



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD
DE CATAMAYO”

Tesis previa a la obtención del
grado de Ingenieros Comerciales

AUTORES:

**Alcíbar Remberto Ramírez Ramírez
José Vladimir Naranjo Piedra
Rosmery Cecilia Coronel Santa María
Víctor Hugo Rodríguez Lima**

DIRECTOR:

Mg. Sc. César A. Neira Hinostroza

LOJA- ECUADOR

2013

CERTIFICACION

Ing. Com. César A. Neira Hinojosa, Docente del Área Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

CERTIFICA:

Que he revisado el presente trabajo de investigación denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”** realizado por Alcívar Remberto Ramírez Ramírez, José Vladimir Naranjo Piedra, Rosmery Cecilia Coronel Santa María, Y Víctor Hugo Rodríguez Lima, los mismos que cumplen con todos los requisitos que determina el Reglamento para el Sistema de Graduación en la Universidad Nacional de Loja, por lo cual autorizo su presentación.

Loja, Diciembre del 2012

Mg. Sc. César A. Neira Hinojosa

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Todos los criterios, ideas, análisis, afirmaciones, interpretaciones, recopilación de todos los datos, conclusiones, recomendaciones y demás aspectos vertidos en el presente trabajo investigativo son de exclusiva responsabilidad de los autores.

.....

.....

Alcíbar Remberto Ramírez Ramírez

José Vladimir Naranjo Piedra

.....

.....

Rosmery Cecilia Coronel Santa María

Víctor Hugo Rodríguez Lima

AGRADECIMIENTO

Al concluir esta tesis, agradecemos a la Universidad Nacional de Loja que viene contribuyendo en la formación de la juventud, a los Docentes de la Carrera de Administración de Empresas que tuvieron la paciencia para compartir sus conocimientos y experiencias para hacer de nosotros personas capaces de enfrentar con responsabilidad las tareas encomendadas a nuestra profesión, en especial al Ing.Com. César A. Neira Hinostroza, maestro y amigo, quien supo guiar y dirigir acertadamente nuestra tesis y así poder culminar con éxito el presente trabajo investigativo.

A nuestros queridos padres, esposas(os) e hijos que supieron brindarnos su apoyo incondicional, ya que sin ellos no hubiese sido posible la culminación del mismo, a Dios por darnos la vida y hacer de ella un mundo lleno de ilusiones

LOS AUTORES

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mi Dios, a la Virgen, la Generalísima coronada del Cisne ya que con su manto y sus bendiciones me ha derramado muchos éxitos, a mis queridos padres por ser la razón de mi existencia, a mi querida esposa, Isabelita, a mis hijos, David, Manuel, Antonio y Montse, quienes con su apoyo, amor y comprensión incondicional, arrimando el hombro cada momento, dándome fuerzas de flaqueza para así seguir adelante y no desmayar hasta conseguir los objetivos trazados.

Alcíbar

A Dios. Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado la vida para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor. A mi esposo y a mi hijo, Por siempre estar a mi lado, brindándome todo su amor, entrega, dedicación y sobre todo por brindarme su inmenso amor, conocimiento y tenerme mucha comprensión y paciencia durante estos años de mi vida y quien ha sido una pieza clave en mi desarrollo profesional. Mil gracias porque siempre estas a mi lado sin condiciones. A mis padres, Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, por su ejemplo de perseverancia y constancia, por sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, por ser las personas que me enseñaron a ser quien soy, pero más que nada, por su amor incondicional y por dejarme de herencia lo más importante, mi educación. Por eso prometo luchar siempre por ser un ejemplo a

seguir en todos los aspectos de mi vida y ustedes se puedan sentir siempre orgullosos.

Rosmery

A mi Dios por darme la vida, a mi Padre por ser la luz que ha guiado mi camino, a mi Madre por su sacrificio, entrega y apoyo duradero; a mi esposa y en especial a mi querida hija ZOE por ser la razón de mi vida y que en todo momento me dieron la fuerza necesaria para cumplir con mi objetivo.

Vladimir

Dedico este trabajo de investigación primeramente a mi Dios por darme esa oportunidad de vivir, a mi Padre por ser un ejemplo de trabajo; a mi Madre por su labor constante de enseñanza y sacrificio y a mis hermanos por ese apoyo incondicional para llegar a culminar con mi objetivo.

Víctor Hugo

a. TÍTULO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD
DE CATAMAYO”.**

b. RESUMEN

Actualmente en la ciudad de Catamayo Provincia de Loja, se ve afectada por una notoria recesión en el servicio financiero, siendo una barrera para su desarrollo sostenido y que permita competir con otras provincias del país.

Es por esto que las nuevas generaciones de profesionales tenemos que realizar esfuerzos en pro de crear pequeñas empresas innovadoras, ocupando la mano de obra local y con recursos de la zona que pueden salir al mercado en condiciones óptimas, de calidad y precio, compitiendo con otros similares que vienen de otras provincias o ciudades del país, ocasionando aún más la desocupación y fuentes de trabajo.

Por estas razones este proyecto tiene como finalidad ayudar con la implementación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito que permita crear algunas fuentes de trabajo, en beneficio de una sociedad que necesita que sus nuevos profesionales se inserten en la vida económica.

De aquí la real necesidad de producir bienes y servicios, siendo emprendedores y afrontando la grave crisis que atraviesa nuestro país, siendo conveniente realizar y ejecutar nuestro proyecto de tesis denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”**, el mismo que contribuya al desarrollo de la ciudad de Catamayo Provincia de Loja.

El análisis completo del proyecto se requiere de la realización de los siguientes estudios y análisis: estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo y legal, estudio económico y financiero y finalmente la valuación del proyecto.

El estudio de mercado es muy importante porque analiza el mercado, es decir, la oferta y demanda. Para todo esto se realizó una encuesta tanto a demandantes como oferentes, para luego determinar la demanda insatisfecha que es de 59639 personas para el primer año, la capacidad utilizada del proyecto es de 83% solo para el primer año.

El lugar para la implementación de la empresa es en la ciudad de Catamayo de la Provincia de Loja en la calle 24 de Mayo entre Bolívar e Isidro Ayora a pocos metros de la COOPMEGO.

Estudio administrativo y legal de la empresa facilita determinar el grupo empresarial, la misión, visión, objetivos, constitución, organización y los manuales de funciones.

La empresa hará el comercio bajo la razón social Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario” Cía. Ltda. la misión será brindar un servicio de calidad, para satisfacer la demanda de la ciudad de Catamayo.

Estudio económico y financiero para conocer sobre la inversión del proyecto (inversión en activos fijos, diferidos y capital de trabajo), financiamiento de la inversión, presupuesto de ingresos y egresos, análisis de costos, puntos de equilibrio y estudio y análisis de los estados financieros (estado de pérdidas y Ganancias y el flujo de caja).

Finalmente se realizó la evaluación del proyecto para establecer la conveniencia del proyecto y de su ejecución para cual se analizó los siguientes indicadores como el Valor Actual Neto dando un total de 60323,99, Tasa Interna de Retorno con un total de 52,41%, Relación Beneficio-Costo de 1,20 por cada dólar invertido hay 20 centavos de utilidad en la empresa; Periodo de Recuperación del Capital quedado en 2 año 3 meses y 4 días y el Análisis de Sensibilidad con el incremento en los costos del 9,35% quedando un total de 0,98 demuestra que el proyecto no es sensible y el análisis de sensibilidad con disminución del 8,02% en los ingresos el cálculo obtenido es del 0,99% demuestra que el proyecto no es sensible a las futuras alteraciones, cuyas conclusiones y recomendaciones así lo determinan, adjuntándose la bibliografía consultada con sus respectivos anexos.

SUMMARY

Currently in the city of Loja Province Catamayo, is affected by a marked downturn in the financial service, being a barrier to sustainable development and to compete with other provinces.

That is why the new generation of professionals we have to make efforts to create small innovative companies, occupying the local labor and resources in the area that may hit the market in top condition, quality and price, competing with other Similar coming from other provinces or cities, causing even more unemployment and jobs.

For these reasons this project is intended to assist with the implementation of a Savings and Credit Cooperative that will create some jobs, the benefit of a society that needs its new professionals are inserted in the economy. From here the real need to produce goods and services, being enterprising and facing the grave crisis facing our country, being convenient to carry out and execute our thesis project called: "FEASIBILITY STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF A SAVINGS AND CREDIT COOPERATIVE IN CATAMAYO CITY ", it contributes to the development of the city of Loja Province Catamayo.

The full project analysis requires performing the following studies and analyzes: market research, technical study, administrative and legal, economic and financial study and ultimately the valuation of the project. Market research is very important because it analyzes the market, ie supply and demand. To all that were surveyed both plaintiffs and

suppliers, and then determine the unmet demand of 59,639 people that is for the first year, the capacity utilization of the project is 63% for the first year only.

The place for the implementation of the company is in the city of Catamayo of the Province of Loja in the street May 24 between Bolivar and Isidro Ayora a few meters from the CoopMego.

Administrative and legal study of the company allows to determine the business group's mission, vision, objectives, constitution, organization and functions manuals.

The company will trade under the name of Savings and Credit Cooperative "Amigo" Cia. Ltd. mission is to provide quality service to meet demand Catamayo city.

Economic and financial study to learn about the project investment (investment in fixed assets and working capital deferred), investment financing, budget revenues and expenditures, cost analysis, balance points and study and analysis of financial statements (Profit and loss statement and cash flow).

Finally, the project evaluation conducted to determine the suitability of the project and its implementation which was analyzed for the following indicators such as net present value for a total of 60323,99, Internal Rate of Return with a total of 52,41%, benefit-cost ratio of 1,20 for every dollar invested there is 20 cents of profit in the company, Capital Recovery Period remained at 2 years 3 months and 4 days and Analysis Sensitivity

to the increased costs of 9,35% leaving a total of 0.98 shows that the project is not sensitive and the sensitivity analysis to decline 8,02% in calculating earned income is 0.99% demonstrates that the project is not sensitive to future changes, the conclusions and recommendations so determine, accompanied the literature and the documents attached.

c. INTRODUCCIÓN

La presente investigación parte del conocimiento teórico sobre la base económica del Ecuador como producto de las relaciones sociales de producción, determinada por el accionar de los capitalistas y empresarios como dueños de los medios de producción y de los trabajadores que entregan su fuerza de trabajo por un salario, como parte de las relaciones sociales de producción.

Los servicios de calidad con beneficio social son hoy en día las necesidades prioritarias con el fin de contribuir con el desarrollo socioeconómico del país, innovaciones que permitan satisfacer los gustos o preferencias de los clientes. La creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito con beneficios sociales es nuestra propuesta, la misma que ha sido fundamentada desde el punto de vista teórico y práctico así como los elementos constitutivos necesarios para un estudio de factibilidad en la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito en la ciudad de Catamayo.

La información ha sido analizada adecuadamente, tanto en el estudio del mercado, así como en los estudio técnico, administrativo y financiero como base de una administración empresarial competitiva en base a políticas, con programas y proyectos que propicien la reestructuración del sistema administrativo y empresarial para que éste acorde con las necesidades de los sectores productivos y sociales del país y particularmente de la ciudad de Catamayo y provincia de Loja.

El logro del cumplimiento de objetivos ha sido fundamental en el presente trabajo ya que hemos conseguido determinar la factibilidad para la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito con servicios financieros en el cantón de Catamayo. Así mismo, los objetivos específicos del mismo, que permitió la determinación de la oferta y la demanda de los servicios crediticios y de ahorro; además se estableció los estudios técnico, financiero que permitió determinar las inversiones, ingresos, presupuestos, flujo de caja estado de pérdidas y ganancias , costos y respectivamente el punto de equilibrio demás requerimientos para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, así como también, se estableció la estructura administrativa de la empresa organigrama estructural y orgánica funcional, el manual de funciones con sus respectivos cargos y funciones que se designa a cada trabajador y finalmente se presentan conclusiones y recomendaciones de todo el proyecto que se encuentra en estudio por ultimo esta la bibliografía y los respectivos anexos .

d. REVISIÓN DE LITERATURA

HISTORIA DEL COOPERATIVISMO.

El punto de partida del cooperativismo histórico es en el año 1844 en la cual se fundó la célebre cooperativa de Rochdale en Inglaterra.

Antes ya se había ensayado varias formas de cooperativismo sin resultados positivos, el triunfo es esta primera cooperativa formada por 28 tejedores de una fábrica que abrieron su tienda con artículos de primera necesidad, personal y familiar, el 21 de diciembre de 1844 radica sobre todo en que se estableció por primera vez el cooperativismo doctrinario y sistemático. Los comienzos fueron difíciles pero el espíritu de colaboración decidido y la sabiduría de los principios adoptados fortalecieron en todo momento la incipiente agrupación. La solidaridad, la comprensión, el esfuerzo propio y la ayuda mutua factores que labraron el triunfo definitivo.

Ana María O Neil dice acerca de la cooperativa la cooperativa de Rochdale en una obra de 28 caracteres de los cuales 27 eran hombres y una mujer. La cooperativa tenía como escenario un desconocido pueblito llamado Rochdale; el drama se desarrolla en una casucha vieja de una calle conocida como "El callejón del sapo" los 28 eran víctimas de la continua explotación de los intermediarios, y para ese tiempo habían tomado la decisión y el juramento de ser ellos patronos, capitalistas colectivos, y como las intenciones nada valen sin el esfuerzo, se impusieron el sacrificio de ahorrar cada uno el mínimo de cuatro centavos. Cada uno de esos 28 obreros consiguió a fuerza de voluntad cambiar

el cobre sus cuatro centavos de oro de una libra esterlina al fin de todo un año, esa libra esterlina amasada con todas las privaciones, con todas sus virtudes se hizo trofeo, se les volvió escudo, se les transformo en mascota.

Para el año de 1900 la preciosa semilla del cooperativismo se ha prendido en el suelo americano. En Canadá comienzan a operar las primeras cooperativas de crédito y producción pesquera.

El éxito siguió expandiendo hacia todo el continente y el sistema iba tomando aplicación en el sinnúmero de necesidades del pueblo, como vivienda, consumo, producción, transporte, créditos, etc. Bajo la insignia del esfuerzo propio y la ayuda mutua.

Antecedentes históricos del cooperativismo ecuatoriano.

Las primeras manifestaciones del cooperativismo nacional se aprecia en la ciudad de Guayaquil donde se funda una serie de entidades de carácter económico y financiero que comienza usando el nombre de Cooperativa. Así podemos mencionar “La Compañía de Artesanos Constructores de Guayaquil”, “La Sociedad Cooperativa de Comercio”, “Asociación Cooperativa de Agricultores del Ecuador”, entre otras cada una de ellas para desarrollar diferentes actividades para los cuales fueron creadas.

Nuestro afán de investigación nos llevó a establecer cuál de las primeras cooperativas que se organizaron en nuestro país, reconocimiento jurídico encontrando información en los libros del registro general de

cooperativas, pertenecientes al Ministerio del Interior hoy llamado de Gobierno.

Las 10 primeras Cooperativas fundadas en nuestro país son:

- * Asistencia Social Protectora del Obrero
- * Caja de Ahorro y Préstamos de la Federación Obrera de Chimborazo
- * Jujan
- * Hermandad Ferroviaria
- * Montufar
- * Sindicato Textil el Prado
- * Obrera de Consumo
- * Tejedores de Sombreros de Paja Toquilla
- * Cayambe
- * Empleados Públicos Número Uno

De estas cooperativas podemos distinguir que las más importantes es la Cooperativa de Consumo de la Hermandad Ferroviaria Guayaquil-Quito fundada el 12 de enero de 1928 con 942 acciones de \$100. El primer directorio estuvo conformado por Presidente, Vicepresidente, cinco vocales, un Comisario, un Gerente.

Definición de las Cooperativas.

Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que sin perseguir finalidades de lucro tiene por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo.

Clasificación de las Cooperativas.

Se clasifican en:

- * Cooperativas de Ahorro y Crédito
- * Cooperativas de Seguros
- * Cooperativas de Consumo
- * Cooperativas de Servicios
- * Cooperativas de Artesanos

Principios Cooperativistas.

- * Dentro de los principales tenemos:
- * Adhesión y retiro voluntario
- * Control democrático
- * Interés limitado al capital
- * Retorno de excedentes
- * Educación cooperativa
- * Integración cooperativa

Adhesión y retiro voluntario.

Indica que el ingreso de los socios depende de su voluntad sin que exista moción legal o echo que obligue a cualquier persona a Asociarse a las Cooperativas o a permanecer dentro de ellas contra su deseo. Existen desde luego requisitos y un trámite para afiliarse como para dejar de ser socios.

Las cooperativas tienen la facultad de excluir a sus socios, pero solo por causas justificadas por la Ley de la materia y sus Estatutos.

Control Democrático.

Las cooperativas son organizaciones democráticas, las operaciones deben ser administradas por personas elegidas o nombradas de acuerdo con el procedimiento adoptado por los miembros y responsabilidades ante estos.

El principio de Organización Democrática es el que más se destaca en sus caracteres sociales junto a los económicos. En la cooperativa todos los asociados tienen igual obligaciones e igual derechos y esa igualdad se manifiesta tanto en el ejercicio de voto como en elección para los cargos Directivos, y el uso de los servicios y beneficios que proporciona la entidad. Ni siquiera los fundadores de la Cooperativa pueden reservarse derechos especiales, ventajas o privilegios.

En la cooperativa para los sitios de mando, son elegidos los socios de reconocimiento al mérito personal, por los valores morales e intelectuales que la persona posee, por la confianza que despierta entre los demás miembros y por la estima en que se las tiene.

Interés limitado al capital.

Todas las cooperativas requieren de capitales para organizarse, implementar y desarrollar la empresa. Economía que pueda cumplir los propósitos y servicios sociales del grupo y la comunidad.

Este principio tiene establecido no reconocer al capital el papel preponderante que le concede una empresa de lucro, es decir si una

cooperativa cuenta con óptimos excedentes al término de un ejercicio económico anual, los dividendos ganados por el capital siempre serán limitados.

La tasa máxima en la Legislación Ecuatoriana es la misma que actúa sobre el capital social, o sea sobre los certificados de aportación; de manera que si la cooperativa recibe ahorros, depósitos, firma obligaciones o realiza otro tipo de operación, podrá pagar por el uso del dinero la correspondencia tasa legal en vigencia, dentro del mercado económico que actúa.

Retorno de excedentes.

Este principio quedo establecido de la siguiente manera:

“Los excedentes o los réditos económicos eventuales que resulten de las cooperaciones de una sociedad cooperativa pertenecen a los miembros de esa sociedad y deberán ser distribuidos de manera que se evite que un miembro gane a expensas de otro”. Esto puede hacerse de acuerdo con la decisión de los miembros de la siguiente manera:

- a) Aplicación al desarrollo de las actividades de la cooperativa
- b) Aplicación de servicios comunes
- c) Distribución entre los miembros en proporción a sus operaciones con la sociedad

La distribución de los excedentes en proporción a las operaciones que efectúan sus miembros, constituye el rasgo que caracteriza y distingue a la empresa cooperativa de cualquier clase.

Educación Cooperativa.

Todas las sociedades cooperativas deben tomar medidas para promover la educación de sus miembros, dirigentes, empleados, en los que tiene que ver a los principios y, métodos de la cooperativa desde el punto de vista económico y democrático la educación cooperativa es la transformación del individuo para hacerlo capaz de una nación social más consciente, obra sobre todo en el orden moral, en el mundo de las conciencias individuales para adaptarlas en una convivencia más humana y popular.

La prosperidad y las grandezas de la cooperativa se miden por la edificación de sus miembros y su acción sobre la comunidad en que actúa.

Integración Cooperativa.

Con el afán de mejorar los servicios a los asociados, las cooperativas advirtieron tempranamente la posibilidad de asociarse entre sí a través de entidades de segundo, tercer y cuarto grado, o sea uniones, ligas, federaciones y confederaciones de cooperativas.

Esta integración cooperativa logra satisfacer múltiples necesidades de las personas en todo el mundo, si llega el día en que se unan todos los eslabones cooperativistas se habrán implantado en el mundo una nueva sociedad. La sociedad cooperativista, en ella el hombre vivirá más digna y humanamente.

La Asamblea General de Socios.

La Asamblea General de Socios es el Organismo de mayor jerarquía dentro de la estructura de la Sociedad Cooperativa, por lo cual es la máxima autoridad de la cooperativa y sus decisiones son obligatorias para todos los socios.

Estas decisiones se tomarán por mayoría de votos, en caso de empate, quien preside la Asamblea tendrá el voto dirimente.

Las Asambleas Generales pueden ser ordinarias y extraordinarias y serán convocadas por el presidente de la cooperativa, las primeras se reunirán por lo menos dos veces al año en el mes posterior a la realización del balance general semestral, una la anual en enero y la otra semestral en julio. La Ley de cooperativas de su Reglamento General le asigna a la Asamblea General las siguientes atribuciones.

- * Reformar el estatuto
- * Aprobar el plan de trabajo de la cooperativa
- * Autorizar la adquisición de los bienes
- * Decretar la distribución de excedentes
- * Relevar de funciones al gerente
- * Autorizar la emisión de los certificados de aportación

Las asambleas extraordinarias se llevarán a efecto a pedido del Consejo de Vigilancia, del gerente o de por lo menos la tercera parte de los socios.

Por lo general se trata los siguientes asuntos:

- * Adquisición o enajenación de bienes.
- * Afiliación o descalificación de la cooperativa de los organismos de integración cooperativa que no obliga la ley.
- * Resolver conflictos y reclamos de socios y organismos de la cooperativa.
- * Tratar sobre la función con otra u otras cooperativas.
- * Resolver sobre la liquidación de la cooperativa
- * La asamblea general de representantes.

Tiene como fundamento la disposición del Art. 25 del que faculta a las cooperativas que tienen más de doscientos socios, realizar asambleas generales por medio de delegados distritales, barriales o parroquiales.

Asamblea General Ordinaria.

Es aquella cuya reunión se realiza por lo menos dos veces al año en el mes posterior a la realización del balance semestral.

Asamblea General Extraordinaria

Se llevará a efecto a pedido del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, del gerente, o por lo menos de la tercera parte de los socios.

Consejo de Administración.

Es el organismo directivo de la cooperativa, y estará compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de nueve, elegidos por la asamblea general.

Consejo de Vigilancia

Es el organismo fiscalizador y controlador de las actividades del Consejo de Administración, de la Gerencia, de los Administradores, de los Jefes y demás empleados de la cooperativa. El presidente de este consejo es elegido de entre sus miembros. Las dificultades entre el Consejo de Vigilancia y cualquiera de los socios las resolverá el Consejo de Administración.

Comisión de Educación.

Es una comisión especial designada por la asamblea general o el consejo de administración, para que se encargue de desarrollar proyectos de educación cooperativa entre los miembros de la cooperativa.

Comisión de Asuntos Sociales

Es una comisión especial que se encarga de organizar todas y cada una de las actividades sociales de la cooperativa, así como de llevarlas a efecto con éxito.

El Gerente.

Es el representante legal de la cooperativa y su administrador responsable, estará sujeto a las disposiciones de la ley de cooperativas, del reglamento general y del estatuto.

El gerente es designado por el Consejo de Administración salvo excepciones que establece el reglamento general.

Documentos y Registros de Contabilidad Cooperativa

Estos documentos son de mucha importancia en el proceso contable, entre los principales tenemos:

Solicitud de Ingreso

Es el documento de representación de un socio mediante el cual una persona natural o jurídica solicita que le conceda formar parte de una cooperativa en calidad de socio.

Certificados de Aportación

Este documento constituye las acciones, es decir el capital de la cooperativa para emitir certificados de aportación se realizará un trámite que logre un acuerdo ministerial, en este certificado se anotará el número y la fecha.

Para legalizarlo firmará el Director Nacional de Cooperativas junto al presidente y gerente, el mismo que lo elabora en papel de seguridad.

Solicitud de Préstamos

En una empresa cooperativa, los préstamos son uno de los más importantes beneficios que se otorgan a los socios ya sea por facilidad de amortizar la deuda y así mismo los intereses son cómodos.

Existen dos tipos de créditos:

Ordinarios: Son otorgados para la producción o para el consumo

Extraordinarios: Se conceden en ciertas situaciones de especial consideración o incluso por calamidad doméstica.

La comisión de crédito es la que se encarga de estudiar las condiciones, las garantías, luego procederá a aprobarlo o suspenderlo hasta que llenen los requisitos exigidos y necesarios; finalmente enviará a gerencia para que prosiga con el trámite administrativo contable.

PROYECTO DE INVERSIÓN

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.¹

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Todo proyecto de inversión genera efectos o impactos de naturaleza diversa, directos, indirectos, externos e intangibles. Estos últimos rebasan

¹Pasaca Mora Manuel Enrique; Formulación y Evaluación de Proyectos de Graduación a Nivel Superior 2009

con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos resulta pernicioso por lo que representan en los estados de ánimo y definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada.

En la valoración económica pueden existir elementos perceptibles por una comunidad como perjuicio o beneficio, pero que al momento de su ponderación en unidades monetarias, sea imposible o altamente difícil materializarlo. En la economía contemporánea se hacen intentos, por llegar a aproximarse a métodos de medición que aborden los elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad.

No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la práctica la mejor recomendación para decidir, por lo que es conveniente intentar alguna metódica que insértelo cualitativo en lo cuantitativo.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD			
ESTUDIO DE MERCADO	ESTUDIO TÉCNICO	ESTUDIO DE ORGANIZACIÓN	ESTUDIO FINANCIERO

Un Proyecto ésta formada por cuatro Estudios Principales que son:

ESTUDIO DE MERCADO

El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su "unidad": piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto o

servicio, a quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el "mercado".

