



Universidad Nacional de Loja

Area Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Banca y Finanzas

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA COOPAC Ltda., EN LA CIUDAD DE LOJA”

TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERAS EN BANCA Y FINANZAS.

AUTORAS:

Valeria del Pilar Armijos Ordóñez.

Karla Salomé Enríquez Arteaga.

DIRECTORA:

Ing. Rocio Toral Tinitana.

LOJA – ECUADOR

2011



ING: ROCIO TORAL TINITANA

DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, DEL ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Haber dirigido el presente trabajo investigativo titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA APERTURAR UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA COOPAC Ltda., EN LA CIUDAD DE LOJA.”**, presentado por las postulantes: Valeria del Pilar Armijos Ordoñez y Karla Salome Enríquez Arteaga, previo a la obtención del título de Ingenieras en Banca y Finanzas, el mismo que ha sido revisado minuciosamente tanto en su forma como en su contenido. Por lo que autorizo su presentación.

Loja, octubre del 2011

Atentamente,


ING: ROCIO TORAL TINITANA

DIRECTORA

AUTORÍA

Los conceptos, comentarios, resultados, conclusiones y recomendaciones vertidas en el presente proyecto de tesis son de absoluta responsabilidad de sus autoras



Valeria del Pilar Armijos Ordoñez



Karla Salome Enríquez Arteaga

AGRADECIMIENTO.

El agradecimiento absoluto e imperecedero a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**, por ser la Institución que nos brindó educación superior para ser profesionales capaces e íntegras dentro de la sociedad tanto en el ámbito ético, humanístico como profesionalmente

A nuestros estimados docentes quienes durante cinco años consecutivos contribuyeron a incrementar nuestros conocimientos académicos y de manera muy especial a la Ing. Roció Toral Tinitana, Directora de Tesis por el apoyo, dirección y guía para la realización de la presente tesis.

Asimismo de manera muy especial a los directivos de la **COOPERTIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMPESINA COOPAC LTDA**, quienes siempre estuvieron prestos a colaborar con la información requerida el desarrollo y culminación del proyecto de tesis.

LAS AUTORAS

DEDICATORIA

Siempre a ti mi Dios y Virgencita bella quienes son los que guían mi camino por los senderos del bien, e iluminan mis momentos de oscuridad en la vida.

A mi adorado esposo Rolando, por sus constantes impulsos a la culminación de esta etapa de mi vida, a mis amados padres y de igual forma a mis estimados suegros, quienes de manera especial me brindaron su apoyo siempre.

VALERIA ARMIJOS O.

A ti señor quien guías mis pasos a cada instante del día, porque sin ti nada soy, a mis hijos Gabita y Melo que son el impulso y mis ganas de vivir, a mis padres Judith y Edgar porque siempre me apoyan para que salga adelante, a mis viejitos adorados que siempre confían en mí Tarcila y Manuel.

Gracias a todos que siempre me auguraron éxitos en mi vida profesional.

KARLA ENRÍQUEZ A.



ÍNDICE

CARATULA.....	I
CERTIFICACIÓN.....	II
AUTORÍA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	IV
DEDICATORIA.....	V
A. TÍTULO.....	2
B. RESUMEN.....	4-5
SUMARY.....	6-7
C. INTRODUCCIÓN.....	9-11
D. REVISIÓN LITERARIA	
4.1. SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	13
4.2 .MODELOS FINANCIEROS.....	13-14
4.3. LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.....	14-15
4.4. EL SISTEMA COOPERATIVO.....	16-20
4.5. PROYECTO DE FACTIBILIDAD.....	21
4.5.1. ESTUDIO DE MERCADO.....	21-23
4.5.2. ESTUDIO TECNICO.....	24-25
4.5.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	26-27
4.5.4. ESTUDIO FINANCIERO.....	27-30
4.5.5. EVALUCION FINANCIERA.....	30-33
4.5.6. MATRIZ FODA.....	33-34



E. MATERIALES Y METODOS

5.1. METODOS UTILIZADOS.....	36
5.2. TECNICAS.....	37
5.3. MATERIALES.....	37
5.4. PROCEDIMIENTOS.....	38-39

F. RESULTADOS

6.1. ANALISIS PRELIMINAR DE MERCADO.....	41
6.2. DATOS GENERALES.....	41-54
6.3. SEGMENTACION DEL MERCADO.....	54
6.4. ANALISIS DE LA DEMANDA.....	55-61
6.5. CUANTIFICACION DE LA DEMANDA ACTUAL.....	61-64
6.6. DEMANDA REAL POR PRODUCTOS.....	65-66
6.7. ANALISIS DE LA OFERTA.....	66-72
6.8. OFERTA POR PRODUCTOS.....	73-76
6.9. DEMANDA VS OFERTA.....	76
6.10. CALCULO DE LA DEMANDA INSTISFECHA.....	76
6.11. COMPETENCIA.....	77-79
6.12. COMERCIALIZACION.....	79-82
6.13. MATRIZ FODA DE LA COOPAC.....	83
6.14. PLAN DE MARKETING.....	84-86

7. ESTUDIO TECNICO

7.1. LOCALIZACION DEL PROYECTO.....	87
7.2. MACROLOCALIZACION.....	87
7.3. UBICACIÓN DE LA NUEVA AGENCIA DE LA COOPAC.....	88



7.4. FACTORES DE MICROLOCALIZACION.....	89
7.6. FINANCIAMIENTO.....	89
7.7. CAPACIDAD DEL PROYECTO.....	90
7.8. INGENIERIA DEL PROYECTO.....	91-93
7.9. PROCESOS PARA LA PRESTACION DE LOS SERVICIOS.....	93-103
7.10. REQUERIMIENTOS.....	104-109
8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL	
8.1. DE LA ASAMBLEA GENERAL.....	110
8.2. DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION.....	111
8.3. DEL PRESIDENTE.....	112-113
8.4. DEL SECRETARIO.....	113-114
8.5. DEL TESORERO.....	114-115
8.6. DEL CONSEJO DE VIGILANCIA.....	115-116
8.7. DE LA LEY DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA.....	116-118
8.8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	119-120
8.9. MANUAL DE FUNCIONES DE LA COOPAC.....	121-122
8.10. PERFIL DEL PERSONAL REQUERIDO PARA LA AGENCIA.....	123
8.11. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA MATRIZ COOPAC.....	124
9. ESTUDIO FINANCIERO	
9.1. ACTIVOS FIJOS.....	125-126
9.2. ACTIVOS DIFERIDOS.....	127
9.2.1. AMORTIZACION DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS.....	126-128
9.3. GASTOS.....	129
9.4. COSTOS.....	129



9.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	130
9.6. CALCULO DE LA TMAR.....	130-131
9.7. ANALISIS DE RENTABILIDAD.....	131-136
9.8. PRESUPUESTOS DE COSTOS	137-138
9.9. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	139
9.10. FLUJO DE CAJA.....	140
G. DISCUSION	
10. EVALUACION FINANCIERA.....	142
10.1. EL VALOR ACTUAL NETO.....	142
10.2. TASA INTERNA DE RETORNO TIR.....	143
10.3. PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL.....	144
10.4. RELACION COSTO BENEFICIO.....	145
10.5. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	146
10.6. ANALISIS DE SENSIBILIDAD.....	147-149
10.7. IMPACTO ECONOMICO SOCIAL DE LA CREACION DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMPESINA COOPAC LTDA. EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD.....	150
H.CONCLUSIONES.	
CONCLUSIONES.....	152
I.RECOMENDACIONES	
RECOMENDACIONES.....	154
J. BIBLIOGRAFIA	
BIBLIOGRAFIA.....	156
K.ANEXOS	
ANEXOS.....	158-17



A. - TÍTULO.



**1. PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA
AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
CAMPELINA COOPAC EN LA CIUDAD DE LOJA**



B. RESUMEN.



2. RESUMEN.

EL PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA COOPAC EN LA CIUDAD DE LOJA, se realizó en base a las solicitudes de los demandantes, además en razón que el sector de pequeños comerciantes en la actualidad carece de ofertas financieras a bajos intereses mismas que impiden el desarrollo socio económico.

El presente trabajo espera dar el sustento técnico de dicha propuesta y para ello los estudios se enmarcaron en los siguientes aspectos:

Primitivamente se realizó un sondeo del mercado, para de esta forma determinar las condiciones en las que se encuentran en cuanto al nivel de ingresos y su capacidad de ahorro para justificar la implementación de la Agencia.

Se inicia la propuesta con el estudio de mercado, el cual fue una herramienta clave para tener una óptica clara del desenvolvimiento del mercado, así como conocer los aspectos relacionados con la oferta y demanda y otros aspectos que fueron vitales para determinar la implementación de la agencia.

Como segundo paso se elaboró el Estudio Técnico en el cual se detallan aspectos relacionados con el tamaño y localización de la Agencia de la COOPAC; cabe mencionar que al ser una entidad que apoya al sector micro comercial es necesario que la ubicación sea en un lugar eminentemente comercial, para lo cual se escoge el sector Cuarto Centenario, específicamente en las calles Lauro Guerrero y Miguel Riofrío esquina. También en este apartado se da a conocer los diferentes requerimientos tanto físicos tecnológicos y lo más importante el Talento Humano que se requerirá para su funcionamiento.



Seguidamente en el tercer punto se elaboró el estudio administrativo Legal, en el cual consta todo lo relacionado al funcionamiento Administrativo de la Agencia, Disposiciones Legales, organigramas tanto funcionales como estructurales de la Matriz y la Agencia. Otro factor importante es que este apartado se hace referencia al perfil del personal que laborara en la Agencia.

En el cuarto punto se realizó el estudio Financiero, mismo que sirvió para determinar el valor monetario que se necesita para arrancar el proyecto, valor que asciende a **\$127,068.65 (Ciento veinte y siete mil sesenta y ocho con 65/100Dólares Americanos)**, así mismo se describe de donde provendrán los fondos para su financiamiento, sin dejar de lado el volumen de ingresos que generará el proyecto, así como los costos para la prestación del servicio. Una vez obtenidos estos datos se procedió a proyectarlos para el número de años de vida del proyecto **(5 años)**, tomado como base la tasa de inflación anual. **(3.57%)**

Como última etapa del proyecto se realiza la evaluación financiera para conocer los indicadores a fin de decidir sobre la factibilidad para la implementación de la **COOPAC**, en ella se realizan los cálculos correspondientes al **(VAN) VALOR ACTUAL NETO**, el mismo que asciende a **\$24300.12(Veinte y Cuatro mil trescientos doce con 00/100 Dólares Americanos)**, (TIR) TASA INTERNA DE RETORNO es del **17.79%**, LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO es igual a **\$0.64 centavos de dólar** y **EL PERIÓDO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL es de 4 años 18 meses y doce días**. Todos estos indicadores fueron vitales para determinar que si es factible la implementación de la Agencia de la COOPAC.



SUMMARY.

The feasibility project for the implementation of an AGENCY SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVE RURAL COOPAC IN THE CITY OF LOJA, we performed based on the applicants' applications also due to the small business sector currently lacks low-interest financial offers that impeded socio-economic development of the association.

This paper hopes to give the technical support of this proposal and for this study were part of the following: Originally conducted a market test, to thus determine the conditions which are at the level of income and savings capacity to justify the implementation of the Agency.

Proposal starts with market research, which was a key tool for a clear optical development of the market and knows the aspects of supply and demand and other issues that were vital to determine the implementation of the agency.

As a second step, the technical study prepared which details issues related to the size and location of the Agency COOPAC, it is noteworthy that when an entity that supports micro business sector is necessary that the location is in a predominantly commercial, which is chosen Cuarto Centenario sector, specifically in the streets Lauro Guerrero and Miguel Riofrío corner. Also in this section is given to know the different physical requirements of both technology and most importantly the human talent that is required for operation.

Then in the third point was elaborated Legal management study, which includes everything related to the agency's administrative, legal provisions, both functional and structural charts of the Matrix and the Agency. Another important factor is that this section refers to the profile of staff working in the Agency.



In the fourth point of the study Financial, which served to determine the monetary value that is needed to start the project value is \$ 127,068.65 (One hundred twenty-seven thousand and sixty-eight with 65/100 Dollars), likewise described where the funds come from to finance them, not forgetting the amount of income generated by the project and costs for the service. After obtaining this information we proceeded to projecting the number of years of the project (4 years), been based on the annual inflation rate. (3.57%)

As a final stage of the project is the financial assessment to find indicators to decide on the feasibility of implementing the COOPAC, it performed the calculations for the (NPV) Net Present Value, the same amount to \$ 24300.12 (Twenty four thousand three hundred thirty-two with 94/100 Dollars), (IRR) Internal Rate of Return is 24.94%, THE COST BENEFIT equals \$ 0.64 cents on the dollar and the recovery period is 4 years CAPITAL 18 months. All these indicators were vital to determine whether it is feasible to implement the COOPAC Agency



C.- INTRODUCCIÓN.



3. INTRODUCCION.

En los últimos años, el crecimiento del sector cooperativo ha ido de la mano del crecimiento de las microfinanzas, ya que las mismas apoyan al desarrollo de los mercados que no son atendidos por la banca tradicional.

Los pequeños negocios son los motores principales del desarrollo económico, del crecimiento de ingresos y la reducción de la pobreza. La microempresa provee la esperanza para que los microempresarios generen recursos y puedan acceder a una mejor calidad de vida.

En este contexto, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina” Ltda. COOPAC, canaliza el ahorro de sus asociados apoyando proyectos productivos de micro, pequeños y medianos empresarios en la Región Sur del Ecuador, en particular, busca propiciar el mejoramiento económico y social de sus socios mediante:

- a) El estímulo al ahorro;
- b) La concesión de créditos a intereses razonables;
- c) La prestación de servicios financieros; y,
- d) Una formación cooperativa que abarque los principios de ayuda mutua y cooperación.

Para nosotros, es de fundamental importancia, la atención que podamos brindar a la población ubicada en nuestra área de influencia, por lo que presentamos el **“Estudio de factibilidad para la apertura una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina” Ltda. COOPAC**, a fin de ampliar nuestra cobertura.

El estudio de factibilidad consta de un resumen ejecutivo en el cual se plasma una descripción de los principales lineamientos del tema de estudio, cumplimiento de los objetivos, y lo más relevante respecto a los resultados; en la segunda parte se encuentra la introducción, en el que



se detalla el tema así como todos los puntos a tratarse en el estudio; en el tercer punto se realiza un enfoque teórico referente a los diferentes tópicos que tienen relación directa con el tema de tesis.

Posteriormente se describe los diferentes materiales y métodos que se utilizaron para elaborar el proyecto tales como: método científico, deductivo e inductivo, y técnicas tales como: la encuesta la misma que nos permitió determinar aspectos relevantes para el estudio, como la oferta y la demanda de los productos y servicios que ofrecerá la COOPAC.

Seguidamente se encuentran los resultados el cual abarca diferentes puntos como: Estudio de Mercado, que es la base del proyecto, en el se detalla la oferta y demanda, y las preferencia de los productos y servicios financieros de la PEA de las Parroquias Sucre y Sagrario; Estudio Técnico presenta lo relacionado al tamaño y localización de la COOPAC además de los diferentes procesos a seguir para la prestación de servicios, ingeniería del proyecto y los requerimientos humano, físico y tecnológico .

Asimismo está el Estudio Administrativo – Legal, el cual detalla la estructura interna y organizativa para el funcionamiento de la Agencia, aspectos jurídicos internos, el proceso de selección del personal; Estudio Económico, el que sirve determinar el monto necesario para ejecutar el proyecto; fuentes de financiamiento, depreciaciones, amortizaciones, proyección de los ingresos, gastos, costos totales, punto de equilibrio, flujo de caja; Evaluación Financiera, consta los resultados de indicadores financieros como el valor actual neto, tasa interna de retorno, período de recuperación del capital, relación beneficio costo y análisis de sensibilidad; los que permiten medir y comparar los beneficios de los recursos disponibles para la duración del proyecto.



Finalmente se plantean conclusiones y recomendaciones que a criterio de las autoras permitirán que el proyecto alcance los objetivos planteados para la etapa de su operación.

En cuanto a la bibliografía se definen las fuentes bibliográficas que sirvieron para la elaboración del proyecto, finalmente se detallan los anexos donde consta aquella información complementaria que se utilizó en el desarrollo de la investigación.



D.- REVISIÓN LITERARIA



4. REVISIÓN LITERARIA.

4.1. EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.

Los sistemas financieros están conformados por las autoridades que los gobiernan, regulan, supervisan y las instituciones que operan en los mercados de ahorro, inversión, el crédito y los servicios auxiliares de los mismos.

Su función económica fundamental es la de proveer de recursos financieros a la economía, canalizando los excedentes de las unidades superavitarias hacia las deficitarias en condiciones de eficiencia y seguridad adecuados.

El Banco Mundial considera que los sistemas financieros proveen servicios de pago y permiten movilizar el ahorro y asignar el crédito además de limitar, valorar e intercambiar los riesgos resultantes de esas actividades, ciertamente si no existieran estos servicios las economías se verían limitadas a la autosuficiencia o al trueque.

4.2. MODELOS FINANCIEROS.

i. LA BANCA ESPECIALIZADA.

Se entiende por banca especializada a aquella que solamente puede operar respecto de determinadas actividades financieras o en determinados plazos, es decir solo pueden realizar aquellas actividades propias de su giro específico.



4.2.2. LA BANCA MÚLTIPLE.

Se considera banca múltiple o general a aquella cuyo régimen legal se informa en un marco de libertad absoluta para operar en cualquier actividad y en cualquier plazo, también su concepto está vinculado a la combinación de la banca comercial (depósitos y créditos) y la banca de inversión (emisión, suscripción, colocación y negociación de acciones y demás valores emitidos por las empresas.)

4.2.3. GRUPOS FINANCIEROS.

Los grupos financieros constituyen una expresión más elaborada de la banca múltiple, ya que a través de las subsidiarias un banco comercial universal puede desarrollar cualquier otro tipo de actividad financiera.

4.3. LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS.

Las instituciones financieras constituyen un universo cuyo contenido define en ocasiones la ley y en otras la doctrina en cualquier caso surge del hecho de que la actividad financiera solamente puede ser ejercida por personas jurídicas, de allí que se hable de las instituciones.

La Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado en su Art. 30 indica que el sistema financiero se conforma por el Banco Central, las instituciones del Sistema Financiero Público y las Instituciones del Sistema Financiero Privado, las mismas que son reguladas por la Superintendencia de Bancos.



4.3.1. SISTEMA FINANCIERO PÚBLICO.

El Sistema Financiero Público está constituido por las instituciones financieras del sector público que son: Banco Central del Ecuador, Banco del Estado, Banco de la Vivienda, Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional. Se rigen por sus propias leyes en lo relativo a su creación, actividades, funcionamiento, organización y en lo referente a la aplicación de normas de solvencia y prudencia financiera se sujetan a la Ley de Instituciones del Sistema Financiero y al Control de la Superintendencia de Bancos.

4.3.2. SISTEMA FINANCIERO PRIVADO.

Las instituciones del sistema financiero privado se clasifican en:

- a) Instituciones Financieras**, comprendidas por los bancos, las sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público. Están sujetas respecto a su creación, organización, actividades, funcionamiento y extinción a la Superintendencia de Bancos.
- b) Instituciones de Servicios Financieros**, se conforma por: los almacenes generales de depósito, compañías de arrendamiento mercantil, Emisoras o Administradoras de Tarjetas de Crédito, Casas de Cambio, Compañías de Titularización.
- c) Instituciones de Servicios Auxiliares**, tenemos: Transporte de Especies Monetarias y de Valores, Servicios de Cobranzas, Cajeros Automáticos, Servicios Contables y de Computación, Inmobiliarias de Fomento a las Exportaciones.



4.4. EL SISTEMA COOPERATIVO.

El origen del cooperativismo proviene del verbo italiano cooperare, que significa unión de un grupo de personas que se asocian por libre voluntad para conjuntamente trabajar y buscar beneficios comunes.

4.4.1. CONCEPTO DE COOPERATIVA.

Se define como cooperativa, a la sociedad organizada voluntariamente por un grupo de personas cuyos intereses o fines lo disponga para brindarse así mismo o a la comunidad, un buen servicio. Las cooperativas permiten preservar la autonomía, dignidad y libertad de personas, alternar la unidad de esfuerzo y la labor común, porque sus miembros se adhieren o se retiran de acuerdo a su voluntad, obedeciendo a los principios fundamentales del cooperativismo.

La pertenencia a una cooperativa debe ser voluntaria y no existir discriminación por razón de sexo, raza, clase social, afiliación política o creencias religiosas, permitiendo la libre pertenencia de cualquier persona que pueda ser útil a la cooperativa y esté dispuesta a aceptar sus responsabilidades dentro de la misma (principio de asociación libre).

4.4.2. EL MINISTERIO DE INCLUSIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL.

El Ministerio de Inclusión Económica y Social, es una entidad pública que promueve y fomenta activamente la inclusión económica y social de la población, de tal forma que se asegure el logro de una adecuada calidad de vida para todos los ciudadanos y ciudadanas, mediante la eliminación de aquellas condiciones, mecanismos o procesos que restringen la



libertad de participar en la vida económica, social y política de la comunidad y que permiten, facilitan o promueven que ciertos individuos o grupos de la sociedad sean despojados de la titularidad de sus derechos económicos y sociales, y apartados, rechazados o excluidos de las posibilidades de acceder y disfrutar de los beneficios y oportunidades que brinda el sistema de instituciones económicas y sociales.¹

4.4.3. TIPOS DE COOPERATIVAS.

- a. Las Cooperativas Abiertas.-** Son aquellas que prestan sus servicios al público en general y pueden ser socios todos los que desean.
- b. Las Cooperativas Cerradas.-** Son aquellas en la que todos los socios poseen un interés común, se asocian libremente, y en la que los esfuerzos y beneficios se dividen en proporción a su participación respectiva. Su característica principal, es que no atiende al público en general sino a un determinado grupo de personas.

4.4.4. CLASIFICACION DE LA COOPERATIVAS.

Las Cooperativas, según la actividad que vayan a desarrollar, pertenecen a uno de los siguientes grupos.

4.4.4.1. COOPERATIVAS DE PRODUCCIÓN.

Son aquellas en las que los socios se dedican personalmente a actividades lícitas, en una empresa manejada en común.

¹<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=1>



Art. 61. En el grupo de las Cooperativas de producción se pueden organizar las siguientes clases: agrícolas, frutícolas, vitivinícolas, de huertos familiares, de colonización, comunales, forestales, pecuarias, lecheras, avícolas, de inseminación, pesqueras, artesanales, industriales, de construcción, artísticas y de exportación e importación.

4.4.4.2. COOPERATIVAS DE CONSUMO.

Son aquellas que tienen por objeto abastecer a los socios de cualquier clase de artículos de libre comercio.

Art. 62. En el Grupo de cooperativas de consumo se pueden organizar las siguientes clases: de consumo de artículos de primera necesidad, de abastecimiento de semillas, abonos y herramientas, de venta de materiales, y productos de artesanía, de vendedores autónomos, de vivienda urbana y de vivienda rural.

4.4.4.3. COOPERATIVAS DE SERVICIO.

Son las que, sin pertenecer a los grupos anteriores se organizan con el fin de llevar diversas necesidades comunes de los socios o de la colectividad.

Art. 64. Se pueden organizar las siguientes clases: de seguros, de transporte, de electrificación, de irrigación, de alquiler de maquinaria agrícola, de refrigeración y conservación de productos, de asistencia médica, de funeraria, y de educación.



4.4.4.4. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO.

Según el Art. 81 de la Ley Orgánica de la economía popular y solidaria se las define a las Cooperativas como organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas, que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y previa autorización de la superintendencia con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la ley orgánica de economía popular y solidaria.²

4.4.4.5. CRÉDITO.

Crédito es el término utilizado para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor.

4.4.4.5.1. CLASES DE CRÉDITOS.

Los créditos se clasifican de la siguiente manera:

- **Créditos de Consumo.**-Otorgados a personas naturales cuyo destino es la adquisición de bienes de consumo o pago de servicios siendo la fuente de pago el ingreso del deudor.

- **Créditos para Vivienda.**-Otorgado para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de bienes

²Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria Sección I, Art. 81



inmuebles y que se encuentran garantizados con una hipoteca del bien.

- **Microcréditos.**-Son préstamos de pequeñas cantidades que se entregan a personas vulnerables en riesgo de exclusión para ayudarles a poner en marcha un proyecto empresarial o laboral, y que carecen de garantías para desarrollarlo³

- **Créditos Comerciales.**-El crédito comercial sirve para facilitar y adecuar la producción a la circulación de mercancías. Facilita las ventas, la producción, el desarrollo del capital y el incremento de ganancias. El crédito comercial es generalmente de corto plazo: 30, 60 y 90 días; y es convencional en tiempos de alta inflación.⁴

4.4.4.5.2. CLASIFICACION DE ACUERDO A LA GARANTIA.

Los créditos se pueden clasificar de la siguiente manera de acuerdo al tipo de garantía:

- ✓ **Créditos sobre firmas o quirografarios.**- Estos son concedidos por las instituciones en base a la solvencia y capacidad de prestatario y un tercero que se comprometen ante la entidad a asumir solidariamente la obligación en caso de que el obligado principal no pague su deuda al vencimiento. Estos préstamos están respaldados por pagarés o contratos.

³https://www.cajasol.es/obrasocialfundacion/promociones/cursoEmprendedores/modulo_9/9.1.htm

⁴<http://www.definicion.org/credito-comercial>



- ✓ **Créditos Prendarios.** Este tipo de créditos están respaldados con garantía prendaria, la que puede ser comercial, ordinaria, especial de comercio, industrial y títulos valores.
- ✓ **Crédito Hipotecario.-** Los créditos hipotecarios están respaldados con un bien inmueble, terreno, casa, etc.

4.5. PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

4.5.1. ESTUDIO DE MERCADO.

El estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas para así obtener resultados y sus complicaciones de un producto o servicio dentro del mercado.

4.5.1.1. DEMANDA.

Es la cantidad del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de los programas de producción. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de una población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con unos gustos definidos para adquirir un producto o servicio que satisfaga sus necesidades.

Para determinar la demanda es importante conocer quienes están dispuestos a adquirir el producto o servicio, esto realizando una segmentación de acuerdo a aspectos importantes como:



- Sexo
- Edad
- Ingresos
- Ubicación demográfica, entre otras.

4.5.1.1.1. TIPOS DE DEMANDAS

- ◆ **Demanda potencial.**-Es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos y servicio que oferta la COOPAC; además tiene como objetivo principal el ayudarnos a pronosticar o determinar cuál será la demanda del servicio a ofertar en el Sector Centro.

Para determinar la demanda potencial, se toma como base los siguientes puntos.

- PEA urbana (Parroquias Sucre y Sagrario)
- La tasa de crecimiento poblacional (2.08%)
- ◆ **Demanda Real.**- Es la cantidad de personas que realmente están en la capacidad de adquirir los productos y servicios que oferta la COOPAC. Para determinar esta demanda tomamos como referencia la demanda potencial.

4.5.1.2. OFERTA

Se refiere a toda la cantidad de productos o servicios que están siendo ofertados en la ciudad por las diferentes Cooperativas de Ahorro y crédito,

Para determinar la oferta es importante mencionar aspectos fundamentales como.



- Posicionamiento de las Cooperativas de Ahorro y Crédito en el Mercado Local.
- Precios de los productos o servicios que ofertan.
- Condiciones del servicio o producto.
- Cantidades de los productos o servicios que ofertan.

4.5.1.3. PLAN DE COMERCIALIZACION.

“El plan de Comercialización o también conocido como Plan de Marketing ayuda a detallar las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercado, este puede ser para posicionar un producto, bien o servicio, con una marca en específico en un mercado determinado”.⁵

En este plan se consideran factores como:

- **Plaza o Distribución.**-Es el camino que se sigue para distribuir el producto o servicio desde su lugar de origen hasta el consumidor final.
- **Precio.** Los dos determinantes principales del precio son los costos generales del servicio y la competencia. La política de la empresa puede exigir que el servicio que se vende cubra en su totalidad los gastos de inversión, manteniendo un fin de lucro, o que se puede bajar mediante descuentos para acaparar más el mercado.
- **Promoción.**-La promoción consiste en comunicar, informar, dar a conocer o recordar la existencia de un producto a los consumidores, así como persuadir, motivar o inducir su compra o adquisición.

⁵http://es.wikipedia.org/wiki/Plan_de_marketing



4.5.2. ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio técnico se refiere a la determinación de la tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos tomando en cuenta el estudio de mercado. Tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de las operaciones para brindar un servicio de calidad.

Uno de los resultados de este estudio será definir las actividades necesarias que optimicen la utilización de los recursos disponibles para brindar el servicio.⁶

4.5.2.1. Tamaño.-El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

4.5.2.2. Localización.- El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas locacionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario.

4.5.2.3. Ingeniería del proyecto.-Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de prestación del servicio, así tenemos:

⁶UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. Elaboración y Evaluación de Proyectos de inversión. Módulo nueve.



