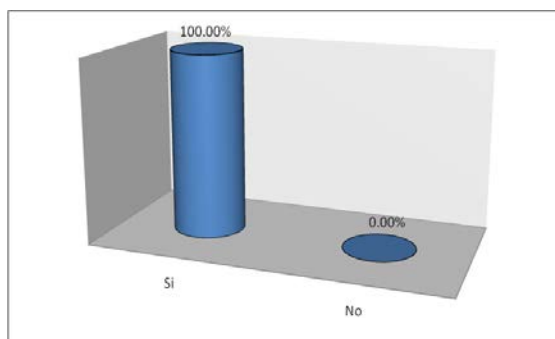
Según la información recolectada las cooperativas afiliadas a FEDECACES, el 57% sí ofrecen a sus asociados microempresarios períodos de pago que se acoplan al ritmo de sus actividades y de manera general, ofrecen al microempresario la forma de pago que más estimen conveniente.

22. Tiempos de resolución

Pregunta N°18: Dentro de las políticas de otorgamiento de crédito, ¿se incluye el tiempo de resolución?

TABLA N° 26		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	26	100,00%
No	0	0,00%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°26: Tiempo de resolución



Análisis:

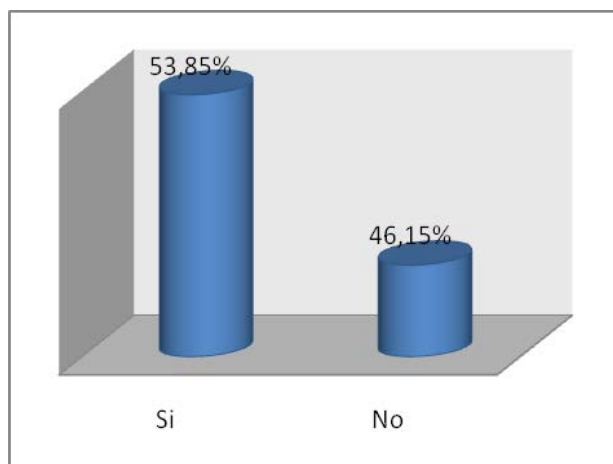
Dentro de las políticas de crédito se toma en cuenta de manera total en las cooperativas el tiempo de resolución ya que determina cuánto es el tiempo que se tardará para la aprobación de un crédito.

23. Aportaciones de los asociados

Pregunta N° 19: ¿Se toma en cuenta las aportaciones de los asociados para otórgale crédito?

TABLA N° 27		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	14	53,85%
No	12	46,15%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°27: Aportaciones de los asociados



Análisis:

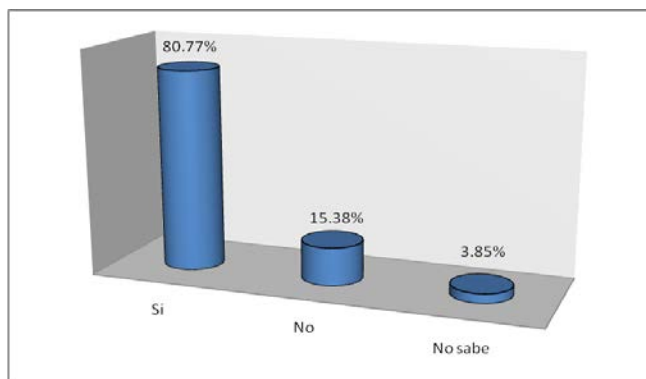
En el caso de las aportaciones las cooperativas en un 53.85% afirman que no toman en cuenta las aportaciones; sin embargo, también afirman que el hecho de tomar en cuenta las aportaciones no asegura el otorgamiento de un crédito.

24. Evaluación de riesgos

Pregunta N°20: ¿Considera que las políticas de crédito con las que cuenta la cooperativa actualmente son lo suficientemente efectivas para disminuir el riesgo?

TABLA N° 28		
Opción	Cantidad	%
Si	21	80,77%
No	4	15,38%
No sabe	1	3,85%
Total	26	100,00%

GRAFICO N°28: Evaluación de los riesgos.



Análisis:

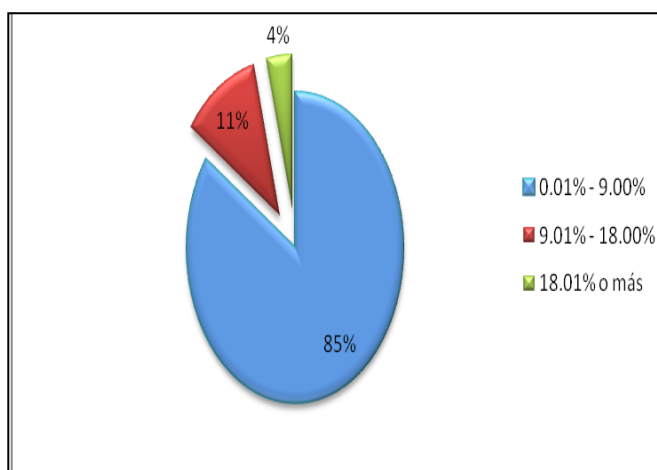
Al realizar la pregunta relacionada con las políticas y su efectividad, las cooperativas muestran cierta seguridad con respecto a sus políticas afirmando que sí son efectivas debido a que se mantienen actualizadas y se acoplan a las necesidades del entorno, eso confirmó el 21% de las cooperativas encuestadas.

25. Morosidad en la cartera de créditos de las cooperativas

Pregunta N° 21: ¿Cuál es el porcentaje de morosidad existente actualmente en la cartera de créditos de la cooperativa?

TABLA N° 29	
PORCENTAJE	NUMERO DE COOPERATIVAS
0.01% - 9.00%	22
9.01% - 18.00%	3
18.01% o más	1
TOTAL	26

GRAFICA N° 29 Morosidad en las cooperativa afiliadas a FEDECACES



Análisis:

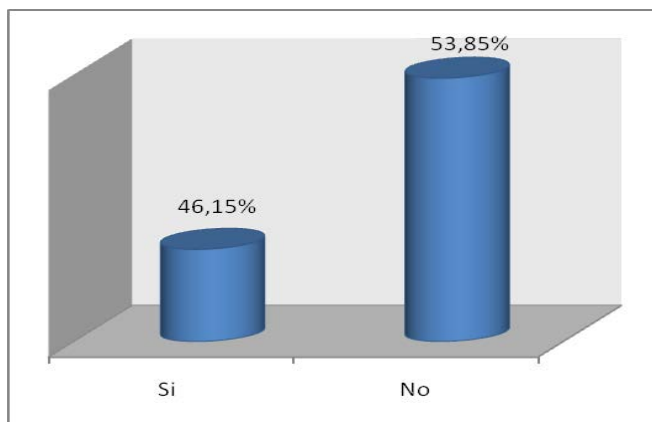
Los porcentajes de morosidad en la cartera crediticia de las Cooperativas afiliadas al Sistema Cooperativo Financiero FEDECACES son muy variados; según lo investigado, se puede constatar que 85% de las cooperativas posee un porcentaje de morosidad entre 0.01% y el 9%, en segundo lugar están los porcentajes de morosidad entre el 9.01% y el 18%, y por último las que poseen un porcentaje de morosidad arriba del 18.01%.

26. Seguimiento del crédito otorgado.

Pregunta N°22: ¿Existen políticas de crédito que permitan dar seguimiento al uso que le está dando el asociado al crédito otorgado?

TABLA N° 30		
Opción	Cantidad	%
Si	12	46,15%
No	14	53,85%
Total	26	100,00%

GRAFICO N°30: Seguimientos de los créditos



Análisis:

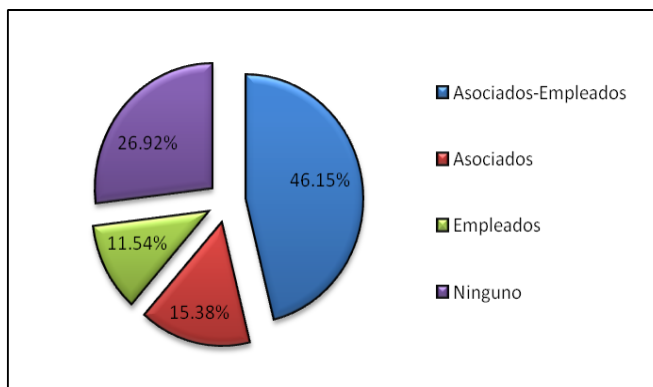
En su mayoría las cooperativas encuestadas afirman no tener una política de seguimiento que asegure que el destino del crédito otorgado a los asociados está siendo utilizado para el fin solicitado, ya que el 53.85% afirmó esa situación.

27. Cuentan con un programa de educación financiera

Pregunta N° 23: ¿Actualmente la cooperativa cuenta con un programa de educación financiera dirigido a?

TABLA N° 31		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Asociados-Empleados	12	46,15%
Asociados	4	15,38%
Empleados	3	11,54%
Ninguno	7	26,92%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°31: Existe un programa de educación financiera



Análisis:

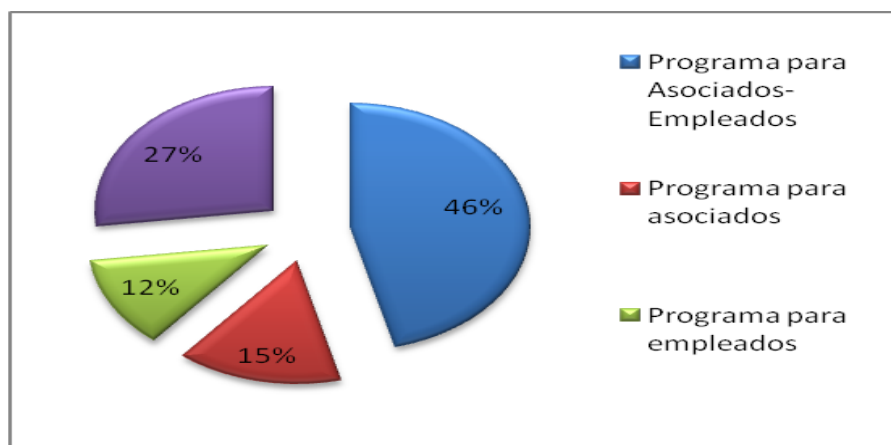
Debido a que se propondrá un programa de educación financiera, a través del instrumento de recolección de información se indagó sobre ese tema; respecto de ello, se puede afirmar que en su mayoría las cooperativas tratan de ofrecer una instrucción en el área financiera a sus empleados y a sus asociados.

28. Es necesario un programa de educación financiera (cooperativas que no cuentan con un programa de Educación Financiera).

Pregunta N° 24: ¿Considera que es necesario un programa de educación financiera dirigido a los asociados microempresarios?

TABLA N° 32		
OPCIONES	COOPERATIVAS	PORCENTAJE
Programa para Asociados-Empleados	12	46%
Programa para asociados	4	15%
Programa para empleados	3	12%
Es necesario un programa de educación financiera	7	27%
TOTAL	26	100%

GRAFICO N°32: Es necesario un programa de educación financiera



Análisis:

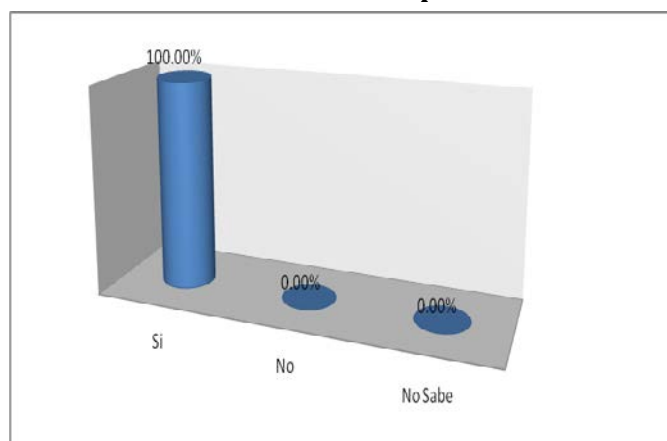
Al indagar acerca de si es necesario un programa de Educación Financiera dirigido a microempresarios, se muestra que las cooperativas que no tienen esa modalidad de programa, afirman que sí lo consideran de importancia; en el gráfico anterior se muestra las cooperativas que ya tienen ese tipo de programas dirigidos a empleados y asociados.

29. Con un programa de educación financiera se contribuirá a mejorar la situación financiera de los microempresarios

Pregunta N°25: ¿Considera que impartir talleres sobre educación financiera, contribuirá a mejorar la situación financiera de los microempresarios?

TABLA N° 33		
OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	26	100,00%
No	0	0,00%
No Sabe	0	0,00%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°33: Con educación Financiera se Contribuirá a Mejorar Las situación financiera de los asociados microempresarios



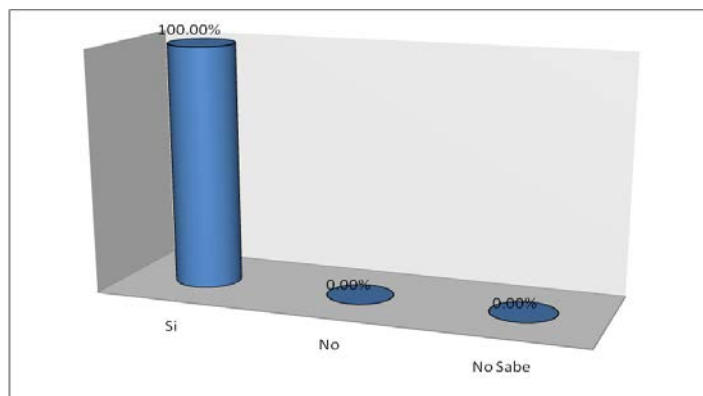
Análisis: El 100% de las cooperativas encuestadas considera que con los talleres de Educación Financiera se mejorará la situación financiera de los microempresarios, ya que contribuirá a una buena administración de sus recursos.

