



UNIVERSIDAD NACIONAL DE

LOJA ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CREDIAMIGO” LTDA. EN LA CIUDAD DE ZUMBA, CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE, 2010”

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERAS COMERCIALES.

AUTORAS:

- PATRICIA JULY NUÑEZ RUEDA.
- NATALIA ALEJANDRA GORDILLO ARMIJOS.

DIRECTOR:

- Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora.

LOJA – ECUADOR

2011

1859

Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora.

DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA de la
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, DIRECTOR DE TESIS:

C E R T I F I C A :

Que la presente investigación titulada "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CREDIAMIGO Ltda. EN LA CIUDAD DE ZUMBA, CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE" 2010, efectuado por las egresadas SRTA. PATRICIA JULY NÚÑEZ RUEDA Y SRTA. NATALIA ALEJANDRA GORDILLO ARMIJOS, previo a la obtención del grado de Ingenieras Comerciales, fue supervisado y revisado durante su desarrollo, mismo que cumple con los requerimientos establecidos por la Universidad Nacional de Loja, en sus aspectos de fondo y de forma, por lo cual autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Loja, Enero del 2011

Atentamente,

.....

Ing. Manuel Pasaca Mora.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Las ideas, opiniones, análisis, definiciones y procedimientos de investigación, resultados, conclusiones y recomendaciones vertidas en el presente trabajo son de responsabilidad exclusiva de sus autoras.

.....
Patricia July Núñez Rueda

.....
Natalia Alejandra Gordillo Armijos

AGRADECIMIENTO

A Dios poseedor de nuestra sabiduría, a él que ha sido nuestra guía por el camino del bien, nuestro inmenso y eterno agradecimiento.

También queremos dejar constancia de un profundo agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja a sus Administrativos y Docentes que hacen de esta una institución de prestigio, muy en especial a los Docentes de la Carrera de Administración de Empresas, que con su perseverancia, paciencia y amor nos han impartido sus conocimientos y experiencias siendo los pilares fundamentales para nuestra formación profesional y personal.

Un profundo agradecimiento al Ing. Manuel Pasaca Mora, por su orientación, comprensión y dedicación que nos supo brindar y guiar de manera acertada en los diferentes aspectos necesarios para el desarrollo y culminación de nuestra tesis.

Finalmente a quienes conforman la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDIAMIGO Ltda. y habitantes de la ciudad de Zumba por habernos facilitado la información requerida, necesaria para el desarrollo de nuestro tema.

Las Autoras

DEDICATORIA

Dedico la presente a mi Dios porque gracias a él y las oportunidades que me ha dado soy lo que soy, a él que nunca permitió que desmaye ante las adversidades de la vida...

A mi compañera de tesis que más que mi compañera ha sido mi amiga y juntas logramos un propósito que desde que nos conocimos nos planteamos July te quiero mucho...

A mis hermanas María Fernanda y Eliana por el apoyo constante, pero muy efusivamente dedico este trabajo a una persona que admiro la más valiente, la más comprensiva, el ejemplo de mujer, una persona que 23 años de mi vida fue mi más grande inspiración a quien adoro con mi alma y que sola ha logrado que yo llegue hasta aquí muy especialmente para ti que has sido mi padre y mi madre que siempre me apoyaste con tus palabras, cariño y amor ... Madre mía por ti vivo, por ti lucho, por ti soy una mejor mujer TE AMO, esto es un logro de las dos... mil gracias espero me alcance la vida para compensar todo lo que has hecho por mí.

Natalia Gordillo A.

Durante estos cinco años de lucha constante, de gratas vivencias, de momentos de éxitos y también de angustias y desesperanzas que pasé, para poder cumplir mis objetivos y alcanzar uno de mis más grandes anhelos como es culminar mi carrera, debo dedicar este triunfo a quienes en todo momento me llenaron de amor, apoyo y sobre todo supieron confiar en mí; es así como agradezco infinitamente a Dios y al Divino Niño Jesús por iluminarme y permitirme llegar hasta este punto, a mis padres y a mi hermano que estuvieron en cada momento de mi vida incondicionalmente, a mi amiga, a mi profesor, mis amigas (os) y a toda familia.

Gracias a todos ustedes porque con su apoyo llegué a la cumbre de uno de mis más grandes sueños.

July Núñez Rueda.

a) TÍTULO

a) TÍTULO

“Estudio de factibilidad para la implementación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “CREDIAMIGO” Ltda. en la ciudad de Zumba, Cantón Chinchipe, Provincia de Zamora Chinchipe, 2010”

b) RESUMEN

b) RESUMEN

El presente proyecto contiene los estudios fundamentales y necesarios para la creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. en la ciudad de Zumba, planteando una nueva alternativa de inversión en el sector financiero.

Para la consecución de nuestro fin nos basamos en el problema planteado como es "**la falta de instituciones financieras, serias, solventes y crediticias que beneficien a la sociedad del Cantón Chinchipe, pues solo existe el Banco Nacional de Fomento y la Cooperativa CACPE Zamora, las mismas que no abastecen la demanda que exige el sector en lo relacionado al otorgamiento de créditos, puesto que no prestan comodidades que faciliten a los usuarios acceder a este servicio; sin embargo los ciudadanos no tiene más alternativa que acogerse a las condiciones que estas entidades ofrecen**".

De igual manera para la realización de todo el proyecto nos guiamos primeramente en el **objetivo general** como es:

- ❖ Determinar la factibilidad del estudio de mercado y económico – financiero para implementar una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. en la ciudad de Zumba.

Y además en **los objetivos específicos** propuestos entre los cuales tenemos los siguientes:

- ❖ Realizar un estudio de mercado en el Cantón Chinchipe, que permita conocer la factibilidad en el sector.
- ❖ Ejecutar un estudio técnico que permita determinar el tamaño de la agencia.
- ❖ Hacer un análisis económico financiero que permita cuantificar el monto de los recursos necesarios para la implementación de la agencia.
- ❖ Realizar la evaluación del proyecto de inversión mediante la aplicación de los indicadores financieros: VAN, TIR, CB, PRC y otros.

Analizamos paso por paso los factores necesarios para llevar a efecto un estudio de factibilidad, mismo que está compuesto por: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Administrativo, Estudio Financiero y la Evaluación Financiera.

El estudio de mercado demostró que en la ciudad de Zumba, Cantón Chinchipe, provincia de Zamora Chinchipe, existe una población de 8495 habitantes considerando el censo del 2001, población proyectada al año 2010, tenemos 9939 habitantes, tomando como tasa de crecimiento el 1,8% dato obtenido del INEC.

Es por ello que para la obtención de datos informativos tomamos una muestra representativa de 333 encuestas, que nos permitieron determinar las necesidades de los habitantes con respecto al servicio financiero.

Se debe mencionar datos importantes que nos sirvieron para la realización del proyecto; en este caso determinamos que la capacidad de ahorro en el cantón es de \$38,11 mensuales.

Por otro lado en promedio los créditos a solicitar son de \$ 2.974,18, para ello contamos con una capacidad financiera de \$ 269.176,86 es decir 91 créditos anuales.

Por ello consideramos posibilidades claras de surgimiento para la nueva Agencia por cuanto la oferta en lo que a servicios financieros respecta no cumple con las expectativas de los demandantes, puesto que existe una demanda insatisfecha de 1105 demandantes insatisfechos por lo que manifiestan su total respaldo a la creación de esta nueva institución, la misma que estará ubicada en un sitio estratégico en el centro de la ciudad para mayor accesibilidad del usuario.

En la institución se ha atribuido cuatro puestos para los empleados encargados del funcionamiento de la Agencia, para los que se diseñó un manual de funciones que reflejan las actividades a cumplir por cada ocupante del cargo.

La nueva Agencia iniciará sus actividades financieras con un capital de \$29.305,16 que serán cubiertos en su totalidad por la Matriz de la cooperativa; así mismo se estableció que para el primer año se requiere \$ 35.602,93; obteniendo un ingreso de \$ 54.356,50; una utilidad líquida de \$ 7.418,39 y con un flujo de Caja de \$ 11.852,31; todo esto considerado para el primer año, aunque todos los presupuestos mencionados se llevaron a efecto para cada año de vida útil del proyecto.

Considerando que si fuera necesario invertir el dinero en el sector financiero se nos fuera atribuido el 7% de interés al monto solicitado de acuerdo a los resultados obtenidos en los indicadores financieros; como es el Valor Actual Neto un valor de \$ 176.556,70; la Tasa Interna de Retorno un valor de 63,19%; el Período de Recuperación de Capital de 2años 6 meses y 29 días; la Relación Beneficio Costo de 84 centavos por

cada dólar invertido, y Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos del 41,30% y con disminución en los ingresos del 24,3%.

Por último se establece las respectivas conclusiones y recomendaciones en función a los resultados obtenidos en la investigación.

b) SUMMARY

This project contains the key studies and necessary for the creation of an Agency of the Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltd. in the city of Zumba, proposing a new alternative investment in the financial sector.

To achieve our goal we rely on the problem as "lack of financial institutions, serious, solvents and credit that will benefit society Chinchipe Canton, since there is only the National Development Bank and the Cooperative CACP Zamora, the they do not supply the demand required by the sector in relation to the granting of credit as they do not provide facilities that will enable users to access this service, but citizens have no choice but to take advantage of the conditions that these institutions offer".

Likewise for the realization of the whole project we are guided primarily on the objective the same as saying:

- ❖ To determine the market feasibility study and economic - financial to implement an agency of the Savings and Credit Cooperative "CREDIAMIGO" Ltd. in the city of Zumba.

And the specific objectives proposed among which are the following:

- ❖ Conduct a market survey in the Canton Chinchipe, designed to show feasibility in the sector.
- ❖ Run a technical study to determine the size of the agency.

- ❖ Make a financial and economic analysis to quantify the amount of resources needed for implementation of the agency.
- ❖ To evaluate the proposed investment through the application of financial indicators: NPV, IRR, CB, PRC and others.

Step by step we analyze the factors necessary to carry out a feasibility study, it is composed of: Market Research, Technical Study, Management Studies, Financial Studies and Financial Evaluation.

Market research showed that in the town of Zumba, Chinchipe Canton province of Zamora Chinchipe, has a population of 8495 inhabitants whereas the 2001 census, population projected to 2010, we have 9939 people, taking the rate of growth, 1,8% figure obtained from INEC.

That is why obtaining information data we take a representative sample of 333 surveys, which allowed us to determine the needs of residents with regard to financial services.

It should be mentioned important data which we used for the project, in this case determined that the savings capacity in the county is \$ 38.11 per month.

In contrast, on average credits are requesting \$ 2.974,18 for this we have a financial capacity of \$ 269.176,86 is 91 credits per year. We therefore consider clear opportunities emerging for the new agency because the supply as regards financial services does not meet the expectations of the plaintiffs, since there is an unmet demand of 1105 applicants dissatisfied by what they reveal their full support to the creation of this new institution, it will be located in a strategic location in the center of the city more accessible to the user.

In the institution has allocated four places for employees responsible for operation of the Agency, which designed a manual features that reflect the activities to be fulfilled by each occupant of the position.

The new agency will start its financial activities with a capital of \$ 29.305,16 that will be covered entirely by the matrix of the cooperative, so it was established that for the first year \$ 35.602,93 is required, obtaining an income of \$ 54.356,50; a net profit of \$ 7.418,39 and a cash flow of \$ 11852,31, all this considered for the first year, but above all budgets were implemented for each year of life of the project.

Whereas if necessary to invest the money in the financial sector we were assigned the 7% interest on the amount requested pursuant to the results of financial indicators, such as the NPV value of \$ 176,556,70, the IRR a value of 63.19%, PRC 2 years 6 months and 29 days, RBC 84 cents for every dollar invested, and sensitivity analysis with increased costs of 41.30% and revenues decreased 24.30%.

Finally, set the respective conclusions and recommendations based on research results.

c) INTRODUCCIÓN

c) INTRODUCCIÓN

El cooperativismo es considerado como uno de los elementos más importantes para la creación de las cooperativas en el mundo, las mismas nacen como entidades de carácter Económico-Financiero; cuya finalidad principal es satisfacer las necesidades comunes de los socios sin perseguir fines de lucro.

En la ciudad de Loja es notable como hoy en día va creciendo más y más el cooperativismo, por la única razón de que la cooperativa en la ciudad ha mostrado su fortaleza y credibilidad pública no solo garantizando el depósito de sus asociados sino aumentando fuertemente el nivel de desarrollo local y nacional.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. que opera en la ciudad de Loja como una institución financiera dedicada a brindar productos y servicios financieros, así mismo mostrando nuevas alternativas de solución a los problemas de muchos socios, que ven en esta una institución seria y confiable para canalizar sus ahorros y buscar apoyo económico en el caso de los créditos, por tal motivo y por el prestigio de tan mencionada institución se proyecta la posibilidad de ampliar su mercado a lugares en donde el servicio no existe o simplemente no reúne las condiciones que todo socio espera; es así que en la Provincia de Zamora Chinchipe, Cantón Chinchipe, específicamente la ciudad de Zumba considerada como un sector agrícola, ganadero y comercial y debido a **"la falta de instituciones financieras, serias, solventes y crediticias que beneficien a la sociedad del Cantón Chinchipe, pues solo existe el Banco Nacional de Fomento y la Cooperativa CACPE ZAMORA,**

las mismas que no abastecen la demanda que exige el sector en lo relacionado al otorgamiento de créditos, puesto que no prestan comodidades que faciliten a los usuarios acceder a este servicio; sin embargo los ciudadanos no tiene más alternativa que acogerse a las condiciones que estas entidades ofrecen”.

Por tales circunstancias el presente proyecto tiene como objetivo general determinar la factibilidad del estudio de mercado – económico y financiero para implementar una nueva Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “CREDIAMIGO” Ltda. en la ciudad de Zumba.

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

Primeramente parte de una introducción en la que se describe al tema, mismo que indica todo lo referente a la investigación, su importancia y su contenido, se incluyen los métodos y técnicas empleados para su elaboración, otro factor indispensable fue la revisión bibliográfica que fortaleció los conocimientos adquiridos en el aula.

Los resultados fueron consecuencia de un análisis e interpretación de las encuestas aplicadas en la ciudad de Zumba; en el estudio de mercado se pudo conocer los aspectos relacionados con la oferta y la demanda del servicio; en el estudio técnico se presenta lo concerniente al tamaño y localización, además se señala la ingeniería del proyecto que muestra los componentes tecnológicos y requerimientos básicos para ello, que se ajusta a las necesidades y características de la nueva Agencia, de acuerdo al medio en el cual operará; por otro lado se hace constar el estudio administrativo que muestra la estructura organizacional y empresarial de la institución; en el estudio financiero se determina el

monto necesario para la ejecución del proyecto, el mismo que asciende a \$ 29.305,16; se realiza la evaluación financiera para conocer los indicadores a fin de decidir sobre la factibilidad para la implementación del proyecto, en la cual se realizan los cálculos correspondientes al Valor Actual Neto, el mismo que asciende a \$ 176.556,70; la Tasa Interna de Retorno que es del 63,19%; el Período de Recuperación de Capital que es de 2 años, 6 meses y 29 días; la Relación Beneficio Costo que resulta de \$ 1,84; es decir 84 centavos por cada dólar invertido y el Análisis de Sensibilidad nos permite conocer que la nueva Agencia en su etapa de operación soportará un incremento en costo de hasta 41,30% y una disminución en los ingresos de hasta 24,30%.

Por último se establecen las conclusiones y recomendaciones que como su nombre lo indica son sugerencias que creemos se deberían tomar en cuenta al momento de tomar una decisión o en este caso para la puesta en marcha del proyecto.

**d) REVISIÓN
DE
LITERATURA**

d) REVISIÓN DE LITERATURA

d.1) ASPECTOS GENERALES DE LA CIUDAD DE ZUMBA

La agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" que se pretende implementar estará ubicada en la ciudad de Zumba, Cantón Chinchipe formando parte de la Provincia de Zamora Chinchipe, sur del Ecuador, la misma que limita con el vecino país del Perú y con la Provincia de Loja; de acuerdo al último censo realizado en el año 2001, se conoce que existen 8495 habitantes en todo el cantón, entre hombres y mujeres, siendo la tasa de crecimiento anual 1,8 %.

El Cantón Chinchipe comprende 1194 Km².¹

Es importante recalcar que la distancia que existe desde la provincia de Loja a la ciudad de Zumba es de 170 Km. ya que para llegar a la Provincia de Zamora se debe cruzar primero Loja.

Es primordial saber que Zumba es un sector dedicado a la agricultura en lo que se refiere a productos de primera necesidad, ganadería en lo que concierne al despendio de carne, leche y venta de las propias reses en las ciudades de Guayaquil, Milagro, Balsas; y, en el ámbito comercial interno y con el norte del Perú, ya que en el año 2003 se construyó un puente internacional "La Balsa" existiendo fluidez en las relaciones comerciales y sociales, facilitando el acceso libre de los habitantes y productos de ambos países, mejorando así el comercio y pequeña

¹ CENSO DE LA PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE 2001

industria obteniendo mayor circulación de dinero, con lo que ha mejorado la economía en los sectores.²

d.2) COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CREDIAMIGO” Ltda.

Cooperativa de ahorro y crédito “CREDIAMIGO” Ltda. es aprobada su personería jurídica mediante acuerdo ministerial Nro. 11 de fecha 28 de julio de 2008, e inscrita en el registro de cooperativas con el Nro. 7222 de la misma fecha.

d.2.1.) MISIÓN

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “CREDIAMIGO” Ltda. Ofrece productos y servicios financieros competitivos para el emprendimiento y desarrollo de nuestros socios, fomentando el bienestar y solidaridad de la sociedad.

d.2.2.) VISIÓN

CREDIAMIGO es una entidad financiera solvente, rentable y sostenible; que ofrece seguridad confianza en sus inversiones y financiamiento oportuno, consolidando el desarrollo de sus socios, colaboradores y la colectividad.

² JARAMILLO, Pedro; “Historias del Chinchipe”

d.2.3.) PROPUESTA DE VALOR

Ser una institución solvente y rentable, que satisface las necesidades financieras de manera oportuna, ofertando atractivas tasas de interés y calidad en la atención a la sociedad.

d.2.4) DIRECTORIO

PRESIDENTE DE LA COOPERATIVA

Ing. Raúl Chávez

PRESIDENTA DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

Dra. Mónica Roa

GERENTE GENERAL

Ing. Manuel Alvarado González.

d.2.5.) PRODUCTOS FINANCIEROS

d.2.5.1) CAPTACIONES:

1. Ahorro a la vista.
2. Depósitos a plazo fijo, pagando tasa de interés atractivas.
3. Depósitos a certificados de aportación de socios.
4. Depósitos de ahorros programados.
5. Seguro obligatorio de accidentes de tránsito (SOAT). Y obtenga su seguro de desgravamen.³

d.2.5.2.) COLOCACIONES:

1. Crédito para el sector agropecuario.
2. Crédito para la microempresa.

³ Trépticos de la cooperativa de ahorro y crédito "CREDIAMIGO" Ltda.

3. Créditos emergentes, educativos, etc.
4. Créditos complementarios para el bono de la vivienda.

d.2.5.3) SERVICIOS SOCIALES:

1. Capacitación en micro emprendimientos.
2. Capacitación y asesoramiento para ahorros programados.
3. Asesoramiento de inversiones rentables.
4. Atención médica preventiva.

d.2.5.4.) CONVENIOS CON COOPERATIVAS:

Con el afán de prestar un mejor servicio a la comunidad lojana, la cooperativa de ahorro y crédito "CREDIAMIGO" Ltda. firmó convenios con las cooperativas de ahorro y crédito "23 de enero" de Alamor, "Catamayo" del cantón Catamayo y "Cariamanga" de la ciudad de Cariamanga para ofrecer los siguientes servicios:

- ◆ Apertura de libretas.
- ◆ Retiro y depósitos de ahorros.
- ◆ Pago de obligaciones.
- ◆ Depósitos a plazo fijo (pólizas).

Por lo mismo nos permitimos informar que se pueden hacer transacciones antes señaladas en cualquiera de las cooperativas, de los socios de "CREDIAMIGO".

d.2.5.5.) UBICACIÓN DE LA COOPERATIVA:

Matriz

Dirección: 18 de Noviembre 13-47 entre Lourdes y Catacocha.

Teléfono: 072564177

Email: crediamigo8@latinmail.com⁴

Agencia Norte

Dirección: Gran Colombia 05-36 entre Tulcán e Ibarra.

Teléfono: 072571122

d.3) ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL SISTEMA COOPERATIVO EN GENERAL

La historia del sistema cooperativo se remonta a la práctica de diferentes modalidades de asociación tradicional, especialmente en el ámbito rural y en actividades de carácter agropecuario, tal era el caso, por ejemplo en Latinoamérica, los ayllus de la cultura Inca que comprendió lo que ahora es Perú, Bolivia, Ecuador, parte de Chile y el norte argentino, de igual modo, en las culturas del norte de América como la azteca en México y las juntas en Costa Rica.

Estas manifestaciones tradicionales de la cooperación aún están vigentes en muchos países de América Latina y en el mundo, este sistema de cooperativismo en épocas pasadas, que se identificaba por la autoayuda, solidaridad y cooperación entre sus integrantes en las diferentes actividades fueron determinantes para iniciar lo que hoy se conoce como los principios del sistema cooperativo.⁵

El cooperativismo, a lo largo de su historia ha sido considerado y definido de múltiples formas: como doctrina política, modo de producción, sin embargo, actualmente se puede afirmar que el cooperativismo es un

⁴ Trípticos de la cooperativa de ahorro y crédito "CREDIAMIGO" Ltda.

⁵www.elprisma.com.

plan económico que forma parte importante de la vida de muchos países, y su desarrollo y difusión indica que podría llegar a modificar hasta la estructura política de las sociedades que las han implantado.

Una de las características importantes de la teoría cooperativista es su sencillez, pues no surge como producto de sesudas reflexiones de filósofos o teóricos, sino del sentido común.

Los principios que originalmente se establecieron para las sociedades cooperativas fueron los siguientes:

- ◆ Libre ingreso y libre retiro.
- ◆ Control democrático.
- ◆ Neutralidad política, racial y religiosa.
- ◆ Ventas al contado.
- ◆ Devolución de excedentes.
- ◆ Interés limitado sobre el capital.
- ◆ Educación continua.

Así, las cooperativas más antiguas son las de consumo, y su objetivo central es suministrar a los miembros de la misma, a precios módicos, los artículos que requieren para la satisfacción de sus necesidades.

La corriente social de pensadores, políticos y religiosos, promovieron las organizaciones cooperativas para establecer condiciones de justicia social, incluso en varios países las leyes antecedieron al hecho cooperativo.

d.3.1) PRINCIPIOS DEL COOPERATIVISMO

Los principios cooperativos son lineamientos o parámetros para juzgar el comportamiento de los integrantes de la Institución y tomar decisiones, se constituyen en las directrices por medio de las cuales las cooperativas de ahorro y crédito ponen en práctica sus valores.

Los principales valores son:

1. Adhesión abierta y voluntaria.
2. Control democrático de los socios.
3. Participación económica de los socios.
4. Autonomía e independencia.
5. Educación, entrenamiento e información.
6. Cooperación entre cooperativas.
7. Compromiso con la comunidad.

La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad, región o áreas de influencia, por medio de políticas aceptadas por sus miembros.⁶

d.3.2) LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO EN LO ECONÓMICO Y FINANCIERO

Frente a la inestabilidad y crisis del sistema bancario nacional donde el cliente ha demostrado su desconfianza, en especial en los bancos, lo que ha llevado a incrementar la crisis económica del país, por lo que ha

⁶ www.coojep.fin.ec

sido necesario buscar alternativas para demostrarle al cliente que existen opciones que permiten fomentar el ahorro y brindar créditos.

Muchos sectores han planteado la necesidad de un cambio de modelo, mismo que deberá rescatar valores y principios que ha perdido nuestra sociedad moderna. Una alternativa que merece atención por parte del estado, es el sector de la economía solidaria, especialmente el sistema cooperativo de Ahorro y Crédito, en donde se practican de mejor manera los principios de solidaridad, ayuda mutua, autogestión y control democrático.⁷

Las cooperativas se caracterizan por la democratización de capitales, de ahorros y de crédito, por lo tanto no existe vinculación ni concentración de recursos en pocas manos, que es uno de los males que adolece el país y una práctica muy común en las entidades bancarias, que hoy se encuentran en un estado de shock.

La quiebra de varios bancos ha sido un fortalecimiento del sistema cooperativo de ahorro y crédito, por cuanto se ha demostrado confianza por la solvencia de las mismas, lo cual se refleja en un incremento de los depósitos, en especial a plazo fijo, que crecieron en un alto porcentaje, lo que demuestra que las personas han incrementado la confianza en las cooperativas más que en los bancos.

⁷CALVA GONZÁLEZ, Javier; *Instrumentos Financieros*.

d.3.3) DEFINICIÓN DE COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se reúnen de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática sin fines de lucro.

d.3.4) ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

La estructura organizacional de una cooperativa está compuesta por los socios, la junta de directores, el comité de supervisión, el comité educativo, el administrador y los empleados.

- ◆ **Socios** - Es la base de la cooperativa, su estructura básica, deben estar conscientes de la importancia de su rol, además, deben patrocinar y participar en las actividades de su cooperativa y estar atentos a todo lo correspondiente a su funcionamiento.
- ◆ **Directores** - Representan a los socios y son los responsables de las políticas que se implanten. Su función fundamental es realizar las genuinas disposiciones de la asamblea.
- ◆ **Comités** - Estos son elegidos o seleccionados para garantizar la educación, calidad y supervisión de los servicios.
- ◆ **Administrador** - Seleccionado por la Junta de Directores, está a cargo de la acción gerencial de la institución que incluye implantación de las políticas que defina la Junta de Directores.

- ♦ **Empleados** - Personal que rinde sus servicios y permite el funcionamiento de la cooperativa, son reclutados por el administrador, con el visto bueno de la Junta de Directores.

Estos son los roles básicos de una institución cooperativa. El poder que surge de la Asamblea de Socios es delegado en la Junta de Directores y el Comité de Supervisión.

Ellos delegan en el administrador, quien a su vez delega en los empleados. Esta relación también conlleva una comunicación y responsabilidad a la inversa.⁸

d.3.5) AHORRO

- ❖ Cantidad excedente de la renta que una economía -familiar, empresarial o nacional- no dedicada al consumo. Es lo que sobra de los ingresos después de satisfacer el pago de todos los gastos. El ahorro se destina a necesidades futuras. Los mercados y productos financieros sirven para canalizar el ahorro hacia la inversión, de modo que el dinero genere una rentabilidad para el ahorrador.
- ❖ El ahorro es la parte del ingreso (nacional, familiar o personal) que no se destina a la compra de bienes de consumo.

El ahorro se obtiene restándole a los ingresos totales el gasto total en consumo.

Ahorro= Ingresos – gastos

El ahorro privado lo llevan a cabo las unidades familiares y las empresas, mientras que el ahorro público lo realiza el gobierno.

⁸CALVA GONZÁLEZ, Javier; "Instrumentos Financieros.

d.3.5.1) TIPOS DE AHORRO

* **Ahorro Financiero:** Conjunto de activos rentables emitidos, tanto por el sistema financiero como por el gobierno, que han sido acumulados a través del tiempo.

* **Ahorro Macroeconómico:** Es la diferencia entre el ingreso y el consumo.

* **Ahorro Privado:** Es la diferencia entre los ingresos y el consumo de las unidades familiares y de las empresas.

* **Ahorro Público:** Es la diferencia entre los ingresos y gastos del gobierno.⁹

d.3.5.2) DETERMINANTES DEL AHORRO

* **Magnitud de ingresos:** Si el consumidor espera que sus ingresos futuros sean mayores que los actuales, no existirá estímulo para el ahorro, en cambio, si cree que sus ingresos van a disminuir, el estímulo será mayor. Esto sería como una planificación del consumo y de los ingresos obtenidos.

* **Certidumbre de los ingresos futuros:** Es evidente que con ingresos inciertos en el futuro, el incentivo para el ahorro es mayor que cuando esos egresos futuros están más asegurados.

* **Nivel de renta actual:** Cuanta más alta sea la renta actual, más se ahorrará, ya que gastando más quedan menos necesidades que satisfacer; entonces es preferible atender a la previsión de una necesidad futura antes que al consumo actual.

* **Expectativas sobre la evolución de los precios futuros:** Si se espera que los precios de los bienes van a ser más altos en el futuro, la tendencia al ahorro será menor que si se esperan unos precios estables o unos precios inferiores.

⁹ RUSTAM, Vania: *Manual de consulta sobre el ahorro.*

* **El tipo de interés:** Un cierto flujo, tal vez no muy grande, puede esperarse del premio que se espera obtener de la renta ahorrada, es decir, del tipo de interés. Si este es alto, es probable una mayor tendencia a ahorrar que si es bajo.

* **El salario:** Se considera salario a la remuneración del factor de producción, dependiendo del salario que uno reciba, se verá si se ahorra o no. Si una persona obtiene un salario mensual bastante alto, lo más probable es que ahorre la cantidad que no gasta de su salario. Mientras más alto es el salario, hay más probabilidad de ahorro.

* **La inflación:** Es un desequilibrio en el mercado, acumulativo que se auto alimenta, se acelera por sí mismo y es difícil de controlar. Mientras mayor es la inflación, menor es el ahorro.

d.3.6) INVERSIÓN

Contrario al ahorro, se encuentra lo que comúnmente se denomina Inversión. La inversión, es el flujo de producto de un período dado que se usa para mantener o incrementar el stock de capital de la economía.