- ✓ **Tecnología.-** Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para la prestación del servicio. Ejemplo. Computadoras software etc.

- ✓ **Procesos Productivos.-** Esto nos ayuda a que la prestación del servicio sea de una manera eficiente, asimismo nos permite conocer y tener un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc. Por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la prestación del servicio.

- ✓ **Infraestructura.-** Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios, para lo cual se tiene que considerar:
 - ✓ El área del local
 - ✓ Las características del techo, la pared y de los pisos
 - ✓ Los ambientes
 - ✓ La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales)

- ✓ **Determinación de necesidades de insumos.-** En todo proceso productivo el uso de materia prima o de insumos que permitan llevar a cabo el proceso de fabricación del producto es necesario y en todo proceso de planeación es importante prever y por



consiguiente determinar las necesidades de insumos durante el horizonte temporal del proyecto.⁷

4.5.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

El estudio Administrativo hace parte de los pasos fundamentales dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores.⁸

Para hacer el estudio se debe empezarse por elaborar:

4.5.3.1. MANUAL DE FUNCIONES.

Determina las funciones y responsabilidades que les corresponde realizar a cada uno de los ejecutivos, personal administrativo y trabajadores de la empresa. Así mismo define la línea de autoridad.

El manual de funciones consta de los siguientes aspectos.

- ✓ Relación de dependencia (ubicación interna).
- ✓ Dependencia jerárquica (relaciones de autoridad).
- ✓ Naturaleza del trabajo: Se refiere a las principales características sobre la ejecución en el puesto trabajo.
- ✓ Tareas principales: Son las funciones que deben desempeñar normalmente dentro de sus puestos de trabajo, se refiere a las

⁷UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. Elaboración y Evaluación de Proyectos de inversión. Módulo nueve.

⁸MIRANDA Juan José Gestión de Proyectos.



actividades que debe cumplir diariamente en las cuales se basa su nivel de gestión empresarial.

- ✓ Tareas secundarias: Se refiere a aquellas que debe cumplir ocasionalmente en determinado espacio de tiempo y son resultantes de las funciones principales.

4.5.3.2. ORGANIGRAMAS

Un organigrama es un gráfico o dicho de otra manera es un conjunto de líneas y símbolos que muestran la estructura organizativa de una empresa. Estos son:

- ✓ Estructural.
- ✓ Funcional.

4.5.4. ESTUDIO FINANCIERO.

Se refiere a la factibilidad económica de un proyecto, cuyo objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores así, como elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales, para la evaluación del proyecto y así poder determinar la rentabilidad del proyecto.

4.5.4.1. LA INVERSIÓN DEL PROYECTO.

Son los gastos que se generan para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción. La materialización de la inversión depende del agente económico que la realice.



Las inversiones pueden clasificarse en tres categorías: Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo.

- ✓ **Activos Fijos.**-Se compone por los bienes de propiedad de la empresa, que no son objeto de sus transacciones comunes, ya que les son indispensables para el desarrollo normal de las actividades de la empresa y que no están destinadas a la venta.
- ✓ **Activos Diferidos.**-Constituyen aquellos gastos sobre activos constituidos para los servicios, derechos o privilegios especiales que son necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente.
- ✓ **Activo Corriente o Capital de Trabajo.**-Es la designación a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posibles laborar normalmente durante un periodo determinado permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas.

Aquí se detallan los siguientes rubros:

- ✓ Materia Prima Directa e Indirecta.
- ✓ Mano de obra Directa e Indirecta.
- ✓ Gastos de administración.

4.5.4.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

Una vez conocidas el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento para ello se obtiene dos fuentes.

- ✓ Fuente Interna.- Constituida por el aporte de los socios.



- ✓ Fuente Externa.- Constituida normalmente por las instituciones financieras estatales y privadas.

4.5.4.3. PRESUPUESTOS.

Es un plan que permite predecir el futuro de las organizaciones en términos cuantitativos ya sean en unidades de ventas, unidades de producción y números de empleados.

4.5.4.4. DEPRECIACIONES.

Depreciación es una deducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Se utiliza para dar a entender que las inversiones permanentes de la planta han disminuido en potencial de servicio.

4.5.4.5. COSTOS.

- ✓ **Costos Fijos.-** Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, también se puede decir que son aquellos que permanecen constantes en un periodo de tiempo determinado y no guardan relación con los niveles de producción.
- ✓ **Costos Variables.-** Son aquellos valores que incurren a la empresa, en función a su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa se puede decir que son los que incrementan o excrementan



proporcionalmente conforme aumente o disminuye el volumen de producción.

4.5.3.6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Es uno de los costos financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas. Para este estado se toman en cuenta dos puntos fundamentales.

- ✓ **Ingresos:** Están conformados por los resultados de las ventas u otros ingresos.

- ✓ **Egresos:** Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Producción Gastos de Operación y Gastos Financieros.

4.5.5. EVALUACION FINANCIERA.

4.5.5.1. FLUJO DE CAJA.

Representa las diferencias entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas activos, para su cálculo no se incluyen ingresos, depreciaciones ni amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan



desembolsos económicos para la empresa, el flujo de caja es la fase fundamental para la evaluación el proyecto.⁹

4.5.5.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN).

Se define como la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor de descuento significa que se traslada al año cero los gastos del proyecto para asumir el riesgo de la inversión los criterios de decisión basados en el VAN son:

- ✓ Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara.
- ✓ Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello significa que la inversión perderá su inversión en el tiempo.
- ✓ Si el VAN es igual a cero la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de valor adquisitivo.

4.5.5.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

Se define como la tasa de descuento, que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto, sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto, se toma como referencia lo siguiente:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo del capital se acepta el proyecto.

⁹PASACA MORA, Manuel Enrique 2004 Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja – Ecuador.



- ✓ Si la TIR es igual al costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto de inversión.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo del capital se rechaza el proyecto.

4.5.5.4. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio.

- ✓ Si la Relación Ingresos / Egresos es igual a 1 el proyecto es indiferente.
- ✓ Si la Relación Ingresos / Egresos es mayor a 1 el proyecto es rentable.
- ✓ Si la Relación Ingresos / Egresos es menor a 1 el proyecto no es rentable.

4.5.5.5. PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

4.5.5.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

La finalidad del análisis de Sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable asumiendo que el resto de variable permanezca constante.



- ✓ Si el coeficiente es mayor que 1 el Proyecto es sensible, los cambios reducen o anula la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es igual que 1 no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferentes a cambios.

4.5.6. MATRIZ FODA

Al tener ya determinadas cuales son las FODA en un primer plano, nos permite determinar los principales elementos de fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades, lo que implica ahora es hacer un ejercicio de mayor concentración en donde se determine, teniendo como referencias a la misión y visión de la empresa, como afecta a cada uno de los elementos FODA.

La matriz FODA nos indica cuatro estrategias alternativas conceptualmente distintas:

1. Fortalezas-Oportunidades (FO)

Aquí se utilizan los aspectos positivos que tiene la empresa, los recursos disponibles como: humanos, materiales, económicos, y mercadológicos, etc., para aprovechar las oportunidades que tiene en el mercado.

2. Fortalezas-Amenazas (FA)

En esta combinación se considera las ventajas y fortalezas que tiene la empresa para aprovechar de la mejor manera, y de esta forma enfrentar los peligros o situaciones negativas que se pueden presentar en el ambiente externo.



3. Debilidades-Oportunidades (DO)

Aquí se rectifica las falencias, errores y actitudes negativas que tiene la empresa, aprovechando las ventajas u opiniones que le brinda el mercado.

4. Debilidades-Amenazas (DA)

En esta combinación se toma en cuenta los aspectos negativos, tanto en el ambiente interno como externo, para las soluciones más viables, de acuerdo a las posibilidades y necesidades de la empresa

MATRIZ FODA		
FACTORES	FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES Es cualquier situación favorable que se presenta en el entorno de la organización, que asegura la demanda de un producto o servicio y permite mejorar su posición.	ESTRATEGIA (FO) ¿Cómo podemos impulsar las fortalezas para aprovechar las oportunidades? o viceversa.	ESTRATEGIA (DO) ¿Cómo podemos eliminar la debilidad, explotando la oportunidad? o viceversa.
AMENAZAS Cualquier situación desfavorable que se presenta en el entorno de la organización, que sea potencialmente nociva, puede ser una barrera, una limitación para la organización. ¹⁰	ESTRATEGIA (FA) ¿Cómo podemos impulsar las fortalezas y evitar las amenazas?	ESTRATEGIA (DA) ¿Cómo podemos eliminar la debilidad, para evitar la amenaza?

¹⁰ RAMÍREZ, José. Elementos Metodológicos para la Planificación Estratégica en Programas de Educación Superior. Pág. 37



E.- MATERIALES Y MÉTODOS.



5. MATERIALES Y MÉTODOS.

Para alcanzar los objetivos planteados en el proyecto se aplicó la siguiente metodología basándose en Métodos, Materiales, Técnicas y Herramientas, que permitieron el desarrollo planificado y sobre todo el cumplimiento de los objetivos propuestos.

5.1. MÉTODOS UTILIZADOS.

- **Método Científico.**-Este conjunto de procedimientos se aplicó durante el todo el desarrollo de la investigación, puesto que nos permitió tener una óptica diferente en cuanto al sistema del cooperativismo en la ciudad de Loja, asimismo poder efectuar análisis de los resultados arrojados en el estudio.
- **Método Deductivo.**- Este método se aplicó en el estudio de mercado para el levantamiento de información en las parroquias Sucre y Sagrario que fueron tomadas para la cuantificación de las demanda
- **Método Inductivo.**- Una vez recopilada la información del estudio de mercado nos permitió establecer los puntos estratégicos referentes a lo que manifiestan los demandantes, para de esta forma poder efectuar análisis de la rentabilidad del proyecto.
- **Método Sintético.**- Este método fue de gran importancia por cuanto nos permitió establecer conclusiones de lo observado en el estudio realizado, y a su vez recomendar a los directivos distintos aspectos que ayudaran a que el proyecto tenga el éxito esperado.



5.2. TÉCNICAS

Es importante señalar las diferentes técnicas que se utilizaron para obtener la información para el desarrollo del proyecto.

5.2.1. LA ENCUESTA

Esta técnica fue la columna vertebral del proyecto, ya que nos permitió recolectar información necesaria para determinar los diferentes puntos de vista de los encuestados en cuanto a la implementación de una agencia de la cooperativa de ahorro y crédito campesina “COOPAC” en la ciudad de Loja”

5.3. MATERIALES.

Para el desarrollo del presente proyecto se requirió de los siguientes materiales que se detallan a continuación:

- Copias a color y blanco y negro.
- Esferos.
- Papel Bond
- Útiles de oficina.
- internet y todos sus componentes.
- Computadora Portátil.
- Calculadoras.
- Infocus.
- Transporte



5.4. PROCEDIMIENTOS.

Para el desarrollo del presente proyecto de Tesis se procedió en primera instancia con la elaboración de un Estudio de mercado, en el cual se desarrolló un análisis de las variables competitivas del proyecto, permitiendo cuantificar la Demanda de los servicios que presta la COOPAC así como la Oferta existente actualmente en el mercado, sin dejar de lado la Competencia, el Precio y la comercialización de los servicios objetivo que se logró a través de la técnica de la encuesta.

Posteriormente se realizó un Estudio Técnico, tomado como referencia la información recopilada, misma que se constituyó en el pilar fundamental para la decisión de invertir en el proyecto, permitiendo tomar decisiones en cuanto a la ubicación de la nueva agencia, para luego establecer el Talento Humano requerido, así como los recursos económicos y los suministros para el desarrollo del presente proyecto.

Seguidamente se elaboró el Estudio Administrativo Legal, en el cual se hizo constar todo lo referente a la organización y administración de la cooperativa de ahorro y Crédito “COOPAC” así como los organigramas y los manuales de funciones de las personas que laborarán en la nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina “COOPAC.

Finalmente en el estudio financiero se estableció los ingresos y egresos referentes a la prestación del servicio durante los años de vida útil del proyecto, estos datos fueron claves para en la evaluación financiera para aplicar los indicadores y poder determinar la rentabilidad del proyecto, cuando se recuperara la inversión, análisis de sensibilidad etc.



5.4.1. DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA.

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de la apertura de una agencia de la cooperativa de ahorro y crédito campesina “COOPAC” en la ciudad de Loja”, tomamos como muestra la población económicamente activa de las parroquias urbanas Sucre y Sagrario.

5.4.2. ELECCIÓN DE LA MUESTRA.

Cuadro N.1.PEA CIUDAD DE LOJA	
HOMBRES	40.339
MUJERES	21.700
TOTAL	62.039

FUENTE: INEC, Censo poblacional 2001

Una vez obtenida la PEA de la Ciudad se la proyectó para el año 2010 con una tasa de crecimiento poblacional del 2,08%, con lo cual obtuvimos una población económicamente activa al año 2010 de 156.673,00 habitantes.

Para el cálculo de las muestra utilizare la siguiente fórmula.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

N= Población Económicamente Activa ciudad de Loja año 2010

N= 156673

e= Nivel de confianza (error permitido $(0,05)^2$)

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{156673}{+ 156673 (0,05)^2}$$

n =399 encuestas



F.-RESULTADOS.



6. RESULTADOS.

6.1. ANÁLISIS PRELIMINAR DEL MERCADO

La importancia de este estudio radica en que a partir de la investigación realizada se podrá determinar si es posible o no, la creación de una agencia de la **COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMPESINA “COOPAC” Ltda.**, para que opere en el sector centro de la ciudad de Loja, y de esta manera tener una noción clara de la cantidad de clientes que habrán de adquirir nuestros servicios dentro de un espacio definido, durante un periodo determinado.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones de la nueva Agencia Centro corresponden a las que desean los encuestados; nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros servicios financieros ofertados por la Cooperativa, así como algunos aspectos para la concreción del proyecto como son: la determinación de una demanda, oferta, demanda insatisfecha, con sus respectivas proyecciones para los años subsiguientes, la proyección de las variables futuras de mercado, del entorno, etc. Un análisis de precios así como de la situación de la empresa respecto al ambiente externo que lo rodea.

6.2. DATOS GENERALES

6.2.1. Sexo del Cliente.

Cuadro N.2.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Masculino	170	43%
Femenino	229	57%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Del total de la población de la ciudad de Loja, se observó que existen 229 mujeres representando al sexo femenino con el 57%; y con una mínima diferencia de 4 puntos, están 170 hombres que representa el 43%



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

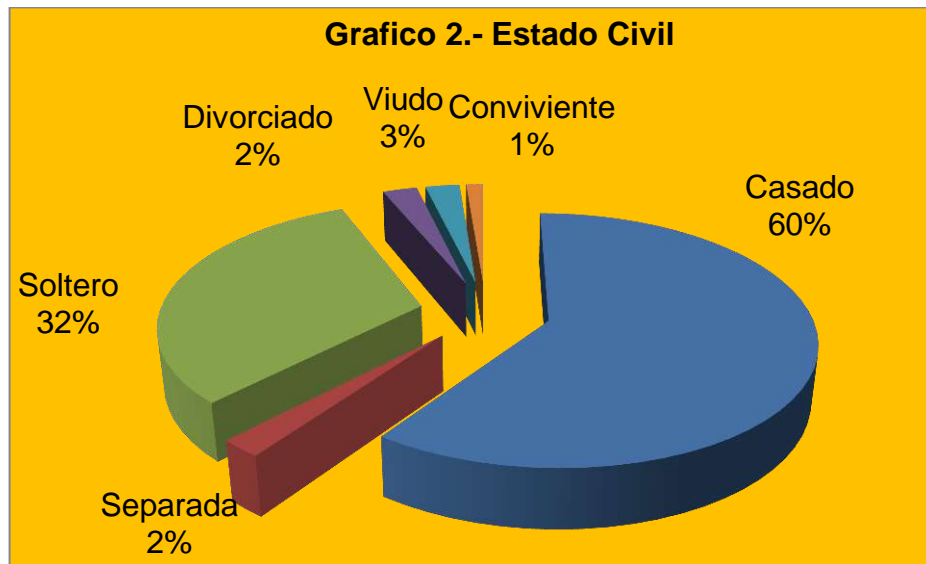
6.2.2. Estado Civil.

Cuadro N.3.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Casado	239	60%
Separada	9	2%
Soltero	126	32%
Divorciado	10	3%
Viudo	10	3%
Conviviente	5	1%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Determinamos que 239 personas que representan al 60% de los habitantes del Cantón Loja son de estado civil casado, 126 personas que son el 32% son solteras; con porcentajes similares del 3% son de estado civil divorciado y viudo, y con porcentajes mínimos del 2% que representa a separado y el 1% que convive con su pareja.



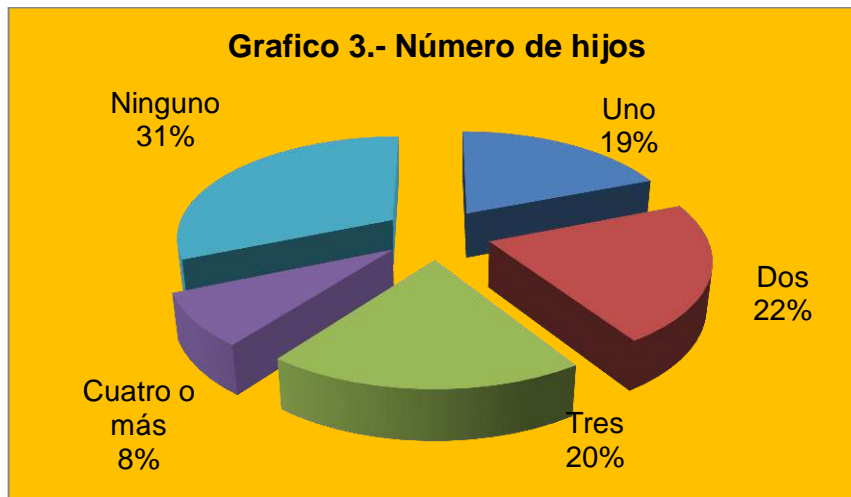
Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.3. Número de hijos de los encuestados.

Cuadro N.4.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Uno	76	19%
Dos	87	22%
Tres	78	20%
Cuatro o más	33	8%
Ninguno	125	31%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Podemos establecer que 125 personas que corresponde al 31% de los encuestados aún no tiene hijos; 87 personas que representan al 22% tiene 2 hijos, seguido del 20% que tienen 3 hijos; el 19% encuestados posee solo 1 hijo y la parte mínima que representa el 8% de la población encuestada tiene entre 4 o más hijos a su cargo.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

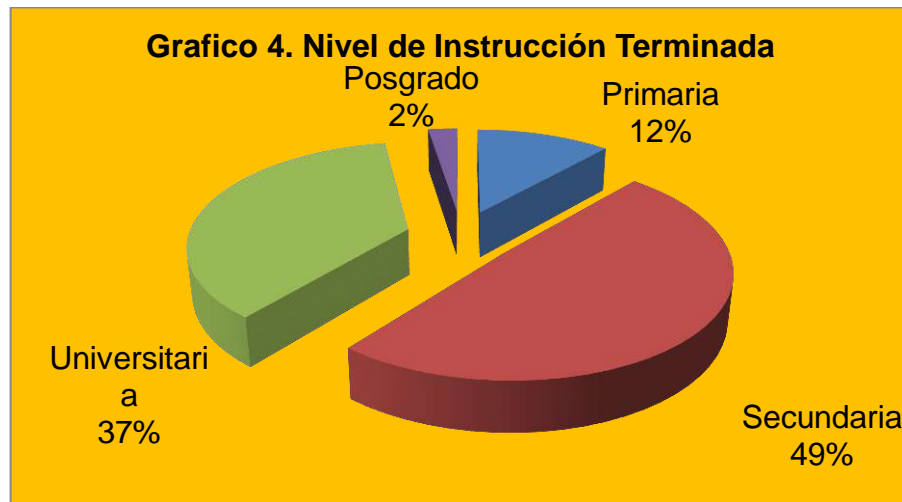
6.2.4. Nivel de Instrucción Terminada

Cuadro N.5.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Primaria	46	12%
Secundaria	195	49%
Universitaria	145	36%
Postgrado	10	3%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Esta pregunta tiene por objeto determinar el nivel de instrucción de nuestros encuestados los cuales se detallan de la siguiente manera: 195 persona que representan al 49% prácticamente la mitad de los encuestados han terminado la secundaria; 145 individuos manifiestan haber culminado sus estudios superiores lo que representa el 36%; 46 personas que equivale al 12% tiene solo instrucción primaria y tan solo 10 personas han obtenido un posgrado.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.5. Tipo de Vivienda del Encuestado.

Cuadro N.6.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Propia y pagada	163	41%
Propia y la está pagando	10	3%
Vive con familia	91	23%
Arrienda	127	32%
Herencia	8	2%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Una vez aplicadas las encuestas arrojaron los siguientes resultados sobre el tipo de vivienda en que habitan los encuestados: 163 personas que corresponden al 41% de la muestra posee una vivienda propia y pagada; seguido están 127 individuos que son el 32% que arriendan un lugar para vivir; a su vez 91 encuestados siendo el 23% de la muestra nos responden que viven con familiares; y con porcentajes mínimos del 3% que tienen vivienda propia y la están pagando y el 2% restante que ha heredado el lugar donde habitan.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.6. Actividad Económica.

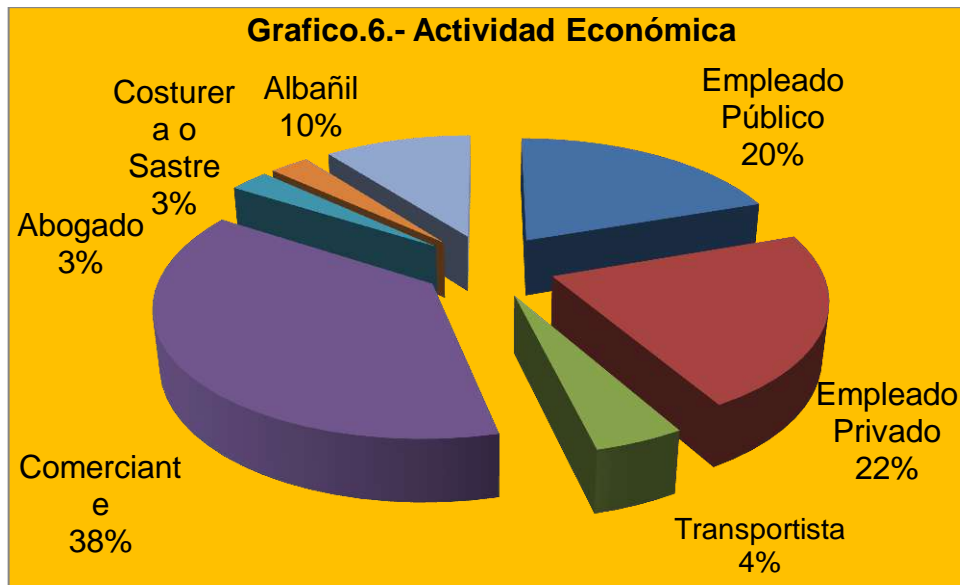
Cuadro N.7.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Empleado Público	70	18%
Empleado Privado	78	20%
Transportista	16	4%
Comerciante	134	34%
Abogado	10	3%
Costurera o Sastre	10	3%
Albañil	37	9%
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Esta pregunta tiene como objeto central conocer la actividad a la que se dedica los habitantes del cantón Loja, los datos obtenidos nos indican que 134 personas que son la mayoría representada en un 34% son comerciantes; seguidamente con 78 encuestados se encuentran el 20% que comprende el sector privado; así mismo una frecuencia de 70 personas representa al 18% que trabajan en el sector público; seguido de 37 personas que se dedican la albañilería que corresponde al 9% de la población encuestada, también se observa a 16 personas dedicadas al

transporte con el 4% de la muestra; y con porcentajes afines del 3% se encuentra los Abogados y costureras o sastres



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.7. Nivel de Ingresos.

Cuadro N.8.

ALTERNATIVA	F	%	Xm	F(Xm)
Menos de 100	22	6%	50,00	1100,00
101 - 200	45	11%	150,50	6772,50
201 - 300	70	18%	250,50	17535,00
301 - 400	49	12%	350,50	17174,50
401 - 500	45	11%	450,50	20272,50
501 - 600	45	11%	550,50	24772,50
601 - 700	15	4%	650,50	9757,50
701 - 800	27	7%	750,50	20263,50
801 - 900	13	3%	850,50	11056,50
901 - 1000	22	6%	950,50	20911,00
1001 - 1500	27	7%	1250,50	33763,50
Más de 1501	19	5%	750,50	14259,50
TOTAL	399	100%		197639,00

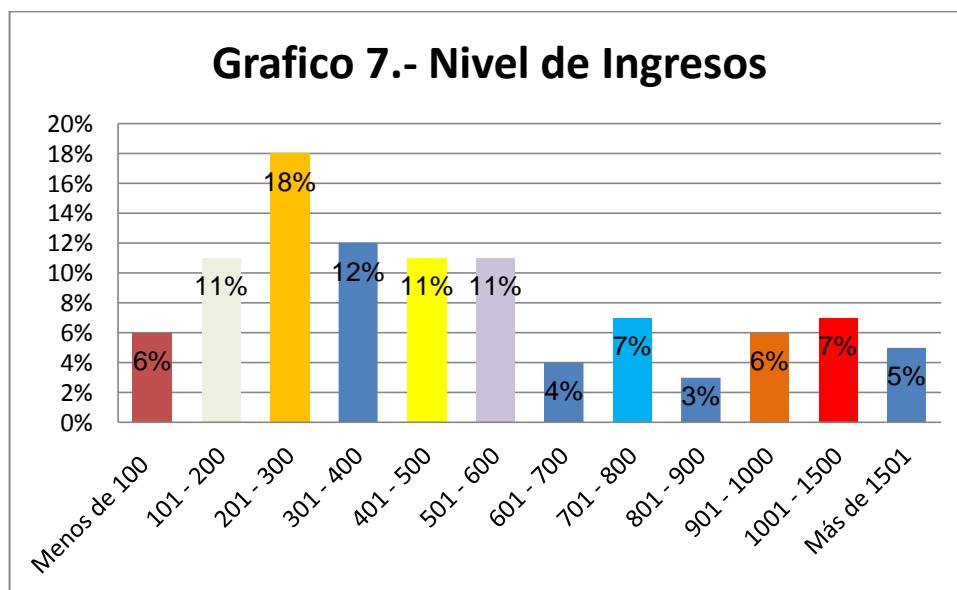
Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras



$$INGRESOPROMEDIO = \frac{f(Xm)}{n}$$

$$INGRESOPROMEDIO = \frac{197639}{399} = 495,34$$

En los datos procesados nos da a conocer que 70 personas que representan el 18% de la población tiene ingresos que van de 201 a 300 dólares lo que indica que sus ingresos están en relación al sueldo básico; seguidamente están 49 individuos que sus ingresos están entre 301.00 y 400.00 dólares que representan el 12%; con el porcentaje del 11% están las personas que tienen ingresos menos de 101.00 a 200.00, de 401.00 a 500.00 y 501.00 a 600.00. Asimismo tenemos que con el 7% están los encuestados que sus ingresos están entre 701.00 y 800.00 y 1001.00 y 1500.00, y algo muy importante a resaltar que de todos los encuestados solo el 5% mantienen ingresos que van más allá de 1500.00, seguramente debido a que son personas con trabajos públicos muy bien remunerados.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras



6.2.8. Nivel de Ahorro.

Cuadro N.9.				
ALTERNATIVA	F	%	Xm	F(Xm)
Menos de 50	205	51%	50,00	10250,00
De 51 a 150	98	25%	150,50	14749,00
De 151 a 250	37	9%	250,50	9268,50
De 251 a 350	25	6%	350,50	8762,50
De 351 a 450	11	3%	450,50	4955,50
De 451 a 550	7	2%	550,50	3853,50
De 551 a 650	9	2%	650,50	5854,50
De 651 a 750	3	1%	750,00	2251,50
De 751 a 850	1	0%	850,50	850,50
De 851 a 950	1	1%	950,50	1901,00
De 951 a 1050	1	0%	1250,50	1250,50
Más de 1051	1	0%	1250,50	1250,50
TOTAL	399	100%		63947,00

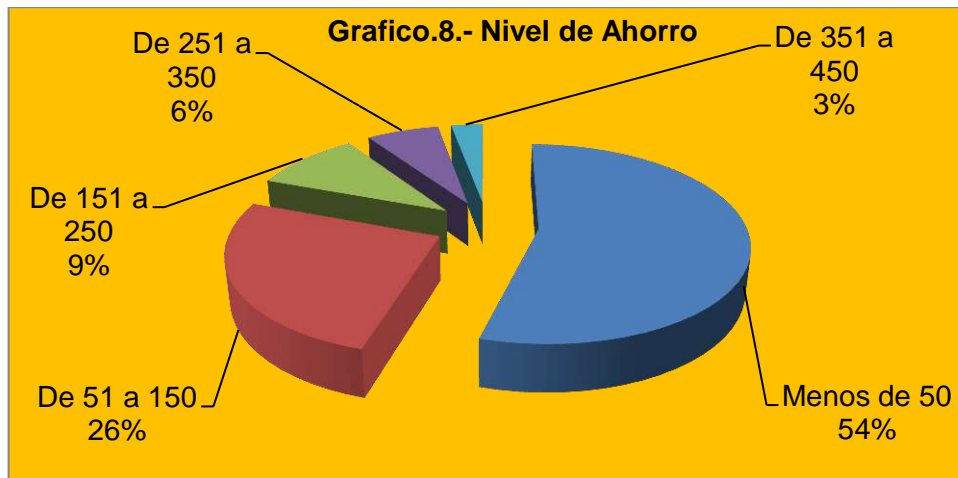
Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

$$INGRESOPROMEDIO = \frac{f(Xm)}{n}$$

$$INGRESOPROMEDIO = \frac{63947}{399} = 160,27$$

Fijándose en los resultados, es notorio que la mayoría de los encuestados que son 201 personas representados por el 51% estarían dispuestos a ahorrar menos de 50.00 dólares de los ingresos que mantienen; seguido están 98 individuos que representan el 25% ahorrarían de 51.00 a 150.00 dólares mensuales; así mismo se observa que 37 encuestados representados por el 9% ahorrarán de 151.00 a 250.00 seguramente porque sus gastos no son muy significativos, con el 6% están las

personas son las personas que están en la capacidad de ahorrar entre 251 y 350.00.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autora

6.2.9. ¿Para acceder a un crédito recurre usted a?