30. Se contribuirá a la buena administración del capital

Pregunta N° 26 ¿Considera que al capacitar a microempresarios antes de otorgarle un crédito contribuirá a la buena administración a la hora de poner a producir el capital otorgado?

TABLA N°34		
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	26	100,00%
No	0	0,00%
No Sabe	0	0,00%
TOTAL	26	100,00%

GRAFICO N°34: se contribuirá a la buena administración con la educación financiera



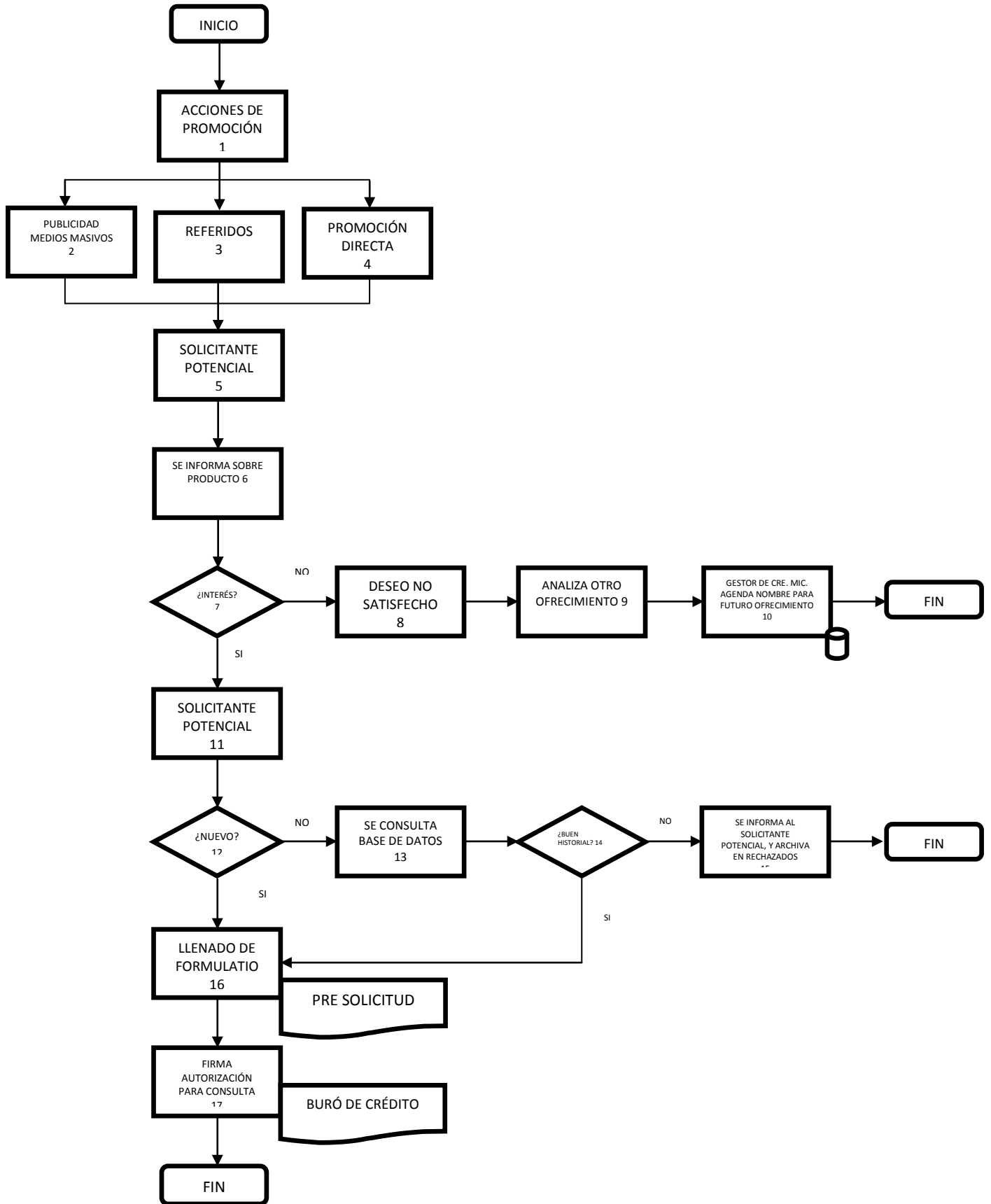
Análisis:

Las cooperativas afiliadas a FEDECACES de manera total afirman que capacitando a los microempresarios antes de otorgarles un crédito, éstos tendrán mayor posibilidad de mejorar la administración del capital que se les otorga.

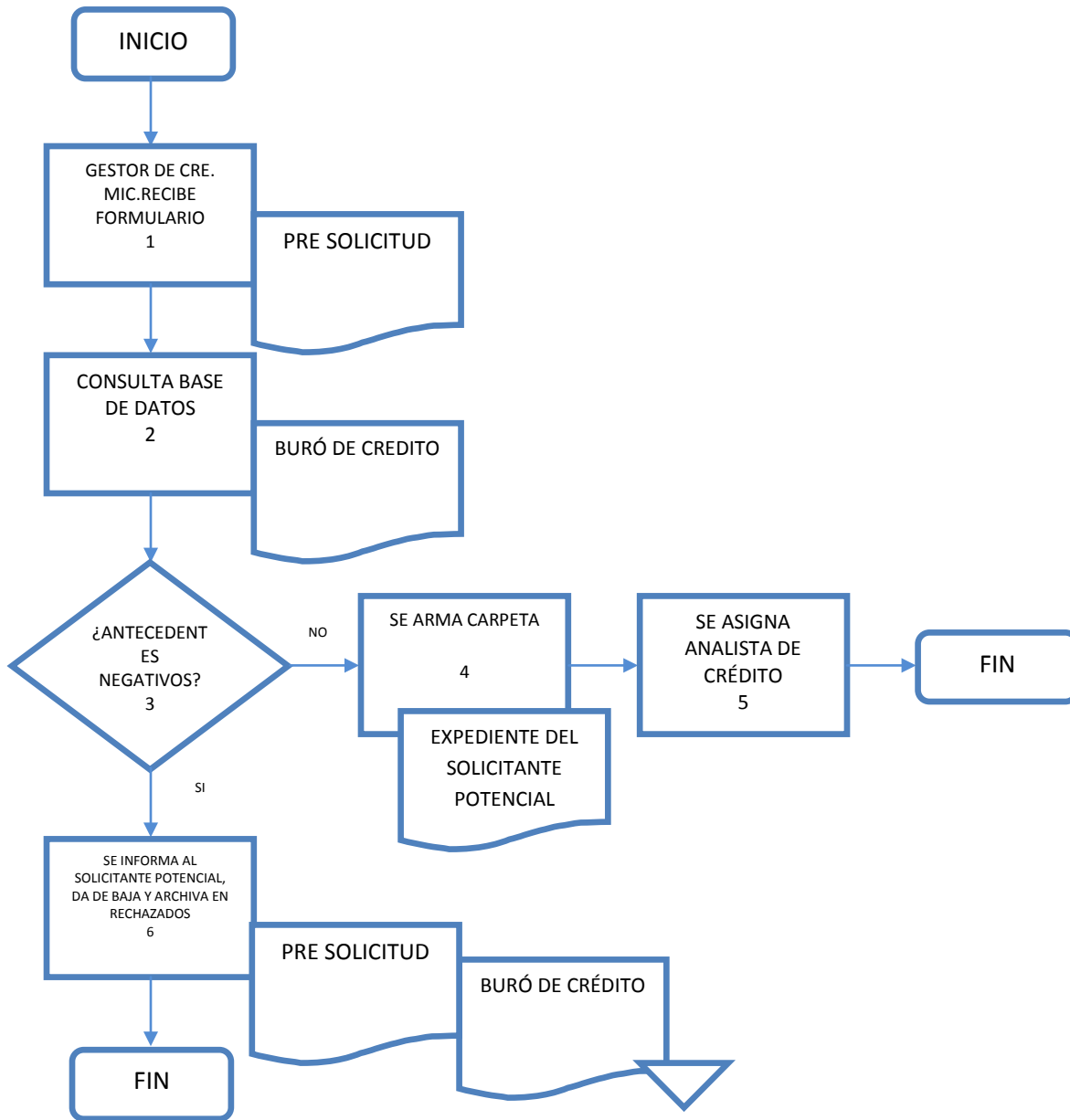
ANEXOS N° 3

ANEXOS CAPITULO III

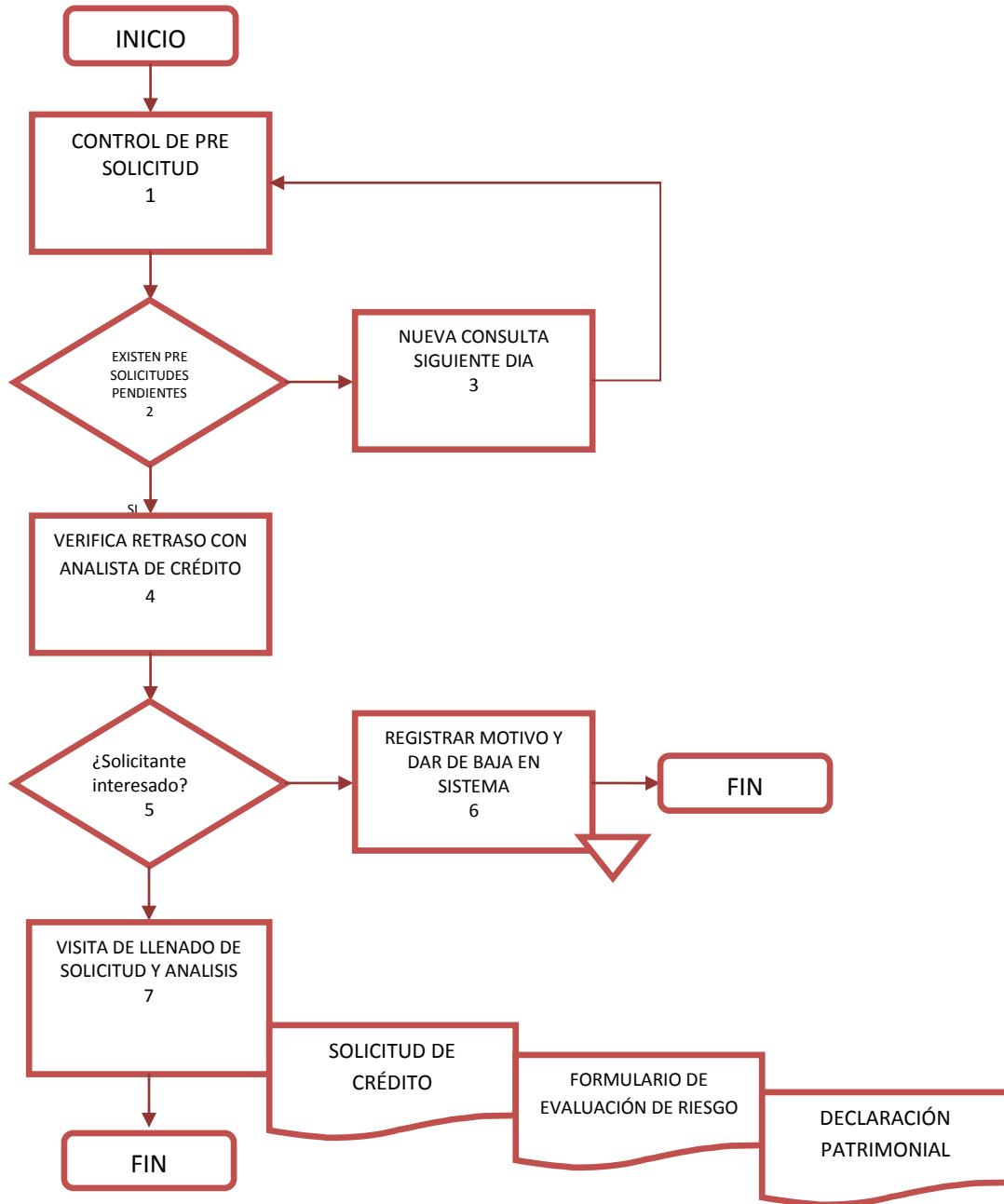
Anexo3.1: Diagrama de la fase "Promoción del Crédito Microempresarial".