Una vez determinada, se debe estudiar la OFERTA, es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a qué precio, este será el presupuesto de ventas. Un presupuesto es una proyección a futuro.

ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- ❖ Donde ubicar empresa, o las instalaciones del proyecto.
- ❖ Donde obtener los materiales o materia prima.
- ❖ Que máquinas y procesos usar.
- ❖ Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

ESTUDIO FINANCIERO

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable?,. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se

necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio.

Estudio de Organizacional.

Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.²

- ❖ Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- ❖ Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.
- ❖ Como organizaras la empresa cuando el proyecto esté en operación.³

CICLO DE VIDA DE LOS PROYECTOS

La Pre inversión

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se deben realizar estudios de

²LEY DE COMPAÑÍAS, Reglamentos y resoluciones, actualizada a octubre de 2008, Quito-Ecuador.

³ AGUERA Hortal Mario Decisiones de Inversión de la Empresa

mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

Fases en la Etapa de Pre inversión

La selección de los mejores proyectos de inversión, es decir, los de mayor bondad relativa y hacia los cuales debe destinarse preferentemente los recursos disponibles constituyen un proceso por fases.

Se entiende así las siguientes:

1. Generación y análisis de la idea del proyecto.
2. Estudio del nivel de perfil.
3. Estudio de Prefactibilidad.
4. Estudio de factibilidad.

De esta manera por sucesivas aproximaciones, se define el problema por resolver. En cada fase de estudios se requiere profundidad creciente, de modo de adquirir certidumbre respecto de la conveniencia del proyecto.

Otra ventaja del estudio por fases es la de permitir que al estudio mismo, se destine un mínimo de recursos. Esto es así porque, si una etapa se llega a la conclusión de que el proyecto no es viable técnica y económicamente, carece de sentido continuar con las siguientes. Por lo tanto se evitan gastos innecesarios

Generación y Análisis de la Idea de Proyecto: La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de la existencia de otros

proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

En el planteamiento y análisis del problema corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto a la idea de proyecto definida en su primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar éste.

Estudio del Nivel de Perfil: En esta fase correspondiente estudiar todos los antecedentes que permitan formar juicio respecto a la conveniencia y factibilidad técnico económico de llevar a cabo la idea del proyecto. En la evaluación se deben determinar y explicitar los beneficios y costos del proyecto para lo cual se requiere definir previa y precisamente la situación "sin proyecto", es decir, prever que sucederá en el horizonte de evaluación si no se ejecuta el proyecto.

El perfil permite, en primer lugar, analizar su viabilidad técnica de las alternativas propuestas, descartando las que no son factibles técnicamente. En esta fase corresponde además evaluar las alternativas técnicamente factibles. En los proyectos que involucran inversiones pequeñas y cuyo perfil muestra la conveniencia de su implementación, cabe avanzar directamente al diseño o anteproyecto de ingeniería de detalle.

En suma del estudio del perfil permite adoptar alguna de las siguientes decisiones:

- Profundizar el estudio en los aspectos del proyecto que lo requieran. Para facilitar esta profundización conviene formular claramente los términos de referencia.
- Ejecutar el proyecto con los antecedentes disponibles en esta fase, o sin ellos, siempre que se haya llegado a un grado aceptable de certidumbre respecto a la conveniencia de materializarlo.
- Abandonar definitivamente la idea si el perfil es desfavorable a ella.
- Postergar la ejecución del proyecto.

Estudio de la Prefactibilidad: En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior. Para la elaboración del informe de Prefactibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la

factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

- a. El mercado.
- b. La tecnología.
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos análisis permiten calificar las alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.

Estudio de Factibilidad: Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se abordan los mismos puntos de la Prefactibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de Prefactibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa anterior. Además, debe afinar todos

aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociables o de rentabilidad.

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.⁴

Etapas de Inversión

Esta etapa de un proyecto se inicia con los estudios definitivos y termina con la puesta en marcha. Sus fases son:

Financiamiento: Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para

⁴AGUERA Hortal Mario Decisiones de Inversión de la Empresa

financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

Estudios Definitivos: Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción. Dichos estudios se realizan después de la fase de pre-inversión, en razón de su elevado costo y a que podrían resultar inservibles en caso de que el estudio salga factible, otra es que deben ser lo más actualizados posibles al momento de ser ejecutados. La etapa de estudios definitivos, no solo incluye aspectos técnicos del proyecto sino también actividades financieras, jurídicas y administrativas.

Ejecución y Montaje: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

Puesta en Marcha: Denominada también "Etapa de Prueba" consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias,

defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal.

Etapas de Operación

Es la etapa en que el proyecto entra en producción, iniciándose la corriente de ingresos generados por la venta del bien o servicio resultado de las operaciones, los que deben cubrir satisfactoriamente a los costos y gastos en que sea necesario incurrir. Esta etapa se inicia cuando la empresa entra a producir hasta el momento en que termine la vida útil del proyecto, periodo en el que se hará el análisis evaluación de los resultados obtenidos.

La determinación de la vida útil de un proyecto puede determinarse por el periodo de obsolescencia del activo fijo más importante (ejemplo: maquinarias y equipo de procesamiento). Para efecto de evaluación económica y financiera, el horizonte o vida útil del proyecto más utilizado es la de 10 años de operario, en casos excepcionales 15 años.

Etapa de Evaluación de Resultados

El proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. De no ser así, se requiere introducir las medidas correctivas pertinentes. La evaluación de resultados cierra el ciclo, preguntándose por los efectos de

la última etapa a la luz de lo que inicio el proceso. La evaluación de resultados tiene por lo menos dos objetivos importantes:⁵

1. Evaluar el impacto real del proyecto (empleo, divisas y descentralización), ya entrando en operación, para sugerir las acciones correctivas que se estimen convenientes.
2. Asimilar la experiencia para enriquecer el nivel de conocimientos y capacidad para mejorar los proyectos futuros.

Calculo de la Rentabilidad de la Inversión

Con la información acerca del monto de la inversión requerida y los flujos que genera el proyecto durante su vida útil se procede a calcular su rendimiento. Se acostumbra representar los proyectos utilizando un diagrama de flujo, en donde las flechas hacia abajo indican flujos de caja negativos o desembolsos, las flechas hacia arriba se refieren a ingresos o entradas de caja. Por ejemplo, los US\$ 120.000 que se encuentran en el momento 0 (o actual) representan la inversión inicial, de ahí que la flecha se dibuje hacia abajo, los demás valores se representan hacia arriba indicando que son entradas o flujos netos de caja positivos.⁶

Valor Presente o Actual Neto (VAN): Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos. Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del

⁵ BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Segunda Edición. 2009

⁶ FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl, proyectos de inversión evaluación financiera.

proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que es conveniente invertir en esa alternativa. Luego: Para obtener el Valor Actual Neto de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una Tasa de Descuento que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión.

Fórmula: $VAN = \sum \text{Flujo Neto Actualizado} - \text{Inversión}$

Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR): Definido como la Tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores en efectivo. La T.I.R. de un proyecto se define como aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación de un proyecto e igualarlos a la inversión inicial. Para este cálculo se debe determinar claramente cuál es la Inversión Inicial del proyecto y cuáles serán los Flujos de Ingreso y Costo para cada uno de los períodos que dure el proyecto de manera de considerar los beneficios netos obtenidos en cada uno de ellos.

Fórmula: $TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ Menor}{VAN\ Menor - VAN\ Mayor} \right)$

Relación Beneficio Costo (B/C): Se obtiene cuando el valor actual de la corriente de beneficios se divide por el valor actual de la corriente de costos. Especifica el beneficio que el proyecto proporciona a los accionistas por cada dólar invertido en el mismo.

Fórmula: $R\ B/C = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$

Periodo de Recuperación de la Inversión: Consiste en determinar el número de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial. Comprende el tiempo que requiere la empresa para recuperar la inversión original; es una medida de la rapidez en que el proyecto rembolsará el desembolso original de capital. Las mejores inversiones son aquellas que tienen un periodo de recuperación más corto.

$$\text{PRC} = \text{Año anterior a cubrir la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Año que supera la inversión}}$$

Análisis de la Sensibilidad del Proyecto: Se refiere a la medición de las variaciones de la rentabilidad, así como a la evaluación comparativa entre los resultados obtenidos, de manera tal, que pueda determinarse un indicador que permita conocer cuál es el factor que más afecta o condiciona la rentabilidad de la inversión.

Fórmulas:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \text{Dif. TIR} / \text{TIR del Proyecto}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \text{Porcent. Var.} / \text{Nueva TIR}$$

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

“Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.”⁷

- ✓ Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- ✓ Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.

⁷Elaboración y evaluación de proyectos de inversión “Guía de estudio, Módulo X Carrera de Administración de Empresas; Editorial Universitaria UNL Loja- Ecuador, 2004-200

- ✓ Como organizar la empresa cuando el proyecto esté en operación.

Estructura Organizativa

- **Base Legal.**

Para su libre operación toda empresa debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley entre ellos tenemos:

- a) **Acta Constitutiva:** Es el documento certificador de la constitución legal de la empresa, en el cual se incluyen los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- b) **Razón Social o Denominación:** Es el nombre bajo el cual la empresa opera, debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.
- c) **Domicilio:** Se deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona en el plano jurídico.
- d) **Objeto de la Sociedad:** Se lo hace con un objeto determinado, ya sea: producir, generar y/o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.
- e) **Capital Social:** Se debe indicar cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como éste se ha conformado.
- f) **Tiempo de Duración de la Sociedad:** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los

esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

- g) **Administradores:** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

Estructura Empresarial

Es una parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asimilar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.⁸

- a) **Niveles Jerárquicos de Autoridad:** Están definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme a lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más los que son propios de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

Nivel Legislativo-Directivo

Nivel Ejecutivo

Nivel Asesor

Nivel de Apoyo

Nivel Operativo

⁸ ANZOLA ROJAS, Sérvulo. (2008) “Administración de Pequeñas Empresas”, Editorial Mc Graw Hill, México.

b) Organigramas: Esquema de la organización de una entidad, de una empresa o de una tarea, entre los principales tenemos: funcional y estructural.

c) Manuales

Manual de Funciones: Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia (ubicación interna)
- Dependencia Jerárquica (relaciones de autoridad)
- Naturaleza del Trabajo
- Tareas Principales
- Tareas Secundarias
- Responsabilidades
- Requerimientos para el puesto

El proporcionar toda esta información permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para una exitosa culminación del presente trabajo investigativo, se debe hacer uso de métodos y técnicas investigativas que orienten su buen desarrollo, las cuales se presentan a continuación:

MÉTODOS

Método Inductivo: Que consiste en un proceso analítico- sintético del cual se parte para el estudio de hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general.

Método Deductivo: Con la utilización de este método parto desde lo más general hasta llegar a los fenómenos particulares; es decir, que mediante conceptos, principios, leyes o normas demostrar cómo las grandes empresas han ido creciendo y como están ahora. Estas bases me permitan elaborar nuestro proyecto de tesis que es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD DE CATAMAYO".

Método Estadístico: Por medio de este método se permitirá procesar la información y representarla mediante cuadros y gráficos estadísticos. Nos servirá para determinar el tamaño de la muestra y con esto recopilar la información necesaria para el proyecto.

Método Descriptivo Analítico: a través de este método se describen y se analizan los resultados obtenidos en el estudio de campo, en el estudio de mercado, estudio técnico y estudio financiero.

TÉCNICAS

Permitió tener una captación de la problemática financiera del cantón con la finalidad de lograr mayor información y facilitar así el desarrollo del presente trabajo.

- **Observación:** Es técnica que se utilizará en forma muy objetiva, la cual permitió observar las necesidades del mercado potencial, y cuál será su principal necesidad. La información obtenida será analizada con el fin de adquirir elementos de juicio para la explicación y comprobación de la hipótesis planteada.
- **Encuesta.-** Esta técnica consistió en formular un banco de preguntas con el objeto de recopilar información necesaria para su posterior análisis. Se la aplicó a la población objetiva, en este caso a la PEA (Población Económicamente Activa) de la ciudad de Catamayo, para conocer sus necesidades respecto al servicio que prestan las Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- **Entrevista.-** Esta dirigida a los gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito existentes en la ciudad de Catamayo.

Determinación de la Población

Para la presente investigación se tomó como universo de estudio a la Población Económicamente Activa (PEA) de la ciudad de Catamayo.

La PEA de la ciudad de Catamayo según el INEC (Instituto de Nacional de Estadísticas y Censos) año 2010 es de 23563 con una tasa de crecimiento económicamente activa de 1,40%.

Para determinar la proyección para el año 2012 se utilizó la siguiente fórmula:

Nomenclatura:

Pf= Población Final

Po= Población Inicial

r= Tasa de Crecimiento

n= Número de Periodos

Formula de la proyección:

$$Pf = Po (1+r)^n$$

$$Pf = 23563 (1+0,014)^2$$

$$Pf = 23563 (1,028196)$$

$$Pf = 24227$$

Determinación del Tamaño de la Muestra

Para determinar la muestra se tomó en cuenta la Población Económicamente Activa (PEA) de la ciudad de Catamayo, utilizando la siguiente fórmula:

Nomenclatura

n: Tamaño de la Muestra

N: Tamaño de la Población

e: Margen de Error

1: Constante

Formula:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{24227}{1 + 24227(0,05)^2}$$

$$n = \frac{24227}{61,57}$$

$$n = 393,49 = 393 \text{ encuestas}$$

Por tanto, se aplicarán 393 encuestas a la Población Económicamente Activa de la ciudad de Catamayo para efectos de este estudio.

f. RESULTADOS

Encuesta Aplicada a la Población Económicamente Activa del Cantón de Catamayo

DATOS GENERALES:

1. ¿Qué edad tiene?

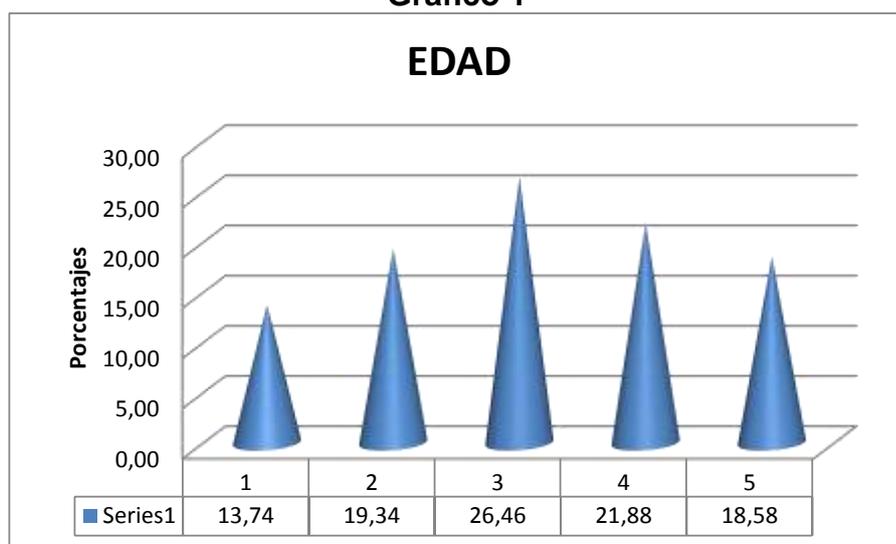
Cuadro N° 1

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18-25	54	13,74
26-33	76	19,34
34-41	104	26,46
42-49	86	21,88
50 en adelante	73	18,58
TOTAL	393	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 1



Interpretación: De acuerdo a las encuestas aplicadas determinamos que la mayoría de encuestados tiene una edad que va desde los 34 a 41 años con un 26,46%; mientras que en menor parte va desde 18 a 25 años con un 13,74%.

2. ¿De cuántos integrantes está conformada su familia?

Cuadro Nº 2

Integrantes	Frecuencia	Porcentaje
1 a 4	280	71,25
5 a 8	75	19,08
9 a 12	38	9,67
TOTAL	393	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Cuadro Nº 3

Integrantes	Xm	Frecuencia	Xm*F
1 a 4	2,5	280	700,00
5 a 8	6,5	75	487,50
9 a 12	10,5	38	399,00
TOTAL		393	1586,50

Fuente: Cuadro Nº2

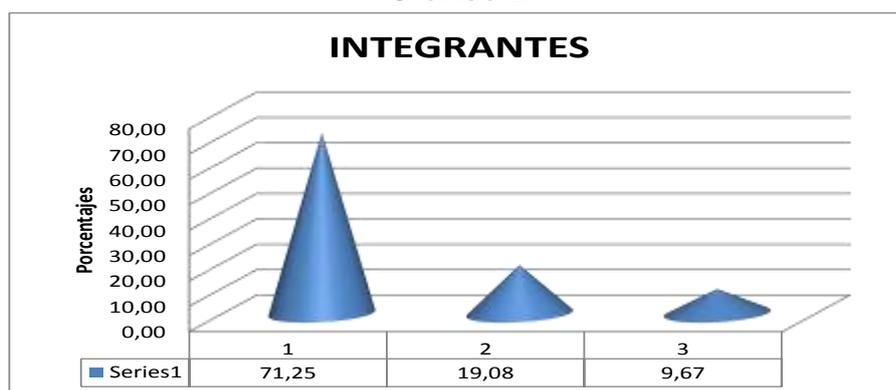
Elaboración: Los Autores

$$x = \frac{\sum X_m}{n}$$

$$x = \frac{1586,50}{393}$$

$x = 4$ integrantes por familia

Gráfico 2



Interpretación: De los 393 encuestados, 280 manifestaron que su familia la integran de 1 a 4 personas con un 71,25%; 75 dijeron que son de 5 a 8 personas con un 19,08%; y los 38 restantes que son de 9 a 12 con un 9,67%.

3. ¿De los integrantes de su familia cuantos son los que trabajan?

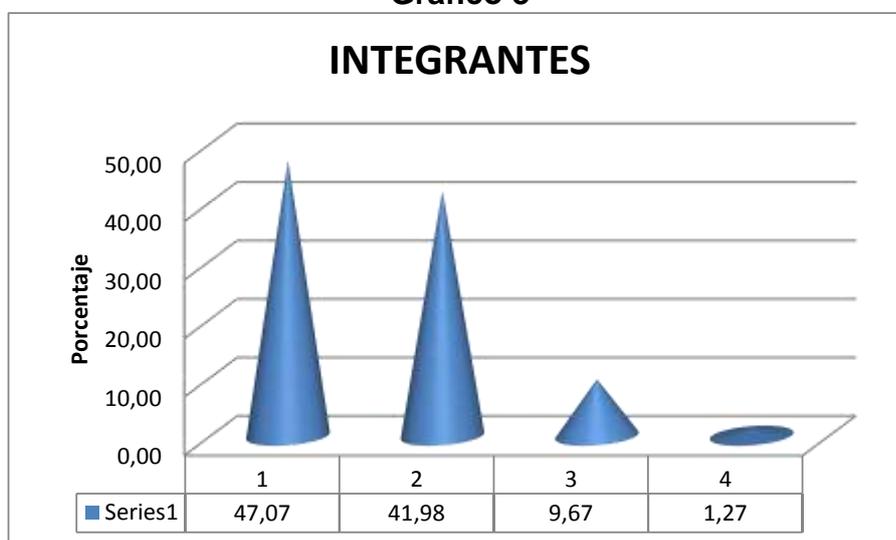
Cuadro N° 4

Integrantes	Frecuencia	Porcentaje
1	185	47,07
2	165	41,98
3	38	9,67
4	5	1,27
TOTAL	393	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 3



Interpretación: De los 393 encuestados, se ha comprobado que el 47,07% manifiesta que un solo integrante de su familia es el que trabaja; seguido por un 41,98% diciendo que son dos los integrantes de su familia que trabajan; así mis el 9,67% manifiesta que son 3 los que trabajan de su familia; y el 1,27% restante manifiesta que son 4 los que trabajan de su familia.

4. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

Cuadro Nº 5

Integrantes	Frecuencia	Porcentaje
1,00 a 292,00	200	50,89
293,00 a 500,00	143	36,39
501,00 a 1000,00	50	12,72
TOTAL	393	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Cuadro Nº 6

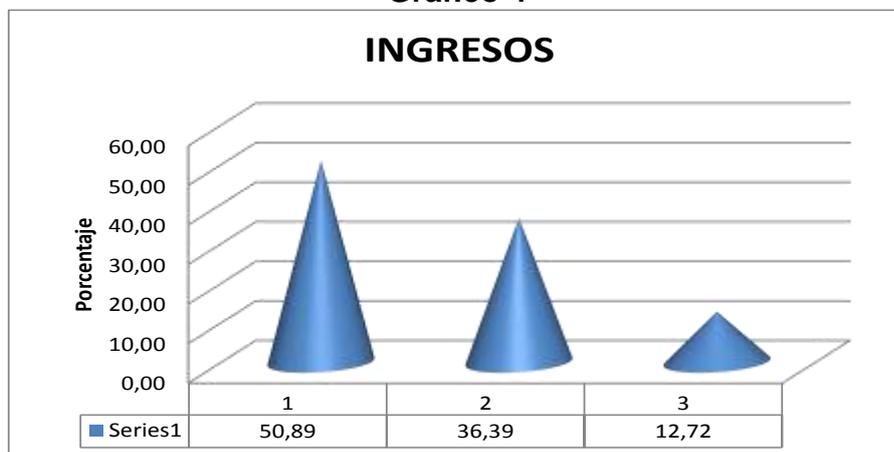
Integrantes	Xm	Frecuencia	Xm*F
1,00 a 292,00	146,5	200	29300,00
293,00 a 500,00	396,5	143	56699,50
501,00 a 1000,00	750,5	50	37525,00
TOTAL		393	123524,50

$$x = \frac{\sum X_m}{n}$$

$$x = \frac{123524,50}{393}$$

$x = 314,31$ ingreso promedio

Gráfico 4



Interpretación: De los 393 encuestados, se ha comprobado que 200 que representa el 50,89% tienen ingresos de 1,00 a 292,00; 143 que representa el 36,39% manifiesta que sus ingresos son de 293,00 a 500,00; y los 50 restantes que representan el 12,72% manifiesta que sus ingresos son de 501,00 a 10000,00.

5. ¿Cuánto destina mensualmente usted para el ahorro?

Cuadro N° 7

Ahorro	Frecuencia	Porcentaje
1,00 a 20,00	45	11,45
21,00 a 40,00	165	41,98
41,00 a 60,00	134	34,10
61,00 a 80,00	49	12,47
TOTAL	393	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Cuadro N° 8

Ahorro	Xm	Frecuencia	Xm*F
1,00 a 20,00	10,5	45	472,50
21,00 a 40,00	30,5	165	5032,50
41,00 a 60,00	50,5	134	6767,00
61,00 a 80,00	70,5	49	3454,50
TOTAL		393	15726,50

Fuente: Cuadro N° 7

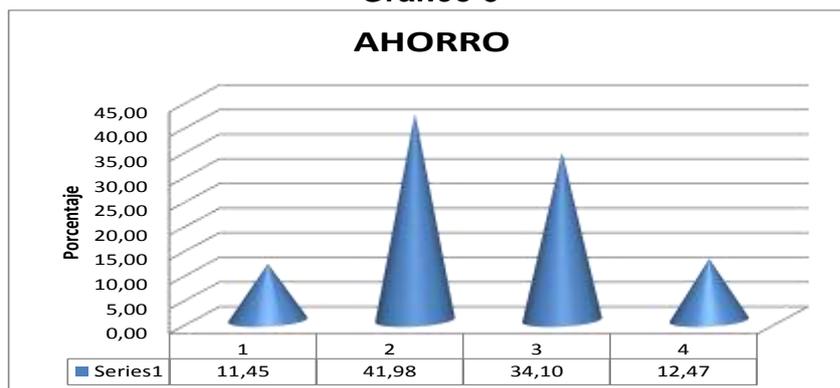
Elaboración: Los Autores

$$x = \frac{\sum X_m}{n}$$

$$x = \frac{15726,50}{393}$$

$$x = \$40 \text{ Ahorro mensual}$$

Gráfico 5



Interpretación: De los encuestados, 45 que representa el 11,45% ahorran de \$1,00 a \$20,00; 165 con un 41,98% ahorran \$21,00 a \$40,00; 134 con un 34,10% ahorran \$41,00 a \$60,00; y los 49 restantes con un 12,47% ahorran \$61,00 a \$80,00.

6. ¿Pertenece usted a alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito dentro de la Ciudad de Catamayo?

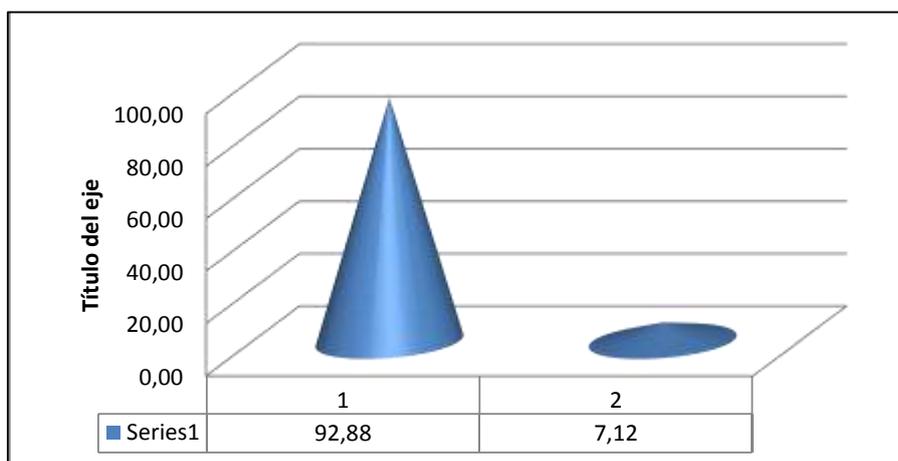
Cuadro N° 9

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	365	92,88
NO	28	7,12
TOTAL	393	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 6



Interpretación: De los 393 encuestados, 365 que representa el 92,88% manifestó que si pertenecen a una Cooperativa de Ahorro y Crédito dentro de la ciudad de Catamayo; y las 28 restantes que representa el 7,12% manifestó que no pertenecen a ninguna cooperativa de ahorro y crédito de Catamayo.

