



CEOS Y PRINCIPALES INDUSTRIAS

Cooperativas de Ahorro y Crédito En Pro De La Confianza Del Consumidor y Empresario

Israel A. Menchaca Dobal

Cooperativa de Ahorro y Crédito TÚ (TUCOOP)



#camaristaenaccion

Presentación de CEOs y Principales Industrias

Datos del Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito, al 30 de septiembre de 2022:

- 104 cooperativas de ahorro y crédito en todo Puerto Rico;
- 1,118,162 de socios;
- Activos totales ascendentes a \$11,425MM;
- Proporción de reserva de capital indivisible a activos por 3.19%;
- Total de acciones y depósitos por \$10,672MM;
- Total de préstamos por \$6,124MM, donde predominan:
 - Préstamos de consumo por \$2,290MM;
 - Préstamos de hipotecas por \$1,565MM;
 - Préstamos de vehículos por \$1,521MM; y
 - Préstamos comerciales por \$385M (PYMES).

Presentación de CEOs y Principales Industrias

¿Cómo se traduce estos datos en pro de la Confianza del Consumidor y del Empresario?

El 74% tiene en mente al sistema Cooperativista como aliado del consumidor y empresario

Puertorriqueño por:

- Servicio personalizado;
- Costo de financiamiento bajos;
- Flexibilidad y accesibilidad como norte;
- Acceso disponible a crédito para PYMES; y
- “Soy Socio” crea un sentido de pertenencia al puertorriqueño, sea este consumidor o empresario.

Presentación de CEOs y Principales Industrias

Los retos del Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito:

- El pensamiento colectivo de los individuos encuestados (80%) es de “recesión” económica;
- Perspectiva laboral y financiera personal, a la baja;
- Fuga de talentos de la clase trabajadora, diestra y profesional (médicos, policías, maestros, carpinteros, etc.) a E.E.U.U.;
- Penetración de otras instituciones financieras que no tienen base en Puerto Rico; y
- Conocimiento del potencial económico del modelo cooperativista en general, mas allá de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Presentación de CEOs y Principales Industrias

El Sistema Cooperativista tiene ante si una gran oportunidad de servir a sus socios, comunidades y empresarios, mediante:

- Ampliación de productos a empresarios (PYMES), tales como:
 - Créditos rotativos eficientes para cubrir capital de trabajo; y
 - Financiamiento de sucesión de negocios y conversión a eficiente a una estructura cooperativista, entre otros.
- Mas servicios en línea o móviles, que sean ágiles y responsivos a las necesidades de sus socios y clientes;
- Pensar en “Fintech” como una evolución natural (adopción del “cambio” como una ecuación constante del modelo cooperativista);
- Cultura de “Conoce a Tu Socio/Cliente”, para ampliar vinculación de productos y servicios.



¡GRACIAS!

Síguenos en:



www.camarapr.org

[#camaristaenaccion](https://twitter.com/camaristaenaccion)