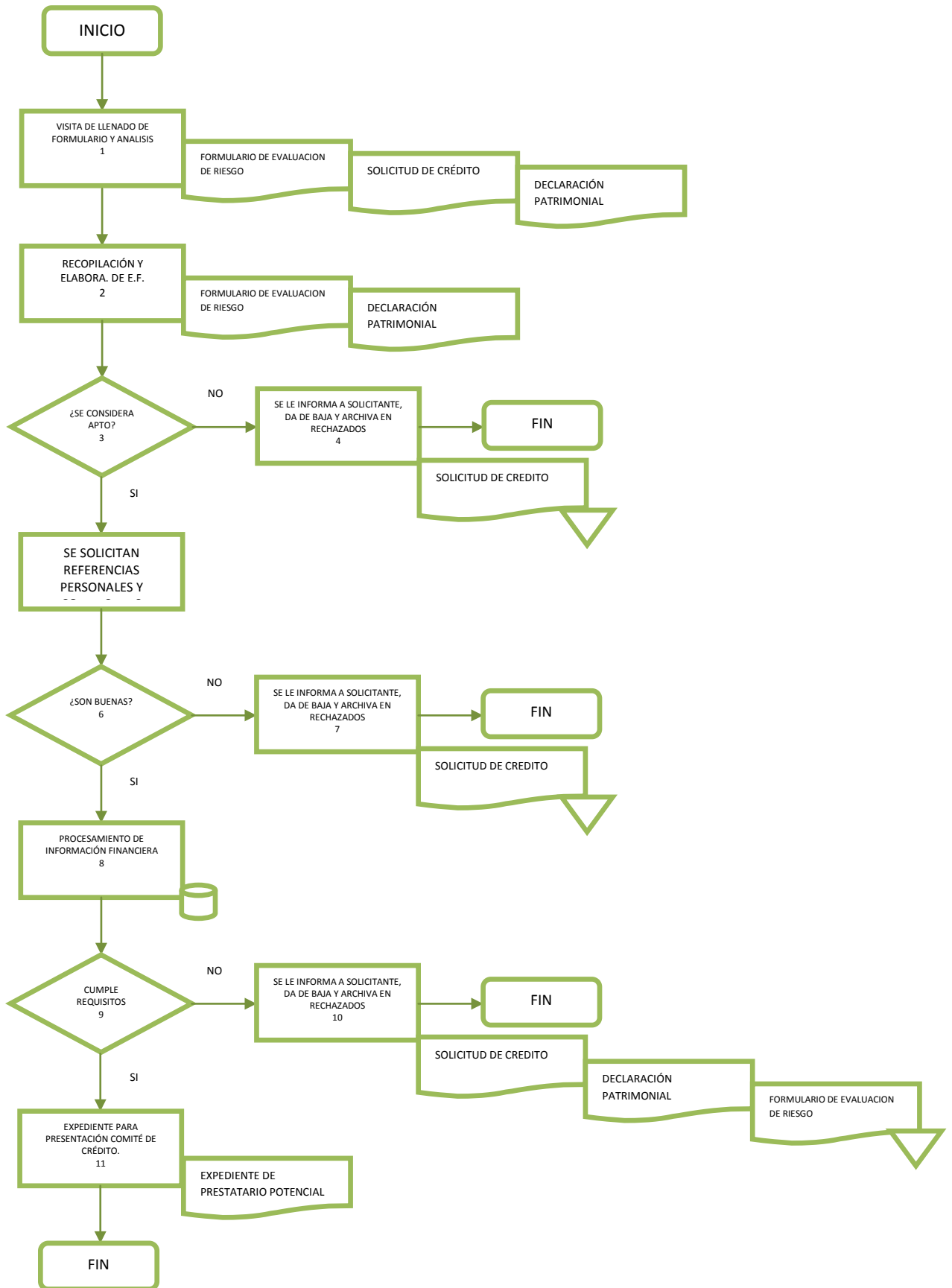
ANEXO 3.2 Diagrama de la fase “Consulta en Buró de Créditos”.



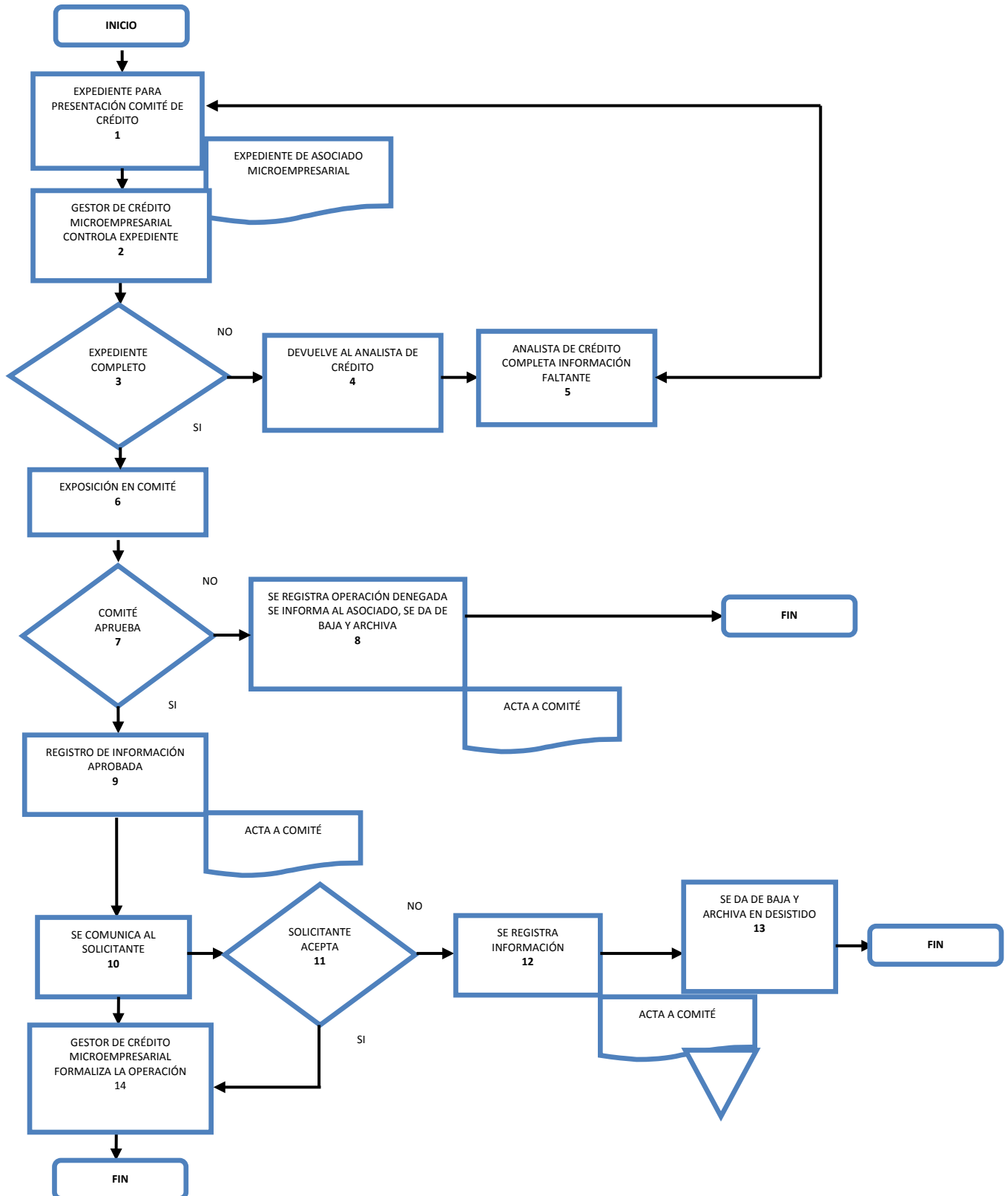
ANEXO 3.3 Diagrama de la fase "Control de las pre solicitudes".



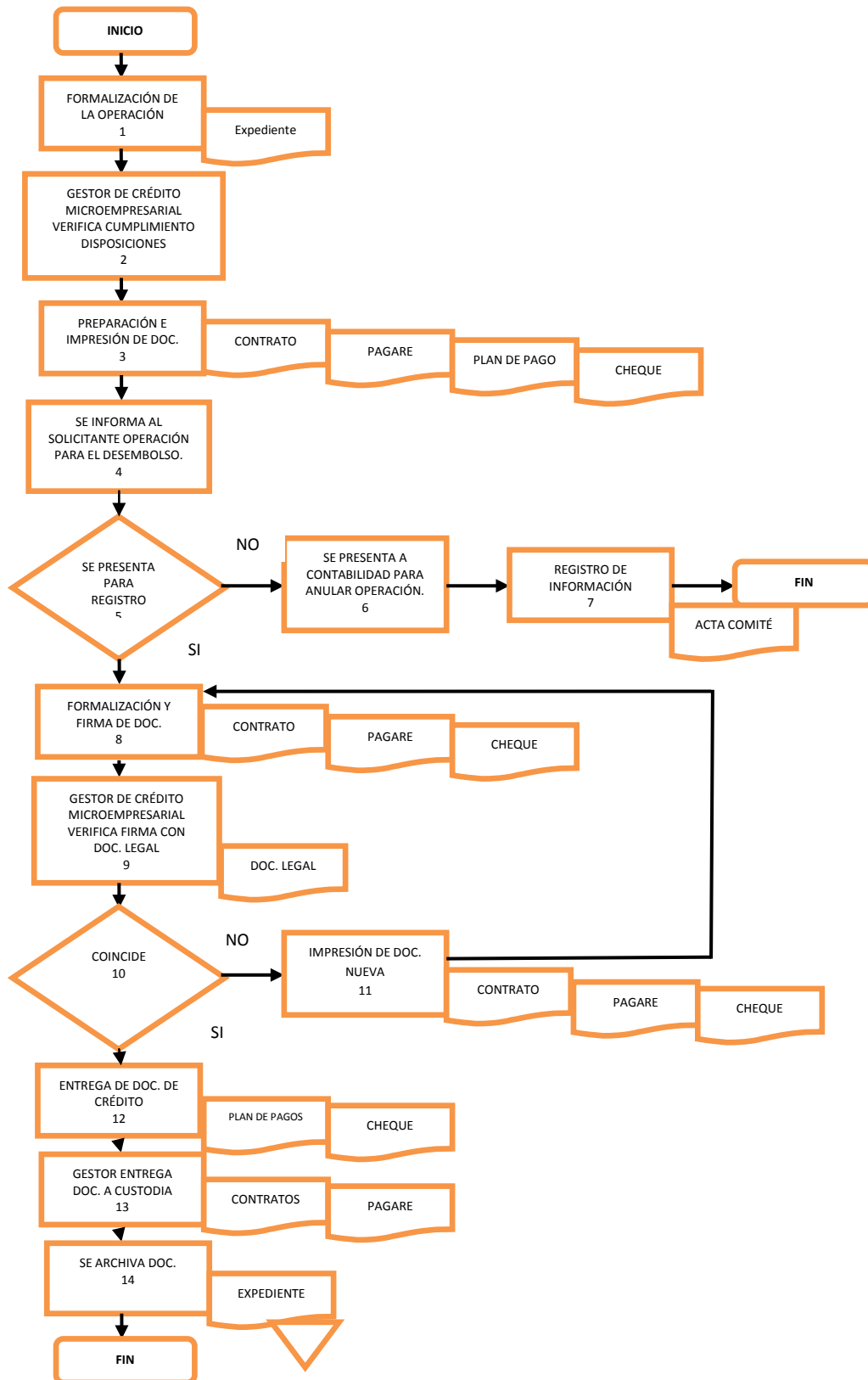
Anexo 3.4 Diagrama de la fase “Visita de evaluación al asociado microempresario solicitante”.



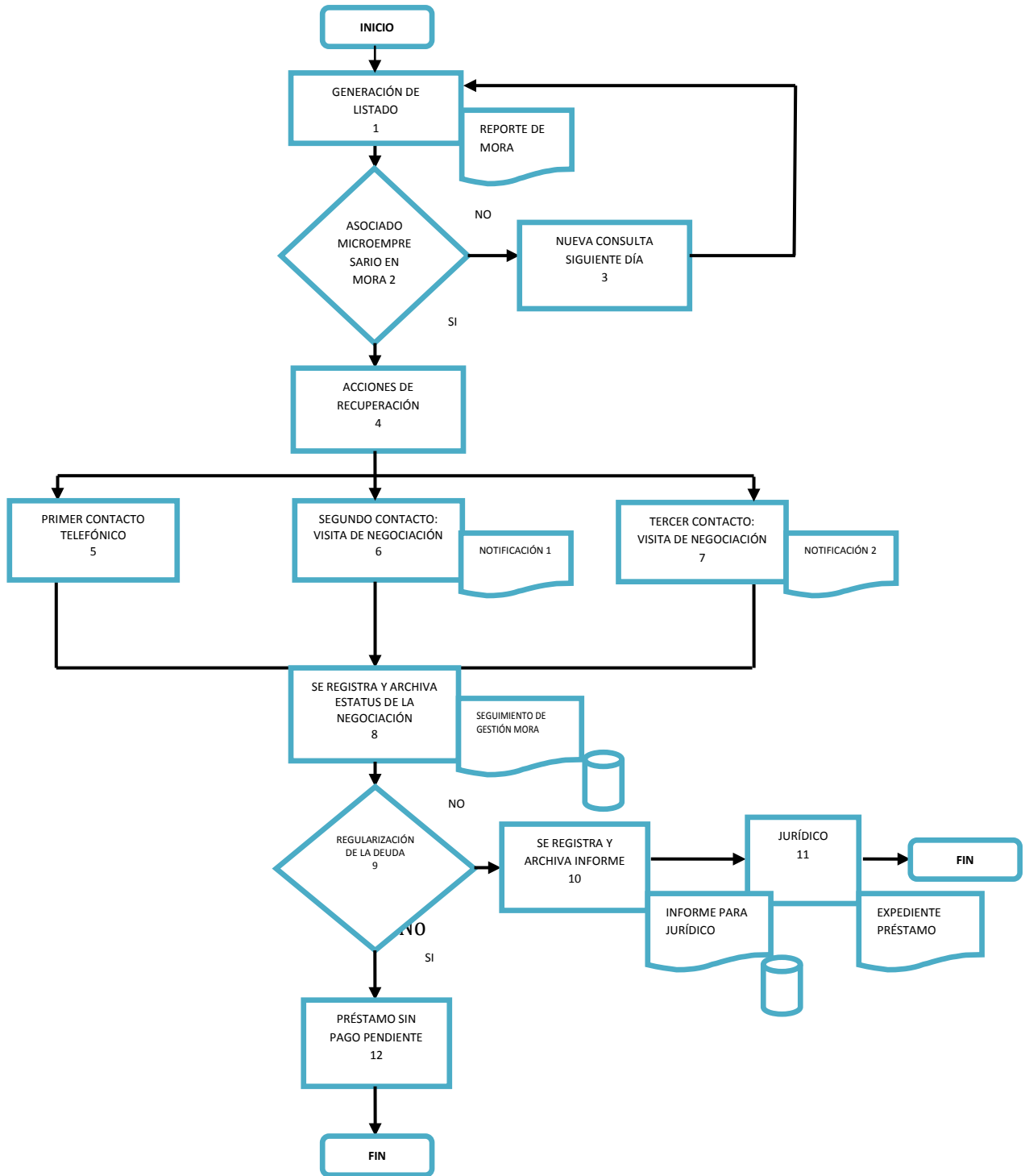
Anexo 3.5: Diagrama de la fase "Comité de Créditos".