7. ¿A cuál de las siguientes Cooperativas de Ahorro y Crédito pertenece?

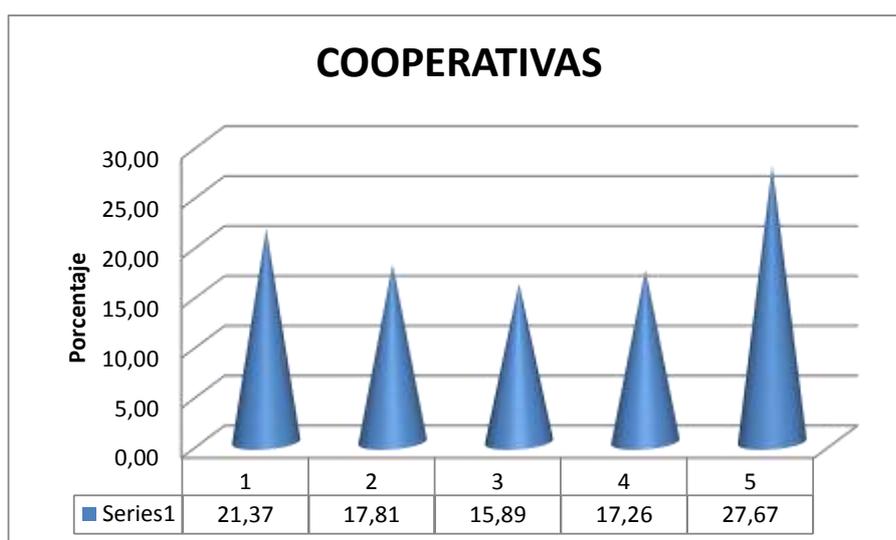
Cuadro N° 10

Cooperativas	Frecuencia	Porcentaje
Catamayo	78	21,37
Cámara de Comercio de Catamayo	65	17,81
CACPE Loja	58	15,89
CACPE Catamayo	63	17,26
COOPMEGO	101	27,67
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 7



Interpretación: De los 365 encuestados que respondieron que si pertenecen a una cooperativa de ahorro y crédito en Catamayo, 78 con un 21,37% manifestó que pertenecen a la Cooperativa Catamayo; 65 con un 17,81% pertenecen a la Cámara de Comercio de Catamayo; 58 con un 15,89% pertenecen a la CACPE Loja; 63 con un 17,26% pertenecen a la CACPE Catamayo; 101 con un 27,67% pertenecen a la COOPMEGO.

8. ¿Del total de integrantes de su familia cuantos poseen una cuenta de ahorros?

Cuadro N° 11

Integrantes	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2	160	43,84
3 a 4	130	35,62
5 a 6	75	20,55
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Cuadro N° 12

Integrantes	Xm	Frecuencia	Xm*F
1 a 2	1,5	160	240,00
3 a 4	3,5	130	455,00
5 a 6	5,5	75	412,50
TOTAL		365	1107,50

Fuente: Cuadro N° 11

Elaboración: Los Autores

$$x = \frac{\sum X_m}{n}$$

$$x = \frac{1107,50}{365}$$

$x = 3$ integrantes por familia poseen libreta de ahorros

Gráfico 8



Interpretación: De los 365 encuestados, 160 con un 43,84% manifestó que de 1 a 2 integrantes poseen cuenta de ahorros; 130 con un 35,62% manifestó que de 3 a 4 integrantes poseen cuenta de ahorros; y los 75 restantes con un 20,55% manifestó que de 5 a 6 integrantes poseen cuenta de ahorros.

9. ¿Conoce usted todos los servicios financieros que presta una Cooperativa de Ahorro y Crédito?

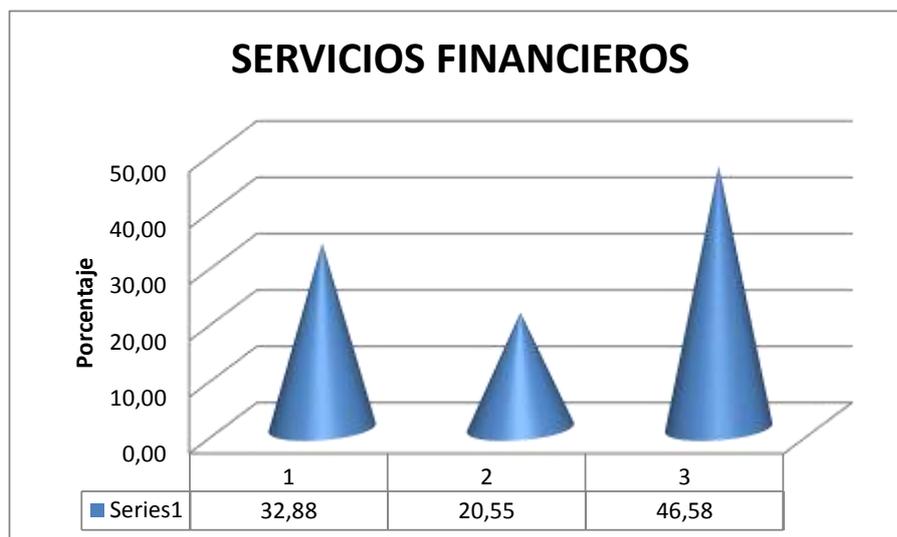
Cuadro N° 13

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	120	32,88
NO	75	20,55
Algunos	170	46,58
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 9



Interpretación: De los 365 encuestados, 120 que representa un 32,88% manifestó que si conocen los servicios financieros que presta una Cooperativa de Ahorro y Crédito; 75 que representa un 20,55% manifestó que no conocen los servicios financieros; 170 que representa un 46,58% manifestó que conocen algunos de los servicios financieros que prestan las cooperativas de ahorro y crédito.

10. ¿Qué tipos de servicios financieros utiliza usted?

Cuadro N° 14

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros	217	59,45
Cuenta Corriente	61	16,71
Créditos	37	10,14
Pólizas de Acumulación	25	6,85
Garantías	25	6,85
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 10



Interpretación: De los 365 encuestados, 217 que representa un 59,45% manifestó que el servicio financiero que utiliza es el ahorro; 61 que representa un 16,71% manifestó que el servicio financiero que utiliza es la cuenta corriente; 37 que representa un 10,14% manifestó que el servicio financiero que utiliza son los créditos; 25 que representa un 6,85% manifestaron que los servicios financieros que utilizan son las pólizas de acumulación; y las 25 restantes que representa un 6,85% manifestó que el servicio financiero que utiliza son las garantías.

11. ¿Con qué frecuencia utiliza los servicios financieros?

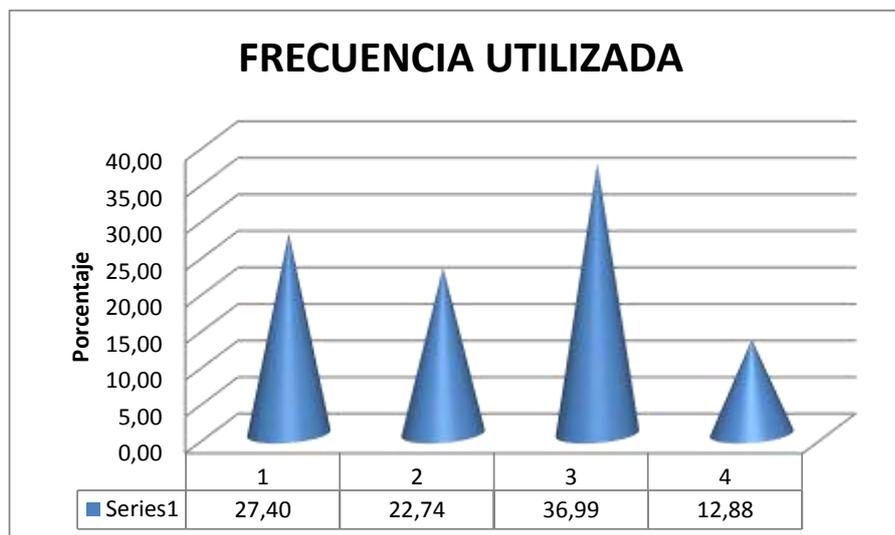
Cuadro N° 15

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Diario	100	27,40
Semanal	83	22,74
Mensual	135	36,99
Trimestral	47	12,88
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 11



Interpretación: De los 365 encuestados, 100 que representa un 27,40% manifestó que utiliza los servicios financieros diariamente; 83 que representa un 22,74% manifestó que utiliza los servicios financieros semanalmente; 135 que representa un 36,99% manifestó que utiliza los servicios financieros mensualmente; 47 que representa un 12,88% manifestaron que utilizan los servicios trimestralmente.

12. ¿Cree usted que hay agilidad en los trámites que se realizan en las cooperativas de ahorro y crédito que existen en Catamayo?

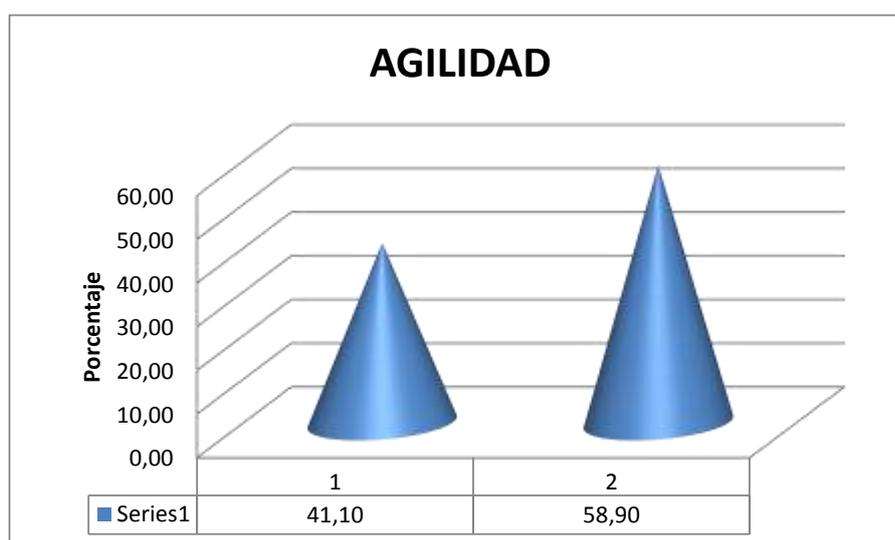
Cuadro N° 16

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	150	41,10
NO	215	58,90
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 12



Interpretación: De los 365 encuestados, 150 que representa un 41,10% manifestó que si hay agilidad en los trámites que se realizan en las cooperativas de ahorro y crédito; mientras que 215 que representa un 58,90% manifestó que no hay agilidad en los trámites que realizan en las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Catamayo.

13. ¿Cree usted que las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito de la localidad son muy elevadas?

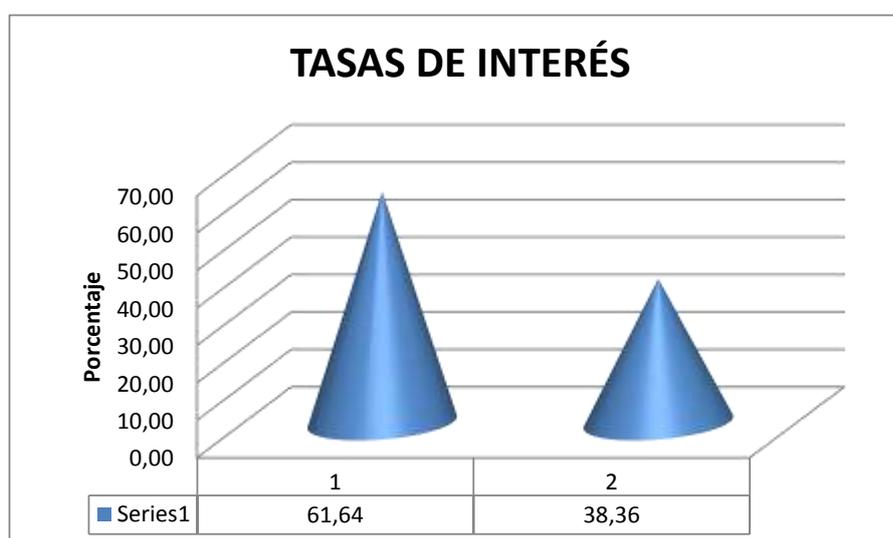
Cuadro N° 17

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	225	61,64
NO	140	38,36
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 13



Interpretación: De los 365 encuestados, 225 que representa un 61,64% manifestó que las tasa de interés si son muy elevadas; mientras que 140 que representa un 38,36% manifestó que no son elevadas las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito.

14. ¿Considera usted que es necesaria la creación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito para la Ciudad de Catamayo?

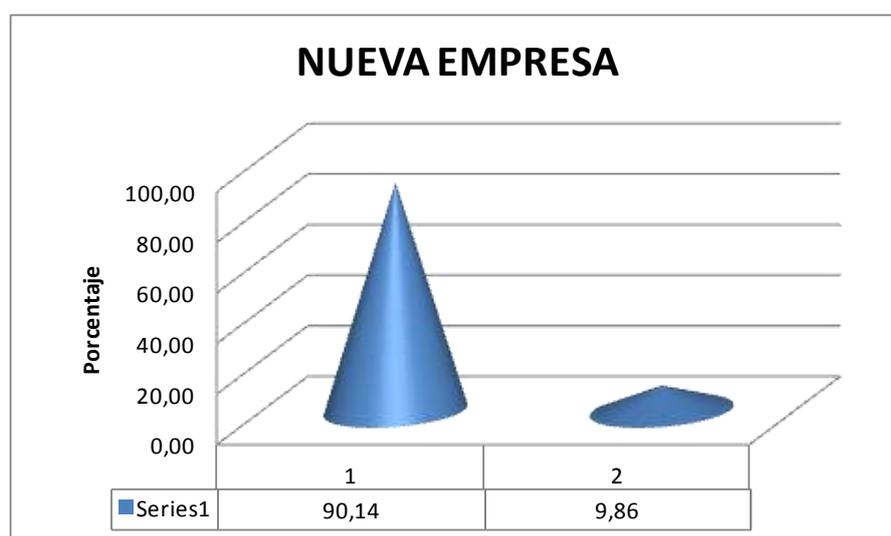
Cuadro N° 18

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	329	90,14
NO	36	9,86
TOTAL	365	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 14



Interpretación: De los encuestados, 329 que representa un 90,14% considera que si es necesario la creación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito en la ciudad de Catamayo; mientras que las 36 restantes que representa un 9,86% considera que no es necesaria la creación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito en la ciudad de Catamayo.

15. ¿Si se creara una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la ciudad de Catamayo, estaría dispuesto a utilizar los servicios que esta presta?

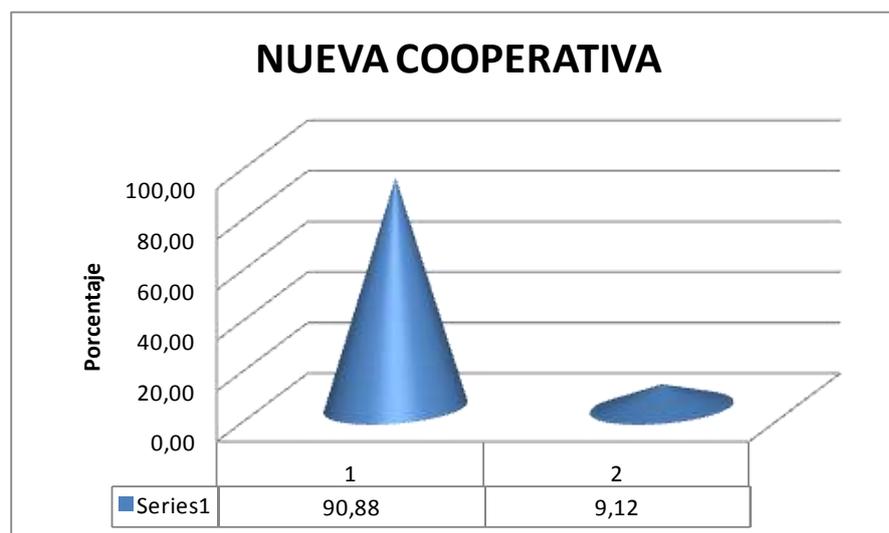
Cuadro N° 19

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	299	90,88
NO	30	9,12
TOTAL	329	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 15



Interpretación: De los encuestados, 299 que representa un 90,88% manifiesta que si estarían dispuestos a utilizar los servicios de esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito; mientras que las 30 restantes que representa un 9,12% manifiesta que no estarían dispuestos a utilizar los servicios de esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito.

16. ¿Qué tipo de servicios cree que debe ofrecer esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito?

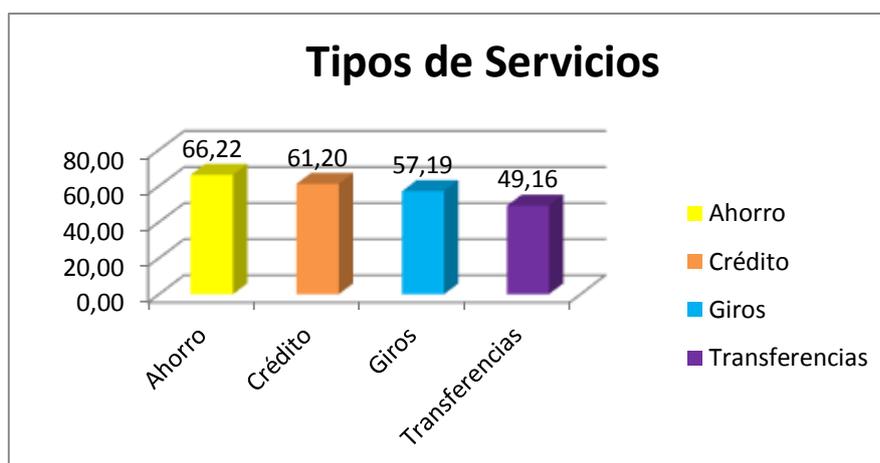
Cuadro N° 20

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Ahorro	198	66,22
Crédito	183	61,20
Giros	171	57,19
Transferencias	147	49,16

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 16



Interpretación: De los 299 encuestados que estén dispuestos a ocupar los servicios de la nueva cooperativa a implementarse, 198 que representa el 66.22% manifiestan que debe ofrecer el servicio de ahorro; 183 que representa un 61.20% señalan que debe de ofrecer el servicio de crédito; 171 que representa un 57,19% manifiesta que debe ofrecer el servicio de giros; y los 147 sobrantes que representa un 49,16% manifiesta que debe de ofrecer servicios de transferencias.

17. ¿Qué tipo de créditos preferiría que brinde esta nueva cooperativa de ahorro y crédito?

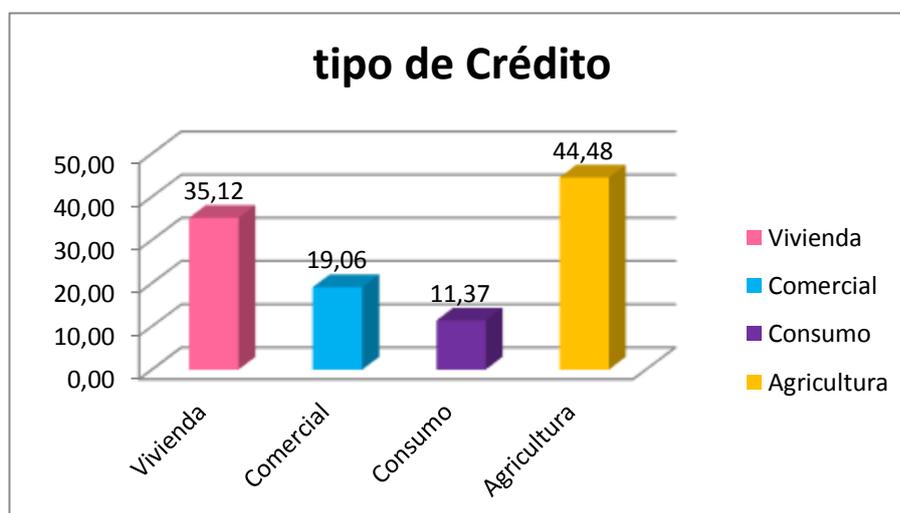
Cuadro N° 21

Tipo de Crédito	Frecuencia	Porcentaje
Vivienda	105	35,12
Comercial	57	19,06
Consumo	34	11,37
Agricultura	133	44,48

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 17



Interpretación: De los 299 encuestados que están dispuestos a ocupar los servicios de esta nueva cooperativa, 105 que representa el 35.12% se pronuncian por créditos de vivienda; 57 que representa un 19,06% preferiría que brinden créditos comerciales; 34 que representa un 11,37% preferiría que se brinden créditos de consumo; 133 que representa un 44,48% preferiría que se brinden créditos de agricultura.

18. ¿Cuál es el tipo de garantía que usted proporcionaría para obtener su crédito?

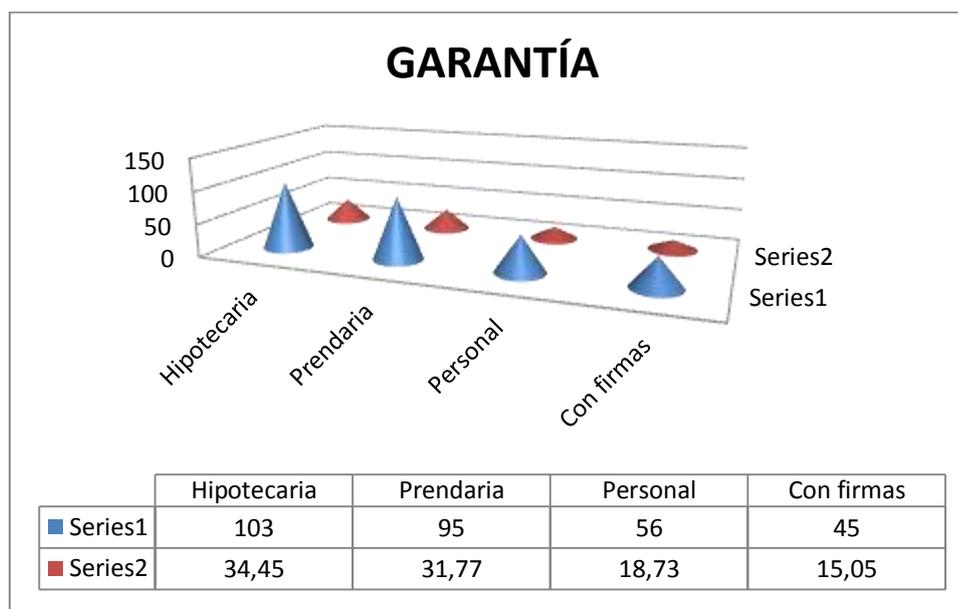
Cuadro N° 22

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Hipotecaria	103	34,45
Prendaria	95	31,77
Personal	56	18,73
Con firmas	45	15,05
TOTAL	299	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 18



Interpretación: De los encuestados, 103 que representa un 34,45% manifiesta que la garantía para obtener un crédito sería de forma hipotecaria; 95 que representa un 31,77% manifiesta que la garantía para obtener un crédito sería de forma prendaria; 56 que representa un 18,73% manifiesta que la garantía para obtener un crédito sería de forma personal y 45 encuestados que representan el 15,05% que expresan que la garantía que se debe de dar es por firmas de garantes.

19. ¿Qué medio publicitario usted prefiere para el anuncio de esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito?

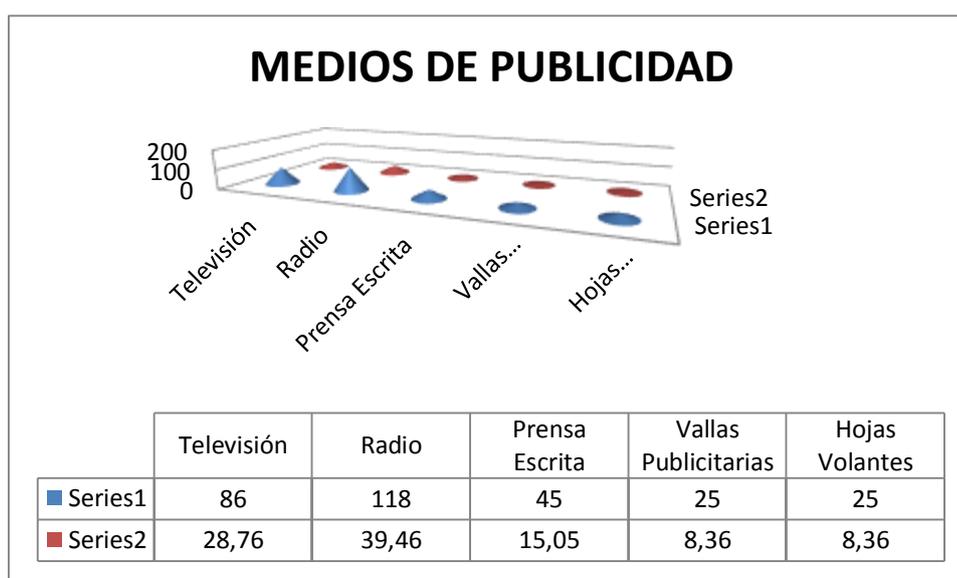
Cuadro N° 23

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	86	28,76
Radio	118	39,46
Prensa Escrita	45	15,05
Vallas Publicitarias	25	8,36
Hojas Volantes	25	8,36
TOTAL	299	100,00

Fuente: Encuestas Aplicadas

Elaboración: Los Autores

Gráfico 19



Interpretación: De los encuestados, la mayor parte que 118 el cual representa un 39,46% manifiesta que el medio de preferencia es la radio; 86 que representa un 28,76% manifiesta que es la televisión; 45 que representa un 15,05% manifiesta que es la prensa escrita; 25 que representa un 8,36% que es las vallas publicitarias; y los 25 restantes que representa un 8,36% que son las hojas volantes.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado es un instrumento que se utiliza para encontrar o recabar la información y comportamiento de una población determinada hacia cierto tipo de producto o servicio.