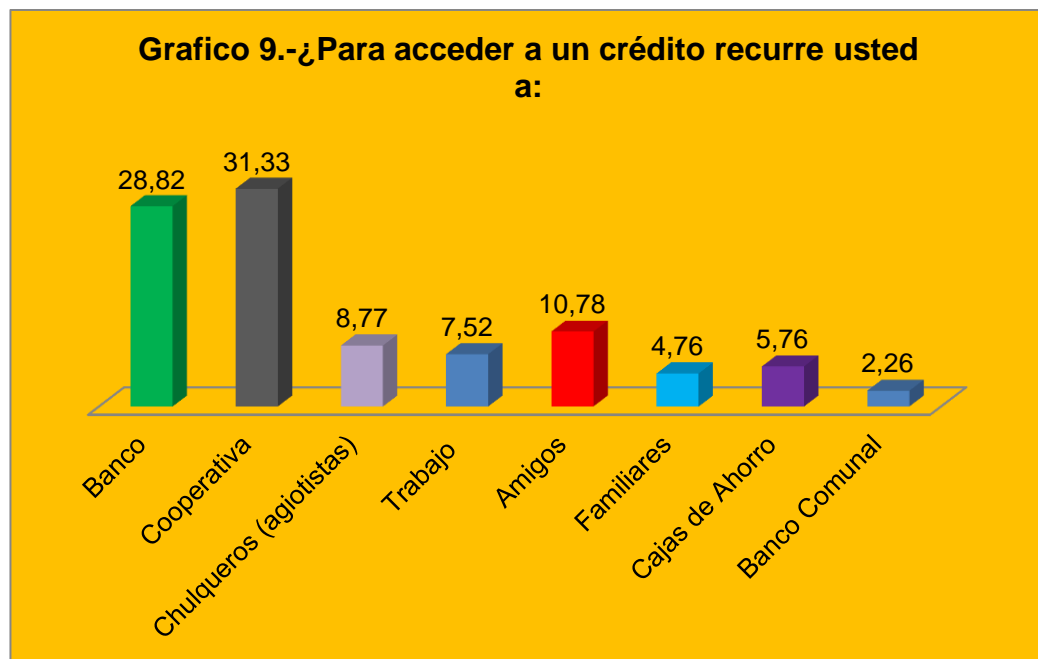
Cuadro N.10.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Banco	115	28,82
Cooperativa	125	31,33
Chulqueros (agiotistas)	35	8,77
Trabajo	30	7,52
Amigos	43	10,78
Familiares	19	4,76
Cajas de Ahorro	23	5,76
Banco Comunal	9	2,26
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

En esta pregunta aplicada se puede dar cuenta que 125 encuestados que son la mayoría representados por el 31% prefieren realizar los créditos en Cooperativas de Ahorro y Crédito; 115 individuos que significan el 29% prefiere realizarlo en Bancos por seguridad y confianza. Algo importante mencionar es que 43 sujetos que son el

11% cuando requiere de dinero acude a sus amigos; así también tenemos que el 9% lo hacen acudiendo a los chulqueros por la facilidad otorgada; en cajas de ahorro y Crédito, lo hacen el 6% de la muestra seguido del 4% que prefiere hacerlo con sus familiares cuando de dinero se trata y tan solo el 2% concurre a los Bancos Comunales.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.10. Si tuviera que recurrir a un crédito, lo destinaria para:

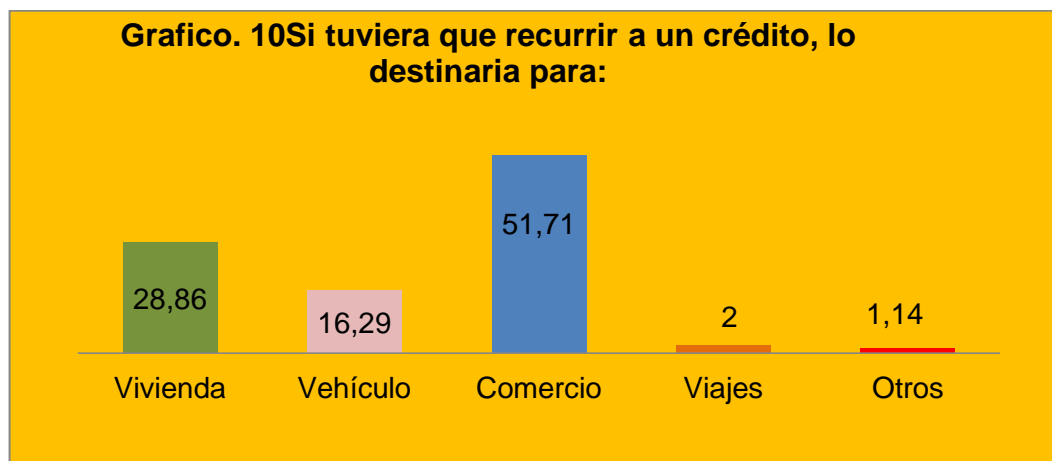
Cuadro N.11.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Vivienda	101
Vehículo	57
Comercio	181
Viajes	7
Otros	4
TOTAL	350

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras



Realizando un análisis de esta pregunta es notorio que la mayoría de las personas representadas por el 52% de la muestra accederían a un préstamo para incrementar un negocio existente o plasmar una nueva idea de dependencia, mientras que el 29% lo solicitan para vivienda; con un porcentaje significativo del 16% están las personas que desean adquirir un medio de transporte para negocio o uso personas y solo el 2% y 1% lo destinarían para viajes y otras actividades.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.11. ¿Conoce Usted la Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC?

Cuadro N.12.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	210	52,63
NO	189	47,37
TOTAL	399	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Esta pregunta es clave para nuestro proyecto ya que los resultados nos servirán para detectar la competencia de las demás entidades financieras

es decir si la gente conoce la cooperativa, el 53% de encuestados (210 personas) nos respondieron que si siendo más del 50% que la identifica ya a la cooperativa COOPAC; mientras que el 47% (189 personas) restante no la conoce o se confunde con el nombre.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.2.11.1. ¿Por quién?

Cuadro N.13.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Familia	27	12,86
Amigos	30	14,29
Es cliente	153	72,86
TOTAL	210	100,00

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

Según los datos obtenidos nos podemos dar cuenta que 153 personas la conocen a la Cooperativa COOPAC, debido a que son clientes de la misma, los cuales representan el 73% de la población; 30 individuos la

ubicación por referencias de sus amigos que son el 14%, y 27 personas la sitúan por referencia de sus familiares los cuales simbolizan el 13%.



Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

6.3. SEGMENTACIÓN DE MERCADO.

Es fundamental para este proyecto definir el nicho de mercado en el cual pretendemos colocar nuestros servicios.

Cuadro N.14. Descripción Demográfica	
Promedio de ingresos:	495.34 dólares mensuales,
Sexo	Masculino y Femenino
Estado civil	Soltero, casado, viudo, divorciado, unión libre
Cargas familiares	3 hijos
Descripción Geográfica	
Provincia:	Loja
Cantón	Loja
Parroquias	Sucre y Sagrario
Tipo de área	Urbana
Descripción del Estilo de Vida	
Ingresos	Comercio, empleos públicos y privados

Fuente: Estudio de Mercado
Elaboración: Las autoras



6.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El proyecto consiste en la implementación de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina COOPAC Loja, en el sector centro, específicamente sector Cuarto Centenario, para lo cual hemos recolectado información de fuentes primarias y secundarias, mediante la aplicación de encuestas a los posibles demandantes de acuerdo a la muestra obtenida anteriormente.

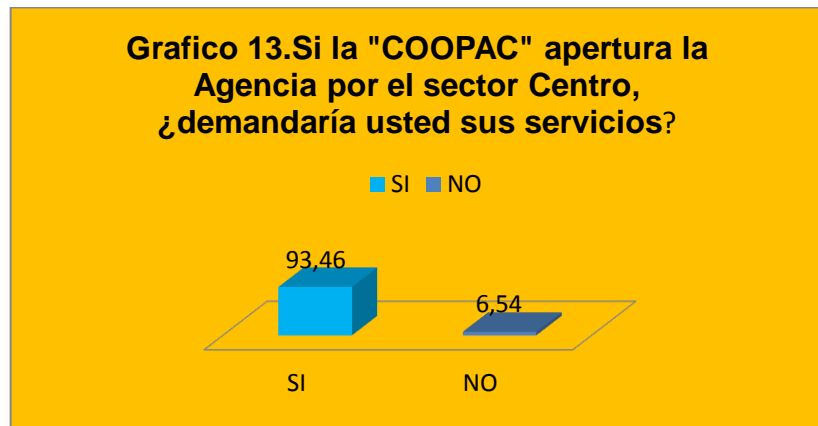
6.4.1. Si la "COOPAC" apertura la Agencia en el sector Centro, ¿demandaría usted sus servicios?

Es vital indagar sobre la aceptabilidad del proyecto en mención, así mismo conocer si la población tiene grado de aceptabilidad por el servicio que se pretende ofertar.

Cuadro N.15.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	143	93,46
NO	10	6,54
TOTAL	153	100,00

Fuente: Estudio Cuadro 13(solo clientes.) 153.
Elaboración: Las autoras.

En relación a esta pregunta se puede observar claramente que 143 personas, lo que significa el 93% de la muestra responden que sí es decir que están de acuerdo en la implementación de la nueva agencia; y el porcentaje restante del 7% que son 10 personas dicen que no están de acuerdo con la apertura de la nueva agencia.



Fuente: Cuadro 19

Elaboración: Las autoras

6.4.2. ¿Qué productos y servicios demandaría usted en la nueva agencia de la "COOPAC"?

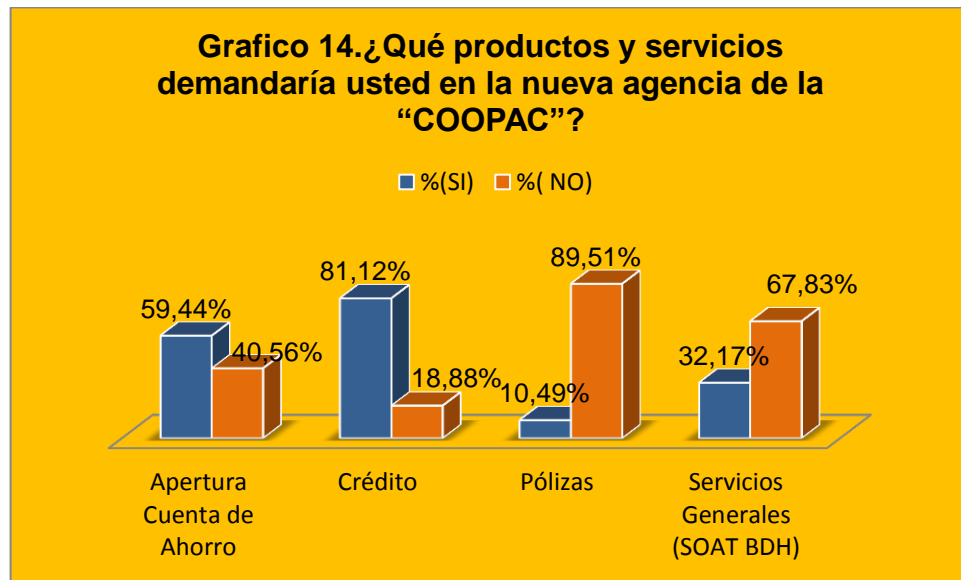
Cuadro N.16.

SERVICIOS	SI	NO	TOTAL	%(SI)	%(NO)	TOTAL
Apertura Cuenta de Ahorro	85	58	143	59,44%	40,56%	100
Crédito	116	27	143	81,12%	18,88%	100
Pólizas	15	128	143	10,49%	89,51%	100
Servicios Generales (SOAT BDH)	46	97	143	32,17%	67,83%	100
TOTAL	321	394				

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Las autoras

De acuerdo a los resultados obtenidos en este ítem, 116 personas manifiestan que el producto que más demandarían serían la solicitud de crédito, lo que significa el 36%; 85 personas solo abrirían una cuenta de ahorros lo que representa el 27% de la muestra; 59 encuestados indican que los servicios que utilizarían serían transacciones de depósitos y retiros, lo que representa el 18%; asimismo 46 individuos declaran que acudirían a la Nueva Agencia para utilizar los servicios del SOAT Y BDH que ofrece la COOPAC lo cual representa el 14%; mientras que solo 15 personas se acercarían a la cooperativa para realizar operaciones de depósitos a plazo fijo, lo que simboliza el 5%.



Fuente: Encuestas.
Elaboración: Las autoras.

6.4.3. ¿Cuánto estaría en la capacidad de ahorrar en la nueva agencia "COOPAC" mensualmente?

Cuadro N.17.

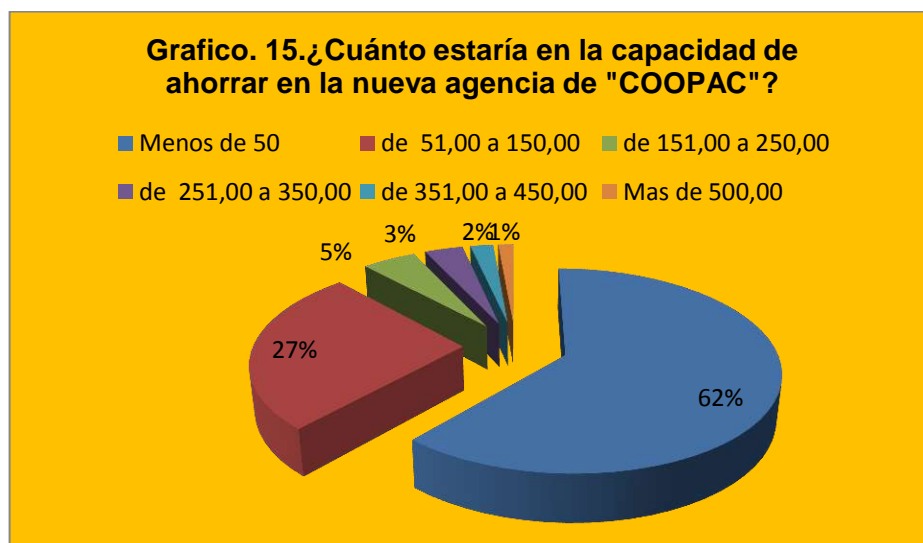
ALTERNATIVA	F	%	Xm	F(Xm)
Menos de 50	88	61,54	44,00	3872,00
de 51,00 a 150,00	38	26,57	100,50	3819,00
de 151,00 a 250,00	7	4,90	200,50	1403,50
de 251,00 a 350,00	5	3,50	300,50	1502,50
de 351,00 a 450,00	3	2,10	400,50	1201,50
Más de 500,00	2	1,40	250	500,00
TOTAL	143	100,00		12298,50

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Las autoras

$$INGRESO PROMEDIO = \frac{f(Xm)}{n}$$

$$INGRESO PROMEDIO = \frac{12298,50}{143} = 86.00 \text{ Mensuales}$$

Esta pregunta tiene como objeto determinar la capacidad de ahorro mensual en la muestra, concluyendo lo siguiente: 88 individuos opinan que ahorrarían menos de 50 dólares mensualmente, esto de acuerdo a sus ingresos, representados con el 62%; 38 personas están en la capacidad de ahorrar en la nueva agencia de la "COOPAC" de 51.00 hasta 150.00 dólares, esto representa el 27% de la muestra; seguidamente están 7 encuestados que reservarían de sus ingresos de 151.00 a 250.00 dólares lo que significa el 5%; asimismo 5 personas que son el 3% de los encuestados manifiestan que depositarían en la agencia centro de 251 a 350 dólares respectivamente; 3 personas están dispuestos a ahorrar de 351 a 450 dólares que viene a ser el 2%; y por ultimo solo 2 personas mas de 500.00 que representan el 1%.



Fuente: Encuestas.
Elaboración: Las autoras

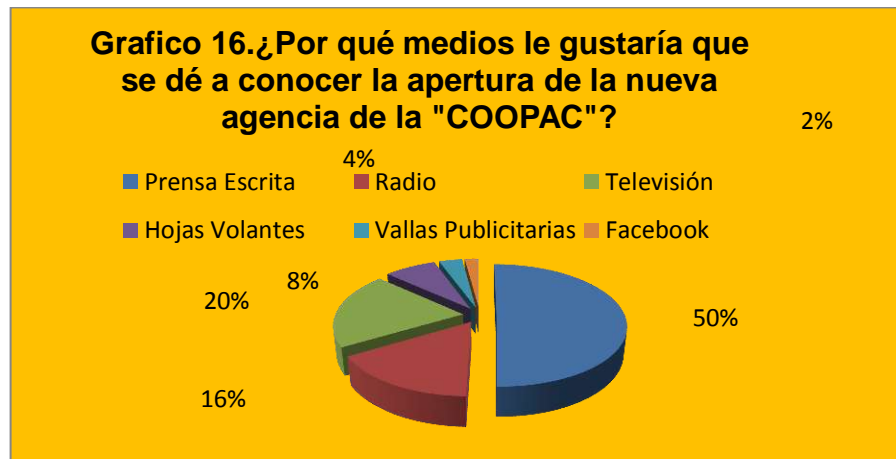


6.4.4. ¿Por qué medios le gustaría que se dé a conocer la apertura de la nueva agencia de la "COOPAC"?

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Prensa Escrita	72	50,35
Radio	23	16,08
Televisión	29	20,28
Hojas Volantes	11	7,69
Vallas Publicitarias	5	3,50
Facebook	3	2,10
TOTAL	143	100

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Las autoras

Una vez aplicada la encuesta observamos que 29 personas le gustaría que la cooperativa de ahorro y crédito COOPAC realizara la propaganda de su nueva agencia por el medio televisión que representan el 20%; seguido de 23 individuos que respondieron que la publicidad se la haga por intermedio de la radio lo que significa el 16%; asimismo 11 personas que son el 8% manifiesta que se realice mediante hojas volantes ya que son más atractivos; 5 encuestados por medio de vallas publicitarias que son el 4%, tan solo 3 encuestados espera que se lo haga por el internet en redes sociales como el Facebook, y algo poco usual 72 encuestados responden que se lo debería hacer por la prensa escrita lo que simboliza más del 50% debido a que compran la prensa para informarse en sus negocios.



Fuente: Encuestas.
Elaboración: Las autoras

6.4.5. ¿Por qué motivos piensa usted que se dan los sorteos y promociones en las instituciones financieras

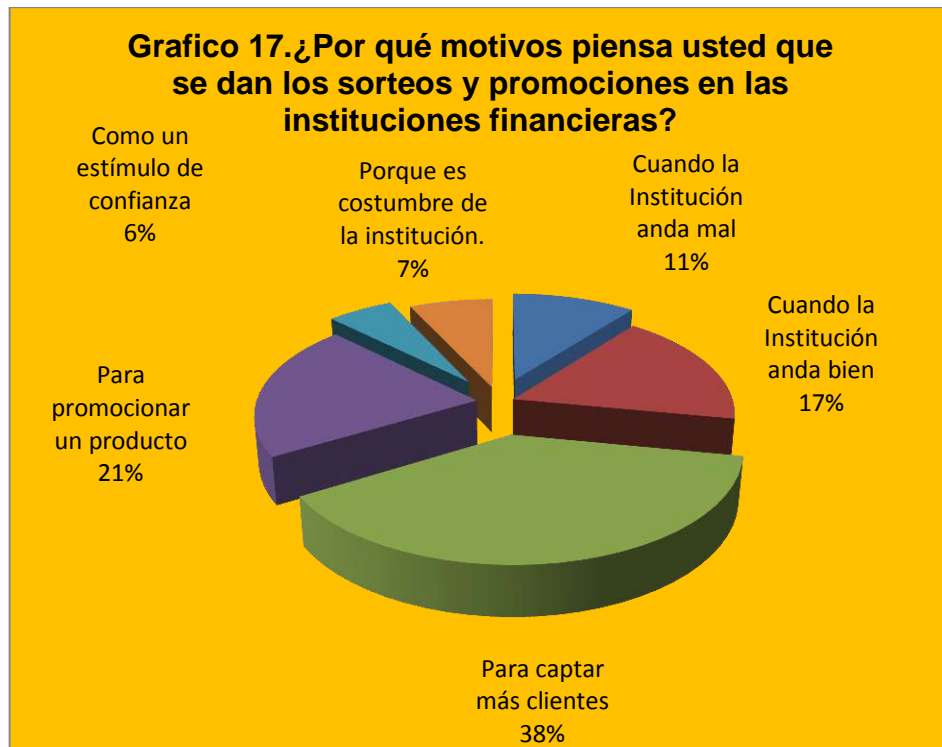
Cuadro N.19.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Cuando la Institución anda mal	15	10,49
Cuando la Institución anda bien	25	17,48
Para captar más clientes	55	38,46
Para promocionar un producto	30	20,98
Como un estímulo de confianza	8	5,59
Porque es costumbre de la institución.	10	6,99
TOTAL	143	100,00

Fuente: Encuestas.
Elaboración: Las autoras

En esta última pregunta de la encuesta aplicada, podemos darnos cuenta que 55 personas opinan que los sorteos y promociones se las realiza para captar clientes lo que significa el 38%; 25 individuos opinan porque la institución anda bien lo que representa el 17% ya que es una manera de dar confiabilidad a sus socios; a su vez 30 personas que son el 21% opina que es para lanzar un nuevo producto al mercado y el mismo tenga acogida; 10 encuestados dicen porque ya es costumbre de la Institución dar promociones a sus clientes representado por el 7%; asimismo 8 personas porque es un estímulo de confianza para sus socios lo que

simboliza el 6% y 15 encuestados con un porcentaje mínimo del 10% señalan por que anda mal la institución.



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las autoras

6.5. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

6.5.1. CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL.

La idea de este apartado es identificar los clientes que se pretenden atender, además de cuantificar un aproximado del mercado, de acuerdo a las siguientes características.

- Población de las parroquias Sucre y Sagrario de la ciudad de Loja.
- Mayores de 18 años.



- Que estén en la capacidad de generar ingresos y que tengan la disponibilidad para ahorra y adquirir créditos.

Los siguientes cuadros serán base para poder determinar los tipos de demandas para el proyecto:

Cuadro N.20.	
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DEL CANTON LOJA	
PEA 2008	68145
Tasa de crecimiento	2,08%
PEA 2010	71009

Fuente: INEC, Tasa de crecimiento del 2,08%.
Elaboración: Las autoras

Para determinar la (PEA) del 2010 del cantón Loja, se tomó como base la Población Económica Activa del 2008, que es el dato más actualizado que existe, el cual se lo proyecta con una tasa de crecimiento del 2.08%.

Cuadro N.21.		
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR PARROQUIA.		
PARROQUIAS	%	HABITANTES
SUCRE	36,19%	25698
SAGRARIO	13,56%	9629
TOTAL		35327

Fuente: INEC.
Elaboración: Las autoras.

Para establecer la PEA por sector, en este caso las Parroquias Sucre y Sagrario se sacó el porcentaje de acuerdo al número de habitantes por parroquia multiplicado por la PEA del 2010.



6.5.2. MERCADO POTENCIAL O DEMANDA POTENCIAL.

La demanda potencial será la PEA de las parroquias Sucre y El sagrario; basándonos en estadísticas proporcionadas por el INEC hemos proyectado a cinco años la demanda potencial, utilizando la tasa de crecimiento poblacional (2.08%).

Cuadro N.22.DEMANDA POTENCIAL	
AÑOS	DEMANDANTES
0	35327
1	36062
2	36812
3	37578
4	38359
5	39157

Fuente: Cuadro 21
Elaboración: Las autoras

6.5.3. MERCADO OBJETIVO.

Para determinar el mercado objetivo del proyecto se tomó como base el porcentaje de la población que si conoce o ha escuchado de la existencia de la “COOPAC” Ltda. Loja.

Cuadro N.23.MERCADO OBJETIVO	
52,63%	
AÑOS	DEMANDANTES
0	18593
1	18979
2	19374
3	19777
4	20189
5	20608

Fuente: Cuadro 12.
Elaboración: Las autoras



6.5.4. MERCADO REAL

Asimismo para lograr determinar la demanda real se tomó en cuenta el porcentaje de los encuestados que si están de acuerdo con la implementación de una nueva agencia de la COOPAC por el sector centro de la Ciudad.

Cuadro N.24.DEMANDA REAL	
93,46%	
AÑOS	DEMANDANTES
0	17377
1	17738
2	18107
3	18484
4	18868
5	19261

Fuente: Cuadro 15.
Elaboración: Las autoras

6.6. DEMANDA REAL POR PRODUCTOS

Para este proyecto se ofrecerá tres productos principales, por lo cual es importante determinar si dichos productos tienen la demanda suficiente.

- Créditos
- Ahorros
- Servicios Generales

6.6.1. DEMANDA REAL EN CRÉDITO.

La demanda real en créditos se fija multiplicando el porcentaje de los encuestados que estarían de acuerdo en solicitar los préstamos por la demanda real, es decir las el porcentaje de las personas que están de acuerdo con la implementación de la nueva agencia.



Cuadro 25.DEMANDA REAL EN CRÉDITO			
PREFERENCIA CREDITOS	PORCENTAJE	DEMANDA REAL	DEMANDA REAL EN CRÉDITOS.
Si	81,12%	17377	14096

Fuente: Cuadro 16y 24.
Elaboración: Las autoras

6.6.2. DEMANDA REAL EN AHORROS.

Se sobreentiende que serán las personas que abrirán una libreta de ahorros en la nueva agencia de la COOPAC. Algo importante a mencionar es que las personas que tienen crédito tienen que aperturar cuenta de ahorros, obligatoriamente.

Cuadro 26.DEMANDA REAL EN AHORROS			
PREFERENCIA CTA. AHORROS	PORCENTAJE	DEMANDA REAL	DEMANDA REAL EN AHORROS.
Si	59,44%	17377	10329

Fuente: Cuadro 16 y 24.
Elaboración: Las autoras

6.6.3. SERVICIOS GENERALES (SOAT)

Aquí se toma como base el número de habitantes que están dispuestos a adquirir los servicios generales en la Cooperativa, lo que abarca principalmente venta del SOAT.



Cuadro 27.SERVICIOS GENERALES (SOAT)			
SERVICIOS GENERALES	PORCENTAJE	DEMANDA REAL	DEMANDA REAL EN SERVICIOS GENERALES (SOAT).
Si	32,17%	17377	5590

Fuente: Cuadro 16 y 24.
Elaboración: Las autoras

6.6.4. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POR PRODUCTO.

Bajo este contexto se procede a determinar el crecimiento de la demanda que en este caso se utiliza la tasa promedio de crecimiento del 2.08 % anual.

Cuadro 28.PROYECCION DE LA DEMANDA REAL POR PRODUCTO			
AÑOS	CUENTA DE AHORROS	CRÉDITO	SERVICIOS GENERALES
1	10544	14389	5706
2	10763	14688	5825
3	10987	14994	5946
4	11215	15306	6069
5	11449	15624	6196

Fuente: INEC. Tasa de crecimiento 2.08%. Cuadro 25, 26 y 27.
Elaboración: Las autoras

6.7. ANALISIS DE LA OFERTA

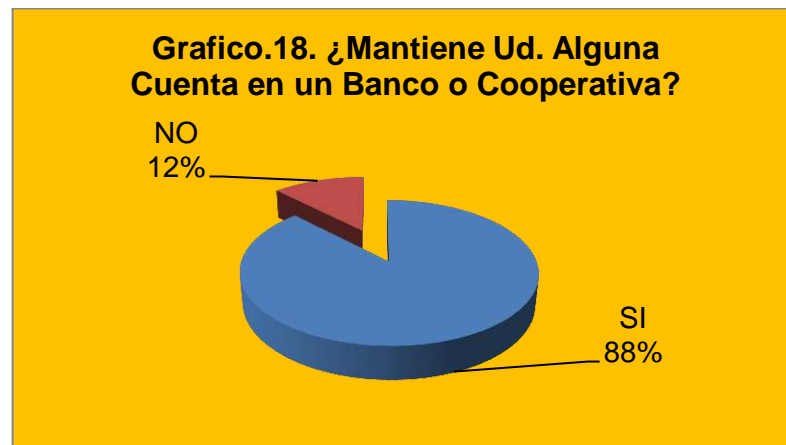
Para la determinación de la oferta se tomó como base de datos, el porcentaje de las personas que si tienen acceso al Sistema Financiero, en los diferentes servicios como son Ahorro, Créditos y otros Servicios.