Anexo 3.6 Diagrama de la fase “Formalización y Desembolso del Crédito”.



Anexo 3.7 Diagrama de la fase “Procedimiento de recuperación”.



ANEXO 3.8 DIFERENCIACIÓN DE LÍNEA DE CRÉDITO DE CONSUMO Y LÍNEA DE CRÉDITO DE CONSUMO

Luego de presentar las propuestas para las líneas de crédito microempresarial y sus debidos procedimientos, en este apartado se muestra la diferencia entre un crédito de consumo y un crédito microempresarial. El principal objetivo de esta aclaración es ordenar los otorgamientos de crédito, ya que puede parecer mucho más fácil ofrecer un crédito de consumo, debido a que la recuperación es más sencilla y los requisitos aparentan ser más fáciles de cumplir, pero es necesario dar realce al crédito microempresarial ya que a la larga es un tipo de crédito que trae muchos más beneficios a las cooperativas y a la economía nacional.

Crédito microempresarial	Crédito de consumo
El fin de un crédito microempresarial es apoyar al desarrollo de un microempresario, haciendo crecer su empresa.	El fin de un crédito de consumo es mejorar la calidad de vida de una persona ya que se destina para estudios, compra de un vehículo familiar, adquisición de activos para el hogar, consolidación de deudas, etc.
El crédito microempresarial es netamente productivo.	El crédito de consumo es netamente improductivo.
El crédito microempresarial deja más beneficios a la cooperativa, ya que si el microempresario crece, la cooperativa también lo hará.	El crédito de consumo deja a la cooperativa un beneficio que se puede predecir y no se espera mejores resultados que ese beneficio de los pactados con anterioridad con la persona.
El crédito microempresarial requiere de tecnología crediticia y de un análisis más especializado, ya que no puede ser otorgado sin tener pleno conocimiento de la funcionalidad y beneficios para ambas partes, tanto de la cooperativa como del microempresario.	El crédito de consumo requiere de un análisis crediticio básico, ya que lo que se busca principalmente es que el asociado tenga un ingreso fijo, capacidad de pago y un buen record crediticio.
Si el asociado tiene negocio y solicita el crédito para invertir en él, es obligación de la cooperativa ofrecer y seguir el proceso de otorgamiento de crédito microempresarial.	Si el asociado tiene un empleo con un salario fijo y solicita un crédito para estudios, compra de un vehículo familiar, adquisición de activos para el hogar, consolidación de deudas, etc., se le debe de ofrecer el crédito de consumo
Si el asociado tiene un empleo con un salario fijo, pero solicita un crédito para emprender un negocio, es obligación de la cooperativa ofrecer y seguir el proceso de otorgamiento de crédito microempresarial.	No se debe de ofrecer crédito de consumo a asociados que quieran emprender un negocio, o mejorarlo si ya posee uno.
Los montos a otorgar por un crédito microempresarial deben ser atractivos para poder ser invertidos y las tasas de interés competitivas y preferenciales.	Los montos a otorgar por un crédito de consumo deben ser prudentes y cautelosos, ya que el asociado puede hacer mal uso de dicho crédito; en cuanto a las tasas de interés deben de ser según las ofrecidas en el mercado.

ANEXO 3.9 TALLER NUMERO UNO: PATRON DEL DINERO.

TALLER NUMERO UNO: PATRON DEL DINERO	
OBJETIVO: Identificar el patrón del usos del dinero de los participantes	
TIEMPO: Duración 20 Minutos TAMAÑO DEL GRUPO: 20 participantes. LUGAR: Aula Normal Un salón amplio, con iluminación adecuada, acondicionado para que los participantes estén cómodos.	MATERIAL: Una hoja en blanco Una hoja con las preguntas de la dinámica Un lápiz
En este taller se realizará una serie de preguntas que el participante deberá contestar a lápiz en la hoja de preguntas del Programa de Educación Financiera.	
1.- ¿Qué piensa acerca del dinero? Realizar en dos columnas: lo positivo y lo negativo	
2.- ¿Qué percepción tiene del dinero? ¿Cómo ganar dinero? ¿Cómo administrar dinero? ¿Prepararse para obtener dinero? ¿El dinero es malgastado o cuidado? ¿Eleva espiritualmente? ¿Qué hacer para obtener mejores resultados?	
3.- ¿Qué percepción se tiene de las personas con respecto al dinero? ¿Las personas que tiene dinero merecen respeto, son envidiados, son odiados o se aprende lo que se encuentra de bueno en ellos? Para evitar actitudes negativas hacia las personas prósperas es necesario buscar admirar lo bueno de las personas, dejar de lado lo negativo.	
4.- ¿Cuál es la idea base del patrón actual? ¿Cuál sería el ideal del patrón del dinero? Si el ideal actual es por ejemplo “tener el dinero justo y eso limita”, se recomienda trabajar el ideal de “Encontrar la manera de crear riqueza ilimitada”. Otro ejemplo es si el actual ideal es “odiar depender del dinero”, se recomienda trabajar la idea de “amo todo lo que el dinero proporciona, crea independencia”... lo recomendado es buscar y construir ideales nuevos y positivos, es decir visualizar un nuevo patrón.	
5.- ¿Cuál sería el patrón ideal? En este caso, ¿cómo sería idealmente una persona prospera? Describir con detalle las cualidades de una persona próspera y tomar la decisión de adoptar algunas de las actitudes descritas en este punto.	
6.- Edificar el nuevo patrón. Imaginar que se ha logrado la situación económica deseada, ¿cómo sería? ¿Qué se pensaría? ¿Cómo sentirse? ¿Se hará las cosas? Describir, imaginar, sentir, observar si surge algún miedo, duda, o pensamiento negativo, escribirlo, trabajar en ello, reconstruir el nuevo patrón. Cuando se tenga un ideal identificado meditar en ello y pensar lo que se hace para lograr cumplir que sea así, tomar nota de las respuestas que surgen de la meditación, poner en acción el nuevo patrón definido; se deberá encontrar la manera de llegar a la meta y crear el plan que llevará a esa circunstancia que se busca.	

ANEXO 3.10 DINÁMICA NÚMERO UNO: ACENTUAR LO POSITIVO EN LOS NEGOCIOS

DINÁMICA NÚMERO UNO: ACENTUAR LO POSITIVO	
ACENTUAR LO POSITIVO	
OBJETIVO: Lograr que las personas puedan derribar las barreras impuestas por ellas mismas, ya que no les permiten tener un buen concepto de sí mismos financieramente; mejorar la imagen, mediante el intercambio de comentarios y cualidades personales.	
TIEMPO: Duración 10 Minutos TAMAÑO DEL GRUPO: 20 participantes. LUGAR: Aula amplia con iluminación adecuada, acondicionado para que los participantes estén cómodos.	MATERIAL: Ninguno
DESARROLLO I. Existe muchas personas que han crecido con la idea de lo que es y no es "correcto" con respecto al dinero, o para el caso, admirar lo que otros pueden hacer con el dinero. Con este ejercicio se intenta cambiar esa actitud al hacer que parejas de participantes compartan entre sí algunas cualidades personales que tienen que ver con los negocios. En este ejercicio, cada persona le da a su compañero la respuesta o afirmación a las aspectos siguientes: <ul style="list-style-type: none">• Dos habilidades agradables de sí mismo.• Dos cualidades de personalidad agradables de sí mismo.• Una capacidad agradable de sí mismo. II. El facilitador debe de explicar que cada comentario debe ser positivo. No se permiten comentarios negativos, (dado que la mayor parte de las personas no ha experimentado este encuentro positivo, quizás necesiten una leve motivación para que puedan iniciar el ejercicio). III. Se aplicará preguntas para la reflexión: <ul style="list-style-type: none">• ¿Cuántas de las personas presentes, al oír el trabajo asignado, sonrió ligeramente, miró a su compañero y le dijo, "Tú primero"?• ¿Fue difícil señalar una habilidad al iniciar el ejercicio?• ¿Cómo se considera ahora el ejercicio? III. El facilitador guiará a los participantes para que analicen como se puede aplicar lo aprendido en su vida.	

ANEXO 3.11: TALLER NÚMERO DOS: CONOCIENDO LA PERSONALIDAD CON RESPECTO AL DINERO

ANEXO 3.11 : TALLER NÚMERO DOS: CONOCIENDO LA PERSONALIDAD CON RESPECTO AL DINERO	
OBJETIVO: Que el participante pueda identificar cual es la personalidad que tiene con respecto al dinero.	
TIEMPO: Duración 20 Minutos TAMAÑO DEL GRUPO: 20 participantes. LUGAR: Un salón amplio con iluminación adecuada, acondicionado para que los participantes estén cómodos.	MATERIAL: Una hoja con el test Lápiz
Examinar sí, ¿es una persona impulsiva/o?	
<p>¡La prueba es muy sencilla! Como no hay respuestas correctas ni incorrectas, no hay equivocación. En cada una de las siguientes afirmaciones, todo lo que se tiene que hacer es elegir una de las dos respuestas, "Sí" o "No."</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Si una persona ganara \$50,000.00 probablemente diría: "¡Genial! ¡Ahora puedo comprar algo maravilloso!" Sí___ No___ 2. Cuando se gana dinero, ¿se tiene tiempo para manejarlo? Sí___ No___ 3. Si un amigo pidiera dinero prestado, sería un halago y probablemente se realizaría el préstamo. Sí___ No___ 4. Cuando a una persona le gusta algo pero no hay dinero para comprarlo, de todos modos casi siempre lo compra. Al fin de cuentas, para eso trabaja. Sí___ No___ 5. Cuando se sale a almorzar con un amigo, es agradable pagar la cuenta. Sí___ No___ 	
Examinar sí, ¿es una persona irresponsable y que desperdicia el dinero?	
<p>Para este caso el comportamiento con respecto al dinero estará guiado por un piloto automático interno a menos que tome conciencia de él. Realizar las siguientes preguntas para averiguar si el deseo de ser una persona amado /a y aceptado/a, al gastar más de lo que se gana, es más importante que las propias necesidades de seguridad financiera.</p> <p>Marcar la respuesta para cada una de las siguientes afirmaciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Gastar de acuerdo al nivel de ingreso? Sí___ No___ 2. En cada período de pago, ¿se coloca por lo menos el diez por ciento en la cuenta de ahorros? Sí___ No___ 3. Resulta muy difícil comprar regalos caros para los amigos. Sí___ No___ 4. Un lema personal sería probablemente "Ahorrar para cuando haga falta." Sí___ No___ 5. En muy pocas ocasiones se va más de una vez a la semana al mercado. Sí___ No___ 	

Analizar sí, ¿es demasiado generoso con el Dinero?

Una persona que sigue los impulsos de su corazón, aunque de vez en cuando piensa de manera lógica, entonces valdría la pena averiguar hasta qué punto mezcla los sentimientos con el razonamiento cuando se trata de manejar el dinero.

Un breve test puede ayudar. El propósito no es más que ayudar a confrontar cualquier concepto erróneo sobre dinero que todavía impida aprovechar al máximo el potencial financiero. Es posible que la única razón de mantenerse en un ambiente de limitación económica es debido a que a un nivel subconsciente se asocia el dinero con la corrupción. Marcar la respuesta para cada una de las siguientes afirmaciones:

1. ¿Existe sentimiento de culpa si se gasta mucho dinero? Sí___ No___
2. El dinero, ¿es la fuente de todo mal? Sí___ No___
3. ¿Se gasta más dinero en causas nobles que en sí mismo? Sí___ No___
4. ¿Se da más importancia a las necesidades económicas de las demás personas que a las de sí mismo?
Sí___ No___
5. Vivir modestamente es la única manera de que las personas estén conectadas con los valores humanos que tienen importancia en la vida. Sí___ No___

¿Es sabelotodo o perfeccionista?

A estas alturas ya se debe de tener una idea bastante clara de la personalidad, pero por si acaso, el siguiente test es una manera divertida de averiguarlo de una vez por todas. Marcar la respuesta para cada una de las siguientes afirmaciones

1. ¿Planear vacaciones y gastos con detalle es importante? Sí___ No___
2. Al final de cada mes, ¿se puede decir cuánto quedará de dinero, casi hasta el último centavo? Sí___ No___
3. ¿Es preferible ahorrar antes que invertir? Sí___ No___
4. Si se tiene un lema personal, probablemente sería "No hay quien robe mi dinero." Sí___ No___
5. Cuando hay depresión, ¿gastar dinero hace sentir mejor a las personas? Sí___ No___

Examinar si, ¿es una persona agarrada o miedosa?

En caso de que todavía no se ha reconocido la personalidad financiera, he aquí una lista de cinco afirmaciones; con estas se descubrirá si las decisiones financieras son guiadas por el temor. Se debe marcar la respuesta para cada una de las siguientes afirmaciones:

1. ¿Los padres tratan de dar lo necesario a sus hijos cuando son menores de edad? Sí___ No___
2. ¿Existe padres a los cuales el dinero no les causa preocupaciones y se sienten ricos, aun cuando no tienen mucho? Sí___ No___
3. A los niños, ¿los padres les proporcionan para los gastos básicos, y les compran todo lo que

ellos quieren? Sí____ No____

4. ¿Los padres a menudo gastan su dinero en agradables actividades familiares? Sí____
No____

5. Hay padres que dicen frases como: "no tenemos dinero para". Sí____ No____

Aclaración: para poder definir la personalidad con respecto al dinero es necesario contar todas las afirmaciones respondidas en el test, esa será la personalidad con mayor afinidad.