Para realizar el estudio de mercado de la presente investigación se aplicaron 393 encuestas a la Población Económicamente Activa de la ciudad de Catamayo, logrando con ello determinar el uso de este servicio.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Demanda Potencial

Se considera la totalidad de la población en estudio que, según el censo poblacional del 2010 del INEC es de 23563, con una tasa de crecimiento económicamente activa del 1,40%. Se proyectó para el 2012 el cual dio como resultado de 24227 habitantes. En el cuadro siguiente se detallan los cálculos.

Cuadro N° 20

Demanda Potencial
Población de la Ciudad de Catamayo
24227

Elaborado: Los Autores

Demanda Real o Actual

Está constituida por la cantidad de uso de estos servicios en el mercado.

De acuerdo al estudio de mercado se pudo determinar que un 92,88%

pertenece a una cooperativa de ahorro y crédito de la ciudad de Catamayo; los cálculos se muestran a continuación:

Cuadro N° 21

Demanda Real		
Demanda Potencial	% demanda Real	Demanda Real
24227	92,88%	22502

Fuente: Cuadro N° 9

Elaborado: Los Autores

Demanda Efectiva

En el presente estudio, para establecer la demanda efectiva se toma como referencia las respuestas obtenidas de los encuestados en relación a su aceptación para una nueva cooperativa de ahorro y crédito para la ciudad de Catamayo, obteniéndose que el 90,88% de la demanda real que estaría dispuesto a utilizar los servicios que esta preste.

Cuadro N° 23

Demanda Efectiva			
Año	Demanda Real	% de aceptación	Demanda Efectiva
1	22502	90,88%	20900

Fuente: Cuadro N° 18

Elaborado: Los autores

Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda se toma en cuenta la tasa de incremento que es de 1,40% para los 10 años de vida útil del proyecto.

Cuadro N° 28

Años	Demanda Efectiva	Personas que poseen Libreta	Demanda Proyectada
1	20900	3	62700
2	21192	3	63577
3	21489	3	64468
4	21790	3	65370
5	22095	3	66285
6	22404	3	67213
7	22718	3	68154
8	23036	3	69108
9	23359	3	70076
10	23686	3	71057

Fuente: Cuadro N° 23 y Tasa de crecimiento 1,40 ciudad de Catamayo

Elaboración: Los Autores

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta se considera como la cantidad de servicios que se ofrece en el mercado consumidor.

Para la determinación de la oferta de esta cooperativa de ahorro y crédito, se tomó en consideración 3 de las 5 Cooperativas existentes dentro de la localidad las cuales son: Cooperativa Catamayo, Cámara de Comercio de Catamayo, CACPE Loja, CACPE Catamayo, Coop Mego.

A continuación se detallan las 3 Cooperativas de Ahorro y Crédito escogidas:

COMPETENCIA**Cuadro N° 29**

Información	CACPE Loja
Número de socios	2053
Socios activos	1392
Total de cartera	966.379,14
Porcentaje de morosidad	7%
Total de ahorros	715.470,82
Depósitos a plazo fijo	182.210,34
Tasa de crecimiento anual	1,07

Fuente: CACPE Loja

Elaboración: Los Autores

Cuadro N° 30

Información	CACPE Catamayo
Número de socios	1853
Socios activos	992
Total de cartera	872.253,81
Porcentaje de morosidad	5%
Total de ahorros	645.783,96
Depósitos a plazo fijo	164.463,05
Tasa de crecimiento anual	1,01

Fuente: CACPE Catamayo

Elaboración: Los Autores

Cuadro N° 31

Información	COOP MEGO
Número de socios	2038
Socios activos	1335
Total de cartera	959.324,57
Porcentaje de morosidad	6%
Total de ahorros	710.247,88
Depósitos a plazo fijo	180.880,20
Tasa de crecimiento anual	1,05

Fuente: COOP MEGO

Elaboración: Los Autores

PROYECCIÓN DE LA OFERTA:

Como nuestro ámbito está relacionado con lo que tiene que ver a la Cooperativa de Ahorro y Crédito, se ha considerado como competencia a 3 de las 5 Cooperativas existente en el cantón Catamayo, debido a que manejan el mismo proceso financiero. Para determinar los demandantes actuales de la competencia se coge la cantidad de socios activos de cada una de las 3 Cooperativas y se las proyecta para los 10 años con su respectiva tasa de crecimiento; para luego sumar las 3 y obtener los demandantes actuales total de la competencia.

Cuadro Nº 32

AÑOS	CACPE Loja	CACPE Catamayo	COOP MEGO	TOTAL
Tasa de Crecimiento	1,07%	1,01%	1,05%	
1	1392	992	1335	3719
2	1407	1002	1349	3758
3	1422	1012	1363	3797
4	1437	1022	1377	3837
5	1453	1033	1392	3877
6	1468	1043	1407	3918
7	1484	1054	1421	3959
8	1500	1064	1436	4000
9	1516	1075	1451	4042
10	1532	1086	1467	4084

Elaboración: Los Autores

ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA.

Para conocer la demanda insatisfecha es necesarios realizar la diferencia que existe entre la demanda efectiva proyectada y la oferta proyectada, de acuerdo a lo mencionado anteriormente tenemos lo siguiente:

Cuadro N° 33

Años	Demandantes Efectivos	Demandantes Actuales de la Competencia	Demandantes Insatisfechos
1	62700	3719	58981
2	63577	3758	59819
3	64468	3797	60671
4	65370	3837	61533
5	66285	3877	62408
6	67213	3918	63295
7	68154	3959	64195
8	69108	4000	65108
9	70076	4042	66034
10	71057	4084	66973

Elaboración: Los Autores

MERCADO META

En consecuencia y según el análisis existe una demanda insatisfecha, tomando a esta como una oportunidad existente en el mercado.

Considerando la competencia, y la respuesta de la pregunta N° 6; que es el 7,12% de las personas que no pertenecen a ninguna de las cooperativas existentes en el mercado, que es lo que esta nueva Cooperativa aspira a captar.

Cuadro N° 34

Años	Demanda Insatisfecha	Porcentaje de Personas que no Pertenecen a Ninguna Cooperativa	Mercado Meta
1	58981	7,12%	4199
2	59819	7,12%	4259
3	60671	7,12%	4320
4	61533	7,12%	4381
5	62408	7,12%	4443
6	63295	7,12%	4507
7	64195	7,12%	4571
8	65108	7,12%	4636
9	66034	7,12%	4702
10	66973	7,12%	4768

Elaboración: Los Autores

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Es creado con el fin de satisfacer las necesidades de un cliente a través de un producto o servicio mediante el empleo de técnicas de marketing planificadas y diseñadas minuciosamente con el fin de poder atraer la atención de la demanda insatisfecha y así lograr la aceptación del cliente. Para ello la empresa debe utilizar una comunicación adecuada que pueda captar la atención de dicho cliente y diferenciar sus productos de la competencia.

Descripción del Servicio

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”, es una institución de derecho privado con personería jurídica propia, cuya actividad principal es la captación de recursos del público, teniendo como objetivo planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica y moral de sus integrantes.

Servicios.

Nuestro proyecto de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”, tiene como finalidad ofrecer un programa de colocación de créditos en sus diferentes modalidades; captación de ahorros, y además la prestación de servicios sociales, de tal manera que satisfagan las necesidades de carácter financiero de los habitantes de la ciudad de Catamayo.

Captaciones: Este proceso significa recoger recursos del público ahorrador y utilizarlos como fuente del mercado financiero. Además es

una absorción de recursos directamente del público de manera que los fondos conseguidos son colocados en depósitos o préstamos a la vista.

Colocaciones: Son préstamos realizados al público que posea una capacidad de pago a una tasa acordada con su debido tiempo determinado. Cabe recalcar que los préstamos son con seguro de desgravamen, que será obligatorio para cada uno de los socios que realicen un préstamo.

Servicios Sociales: Son los servicios que esta nueva Cooperativa está en condiciones de ofrecer a los cliente potenciales dándole un mejor servicio, lo cual permita captar la mayor clientela para poder ampliar el mercado de nuestra entidad financiera.

Libreta de Ahorros: La libreta de ahorros consta de los siguientes servicios:

- * Ahorro a la Vista
- * Ahorro Infantil
- * Ahorro Fondos de Reserva
- * Certificados de Depósitos o Plazo Fijo
- * Pagos de Nominas de Personal
- * Valor Agregado
- * Créditos Institucionales
- * Crédito de Consumo
- * Créditos para la Microempresa
- * Créditos para la Vivienda
- * Carta de Garantía Cooperativa

Otros Servicios:

- * Tarjeta de Cajero Automático
- * Crédito para la compra de Vehículo
- * Pagos de fondos de Reserva
- * Pago de Pensión Jubilar y Montepío

Cliente: Los principales clientes de esta cooperativa serán todos los socios, es decir todos aquellos que formen de manera activa la entidad.

Elementos del Servicio: Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”

Logotipo:

Gráfico 20



Cooperativa de Ahorro y Crédito

“AMIGO SOLIDARIO”

La Cooperativa que te ayudará a crecer

Slogan: “La Cooperativa que te ayudará a crecer”

Esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito funcionará de manera adecuada, con una tecnología moderna y de primera, con un excelente talento humano; además brindará buenas garantías tales como: servicio de calidad, seriedad, cumplimiento, honestidad y transparencia.

Precio.

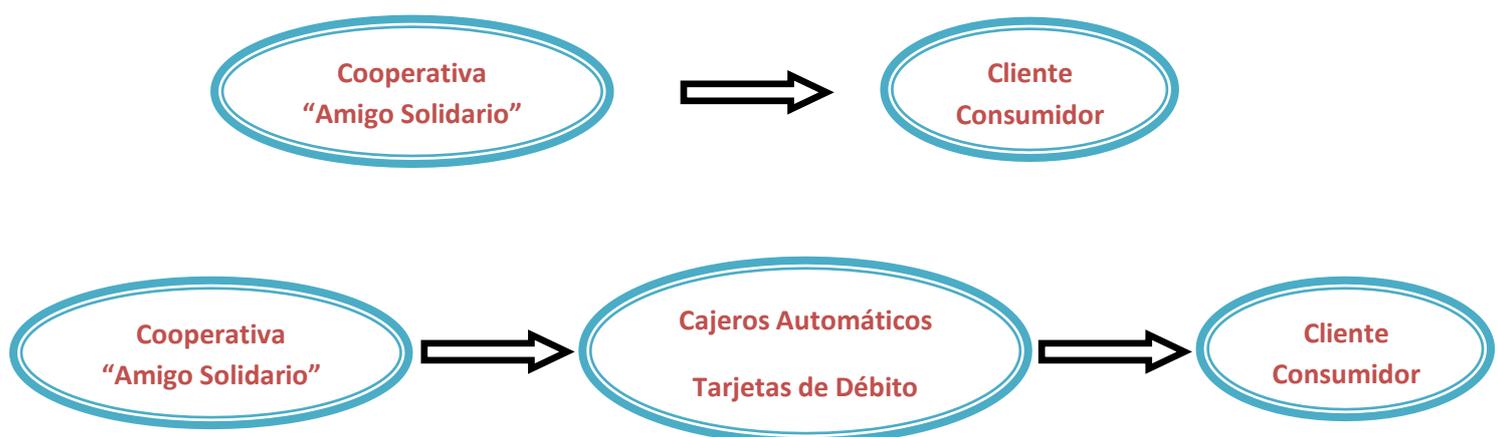
El precio sin duda afecta a los ingresos y por tanto a la rentabilidad, convirtiéndose en una herramienta competitiva fundamentalmente que puede ser utilizada para explotar las oportunidades del mercado, contribuyendo al posicionamiento del producto en el mercado objetivo.

La tasa de interés o precio está regulada por el Banco Central del Ecuador, el cual se establece de acuerdo al tipo de crédito. Los costos o comisiones están regulados por la Superintendencia de Bancos.

Sistema de Comercialización.

La distribución consiste básicamente en poner al alcance de los usuarios los diferentes productos o servicios, ahí donde estos quieren adquirirlos.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”, a través de su personal capacitado y mediante los canales directos de comercialización que utilizará permitirá brindar un mejor servicio a sus clientes; los canales son de la siguiente manera:



Publicidad y Promoción.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario” contará con una fuerte participación en el mercado dando a conocer sus productos y servicios a través de diferentes canales de soportes o medios de comunicación.

La publicidad se la realizará de la siguiente manera: mediante los medios de comunicación de mayor aceptación de los posibles clientes, en este caso será la radio y la televisión de mayor sintonía de la localidad, que según la pregunta N° 19 de la encuesta son los medios de comunicación más aceptados.

En cuanto a la promoción, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”, dará a sus socios un adorno y una canasta navideña; a esto se suma que se obsequiarán constantemente esferos con el nombre de la Cooperativa, y en ocasiones especiales como aniversario de la entidad se regalarán camisetas, gorras y cuadernos con el nombre de la cooperativa.

ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio servirá para analizar y determinar el tamaño, localización, instalación de equipos necesarios para poner en funcionamiento la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Amigo Solidario".

Tamaño.

El tamaño del proyecto mide la relación de capacidad productiva durante un periodo considerado. Este se lo determina en función de la capacidad instalada y utilizada, misma que se expresa en unidades de producción por año. Cabe recalcar que la función de esta empresa no es producir bienes sino generar servicios, es por ello que se debe tener muy en cuenta el significado de cada una de las capacidades.

Capacidad Instalada:

Hemos considerando que en la competencia existen 5944 socios activos e inactivos, lo que nos sirve de base para trabajar con esta nueva empresa.

Captaciones de Ahorros:

Se ha considerado un promedio aproximado del valor de dinero de ahorro que las personas hacen que es de \$40,00 mensuales (Cuadro N° 8) y de ello tomamos únicamente la mitad (50%) de la capacidad de ahorro; es decir \$20,00, ya que se debe considerar que es dinero del que los socios pueden disponer en cualquier momento.

Considerando a todos los 5944 socios que realicen transacciones de \$20,00 mensualmente obtenemos \$118880 y esto multiplicado por los 12 meses del año da un total de \$1426560,00.

Certificados de Aportación:

De acuerdo a las políticas establecidas por la cooperativa, para ser socio activo de la misma se debe tener al menos \$15,00 en la cuenta, por lo tanto:

$$5944 \times \$15,00 = \$89160,00$$

Se debe considerar que este pago se lo realiza una sola vez, al momento de asociarse e integrarse a la cooperativa.

Sumando todos los ingresos de las diferentes fuentes tenemos:

Cuadro Nº 35

RUBROS	Transacciones	Valor	Meses	Total de Ingresos
Captación de Ahorros	5944	20,00	12	1426560,00
Certificados de Aportación	5944	15,00	1	89160,00
TOTAL				1515720,00

Fuente: Valores establecidos por la Cooperativa

Elaboración: Los Autores

La Cooperativa tendrá una capacidad financiera de \$1515720,00 para otorgar los siguientes créditos en el año.

Capacidad Utilizada:

Considerando que en la competencia existen 3719 socios activos, la Cooperativa utilizará el 63% de la capacidad financiera para el normal funcionamiento, especialmente en lo que tiene que ver con el otorgamiento de créditos a sus asociados y lo que respecta a retiros y depósitos de ahorros.

Cuadro N° 36

Rubros	Socios	Valor	Meses	Total de Ingresos
Captación de Ahorros	3719	20,00	12	892560,00
Certificados de Aportación	3719	15,00	1	55785,00
TOTAL				948345,00

Cuadro N° 37

CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE	CAPACIDAD UTILIZADA
1515720	63%	948345,00

Fuente: Cuadro 35 y 36

Elaboración: Los Autores

Considerando que en la competencia existen 3719 son socios activos y se puede trabajar con 40 transacciones diarias aproximadamente, lo que nos sirve de base para trabajar con esta nueva empresa.

Cuadro N° 38

Cooperativas	CACPE Loja (Sucursal)	CACPE Catamayo	COOP MEGO (Sucursal)
Operaciones de crédito semanal	78	39	30
Operaciones de Depósitos semanal	116	77	65
Operaciones de Retiro semanal	90	57	48
Total de Transacciones Semanal	284	173	143

Fuente: CACPE Loja (Sucursal), CACPE Catamayo y COOP MEGO (Sucursal)

Elaboración: Los Autores

Podemos decir que el promedio de atenciones de estas instituciones es 40 transacciones diarias, es decir al sumar las transacciones de cada una da un total de 600 aproximadamente y el promedio de este resultado es

de 200 transacciones y al dividir por los 5 días laborables nos da un total de 40 transacciones al día, así:

- $284 + 173 + 143 = 600$ transacciones
- $600 \div 3 = 200$ transacciones
- $200 \div 5 = 40$ transacciones

- **Capacidad de acuerdo a la atención:**

Realizando un análisis de la competencia se pudo llegar que en la cooperativa se pueden realizar 25 transacciones diarias, es decir:

$$\frac{3719 \times 40}{5944} = 25,03 = 25 \text{ transacciones diarias en la nueva Cooperativa.}$$

$25 \times 5 = 125$ transacciones semanales

$125 \times 4 = 500$ transacciones mensuales

$500 \times 12 = 6000$ transacciones anuales

Localización.

Busca localizar el lugar ideal donde estará ubicada la empresa, considerando 2 aspectos importantes como son la macro localización y la micro localización.

Macro localización: La ciudad de Catamayo cuenta con la infraestructura necesaria para respaldar la instalación de dicha Cooperativa, en consecuencia y siguiendo las ordenanzas Municipales, la empresa estará situada en:

País: Ecuador

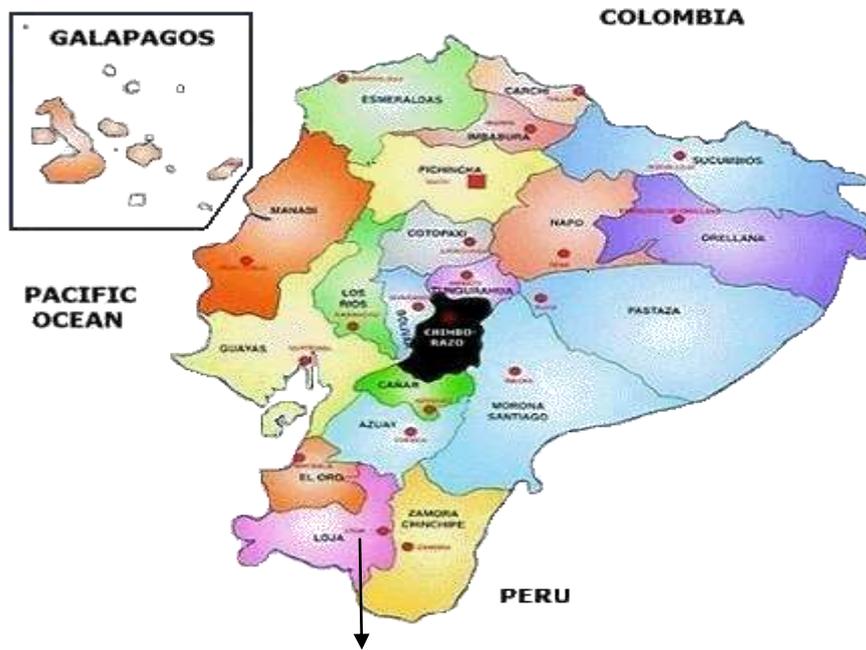
Región: Sur

Provincia: Loja

Ciudad: Catamayo

Mapa 1

Mapa del Ecuador



Provincia de Loja

Mapa 2

Mapa de la Provincia de Loja

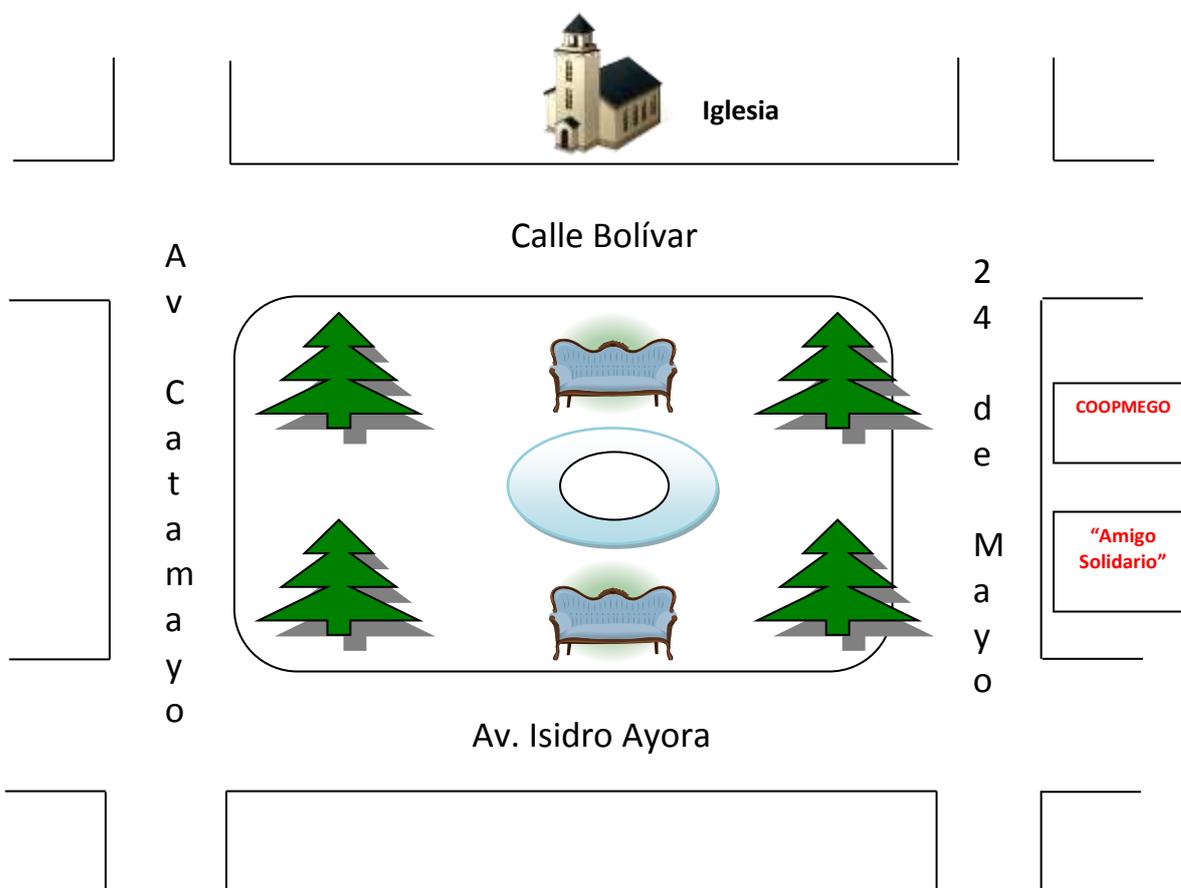


Ciudad de Catamayo

Micro localización: La Cooperativa estará ubicada en la parte céntrica de la ciudad específicamente en el casco comercial en la calle 24 de Mayo entre Bolívar e Isidro Ayora a pocos metros de la COOPMEGO, donde se concentra el comercio mayorista y es un lugar que cumple con todos los requerimientos necesarios para su implementación.

Ubicación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario” en la ciudad de Catamayo.

Micro localización



Elaboración: Los Autores

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

Este aspecto está íntimamente ligado con las otras etapas del proyecto, y a su vez sirve para determinar las inversiones requeridas y proporciona las bases para el estudio económico y financiero.

Proceso del Servicio: En nuestro caso para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”, contaremos con los planes estratégicos diseñados en el presente proyecto, con conocimientos, estrategias y agilidades de quienes estén al frente de la entidad; con un avanzado sistema informático y con la aportación del capital social, junto todos esos factores nos permitirá llegar al público de manera eficaz y eficiente.