6.7.1. ¿Mantiene Ud. Alguna Cuenta en un Banco o Cooperativa?

Cuadro N.29.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	350	87,72
NO	49	12,28
TOTAL	399	100,00

Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

Luego de haber analizado los datos arrojados en las encuestas podemos observar que 350 personas, representadas por el 88% mantienen abierta una cuenta de ahorros en una entidad financiera de la ciudad de Loja; mientras que solo 49 personas que son el 12% no poseen cuenta alguna en entidades financieras de la localidad.



Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

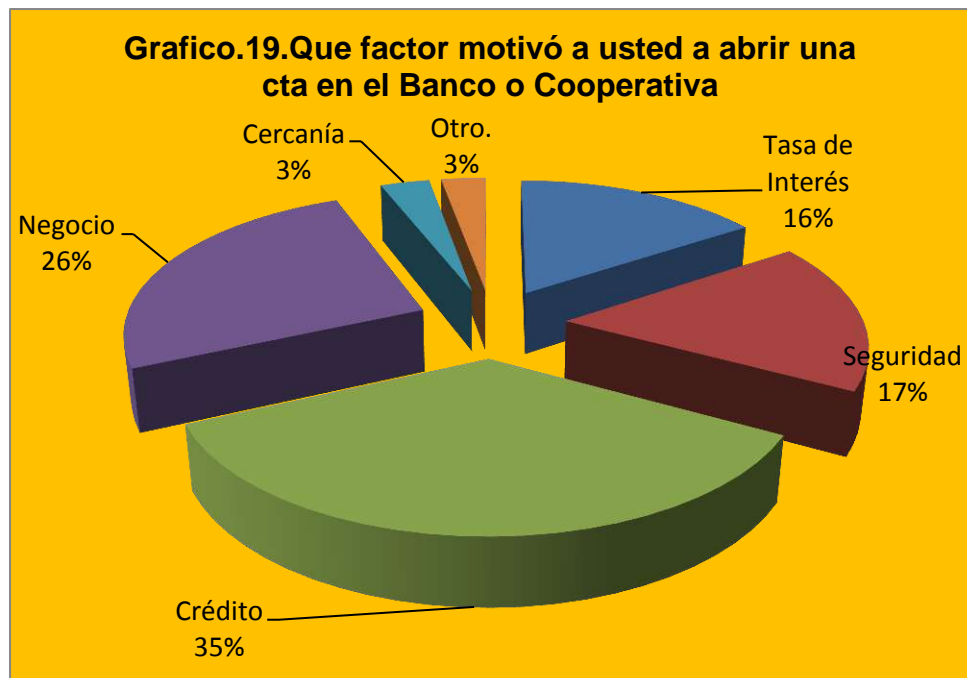


6.7.2. ¿Qué factor lo motivo a Ud. a abrir una cta. en el Banco o Cooperativa?

Cuadro N.30.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Tasa de Interés	55	15,71
Seguridad	60	17,14
Crédito	124	35,43
Negocio	90	25,71
Cercanía	11	3,14
Otro.	10	2,86
TOTAL	350	100,00

Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

Podemos establecer que la mayoría de las personas que son 124 representadas por el 35% el factor que más las motiva para aperturar una cuenta en alguna institución financiera es por cuanto quieren solicitar un crédito, seguido están 90 encuestado representando el 26% de los encuestados para realizar sus operaciones mercantiles en sus negocios; seguido están 60 personas que son el 17% de la muestra que abren la cuenta por seguridad de sus ahorros; 55 sujetos que significan el 14% lo hacen por rentabilidad; por ultimo tenemos que en porcentajes iguales del 3% lo harían y un cercanía y otros.



Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

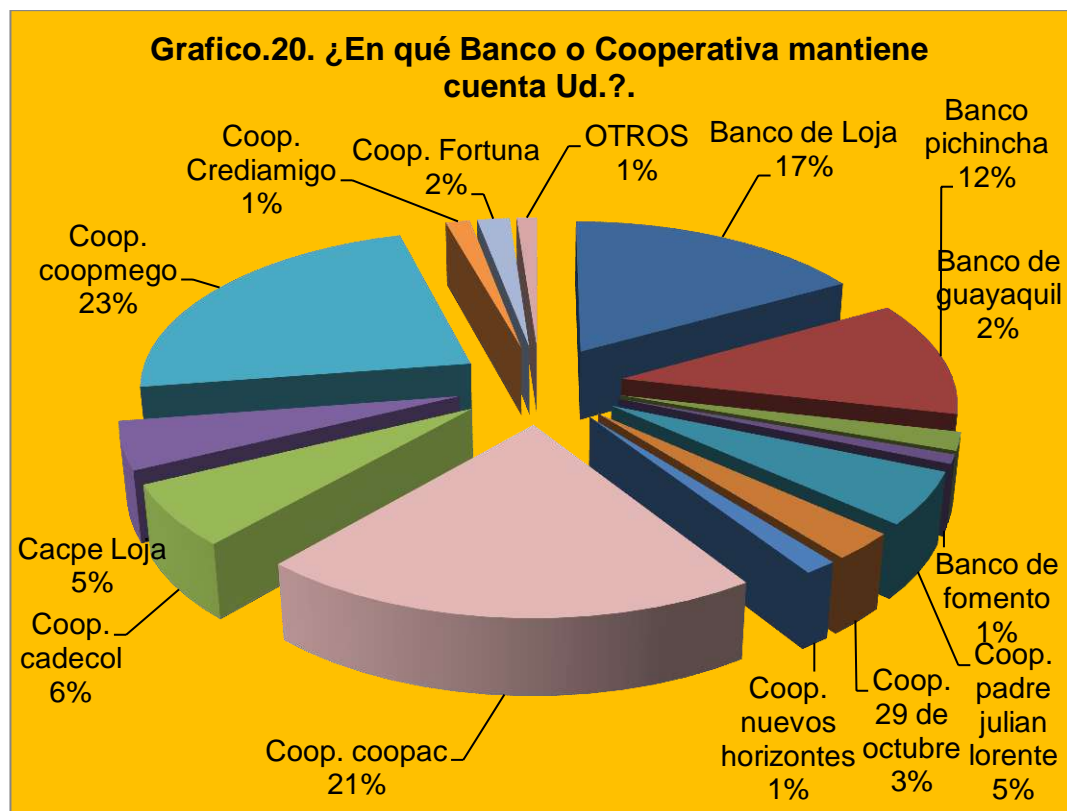
6.7.3. ¿En qué Banco o Cooperativa mantiene cuenta Ud.?

Cuadro N.31.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
BANCO DE LOJA	73	16,82
BANCO PICHINCHA	51	11,75
BANCO DE GUAYAQUIL	8	1,84
BANCO DE FOMENTO	4	0,92
COOP. PADRE JULIAN LORENTE	23	5,30
COOP. 29 DE OCTUBRE	12	2,76
COOP. NUEVOS HORIZONTES	6	1,38
COOP. COOPAC	90	20,74
COOP. CADECOL	27	6,22
CACPE LOJA	21	4,84
COOP. COOPMEGO	100	23,04
COOP. CREDIAMIGO	6	1,38
COOP. FORTUNA	8	1,84
OTROS	5	1,15
TOTAL	434	100

Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

Según la encuesta aplicada se evidencia claramente que 100 personas mantienen abierta una cta. de ahorros en la Coopmego, lo que significa el 23% de los encuestados; seguido esta la COOPAC en la cual 90 personas son socios activos representando el 21%; asimismo tenemos el Banco de Loja con 73 personas que significan el 17% de la muestra; luego está el Banco del Pichincha en la cual 51 personas mantienen cuenta, ya sea de ahorros o Corriente, lo que representa el 12%; asimismo tenemos 23 personas que han aperturado una cuenta en la Cooperativa Padre Julián Lorente lo que significa el 5%, estos son los más representativos. Cabe mencionar que las encuestas se aplicaron tanto a socios de la Cooperativa como a habitantes de las parroquias sucre y sagrario.



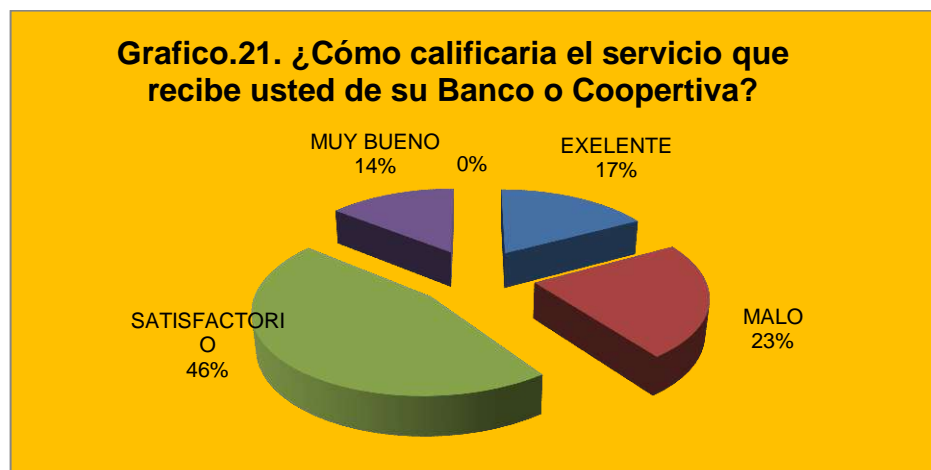
Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

6.7.4. ¿Cómo calificaría el servicio que recibe usted de su Banco o Cooperativa?

Cuadro N.32.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
MUY BUENO	50	14,00
EXCELENTE	60	17,14
MALO	80	22,86
SATISFACTORIO	160	45,71
TOTAL	350	100,00

Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

De acuerdo al estudio realizado se puede observar que 160 personas están satisfechas con el servicio que reciben de su Banco o Cooperativa lo que representa el 46% de la muestra; 80 individuos opinan que el servicio es malo lo que significa el 23%; 60 encuestados responden que los servicios son excelentes representado en un 17%; 50 personas que son el 14 % coinciden que el servicio es muy bueno.



Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

6.7.5. ¿Cuántas veces al mes acude Ud. al Banco o Cooperativa?

Cuadro N.33.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
UNA VEZ	30	8,57
DOS VECES	40	11,43
DE TRES A CINCO VECES	180	51,43
TODOS LOS DIAS	90	25,71
FIN DE SEMANA	10	2,86
TOTAL	350	100,00

Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

De las personas encuestadas que tienen una cuenta en un Banco o Cooperativa 180 personas que representa el 51% a acuden de tres a cinco veces a realizar sus operaciones bancarias, 90 personas que son el 26% van todos los días a efectuar ya sean depósitos o retiros, en cambio 40 personas representadas por el 11% concurren dos veces al mes a las instituciones; y por ultimo 30 personas van solo una vez al mes y 10 los fines de semana representadas por el 3%.



Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras



6.8. OFERTA POR PRODUCTOS.

En este proyecto es de vital importancia conocer os diferentes productos que utilizan los demandantes en las diferentes instituciones del sistema financiero de la localidad.

6.8.1. ¿Qué tipo de servicios financieros utiliza en otras Instituciones Financieras?

Cuadro N.34.		
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Cuenta de Ahorro	129	37%
Cuenta Corriente	53	15%
Giros	20	6%
Créditos	135	39%
Pólizas	4	1%
Sobregiros	5	1%
Transferencias	2	1%
Otros	2	1%
TOTAL	350	100%

Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

Luego de analizada la información se puede deducir claramente que 135 individuos representadas por el 40% el servicio que utilizan son los créditos; seguido de 129 personas que utilizan el servicio de cuenta de ahorros que representa el 38%; asimismo tenemos que 53 encuestados que significan el 15% tienen cuenta corriente por cuanto manejan cantidades grandes de dinero en sus negocios; y tan solo un 20% utilizan para que sus familiares envíen giros del exterior.



Fuente: Las Encuestas.
Elaboración: Las autoras

6.8.2. IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA.

Para este proyecto es de vital importancia conocer la población de las parroquias que tienen acceso a diferentes servicios en las diferentes Instituciones del Sistema Financiero Local.

6.8.2. OFERTA GLOBAL.

Para establecer la oferta global, se estima aquella población que accede a diferentes servicios financieros, estos datos se toman del cuadro 29.

Cuadro 35.OFERTA GLOBAL			
UTILIZA SERVICIOS FINANCIEROS	PORCENTAJE	TOTAL DE POBLACIÓN	OFERTA
Si	87,72%	35327	30988,96

Fuente: Las Encuestas. Cuadro 22 y 29.
Elaboración: Las autoras

6.8.3. CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA REAL POR PRODUCTO.

6.8.3.1. OFERTA REAL EN CRÉDITO.

Para este punto se debe conocer aquellas personas que tienen actualmente créditos en diferentes instituciones de la ciudad.



Cuadro 36.OFERTA EN CREDITO			
Tiene crédito.	Porcentaje	Total de población	Oferta
Si	39%	30989	12086

Fuente: Cuadro 29 y 35.
Elaboración: Las autoras

6.8.3.2. OFERTA REAL EN AHORROS A LA VISTA.

Para este cuadro se tomó como base las personas que tienen abierta una cuenta de ahorros en diferentes Instituciones Financieras. Hay que recordar que la mayoría tiene por la solicitud de crédito.

Cuadro 37.OFERTA EN AHORRO			
Mantiene Libreta.	Porcentaje	Total de población	Oferta
Si	37%	30989	11466

Fuente: Cuadro 29 y 35.
Elaboración: Las autoras

6.8.3.3. OFERTA REAL EN SERVICIOS GENERALES.

Para determinar la oferta en este caso del SOAT, se tomó como base el porcentaje de personas que tienen acceso a otros servicios diferentes a los mencionados en la encuesta.

Cuadro 38.OFERTA EN SERVICIOS GENERALES			
Servicios Generales	Porcentaje	Total de población	Oferta
Si	1%	30989	310

Fuente: Cuadro 39 y 35.
Elaboración: Las autoras



6.8.4. PROYECCIÓN DE LA OFERTA.

Para la proyección de la Oferta se estima una tasa del crecimiento del 2,08%.

Cuadro 39.OFERTA REAL POR PRODUCTO			
AÑOS	AHORRO	CREDITO	SERVICIOS GENERALES
0	11466	12086	310
1	11704	12337	316
2	11948	12594	323
3	12196	12856	330
4	12450	13123	336
5	12709	13396	343

Fuente: INEC, tasa de crecimiento 2,08%, Cuadro: 36, 37 y 38
Elaboración: Las autoras

6.9. DEMANDA VS. OFERTA

Finalmente comparamos las proyecciones de la demanda real con la oferta, con el fin de determinar la existencia de: demanda satisfecha o insatisfecha.

6.10. CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

Se establece la demanda insatisfecha por producto a ofertar realizando la diferencia entre oferta y demanda real.

Cuadro 40.DEMANDA INSATISFECHA POR PRODUCTO		
AÑOS	CREDITO	SERVICIOS GENERALES
0	2010	5280
1	2052	5390
2	2095	5502
3	2138	5616
4	2183	5733
5	2228	5852

Fuente: Cuadro 28 y 39.
Elaboración: Las autoras



En el cuadro 40 observamos que existe demanda insatisfecha en los Créditos y Servicio Generales no así con el producto de ahorro que está totalmente satisfecho e incluso existe una sobreoferta.

6.11. COMPETENCIA.

Para analizar la competencia tomamos como base el casco comercial de la Ciudad de Loja, que comprende las siguientes calles; por el norte desde la calle Juan de Salinas, hasta el sur con la calle Catacocha; al este desde la calle José María Peña y el Oeste con la calle Juan José Peña; esta información es el resultado de un sondeo realizado por las autoras.

Es importante mencionar que las Instituciones que tienen un mayor porcentaje de clientes, es debido a que están situadas en el mercado lojano por más de cinco años. Entre las cuales están la Fortuna, Nuevos Horizontes y la CADECOL, siendo esta ultima la que posee un mayor número de clientes debido a que apoya al sector comercial, tanto del sector centro como del sector Norte con microcréditos específicamente.

Actualmente en el Cantón Loja existen (25) Cooperativas no controladas, reguladas por el MIES, las cuales se detallan a continuación:



6.11.2. CUADRO DE COOPERATIVAS EXISTENTES EN LA CIUDAD DE LOJA

Para tener un panorama más claro de la competencia existente actualmente en la ciudad de Loja, se realizó un pequeño estudio el cual se muestra a continuación en el cuadro 41

Cuadro N.41.	
Nº	COOPERATIVAS REGULADAS POR EL (MIES).
1	COAC. CASA FACIL
2	COAC. FORTUNA
3	COAC. NUEVOS HORIZONTES
4	COAC.CODEPRO
5	COAC.CACDESUR
6	COAC. SAN SEBASTIAN
7	COAC.CADECOL
8	COAC.DE MIGRANTES
9	COAC. VASCORP.
10	COAC. PROBIENESTAR
11	COAC. PROSPERAR
12	COAC.CREDIAMIGO
13	COAC. CRISTO REY
14	COAC.CREDES
15	COAC.SOLIDARIA
16	COAC.CRECER
17	COAC. CHOFERES PROFESIONALES DE LOJA
18	COAC. MIGRANTES EMPRENDEDORES
19	COAC.PACIFICO
20	COAC.27 DE ABRIL
21	COAC. LOJA
22	COAC. LA MERCED (SUCURSAL DE CUENCA)
23	COAC. JUVENTUD EMPRENDEDORA LTDA.
25	COAC. SEMILLAS DEL PROGRESO, ENTRE OTRAS.

Elaboración: Las autoras
Fuente: Estudio Visual.



De la investigación realizada referente al crecimiento de las Cooperativas en la ciudad de Loja, es impresionante su auge especialmente en el año 2010 y primer semestre del 2011, por lo que a la fecha existen alrededor de unas 25 Cooperativas de Ahorro y Crédito creadas y que están bajo el control del MIES.

6.12. COMERCIALIZACIÓN.

6.12.2. PRECIO DE LOS SERVICIOS

En lo referente a los diferentes servicios que ofertan las Cooperativas son de acuerdo a las políticas internas de cada Institución.

6.12.3. PRECIO DE LOS CRÉDITOS

En el Cuadro N° 44 se podrá observar las tasas de interés que manejan las Cooperativas que de acuerdo a la segmentación de cartera que pueden ser:

- Comercio.
- Consumo.
- Vivienda

Sin dejar de lado la que tiene mayor acogida y será nuestro principal servicio **MICROCRÉDITO** que trabajan de acuerdo a las tasas estipuladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros que esta con un suelo de 22.5% y un techo de hasta el 29% anual.



Cuadro N.42.PRECIOS DE APERTURA DE CTA	
APERTURA DE CUENTA (ADULTO)	\$10.00
APERTURA DE CUENTA (NIÑO)	\$1.00

Fuente. Institucional

Cuadro N.43.TASAS DE INTERES	
TASA DE INTERES ACTIVA	22,50%
TASA DE INTERES PASIVA	3.00%

Fuente. Institucional



Cuadro N.44.

COOPERATIVAS QUE OPERAN EN EL CASCO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA CON PRODUCTOS Y SERVICIOS SIMILARES.

Nº	COOPERATIVAS	COLOCACIONES											SERVICIOS					PRODUCTOS	
		CAPTACIONES			CONSUMO	VEHICULO	EMERGENTE	VIVIENDA	MICRO-CREDITO	COMERCIO	OTROS	% INTERES	FARMACIA	SOAT	SALUD	PAGO SERV. B.	OTROS	CHEQUERA	TARJETA DE DEBITO
		AHORROS	DEPOSITOS PLAZO FIJO	AHORRO INFANTIL															
1	COOP. CASA FACIL	x	x		x			x		x		15-22		x		x			
2	COOP.SOLIDARIA	x	x	x	x		X					12.5-22.5		x					
3	COOP.DINERS FX	x	x		x				x	x		15.5-22.5							
4	COOP.DE MIGRANTES	x	x		x							14.96							
5	COOP.CREDIAMIGO	x	x		x		X		x	x		15-22		x		x			
6	COOP.CRECER	x	x		x							17.50							
7	COOP.CADECOL	x	x	x	x		X		x	x	x	14.5-22	x	x	X	x	x	x	x
8	COOP.CACDESUR	x	x		x							17-23							
9	COOP. VASCORP.	x	x		x							12.5-22.5							
10	COOP. SAN SEBASTIAN	x	x		x				x	x		17-23					x		
11	COOP. PROSPERAR	x	x		x		X		x	x	x	17-22							



COOPERATIVAS QUE OPERAN EN EL CASCO COMERCIAL DE LA CIUDAD DE LOJA CON PRODUCTOS Y SERVICIOS SIMILARES.

Nº	COOPERATIVAS	CAPTACIONES			COLOCACIONES								SERVICIOS					PRODUCTOS	
		AHORROS	DEPOSITOS PLAZO FIJO	AHORRO INFANTIL	CONSUMO	VEHICULO	EMERGENTE	VIVIENDA	MICRO-CREDITO	COMERCIO	OTROS	% INTERES	FARMACIA	SOAT	SALUD	PAGO SERV. B.	OTROS	CHEQUERA	TARJETA DE DEBITO
12	COOP. PROBIENESTAR	x	x	x	x							16-20		x					
13	COOP. NUEVOS HORIZONTES	x	x	x	x				x	x	x	14.96-20				x	x	x	
14	COOP. FORTUNA	x	x	x	x	X		x	x	x	x	11.30-22							
15	COOP. CRISTO REY	x	x		x	X			x	x		15-22		x		x	x	x	
16	COOP. CODEPRO	x	x		x							15-22							
17	COOP. CHOFERES PROFESIONALES DE LOJA	x	x		x	X						15-22.5		x					
18	COOP. MIGRANTES EMPRENDEDORES	x	x		x				x	x		15-22		x		x			
19	COOP. PACIFICO	x	x		x				x	x		15-22		x		x			
20	COOP. 27 DE ABRIL	x	x		x				x	x		15-22		x		x			
21	COOP. LOJA	x	x		x				x	x		15-22		x		x			
22	COOP. LA MERCED (SUCURSAL DE CUENCA)	x	x		x				x	x		15-22		x		x			

Fuente: Estudio de Mercado.

Elaboración: Las autoras

Del estudio realizado en el mercado se pudo dar cuenta que la mayoría de las Cooperativas existentes en el mercado ofrecen servicios y productos similares a los de la COOPAC, habiendo solo pequeñas diferencias en cuanto a tasas de interés y algunos servicios adicionales.



6.13. MATRIZ FODA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA COOPAC

<p>COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA COOPAC</p> 	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 16 años de vida institucional. ✓ Cuenta con capital propio. ✓ Aceptación en el medio. ✓ Socios con capacidad técnica, liderazgo y suficiente experiencia en el sector cooperativo. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de una planificación estratégica ✓ Falta de publicidad y difusión de los servicios y beneficio que ofrece la cooperativa a través de los diferentes medios de comunicación. ✓ Falta de capacitación para el personal y directivos que laboran dentro de la misma. ✓ No cuenta con un Local propio en Loja
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Existencia de medios de comunicación para la aplicación de publicidad. ✓ Existencia de empresas que ofrecen sus servicios de capacitación para en diferentes áreas en la que desarrollen sus actividades. (SECAP). ✓ Lograr un mejor posicionamiento a nivel local. ✓ Financiación para la adquisición de su propio local. 	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Promover planes de crédito y facilidades de pago a los clientes. ✓ Fortalecer la imagen institucional. ✓ Mejorar la calidad del servicio hacia los usuarios. 	<p>ESTRATEGIAS DO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Brindar capacitaciones para adquirir nuevos conocimientos y mejorar el desempeño laboral.. ✓ Elaborar una planificación estratégica que le permita desarrollarse y trabajar con objetivos definidos. ✓ Diseñar estrategias de publicidad para obtener mayor acogida de clientes.
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Costos elevados en la transmisión de mensajes publicitarios. ✓ Bajo nivel de competitividad. ✓ La competencia ofrece los mismos servicios a menores intereses. ✓ Clientes morosos. 	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejorar la calidad del servicio hacia los usuarios. 	<p>ESTRATEGIAS DA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitar al personal en las áreas en que desempeñan su trabajo. ✓ Diseñar una planificación estratégica para que; directivos, socios y personal administrativo conozcan la visión, misión, objetivos estratégicos y los proyectos planteados.



6.14. PLAN DE MARKETING

Este apartado abarca a la publicidad que se efectuara para dar a conocer la apertura de la nueva agencia.

6.14.1. PUBLICIDAD DE LOS SERVICIOS

Este volante será el que se utilizara para publicitar los servicios que ofrecerá la nueva agencia, tomando en cuenta los colores corporativos de la Institución que son el naranja y el azul.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA
"COOPAC" Ltda.
Trabajando por una vida mejor

Apertura tu Libreta con sólo !!
\$10,0

PAGAMOS
Los más altos intereses del mercado en:
▶ AHORROS
▶ INVERSIONES A PLAZO FIJO

CRÉDITOS
▶ ORDINARIOS
▶ HIPOTECARIOS
▶ MICROCRÉDITOS

Apertura tu Libreta Mi Ahorrillo con sólo !!
\$1,00

▶ Recibes más altos intereses
▶ No necesitas Representante
▶ Planificas tu futuro
▶ Administras tu dinero
▶ Recibes trato preferencial

Casa Matriz Ambato: Quito 0551 entre Juan Benigno Vela y Av. Cevallos Telf. 032422348 -034421294

Sucursal Loja: Av. Gran Colombia 0369 entre Tulcán y Guaranda Telf. 2571110

Agencia Centro: Miguel Riofrio entre Ramón Pinto y Lauro Guerrero Telf. 2585512

6.14.2. PUBLICIDAD SOAT

Esta será la publicad que se entregara para dar informar sobre el SOAT.



CON EL RESPALDO DE :


PANAMERICANA
SEGUROS Y REASEGUROS
www.panamericana.com.ec


CORPO
SOAT
CORPORACION DE ASSEGUADORAS DEL SOAT

CON LA ASESORÍA DE :


NOVA
EQUADOR
En seguros... su mejor asesor
www.novaecuador.com


Coopac
Compañía de Ahorro y Crédito Campesina "COOPAC" S.A.

COOPAC AGENCIA CENTRO

Dirección: Miguel Riofrío entre Lauro Guerrero y
Ramón Pinto. Telf. 2585512

SOAT
SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO

PROTEGE A:

- CONDUCTOR DEL VEHÍCULO
- ACOMPAÑANTES PARTICULARES
- PASAJEROS DE VEHÍCULOS PÚBLICOS
- PEATONES

Obtenga su SOAT, en las oficinas de:


Coopac
Compañía de Ahorro y Crédito Campesina "COOPAC" S.A.
Loja - Ecuador



6.14.3. CUÑA RADIAL

La Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC con más de 16 años en el mercado financiero y con el afán de apoyar a los diferentes sectores económicos de la ciudad pone a disposición de la colectividad lojana su nueva agencia ubicada en el sector céntrico de la ciudad, calles Miguel Riofrío y Lauro Guerrero esquina en la cual podrán todos sus clientes y ciudadanía en general utilizar los siguientes servicios:

- CREDITOS DE CONSUMO.
- MICROCREDITOS
- COMERCIO.
- EMERGENTES.
- GRUPALES ETC.

Además sus inversiones a Plazo Fijo a los más altos intereses del mercado.

7. ESTUDIO TECNICO

7.1. LOCALIZACION DEL PROYECTO.

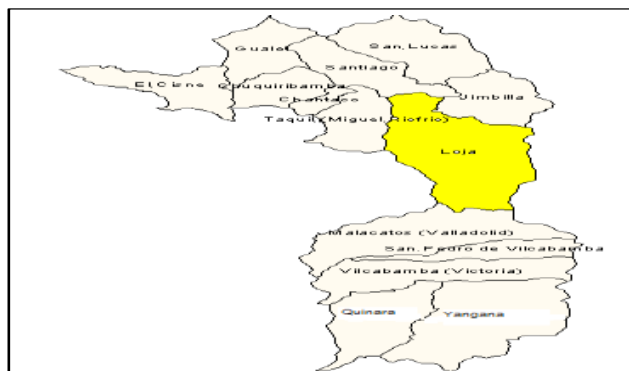
El cantón Loja cuenta con una extensión de 1 883 km² ocupa el 17 % del territorio provincial (11.027 km²), La ciudad de Loja se ubica en el área andina de clima templado. A excepción de junio y julio, meses en los que presenta una llovizna tipo oriental, el clima de Loja es templado, con temperaturas que fluctúan entre los 16° y 21°C.