Fuente: EL DINERO QUE HAY EN TI, Julie Stav – Descubre tu personalidad financiera y vive como un millonario³⁵

ANEXO 3. 12: LECTURA NUMERO UNO: “LA MOTIVACION EQUIVOCADA”

LA MOTIVACIÓN EQUIVOCADA

OBJETIVO: Que cada uno de los participantes identifique si tiene las motivaciones correctas para las actividades económicas que realizan

Tiempo de duración:10 minutos la lectura

Tiempo de compartir con demás participantes: 20

ESTA LECTURA SE DEJARÁ PARA REFLEXIONAR EN CASA

Para esta actividad se utilizará la siguiente anécdota

Las siguientes son palabras de un guía vocacional en una universidad para estudiantes que finalizan su carrera universitaria:

Primeras preguntas dirigidas a estudiantes:

¿Cuál es la motivación que se tiene?

¿Qué tipo de situación sería más agradable?

Vienen a él y dicen: “Bueno, se ha terminado la universidad y no se sabe qué hacer”. Entonces realiza siempre la pregunta:

¿Qué se puede hacer si el dinero no fuese el objetivo?

¿Cómo realmente las personas disfrutarán viviendo de la vida?

Es increíble el resultado de la educación, muchos estudiantes dicen “Que quieren ser pintores, poetas, escritores... pero todo el mundo sabe que no se puede ganar apenas dinero haciendo eso”. Y otros dicen “Que quieren vivir en el campo y montar a caballo”, y asume el guía vocacional “¿Se pretende dar clases en una escuela de equitación? Planteémoslo, ¿qué se quiere hacer?”.

³⁵Fuente:<http://www.decidatriunfar.net/2009/06/el-dinero-que-hay-en-ti-descubre-tu.html#ixzz2RbMNCHbw>

Cuando finalmente el guía llega al punto en que dice qué los alumnos expresan realmente lo que quieren hacer, él les dice lo siguiente:

“Hacerlo y... olvidar el dinero, porque si se dice que conseguir dinero es lo más importante las personas pasarán la vida perdiendo completamente el tiempo, estarán haciendo cosas que no les gustan para poder seguir viviendo y seguir haciendo cosas que si gustan, ¡lo cual es una estupidez! **Mejor tener una vida corta llena de cosas que gustan hacer, que una larga vida perdida de forma miserable.**

Al fin y al cabo, si realmente gusta lo que se hace, no importa lo que sea, se podrá finalmente convertirse en un experto en ello. La única forma de convertirse en un experto es cuando realmente se pone a la práctica. **Todo el mundo está interesado en algo, lo que sea en lo que cada persona esté interesado se descubrirá pronto.**”³⁶

Es totalmente ridículo **gastar el tiempo** en cosas que no agradan (actividad económica que no satisface emocionalmente), para **gastar el dinero** en cosas que no agradan a sí mismo, y peor enseñar a los hijos a seguir el mismo camino. Examinar lo que actualmente se está haciendo y hasta educando a los hijos para que vivan el mismo tipo de vida que viven los padres con el fin de que puedan justificarse a sí mismos y encontrar satisfacción en su vida educando a sus niños para que eduquen a los suyos y ellos a su vez hagan lo mismo, por lo que siempre se quedan a medio camino. Nunca se llega a nada y por tanto es importante considerar lo siguiente:

¿Qué se desea hacer realmente?

¿Cuál es la actividad económica que realmente se anhela desarrollar?

La reflexión para hoy es:

¿Las personas realizarían las mismas actividades si no fuese necesario el dinero?

¿Es posibles sentirse bien realizando actividades sin que el resultado sea una compensación económica?

Si la respuesta es **sí** a la primera de las interrogantes; generalmente la ganancia de tal actividad es en segundo lugar la que genera alegría y en primer lugar es la satisfacción personal.

Un pequeño ejemplo, Una cosmetóloga se siente extremadamente feliz cuando mira que su trabajo es más que valorado por una cliente que llega necesitando de sus servicios. Tendrá mucho más valor el ingreso emocional que aportan las actividades en el negocio y se podrá realizar más inversión en: formación (aquí en El Salvador hay muchas instituciones de formación que dan gratuitamente sus servicios, solo hace falta un poco mas de interés), apoyo de marca personal (es decir la clienta que va feliz le cuanta a las demás), apoyo a proyectos personales (pueden acercarse algunos proveedores a ofrecer nuevos productos).

³⁶ <http://objetivorecursoshumanos.wordpress.com/2013/02/06/y-si-el-dinero-no-fuese-una-motivacion/>

ANEXO 3.13 EL TALLER NUMERO TRES: PASOS PARA CAMBIAR HABITOS FINANCIEROS.

TALLER NÚMERO TRES: PASOS PARA CAMBIAR HABITOS FINANCIEROS	
<p>OBJETIVO: Pretende dar el inicio a una identificación de cada uno de los hábitos que están llevando a un mal estado financiero a los asociados para que puedan iniciar un cambio.</p> <p>QUE SE NECESITARÁ: Solamente una hoja en blanco y un lápiz para que cada participante inicie a identificar sus hábitos no deseados.</p> <p>TIEMPO DE DURACION: 25 Minutos En este taller se irá describiendo cada punto, y el participante irá escribiendo cada uno de los puntos descritos.</p>	<p>MATERIALES : Hoja de papel bond Lápiz</p>
1. Identificar hábito financieros molestos	
<p>En esta etapa los participantes identificarán qué hábitos les causa problemas financieramente como por ejemplo, el uso impulsivo de las tarjetas de crédito, compras impulsivas; también es necesario aclarar que suele ocurrir con frecuencia que lo que ha identificado como molesto no es el hábito en sí, sino las consecuencias producidas por ese hábito, por ejemplo: A las personas les molesta no tener dinero, los pone de mal genio estar sin dinero, les incomoda no tener suficiente dinero para invertir debido a el hábito de gastar impulsivamente. Debe identificar las causas que generan la molestia para corregirla efectivamente.</p>	
2. Definir qué cambiar	
<p>Una vez identificado el hábito financiero que genera molestias, se debe identificar las molestias que deben ser eliminadas. Ejemplo, el hábito de comer no es lo que se debe eliminar, es la tensión que produce comer más allá de lo que es saludable o recomendable. Incluso para muchas personas tener algún sobrepeso no es su preocupación, no les genera molestias, ni tensión, no están interesadas en cambiar. No tiene sentido tratar de cambiar las cosas que las personas no quieren cambiar. La decisión de modificar algo de una conducta debe venir de quien quiere hacerlo y no de la recomendación externa.</p>	
3. Decidir qué hacer	
<p>Para tomar decisiones se requiere identificar las posibilidades de alcance y los beneficios que dicha decisión puede aportar.</p> <p>Al analizar las posibilidades se recomienda identificar, ¿hay algún obstáculo importante que impide hacer los cambios? De lo contrario, ¿por qué no intentarlo?</p> <p>En esta etapa se debe decidir a quién incluir en la decisión o proyecto, con quién se puede contar o a quién interesa, para propiciar un mejor resultado. No es necesario hacerlo todo con sus propios medios si cuenta con los de otros para hacerlo más fácil, por ejemplo, la familia puede ser clave para ayudar a cambiar estos malos hábitos. También se puede hacer uso de mensajes o símbolos que alienten y estimulen lograr el cambio.</p> <p>Ejemplo: Algunas personas que utilizan tarjetas de crédito deben de tener una cinta pegada a la tarjeta de crédito que diga “no me uses si no es necesario” o más bien deshacerse de ellas, si le causa problemas, así podrían dejar de estar endeudándose al final del mes, dejando de acumular interés por dinero que no tenían ni pueden pagar.</p>	

4.Revisar periódicamente el avance

No existe una verdadera meta si esta no se ubica en un horizonte determinado de tiempo. Por ello es necesario definir un tiempo para lograr algo y monitorear con regularidad el avance, ajustar lo que sea necesario, para que se pase de los sueños a realizaciones. Revisar el avance puede consistir en verificar si los elementos que identificados como molestia siguen siendo válidos o han variado. Lo cual significará ir avanzando hacia un objetivo de bienestar, de menor tensión y para ello es válido replantear cuidadosamente el proceso cuando se llegue a la conclusión de que el objetivo inicial dejó de ser suficientemente válido y retador como para seguir intentándolo. Frecuentemente los logros superan ampliamente los objetivos iniciales. Lo verdaderamente valioso de un proceso es disfrutar todas las etapas, que se aprenda de ello y valorar los logros, desarrollar y crecer. Obtener un objetivo es el final de un proceso; por lo tanto, el final de una etapa, si el proceso no se ha disfrutado, el goce de la meta será tan fugaz, tan efímero que quizá no sea suficiente compensación por el esfuerzo realizado y dificultará emprender otros retos en el futuro.

5. Celebrar el triunfo

La mayoría de personas está acostumbrada a reclamar por cualquier error cometido y nuestra cultura competitiva nos hace considerar que lo bueno que hacemos es lo que debemos lograr, lo que se espera de nosotros y por ello no hay nada que celebrar. Si se sigue con esta filosofía un día se descubrirá que sin celebrar, sin que algo cambie cuando obtenemos nuevos logros, esos logros significan muy poco, son sólo logros. Por pequeños que sean los triunfos, celebrarlos los hace valiosos. Si acostumbrarnos a celebrar será una razón que anime a las personas a cumplir metas, sentirse realizados y felices, eso al final es lo importante. La celebración no tiene que ser especialmente grande, pero sí debe ser significativa y compartida con las personas que en alguna forma hicieron posible con su apoyo, con su ejemplo o con su interés para llegar hasta el objetivo propuesto.

MÓDULO II: SUGERENCIAS PARA EL ÉXITO FINANCIERO

ANEXO 3. 14 LECTURA NUMEROS DOS: CINCO CONSEJOS RETOMANDO UNA NUEVA FORMA DE PENSAR

LECTURA: CINCO CONSEJOS RETOMANDO UNA NUEVA FORMA DE PENSAR	
✓ Tomar la decisión consciente de dejar ir el pasado y el presente.	Olvidar el Pasado y el Presente es vital ya que si no se olvida el pasado, sigue doliendo lo que no se pudo alcanzar, y si se mira el presente se piensa de la siguiente manera : “Ve en qué situación esta” y ahí es el inicio de la depresión. Entonces esto impide dar rienda suelta a los pensamientos para alcanzar nuevos logros.
✓ Aceptar lo que	Las personas exitosas piensan, creen y aceptan que tienen el

realmente es el dinero.	poder para cambiar y dar forma a sus vidas. Las personas exitosas lo han conseguido TODO . Una de las definiciones de riqueza más relevantes se menciona a continuación: La Riqueza es la capacidad de conseguir o hacer manifiesto los sueños que tienes o que has tenido en tu vida.
✓ Aceptar que el dinero no puede ser destruido, solo se transfiere.	El dinero no se puede destruir. El mismo oro que hay desde hace siglos es el mismo oro que hay hasta hoy, solamente se transfiere, cambia de manos y lo que se debe pensar es como puede pasar por las manos de cada persona.
✓ Elegir amigos con prudencia.	Es muy importante la gente que se tiene alrededor. Aunque se viva en lugar solitario puede relacionarse con personas que tienen pensamiento de abundancia, personas que son exitosas y no necesariamente esta relación debe ser física. Cuando se está leyendo el libro de una persona exitosa, entonces se da una relación con ella y se va aprendiendo a pensar como él.
✓ Aceptar que es una obligación hacerse exitoso.	Dijo el Señor: “Yo he venido para que tengas vida y para que la tengas en abundancia. Pero existe tanta abundancia que no se puede visualizar si existe demasiada importancia el pasado.

ANEXO 3.15 LECTURA NUMERO TRES: LAS MALAS ACTITUDES ATRAEN RESULTADOS NEGATIVOS SIN LOGRAR PROSPERIDAD

6 PASOS QUE RESUMEN LA INFLUENCIA DEL PODER DE LA ATRACCIÓN.

LECTURA: LAS MALAS ACTITUDES ATRAEN RESULTADOS NEGATIVOS SIN LOGRAR PROSPERIDA	
✓ Hay que recordar que el proceso de creación no varía para las diferentes áreas de la vida.	Las creencias se manifiestan en la experiencia de vida, y la creación de riqueza no es un proceso diferente. Es decir, se debería de experimentar en el mundo de los negocios, inversiones, arriesgarse

	para poder crear riqueza
✓ Explorar los asuntos financieros	<p>Con algunas preguntas cortas como las siguientes se puede seguir indagando acerca de la percepción del dinero que cada individuo tiene: ¿Qué significa el dinero? ¿Cómo se siente manejar dinero? ¿Hay disfrute ser exitoso, o existe preocupación constantemente por el nivel de vida? ¿Hay relajación con el hecho de manejar dinero? ¿Se siente extraño manejar dinero? Se explorará todas estas preguntas. Todos estos pensamientos son críticos en el camino hacia el éxito financiero.</p> <p>ACTIVIDAD</p> <p>*Se hará una lista detallada de las preguntas</p> <p>*Y se permitirá que todas las respuestas a estas preguntas se escriban papel.</p>
✓ El éxito debe ser una meta la cual debe estar enfocada en la mente de cada persona.	<p>Se debe permitir que la mente entienda qué es lo que desea, de lo contrario nunca lo se va a recibir. Definir las metas es vital para el proceso de lograr lo propuesto.</p>
✓ La riqueza financiera comúnmente se enlaza con los pensamientos de autoestima y aceptación de lo que se es y lo que se desea en la vida.	<p>¿Cómo está la autoestima?</p> <p>Es necesario hacer un análisis personal de la autoestima ya que también esto ayudara a tener claro lo que se desea.</p>
✓ En general, el dinero funciona de la misma manera como cualquier otra área de la vida (Salud, Vida Afectiva, Espiritual, etc.) en lo que se refiere a la ley de atracción.	<p>La única diferencia es que se está trabajando sobre diferentes creencias, y si hay un área con la que se es feliz, hay que examinar porqué se están obteniendo resultados positivos. Hay que observar qué es lo diferente acerca de esa área con respecto a las otras. Si se encuentra la razón, entonces se</p>

	debe canalizar hacia las otras áreas que se deseen mejorar, como el éxito.
✓ Tomarse diez minutos al día para enfocarse en las creencias.	Por ejemplo, "Se ha alcanzado una meta financiera de...". La cual ha llegado a la vida fácilmente mientras se permite ser exitoso y feliz con el dinero". Repitiendo estas afirmaciones diariamente y a la vez permitiendo que la imaginación gire en torno a pensamientos acerca de la realidad que se quiere atraer hacia la vida, es todo lo que se tiene que hacer. Cuando pase los diez minutos, hay que olvidarse de todo.