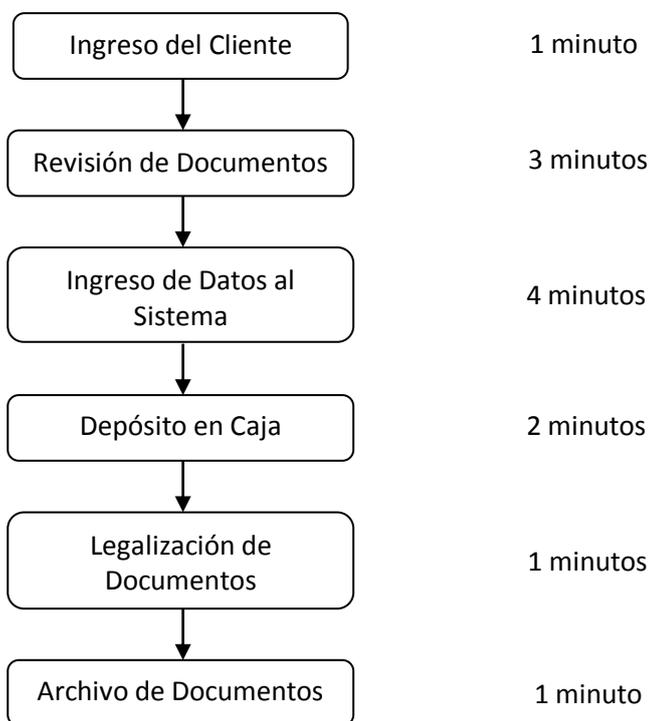
La prestación del servicio que esta Cooperativa brindará comprende de 5 diferentes fases, mismas que se describen a continuación.

1. **Proceso de Apertura de Libreta:** Proceso realizado con la finalidad de atraer la mayor cantidad de clientes, para que accedan a los servicios prestados por la Cooperativa.

Cuadro Nº 39

	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
1	Ingreso del cliente	Cliente	1 minuto
2	Revisión de los Documentos	Jefe de Agencia	3 minutos
3	Ingreso de datos al Sistema	Jefe de Agencia	4 minutos
4	Realización del Depósito en Caja	Cajera	2 minutos
5	Legalización de Documentos que lo garantice como socio de la Cooperativa	Jefe de Agencia	1 minutos
6	Archivo de Documentos	Jefe de Agencia	1 minuto
TOTAL			12 minutos

Gráfico 21
Flujo grama del Proceso

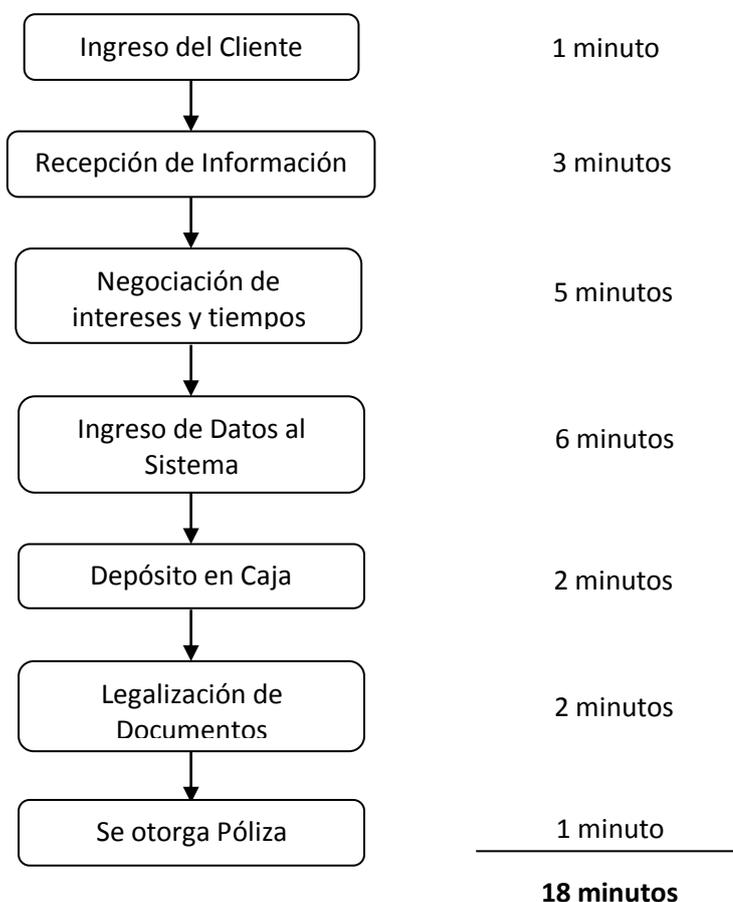


12 minutos

2. Proceso de Inversiones o Depósitos a Plazo Fijo: Proceso realizado con la finalidad de atraer la mayor cantidad de dinero a tasas de interés llamativas para los socios.

Cuadro N° 40

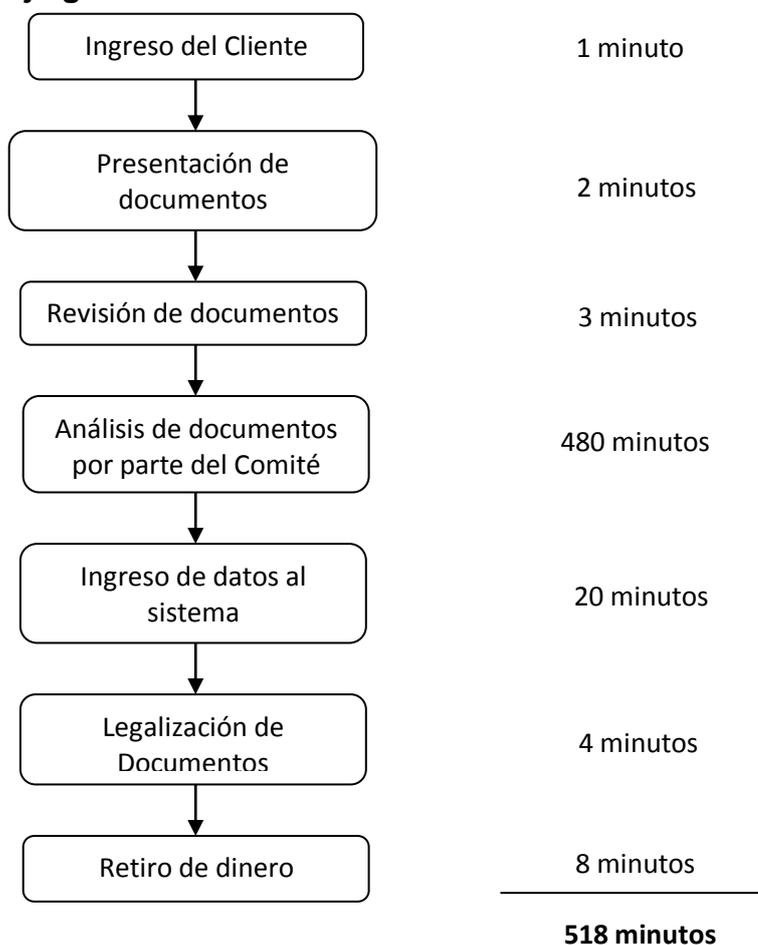
	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
1	Ingreso del cliente	Cliente	1 minuto
2	Recepción de Información necesaria	Jefe de Agencia	3 minutos
3	Negociación de los intereses y tiempos establecidos	Jefe de Agencia	5 minutos
4	Ingresos de datos al Sistema	Jefe de Agencia	6 minutos
5	Realización del Depósito en Caja	Cajera	2 minutos
6	Legalización de Documentos que respalden la inversión	Jefe de Agencia	2 minutos
7	Se otorga la póliza original al socio	Jefe de Agencia	1 minuto
TOTAL			20 minutos

Gráfico 22**Flujo grama de Proceso**

- 3. Proceso de Servicio de Crédito:** Este proceso es para otorgar dinero a los socios, mismo que lo devolverán en un tiempo acordado y con una tasa de interés establecida por la Cooperativa. 8 horas 38 minutos.

Cuadro N° 41

	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
1	Ingreso del cliente	Cliente	1 minuto
2	Presentación de Documentos del deudor y garantes	Cliente	2 minutos
3	Revisión de documentos	Oficial de Crédito	3 minutos
4	Análisis de documentación por parte del Comité	Comité de Crédito	480 minutos
5	Ingreso de datos al sistema para liquidar el crédito	Comité de Crédito	20 minutos
6	Legalización de Documentos que respalden el crédito	Oficial de Crédito	4 minutos
7	Retiro del dinero por parte del socio (Ahorros)	Cajera	8 minutos
TOTAL			518 minutos

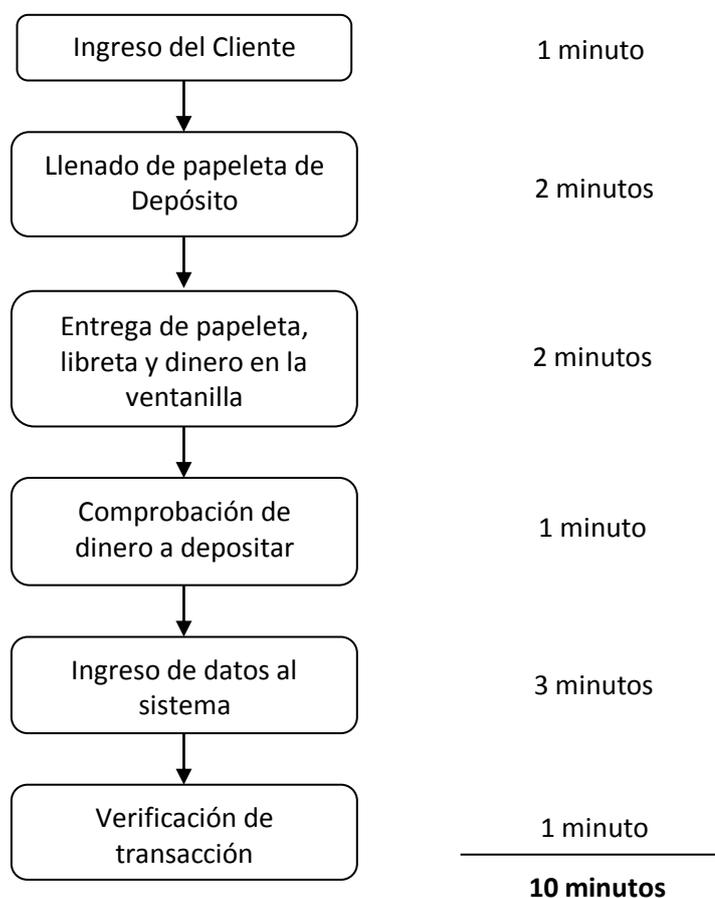
Gráfico 23**Flujo grama de Proceso**

- 4. Proceso de Servicio de Depósitos:** Este proceso ayuda ahorrar el dinero a los socios, obteniendo una tasa de interés buena, con el que disponen de ella al momento que lo requieran.

Cuadro N° 42

	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
1	Ingreso del cliente	Cliente	1 minuto
2	Llenado de la papeleta de depósito	Cliente	2 minutos
3	Entrega de papeleta, libreta y el dinero en la ventanilla	Cliente	2 minutos
4	Comprobación del dinero a depositar	Cajera	1 minuto
5	Ingreso de datos al sistema y se registra la transacción	Cajera	3 minutos
6	Verificación de la transacción por parte del socio	Cliente	1 minuto
TOTAL			10 minutos

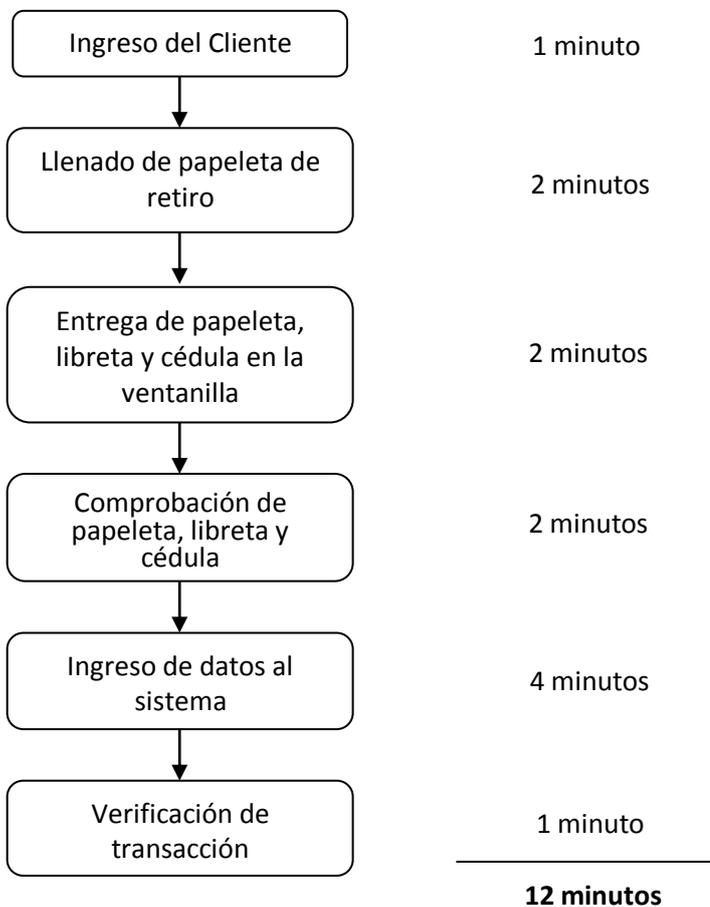
Gráfico 24
Flujo grama de Proceso



5. Proceso de Servicio de Retiros: Este proceso permite retirar el dinero que ha depositado y lo tiene ahorrado en su cuenta, pudiendo disponer de ellos cuando lo necesiten y crean conveniente.

Cuadro N° 43

	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE	TIEMPO
1	Ingreso del cliente	Cliente	1 minuto
2	Llenado de la papeleta de retiro	Cliente	2 minutos
3	Entrega de papeleta, libreta y cédula en la ventanilla	Cliente	2 minutos
4	Comprobación de papeleta, libreta y cédula	Cajera	2 minutos
5	Ingreso de datos al sistema y se registra la transacción	Cajera	4 minutos
6	Verificación de la transacción por parte del socio	Cliente	1 minuto
TOTAL			12 minutos

Gráfico 25**Flujo grama de Proceso**

Requerimientos para Operación

Descripción de Maquinaria y Equipo.

El equipo necesario para poder prestar de manera adecuada los servicios que prestará esta cooperativa de ahorro y crédito, estará conformado por tecnología de primera y son los siguientes:

Cuadro N° 44

Maquinaria y Equipo
Computadoras
Impresoras
Paquetes Informáticos

Elaboración: Los Autores

Descripción de Personal.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "Amigo Solidario", contará con el personal necesario para cumplir a cabalidad con sus funciones, para satisfacer de forma adecuada al cliente:

Cuadro N° 45

Personal
Gerente
Asesor Jurídico
Secretaria- Servicio al Cliente
Contadora
Oficial de Crédito
Cajera

Elaboración: Los Autores

Descripción de Muebles y Enseres.

Estos serán utilizados para la adecuación de las oficinas, logrando un trabajo cómodo, efectivo y con mayor precisión.

Cuadro N° 46

Muebles y Enseres
Escritorio Tipo Gerente
Escritorio de Madera
Caunter
Módulo para Papeletas
Sillas Giratorias
Sillas Fijas
Estafetas
Archivadores de 4 gavetas

Elaboración: Los Autores

Distribución Física de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”

El área administrativa estará distribuida de tal forma que se optimice la gestión. La distribución de los equipos dentro de la cooperativa tendrá el espacio físico suficiente, de manera que facilite la circulación del recurso humano para que se brinde un servicio óptimo.

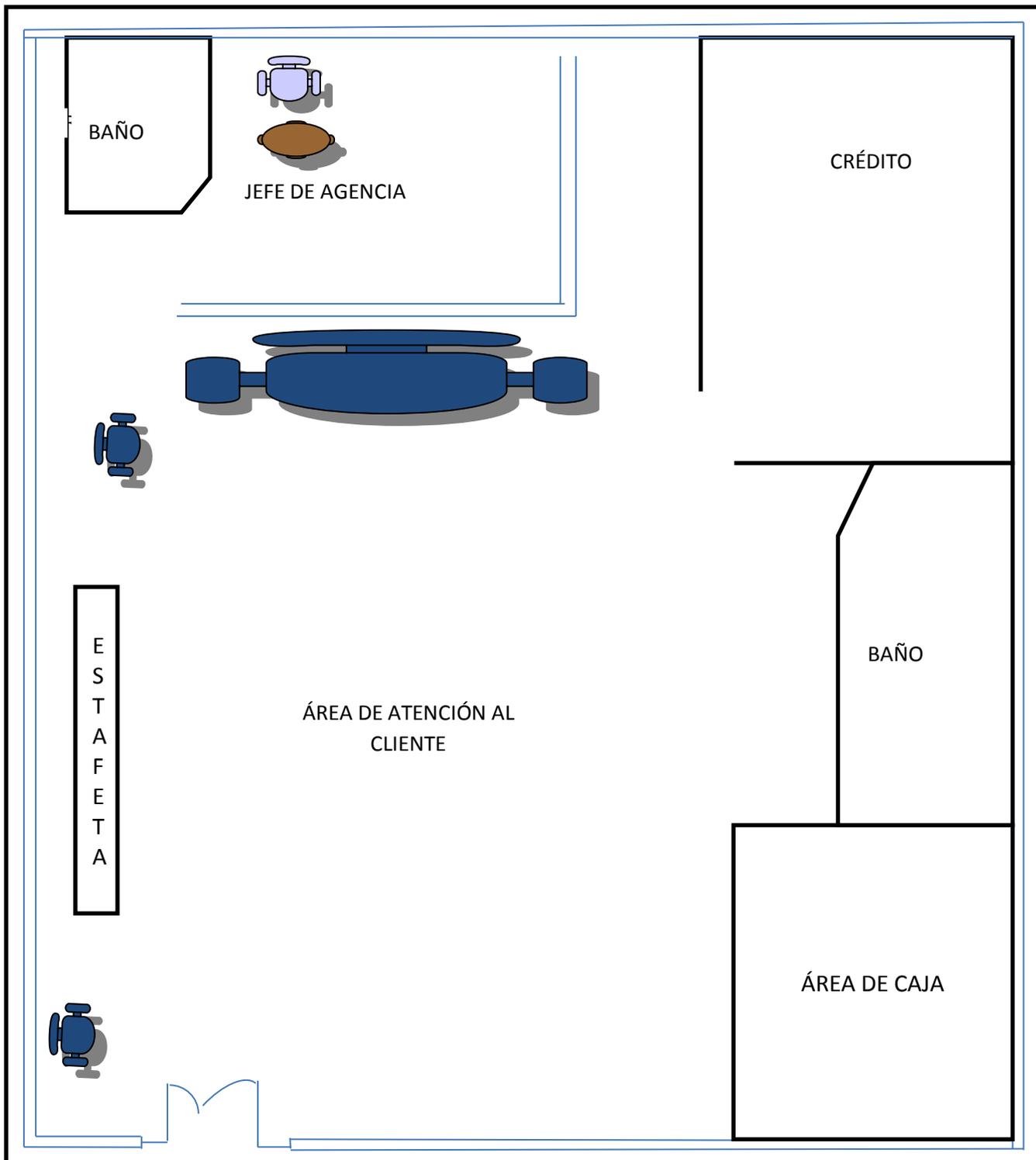
El espacio con el que contará esta cooperativa será de 80 m², el cual estará distribuido de la siguiente manera:

- ◆ Oficina para el Gerente con baño privado
- ◆ Oficina para el Oficial de Crédito
- ◆ Área de Caja
- ◆ Área de Espera
- ◆ Baños

Distribución Física de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

“Amigo Solidario”

Gráfico 26



Elaboración: Los Autores

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

BASE LEGAL

Acta Constitutiva de la Empresa: Esta acta es un documento muy importante, en el que se certifica la conformación legal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito; incluyendo en el mismo todos los datos de los socios con los que se constituirá la empresa.

Razón Social: Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario” Ltda.

Domicilio: Esta nueva cooperativa estará ubicada en las calles 24 de Mayo entre Bolívar e Isidro Ayora en la Ciudad de Catamayo, Provincia de Loja.

Objetivo de la Empresa: El objetivo de esta Cooperativa, será la de atraer dinero y brindar créditos, ofreciendo con ello un mejor desarrollo a la ciudadanía obteniendo utilidades y desarrollo para la Cooperativa.

Capital Social: El capital social de la cooperativa lo conformarán los socios iniciales con sus aportaciones.

Duración: El plazo de duración del proyecto de esta nueva Cooperativa será de 10 años a partir de la fecha de inscripción.

DETERMINACIÓN DE NIVELES

Esta Cooperativa se encuentra estructurada por cinco niveles jerárquicos que a continuación se presentan.

Niveles Jerárquicos:

Nivel Legislativo: Lo conforma la Junta General de Socios, el Consejo de Administración y Vigilancia, los que funcionará como órganos de manejo superior.

Nivel Ejecutivo: Lo constituye el Gerente, el mismo que tomará decisiones sobre políticas generales y las actividades básicas, ejerciendo autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

Nivel Asesor: Este nivel lo conforma el asesor jurídico, cuya función es la de revisar y aprobar los documentos que respaldan las transacciones diarias de la Cooperativa, es decir asesora en todos los asuntos legales que rodean las distintas actividades y transacciones financieras que realizará la Cooperativa.

Nivel de Apoyo: Conformado por la secretaria, su principal función principal es de ayudar a los sectores administrativos para una prestación de servicio eficiente y rápido.

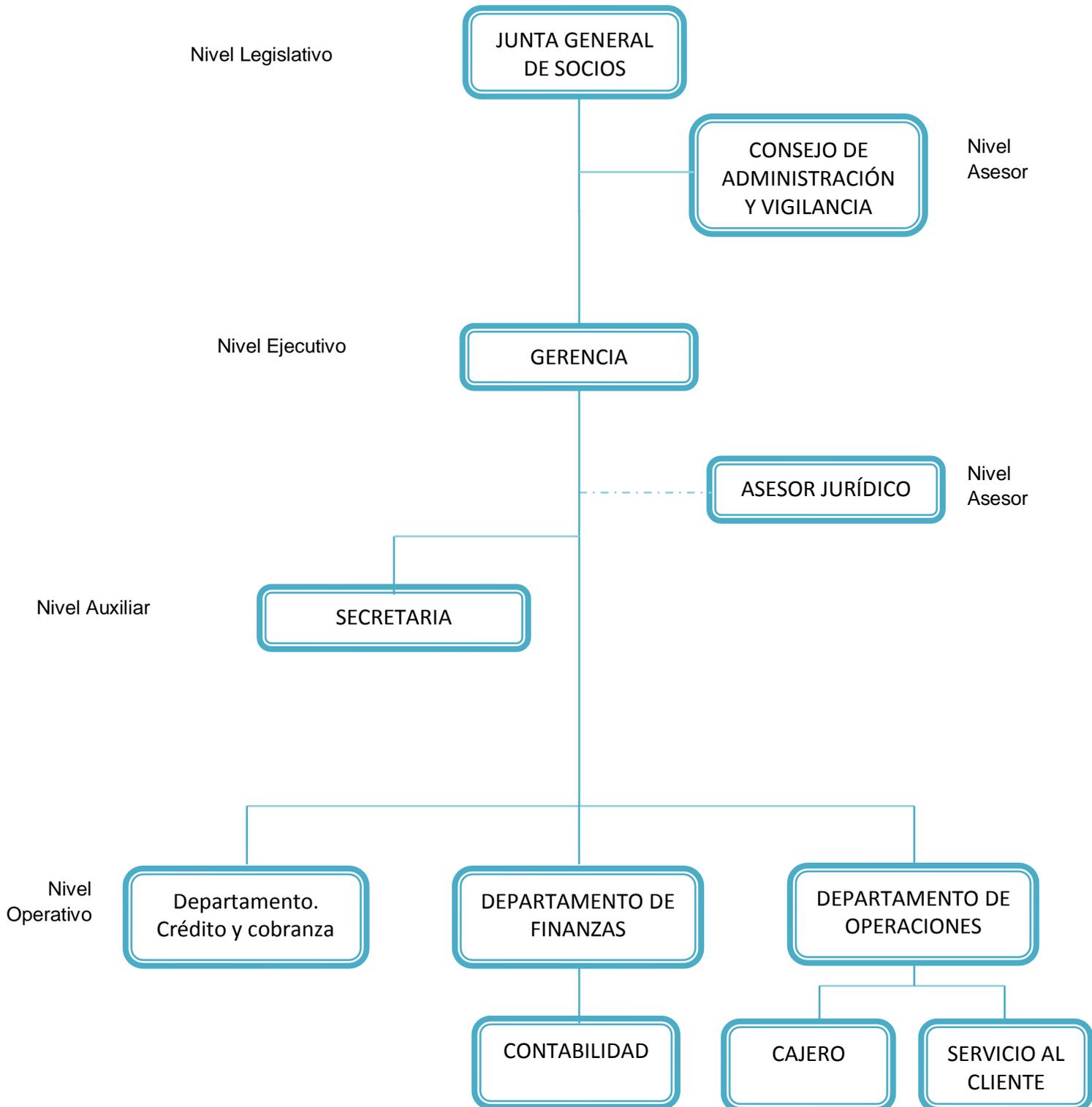
Nivel Operativo: Este nivel lo conforman algunos operarios que tendrán relación de dependencia con el Jefe de Agencia tales como: Oficial de Crédito, Recibidor – Pagador, Guardia que son colaboradores encargados de cumplir órdenes de sus superiores.

Organigramas:

El organigrama es esencialmente, una representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo con sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad; dejando en claro que es considerado como la columna vertebral de una organización.

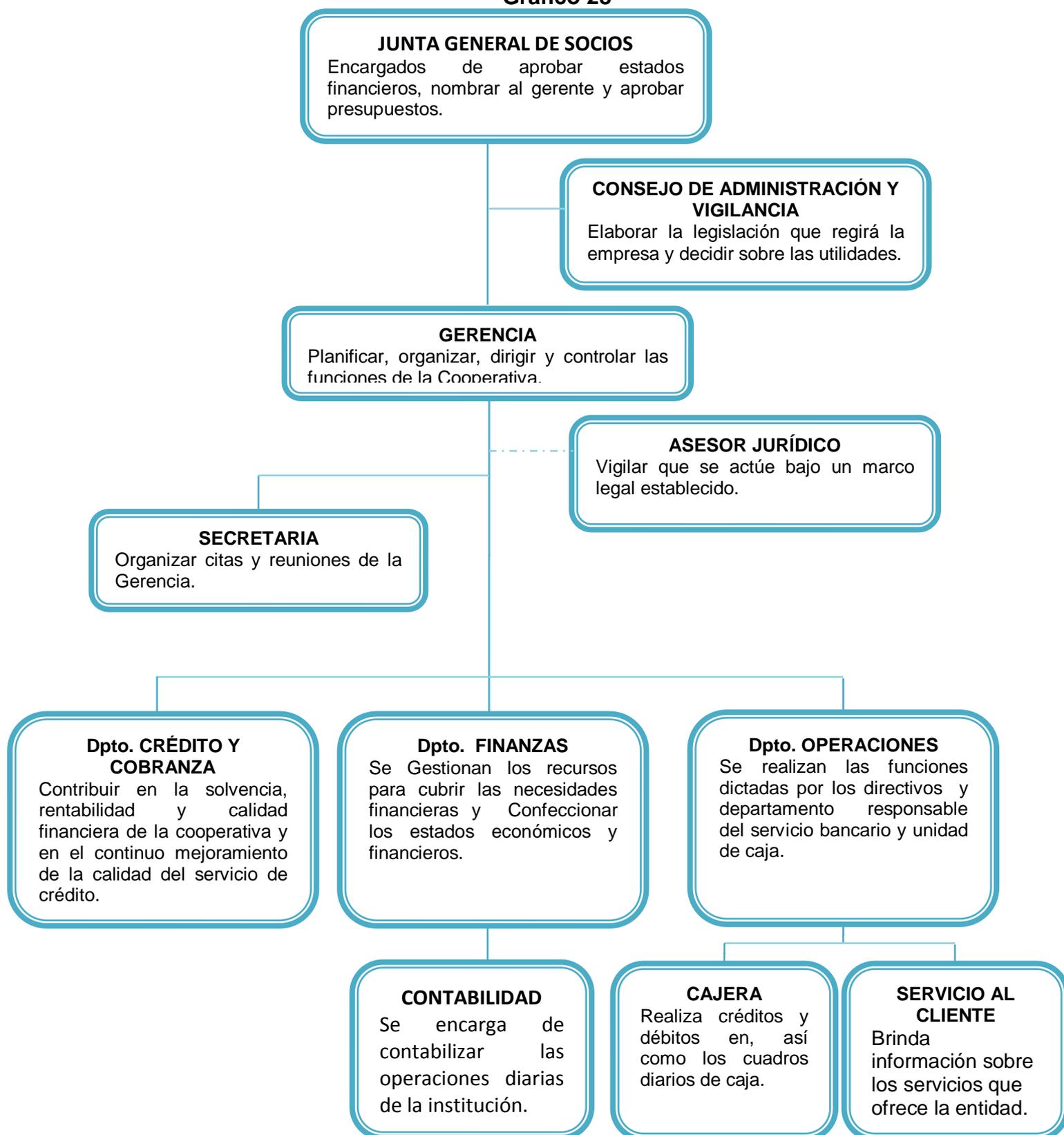
Organigrama Estructural de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”

Gráfico 27



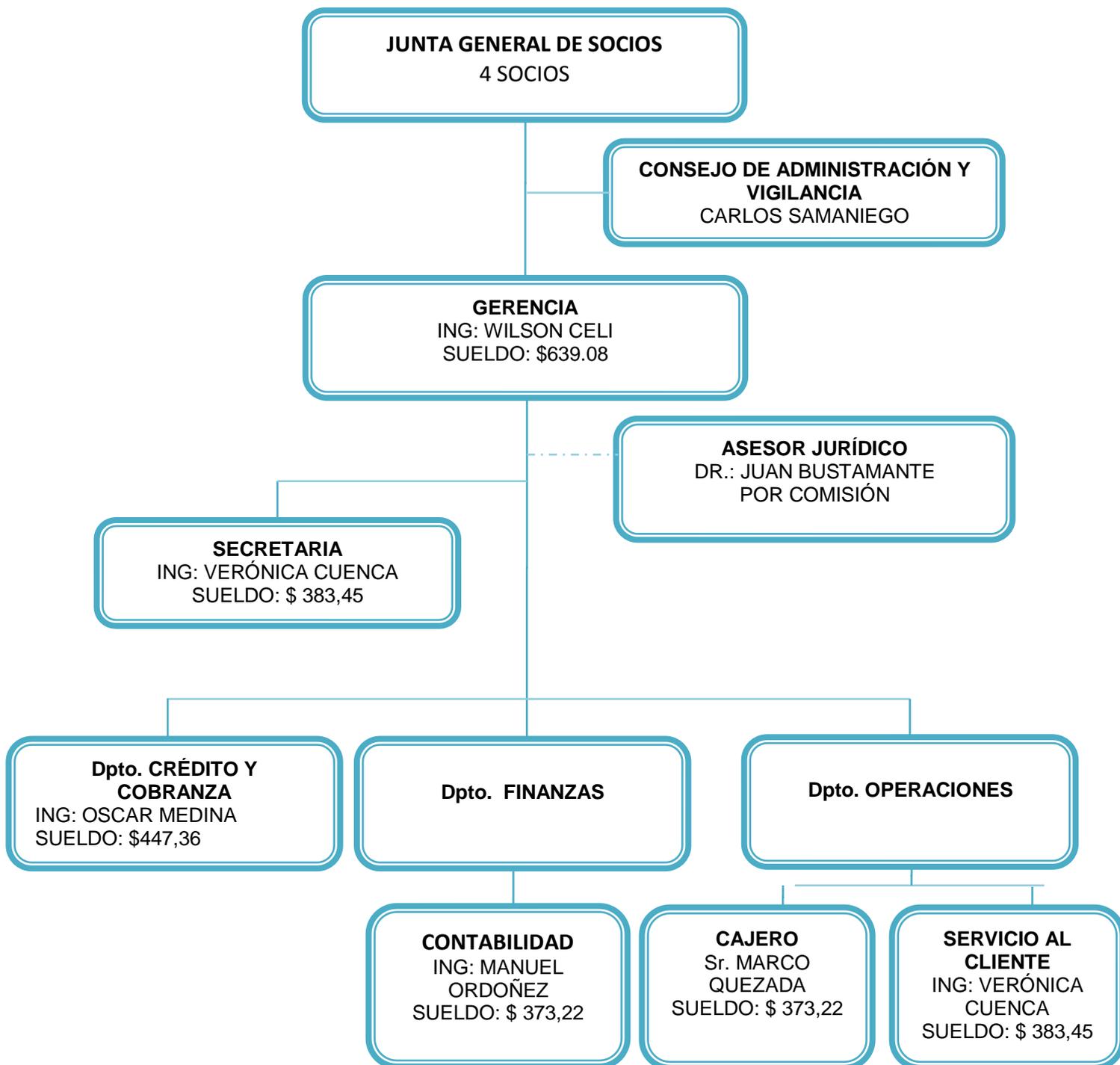
Organigrama Funcional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario”

Gráfico 28



**Organigrama Posicional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito
“Amigo Solidario”**

Gráfico N° 29



Manual de Funciones:

Es un documento que pretende brindar una información clara y precisa, de todos y cada uno de los cargos a ocuparse en la Cooperativa, en donde se aplicará en forma clara las actividades, obligaciones y deberes que deberán cumplirse para un funcionamiento correcto de la empresa.

Nombre del Puesto: Gerente de la Cooperativa **Código:** 001

Nivel Jerárquico: Ejecutivo

Naturaleza del Trabajo: Planifica, organiza, dirige y controla las actividades que se realizarán en la Cooperativa. A fin de lograr los objetivos propuestos.

Funciones:

- Coordinar y supervisar la recepción y pago de efectivo o cheques por varios conceptos, según procedimientos establecidos.
- Calificar las solicitudes de crédito, autorizar su concesión y disponer su acreditación en la cuenta respectiva, según montos, políticas y procedimientos vigentes.
- Recibir, evaluar y remitir al comité de crédito, las solicitudes prendarias e hipotecarias para su resolución.
- Establecer la morosidad diaria de la Cooperativa según reportes elaborados.
- Informar periódicamente sobre la gestión de la Cooperativa, según procedimientos establecidos.

Características de la Clase: Responsabilidad administrativa, económica y técnica de las tareas.

Requisitos Mínimos:

- Título de Ingeniero Comercial
- Experiencia mínima de 1 año en funciones similares
- Cursos de Computación

Nombre del Puesto: Secretaria

Código: 002

Nivel Jerárquico: Apoyo

Naturaleza del Trabajo: Como secretaria tiene que manejar y tramitar documentos e información confidencial de la Cooperativa.

Funciones:

- Enviar y recibir correspondencia de la empresa
- Mantener buenas relaciones interpersonales
- Tramitar pedidos de sus superiores

Características de la Clase: Responsable de su trabajo, responsabilidad con el manejo de la información confidencial de la empresa.

Requisitos Mínimos:

- Estudios de Secretariado
- Cursos de relaciones humanas
- Cursos de Computación
- Experiencia mínima de 2 años en funciones similares.

Nombre del Puesto: Asesor Jurídico

Código: 003

Nivel Jerárquico: Asesor

Naturaleza del Trabajo: Es de asesorar y orientar a los ejecutivos y funcionarios de la Cooperativa sobre todos lo que respecta a los asuntos legales.

Funciones:

- Actuar como abogado defensor legal de la Cooperativa
- Tener al tanto a los socios y gerente sobre problemas legales que este cruzando la Cooperativa.

Características de la Clase: Responsable por su trabajo, y responder ante la gerencia sobre todo lo que tenga que ver con el litigio y trámites judiciales de la Cooperativa.

Requisitos Mínimos:

- Título de Doctorado en Leyes
- Tener buenas relaciones interpersonales
- Experiencia mínima de 2 años en funciones similares

Nombre del Puesto: Comité de Crédito y Cobranza **Código:** 004

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Trabajo: Mantener una cartera sana, orientados a diferentes líneas de crédito, a través de la aplicación de métodos de evaluación, administración y seguimiento de crédito adecuados a las características de los sectores a atender.

Funciones:

- Resuelve sobre las solicitudes de crédito dentro de los límites establecidos y autorizados por el Consejo de Administración.
 - Participa con voz informativa en las reuniones de Comité de Crédito y otros estamentos resolutivos en que sea requerido.
 - Hace seguimiento del crédito, para verificar su uso con el fin para el cual fue solicitado, vigencia de las garantías recibidas, y para controlar el cumplimiento de sus pagos o amortizaciones según las condiciones iniciales de otorgamiento.
 - Implementa sistemas apropiados para controlar la documentación sobre los préstamos bajo su administración y responsabilidad.
 - Prepara reportes sobre la situación de la cartera bajo su administración y los presenta al Jefe de Crédito y Cobranzas.
- **Características de la Clase:** Es responsable por la adecuada verificación, estudio y evaluación de las solicitudes de crédito.

Requisitos Mínimos:

- Estudios en Finanzas, Ingeniería Comercial, Contabilidad.
- Tener buenas relaciones interpersonales
- Experiencia mínima de 1 año en funciones similares.

Nombre del Puesto: Contabilidad

Código: 005

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Trabajo: Mantener actualizados los registros contables de las transacciones económicas, cumpliendo con los principios de contabilidad de general aceptación, las disposiciones legales y reglamentarias, bajo el mandato del (la) Contador(a).

Funciones:

- Garantizar el correcto análisis e introducción de datos contables de las cuentas a su cargo, con el fin de actualizar, informar, y controlar el movimiento de las mismas.
- Elaborar reportes con el fin de dar información del movimiento de los mismos.
- Elabora los comprobantes de egreso de las agencias para su control contable y bancario

Características de la Clase: Es responsable por la confidencialidad de la información que maneja, por el adecuado manejo de la documentación contable y los equipos a su cargo.

Requisitos Mínimos:

- Mínimo que cruce el cuarto año de Finanzas, Ingeniería Comercial, Contabilidad.
- Tener buenas relaciones interpersonales
- Experiencia mínima de 1 año en funciones similares

Nombre del Puesto: Cajero (a)

Código: 006

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Trabajo: Custodiar Valores a su cargo, de acuerdo a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas, realiza créditos y débitos en cuentas.

Funciones:

- Activar diariamente las cajas según sistema establecido.
- Recibir y pagar por varios conceptos, según requerimientos de socios y clientes, verificando montos, autenticidad, documentos de soporte, identidad y mas aspectos.
- Comprobar que el cuadro del sistema sea el correcto con el movimiento de caja.
- Constatar que los cheques requeridos estén debidamente legalizados.
- Efectuar el reporte de las transacciones realizadas en el día.

Características de la Clase: Responsable por los movimientos de ingresos y egresos del efectivo producto de los depósitos por ahorros, certificados de aportación y por créditos otorgados, así como los egresos.

Requisitos Mínimos:

- Título en Contabilidad
- Tener buenas relaciones interpersonales
- Experiencia mínima de 2 años en funciones similares

Nombre del Puesto: Servicio al cliente

Código: 007

Nivel Jerárquico: Operativo

Naturaleza del Trabajo: crear y mantener la relación en cada cliente y entenderlo.

Funciones:

- Atención al socio de la cooperativa o cliente.
- Da a conocer sobre los servicios y productos que tiene la cooperativa.
- Coordinar por el cumplimiento de parte de la Institución con las normas legales y reglamentarias, políticas y procedimientos, regulaciones y demás normativas establecidas por la Cooperativa.

Características de la Clase: Responsable de dar información sobre los servicios que ofrece la entidad.

Requisitos Mínimos:

- Estudios en Ingeniería Comercial
- Tener buenas relaciones interpersonales
- Experiencia mínima de 2 años en funciones similares

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero refleja aspectos importantes de la gestión de negocios, tales como: la política de activos, las fuentes de financiamiento utilizadas, el nivel de solvencia y los principales componentes del resultado económico. Como en cualquier otro tipo de actividad, los estados financieros son un elemento indispensable tanto para evaluar la situación actual de una entidad con respecto a su plan estratégico futuro; como para comprobarla con sus competidores.

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.

Las inversiones dentro de este proyecto están determinadas por el tipo de recursos necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Los montos estimados dentro del proyecto han sido elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas de comercio.

ACTIVOS.

Son todos los bienes y derechos de propiedad de la Cooperativa, los mismos que en el presente proyecto son: activo fijo, diferido y circulante.

Activo Fijo.- Se refiere a las inversiones sujetas a depreciaciones de terrenos, los mismos que se detallan a continuación:

Equipos de Computación:

Dentro del equipo de cómputo necesario para operar tenemos un valor de \$2925,00, mismo que se detalla a continuación.

Cuadro N° 47

ITEM	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadora HP	4	650,00	2600,00
Impresora CANON MP 190 (Copiadora, escaner)	2	130,00	260,00
Impresora EPSON LX_300+II	1	65,00	65,00
TOTAL			2925,00

Fuente: Comercial de computadoras de la localidad.

Elaboración: Los Autores

Muebles y Enseres:

Estas se las usa en las diferentes oficinas que tendrá la Cooperativa. Su total asciende a \$1633,00.

Cuadro N° 48

ITEM	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio para Gerente	1	190,00	190,00
Escritorio de madera	1	110,00	110,00
Stand 1m de ancho	1	50,00	50,00
Cauter	1	470,00	470,00
Módulo para papeles	1	90,00	90,00
Sillas giratorias	4	80,00	320,00
Sillas fijas	5	35,00	175,00
Estafetas	1	18,00	18,00
Archivadores de 4 gavetas	1	210,00	210,00
TOTAL			1633,00

Fuente: Almacén de la localidad.

Elaboración: Los Autores

Equipo de seguridad:

Estas se las usa para dotar a la persona encargada de la seguridad de la empresa, para el cumplimiento de su trabajo. Su total asciende a \$537,00.

Cuadro N° 49

ITEM	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Caja fuerte	1	380,00	380,00
Chaleco antibalas	1	125,00	125,00
Gas pimienta	1	20,00	20,00
Funda con candado para caja	1	12,00	12,00
TOTAL			537,00

Fuente: Almacén de la localidad.

Elaboración: Los Autores

Equipo de oficina:

Su total asciende a \$125,00; y tendrán que ver con la adquisición de los siguientes materiales.

Cuadro N° 50

ITEM	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Sumadora	1	75,00	75,00
Calculadoras	2	15,00	30,00
Teléfono	1	20,00	20,00
TOTAL			125,00

Fuente: Librería de la localidad.

Elaboración: Los Autores

Resumen de Depreciaciones:

Es el desgaste sufrido por los elementos de los activos fijos debido a los nuevos adelantos en la ciencia y tecnología que los deja fuera de uso.

Cuadro N° 51

Descripción	Valor del Bien	% Depreciación	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
Equipo de Computo	2925	33,33%	974,90	3	650,03
Muebles y Enseres	1633	20,00%	326,60	5	261,28
Equipo de Oficina	125	10,00%	12,50	10	11,25
TOTAL			1314,00		922,56

Elaboración: Los Autores

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS:**Cuadro N° 52**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Equipo de Computación	2925,00
Muebles y Enseres	1633,00
Equipo de Seguridad	537,00
Equipos de Oficina	125,00
Imprevistos 5%	261,00
TOTAL	5481,00

Elaboración: Los Autores

Activos Diferidos.- Para determinar estos valores se debe tomar en cuenta los gastos en que incurriera la Cooperativa para la implementación del proyecto.

Cuadro N° 53

Descripción	Cantidad
Estudio de Factibilidad	1000,00
Permiso de Funcionamiento	300,00
Software	250,00
Adecuación de local	1250,00
Imprevistos 5%	140,00
TOTAL	2940,00

Elaboración: Los Autores

Amortización Activos Diferidos

Cuadro N° 54

Denominación	Vida Útil	Valor Activo	Valor Amortizado anual
Activos Diferidos	10	2940,00	294,00

Elaboración: Los Autores

Activos Circulantes.- Son todos los valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, los valores se detallan a continuación:

Mano de Obra.

Cuadro N° 55

Especificaciones	Gerente	Secretaria	Oficial de Crédito	Contadora	Cajera
Sueldo Básico	500,00	300,00	350,00	292,00	292,00
Décimo Tercero (S.B./12)	41,67	25,00	29,17	24,33	24,33
Décimo Cuarto (S.B./12)	41,67	25,00	29,17	24,33	24,33
Vacaciones (S.B./24)	20,83	12,50	14,58	12,17	12,17
Aporte patronal IESS 11,15%	55,75	33,45	39,03	32,56	32,56
IECE 0,5%	2,50	1,50	1,75	1,46	1,46
SECAP 0,5%	2,50	1,50	1,75	1,46	1,46
TOTAL REMUNERACIÓN	664,92	398,95	465,44	388,31	388,31
TOTAL N° EMPLEADOS	1	1	1	1	1
TOTAL MENSUAL	664,92	398,95	465,44	388,31	388,31
TOTAL AL AÑO	7979,00	4787,40	5585,30	4659,74	4659,74
TOTAL ANUAL DE LA M.O.D					27671,17

Fuente: Rol de pagos de la Cooperativa.

Elaboración: Los Autores

Incremento de Mano de Obra.

Cuadro Nº 56

AÑOS	VALOR
1	27671,17
2	29168,18
3	30746,18
4	32409,55
5	34162,91
6	36011,12
7	37959,32
8	40012,92
9	42177,62
10	44459,43

Fuente: Tasa de inflación 2011 5,41%.

Elaboración: Los Autores

Suministros de Oficina.

Cuadro Nº 57

Descripción	Unidades	Cantidad	Precio Mensual	Precio Anual
Cartolas	Paq. Por 1000	3	15,00	45,00
Papeletas	Paq. Por 1000	3	6,00	18,00
Estuches para libretas	Paq. Por 1000	2	20,00	40,00
Solicitudes múltiples	Paq. Por 1000	3	10,00	30,00
Formularios	Paq. Por 1000	3	7,00	21,00
Fajillos para billetes	Paq. Por 1000	2	5,00	10,00
Crema para billetes	Unidades	2	1,00	2,00
Ligas	Fundas	2	0,50	1,00
Rollo para la sumadora	Paquetes	3	0,50	1,50
Cinta para la impresora EPSON	Unidades	12	3,50	42,00
Clips	Cajas	3	1,00	3,00
Grapas	Cajas	3	1,00	3,00
Carpetas	Unidades	10	0,25	2,50
Archivadores	Unidades	10	1,97	19,70
Esferos	Cajas por 12	1	3,00	3,00
Lápiz	Cajas por 12	1	1,50	1,50
Tinta para sello	Unidades	2	2,00	4,00
Papel troquelado	Caja	2	5,00	10,00
Retmas de papel bond	Unidades	12	3,50	42,00
Grapadora	Unidades	3	3,00	9,00
Perforadora	Unidades	3	2,50	7,50
Sacagrapas	Unidades	3	0,80	2,40
Sello	Unidades	3	5,00	15,00
Marcadores	Unidades	5	0,50	2,50
TOTAL			99,52	335,60

Fuente: Librería de la localidad.

Elaboración: Los Autores

Incremento de Suministro de Oficina.

Cuadro N° 58

AÑOS	VALOR
1	335,60
2	353,76
3	372,89
4	393,07
5	414,33
6	436,75
7	460,38
8	485,28
9	511,54
10	539,21

Fuente: Tasa de inflación 2011 5,41%.

Elaboración: Los Autores

Material de Aseo.

Cuadro N° 59

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
Escoba	Unidades	2	2,00	4,00
Recogedor de basura	Unidades	1	1,00	1,00
Trapeador	Unidades	2	2,00	4,00
Galón de desinfectante	Galón	4	4,20	16,80
Recipiente de basura	Unidades	3	3,00	9,00
Detergente	Unidades	4	2,00	8,00
Paca de papel por 12	Paq. Por 12	12	3,00	36,00
Toallas	Unidades	3	1,00	3,00
Fundas de basura	Paq. Por 12	6	1,75	10,50
Franela por metros	Unidades	2	1,00	2,00
Aceite para muebles	Unidades	1	2,00	2,00
Limpiavidrios	Unidades	3	2,50	7,50
Desinfectante para manos	Unidades	2	1,50	3,00
Cloro	Unidades	3	1,05	3,15
TOTAL				109,95

Fuente: Almacén de la localidad.

Elaboración: Los Autores

**Incremento de Materiales de Aseo.
Cuadro N° 60**

AÑOS	VALOR
1	109,95
2	115,90
3	122,17
4	128,78
5	135,74
6	143,09
7	150,83
8	158,99
9	167,59
10	176,66

Fuente: Tasa de inflación 2011 5,41%.
Elaboración: Los Autores

Servicios Básicos.

Cuadro N° 61

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
Teléfono	Minutos	2000	40,00	480,00
Agua Potable	m3	1000	5,00	60,00
Luz Eléctrica	Kw	800	9,00	108,00
TOTAL				648,00

Fuente: EERSSA, CNT, Municipio.
Elaboración: Los Autores

Incremento de Servicios Básicos.

Cuadro N° 62

AÑOS	VALOR
1	648,00
2	683,06
3	720,01
4	758,96
5	800,02
6	843,30
7	888,93
8	937,02
9	987,71
10	1041,15

Fuente: Tasa de inflación 2011 5,41%.
Elaboración: Los Autores

Arriendo de Local.**Cuadro N° 63**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR MENSUAL	PRECIO ANUAL
Arriendo de Local	meses	400,00	4800,00
TOTAL			4800,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: Los Autores

Incremento de Arriendo.**Cuadro N° 64**

AÑOS	VALOR
1	4800,00
2	5059,68
3	5333,41
4	5621,95
5	5926,09
6	6246,70
7	6584,64
8	6940,87
9	7316,37
10	7712,19

Fuente: Tasa de inflación 2011 5,41%.

Elaboración: Los Autores

Publicidad.**Cuadro N° 65**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas Radiales	50,00	600,00
Trípticos x 1000	30,00	360,00
TOTAL		960,00

Fuente: Radios de la localidad.

Elaboración: Los Autores

Incremento de Publicidad.

Cuadro N° 66

AÑOS	VALOR
1	960,00
2	1011,94
3	1066,68
4	1124,39
5	1185,22
6	1249,34
7	1316,93
8	1388,17
9	1463,27
10	1542,44

Fuente: Tasa de inflación 2011 5,41%.

Elaboración: Los Autores

RESUMEN ACTIVOS CIRCULANTES.

Cuadro N° 67

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL
Mano de Obra	6917,79	27671,17
Suministros de Oficina	298,56	335,60
Materiales de Aseo	84,00	109,95
Servicios Básicos	162,00	648,00
Arriendo de Local	1200,00	4800,00
Publicidad	240,00	960,00
Imprevistos 5%	445,12	1726,24
TOTAL	9347,47	36250,96

Elaboración: Los Autores

RESUMEN DE ACTIVOS

Cuadro N° 68

DESCRIPCIÓN	V/TOTAL
ACTIVO FIJO	5481,00
ACTIVO DIFERIDO	2940,00
ACTIVO CIRCULANTE	9347,47
TOTAL	17768,47

Elaboración: Los Autores

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

La fuente interna o capital propio que se requiere para este proyecto es de \$17768,47 que serán aportados por los socios en forma proporcional.