El inversionista, es quien coloca su dinero en un título valor o alguna alternativa que le genere un rendimiento futuro, ya sea una persona o una sociedad.¹⁰

d.3.6.1) TIPOS DE INVERSIÓN

* **Inversión Indirecta:** Aquella inversión que hacen agentes de una economía en bonos, acciones y otras participaciones que no constituyen inversión extranjera directa ni reservas internacionales.

¹⁰NAUTA; "Diccionario de la real academia de la Lengua Española"

* **Inversión directa:** La define el FMI como "la inversión cuyo objeto sea adquirir una participación permanente y efectiva en la dirección de una empresa en una economía que no sea la del inversionista." La inversión debe contemplar los cambios en la participación efectiva en el capital de las empresas, incluidas las utilidades que se reinvierten.

d.3.6.2) DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN

* **Ingreso:** El ingreso está compuesto por todas aquellas entradas de dinero que tiene una persona y con el que cuentan para consumir y cubrir necesidades. Dependiendo del ingreso las personas invierten o no en determinado bien o servicio. Mientras mayor es el ingreso, mayor es la inversión. Si la persona gana bien, invierte más y tiene ganancias a largo plazo.¹¹

***Las expectativas y la confianza de los empresarios:** Es un factor sumamente importante que influye directa e indirectamente sobre las inversiones de ellos. Esto depende mucho de la situación política y económica del país; "si las cosas andan mal, los empresarios no invierten y no confían". (PhillMorton).

d.3.7) CRÉDITO

El crédito es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver el monto solicitado en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados, si los hubiera.

¹¹MADERA, J; "Mercados e Instituciones Financieras".

En la vida económica y financiera se entiende por crédito, por consiguiente, la confianza que tenemos en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

El crédito te permite financiar tus compras de bienes y servicios para que lo disfrutes en el momento, pudiendo pagarlo de a poco en el tiempo que se ha establecido en la entidad financiera.

d.3.7.1) LOS TIPOS DE CRÉDITO

- ❖ **Crédito de Consumo:** Es un préstamo a corto o mediano plazo en cuotas normalmente iguales y que sirve para obtener dinero de libre disposición.
- ❖ **Crédito Comercial:** Es un préstamo que se realiza a empresas de distinto tamaño para financiar bienes o capital de trabajo (dinero para financiar la operación del negocio).
- ❖ **Crédito Hipotecario:** Es un préstamo para comprar una propiedad, un terreno, la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido. Normalmente son pactados a largo plazo.

d.3.7.2) TASAS DE INTERÉS

- ❖ **Tasa fija:** Significa que tu crédito mantendrá un interés fijo a lo largo del período del préstamo. Una tasa fija te dará la seguridad de saber que el interés nunca cambiará durante el término del préstamo. Es decir que las cuotas son pactadas de antemano y son inamovibles sin importar lo que ocurra.

- ❖ **Tasa variable:** Quiere decir que tu crédito tendrá un interés variable a lo largo del período del préstamo.

d.3.8) AGENCIA

Empresa que presta servicios de gestión a terceros; es decir es un establecimiento dependiente de una central en donde se desempeñan las mismas funciones.

**e) MATERIALES
Y
MÉTODOS**

e) MATERIALES Y MÉTODOS

En esta etapa la metodología es un factor fundamental, dentro del proceso investigativo, se la emplea como una guía para la realización del trabajo, en la que se hace constar tanto los materiales como los métodos que utilizamos.

e.1) MATERIALES

Para la realización del presente trabajo, nos valimos de los siguientes materiales.

e.1.1) MATERIALES:

Bibliografía:

- ✓ Libros.
- ✓ Tesis.
- ✓ Internet.

Materiales de Escritorio:

- ✓ Resma de Papel Bond.
- ✓ Cartuchos de tinta.
- ✓ Copias e impresiones.
- ✓ Computadora.
- ✓ Calculadora.
- ✓ Flash Memory, CD's.
- ✓ Anillado.
- ✓ Esferos.
- ✓ Lápiz.
- ✓ Borrador.
- ✓ Transporte.

e.2) MÉTODOS

Dentro los métodos que utilizamos tenemos los siguientes:

e.2.1) MÉTODO HIPOTÉTICO – DEDUCTIVO: Nos permitió comprobar la factibilidad de implementar nuestra propuesta empresarial, así como determinar las características o aspectos generales de principios, leyes definiciones, conceptos y extraer conclusiones particulares sobre estas afirmaciones.

e.2.2) MÉTODO INDUCTIVO: Este nos permitió partir del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al principio general que los rige, como analizar el comportamiento de los demandantes que nos permitan visualizar los resultados de nuestro proyecto.

e.2.3) MÉTODO ANALÍTICO: Utilizamos este método en la interpretación de resultados proporcionados de las encuestas aplicadas al mercado del Cantón Chinchipe, apoyados por el método matemático que permitió tabular dichos resultados, así como la contrastación de hipótesis y objetivos planteados.

e.3) TÉCNICAS

Así mismo se aplicaron técnicas como:

e.3.1) LA OBSERVACIÓN DIRECTA: Nos permitió observar hechos y fenómenos con el propósito de obtener información objetiva, enfocándose netamente en determinar el desenvolvimiento del problema dentro de la localidad.

e.3.2) LA ENTREVISTA: Nos sirvió para recolectar información directa de la oferta existente en la ciudad de Zumba en este caso del B.N.F y CACPE Zamora.

e.3.3) LA ENCUESTA: La utilizamos en la investigación para recopilar información y nos permitan determinar los resultados claros y precisos de acuerdo a los objetivos planteados.

e.4) PROCEDIMIENTOS

Para la realización del estudio de mercado el universo que se tomó en cuenta es la población del cantón Chinchipe, específicamente a las familias, considerando que el ahorro se produce luego de satisfacer las necesidades familiares, la población del cantón para el 2001 es de 8495 habitantes, tomando en cuenta que el promedio de familias para el cantón es de cuatro personas; para definir el tamaño de la muestra tomamos en consideración cada sector económico del cantón y por consiguiente utilizamos las siguientes fórmulas:

- ❖ **Proyección de la población del cantón Chinchipe para el año 2010 a partir del censo del 2001.**

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

Pt= Población total

Po= Población inicial; 8495

r= Tasa de crecimiento anual; 1,8%

n= Número de períodos de 2001 – 2010; 9

$$Pt \square Po(1 \square r)^n$$

$$Pt \square 8495(1 \square 0.018)^9$$

$$Pt \square 8495(1,018)^9$$

$$Pt \square 8495(1.174167356)$$

$$Pt \square 9939 \text{ habitantes}$$

Consideramos que el promedio de familias para el cantón es de cuatro personas.

$$\text{Total familias} = \frac{9939}{4}$$

$$\text{Total familias} = 2485 //$$

❖ TAMAÑO DE LA MUESTRA

Determinamos el tamaño de la muestra, para obtener el número de encuestas a aplicar.

$$n \square \frac{Z^2 NPQ}{E^2 (N \square 1) \square Z^2 PQ}$$

En donde:

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza 95%-1.96

N= Población total 8495

Q= Probabilidades de fracaso 50%

P= Probabilidad de éxito 50%

E= Error experimental 5%

Procedemos a determinar el total de encuestas a aplicar:

$$n \geq \frac{Z^2 NPQ}{E^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

$$n \geq \frac{(1.96)^2 2485 \times 0.50 \times 0.50}{(0.005)^2 (2485 - 1) + (1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n \geq \frac{3.84 \times 2485 \times 0.25}{(0.0025)(2484) + (3.84)(0.25)}$$

$$n \geq \frac{2385,60}{6,21 + 0,96}$$

$$n \geq \frac{2385,60}{7,17}$$

$$n \geq 332,7$$

$$n \geq 333 // \text{encuestas}$$

El total de encuestas a aplicar fue de 333.

CUADRO N° 1
PARTICIPACIÓN Y MUESTRA

ACTIVIDAD LABORAL	PORCENTAJE	HABITANTES	MUESTRA
♣ Agricultores	30%	745,50 Fam.	100 enc.
♣ Ganaderos	15%	372,75 Fam.	50 enc.
♣ Comerciantes	12%	298,20 Fam.	40 enc.
♣ Transportistas	5%	124,25 Fam.	17 enc.
♣ Artesanos	10%	284,50 Fam.	33 enc.
♣ Construcción	3%	74,55 Fam.	10 enc.
♣ Educadores	5%	124,25 Fam.	17 enc.
♣ Empleados públicos	4%	99,40 Fam.	13 enc.
♣ Otros	16%	397,60 Fam.	53 enc.
TOTAL	100%	2485,00 Fam.	333 enc.

Fuente: Censo 2001 - Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaboración: Las Autoras.

Una vez que se obtuvo la información se procedió a elaborar el análisis e interpretación de resultados de las encuestas, permitiéndonos el desglose detallado y procesamiento de la información recopilada.

Sistematizada la información se procedió con el estudio técnico que hizo posible determinar la capacidad instalada y utilizada del servicio a ofrecer; así como también la localización e ingeniería del proyecto, de lo cual se desprende las herramientas, diseño de la planta y localización acorde a las necesidades de la cooperativa.

Una vez determinado el tamaño y localización del proyecto se procedió a elaborar el estudio administrativo con el fin de que exista una mejor organización y funcionamiento de la misma en donde obtuvimos la estructuración de la cooperativa, haciendo constar sus respectivos organigramas, niveles jerárquicos y manuales de función.

En el estudio financiero se estableció el monto de inversión (activos fijos, diferidos y capital de trabajo) a emplearse y la fuente de financiamiento, así mismo se determinó presupuestos tanto de ingresos como egresos para el tiempo de vida útil del proyecto, cuyas cantidades nos servirán de base para realizar la evaluación financiera.

Posteriormente en la evaluación financiera determinamos la factibilidad del proyecto, basándonos en indicadores financieros como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Período de recuperación de Capital y Análisis de Sensibilidad.

Finalmente se formularon las conclusiones y recomendaciones del trabajo investigativo lo cual se hace en base a los resultados obtenidos de los estudios realizados.

f) RESULTADOS

f) RESULTADOS

f.1) ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ENCUESTAS

Los resultados obtenidos se han tomado de 333 encuestas realizadas en la ciudad de Zumba, Cantón Chinchipe, Provincia de Zamora Chinchipe; los mismos que nos sirvieron para poder determinar las causas y consecuencias ocasionadas del problema planteado, y por ende y analizar los resultados obtenidos.

DATOS GENERALES

a) EDAD

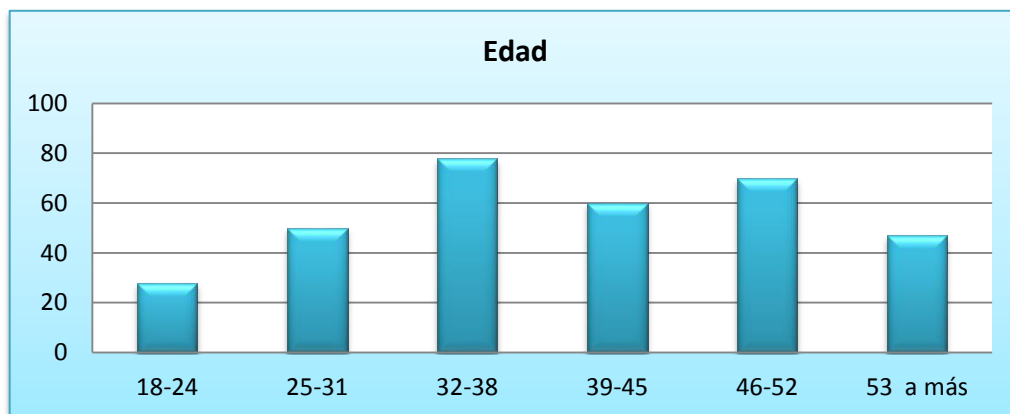
CUADRO N° 2

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18-24	28	8%
25-31	50	15%
32-38	78	23%
39-45	60	18%
46-52	70	21%
53 a más	47	14%
TOTAL	333	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 1



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a las encuestas realizadas determinamos que el 23% corresponden a personas entre los 32 a 38 años, de igual manera el 21% comprenden edades de 46 a 52 años, seguido por el 18% de entre 39 a 45 años, mientras que un 15% son de 25 a 31 años, un 14% son de 53 años en adelante y solo un 8% corresponden a edades de 18 a 24 años.

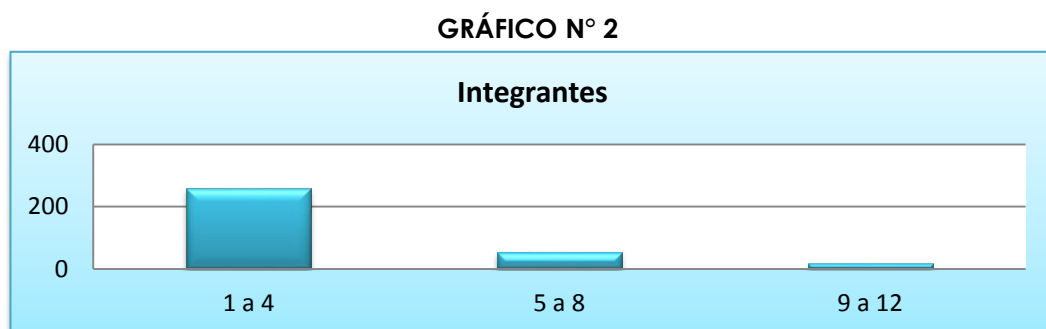
b) INTEGRANTES QUE CONFORMAN SU FAMILIA

CUADRO N° 3

INTEGRANTES	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm. F
1 a 4	2,5	260	78%	650,00
5 a 8	6,5	55	17%	357,5
9 a 12	10,5	18	5%	189,00
TOTAL		333	100%	1196,50

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

$$X = \frac{X_m}{n}$$

$$X = \frac{1196,50}{333}$$

X = 4 Integrantes por familia

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la información recolectada se tiene que las familias del Cantón Chinchipe se integran en promedio por 4 miembros.

Es así que de las 333 encuestas aplicadas el 78% de los encuestados están conformados entre 1 a 4 integrantes, el 17% están conformados de 5 a 8 personas mientras que un 5% están conformados de 9 a 12 personas.

c) ¿CUÁNTOS TRABAJAN?

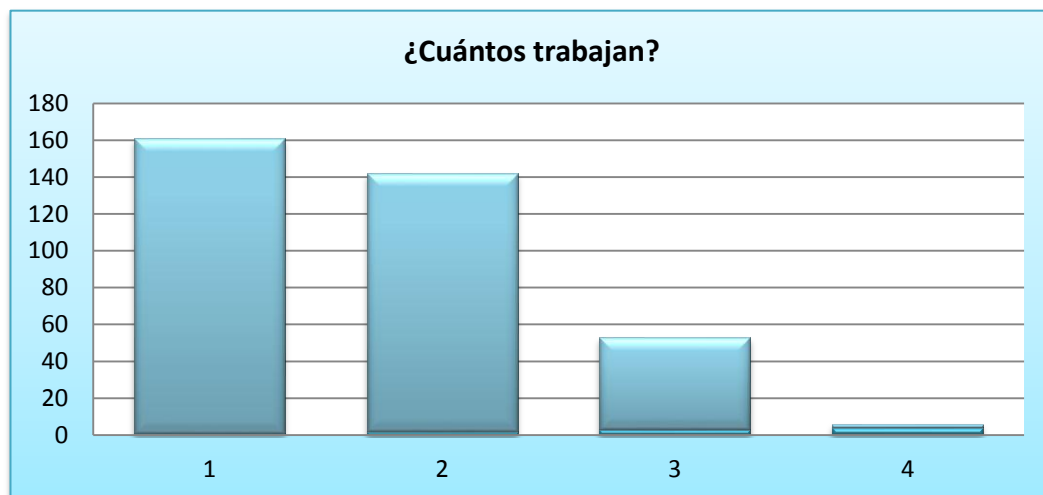
CUADRO N° 4

¿CUÁNTOS TRABAJAN?	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	160	45%
2	140	40%
3	50	14%
4	2	1%
TOTAL	352	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 3



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

INTERPRETACIÓN:

Realizadas las encuestas comprobamos que el 45% mencionan que un solo integrante de su familia trabaja, el 40% dicen dos integrantes de sus familia trabajan, un 14% opina que trabajan tres personas y solo el 1% aducen que trabajan los cuatro integrantes.

d) NIVEL DE INGRESOS

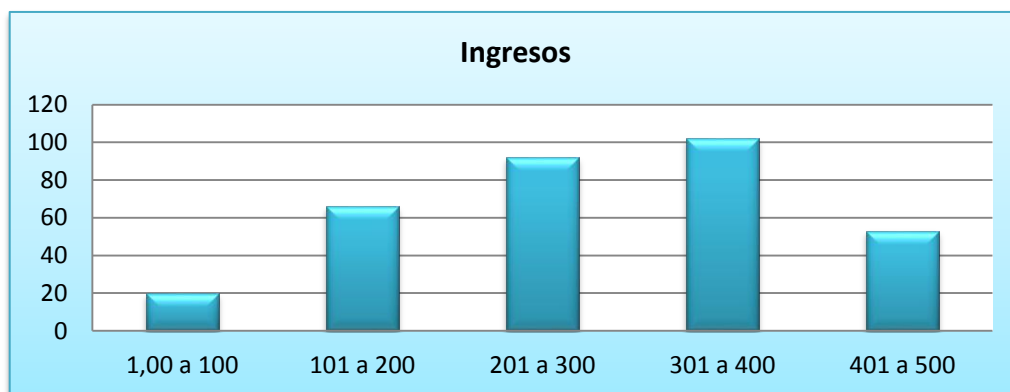
CUADRO N° 5

INGRESOS	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm.F
1,00 a 100,00	50,5	20	6%	1.010,00
101,00 a 200,00	150,5	66	20%	9.933,00
201,00 a 300,00	115,5	92	28%	10.626,00
301,00 a 400,00	350,5	102	31%	35.751,00
401,00 a 500,00	450,5	53	16%	23.876,50
TOTAL		333	100%	81.196,50

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 4



Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

$$X = \frac{Xm}{n}$$

$$X = \frac{81.196,50}{333}$$

X = \$ 243,83 de ingresos

INTERPRETACIÓN:

Con la información que recolectamos y realizado el análisis posterior comprobamos que en promedio el ingreso que reciben es de \$243,83 lo que comparado con el ingreso básico que por Ley establece el estado está en similar cantidad.

De las encuestas aplicadas comprobamos que el 31% obtiene ingresos de entre los \$301,00 a 400,00; el 28% percibe ingresos mensuales entre \$201,00 a \$300,00; el 20% manifiesta que sus ingresos mensuales fluctúan entre los \$101,00 a \$200,00; el 16% dicen obtener ingresos desde \$ 401,00 hasta los \$ 500,00 mensuales, el 6% obtienen ingresos mensuales de \$1,00 a \$100,00.

El 47% de los encuestados tiene ingresos superiores al salario básico, siendo esto muy provechoso para el proyecto ya que les brinda mayor capacidad de ahorro.

1. ¿CUÁL ES SU ACTIVIDAD LABORAL?

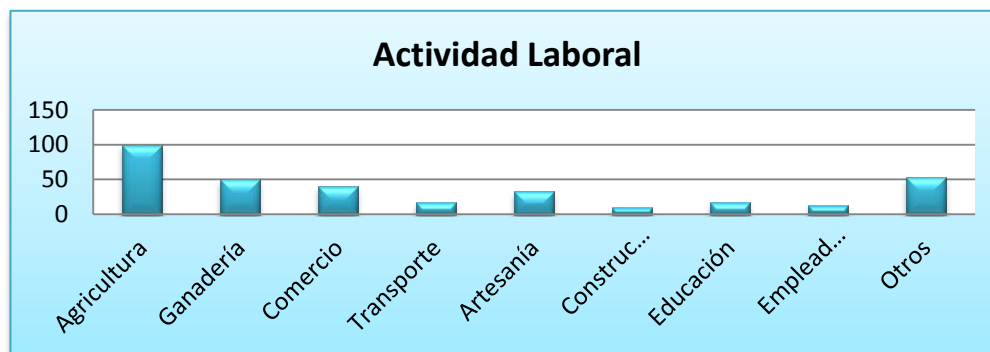
CUADRO N° 6

ACTIVIDAD LABORAL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Agricultura	100	30%
Ganadería	50	15%
Comercio	40	12%
Transporte	17	5%
Artesanía	33	10%
Construcción	10	3%
Educación	17	5%
Empleados públicos	13	4%
Otros	53	16%
TOTAL	333	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 5



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

Del total de personas encuestadas el 30% que representa la mayoría se dedican a la agricultura; el 16% tienen diferente actividad laboral entre ellos se destacan amas de casa, estudiantes, etc., el 15% se dedican a la ganadería, el 12% son comerciantes, el 10% son artesanos, el 4% son empleados públicos, el 5% son transportistas y educadores, mientras que el 3% se dedican a la construcción.

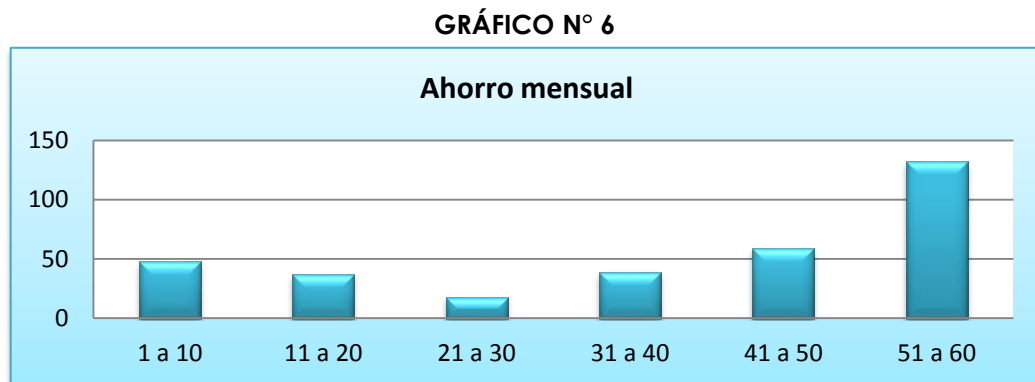
2. ¿CUÁNTO DESTINA USTED MENSUALMENTE PARA EL AHORRO?

CUADRO N° 7

AHORRO MENSUAL	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm.F
1,00 a 10,00	5,5	48	14%	264,00
11,00 a 20,00	15,5	37	11%	573,5,
21,00 a 30,00	25,5	18	5%	459,00
31,00 a 40,00	35,5	39	12%	1384,50
41,00 a 50,00	45,5	59	18%	2684,50
51,00 a 60,00	55,5	132	40%	7326,00
TOTAL		333	100%	12691,50

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

$$X = \frac{X_m}{n}$$

$$X = \frac{12691,5}{333}$$

$$X = \$ 38,11$$

INTERPRETACIÓN

Según los datos obtenidos y con la información recolectada las familias ahorran un promedio de \$ 38,11 mensualmente.

Según las encuestas aplicadas pudimos constatar que el 40% de las personas encuestadas ahorran de \$51,00 a \$60,00; el 18% ahorran de \$41,00 a \$50,00; el 14% mensualmente ahorran desde \$1,00 a \$10,00 dólares, el 12% explican que sus ahorros mensuales son de \$31,00 a \$40,00; el 11% opinan que sus ingresos fluctúan de \$11,00 a \$20,00 y solo el 5% ahorran de \$21,00 a \$30,00

3. ¿RECIBE USTED REMESAS DEL EXTERIOR?

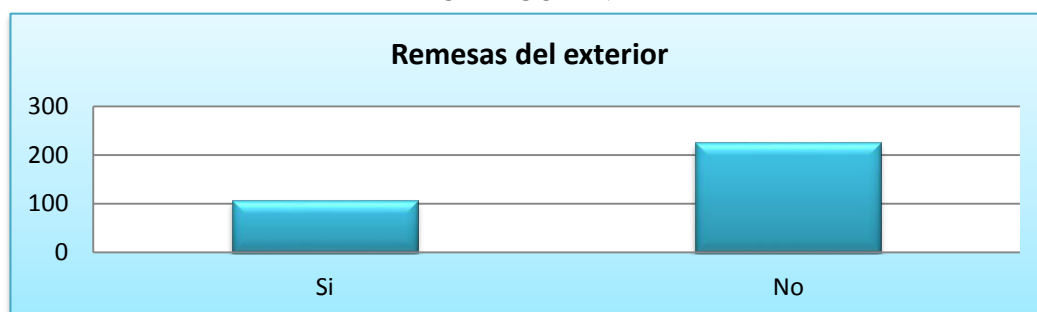
CUADRO N° 8

REMESAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	107	32%
No	226	68%
TOTAL	333	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 7



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

A esta interrogante, las personas que fueron encuestadas en su mayoría respondieron que no reciben remesas del exterior, representando el 68% del total de encuestas, por otra parte el 32% de encuestados explicaron que si reciben este beneficio, en su mayoría manifestaron que reciben las remesas enviadas tanto nacionales como del exterior por la Vigo, ya que es el único medio existente para este fin.

4. ¿PERTENECE USTED A ALGUNA ENTIDAD FINANCIERA EXISTENTES EN LA LOCALIDAD?

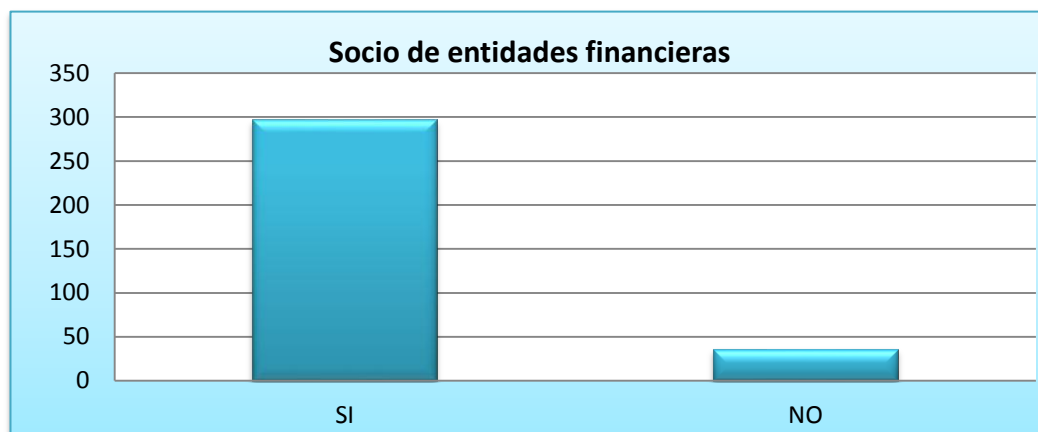
CUADRO N° 9

ENTIDAD FINANCIERA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	297	89%
No	36	11%
TOTAL	333	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 8



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

¿CUAL?

- ◆ Banco Nacional de Fomento.
- ◆ CACPE-ZAMORA.

INTERPRETACIÓN:

De las encuestas realizadas verificamos que el 89% pertenece a una entidad financiera, y el 11% restante no son beneficiarios de estas instituciones.

5. ¿CUÁNTOS DE LOS MIEMBROS DE SU FAMILIA POSEE CUENTA DE AHORROS?

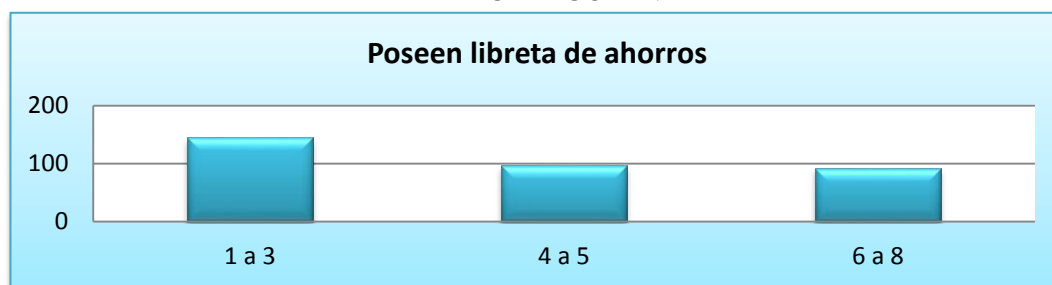
CUADRO N° 10

POSEEN CUENTA	Xm	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm.F
1-3	2,5	145	43%	362,5
4-5	6,5	96	29%	188,5
6-7	9,5	92	28%	266
TOTAL		333	100%	817

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 9



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

$$X = \frac{Xm}{n}$$

$$X = \frac{817}{333}$$

X = 2 Personas de la familia que ahorran

INTERPRETACIÓN:

Pudimos constatar que en promedio 2 integrantes de cada familia tienen libreta de ahorros, representado por el 43%.

6. ¿HACE QUÉ TIEMPO FORMA PARTE DE LA ENTIDAD FINANCIERA?

CUADRO N° 11

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 a 1 año	23	8%
1 año1 mes a 2 años	55	19%
2 año1 mes a 3 años	51	17%
3 año1 mes a 4 años	60	20%
4 año1 mes a 5 años	70	24%
5 año1 mes a más	38	13%
TOTAL	297	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 10



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

De las 297 personas que pertenecen a las entidades financieras, el 24% dicen estar afiliados entre 4 años 1 mes a 5 años, el 20% son socios hace aproximadamente 3 años 1 mes a 4 años, el 19% dicen ser parte hace ya alrededor de 1 año 1 mes a 2 años, el 17% son socios hace 2 años 1 mes a 3 años, el 13% están afiliados ya 5 años y más, y de 0 a 1 año son parte de esta actividad el 8% del total de socios.