Se encuentra ubicado en la parte sur oriental de la provincia de Loja y limita al norte con el Cantón Saraguro, al sur y este con la Provincia de Zamora Chinchipe, al oeste parte de la Provincia de El Oro y los cantones Catamayo, Gonzanamá y Quilanga.

7.2. MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto para la implementación de la agencia de la COOPAC, será específicamente en el Cantón Loja, en las Parroquias Sucre y Sagrario.

CUADRO N.45.DIVISION POLITICA DEL CANTÓN LOJA



FUENTE: Municipio de Loja.



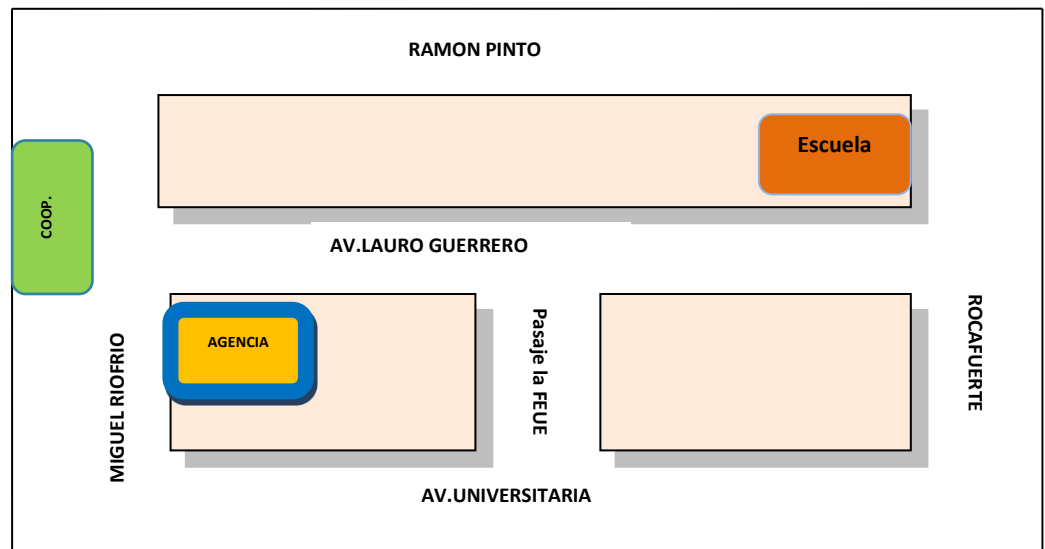
La nueva agencia de la COOPAC Loja estará situada en las calles Miguel Riofrío esquina entre la Av. Lauro Guerreo y Av. Universitaria como se muestra en el Grafico.25

La decisión de la ubicación de la Agencia Centro por el sector Cuarto Centenario es por cuanto es un sector eminentemente comercial lo cual facilitaría la colocación de los préstamos para el comercio.

Otro factor importante es por cuanto algunos de los clientes son del sector y se ven obligados a trasladarse hasta la Sucursal Norte para realizar pagos de préstamos.

7.3. UBICACIÓN DE LA NUEVA AGENCIA DE LA COOPAC

Gráfico N°25



ELABORACION: Las Autoras



7.4. FACTORES DE MICROLOCALIZACION

El lugar que se ha escogido para la implementación de la Agencia Centro de la COOPAC, deberá tener los servicios básicos como:

- Agua Potable
- Energía Eléctrica
- Línea Telefónica e Internet.

7.5. TAMAÑO.

La determinación del tamaño es de gran importancia para el proyecto, ya que radica fundamentalmente en su incidencia sobre el nivel de inversiones y costos que se calculen, así como la estimación de la rentabilidad que podrían generar en su implementación.

Asimismo para la organización de los servicios se tomara como base la demanda insatisfecha por producto de acuerdo al cuadro N° 41. A continuación se resumen las demandas insatisfechas por producto para la iniciación del proyecto.

7.6. FINANCIAMIENTO

El financiamiento para la implementación de la nueva agencia será en un 100% aporte de los socios accionistas, es decir capital propio.

Cuadro 46.FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION			
RUBRO	INVERSION TOTAL	CAPITAL PROPIO	PORCENTAJE
Activos Fijos	\$ 5.269,00	\$ 5.269,00	4,15
Activos Diferidos o Intangibles	\$ 1.497,75	\$ 1.497,75	1,18
Gastos	\$ 120.302,10	\$ 120.302,10	94,67
TOTAL	\$ 127.068,85	\$ 127.068,85	100,00

Fuente: Estudio Financiero
Elaboración: Las autoras



7.7. CAPACIDAD DEL PROYECTO

7.7.1. CAPACIDAD INSTALADA POR PRODUCTO

La Capacidad instalada para el presente proyecto será del 40% de la demanda insatisfecha por producto.

7.7.2. CAPACIDAD UTILIZADA POR PRODUCTO.

Cuadro 47.CAPACIDAD UTILIZADA POR PRODUCTO					
AÑOS	CREDITO	SERVICIOS GENERALES	META	CREDITO	SERVICIOS GENERALES
1	2052	5390	8%	164	431
2	2095	5502	16%	335	880
3	2138	5616	24%	513	1348
4	2183	5733	32%	698	1835
5	2228	5852	40%	891	2341

ELABORACION: Las Autoras

El consejo directivo en base a datos históricos de la creación de la sucursal de la COOPAC en diciembre del 2007 en la ciudad de Loja, para el primer año espera acaparar con el 8% de la capacidad instalada en sus productos y servicios, proponiéndose obtener un crecimiento anual del 8% hasta llegar a cubrir la cubrir la capacidad total en

Es importante recalcar que la demanda en cuanto a ahorro a la vista está satisfecha, incluso existe una sobreoferta de ahorro, pero se recuerda que para solicitar un préstamo es necesaria la apertura de libreta de ahorros.

Para determinar la capacidad utilizada en los créditos se espera colocar un promedio de \$164,000 dólares para el primer año, lo que representan el 8% de la capacidad instalada. El detalle se lo encontrará en el anexo 3.

Cabe mencionar que en lo referente al ahorro se estima que los mismos socios que solicitan crédito mantengan un ahorro de \$10.00 mensuales, lo que genera un ingreso adicional.



7.8. INGENIERÍA DEL PROYECTO

En lo que respecta a la ingeniería se tendrá como objetivo fundamental, dar solución a todo lo referente con la instalación del equipo informático y tecnológico necesario para el funcionamiento de la agencia; indicando a su vez los procesos a seguir para cada actividad que se genere en la misma.

7.8.1. DESCRIPCION DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFERTA LA COOPAC LOJA.

Los servicios que presta la Cooperativa de Ahorro y Crédito “COOPAC” son los siguientes:

7.8.1.1. CAPTACIONES

- **Ahorros:**

Registra los valores depositados por el socio o cliente que pueden ser movilizados en cualquier momento.

- **Inversiones o Depósitos a Plazo Fijo:**

Son obligaciones financieras exigibles al vencimiento, libremente convenidas por las partes. Pueden instrumentarse en un título nominativo, a la orden o al portador, pueden ser pagados antes del vencimiento del plazo, previo acuerdo entre el acreedor y el deudor, Los intereses de las inversiones de socios y clientes pueden ser pagados mensualmente o al vencimiento con tasas atractivas de interés.



- **Mi Ahorrito.**

El producto Mi ahorruto ha sido diseñado para estimular el ahorro infantil, donde pueden aperturar sus libretas desde \$1.00 en adelante.

7.8.1.2. COLOCACIONES

- **CREDIDIARIO.**

Este producto está dirigido a comerciantes formales e informales que tienen ingresos diarios y que pueden pagar la cuota mensual prorrateada para 30 días.

- **CRÉDITOS GRUPALES.** Este producto tiene la característica de que se otorga créditos a grupos con un mínimo tres y un máximo de 10 personas, las mismas que tienen un representante elegido en el mismo grupo, esta persona se encargara de vigilar que sus compañeras estén al día en sus pagos. Estas personas acceden a un crédito en función a los ingresos justificados. Estos créditos no suelen elevados, van desde \$ 200.00 hasta \$1000.00. Los pagos pueden ser semanales quincenales o mensuales de acuerdo a la disponibilidad del grupo.

- **CRÉDITOS HIPOTECARIOS.** Este tipo de créditos es para montos que pasen la cantidad de \$ 5000.00; consiste en hipotecar un bien inmueble a favor de la Cooperativa a cambio del dinero que se entregue al cliente

- **CRÉDITOS DE CONSUMO.** Estos créditos son los más comunes en la Cooperativa y son otorgados para cubrir necesidades básicas de los clientes.

- **CRÉDITOS PRENDARIOS.** En este tipo de créditos que ofrece la Cooperativa son para las personas que para poder adquirir un préstamo lo hacen prendando ya sea un vehículo o maquinaria que utilicen en sus empresas.



- **CRÉDITOS EMERGENTES.** Este crédito fue creado específicamente para los comerciantes que depositan diariamente los dineros recaudados por sus ventas, lo cual les permite tener un promedio de ahorros mensual y de acuerdo a ese factor se concede el crédito emergente para máximo 30 días plazo.

7.8.1.3. SERVICIOS COOPERATIVOS

- **PAGO DEL SEGURO OBLIGATORIO CONTRA ACCIDENTES SOAT.** Este servicio se implementó para que los socios en tan solo unos minutos puedan pagar en Seguro contra Accidentes de Tránsito (**SOAT**) de sus vehículos inmediatamente sin hacer cola.

7.8.1.4. SERVICIOS ADICIONALES

- **DESCUENTO EN FARMACIA.** Todos los socios que aperturen la libreta en la Cooperativa podrán acceder a descuentos en sus recetas médicas en farmacias de la ciudad con las cuales se ha establecido un convenio.
- **SEGURO DE DESGRAVAMEN,** este seguro se aplica en todas las operaciones de Crédito que realice el socio en la Cooperativa

7.9. PROCESOS PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS.

Los procesos se refieren al detalle de cada una de las actividades desarrolladas por el personal administrativo de la Cooperativa, los



mismos que deben ser ágiles, eficientes y oportunos, de tal forma que generen una imagen positiva ante la ciudadanía en general.

7.9.1. DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES DE ATENCION AL CLIENTE.

Esta actividad inicia desde el momento mismo en que el cliente ingresa a las oficinas de la agencia para conocer los productos y servicios que oferta la Cooperativa, es aquí cuando el funcionario encargado de esta área deberá despejar cualquier duda o inquietud que tuviere el mismo.

Esta primera etapa será fundamental, puesto que de ella dependerá que el cliente decida la aceptación o no de los servicios que ofrece la nueva agencia.

7.9.2. APERTURA DE LIBRETA DE AHORROS

Una vez que el cliente ha decidido formar parte de la cooperativa se le informara que para la apertura de su libreta de ahorros necesitara los siguientes requisitos:

- Copia de Cédula de Ciudadanía (a color)
- Copia del Certificado de Votación (a color)
- Monto mínimo de Apertura (\$ 10.00)
 - 5.00 (Gastos Administrativos)
 - 0.10 (Certificados de Aportación)
 - 4.90 (Ahorro a la Vista)



Una vez presentada la documentación se ingresara todos los datos al sistema llenando los siguientes campos:

- Datos Personales (Dirección Domiciliaria y del Trabajo)
- Ingresos y Egresos
- Datos del Cónyuge
- Referencia Bancaria
- Referencia Personal
- Beneficiario de Ahorros

Estos datos ayudaran para determinar la capacidad de pago del socio si en un futuro solicitara un préstamo.

Terminada la recepción de datos se procederá a la apertura de cuenta, haciendo entrega de una cartola numerada en la que constaran todas las operaciones realizadas ya sea mediante depósitos o retiros en ventanilla, las cuales las realizara llenado las respectivas papeletas.

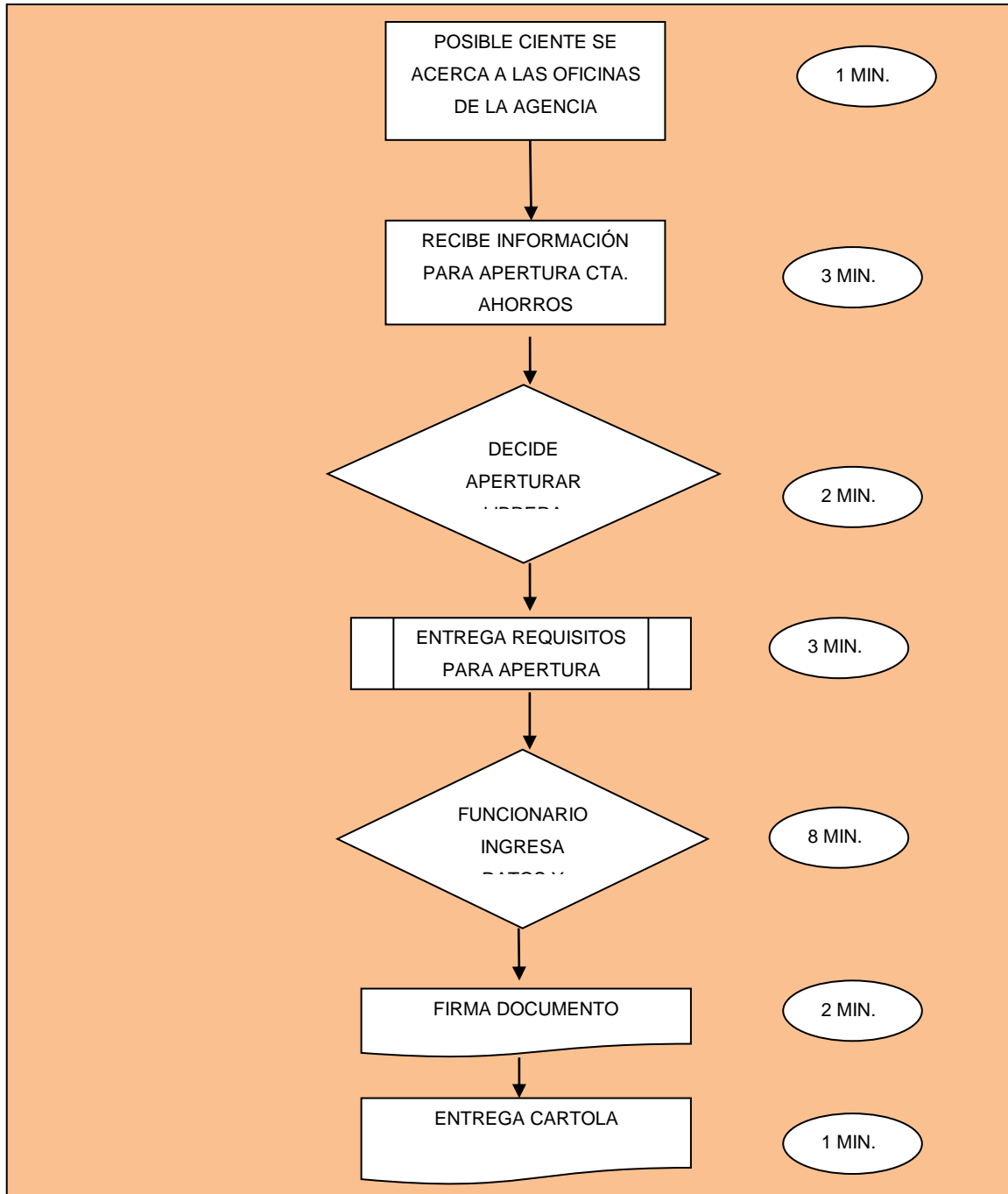
Cuadro 48.			
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.58	Depósitos de Ahorro	1.43

Fuente: Banco Central del Ecuador



7.9.2.1. DIAGRAMA DEL PROCESO DE APERTURA DE CUENTA DE AHORROS

Cuadro 49.



ELABORACION: Las Autoras



Según el cuadro N° 49, el tiempo que se necesita para la apertura de una libreta de ahorros es en un promedio de 20 minutos, y de este servicio la persona encargada es el oficial de crédito.

7.9.3. REQUISITOS PARA SOLICITAR UN CREDITO EN LA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA “COOPAC”.

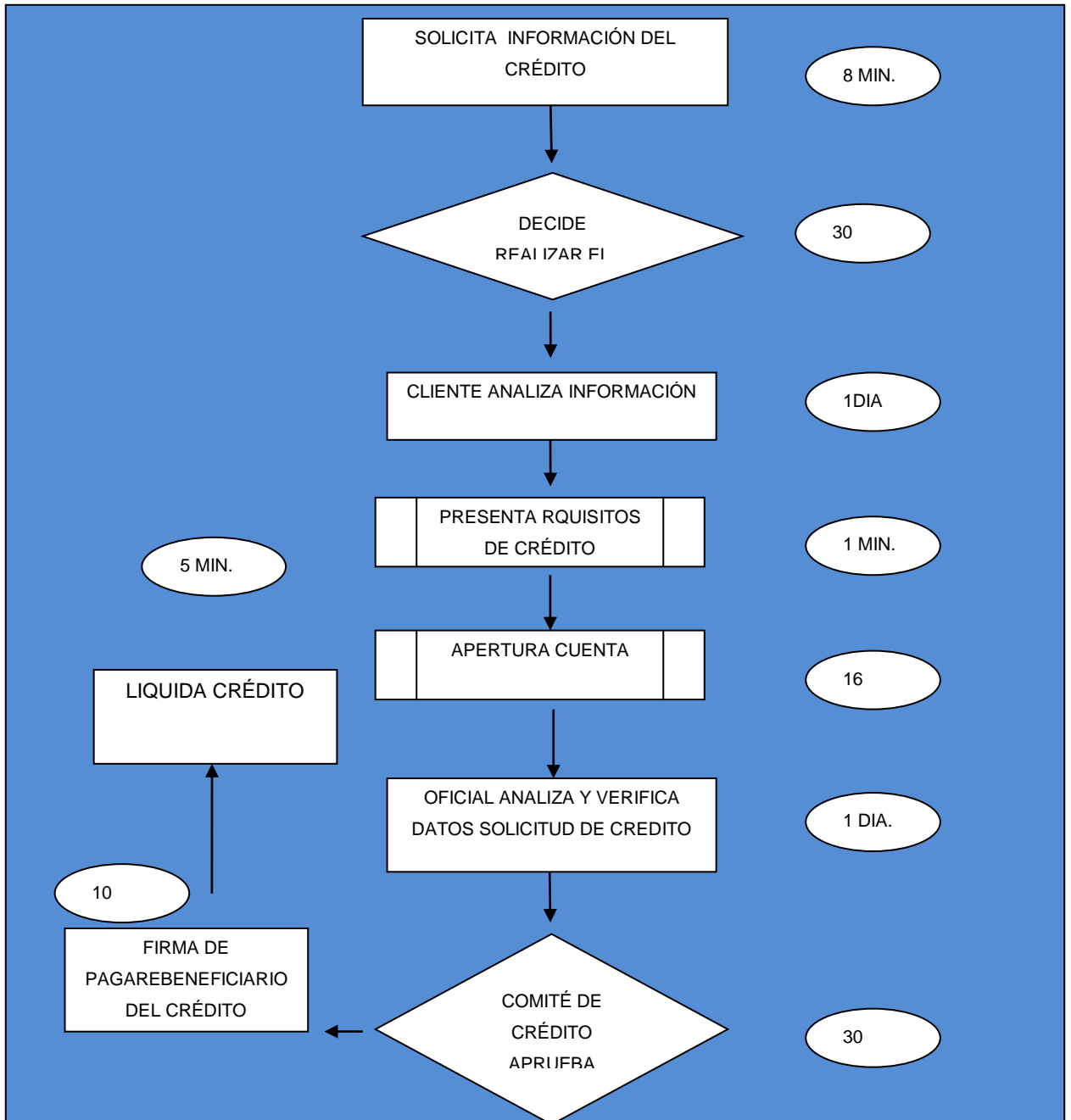
Para solicitar un préstamo en la agencia centro de la COOPAC se solicitara los siguientes requisitos:

- ✚ Copia de la Libreta de Ahorros con respectivo encaje
- ✚ Copia de Cedula de Ciudadanía Deudor y Garante (color)
- ✚ Copia de Certificado de Votación Deudor y Garante (color)
- ✚ Planilla original de agua, luz o teléfono Deudor y Garante.
- ✚ Certificado de Ingresos Deudor y Garante.
- ✚ Solicitud de crédito llena Deudor y Garante.
- ✚ \$200,00 a \$1500.00 un Garante.
- ✚ \$1500,00 a \$3500.00 2 Garantes.
- ✚ De 4000 en adelante con Hipoteca.
- ✚ Duración del crédito (2 a 3 días hábiles.)
- ✚ Encaje el 6x1 del monto.



7.9.3.1. DIAGRAMA DEL PROCESO PARA OTORGACION DE CREDITO

Cuadro 50.



ELABORACION: Las Autoras

Según el cuadro N° 50 el tiempo que se necesita para solicitar un préstamo en la nueva agencia, será en un promedio de 2 días y medio.



7.9.3.2. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES

Cuadro 51.			
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Consumo	15.99	Consumo	16.30
Vivienda	10.38	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.97	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.24	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.97	Microcrédito Minorista	30.50

Fuente: Banco Central del Ecuador

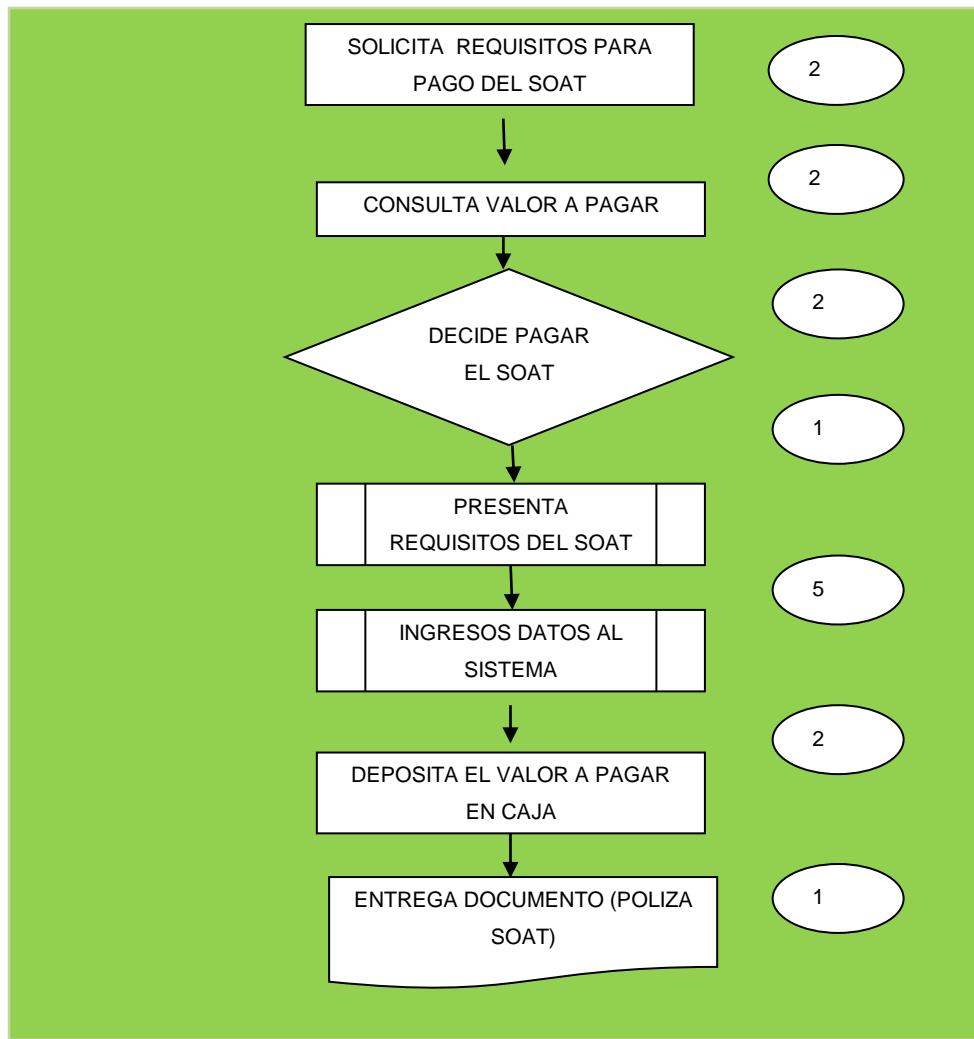
7.9.4. PAGO DEL SOAT

7.9.4.1. REQUISITOS PARA EL PAGO DEL SOAT.

- Copia de la Factura (si es nuevo)
- Copia (SOAT anterior si es renovación)
- Copia de Cedula de Ciudadanía del propietario del vehículo
- Copia de la matrícula.

7.9.4.2. DIAGRAMA DEL PROCESO PARA PAGO DELSOAT

Cuadro 52.



ELABORACION: Las Autoras

El tiempo que se necesita para adquirir el Seguro Obligatorio Contra Accidentes SOAT, en la nueva agencia de la “COOPAC” será en un promedio de 15 minutos.



PAPELETA DE RETIRO (ANVERSO)

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMPESINA "COOPAC" Ltda. <i>Trabajando por una vida mejor</i>				Ambato Riobamba Loja Tena San Pablo de Atenas (Guaranda)		RETIRO 2- 005319									
<table border="1"> <tr> <th>CIUDAD</th> <th>AÑO</th> <th>MES</th> <th>DÍA</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>				CIUDAD	AÑO	MES	DÍA					Ahorros <input type="checkbox"/> Plazo Fijo <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>		CUENTA NUMERO <input type="text"/>	
CIUDAD	AÑO	MES	DÍA												
NOMBRE: _____				VALOR A RETIRAR EN NÚMEROS USD \$ <input type="text"/>											
C.I. _____ FIRMA SOCIO _____				CANTIDAD EN LETRAS: _____		DÓLARES _____									
<small> Declaro que los valores que recibo son lícitos y no serán destinados a actividades ilegales o ilícitas. No admitiré que terceros efectúen depósitos en mis cuentas de recursos provenientes de actividades ilícitas. Renuncio a ejecutar cualquier acción tanto en el ámbito civil como penal para el caso de reporte de mis transacciones a autoridades competentes. </small>						<small>Este documento no es válido sin la certificación de caja</small>									

PAPELETA DE RETIRO (REVERSO)

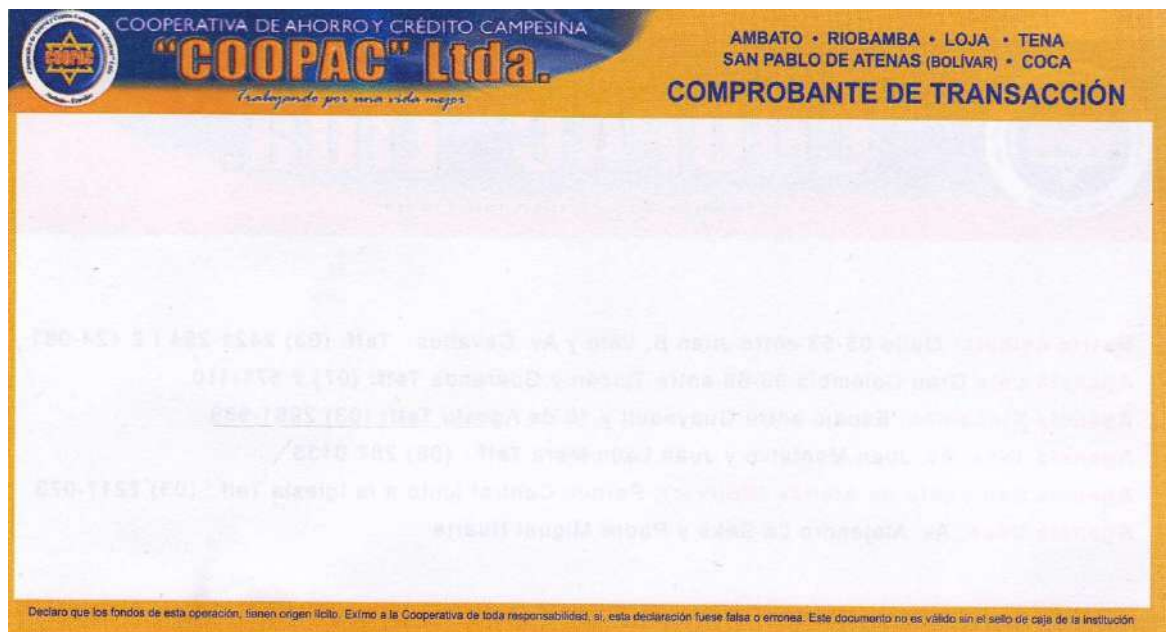
<p align="center">AUTORIZACIÓN DE RETIRO</p>	
AUTORIZO A: <input type="text"/>	
PORTADOR DE LA CÉDULA DE IDENTIDAD NUMERO: <input type="text"/>	
<p align="center">A RETIRAR DE MI LIBRETA DE AHORROS SEGÚN LO ESPECIFICADO EN LO ANVERSO</p>	
FIRMA DEL QUE RETIRA C.I. _____	FIRMA DEL SOCIO C.I. _____



PORTA CARTOLAS.