ANEXO 3.16: TALLER NUMERO CUATRO: COMO SABER LO QUE SE QUIERE REALMENTE

UNA PERSONA QUE SABE LO QUE QUIERE MUESTRA LAS SIGUIENTES CARACTERISTICAS	
✓ Son personas que tienen claro lo que quieren.	La principal causa por la que las personas no consiguen lo que quieren es que no sabe lo que quieren. Muchas personas funcionan por inercia, dejándose llevar en piloto automático. Cuanto más concretas, detalladas y específicas son las metas, son más fáciles de conseguir, porque entonces se pueden alinear todos los recursos, concentrar todas las energías y diseñar todas las acciones hacia ese fin.
✓ Son personas de Acción.	Decidir hacer algo y no actuar para lograrlo, en realidad refleja que no se ha decidido nada. La acción es la verdadera medida de la inteligencia. La persona que no espera a que se den las circunstancias perfectas, a contar con todos los medios a su alcance, o a ver todo el camino por delante, son personas que se ponen en movimiento y sobre la marcha van descubriendo las soluciones.
✓ Son personas disciplinadas	La disciplina es hacer lo que se tiene que hacer aunque no apetezca. Lo difícil no es saber lo que hay que hacer, es hacerlo. Si se quiere adelgazar se va a un especialista en nutrición, le dice la dieta que tiene que seguir. La pereza es el mayor enemigo de la disciplina. Mucha gente no consigue resultados porque prefiere hacer lo cómodo a lo necesario.

✓ Son personas que no pierden el foco.	Son personas que han decidido dedicarse intensamente a algo. Steve Jobs decía en una ocasión: "Cuando te dedicas a construir algo tan grande como Apple tienes que dejar de vivir otras vidas que podrías estar viviendo". Vivir es elegir y elegir es descartar.
✓ Son personas que tienen paciencia.	La paciencia es, quizás, la virtud más difícil de encontrar en una persona, porque hablar de paciencia es hablar de futuro y el futuro no lo puede garantizar nadie. Por eso hablar de paciencia es hablar de FE, y qué significa FE: confiar en lo que no se ve; que si se trabaja y tiene capacidad de esperar, los resultados llegan, pero nadie lo puede garantizar. El problema de la mayoría de la gente es que al no ver resultados desiste.
✓ Son personas que ponen la responsabilidad en ellos mismos.	La autorresponsabilidad es el primer requisito del auto liderazgo. La gente que no espera a que nadie les resuelva la vida, porque saben que si se hace, puede pasar el tiempo y seguir igual. No se centran en el qué va a pasar sino que ponen el foco en el qué voy a hacer. Sí, es cierto, hay muchos obstáculos, pero no se dedican un minuto a quejarse y lamentarse sino que ponen su atención en cómo sobrepasarlos.
✓ Son personas que tienen una fuerte determinación.	Determinación significa decidir por adelantado que pase lo que pase se va a seguir adelante a pesar de los obstáculos, de las injusticias, de las críticas, de los fracasos, algo por lo que se está dispuesto a apostar todo. En la vida no hay que preguntar a la gente qué quiere conseguir sino qué está dispuesta a perder, porque eso indica el grado de compromiso que tiene con la causa, con sus metas.
✓ Son personas mentalmente sanas.	Son gente que tiene diálogos constructivos consigo misma. No se autodestruyen. El mayor enemigo son los pensamientos negativos, ya que torturan, sabotean, y hacen sentir mal a cualquier persona. La mente es el arma más poderosa con la que cuentan las personas, la mente o la controlas o ella controla, cambiar la forma de pensar, es cambia la forma de actuar.
✓ Son personas que se mueven en entornos adecuados.	Existe entornos que no motivan y entornos estimulantes; entornos que sacan lo mejor de las personas y entornos que reprimen el potencial que hay dentro de cada persona; entornos con gente que está cargada de energía y entornos con gente que absorbe energía; entornos que potencian la confianza y entornos que alimentan el miedo. Los límites no están en las personas, están en los entornos. ¿Y qué son entornos? La tierra en la que se cultiva: si la semilla es

	buena pero el terreno no es fértil no saldrá nada.
✓ Son personas que tienen una actitud de mejora continua.	La vida es un reflejo del desarrollo de una persona por eso no hay mejor inversión que la que se hace en sí misma. Y en este tema del desarrollo hay una cuestión que conviene destacar. Hay gente que dice: "Es que yo soy así", sin meditar que siempre se puede cambiar y que siempre se puede mejorar porque siempre se puede aprender. El activo económico más valioso que tiene una persona es su capacidad de aprender.

Mientras se explica los puntos anteriores las personas realizarán la siguiente check list:

CHECK LIST: PARA SABER SI SE LO QUE QUIERO		
Coloque una x a las que cree que aplica		
OBJETIVO: Identificar que deben de mejorar los participantes para poder tener resultados más efectivos		
Duración : 10 minutos		
CARACTERÍSTICAS	SI	NO
✓ ¿Es una persona que tiene claro lo que quiere?		
✓ ¿Es una persona de acción?		
✓ ¿Es una persona disciplinada?		
✓ ¿Es una persona que enfocada?		
✓ ¿Es una persona que tiene paciencia?		
✓ ¿Es una persona que pone la responsabilidad en sí misma?		
✓ ¿Es una persona que tienen una fuerte determinación?		
✓ ¿Es una persona mentalmente sana?		
✓ ¿Es una persona que se mueve en entornos adecuados?		
✓ ¿Es una persona que tiene una actitud de mejora continua?		

ANEXO 3.17: TALLER NUMERO CINCO DESCRIPCIÓN DE LÍDERES INSPIRADORES

No	NOMBRE DEL LÍDER	ÁMBITO	CUALIDADES	DEFECTOS
1				
2				
3				
4				
5				
6				

ANEXO 3.18: TALLER NUMERO SEIS CRECIENDO MÁS QUE LOS TEMORES

DINÁMICA CRECIENDO MÁS QUE LOS TEMORES	
<p>OBJETIVO: Que los participantes exterioricen sus temores y que tomen la decisión de crecer más que ellos y superarlos.</p>	
<p>Duración: 20 Minutos</p> <p>TAMAÑO DEL GRUPO: 20 participantes.</p> <p>LUGAR: Un lugar al aire libre donde no haya inconvenientes para utilizar fuego.</p>	<p>MATERIAL: Papel, lápiz o lapicero, recipiente metálico, fósforos.</p>
<p>DESARROLLO</p> <ol style="list-style-type: none"> I. Que los participantes escriban en una hoja de papel un listado con los temores financieros que padecen. II. Luego el facilitador anime y aliente a los participantes a que dejen esos temores en ese lugar y que ya no los carguen más, eso contribuirá a que los participantes salgan renovados y con una visión más amplia. III. Que los participantes coloquen ese papel en el depósito metálico y que el facilitador dé fuego a esos papeles, haciendo declaraciones de ánimo, alentando a los participantes. IV. Para finalizar, los participantes escribirán en otra hoja de papel el compromiso de encontrar una forma inteligente de superar esos temores y luchar continuamente para crecer más que dichos temores. 	

ANEXO 3.19: CHECK LIST: PARA MEDITAR ANTES DE COMPRAR UN BIEN O PRODUCTOS.

CHECK LIST: PARA MEDITAR ANTES DE COMPRAR UN ACTIVO O PRODUCTOS.		
Coloque una x a las que cree que aplica		
OBJETIVO: Identificar si los gastos a realizar son necesarios		
Duración : 10 minutos		
Preguntas	SI	NO
✓ ¿Es necesario este producto ahora?		
✓ ¿Es necesario hacer esa remodelación ahora?		
✓ ¿Es necesario comprar los medicamentos que el médico indicó?		
✓ ¿Es necesario invertir en esta maquinaria ahora?		
✓ ¿Se debe pagar la cuota del préstamo?		

ANEXO 3.20: HERRAMIENTAS PARA REALIZAR LA PLANEACIÓN

HERRAMIENTAS PARA REALIZAR LA PLANEACIÓN	
HOJA DE TRABAJO PARA LA REALIZACIÓN DE UN ANÁLISIS FODA	
El análisis FODA es útil para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relativas a la empresa. El análisis FODA permite concentrarse en áreas específicas y descubrir las acciones que pueden ayudar a construir las fortalezas, minimizar o eliminar las debilidades, maximizar las oportunidades y afrontar o superar las amenazas.	
✓ Análisis interno	
Fortalezas	Ideas para construir sobre estas fortalezas
Debilidades	Ideas para minimizar o corregir estas debilidades
✓ Análisis externo	
Oportunidades	Ideas para investigar o aprovechar estas oportunidades
Amenazas	Ideas para minimizar o sobreponerse a esas amenazas

Luego de la realización del FODA se puede iniciar con la planeación que es de vital importancia en la vida diaria como en las empresas:

PLANEACIÓN	
VISION	
MISION	
OBJETIVOS CORTO PLAZO MEDIANO PLAZO LARGO PLAZO	
TIEMPO PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS CORTO PLAZO MEDIANO PLAZO LARGO PLAZO	
ACTIVIDADES A REALIZAR PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS	
METAS	
ACTIVIDADES A REALIZAR PARA ALCANZAR METAS	

ANEXO 3.21: INFORMACIÓN DE CONTABILIDAD BÁSICA

1. Principios de la contabilidad

La contabilidad basa su evolución en los siguientes principios los que determinan su filosofía y solidez de funciones a través del tiempo.

Veracidad de la Información. Las actividades se toman en cuenta según la evidencia y consistencia de sus datos.	Servicio de su Entorno. El desarrollo de sus actividades satisface necesidades de su entorno.
Unidad de Valoración. Toda actividad contable es expresada en dinero.	Cumplimiento de la Ley. Las actividades contables se rigen a normas legales.
Personalización. Se considera toda actividad o negocio como una persona, lo que permite separar el negocio del promotor.	Continuidad en el Tiempo. Se supone que el negocio prevalecerá a través del tiempo (mientras sea rentable).
Periodo Contable. Tiempo fijado para observar el avance, resumen y análisis de resultados.	

1. Acto contable: Son hechos que corresponden a las labores de extracción de datos, comunicación, cálculos, clasificación, registro, análisis y conclusiones dentro de las actividades de la empresa de aplicación.
2. Acciones de Modificación: Viene de los cambios cuantitativos de la estructura económico financiero de la empresa. Ejemplo: un préstamo bancario.

Auto evaluación: En este apartado es necesario preguntar acerca de los puntos que se ha explicado anteriormente para que la formación quede más clara.

¿Qué es entorno?

¿Enumerar cinco principios de la Contabilidad?

a. **La cuenta, el activo, el pasivo y el patrimonio.**

- ✓ **La cuenta:** Elemento principal de un acto contable que contiene aspectos cualitativos (denominación, objetivo) y cuantitativos (expresión numérica de un importe).

Cuenta	

- ✓ **La Partida Doble** El sentido común dice que cuando una persona recibe, existe otra que entrega. Cuando alguien vende, alguien está comprando. La partida doble es el sistema de trabajo propio de la contabilidad, mediante el cual se establece la relación de causa, efecto e igualdad. Basado en la representatividad de las cuentas, toda operación conlleva un deudor versus un acreedor y viceversa.

La partida doble establecer la igualdad, equidad o equilibrio que ha de cumplirse siempre.

Cuenta	
Efecto	Causa

- ✓ **El Debe y El Haber**

En todo acto contable se establece el uso del Debe (monto a cargo, en custodia de la cuenta en situación de débito), y el Haber (monto de abono o fuente de crédito).

Por definición, los registros de actos contables figurarán con signo deudor en función de la entidad, y con signo acreedor frente a la empresa.

En términos matemáticos se expresa como: Debe = Haber

En contabilidad la relación debe y haber se representa de la siguiente manera:

Cuenta	
Debe	Haber
Débitos	Créditos
Deudor	Acreedor

Esto se llama en contabilidad Ecuación fundamental

Recursos en Aplicación = Origen de Recursos

Donde:

Recursos en Aplicación: Es la disposición de bienes en uso, que pueden ser: dinero en efectivo, mercaderías, bienes de explotación. Y vienen a conformar los recursos activos para el desarrollo de las actividades de la entidad.

Origen de Recursos: Obligaciones de la entidad, que está compuesta por montos de créditos de terceros y aportaciones de los propietarios. Fuente de recursos pasivo y patrimonial para el desarrollo de sus actividades.

La cuenta en función de la Ecuación Fundamental, está definida de la siguiente manera:

Cuenta	
Recursos en Aplicación	Origen de los Recursos
Activos	Pasivos
	Patrimonio

b. Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados

✓ Estado de Situación Financiera

Ese estado financiero permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado y expresa lo que tiene la empresa y lo que debe.

El Estado de Situación Financiera se compone de dos columnas: el Activo (columna de la izquierda) y el Pasivo y Patrimonio (columna de la derecha).

En el Activo se recoge los destinos de los fondos y en el Pasivo y Patrimonio los orígenes.

De esta manera: si una empresa pide un crédito a un banco para comprar un camión, el crédito del banco irá en el pasivo (es el origen de los fondos que entran en la empresa), mientras que el camión irá en el activo (es el destino que se le ha dado al dinero que ha entrado en la empresa).

Hay que distinguir entre varios Estados de Situación Financiera, según el momento en que se obtengan:

De Apertura: Al comienzo del ejercicio; permite conocer con que recursos cuenta la empresa para iniciar su ejercicio económico.

De Comprobación: Al cierre del mes, trimestre, semestre, o con la periodicidad que se quiera; permite conocer la situación financiera de la empresa en esos momentos determinados.

Final: Al cierre del ejercicio; permite conocer como queda la situación financiera de la empresa una vez finalizado su ejercicio económico (normalmente al 31 de diciembre).

Estructura de un Estado de Situación Financiera:

✓ Activo

Es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural. Por extensión, se denomina también activo al conjunto de los activos de una empresa. En sí, es lo que una empresa posee.

Activo es un sistema construido con bienes y servicios, con capacidades funcionales y operativas que se mantiene durante el desarrollo de cada actividad socioeconómica específica.

Se considera activo a aquellos bienes o derechos que tienen un beneficio económico a futuro. Eso no significa que sea necesaria la propiedad, ni la tenencia, ni el dinero. Los activos son un recurso o bien económico propiedad de una empresa, con el cual se obtienen beneficios. Los activos de las empresas varían de acuerdo con la naturaleza de la actividad desarrollada y a cobrar.

✓ **Pasivo**

Un pasivo es una deuda o un compromiso que ha adquirido una empresa, institución o individuo. Por extensión, se denomina también pasivo al conjunto de deudas de una empresa.

Las cuentas del pasivo están conformadas por todas las deudas y obligaciones que la empresa tiene a su cargo y que de alguna manera le generan costos a la empresa.

Mientras el activo comprende los bienes y derechos financieros que tiene la persona o empresa, el pasivo recoge sus obligaciones, es decir, es el financiamiento provisto por un acreedor y representa lo que la persona o empresa debe a terceros, como el pago a bancos, proveedores, impuestos, salarios a empleados, etc.

✓ **El Patrimonio:**

Representa la propiedad de la empresa, mediante la cual manifiesta su presencia y derecho, expresado en forma cuantitativa a través de los aportes de capital de cada uno de los propietarios.

En sentido económico (generación de renta), financiero (fuente de recursos) y jurídico (garantía frente a terceros).

También el patrimonio corresponde al capital propio de la empresa es decir la diferencia aritmética de restar los pasivos (Deudas) a los activos (Propiedades de la empresa), está constituidos por las cuentas principales como: CAPITAL, ACCIONES, APORTACIONES, UTILIDADES, entre otras.

La primera fuente de financiamiento de la empresa son las aportaciones de los propietarios, de ello se obtiene:

Activos = Patrimonio

En términos de Cuenta:

Cuenta	
Activos	Patrimonio

Si a esto se adiciona otras fuentes de financiamiento como créditos hipotecarios por ejemplo, la ecuación se presenta como:

$$\text{Activos} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Cuenta	
Recursos en Aplicación	Origen de los recursos
Activos	Pasivos
	Patrimonio

La ecuación Contable es la siguiente:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

Explicación de cada una de las cuentas:

El activo corriente es el activo que fácilmente puede ser convertido en dinero en efectivo, comprende las cuentas de:

- Efectivo en caja y bancos: El dinero que la empresa tiene en su caja o depositado en una cuenta en el banco.
- Clientes, cuentas por cobrar o cuentas por cobrar comerciales: el dinero que los clientes les deben a la empresa como producto de ventas hechas al crédito.
- Otros deudores, otras cuentas por cobrar o cuentas por cobrar no comerciales: el dinero que le deben a la empresa, pero que no incluye el saldo de los clientes.
- Existencias o inventarios: incluye las materias primas, los productos en proceso, y los productos terminados o las mercaderías.

El activo no corriente: Es el activo que difícilmente puede ser convertido en dinero en efectivo y comprende las cuentas de:

<ul style="list-style-type: none"> • Inmuebles, maquinaria y equipo: comprende edificios, terrenos, maquinaria, equipos, vehículos de transporte, muebles, enseres, etc. • Depreciación acumulada: el valor de la depreciación acumulada de los activos de la cuenta anterior a excepción de los terrenos que no se deprecian.
<p>El pasivo corriente: son las obligaciones o deudas que tiene la empresa con vencimiento menor a un año, comprende las cuentas de:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores, cuentas por pagar o cuentas por pagar comerciales: el dinero que la empresa le debe a sus proveedores como producto de compras hechas al crédito. • Otros acreedores, otras cuentas por pagar o cuentas por pagar no comerciales: el dinero que la empresa le debe a terceros, pero que no incluye el saldo que le resta pagar a sus proveedores. • Impuestos por pagar o tributos por pagar: el saldo de impuestos que a la empresa le resta pagar.
<p>El Pasivo no Corriente : Son las obligaciones o deudas que tiene la empresa con vencimiento mayor a un año, comprende las cuentas de:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Deudas a largo plazo: deudas a largo plazo que tiene la empresa, por ejemplo, con entidades financieras.
<p>El patrimonio o patrimonio neto comprende las cuentas de:</p>
<ul style="list-style-type: none"> • El capital o capital social: las aportaciones hechas por los socios o accionistas.
<ul style="list-style-type: none"> • Las utilidades retenidas, utilidades acumuladas, resultados acumulados o reservas: utilidades que se retienen o se acumulan en la empresa después de pagar dividendos.
<ul style="list-style-type: none"> • Las utilidades del ejercicio o resultados del ejercicio: utilidades del ejercicio antes de repartirse como dividendos y destinarse a utilidades retenidas.

Ejemplo de un Estado de Situación Financiera:

Por ejemplo, si una empresa tiene activos por US\$30,000 y pasivos por US\$20,000, tendrá un patrimonio de US\$10,000; pero si, por ejemplo, tendría activos por US\$30,000 y pasivos por US\$40,000, tendría un patrimonio negativo de - US\$10,000, además de serios problemas financieros.

La estructura básica de ese Estado es reflejada en el siguiente ejemplo:

Modelo de Estado de Situación Financiera:

ACTIVO		PASIVO	
Activo corriente		Pasivo corriente	
Caja y bancos	\$2,500.00	Proveedores	\$5,000.00
Clientes	\$6,000.00	Otros acreedores	\$2,000.00
Otros deudores	\$2,400.00	Impuestos por pagar	\$1,200.00
Existencias	\$26,600.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$8,200.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$37,500.00		
		Pasivo no corriente	
Activo no corriente		Deudas a largo plazo	\$1,400.00
Inmobiliario maquina y equipo	\$14,000.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$1,400.00
Depreciación acumulada	\$1,400.00		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$12,600.00	PATRIMONIO	
		Capital	\$19,000.00
		Utilidades retenidas	\$2,600.00
		Utilidades del ejercicio	\$18,900.00
		TOTAL PATRIMONIO	\$40,500.00
TOTAL ACTIVOS	\$50,100.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$50,100.00

✓ **Estado de Resultados.**

El Estado de Resultados recoge el beneficio o pérdida que obtiene la empresa a lo largo de su ejercicio económico (normalmente de un año).

El Estado de Resultados viene a ser como un contador que se pone a cero a principios de cada ejercicio y que se cierra a final del mismo.

El Estado de Resultados es el que contiene la información sobre el negocio en un momento en particular, es en el que la empresa dice "Esta es la cantidad de dinero que he ganado durante este periodo" Lo conforman los siguientes grupos de cuentas:

CUENTAS DEL ESTADO DE RESULTADOS

Ingresos: Son todos los ingresos obtenidos durante el periodo contable, Ejemplo: INGRESOS POR VENTAS, INGRESOS FINANCIEROS, OTROS INGRESOS.

Costos: Son los costos a los cuales adquirimos los productos que están disponibles para las ventas ejemplo: COSTOS DE MERCADERIAS, que el precio al que adquirimos un producto, la diferencia entre el precio de venta y el precio de costo es lo que conocemos como margen de utilidad.

Gastos: Son todos los gastos que se incurren por el funcionamiento o desarrollo del negocio, ejemplo. GASTOS DE VENTAS, GASTOS DE ADMINISTRACION

Mientras que el Balance es una "foto" de la empresa en un momento determinado, El Estado de Resultados es una "película" de la actividad de la empresa a lo largo de un ejercicio.

El Balance y El Estado de Resultados están interrelacionados, su nexos principal consiste en la última línea del Estado de Resultados (aquella que recoge el beneficio o pérdida), que también se refleja en el Balance, incrementando los fondos propios (si fueron beneficios) o disminuyéndolos (si fueron pérdidas).

Ejemplo: Se presenta a continuación un modelo de Estado de Resultados:

Ventas	\$ 1.000
Costo de la mercancía	-\$400
Gastos de personal	-\$200
Gastos financieros	-\$100
Impuestos	-\$50
Resultado final (beneficio)	\$250

Ese Estado de Resultados dice que la empresa en su ejercicio económico, ha vendido \$1,000 y que ha incurrido en unos costos de \$400 de materia prima, \$200 de mano de obra, \$100 de gastos financieros (intereses de los créditos) y \$50 de impuestos.

En definitiva, la empresa en ese ejercicio ha obtenido un beneficio de \$250 Y esos \$ 250 se reflejarán también en el Estado de Situación Financiera de la empresa (antes, Balance General).

ANEXO 3.22: CUADRO DE ORDEN DE PRIODIDAD DE DEUDAS

CUADRO DE ORDEN DE PRIODIDAD DE DEUDAS				
PRIORIDAD	ENTIDAD	PLAZO	CUOTA	EXTRA

ANEXO 3.23 PRESUPUESTO DE GASTOS

GASTOS DE NEGOCIO	DETALLE	APROXIMADO	REAL
TOTAL DEL GASTOS DEL NEGOCIO			

ANEXO 3.24 PRESUPUESTO DE INGRESOS

INGRESOS	DETALLE	APROXIMADO	REAL
Negocio Propio			
Comisiones			
Arriendos de Inmuebles			
Arriendo de Activos			
Sueldos, Salarios			
Otros ingresos Pasivos			
Otros (Pensiones, jubilaciones).			
TOTAL DEL INGRESOS DEL NEGOCIO			

ANEXO 3.25 PRESUPUESTO DE GASTOS

GASTOS	DETALLE	APROXIMADO	REAL
Vivienda			
Servicios Básicos			
Salud			
Transporte			
Vestimenta			
Servicios Adicionales			
Educación			
Diversión			
Estilo de Vida			
Otros Gastos			
Deudas			
TOTAL DE GASTOS			

SEGUIMIENTO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

ANEXO 3.26: OBJETIVOS EN COMÚN A CORTO PLAZO Y MEDIANO PLAZO

CORTO PLAZO (PARA LOGRARLO EN 1 AÑO)	
1. META	OBJETIVO
2. META	OBJETIVO
3. META	OBJETIVO
4. META	OBJETIVO

OBJETIVOS EN COMÚN MEDIANO PLAZO

MEDIANO PLAZO (PARA LOGRARLO EN 1 AÑO)	
1. META	OBJETIVO
2. META	OBJETIVO
3. META	OBJETIVO
4. META	OBJETIVO

ANEXO 3.27: ORGANIZAR ESTADOS DE CUENTA

Nombre del banco	Numero de la cuenta	Dirección de correspondencia	Correo electrónico

ANEXO 3.28 PLANIFICAR PAGOS RELACIONADOS CON PROVEEDORES Y PAGOS, YA SEAN PERSONALES O RELACIONADOS CON EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

No	PROVEEDOR	FECHA DE PAGO	MONTO A PAGAR
1			
2			
3			
4			
5			

ANEXO 3.29 SEGUIMIENTO PARA LLAMADAS

CHECK LIST DE SEGUIMIENTO
<p>OBJETIVO: Analizar los resultados del desarrollo del programa de educación financiera para realizar mejoras en el desarrollo del mismo y medir la influencia en la práctica de los asociados.</p> <p>TIEMPO DE DURACIÓN: Llamada telefónica entre 10-20 min.</p> <p>TIEMPO DE DURACIÓN: Si es entrevista podría extenderse hasta 30 min. -45 min.</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Considera usted que su actitud hacia el dinero ha cambiado? 2. ¿Considera usted que ha logrado maximizar sus actividades y recursos de modo que nota que ha aumentado su ingreso? 3. ¿Ha sido de utilidad los formatos que se le enseñaron en el programa de educación financiera? 4. ¿Ha tenido mayor creatividad para solucionar sus problemas en el negocio? 5. ¿Ha pensado en diversificar, remodelar o abrir un nuevo negocio? 6. ¿Se mantiene actualizado con sus cuotas de créditos con facilidad?

ANEXO 3.30: RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Recursos necesarios para el desarrollo del programa de educación financiera	
Recurso	Costo
Se realizara con 20 asociados por 4 Sábados jornadas de 4 horas	\$ -
Se necesitara de un local	\$ - (Local de FEDECACES)
Capacitador	
Honorarios de Capacitador	\$ 200.00 por 4 Sábados
Materiales a utilizar	
Papelería papel bond aparte del documento del programa de educación financiera.	\$ 100.00
Lápices o lapiceros	\$ 10.00
Pizarra, plumones de pizarra, borrador, cinta adhesiva.	\$ 10.00
Elementos tecnológicos	
Energía Eléctrica de Cañón	\$ 10.00
Energía Eléctrica de Laptop	\$ 10.00
Otros materiales	
Para la realización de dinámicas	\$ 50.00
Refrigerio para asociados	
Galletas	\$ 25.00
Jugo de naranja	\$ 20.00
Agua	\$ 20.00
Café	\$ 15.00
TOTAL	\$ 470.00

ANEXO 3.31: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE EDUCACION FINANCIERA								
Nº	TIEMPO	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7
	ACTIVIDADES							
1	IMPARTIR MÓDULO I							
2	IMPARTIR MÓDULO II							
3	IMPARTIR MÓDULO III							
4	ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO DE LOS ASOCIADOS							
5	ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO DE LOS COOPERATIVAS							
	TOTAL DE SEMANAS	7 SEMANAS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE EDUCACIÓN FINANCIERA						

FASES DE IMPLEMENTACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIAL

FASE	ACTIVIDAD	DETALLE
1	Estudio de Mercado	En esta fase se realiza el estudio de mercado con los asociados de la aceptación de las Líneas de crédito microempresarial, como también tasas de interés vigente y la situación actual de estas Líneas de crédito en el país.
2	Revisión de procesos actuales	En esta fase se lleva a cabo una revisión de los procesos actuales de otorgamiento de créditos microempresariales.
3	Revisión de políticas	En esta fase se lleva a cabo una revisión de las políticas actuales de otorgamiento de crédito microempresarial
4	Actualización de procedimientos	En esta fase se efectúa la actualización de los procedimientos crediticios, se pueden tomar de base los propuestos en éste documento (capítulo III).
5	Capacitación del personal	En esta fase se capacita al personal de las cooperativas en todos los niveles, sobre las Líneas de Crédito Microempresarial
6	Puesta en marcha (Implementación)	En esta etapa se realiza la puesta en marcha de la implementación de las Líneas de Crédito Microempresarial
7	Evaluación interna	Se realiza una evaluación interna de los resultados de la implementación
8	Revisión Interna	Luego de la evaluación se efectúa una revisión de los resultados de dicha evaluación y se analizan.
9	Acciones correctivas y preventivas	En esta fase se realizan acciones correctivas sobre los resultados de la evaluación y acciones preventivas por cualquier eventualidad futura
10	Evaluación Externa	En esta fase se efectúa una evaluación externa sobre la implementación de las Líneas de Crédito Microempresarial

PRESUPUESTO DE IMPLEMENTACIÓN DE LÍNEAS DE CRÉDITO MICROEMPRESARIALES

N°	ACTIVIDAD	MONTO
1	Estudio de Mercado	\$ 1,000.00
2	Revisión de procesos actuales	\$ 100.00
3	Revisión de políticas	\$ 100.00
4	Actualización de procedimientos	\$ 0.00
5	Capacitación del personal	\$ 1,500.00
6	Puesta en marcha (Implementación)	\$ 1,500.00
7	Evaluación interna	\$ 100.00
8	Revisión Interna	\$ 100.00
9	Acciones correctivas y preventivas	\$ 300.00
10	Evaluación Externa	\$ 200.00
TOTAL		\$ 4,900.00

ANEXOS N° 4

ANEXO N° 4

GLOSARIO DE TERMINOS

Acontecimientos específicos: Este tipo de patrón está supeditado por acciones que en específico sucedieron al individuo y marcaron el uso que actualmente se le da al dinero y la forma en que lo obtendrá en el futuro.

Amortización: Es reembolso gradual de un préstamo o deuda, y se relaciona con la cantidad a pagar en la periodicidad pactada, es decir la cuota. Según lo que se haya acordado, puede ser mensual, trimestral, semestral.

Amortización de crédito: Los créditos pueden ser Amortizados por órdenes de descuento, pagos en caja de la entidad financiera, por medios electrónicos o depositando en una cuenta bancaria de la entidad financiera. Son los abonos a capital.

Asociado: Es la persona que se integra a la Asociación Cooperativa, cualquiera que sea su condición social, económica y cultural, motivado por una necesidad sentida, la cual puede satisfacer a través de los productos o servicios que ésta ofrece, el cual debe cumplir una serie de requisitos determinados y aceptar las reglas de la organización.

Asociaciones cooperativas de ahorro y crédito: Son grupos de personas cuyo objetivo es realizar en común actividades de ahorro, crédito, consumo, producción o venta, obteniendo un determinado beneficio como consecuencia de la eliminación de intermediarios y detallistas. Las cooperativas no persiguen fines de lucro sino de distribución de ventajas entre sus asociados, y sus funciones no son solamente económicas sino también sociales.

Atomizar: Dividir en partes sumamente pequeñas.

Auto Gestión: En organización es el uso de cualquier método, habilidad y estrategia a través de las cuales los participantes de una actividad puedan dirigirse hacia el logro de sus objetivos con autonomía de gestión.

Banco: Un banco es una institución de tipo financiero que, por un lado, administra el dinero que les deja en custodia sus clientes y, por el otro, utiliza éste para prestárselo a otros individuos o empresas aplicándoles un interés.

Capacidad de Pago: Estimación de la capacidad de una persona para hacer frente a los vencimientos de deudas y créditos que tiene.

Casa de Cobro Externa: Son empresas dedicadas a la recuperación de créditos en mora, clasificados previamente por las instituciones financieras por el nivel de mora que poseen.

Cohesión: Es la acción y efecto de adherirse o reunirse las cosas entre sí. La cohesión, por lo tanto, implica algún tipo de unión o enlace.

Comisiones o gastos de estudio: Se refiere a un pago que las instituciones financieras cobran por comisiones o gastos de estudio en concepto de trámites de solicitud y por apertura de cuenta.

Contabilidad: La Contabilidad se puede definir como un sistema de información cuyo objetivo es la recopilación y análisis de las actividades económicas, financieras y administrativas de un ente, observando de primera mano las causas y decisiones, que han determinado estos resultados.

Crecimiento Anual: Es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía, (generalmente un país o una región), en un determinado período.

Cooperativa: Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

Cuota de Crédito: La cuota de un préstamo es el monto que se debe pagar periódicamente luego de adquirir uno, con el fin de cancelar parte de éste y, a la vez, ir pagando los intereses que se han cobrado por adquirirlo.

Desarrollo personal: El desarrollo personal es una experiencia de interacción individual y grupal a través de la cual los sujetos que participan en ellos, desarrollan y optimizan habilidades y destrezas para la comunicación abierta y directa.

Diagnóstico: Proceso que se realiza en un objeto determinado, generalmente para solucionar un problema. En el proceso de diagnóstico dicho problema experimenta cambios cuantitativos y cualitativos, los que tienden a la solución del problema.

Educación Financiera: Es un proceso de desarrollo de habilidades y actitudes que, mediante la asimilación de información comprensible y herramientas básicas de administración de recursos y planeación, permiten a los individuos: a) tomar decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana, y b) utilizar productos y servicios financieros para mejorar su calidad de vida bajo condiciones de certeza.

Estrategia: Es un conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión.

Fiador o Firma Solidaria: Se entiende por garantía de aval o Fiador, de una operación crediticia, la obtenida a través de la firma del titular de la operación más la firma de un aval o fiador, en la solicitud de crédito y en el título valor que respalda la operación: pagaré, que responderá en caso de que el titular de crédito no lo pueda pagar.

Garantías Financiera: Documento independiente emitido por un banco o institución financiera llámese caja de crédito o cooperativa para responder ante terceros del cumplimiento de una obligación contraída por un usuario.

Garantía Prendaria: Consiste en que una parte (el deudor) entrega una cosa mueble a la otra parte (el acreedor), con la finalidad de obtener una garantía y seguridad de un crédito, de tal manera que le otorga la posesión pignoraticia y con ello la facultad de retener la cosa empeñada y, en su caso, realizarla y pagarse preferentemente con el producto de dicha realización, si el deudor no cumple la obligación garantizada.

Gastos de Tasación de Bienes: La entidad financiera designa a peritos especialistas en el área de valúo de bienes, para que se encarguen de asignar un valor monetario a los bienes que se tomen en respaldo para los créditos que requieran de este tipo de garantía.

Gran Empresa: Se define a una mediana empresa como una empresa que ocupa más de 100 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo activo es mayor a \$228,571.00.

Hipoteca: Es una forma de garantía, considerada eficaz por las entidades financieras de crédito, bancos, cajas de ahorros, y cooperativas por lo que es mayoritariamente usada por entidades para la concesión de préstamos y créditos, llamados hipotecarios por hallarse su devolución garantizada por el derecho real de hipoteca.

Ingresos Fijos: Son todos aquellos ingresos de dinero, que puede tener una persona proveniente de actividades como: Empleo, pensiones, u otras provenientes actividades garantizadas.

Ingresos Variables: Son ingresos que provienen de diversas actividades que se realizan sin tener la certeza, que se contara con esa entrada de dinero todos los mese puede ser un alquiler, una remesa familiar entre otros.

Intermediarios Financieros: Se denominan intermediarios financieros a las instituciones que efectúan labores de mediación entre los prestamistas y los prestatarios últimos. La principal característica de estas instituciones es que crean dinero y actúan concediendo créditos, frente a la actuación de los mediadores que actúan en los distintos mercados financieros sin crear dinero, es decir, sin posibilidad de conceder créditos.

Intrínseco: Valor o utilidad inherente a alguna cosa, independientemente de si sirve para satisfacer necesidades y aspiraciones del ser humano.

IVAE: Es un indicador de corto plazo, que constituye una submuestra del PIB, por lo que deben mantener una tendencia similar. A través de este indicador es posible darle seguimiento al ciclo económico e identificar los sectores que inciden positiva o negativamente en el comportamiento de la actividad económica general.

Líneas de Crédito: Se establece entre una institución financiera y un acreditado, permite a éste disponer de la línea hasta un plazo máximo y por una cantidad determinada de dinero.

Lúdico: Lúdico se refiere a todo aquello propio o relativo al juego, a la diversión, es decir, un juego de mesa, una salida con amigos a un parque de diversiones son todas actividades lúdicas.

Mediana Empresa: Se define a una mediana empresa como una empresa que ocupa de 21 a 99 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo activo es hasta \$228,571.00.

Membrecía: Significa ser miembro de alguna institución o asociación y en el caso específico del banco es una comisión anual que cobran por tener la tarjeta de crédito, se use o no, se especifica al momento de firmar el contrato ya que ahí se detalla el monto y se define el periodo en el cual será cargada.

Microempresario: Son personas emprendedoras que se organizan e intentan alcanzar sus metas y objetivos. Esto se debe principalmente a que, en líneas generales, se cuenta con poca financiación para empezar los proyectos empresariales.

Microempresa: Una microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.

Microempresas de Subsistencia: Son aquellas que tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; trabajan sobre la lógica del ir y venir pasando.

Microempresas de acumulación simple: Son aquellas empresas que generan ingresos que cubren los costos de su actividad aunque sin alcanzar excedentes suficientes que permitan la inversión en capital.

Microempresa de Acumulación amplia o micro tope: Son las empresas en las que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa.

Micro crédito: créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios.

Modelaje: Este patrón se encuentra establecido por el ambiente que produce el hecho de tener dinero o no en el hogar es decir todas aquellas reacciones que se generaron en el hogar.

Morosidad: Cuando se habla de morosidad o clientes morosos principalmente en el sistema financiero se refiere a aquellas personas que exceden del plazo de tiempo de crédito otorgado para pagar sus cuentas.

Pagaré: Es un documento que contiene la promesa incondicional de una persona (denominada suscriptora), de que pagará a una segunda persona (llamada beneficiaria), una suma determinada de dinero en un determinado plazo de tiempo. Su nombre surge de la frase con que empieza la declaración de obligaciones: "debo y pagaré".

Pequeña Empresa: Se define a una pequeña empresa como una empresa que ocupa hasta 49 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo activo es hasta \$85,700.00.

Planeación Empresarial: Es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo.

Planeación Personal: Se define como un proyecto porque se plasman todos aquellos planes que se desean cumplir, tomando en cuenta los diferentes ámbitos de la vida del individuo; implica un acto de consciencia, valentía, entrega, madurez y de toma de decisiones.

Políticas: Consiste en enunciados o criterios generales que orientan el pensamiento en la toma de decisiones, las políticas sirven al jefe para la toma de decisiones.

Presupuesto: Es el cálculo y negociación anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma mensual, trimestral, semestral o anual.

Programación verbal: Se refiere a las creencias que se tiene respecto a la obtención del dinero desde la infancia, es decir dogmas que se tienen establecidos en el subconsciente.

Referencias Crediticias: Son emitidas para comprobar las relaciones comerciales donde las personas adquieren crédito, detalla el record crediticio y desenvolvimientos en el área de solicitud de crédito, referencias bancarias, y toda la actividad histórica en base a su manejo crediticio.

Servicios Financieros: Estos servicios apoyan y suelen acompañar a los productos, y afectan claramente a los usuarios. El objetivo de los servicios financieros debe ser facilitar las operaciones bancarias entre el banco y el usuario. Uno de los servicios más importantes que debe poseer una entidad bancaria es la opción de banca online. Así, los clientes podrán efectuar todas sus operaciones desde casa por medio de internet.

Supeditado: Subordinar o hacer depender una cosa de otra o del cumplimiento de una condición.

Tasa de Interés: El interés es el alquiler o rédito que la unidad demandante de fondos que conviene pagar por un dinero tomado de la unidad oferente de fondos. Dicho producto también incluye los costos propios de la gestión de crédito.

Tasa de Interés Fija: Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito que se establece desde el principio y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.

Tasa de Interés Variable: Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato. Usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.

Tendencia de Ciclo: Es cuando se observa la evolución de una variable en comparación con otra.

Tiempos de resolución: Los tiempos de resolución son establecidos por la entidad financiera y consisten en el tiempo que transcurre desde el momento que el cliente solicita el crédito hasta que la entidad financiera informa si el crédito fue aprobado o rechazado.