7. ¿CON QUÉ FRECUENCIA UTILIZA USTED LOS SERVICIOS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS?

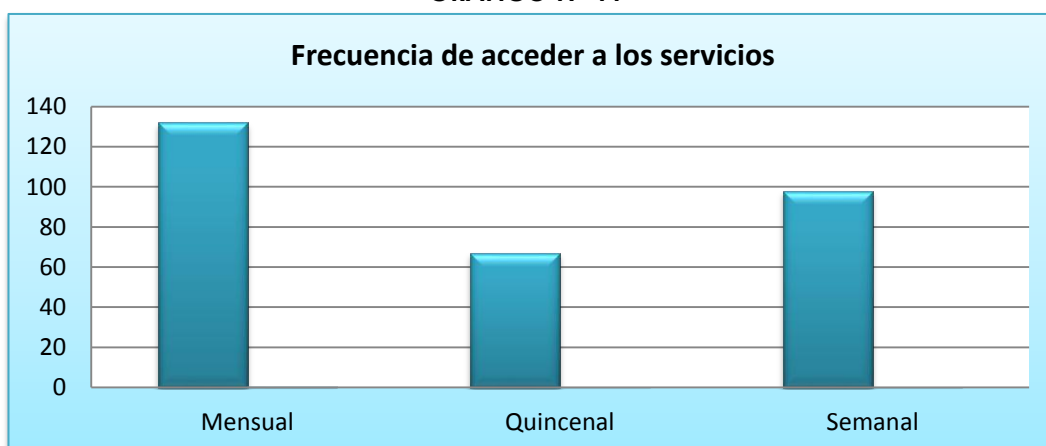
CUADRO N° 12

UTILIZA SERVICIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensual	132	44%
Quincenal	67	23%
Semanal	98	33%
TOTAL	297	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 11



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

De las 297 personas, 132 personas que es la mayoría representando el 44% explican que utilizan mensualmente los servicios de estas entidades financieras, el 33% dicen favorecerse de este servicio semanalmente y el 23% acuden de forma quincenal a solicitar esta clase de atención.

8. ¿QUÉ TIPO DE SERVICIO UTILIZA USTED DE LA ENTIDAD FINANCIERA?

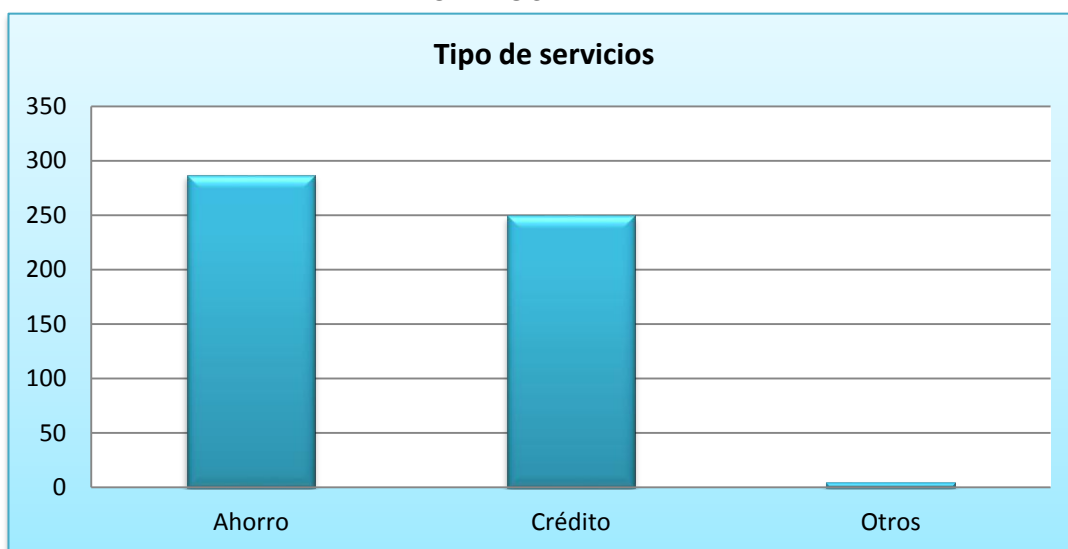
CUADRO N° 13

TIPO DE SERVICIOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ahorro	297	100%
Crédito	250	44%
Otros	5	2%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 12



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

Cómo:

- ◆ Inversiones a plazo fijo

INTERPRETACIÓN:

Aquellos socios de las diferentes entidades financieras en su mayoría utilizan el servicio de ahorro marcado con el 100%, el 84% son beneficiarios de créditos y el 2% tienen otro tipo de servicio.

9. ¿PIENSA USTED QUE HAY AGILIDAD EN LOS TRÁMITES DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EXISTENTES EN LA LOCALIDAD?

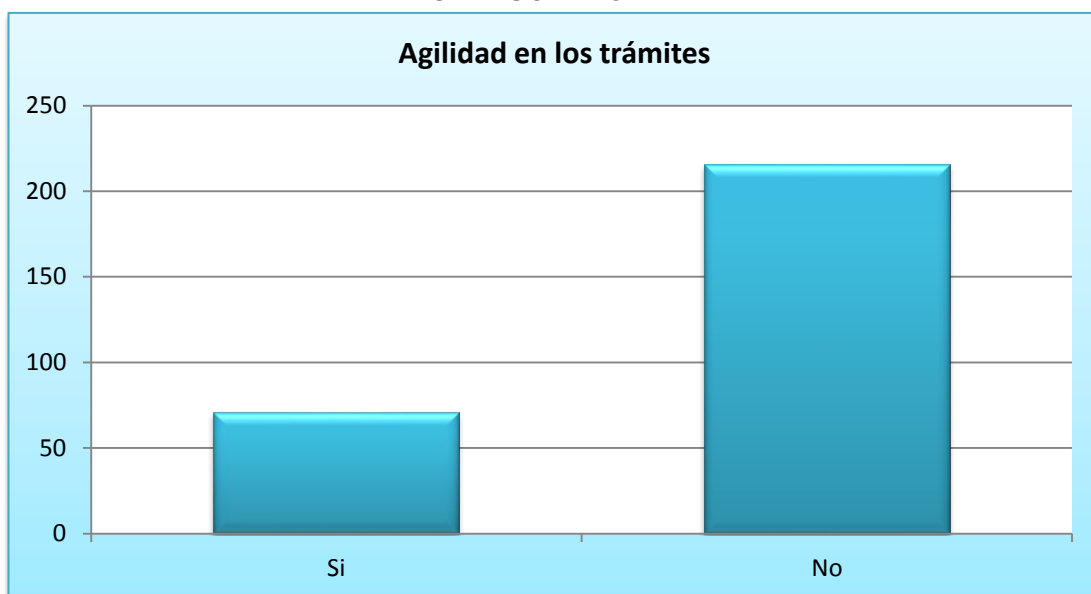
CUADRO N° 14

AGILIDAD DE TRÁMITES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	76	26%
No	221	74%
TOTAL	297	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 13



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

De las 297 personas, el 74% manifiestan que no hay agilidad en los en los trámites de las entidades financieras existentes en la ciudad y el 26% expresan que si hay agilidad por parte de las entidades antes mencionadas para los trámites que se requieren.

10. ¿SE HA BENEFICIADO USTED DE UN CRÉDITO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS EXISTENTES EN LA LOCALIDAD?

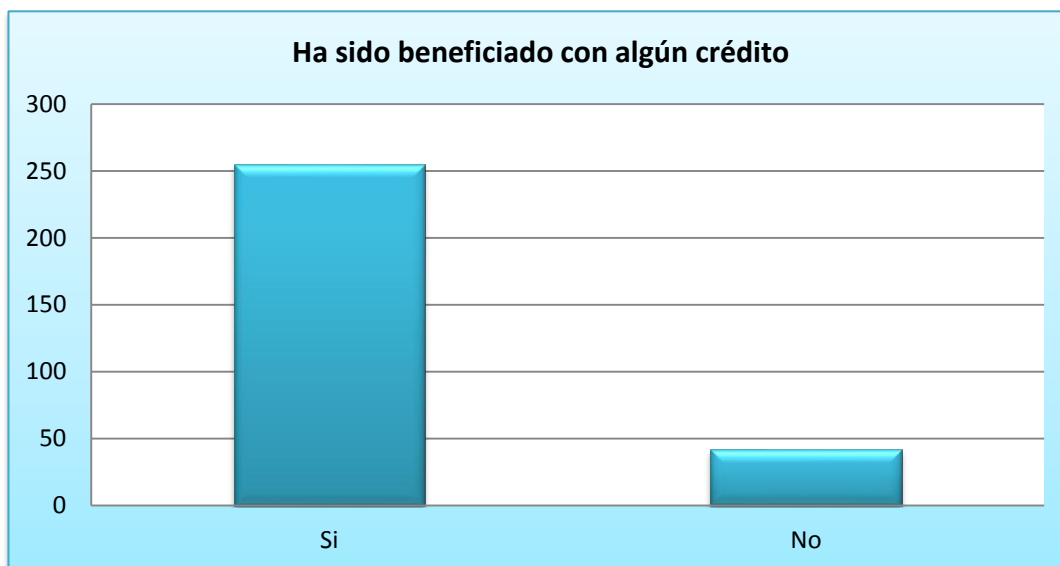
CUADRO N° 15

BENEFICIADOS DE CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	255	86%
No	42	14%
TOTAL	297	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 14



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

De las 297 encuestas, el 86% resultado de 255 encuestas dicen si haberse beneficiado de un crédito y solo el 14% de 42 encuestas comentan no haber recibido esta clase de beneficio.

11. ¿QUÉ ENTIDAD FINANCIERA LE OTORGÓ EL CRÉDITO?

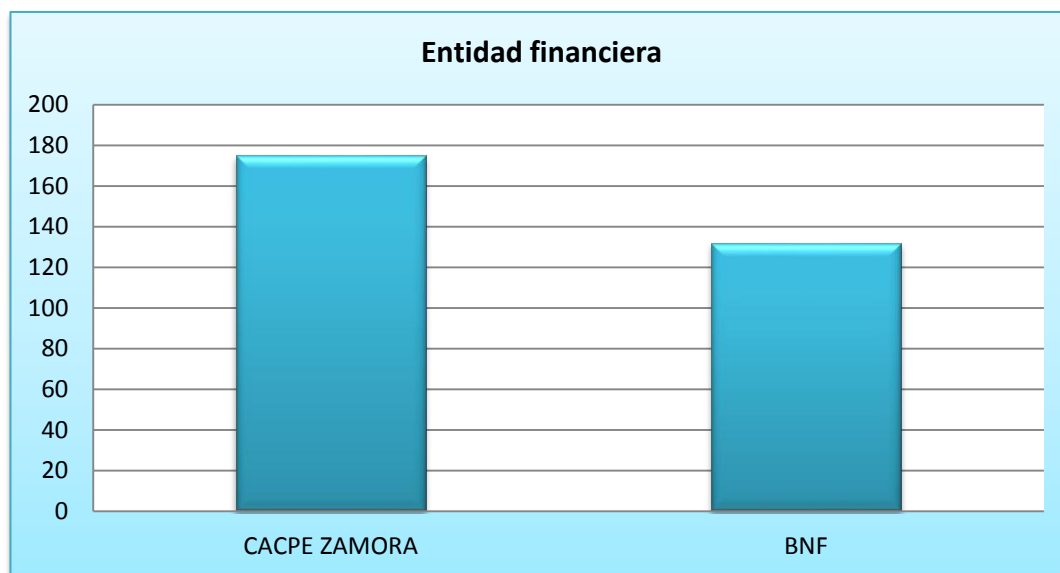
CUADRO N° 16

ENTIDAD FINANCIERA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CACPE ZAMORA	175	69%
BNF	132	52%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 15



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de personas nos supieron contestar que el Banco Nacional de Fomento les ha otorgado créditos representados por el 69% tomando en consideración que en su mayoría son clientes de esta entidad, y el 52% se han beneficiado de la Cooperativa CACPE-ZAMORA.

12. ¿EN QUÉ TIEMPO FUE APROBADO SU CRÉDITO?

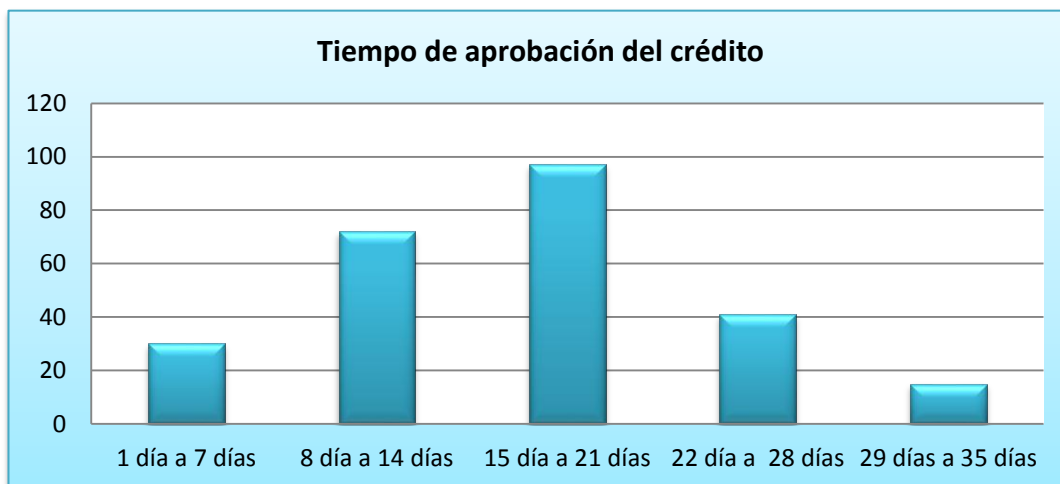
CUADRO N° 17

TIEMPO DE CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 día a 7 días	30	12%
8 día a 14 días	72	28%
15 día a 21 días	97	38%
22 día a 28 días	41	16%
29 días a 35 días	15	6%
TOTAL	255	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 16



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

La mayoría de personas representado con el 38% sostiene que su crédito fue aprobado en un lapso de 15 a 21 días, el 28% explica que su crédito fue resuelto en un tiempo de 8 a 14 días, en una duración de 22 a 28 días fueron favorecidos el 16%, mientras que el 12% obtuvieron su respuesta en un lapso de 1 a 7 días unos, y solo el 6% de 29 a 35 días.

13. ¿CONSIDERA NECESARIA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO, QUE CONTRIBUYA AL DESARROLLO LOCAL?

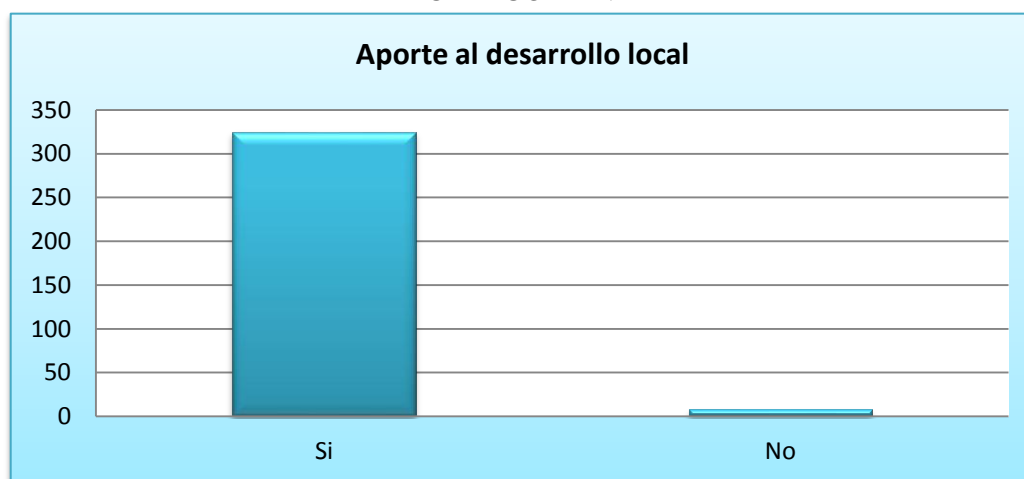
CUADRO N° 18

APORTE AL DESARROLLO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	325	98%
No	8	2%
TOTAL	333	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 17



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

Según las encuestas aplicadas el 98% que marca una gran diferencia sostiene que si sería necesaria la implementación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito que contribuya al desarrollo de la localidad, y únicamente el 2% de encuestados piensan que no es necesaria una nueva entidad financiera en la ciudad.

14. ¿DESEA USTED QUE EN LA CIUDAD DE ZUMBA SE IMPLEMENTE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CREDIAMIGO” LTDA. DE LA CIUDAD DE LOJA?

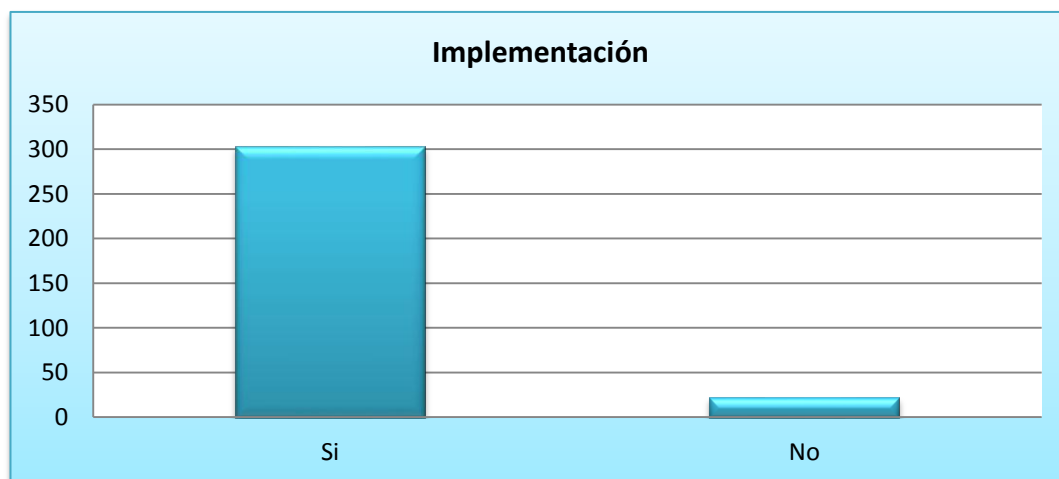
CUADRO N° 19

IMPLEMENTACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	303	93%
No	22	7%
TOTAL	325	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 18



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

Pudimos constatar que el 93% están a favor de que se implemente una Agencia de la Cooperativa “CREDIAMIGO” en la ciudad de Zumba, por otra parte el 7% que es la minoría expresan no estar de acuerdo con esta nueva agencia.

15. ¿A PESAR DE PERTENECER A UNA ENTIDAD FINANCIERA ESTARÍA DISPUESTO A FORMAR PARTE DE LA NUEVA AGENCIA DE LA COOPERATIVA CREDIAMIGO?

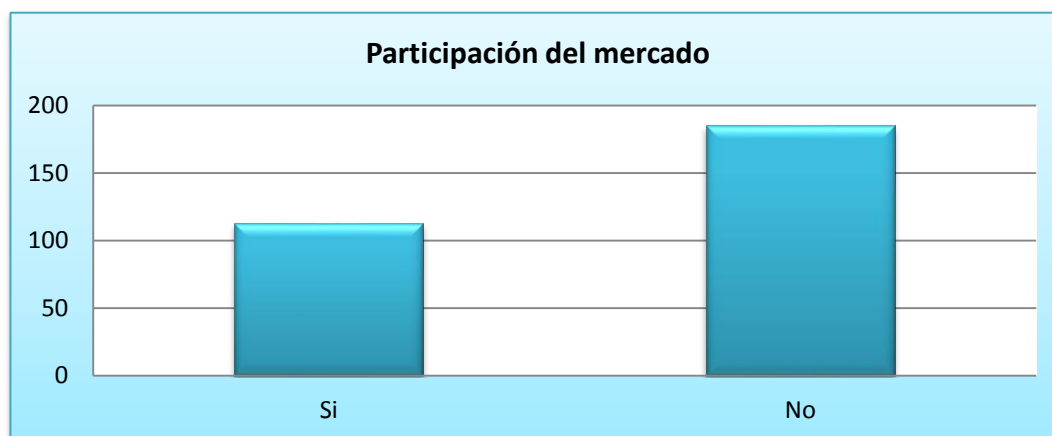
CUADRO N° 20

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	113	37,84%
No	185	62,16%
TOTAL	297	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 19



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

Pudimos constatar que el 37,84% estarían dispuestos a formar parte de la entidad, a pesar de pertenecer a otra entidad financiera mientras que el 62,16% dicen no estar de acuerdo.

16. ¿QUÉ TIPO DE SERVICIOS CREE QUE DEBE OFRECER LA ENTIDAD FINANCIERA?

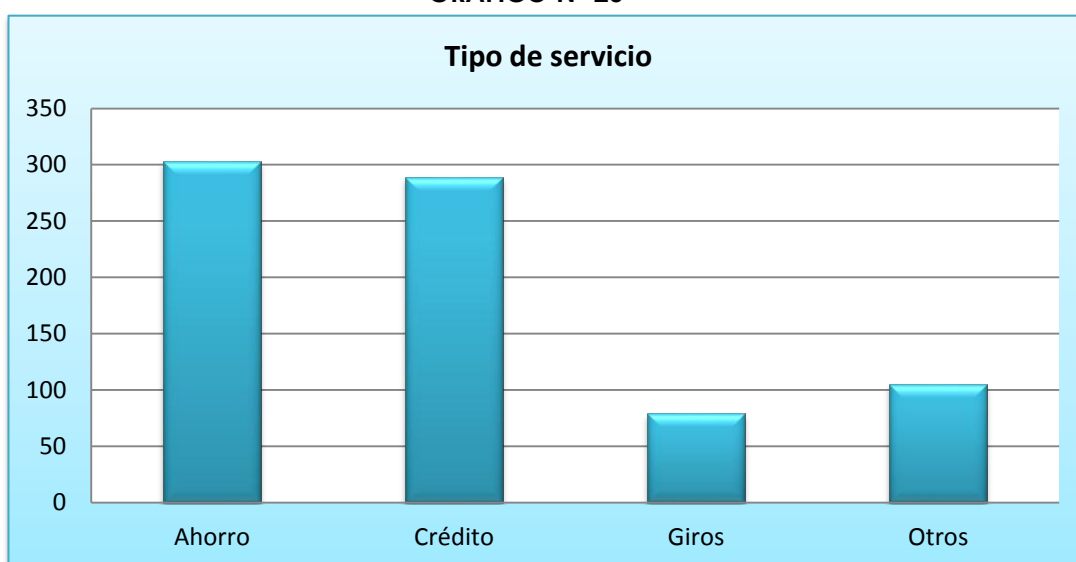
CUADRO N° 21

TIPO DE SERVICIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ahorro	303	100%
Crédito	289	87%
Giros	79	24%
Otros	105	32%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 20



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

Las personas encuestadas nos supieron manifestar que sería conveniente que la cooperativa preste servicios de ahorro representando el 100%, de igual forma el 87% solicita el otorgamiento de crédito; el 24% el servicio de giros y un 32% espera podamos prestar un servicio adicional como el pago del SOAT, luz y teléfono.

17. ¿EN CASO DE REQUERIR UN CRÉDITO, CUÁL SERÍA EL MONTO A SOLICITAR?

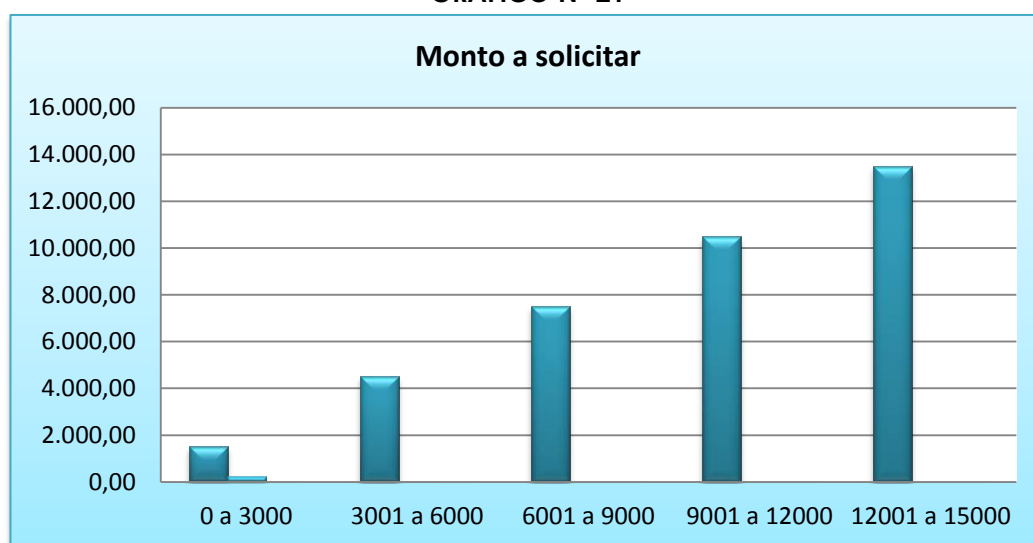
CUADRO N° 22

MONTO A SOLICITAR	Xm	FRECUENCIA	%	Xm.F
1,00 a 3000,00	1.500,00	214	74%	321.000,00
3001,00 a 6000,00	4.500,50	35	12%	157.517,50
6001,00 a 9000,00	7.500,50	21	7%	157.510,50
9001,00 a 12000,00	10.500,50	11	4%	115.505,50
12001,00 a 15000,00	13.500,50	8	3%	108.004,00
TOTAL	37.502,00	289	100%	859.537,50

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 21



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

$$X = \frac{Xm}{n}$$

$$X = \frac{859537,50}{289}$$

$$X = \$ 2974,18$$

INTERPRETACIÓN:

Con los datos obtenidos se estima que el crédito a solicitar tendría un promedio de \$ 2974,18.

Las personas que respondieron a esta interrogante manifiestan que de ser necesario un crédito, lo solicitarían hasta \$ 3000,00 representando el 74%, señalado con el 12% solicitarían un monto de \$ 3001,00 a \$ 6000,00; el 7% creen hacer una solicitud por \$ 6001,00 a \$ 9000,00; el 4% coinciden que su requerimiento sería de \$ 9001,00 a \$12000,00 y el 3% piensan que su petición sería por \$ 12001,00 hasta 15000,00.

18. ¿QUÉ TIPO DE CRÉDITOS SERÍA CONVENIENTE QUE BRINDE LA COOPERATIVA?

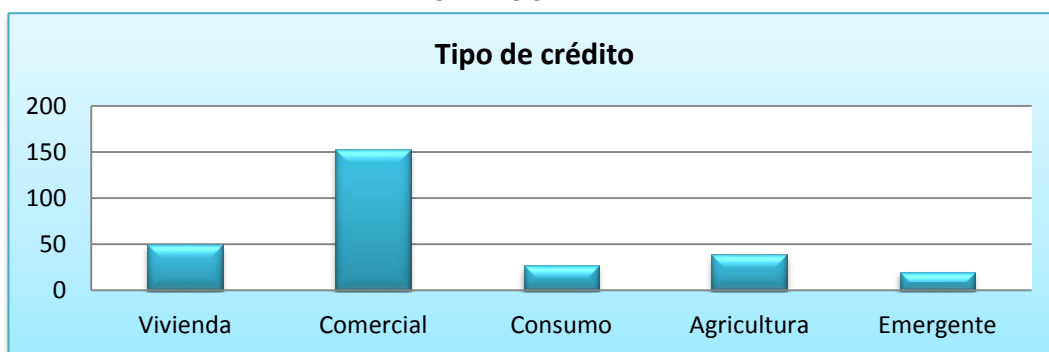
CUADRO N° 23

TIPO DE CRÉDITO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Vivienda	50	17%
Comercial	153	53%
Consumo	27	9%
Agricultura	39	13%
Emergente	20	7%
TOTAL	289	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 22



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

Según las encuestas aplicadas se establece que el 53% opinan que sería mejor conveniente un crédito comercial, el 17% manifiestan la importancia de un crédito de vivienda y el 13% prefieren crédito a la agricultura, por otra parte el 9% prefieren el crédito de consumo y el 7% respaldan al crédito emergente.

19. ¿EN QUÉ TIEMPO CREE USTED PODER PAGAR DICHO CRÉDITO?

CUADRO N° 24

PLAZO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0 a 1 año	45	16%
1 año1 mes a 2 años	59	20%
2 año1 mes a 3 años	53	18%
3 año1 mes a 4 años	76	26%
4 año1 mes a 5 años	33	11%
5 año1 mes a más	23	8%
TOTAL	289	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 23



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN

La mayoría de personas en las encuestas sostienen que estarían en condiciones de pagar su crédito en un tiempo de 3 años 1 mes a 4 años 26%, el 20% cree poder pagar su crédito en 1 año 1 mes a 2 años el 18% pagaría su crédito en 2 años 1 mes a 3 años, el 16% estaría de acuerdo en pagarlo de 0 meses a 1 año, el 11% de 4 años 1 mes a 5 años, el 8% explican que el crédito lo podrían pagar no menos de 5 años 1 mes a más.

20. ¿CUÁL ES EL TIPO DE GARANTÍA QUE USTED PROPORCIONARÍA PARA OBTENER SU CRÉDITO?