COMPROBANTE DE TRANSACCION DE DEPÓSITO SIN CARLOTA





7.11. REQUERIMIENTOS

7.11.1. REQUERIMIENTOS FISICOS DE LA AGENCIA COOPAC

La agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC Agencia Centro estará distribuido de la siguiente forma:

- ✓ Sala de espera
- ✓ Oficina de Crédito
- ✓ Cajas
- ✓ Gerencia

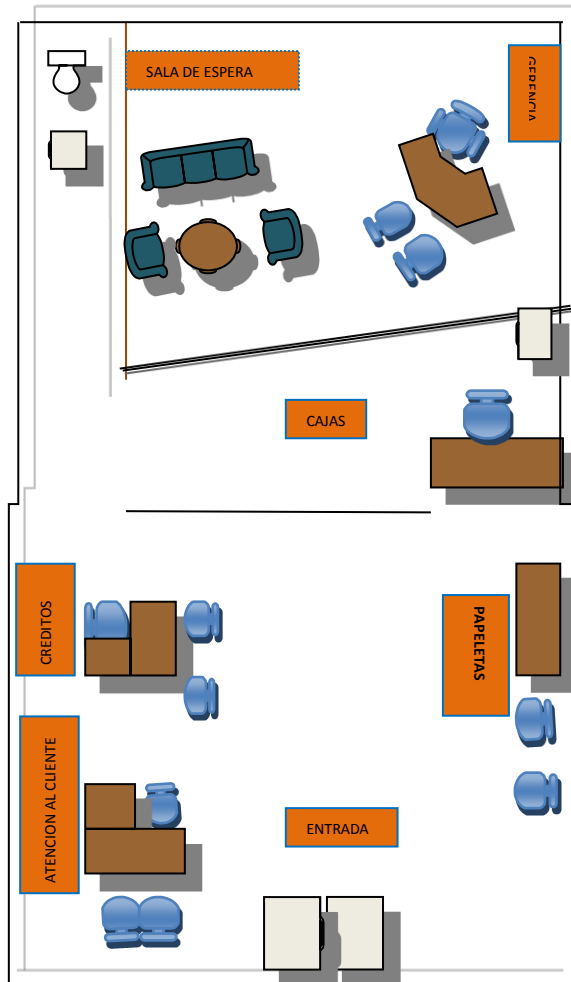
7.11.1.1. AREAS PARA CADA DEPARTAMENTO

Cuadro N.53.	
División	
DEPARTAMENTO	AREA
Sala de espera	3m 2
Oficina de Crédito y Servicio al cliente	3m 2
Caja	4m 2
Gerencia	3m 2
TOTAL	13m 2

ELABORACION: Las Autoras

7.11.1.2. DISTRIBUCION GRAFICA

Cuadro N.54.



ELABORACION: Las Autoras



7.11.2. REQUERIMIENTO DE EQUIPOS, MUEBLES Y ENCERES, EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y EQUIPOS DE OFICINA.

La maquinaria y equipo a utilizarse en la presentación de los productos y servicios del proyecto es la siguiente

Muebles y Enseres.-En este rubro consta lo referente al mobiliario para las diferentes áreas de la Agencia.

Cuadro N.55.MUEBLES Y ENSERES	
CANTIDAD	DETALLE
1	Estante para Papeletas
2	Archivadores
3	Sillas Giratorias
6	Silla metálica negra
3	Escritorios
1	Sillón Tipo Gerente
1	Rotulo luminoso con timer
1	Mampara de vidrio
1	Divisiones y paneles área de Caja

ELABORACION: Las Autoras

Equipos de Computación.-Este campo abarca todo lo referente al equipo informático, el mismo que ayudara a que los procesos sean resueltos en forma ágil y oportuna.

Cuadro N.56.EQUIPOS DE COMPUTACION	
CANTIDAD	DETALLE
4	Computadora LG con monitor plano W1742S
1	Impresora EPSON (caja)
1	Servidor para Internet
1	Impresora Copiadora Samsung
1	Sistema de Alarma

ELABORACION: Las Autoras



Equipo de Oficina.- En esta cuenta van los equipos básicos de una oficina para el uso diario en la agencia de la COOPAC.

Cuadro N.57.	
EQUIPOS DE OFICINA	
CANTIDAD	DETALLE
4	Calculadora Casio HR 150 TEC-ROLLO
1	Telefax
1	Teléfono Inalámbrico (2 ext.) Panasonic
1	Botones de Pánico

ELABORACION: Las Autoras

Equipo de Seguridad.- Este punto tiene que ver con la caja fuerte que se utilizara par el resguardo tanto de documentos como el efectivo que se maneje en la agencia.

Cuadro N.58.	
EQUIPO DE SEGURIDAD	
CANTIDAD	DETALLE
1	Caja Fuerte

ELABORACION: Las Autoras

Útiles de Oficina.- En este apartado se hace un detalle minucioso de los materiales que se utilizaran diariamente en las labores que realicen los empleados de la Agencia COOPAC.



Cuadro N.59.	
UTILES DE OFICINA	
CANTIDAD	DETALLE
Unidades	Grapadoras
Unidades	Perforadoras
Unidades	Saca Grapas
Unidades	Sello (Crédito)
Unidades	Sellos (Caja)
Unidades	Almohadilla
Unidades	Tinta para almohadilla
Unidades	Cartuchos de Impresora
Unidades	Cinta para impresora (caja)
Caja	Caja de Esferos BIC
Caja	Caja de Lápices Mongol
Caja	Clips
Caja	Grapas
Resmas	Papel bond A4
Unidades	Borradores Pelikano
Unidad	Porta Papeles

ELABORACION: Las Autoras

Suministros para la prestación del Servicio.- Aquí se detalla los suministros que se utilizaran exclusivamente para los servicios.

Cuadro N.60.	
SUMINISTROS DE OFICINA PARA EL SERVICIO	
CANTIDAD	DETALLE
Paquetes (500)	Papeletas Deposito y Retiro (4000)
Paquetes (500)	Porta Cartolas (2000)
Paquetes (500)	Cartolas Numeradas (2000)
Unidad	Paquete de Ligas
Unidad	Ceras para Manos

ELABORACION: Las Autoras



Útiles de Aseo. Los implementos para la limpieza de las adecuaciones de la Agencia.

Cuadro N.61.UTILES DE ASEO	
CANTIDAD	DETALLE
5	Basureros
3	Trapeadores
3	Escobas
6	Desinfectante (Galón)

ELABORACION: Las Autoras

7.11.3. REQUERIMIENTO DE LA MANO DE OBRA.

En la implementación de la nueva agencia de la Cooperativa, para su operatividad, se contará con el siguiente personal administrativo distribuido de la siguiente forma:

Cuadro N.62.PERSONAL	
CANTIDAD	DETALLE
1	Jefe de Agencia
1	Oficial de Crédito
1	Recibidor (a) Pagador (a)
1	Guardia

ELABORACION: Las Autoras

Estas personas debidamente capacitadas prestaran sus servicios en la nueva agencia de la COOPAC, donde deberá primar la responsabilidad que ayudara al buen funcionamiento del proyecto, recibiendo por sus servicios un sueldo de acuerdo a lo que estipula la ley.



8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

Dentro del Estudio Administrativo Legal se hará constar todo lo referente a las normas para el buen funcionamiento, organización y administración de la cooperativa de Ahorro y Crédito “COOPAC” Ltda. Agencia Centro.

8.1. SON ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL:

- a) Aprobar y expedir la Reforma al Estatuto o Reglamento de la Cooperativa;
- b) Conocer y aprobar el Plan Anual de Trabajo y Presupuesto Anual de la Cooperativa, que será elaborado por el Consejo de Administración;
- c) Autorizar la adquisición y enajenación de bienes, así como la celebración de los convenios y contratos por los montos que establezca la Asamblea.
- d) Conocer y hacer las observaciones que estimen convenientes a los balances trimestrales y los informes relativos a la marcha de la Cooperativa, presentados por el Consejo de Administración y el Consejo de Vigilancia, debiendo aprobar o rechazar.
- e) Resolver la distribución de utilidades o excedentes de acuerdo con el presente Reglamento.
- f) Elegir y remover con causa justa a los miembros del Consejo de Administración y del Consejo de Vigilancia.
- g) Realizar todas las demás funciones y atribuciones señaladas en el presente Reglamento y más disposiciones de la asamblea general.



8.2. DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

Art. 15.- El Consejo de Administración es el Organismo Directivo de la Cooperativa y estará conformado por tres miembros. Estará integrado por un /a Presidenta/e, un/a Secretario/a, un/a Tesorero/a.

Art. 16.- El Consejo de Administración sesionará ordinariamente una vez por semana y extraordinariamente cuantas veces fueren necesarios para la buena marcha de la Entidad. La convocatoria la suscribirá el o la Presidente/a indicando la fecha y la hora de la reunión.

8.2.1. Art. 17.- Son atribuciones del Consejo de Administración:

- a) Autorizar al o la Presidente/a la suscripción de contratos, adquisición de bienes muebles, materiales y suministros de oficina para el servicio de la Entidad, hasta el monto que determine la Asamblea General;
- b) Resolver sobre el ingreso y retiro de nuevos socios/as; así como la exclusión y expulsión de los mismos;
- c) Presentar por escrito ante la Asamblea General los informes de sus labores trimestrales y anuales;
- d) Elaborar el proyecto de reforma del Estatuto, reglamentos internos y otras normas administrativas y someter a consideración de la Asamblea General;
- e) Designar el Banco o Cooperativa en los cuales se depositarán el dinero de la Cooperativa.;
- f) Elaborar el presupuesto anual de gastos de la Entidad y poner en consideración de la Asamblea General;



- g) Sancionar a los socios que infrinjan las disposiciones estatutarias, reglamentarias y resoluciones de asamblea general; y,
- h) Otras funciones permitidas por la asamblea general.

8.3. DEL PRESIDENTE

8.3.1. Art. 18.- El o la Presidente/a será elegida por la asamblea general, podrá ser reelegido y tendrá las siguientes funciones:

- a) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones del presente Reglamento y las resoluciones de las asambleas generales.
- b) Suscribir conjuntamente con la Secretario/a las Actas de Asamblea General, del Consejo de Administración y toda la correspondencia oficial de la Entidad.
- c) Suscribir conjuntamente con el o la Tesorero/a las Cuentas Bancarias, firmar, endosar y cancelar cheques; suscribir contratos, escrituras públicas y más documentos que tengan relación con aspectos económicos y financieros de Cooperativa.



- d) Convocar y presidir las asambleas generales ordinarias y extraordinarias de la Entidad y las sesiones del Consejo de Administración.
- e) Presidir todos los actos oficiales de la Cooperativa.
- f) Presentar los informes trimestralmente a la Asamblea General, dar cuenta de sus actividades al Consejo de Administración.
- g) Dirimir con su voto los empates en las votaciones de las asambleas; y
- h) Realizar todas las demás funciones compatibles con su cargo y que no sean de competencia de Asamblea General o del Consejo de Administración.

8.4. DEL SECRETARIO (a)

8.4.1. Art. 19.- El o la Secretario/a será nombrado/a por la asamblea general, durará un año en sus funciones, pudiendo ser reelegido y tendrá las siguientes funciones:

- a) Mantener bajo su responsabilidad los libros de actas de la Asamblea General y del Consejo de Administración, la lista actualizada y ordenada alfabéticamente de los socios.



- b) Firmar conjuntamente con el o la Presidente/a los documentos y correspondencias que por su naturaleza requieran la intervención de estos funcionarios.
- c) Certificar con su firma los documentos oficiales de la Cooperativa.
- d) Manejar ordenadamente los archivos y otros documentos de la Entidad.
- e) Desempeñar otros deberes que le asigne al Consejo de Administración, siempre que no violen las disposiciones estatutarias y reglamentarias

8.5. DEL TESORERO

8.5.1. Art. 20.- El o la Tesorera/o tiene las siguientes atribuciones:

- a) Recaudar los aportes, ahorros, cuotas y demás contribuciones a la Cooperativa.
- b) Firmar conjuntamente con el o la Presidente/a los documentos relacionados con el manejo financiero de la Cooperativa.
- c) Informar mensualmente al Consejo de Administración y de Vigilancia, sobre el estado económico de la Entidad, y presentar los estados financieros respectivos.
- d) Cuidar de que los libros de la Contabilidad sean llevados con exactitud, claridad y se conserven siempre actualizados.



- e) Depositar el dinero recibido por la Cooperativa, en una cuenta bancaria o Cooperativa, que la asamblea designe en forma semanal.
- f) Aplicar sistemas del control de la morosidad bajo reglamentaciones establecidas por el Consejo de Administración;

Realizar todas las demás funciones asignadas por el Consejo de Administración, de acuerdo al presente Estatuto, su Reglamento y demás disposiciones de Asamblea General.

8.6. DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

8.6.1. Art. 21.-El Consejo de Vigilancia es nombrado por la Asamblea General de Socios/as.

Estará integrado por tres personas. Durarán un año en sus funciones y podrán ser reelegidas. Los miembros del Consejo de Vigilancia serán nombrados de fuera del Consejo de Administración.

Art. 22.- El Consejo de Vigilancia es el organismo controlador y fiscalizador de la Cooperativa Se reunirán por lo menos cada 15 días y otras veces según las circunstancias lo exijan. Sus decisiones serán tomadas por mayoría de votos.

8.6.2. Art. 23.- El Consejo de Vigilancia, tendrá específicamente las siguientes atribuciones:

- a) Revisar los estados financieros e inventarios, así como vigilar el desenvolvimiento de las actividades financieras de la Entidad.



- b) Verificar si las actuaciones del Consejo de Administración, de las Comisiones Especiales, de la Tesorera, sean llevados de acuerdo con las disposiciones legales y reglamentarias.
- c) Revisar periódicamente la contabilidad de la Cooperativa incluyendo los estados de cuentas y libretas de los socios.
- d) Proponer a la Asamblea General la separación de los miembros del Consejo de Administración, Tesorera y Comisiones Especiales, cuando exista causas justificadas.
- e) Dar el visto bueno o vetar, con causa justa los actos y contratos en que se comprometan bienes o créditos, cuando no estén de acuerdo a los intereses de la Entidad o pasan del monto señalado por la Asamblea General.
- f) Conocer las reclamaciones que los socios entablen contra el Consejo de Administración, debiendo informar a la Asamblea General de Socios.
- g) Realizar por lo menos una auditoria anual y efectuar exámenes periódicos de las actividades administrativas, contables, financieras y legales de la Cooperativa y rendir informes ante la Asamblea General de Socios.
- h) Sesionar por lo menos una vez por semana; y
- i) Presentar informes trimestrales a la Asamblea General de Socios.

8.7. DE LA LEY DE LA ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA.

Art. 78. SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO.

“Para efectos de la ley integran el Sector Financiero Popular y Solidario las Cooperativas de Ahorro y Crédito, entidades asociativas y solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.



Art.79.TASAS DE INTERES.- Las tasas de interés máximas activas y pasivas que fijaran en sus operaciones las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario, serán las determinadas por el Banco Central del Ecuador

Art.82. REQUISITOS PARA SU CONTITUCIÓN.-Para constituir una Cooperativa de Ahorro y Crédito, se requerirá contar con un estudio de factibilidad de acuerdo a lo establecido en el reglamento.

Art.83. ACTIVIDAD FINANCIERA.- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, previa autorización de la Superintendencia podrán realizar las siguientes actividades:

- a) Recibir depósitos a la vista, a plazo fijo bajo cualquier mecanismo y modalidad autorizada
- b) Otorgar préstamos a los socios.
- c) Conceder sobregiros ocasionales.
- d) Efectuar resguardo de caja y tesorería.
- e) Recibir préstamos de Instituciones Financieras y no Financieras del país y del exterior, estas entre las que corresponden a las Cooperativas.



Cabe indicar que las Cooperativas de Ahorro y Crédito podrán realizar operaciones detalladas en este artículo de acuerdo al segmento al que pertenezcan de conformidad a lo que establezca el nuevo reglamento.

Art. 89. AGENCIAS Y SUCURSALES.- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito, para el ejercicio de sus actividades podrán abrir sucursales, agencias y oficinas, en el territorio nacional previa autorización de la Superintendencia.

Para aperturar nuevas sucursales, agencias u oficinas se requerirá de un estudio de factibilidad que incluya un análisis de impacto económico geográfico con relación a otras ya existentes previamente, esto con la finalidad de salvaguardar las instituciones financieras locales. Los créditos que se otorguen en estas entidades serán preferentemente a sus mismos socios”.¹¹

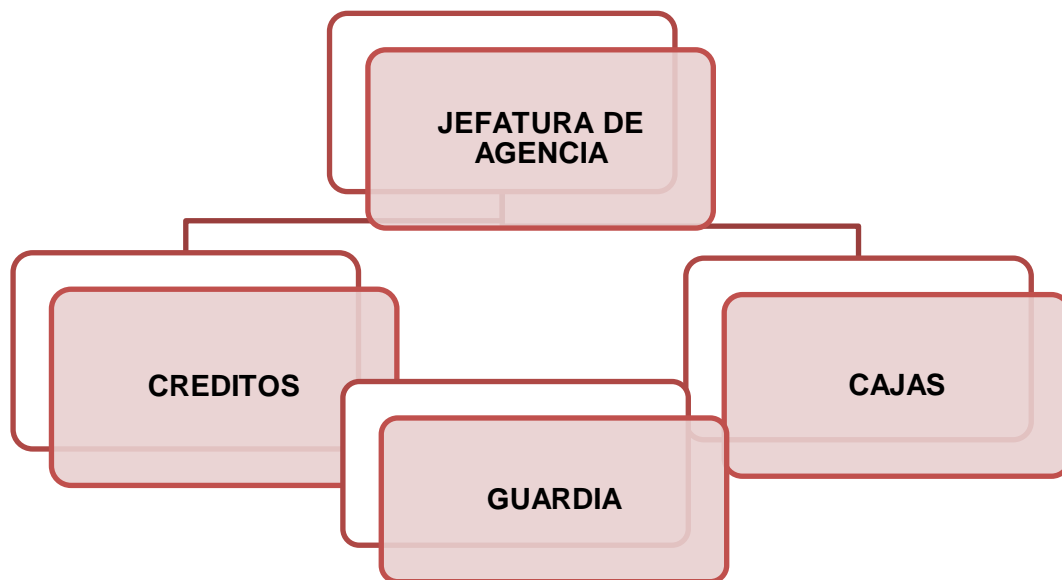
¹¹TITULO III, Del Sector Financiero Popular y Solidario CAPITULO I De los Órganos del Sector Financiero. Sección I.



8.8. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

8.8.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.

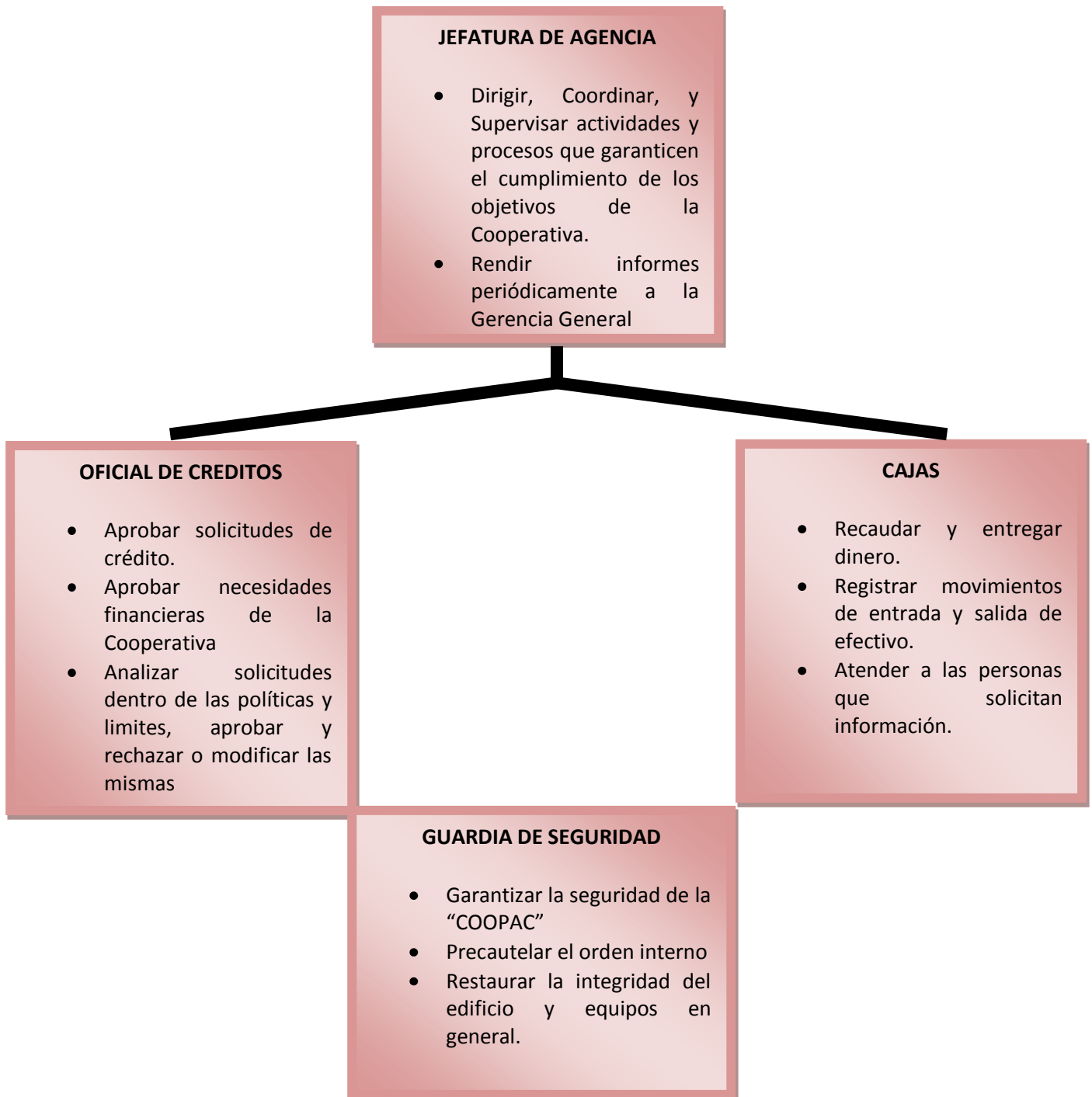
El organigrama estructural de la Agencia de la COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMPESINA COOPAC, se la detalla de la siguiente manera.





8.8.2. ORGANIGRAMA FUNCIONAL.

En el organigrama funcional de la Agencia de la COOPAC se hace constar las principales funciones de cada departamento, las mismas que se detallan a continuación.





8.9. MANUAL DE FUNCIONES DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CAMPESINA COOPAC.

8.9.1. FUNCION DEL JEFE DE AGENCIA

- Ejecutar las decisiones, acuerdos y orientaciones de la Asamblea General y del Consejo de Administración, así como supervisar el funcionamiento de la Cooperativa, la prestación de los servicios, el desarrollo de los programas, cuidar de la debida y oportuna ejecución de las operaciones y su contabilización y velar porque los bienes y valores se hallen adecuadamente protegidos.
- Proponer las políticas administrativas de la Cooperativa, los planes y programas para el desarrollo empresarial y preparar los proyectos y presupuestos que serán sometidos a consideración del Consejo de Administración.
- Rendir periódicamente al Consejo de Administración, por lo menos una vez al mes, los informes relativos al funcionamiento general de la Cooperativa, su situación económica y financiera; así como presentarle periódicamente informes sobre la ejecución de los diferentes proyectos que integran el plan de desarrollo de la entidad.
- Gestionar y realizar negociaciones de financiamiento y de asistencia técnica cuando estas se requieran en el cumplimiento del objetivo social y para la ejecución del plan de desarrollo de la Cooperativa.

8.9.2. FUNCION DEL OFICIAL DE CRÉDITO

- Aprueba solicitudes de Crédito.
- Atiende las necesidades financieras de los Cooperativistas, aprobando préstamos.



- Analiza las solicitudes de préstamos dentro de las políticas y límites fijados por la Junta Directiva teniendo la facultad para aprobarlas, rechazarlas, aplazarlas o modificarlas.

8.9.3. FUNCION DEL RECIBIDOR – PAGADOR

- Recaudar y entregar cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios, y otros documentos de valor.
- Registrar directamente los movimientos de entrada y salida de dinero.
- Suministrar a su superior los recaudos diarios del movimiento de caja.
- Chequear que los montos de los recibos de ingreso por caja y depósitos bancarios coincidan.
- Realizar conteos diarios de depósitos bancarios y dinero en efectivo.
- Atender a las personas que solicitan información.
- Llevar el registro y control de los movimientos de caja.

8.9.4. FUNCION DEL GUARDIA DE SEGURIDAD.

- Garantizar la seguridad de los bienes muebles que forman parte de la nueva agencia de la Cooperativa COOPAC.
- Precautelar el orden interno, así como la seguridad de los empleados y socios de la Agencia.
- Resguardar la integridad del edificio, instalaciones, equipos y derechos de Cooperativa

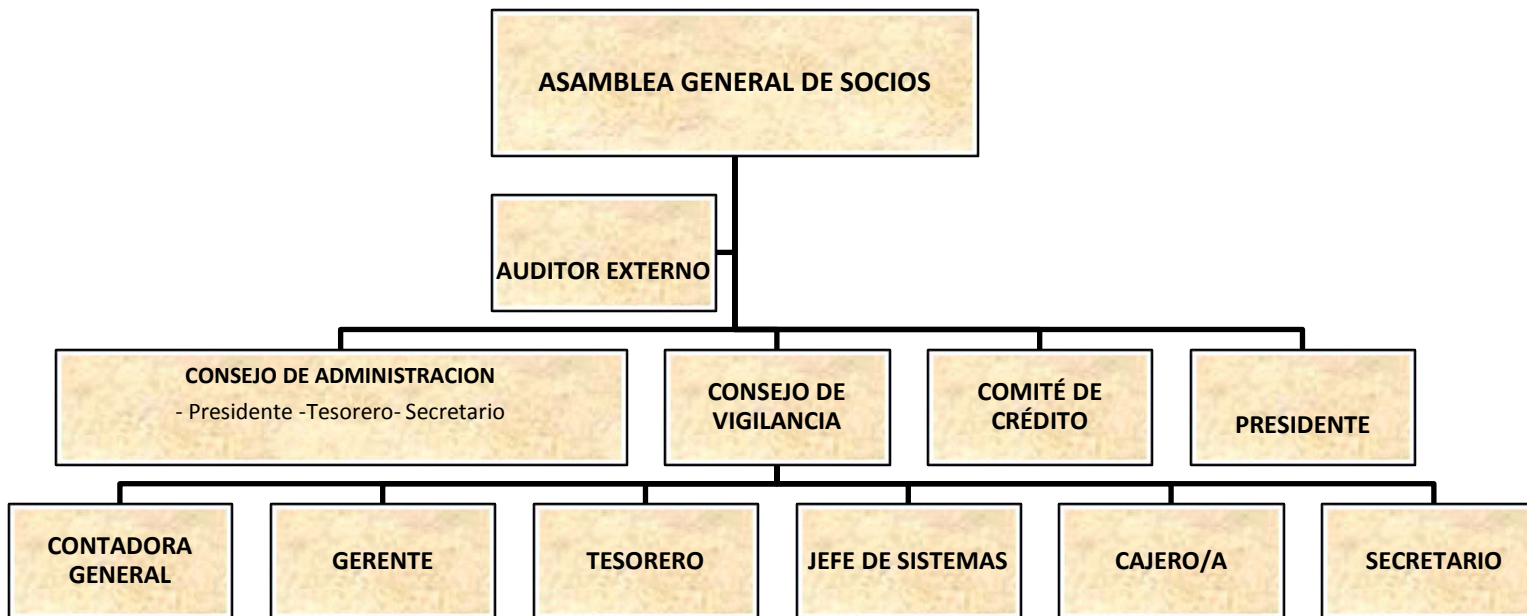


8.10. PERFIL DEL PERSONAL REQUERIDO PARA ALA AGENCIA.

Jefe de Agencia.	<p>Título pregrado en Banca y Finanzas, Economía o afines.</p> <p>Experiencia mínima de 3 años en puestos similares.</p> <p>Edad entre 25 y 45 años.</p> <p>Dispuesto a Trabajar bajo Presión.</p> <p>Destreza para trabajar en Equipo.</p> <p>Capacidad de liderazgo.</p> <p>Buenas relaciones sociales.</p>
Oficial de Crédito	<p>Título pregrado en Banca y Finanzas, Economía o afines.</p> <p>Experiencia mínima de 1 años en puestos similares.</p> <p>Manejo de paquetes informáticos.</p> <p>Manejo de análisis de mercado.</p>
Cajero.	<p>Estudiante de cuarto año en áreas de, Finanzas, Economía o afines.</p> <p>Conocimientos básicos sobre paquetes informáticos.</p> <p>Experiencia mínima de 1 años en puestos similares.</p>
Empresa de seguridad (Guardia)	<p>Inscrita en la Súper Intendencia de Compañías.</p> <p>Permisos de Funcionamiento al día.</p> <p>Referencia de potenciales clientes.</p> <p>Personal capacitado, mínimo bachiller.</p> <p>Experiencia mínima de 5 años en trabajos similares.</p>



8.11. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA MATRIZ DE LA COOPERATIVA DE
AHORRO Y CREDITO COOPAC





9. ESTUDIO FINANCIERO

9.1. ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son los bienes que serán propiedad de la empresa, tales como equipos de computación, equipo de oficina, muebles y enseres, así como el equipo de seguridad, que serán adquiridos durante la etapa de instalación del proyecto y se utilizarán a lo largo de la vida útil del mismo

Cuadro N.63.	
RESUMEN DE LOS ACTIVOS FIJOS	
DENOMINACIÓN	VALOR ANUAL
Equipos de computación	2783,00
Equipos de oficina	436,00
Muebles y Enseres	2220,00
Equipo de Seguridad	90,00
TOTAL	5529,00

Fuente: Anexo N° 4

Elaboración: Las autoras

En el cuadro 63 observamos que para la ejecución del proyecto se requerirán **\$5529.00** (Cinco mil quinientos veinte y nueve dólares americanos.)