Cuadro N° 69

Financiamiento	Valor	Porcentaje
Fuente Interna	17768,47	100%
TOTAL	17768,47	100%

Elaboración: Los Autores

Presupuestos de Costos e Ingresos.

Presupuesto de Costos.- Aquí se detallan los costos y gastos que existirán durante la vida útil del proyecto.

Considerando las captaciones de ahorros a \$40,00 y los certificados de aportación por \$15,00 respectivamente. Detallamos a continuación los siguientes cuadros:

Cuadro N° 70

Socios	Ahorros	Total	Meses	Total
3719	40,00	148760,00	12	1785120,00

Elaboración: Los Autores

Se debe mencionar que la tasa de interés establecida por la Cooperativa es del 2% dando como resultado lo siguiente:

$\$1785120,00 \times 2\% = \$35702,80$ de interés a pagar

Cuadro N° 71

Socios	Certificados de Aportación	Total
3719	15,00	55785,00

Elaboración: Los Autores

Por otro lado la tasa de interés para certificados de aportación establecida por la Cooperativa es del 5% anual, dando como resultado lo siguiente:

$\$55785,00 \times 5\% = \$2789,25$ de interés a pagar.

Presupuestos de Costos

Cuadro N° 72

DESCRIPCIÓN	AÑO 1
COSTOS DE SERVICIO	
Depósitos de ahorros (2%)	35702,80
Certificados de Aportación (5%)	2789,25
Total del Costo de servicio	38492,05
GASTOS DE OPERACIÓN	
Gastos Administrativos	
Mano de Obra	27671,17
Suministros de Oficina	335,60
Materiales de Aseo	109,95
Servicios Básicos	648,00
Arriendo de Local	4800,00
Total del Gasto Administrativos	33564,72
Gastos de Venta	
Publicidad	960,00
Total del Gasto de Venta	960,00
Depreciación	
Depreciación de activos	922,56
Amortización	294,00
Amortización de activos diferidos	294,00
Otros Gastos	2000,00
Capacitación	1000,00
Dietas	1000,00
TOTAL	75310,77

Elaboración: Los Autores

Presupuestos de Costos Proyectados.

Es la clave ideal para la toma de decisiones en el cual se estiman los costos en que incurrirá la institución.

Cuadro N° 73

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Costo del servicio	38492,05	40574,47	42769,55	45083,38	47522,39	50093,35	52803,40	55660,07	58671,28	61845,39
COSTOS DE SERVICIO										
Depósitos de ahorros (2%)	35702,80	37634,32	39670,34	41816,50	44078,78	46463,44	48977,11	51626,77	54419,78	57363,89
Certificados de Aportación (5%)	2789,25	2940,15	3099,21	3266,88	3443,62	3629,92	3826,29	4033,30	4251,50	4481,50
Total del Costo de servicio	38492,05	40574,47	42769,55	45083,38	47522,39	50093,35	52803,40	55660,07	58671,28	61845,39
GASTOS DE OPERACIÓN	37741,29	39717,27	41800,16	43995,73	46310,09	48749,65	51321,19	54031,85	56889,15	59901,04
Gastos Administrativos										
Mano de Obra	27671,17	29168,18	30746,18	32409,55	34162,91	36011,12	37959,32	40012,92	42177,62	44459,43
Suministros de Oficina	335,60	353,76	372,89	393,07	414,33	436,75	460,38	485,28	511,54	539,21
Materiales de Aseo	109,95	115,90	122,17	128,78	135,74	143,09	150,83	158,99	167,59	176,66
Servicios Básicos	648,00	683,06	720,01	758,96	800,02	843,30	888,93	937,02	987,71	1041,15
Arriendo de Local	4800,00	5059,68	5333,41	5621,95	5926,09	6246,70	6584,64	6940,87	7316,37	7712,19
Total de Gastos Administrativos	33564,72	35380,57	37294,66	39312,30	41439,10	43680,95	46044,09	48535,08	51160,83	53928,63
Gastos de Venta										
Publicidad	960,00	1011,94	1066,68	1124,39	1185,22	1249,34	1316,93	1388,17	1463,27	1542,44
Total de Gasto de Venta	960,00	1011,94	1066,68	1124,39	1185,22	1249,34	1316,93	1388,17	1463,27	1542,44
Depreciación										
Depreciación de activos	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56
Total de Depreciación	922,56	922,56	922,56	922,56						
Amortización										
Amortización de activos diferidos	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00
Total de Amortización	294,00	294,00	294,00	294,00						
Otros Gastos										
Capacitación	1000,00	1054,10	1111,13	1171,24	1234,60	1301,39	1371,80	1446,01	1524,24	1606,71
Dietas	1000,00	1054,10	1111,13	1171,24	1234,60	1301,39	1371,80	1446,01	1524,24	1606,71
Total Otro Gastos	2000,00	2108,20	2222,25	2342,48	2469,21	2602,79	2743,60	2892,03	3048,49	3213,41
TOTAL	76233,34	80291,74	84569,71	89079,12	93832,48	98843,00	104124,59	109691,92	115560,43	121746,44

Elaboración: Los Autores

Clasificación de Costos.

Se los puede clasificar en costos fijos y variables:

Costos Fijos.- Son aquellos desembolsos que permanecen constantes independientemente si se opere o no en la empresa.

Costos Variables.- Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa.

Cuadro N° 74

Descripción	Año 1		Año 2		Año 3	
	CF	CV	CF	CV	CF	CV
Depósitos de ahorros (2%)		35702,80		44078,78		57363,89
Certificados de Aportación (5%)		2789,25		3443,62		4481,50
GASTOS DE OPERACIÓN						
Gastos Administrativos						
Mano de Obra	27671,172		34162,91		44459,43	
Suministros de Oficina	335,60		414,33		539,21	
Materiales de Aseo	109,95		135,74		176,66	
Servicios Básicos	648,00		800,02		1041,15	
Arriendo de Local	4800,00		5926,09		7712,19	
Gastos de Venta						
Publicidad		960,00		1185,22		1542,44
Depreciación						
Depreciación de activos	922,56		922,56		922,56	
Amortización						
Amortización de activos diferidos	294,00		294,00		294,00	
Otros Gastos						
Capacitación		1000,00		1234,60		1606,71
Dietas		1000,00		1234,60		1606,71
TOTAL	34781,29	41452,05	42655,66	51176,82	55145,19	66601,24

Elaboración: Los Autores

Presupuesto de Ingresos.

Para la puesta en marcha de la Cooperativa debemos tomar en consideración los créditos que vamos a colocar en el año; estimando un crecimiento del 7%, establecido para los años siguientes, con un interés del 9,00%.

Cuadro N° 75

RUBROS	SOCIOS	VALOR	MESES	TOTAL INGRESOS
Captación de ahorros	3719	20,00	12	892560,00
Certificados de aportación	3719	15,00	1	55785,00
TOTAL				948345,00

Cuadro N° 76

AÑO	CRÉDITOS	INTERÉS	INGRESOS POR CRÉDITOS
1	948345,00	9,00%	85351,05
2	1014729,15	9,00%	91325,62
3	1085760,19	9,00%	97718,42
4	1161763,40	9,00%	104558,71
5	1243086,84	9,00%	111877,82
6	1330102,92	9,00%	119709,26
7	1423210,13	9,00%	128088,91
8	1522834,83	9,00%	137055,14
9	1629433,27	9,00%	146648,99
10	1743493,60	9,00%	156914,42

Estado de Pérdidas y Ganancias.

Es un documento en el cual se presenta la proyección de los ingresos y deducciones como costos, utilidades, entre otros.

Cuadro N° 77

PERIODOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	85.351,05	91.325,62	97.718,42	104.558,71	111.877,82	119.709,26	128.088,91	137.055,14	146.648,99	156.914,42
(-) Costo Total	76233,34	80291,74	84569,71	89079,12	93832,48	98843,00	104124,59	109691,91	115560,43	121746,43
(=) Utilidad Bruta Ventas	9.117,71	11.033,88	13.148,71	15.479,59	18.045,34	20.866,26	23.964,32	27.363,23	31.088,56	35.167,99
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	1367,66	1655,08	1972,31	2321,94	2706,80	3129,94	3594,65	4104,48	4663,28	5275,20
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	7.750,06	9.378,80	11.176,40	13.157,66	15.338,54	17.736,32	20.369,67	23.258,74	26.425,27	29.892,79
(-) 25% Impuesto a la renta	1937,51	2344,70	2794,10	3289,41	3834,63	4434,08	5092,42	5814,69	6606,32	7473,20
(=) Utilidad Liquida ejercicio	5.812,54	7.034,10	8.382,30	9.868,24	11.503,90	13.302,24	15.277,25	17.444,06	19.818,96	22.419,59
(-) 10% reserva Legal	581,25	703,41	838,23	986,82	1150,39	1330,22	1527,73	1744,41	1981,90	2241,96
(=) Utilidad Neta	5.231,29	6.330,69	7.544,07	8.881,42	10.353,51	11.972,02	13.749,53	15.699,65	17.837,06	20.177,63

Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio nos permite conocer en qué momento se igualan los ingresos con los egresos; es decir, es el punto donde la empresa no pierde ni gana, más conocido como punto muerto.

Calculo del Punto de Equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio se necesitan las siguientes fórmulas:

Método matemático Año 1

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{34781,29}{1 - \frac{41452,05}{85351,05}}$$

$$PE = \frac{34781,29}{1 - 0,4857}$$

$$PE = \frac{34781,29}{0,5143}$$

$$PE = 67623,86$$

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

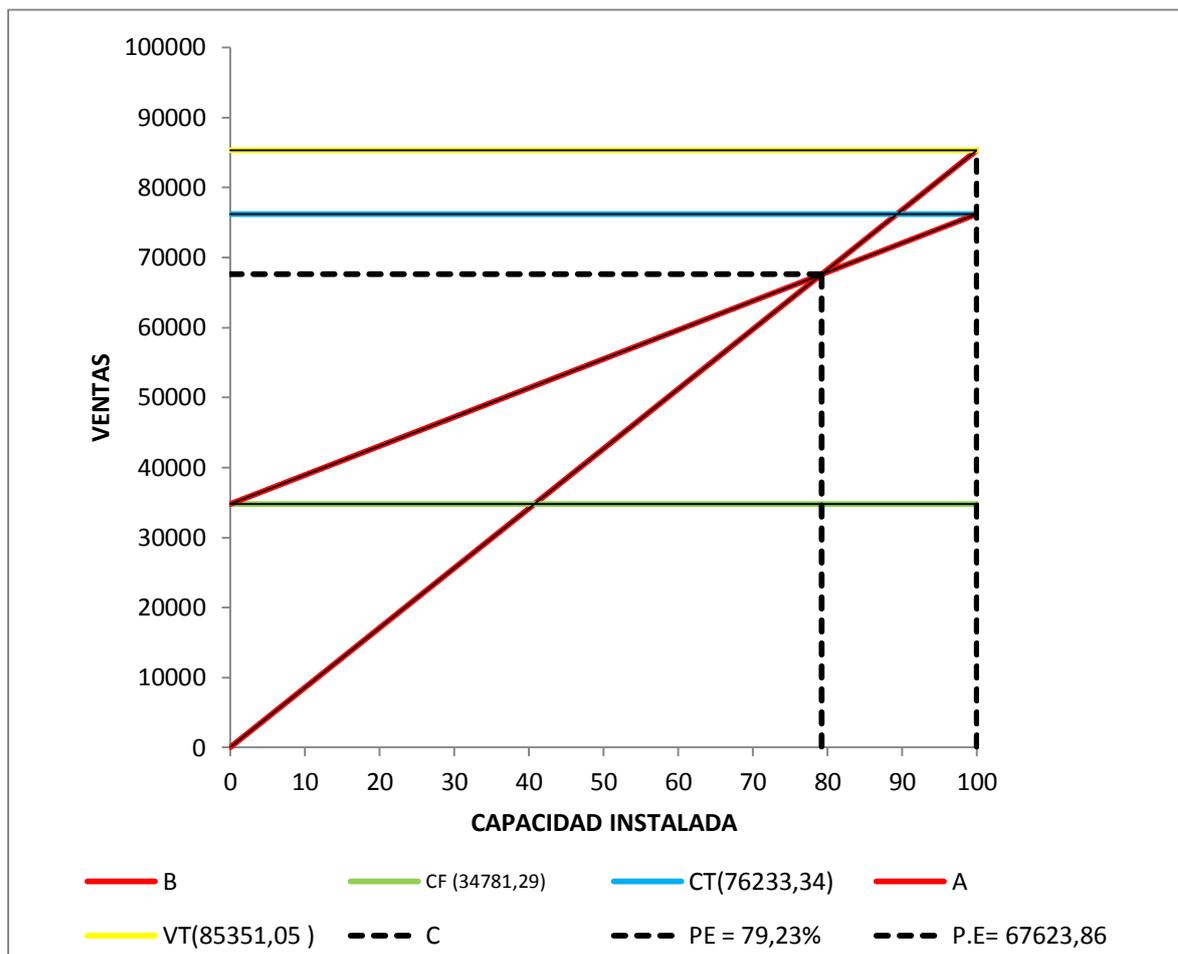
$$PE = \frac{34781,29}{85351,05 - 41452,05} \times 100$$

$$PE = \frac{34781,29}{43.899,00} \times 100$$

$$PE = 0,7923 \times 100$$

$$PE = 79,23\%$$

Gráfico N° 30

**ANÁLISIS:**

Esto nos indica que para que la Cooperativa no tenga pérdidas debe trabajar al menos con el 79,23% de la capacidad instalada y con ello obtener unos ingresos de \$67623,86.

Método matemático Año 5

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{42655,66}{1 - \frac{51176,82}{111877,82}}$$

$$PE = \frac{42655,66}{1 - 0,4574}$$

$$PE = \frac{42655,66}{0,5426}$$

$$PE = 78618,51$$

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

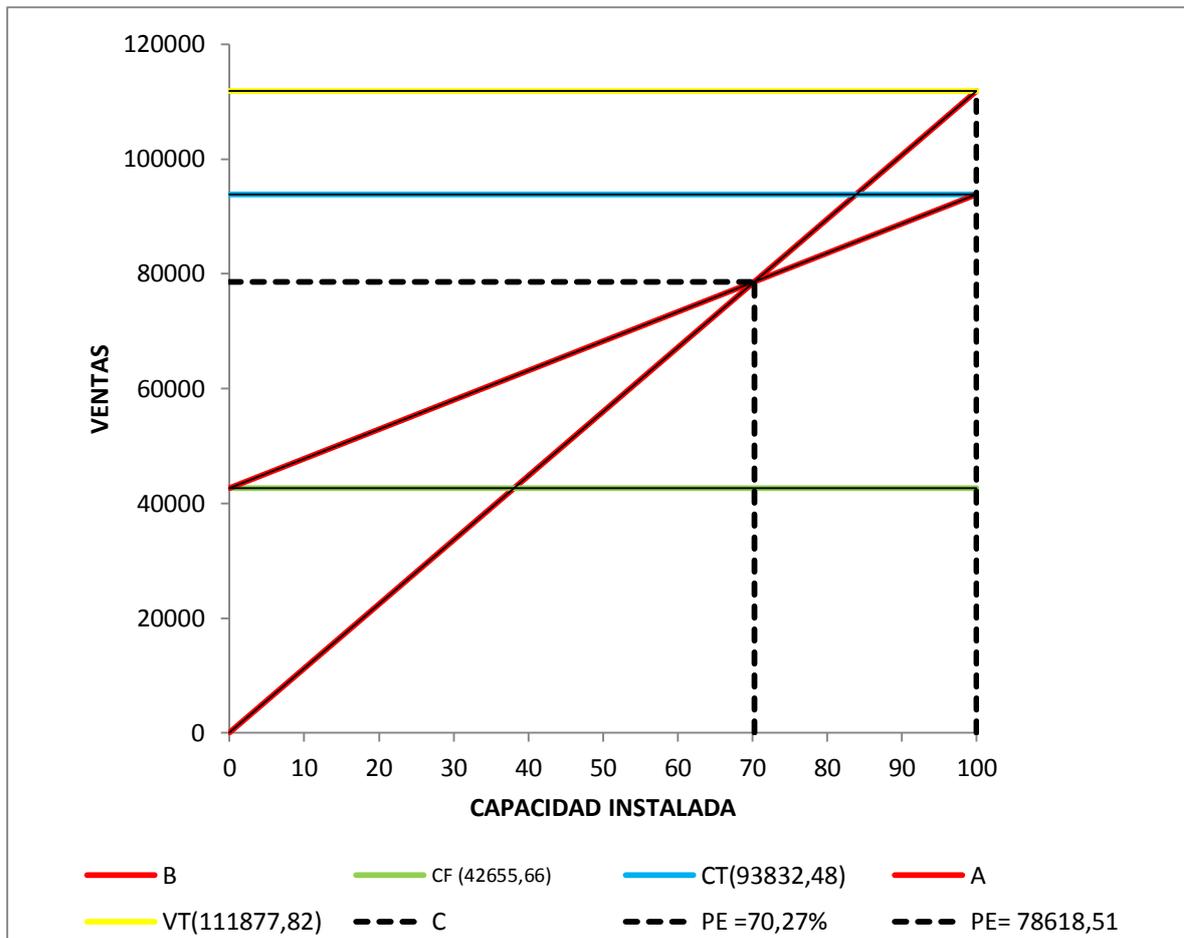
$$PE = \frac{42655,66}{111877,82 - 51176,82} \times 100$$

$$PE = \frac{42655,66}{60.701,00} \times 100$$

$$PE = 0,7027 \times 100$$

$$PE = 70,27\%$$

GRAFICO N° 31

**ANÁLISIS:**

Esto nos indica que para que la Cooperativa no tenga pérdidas debe trabajar al menos con el 70,27% de la capacidad instalada y con ello obtener unos ingresos de \$78618,5.

Método matemático Año 10

a. En función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{55145,19}{1 - \frac{66601,24}{156914,42}}$$

$$PE = \frac{55145,19}{1 - 0,4244}$$

$$PE = \frac{55145,19}{0,5756}$$

$$PE = 95811,88$$

b. En función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

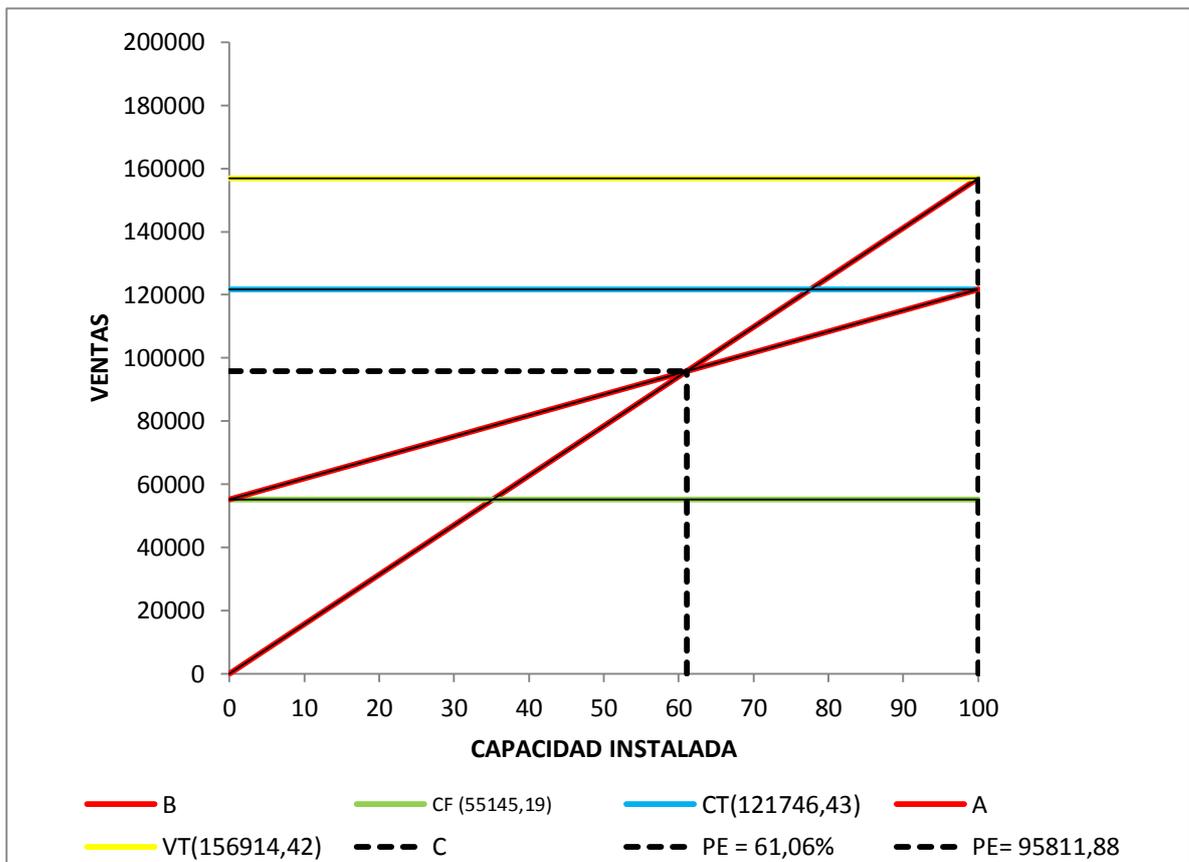
$$PE = \frac{55145,19}{156914,42 - 66601,24} \times 100$$

$$PE = \frac{55145,19}{90313,18} \times 100$$

$$PE = 0,6106 \times 100$$

$$PE = 61,06\%$$

GRAFICO N° 31

**ANÁLISIS:**

Esto nos indica que para que la Cooperativa no tenga pérdidas debe trabajar al menos con el 61,06% de la capacidad instalada y con ello obtener unos ingresos de \$95811,88.

Flujo de Caja.

Los flujos de caja para cada año se calculan de la diferencia entre ingresos totales y los costos totales de cada año.

Cuadro N° 78

DENOMINACIÓN	PERIODOS										
	año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS											
Ingreso por ventas		85351,05	91325,62	97718,42	104558,71	111877,82	119709,26	128088,91	137055,14	146648,99	156914,42
Valor residual						974,90		326,60			12,50
Capital Propio	17768,47										
Capital Externo	0,00										
TOTAL INGRESOS	17768,47	85351,05	91325,62	97718,42	104558,71	112852,72	119709,26	128415,51	137055,14	146648,99	156926,92
EGRESOS											
Inversión Inicial	17768,47										
Reinversión						2925,00		1633,00			
Costos totales de producción		76233,34	80291,74	84569,71	89079,12	93832,48	98843,00	104124,59	109691,91	115560,43	121746,43
TOTAL EGRESOS	17768,47	76233,34	80291,74	84569,71	89079,12	96757,48	98843,00	105757,59	109691,91	115560,43	121746,43
Utilidad Gravable		9117,71	11033,88	13148,71	15479,59	16095,24	20866,26	22657,92	27363,23	31088,56	35180,49
(-) 15% Utilidad Trabajador		1367,66	1655,08	1972,31	2321,94	2414,29	3129,94	3398,69	4104,48	4663,28	5277,07
(=) Utilidad ante Impuestos		7750,06	9378,80	11176,40	13157,66	13680,95	17736,32	19259,23	23258,74	26425,27	29903,41
(-) 25% Impuestos a la Renta		1937,51	2344,70	2794,10	3289,41	3420,24	4434,08	4814,81	5814,69	6606,32	7475,85
UTILIDAD NETA		5812,54	7034,10	8382,30	9868,24	10260,72	13302,24	14444,42	17444,06	19818,96	22427,56
Depreciaciones		922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56	922,56
Amortizaciones diferidas		294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00	294,00
FLUJO NETO	0,00	7029,11	8250,66	9598,87	11084,81	11477,28	14518,80	15660,99	18660,62	21035,52	23644,12

Elaboración: Los Autores

EVALUACIÓN FINANCIERA

VALOR ACTUAL NETO

Es un criterio de evaluación que permite aceptar o rechazar el proyecto y se lo define como la sumatoria de los beneficios netos descontados a la tasa pertinente del inversionista.

Cuadro N° 79

Años	Flujo Neto	Fact. Actual	Flujo descontado
0	-17.768,47		
1	7.029,11	0,909091	6.390,10
2	8.250,66	0,826446	6.818,73
3	9.598,87	0,751315	7.211,77
4	11.084,81	0,683013	7.571,07
5	11.477,28	0,620921	7.126,49
6	14.518,80	0,564474	8.195,49
7	15.660,99	0,513158	8.036,56
8	18.660,62	0,466507	8.705,32
9	21.035,52	0,424098	8.921,11
10	23.644,12	0,385543	9.115,83
		Total	78.092,47

Elaboración: Los Autores

$VAN = \text{Sumatoria VAN} - \text{Inversión inicial}$

$VAN = 78.092,47 - 17.768,47$

$VAN = 60.323,99$

Análisis: El VAN del proyecto es de 60.323,99 por lo que si se acepta el proyecto, ya que es mayor a la inversión inicial.

TASA INTERNA DE RETORNO

Es la tasa de descuento que hace que la actualización de los flujos netos de caja sean igual al Valor Actual de los flujos de inversión

Cuadro Nº 80

Años	Flujo Neto	Factor de descuento	Valor Actual	Factor de descuento	Valor Actual
		51,42%	Tm	52,42%	TM
0	-17.768,47		-17.768,47		-17.768,47
1	7.029,11	0,660415	4.642,13	0,6560819	4.611,67
2	8.250,66	0,436148	3.598,51	0,4304434	3.551,44
3	9.598,87	0,288038	2.764,84	0,2824061	2.710,78
4	11.084,81	0,190225	2.108,60	0,1852815	2.053,81
5	11.477,28	0,125627	1.441,86	0,1215599	1.395,18
6	14.518,80	0,082966	1.204,57	0,0797532	1.157,92
7	15.660,99	0,054792	858,10	0,0523246	819,46
8	18.660,62	0,036185	675,24	0,0343293	640,61
9	21.035,52	0,023897	502,69	0,0225228	473,78
10	23.644,12	0,015782	373,16	0,0147768	349,38
VAN Tm			401,22	VAN TM	-4,45

Elaboración: Los Autores

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

$$TIR = 51,42 + 4 \left(\frac{401,22}{401,22 + 4,45} \right)$$

$$TIR = 52,41\%$$

Análisis: El proyecto se acepta, debido a que el 52,41% supera ampliamente a la tasa de oportunidad que se presenta en el mercado.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Es aquel tiempo requerido para recuperar la inversión original.

Cuadro Nº 81

Años	Inversión Inicial	Flujo Neto	Flujo Acumulado
Inversión	-17.768,47		
1		7.029,11	7.029,11
2		8.250,66	15.279,77
3		9.598,87	24.878,63
4		11.084,81	35.963,44
5		11.477,28	47.440,72
6		14.518,80	61.959,52
7		15.660,99	77.620,51
8		18.660,62	96.281,13
9		21.035,52	117.316,65
10		23.644,12	140.960,77
TOTAL		47.440,72	

Elaboración: Los Autores

Fórmula:

PRC = Año que recupera la inversión + (Inversión - \sum Primeros Flujos / flujo de año que supera la inversión)

$$\text{PRC} = 3 + ((17.768,47 - 24.878,63) / 9.598,87)$$

$$\text{PRC} = 3 + (-0,7407)$$

$$\text{PRC} = 2,26$$

- 2 años
- $0,26 * 12 \text{ meses} = 3,12$

$$\text{➤ } 0,48 \times 30 \text{ días} = 3,6$$

Esto nos indica que el periodo de recuperación de la inversión inicial, será de 2 años, 3 meses y 4 días.

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

Esta relación compara, a base de razones, el valor actual de las entradas de efectivo futuras con el valor actual del desembolso original y de cualquier otro que se haga en el futuro, dividiendo el primero por el segundo.

Cuadro N° 82

Año	Ingresos Original	Costos Originales	Factor Actualización 10%	Ingresos Actualizados	Costos Actualizados
1	85351,05	76233,34	0,909091	77591,86	69303,03
2	91325,62	80291,74	0,826446	75475,72	66356,81
3	97718,42	84569,71	0,751315	73417,30	63538,47
4	104558,71	89079,12	0,683013	71415,01	60842,23
5	111877,82	93832,48	0,620921	69467,32	58262,59
6	119709,26	98843,00	0,564474	67572,76	55794,30
7	128088,91	104124,59	0,513158	65729,86	53432,38
8	137055,14	109691,91	0,466507	63937,23	51172,09
9	146648,99	115560,43	0,424098	62193,49	49008,90
10	156914,42	121746,43	0,385543	60497,30	46938,52
				687297,85	574649,33

Elaboración: Los Autores

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{687297,85}{574649,33}$$

$$\text{RBC} = 1,20$$

Análisis: Esto quiere decir que por cada dólar invertido hay 20 centavos de utilidad en la empresa.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro tanto en los costos como en los ingresos:

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 9,35% EN LOS COSTOS
Cuadro Nº 83

Años	Costo T. Original	Costo T. original	Ingreso Original	Actualización					
		aumentado		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual	
		9,35%			33,64%		34,64%		
0				-17.768,47					
1	76233,34	83.361,15	85351,05	1.989,90	0,74827896	1.489,00	0,7427158	1.477,93	
2	80291,74	87.799,02	91325,62	3.526,60	0,55992140	1.974,62	0,5516268	1.945,37	
3	84569,71	92.476,98	97718,42	5.241,44	0,41897740	2.196,05	0,4097019	2.147,43	
4	89079,12	97.408,01	104558,71	7.150,70	0,31351197	2.241,83	0,3042921	2.175,90	
5	93832,48	102.605,82	111877,82	9.272,00	0,23459441	2.175,16	0,2260026	2.095,50	
6	98843,00	108.084,82	119709,26	11.624,44	0,17554206	2.040,58	0,1678557	1.951,23	
7	104124,59	113.860,24	128088,91	14.228,67	0,13135443	1.869,00	0,1246691	1.773,88	
8	109691,91	119.948,11	137055,14	17.107,03	0,09828976	1.681,45	0,0925937	1.584,00	
9	115560,43	126.365,33	146648,99	20.283,66	0,07354816	1.491,83	0,0687708	1.394,92	
10	121746,43	133.129,73	156914,42	23.784,69	0,05503454	1.308,98	0,0510772	1.214,85	
						Total	18.468,48	Total	17.761,01
						Inversión	-17.768,47	Inversión	-17.768,47
						VAN Tm	700,01	VAN TM	-7,46

Elaboración: Los Autores

Formula:

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

$$NTIR = 33,64 + 1 \left(\frac{700,01}{700,01 + 7,46} \right)$$

NTIR = 34,63%

TIR DEL PROYECTO = 52,41%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tirproy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **17,78%**

2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **33,92%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0,98**

Análisis: El valor obtenido 0,98 demuestra que el proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que pueda haber en los costos.

ANÁLISIS DE LA SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 8,02% EN LOS INGRESOS
Cuadro Nº 84

Años	Ingreso Original	Ingreso original	Costo Original	Actualización				
		disminuido		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		8,02%			33,64%	Tm	34,64%	TM
0				-17.768,47				
1	85.351,05	78.505,90	76.233,34	2.272,56	0,74827896	1.700,51	0,7427158	1.687,87
2	91.325,62	84.001,31	80.291,74	3.709,56	0,55992140	2.077,06	0,5516268	2.046,29
3	97.718,42	89.881,40	84.569,71	5.311,69	0,41897740	2.225,48	0,4097019	2.176,21
4	104.558,71	96.173,10	89.079,12	7.093,99	0,31351197	2.224,05	0,3042921	2.158,64
5	111.877,82	102.905,22	93.832,48	9.072,74	0,23459441	2.128,41	0,2260026	2.050,46
6	119.709,26	110.108,58	98.843,00	11.265,58	0,17554206	1.977,58	0,1678557	1.890,99
7	128.088,91	117.816,18	104.124,59	13.691,59	0,13135443	1.798,45	0,1246691	1.706,92
8	137.055,14	126.063,32	109.691,91	16.371,40	0,09828976	1.609,14	0,0925937	1.515,89
9	146.648,99	134.887,74	115.560,43	19.327,31	0,07354816	1.421,49	0,0687708	1.329,15
10	156.914,42	144.329,88	121.746,43	22.583,45	0,05503454	1.242,87	0,0510772	1.153,50
					Total	18.405,05	Total	17.715,93
					Inversión	-17.768,47	Inversión	-17.768,47
					VAN	636,58	VAN	-52,54

Elaboración: Los Autores

Formula:

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

$$NTIR = 33,64 + 1 \left(\frac{636,58}{636,58 + 52,54} \right)$$

NTIR = 34,56%

TIR DEL PROYECTO = 52,41%

1) DIFERENCIA DE TIR

Dif.Tir. = Tirproy. - Nueva Tir

Dif.Tir.= **17,84%**

2) PORCENTAJE DE VARIACION

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100

% Var. = **34,05%**

3) SENSIBILIDAD

Sensib. = % Var./ Nueva Tir

Sensibilidad = **0,99**

Análisis: El valor obtenido 0,99 demuestra que el proyecto no es sensible a las futuras alteraciones que pueda haber en los costos.

h. CONCLUSIONES

Luego de concluir con el proceso de elaboración del estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito, se plantean las siguientes conclusiones:

- Existe una demanda insatisfecha que puede ser cubierta con la implementación de este proyecto, dado que con la globalización y la apertura de los mercados es casi imposible para los productores, abstenerse de realizar negociaciones a nivel internacional.
- La empresa se constituirá legalmente como una compañía de responsabilidad limitada con el nombre de “Cooperativa de Ahorro y Crédito “Amigo Solidario” Ltda.
- La inversión que se necesita para implementar y poner en marcha el proyecto asciende a \$ 17768,47 dólares, todo será aportado por los socios.
- El presupuesto de Operaciones para el primer año es de \$ 76233,34
- El punto de equilibrio para el primer año de vida útil, que se logra con una utilización de 79,23% de la capacidad instalada o con ventas que alcancen los \$ 67623,86 dólares.

- La utilidad neta que se obtendrá del proyecto para el primer año de vida útil será de \$5231,29 dólares y el flujo de caja neto será de \$7929,11.
- En cuanto a la Evaluación Financiera, el presente proyecto tiene los siguientes indicadores: Valor Actual Neto de \$60323,99; Tasa Interna de Retorno de 52,41%; Relación Beneficio Costo es de 1,20; Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 3 meses y 4 días; Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos del 9,35% y una disminución en los ingresos del 8,02%.
- Analizando estos indicadores para la toma de decisiones, se concluye que el proyecto es factible de implementar.

I. RECOMENDACIONES

Una vez culminado el presente estudio de factibilidad se presenta las siguientes sugerencias:

- Al establecerse que el proyecto es factible de ejecutarse se recomienda ponerlo en ejecución, dada su alta rentabilidad para los socios y su importante aporte al desarrollo empresarial del cantón Catamayo.
- Los empresarios deben tomar conciencia del rol que pueden llegar a tomar dentro la economía, lo que les abre un abanico de oportunidades de negocios, por ello, no pueden dejar de actualizarse constantemente e innovar dentro del mundo empresarial.
- Resulta de vital importancia la implementación de la empresa, dado que además de satisfacer la demanda de la Cooperativa, se estaría contribuyendo a la generación de fuentes de trabajo.
- Los inversionistas y empresarios deberían apoyarse en este tipo de estudios de factibilidad antes de implementar una empresa, para que de esta manera disminuir los riesgos y evitar los fracasos.
- El gobierno a través de las diferentes organizaciones de apoyo a las empresas deberían ser más flexible en cuanto a los requerimientos, plazos de pago y tasas de interés de los créditos proporcionados, para que los emprendedores puedan tener acceso al capital necesario para crear las empresas.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ❖ AGUER Hortal, Mario Decisiones de Inversión de la Empresa
- ❖ ANZOLA ROJAS, Sérvulo ministración de pequeña empresa “Editorial Mc Grau Hill, México.
- ❖ BACA URBINA, Gabriel, evaluación de Proyectos, 2da Edic. 2009
- ❖ FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl, Proyectos de Inversión Evaluación Financiera
- ❖ HORNE JAMES; y WACHUWIEZ, John, “Administración Financiera”
- ❖ Lopez-Ozuna, Introducción a la investigación de mercados, fases cronológicas de una investigación de mercados. Folleto reproducido por UNL.
- ❖ Ley de compañías Reglamentos y Resoluciones, Actualizada a Octubre de 2008 Quito-Ecuador.
- ❖ Martínez Veles Silvano; 2008 Proyecto de Factibilidad para implementar una cooperativa
- ❖ Pasaca Mora, Manuel Enrique; Formulación y Evaluación de Proyectos de Graduación a Nivel Superior 2009.
- ❖ QUILODRAN, Federico, “Manual de preparación de proyectos” Publicaciones UNL.
- ❖ Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno. Registró Oficial N° 484.

- ❖ VARIOS “Elaboración y evaluación de proyectos de inversión “Guía de estudio, Modulo X; Carrera de Administración de Empresas; Área Jurídica Social y Administrativa; Editorial Universitaria UNL Loja-Ecuador, 2004-2005; 114pp.

k. ANEXOS**ANEXO Nº 1
FICHA DE RESUMEN****TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”.

PROBLEMÁTICA

El Ecuador al igual que la mayoría de países latinoamericanos, es parte de un tipo de estructura social, cuya Formación Económica es capitalista, dependiente del imperialismo norteamericano. Estructura en donde la base económica es producto de las relaciones sociales de producción, determinada por los dueños de los medios de producción; como los grandes capitalistas y empresarios por un lado y por otro por los trabajadores quienes entregan su fuerza de trabajo por un salario que a decir del actual sistema no responde a las condiciones mínimas de vida de este sector que es bastante vulnerado.

Esta característica estructural del país esta fortalecida por la superestructura en donde tiene lugar; las leyes, la cultura, el Estado, es decir todo el aparato ideológica que configura la concepción en sí de la caracterización capitalista del Ecuador.

En la actualidad el Ecuador es un país en donde el imperialismo norteamericano y sus gigantescas empresas multinacionales, con la

finalidad de reducir sus recursos y establecer su poderío económico, político y militar ha introducido una táctica colonialista llamada globalización.

Los promotores del globalismo señalan que los países tercer mundistas como el nuestro, solo pueden alcanzar la prosperidad si sus pueblos se mantienen al margen de la vida política, sin derecho o reclamo y huelga. Juzgan que ante un conflicto, lo único que se debe utilizar es la comunicación civilizada; sin embargo la prosperidad se centraliza y la pobreza se agudiza.

De ahí que el Ecuador no ha podido afrontar las dificultades que cada día se tornan más críticas, originada por la falta de inversión, pésima administración de los gobiernos de turno, inestabilidad jurídica y la forma de una serie de acuerdos internacionales (ALCA, MERCOSUR, etc.), los mismos que han provocado la recesión de los diferentes sectores productivos, conllevando a la pobreza, desempleo, quiebra de empresas, subempleo, delincuencia y migración.

Resultante de todo esto creemos que en el Ecuador se debe implementar empresas y microempresas innovadoras, dispuestas a brindar un producto y/o servicio de calidad, mediante la creación de unidades productivas para así satisfacer los gustos o preferencias de los consumidores o usuarios permitiendo con esto el desarrollo empresarial.

Otro aspecto importante para el desarrollo económico de nuestros pueblos es la creación de cooperativas de ahorro y crédito, tanto para la

producción como para el ahorro, las mismas que están tomando auge después de los desastrosos acontecimientos ocasionados en nuestro país, en donde entidades fantasmas han recopilado innumerables cantidades de dinero pagando jugosos intereses, dando ocasión para que la ciudadanía se endeude en diferentes entidades bancarias con el ánimo usurero de incrementar sus capitales, sin darse cuenta que estos negocios son ilícitos por no estar legalmente autorizados y establecido por las autoridades competentes, que a decir de estos no han hecho nada al respecto, más bien siendo cómplices y encubridoras de este nuevo atraco que sufren los que menos tienen.

La falta de visión y políticas de estado, la inseguridad jurídica, política y social que atraviesa actualmente nuestro país, hace que se fijen capitales importantes a otras actividades que no tienen nada que ver con el sistema productivo y económico de nuestros pueblos, es por eso que hemos creído conveniente analizar profundamente sobre la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la ciudad de Catamayo.

Catamayo es un cantón que pertenece a la provincia de Loja, su población es extensa en el tienen lugar formas de vida diversas, acentuadas en su mayoría en el comercio, en esta ciudad conjugan personas de diversos cantones y parroquias de su alrededor, las mismas que llega con la finalidad de realizar transacciones comerciales actividades laborales, agrícolas, ganaderas y también para proveerse de los alimentos básicos que requiere las familias. Es decir es una zona altamente comercial y de paso en donde la movilidad social es evidente.

Esta diversidad de actividad comercial que vive la ciudad de Catamayo ha permitido la existencia de algunas cooperativas de ahorro y crédito, las mismas que en su mayoría se encuentran operando sin tener la documentación legal que les faculte realizar este tipo de actividad bancaria, no cuentan con una estructura orgánica funcional, ni poseen los departamentos necesarios como son: (Ventas, Marketing, Información e ingeniería), tampoco el personal calificado, los mismos que no tienen los conocimientos necesarios para poder dirigirlos.

Por otro lado las cooperativas hasta aquí existentes se han convertido en entidades de lucro y burocráticas, ya que no responden a las demandas socioeconómicas de la población catamayense, siendo esta la diferencia que enmarque nuestra propuesta al pretender la creación de una cooperativa que en la práctica revierta el carácter solidario y de ayuda social.

Por tal razón hemos visto la necesidad de crear una cooperativa de ahorro y crédito que cumpla con todos los requisitos mínimos para su funcionamiento, es decir implementar e innovar proyectos de inversión social y económicos con la única finalidad de llegar a satisfacer en dimensiones importantes las necesidades y requerimientos que tiene la ciudadanía de Catamayo, ya que al crearse la misma estaremos contribuyendo al desarrollo y progreso de nuestro querido cantón, así mismo creando fuentes de trabajo directo e indirecto. De ahí que el propósito de nuestra investigación es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y

CRÉDITO EN LA CIUDAD DE CATAMAYO”. Contando para ello con los conocimientos teóricos conceptuales necesarios que requiere una investigación de este tipo, así como la predisposición del grupo de investigación interesado en el aporte que como futuros profesionales queremos dar a nuestra ciudad y provincia.

OBJETIVOS

GENERAL:

- Determinar la factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito que preste dichos servicios financieros en el cantón y de manera particular en la ciudad de Catamayo.

ESPECÍFICOS:

- Realizar un estudio mercado que determine la oferta y demanda de los servicios crediticios y de ahorro.
- Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización, ingeniería del proyecto para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito.
- Realizar un estudio financiero para determinar las inversiones, ingresos, costos demás requerimientos para la creación de la cooperativa de ahorro y crédito.
- Desarrollar el estudio organizacional con la finalidad de establecer estructuras y funciones sobre las cuales funcionará la cooperativa.
- Medir la rentabilidad del proyecto a través de los indicadores financieros, el Valor Actual Neto, Tasa de Retorno, el Análisis de

Sensibilidad, Relación Beneficio-Costo y Período de Recuperación de Capital.

METODOLOGÍA

Para una exitosa culminación del presente trabajo investigativo, se debe hacer uso de métodos y técnicas investigativas que orienten su buen desarrollo, las cuales se presentan a continuación:

MÉTODOS

- **Método Científico:** Procedimiento ordenado y lógico que nos ayudó para llegar al conocimiento de los fenómenos que se presentan en la sociedad a través de la reflexión y contacto directo con la realidad.
- **Método Inductivo:** Este método va de lo general a lo particular, a partir de los datos obtenidos por medio de la realización de encuestas, entrevistas y demás, nos ayudó a determinar la problemática de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, para luego enfocarnos en lo local que es nuestra prioridad.
- **Método Deductivo:** Este método nos permitió establecer conclusiones particulares a partir de una ley universal, es decir, nos ayudó a fundamentar la hipótesis y los objetivos.
- **Método Analítico:** Mediante este método se describió los contenidos que están dentro de la programación correspondiente a proyectos de inversión, descomponiéndolos en partes, además está presente en toda la investigación ya que permitió estudiar el problema enfocándolo desde el punto de vista social, económico y político, para luego analizar sus efectos.

- **El Método Estadístico.**- Este método parte desde la observación de la realidad socioeconómica en la que se desenvuelve la economía local, se utilizará en la determinación de la población y muestra objeto de estudio, así como en la tabulación y análisis de la información obtenida en la investigación de campo, que fue presentada a través de cuadros y gráficas estadísticas.

TÉCNICAS

Permitió tener una captación de la problemática financiera del cantón con la finalidad de lograr mayor información y facilitar así el desarrollo del presente trabajo.

- **Observación:** Es técnica que se utilizará en forma muy objetiva, la cual permitió observar las necesidades del mercado potencial, y cuál será su principal necesidad. La información obtenida será analizada con el fin de adquirir elementos de juicio para la explicación y comprobación de la hipótesis planteada.
- **Encuesta.**- Esta técnica consistió en formular un banco de preguntas con el objeto de recopilar información necesaria para su posterior análisis. Se la aplicó a la población objetiva, en este caso a la PEA (Población Económicamente Activa) de la ciudad de Catamayo, para conocer sus necesidades respecto al servicio que prestan las Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- **Entrevista.**- Esta dirigida a los gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito existentes en la ciudad de Catamayo.

Determinación de la Población

Para la presente investigación se tomó como universo de estudio a la Población Económicamente Activa (PEA) de la ciudad Catamayo y sus respectivas parroquias.

La PEA de la ciudad de Catamayo según el INEC (Instituto de Nacional de Estadísticas y Censos) año 2010 es de 23563 con una tasa de crecimiento económicamente activa de 1,40%.

Para determinar la proyección para el año 2012 se utilizó la siguiente fórmula:

Dónde:

Pf= Población Final

Po= Población Inicial

r= Tasa de Crecimiento

n= Número de Periodos

$$Pf = Po (1+r)^n$$

$$Pf = 23563 (1+0,014)^2$$

$$Pf = 23563 (1,028196)$$

$$Pf = 24227$$

Determinación del Tamaño de la Muestra

Para determinar la muestra se tomó en cuenta la Población Económicamente Activa (PEA) de la ciudad de Catamayo, utilizando la siguiente fórmula:

Dónde:

n: Tamaño de la Muestra

N: Tamaño de la Población

e: Margen de Error

1: Constante

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{24227}{1 + 24227(0,05)^2}$$

$$n = \frac{24227}{61,57}$$

$$n = 393,49 = 393 \text{ encuestas}$$

Por tanto, se aplicarán 393 encuestas a la Población Económicamente Activa de la ciudad de Catamayo para efectos de este estudio.

ANEXO Nº 2**ENCUESTA A LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN EL CANTÓN CATAMAYO****DATOS GENERALES:****1. ¿Qué edad tiene?**

18-25 ()

26-33 ()

34-41 ()

42-49 ()

50 en adelante ()

2. ¿De cuántos integrantes está conformada su familia?

1 a 4 ()

5 a 8 ()

9 a 12 ()

3. ¿De los integrantes de su familia cuantos son los que trabajan?

1 ()

2 ()

3 ()

4 ()

4. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

1,00 a 292,00 ()

293,00 a 500,00 ()

5. ¿Cuánto destina mensualmente usted para el ahorro?

1,00 a 20,00 ()

21,00 a 40,00 ()

41,00 a 60,00 ()

61,00 a 80,00 ()

6. ¿Pertenece usted a alguna Cooperativa de Ahorro y Crédito dentro de la Ciudad de Catamayo?

SI ()

NO ()

7. ¿A cuál de las siguientes Cooperativas de Ahorro y Crédito pertenece?

Catamayo ()

Cámara de Comercio de Catamayo ()

CACPE Loja ()

CACPE Catamayo ()

COOPMEGO ()

8. ¿Del total de integrantes de su familia cuantos poseen una cuenta de ahorros?

1 a 2 ()

3 a 4 ()

5 a 6 ()

9. ¿Conoce usted todos los servicios financieros que presta una Cooperativa de Ahorro y Crédito?

SI ()

NO ()

10. ¿Qué tipos de servicios financieros utiliza usted?

Ahorros ()

Cuenta Corriente ()

Créditos ()

Pólizas de Acumulación ()

Garantías ()

11. ¿Con qué frecuencia utiliza los servicios financieros?

Diario ()

Semanal ()

Mensual ()

Trimestral ()

12. ¿Cree usted que hay agilidad en los trámites que se realizan en las cooperativas de ahorro y crédito que existen en Catamayo?

SI ()

NO ()

13. ¿Cree usted que las tasas de interés que cobran las cooperativas de ahorro y crédito de la localidad son muy elevadas?

SI ()

NO ()

14. ¿Considera usted que es necesaria la creación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito para la Ciudad de Catamayo?

SI ()

NO ()

15. ¿Si se creara una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la ciudad de Catamayo, estaría dispuesto a utilizar los servicios que esta presta?

SI ()

NO ()

16. ¿Qué tipo de servicios cree que debe ofrecer esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito?

Ahorro ()

Crédito ()

Giros ()

Otros ()

17. ¿Qué tipo de créditos preferiría que brinde esta nueva cooperativa de ahorro y crédito?

Vivienda ()

Comercial ()

Consumo ()

Agricultura ()

18. ¿Cuál es el tipo de garantía que usted proporcionaría para obtener su crédito?

Hipotecaria ()

Prendaria ()

Personal ()

19. ¿Qué medio publicitario usted prefiere para el anuncio de esta nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito?

Televisión

Radio

Prensa Escrita

Vallas Publicitarias

Hojas Volantes

k. ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACION	ii
AUTORÍA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA.....	v
a. TÍTULO:	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN	8
d. Revisión de Literatura.....	10
Definición de las cooperativas.....	12
periodo de recuperación de la inversión.....	34
e.MATERIALES Y MÉTODOS	38
f. RESULTADOS.....	42
Encuesta Aplicada a la Población Económicamente Activa del Cantón de Catamayo.....	42
g. DISCUSIÓN	61
ESTUDIO DE MERCADO	61
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	61
ANÁLISIS DE LA OFERTA	63
PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	67
ESTUDIO TÉCNICO.....	72
Macro localización	75
Micro localización	77
Micro localización	77
INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	78
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	87

Organigramas.....	88
Manual de Funciones	92
ESTUDIO FINANCIERO	99
RESUMEN DE ACTIVOS	107
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.	108
Presupuestos de Costos	109
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	124
h.CONCLUSIONES.....	133
i.RECOMENDACIONES	135
j.BIBLIOGRAFÍA	136
k.ANEXOS.....	138
k. ÍNDICE GENERAL.....	151