CUADRO N° 25

TIPO DE GARANTÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Prendaria	24	8%
Hipotecaria	80	28%
Personal	185	64%
TOTAL	289	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 24



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

La gran mayoría respaldada con un 64% establecen que se les facilitaría proporcionar una garantía personal, en caso de ser beneficiarios de un crédito, el 28% optan por la garantía hipotecaria, el 8% otorgarían una garantía prendaria por el servicio.

21. ¿EN LO REFERENTE A LA ESTRUCTURA QUE ES LO PRIMORDIAL PARA USTED?

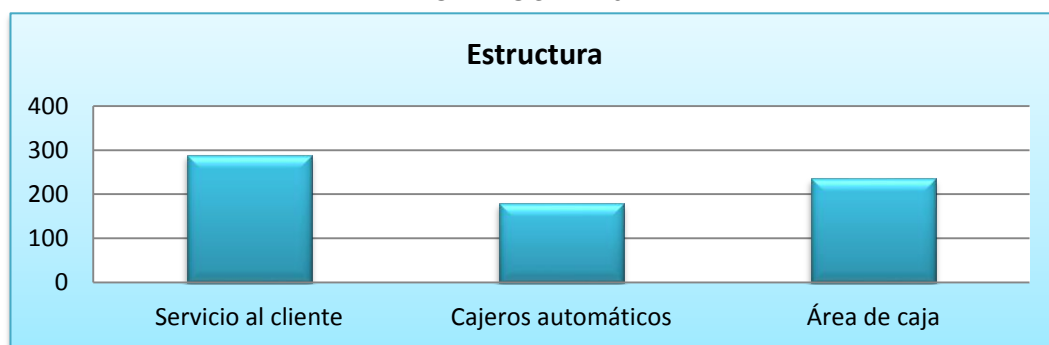
CUADRO N° 26

ESTRUCTURA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Servicio al cliente	303	100%
Cajeros automáticos	179	59%
Área de caja	236	78%

Fuentes: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 25



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

En lo referente a la estructura, las personas encuestadas manifestaron que lo primordial sería el servicio al cliente representando el 100%, el 78% creen importante el área de caja y el 59% respaldan a los cajeros automáticos.

22. ¿PARA DIFUNDIR LOS SERVICIOS QUE PRESTA LA COOPERATIVA “CREDIAMIGO” QUE TIPO DE PUBLICIDAD SERÁ CONVENIENTE?

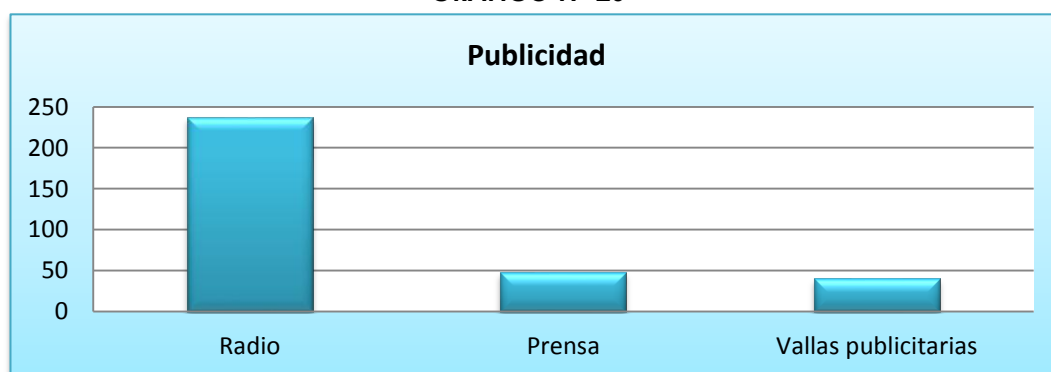
CUADRO N° 27

PUBLICIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	237	73%
Prensa	48	15%
Vallas publicitarias	40	12%
TOTAL	325	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 26



Fuente: Encuestas.

Elaboración: Las Autoras.

INTERPRETACIÓN:

La gran mayoría consideran que se utilice la radio como medio de comunicación útil para difundir nuestro mensaje marcado con el 73%, en otra de las opciones está la prensa representado con el 15%, el 12% nos aconsejan utilizar vallas publicitarias.

f.2) ANÁLISIS DE RESULTADOS

La Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. en el cantón Chinchipe se creará con el objetivo de brindar productos y servicios financieros acorde a las necesidades y exigencias de los habitantes, dando ayuda mutua de solidaridad y compañerismo de intermediación financiera, permitiendo de esta manera mejorar el desarrollo de la comunidad en general.

Primeramente se determinó la población en general del cantón Chinchipe que es de 8495 habitantes; dato obtenido del INEC Censo 2001, población que proyectada al año 2010 dio como resultado 9939 habitantes, permitiendo de esta manera obtener una muestra representativa de 333 encuestas clasificando la actividad laboral a la que se dedican.

Con la aplicación de la técnica de la encuesta se evidenció que 303 personas equivalentes al 93% están de acuerdo con la creación de una agencia de la Cooperativa de ahorro y crédito "CREDIAMIGO" en la ciudad de Zumba, cantón Chinchipe contribuyendo de esta manera al desarrollo y adelanto local.

Se debe manifestar que la ciudadanía tiene un promedio de ingresos de \$ 243,83 destinando una capacidad de ahorro de \$ 38,11; así mismo pudimos determinar que las entidades financieras que existen en la ciudad como son el BNF y la CACPE Zamora no prestan las condiciones y exigencias que requiere la comunidad.

Logramos analizar también los demandantes reales, efectivos y potenciales todo esto para analizar y poder determinar la factibilidad o no del proyecto.

Se debe mencionar que el objetivo en sí de la agencia será captar dinero y otorgar créditos con comodidad para la ciudadanía chinchipense, fomentando así el desarrollo local y el crecimiento de la cooperativa.

g) DISCUSIÓN

a) DISCUSIÓN

g.1) ESTUDIO DE MERCADO

g.1.1) ANÁLISIS DE LA DEMANDA

g.1.1.1) FAMILIAS DEMANDANTES ACTUALES

Las familias demandantes actuales nos sirve como base para determinar la cantidad de servicios que el mercado requiere para buscar la satisfacción de una necesidad específica del cliente a un precio determinado, así se puede determinar cuántos de ellos pueden acceder y requerir los servicios de la nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda.

Para la obtención de la demanda actual nos basamos en la población del cantón Chinchipe del censo del 2001. Sobre este valor, se ha proyectado mediante la fórmula de tasa de crecimiento poblacional anual según el INEC.

A continuación proyectamos la demanda actual para los 10 años de vida útil del proyecto, utilizando para ello la tasa de crecimiento del 1.8%

CUADRO N° 28

ÁREA DE INFLUENCIA		
ÁREA DE ESTUDIO	POBLACIÓN	FAMILIAS
Cantón Chinchipe	9939	2485

Fuente: Censo Nacional de 2001 y Proyección de la población.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.1.2) DEMANDANTES FUTUROS

Para obtener los demandantes futuros de nuestro proyecto nos valimos de la siguiente fórmula:

$$Pd = Dt(1 + r)^n$$

- **En donde:**

Pd = Proyección de los demandantes

Dt = Demandantes totales

r = Tasa de crecimiento

n = Período

Pd = ?

- **Datos:**

Dt= 2485 familias urbanas en el cantón Chinchipe en el 2010

r = 1.8%

n=10 años de vida útil del proyecto (2010-2020)

- **Procedimiento:**

$$Pd = Dt(1 + r)^n$$

Pd: 2020= 2485 $1 + 0.018^{10}$

Pd: 2020= 2485(1.018)¹⁰

Pd: 2020= 2485 (1.195302368)

Pd: 2020= 2970 familias del área urbana – rural en el 2020

Luego de realizada la proyección de la población se determinó que para el año 2020 existirán 2970 familias del área urbana-rural en el cantón considerando el 1,8% de crecimiento poblacional en el año, tomando en cuenta que cada familia está formada por 4 integrantes.

CUADRO N° 29

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN CHINCHIPE POR FAMILIAS		
AÑO	POBLACIÓN	FAMILIAS
AÑO 0	9.939	2.485
AÑO 1	10.118	2.529
AÑO 2	10.300	2.575
AÑO 3	10.485	2.621
AÑO 4	10.674	2.669
AÑO 5	10.866	2.717
AÑO 6	11.062	2.765
AÑO 7	11.261	2.815
AÑO 8	11.464	2.866
AÑO 9	11.670	2.918
AÑO 10	11.880	2.970

Fuente: Proyección de la población 2010 a 2020.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.1.3) FAMILIAS DEMANDANTES POTENCIALES

Las familias demandantes potenciales se obtuvieron a través de la información recopilada en la encuesta, específicamente se formuló una pregunta para determinar si la población encuestada hace uso de los servicios financieros en las entidades existentes.

Debido a que el porcentaje mayor es positivo, se puede establecer que si existen posibles consumidores de nuestros servicios, es por ello que se pone a consideración el siguiente cuadro.

CUADRO N° 30

OBTENCIÓN DE LAS FAMILIAS - DEMANDANTES POTENCIALES			
AÑO	POBLACIÓN POR FAMILIAS	USO DE ENTIDADES FINANCIERAS	FAMILIAS - DEMANDANTES POTENCIALES
AÑO 0	2.485	89%	2.211
AÑO 1	2.529		2.251
AÑO 2	2.575		2.292
AÑO 3	2.621		2.333
AÑO 4	2.669		2.375
AÑO 5	2.717		2.418
AÑO 6	2.765		2.461
AÑO 7	2.815		2.506
AÑO 8	2.866		2.551
AÑO 9	2.918		2.597
AÑO 10	2.970		2.643

Fuente: Proy. de la pobl. por familias: 2010 a 2020 y Pregunta # 4 de la encuesta.

Elaboración: Las Autoras

g.1.1.4) FAMILIAS DEMANDANTES REALES

En nuestro caso la demanda real son las familias que están dispuestos a formar parte de la cooperativa; por tal motivo en las encuestas planteamos una pregunta para saber si las mismas estarían dispuestas a adquirir los productos y servicios de la cooperativa.

En el siguiente cuadro se da a conocer la obtención de la demanda real del proyecto.

CUADRO N° 31

OBTENCIÓN DE LAS FAMILIAS - DEMANDANTES REALES			
AÑO	FAMILIAS - DEMANDANTES POTENCIALES	ACEPTACIÓN DE UNA COOPERATIVA	FAMILIAS - DEMANDANTES REALES
AÑO 0	2.211	98%	2.167
AÑO 1	2.251		2.206
AÑO 2	2.292		2.246
AÑO 3	2.333		2.286
AÑO 4	2.375		2.328
AÑO 5	2.418		2.369
AÑO 6	2.461		2.412
AÑO 7	2.506		2.455
AÑO 8	2.551		2.500
AÑO 9	2.597		2.545
AÑO 10	2.643		2.590

Fuente: Cuadro N° 30 y Pregunta # 13 de la encuesta.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.1.5) FAMILIAS DEMANDANTES EFECTIVOS

Dentro de este estudio se ha tomado en cuenta únicamente a aquellas personas que manifiestan su disponibilidad de acceder al servicio de nuestra empresa en caso de que esta se llegue a implementar.

CUADRO N° 32

OBTENCIÓN DE LAS FAMILIAS - DEMANDANTES EFECTIVOS			
AÑO	FAMILIAS - DEMANDANTES REALES	IMPLEMENTACIÓN DE LA COOPERATIVA "CREDIAMIGO"	FAMILIAS - DEMANDANTES EFECTIVOS
AÑO 0	2.167	93%	2.015
AÑO 1	2.206		2.052
AÑO 2	2.246		2.089
AÑO 3	2.286		2.126
AÑO 4	2.328		2.165
AÑO 5	2.369		2.204
AÑO 6	2.412		2.243
AÑO 7	2.455		2.284
AÑO 8	2.500		2.325
AÑO 9	2.545		2.367
AÑO 10	2.590		2.409

Fuente: Cuadro N° 31 y Pregunta # 14 de la encuesta.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 33

PROYECCIÓN DE LAS FAMILIAS - DEMANDANTES POTENCIALES, REALES Y EFECTIVOS			
AÑO	FAMILIAS - DEMANDANTES POTENCIALES	FAMILIAS - DEMANDANTES REALES	FAMILIAS - DEMANDANTES EFECTIVOS
AÑO 0	2.211	2.167	2.015
AÑO 1	2.251	2.206	2.052
AÑO 2	2.292	2.246	2.089
AÑO 3	2.333	2.286	2.126
AÑO 4	2.375	2.328	2.165
AÑO 5	2.418	2.369	2.204
AÑO 6	2.461	2.412	2.243
AÑO 7	2.506	2.455	2.284
AÑO 8	2.551	2.500	2.325
AÑO 9	2.597	2.545	2.367
AÑO 10	2.643	2.590	2.409

Fuente: Cuadros N° 30, 31, 32.

Elaboración: Las Autoras.

Miembros de familia que disponen de libreta de ahorros:

En promedio logramos determinar que dos integrantes por familia disponen de una cuenta de ahorros, los mismos que nos permiten determinar el total de demandantes efectivos.

CUADRO N° 34

DEMANDA EFECTIVA EN BASE A LOS INTEGRANTES QUE POSEEN LIBRETA			
AÑO	FAMILIAS - DEMANDANTES EFECTIVOS	PERSONAS QUE MANTIENE LIBRETA	TOTAL DEMANDANTES EFECTIVOS
AÑO 0	2.015	2	4.030
AÑO 1	2.052		4.104
AÑO 2	2.089		4.177
AÑO 3	2.126		4.253
AÑO 4	2.165		4.329
AÑO 5	2.204		4.407
AÑO 6	2.243		4.486
AÑO 7	2.284		4.567
AÑO 8	2.325		4.649
AÑO 9	2.367		4.733
AÑO 10	2.409		4.818

Fuente: Cuadro N° 33 y Pregunta N° 5 de la encuesta.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.2.) ANÁLISIS DE LA OFERTA

g.1.2.1) COMPETENCIA

CUADRO N° 35

INFORMACIÓN	CACPE - ZAMORA
N° de socios	2088
Socios activos	1111
Total de cartera	982.791,76
Porcentaje de morosidad	6%
Total de ahorros	727.622,11
Depósitos a plazo fijo	185.304,93
Tasa de crecimiento anual	1,05%

Fuente: Investigación directa en CACPE - ZAMORA

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 36

INFORMACIÓN	BANCO NACIONAL DE FOMENTO
N° de clientes	4470
Clientes activos	3129
Total de cartera	1.725.000,00
Porcentaje de morosidad	12%
Total de ahorros	1.845.000,00
Depósitos a plazo fijo	240.500,00
N° de créditos	8280
Tasa de crecimiento	2,3%

Fuente: Investigación directa en el BANCO NACIONAL DE FOMENTO.

Elaboración: Las Autoras.

Tasas de interés de las entidades financieras competitivas existentes en la ciudad de Zumba.

Se debe considerar que ambas entidades tanto para créditos y depósitos a plazo fijo se debe tomar en cuenta el tiempo, para pago de intereses.

CUADRO N° 37

ENTIDAD FINANCIERA	TASAS DE INTERÉS				
	AHORRO A LA VISTA	CRÉDITOS		PÓLIZAS	
		TIPO DE CRÉDITO	INTERÉS	MONTO	INTERES
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	2%	Agricultura	5%	300,00-2000,00	4%
		Ganadería	5%	3000,00-9000,00	6%
		Comercio	15%	10000,00 a más	7%
		Industria	15%		
		Microcréditos	15%		

Fuente: Investigación directa en el BANCO NACIONAL DE FOMENTO.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 38

ENTIDAD FINANCIERA	TASAS DE INTERÉS				
	AHORRO A LA VISTA	CRÉDITOS		PÓLIZAS	
		TIPO DE CRÉDITO	INTERÉS	MONTO	INTERÉS
CACPE – ZAMORA		Microcrédito	19%	300,00-2000,00	6%
		Consumo	15%	3000,00-9000,00	7%
				10000,00 a más	9%

Fuente: Investigación directa en la CACPE - Zamora

Elaboración: Las Autoras.

En el siguiente cuadro detallamos el porcentaje de captación de clientes que tiene cada una de las entidades financieras existentes en la ciudad de Zumba, tomando como base el total de población que es de 9939.

CUADRO N° 39

PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO		
Cientes del BANCO NACIONAL DE FOMENTO	3129	31.48%
Socios de la CACPE – ZAMORA	1111	11.17%
TOTAL	4240	42,65%

Fuente: Investigación directa en las instituciones financieras.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.2.2) PROYECCIÓN DE LOS DEMANDANTES ACTUALES DE LA COMPETENCIA

Como nuestro ámbito está relacionado al cooperativismo consideramos como competencia únicamente a la cooperativa CACPE ZAMORA, puesto que maneja el mismo proceso financiero que la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDIAMIGO Ltda.

CUADRO N° 40

DEMANDANTES ACTUALES DE LA CACPE - ZAMORA				
AÑO	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDANTES ACTUALES DE LA COOPERATIVA	DEMANDANTES EFECTIVOS	DEMANDANTES INSATISFECHOS
AÑO 0	1,05%	1.111	4.030	2.920
AÑO 1		1.123	4.104	2.981
AÑO 2		1.134	4.177	3.043
AÑO 3		1.146	4.253	3.106
AÑO 4		1.158	4.329	3.171
AÑO 5		1.171	4.407	3.237
AÑO 6		1.183	4.486	3.304
AÑO 7		1.195	4.567	3.372
AÑO 8		1.208	4.649	3.442
AÑO 9		1.221	4.733	3.513
AÑO 10		1.233	4.818	3.585

Fuente: Proyección de la demanda de la CACPE – Zamora con el 1,05%.

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 41

DEMANDANTES ACTUALES DEL BANCO NACIONAL DE FOMENTO				
AÑO	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDANTES ACTUALES DEL BANCO	DEMANDANTES EFECTIVOS	DEMANDANTES INSATISFECHOS
AÑO 0	2,30%	3.129	4.030	902
AÑO 1		3.201	4.104	903
AÑO 2		3.275	4.177	903
AÑO 3		3.350	4.253	903
AÑO 4		3.427	4.329	902
AÑO 5		3.506	4.407	901
AÑO 6		3.586	4.486	900
AÑO 7		3.669	4.567	898
AÑO 8		3.753	4.649	896
AÑO 9		3.840	4.733	893
AÑO 10		3.928	4.818	890

Fuente: Proyección de la demanda del B.N.F con el 2,30%.

Elaboración: Las Autoras.

g.1.2.3) ANÁLISIS DE OFERTA Y DEMANDA

Finalizado el estudio de la demanda y la oferta, hay que determinar la demanda insatisfecha que resulta de efectuar la diferencia de los demandantes efectivos menos la oferta, lo cual detallamos a continuación.

CUADRO N° 42

MERCADO META			
AÑO	DEMANDA INSATISFECHA	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA COOP. CREDIAMIGO	MERCADO META
AÑO 0	2.920	37,84%	1.105
AÑO 1	2.981		1.128
AÑO 2	3.043		1.151
AÑO 3	3.106		1.175
AÑO 4	3.171		1.200
AÑO 5	3.237		1.225
AÑO 6	3.304		1.250
AÑO 7	3.372		1.276
AÑO 8	3.442		1.302
AÑO 9	3.513		1.329
AÑO 10	3.585		1.357

Fuente: Cuadro N° 40 y Pregunta 15 de la encuesta

Elaboración: Las Autoras.

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

Considerando la competencia y el grado de aceptación (pregunta N° 15) para esta Agencia se aspira captar al menos el 37,84% del mercado.

g.1.3) PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

g.1.3.1) DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Se entiende por mercado objetivo al grupo de personas hacia las cuales está dirigido un determinado producto o servicio de una empresa.

En este caso el mercado objetivo al cual está dirigido el proyecto es la ciudad de Zumba, cantón Chinchipe, provincia de Zamora Chinchipe al sur del Ecuador, con una población de un promedio de 2485 familias, las cuales están distribuidas en diferentes sectores laborales como son los agricultores, ganaderos, comerciantes, transportistas, artesanos, constructores, educadores, empleados públicos entre otros.

Los grupos de personas a las cuales estará dirigido el servicio que la Cooperativa ofrecerá al mercado, son catalogados como clientes significativos y sensibles a las acciones que la Cooperativa pueda tomar con el objeto de captar mercado, identificando sus hábitos, conductas y necesidades financieras, etc.

g.1.3.1.1) DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. es una institución de derecho privado con personería jurídica propia, cuya actividad principal es la captación de recursos del público, teniendo como objeto 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.

g.1.3.1.2) SERVICIOS

Los productos y servicios que brinda la cooperativa son:

❖ CAPTACIONES:

Proceso mediante el cual el sistema financiero recoge recurso del público ahorrador y los utiliza como fuente del mercado financiero.

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 capacidad de pago a una tasa acordada y a un tiempo determinado.

Los préstamos son con seguro de desgravamen, que será obligatorio para cada uno de los socios que realicen un préstamo.

❖ **SERVICIOS SOCIALES**

Todos los servicios que la Cooperativa está en condiciones de ofrecer y de esta manera servir mejor a los clientes potenciales, que permitan también captar más clientes y por ende ampliar el mercado de la Cooperativa.

❖ **CONVENIOS CON COOPERATIVAS**

Con el afán de prestar un mejor servicio a la comunidad se han firmado convenios con otras entidades financieras de otros lugares que permitan ampliar el servicio que ofrece la Cooperativa.

g.1.3.2) CLIENTE

Nuestros clientes principales son todos los socios de la cooperativa, es decir todos aquellos que forman parte activa de la institución.

Perfil del usuario

Los servicios de la cooperativa están encaminados a satisfacer las necesidades de los clientes, siendo en este caso el cliente potencial el consumidor individual.

g.1.3.3) ELEMENTOS DEL SERVICIO

Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

1. MARCA

Nombre: Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda.

2. LOGOTIPO

GRÁFICO N° 27



Slogan: "Su confianza es nuestra fortaleza"

3. FUNCIONAMIENTO

- Moderna tecnología.
- Excelente recurso humano.

4. GARANTÍAS

- Servicios de calidad.
- Seriedad y cumplimiento.
- Honestidad y transparencia.

5. PRECIO

❖ AHORRO Y DEPÓSITOS A PLAZO FIJO O CAPTACIONES

1. Ahorro a la vista. Interés del 2 a 3%
2. Depósitos a plazo fijo.
 - De \$ 100 hasta \$500 a 30 días = 5%
 - De \$ 100 hasta \$500 a 160 días = 6%
 - De \$ 2000 hasta \$ 10000 a 30 días = 8%
 - De \$ 2000 hasta \$ 10000 a 160 días = 10%
 - De \$ 3000 en adelante a 30 días = 9%
 - De \$ 3000 en adelante a 160 días = 12%
3. Depósitos a certificados de aportación de socios. Interés del 5%
4. Depósitos de ahorros programados. Interés del 7%

❖ CRÉDITOS O COLOCACIONES

Existen varios tipos de colocaciones:

- ✓ Crédito de consumo.
- ✓ Crédito de vivienda.
- ✓ Crédito hipotecario.
- ✓ Créditos emergentes.

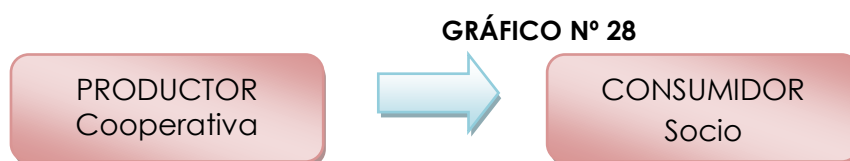
✓ Microcrédito.

Para la creación de la nueva Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO", en la ciudad de Zumba se necesita de la aportación de algunos socios de la misma localidad, dichas aportaciones estarán representadas a través de los certificados de aportación, las mismas que tendrán una buena rentabilidad y serán parte de la cooperativa como socios patrocinadores.

g.1.3.4) DISTRIBUCIÓN O COMERCIALIZACIÓN

Para la distribución del producto (Creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito) cuya finalidad es la prestación de servicios de ahorro y crédito, esta se realizará mediante relación directa entre el productor (socio) y consumidor (cooperativa).

Canal de comercialización



1. MERCADOS DE INSUMOS

Los insumos necesarios para la creación del producto (Creación de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO") son las aportaciones de cada socio las cuales se realizan a través de certificados de aportación cuyo valor es de \$15.00; de ahí que se desprende el análisis de otros insumos como las instalaciones, adecuaciones, equipos, herramientas, etc.

2. ESTRATEGIAS DE MERCADO

✓ Promoción

- ❖ En navidad se dará a todos los socios un adorno navideño.
- ❖ Constantemente se obsequiarán esferos a los socios.

✓ Publicidad y propaganda

- ❖ Publicidad en medios de comunicación de mayor aceptación y existentes en la ciudad (Radio Misión San Antonio y Diario la Hora)
- ❖ Propaganda de trípticos.

g.2.) ESTUDIO TÉCNICO

g.2.1) TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

g.2.1.1) TAMAÑO

Se lo determina en función de la capacidad instalada, misma que se expresa en unidades de producción por año. En este caso no se trata de producir bienes sino generar servicios, por tanto para determinar el tamaño se debe tener en cuenta el significado de capacidad instalada y capacidad utilizada.

g.2.1.1.1) CAPACIDAD INSTALADA

g.2.1.1.1.1) CAPACIDAD INSTALADA EN ESTRUCTURA FÍSICA

Se debe considerar que en casa matriz de la Cooperativa a la que pertenecen 1943 socios y que se trabaja con 40 transacciones diarias

aproximadamente, lo cual nos sirve de base para trabajar en la nueva Agencia.

➤ **CAPACIDAD DE ACUERDO A LA ATENCIÓN.**

Para establecer cuánto personal necesitaremos para laborar en la Agencia en lo que a transacciones se refiere, lo determinamos mediante la siguiente operación.

$$1943 \longrightarrow 40$$

$$1105 \longrightarrow ?$$

$$\frac{1105 \times 40}{1943} = 22.7 = 23 \text{ Transacciones diarias en la nueva Agencia.}$$

$$23 \times 5 = 115 \text{ Transacciones semanales.}$$

$$115 \times 4 = 460 \text{ Transacciones mensuales.}$$

$$460 \times 12 = 5.520 \text{ Transacciones anuales.}$$

Por tales circunstancias se considera suficiente una sola persona para que ocupe el puesto de recibidor – pagador.

g.2.1.1.1.2) CAPACIDAD INSTALADA EN DÓLARES

Para medir la capacidad instalada de nuestro proyecto lo realizamos en función de los recursos monetarios para cubrir la demanda, es decir tratamos de capacidad financiera.

El monto global destinado a créditos, considerando el promedio de ahorros \$ 38,11; con un plazo de pago de 2 a 3 años lo determinamos de la siguiente manera.

1. Los recursos financieros para los créditos provienen de las siguientes fuentes:

- Captación de ahorros.
 - Certificados de aportación.
2. No todos los ingresos pueden ser colocados en créditos, se necesita disponer de recursos monetarios para retiros de ahorros; es decir tener liquidez.
 3. El margen financiero debe permitir cubrir los costos de operación.

Analizando los factores antes indicados tenemos:

❖ **CAPTACIONES DE AHORROS**

Se ha determinado que para el primer año serán 1105 socios los que pertenezcan a la cooperativa, si consideramos la capacidad de ahorro de \$38,11 mensuales y de ello tomamos únicamente el 50% de la capacidad de ahorro; es decir \$ 19,05; ya que se debe considerar que es dinero del que los socios pueden disponer en cualquier momento.

Se debe considerar el siguiente ingreso:

$$1105 \times \$ 19,05 = \$ 21.050,25 \text{ mensuales.}$$

$$21.050,25 \times 12 \text{ meses} = \$ \mathbf{252,603,00} \text{ al año.}$$

❖ **CERTIFICADOS DE APORTACIÓN**

De acuerdo a lo que se maneja en la Cooperativa y de acuerdo a las políticas establecidas, para ser socio activo de la misma se debe tener al menos \$ 15.00 dólares en la cuenta certificados de aportación, por tanto:

$$1105 \times 15,00 = \$ \mathbf{16.573,86.}$$

Se debe considerar que éste 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 N° 43

INGRESOS					
RUBROS		SOCIOS	VALOR	MESES	TOTAL DE INGRESOS
Captación de ahorros	de	1105	\$ 19,05	12	252,603,00
Certificados de aportación	de	1105	\$ 15,00	1	16.573,86
TOTAL					269.176,86

Fuente: Valores establecidos por la Cooperativa

Elaboración: Las Autoras.

Con estos valores la cooperativa tiene una capacidad financiera de \$269.178,86 para otorgar los siguientes créditos en el año:

$\$269.176,86 / \$ 2974,18 = 91$ créditos por año, tomando en cuenta el valor promedio de créditos que determinamos en el estudio de mercado.

g.2.1.1.2) CAPACIDAD UTILIZADA

La cooperativa utilizará el 100% 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

Para los años de 2 a 10 se considera además como ingresos los intereses provenientes de la colocación de créditos a los socios de la cooperativa.

g.2.1.2) LOCALIZACIÓN

Se busca determinar objetivamente el lugar ideal en el cual se ubicará la Agencia de la Cooperativa de Ahorro Y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. para ello tomamos en consideración dos aspectos:

La localización macro.

La localización micro.

g.2.1.2.1) LOCALIZACIÓN MACRO

De acuerdo con los resultados de los estudios de mercado antes realizados, es factible la apertura de una Agencia de la Cooperativa "CREDIAMIGO" Ltda. en la ciudad de Zumba, debido a que el mercado potencial justifica la posibilidad de captar clientes.

El proyecto se ubicará en:

- País Ecuador
- Región Sur
- Provincia Zamora Chinchipe
- Cantón Chinchipe

GRÁFICO Nº 29

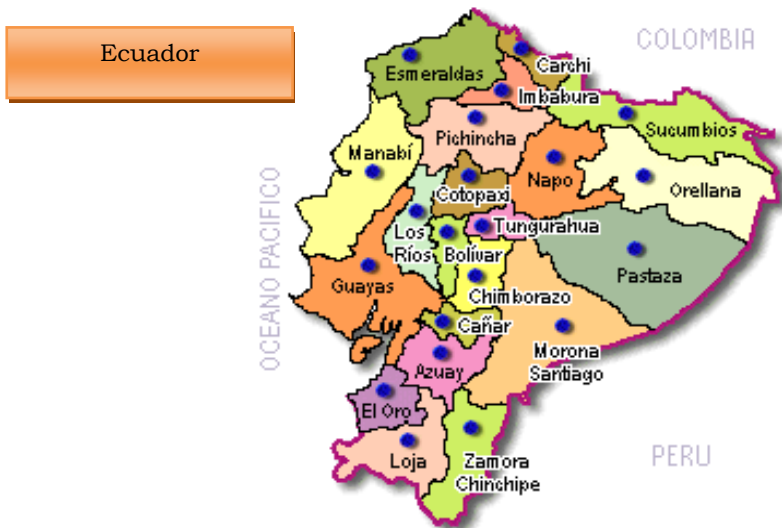
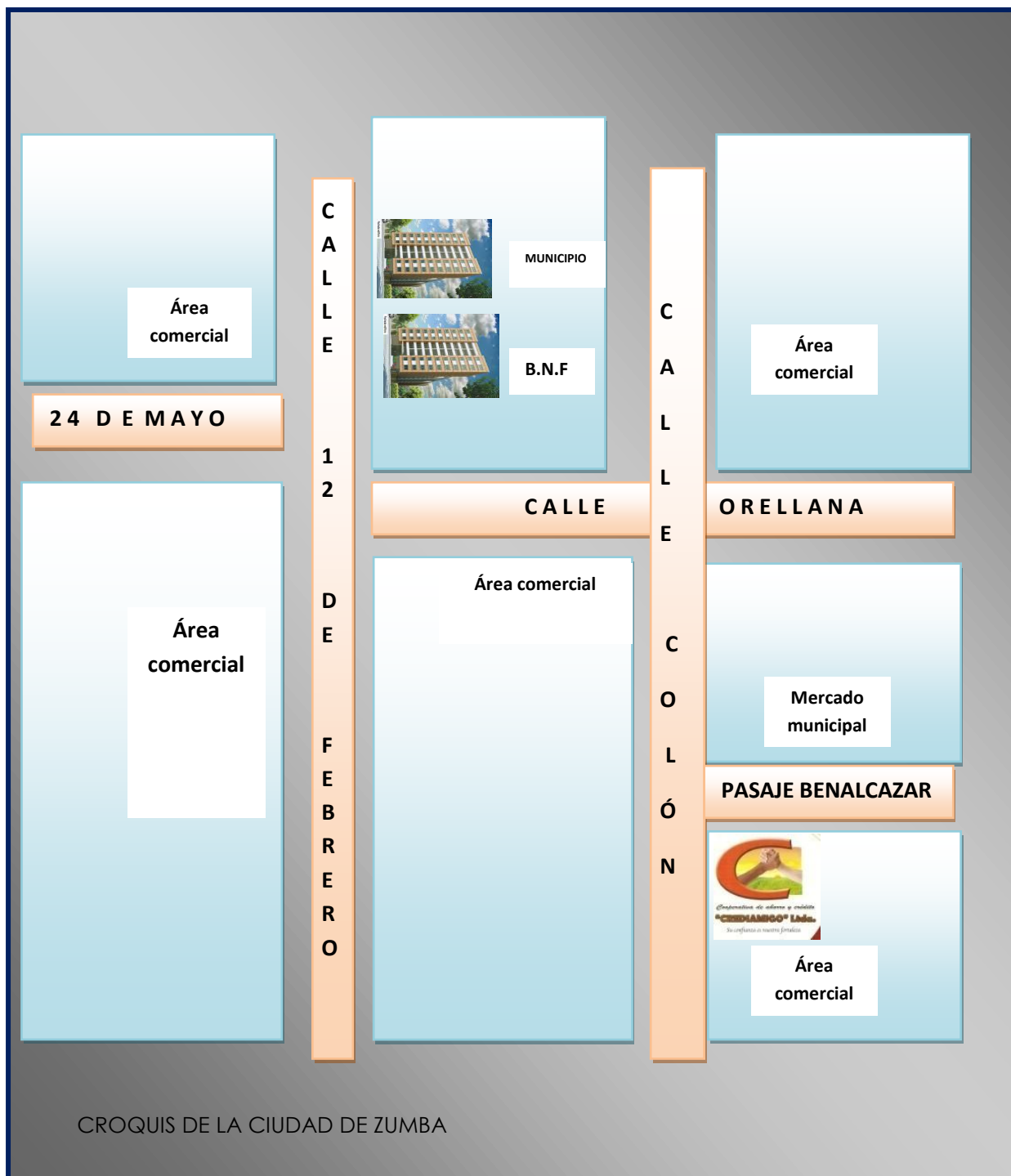


GRÁFICO Nº 30

Zamora Chinchipe



GRÁFICO N° 31



g.2.2) REQUERIMIENTOS PARA OPERACIÓN

g.2.2.1) ACTIVOS FIJOS

Son todos los bienes materiales llamados también tangibles, que servirán para la prestación del servicio de ahorro y crédito.

g.2.2.1.1) EQUIPOS DE OFICINA

En lo que a equipo de oficina se refiere y que constituye un activo indispensable para el buen funcionamiento de la cooperativa en la prestación de servicios.

- ↯ Sumadora.
- ↯ Calculadoras.
- ↯ Teléfonos.

g.2.2.1.2) MUEBLES Y ENSERES

Serán utilizados en la adecuación de las oficinas y se pueda trabajar a plenitud.

- Escritorio ejecutivo.
- ↯ Escritorios de madera.
- ↯ Cauter.
- ↯ Módulo para papeletas.
- ↯ Silla giratoria.
- ↯ Sillas fijas.
- ↯ Estafetas.
- ↯ Archivadores.

g.2.2.1.3) PERSONAL

Para que la Agencia de Cooperativa "CREDIAMIGO" Ltda.opere eficientemente es necesario que cuente con un equipo de trabajo, por ello se determina que el personal necesario es el siguiente:

1. Un Jefe de Agencia.
2. Un Recibidor - Pagador.
3. Un Oficial de Crédito.
4. Un Guardia de Seguridad.

g.2.3) INGENIERÍA DEL PROYECTO**g.2.3.1) COMPONENTE TECNOLÓGICO****g.2.3.1.1) DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO**

Para brindar los servicios financieros es necesario que la Agencia cuente con las herramientas básicas para su normal operación, por ello debe contar con el siguiente equipo:

El equipo requerido para la prestación de los servicios financieros, estará compuesto por tecnología de punta y lo constituyen los equipos de computación.

- Computadoras.
- Impresoras.
- Paquetes informáticos.

g.2.3.1.2) INFRAESTRUCTURA Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA.

El espacio físico que ocupará la Agencia de la Cooperativa será dividido de acuerdo a las necesidades de cada área, la misma que constará de:

FUNCIÓN	ÁREA
1 Jefe de agencia	5x 3.5 m ²
1 Oficial de crédito	5x 3.5 m ²
1 Recibidor – Pagador	4x2.5 m
1 Guardia	

g.2.3.1.3) DISTRIBUCIÓN FÍSICA

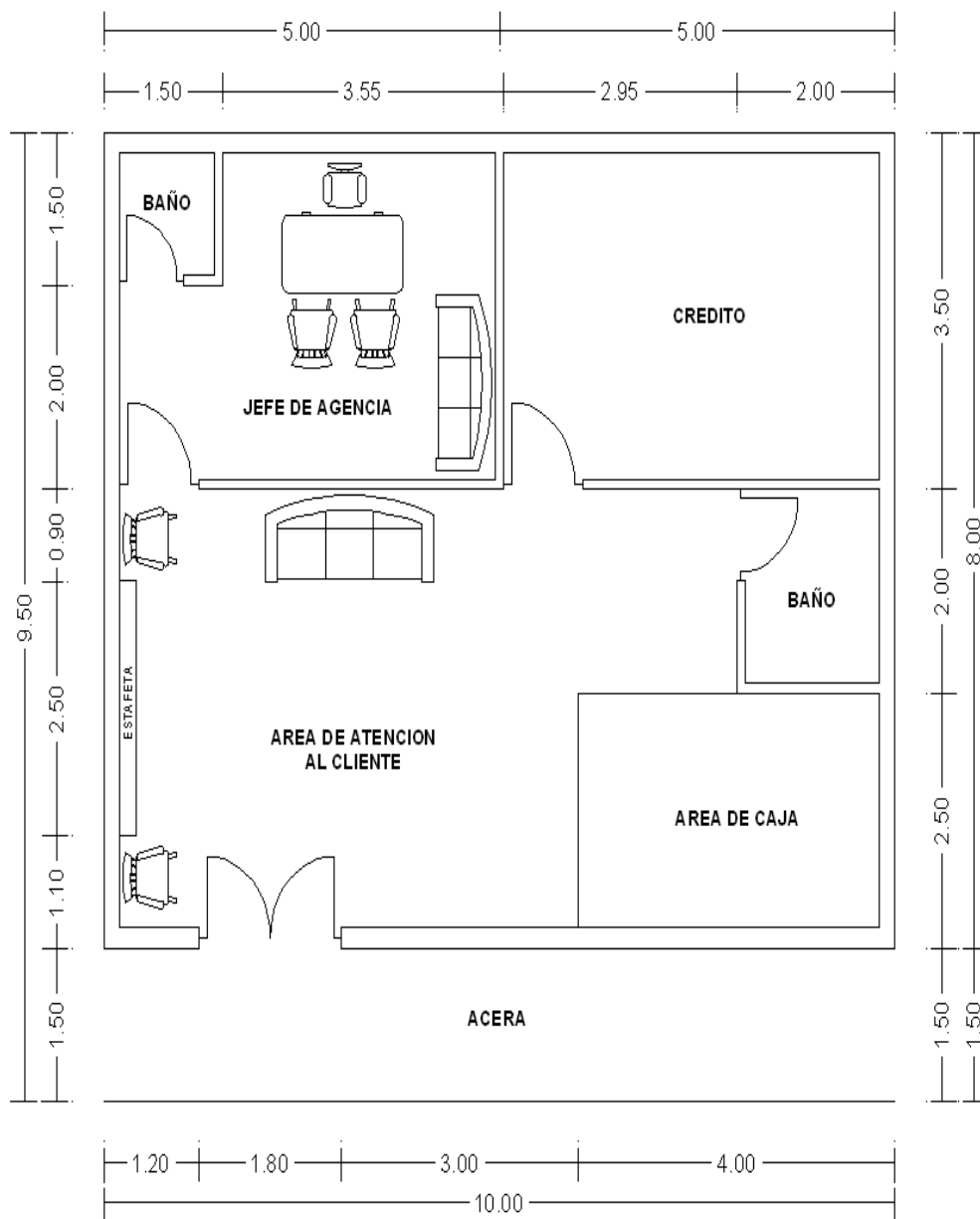
El espacio físico tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional e internacional.

El espacio que contará esta institución será de 95m², el mismo que estará debidamente distribuido de acuerdo a las necesidades para la prestación del servicio.

Para implantar esta Institución Financiera se requiere un espacio físico de 95 metros cuadrados los cuales se distribuyen de la siguiente forma.

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA "CREDIAMIGO" Ltda.

GRÁFICO N° 32



g.2.4) PROCESO DE GENERACIÓN DE LOS SERVICIOS

La prestación de los servicios comprende diferentes fases, las mismas que son descritas a continuación.

- Proceso de apertura de libreta.
- Proceso de inversiones o depósitos a plazo fijo.
- Proceso de servicio de crédito.
- Proceso de servicio de depósitos.
- Proceso de servicio de retiros.

g.2.4.1) Proceso de apertura de libreta.

Este proceso se lo realiza con el fin de captar y aumentar el número de clientes los mismos que pueden acceder a todos los servicios que ofrece la Agencia de la Cooperativa y de esta manera obtener rentabilidad como empresa.

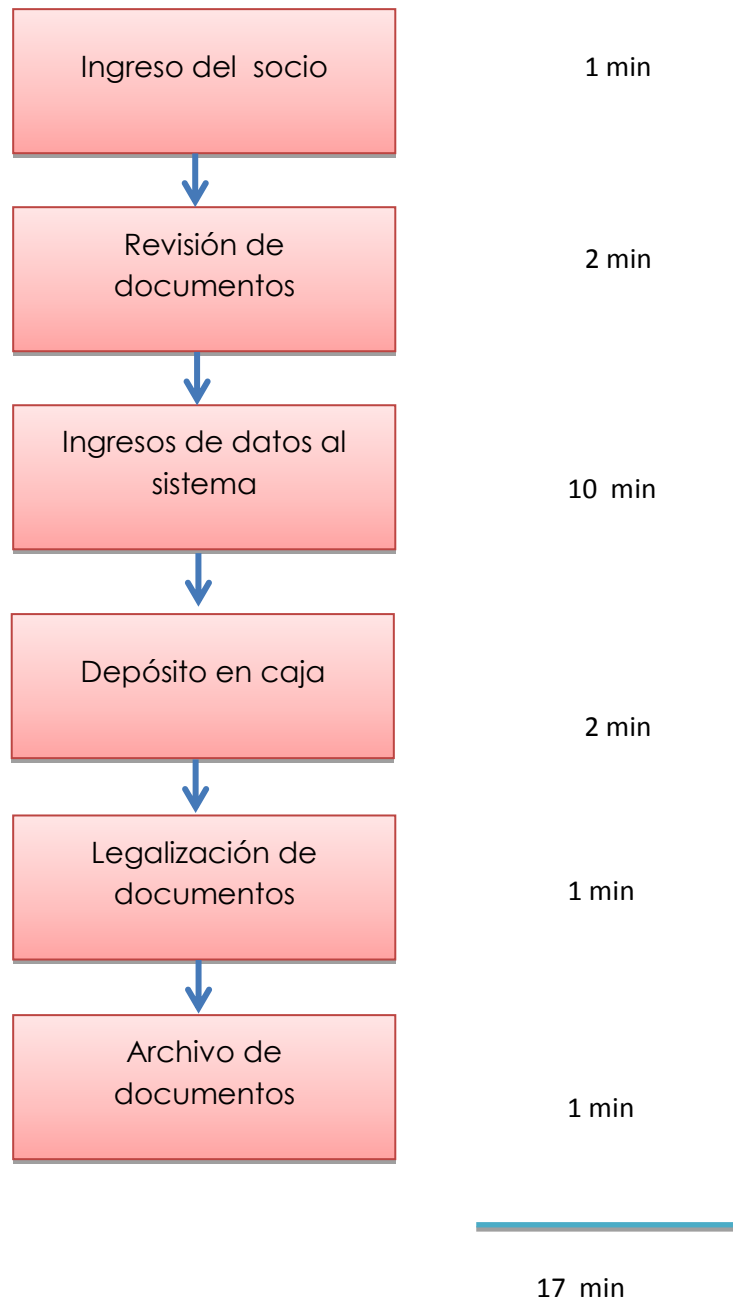
CUADRO N° 44

APERTURA DE LIBRETA			
N°	ACTIVIDADES	TIEMPO	RESPONSABLE
1	Ingreso del cliente a la agencia.	1 minuto	Cliente
2	Se procede a la revisión de los requisitos solicitados.	2 Minutos	Jefe de Agencia
3	Se ingresa los datos al sistema.	10 Minutos	
4	Se realiza el depósito en caja.	2 Minutos	
5	Se legalizan los documentos que avalen ser socio de la entidad.	1 Minuto	
6	Archivo de documentos.	1 Minuto	
TOTAL		17 Minutos	

Fuente: Información de la Cooperativa.

Elaboración: La Autoras.

GRÁFICO N° 33
**FLUJOGRAMA DEL PROCESO
APERTURA DE LIBRETA**



g.2.4.2) Proceso de inversiones o Depósitos a Plazo Fijos.

Este proceso se lo realiza con el fin de captar dinero a tasas de interés llamativas para los socios y de esta manera colocar en el mercado a una tasas de interés a más altas de lo que se capta, siendo así una de las formas de obtener utilidades.

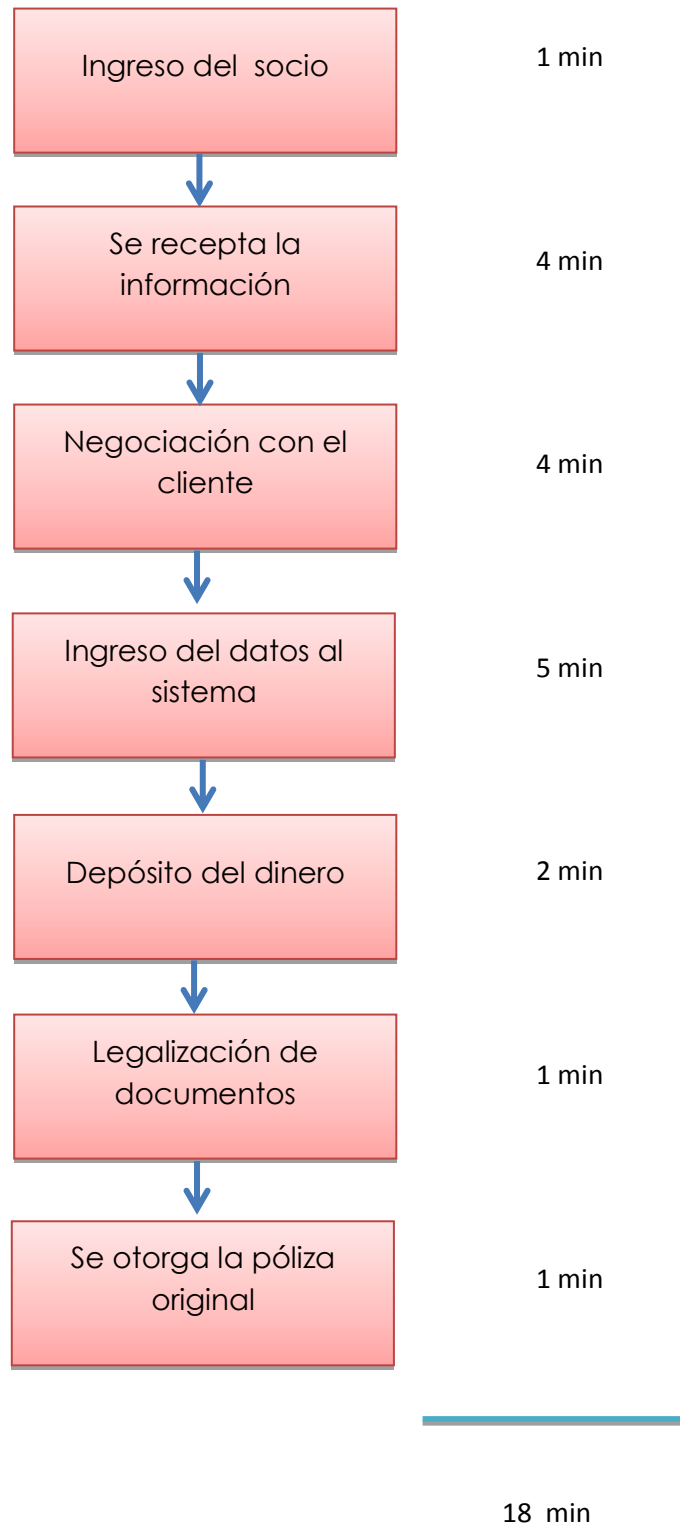
CUADRO N° 45

INVERSIONES			
N°	ACTIVIDADES	TIEMPO	RESPONSABLE
1	Ingreso del cliente a la agencia.	1 minuto	Cliente
2	Se recepta da la información necesaria.	4 minutos	Jefe de Agencia
3	Se procede a la negociación de los intereses y tiempo establecidos.	4 minutos	
4	Se ingresa los datos al sistema.	5 minutos	
5	Se realiza el depósito en caja.	2 minutos	Cajero
6	Se legalizan los documentos que respalden la inversión.	1 minuto	Jefe de Agencia
7	Se le otorga la póliza original al socio.	1 minuto	
TOTAL		18 Minutos	

Fuente: Información de la Cooperativa.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 34
**FLUJOGRAMA DEL PROCESO
INVERSIONES**



g.2.4.3) Proceso de servicio de crédito.

Proceso mediante el cual se otorga dinero a los socios, para que lo devuelvan en un tiempo determinado y a una tasa de interés estipulada, esto con el fin de que ellos lo administren de acuerdo a sus necesidades, tomando en cuenta que respalden dicho crédito.

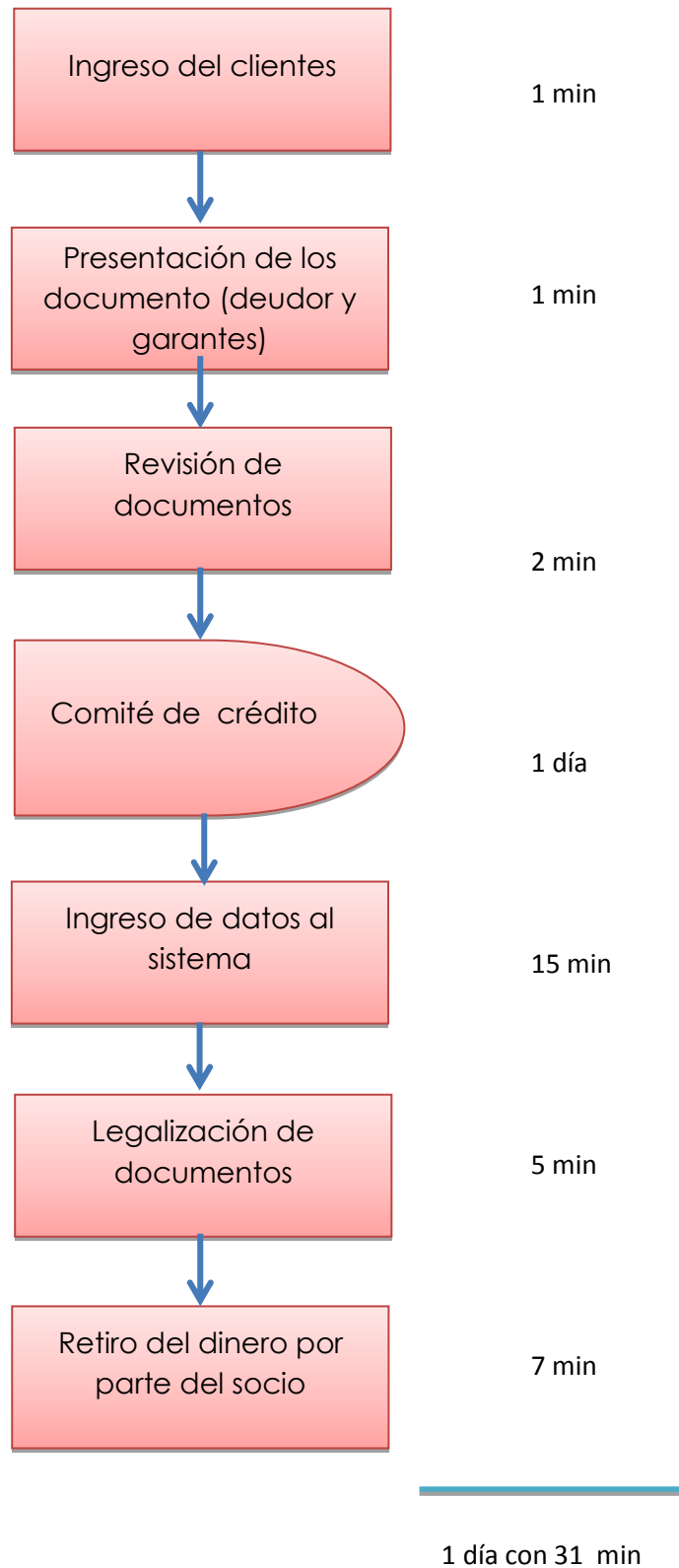
CUADRO N° 46

OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS				
N°	ACTIVIDADES	TIEMPO		RESPONSABLE
1	Ingreso del cliente a la agencia.	1	Minuto	Socio
2	Presentación de los documentos del deudor y de los garantes.	1	Minutos	Socio
3	Se revisa los documentos.	2	Minutos	Oficial de Crédito
4	Posteriormente se procede a analizar toda la documentación en comité para aprobar o rechazar el crédito.	1	Día	
5	Luego se ingresan datos al sistema y se procede a liquidar el crédito, anticipando condiciones que acarrea el préstamo al socio.	15	Minutos	Comité de Crédito
6	Se procede a legalizar los documentos que respalden el crédito, tanto el deudor como los garantes.	5	Minutos	Oficial de Crédito
7	El socio retira su dinero, realizando el procedimiento de retiro de ahorros.	7	Minutos	Oficial de Crédito
	TOTAL	1 día con 31 minutos		Cajero (a)

Fuente: Información de la Cooperativa.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 35
**FLUJOGRAMA DEL PROCESO
OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS**



g.2.4.4) Proceso de servicio de depósitos.

Proceso en donde los socios de la Cooperativa ahorran su dinero ganando una tasa de interés interesante, pudiendo disponer de ellos el momento que lo soliciten.

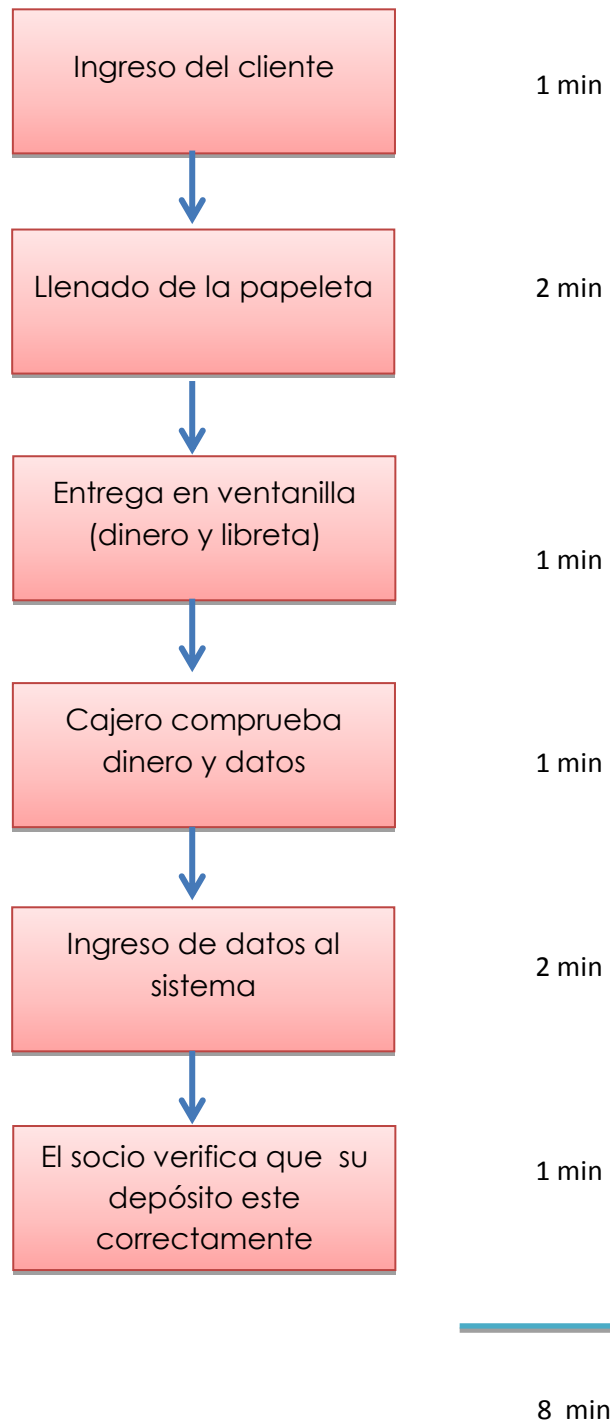
CUADRO N° 47

DEPÓSITO DE AHORROS			
N°	ACTIVIDADES	TIEMPO	RESPONSABLE
1	Ingreso del cliente a la agencia.	1 Minuto	Cajero (a)
2	Llena la papeleta de depósito con los datos solicitados y correctamente.	2 Minutos	
3	Entrega en ventanilla la papeleta con la libreta y el dinero.	1 Minuto	
4	El cajero comprueba la cantidad de dinero a depositar.	1 Minuto	
5	Se ingresan los datos al sistema y se registra la transacción.	2 Minutos	
6	El socio verifica que su transacción este correctamente.	1 Minuto	
TOTAL		8 minutos	

Fuente: Información de la Cooperativa.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 36
**FLUJOGRAMA DEL PROCESO
DEPÓSITOS DE AHORROS**



g.2.4.5) Proceso de servicio de retiros

Pues este proceso es el complemento del anterior, ya que luego de realizar sus depósitos y si el cliente lo requiere, puede disponer de estos recursos cuando lo necesiten y proceden a realizar el retiro de su dinero.

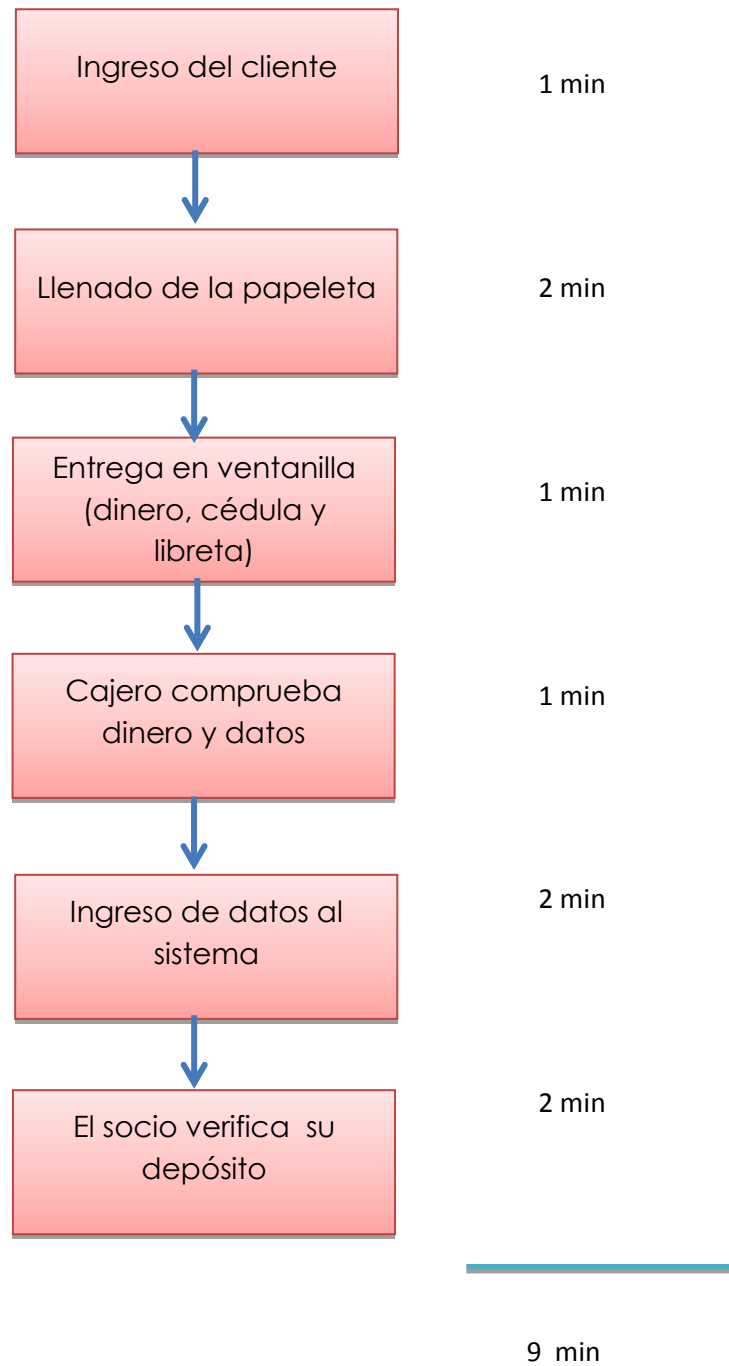
CUADRO N° 48

RETIRO DE AHORROS			
N°	ACTIVIDADES	TIEMPO	RESPONSABLE
1	Ingreso del cliente a la agencia.	1 Minuto	Cajero (a)
2	Llena la papeleta de retiro con los datos solicitados y correctamente.	2 Minutos	
3	Entrega en ventanilla la papeleta, la libreta y cédula.	1 Minuto	
4	El cajero comprueba los datos de la papeleta con libreta y cédula.	1 Minuto	
5	Se ingresan los datos al sistema y se registra la transacción.	2 Minutos	
8	El socio revisa la transacción correspondiente y el cajero realiza el arqueo correspondiente.	2 Minuto	
TOTAL		9 Minutos	

Fuente: Información de la Cooperativa.

Elaboración: Las Autoras.

GRÁFICO N° 37
**FLUJOGRAMA DEL PROCESO
RETIRO DE AHORROS**



g.3) ESTUDIO ADMINISTRATIVO

g.3.1) ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

g.3.1.1) BASE LEGAL

g.3.1.1.1) ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA

Este documento es certificadorio de la conformación legal de la empresa, en el que se incluyen todos los datos referenciales de los socios con los cuales se constituyó la empresa, en nuestro caso ya está constituida legalmente.

g.3.1.1.2) RAZÓN SOCIAL

Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda.

g.3.1.1.3) DOMICILIO

La Agencia de la Cooperativa tendrá su domicilio principal en la ciudad de Zumba, Cantón Chinchipe, Provincia de Zamora Chinchipe, en el barrio Central.

g.3.1.1.4) OBJETO DE LA SOCIEDAD

El objeto que tendrá la empresa, es de captar dinero y colocar créditos, brindando un mejor desarrollo a la ciudad y de esta manera obtener utilidades y el crecimiento de la Cooperativa, teniendo como mercado inicial la ciudad de Loja.

g.3.1.1.5) CAPITAL SOCIAL

El total de la inversión será del 100%; es decir; de los fondos propios de la Matriz de la Cooperativa equivalente a \$ 29.305,16

g.3.1.1.6) TIEMPO DE DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

El proyecto tendrá una vida útil de 10 años, por lo que las actividades de la empresa tendrán ese tiempo de duración, tomando en consideración el crecimiento que se dé posteriormente.

g.3.2) ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Representada por los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, estableciendo los niveles jerárquicos de autoridad.

Está conformado por un conjunto de organismos agrupados de acuerdo al grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realicen.

g.3.2.1) NIVELES JERÀRQUICOS

g.3.2.1.1) NIVEL LEGISLATIVO: Está conformado por la Asamblea General de Socios, el Concejo de Administración y Consejo de Vigilancia que funcionaran como órgano de conducción superior.

g.3.2.1.2.) NIVEL EJECUTIVO: Este nivel está compuesto por Jefe de Agencia, el mismo que será encargado de tomar decisiones legales, contables y administrativas de la agencia.

g.3.2.1.3) NIVEL ASESOR: A este nivel pertenece un profesional de derecho, que brindara asesoría temporal a la agencia.

g.3.1.4) NIVEL OPERATIVO: Dentro de este nivel existen también algunos operarios que tendrán relación de dependencia con el Jefe de Agencia, estos son: El oficial de crédito, el receptor- pagador y el guardia que son

colaboradores, encargados de ejecutar las decisiones que se han tomado a nivel superior.

g.3.2.2) TÉCNICAS DE ORGANIZACIÓN

g.3.2.2.1) ORGANIGRAMAS: A través de los organigramas se representara de manera gráfica la estructura formal de la organización de la empresa, revelando los niveles jerárquicos y las principales funciones que tendrá cada puesto de trabajo.

La nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO Ltda." contará con los departamentos básicos los cuales serán expresados en los organigramas:

- ✓ Estructural.
- ✓ Funcional.
- ✓ Posicional.

GRÁFICO N° 38

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA “CREDIAMIGO” Ltda.

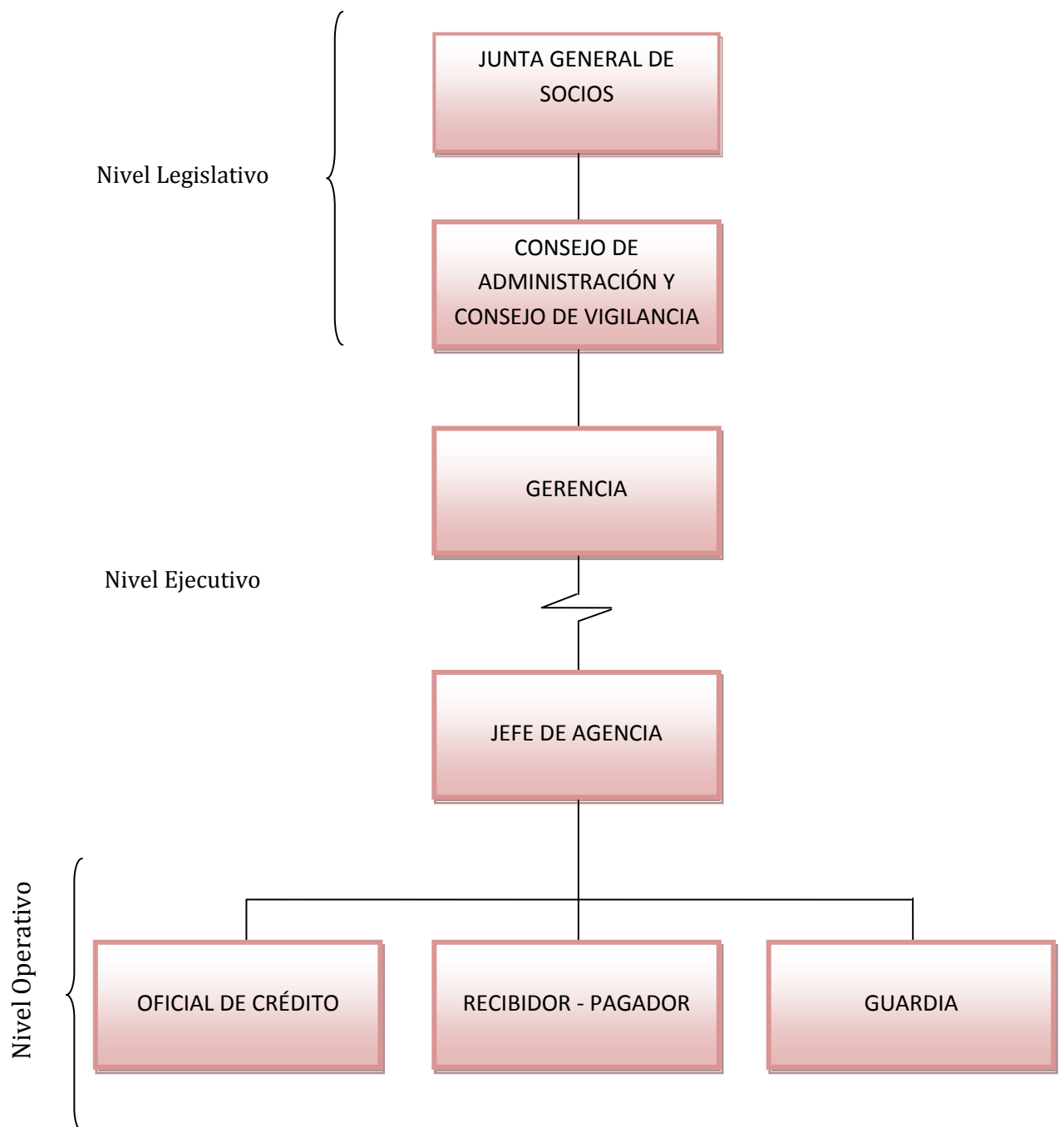


GRÁFICO N° 39

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA “CREDIAMIGO” Ltda.”

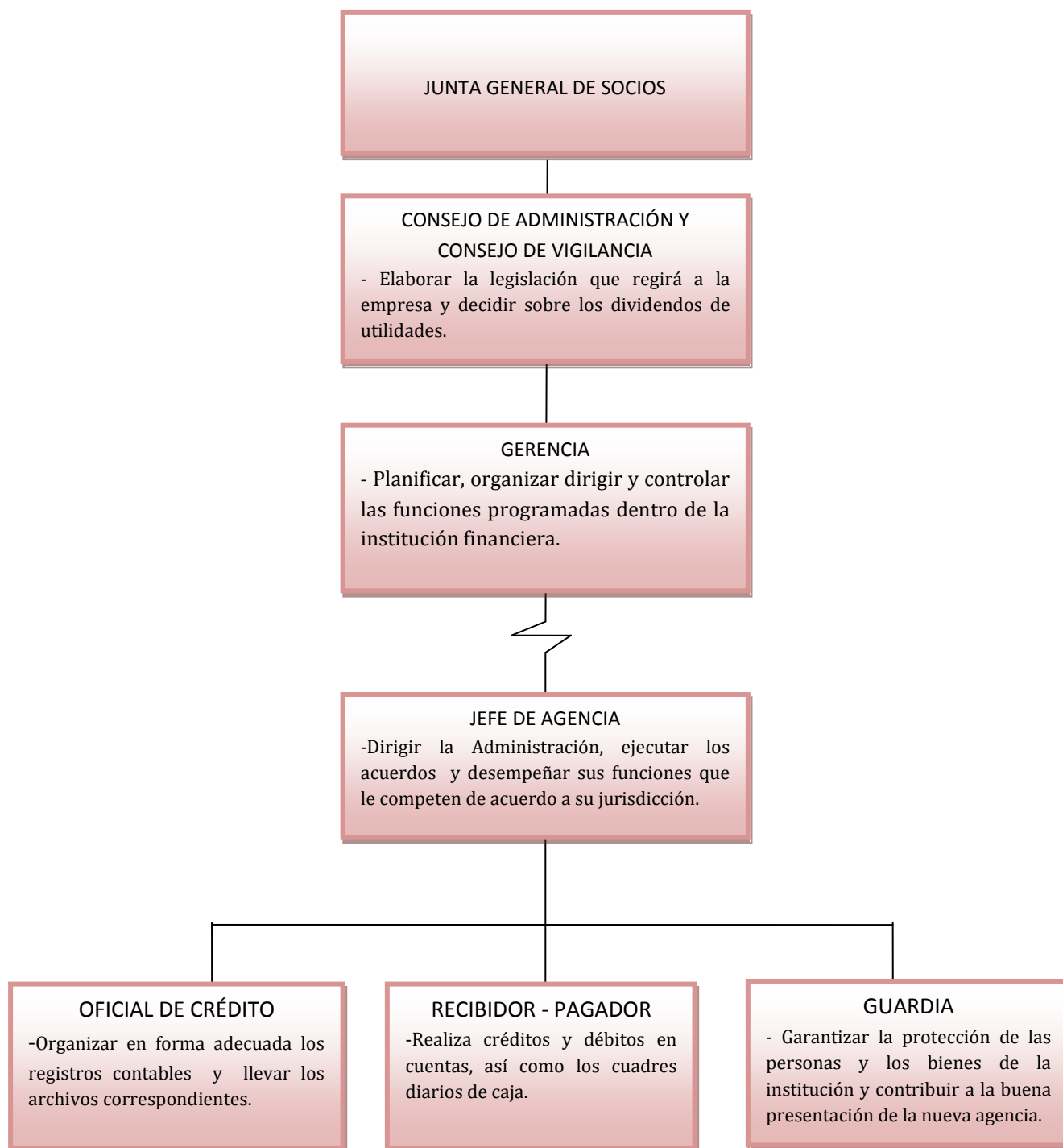
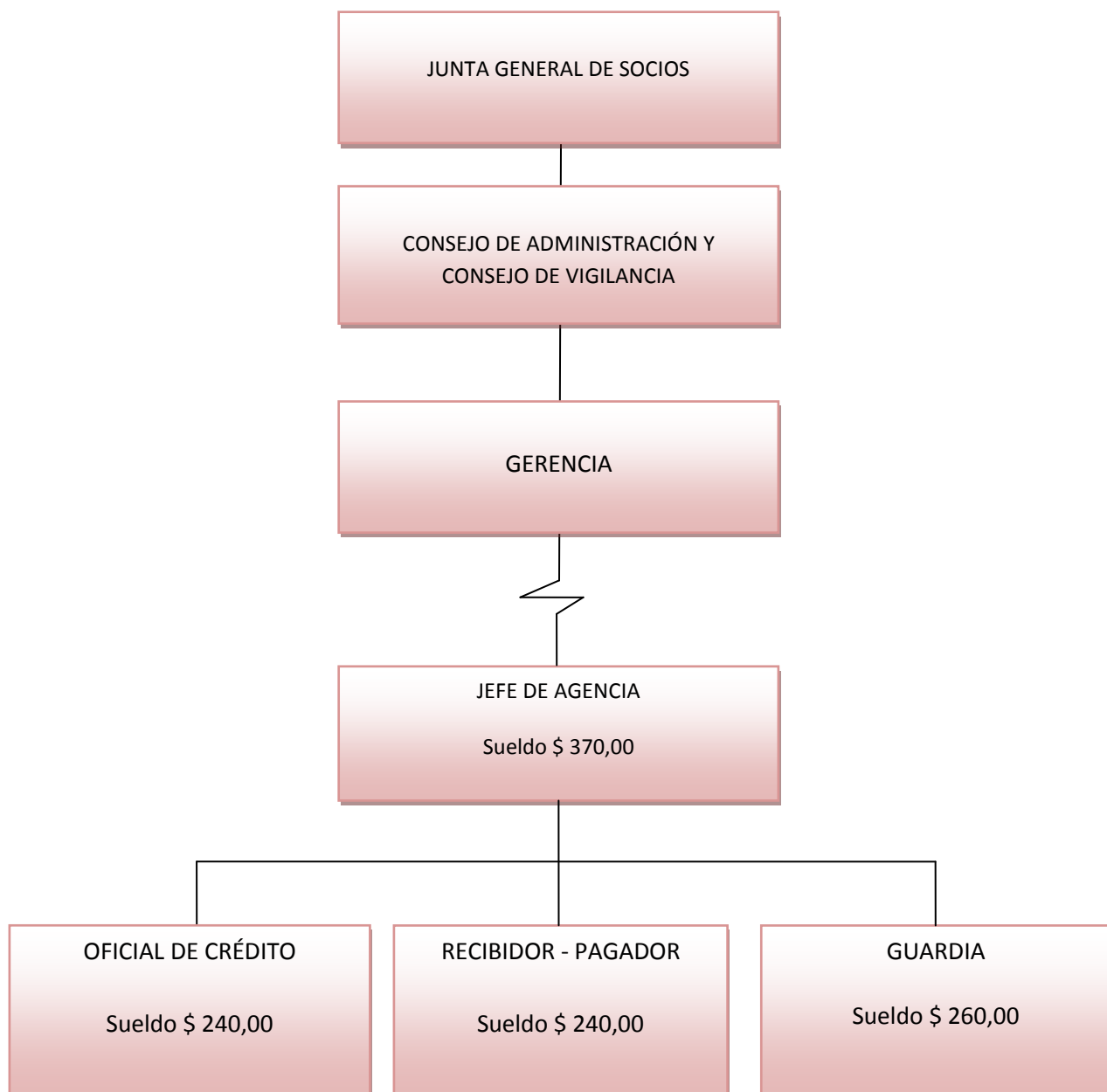


GRÁFICO N° 40

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA "CREDIAMIGO" Ltda.



g.3.2.2.2) MANUALES ADMINISTRATIVOS

Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización.

g.3.2.2.2.1) MANUAL DE FUNCIONES DE LA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CREDIAMIGO Ltda.”

Es un documento en el que define los requerimientos y las actividades específicas de todos y cada uno de los cargos a ocuparse en la organización.

CÓDIGO: 004
Nivel jerárquico: Ejecutivo
Título del Puesto: JEFE DE AGENCIA

Naturaleza del trabajo:

- El Jefe de Agencia elegido debe dirigir la Administración, ejecutar los acuerdos y desempeñar sus funciones que le competen de acuerdo a su jurisdicción.

Naturaleza del trabajo:

- Planificar, programar, organizar, ejecutar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la Cooperativa a fin de lograr los objetivos propuestos.

Funciones:

- Investigar y atender los requerimientos de servicios financieros de los clientes de su área de gestión, según políticas y procedimientos establecidos.
- Supervisar y coordinar actividades contables, trabajo que debe ejecutarse con mínimo de errores en el desempeño de sus labores. Responsabilidad administrativa por la correcta aplicación de normas y procedimientos contables.
- Informar al socio/cliente sobre todos los servicios y beneficios que ofrece la cooperativa;
- 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 de crédito prendarias e hipotecarias para su resolución.
- Acreditar los préstamos concedidos por la comisión de crédito en las cuentas respectivas de socios y clientes.
- Establecer la morosidad diaria de la agencia según reportes elaborados.
- Informar periódicamente sobre la gestión de la agencia, según procedimientos establecidos.

Características de la clase:

- Responsabilidad administrativa económica y técnica en la ejecución de las tareas.

Requisitos del puesto:

- Título profesional en Ingeniería Comercial.
- Experiencia mínima 1 año.
- Curso de relaciones humanas.
- Cursos de computación.

CÓDIGO: 005
Nivel jerárquico: Nivel Operativo
Título del puesto: OFICIAL DE CRÉDITO

Naturaleza del trabajo:

- Apoya la gestión del Oficial de crédito e informa de los servicios financieros a socios y clientes potenciales.

Funciones:

- Promover los servicios de crédito de la cooperativa en su área de gestión, según políticas y reglamento de crédito vigente.
- Evaluar y recomendar la aprobación o denegación de solicitudes de crédito según políticas y reglamento de crédito vigentes.
- Realizar el seguimiento del crédito; utilización, recuperación, calificación del riesgo y constitución de provisiones, según reglamento de crédito y procedimientos vigentes.
- Elaborar y presentar informes periódicos de la morosidad de los deudores, según normas, leyes y procedimientos vigentes.
- Coordinar acciones administrativas de cobro de créditos en mora y proveer información y documentos de soporte para las acciones judiciales.

Características de la clase:

- Responsabilidad administrativa económica y técnica en la ejecución de las tareas.

Requisitos mínimos:

- Cuarto año de Finanzas, Ingeniería Comercial, Auditoría / Contabilidad, Economía.
- Experiencia mínima 1 año.
- Curso de relaciones humanas.

CÓDIGO: 006
Nivel jerárquico: Operativo
Título del puesto: RECIBIDOR - PAGADOR

Naturaleza del trabajo:

- Custodiar los valores a su cargo, de acuerdo a las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas, realiza créditos y débitos en cuentas. Realiza cuadros diarios de caja. Transfiere recaudaciones.

Funciones:

- Activar diariamente las cajas según sistema establecido.
- Recibir y pagar dinero por varios conceptos, según requerimientos de socios y clientes, verificando montos, autenticidad, documentos de soporte, identidad y más aspectos.
- Atender a los socios en las diferentes transacciones, depósitos y retiros.
- Comprobar que el cuadro del sistema sea el correcto con el movimiento de caja.
- Revisar que las papeletas cumplan con los requisitos legales.
- Constatar que los cheques requeridos estén debidamente legalizados.
- Realizar diariamente el cuadro de caja.
- Efectuar el reporte de las transacciones realizadas en el día.

Características de la clase:

- Responsabilidad administrativa económica y técnica en la ejecución de las tareas.

Requisitos mínimos:

- Segundo año de Finanzas, Ingeniería Comercial, Auditoría / Contabilidad, Economía.
- Experiencia mínima 1 año.
- Curso de relaciones humanas.

CÓDIGO: 007
Nivel jerárquico: Nivel Operativo
Título del puesto: Conserje y Guardia

Naturaleza del trabajo:

- Garantizar la protección de las personas y los bienes de la institución y contribuir a la buena presentación de la nueva agencia conservando así su buena imagen.

Funciones:

Conserje:

- Abrir las oficinas y hacer la limpieza de las mismas.
- Remitir correspondencia a clientes.
- Hacer uso adecuado de los materiales e insumos de limpieza
- Realizar cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato

Guardia:

- Controlar el ingreso, permanencia y salida del personal
- Mantener permanentemente vigilada la Institución Financiera
- Mostrar en todo momento paciencia sobre todo educación.

Características de la clase:

- Responsabilidad administrativa económica y técnica en la ejecución de las tareas.

Requisitos mínimos:

- Título de bachiller.
- Conocimientos en seguridad.

g.4) ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero refleja aspectos importantes de la gestión del negocio, 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 compararla con sus competidores.

g.4.1) 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. Cabe señalar que mucha de la información obtenida en los presupuestos está basada según información emitida de acuerdo a normas y reglamentos de la Cooperativa "CREDIAMIGO" Ltda.

La inversión se basa en activos:

- ◆ Fijos.
- ◆ Diferidos.
- ◆ Circulantes.

g.4.1.1) ACTIVOS FIJOS

Estos activos son necesarios para brindar el servicio, siendo inversiones en bienes tangibles que se utilizarán para la operación normal de la empresa; estos equipos deben reunir ciertas características que permiten su operación adecuada para brindar el servicio.

Entre los cuales tenemos:

g.4.1.1.1) EQUIPOS DE COMPUTACIÓN:

Las computadoras serán utilizadas para almacenar la información, procesar datos y obtener resultados que nos permitan trabajar con mayor eficiencia y eficacia, y a la vez actúen como una herramienta de telecomunicación a través del empleo de las nuevas tecnologías de redes e internet.

Dentro del equipo de cómputo necesario para operar tenemos un valor de \$ 1950,00, detallados a continuación.

CUADRO N° 49
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadoras SANSUNG	3	550,00	1650,00
Impresora CANON MP 190 (Copiadora, escaner)	2	120,00	240,00
Impresora EPSON LX_300+II	1	60,00	60,00
TOTAL			1950,00

Fuente: Clone Shop.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.1.2) MUEBLES Y ENSERES:

La cuenta muebles y enseres, también denominada mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa; todo esto por un valor de \$ 1572,00, las cuales detallamos en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 50
MUEBLES Y ENSERES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio tipo gerente	1	200,00	200,00
Escritorio demadera	1	100,00	100,00
Stand 1m de ancho	1	50,00	50,00
Cauter	1	450,00	450,00
Módulo para papeletas	1	80,00	80,00
Sillas giratorias	4	75,00	300,00
Sillas fijas	5	30,00	150,00
Estafetas	1	17,00	17,00
Archivadores de 4 gavetas	1	225,00	225,00
TOTAL			1.572,00

Fuente: Decomadera S.A.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.1.3) EQUIPOS DE SEGURIDAD:

Necesarios para dotar a la persona encargada de la seguridad de la empresa de todos los implementos necesarios para que cumpla con su trabajo, los mismos que están valorados en \$ 638,00 y se detallan a continuación.

CUADRO N° 51
EQUIPOS DE SEGURIDAD

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Caja fuerte	1	400,00	400,00
Chaleco antibalas	1	150,00	150,00
Gas pimienta	1	16,00	16,00
Funda con candado para caja	1	12,00	12,00
Balas calibre 38	6	10,00	60,00
TOTAL			638,00

Fuente: Almacén Cedillo.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.1.4) ÚTILES DE OFICINA:

Los útiles de oficina serán empleados para agilizar el trabajo del usuario y ahorrar tiempo tanto para el empleado como para el cliente, representados por el valor de \$120,00; estos tendrán que ver con la adquisición de los siguientes materiales:

CUADRO N° 52
ÚTILES DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadoras	1	70,00	70,00
Calculadoras	2	15,00	30,00
Teléfonos	1	20,00	20,00
TOTAL			120,00

Fuente: La Reforma.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.1.5) TOTAL DE ACTIVOS FIJOS

En resumen el total de bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de funcionamiento de la empresa tenemos un valor \$ 4.280,00; detallados a continuación.

CUADRO N° 53

TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Equipos de computación	1.950,00
Muebles y enseres	1.572,00
Equipos de seguridad	638,00
Útiles de oficina	120,00
TOTAL	4.280,00

Fuente: Cuadros N° 49, 50, 51,52

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.2) ACTIVOS DIFERIDOS

Son los gastos realizados por la empresa, y que unas veces pagadas no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al construir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos, estos están conformados de la siguiente manera según este proyecto:

g.4.1.2.1) PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO:

Elementales para la puesta en marcha de la cooperativa considerando los trámites que fueren necesarios para respaldar la legalidad de la empresa.

CUADRO N° 54

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO		
DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Permisos municipales	300,00	300,00
Permiso de los bomberos	50,00	50,00
TOTAL		350,00

Fuente: Municipio y Cuerpo de bomberos.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.2.2) SOFTWARE:

Consiste en programas informáticos que sirven para controlar e interactuar con el sistema operativo, proporcionando control sobre el hardware y dando soporte a otros programas.

CUADRO N° 55

SOFWARE			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Software	1	250,00	250,00
TOTAL			250,00

Fuente: Siscompu.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.2.3) ESTUDIO DE FACTIBILIDAD:

Realizado para determinar la aceptación o rechazo del proyecto, mismo que nos proporcionara la información necesaria para la consecución del mismo.

CUADRO N° 56

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Estudio de factibilidad	1	1000,00	1.000,00
TOTAL			1.000,00

Fuente: Colegio de Ingenieros Comerciales

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.2.4) ADECUACIÓN DEL LOCAL

Tiene que ver con las modificaciones e instalaciones que se requieran aplicar para mejorar el ambiente de trabajo para mayor comodidad no solo de los empleados sino también del cliente.

CUADRO N° 57

ADECUACIÓN DEL LOCAL			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Adecuaciones varias del local	1	1.250,00	1.250,00
Instalaciones de los servicios básicos	1	750,00	750,00
TOTAL			2.000,00

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.2.5) TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS

En resumen los valores que corresponden a los costos para la formulación e implementación del proyecto, tenemos un valor \$3.600,00.

CUADRO N° 58

TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Permisos de funcionamiento	350,00
Software	250,00
Estudio de factibilidad	1.000,00
Adecuación del local	2.000,00
TOTAL	3.600,00

Fuente: Cuadros N° 54, 55, 56, 57

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.3) ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO

Nos permite medir el equilibrio patrimonial de la compañía, se trata de una herramienta muy importante para el análisis interno de la empresa ya que refleja una relación muy estrecha con las operaciones diarias del negocio.

g.4.1.3.1) MANO DE OBRA:

La mano de obra se refiere a los sueldos y salarios que la Agencia a través de su representante tendrá que pagar a los empleados por los servicios prestados y los cuales serán de acuerdo a las funciones que cada uno desempeña, es así que en el siguiente cuadro detallamos el puesto a ocupar y el sueldo percibido.

**CUADRO N° 59
MANO DE OBRA**

CARGO	INGRESOS				TOTAL DE INGRESOS
	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	APOORTE PATRONAL (11,15%)	DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	
Jefe de Agencia	350,00	39,03	29,17	20,00	438,19
Oficial de Crédito	270,00	30,11	22,50	20,00	342,61
Recibidor - Pagador	240,00	26,76	20,00	20,00	306,76
Guardia	260,00	28,99	21,67	20,00	330,66
TOTAL	1.120,00	124,88	93,33	80,00	1.418,21

Fuente: Rol de pagos de la Cooperativa.

Elaboración: Las Autoras

g.4.1.3.2) SUMINISTROS DE OFICINA:

Es el material que se adquiere para usar en cada departamento, que tiene su existencia para consecutivamente gastarlo en la medida en que sea necesario, los suministros de oficina que se necesitaran son:

CUADRO N° 60

SUMINISTROS DE OFICINA				
DESCRIPCIÓN	UNIDADES	CANTID.	PRECIO UNITA.	PRECIO TOTAL
Cartolas	Paq. por 1000	3	15,00	45,00
Papeletas	Paq. por 1000	3	6,00	18,00
Estuches para las libretas	Paq. por 1000	2	20,00	40,00
Solicitudes múltiples	Paq. por 1000	3	10,00	30,00
Formularios (central de riesgo)	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
Rollos 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: La Reforma.

Elaboración: Las Autoras

g.4.1.3.3) MATERIALES DE ASEO:

Son los utensilios necesarios para el aseo de las instalaciones de la agencia indispensables para mantener y conservar la buena imagen de la misma, a continuación mencionamos los materiales de aseo requeridos.

CUADRO N° 61

MATERIALES DE ASEO				
DETALLE	UNIDADES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR 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 20	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			28,00	109,95

Fuente: Almacenes Tía.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.3.4) SERVICIOS BÁSICOS:

Se refiere a aquellos servicios que son indispensables para cumplir con las labores de la agencia y los cuales proporcionen un ambiente de seguridad y comodidad tanto para el empleado como para el cliente, dentro de estos tenemos los servicios valorados por \$ 648.00

CUADRO N° 62

SERVICIOS BÁSICOS				
DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Teléfono	Minutos	2000	40,00	480,00
Agua potable	Metros cúbicos	1000	5,00	60,00
Luz eléctrica	Kilovatios	800	9,00	108,00
TOTAL				648,00

Fuente: EERSSA, CNT, Municipio

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.3.5) ARRIENDO DEL LOCAL:

Se refiere al sitio en donde estará ubicada la nueva agencia y sus instalaciones para prestar sus servicios a la colectividad.

CUADRO N° 63**ARRIENDO DEL LOCAL**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo del local	meses	200,00	2.400,00
TOTAL		200,00	2.400,00

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.3.6) PUBLICIDAD:

Son formas estratégicas de dar a conocer los servicios que la Agencia presta a la colectividad valiéndose de la utilidad de aquellos medios de comunicación más concurridos y provechosos, entre los cuales consideramos los siguientes:

CUADRO N° 64**PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Cuñas radiales en Radio Misión San Antonio X 9 meses	30,00	270,00
Trípticos x 1000 unidades	35,00	105,00
TOTAL		375,00

Fuente: Radio Misión Antonio, Imprenta Ortiz.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.3.7) TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES

En resumen el monto requerido como capital de operación de la empresa tenemos un valor \$ 54.425,16

CUADRO N° 65

TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Mano de obra directa	17.018,56
Suministros de oficina	335,60
Materiales de aseo	648,00
Servicios básicos	648,00
Arriendo	2.400,00
Publicidad	375,00
TOTAL	21.425,16

Fuente: Cuadros N° 59, 60, 61, 62,63, 64

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.4) CUADRO TOTAL DE INVERSIONES

Presentamos un resumen de toda la inversión que se utiliza para la implementación de la agencia.

CUADRO N° 66

CUADRO TOTAL DE INVERSIONES		
ESPECIFICACIONES	PARCIAL	TOTAL
ACTIVOS FIJOS		
Equipos de computación	1950.00	
Muebles y enseres	1572.00	
Equipos de seguridad	638,00	
Equipos de oficina	120.00	
TOTAL		4280.00
ACTIVOS DIFERIDOS		
Permisos de funcionamiento	350.00	
Software	250.00	
Estudio de factibilidad	1000.00	
Adecuación del local	2000.00	
TOTAL		3600.00
ACTIVOS CIRCULANTES		
Mano de obra directa	17018.56	
Suministros de oficina	335.60	
Materiales de aseo	648.00	
Servicios básicos	648.00	
Arriendo del local	2400.00	
Publicidad y propaganda	375.00	
TOTAL		21425.16
TOTAL DE INVERSIONES		29305.16

Fuente: Cuadros N° 53, 58, 65

Elaboración: Las Autoras

g.4.1.5) RESUMEN DE LA INVERSIÓN

En resumen el total de la inversión tenemos, tomando en cuenta los activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

CUADRO N° 67

RESUMEN DE LA INVERSIÓN DE ACTIVOS	
Activo fijo	4280.00
Activo diferido	3600.00
Activo circulante	21425.16
TOTAL	29305.16

Fuente: Cuadro N° 66

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.6) FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Para el presente proyecto se ha creído conveniente valerse de una sola fuente de financiamiento ya que los socios y representantes de la Cooperativa si consideran estar en la posibilidad de asumir esta responsabilidad.

La fuente interna o capital propio que se requiere para este proyecto es de \$29.305,16 dólares que serán aportados por los socios en forma proporcional.

CUADRO N° 68

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN		
FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Fuente interna	29.305,16	100%
TOTAL	29.305,16	100%

Fuente: Cooperativa CREDIAMIGO.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.7) DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Corresponde a la depreciación contable y consiste en la distribución del costo de manera equitativa a través de su vida útil.

Aquí se complican todos los activos fijos presupuestados con su respectivo valor histórico, así mismo su vida útil está en referencia con lo estipulado de acuerdo a las normas de contabilidad, el valor residual se lo obtiene multiplicando el costo total del bien por el porcentaje de depreciación estipulado contablemente.

CUADRO N° 69

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
ESPECIFICACIONES	VALOR HISTÓRICO	VIDA ÚTIL	DEPRE.	VALOR RESIDUAL	DEPRE. ANUAL
Equipos de cómputo	1.950,00	(1 a 3 años) 3	33%	643,50	650,00
Equipos de cómputo	2.145,00	(4 a 6 años) 3	33%	705,85	715,00
Equipos de cómputo	2.359,50	(7 a 9 años) 3	33%	778,64	786,50
Equipos de cómputo	2.595,45	(año 10) 3	33%	1.730,30	865,15
Muebles y enseres	1.572,00	(1 a 10 años) 10	10%	-	157,20
Equipos de oficina	120,00	(1 a 10 años) 10	10%	-	12,00
Equipos de seguridad	638,00	(1 a 10 años) 10	10%	-	63,80
TOTAL				3860,29	3.249,65

Fuente: Cuadro N° 53 y anexo N° 4

Elaboración: Las Autoras.

g.4.1.8) AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

En términos contables una amortización constituye una anotación contable que permite imputar el monto de una inversión como gasto durante varios años. Se reconoce la pérdida de valor o depreciación de un activo a lo largo de su vida física o económica.

CUADRO N° 70

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS			
CUOTAS	TOTAL DE ACTIVO DIFERIDO	AMORTIZACIÓN	PAGO ANUAL
AÑO 1	3.600,00	360,00	3.240,00
AÑO2	3.240,00	360,00	2.880,00
AÑO3	2.880,00	360,00	2.520,00
AÑO4	2.520,00	360,00	2.160,00
AÑO5	2.160,00	360,00	1.800,00
AÑO6	1.800,00	360,00	1.440,00
AÑO7	1.440,00	360,00	1.080,00
AÑO8	1.080,00	360,00	720,00
AÑO9	720,00	360,00	360,00
AÑO10	360,00	360,00	0,00

Fuente: Cuadro N° 58

Elaboración: Las Autoras.

g.4.2) PRESUPUESTO DE COSTOS E INGRESOS

g.4.2.1) PRESUPUESTO DE COSTOS

Es un documento en el cual se detallan todos los costos y gastos que existirán durante la vida útil del proyecto, a continuación presentamos los costos del primer año que nos servirán como base para los años siguientes.

Considerando las captaciones de ahorros promediado a \$ 38,11 y los certificados de aportación por \$ 15,00 respectivamente, debiendo pagar por estos rubros un interés ya establecido por la Cooperativa.

Detallamos a continuación los siguientes cuadros.

CUADRO N° 71

AHORROS				
SOCIOS	AHORROS	TOTAL	MESES	TOTAL
1105	\$ 38,11	\$ 42111,55	12	\$ 505.303,95

Fuente: Pregunta N° 2 de la encuesta.

Elaboración: Las Autoras.

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

$\$ 505.303,95 \times 2\% = \$ 10.106,08$ de interés a pagar.

CUADRO N° 72

CERTIFICADOS DE APORTACIÓN		
SOCIOS	CERTIFICADOS DE APORTACIÓN	TOTAL
1105	\$ 15,00	\$ 16.573,86

Fuente: Valor establecido por la Cooperativa CREDIAMIGO

Elaboración: Las Autoras.

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

$\$ 16.573,86\% = \$828,69$ de interés a pagar.

CUADRO N° 73

DESCRIPCIÓN	AÑO 1
COSTOS DE SERVICIO	
INTERESES CAUSADOS	10.934,77
Obligaciones con el público	10.934,77
Depósitos de ahorros (2%)	10.106,08
Certificados de aportación (5%)	828,69
GASTOS DE OPERACIÓN	24.668,16
Gastos administrativos	21.050,16
Mano de obra	17.018,56
Suministros de oficina	335,60
Materiales de aseo	648,00
Servicios básicos	648,00
Arriendo del local	2.400,00
Gastos de venta	375,00
Publicidad	375,00
Depreciación	883,00
Depreciación de activos fijos	883,00
Amortización	360,00
Amortización de activos diferidos	360,00
Otros gastos	2.000,00
Capacitación	1.000,00
Dietas	1.000,00
TOTAL	35.602,93

Fuente: Anexo N° 2

Elaboración: Las Autoras.

g.4.2.1.1) PRESUPUESTOS DE COSTOS PROYECTADO

Es la clave ideal para la toma de decisiones en el cuál se estiman los costos en que incurrirá la institución. A continuación detallamos los costos necesarios para la consecución del proyecto con el 10% de incremento para cada año de vida útil.

CUADRO N° 74

PRESUPUESTO DE COSTOS										
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DE SERVICIO										
INTERESES CAUSADOS	10.934,77	11.395,26	11.632,24	11.873,82	12.120,08	12.371,12	12.627,02	12.887,88	13.153,78	13.424,83
Obligaciones con el público	10.934,77	11.395,26	11.632,24	11.873,82	12.120,08	12.371,12	12.627,02	12.887,88	13.153,78	13.424,83
Depósitos de ahorros (2%)	10.106,08	10.531,67	10.750,69	10.973,96	11.201,56	11.433,57	11.670,08	11.911,17	12.156,92	12.407,43
Certificados de aportación (5%)	828,69	863,59	881,55	899,86	918,52	937,55	956,94	976,71	996,86	1.017,40
GASTOS DE OPERACIÓN	24.668,16	27.010,68	29.587,44	32.486,89	35.604,78	39.034,45	42.878,60	47.028,51	51.593,41	56.693,45
Gastos administrativos	21.050,16	23.155,18	25.470,69	28.017,76	30.819,54	33.901,49	37.291,64	41.020,81	45.122,89	49.635,18
Mano de obra	17.018,56	18.720,42	20.592,46	22.651,70	24.916,87	27.408,56	30.149,42	33.164,36	36.480,79	40.128,87
Suministros de oficina	335,60	369,16	406,08	446,68	491,35	540,49	594,54	653,99	719,39	791,33
Materiales de aseo	648,00	712,80	784,08	862,49	948,74	1.043,61	1.147,97	1.262,77	1.389,05	1.527,95
Servicios básicos	648,00	712,80	784,08	862,49	948,74	1.043,61	1.147,97	1.262,77	1.389,05	1.527,95
Arriendo del local	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84	3.865,22	4.251,75	4.676,92	5.144,61	5.659,07
Gastos de venta	375,00	412,50	453,75	499,13	549,04	603,94	664,34	730,77	803,85	884,23
Publicidad	375,00	412,50	453,75	499,13	549,04	603,94	664,34	730,77	803,85	884,23
Depreciación	883,00	883,00	883,00	948,00	948,00	948,00	1.019,50	1.019,50	1.019,50	1.098,15
Depreciación de activos fijos	883,00	883,00	883,00	948,00	948,00	948,00	1.019,50	1.019,50	1.019,50	1.098,15
Amortización	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Amortización de activos diferidos	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00

Otros gastos	2.000,00	2.200,00	2.420,00	2.662,00	2.928,20	3.221,02	3.543,12	3.897,43	4.287,18	4.715,90
Capacitación	1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10	1.610,51	1.771,56	1.948,72	2.143,59	2.357,95
Dietas	1.000,00	1.100,00	1.210,00	1.331,00	1.464,10	1.610,51	1.771,56	1.948,72	2.143,59	2.357,95
TOTAL	35.602,93	38.405,94	41.219,68	44.360,71	47.724,86	51.405,57	55.505,62	59.916,39	64.747,19	70.118,28

Fuente: Cuadro N° 73 y Proyección del 10 % anual

Elaboración: Las Autoras.

g.4.2.1.2) CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Estos dos rubros conforman lo que se denomina costos totales, que conjuntamente con los ingresos, permiten realizar el análisis del punto de equilibrio, el mismo que nos servirá para poder determinar dentro del proyecto hasta qué estado la nueva Agencia puede tener pérdidas o ganancias; para lo cual se hace necesario clasificarlos en costos fijos como variables.

g.4.2.1.2.1) COSTOS FIJOS: Son aquellos desembolsos que permanecen constantes independientemente si se opere o no en la empresa.

g.4.2.1.2.2) COSTOS VARIABLES: Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender".

En el siguiente cuadro se muestran los costos fijos y variables para los diez años de vida útil del proyecto.

Amortización de activos diferidos		360.00		360.00		360.00		360.00		360.00		360.00		360.00		360.00		360.00		360.00
Otros gastos	2000.00		2200.00		2420.00		2662.00		2928.20		3221.02		3543.12		3897.43		4287.18		4715.90	
Capacitación	1000.00		1100.00		1210.00		1331.00		1464.10		1610.51		1771.56		1948.72		2143.59		2357.95	
Dietas	1000.00		1100.00		1210.00		1331.00		1464.10		1610.51		1771.56		1948.72		2143.59		2357.95	
	13309.77	22293.16	14007.76	24398.18	14505.99	26713.69	15034.94	29325.76	15597.32	32127.54	16196.08	35209.49	16834.48	38671.14	17516.08	42400.31	18244.81	46502.39	19024.96	51093.33
TOTAL		35602.93		38405.94		41219.68		44360.71		47724.86		51405.57		55505.62		59916.39		64747.19		70118.28

Fuente: Cuadro N° 74

Elaboración: Las Autoras.

g.4.2.2) PRESUPUESTO DE INGRESOS

Los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de la prestación de servicio, es así que nuestro proyecto percibirá los siguientes ingresos.

Para la puesta en marcha de la Cooperativa debemos tomar en consideración los créditos que vamos a colocar en el año, siendo para el año 1 un promedio de 91 créditos, estimando un crecimiento del 12% establecido en matriz para los años siguientes, con un interés del 18,03% que dio como resultado de promediar las tasa de interés establecidas del 16,3% y 19,75%, considerando que en promedio el valor de créditos a colocar es de \$ 2.974,18.

Los valores a colocar en créditos tenemos:

CUADRO N° 76

INGRESOS				
RUBROS	SOCIOS	VALOR	MESES	TOTAL DE INGRESOS
Captación de ahorros	1105	\$ 19,05	12	252.603,00
Certificados de aportación	1105	\$ 15,00	1	16.573,86
TOTAL				269.176,86

Fuente: Cuadro N° 43

Elaboración: Las Autoras.

CUADRO N° 77

PRESUPUESTO DE INGRESOS				
AÑO	CRÉDITOS	INTERES PARA CRÉDITO	INGRESOS POR CRÉDITOS	Nº DE CRÉDITOS
AÑO 0	269.176,86	18,03%	48532,59	91
AÑO 1	301.478,08		54356,50	101
AÑO 2	337.655,45		60879,28	114
AÑO 3	378.174,11		68184,79	127
AÑO 4	423.555,00		76366,97	142
AÑO 5	474.381,60		85531,00	159
AÑO 6	531.307,39		95794,72	179
AÑO 7	595.064,28		107290,09	200
AÑO 8	666.471,99		120164,90	224
AÑO 9	746.448,63		134584,69	251
AÑO 10	836.022,47		150734,85	281

Fuente: Cuadro N° 76 y Proyección del 12% a un interés del 18,03%

Elaboración: Las Autoras.

g.4.3) ESTADOS FINANCIEROS

g.4.3.1) ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Nos permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación los ingresos y egresos.

CUDRO N° 78

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Intereses ganados	48.532,59	60.879,28	68.184,79	76.366,97	85.531,00	95.794,72	107.290,09	120.164,90	134.584,69	150.734,85
Valor residual	-									3.860,29
Otros ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DE INGRESOS	48.532,59	60.879,28	68.184,79	76.366,97	85.531,00	95.794,72	107.290,09	120.164,90	134.584,69	154.595,14
GASTOS										
Intereses causados	10.934,77	11.395,26	11.632,24	11.873,82	12.120,08	12.371,12	12.627,02	12.887,88	13.153,78	13.424,83
Gastos operativos	24.668,16	27.010,68	29.587,44	32.486,89	35.604,78	39.034,45	42.878,60	47.028,51	51.593,41	56.693,45
COSTO TOTAL	35.602,93	38.405,94	41.219,68	44.360,71	47.724,86	51.405,57	55.505,62	59.916,39	64.747,19	70.118,28
UTILIDAD BRUTA	12.929,66	22.473,34	26.965,11	32.006,26	37.806,14	44.389,15	51.784,47	60.248,51	69.837,50	84.476,85
(-) 15% utilidad trabajadores	1.939,45	3.371,00	4.044,77	4.800,94	5.670,92	6.658,37	7.767,67	9.037,28	10.475,62	12.671,53
UTILIDAD ANT.IMPTO	10.990,21	19.102,34	22.920,34	27.205,32	32.135,22	37.730,78	44.016,80	51.211,24	59.361,87	71.805,33
(-) 25% impuesto a la renta	2.747,55	4.775,58	5.730,09	6.801,33	8.033,81	9.432,69	11.004,20	12.802,81	14.840,47	17.951,33
UTILIDAD ANT.RESERVA	8.242,66	14.326,75	17.190,26	20.403,99	24.101,42	28.298,08	33.012,60	38.408,43	44.521,40	53.853,99
(-) 10% Reserva Legal	824,27	1.432,68	1.719,03	2.040,40	2.410,14	2.829,81	3.301,26	3.840,84	4.452,14	5.385,40
UTILIDAD LIQUIDA	7.418,39	12.894,08	15.471,23	18.363,59	21.691,28	25.468,27	29.711,34	34.567,58	40.069,26	48.468,60

Fuente: Cuadro N° 75, 77.

Elaboración: Las Autoras.

g.4.3.2) PUNTO DE EQUILIBRIO

Es muy importante ya que la Cooperativa debe anticiparse a los resultados sobre la base para tomar decisiones que le permitan conseguir los resultados esperados, es por ello que se determina el punto de equilibrio para el primero, quinto y décimo año de vida útil del proyecto; tomando en cuenta las ventas y la capacidad instalada.

PRIMER AÑO

En función a las ventas:

En función a la capacidad instalada:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{22.293,16}{1 - \frac{13.309,77}{54.356,78}}$$

$$PE = \frac{22.293,16}{1 - 0,244859426}$$

$$PE = \frac{22.293,16}{0,7552940574}$$

$$PE = 29.521,87$$

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

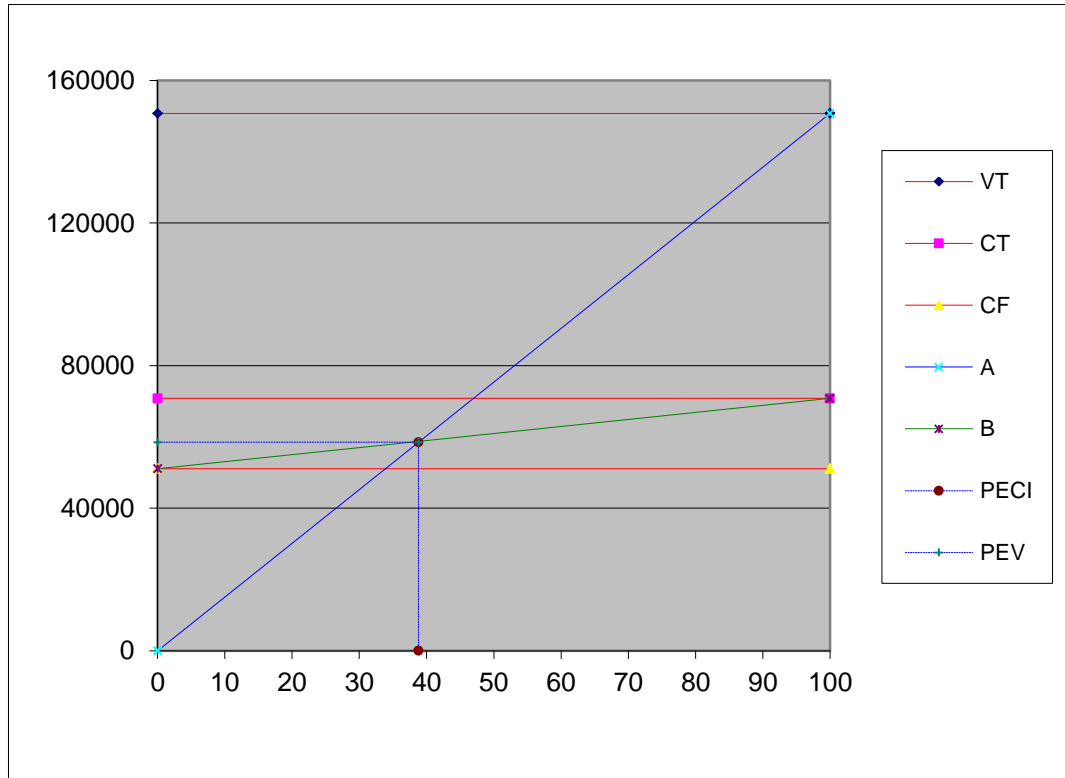
$$PE = \frac{2.2293,16}{54.356,78 - 13.309,77} \times 100$$

$$PE = \frac{22.293,16}{41047,01} \times 100$$

$$PE = 0,5431128 \times 100$$

$$PE = 54,31\%$$

GRÁFICO N° 41



ANÁLISIS

Esto nos indica que para que la Cooperativa no tenga pérdidas debe trabajar al menos con el 54.31% de la capacidad instalada y con ello obtener unos ingresos de \$ 29.521,87

QUINTO AÑO

En función a las ventas:

En función a la capacidad instalada:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{32.127,54}{1 - \frac{15.597,32}{85.531,00}}$$

$$PE = \frac{32.127,54}{1 - 0,182357909}$$

$$PE = \frac{32.127,54}{0,81764209}$$

$$PE = 39.292,91//$$

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

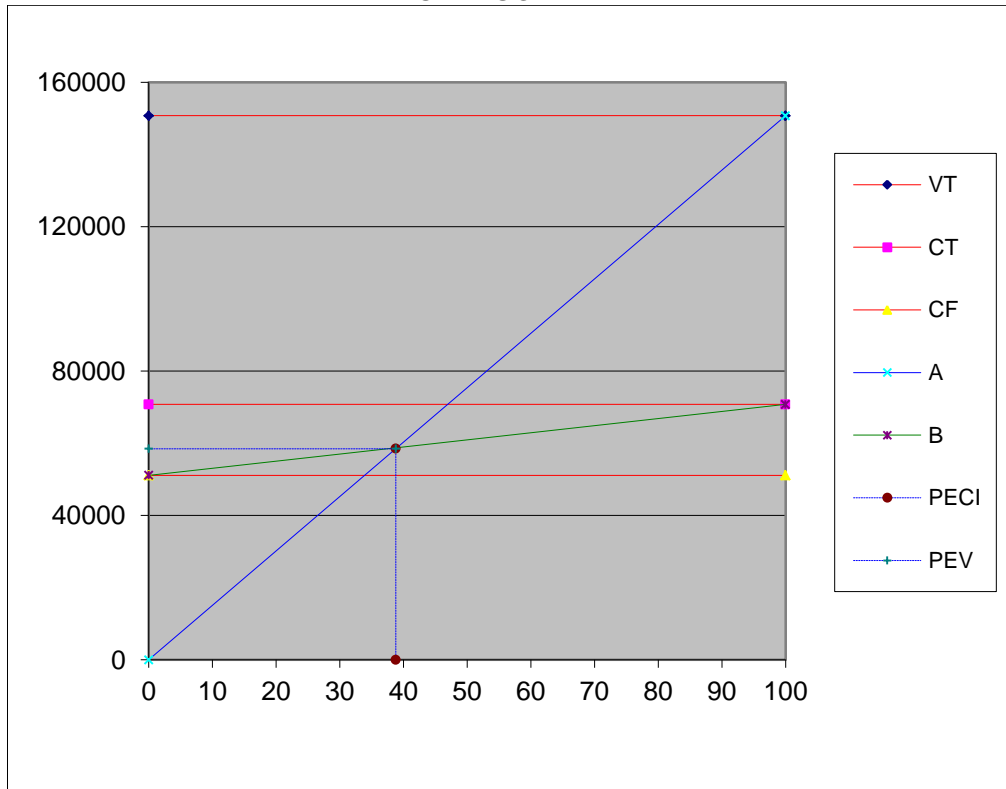
$$PE = \frac{32.127,54}{85.531,00 - 15.597,32} \times 100$$

$$PE = \frac{32.127,54}{69934,04} \times 100$$

$$PE = 0,4593977 \times 100$$

$$PE = 45,93\%$$

GRÁFICO N° 42



ANÁLISIS

Esto nos indica que en el quinto año para que la Cooperativa no tenga pérdidas debe trabajar al menos con el 45,93% de la capacidad instalada y con ello obtener unos ingresos de \$ 39.292,91.

DÉCIMO AÑO

En función a las ventas: En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{51.093,33}{1 - \frac{19.024,96}{150.734,85}} \quad PE = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

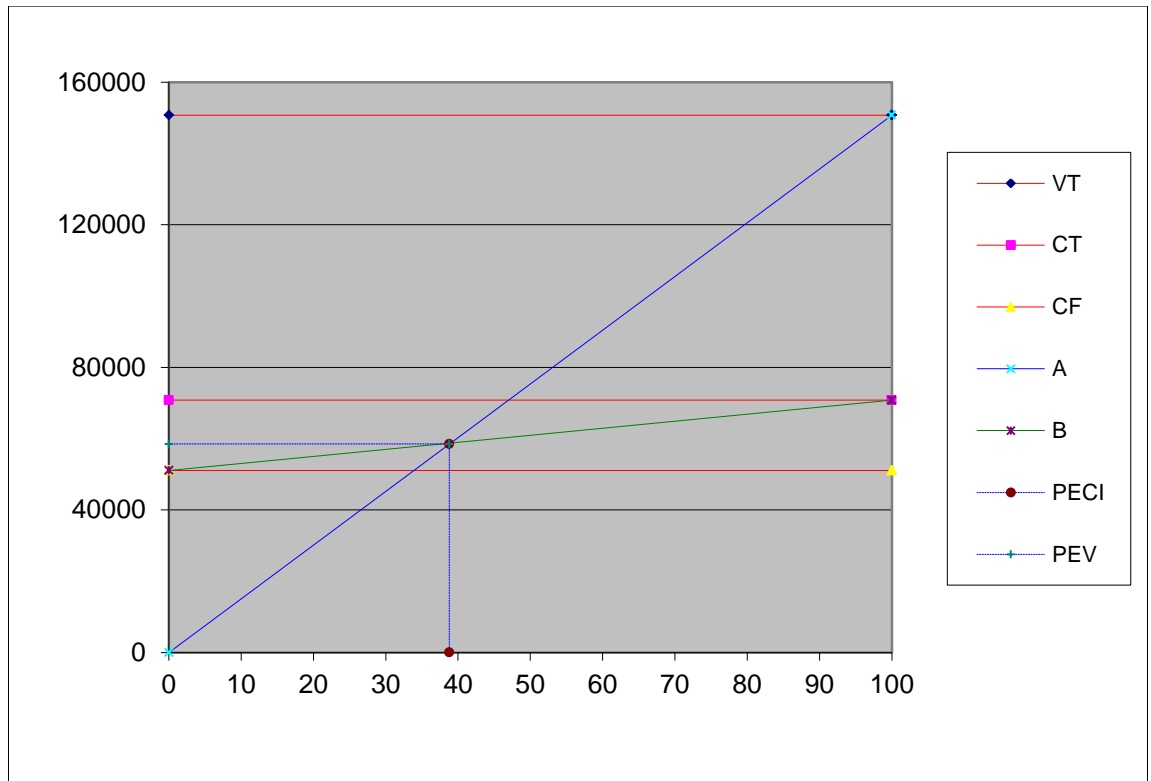
$$PE = \frac{51.093,33}{0,12621474} \quad PE = \frac{51.093,33}{150.734,85 - 19.024,85} \times 100$$

$$PE = 40473,55 \quad PE = \frac{51.093,33}{131.710,00} \times 100$$

$$PE = 0,873785259 \quad PE = 0,38792293 \times 100$$

$$PE = 58473,55 // \quad PE = 38,79\%$$

GRÁFICO N° 43



ANÁLISIS

De igual manera en el décimo año el punto de equilibrio nos indica que para que la Cooperativa no tenga pérdidas debe trabajar al menos con el 38,79% de la capacidad instalada y con ello obtener unos ingresos de \$58.473,55.

g.5)EVALUACIÓN FINANCIERA

Consiste en comprobar si el proyecto es factible o no, comparando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación. Lo cual se basa en la obtención de valores actuales de los ingresos y gastos para luego proyectarlos al futuro, fundamentalmente en los criterios más utilizados como son:

- Valor Actual Neto.
- Tasa Interna de Retorno.
- Periodo de Recuperación del capital.
- Relación Beneficio- Costo.
- Análisis de Sensibilidad con incremento en los costos y con disminución en los ingresos.

g.5.1) FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y egresos, los flujos de caja inciden directamente de la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

Para su cálculo no se incluyen como egresos las depreciaciones ni amortizaciones de activos diferidos a que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

CUADRO N° 79

FLUJO DE CAJA										
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS										
Intereses cobrados	48.532,59	60.879,28	68.184,79	76.366,97	85.531,00	95.794,72	107.290,09	120.164,90	134.584,69	150.734,85
Otros ingresos										-
Valor Residual										3.860,29
TOTAL DE INGRESOS	48.532,59	60.879,28	68.184,79	76.366,97	85.531,00	95.794,72	107.290,09	120.164,90	134.584,69	154.595,14
EGRESOS										
Costo servicio	10.934,77	11.395,26	11.632,24	11.873,82	12.120,08	12.371,12	12.627,02	12.887,88	13.153,78	13.424,83
Costo de Operación	24.668,16	27.010,68	29.587,44	32.486,89	35.604,78	39.034,45	42.878,60	47.028,51	51.593,41	56.693,45
TOTAL DE EGRESOS	35.602,93	38.405,94	41.219,68	44.360,71	47.724,86	51.405,57	55.505,62	59.916,39	64.747,19	70.118,28
UTILIDAD BRUTA	12.929,66	22.473,34	26.965,11	32.006,26	37.806,14	44.389,15	51.784,47	60.248,51	69.837,50	84.476,85
(-)15% a Trabajadores	1.939,45	3.371,00	4.044,77	4.800,94	5.670,92	6.658,37	7.767,67	9.037,28	10.475,62	12.671,53
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	10.990,21	19.102,34	22.920,34	27.205,32	32.135,22	37.730,78	44.016,80	51.211,24	59.361,87	71.805,33
(-)25% Impuesto a la Renta	2.747,55	4.775,58	5.730,09	6.801,33	8.033,81	9.432,69	11.004,20	12.802,81	14.840,47	17.951,33
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	8.242,66	14.326,75	17.190,26	20.403,99	24.101,42	28.298,08	33.012,60	38.408,43	44.521,40	53.853,99
(+)Amortización de Activos Diferidos	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
(+)Depreciación	3.249,65	3.249,65	3.249,65	3.270,00	3.270,00	3.270,00	3.291,00	3.291,00	3.291,00	3.312,00
FLUJO DE CAJA	11.852,31	17.936,40	20.799,91	24.033,99	27.731,42	31.928,08	36.663,60	42.059,43	48.172,40	57.525,99

Fuente: Cuadro N° 78

Elaboración: Las Autoras.

g.5.2) VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Para el cálculo del VAN se procede de la siguiente manera:

1. Se toma el flujo de caja de los valores correspondientes a los años de vida útil del proyecto.
2. Se multiplica por el factor de descuento o factor de actualización correspondiente a cada año, dentro del cual se hace necesario la utilidad de la siguiente fórmula.

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Para actualizar los flujos el porcentaje utilizado es del 7% que corresponde a la mejor alternativa de inversión en el mercado. (Depósito a plazo fijo)

3. Se suman los valores actuales obtenidos para la vida útil del proyecto.
4. Se resta la inversión inicial.

DATOS

Interés	= 7%
Años	= 10
Inversión	= \$ 29305,16
Factor de actualización (FA)	=?
VAN	=?

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n} \quad FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1+0,07)^1} \quad FA = \frac{1}{(1+0,07)^{10}}$$

$$FA = \frac{1}{(1,07)^1} \quad FA = \frac{1}{(1,07)^{10}}$$

$$FA = \frac{1}{1,07} \quad FA = \frac{1}{1,967151357}$$

$$FA = 0,934579439 \quad FA = 0,508349292$$

CUADRO N° 80

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUALIZADO
AÑO 0	29.305,16		
AÑO 1	11.852,31	0,934579439	11.076,92
AÑO 2	17.936,40	0,873438728	15.666,35
AÑO 3	20.799,91	0,816297877	16.978,92
AÑO 4	24.033,99	0,762895212	18.335,42
AÑO 5	27.731,42	0,712986179	19.772,12
AÑO 6	31.928,08	0,666342224	21.275,03
AÑO 7	36.663,60	0,622749742	22.832,25
AÑO 8	42.059,43	0,582009105	24.478,97
AÑO 9	48.172,40	0,543933743	26.202,60
AÑO 10	57.525,99	0,508349292	29.243,30
TOTAL			205.861,86
INVERSIÓN			29.305,16
VAN			176.556,70

Fuente: Cuadro N° 79

Elaboración: Las Autoras.

$$VAN = \sum VAN - Inversión$$

$$VAN = 205.861,86 - 29.305,16$$

$$VAN = 176.556,70 //$$

ANÁLISIS

Al obtener un VAN positivo mayor a uno el proyecto se acepta; siendo este valor amplio porque ayudará durante la etapa de operación del proyecto.

g.5.3) TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Constituye la tasa de interés a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto a través de su vida útil económica para que este se iguale con la inversión.

Se la analiza desde el punto de vista del costo del capital.

DATOS

Tasa menor (Tm)	= 63%
Tasa mayor	= 64%
Inversión	= \$ 29,305.16
Diferencia de tasas (Df)	= 1
Factor de actualización (FA)	=?
TIR	=?

$$\begin{aligned}
 F_{Amenor} &= \frac{1}{(1 \square i)^n} & F_{Amayor} &= \frac{1}{(1 \square i)^n} \\
 F_{Amenor} &= \frac{1}{(1 \square 0,63)^1} & F_{Amayor} &= \frac{1}{(1 \square 0,64)^1} \\
 F_{Amenor} &= \frac{1}{(1,63)^1} & F_{Amayor} &= \frac{1}{(1,64)^1} \\
 F_{Amenor} &= \frac{1}{1,63} & F_{Amayor} &= \frac{1}{1,64} \\
 F_{Amenor} &= 0,613496932 & F_{Amayor} &= 0,609756097
 \end{aligned}$$

CUADRO N° 81

TASA INTERNA DE RETORNO					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN Tm 63%	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN TM 64%	VAN MAYOR
AÑO 0	29.305,16				
AÑO 1	11.852,31	0,613496933	7.271,35	0,6097560976	7.227,02
AÑO 2	17.936,40	0,376378486	6.750,88	0,3718024985	6.668,80
AÑO 3	20.799,91	0,230907047	4.802,84	0,2267088406	4.715,52
AÑO 4	24.033,99	0,141660765	3.404,67	0,1382370979	3.322,39
AÑO 5	27.731,42	0,086908445	2.410,09	0,0842909134	2.337,51
AÑO 6	31.928,08	0,053318064	1.702,34	0,0513968984	1.641,00
AÑO 7	36.663,60	0,032710469	1.199,28	0,0313395722	1.149,02
AÑO 8	42.059,43	0,020067772	844,04	0,0191094952	803,73
AÑO 9	48.172,40	0,012311517	593,08	0,0116521312	561,31
AÑO 10	57.525,99	0,007553078	434,50	0,0071049581	408,72
TOTAL			29.413,08	TOTAL	28.835,02
INVERSIÓN			-29.305,16	INVERSIÓN	-29.305,16
VAN Tm			107,92	VAN TM	-470,14

Fuente: Cuadro N° 79

Elaboración: Las Autoras.

VANmenor= \sum VAN menor – Inversión

VANmenor= 29.413,08– 29,305.16

VANmenor= 107,92//

VANmayor = \sum VAN mayor – Inversión

VANmayor=28.835,02– 29,305.16

VANmayor=- 470,14//

$$TIR = Tm = Dt \frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}}$$

$$TIR = 63 = 1 \frac{107,92}{107,92 - (-470,14)}$$

$$TIR = 63 = 1 \frac{107,92}{578,06}$$

$$TIR = 63 = 1,0,186693422$$

$$TIR = 63 = 0,186693422$$

$$TIR = 63,19\%$$

ANÁLISIS

En este caso la TIR de 63,19% es mayor que el costo de oportunidad del capital ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento y por tanto debe ejecutarse.

g.5.4) RELACIÓN BENEFICIO – COSTO (RB/C)

Se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido.

Los cálculos de relación beneficio están representados a continuación.

CUADRO N° 82

RELACION BENEFICIO - COSTO						
AÑOS	COSTO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 7%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 7%	INGRESO ACTUALIZADO
AÑO 1	35.602,93	0,934579439	33.273,77	54.356,50	0,934579439	50.800,47
AÑO 2	38.405,94	0,873438728	33.545,23	60.879,28	0,873438728	53.174,32
AÑO 3	41.219,68	0,816297877	33.647,54	68.184,79	0,816297877	55.659,10
AÑO 4	44.360,71	0,762895212	33.842,57	76.366,97	0,762895212	58.259,99
AÑO 5	47.724,86	0,712986179	34.027,16	85.531,00	0,712986179	60.982,42
AÑO 6	51.405,57	0,666342224	34.253,70	95.794,72	0,666342224	63.832,07
AÑO 7	55.505,62	0,622749742	34.566,11	107.290,09	0,622749742	66.814,88
AÑO 8	59.916,39	0,582009105	34.871,88	120.164,90	0,582009105	69.937,07
AÑO 9	64.747,19	0,543933743	35.218,18	134.584,69	0,543933743	73.205,15
AÑO 10	70.118,28	0,508349292	35.644,58	150.734,85	0,508349292	76.625,95
TOTAL			342.890,74	TOTAL		629.291,42

Fuente: Cuadro N° 75, 77

Elaboración: Las Autoras.

$$RB/C = \frac{\text{de ingresos actualizados}}{\text{de costos actualizados}}$$

$$RB/C = \frac{629.291,42}{342.890,74}$$

$$RB/C = 1,84$$

ANÁLISIS

El proyecto se acepta puesto que por cada dólar invertido se gana 84 centavos de dólar.

g.5.5) PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL (PRC)

Se refiere al tiempo que debe transcurrir desde la puesta en marcha del proyecto hasta que los ingresos se igualen con la inversión medidos en términos de tiempo.

DATOS

Inversión = \$ 29,305.16

CUADRO N° 83

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL		
AÑOS	FLUJO DE CAJA	FLUJOS ACUMULADOS
AÑO 0	29.305,16	
AÑO 1	11.852,31	11.852,31
AÑO 2	17.936,40	29.788,71
AÑO 3	20.799,91	50.588,62
AÑO 4	24.033,99	74.622,61
AÑO 5	27.731,42	102.354,02
AÑO 6	31.928,08	134.282,11
AÑO 7	36.663,60	170.945,71
AÑO 8	42.059,43	213.005,13
AÑO 9	48.172,40	261.177,54
AÑO 10	57.525,99	318.703,53

Fuente: Cuadro N° 79

Elaboración: Las Autoras.

$$\begin{aligned}
 PRC &= \text{Año que recupera la inversión} \\
 &+ \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo del Año que supera la inversión}} PRC \\
 &= 2 + \frac{29305,16 - 11.852,31}{29788,71}
 \end{aligned}$$

$$PRC = 2 + \frac{17452,85}{29788,71}$$

$$PRC = 2 + (0.58588076)(0)$$

$$PRC = 2,58//$$

ANÁLISIS

El período en que se recupera la inversión con flujos acumulados es:

2 años

0.58 x 12 meses = 6,96 = 6 meses

0.96 x 30 días = 29 días

La inversión se recuperará en 2 años, 6 meses, 29 días.

g.5.6) ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO

Este facilita el estudio de los resultados de un proyecto propuesto e indica el grado de riesgo que se puede presentar en la trayectoria del mismo, las dos variables o cambios son en los costos o en los ingresos debido a las situaciones cambiantes del proyecto.

CUADRO N° 84

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO EN LOS COSTOS								
AÑOS	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL AUMENTADO EN 41,13%	INGRESOS ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZADO 39,6%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUALIZADO 39,7%	VALOR ACTUAL
AÑO 0				(29.305,16)				
AÑO 1	35.602,93	50.306,94	54.356,50	4.049,56	0,716332378	2.900,83	0,715819613	2.898,75
AÑO 2	38.405,94	54.267,59	60.879,28	6.611,69	0,513132076	3.392,67	0,512397719	3.387,81
AÑO 3	41.219,68	58.243,41	68.184,79	9.941,38	0,36757312	3.654,18	0,366784337	3.646,34
AÑO 4	44.360,71	62.681,68	76.366,97	13.685,29	0,263304528	3.603,40	0,262551422	3.593,09
AÑO 5	47.724,86	67.435,22	85.531,00	18.095,78	0,188613558	3.413,11	0,187939458	3.400,91
AÑO 6	51.405,57	72.636,07	95.794,72	23.158,65	0,135109999	3.128,96	0,134530750	3.115,55
AÑO 7	55.505,62	78.429,44	107.290,09	28.860,65	0,096783667	2.793,24	0,096299749	2.779,27
AÑO 8	59.916,39	84.661,86	120.164,90	35.503,05	0,069329274	2.461,40	0,068933249	2.447,34
AÑO 9	64.747,19	91.487,78	134.584,69	43.096,90	0,049662804	2.140,31	0,049343772	2.126,56
AÑO 10	70.118,28	99.077,13	150.734,85	51.657,72	0,035575074	1.837,73	0,035321240	1.824,61
						29.325,83		29.220,25
						- 29.305,16		- 29.305,16
						20,67		- 84,91

Fuente: Cuadro N° 75, 77

Elaboración: Las Autoras.

Nueva TIR del proyecto

$$NuevaTIR = Tm + Dt \frac{VANm}{VANm - VANM}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,1 \frac{20,67}{20,67 - (-84,91)}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,1 \frac{20,67}{20,67 - 84,91}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,1 \frac{20,67}{105,58}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,10,195775715$$

$$NuevaTiR = 39,6 + 0,019577551$$

$$NuevaTIR = 39,62$$

Diferencia de TIR

$$DifTIR = TIRproyecto - NuevaTir$$

$$DifTIR = 63,19 - 39,62$$

$$DifTIR = 23,57$$

Porcentaje de variación

$$\%Var = \frac{DifTIR}{TIRpro} * 100$$

$$\%Var = \frac{23,57}{63,19} * 100$$

$$\%Var = 0,373002057 * 100$$

$$\%Var = 37,30\%$$

Coefficiente de Sensibilidad

$$Sensibilidad = \frac{\%Var}{NuevaTIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{37,30}{39,62}$$

$$Sensibilidad = 0,94$$

CUADRO N° 85

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS								
AÑOS	INGRESOS ORIGINAL	DISMINUCION EN LOS INGRESOS 24,3%	COSTO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZADO 39,6%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUALIZADO 39,7%	VALOR ACTUAL
AÑO 0				(29.305,16)				
AÑO 1	54.356,50	41.147,87	35.602,93	5.544,94	0,716332378	3.972,02	0,715819613	3.969,17
AÑO 2	60.879,28	46.085,61	38.405,94	7.679,67	0,513132076	3.940,69	0,512397719	3.935,05
AÑO 3	68.184,79	51.615,89	41.219,68	10.396,20	0,36757312	3.821,36	0,366784337	3.813,16
AÑO 4	76.366,97	57.809,79	44.360,71	13.449,09	0,263304528	3.541,21	0,262551422	3.531,08
AÑO 5	85.531,00	64.746,97	47.724,86	17.022,11	0,188613558	3.210,60	0,187939458	3.199,13
AÑO 6	95.794,72	72.516,61	51.405,57	21.111,03	0,135109999	2.852,31	0,134530750	2.840,08
AÑO 7	107.290,09	81.218,60	55.505,62	25.712,98	0,096783667	2.488,60	0,096299749	2.476,15
AÑO 8	120.164,90	90.964,83	59.916,39	31.048,44	0,069329274	2.152,57	0,068933249	2.140,27
AÑO 9	134.584,69	101.880,61	64.747,19	37.133,42	0,049662804	1.844,15	0,049343772	1.832,30
AÑO 10	150.734,85	114.106,28	70.118,28	43.988,00	0,035575074	1.564,88	0,035321240	1.553,71
						29.388,38		29.290,11
						- 29.305,16		- 29.305,16
						83,22		- 15,05

Fuente: Cuadro N° 75, 77

Elaboración:

Las

Autoras.

Nueva TIR del proyecto

$$NuevaTIR = Tm + Dt \frac{VANm}{VANm - VANM}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,1 \frac{83,22}{83,22 - (-15,05)}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,1 \frac{83,22}{83,22 - 15,05}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,1 \frac{83,22}{98,27}$$

$$NuevaTIR = 39,6 + 0,10,846850513$$

$$NuevaTiR = 39,6 + 0,084685051$$

$$NuevaTIR = 39,68$$

Diferencia de TIR

$$DifTIR = TIRproyecto - NuevaTir$$

$$DifTIR = 63,19 - 39,68$$

$$DifTIR = 23,51$$

Porcentaje de variación

$$\%Var = \frac{DifTIR}{TIRpro} * 100$$

$$\%Var = \frac{23,51}{63,19} * 100$$

$$\%Var = 0,37205254 * 100$$

$$\%Var = 37,20$$

Coefficiente de Sensibilidad

$$Sensibilidad = \frac{\%Var}{NuevaTIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{37,20}{39,68}$$

$$Sensibilidad = 0,94$$

h) CONCLUSIONES

h) CONCLUSIONES

Luego de culminado el presente estudio creemos importante poner en consideración las siguientes conclusiones:

1. Se pudo determinar que el 63% del total de la población económicamente activa de la ciudad de Zumba se dedican a las labores de agricultura, ganadería, comercio y artesanía, lo que significa que estos son los sectores de mayor influencia para la prestación de servicios financieros.
2. Luego de realizado el estudio de mercado, se ha podido evidenciar que la agencia tendría una demanda efectiva de 4030 socios, para los cuales se deberá prestar el servicio de ahorro y crédito.
3. Que gran parte de la población está de acuerdo con la creación de la nueva Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda., ya que se establece que en promedio cada familia ahorra \$38,11 mensuales.
4. Las inversiones necesarias para poner en marcha la Agencia ascienden a un monto de \$29.305,16, misma que será financiada en su totalidad por la casa matriz de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda.
5. Según el análisis de evaluación financiera cuyos resultados fueron favorables obteniendo un VAN positivo de \$176.556,70; una TIR de 63,19% y una RBC de 1,84.
6. El período de recuperación de la inversión será de 2 años, 6 meses y 29 días.
7. En lo que se refiere a los coeficientes de sensibilidad obtenidos, estos son menores a 1, lo cual indica que el proyecto no es sensible a un incremento en los costos del 41,30% ni ante una disminución en los ingresos del 24,30%.

8. lo cual demuestra que desde el punto de vista financiero es fact creación de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y C "CREDIAMIGO" Ltda.

i) RECOMENDACIONES

i) RECOMENDACIONES

En función de las conclusiones realizadas recomendamos se considere lo siguiente:

- 1.** Es imprescindible partir de un estudio técnico a cargo de especialistas en la materia antes de realizar una inversión para garantizar de esta forma la factibilidad del estudio.
- 2.** Aplicar una buena gestión organizacional con una correcta planificación, asignación de funciones, dirección del personal y control de las actividades lo que permita tener ventaja en la captación y conservación de socios.
- 3.** Empezar en la ejecución de este proyecto por considerarse viable, técnicamente ya que permite a la nueva agencia extenderse en el mercado financiero de la ciudad de Zumba ante un mercado con posibilidades reales de desarrollo.
- 4.** Crear y proponer proyectos al servicio de la comunidad para que conjuntamente coadyuven al desarrollo económico de sus familias y por ende de la institución.
- 5.** Dar a conocer los beneficios que presta esta nueva Agencia a sus socios motivando a cada uno a ser parte de esta institución con propuestas atractivas y reales de ahorro e inversión.
- 6.** Continuar trabajando por el crecimiento de la institución abarcando nuevos nichos de mercado teniendo como base los debidos estudios preliminares que aseguren un buen futuro al proyecto.
- 7.** Que se tome en cuenta los estudios realizados en este trabajo puesto que fue elaborado con mucho esfuerzo y dedicación de sus autoras.

j) BIBLIOGRAFÍA

j) BIBLIOGRAFÍA

- VARELA V, Rodrigo; "Innovación Empresarial – Arte y Ciencia en la Creación de Empresas"
- SAPAG CHAIN, Nossir; "Preparación y Evaluación de Proyectos".
- CONTRERAS, Marco; "Formulación y Evaluación de Proyectos".
- PASACA MORA, Manuel Enrique; "Manual para la Elaboración de Proyectos de Graduación a Nivel Superior" 2009
- PASACA MORA, Manuel Enrique; "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión". 2004
- AGUER HortAL, Mario; "Decisiones de Inversión de la Empresa".
- MADERA, J; "Mercados e Instituciones Financieras".
- RUSTAM, Vania; "Manual de Consulta sobre el Ahorro".
- RODRÍGUEZ MARQUEZ FERNADEZ FLORRES, Juan José; "Créditos y Préstamos".
- CALVA GONZÁLEZ, Javier; "Instrumentos Financieros.
- MARTÍNEZ VELA, Silvano; 1998"Proyecto factibilidad para implementar una cooperativa en el cantón Macara"
- Trípticos de la cooperativa de ahorro y crédito "CREDIAMIGO" Ltda.
- NAUTA; "Diccionario enciclopédico de la real academia de la Lengua Española"
- JARAMILLO, Pedro; "Historias del Chinchipe"
- INTERNET; www.elprisma.com.
www.google.com.ec
www.coojep.fin.ec

k) ANEXOS

ANEXO N° 1**ENCUESTA**

Solicitamos a usted de la manera más comedida se digne contestar las siguientes preguntas, con el fin de obtener información para determinar la factibilidad de implementar una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda. en la ciudad de Zumba.

DATOS PERSONALES

- ◆ Edad:.....
- ◆ ¿Cuántos miembros conforman su familia?.....
- ◆ ¿Cuántos de ellos trabajan?.....
- ◆ ¿Cuál es su nivel de ingresos?

DATOS INFORMATIVOS

1. ¿Cuál es su actividad laboral?
.....
2. ¿Cuánto destina usted mensualmente para el ahorro?
.....
3. ¿Recibe usted remesas del exterior?
Si () No ()
¿Por qué institución recibe?.....
4. ¿Pertenece usted a alguna entidad financiera en la localidad?
Si () No ()
¿Cuál?.....
◆ Si su respuesta es no, continúe con la pregunta N° 13
5. ¿Cuántos de los miembros de su familia posee cuenta de ahorros?
.....
6. ¿Hace que tiempo forma parte de la entidad financiera?
Años.....
7. ¿Con qué frecuencia utiliza usted los servicios de las entidades financieras?
Mensual () Quincenal ()
Semanal ()
8. ¿Qué tipo de servicio utiliza usted de la entidad financiera?
Ahorro ()
Crédito ()
Otros ()
9. ¿Piensa usted que hay agilidad en los trámites de las entidades financieras existentes en la localidad?
Si () No ()
10. ¿Se ha beneficiado usted de algún crédito en alguna entidad financiera existentes en la localidad?
Si () No ()

¿Qué entidad financiera le otorgo el crédito?

.....

11. ¿En qué tiempo fue aprobado su crédito?

.....

12. ¿Considera necesaria la implementación de una cooperativa de Ahorro y Crédito que contribuya el desarrollo local?

Si () No ()

13. ¿Desea usted que en la ciudad de Zumba se implemente una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito CREDIAMIGO Ltda. de la ciudad de Loja?

Si () No ()

14. A pesar de pertenecer a una entidad financiera estaría dispuesto a formar parte de la nueva agencia de la cooperativa "CREDIAMIGO" Ltda.

Si () No ()

15. ¿Qué tipo de servicio cree que debe ofrecer la entidad financiera?

Ahorro. ()

Crédito. ()

Giros. ()

Otros. ()

16. En caso de requerir un crédito. ¿Cuál sería el monto a solicitar?

\$.....

17. ¿Qué tipo de créditos sería conveniente que brinde la cooperativa?

Vivienda. ()

Comercial. ()

Consumo. ()

Agricultura. ()

Emergente. ()

18. ¿En qué tiempo cree poder pagar dicho crédito?

.....

19. ¿Cuál es el tipo de garantía que usted proporcionaría para obtener dicho crédito?

Prendaria ()

Hipotecaria ()

Personal ()

20. En lo referente a la estructura ¿Qué es lo primordial para usted?

Servicio al cliente ()

Área de Caja ()

Cajeros Automáticos ()

Otros ()

21. Para difundir los servicios que presta la cooperativa CREDIAMIGO Ltda. ¿Qué tipo de publicidad será conveniente?

Prensa. ()

Radio. ()

Vallas Publicitarias. ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 2

PRESUPUESTO DE COSTOS POR SERVICIO								
AÑO	SOCIOS	AHORROS	MESES	AHORROS ANUALES	INTERÉS DE AHORROS	VALOR DE CERTIFICADOS DE APORTACIÓN	TOTAL DE CERTIFICADOS DE APORTACIÓN	INTERÉS DE CERTIFICADOS DE APORTACIÓN
AÑO 0	1105	\$ 38,11	12	505303,95	10106,08	\$ 15	16573,86	828,69
AÑO 1	1128			515841,36	10316,83		16919,49	845,97
AÑO 2	1151			526583,58	10531,67		17271,83	863,59
AÑO 3	1175			537534,47	10750,69		17631,02	881,55
AÑO 4	1200			548697,92	10973,96		17997,18	899,86
AÑO 5	1225			560077,95	11201,56		18370,44	918,52
AÑO 6	1250			571678,60	11433,57		18750,94	937,55
AÑO 7	1276			583504,01	11670,08		19138,81	956,94
AÑO 8	1302			595558,40	11911,17		19534,19	976,71
AÑO 9	1329			607846,06	12156,92		19937,22	996,86
AÑO 10	1357			620371,35	12407,43		20348,05	1017,40

ANEXO N° 3**CÁLCULO DE SUELDOS Y SALARIOS**

1. **SUELDO BÁSICO**= Establecido por el código de trabajo.
2. **DÉCIMO TERCER SUELDO**= Sueldo básico dividido para 12 meses del año.
3. **DÉCIMO CUARTO SUELDO**= Ingresos totales dividido para 12 meses del año.
4. **APORTE PATRONAL**= El 11,5% del sueldo básico.
5. **PAGO MENSUAL**= La suma de todos los rubros.
6. **PAGO ANUAL**= La remuneración mensual multiplicada por los 12 meses del año.

ANEXO N° 4**CÁLCULO DE DEPRECIACIONES****Valor residual de equipos de computación:**

$$VR = CT \times \% \text{ de depreciación}$$

$$VR = 1950,00 \times 33\%$$

$$VR = 643,50$$

$$VR = CT \times \% \text{ de depreciación}$$

$$VR = 2145,00 \times 33\%$$

$$VR = 705,85$$

$$VR = CT \times \% \text{ de depreciación}$$

$$VR = 2595,45 \times 33\%$$

$$VR = 778,64$$

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN

	Nro.
Certificación	I
Autoría	II
Agradecimiento	III
Dedicatoria	IV
a. TÍTULO	2
b. RESUMEN	4
c. INTRODUCCIÓN	12
d. REVISIÓN DE LITERATURA	16
d.1. Aspectos Generales de la Ciudad de Zumba	16
d.2. Cooperativa de Ahorro y Crédito "CREDIAMIGO" Ltda.	17
d.3. Antecedentes históricos del sistema cooperativo en general	20
e. MATERIALES Y METODOS	32
e.1. Materiales	32
e.2. Métodos	33
e.3. Técnicas	33
e.4. Procedimientos	34
f. RESULTADOS	39
f.1. Análisis e interpretación de encuestas	39
f.2. Análisis de resultados	67
g. DISCUSIÓN	70
g.1. Estudio de Mercado	70
g.2. Estudio Técnico	87
g.3. Estudio Administrativo	109
g.4. Estudio Financiero	120
g.5. Evaluación Financiera	149
g.5.1. Flujo de Caja	149
g.5.2. Valor Actual Neto	151
g.5.3. Tasa Interna de Retorno	153
g.5.4. Relación Beneficio-Costo	155
g.5.5. Período de Recuperación del Capital	157
g.5.6. Análisis de Sensibilidad	158
h. CONCLUSIONES	164
i. RECOMENDACIONES	167
j. BIBLIOGRAFÍA	169

K. ANEXOS

171

I. INDICE

175