Cabe indicar que los detalles de los valores de cada uno de los activos se encontrarán en el apartado de anexos N° 4.

9.1.1. DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS.

Las depreciaciones de los Activos se realizarán de acuerdo a las normativas vigentes en cuanto a porcentajes de depreciación.



Cuadro N.64.				
RESUMEN TOTAL DE DEPRECIACIONES				
DENOMINACIÓN	VALOR ACTIVO	DEPRECIACIÓN	VIDA ÚTIL	% DE DEPRECIACIÓN
Equipo de Computación	\$ 2.523,00	\$ 841,00	3 años	33,33%
Equipo de Oficina	\$ 436,00	\$ 87,20	5 años	20%
Equipo de Seguridad	\$ 90,00	\$ 9,00		10%
Muebles y Enseres	\$ 2.220,00	\$ 222,00	10 años	10%
TOTAL	\$ 5.269,00	\$ 1.159,20		
Equipo de Computación Reinvertido	\$ 2.613,07	\$ 871,02	3 años	33%

Fuente: Anexo N° 5

Elaboración: Las autoras

9.1.2. REPOSICIÓN DE ACTIVOS.

Se realizara la reposición de activos en el equipo de computación que es su vida útil es de 3 años, y la duración del proyecto es de 5 años.

Cuadro N.65.		
REPOSICION EQUIPO DE COMPUTO		
DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
33%		\$ 2.613,07
\$ 871,02	\$ 871,02	\$ 1.742,05
\$ 580,68	\$ 1.451,71	\$ 1.161,36
\$ 387,12	\$ 1.838,83	\$ 774,24

Fuente: Cuadro N° 63.

Elaboración: Las autoras



9.2. ACTIVOS DIFERIDOS.

Corresponden a este rubro los costos producidos en la fase de formulación e implementación del proyecto.

Cuadro N.66.	
RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS	
DENOMINACIÓN	VALOR ANUAL
Obras de Acondicionamiento	\$ 250,00
Intangibles	\$ 100,00
Software	\$ 190,00
Gastos de constitución	\$ 957,75
TOTAL	\$ 1.497,75

Fuente: Anexo 6

Elaboración: Las Autoras

Según el cuadro N° 66, se puede observar que se requiere el valor de **\$1497.00** (Un mil cuatrocientos noventa y siete dólares americanos) para la adquisición de activos diferidos, los mismos que se detallan en el Anexo N° 6.

9.2.1. AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO.

En esta cuenta se hace constar el valor total de los activos diferidos los cuales serán divididos para el número de años de vida del proyecto que este caso es de 5 años. Este resultado arroja una amortización por año de **\$299.55** (Doscientos noventa y nueve con 55/100 dólares americanos)



Cuadro N.67.							
AMORTIZACION ACTIVO DIFERIDO							
DENOMINACIÓN	VALOR DEL ACTIVO	VIDA ÚTIL	1 año	2 año	3 año	4 año	5 año
Activo Diferido	\$ 1.497,75	5	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55
TOTAL	\$ 1.497,75	5	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55

Fuente: Cuadro 66

Elaboración: Las Autoras

9.3. GASTOS.

En la implementación del proyecto surgen varios gastos que son necesarios para la prestación de los servicios en la Nueva Agencia de la COOPAC, los cuales se detallan a continuación en el siguiente resumen.

Cuadro N.68.RESUMEN GASTOS	
DENOMINACIÓN	VALOR MENSUAL
Suministros de Oficina Administrativo	\$ 191,20
Suministros de Oficina para el Servicio	\$ 209,18
Servicios Básicos	\$ 1.496,40
Gasto Arriendo	\$ 560,00
Útiles de Aseo	\$ 46,41
Publicidad	\$ 666,00
TOTAL	\$ 3.169,19

Fuente: Anexo 7.

Elaboración: Las Autoras



Como se puede observar en el cuadro N° 70 para la puesta en marcha de la Agencia se requerirán **USD\$3169.19** (Tres mil ciento sesenta y nueve con 19/100) dólares americanos. (Anexo N° 9)

9.4. COSTOS.

Aquí se considera los sueldos y salarios para los empleados de la Agencia. El detalle de los roles de pago se encontrara en el Anexo N° 8.

Cuadro N.69.RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN	
RUBROS	MONTO
ACTIVOS FIJOS	
Equipos de computación	\$ 2.523,00
Equipos de oficina	\$ 436,00
Muebles y Enseres	\$ 2.220,00
Equipo de Seguridad	\$ 90,00
TOTAL ACTVO FIJO	\$ 5.269,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Obras de Acondicionamiento	\$ 250,00
Intangibles	\$ 100,00
Software	\$ 190,00
Gastos de constitución	\$ 957,75
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 1.497,75
GASTOS	
Gasto Sueldos y Salarios	\$ 1.927,50
Suministros de Oficina Administrativo	\$ 15,93
Suministros de Oficina para el Servicio	\$ 17,43
Servicios Básicos	\$ 124,70
Gasto Arriendo	\$ 560,00
Útiles de Aseo	\$ 3,87
Publicidad	\$ 666,00
Fondo de crédito	\$ 116.986,67
TOTAL GASTOS	\$ 120.302,10
TOTAL DE ACTIVOS Y GASTOS	\$ 127.068,85

Fuente: Cuadro 63, 66, 68 Y Anexo. 8 y 9.
Elaboración: Las Autoras



9.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Para la puesta en marcha del proyecto los fondos serán capital propio de la Cooperativa, así como el fondo para la colocación de cartera.

A continuación se muestra el detalle de las inversiones:

Cuadro N.70.			
FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO			
RUBRO	INVERSION TOTAL	CAPITAL PROPIO	PORCENTAJE
Activos Fijos	\$ 5.269,00	\$ 5.269,00	4,15
Activos Diferidos o Intangibles	\$ 1.497,75	\$ 1.497,75	1,18
Costos y Fondo de crédito.	\$ 120.302,10	\$ 120.302,10	94,67
TOTAL	\$ 127.068,85	\$ 127.068,85	100,00

Fuente: Cuadro 69.
Elaboración: Las Autoras

En el cuadro N° 70, indica el monto que se requerirá en la nueva Agencia de la COOPAC, para arrancar el proyecto, tomando en cuenta la adquisición de Activos Fijos, Activos Diferidos y por supuesto los costos de operación que son los sueldos y salarios, es de **\$127.68.85 (Ciento veinte y siete mil sesenta y ocho con 85/100 Dólares Americanos)**

9.6. CALCULO DE LA TMAR (TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO ANUAL)

Para el cálculo de la TMAR, se tomó como datos; la tasa de inflación, tasa activa y la formula: $TASA\ ACTIVA + INFLACION + (INFLACION * TASA\ ACTIVA / 100)$



Cuadro N.71.	
TMAR	
INFLACION: 3.57	
TASA ACTIVA: 8.34	
TMAR	
TMAR=	TASA ACTIVA + INFLACION+(INFLACION* TASA ACTIVA/100)
TMAR=	8,34 + 3,6 + (3,6*8,34/100)
TMAR=	11,94+ 0,30024
TMAR=	12,21

Fuente: BCE, Indicadores Financieros.
Elaboración: Las Autoras

9.7. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.

9.7.1. INGRESOS.

Se estima que se generen ingresos por los siguientes rubros que se muestran en los cuadros 72, 73, 74, 75 y 76.

9.7.1.1. INGRESOS POR APERTURA DE CUENTA DE AHORROS.

Debido a que en el estudio la demanda en ahorros es satisfecha, se aclara que las personas que ingresen a la Cooperativa para solicitar préstamos la apertura de las libretas son obligatorias.

Cuadro N.72.INGRESOS POR APERTURA DE LIBRETA DE AHORROS			
DESCRIPCION	DEMANDANTES	COSTO	TOTAL INGRESOS
APERTURA DE CTA.	161	\$ 10,00	\$ 1.610,00
CERTIFICADOS DE APORTACION	161	\$ 0,10	\$ 16,10
PERDIDA DE CARTOLA (20%)	32	\$ 1,50	\$ 48,30
TOTAL			\$ 1.674,40

Fuente: Institucional.
Elaboración: Las Autoras



En el cuadro N° 72 se espera que se generen ingresos por apertura de libreta en promedio de 1674.40 para el primer año.

9.7.1.2. INGRESOS POR AHORRO A LA VISTA.

Así mismo en base al comportamiento de la demanda cuando se creó la sucursal de la COOPAC en Loja, se aspira que los socios mantengan un ahorro de \$10.00 mensuales, los cuales servirán igualmente como fondo para la colocación de los créditos

Cuadro N.73.INGRESOS POR APERTURA DE LIBRETA DE AHORROS			
DESCRIPCION	DEMANDANTES	AHORRO MENSUAL	AHORRO ANUAL
AHORROS	160	\$ 10,00	\$ 19.200,00
TOTAL	160	\$ 10,00	\$ 19.200,00

Fuente: Institucional.
Elaboración: Las Autoras

9.7.1.3. INGRESOS POR INTERESES DE COLOCACIÓN DE CRÉDITOS.

De acuerdo a la demanda insatisfecha de los créditos se espera para el primer año una colocación en promedio de **\$164.000.00**, los cuales generarían un ingreso por intereses de **\$19987.50** anuales.

La razón de otorgar en promedio **\$1000.00** por socio; es en base a la experiencia la COOPAC Sucursal Loja, ya que por lo general los clientes no requieren por primera vez más de ese valor, y además no están en la posibilidad de pagar otro monto más alto ya que afecta su economía.



Cuadro N.74.INGRESOS POR COLOCACION DE CREDITOS					
DESCRIPCION	AÑOS	DEMANDAT ES	MONTO	TASA INTERES (22,5)	INTERES GANADO
Colocación de créditos (Datos históricos Sucursal Loja. (Promedio \$1000,00 por socio.)	1	164	1000,00	\$ 164.000,00	\$ 19.987,50
	2	335	1000,00	\$ 335.000,00	\$ 40.828,13
	3	513	1000,00	\$ 513.000,00	\$ 62.521,88
	4	698	1000,00	\$ 698.000,00	\$ 85.068,75
	5	891	1000,00	\$ 891.000,00	\$ 108.590,13

Fuente: Demanda Insatisfecha COOPAC LOJA.
Elaboración: Las Autoras

9.7.1.4. INGRESOS POR MOROSIDAD DE CARTERA

Del monto colocado en créditos se espera un porcentaje de morosidad del 5%, que igualmente es en base a datos de la COOPAC Sucursal Loja.

Cuadro N.75.INGRESOS POR MOROSIDAD PREVISTA DE CARTERA			
AÑO	MONTO COLOCADOS	5% DE MORIDAD	1,5% DE INTERES GANADO POR MORA
1	\$ 164.000,00	\$ 8.050,00	\$ 120,75
2	\$ 335.000,00	\$ 8.200,00	\$ 123,00
3	\$ 513.000,00	\$ 16.750,00	\$ 251,25
4	\$ 698.000,00	\$ 25.650,00	\$ 384,75
5	\$ 891.000,00	\$ 34.900,00	\$ 523,50

Fuente: COOPAC LOJA.
Elaboración: Las Autoras

Como se observa en el cuadro N° 75, del 5% previsto de morosidad se cobrara una tasa de interés por mora del 1.5% que da como resultado para el primer año un valor de **\$120.75**.



9.7.1.5. INGRESOS PROMEDIO POR VENTA DEL SOAT.

Para el cálculo de los ingresos por venta del SOAT, se tomo referencia el promedio de ventas que se genera en la COOPAC Sucursal LOJA, luego de ese valor se saca el 5% de comisión.

Cabe indicar que el periodo de mayor venta del SOAT, es el primer trimestre del año (enero, febrero y marzo); el mismo valor será depositado a una Cta. que mantiene la Aseguradora con la que se trabaja (COOPSEGUROS DEL ECUADOR S.A) y el valor vendido se entregara mensualmente previa solicitud de la Aseguradora.

Cuadro N.76.PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES DEL SOAT			
MESES	VENTAS MENSUALES	%	COMISION
ENERO	\$ 1.200,00	5%	\$ 60,00
FEBRERO	\$ 2.500,00	5%	\$ 125,00
MARZO	\$ 3.500,00	5%	\$ 175,00
ABRIL	\$ 2.500,00	5%	\$ 125,00
MAYO	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
JUNIO	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
JULIO	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
AGOSTO	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
SEPTIEMBRE	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
OCTUBRE	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
NOVIEMBRE	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
DICIEMBRE	\$ 1.000,00	5%	\$ 50,00
TOTAL	\$ 11.700,00		\$ 585,00

Fuente: Institucional.
Elaboración: Las Autoras

Según este cuadro el valor que se genere por comisión en ventas del SOAT, será de \$585 anuales.



9.7.2. INDICADORES PARA LA PROYECCIÓN DE INGRESOS.

Estos indicadores fueron tomados de la página del Banco Central del Ecuador para realizar las respectivas proyecciones.

Cuadro N.77.INDICADORES	
DESCRIPCION	%
INFLACION ANUAL	3,57%
TASA DE CRECIMIENTO	2,08%

Elaboración: Las Autoras
Fuente: Institucional.

9.7.3. PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS.

Las proyecciones se las realizaron de la siguiente manera:

- Apertura de Cuenta de Ahorros, Ahorros a la Vista y venta del SOAT se proyectaron con la tasa de inflación anual (3.57%).
- Los intereses por colocación y el interés de mora, están proyectados de acuerdo al crecimiento que espera lograr la Agencia para los cinco años .(capacidad utilizada)



9.7.4. CUADRO DE PROYECCION DE LOS INGRESOS

Cuadro N.78.					
PROYECCION DE LOS INGRESOS					
DESCRIPCION	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
APERTURA DE LIBRETA DE AHORROS	\$ 1.705,60	\$ 1.766,49	\$ 1.829,55	\$ 1.894,87	\$ 1.962,52
AHORRO A LA VISTA	\$ 19.680,00	\$ 20.382,58	\$ 21.110,23	\$ 21.863,87	\$ 22.644,41
INTERES POR COLOCACION DE CREDITOS	\$ 19.987,50	\$ 40.828,13	\$ 62.521,88	\$ 85.068,75	\$ 108.590,13
VENTA DEL SOAT	\$ 885,00	\$ 916,59	\$ 949,32	\$ 983,21	\$ 1.018,31
INTERESES GANADOS POR MORA	\$ 123,00	\$ 251,25	\$ 384,75	\$ 523,50	\$ 668,25
TOTAL DE INGRESOS	\$ 42.381,10	\$ 64.145,04	\$ 86.795,73	\$ 110.334,20	\$ 134.883,61

Elaboración: Las Autoras

Fuente: Cuadros.72, 73, 74, 75 y 76.

9.7.5. PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES

En el cuadro N° 79 se podrá observar el detalle de los costos totales durante los años de vida útil del proyecto.



Cuadro N.79. PRESUPUESTOS DE COSTOS TOTALES

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DIRECTO					
Sueldos y Salarios Operativo	\$ 10.019,21	\$ 10.376,90	\$ 10.747,35	\$ 11.131,03	\$ 11.528,41
Intereses pagados (Libreta de Ahorros)	\$ 413,28	\$ 428,03	\$ 443,31	\$ 459,14	\$ 475,53
TOTAL COSTO DIRECTOS DEL SERVICIO	\$ 10.432,49	\$ 10.804,93	\$ 11.190,67	\$ 11.590,17	\$ 12.003,94
GASTOS INDIRECTOS					
Servicios Básicos	\$ 1.496,40	\$ 1.549,82	\$ 1.605,15	\$ 1.662,45	\$ 1.721,80
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 1.496,40	\$ 1.549,82	\$ 1.605,15	\$ 1.662,45	\$ 1.721,80
TOTAL COSTO DEL SERVICIO	\$ 11.928,89	\$ 12.354,75	\$ 12.795,82	\$ 13.252,63	\$ 13.725,75
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y Salarios Administrativo	\$ 13.110,81	\$ 13.578,87	\$ 14.063,63	\$ 14.565,71	\$ 15.085,70
Gasto Arriendo	\$ 560,00	\$ 579,99	\$ 600,70	\$ 622,14	\$ 644,35
Suministros de Oficina Administrativo	\$ 191,20	\$ 198,03	\$ 205,10	\$ 212,42	\$ 220,00
Suministros de Oficina para el Servicio	\$ 209,18	\$ 216,65	\$ 224,38	\$ 232,39	\$ 240,69
Útiles de Aseo	\$ 46,41	\$ 48,07	\$ 49,78	\$ 51,56	\$ 53,40
Depreciación de Equipos de Computación	\$ 560,69	\$ 560,69	\$ 560,69	\$ 560,69	\$ 560,69
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 199,80	\$ 199,80	\$ 199,80	\$ 199,80	\$ 199,80
Depreciación Equipo de Seguridad	\$ 8,10	\$ 8,10	\$ 8,10	\$ 8,10	\$ 8,10
Depreciación de Equipos de Oficina	\$ 39,24	\$ 39,24	\$ 39,24	\$ 39,24	\$ 39,24
Amortización del Activo Diferido	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 15.224,99	\$ 15.728,99	\$ 16.250,98	\$ 16.791,60	\$ 17.351,53
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad Y Propaganda	\$ 666,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Gastos Publicitarios	\$ 666,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL COSTO DE OPERACIÓN	\$ 15.890,99	\$ 15.728,99	\$ 16.250,98	\$ 16.791,60	\$ 17.351,53
(+) TOTAL COSTO DE PRODUCCION	11.928,89\$	12.354,75\$	12.795,82\$	13.252,63\$	13.725,75\$
TOTAL COSTOS Y GASTOS	27.819,88\$	28.083,74\$	29.046,79\$	30.044,23\$	31.077,28\$

Elaboración: Las Autoras



9.7.6. PRESUPUESTOS DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

En el cuadro N° 80 se detalla los costos fijos y variables para los 5 años de vida del proyecto

Cuadro N.80.PRESUPUESTOS DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES										
RUBROS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
COSTOS FIJOS										
Depreciación de Equipos de Computación	\$ 560,69		\$ 560,69		\$ 560,69		\$ 560,69		\$ 560,69	
Amortización del Activo Diferido	\$ 299,55		\$ 299,55		\$ 299,55		\$ 299,55		\$ 299,55	
Depreciación de Muebles y Enseres	\$ 199,80		\$ 199,80		\$ 199,80		\$ 199,80		\$ 199,80	
Depreciación de Equipos de Oficina	\$ 39,24		\$ 39,24		\$ 39,24		\$ 39,24		\$ 39,24	
Depreciación Equipo de Seguridad	\$ 8,10		\$ 8,10		\$ 8,10		\$ 8,10		\$ 8,10	
Sueldos y Salarios Operativo	\$ 10.019,21		\$ 10.376,90		\$ 10.747,35		\$ 11.131,03		\$ 11.528,41	
Sueldos y Salarios Administrativo	\$ 13.110,81		\$ 13.578,87		\$ 14.063,63		\$ 14.565,71		\$ 15.085,70	
Gasto Arriendo	\$ 560,00		\$ 579,99		\$ 600,70		\$ 622,14		\$ 644,35	
Intereses pagados (Libreta de Ahorros)	\$ 413,28		\$ 428,03		443,31		459,14		475,53	
Servicios Básicos	\$ 1.496,40		\$ 1.549,82		\$ 1.605,15		\$ 1.662,45		\$ 1.721,80	
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 26.707,09		\$ 27.621,00		\$ 28.567,53		\$ 29.547,86		\$ 30.563,19	
COSTOS VARIABLES										
Suministros de Oficina Administrativo		\$ 191,20		\$ 198,03		\$ 205,10		\$ 212,42		\$ 220,00
Suministros de Oficina para el Servicio		\$ 209,18		\$ 216,65		\$ 224,38		\$ 232,39		\$ 240,69
Útiles de Aseo		\$ 46,41		\$ 48,07		\$ 49,78		\$ 51,56		\$ 53,40
TOTAL DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES		\$ 27.819,88		\$ 28.083,74		\$ 29.046,79		\$ 30.044,23		\$ 31.077,28

Elaboración: Las Autoras
Fuente: Cuadro 76



9.7.7. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Cuadro N.81.

ESTADO DE PERDIDAS GANANCIAS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	\$ 42.381,10	\$ 64.145,04	\$ 86.795,73	\$ 110.334,20	\$ 134.883,61
(-) Costos del Servicio	\$ 11.928,89	\$ 12.354,75	\$ 12.795,82	\$ 13.252,63	\$ 13.725,75
(=) Utilidad Bruta	\$ 30.452,21	\$ 51.790,29	\$ 73.999,92	\$ 97.081,57	\$ 121.157,87
(-) Costos de Operación	\$ 15.890,99	\$ 15.728,99	\$ 16.250,98	\$ 16.791,60	\$ 17.351,53
(=) Utilidad Operacional	\$ 14.561,22	\$ 36.061,30	\$ 57.748,94	\$ 80.289,96	\$ 103.806,34
(-) 15% para Trabajadores	\$ 2.184,18	\$ 5.409,20	\$ 8.662,34	\$ 12.043,49	\$ 15.570,95
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 12.377,04	\$ 30.652,11	\$ 49.086,60	\$ 68.246,47	\$ 88.235,39
(-25%) Impuesto a la Renta	\$ 3.094,26	\$ 7.663,03	\$ 12.271,65	\$ 17.061,62	\$ 22.058,85
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	\$ 9.282,78	\$ 22.989,08	\$ 36.814,95	\$ 51.184,85	\$ 66.176,54
(-) 10% de Reservas	\$ 928,28	\$ 2.298,91	\$ 3.681,49	\$ 5.118,49	\$ 6.617,65
(=) Utilidad Líquida	\$ 8.354,50	\$ 20.690,17	\$ 33.133,45	\$ 46.066,37	\$ 59.558,89

Elaboración: Las Autoras

Fuente: Cuadro 79 y 80.



9.7.8. Cuadro N.82. FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Inicial	\$ 127.068,85					
INGRESOS						
Ingresos por Apertura de Libreta de Ahorros		\$ 1.705,60	\$ 1.766,49	\$ 1.829,55	\$ 1.894,87	\$ 1.962,52
Ingresos por venta del SOAT		\$ 885,00	\$ 916,59	\$ 949,32	\$ 983,21	\$ 1.018,31
Intereses por Colocación		\$ 19.987,50	\$ 40.828,13	\$ 62.521,88	\$ 85.068,75	\$ 108.590,13
Intereses por Mora		\$ 123,00	\$ 251,25	\$ 384,75	\$ 523,50	\$ 668,25
Ahorros a la Vista		\$ 19.680,00	\$ 20.382,58	\$ 21.110,23	\$ 21.863,87	\$ 22.644,41
Encaje (6x1)		\$ 27.333,33	\$ 55.833,33	\$ 85.500,00	\$ 116.333,33	\$ 148.500,00
TOTAL INGRESOS		\$ 69.714,43	\$ 119.978,37	\$ 172.295,73	\$ 226.667,53	\$ 283.383,61
EGRESOS						
Salida de encaje		\$ 21.866,67	\$ 44.666,67	\$ 68.400,00	\$ 93.066,67	\$ 118.800,00
Costo del Servicio		\$ 11.928,89	\$ 12.354,75	\$ 12.795,82	\$ 13.252,63	\$ 13.725,75
Costo de Operación		\$ 15.890,99	\$ 15.728,99	\$ 16.250,98	\$ 16.791,60	\$ 17.351,53
SALIDA DE AHORROS		\$ 5.904,00	\$ 6.114,77	\$ 6.333,07	\$ 6.559,16	\$ 6.793,32
TOTAL EGRESOS		\$ 55.590,55	\$ 78.865,18	\$ 103.779,86	\$ 129.670,06	\$ 156.670,60
(1-2) Utilidad Gravable		\$ 14.123,89	\$ 41.113,20	\$ 68.515,87	\$ 96.997,47	\$ 126.713,01
(-) 15% para Trabajadores		\$ 2.118,58	\$ 6.166,98	\$ 10.277,38	\$ 14.549,62	\$ 19.006,95
Utilidad Antes de Impuestos		\$ 12.005,30	\$ 34.946,22	\$ 58.238,49	\$ 82.447,85	\$ 107.706,06
(-25%) Impuesto a la Renta		\$ 3.001,33	\$ 8.736,55	\$ 14.559,62	\$ 20.611,96	\$ 26.926,52
Utilidad Antes de Reserva Legal		\$ 9.003,98	\$ 26.209,66	\$ 43.678,87	\$ 61.835,89	\$ 80.779,55
Amortización del Activo Diferido		\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55	\$ 299,55
Depreciaciones		\$ 807,83	\$ 807,83	\$ 807,83	\$ 807,83	\$ 807,83
Reposición de Activos					\$ 2.523,00	
Valor de Salvamento						\$ 2.911,91
FLUJO DE CAJA	\$ 127.068,85	\$ 10.111,36	\$ 27.317,05	\$ 44.786,25	\$ 65.466,27	\$ 84.798,84

Elaboración: Las Autoras

Fuente: Cuadro 81.



G.-DISCUSIÓN.



10. EVALUACION FINANCIERA

10.1. EL VAN O VALOR ACTUAL NETO

Para el cálculo del valor actual neto (VAN) se sacó la diferencia monetaria entre la Inversión inicial, y la sumatoria de los flujos actualizados.

Los factores que influyen al momento de tomar una decisión para aceptar el “VAN” son los siguientes:

- 1) Si el “VAN” es mayor a cero es factible realizar el proyecto.
- 2) Si el “VAN” es igual a cero es indiferente, por lo tanto se puede o no ejecutar el proyecto.
- 3) Si el “VAN” es menor a cero no es recomendable ejecutar el proyecto.

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		0,122	
0	-127.068,85		
1	10.111,36	0,891186	9.011,11
2	27.317,05	0,794213	21.695,55
3	44.786,25	0,707791	31.699,33
4	65.466,27	0,630774	41.294,42
5	84.798,84	0,562137	47.668,57
		SUMA	151.368,97
		Inversión	-127.068,85
		Total	24.300,12

Elaboración: Las Autoras
Fuente: Cuadro 82.



Como factor de actualización se tomó la TMAR que es del 12,21%, dando como resultado un VAN positivo de **\$24300.12**, por lo tanto es viable la implementación de la nueva agencia de la COOPAC.

10.2. LA (TIR) TASA INTERNA DE RETORNO

Se la conoce como la tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial. Se podría interpretar a la TIR como la tasa más alta de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión.

FORMULA

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

Cuadro N.84. TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		17,79%		17,80%	
0	-127.068,85				
1	10.111,36	0,848969	8.584,23	0,848896	8.583,50
2	27.317,05	0,720748	19.688,69	0,720625	19.685,35
3	44.786,25	0,611892	27.404,35	0,611736	27.397,37
4	65.466,27	0,519477	34.008,22	0,519301	33.996,68
5	84.798,84	0,441020	37.397,95	0,440832	37.382,08
		SUMA	127.083,44		127.044,98
		INVERSION	127.068,85		127.068,85
		TOTAL	14,59		-23,87

Elaboración: Las Autoras
Fuente: Cuadro 82.



Según el cuadro N° 86, aplicando la formula se obtuvo una TIR del 17.79%. Es decir nuestro proyecto es rentable.

10.3. PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

FORMULA

$$PRC = \text{Año.que.supera.la.inversión} + \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros.flujos}}{\text{Flujo.neto.del.año.que.supera.la.inversión}} \right)$$

Cuadro N.85.			
PERIODO RECUPERACION DEL CAPITAL			
AÑOS	INVERSION	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO ACTUALIZADO
0	-127.068,85		
1	10.111,36	0,891186	9.011,11
2	27.317,05	0,794213	21.695,55
3	44.786,25	0,707791	31.699,33
4	65.466,27	0,630774	41.294,42
5	84.798,84	0,562137	47.668,57
		TOTAL	151.368,97

Elaboración: Las Autoras

Fuente: Cuadro 82.

Aplicando la fórmula para el cálculo del Periodo de Recuperación del Capital arroja como resultado que la inversión del proyecto será recuperada en 4 años y 18 meses con 12 días.



10.4. RELACION COSTO BENEFICIO

La relación costo beneficio determina cuales son los beneficios por cada dólar invertido en el proyecto durante su vida útil.

El análisis de la relación B/C, toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

B/C > 1, implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.

B/C = 1 implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.

B/C < 1 implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

Cuadro N.86. RELACION BENEFICIO COSTO					
PERIODO	INGRESO ORIGINAL	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR ACTUALIZACIÓN 12,21%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	\$ 69.714,43	\$ 55.590,55	0,89118617	\$ 62.128,54	\$ 49.541,53
2	\$ 119.978,37	\$ 78.865,18	0,79421279	\$ 95.288,36	\$ 62.635,73
3	\$ 172.295,73	\$ 103.779,86	0,70779145	\$ 121.949,45	\$ 73.454,50
4	\$ 226.667,53	\$ 129.670,06	0,63077395	\$ 142.975,97	\$ 81.792,50
5	\$ 283.383,61	\$ 156.670,60	0,56213702	\$ 159.300,42	\$ 88.070,34
				\$ 581.642,74	\$ 355.494,60

Elaboración: Las Autoras
Fuente: Cuadro 82.

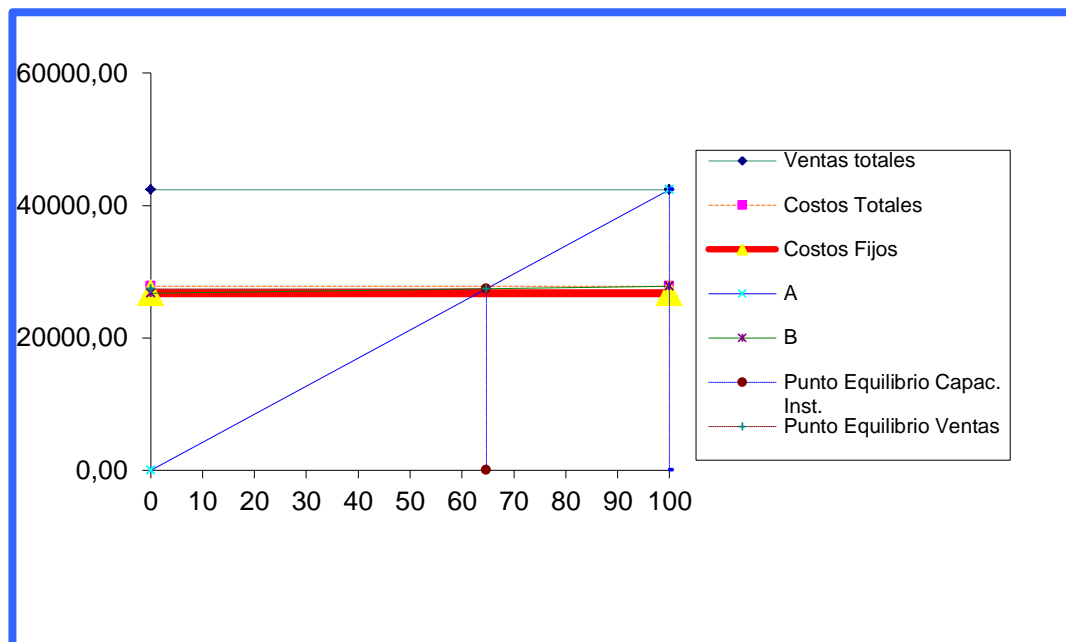
Según el cuadro 86, luego de aplicar la formula el proyecto tiene como resultado **\$1.64**, es decir que por cada dólar invertido obtendrá un rendimiento de **\$0.64** centavos, siendo así rentable la inversión.



10.5. PUNTO DE EQUILIBRIO.

En este apartado se muestra el punto de equilibrio para el año 1, de acuerdo a los ingresos y costos fijos y variables. En el anexo 13 se encuentra los puntos de equilibrio para los años ,2 3 4 y 5 de vida útil del proyecto.

Cuadro N.87.DATOS	
COSTO VARIABLE	\$1112,79
COSTO FIJO	\$26707,08
VENTAS TOTALES	\$ 42.381,10
RESULTADOS	
COSTO TOTAL	\$27819,87
P.E CAPAC. INST	\$64,72
P.E VENTAS	\$27427,2





10.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

10.6.1. AUMENTO EN LOS COSTOS.

Este análisis nos permite conocer hasta qué punto soporta nuestro proyecto si de alguna manera se incrementaran los costos.

Según el cuadro 88 el proyecto soporta un incremento en los costos de hasta un 24%, es decir se vuelve sensible si los costos sobrepasan ese porcentaje.

10.6.2. DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS.

Asimismo este indicador nos demuestra hasta qué punto se podrían disminuir los ingresos y no afecte la rentabilidad del mismo.

Según el cuadro 89 el proyecto soporta una disminución de los ingresos hasta en un **14.83%**, pasado ese valor se vuelve sensible y existirían serios inconvenientes.

FORMULAS

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIRR = TIR - NTIR$$

$$\%V = \left(\frac{TIRR}{TIR} \right) \times 100$$

$$S = \left(\frac{\%V}{NTIR} \right)$$



Cuadro N.88.
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 24% EN LOS COSTOS

AÑOS	EGRESOS	EGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		24,00%			17,45%		17,50%	
						-127.068,85		-127.068,85
1	55.590,55	68.932,28	69.714,43	782,16	0,85143	665,95	0,85106	665,67
2	78.865,18	97.792,82	119.978,37	22.185,55	0,72493	16.082,89	0,72431	16.069,21
3	103.779,86	128.687,03	172.295,73	43.608,70	0,61722	26.916,22	0,61643	26.881,88
4	129.670,06	160.790,87	226.667,53	65.876,66	0,52552	34.619,39	0,52462	34.560,50
5	156.670,60	194.271,54	283.383,61	89.112,07	0,44744	39.872,31	0,44649	39.787,55
						-8.912,08		-9.104,04

NTIR = 15.13%

TIR DEL PROYECTO = 17.79%

1) DIFERENCIA DE TIR

DIF.TIR. = TIR PROY. - Nueva TIR
DIF.TIR.= **2.67%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (DIF. TIR / TIR del PROY.) *100
% Var. = **14.98%**

3) SENSIBILIDAD

Sensibilidad. = % Var./ Nueva TIR
Sensibilidad = **0,9900001**

Elaboración: Las Autoras.



Cuadro N.89.
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 14.83% EN LOS INGRESOS

AÑOS	EGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL 14,83%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT. 15,20%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 15,30%	VALOR ACTUAL
						-127.068,85		-127.068,85
1	55.590,55	69.714,43	59.375,78	3.785,24	0,868056	3.285,80	0,867303	3.282,95
2	78.865,18	119.978,37	102.185,58	23.320,40	0,753520	17.572,40	0,752214	17.541,93
3	103.779,86	172.295,73	146.744,28	42.964,41	0,654098	28.102,92	0,652397	28.029,86
4	129.670,06	226.667,53	193.052,73	63.382,68	0,567793	35.988,24	0,565826	35.863,56
5	156.670,60	283.383,61	241.357,82	84.687,22	0,492876	41.740,29	0,490742	41.559,60
						-379,20		-790,95

NTIR = 15.11%

TIR DEL PROYECTO = 17.79%

1) DIFERENCIA DE TIR

DIF.TIR. = TIR PROY. - Nueva TIR

DIF.TIR.= **2.69%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (DIF. TIR / TIR del PROY.) *100

% Var. = **15,09%**

3) SENSIBILIDAD

Sensibilidad. = % Var./ Nueva TIR

Sensibilidad = **0,9991130**

Elaboración: Las Autoras.



10.7. IMPACTO ECONOMICO SOCIAL DE LA CREACION DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CAMPESINA COOPAC LTDA. EN EL SECTOR CENTRO DE LA CIUDAD.

En la actualidad el incremento de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, ha sido visto por la población en general como una buena alternativa para mejorar los ingresos a través del otorgamiento de los créditos permitiéndoles implementar nuevos negocios así como mejorar los ya existentes.

En muchas ocasiones no todos los estratos de la sociedad gozan de los recursos necesarios para generar actividades productivas, por lo tanto, creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina “COOPAC” Ltda., en la ciudad de Loja va a contribuir positivamente a mejorar la calidad de vida de los habitantes.



H.-CONCLUSIONES.



CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el estudio de factibilidad para la creación de la Agencia Centro de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Campesina “COOPAC” se concluye lo siguiente:

1. El 54% de la población encuestada percibe ingresos inferiores a los 500 dólares, mientras que el 31% percibe ingresos inferiores a 300, situación que limita el ahorro y conlleva a realizar un análisis exhaustivo sobre la capacidad de pago del socio/cliente; más aún sabiendo que por la competencia puede existir sobreendeudamiento.
2. El mercado para la apertura de cuentas de ahorro está satisfecho, esto por la excesiva creación de nuevas Cooperativas en la ciudad de Loja en segundo semestre de 2010 y primer semestre de 2011.
3. El presupuesto que emplea la COOPAC Matriz Ambato, para la publicidad de las nuevas agencias es muy limitado lo que conlleva a un desconocimiento de los servicios que ofrece la Institución.
4. La Cooperativa de Ahorro y Crédito constituirá un motor de desarrollo económico y dinámico para el cantón, ya que las personas podrán contar con un instrumento que les permita financiarse e iniciar nuevas actividades
5. En lo referente a la colocación de los créditos se considera el 5% de morosidad lo cual impide otorgar créditos a nuevos socios de la agencia.
6. Del análisis realizado se concluye que es viable el proyecto por lo tanto para la ejecución del proyecto se requiere una inversión inicial de US\$127,68.85, el cual será aporte propio de la Cooperativa.



I.-RECOMENDACIONES.



RECOMENDACIONES

Luego de analizar e interpretar los resultados obtenidos en la aplicación de la técnica de la encuesta, así como el completo desarrollo del proyecto de tesis se llegó a las siguientes conclusiones.

1. Debido a que los ingresos de los socios no es muy alto se recomienda en lo referente a los créditos que en un inicio no sean más allá de 1000.00 por socio.
2. Implementar un sistema de ahorro atractivo diferente a los ya existentes en el mercado para que los nuevos socios no tengan que recurrir a otras instituciones financieras a adquirir esos productos.
3. Que los Directivos consideren un presupuesto mas amplio y de esta manera contratar un plan de marketing creativo, para de esta manera se dé a conocer la Nueva Agencia Centro; ya que en la actualidad existen muchas Cooperativas en la Localidad
4. Debido a que en la nueva agencia se otorgarán principalmente microcréditos, se recomienda llegar al sector del comercio que es el motor de la economía local.
5. Debido al alto porcentaje de morosidad aceptada en la nueva agencia, se recomienda realizar una provisión de cartera para de esta manera reducir las cuentas incobrables.
6. Aprovechar la oportunidad del capital propio para colocar los créditos en sectores favorables.



J.-BIBLIOGRAFÍA



BIBLIOGRAFÍA.

- COHEN, E. (1992). Evaluación De Proyectos Sociales. Siglo Veintiuno. México.
- COLOMA, F. (1991). Evaluación social de proyectos de inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. Bolivia.
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. Elaboración y Evaluación de Proyectos de inversión. Módulo nueve. Talleres gráficos. UNL. 2006-2007.
- PATRICIA HIDALGO, MACRINA JIMÉNES, MÓNICA SEMPERTEGUI.2002 Tesis Proyecto de Factibilidad implementación de un Sistema Financiero Rural (Caja de Ahorro y Crédito) en la Parroquia Santiago del Cantón Loja.
- BACA URBINA, Manuel Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, México.
- OCAMPO, José Eliseo Costos y Evaluación de Proyectos.
- MIRANDA MIRANDA, Juan José Gestión de Proyectos.
- PASACA MORA, Manuel Enrique 2004 Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, Loja – Ecuador.
- SAPAG CHAIN, Nassir y Reinaldo 2000 Preparación y Evaluación de Proyectos. Edición cuarta. Editorial Mc. Graw Hill.
- ING. CARRION LUDEÑA, Efrén Victoriano 2005 Tesis Factibilidad para la implementación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito de tipo abierto en la ciudad de Cariamanga. Loja – Ecuador




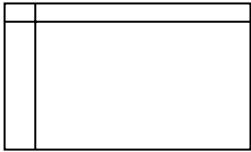

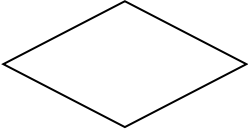


K.-ANEXOS.



ANEXOS

SIMBOLOGIA QUE SE UTILIZARA PARA EL DESARROLLO DE LOS DIFERENTES PROCESOS QUE SE REALIZAN EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO COOPAC.

ANEXO N°1

SÍMBOLO	DEFINICIÓN
	Muestra un proceso a seguir, es decir una actividad que se debe realizar.
	Este muestra un almacenamiento definido, es decir que se debe realizar por temas de verificación de documentación realizada.
	Se define como proceso alternativo es decir procesos que se realizan siempre y cuando se de una decisión no planificada.
	Muestra un proceso de decisión bajo ciertas condiciones o con documentación que valide la decisión.
	En este caso se identifica un proceso definido con almacenamiento de documentación.
	Se considera un contador de procesos alternativos, es decir cuantas veces se debe realizar un proceso alterno

ELABORACION: Las Autoras



ANEXO N° 2

INGRESOS POR AHORRO ENCAJE PARA CREDITOS		
MONTO	ENCAJE	VALOR ENCAJE
\$ 164.000,00	6X1	27333,33

ANEXO N°3

METODO DE COLOCACION DE LOS PRESTAMOS EN LA COOPAC			
AÑOS	DEMANDANTES	MONTO	VALOR
1	164	\$1000.00	\$164.000.00
2	335	\$1000.00	\$335.000.00
3	513	\$1000.00	\$513.000.00
4	698	\$1000.00	\$698.000.00
5	891	\$1000.00	\$891.000.00

ANEXO N°4 ACTIVOS FIJOS.

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
4	Computadora LG con monitor plano W1742S	\$ 550,00	\$ 2.200,00
1	Impresora EPSON (caja)	\$ 60,00	\$ 60,00
1	Servidor para Internet	\$ 80,00	\$ 80,00
1	Impresora Copiadora Samsung	\$ 85,00	\$ 85,00
1	Sistema de Alarma	\$ 98,00	\$ 98,00
TOTAL			\$ 2.523,00
Fuente: ELECTROCOMPU			
Elaboración: Las autoras			



EQUIPOS DE OFICINA			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
4	Calculadora Casio HR 150 TEC-ROLLO	\$ 47,00	\$ 188,00
1	Telefax	\$ 110,00	\$ 110,00
1	Teléfono Inalámbrico (2 ext.) Panasonic	\$ 98,00	\$ 98,00
1	Botones de Pánico	\$ 40,00	\$ 40,00
			\$ 436,00
TOTAL			
Fuente: Tello Villavicencio. Elaboración: Las autoras			

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Estante para Papeletas	\$ 50,00	\$ 50,00
2	Archivadores	\$ 120,00	\$ 240,00
3	Sillas Giratorias	\$ 58,00	\$ 174,00
6	Silla metálica negra	\$ 23,00	\$ 138,00
3	Escritorios	\$ 140,00	\$ 420,00
1	Sillón Tipo Gerente	\$ 70,00	\$ 70,00
1	Rotulo luminoso con Timer	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Mampara de vidrio	\$ 78,00	\$ 78,00
1	Divisiones y paneles área de Caja	\$ 800,00	\$ 800,00
			\$ 2.220,00
TOTAL			
Fuente: Carpintería Sr. Lara; Movimueble y Publicity Design. Elaboración: Las autoras			



EQUIPO DE SEGURIDAD			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Caja Fuerte	\$ 90,00	\$ 90,00
TOTAL			\$ 90,00
Fuente: ELECTROEVERLUX			
Elaboración: Las autoras			

ANEXO N°5. DEPRECIACIONES.

DEPRECIACION EQUIPO DE COMPUTACION		
DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
33%		\$ 2.523,00
\$ 841,00	\$ 841,00	\$ 1.682,00
\$ 841,00	\$ 1.682,00	\$ 841,00
\$ 841,00	\$ 2.523,00	\$ 0,00
Elaboración: Las autoras		

DEPRECIACION EQUIPO DE OFICINA		
DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
20%		\$ 436,00
\$ 87,20	\$ 87,20	\$ 348,80
\$ 87,20	\$ 174,40	\$ 261,60
\$ 87,20	\$ 261,60	\$ 174,40
\$ 87,20	\$ 348,80	\$ 87,20
\$ 87,20	\$ 436,00	\$ 0,00
Elaboración: Las autoras		



DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES		
DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
10%		\$ 2.220,00
\$ 222,00	\$ 222,00	\$ 1.998,00
\$ 222,00	\$ 444,00	\$ 1.776,00
\$ 222,00	\$ 666,00	\$ 1.554,00
\$ 222,00	\$ 888,00	\$ 1.332,00
\$ 222,00	\$ 1.110,00	\$ 1.110,00

Elaboración: Las autoras

ANEXO Nº 6. ACTIVOS DIFERIDOS

OBRAS DE ACONDICIONAMIENTO	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Pintado de interiores y exteriores	\$ 250,00
TOTAL	\$ 250,00

Fuente: PINTURAS Y MAS

Elaboración: Las autoras

INTANGIBLES			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1,00	Línea telefónica	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL			\$ 100,00

Fuente: CNT

Elaboración : Las autoras



SOFTWARE			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Licencia Office 2010	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Licencias de antivirus	\$ 190,00	\$ 190,00
TOTAL			\$ 190,00
Fuente: ELECTROCOMPU			
Elaboración: Las autoras			

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
DESCRIPCIÓN	PRECIO TOTAL
Estudios Preliminares	\$ 500,00
Registro Mercantil	\$ 150,00
Superintendencia de Cias.	\$ 50,00
Gastos Generales	\$ 200,00
Imprevistos 5 %	\$ 57,75
Total	\$ 957.75
Fuente: INSTITUCIONES ANTES DESCRITAS.	
Elaboración: Las autoras	



ANEXO Nº 7. GASTOS

SUMINISTROS DE OFICINA				
UNIDADES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Unidades	Grapadoras	4	\$ 4,90	\$ 19,60
Unidades	Perforadoras	4	\$ 3,80	\$ 15,20
Unidades	Saca Grapas	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Unidades	Sello (Crédito)	1	\$ 17,00	\$ 17,00
Unidades	Sellos (Caja)	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Unidades	Almohadilla	1	\$ 0,90	\$ 0,90
Unidades	Tinta para almohadilla	1	\$ 0,85	\$ 0,85
Unidades	Cartuchos de Impresora	1	\$ 88,00	\$ 88,00
Unidades	Cinta para impresora (caja)	3	\$ 3,90	\$ 11,70
Caja	Caja de Esferos BIC	1	\$ 2,30	\$ 2,30
Caja	Caja de Lápices Mongol	1	\$ 1,50	\$ 1,50
Caja	Clips	4	\$ 1,00	\$ 4,00
Caja	Grapas	2	\$ 2,20	\$ 4,40
Resmas	Papel bond A4	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Unidades	Borradores Pelikano	3	\$ 0,25	\$ 0,75
Unidad	Porta Papeles	1	\$ 3,00	\$ 3,00
TOTAL				\$ 191,20
Fuente: LA REFORMA.				
Elaboración: Las autoras				



SUMINISTROS DE OFICINA PARA EL SERVICIO				
UNIDADES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Paquetes (500)	Papeletas Deposito y Retiro (4000)	8	\$ 6,00	\$ 48,00
Paquetes (500)	Porta Cartolas (2000)	4	\$ 17,50	\$ 70,00
Paquetes (500)	Cartolas Numeradas (2000)	4	\$ 22,00	\$ 88,00
Unidad	Paquete de Ligas	1	\$ 0,68	\$ 0,68
Unidad	Ceras para Manos	2	\$ 1,25	\$ 2,50
TOTAL				\$ 209,18
Fuente: Imprenta PÍXELES Y LA REFORMA				
Elaboración: Las Autoras				

SERVICIOS BÁSICOS				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Consumo de Agua	40 m3	\$ 0,34	\$ 13,60	\$ 163,20
Consumo de Energía Eléctrica	30 kw/h	\$ 0,54	\$ 35,10	\$ 421,20
Consumo de Teléfono	150 minutos de consumo	\$ 0,11	\$ 16,50	\$ 198,00
Internet CNT	Pago Fijo LINEA XDLS	\$ 59,50	\$ 59,50	\$ 714,00
TOTAL			\$ 124,70	\$ 1.496,40
Fuente: EERSA LOJA, CNT. MUNICIPIO DE LOJA				
Elaboración: Las Autoras				

GASTO ARRIENDO	
DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL
Arriendo Local	\$ 560,00
TOTAL	\$ 560,00
Fuente: ARRENDATARIO	
Elaboración: Las Autoras	



UTILES DE ASEO				
UNIDADES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	TOTAL ANUAL
Unidad	Basureros	5	\$ 1,55	\$ 7,75
Unidad	Trapeadores	3	\$ 1,22	\$ 3,66
Unidad	Escobas	3	\$ 0,80	\$ 2,40
Galón	Desinfectante (Galón)	6	\$ 5,15	\$ 30,90
Metro	Franela	2	\$ 0,85	\$ 1,70
TOTAL				\$ 46,41
Fuente: AUTOSERVIVIO PUERTAS DEL SOL				
Elaboración: Las Autoras				

PUBLICIDAD				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad Televisión	2 Veces al día (1 semana)	\$ 45,00	\$ 90,00	\$ 450,00
Publicidad Radial	2 Veces al día (1mes)	\$ 1,30	\$ 78,00	\$ 156,00
Publicidad Prensa	1 vez por semana (1mes)	\$ 15,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TOTAL			\$ 60,00	\$ 666,00
Fuente: RADIO SUPER LASER; ECOTEL TV; DIARIO CENTINELA				
Elaboración : Las autoras				



ANEXO 8.ROLES DE PAGOS EMPLEADOS Y TRABAJADORES

ROL DE PAGO DE EMPLEADOS							
CANTIDAD	CARGO	S.B.U	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL (12,15%)	VALOR MENSUAL
1	Jefe de Agencia	\$ 550,00	\$ 22,00	\$ 45,83	\$ 45,83	\$ 66,83	\$ 730,49
1	Oficial de Crédito	\$ 350,00	\$ 22,00	\$ 29,17	\$ 29,17	\$ 42,53	\$ 472,86
1	Cajera	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 32,08	\$ 362,08
TOTAL MENSUAL		\$ 1.164,00	\$ 66,00	\$ 97,00	\$ 97,00	\$ 141,43	\$ 1.565,43
TOTAL ANUAL		\$ 13.968,00	\$ 792,00	\$ 1.164,00	\$ 1.164,00	\$ 1.697,11	\$ 18.785,11
Fuente: Ministerio de Trabajo Elaboración : Las Autoras							



ROL DE PAGO DE TRABAJADOR							
CANTIDAD	CARGO	S.B.U	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	FONDOS DE RESERVA	APOORTE PATRONAL (12,15%)	VALOR MENSUAL
1	Guardia	\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 32,08	\$ 362,08
TOTAL MENSUAL		\$ 264,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 32,08	\$ 362,08
TOTAL ANUAL		\$ 3.168,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 384,91	\$ 4.344,91
Fuente: Ministerio de Trabajo							
Elaboración : Las Autoras							



ANEXO 09. CALCULO DEL INTERÉS GANADO AÑO 1.

TABLA DE AMORTIZACIÓN PARA LA COLOCACIÓN DE CRÉDITOS (año1)					
Capital	\$ 164.000,00				
Interés anual	22,5%				
Interés mensual	1,88%				
Tiempo (años)	1				
Meses	12				
CUOTAS	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	SALDO	DÍAS
1	13666,67	3075,00	16741,67	150333,33	30
2	13666,67	2818,75	16485,42	136666,67	30
3	13666,67	2562,50	16229,17	123000,00	30
4	13666,67	2306,25	15972,92	109333,33	30
5	13666,67	2050,00	15716,67	95666,67	30
6	13666,67	1793,75	15460,42	82000,00	30
7	13666,67	1537,50	15204,17	68333,33	30
8	13666,67	1281,25	14947,92	54666,67	30
9	13666,67	1025,00	14691,67	41000,00	30
10	13666,67	768,75	14435,42	27333,33	30
11	13666,67	512,50	14179,17	13666,67	30
12	13666,67	256,25	13922,92	0,00	30
		19987,50			

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS.

Las Estudiantes de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, con la finalidad de realizar su Tesis, se encuentra realizando una investigación de mercado con la finalidad de implementar una agencia de la "COOPAC" en el sector centro de la ciudad, por lo tanto solicitamos de la manera más comedida se digna responder las siguientes interrogantes.

1. Sexo: Masculino () Femenino ()	14. Qué tipo de servicios financieros utiliza en otras instituciones financieras Cuenta de ahorros () Cuenta Corriente () Giros () Créditos () Pólizas () Sobregiros () Transferencia () Otros ()
2. Estado Civil: Casado () Viudo () Conviviente () Soltero () Divorciado () Separado ()	15. Para acceder a un crédito recurre usted a: Banco () Cooperativa () Chulqueros () Trabajo () Amigos () Familiares () Cajas de Ahorro () Bco. Comunal ()
3. Número de hijos dependientes que viven con usted Uno () Dos () Tres () Cuatro o más () Ninguno ()	16. Si tuviera que recurrir a un crédito, lo destinaría para? Comercio () Vehículo () Viajes () Vivienda () Otros: () Cuáles:.....
4. Nivel de Instrucción terminada: Primaria () Secundaria () Universitaria () Postgrado () Estudiante: () Otros ()	17. Conoce usted a la Cooperativa de Ahorro y Crédito "COOPAC"? No () Si () Por quién? Familiar () Amigo () Es cliente () Otros: _____
5. Tipo de Vivienda: Propia y pagada () Arrenda () Propia y la esta pagando () Herencia () Vive con familiares ()	18. Si la "COOPAC" aperturara una agencia en el Centro, ¿demandaría usted sus servicios? Si () No () De ser negativa su respuesta le agradecemos por su tiempo.
6. Actividad económica: Empleado Público () Empleado Privado () Transportista () Jubilado () Comerciante () Agricultura () Albañil () Mecánico () Electricista () Plomero () Costurera () Otros ()	19. Que productos y servicios demandaría usted en la nueva agencia de la "COOPAC"? Apertura Cta. de Ahorros () Créditos () Pólizas () Depósitos y Retiros () Servicios Generales (SOAT, BDH) ()
7. Nivel de Ingresos Mensual: Menos de 100 () De 501 - 600 () De 1000 - 1500 () De 101 - 200 () De 601 - 700 () Más de 1501 () De 201 - 300 () De 701 - 800 () De 301 - 400 () De 801 - 900 () De 401 - 500 () De 901 - 1000 ()	20. Cuanto estaría en la capacidad de ahorrar en la nueva agencia de la "COOPAC" Menos de 50 () De 51 a 150 () De 151 a 250 () De 251 a 350 () De 351 a 450 () Mas de 500 ()
8. Nivel de Ahorro Mensual: Menos de 50 () De 51 a 150 () De 151 a 250 () De 251 a 350 () De 351 a 450 () De 451 a 550 () De 551 a 650 () De 651 a 750 () De 751 a 850 () De 851 a 950 () De 951 a 1050 () Más de 1051 ()	21. Por qué medios le gustaría que se de a conocer la apertura de la nueva agencia de la "COOPAC" PRENSA ESCRITA () RADIO () TELEVISION () HOJAS VOLANTES () VALLAS PUBLICITARIAS. ()
9. Mantiene Ud. alguna cuenta en un Banco o Cooperativa: Si () No () De ser negativo su respuesta pase a la pregunta 15	22. ¿Por qué motivos piensa usted que se dan los sorteos y promociones en las Instituciones financieras? Cuando La institución anda mal () Para promocionar un producto () Cuando La institución anda bien () Para captar más clientes () Como un estímulo de confianza () Porque es costumbre de la Institución ()
10. Qué factor motivó a Ud. ha abrir una cuenta en el Banco, o Coop. Tasas de Interés () Seguridad () Crédito () Rentabilidad () Negocio () Cercanía: () Otro: ()	
11. En que banco o cooperativa mantiene cuenta Ud.? Banco de Loja () COOPAC () Banco del Pichincha () CADECOL () Banco de Guayaquil () PADRE JULIAN L. () Banco Fomento () CACPE LOJA () 29 DE OCTUBRE () COOPMEGO () NUEVOS HORIZONTES () CREDIAMIGO () Otros: _____ FORTUNA ()	
12. Como calificaría el servicio que recibe de su Banco/Coop. Excelente () Muy Bueno () Satisfactorio () Malo ()	
13. ¿Cuántas veces al mes acude Ud. al Banco o Cooperativa? Una vez () Dos Veces () De tres a cinco veces () Todos los días () Fin de Semana ()	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN