



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PLAN DE TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DE CARCHI”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE INGENIERO EN**  
**CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

**AUTOR:** Adrián Alexander Valverde Obando

**DIRECTOR (E):** Dr. Benito Scacco

**IBARRA, DICIEMBRE 2015**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

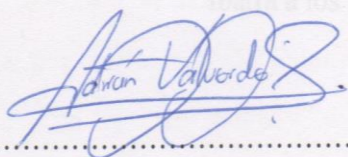
El proyecto “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DE CARCHI”. Tiene el objetivo de fomentar un gran emprendimiento el cual beneficiará en forma directa a los habitantes de la Parroquia, quienes pueden formar parte de la Cooperativa y acceder a todos sus servicios que ésta brinde y así incrementar su capacidad económica invirtiendo en proyectos grandes fomentando las dos actividades principales, como la ganadería y agricultura y de esta manera dinamicen procesos y tengan mayores beneficios. Además de promover nuevas fuentes de empleo para la comunidad en general. En la parroquia de San Isidro los habitantes en su mayoría se dedican a la agricultura y ganadería como se mencionó anteriormente, siendo estos un aspecto fundamental a la hora de la implementación de la cooperativa. Mediante estas actividades se pretenderá captar el dinero de este segmento de mercado, para ser beneficiarios mediante accesos a créditos. Además de obtener solidez y liquidez al momento en el que existiese retiro inmediato de dinero por parte de los clientes. La cooperativa contará con un portafolio de servicios semejantes a la competencia, con la diferencia de que dichos servicios serán accesibles a la población en general.

## **SUMMARY**

The project "FEASIBILITY STUDY FOR CREATING A credit union PARISH SAN ISIDRO, Espejo Canton, Carchi province." It aims to foster a great undertaking which directly benefit the people of the parish who can be part of the Cooperative and access all services it provides and thus increase their financial capacity to invest in large projects promoting both main activities, such as livestock and agriculture and thus energize processes and achieve greater profits. In addition to promoting new jobs for the community in general. In the parish of San Isidro residents they are mostly engaged in agriculture and livestock as previously mentioned, these being a key aspect when it comes to the implementation of the cooperative. Through these activities will be sought attract money from this market segment to be beneficiaries through access to credit. Besides getting solidity and liquidity that existed when the immediate withdrawal of money from customers. The cooperative will have a portfolio of such services to competition, with the difference that these services be accessible to the general population

## AUTORÍA

Yo, Adrián Alexander Valverde Obando, portador de la cédula de ciudadanía N° 040178173-7, declaro bajo juramento que el presente trabajo aquí descrito “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DE CARCHI” es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado, ni calificación profesional; y que se han respetado las diferentes fuentes de información y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



.....  
Adrián Alexander Valverde Obando

C.C. 040178173-7

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Directora del Trabajo de Grado encargado presentado por el egresado Adrián Alexander Valverde Obando, para optar por el Título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, cuyo tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DE CARCHI”. Considero que el presente trabajo reúne todos requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ibarra a los 14 días del mes de diciembre de 2015.

Firma

Dr. Benito Scacco (E)

**DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO**





# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **Adrián Alexander Valverde Obando**, con cédula de ciudadanía No. **040178173-7**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autor (es) de la obra o trabajo de grado dominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DE CARCHI”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital de la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DIRECCIÓN:	Miwa
EMAIL:	adrians_159@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	Ninguno
TELÉFONO MOVIL:	0989553844

(Firma): .....

Nombre: **Adrián Alexander Valverde Obando**

Cédula: **040178173-7**

Ibarra a los 12 días del mes de Abril del 2015.

AUTOR(ES): **Adrián Alexander Valverde Obando**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DEL LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### 1) IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y existencia de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentado mi voluntad de participar en este proyecto, para la cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DEL CONTACTO			
<b>CÉDULA DE CIUDANÍA:</b>		040178173-7	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>		Valverde Obando Adrián Alexander	
<b>DIRECCIÓN:</b>		Mira	
<b>EMAIL:</b>		adrians_159@hotmail.com	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	Ninguno	<b>TELÉFONO MOVIL:</b>	0989553844

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EN LA PARROQUIA SAN ISIDRO, CANTÓN ESPEJO, PROVINCIA DE CARCHI”
<b>AUTOR(ES):</b>	Adrián Alexander Valverde Obando
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2015-12 14
<b>SOLO PARA TRABAJO DE GRADO</b>	
<b>PROGRAMA:</b>	PREGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

<b>ASESOR/DIRECTOR (ENCARGADO):</b>	Dr. Benito Scacco
---	-------------------

## 2) AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Adrián Alexander Valverde Obando, con cédula de ciudadanía No. 040178173-7, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte. La publicación de la obra en el repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Art. 144.

Adrián Alexander Valverde Obando

### 3) CONSTANCIA

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolla, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de la reclamación por parte de terceros.

Ibarra a los 14 días del mes de Diciembre de 2015.

**EL AUTOR:**

(Firma).....  


**Nombre:** Valverde O. Adrián A.

**CC:** 040158782-9

Facultado por resolución de Consejo Universitario .....



## **DEDICATORIA**

Este trabajo de grado está dedicado a mis **PADRES**, que son el motivo y la razón que me ha llevado a seguir superándome día tras día, para alcanzar mis ideales de superación, ellos fueron quienes en los momentos más dificultosos me dieron su amor para poderlos superar.

Así como también a mi primo Ronnie Guevara hermano incondicional quien ha sido una pieza fundamental en momentos buenos y malos, motivándome así para cumplir con las metas y objetivos propuestos en mi vida.

Adrián Alexander Valverde Obando

## **AGRADECIMIENTOS**

Primeramente a DIOS, ser supremo, porque sin él nada hubiese sido posible, y por permitirme subir un escalón más en la vida.

El agradecimiento más sincero y profundo a la gloriosa Universidad Técnica del Norte, quien me supo brindar la oportunidad de educarme tanto en valores, como en conocimientos sólidos para saber desenvolverme en el campo profesional; además expreso un sentimiento de eterna gratitud a los catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas y a mis padres, quienes con sus consejos y conocimientos supieron inculcarnos para forjar así profesionales acorde a las demandas actuales del país.

En especial al Ingeniero Director de esta investigación, quien con su valiosa y desinteresada orientación profesional ha sabido apoyarme y guiarme de manera incondicional en el desarrollo del trabajo de grado.

Adrián Alexander Valverde Obando

## **PRESENTACIÓN**

El presente estudio de factibilidad se denomina creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la parroquia San Isidro, cantón Espejo, provincia de Carchi. A continuación se presenta una breve recopilación de lo tratado en cada capítulo del informe final del trabajo de grado, el mismo que cuenta con siete capítulos, conclusiones y recomendaciones. El primer capítulo, parte del diagnóstico situacional, objetivos, determinación de variables diagnósticas e indicadores, metodología de la investigación, determinación del problema y la oportunidad de la inversión. El capítulo II contiene el marco teórico, el mismo que establece conceptos teóricos de toda la elaboración del proyecto de factibilidad. En el proceso del estudio del mercado se determinó que existe una demanda potencial a satisfacer con relación a la oferta existente. El estudio técnico, factores de localización, ingeniería del proyecto que se requieran para la ejecución de las acciones, el ordenamiento físico de la instalación, materiales a utilizar y recursos que se implementará en el proyecto. La inversión que necesita el proyecto se plantea en el capítulo del estudio financiero establecidos en los Estados Financieros de Situación Inicial y Flujos de Caja. La estructura organizacional, aspectos legales y todas las obligaciones administrativas del proyecto, así como la estructura funcional y orgánica de la cooperativa. Finalmente, en el capítulo VII se establecieron, los probables impactos que tendrá la realización del proyecto, en el aspecto económico, empresarial, educativo y social. Finalmente la presentación del trabajo de grado con las conclusiones y recomendaciones, acentuándose en lo fundamental, la factibilidad y sustentabilidad a través del tiempo establecido para el proyecto.

## ÍNDICE GENERAL

<i>RESUMEN EJECUTIVO</i> .....	<i>ii</i>
<i>SUMMARY</i> .....	<i>iii</i>
<i>AUTORÍA</i> .....	<i>iv</i>
<i>INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO</i> .....	<i>v</i>
<i>CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE</i> .....	<i>vi</i>
<i>1) IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA</i> .....	<i>vii</i>
<i>2) AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD</i> .....	<i>viii</i>
<i>DEDICATORIA</i> .....	<i>ix</i>
<i>AGRADECIMIENTOS</i> .....	<i>x</i>
<i>PRESENTACIÓN</i> .....	<i>xi</i>
<i>ÍNDICE GENERAL</i> .....	<i>xii</i>
<i>ÍNDICE DE TABLAS</i> .....	<i>xx</i>
<i>ÍNDICE DE GRÁFICOS</i> .....	<i>xxiii</i>
<i>OBJETIVOS DEL PROYECTO</i> .....	<i>xxiv</i>
<i>CAPÍTULO I</i> .....	<i>26</i>
<i>1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL</i> .....	<i>26</i>
1.1. Antecedentes Históricos .....	<i>26</i>
1.2. Antecedentes Diagnósticos.....	<i>28</i>
1.3. Objetivos del Diagnóstico .....	<i>30</i>
1.3.1. Objetivo general. ....	<i>30</i>
1.3.2. Objetivos específicos. ....	<i>30</i>
1.4. Matriz de Relación Diagnóstica .....	<i>31</i>
Tabla No. 1 Matriz de Relación Diagnóstica .....	<i>31</i>
1.5. Análisis PEST (políticas, económicas, sociales, tecnológicas). ....	<i>32</i>
1.5.1. Político legal. ....	<i>32</i>
1.5.2. Económico.....	<i>32</i>
1.5.3. Socio – cultural. ....	<i>33</i>
1.5.4. Tecnológicas. ....	<i>34</i>
1.6. Matriz AOOR .....	<i>35</i>
1.7. Técnicas de Investigación .....	<i>36</i>

1.7.1.	Encuesta.....	36
1.7.2.	Entrevista.....	36
1.8.	Determinación de la Muestra.....	36
1.8.1.	Marco muestral.....	36
1.8.2.	Metodología de la investigación de campo.....	36
1.8.3.	Instrumentos de investigación.....	37
1.8.4.	Levantamiento de la información.....	37
1.8.5.	Tabulación y procesamiento de la información.....	37
1.8.5.1.	Encuesta realizada a la población de San Isidro.....	38
1.8.5.2.	Entrevista dirigida al presidente del GAD Parroquial de San Isidro al Sr. Wilson Pilla.....	42
1.9.	Determinación de la Oportunidad de Inversión.....	43
<i>CAPÍTULO II.....</i>		45
2.	<i>MARCO TEÓRICO.....</i>	45
2.1.	La Empresa.....	45
2.2.	Tipos de Empresa.....	45
2.3.	Creación de una Cooperativa.....	47
2.3.1.	Pasos para constituir la empresa.....	48
2.4.	Requisitos para Formar el control de Legalidad de una Cooperativa ....	50
2.4.1.	Documentos requeridos para efectuar el estudio de control de legalidad de la constitución de pre cooperativa.....	50
2.5.	Oferta y Demanda.....	51
2.5.1.	Oferta.....	51
2.5.2.	Demanda.....	51
2.6.	Mercado.....	52
2.6.1.	Tipos de mercado.....	52
2.7.	Cooperativa.....	54
2.7.1.	Clasificación de las cooperativas.....	55
2.8.	La 5 C de Crédito.....	57
2.8.1.	Capacidad.....	57
2.8.2.	Capital.....	57
2.8.3.	Colateral.....	58



2.8.4.	Carácter.....	58
2.8.5.	Conveniencia.....	59
2.9.	Plan de Cuentas .....	59
2.10.	Cooperativismo.....	60
2.10.1.	Principios del cooperativismo.....	60
2.10.2.	Valores cooperativos.....	61
2.10.3.	Valores en las cooperativas.....	62
2.11.	Clasificación de las Compañías .....	63
2.12.	Estructura Interna y Administrativa.....	64
2.13.	Organización del sector Financiero Popular y Solidario del Ecuador.....	67
2.14.	Deberes, servicios y actividades que brindan las Cooperativas de Ahorro y Crédito .....	68
2.14.1.	Deberes de las cooperativas de ahorro y crédito.....	69
2.14.2.	Servicios Financiero que otorgan las cooperativas de ahorro y crédito.....	70
2.14.3.	Actividades Financieras de las cooperativas de ahorro y crédito. ..	71
2.15.	Estados Financieros .....	72
2.15.1.	Conjunto completo de los estados financieros.....	72
2.16.	¿Qué es intermediación financiera?.....	73
2.17.	¿Qué es el ahorro?.....	74
2.17.1.	Cuentas de ahorro.....	74
2.18.	¿Qué es el crédito?.....	75
2.18.1.	Clasificación de los créditos.....	76
2.19.	Operaciones Activas y Pasivas .....	77
2.19.1.	Operaciones activas.....	77
2.19.2.	Operaciones pasivas.....	78
2.20.	Garantías .....	79
<i>CAPÍTULO III</i> .....		81
3.	<i>ESTUDIO DE MERCADO</i> .....	81
3.1.	Planteamiento del Problema de Investigación.....	81
3.2.	Objetivos .....	82
3.2.1.	Objetivo general.....	82

3.2.2.	Objetivos específicos. ....	82
3.3.	Variables e Indicadores .....	82
3.3.1.	Variables. ....	82
3.3.2.	Indicadores de cada variable. ....	83
3.4.	Matriz Estudio De Mercado .....	85
3.4.1.	Matriz relación estudio de mercado. ....	85
3.5.	Identificación de los servicios .....	87
3.5.1.	Características empresariales del servicio.....	87
3.5.2.	Productos o servicios sustitutos .....	88
3.5.3.	Normativa comercial. ....	88
3.6.	Consumidores .....	89
3.7.	Estructura del Mercado .....	89
3.8.	Investigación de Mercado .....	89
3.8.1.	Segmentación de mercado.....	89
3.8.2.	Análisis de campo: Tabulación y evaluación de la información....	89
3.9.	Análisis de la demanda .....	102
3.9.1.	Comportamiento histórico.....	102
3.9.2.	Demanda actual. ....	103
3.9.3.	Proyección de la demanda.....	104
3.10.	Análisis de la oferta .....	106
3.10.1.	Comportamiento histórico.....	106
3.10.2.	Oferta actual. ....	106
3.10.3.	Oferta indirecta.....	106
3.10.4.	Proyección de la oferta.....	107
3.11.	Proyección de la demanda insatisfecha. ....	108
3.12.	Conclusiones.....	108
<i>CAPÍTULO IV.....</i>		<i>110</i>
4.	<i>ESTUDIO TÉCNICO.....</i>	<i>110</i>
4.1.	Tamaño del Proyecto .....	110
4.2.	Localización del Proyecto .....	110
4.2.1.	Macrolocalización. ....	110
4.2.2.	Micro localización.....	111

4.2.3.	Selección de la alternativa óptima.....	111
4.2.4.	Matriz locacional (MATRIZ DE FACTORES).....	113
4.2.5.	Plano de micro localización. ....	115
4.3.	Ingeniería del Proyecto.....	115
4.3.1.	Proceso de prestación del servicio. ....	115
4.3.1.1.	Apertura de cuentas de ahorro.....	115
4.3.1.2.	Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos. ....	117
4.3.1.3.	Otorgación y recuperación de créditos.....	119
4.4.	Diagrama de flujo.....	122
4.4.1.	Diagrama de flujo del proceso de apertura de cuentas.....	124
4.4.2.	Diagrama de flujo del segundo proceso recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos. ....	125
4.4.3.	Diagrama de flujos del tercer proceso; Otorgación y recuperación de créditos. 126	
4.5.	Aspectos legales y de constitución.....	127
4.6.	Requerimientos de mano de obra. ....	127
4.7.	Requerimientos de Maquinaria ....	128
4.8.	Requerimientos de Insumos, Muebles y Materiales.....	129
4.9.	Estructura de Socios ....	129
4.10.	Distribución de la Planta (LAYOUT).....	130
4.10.1.	Diseño plano frontal de la cooperativa.....	130
4.10.2.	Diseño y distribución de espacios interiores de la cooperativa.....	131
<i>CAPÍTULO V.....</i>		<i>135</i>
5.	<i>ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....</i>	<i>135</i>
5.1.	Presupuestos ....	135
5.1.1.	Activos fijos. ....	135
5.1.2.	Activos diferidos. ....	136
5.1.3.	Activos intangibles.....	136
5.1.4.	Capital de trabajo. ....	137
5.2.	Ingresos ....	137
5.3.	Egresos ....	142

5.3.1.	Deposito a la vista, plazo fijo.....	142
5.3.2.	Gastos totales. ....	144
5.3.3.	Gastos administrativos. ....	144
5.3.4.	Gastos servicios básicos.....	145
5.3.5.	Otros gastos.....	146
5.3.6.	Gastos por honorarios profesionales. ....	146
5.3.7.	Gastos por guardianía.....	146
5.3.8.	Gastos arriendo.....	147
5.3.9.	Gastos publicidad.....	147
5.3.10.	Gastos varios. ....	148
5.3.11.	Gastos provisión de cartera. ....	148
5.3.12.	Gastos impuestos municipales. ....	149
5.3.13.	Depreciaciones y amortizaciones.....	149
5.4.	Estados Financieros Proforma.....	150
5.4.1.	Estado de situación inicial año 0.....	150
5.4.2.	Estados de resultados (Pérdidas y ganancias).....	151
5.4.3.	Flujo neto de fondos.....	152
5.5.	Evaluación Financiera.....	155
5.5.1.	Determinación de la tasa de descuento. ....	155
5.5.2.	Criterios de evolución.....	155
5.5.2.1.	Valor actual neto. ....	155
5.5.2.2.	Tasa interna del retorno.....	156
5.5.2.3.	Periodo de recuperación de la inversión. ....	156
5.5.2.4.	Relación beneficio costo. ....	157
	<i>CAPÍTULO VI.....</i>	<i>159</i>
6.	<i>PROPUESTA ESTRATÉGICA.....</i>	<i>159</i>
6.1.	Empresa.....	159
6.1.1.	Logotipo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Isidro”.....	159
6.2.	Nombre o Razón Social.....	160
6.3.	Titularidad de Propiedad de la Empresa.....	160
6.4.	Tipo de la Empresa.....	160
6.5.	Base Filosófica.....	161

6.5.1.	Misión. ....	161
6.5.2.	Visión. ....	161
6.5.3.	Principios y valores. ....	161
6.6.	Organización .....	162
6.6.1.	Organigrama estructural. ....	162
6.6.2.	Manual de Funciones .....	163
6.6.2.1.	Perfil del gerente. ....	163
6.6.2.2.	Perfil del asesor de crédito. ....	165
6.6.2.3.	Perfil del ejecutivo de atención al cliente. ....	166
6.6.2.4.	Perfil del contador. ....	168
6.6.2.5.	Perfil del cajero. ....	169
6.6.2.6.	Perfil del guardia .....	171
6.7.	Estrategias Empresariales .....	172
6.7.1.	Estrategias mercadológicas de posicionamiento. ....	172
6.7.2.	Estrategias operativas. ....	172
6.7.3.	Estrategias financieras. ....	173
<i>CAPÍTULO VII</i> .....		174
7.	<i>IMPACTOS</i> .....	174
7.1.	Análisis de Impactos .....	174
7.1.1.	Matriz de valoración. ....	174
7.1.2.	Cálculo de los impactos. ....	175
7.2.	Económico .....	175
7.3.	Empresariales .....	176
7.4.	Educativo .....	176
7.5.	Social .....	177
<i>CONCLUSIONES</i> .....		178
<i>RECOMENDACIONES</i> .....		179
<i>BIBLIOGRAFÍA</i> .....		180
<i>ANEXOS</i> .....		186
	Anexo 1: Libreta de Clientes .....	187
	Anexo 2: Papeleta de Retiro .....	188
	Anexo 3: Papeleta de Depósito .....	189



Anexo 4: Encuesta Habitantes.....	190
Anexo 5: Modelo de entrevista dirigida al presidente del GAD Parroquial de San Isidro, el Sr. Wilson Pilla. ....	193
Anexo 6: Decreto 194.....	194
Anexo 7: Cuaderno de la SEPS .....	195
Anexo 8: Proforma BSystem.....	196
Anexo 9: Proforma “Muebles de Calidad” .....	197
Anexo 10: Proforma Línea Nueva.....	198
Anexo 11: Proforma Novatec .....	199

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla No. 1 Matriz de Relación Diagnóstica.....</i>	<i>31</i>
<i>Tabla No. 2 Matriz AOOD .....</i>	<i>35</i>
<i>Tabla No. 3 Preferencias .....</i>	<i>38</i>
<i>Tabla No. 4 Servicio Personalizado.....</i>	<i>39</i>
<i>Tabla No. 5 Ahorro en la cooperativa .....</i>	<i>40</i>
<i>Tabla No. 6 Servicio más importante.....</i>	<i>41</i>
<i>Tabla No. 7 Tipos de Empresa.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla No. 8 Tipos de Empresa (2).....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla No. 9 Tipos de Mercado.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla No. 10 Matriz Relación Estudio de Mercado .....</i>	<i>85</i>
<i>Tabla No. 11 Interés en la Cooperativa.....</i>	<i>90</i>
<i>Tabla No. 12 Institución en la que ahorra.....</i>	<i>91</i>
<i>Tabla No. 13 Frecuencia de ahorro.....</i>	<i>92</i>
<i>Tabla No. 14 Frecuencia de ahorro.....</i>	<i>93</i>
<i>Tabla No. 15 Existencia de crédito .....</i>	<i>94</i>
<i>Tabla No. 16 Cuenta en Intitución Financiera .....</i>	<i>95</i>
<i>Tabla No. 17 Monto de Crédito .....</i>	<i>96</i>
<i>Tabla No. 18 Plazo de Crédito.....</i>	<i>97</i>
<i>Tabla No. 19 Tipo de Crédito .....</i>	<i>98</i>
<i>Tabla No. 20 Interés bajo y sin papeleo .....</i>	<i>99</i>
<i>Tabla No. 21 Nombre de la cooperativa.....</i>	<i>100</i>
<i>Tabla No. 22 Medios de comunicación.....</i>	<i>101</i>
<i>Tabla No. 23 Comportamiento histórico .....</i>	<i>102</i>
<i>Tabla No. 24 Demanda actual .....</i>	<i>103</i>
<i>Tabla No. 25 Parámetros.....</i>	<i>104</i>
<i>Tabla No. 26 Proyección.....</i>	<i>105</i>
<i>Tabla No. 27 Proyección de la oferta .....</i>	<i>107</i>
<i>Tabla No. 28 Proyección de clientes a futuro: .....</i>	<i>107</i>
<i>Tabla No. 29 Proyección de la demanda insatisfecha.....</i>	<i>108</i>
<i>Tabla No. 30 Escala de Evaluación.....</i>	<i>112</i>

<i>Tabla No. 31 Lugares Preseleccionados .....</i>	<i>112</i>
<i>Tabla No. 32 Matriz locacional .....</i>	<i>113</i>
<i>Tabla No. 33 Proceso de apertura de cuentas.....</i>	<i>116</i>
<i>Tabla No. 34 Proceso de recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamo.....</i>	<i>117</i>
<i>Tabla No. 35 Tasas máximas y mínimas.....</i>	<i>119</i>
<i>Tabla No. 36 Tabla de tasas activas y pasivas de los mayores Competidores..</i>	<i>119</i>
<i>Tabla No. 37 Proceso de otorgación y recuperación de crédito .....</i>	<i>120</i>
<i>Tabla No. 38 Aspectos legales y de constitución.....</i>	<i>127</i>
<i>Tabla No. 39 Distribución del personal.....</i>	<i>128</i>
<i>Tabla No. 40 Requerimientos de Maquinaria.....</i>	<i>128</i>
<i>Tabla No. 41 Requerimientos de Insumos, Muebles y Materiales.....</i>	<i>129</i>
<i>Tabla No. 42 Estructura de Socios .....</i>	<i>130</i>
<i>Tabla No. 43 Aporte de socios fundadores:.....</i>	<i>130</i>
<i>Tabla No. 44 Área Administrativa .....</i>	<i>135</i>
<i>Tabla No. 45 Legales Y De Constitución.....</i>	<i>136</i>
<i>Tabla No. 46 Activos intangibles.....</i>	<i>136</i>
<i>Tabla No. 47 Capital de trabajo.....</i>	<i>137</i>
<i>Tabla No. 48 Cálculo 2015 clientes que piden crédito.....</i>	<i>138</i>
<i>Tabla No. 49 Proyección de crédito .....</i>	<i>139</i>
<i>Tabla No. 50 Clientes que van a ahorrar en la cooperativa: .....</i>	<i>139</i>
<i>Tabla No. 51 Cálculo año 2015 .....</i>	<i>140</i>
<i>Tabla No. 52 Ingresos Por Tasa De Interés Activa .....</i>	<i>140</i>
<i>Tabla No. 53 Tipo de crédito que requieren los clientes porcentaje según encuesta: .....</i>	<i>141</i>
<i>Tabla No. 54 Estructura Del Crédito Año 2015 .....</i>	<i>142</i>
<i>Tabla No. 55 Ahorro y clasificación de ahorro a la vista y plazo fijo.....</i>	<i>143</i>
<i>Tabla No. 56 Certificados de Aportación .....</i>	<i>143</i>
<i>Tabla No. 57 A continuación los gastos totales.....</i>	<i>144</i>
<i>Tabla No. 58 Especificación de los gastos.....</i>	<i>145</i>
<i>Tabla No. 59 Gastos servicios básicos .....</i>	<i>145</i>
<i>Tabla No. 60 Otros gastos .....</i>	<i>146</i>

<i>Tabla No. 61 Gerente.....</i>	<i>146</i>
<i>Tabla No. 62 Guardianía.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla No. 63 Gastos arriendo.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla No. 64 Gastos publicidad. ....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla No. 65 Gastos de Capacitación .....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla No. 66 Gastos provisión de cartera. ....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla No. 67 Gastos impuestos municipales. ....</i>	<i>149</i>
<i>Tabla No. 68 Depreciaciones y amortizaciones. ....</i>	<i>149</i>
<i>Tabla No. 69 Amortización del activo intangible .....</i>	<i>150</i>
<i>Tabla No. 70 Estado de Situación Inicial .....</i>	<i>150</i>
<i>Tabla No. 71 Estado de Resultados Proyectados: .....</i>	<i>151</i>
<i>Tabla No. 72 Flujo de Caja Proyectado:.....</i>	<i>154</i>
<i>Tabla No. 73 Valor actual neto.....</i>	<i>156</i>
<i>Tabla No. 74 Periodo de recuperación de la inversión. ....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla No. 75 Relación beneficio costo .....</i>	<i>158</i>
<i>Tabla No. 76 Perfil del gerente.....</i>	<i>163</i>
<i>Tabla No. 77 Perfil del asesor de crédito .....</i>	<i>165</i>
<i>Tabla No. 78 Perfil del ejecutivo de atención al cliente. ....</i>	<i>166</i>
<i>Tabla No. 79 Perfil del contador. ....</i>	<i>168</i>
<i>Tabla No. 80 Perfil del Cajero.....</i>	<i>169</i>
<i>Tabla No. 81 Perfil del guardia. ....</i>	<i>171</i>
<i>Tabla No. 82 Matriz de Valoración .....</i>	<i>174</i>
<i>Tabla No. 83 Impacto Económico.....</i>	<i>175</i>
<i>Tabla No. 84 Impactos Empresariales.....</i>	<i>176</i>
<i>Tabla No. 85 Impacto Educativo .....</i>	<i>176</i>
<i>Tabla No. 86 Impacto Social.....</i>	<i>177</i>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico No. 1 Preferencias</i> .....	38
<i>Gráfico No. 2 Servicio Personalizado</i> .....	39
<i>Gráfico No. 3 Ahorro en la cooperativa</i> .....	40
<i>Gráfico No. 4 Servicio más importante</i> .....	41
<i>Gráfico No. 5 Interés en la Cooperativa</i> .....	90
<i>Gráfico No. 6 Intitución en la que ahorra</i> .....	91
<i>Gráfico No. 7 Frecuencia de ahorro</i> .....	92
<i>Gráfico No. 8 Frecuencia de ahorro</i> .....	93
<i>Gráfico No. 9 Existencia de crédito</i> .....	94
<i>Gráfico No. 10 Cuenta en Institución Financiera</i> .....	95
<i>Gráfico No. 11 Monto de Crédito</i> .....	96
<i>Gráfico No. 12 Plazo de Crédito</i> .....	97
<i>Gráfico No. 13 Tipo de Crédito</i> .....	98
<i>Gráfico No. 14 Interés bajo y sin papeleo</i> .....	99
<i>Gráfico No. 15 Nombre de la cooperativa</i> .....	100
<i>Gráfico No. 16 Medios de comunicación</i> .....	101
<i>Gráfico No. 17 Parroquia San Isidro</i> .....	111
<i>Gráfico No. 18 Plano de microlocalización</i> .....	115
<i>Gráfico No. 19 Simbología y significado</i> .....	123
<i>Gráfico No. 20 Diagrama de flujo del proceso de apertura de cuentas</i> .....	124
<i>Gráfico No. 21 Diagrama de flujo del segundo proceso recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos</i> .....	125
<i>Gráfico No. 22 Diagrama de flujos del tercer proceso; Otorgación y recuperación de créditos</i> .....	126
<i>Gráfico No. 23 Diseño plano frontal de la cooperativa</i> .....	130
<i>Gráfico No. 24 Diseño del interior</i> .....	131
<i>Gráfico No. 25 Diseño de enfoque aéreo de la parte izquierda</i> .....	132
<i>Gráfico No. 26 Enfoque del lado derecho</i> .....	132
<i>Gráfico No. 27 Enfoque de la parte trasera de la cooperativa</i> .....	133
<i>Gráfico No. 28 Enfoque y diseño interno de las oficinas</i> .....	133
<i>Gráfico No. 29 Enfoque y diseño de la sala de espera</i> .....	134
<i>Gráfico No. 30 Logotipo</i> .....	159
<i>Gráfico No. 31 Organigrama Estructural</i> .....	163



## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Elaborar el estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la parroquia San Isidro, Cantón Espejo, Provincia de Carchi, basado en información concerniente a proyecto, con la finalidad de fomentar y dinamizar la economía de la localidad.

### **OBJETIVO ESPECÍFICO**

- Realizar el Diagnóstico Situacional de la Parroquia San Isidro mediante la aplicación de herramientas, para tener un conocimiento amplio de la situación de la parroquia y sus habitantes.
- Estructurar el Marco Teórico en base a la investigación bibliográfica y linkográfica para tener un fundamento teórico de todo lo que compete a la creación de cooperativas.
- Realizar un Estudio de Mercado que permita lograr el posicionamiento de la cooperativa en la Parroquia de San Isidro, para lo cual se estudiará la demanda y oferta existentes y su posible proyección.
- Elaborar un Estudio Técnico que permita identificar la macro y micro localización del proyecto, mediante instrumentos que avalicen la ubicación idónea, para el correcto funcionamiento de la cooperativa.
- Realizar un Estudio Económico Financiero del proyecto, con la finalidad de determinar la viabilidad económica del mismo, basado en indicadores financieros.

- Diseñar el Estudio Organizacional idóneo para la constitución de la Cooperativa, basado en información oportuna y pertinente para un correcto funcionamiento de la empresa.
- Determinar los principales impactos económico, empresarial, educativo y social, que permitan identificar claramente cuáles son positivos y a su vez negativos, por lo que se realizará un análisis respectivo a cada uno de ellos a través de herramientas, con la finalidad de minimizar los adversos y maximizar los beneficios.

# CAPÍTULO I

## 1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

### 1.1. Antecedentes Históricos

Haciendo un recuento histórico, nos encontramos que en esta población existieron varios asentos indígenas en los lugares de Puchues, Ingüecita, Los Ríos Chupucallo, donde se encontraron vestigios de sus viviendas y en los cementerios se encontraron millares de utensilios cerámicos destacándose pulimento colorido.

Aquí vale recordar una gigantesca piedra denominada Piedra Pintada, asentada en las llanuras de Ingüeza, impresa con varios jeroglíficos que es muy visitada por turistas. Al pie de esta piedra existió una inmensa laguna poblada de patos, garzas y con grandes totorales donde se escondían aves viajeras.

EPOCA COLONIAL.- Con la venida de los españoles, nuestros habitantes seguramente fueron sometidos a las mitas, obrajes, encomiendas y reducciones que tenían asentos en Mira y El Ángel.

En esa misma época, los españoles, criollos, y jesuitas eran dueños de grandes extensiones de tierras, construyeron acequias de regadío para los lugares secos y de clima tropical.

EPOCA REPUBLICANA.- En el periodo de la República nos encontramos con el camino de herradura que servía para establecer comercio entre Quito y Tulcán, por donde anteriormente habían pasado los ejércitos libertadores de Bolívar, más tarde los batallones de García Moreno y luego de Eloy Alfaro.

El 23 de Abril de 1884 en la Presidencia de Plácido Caamaño es elevado a la categoría parroquia de San Isidro. En 1898, el señor Adolfo González dona dos lotes de terreno en lo que hoy es el parque central “10 de Agosto” y el otro para el cementerio viejo donde actualmente se encuentra edificado el Sub Centro de Salud.

Vale recordar a la señora Raquel Galárraga, quien donó un lote de terreno para que se construya la Casa Municipal donde funcionó por mucho tiempo la Tenencia Política y la Escuela de niños "9 de Octubre", la cual se construyó en 1921 con su primer Director el Profesor Juan de Dios Padilla.

En 1933 hasta 1934 se construye a base de mingas la carretera San Isidro - Mira para unirnos con la antigua carretera.

En 1947, se construye el Teatro Obrero "Abel de América", gracias al patriotismo del señor Jorge Isaac Quinteros. El Padre Jaime Justicia construye la Casa Parroquial y el parque La Concordia; fundó la Cooperativa Agrícola "San Isidro", desde esa época los pobladores dejaron de ser huasipungueros y se convirtieron en propietarios y productores agrícolas.

La parroquia cuenta con Jardín de infantes a cargo de las Madres Salesianas, dos Centros de del Buen Vivir " Espiguitas Felices" y Gotitas de Miel" dirigidos por INFA, la educación primaria está representada por la escuela "Dolores Garaicoa" y la Escuela "9 de Octubre", para la educación secundaria cuenta con el Colegio Nacional "Carchi" que se fundó en el año de 1974.

La parroquia a través de las gestiones de las diferentes administraciones Municipales, Parroquiales y de la Sociedad Civil, cuenta con todos los servicios básicos, agua potable, luz eléctrica y alcantarillado, Sub Centro de Salud, un Mercado Municipal, Unidad de Policía Comunitaria con cinco miembros, la Junta Parroquial, La Tenencia Política, dos estadios, canchas deportivas y recreativas, Casas Comunales en todos los barrios y caseríos, un coliseo y un Polideportivo.

FIESTAS Y CELEBRACIONES RELIGIOSAS.- Desde 1880 en la primera semana del mes de mayo es venerada con todo cariño, devoción y respeto a la imagen de SAN ISIDRO LABRADOR, con actos de orden religioso, social, cultural y deportivo, como en su mayoría agricultores y católicos lo tienen

reconocido como su patrono, por eso lleva el nombre la parroquia.

LUGARES TURISTICOS.- La Piedra Pintada, balneario La Calera con piscinas de aguas termales, la Iglesia Parroquial y su parque la Concordia.

RANGO ALTITUDINAL.- De 2.320 a 3.860 m.s.n.m.

LA CABECERA PARROQUIAL. Se encuentra a 3.020 m.s.n.m.

EXTENSIÓN.- 47.6 Km<sup>2</sup>.

## **1.2. Antecedentes Diagnósticos**

La parroquia San Isidro del cantón Espejo, ha sido intervenida principalmente por la actividad agrícola y ganadera intensiva que a través de los años ha afectado seriamente el entorno natural. Se detectó zonas con riesgo de caídas de material pétreo en la vía; bosques en el cerro Iguán producto de la actividad agrícola y ganadera; fauna escasa en zonas intervenidas; ocupación de suelo con aptitud de conservación para plantaciones forestales de especies exóticas de interés comercial. En la parroquia San Isidro la vegetación natural es escasa, encontrándose únicamente el bosque en el cerro Iguán, producto del avance de la frontera agrícola, deforestación y la instalación de pastizales. Existen zonas de riesgo de caídas y rodados.

Según el INEC (2010), las actividades agrícolas y ganaderas son la base de la economía ya que el 66,89% de la población se dedican a estas actividades. El 78,21% del territorio es utilizado para la producción de cultivos y pastos, los cultivos cubren el 58,58% del territorio. La vegetación natural (vegetación arbustiva, páramo y bosques naturales) representan 20,75% del territorio. La vegetación arbustiva se encuentra al sur- este y oeste de la parroquia, a una altura que va desde los 2.400ms.n.m., hasta los 3.200ms.n.m., y en pendientes que va desde el 5% hasta mayor al 70%. El páramo se encuentra al norponiente y cubre aproximadamente el 8% de la superficie parroquial.

Los cultivos se encuentran al norte, sur, este y oeste de la parroquia. Asimismo, predominan en un rango de 2km de la cabecera parroquial y centros poblados y a 1km de las vías secundarias de la parroquia. Los cultivos están entre 2.400ms.n.m., hasta los 3.400ms.n.m. en. Las pendientes en donde se ubican los cultivos van desde el 5% a 70%.

Los pastos se encuentran concentrados al este y oeste de la parroquia, a una altura que van desde los 2.400ms.n.m., hasta los 3.600ms.n.m., y con pendientes que van desde el 5% al 70%. Se encuentran los pastos en un rango de 1km de las vías secundarias. Los pastos cultivados están más presentes en la parroquia que los pastos naturales y demuestra que la tecnificación pecuaria de la parroquia está en vías de desarrollo. Esta parroquia está especializada en la agricultura y la proximidad de las vías y zonas urbanas facilita la tecnificación de esta actividad. Los pastos se encuentran en las zonas más altas.

En la parroquia de San Isidro dominan los cultivos transitorios, siendo la papa el más importante con un estimado de 1.000ha sembradas al año en la parroquia. El incremento de la producción se debe a la variedad Capiro que se exporta a Venezuela gracias al apoyo del Gobierno Provincial. Es importante fortalecer las organizaciones de papi cultores, de hecho hay que diversificar los canales de comercialización y no depender de un solo canal. Hay que investigar la demanda industrial del país para poder atender esta demanda.

La parroquia no está desarrollada industrialmente, existe en El Ángel la infraestructura de un silo y molinos para granos y cereales que no están siendo utilizados. Hay un centro de acopio para la producción de alcachofa. Existen varias fábricas de transformación de leche. En este rubro el Ecuador importa productos transformados tales como leche concentrada o leche en polvo. A largo plazo, hay que ver la posibilidad de crear una empresa o crear una alianza estratégica (jointventure) con empresas que ya trabajan con este tipo de productos. A nivel comercial, los agricultores están a la merced de los intermediarios y la desorganización de ellos mismos no les permite negociar sus productos.

Debe considerarse que una ventaja es que la parroquia cuenta la cobertura de servicios básicos.

La Parroquia San Isidro tiene una población de 2.721 habitantes de los cuales 1.306 son hombres que corresponde el 48,00% de la población total y 1.415 mujeres que corresponde al 52,00%, según el Censo de Población y Vivienda 2010.

La población económicamente activa de esta parroquia asciende a 999 personas, de las cuales se encuentran ocupadas el 94,09% en actividades agropecuarias, comercio, empleos públicos, manufactura y otras ramas económicas. De la población ocupada, 603 personas son asalariadas, trabajando básicamente en la agricultura, el comercio y la manufactura, según el Censo de Población y Vivienda 2010.

### **1.3. Objetivos del Diagnóstico**

#### **1.3.1. Objetivo general.**

Realizar el diagnóstico situacional de la Parroquia San Isidro con la finalidad de determinar la factibilidad de la creación de la cooperativa de ahorro y crédito, analizando aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del proyecto.

#### **1.3.2. Objetivos específicos.**

- Recopilar datos e información referente a la creación de una cooperativa de ahorro y crédito.
- Identificar claramente la capacidad de ahorro y el nivel de endeudamiento de la población.
- Recopilar información concerniente a la competencia del mismo con aspectos importantes para la ejecución.

#### 1.4. Matriz de Relación Diagnóstica

**Tabla No. 1** Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Fuentes de información	Técnica a Utilizar	Público Meta
Recopilar datos e información referente a la creación de una cooperativa de ahorro y crédito.	Cooperativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interés en formar parte de la nueva cooperativa</li> <li>• Tipos de servicios</li> <li>• Participación en la cooperativa</li> <li>• Atención y asesoramiento</li> <li>• Preferencia de servicios</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Población de la Parroquial San Isidro
	Ahorro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiempo</li> <li>• Monto de ahorro</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Población de la Parroquial San Isidro
Identificar claramente la capacidad de ahorro y el nivel de endeudamiento de la población.	Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidad de crédito</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Población de la Parroquial San Isidro
	Competidores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación de mercado de la competencia</li> </ul>	Primaria	Entrevista	GAD Parroquial San Isidro
	Institución financiera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipos de institución financiera</li> </ul>	Primaria	Entrevista	GAD Parroquial San Isidro
	Cooperativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de cooperativas en la parroquia.</li> </ul>	Primaria	Entrevista	GAD Parroquial San Isidro
Recopilar información concerniente a la competencia para aspectos importantes para la ejecución.	Necesidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Necesidades para la población</li> <li>• Tipos de servicios</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Población de la Parroquial San Isidro
	Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rapidez y facilidad de crédito</li> </ul>	Primaria	Encuesta	Población de la Parroquial San Isidro
	Localización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación del local de la cooperativa</li> </ul>	Primaria	Entrevista	GAD Parroquial San Isidro

**Elaborado por :** Valverde, Adrián



## **1.5. Análisis PEST (políticas, económicas, sociales, tecnológicas).**

### **1.5.1. Político legal.**

- Permiso Municipal, de funcionamiento y permiso de bomberos para la empresa: son documentos que avalizan la creación de la empresa, para que esta pueda dar y otorgar los servicios a la ciudadanía.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS): Es una entidad que en el aspecto legal, permite que se cree o no la empresa es aquella que da la autorización para su funcionamiento.
- Superintendencia de compañías: Es la encargada de vigilar y controlar a las organizaciones, todo lo que concierne a las actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley.
- Servicio de Rentas Internas (SRI): es la entidad que brinda obligaciones tributarias a la empresa otorga un RUC para el correcto funcionamiento de la empresa.
- Secretaria Nacional de Riesgos: Entidad que le obliga a la empresa a que planifique adelantándose a los posibles riesgos, y establecer un plan de contingencia.
- Registro de la Propiedad Intelectual (IEPI): Es un registro del nombre de la empresa para dar validez de manera que ninguna otra persona posea una empresa con el mismo nombre.
- Ley Monetaria: Regula los sistemas monetario y financiero, así como establece el marco de políticas, regulaciones, supervisión, control y rendición de cuentas.
- Dinero Electrónico: Facilita la interconexión con el Banco Central, pero también se podrán hacer transacciones de compra de servicios y de bienes de una manera digital.

### **1.5.2. Económico.**

- Inflación: Es un proceso económico que se da por el desequilibrio existente entre la producción y la demanda, esto puede causar una subida continua de los

precios a una cierta parte de los productos y servicios, y una pérdida del valor del dinero para poder adquirirlos o hacer uso de ellos.

- **Riesgo País:** Es un índice que intenta medir el grado de riesgo que entraña un país para las inversiones extranjeras.
- **Tasa Activa:** es la tasa que reciben los intermediarios financieros de las personas que reciben el préstamo por el dinero otorgado.
- **Índices Bursátiles:** Es una ponderación matemática de un conjunto de acciones que cotizan en forma pública para medir el aumento o la baja de un determinado mercado mediante los valores incluidos en él.
- **PEA:** Es un indicador económico que permite saber qué población tiene la capacidad de depositar su dinero en la cooperativa, las personas que tienen el recurso.
- **Ingreso Per capita:** Es la relación que hay entre el PIB y la cantidad de habitantes de un país, se lo consigue al dividir el PIB de un país entre su población actual.

### **1.5.3. Socio – cultural.**

- **Personal capacitado:** Es una variable importante dentro de la empresa, depende de la predisposición de los empleados, todo parte de la cultura de los mismos.
- **Población altamente productiva:** Esta población a veces no tiene la confiabilidad para depositar su dinero, o escogen otras instituciones para depositar su dinero.
- **Colchonbank:** Es una palabra que se dice cuando la gente ahorra su dinero en sus casas en vez de una IFI, esto perjudica a las empresas porque el dinero deja de estar en circulación.
- **Chulqueros:** Por la cultura de las personas prefieren sacar créditos rápidos con altos intereses por no acudir a una IFI, por la dificultad de acceder o ser sujeto de crédito.
- **Posición en el mercado:** La gente prefiere a veces la IFI que realiza mayor publicidad o la de mayores años en el mercado y esto hace que no analicen si está funcionando correctamente o no.

#### **1.5.4. Tecnológicas.**

- Internet: Es una pieza fundamental para poder clarificar datos o necesidades de la empresa, la sociedad ha cambiado con aplicaciones para teléfonos y siempre están conectados a este servicio importante.
- Programas financieros: Son importantes a la hora de presentar informes instantáneos y para poder llevar un mejor orden en las actividades y procesos que se realiza diariamente.
- Hardware y Software: Se debe tener actualizado constantemente los mencionados anteriormente, es importante tener equipos y software renovados que faciliten el trabajo.

## 1.6. Matriz AOR

**Tabla No. 2** Matriz AOR

<p><b>Aliados</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ La Superintendencia Económica Popular y Solidaria y la de Bancos y Seguros que ayuda a controlar a las cooperativas para su correcto funcionamiento.</li> <li>❖ Pequeños y grandes productores que pueden ahorrar su dinero en la cooperativa.</li> <li>❖ Asociaciones campesinas las mismas que solicitan prestamos en general para un cierto número de personas.</li> <li>❖ PEA Carchi nos ayuda a saber q personas pueden ahorrar en nuestra cooperativa.</li> <li>❖ Políticas de Gobierno estas ayudan a mejorar y fomentar la cooperativa en aspectos financieros, etc.</li> </ul>	<p><b>Oponentes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Cooperativas reconocidas que pueden afectar al ahorro en la nueva empresa que ofrecen productos similares.</li> <li>❖ Bancos que tiene más prestigio en el mercado, personas que creen que los bancos pueden ser más sólidos que las cooperativas.</li> <li>❖ Impuestos por el gobierno los que generan cambios en el aspecto ahorro.</li> <li>❖ Leyes y Reglamentos nuevos cambian constantemente el manejo de las empresas lo cual puede contraer el ahorro.</li> <li>❖ Sector Secundario y de Servicios, estos sectores pueden no ahorrar en la cooperativa por lo tanto se pierde participación en dichos sectores.</li> </ul>
<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Inversión local y extranjera que se puede dar al momento de presentar el proyecto.</li> <li>❖ Nuevos Servicios a los clientes dan la posibilidad de crecimiento empresarial.</li> <li>❖ Nuevas líneas de Crédito seria uno de los nuevos servicios que se brindaría a los clientes.</li> <li>❖ Agencias y Sucursales a los largo de la zona norte dan campo a nuevos clientes.</li> <li>❖ Ayuda por partes de los Ministerios como lo es el MIES o el MIPRO en capacitaciones o ayudas a los habitantes.</li> </ul>	<p><b>Riesgos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Inflación es una medida que involucra el crecimiento de los precios de bienes, servicios y factores productivos dentro de una economía.</li> <li>❖ Canasta Básica es un riesgo que la gente ya no ahorraría por obtener las necesidades básicas.</li> <li>❖ Especulaciones de los socios son un riesgo que se corre ya que si existen especulaciones la gente se alarma y pide su dinero de manera inmediata.</li> <li>❖ Clientes con cartera vencida es un riesgo eminente que las IFIS tienen al momento de prestar el dinero.</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

## **1.7. Técnicas de Investigación**

Se usó las siguientes Técnicas:

### **1.7.1. Encuesta.**

Esta técnica se utilizó a través de un cuestionario de recolección de datos adecuado, que permitió recopilar los datos necesarios de los habitantes del sector.

### **1.7.2. Entrevista.**

Técnica que permitió recompilar información personalizada al Presidente del GAD Parroquial San Isidro, se la planteo con el fin de conocer datos informativos acerca de la parroquia.

## **1.8. Determinación de la Muestra**

### **1.8.1. Marco muestral.**

El total de la población que se ha tomado en cuenta para la investigación, es de acuerdo al segmento de mercado obtenido anteriormente en la parroquia existen 2721 habitantes comprendidos en el intervalo de edades seleccionado, de los cuales se obtuvo una muestra de 339 personas a través del muestreo.

### **1.8.2. Metodología de la investigación de campo.**

#### **Simbología:**

n = tamaño de la muestra

N = universo

P = Posibilidades a favor de la hipótesis

k= 2

q = Posibilidades en contra de la hipótesis e = margen de error

Para sacar la muestra se tuvo en cuenta el máximo error admisible que es del 5%.

**FORMULA:**

$$n = \frac{N * S^2 * Z^2}{(N - 1)E^2 + S^2 * Z^2}$$
$$n = \frac{2721 * (0,5)^2 * (1,96)^2}{(2721 - 1)(0,05)^2 + (0,5)^2 * (1,96)^2}$$
$$n = \frac{2613,25}{10,89}$$
$$n = 339$$

La muestra es de 339.

**1.8.3. Instrumentos de investigación.**

El procedimiento que se implementó para probar la factibilidad del proyecto en la presente investigación fue: realizar 339 encuestas a los habitantes de la parroquia. Los mismos que tendrán una idea clara de qué es lo que esperan de una cooperativa de ahorro y crédito, esto a su vez permitirá diseñar nuestro portafolio de productos.

La metodología utilizada en la investigación de campo; ayudó a la recopilación de información relevante al proyecto; así como también parte del conocimiento existente, que para lo cual permite alcanzar los objetivos planteados en el trabajo investigativo; Se empleó una encuesta dirigida a los habitantes de la parroquia San Isidro.

**1.8.4. Levantamiento de la información.**

El estudio del proyecto realizado recopila información de 339 encuestados de la parroquia San Isidro, con esto se pretende obtener datos importantes, para posteriormente interpretarlos y examinar minuciosamente. Además de hacer uso de ellos y realizar una adecuada y eficiente toma de decisiones para lograr la satisfacción y expectativas de nuestros futuros clientes.

**1.8.5. Tabulación y procesamiento de la información.**

Una vez efectuadas y culminadas las encuestas se procedió a tabularlas para desarrollar el análisis de los resultados, los mismos que fueron los siguientes:

### 1.8.5.1. Encuesta realizada a la población de San Isidro.

#### 4.- ¿Cuándo usted ahorra que es lo que más prefiere de una cooperativa?

Tabla No. 3 Preferencias

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El prestigio	37	10,91%
El servicio	64	18,88%
Seguridad	138	40,70%
Lugar	29	8,56%
Rapidez	48	14,16%
Otro	0	0%
No contestó	23	6,79%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

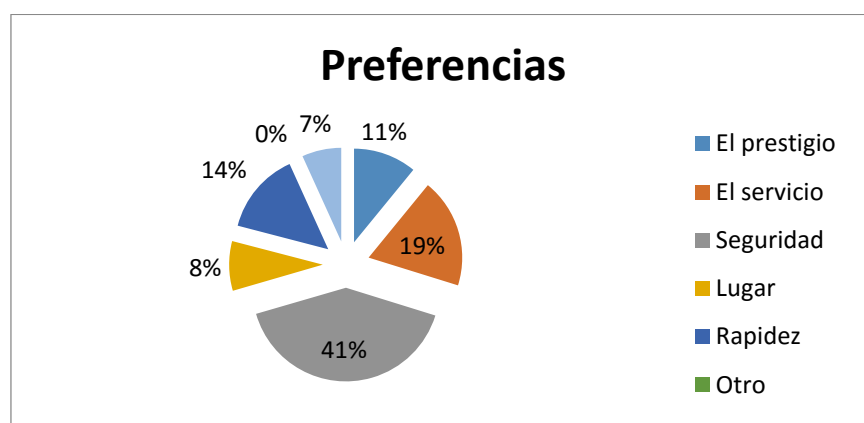


Gráfico No. 1 Preferencias

FUENTE: Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

#### Análisis:

La población encuestada se siente cómoda en una cooperativa por su seguridad que ésta posee, debido a la solidez y a la ausencia de problemas financieros, según lo que la gente dijo que perdieron su dinero cuando hubo el feriado bancario, debido al escaso control a las cooperativas, esto ocasionó el cierre de varias de ellas, llevándose consigo el dinero de la población. Es por esto que la población considera que sea segura la cooperativa para poder invertir su dinero en ella.

**6.- ¿Le gustaría contar con atención personalizada y asesoramiento de acuerdo a sus necesidades?**

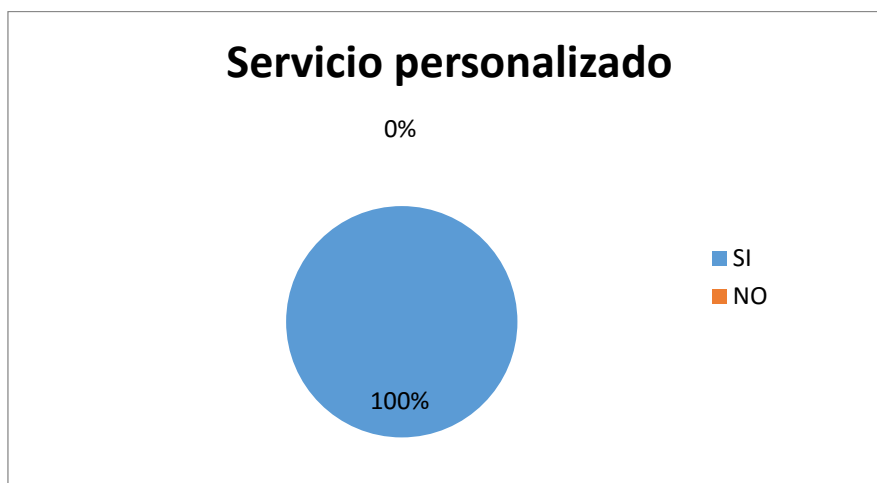
**Tabla No. 4** Servicio Personalizado

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	339	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 2** Servicio Personalizado

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**Análisis:**

Se determinó que las personas encuestadas si desean tener una atención personalizada de acuerdo con las necesidades, ya que se da el caso en el que se tiene créditos para agricultura, y hoy en día se desarrollan nuevas técnicas o procedimientos para mejorar la producción, esto ayuda a mejorar los cultivos o la ganadería si este fuese el caso.



**9.- ¿Si se creará una cooperativa de ahorro y crédito en San Isidro usted participaría ahorrando en ella?**

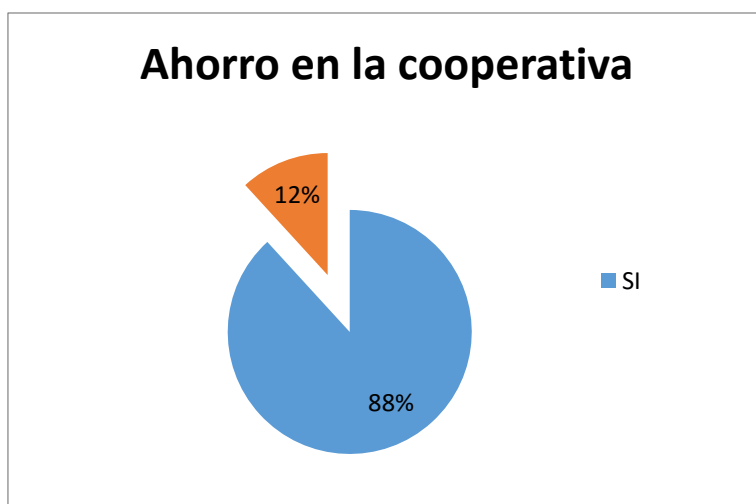
**Tabla No. 5** Ahorro en la cooperativa

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	299	88,2%
NO	40	11,8%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 3** Ahorro en la cooperativa

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**Análisis:**

Se identifica que la mayoría de la gente en San Isidro ahorraría su dinero si se creara una cooperativa en la parroquia, esto es importante ya que la gente se compromete con la misma, tomando en cuenta que es una empresa para el beneficio de la comunidad, y sería vital también porque los habitantes no perderían su tiempo viajando a otros pueblos a realizar retiros o a depositar su dinero.

**10.- ¿Qué servicio más importante para Ud. desearía que cuente la cooperativa?**

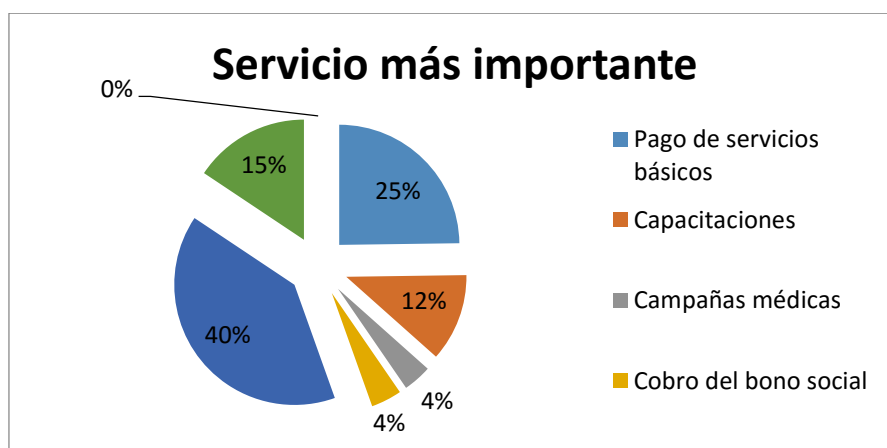
**Tabla No. 6** Servicio más importante

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Pago de servicios básicos	84	24,78%
Capacitaciones	40	11,80%
Campañas médicas	13	3,83%
Cobro del bono social	14	4,13%
Préstamos sin garante	135	39,82%
Servicios sociales	53	15,64%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 4** Servicio más importante

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**Análisis:**

Se determinó que el servicio más importante que debería ofertar la cooperativa sería el de préstamos sin garante, esto tiene pros y contras uno de ellos es que agiliza los préstamos a la población pero con una cartera por cobrar muy riesgosa, otra de ellas es que se otorgará hasta un cierto límite de montos que permita la correcta devolución del dinero a la empresa, como recuperación de préstamos otorgados. Y sería conveniente otorgar préstamos sin garante de hasta 2000 dólares.

**1.8.5.2. Entrevista dirigida al presidente del GAD Parroquial de San Isidro al Sr. Wilson Pilla**

- **¿Conoce Ud. la existencia de alguna cooperativa en la parroquia San Isidro?**

No en la parroquia no existe ninguna cooperativa ni cualquier tipo de institución financiera.

- **¿Conoce Ud. si existe una cooperativa cercana a San Isidro?**

Si lo hay aproximadamente a 30 minutos en la ciudad de el Ángel hay la cooperativa Tulcán, y a 25 minutos en la ciudad de Mira existe la cooperativa Santa Anita y la cooperativa Pablo Muñoz Vega.

- **¿Cuál es la necesidad que Ud. ve en la población en cuanto a los servicios que brindan las cooperativas?**

La población en sí, necesita que las cooperativas otorguen créditos con facilidad y que las tasas que cobran pues sean más bajas, además de tener un asesoramiento continuo a la población.

- **¿Considera que las instituciones financieras existentes en la zona brindan facilidad para los créditos de los pobladores de San Isidro?**

No como mencioné anteriormente las instituciones financieras no dan créditos rápidos, ya sea por el papeleo y también por las tasas altas que brindan a los socios.

- **¿Considera necesario la creación de una cooperativa en san isidro?**

Sí, porque para mí los habitantes de la parroquia no gastarían tiempo y dinero trasladándose a otros lugares para poder retirar o depositar su dinero.

- **¿Dónde considera que debería estar ubicada?**

El punto clave de la ubicación sería junto al parque central de la ciudad, o calles aledañas.

- **¿Qué servicios debería tener la cooperativa para satisfacer las necesidades de la población?**

Contar con campañas médicas y específicamente el cobro del bono social. Además de brindar préstamos a los habitantes de la parroquia.

#### **Análisis:**

Se puede determinar que el presidente del GAD Parroquial San Isidro, está de acuerdo con la implementación del proyecto, ya que se pudo identificar que los habitantes de dicha parroquia, necesitan tener disponible una institución financiera para poder realizar las transacciones de depósito, retiro y ser sujetos de crédito. Es una ventaja para la población dinamizando la economía de la parroquia y el movimiento de dinero en la misma. Además que prefiere realizar las transacciones financieras en la ciudad y no viajar a otras ciudades para hacerlo.

### **1.9. Determinación de la Oportunidad de Inversión**

Se concluye luego del diagnóstico realizado que es posible realizar el presente proyecto por las siguientes razones:

La clave fundamental de ofrecer servicios es brindarlos con calidad, para que el cliente se sienta a gusto consigo mismo, y que este regrese; la cooperativa será pionera en ofrecer un servicio de calidad y calidez con las personas. Además se ha identificado que existen posibles oportunidades que se debería tomar en cuenta para el crecimiento continuo.

En la parroquia San Isidro existen las condiciones idóneas para la elaboración del proyecto económico productivo en base a la creación de una cooperativa de ahorro y crédito. En dicha parroquia no existe la presencia de Instituciones Financieras que otorguen los diferentes servicios financieros a los habitantes, esto es un plus agregado ya que no existe competencia en la localidad.

Adicionalmente los precios que fluctúan con la competencia serán inferiores logrando captar mercado, beneficiando a los socios y de esta manera tener una rentabilidad para la cooperativa.

Implantar nuevos servicios y mejorar los ya existentes en la cooperativa ayudaría muchísimo para la atracción de nuevos clientes, esto mejora tanto interno y externamente, ya que los pobladores comentarían de la cooperativa de una forma positiva y lo harían de una forma efectiva.

Los aspectos anteriormente citados demuestran que es posible poner en marcha el proyecto, debido a que las características del entorno y de mercado son de aspecto positivo para la implementación del mismo.

## CAPÍTULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. La Empresa

“Empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la sociedad en general” (Zapata, 2011, pág. 5)

“La empresa es una unidad económica que emplea factores de producción y los organiza para producir y vender bienes y servicios”. (Parkin, Powell, & Matthews, 2013, pág. 44)

La empresa constituye una identidad económica con el fin de crear o comercializar un bien o servicio a clientes en el mercado, para poder obtener lucro a través de las ventas, que se realicen durante el tiempo de existencia de dicha empresa.

#### 2.2. Tipos de Empresa

Existen varios tipos de empresas, a continuación la clasificación:

**Tabla No. 7** Tipos de Empresa

<b>Según su naturaleza:</b>	<b>Según el sector o la procedencia del capital</b>	<b>Según la integración del capital o número de socios</b>
a) Industriales: trans- forman materias primas en nuevos productos.	a) Públicas: El capital pertenece al sector público.	a) Unipersonales: El capital es el aporte de una sola persona.

- b) Comerciales: compra y venta de productos intermediarios y compradores. b) Privadas: El capital pertenece al sector privado. b) Sociedades: Aporte de capital por personas jurídicas o naturales, sociedad de personas, sociedad de capital.
- c) Servicios: Generación y ventas de productos intangibles. c) Mixtas: El capital es público y privado.
- d) Agropecuarias: explotan productos agrícolas y pecuarios.
- e) Mineras: explotan los recursos del subsuelo.

Fuente: Zapata, Pedro; Contabilidad General (Zapata, 2011, pág. 5)

Otro autor lo clasifica de la siguiente manera:

**Tabla No. 8** Tipos de Empresa (2)

El sector económico en que operan	Comerciales, industriales, agropecuarias, extractoras, de servicios.
La naturaleza de las actividades	Importadoras, exportadoras, distribuidoras.
El volumen de las operaciones	Gran empresa, mediana empresa, pequeña o micro empresa.
Su régimen de participación	Públicas, privadas, mixtas, de propiedad social, cooperativas.
Número de propietarios	Individuales y de sociedad mercantil.

Fuente: Lexus; manual de contabilidad de costos. (Lexus, 2013, págs. 28-29)

Existen un montón de empresas en el mundo, unas se dividen por su actividad, por los socios tal vez por su tamaño, es por eso que estas empresas se las puede clasificar de una mejor manera, permitiendo identificar de una mejor manera y

adecuar que tipos de empresas están. Esto es una ventaja permitiendo que leyes por parte del gobierno ayuden a dichas empresas si el caso fuera que el sector estuviese decayendo.

### **2.3. Creación de una Cooperativa**

Para crear una empresa en el Ecuador hay que seguir el siguiente procedimiento:

Según (eempreendedor.ec, 2012) se necesita lo siguiente:

1) Darle un nombre a la empresa. Cuando ya lo hayas pensado dirígete a la Súper Intendencia de Compañía para reservarlo, o enterarte de que ya está ocupado. En caso de que no esté registrado por otra persona tienes un plazo de 30 días de reserva, si lo necesitas puedes ampliar este plazo haciendo una petición expresa de más tiempo. Después tienes que acercarte a cualquier banco para abrir una Cuenta de Integración de Capital, con un mínimo de 200 dólares cual fuera que sea el tipo de negocio.

2) Escritura de la Constitución de la Compañía. Este documento debe redactarlo un abogado, por su alto contenido de información detallada. Luego de eso, tiene que ser elevado a instrumento público para que sea inscrito en una notaría.

3) Registro mercantil. Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Súper Intendencia de Compañías, que la revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya habrá nacido legalmente.



4) Súper de compañías. Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Súper Intendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

5) Crear el RUC de tu empresa como último paso.

Estos requisitos son los primeros pasos para crear una empresa en el Ecuador luego de ellos vamos a ver qué tipo de empresa vamos a poner en el mercado.

### **2.3.1. Pasos para constituir la empresa.**

Con carácter general deben seguirse los siguientes pasos para constituir la empresa:

Según (empleo.gob.es, s/f) los pasos para constituir una empresa son:

- 1.- Debe decidir qué tipo de compañía se va a constituir.
- 2.- Escoger el nombre de su empresa.
- 3.- Reservar el nombre de su compañía en la Superintendencia de Compañías.
- 4.- Abrir la cuenta de integración de capital en la institución bancaria de su elección (el monto mínimo para Cía. Ltda. es 400 dólares y para S. A. es 800 dólares)
- 5.- Contrato o acto constitutivo y estatutos de la compañía que se trate, y elevar a escritura pública la constitución de la compañía (se puede realizar en cualquier notaría)
- 6.- Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
- 7.- Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 horas)
- 8.- Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.

- 9.- Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
- 10.- Designar representante Legal y el administrador de la empresa, e inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de ellos.
- 11.- Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos: Escritura inscrita en el registro civil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la Cédula de Identidad de los mismos, formulario de RUC (Registro Único de Contribuyentes) cumplimentado y firmado por el representante.
- 12.- Esperar a que la Superintendencia, una vez revisados los documentos le entregue el formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
- 13.- Entregar en el Servicio de Rentas Internas (SRI), toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.
- 14.- Así mismo, el empleador debe registrarse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) aportando copia de RUC, copia de C.I., y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en el Ministerio de Relaciones Laborales y copia de último pago de agua, luz o teléfono y afiliar a sus trabajadores.
- 15.- Se debe obtener el permiso de funcionamiento emitido por el Municipio del domicilio, así como el permiso del Cuerpo de Bomberos.

Estos requisitos son importantes para constar la legalidad de los mismos, permisos que facultan el correcto funcionamiento de las operaciones, en caso de que existiese una contingencia, por lo que estos documentos sirven para avalar dichos riesgos y poder controlarlos.

## **2.4. Requisitos para Formar el control de Legalidad de una Cooperativa**

### **2.4.1. Documentos requeridos para efectuar el estudio de control de legalidad de la constitución de pre cooperativa.**

Según (Cardozo, 2011, págs. 18-19) menciona:

- Oficio dirigido a la Superintendencia de la Economía Solidaria remitiendo los documentos requeridos para el respectivo registro y estudio de legalidad de la constitución, suscrito por el representante legal, con indicación del documento de identificación, lugar de expedición y dirección de la entidad constituida.
- Copia del acta de la asamblea de constitución suscrita por todos los asociados fundadores, con anotación de sus nombres, documento de identificación, lugar de expedición y domicilio. Cuando dicha acta se haya elevado a escritura pública, se allegará copia de la misma.
- Estatutos aprobados de acuerdo con las disposiciones legales vigentes, firmados por el presidente y secretario de la asamblea con indicación de la fecha de constitución.
- Constancia de pago de los aportes sociales mínimos no reducibles, expedida por el representante legal y, en todo caso, de no menos del 25% de los aportes suscritos.
- Resolución de los regímenes de trabajo asociado expedida por el Ministerio de la Protección Social adjuntado los reglamentos de:
  - ✓ Régimen de Compensaciones
  - ✓ Régimen de Trabajo Asociado
- Constancia de compromiso de la entidad promotora, salvo cuando la constitución de la pre-cooperativa corresponda a programas de promoción y fomento adelantados por el Departamento Administrativo Nacional de la Economía Solidaria, DANSOCIAL.

Estos requisitos son importantes para constar la legalidad de los mismos, permisos que facultan el correcto funcionamiento de las operaciones, en caso de

que existiese una contingencia, por lo que estos documentos sirven para avalar dichos riesgos y poder controlarlos.

## **2.5. Oferta y Demanda**

### **2.5.1. Oferta.**

Así lo detallan varios autores a la oferta:

Oferta: “La oferta es la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio cuando todos los demás factores que influyen en los planes de venta permanecen constantes” (Parkin, Powell, & Matthews, 2013, pág. 62)

La oferta es el volumen del bien que los productores colocan en el mercado para ser vendido. Depende directamente de la relación precio/costo, esto es, que el precio es el límite en el cual se puede ubicar el costo de producción, ya que cuando el precio es mayor o igual al costo, la oferta puede mantenerse en el mercado. Cuando el precio es menor, la permanencia de la oferta es dudosa, ya que económicamente no puede justificarse. (Ortega, 2010, págs. 99-100)

Oferta es el la cantidad de los bienes que las empresas colocan en el mercado para poder ser comercializados y que las demás personas puedan comprarlas a través de un mercado justo.

### **2.5.2. Demanda.**

A continuación el significado de la demanda:

Demanda: “La demanda es la relación entre la cantidad demandada de un bien y su precio cuando todos los demás factores que influyen en los planes de compra permanecen constantes” (Parkin, Powell, & Matthews, 2013, pág. 57)

“La demanda es la cantidad de mercancías y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores”. (Ortega, 2010, pág. 98)

La demanda se considera como la medida de la necesidad real que tienen las personas o la población, frente a un grupo de productos ofrecidos en el mercado.

## **2.6. Mercado**

El significado de Mercado según los autores a continuación:

Un mercado es un espacio donde confluye la oferta y la demanda, interactúan proveedores e intermediarios con necesidades y capacidad de compra. Para que un mercado sea una realidad, deben existir personas naturales o jurídicas con necesidades y deseos, pero al mismo tiempo deben existir productos y/o servicios que satisfagan totalmente esas necesidades. (Herrera, 2013, pág. 73)

Un mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o deseo determinado que se pueden satisfacer mediante relaciones de intercambio. (Kloter & Armstrong, 2008, pág. 8)

Según (Parkin, Powell, & Matthews, 2013, pág. 44) ”Un mercado es cualquier acuerdo que permite a compradores y vendedores obtener información y hacer negocio entre ellos”.

Un mercado es donde el oferente ofrece al demandante productos o servicios, que a continuación ellos pondrán las pautas para la negociación, esto se puede dar el caso de que se realice la compra o como no.

### **2.6.1. Tipos de mercado.**

Existen varios tipos de mercado entre ellos tenemos:

**Tabla No. 9** Tipos de Mercado

<b>Tipo de Mercado</b>	<b>Definición</b>
Mercado de dinero	Aquel en el que hay una interrelación entre una persona que necesita dinero para invertirlo y otra que, al tener un excedente de dinero lo invierte para incrementarlo.
Mercado de turismo	Está formado por personas nacionales y extranjeras que requieren de un servicio turístico y que pueden adquirir toda clase de productos en el territorio.
Mercado de capitales	En el que la gente compra algo para darle valor a medida que pasa el tiempo, es decir, le va agregado valor.
Mercado internacional	Es aquel que comercializa productos y servicios en el extranjero.
Mercado nacional	Es aquel que efectúa intercambio de bienes y servicios en todo el territorio nacional.
Mercado regional	Es aquel que cubre zonas geográficas determinadas libremente y que no necesariamente coinciden con los límites políticos.
Mercado de intercambio comercial al mayoreo	Es aquel que se desarrolla en áreas en las que las empresas trabajan al mayoreo dentro de la calidad.
Mercado metropolitano	Cubre un área dentro y alrededor de una ciudad relativamente grande.
Mercado local	Puede desarrollarse en una tienda establecida o en modernos centros comerciales dentro de una área metropolitana.
Mercado del consumidor	En este tipo de mercado los bienes y servicios son rentados o comprados por individuos para uso personal, no para ser comercializados.
Mercado del productor o industrial	Está formado por individuos y organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios.

Mercado del revendedor	Está conformado por individuos y organizaciones que obtienen utilidades al revender o rentar bienes y servicios a otros, a este mercado se le llama también de distribuidores o comercial.
Mercado de gobierno	Está conformado por instituciones del gobierno y del sector público que adquieren bienes y servicios para llevar a cabo sus funciones.

**Fuente:** (Ortega, 2010, pág. 97)

En relación a este tema (Prieto, 2013, pág. 73) menciona en su obra:

Generalmente se distinguen en tres tipos de mercado:

- Mercados de consumidores: Aquellas personas o entidades que compran bienes y servicios para su uso o consumo.
- Mercado Organizacional: Aquellas compañías que compran y utilizan bienes y servicios como parte de su actividad productiva.
- Mercado de comercialización: Aquellas personas o empresas que compran bienes y servicios con el fin de venderlos y distribuirlos sin aportar ningún valor, cambio o mejora.

El mercado es amplio y complejo, existe una diversidad de mercados con nuevas necesidades en los que las empresas están dispuestos a cubrir, es importante que el mercado se identifique para poder brindar los servicios que queremos ofrecer y así reconocer con cuantas personas del mercado van a utilizar o comprar, mi bien o servicio, y así empezar a ver si se puede aplicar o no dicho proyecto.

## **2.7. Cooperativa**

Según autores tenemos a continuación el significado de cooperativa:

Sociedades financieras de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas, que sin perseguir finalidades de lucro, tiene por objeto planificar y realizar actividades de

trabajo de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros. (Chiriboga, Sistema Financiero, 2007, pág. 9)

Son cooperativas las sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades o trabajos de beneficio social o colectivo, a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica, intelectual y moral de sus miembros. (Publicaciones C. d., Ley de Cooperativas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias, 2008)

Son asociaciones de personas naturales o jurídicas que tienen un objetivo en común, lo cual permite desarrollar actividades para beneficio de la colectividad, y dichas personas tienen derechos u obligaciones con dicha asociación.

### **2.7.1. Clasificación de las cooperativas.**

Las cooperativas se clasifican en:

“Las Cooperativas no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros se clasifican según la actividad que vaya a desarrollar como: producción, consumo, crédito, vivienda y servicios”. (Chiriboga, Sistema Financiero, 2007, pág. 9)

Clasificación de las cooperativas según menciona, (Publicaciones C. d., Ley de Cooperativas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias, 2008):

1.- Por la actividad: Las cooperativas, según la actividad que vayan a desarrollar, permanecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, ahorro y crédito o servicios.

1.1. Cooperativas de producción: Son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades productivas lícitas, en una empresa manejada en común.

1.2. Cooperativas de consumo: Son aquellas que tiene por objeto abastecer a los socios de cualquier clase de artículos o productos de libre comercio.



1.3. Cooperativas de ahorro y crédito: Son las que reciben ahorros y depósitos, hacen descuentos y préstamos a sus socios y verifican pagos y cobros por cuenta de ellas.

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

Según (Publicaciones C. d., Ley de Cooperativas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias, 2008) clasifica:

- **Cooperativas de producción:** El grupo de cooperativas de producción se puede organizar las siguientes clases: agrícolas, frutícolas, forestales, pecuarias, lecheras, de exportación y de importación, entre otras.
- **Cooperativas de consumo:** En este tipo de cooperativas se puede organizar las siguientes clases: de consumo de artículo de primera necesidad, de abastecimiento de semillas, abonos y herramientas, de venta de materiales y productos de artesanía, entre otros.
- **Cooperativa de crédito:** En este grupo de cooperativas de crédito se puede organizar las siguientes clases: de crédito agrícola, de crédito artesanal, de crédito industrial y de ahorro y crédito.
- **Cooperativa de servicios:** En el grupo de las cooperativas de crédito se puede organizar las siguientes clases: de seguros, de transporte, de electrificación, de irrigación, de alquileres de maquinaria, de educación, entre otros.

Las diferentes clasificaciones de las cooperativas se deben al caso en el que hay muchas plazas de mercado y para poder captar recursos del público se dividen para otorgar calidad de servicios, mejorar la atención y especializarse más aun en el campo en el que se está desarrollando, varias cooperativas tienen muchos servicios y abarcan muchos productos y servicios.

## **2.8. La 5 C de Crédito**

Para identificar claramente cuáles son las 5 C de crédito tenemos se tiene a continuación el significado:

### **2.8.1. Capacidad.**

El que el solicitante de un crédito tenga la “capacidad” de pago suficiente para hacer frente a sus obligaciones es tal vez lo más importante. Para determinar dicha capacidad, el intermediario financiero investiga cómo es que el solicitante del crédito pretende hacer frente a sus obligaciones, considerando cuidadosamente sus flujos de efectivo, el calendario de pagos, su experiencia e historial de crédito. En la medida en que haya cumplido puntual y cabalmente con los créditos que haya contratado en el pasado, se espera que sea más probable que lo haga en el futuro y, por lo tanto, el intermediario deberá estar más dispuesto a otorgar el crédito. (Bello Gómez, 2014).

El carácter en el crédito se refiere a que debemos tener un amplio sistema de análisis financiero a las empresas que se otorga los créditos, para saber si es capaz de pagar en un futuro. Para ello es importante obtener estados financieros de la misma si en este caso fuese de una empresa, o si fuese persona que desea el crédito igual.

### **2.8.2. Capital.**

El “capital” del solicitante está constituido por los recursos que personalmente tenga invertidos en EL NEGOCIO para el cual ha solicitado el crédito. En la medida en que tenga invertidos más recursos personales en el proyecto, tendrá más incentivos para ser más prudente en el manejo de los recursos del crédito, favoreciendo con ello las posibilidades de que cumpla cabalmente con el mismo. (Bello Gómez, 2014)

Esto quiere decir que dentro del mismo análisis que se le hace al cliente, se necesita investigar cómo opera su empresa, que ingresos percibe y tratar de tenerlo complacido con los servicios para que permanezca como cliente de la cooperativa a largo plazo.

### **2.8.3. Colateral.**

Para otorgar un crédito, suele requerirse la entrega de una garantía “colateral”, en forma de bienes muebles o inmuebles, como inventarios o edificios, que serán aplicados para hacer frente a las obligaciones contraídas por el solicitante, en caso de que éste no pueda hacerlo por medios propios. Otro de los colaterales a los que con más frecuencia se acude en México, es el otorgamiento de avales personales por parte de personas de reconocida solvencia moral y material. (Bello Gómez, 2014)

Lo colateral se refiere a que se debe tener en cuenta que existen elementos que pueden afectar en el pago del cliente, ejemplo: inflación, quiebra del cliente, la ubicación del negocio, clima entre otros. Lo cual se debe tener un plan de contingencias para estar preparados en caso de que esto sucediese.

### **2.8.4. Carácter.**

Para que un solicitante reciba un crédito, no basta con que cumpla con los requisitos anteriores; es necesario también que dé la impresión al intermediario financiero de que es una persona confiable, que cuenta con el “carácter” necesario para cumplir cabalmente con las obligaciones que contraiga. Por lo general, se considera que una buena reputación tanto en los negocios, como en la vida social, es signo de un buen “carácter”. (Bello Gómez, 2014)

En otras palabras son las garantías y elementos que dispone el cliente para garantizar el pago de la deuda a la cooperativa, ejemplo: depósitos en garantía, fianzas, seguros de crédito, garantía inmobiliaria, vehículos, casas, etc.

### **2.8.5. Conveniencia.**

Finalmente, la “conveniencia” de un crédito se refiere a que tanto el deudor, como el intermediario, deben estar en posibilidades de obtener un rendimiento adecuado de los créditos otorgados. En la medida en que el margen de intermediación (i.e. la diferencia entre intereses cobrados y pagados por el intermediario) y la probabilidad de recuperación del crédito sean más elevadas, le convendrá más al intermediario otorgarlo. (Bello Gómez, 2014)

La conveniencia siempre va hacer para la cooperativa, ya que esta busca luchar a través de los préstamos otorgados a los clientes, se trata del rendimiento del interés al momento de prestar el dinero, y que este sea en un margen no tan elevado.

### **2.9. Plan de Cuentas**

A continuación varias definiciones de plan de cuentas:

El plan de cuentas es un instrumento de consulta que permite presentar a la gerencia estados financieros y estadísticos de importancia trascendente para la toma de decisiones, y posibilitar un adecuado control. Se diseña en función de las necesidades de información y el control que desea la gerencia de la empresa y se elabora atendiendo los conceptos de contabilidad generalmente aceptados y las normas de contabilidad. (Zapata, 2011, pág. 27)

“Es una lista de cuentas, acompañada de una descripción del uso y operación general de cada cuenta en los libros de contabilidad, da lugar a una clasificación o manual de cuentas”.

“Plan de cuentas facilita la aplicación de los registros contables y depende de las características de las empresas: comercial, de servicios, industrial, etc”. (Bravo, 2011, pág. 24)

Todas las empresas son distintas a otras, es por eso que cada empresa necesita sus propias cuentas para poder clasificar los rubros que cada empresa posee, es aquí

donde el plan de cuentas ejerce un papel importante, permitiendo crear cuentas que solamente sean específicas para el tipo de empresa que lo va a utilizar, pero cabe recalcar que se crean con el nombre que permita la ley.

## **2.10. Cooperativismo**

Varios autores mencionan la definición de cooperativismo:

“El cooperativismo es una doctrina socio-económica que promueve la organización de las personas para satisfacer de manera conjunta sus necesidades”. (Perdomo, 2011)

“Es el movimiento social cuya doctrina define la cooperación de sus integrantes en el rango económico y social como medio para lograr que los productores y consumidores, integrados en asociaciones voluntarias denominadas cooperativas, obtengan un beneficio mayor para la satisfacción de sus necesidades”. (Guerra, 2014)

El cooperativismo engloba un amplio concepto para analizarlo, el objetivo principal es promover o incentivar a través de una organización servicios, que para la sociedad en general se pueda cubrir sus necesidades de manera conjunta.

### **2.10.1. Principios del cooperativismo.**

Los principios de cooperativismo se clasifican en los siguientes:

Según (Publicaciones C. d., Ley de Cooperativas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias, 2008) señala que las Cooperativas se regirán por los principios universales de cooperativismo y, en especial, por los siguientes:

- 1.- Igualdad de derechos de los socios;
- 2.- Libre acceso y retiro voluntario;
- 3.- Derecho de cada socio a votar, elegir y ser elegido;

- 4.- Interés limitado sobre los certificados de aportación, que en ningún caso será mayor del 6% anual.
- 5.- Distribución de los excedentes en proporción al volumen de las operaciones o al trabajo realizado en las Cooperativas por cada socio;
- 6.- Indiscriminación y neutralidad políticos, religiosos o raciales; y,
- 7.- Variabilidad de capital social.

En una cooperativa los principios de cooperativismo están encaminados a beneficiar al cliente, sus deberes y derechos como socios, y a la cooperativa como obligación y compromiso, estos principios son universales.

### **2.10.2. Valores cooperativos.**

Existen algunos valores cooperativos según el autor (Chiriboga, Sistema Financiero, 2007, pág. 13) menciona:

- **Ético:**

Transparencia, honestidad y disciplina como base fundamental en el desempeño de las funciones asignadas.

- **Jurídico:**

Justicia, equidad y sigilo, bajo el marco de las leyes que regulan las actividades de las entidades controladas.

- **Desempeño Profesional:**

Capacidad técnica, alto rendimiento y eficacia, como guías permanentes para la preparación de cada producto institucional.

- **Compromiso Institucional:**

Lealtad institucional, mística, entrega y repuesta inmediata, no burocrática en el cumplimiento de las responsabilidades asignadas.

- **Trabajo en Equipo:**

Respeto, solidaridad y colaboración con las autoridades y los compañeros para la obtención de los productos institucionales.

Los valores cooperarios son fundamentales a lo largo de la vida de la empresa estos ayudan a fomentar buenas costumbres en los empleados y socios de la empresa, a través de estos podemos identificar claramente a una empresa, ya sea por uno, dos o varios de ellos que se le puede identificar claramente a una empresa.

### **2.10.3. Valores en las cooperativas.**

A continuación los valores que deben existir en una cooperativa:

- **Ayuda mutua:** En las cooperativas, para que se cumpla el principio de cooperación entre cooperativas, se requiere la autoayuda. En otras palabras, ayudarnos nosotros mismos.
- **Democracia:** Es el elemento por el cual se reconoce una verdadera cooperativa. Hoy se dice que la democracia en una cooperativa es incompleta cuando esta no se aplica entre sus asociados en el desempeño de sus respectivas actividades y labores.
- **Igualdad:** Tiene que ver con el principio de adhesión voluntaria y abierta donde con un manejo democrático no se conceden privilegios ni se establecen diferencias, donde asociados, directivos y administradores no tengan favores ni privilegios que no puedan estar al alcance de la totalidad de los asociados.

- **Equidad:** Este valor tiene que ver con el principio de participación económica de los asociados. Todos podrán disfrutar equitativamente de los excedentes y tendrán beneficios en proporción a las operaciones con la cooperativa.
- **Solidaridad:** Las cooperativas deben luchar por conseguir el desarrollo sostenible de sus asociados sin que se afecten los aportes de los mismos.
- **Responsabilidad:** Las cooperativas como entes económicos y sociales tienen un impacto colectivo que trasciende su grupo de asociados y cubre la comunidad en la cual está insertada. (Cardozo, 2011, pág. 17)

Estos y otros más valores que no han sido tomados en cuenta son los que aplica una cooperativa, con ellos podemos mejorar la calidad de trabajo en la cooperativa y si lo existe la empresa debe reforzar sus valores e inculcar más de ellos, para poder seguir fortaleciendo la reputación y el trabajo en la cooperativa.

## 2.11. Clasificación de las Compañías

La clasificación de las compañías es de la siguiente manera:

- **Compañía en nombre colectivo:** La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social.
- **Compañía en comandita simple:** La compañía de comandita simple existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.
- **Compañía de responsabilidad limitada:** La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente



responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva a la que se añadirá, las palabras “Compañía Limitada” o su correspondiente abreviatura.

- **Compañía anónima:** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. (Publicaciones C. d., Ley de Compañías, 2012)
- **Compañía en comandita por acciones:** La sociedad en comandita por acciones es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente de las obligaciones sociales y de uno o varios socios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones. (Casas, 2011)
- **Compañía de economía mixta:** Corresponden a las empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y de las industrias convenientes en la economía nacional y a la satisfacción de las necesidades de orden colectivo; a la prestación de nuevos servicios públicos o al mejoramiento de los ya establecidos. (Publicaciones C. d., Ley de Compañías, 2012)

La clasificación de las compañías ayudan a ver qué tipo de empresa voy a formar, cuanto capital necesito, cuántos socios voy a conformar mi empresa, que empresa es la más común en mi competencia, y cuál es la que me conviene formar con mis asociados.

## **2.12. Estructura Interna y Administrativa**

Dentro de una cooperativa la estructura interna y administrativa deberá ser de la siguiente manera:

- **Asamblea General:** Es la máxima autoridad de la Cooperativa, y sus decisiones son obligatorias para todos los socios. Estas decisiones se toman por mayoría de votos. En caso de empate, quien presida a la Asamblea tendrá voto dirimente. Las Asambleas Generales pueden ser ordinarias o extraordinarias, y serán convocadas por el Presidente de la Cooperativa. Las primeras se reunirán por lo menos dos veces al año, en el mes posterior a la realización del balance semestral. Y las segundas se llevarán a efecto a pedido del Consejo de Administración, del Consejo de Vigilancia, del Gerente o de por lo menos la tercera parte de los socios.

*Los representantes durarán en sus funciones durante el período de dos años, pudiendo ser reelegidos indefinidamente;*

*La Asamblea General podrá ser de socios o de representantes, pero una vez superados los doscientos socios obligatoriamente será de representantes, en un número no menor de treinta ni mayor de cincuenta.*

*La Asamblea General será quien reglamente el procedimiento que se adopte para la elección, sujetándose a las instrucciones contenidas en los Reglamentos de Elecciones, de Asamblea General. (Chuquín, 2012, pág. 107)*

La asamblea general dentro de la organización de la empresa es la más vital, se toman decisiones por votos, los cuales dichas decisiones serán tomadas puestas en marcha por los socios y empleados de la cooperativa.

- **Consejo de Administración:** Es el organismo directivo de la Cooperativa, y estará compuesto por un mínimo de tres miembros y un máximo de nueve, elegidos por la Asamblea General.

*El Presidente del Consejo de Administración lo será también de la Cooperativa y de la Asamblea General. En caso de faltar el presidente. Serán electos para el período de dos años y podrán ser reelegidos por una sola vez para el período siguiente.*

*El consejo de administración se instalará dentro de los ocho días posteriores a su elección para nombrar de entre sus miembros un presidente, un vicepresidente y un secretario, quienes a su vez lo serán de la Asamblea General. Los vocales principales*

*podrán ser reemplazados por los suplentes solo en caso de su ausencia definitiva. (Chuquín, 2012, págs. 107-108)*

Dicho consejo administrativo es el gremio del cuerpo directivo lo componen miembros de la asamblea general y son elegidos por los mismos.

- **Consejo de Vigilancia:** El Consejo de Vigilancia ejercerá la supervisión de todas de todas las actividades de la cooperativa y tiene derecho de veto para que el Consejo de Administración reconsidere las resoluciones objetadas, por tanto, toda la resolución del Consejo de Administración debe ser comunicada por escrito al consejo de vigilancia. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 29)

Este concejo es muy importante ya que vigila todas las actividades de la cooperativa sean lícitas, estén bien ejecutadas y si existe algún error modificarlo, corregirlo y debe ser comunicado dichos errores al máximo organismo de control como lo es la SEPS.

- **Gerente:** *Es el representante legal de la Cooperativa y su administración responsable, estará sujeto a las disposiciones de esta Ley de Cooperativas, del Reglamento General y del Estatuto de la Cooperativa.*

*El Gerente será designado por el Consejo de Administración. Podrá garantizar las obligaciones autorizadas por el estatuto o la asamblea general, en negocios propios de la Cooperativa, y, por ningún concepto, podrá comprometer a la entidad con garantías bancarias o de cualquier otra índole proporcionada, en favor personal de un miembro de la institución, de extraños o de sí mismo. (Chuquín, 2012, pág. 109)*

El gerente es el que da la cara por la empresa en caso de que existe algún percance encargado de la administración de la empresa, y lo eligen por parte del consejo de administración.

- **Comisiones:** Pueden ser designadas por la Asamblea General o por el Consejo de Administración; pero en todas las Cooperativas y organizaciones de integración del movimiento habrá obligatoriamente la comisión de educación y la de asuntos sociales. (Chuquín, 2012, pág. 109)

Las comisiones son importantes estas ayudan a dirigir a la empresa, a mejorar procesos y encaminar actividades específicas, que permiten obtener buenos resultados a lo largo de la vida de la cooperativa.

- **Auditoria Interna:** Es el órgano de control interno cuya labor fundamental constituye la evaluación permanente del funcionamiento del sistema de control interno, planea y ejecuta las acciones de control necesarias para verificar el empleo correcto y oportuno de los recursos humanos, materiales y financieros de la cooperativa, evaluando y verificando los aspectos administrativos del uso de los recursos y bienes, así como los resultados de la gestión y ejecución de los planes y programas en relación con los objetivos y metas trazados. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 29)

Tiene como función primordial evaluar constantemente a la institución identificar errores concernientes a la utilización correcta de los recursos, la correcta ejecución de actividades diarias, en caminadas a los planes y programas y objetivos institucionales.

### **2.13. Organización del sector Financiero Popular y Solidario del Ecuador.**

La organización del sector financiero popular y solidario es de la siguiente manera:

- **Cooperativas de ahorro y crédito:** Son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar

actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con los socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente Ley. (Publicaciones C. d., 2012)

- **Cajas centrales:** Las cajas centrales, son instancias que se constituyen con, por lo menos, veinte cooperativas de ahorro y crédito. (Publicaciones C. d., 2012)
- **Entidades asociadas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro:** Son organizaciones que se forman por voluntad de sus socios y con aportes económicos que, en calidad d ahorros, sirven para dar otorgamiento de créditos a sus miembros, dentro de los limites señalados por la – superintendencia de conformidad con lo dispuesto en la presente Ley. (Publicaciones C. d., 2012)

El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro. Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria. (Publicaciones C. d., Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Legislación Conexa, Concordancia, 2010)

Las antes mencionadas son todas las instituciones que la SEPS está a cargo de controlar, cabe recalcar q la superintendencia tiene a los organismos que en si no tienen mucho rendimiento financiero o no tiene mucho movimiento, estas están subiendo a flote. Es por eso que la Superintendencia tiene un deber importantísimo para poder mejorar los procedimientos, y sacar a dichas instituciones.

#### **2.14. Deberes, servicios y actividades que brindan las Cooperativas de Ahorro y Crédito**

A continuación los servicios y actividades que brindan las cooperativas de ahorro y crédito:

### **2.14.1. Deberes de las cooperativas de ahorro y crédito.**

Según (Publicaciones C. d., Ley de Cooperativas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias, 2008) menciona:

- Las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público y que han sido calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, deberán según.
- Cumplir con las normas de solvencia y prudencia financiera, de conformidad con las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.
- Llevar la contabilidad de acuerdo con las normas contables dictadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Remitir a la Superintendencia de Bancos y Seguros la información estadística que requiera a través de circular.
- Elaborar los reglamentos y manuales de control interno y presentarlos a la Superintendencia de Bancos y Seguros, cuando los requiera.
- Cumplir estrictamente con las normas e instrucciones que se hallen vigentes y con las que se expidan, especialmente referidas a los controles que se deben implementar para evitar el lavado de dinero proveniente de actividades ilícitas.
- Imprimir su estatuto, remitirlo a la superintendencia de Bancos y Seguros y distribuirlo entre sus socios y tenerlo a disposición del público.
- Contratar los servicios del auditor interno, auditor externo, y calificadoras de riesgos, de conformidad con las normas establecidas por la ley y por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Cumplir con las disposiciones previstas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y el Decreto Ejecutivo 354.

Las cooperativas también tienen deberes con/para la sociedad los mismos que permiten un mejor control, tienen información detallada, previenen desastres financieros, evalúan posibles riesgos, predigan el futuro y toman estrategias.

### **2.14.2. Servicios Financiero que otorgan las cooperativas de ahorro y crédito.**

- Capacitación para mejoramiento productivo.
- Asesoría para grupos comunitarios.
- Formación en proyectos y creación de microempresas.
- Administración de nómina.
- Giros y transferencias de dinero a través de Money Gram, Western Unión u otro tipo de agencias de envío de dinero.
- Envío o recepción de giros de otro país y alrededor del mundo.
- Tarjeta de débito: retiro de dinero y consultas de cuentas.
- Transferencias de dinero de cuenta del socio a otras cuentas de la entidad.
- Transferencias interbancarias o inter financieras. Los socios tienen la posibilidad de realizar transferencias interbancarias o inter financieras desde su cuenta a cualquier entidad financiera.
- Acceso Online para consultas e información general.
- Acceso a cajeros automáticos a través de redes. Red de cajeros automáticos a nivel nacional, retiros y consultas de su cuenta de ahorros las 24 horas del día, los 365 días del año.
- Consultas telefónicas de saldos, productos y bloqueos.
- Acceso a mensajería celular; mensajes sms.
- Pago de nóminas de personal. manejo de nóminas de empleados y trabajadores e instituciones públicas y privadas.
- Pago de Bono de Desarrollo Humano.
- Bono de la Vivienda.
- Garantía cooperativa. Dirigidos a socios que celebran contratos de construcción o provisión de bienes y servicios, y que se interesan en obtener una garantía para respaldar su cumplimiento. Seriedad en la propuesta; fiel cumplimiento de contrato; buen uso del anticipo; y, calidad de materiales.
- Casa comercial. Ofrece una gama de electrodomésticos con financiamiento directo en la entidad, facilidades de pago. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 49)

Estos son los servicios que las cooperativas brindan a los socios son muchas por lo tanto cada una tiene su diferente proceso, mejoran los servicios a la comunidad permitiendo un acceso total de beneficios, no como los bancos pero se acercan.

### **2.14.3. Actividades Financieras de las cooperativas de ahorro y crédito.**

- Recibir depósitos a la vista ya plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizada.
- Otorgar préstamos a los socios.
- Conceder sobregiros ocasionales.
- Efectuar servicios de caja y tesorería.
- Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras.
- Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores.
- Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito.
- Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y prácticas y usos nacionales e internacionales.
- Recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior.
- Emitir obligaciones con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que en el último caso, se originan en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras.
- Negociar títulos cambiarios o facturas que representen obligación de pago creados por ventas a crédito y anticipos de fondos con respaldo de documentos referidos.



- Invertir preferentemente, en este orden, en el Sector Financiero Popular y Solidario, sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores y de manera complementaria en el sistema financiero internacional.
- Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales.
- Cualquier otra actividad financiera autorizada expresamente por la Superintendencia. (Publicaciones C. d., 2012)

Las actividades financieras vendrían a ser las obligaciones que tienen las cooperativas con el público, y consigo mismas. Lo que efectúan las cooperativas para poder obtener una rentabilidad por ejemplo el cobro de préstamos, etc.

## **2.15. Estados Financieros**

Definiciones de varios autores a cerca de los estados financieros.

“Son ejercicios expresados en forma específica en los cuales se comprueba cada transacción ocurrida durante un periodo. Muestran (en unidades monetarias) cómo se encuentra la empresa al final de cierto periodo (quincena, mes, semestre o año)”. (Anzola, 2010, pág. 262)

Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período. (Gómez, 2001)

Son documentos importantes que permiten identificar el estado de la empresa, expresado en números los cuales demuestran en que se está fallando, que indicadores están a favor y que no. Son importantes para tomar decisiones preventivas y correctivas.

### **2.15.1. Conjunto completo de los estados financieros.**

Un conjunto completo de estados financieros incluye.

- Un balance general al final del periodo;
- Un estado de resultados por el periodo;
- Un estado de variaciones en el capital contable por el periodo;
- Un estado de flujos de efectivo por el periodo;
- notas, en las que se incluye un resumen de las políticas contables más significativas y otras notas explicativas; y
- Un balance general al inicio del primer periodo comparativo cuando la entidad aplica una política contable, efectúa una corrección o reclasifica partidas en sus estados financieros retrospectivamente. (s/a, s/f)

Los estados financieros no son más que un conjunto de instrumentos contables, que ayudan a analizar rubros que pueden ser vitales para la existencia y permanencia de la cooperativa, se complementa con un resumen de notas explicativas.

## **2.16. ¿Qué es intermediación financiera?**

Se menciona posteriormente varias definiciones de intermediación financiera:

“Consiste en recibir fondos de los ahorradores a través de la formalización de depósitos que posteriormente se canalizaran hacia quienes requieren financiación, a través de operaciones de préstamo, crédito o anticipo de fondos”. (Chacon, s/f)

“La organización a la vez utiliza estos recursos para conceder créditos a distintos prestatarios, con la expectativa de que en el futuro estos le devuelvan los recursos más los intereses correspondientes”. (Alfaro, 2012)

La intermediación financiera es captar el dinero de los clientes o ahorradores, de esta manera tener el dinero y poder prestarlo con intereses a otras personas que lo necesiten y obtener rentabilidad para el porvenir de la empresa.

## 2.17. ¿Qué es el ahorro?

Varios criterios de diferentes autores a cerca del ahorro.

El ahorro es aquella parte de la renta que reciben las economías domésticas (después de pagar impuestos) y que no dedican a bienes de consumo en el mismo periodo. En realidad, ahorrar es una decisión que implica posponer el consumo a un periodo posterior en el tiempo, lo mismo que en otros periodos puede tomarse la decisión de incurrir en endeudamiento y adelantar a ese momento el consumo de una renta que se espera obtener en el futuro. Dicho de otra forma, el ahorro y el consumo son dos aspectos de una misma decisión. (Uxó González, s/f)

“El ahorro es la acción de separar una parte de los ingresos mensuales con el fin de guardarlo para el futuro. Existen distintas formas de ahorrar así como distintos instrumentos financieros que permiten incrementar el ahorro”. (Actibva, 2014)

El ahorro es saber cuidar, resguardar el dinero en un lugar específico, para utilizar en casos extremos, o para obtener algún producto o servicio en un tiempo futuro.

### 2.17.1. Cuentas de ahorro.

Clasificación de las cuentas de ahorro:

1. **Ahorro a la vista:** Cuenta de libre disponibilidad en cualquier oficina o agencia sin costo de mantenimiento y con captación mensual de intereses. Acceso a cajeros automáticos y tarjetas de débito.
2. **Ahorro o programado:** Depósitos fijos con aportes mensuales preestablecidos para proyectos personales como vacaciones, viaje, bono navideño, matriculas educativas, generalmente el plazo va de seis meses o un año en adelante.
3. **Cuenta de ahorros para niños:** Dirigido a menores de edad.

**4. Cuentas de ahorro para vivienda:** Son un caso especial de las cuentas de ahorro, en estas cuentas el titular va realizando depósitos a lo largo del tiempo con el fin de acumular fondos para adquirir una vivienda. Esta clase de cuentas presenta como ventajas lo siguiente:

- Interés suele ser superior a las cuentas convencionales.
- Los aumentos anuales de saldo gozan, según la legislación fiscal actual, de la desgravación del 15% sin exceder al 30%, y si no se adquiere la vivienda en el plazo de 5 años, esta desgravación se debe devolver con el correspondiente interés por mora. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, págs. 42-43)

Las diferentes cuentas de ahorro que brindan las cooperativas tiene por objetivo, resguardar el dinero para un motivo en especial como por ejemplo educativo, infantil, seguro etc. Las cuentas sirven para dividir gastos y saber ahorrar.

#### **2.18. ¿Qué es el crédito?**

A continuación se define el concepto de crédito.

“Otorgamiento de recursos a un plazo determinado” (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 48)

El crédito es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero con un límite especificado y durante un período de tiempo determinado. Recuerda...que un crédito es un préstamo, el cual debes devolver en el tiempo establecido y mientras lo devuelves debes pagar unos intereses. (Multibanca, 2010)

Otorgamiento de una cantidad de dinero al cliente por un cierto tiempo, los cuales serán devueltos a la institución con una cierta cantidad de interés pactado entre las dos partes.

### 2.18.1. Clasificación de los créditos.

La clasificación de los créditos se presenta a continuación:

- **Crédito de consumo:** Se otorga los socios que trabajan bajo dependencia laboral, profesionales que ejercen su actividad independiente. Está destinado para la adquisición de productos o servicios que ayuden a satisfacer sus necesidades.
- **Crédito comercial:** Llamados también de negocios se otorgan a personas que registren ventas anuales, a un determinado monto y cuyo financiamiento esté dirigido a las diversas actividades productivas; de igual forma, a personas naturales que ejercen su profesión de manera independiente.
- **Crédito para vivienda o hipotecarios:** Otorga a socios para la adquisición, construcción (propia – por primera vez), reparación, remodelación o mejoramiento de la vivienda. Se hipoteca un inmueble.
- **Crédito rural:** Para microempresarios que desarrollen actividades agrícolas, en zonas rurales.
- **Crédito renovación:** Para socios que tengan crédito vigente y hayan cancelado el 50% del capital inicial.
- **Microcrédito individual:** Se conceden a socios que trabajan por cuenta propia. La finalidad es financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o venta de servicios, cuya fuente de pago sean provenientes de sus propias actividades. Pago: diario, semanal, quincenal o mensual.
- **Microcrédito grupal:** Se conceden a un grupo de personas que trabajan por cuenta propia. Financia igual en pequeñas escalas de producción. La responsabilidad de pago es de todo el grupo.
- **Línea de crédito abierta:** Cupo de crédito pre-aprobado para utilizarlo en diferentes productos de crédito, de acuerdo con sus necesidades y dentro de un tiempo establecido. Disponibilidad inmediata del préstamo; recursos para capital de operación o planes de expansión; agilidad de desembolsos.

- **Créditos institucionales:** Contrato de crédito que se firme entre los representantes de la entidad solicitante y la cooperativa, con el compromiso de retener los dividendos a través del Rol de Pagos. Acceso inmediato a préstamos, garantías cruzadas, encaje mínimo.
- **Créditos educativos de corto plazo:** Financiamiento de gastos educativos. Aprobación y desembolsos en 48 horas, tasa y cuota fija; mes de gracia monto y plazo preestablecido; puede ser pre-cancelado; seguro de desgravamen.
- **Crédito de desarrollo humano:** Dirigido a personas que acceden al Bono de desarrollo humano.
- **Crédito educativo de mediano y largo plazo:** Financia costos educativos especialmente universitarios a mediano y largo plazo, con periodo de gracia.
- **Crédito micro empresarial – migrantes:** Prestamos para financiar negocios de los migrantes que retornan al país en actividades de microempresa, transformación, comercio, servicios en general y actividades productivas, agrícolas o pecuarias en forma individual o familiares. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, págs. 48-49)

Existen muchos tipos de créditos los cuales ayudan a fomentar el nivel productivo, mejoran el ingreso de las familias, los créditos se pueden otorgar ya sea por el motivo de la actividad, su duración, entre otros. Estos pueden fomentar, ayudar, mejorar e impulsar nuevas ideas y emprendimientos novedosos en el mercado, que pueden llegar hacer grandes empresas.

## **2.19. Operaciones Activas y Pasivas**

### **2.19.1. Operaciones activas.**

Se detalla un concepto y la clasificación de las operaciones activas de una cooperativa.

Los préstamos de dinero al público, a las que se denomina operaciones activas, que no son otra cosa que la emisión de instrumentos financieros para satisfacer las necesidades de dinero o recursos a unas unidades económicas que lo necesitan o encaminadas a

satisfacer las necesidades de financiamiento del público o unidades económicas que así lo requieran. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 50)

Menciona (Del Cerro Gómez, s/f) actualmente, los servicios bancarios se pueden clasificar en tres grandes grupos:

- Las operaciones de activo: Para las entidades financieras, implican prestar recursos a sus clientes acordando con ellos una retribución que pagarán en forma de tipo de interés, o bien acometen inversiones con la intención de obtener una rentabilidad.
- Las operaciones de pasivo: Son aquellas en las que las entidades financieras, básicamente, se dedican a la captación de recursos financieros, y a cambio, se comprometen a pagar, generalmente en forma de interés, una rentabilidad a los clientes, bien sean depositantes de dinero o bien de activos financieros.
- Servicios comisionarios: En los que las entidades financieras realizan operaciones de mediación (transferencias, giros, efectos tomados al cobro, etc...) y de custodia (alquiler de cajas de seguridad, etc...), cobrando por las mismas las oportunas comisiones.

El dinero de los clientes se convierte en préstamo para otros, esto se llama operación activa, lo que para otros es una necesidad de obtener ese dinero para financiar en los diferentes proyectos que ellos deseen.

### **2.19.2. Operaciones pasivas.**

A continuación el concepto de las operaciones pasivas:

“Operaciones pasivas o captación de dinero del público en dinero en forma de depósitos con el compromiso de restituir estos montos en el tiempo conforme a las condiciones pactadas”. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 50)

“Por lo tanto, estas operaciones pasivas tendrán como propósito que las entidades financieras obtengan del público fondos”. (Chiriboga, Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria, 2014, pág. 60)

Las operaciones pasivas son todo el dinero privado que la gente deposita en las cooperativas, estas tienen la obligación de devolver al público con algo adicional, esto se llama interés pasivo.

## 2.20. Garantías

Las garantías constituyen respaldo del crédito ante eventuales dificultades de pago por parte del socio, serán calificadas por el funcionario de crédito y serán a satisfacción de la Cooperativa.

Las garantías pueden ser opcionales o complementarias, estableciéndose las siguientes de acuerdo al Reglamento de Crédito:

- **Aval Personal y Solidario:** Este tipo de garantía exigirá la Cooperativa sobre firmas de los garantes.
- **Prendaria:** Cuando la Cooperativa financie la adquisición de maquinarias, vehículos u otros bienes productivos preferentemente éstos bienes constituirán garantía parcial o total, previa calificación y a satisfacción de la Cooperativa, previa inscripción en el Registro Mercantil.
- **Hipotecaria:** Constituida por bien inmueble; terreno, casa, departamento o edificio, previa inscripción de la escritura en el Registro de la Propiedad.
- **Inversiones:** Se reciben en garantía certificados de depósito o títulos valores emitidos por la Cooperativa, previa autorización del gerente. Que cumpla con los requisitos del Reglamento de Crédito, se considera como garantía futura.



Todas estas garantías deben cumplir con los requisitos establecidos en el reglamento de crédito de cada Cooperativa. (Chuquín, 2012, págs. 121-122)

Estas garantías son fundamentales para la obtención del crédito nos ayudan a recuperar una parte del dinero que se prestó, si el caso fuese de que no se devolviera la garantía cubre el monto del préstamo otorgado al cliente.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Planteamiento del Problema de Investigación**

El estudio de mercado es una herramienta de investigación que permite y facilita la obtención de datos, resultados de mercado que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y ayudará a la obtención de información, para establecer si los servicios financieros a ofertarse tendrán o no aceptación; también se puede llegar a determinar la cantidad de consumidores que están dispuestos a adquirir dichos servicios.

Este capítulo hace énfasis en el análisis de la demanda, oferta, precios, competencia, entre otros.

El Presente proyecto busca lograr el desarrollo social y económico de los habitantes de la parroquia San Isidro. Para la ejecución del presente estudio de mercado se tomó en cuenta los datos recogidos en las encuestas efectuadas a la Población.

Este estudio es uno de los más importantes y complejos que debe realizar el investigador. Más que centrar la atención sobre el consumidor y la cantidad de productos o servicios que este demandará, además se tendrá que analizar los entornos de mercados externos.

En resumen, el estudio de mercado va a determinar la factibilidad del proyecto, tomando en cuenta los gustos y preferencias del cliente, la competencia existente; determinando sí la cooperativa será demandada por los posibles clientes a satisfacer y una oportunidad para la implementación del presente proyecto.

## **3.2. Objetivos**

### **3.2.1. Objetivo general.**

Realizar un Estudio de Mercado que permita lograr el posicionamiento de la cooperativa en la Parroquia de San Isidro, para lo cual se estudiará la demanda y oferta existentes y su posible proyección.

### **3.2.2. Objetivos específicos.**

- Identificar a los clientes potenciales de servicios financieros en la parroquia San Isidro.
- Realizar el análisis de la oferta de la entrega de servicios de la cooperativa.
- Determinar el tipo de producto o servicio a ofertarse en el mercado de la parroquia de San Isidro.
- Identificar los precios actuales de los servicios que se van a ofrecer a los clientes.
- Identificar claramente los posibles proveedores de los insumos a necesitar en la cooperativa.
- Determinar los lugares donde se demanda productos similares dentro y fuera de la parroquia.
- Determinar los mecanismos de promoción óptimos de los servicios en el mercado.

## **3.3. Variables e Indicadores**

### **3.3.1. Variables.**

Se determinan las siguientes variables para alcanzar los objetivos del estudio de mercado.

- Demanda
- Oferta
- Producto
- Precio
- Proveedores
- Plaza
- Promoción

### **3.3.2. Indicadores de cada variable.**

#### **DEMANDA**

- Potenciales Clientes.
- Cantidad de Consumo.
- Cantidad total demanda.
- Proyección de la Demanda.
- Nivel de aceptación

#### **OFERTA**

- Competidores Directos e Indirectos.
- Cantidad Total Ofertada.
- Proyección de la Oferta

#### **PRODUCTO**

- Diseño.
- Calidad.
- Costos.
- Productos Sustitutos.

## **PRECIO**

- Precios Actuales de Servicios.
- Comportamiento del precio.

## **PROVEEDORES**

- Proveedores de insumos

## **PLAZA**

- Lugar de servicios similares
- Destino del servicio

## **PROMOCIÓN**

- Herramientas promocionales.
- Publicidad

### 3.4. Matriz Estudio De Mercado

#### 3.4.1. Matriz relación estudio de mercado.

**Tabla No. 10** Matriz Relación Estudio de Mercado

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACION	TÉCNICA	POBLACION OBJETO DE ESTUDIO
Identificar a los clientes potenciales de servicios financieros en la parroquia San Isidro.	DEMANDA	-Potenciales Clientes.	Primaria	-Encuesta.	-Consumidores.
		-Cantidad de Consumo.	Primaria	-Encuesta.	-Consumidores.
		-Cantidad total demanda.	Primaria	-Investigación.	-INEC.
		-Proyección de la Demanda.	Primaria	-Investigación.	-INEC.
		-Nivel de aceptación	Primaria	-Encuesta.	-Consumidores.
Realizar el análisis de la oferta de la entrega de servicios de la cooperativa	OFERTA	-Competidores Directos e Indirectos.	Primaria	-Observación.	-Competencia.
		-Cantidad Total Ofertada.	Primaria	-Entrevista.	-Competencia.
		-Proyección de la Oferta	Primaria	-Entrevista.	-Competencia.
Determinar el tipo de producto o servicio a ofertarse en el mercado de la parroquia de San Isidro.	PRODUCTO	-Diseño.	Primaria	-Observación.	-Competencia.
		-Calidad.	Primaria	-Encuestas.	-Consumidores.
		-Costos.	Primaria	-Entrevista.	-Competencia.
		-Productos Sustitutos.	Primaria	Encuesta/Observación.	-Competencia.

Identificar los precios actuales de los servicios que se van a ofrecer a los clientes.	PRECIO	-Precios Actuales de Servicios. -Comportamiento del precio.	Primaria Primaria	-Observación. -Observación.	-Competencia. -Competencia.
Identificar claramente los posibles proveedores de los insumos a necesitar en la cooperativa.	PROVEEDORES	-Proveedores de Materias primas.	Primaria	-Observación.	-Proveedores.
Determinar los lugares donde se demanda productos similares dentro y fuera de la parroquia.	PLAZA	-Lugar de servicios similares -Destino del servicio.	Primaria Primaria	-Encuesta. -Encuesta	-Consumidores. -Consumidores.
Determinar los mecanismos de promoción óptimos de los servicios en el mercado.	PROMOCIÓN	-Herramientas promocionales. -Publicidad.	Primaria Primaria	-Observación/Encuesta. -Observación/Encuesta.	-Consumidores. -Consumidores.

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde

### **3.5. Identificación de los servicios**

El servicio que ofertará la cooperativa está enfocado en dos principales segmentos de mercado; los habitantes de la parroquia San Isidro y los demás habitantes de los diferentes cantones; los principales servicios que se ofrecerá en la cooperativa es el ahorro y crédito de los clientes.

El objetivo primordial es brindar a la población en general los diferentes servicios financieros de una manera diferente, incluyendo el trato al cliente como pieza fundamental para el desarrollo de la institución, como también la responsabilidad de precautelar el dinero de los clientes de una forma segura y confiable.

Estos aspectos ayudan a que el cliente se sienta a gusto de entregar su dinero en la cooperativa, y es una forma de conseguir a los futuros clientes. A continuación se explica las diferentes características para realizar dicho estudio de mercado.

#### **3.5.1. Características empresariales del servicio.**

- Seguridad

Dicha seguridad incluye confiabilidad, que a su vez va de la mano de la integridad y honestidad, es decir que no sólo es importante el cuidado de los intereses de la cooperativa, sino que también la institución debe demostrar su preocupación permanente por los clientes, para dar así una mayor satisfacción a los mismos.

- Calidad del servicio

El servicio que se ofrecerá a la ciudadanía deberá ser año tras año mejor, con procedimientos técnicos y operativos eficientes, optimización del servicio eficaz, y certificación de empresas que avalicen las mejoras de servicios.



- **Profesionalismo**

La cooperativa contará con personal apropiado y calificado que tiene como objetivo principal supervisar cualquier situación que pueda repercutir en la razón de ser del negocio, creando así compromiso ante la institución en los diferentes procesos que estos realicen y brindar un excelente servicio a la población.

### **3.5.2. Productos o servicios sustitutos**

Los productos y servicios sustitutos son considerados aquellos que pueden satisfacer las necesidades de los clientes, brindando servicios semejantes a los que ofrece la Cooperativa de ahorro y crédito “San Isidro”.

En el mercado financiero nacional y especificando en el Cantón Espejo y Mira existen los diferentes productos sustitutos tales como: Bancos, otras Cooperativas, cajas de ahorro, y en el aspecto ilegal los chulqueros.

Estos productos mencionados anteriormente son los productos sustitutos de la Cooperativa de ahorro y crédito “San Isidro”, estos representan un peligro constante para la cooperativa.

### **3.5.3. Normativa comercial.**

#### **El decreto presidencial Nro. 194 Reglamento de las Cooperativas.**

En el Decreto Presidencial se menciona que tiene como fin la captación y canalización del ahorro, con costos equitativos, favoreciendo en particular a los emprendimientos de la economía solidaria. Además de fomentar a las micro y pequeñas empresas, tomando en cuenta la estimulación de proyectos articuladores, cooperativos y comunales exitosos. Tanto para consolidar el acceso a recursos crediticios a los micro y pequeños empresarios. Como también todo el proceso de funcionamiento y liquidación de las cooperativas de ahorro y crédito.

Organismos de control que reglamentan inspeccionan a las cooperativas para el correcto funcionamiento de la misma (Correa, 2010). Véase en el decreto anexo

### **3.6. Consumidores**

Los principales consumidores serán hombres y mujeres de entre 5 a 65 años de edad de clase media y alta.

### **3.7. Estructura del Mercado**

El estudio según lo analizado en el aspecto de localización será o tendrá un mercado monopólico, ya que en la parroquia no existe ningún tipo de instituciones financieras, esto permitirá que la gente se identifique con la cooperativa e invierta su dinero en ella, por ende la cooperativa captaría a casi toda la población en sí.

Además hay un número grande de ofertantes pero no en la parroquia sino en el cantón, y hay un gran número de personas que quieren nuestros clientes.

### **3.8. Investigación de Mercado**

#### **3.8.1. Segmentación de mercado.**

El mercado objetivo para el cual está dirigido el servicio es para los habitantes de la parroquia San Isidro, comprendidos en edades entre los 5 y 65 años hombres y mujeres. Los datos estadísticos de la población fueron tomados del Censo poblacional INEC (2010).

#### **3.8.2. Análisis de campo: Tabulación y evaluación de la información.**

Una vez efectuadas y culminadas las encuestas se procedió a tabularlas para desarrollar el análisis de los resultados, los mismos que fueron los siguientes:

## Encuesta realizada a la población de San Isidro

### 1.- ¿Estaría interesado en formar parte de una cooperativa de ahorro y crédito?

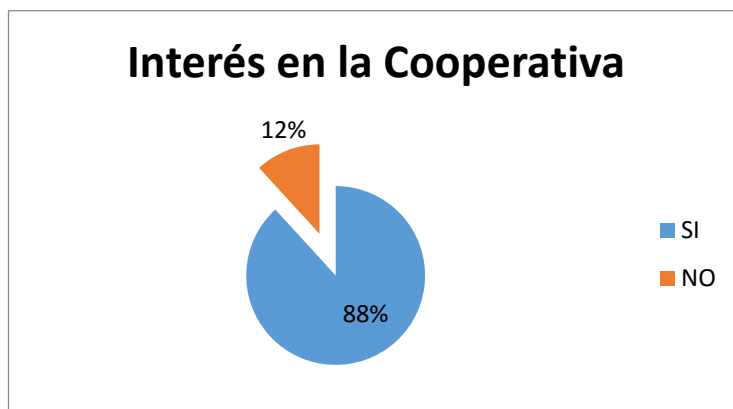
**Tabla No. 11** Interés en la Cooperativa

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	299	88,2%
NO	40	11,8%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 5** Interés en la Cooperativa

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

#### **Análisis:**

Se ha determinado que la mayoría de la población si desearía formar parte de una cooperativa, debido a que en la Parroquia no existe la presencia de ninguna institución financiera, lo cual permita otorgar los diferentes servicios a la población. El resto de las personas encuestadas comentaron que desearían formar parte de bancos, otro segmento manifestó que los cuentahorristas no confían en ninguna institución financiera, por lo tanto no ahorran.

## 2.- ¿En qué tipo de institución ahorra usted?

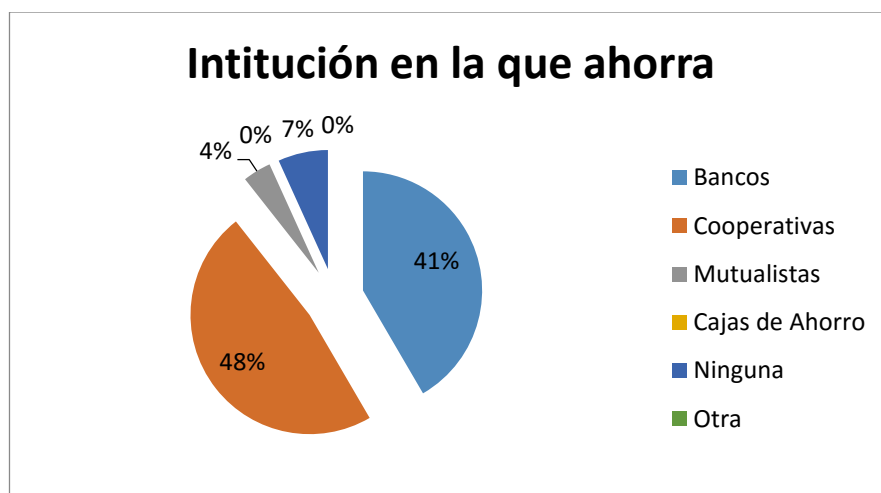
**Tabla No. 12** Institución en la que ahorra

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos	141	41,59%
Cooperativas	162	47,79%
Mutualistas	13	3,83%
Cajas de Ahorro	0	0%
Ninguna	23	6,79%
Otra	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 6** Intitución en la que ahorra

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

### **Análisis:**

Se ha identificado claramente que la mayoría de la gente posee sus cuentas en las cooperativas de ahorro y crédito, lo cual da la oportunidad que la gente de la Parroquia ahorre en la cooperativa. Un gran segmento de la población manifestó que poseen su cuenta en un banco debido a que las personas cobran su mensualidad y posteriormente ahorran su dinero.

### 3.- ¿Con qué frecuencia ahorra usted?

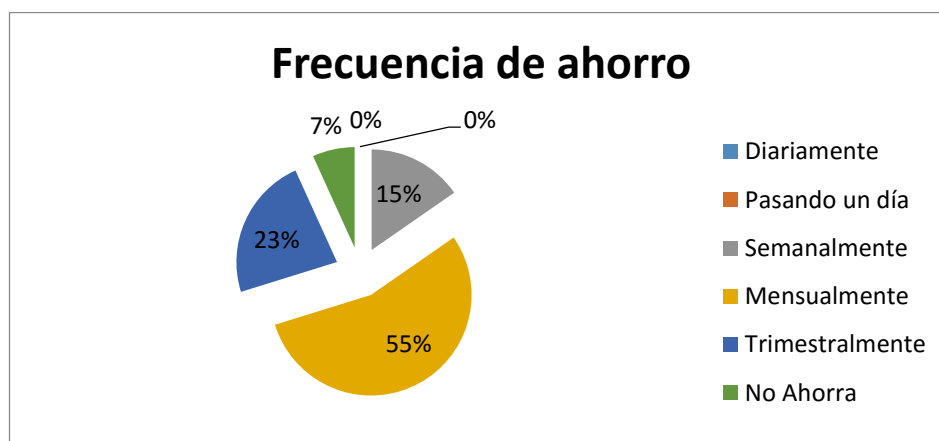
**Tabla No. 13** Frecuencia de ahorro

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diariamente	0	0%
Pasando un día	0	0%
Semanalmente	52	15,34%
Mensualmente	186	54,87%
Trimestralmente	78	23,01%
No Ahorra	23	6,79%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 7** Frecuencia de ahorro

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

#### **Análisis:**

Debemos considerar que la mayoría de la población ahorra su dinero mensualmente, porque dejan una cierta cantidad de dinero de sus sueldos para imprevistos, lo que beneficia a la empresa obteniendo un alto grado de liquidez para poder otorgar préstamos o garantizar retiros inmediatos por parte de los clientes. Según mencionó la gente encuestada dijeron que los agricultores ahorran trimestralmente debido a sus cultivos, se les hace difícil ahorrar mensualmente por los gastos que se requiere para sacar el producto a la venta y comercialización.

## 5.- ¿Cuál es su capacidad de ahorro mensual?

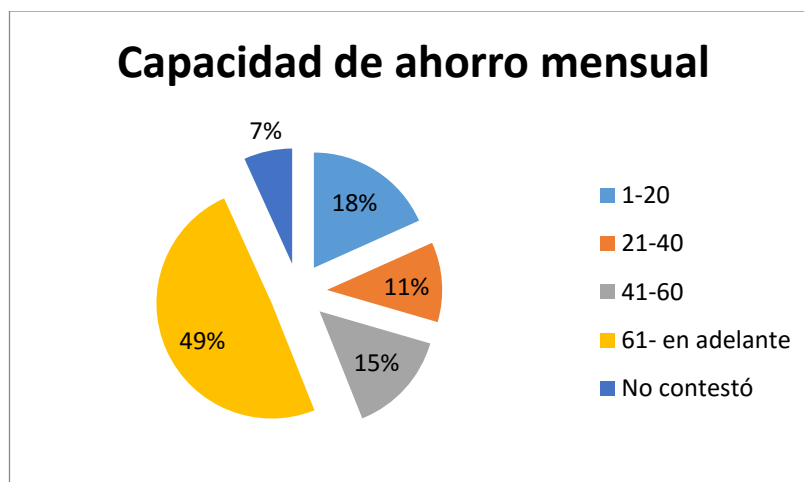
**Tabla No. 14** Frecuencia de ahorro

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-20	62	18,29%
21-40	38	11,21%
41-60	49	14,45%
61- en adelante	167	49,26%
No contestó	23	6,79%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014



**Gráfico No. 8** Frecuencia de ahorro

FUENTE: Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

### Análisis:

Se identifica claramente que la población ahorra de entre 61 dólares en adelante, esto se da porque parte de la población tiene ganadería y se les paga mensualmente es por esto que ahorran dicha cantidad de dinero, además que las personas que trabajan ya sea en el sector público o privado deja una cierta parte de su sueldo.

## 7.- ¿Actualmente tiene algún tipo de crédito?

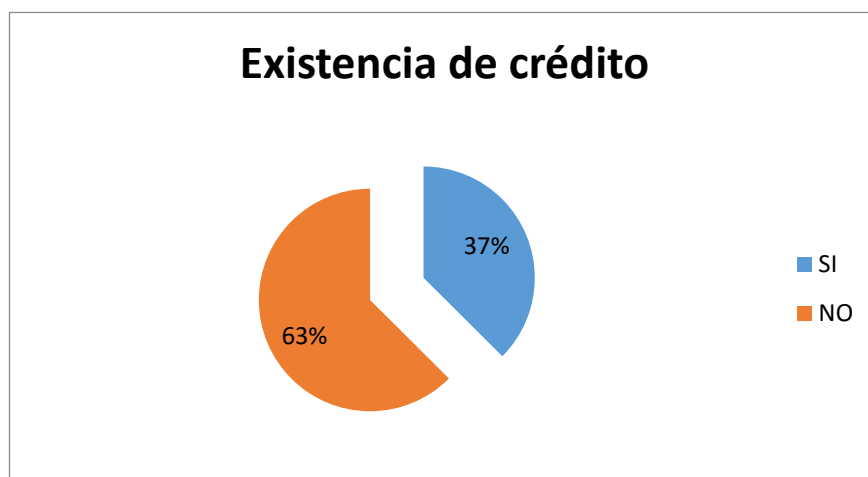
**Tabla No. 15** Existencia de crédito

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	127	37,46%
NO	212	62,54%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014



**Gráfico No. 9** Existencia de crédito

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

### Análisis:

Se identificó que las personas en su mayoría no tienen crédito en instituciones financieras, lo cual es un riesgo para la cooperativa a la hora de obtener una rentabilidad con los intereses del préstamo, ya sea que la población no le gusta endeudarse, según mencionaron cierta parte de ellos que es por la excesiva demora de tiempo de entrega del dinero, otro motivo circunstancial es el que las IFIS no otorgan préstamos a los agricultores en casos de nuevos cultivos, y estas instituciones no confían en la rentabilidad de la producción nueva dado el caso de la alcachofa, uvilla, granadilla, etc.

## 8.- ¿En qué institución financiera posee su cuenta?

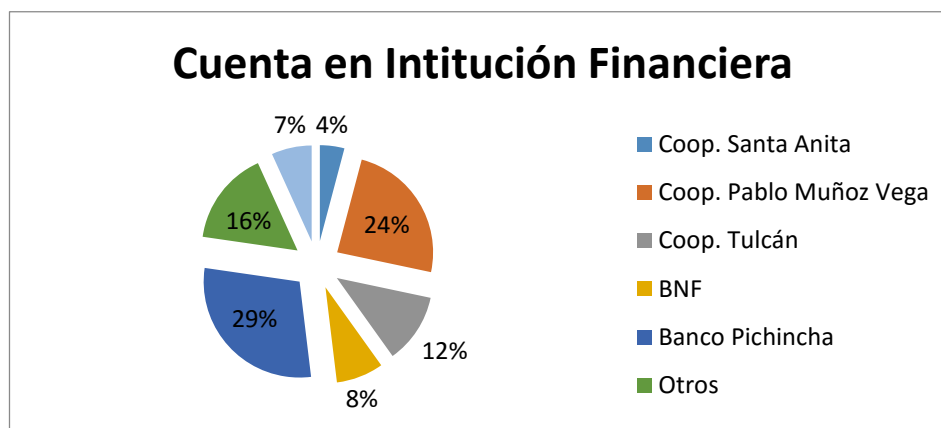
**Tabla No. 16** Cuenta en Intitución Financiera

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Coop. Santa Anita	14	4,13%
Coop. Pablo Muñoz Vega	82	24,19%
Coop. Tulcán	40	11,80%
BNF	27	7,96%
Banco Pichincha	99	29,20%
Otros	54	15,93%
Ninguna	23	6,79%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 10** Cuenta en Institución Financiera

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

### Análisis:

La mayor parte de la gente posee su dinero en el Banco Pichincha, lo que identificamos que es un competidor muy fuerte seguido de la cooperativa Pablo Muñoz. Estas dos son instituciones financieras que están en el mercado carchense ya varios años en relación a las demás y es por eso que poseen la mayor cantidad de la población. Según lo mencionado por los habitantes es por costumbre familiar que poseen sus cuentas en dichas instituciones, y crean cuentas a sus hijos por beneficios materiales como sorteos.



## 11.- ¿Cuál es monto de crédito que requiere?

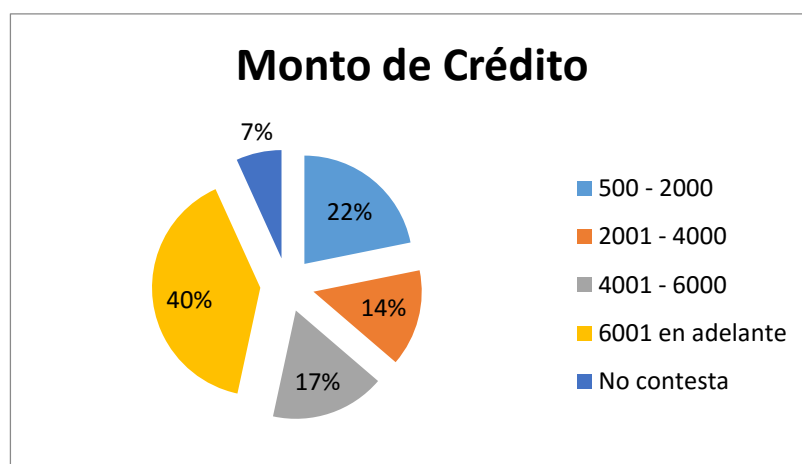
**Tabla No. 17** Monto de Crédito

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
500 - 2000	74	21,83%
2001 - 4000	49	14,46%
4001 - 6000	58	17,11%
6001 en adelante	135	39,82%
No contesta	23	6,78%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 11** Monto de Crédito

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

### **Análisis:**

Se identificó claramente que los habitantes de la parroquia San Isidro desean obtener un crédito de más de 6000 dólares, esto es beneficioso para la cooperativa ya que cuando se otorga el crédito, la empresa gana por los intereses del monto adeudado.

**12.- ¿En relación al monto antes escogido cual es el plazo que considera pertinente para pagar su crédito?**

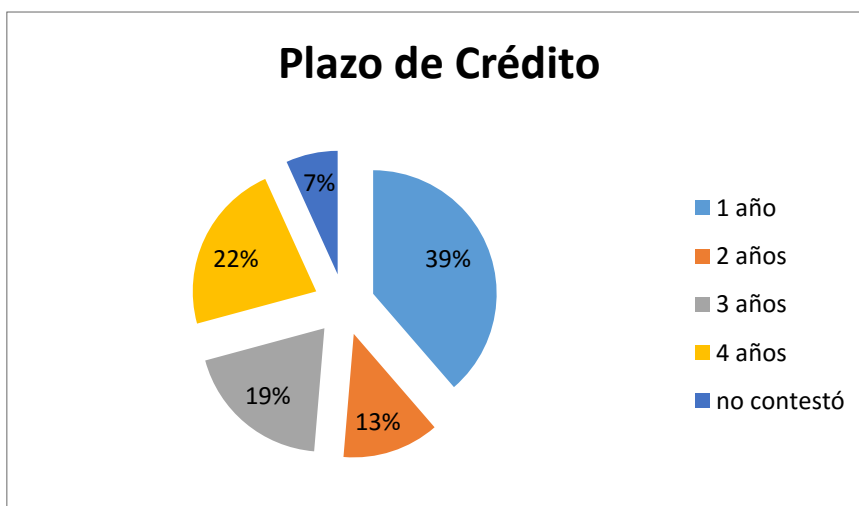
**Tabla No. 18** Plazo de Crédito

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1 año	131	38,65%
2 años	43	12,68%
3 años	66	19,47%
4 años	76	22,42%
No contestó	23	6,78%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 12** Plazo de Crédito

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**Análisis:**

Se determinó que los clientes desearían tener un plazo de crédito de 1 año, razón por la cual dichos préstamos serían más fácil de pagarlos en un corto tiempo, además de tener acceso a los préstamos rápidamente.

### 13.- ¿Cuál es el tipo de crédito que requiere?

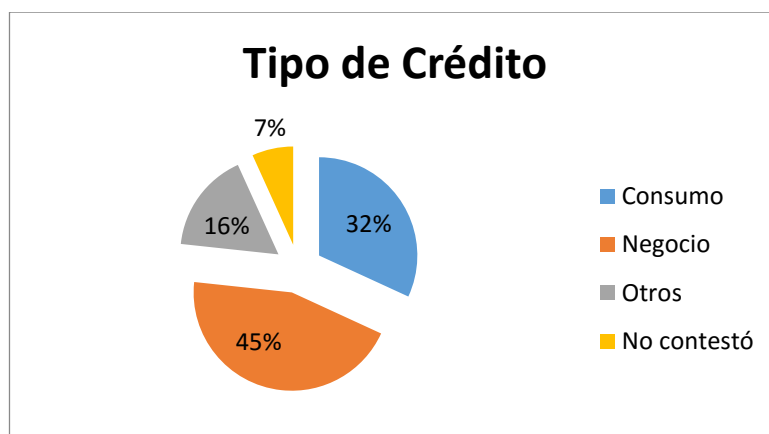
**Tabla No. 19** Tipo de Crédito

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Consumo	108	31,86%
Negocio	152	44,84%
Otros	56	16,52%
No contestó	23	6,78%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 13** Tipo de Crédito

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

#### **Análisis:**

Se identificó que el tipo de crédito que más acogida tiene en la población de la parroquia San Isidro es el de consumo, ya que la mayoría de personas se dedican a la ganadería o agricultura por la rentabilidad, es por esto que los créditos son entregados para fomentar sus necesidades. Las demás personas que dijeron otro tipo de crédito mencionaron algo similar al de negocio lo que engloba a que dichos créditos son de microcrédito.

**14.- ¿Desearía que los créditos sean más rápidos con bajos intereses y sin mucho papeleo?**

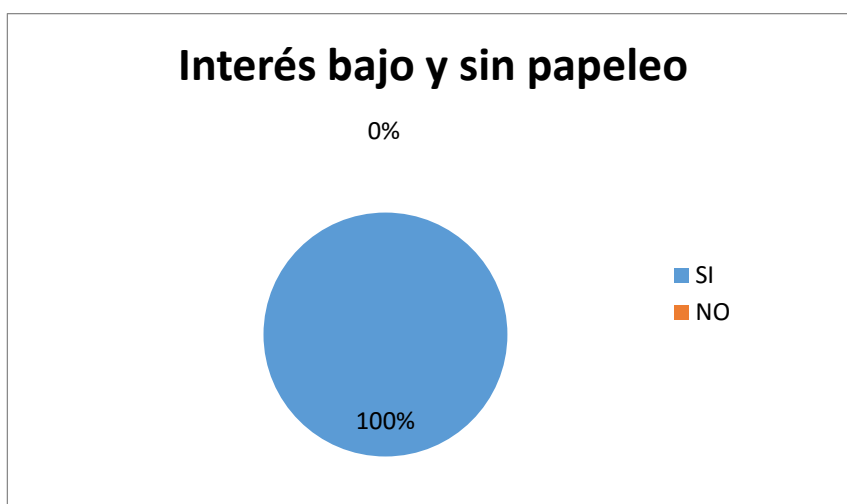
**Tabla No. 20** Interés bajo y sin papeleo

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	339	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 14** Interés bajo y sin papeleo

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**Análisis:**

Todas las personas encuestadas dijeron que sería una buena idea que los préstamos sean a un interés bajo y sin papeleo, para poder poseer del dinero de una manera inmediata, lo que quiere decir que las IFIS se demoran en conceder un crédito y lo dan cuando ya no lo necesitan con tanta urgencia. Un claro ejemplo sería el crédito para el sembrío de los campos o emergencia médica.

## 15.- ¿Qué nombre considera debería tener la cooperativa?

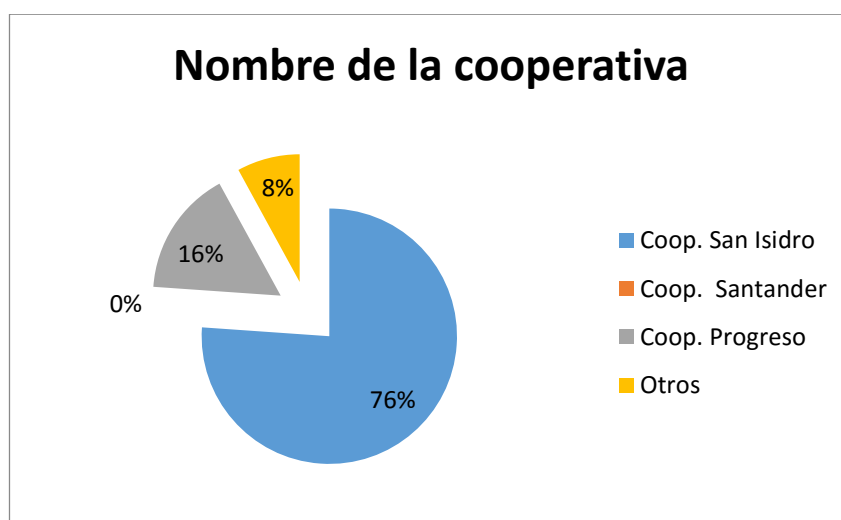
**Tabla No. 21** Nombre de la cooperativa

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Coop. San Isidro	258	76,11%
Coop. Santander	0	0%
Coop. Progreso	54	15,93%
Otros	27	7,96%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 15** Nombre de la cooperativa

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

### **Análisis:**

Se identificó claramente que la población ha escogido el nombre San Isidro, ya que se sienten identificados con la institución y más aún que la empresa lleve el nombre de donde se va a localizar, según mencionaron los pobladores que mediante esto pueden realizar una especie de marketing para la Parroquia en general, debido a que otras personas desearan saber de donde es la empresa, y que es lo que existe en dicha Parroquia.

**16.- ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de las novedades de la cooperativa?**

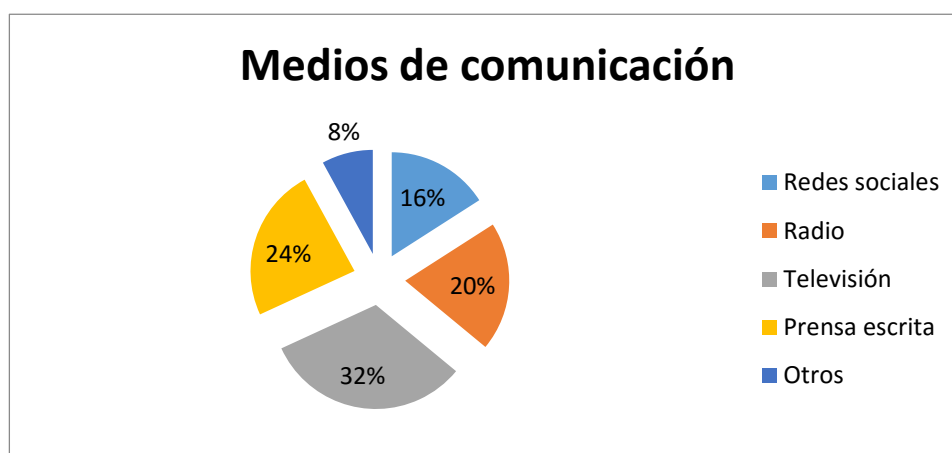
**Tabla No. 22** Medios de comunicación

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Redes sociales	54	15,93%
Radio	68	20,06%
Televisión	109	32,15%
Prensa escrita	81	23,89%
Otros	27	7,97%
<b>TOTAL</b>	<b>339</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014



**Gráfico No. 16** Medios de comunicación

**FUENTE:** Encuesta realizada a la PEA de San Isidro.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**Análisis:**

Se determinó que la mayoría de la población desearía enterarse de las novedades de la cooperativa a través de la televisión, esto provocaría un gasto alto, ya que un spot publicitario en la televisión cuesta mucho dinero, pero de igual manera se identificó que les gustaría saber de los acontecimientos de la empresa por

medio de la prensa escrita, como los diferentes diarios regionales que circulan por la provincia del Carchi.

### 3.9. Análisis de la demanda

#### 3.9.1. Comportamiento histórico

##### **El 13% de COAC agrupa el 90% de la cartera total del sector cooperativo**

El sector cooperativo de ahorro y crédito al interior tiene niveles de concentración de activos y cartera en función del segmento al que pertenecen las organizaciones. Así, a diciembre de 2013, las entidades de los segmentos 3 y 4 (más grandes en volumen de activos y número de socios) que representan el 13% del total de cooperativas concentraron el 90% de activos y de la cartera total del sector cooperativo financiero. Mientras que el 10% restante se distribuyó entre las cooperativas de los segmentos 1 y 2, las cuales en conjunto representan el 87% del total de organizaciones registradas.

**Tabla No. 23** Comportamiento histórico

Segmento	Nro. Organizaciones	% del total	Cartera bruta (en millones de USD)	% del total
Segmento 1	490	51,80%	73,47	1,35%
Segmento 2	334	35,31%	447,63	8,20%
Segmento 3	83	8,77%	1.383,47	25,34%
Segmento 4	39*	4,12%	3.555,54	65,12%
Total Sector	946	100%	5.460,12	100%

**Fuente:** Registro de Organizaciones de la EPS (Diciembre 2013)

**Elaborado:** DNEE - SEPS

##### **Nueve de cada diez dólares colocados son para consumo y microempresa**

La priorización de las cooperativas de ahorro y crédito en un determinado tipo de cartera puede considerarse como un aspecto diferenciador de estas organizaciones frente al sector de capital, en la medida que este hecho denota, a priori, la especialización del sector cooperativo en segmentos de la población, cuyas necesidades de financiamiento no se satisfacen desde el sector bancario privado.

Así, a diciembre de 2013, el 89,8% de la cartera total del sector cooperativo se concentró en créditos de consumo y microempresa, mientras que el 10,2% restante se distribuyó entre créditos de vivienda y comerciales 14. Por tanto, las cooperativas de ahorro y crédito se especializan en préstamos cuya finalidad es financiar la compra de bienes no productivos o el pago de servicios, y cuyos montos no superan los USD 100 mil; o aquellas iniciativas microempresariales que generan ventas anuales inferiores a los USD 100 mil. Adicionalmente, las carteras de consumo y microempresarial, además de concentrar las operaciones crediticias del sector cooperativo de ahorro y crédito, experimentaron los niveles más altos de crecimiento en el periodo de un año frente a los volúmenes de colocaciones comerciales y de vivienda. (SEPS, 2014).

### 3.9.2. Demanda actual.

Para proyectar la demanda actual en la Parroquia San Isidro en lo que corresponde a los Servicios de Cooperativas de Ahorro y Crédito, se partió de la población ya segmentada anteriormente:

**Tabla No. 24** Demanda actual

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TOTAL año referencia 2014</b>	<b>2015</b>
Población Económicamente Activa PEA (Universo)	999	995
% de Aceptación según encuesta	88,20%	88,20%
<b>Total de la Demanda Actual</b>	<b>881</b>	<b>878</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

De acuerdo a la información recopilada a través de la herramienta de investigación de mercado (encuesta) podemos decir, que la apertura de la Cooperativa tiene una excelente aceptación por parte de los usuarios del 88.20% lo



que representa que existe una aprobación significativa por parte de la población, conjuntamente con los servicios que se pretende brindar. Esto puede ser el primer indicador de que es realizable la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro.

### 3.9.3. Proyección de la demanda.

Una vez obtenida los datos de la demanda actual se procede a calcular la demanda proyectada, cabe recalcar que se toma en cuenta el porcentaje obtenido en la investigación de mercado y la tasa de crecimiento promedio anual de la población en este caso de la parroquia.

$$D_n = D_o(1 + i)^n$$

Dónde:

**D<sub>n</sub>** = Demanda Futura

**D<sub>o</sub>** = Demanda determinada en las encuestas

**i** = Tasa de Crecimiento

**n** = Año Proyectado

Para establecer la demanda de cooperativa se tomó en cuenta los siguientes datos:

### PARÁMETROS

**Tabla No. 25** Parámetros

PARÁMETROS	VALOR
Total de la Demanda Actual	878
Tasa de crecimiento poblacional de la Parroquia San Isidro	-0,4%
Años a proyectar de la Demanda	5 años

**FUENTE:** Estudio de Mercado.

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

La tasa de crecimiento de -0,4% se la obtuvo gracias al Presidente de la Junta Parroquial de San Isidro al Sr. Wilson Pilla, quien brindo la información pertinente y gracias a los datos del INEC. Esta tasa negativa es debido a la creciente migración de las personas a otras ciudades.

**Tabla No. 26** Proyección

<b>AÑOS</b>	<b>CLIENTES POTENCIALES CRECIMIENTO (-0,4%)</b>	<b>INCREMENTO DEL PEA (44.88%)</b>	<b>CAPTACIÓN DEL 88,20% SEGÚN ENCUESTA</b>	<b>% DE CAPTACIÓN DE POSIBLES CLIENTES</b>	<b>CLIENTES POTENCIAL</b>
<b>2014</b>	<b>2226</b>	<b>999</b>	<b>881</b>	<b>40%</b>	<b>352</b>
2015	2217	995	878	40%	351
2016	2208	991	874	45%	393
2017	2199	987	871	50%	435
2018	2191	983	867	60%	520
2019	2182	979	864	80%	691

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

Cabe recalcar que el año 2014 se ha tomado de base. Para la proyección de la población se ha considerado la tasa de crecimiento promedio anual de la parroquia San Isidro, el mismo que es de -0,40%. Además para proyectar la demanda se consideró el porcentaje de la Población Económicamente Activa de la parroquia que es del 44.88% según datos recopilados por el Gobierno Provincial del Carchi y datos concernientes del INEC. Para la demanda por habitante se ha considerado el porcentaje de aceptación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito que según la encuesta es de 88.20%, de los cuales para el primer año se pretende captar el 40% de dichos encuestados, y para el segundo y tercer año con crecimiento del 5%, también para el cuarto año con un incremento de un 10% y para el quinto y último año un incremento que representa el 20%. Estos porcentajes se calcularon debido a la capacidad de la empresa con un crecimiento gradual año a año.

### **3.10. Análisis de la oferta**

#### **3.10.1. Comportamiento histórico.**

Estadística referente a como las cooperativas crecen:

Según Edgar Peñaherrera representante del sector cooperativo resaltó que el crecimiento sostenido está sobre el 20% en indicadores como activos, cartera y depósitos de los asociados. “Hemos pasado los 3.800 millones de dólares en activos, tenemos cerca de 3.000 millones de dólares en la cartera, y en depósitos, entonces eso es lo que debe cuidar” (Peñaherrera, 2012)

#### **3.10.2. Oferta actual.**

Según la Investigación de mercado realizada para este proyecto se puede determinar que en la Parroquia San Isidro no existe ninguna Institución Financiera funcionando, lo que significa que no tenemos Oferta Directa.

#### **3.10.3. Oferta indirecta.**

En la parroquia San Isidro, lugar para el cual se está estableciendo el presente estudio no existen Cooperativas de Ahorro y Crédito ni Bancos, sin embargo en el Cantón Mira y la Parroquia de El Ángel, ubicado a una distancia de 12 km y 9km. Respectivamente, si existen varias Instituciones Financieras, entre las cuales tenemos:

Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega, Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Anita Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán, Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre, Banco del Pichincha, Banco Nacional de Fomento.

Lo que significa que los pobladores de esta Parroquia no tienen definido un proveedor de este tipo de servicio posicionado en el mercado, lo que facilita la

creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro dando una ventaja competitiva a nuestro proyecto.

### 3.10.4. Proyección de la oferta.

Número de socios de la competencia:

**Tabla No. 27** Proyección de la oferta

<b>Descripción</b>	<b>Monto de socios</b>
Banco Pichincha	183
Cooperativa Pablo Muñoz	108
Cooperativa Tulcán	52
<b>Total</b>	<b>343</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

Según los datos presentados anteriormente, los gerentes de cada institución financiera brindaron dicha información gentilmente, lo que demuestra que el Banco Pichincha abarca a la mayor parte de la población; consecuentemente la cooperativa Pablo Muñoz y para finalizar la cooperativa Tulcán. Podemos ver que estas son las instituciones financieras en las que la población de la parroquia deposita su dinero.

**Tabla No. 28** Proyección de clientes a futuro:

<b>AÑOS</b>	<b>CLIENTES POTENCIALES CRECIMIENTO (-0,40%)</b>
<b>2014</b>	<b>343</b>
2015	329
2016	316
2017	303
2018	209
2019	195

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

### 3.11. Proyección de la demanda insatisfecha.

El Cálculo de la Demanda Insatisfecha se obtiene con la diferencia entre los datos de la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, obteniendo los siguientes datos:

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda} - \text{Oferta (DI = D - O)}$$

**Tabla No. 29** Proyección de la demanda insatisfecha

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2014</b>	<b>881</b>	<b>343</b>	<b>538</b>
2015	878	329	549
2016	874	316	558
2017	871	303	568
2018	867	209	658
2019	864	195	669

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

En el análisis de la oferta y la demanda se han determinado con datos reales, los cuales ayudan a determinar la existencia de una demanda insatisfecha para los cinco períodos, por lo tanto es ahí donde se puede establecer las estrategias de marketing, para lograr satisfacer a la población de la parroquia de San Isidro. Cabe recalcar que el 2014 es un dato referencial y se proyectará desde el año 2015.

### 3.12. Conclusiones

Se concluye luego del estudio realizado que es factible realizar el presente proyecto por las siguientes razones:

- Las personas se sienten identificadas con la cooperativa de ahorro y crédito ya sea por el nombre que identifica a la Parroquia en sí, otro de los motivos sería porque se va a ubicar en la misma Parroquia.
- Además en San Isidro no existe la presencia de Instituciones Financieras que otorguen los diferentes servicios financieros a los habitantes.
- La gente prefiere depositar o retirar su dinero en San Isidro, antes que viajar o trasladarse a otra ciudad, gastando tiempo y dinero.
- Además la capacidad de ahorro es mensual y el monto de ahorro es muy grande para poder tener alta liquidez para la empresa y de esta manera otorgar préstamos a los clientes de la zona. Por ende los créditos que van a ser entregados según la herramienta investigativa, no serán muy altos pero si lograrán obtener rentabilidad de los intereses de dicho dinero prestado.
- Implantar nuevos servicios y mejorar los ya existentes en la empresa ayudaría muchísimo para la captación de clientes, esto mejora tanto interno y externamente, ya que los pobladores comentarían de la cooperativa de una forma positiva.
- La población tiene miedo de ahorrar en las cooperativas, esto ha cambiado debido al control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, permitiendo así tener cooperativas estables y rigurosamente controladas, para el bienestar de toda la población en sí.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. Tamaño del Proyecto**

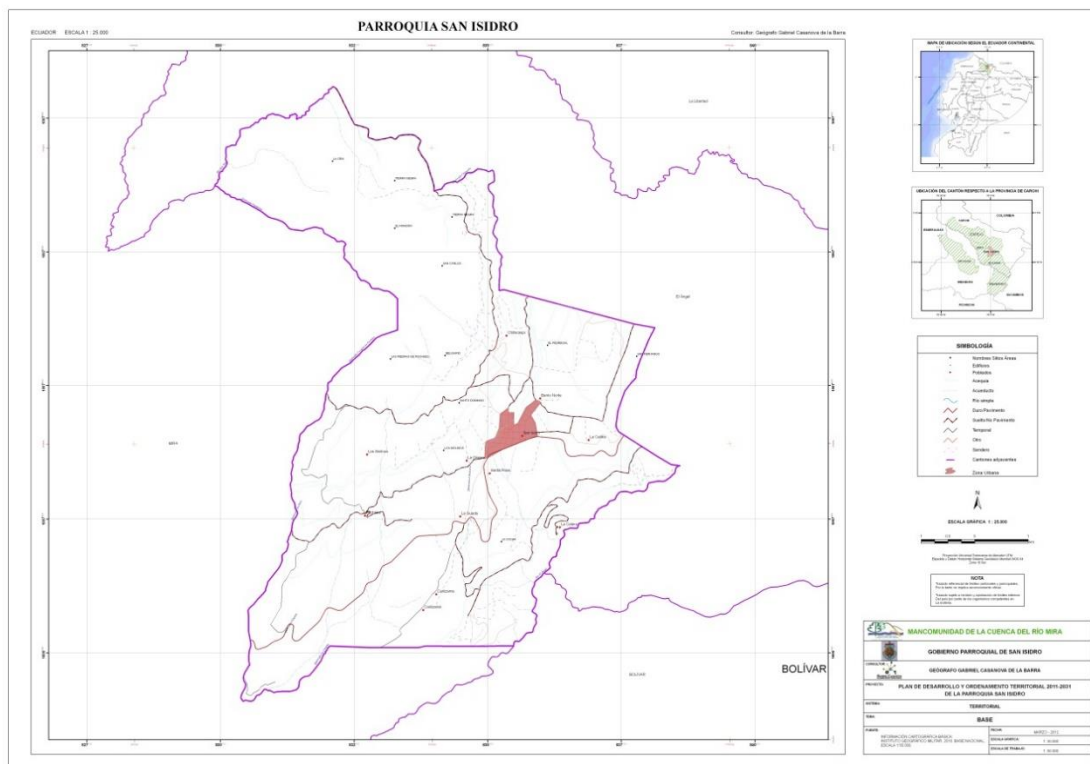
El estudio técnico está enfocado a determinar el tamaño y la localización más óptima que tendrá la cooperativa, así como las principales características que tendrá la empresa hacia la ciudadanía. De manera que se logre obtener óptimos rendimientos, reduciendo los costos e incrementado los beneficios.

#### **4.2. Localización del Proyecto**

##### **4.2.1. Macrolocalización.**

El proyecto está localizado en la Provincia del Carchi, Cantón Espejo, Parroquia de San Isidro, la cual está ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Su población actual es de 2721 habitantes.

La Parroquia San Isidro se ubica al sur del cantón Espejo, en la provincia del Carchi. Al norte y al oriente limita con las parroquias El Ángel y 27 de Septiembre (urbanas) del cantón Espejo; hacia el sur y al poniente con la parroquia Mira (urbana), del cantón Mira de la provincia del Carchi. Sus coordenadas geográficas abarcan desde los 77° 57' 33" hasta 78° 02' 10" longitud oeste; y, 00° 33' 23" hasta 00° 39' 35" latitud norte.



**Gráfico No. 17** Parroquia San Isidro

**Fuente:** GAD de la Parroquia San Isidro

**Año:** 2014

#### 4.2.2. Micro localización.

Luego de un arduo estudio realizado se determinó, que el proyecto de factibilidad para la creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro Cia. Ltda., por aspectos tales como; servicios básicos, vías de acceso de primero y segundo orden, los cuales garantizan el tránsito vehicular; se encuentra ubicada en la Parroquia San Isidro en la calle Montufar y 10 de agosto frente al polideportivo de la ciudad.

#### 4.2.3. Selección de la alternativa óptima.

La Matriz de Factores nos permitirá medir las alternativas de localización del proyecto estudiado, por lo cual se tomará en cuenta un rango de evaluación que va del 1 al 5, posteriormente se realizará la respectiva ponderación y para finalizar se



tomará la decisión más factible y viable para su localización de entre dos 3 posibles lugares de la parroquia.

**Tabla No. 30** Escala de Evaluación

<b>INDICADOR</b>	<b>COD.</b>	<b>VALOR</b>
Optimo	O	5
Muy bueno	MB	4
Bueno	B	3
Regular	R	2
Malo	M	1
Indiferente	I	O

**Tabla No. 31** Lugares Preseleccionados

<b>LUGAR</b>	<b>COORDIFICACIÓN DEL LUGAR</b>
Calle Juan Montalvo y Colón (San Isidro)	A
<b>Calle Montufar y 10 de agosto (San Isidro)</b>	<b>B</b>
Panamericana norte junto a la bomba de gasolina	C

#### 4.2.4. Matriz locacional (MATRIZ DE FACTORES).

**Tabla No. 32** Matriz locacional

FACTORES DESCRIPCION	A					B					C							
	O	MB	B	R	M	I	O	MB	B	R	M	I	O	MB	B	R	M	I
<b>FACTORES GEOGRÁFICOS</b>																		
Topografía del suelo.				2					3									1
Disponibilidad del espacio físico.					1			3										2
Vías de acceso			3					4							3			
Servicios Básicos		4						4						4				
Seguridad			3					4										2
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>-</b>
<b>FACTORES COMERCIALES</b>																		
Planificación estratégica			3						3									2
Proveedores				2				4							3			
Competencia	5						5						5					
Flujo de personas				2				4							3			
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>FACTORES AMBIENTALES</b>																		
Contaminación auditiva				2						2								2
Polución del aire			3							2					3			
Manejo de desechos			3						3						3			
Reciclaje de desperdicios				2					3									1
<b>TOTAL</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>-</b>

<b>FACTORES LEGALES</b>																		
Servicio de Rentas Internas (SRI)	5						5						5					
Ordenanzas Municipales		4						4						4				
Permiso de Bomberos						1			3								0	
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	
<b>FACTORES TOTALES</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>24</b>	<b>18</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	<b>0</b>

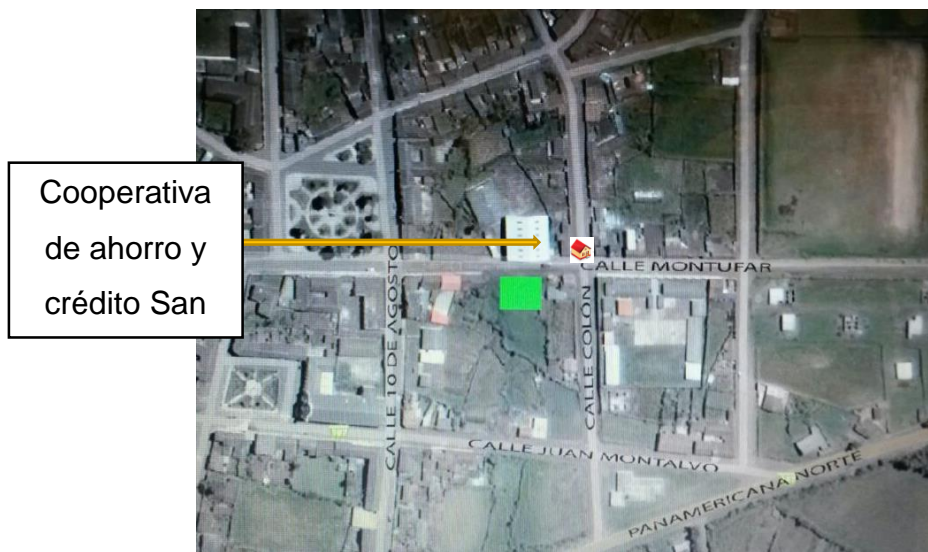
**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

Se determinó que el lugar óptimo para la ubicación de la cooperativa en la parroquia San isidro es el lugar B, calle Montufar y 10 de Agosto; se analizaron diferentes aspectos y éste fue el de mayor puntaje, siendo así el lugar exacto donde se arrendará la cooperativa. A continuación se presenta el croquis del lugar escogido:

#### 4.2.5. Plano de micro localización.



**Gráfico No. 18** Plano de microlocalización

FUENTE: GoogleEarth.com

AÑO: 2014

La cooperativa se encontrará ubicada en el recuadro verde claro, entre la calle Montufar y la calle 10 de agosto, lugar óptimo para la localización de la empresa.

### 4.3. Ingeniería del Proyecto

#### 4.3.1. Proceso de prestación del servicio.

##### 4.3.1.1. Apertura de cuentas de ahorro.

Este proceso es importante a la hora de captar clientes, para la apertura de una cuenta el monto de ingreso será de \$20 dólares americanos, con dicho proceso se logrará optimizar y mejorar los servicios a los socios.

**Tabla No. 33** Proceso de apertura de cuentas.

No.	Cadena de Valor	Personal Responsable	Tareas
1	Atención al Cliente	Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención al cliente,</li> <li>▪ Brindar información verbal o escrita.</li> </ul>
2	Recibimiento de requisitos para la apertura de la cuenta	Atención al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recibir papeleo de requisitos nuevo socio.</li> <li>▪ Verificar la documentación completa y actualizada.</li> <li>▪ Llenar formulario Solicitud de Apertura Cuenta de Ahorro.</li> <li>▪ Suscribir al nuevo socio.</li> </ul>
3	Recaudar Efectivo.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recibir el efectivo</li> <li>▪ Verificar su legalidad y exactitud.</li> <li>▪ Ingresar al sistema el ingreso de caja.</li> <li>▪ Suscribir Comprobante de Ingreso.</li> </ul>
4	Apertura de Nueva Cuenta.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingresar al sistema: Socios, Ahorros y Certificados de aportación.</li> <li>▪ Asignar el No. de cuenta al nuevo socio.</li> <li>▪ Digitar información requerida por el sistema.</li> <li>▪ Acreditación de valores a Cuenta de ahorro y certificados de aportación.</li> <li>▪ Imprimir papeleta de depósito al reverso.</li> <li>▪ Grabar información.</li> </ul>
5	Entrega de Libreta a Nuevo Socio	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imprimir datos en libreta.</li> <li>▪ Entregar libreta al nuevo socio.</li> </ul>
6	Cierre de Caja	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reporte del Cierre Diario de Caja</li> <li>▪ Cruzar información entre el reporte del sistema y los valores de efectivo recibidos en físico.</li> </ul>
7	Depósito Bancario.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar diariamente el depósito bancario.</li> </ul>

8	Entrega Documentos a contabilidad.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregar a Contabilidad Papeleta de depósito bancario y comprobantes de ingreso a caja y Reporte Cierre diario de Caja.</li> </ul>
---	------------------------------------	------------	---

**FUENTE:** Estudio de Mercado  
**ELABORADO POR:** Adrián Valverde  
**AÑO:** 2014

#### ***4.3.1.2. Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.***

La cooperativa debe disponer de los recursos monetarios indispensables provenientes de los clientes, ellos realizan su depósito y para la cooperativa es el ahorro, lo que permite otorgar créditos a los mismos socios. Además se especificará que la tasa pasiva ahorro vista que otorgará la cooperativa será del 1,20% mensual.

**Tabla No. 34** Proceso de recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamo.

No.	Cadena de Valor	Personal Responsable	Tareas
1	Atención Socio.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atender al socio.</li> <li>▪ Recibir del socio el efectivo o cheque, libreta y papeleta de depósito por ahorros o certificados de aportación.</li> <li>▪ Verificar legalidad de los billetes</li> <li>▪ Informar al socio sobre valores a pagar por capital, intereses, recargos etc., en caso de abono a créditos.</li> <li>▪ Verificar la legalidad y exactitud del efectivo, papeletas de depósito.</li> <li>▪ Firmar el recibido en papeleta depósito.</li> <li>▪ Archivo de la papeleta de depósito.</li> </ul>

2	Ingresar datos al sistema	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ingresar a los módulos del sistema: ahorros, certificados aportación y cartera.</li> <li>▪ Digitar el depósito realizado sea en ahorros, certificado de aportación o pago cuota de crédito.</li> <li>▪ Digitar el resto de información requerida por el sistema.</li> <li>▪ Imprimir comprobante de depósito del sistema en original y copia.</li> <li>▪ Reporte ingreso a Caja por abono de Crédito, grabar información.</li> </ul>
3	Entregar Libreta al socio.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Imprimir en libreta datos de papeleta depósito.</li> <li>▪ Actualizar mensualmente datos en libreta por recaudación externa. (transferencias)</li> <li>▪ Entregar libreta al socio y copia de Reporte de Ingreso a Caja por abono crédito.</li> </ul>
4	Cierre diario de caja	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Elaborar al fin del día formulario “Cierre Diario de Caja”</li> <li>▪ Ingresar los sobrantes y/o faltantes de caja en caso de existir.</li> <li>▪ Cruzar información entre el formulario y los valores de efectivo recibidos con papeletas de depósito.</li> </ul>
5	Depósito bancario.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar a diario el depósito bancario, separando el efectivo y los valores recibidos en cheques.</li> </ul>
6	Entregar documentos a contabilidad.	Cajero (a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entregar a contabilidad papeleta de depósito bancario, papeletas de depósito, Reporte de Ingreso a Caja y formulario “Cierre diario de caja.”</li> </ul>
7	Control de documentos	Contador(a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Revisión de documentación entregada por parte del cajero.</li> <li>▪ Control de cuadro diario de caja con el cajero.</li> </ul>
8	Archivar documentos	Contador(a)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Archivar Cierre Diario de Caja</li> </ul>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

#### 4.3.1.3. Otorgación y recuperación de créditos

El servicio más importante de la cooperativa es el crédito que otorga a sus socios, garantizando el pago del mismo según las especificaciones del crédito realizado y aspectos que el socio debe cumplir. Se debe tener en claro que los créditos que brindará la cooperativa serán de microcrédito y de consumo, las tarifas se clasificarán de la siguiente manera; en consumo con una tasa activa de 16,20%, microcrédito con una tasa de 29,50%. Para poder otorgar las diferentes tasas de crédito se ha tomado como referencia al reglamento del BCE<sup>1</sup> expedido en junio de 2015 a continuación los rangos de tasas:

**Tabla No. 35** Tasas máximas y mínimas.

Tipo de crédito otorgados por la institución	Mínima	Máxima
Consumo	15,84%	16,30%
Microcrédito	27,47%	30,50%

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

#### Tabla de tasas activas y pasivas de los mayores Competidores.

A continuación las respectivas tasas activas y pasivas de los competidores directos de la empresa:

**Tabla No. 36** Tabla de tasas activas y pasivas de los mayores Competidores.

<b>Banco Pichincha</b>		
Tipo de Crédito	Tasa Activa	Tasa Pasiva
Consumo	16,38%	
Microcrédito	29,50%	1,75%
<b>Cooperativa Pablo Muñoz Vega</b>		
Tipo de Crédito	Tasa Activa	Tasa Pasiva
Consumo	16,30%	
Microcrédito	29,60%	1,19%

<sup>1</sup> Banco Central del Ecuador



Cooperativa Tulcán		
Tipo de Crédito	Tasa Activa	Tasa Pasiva
Consumo	16,05%	
Microcrédito	29,63%	1,11%

FUENTE: Investigación Directa

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

Cabe mencionar que los datos son reales y fueron brindados muy gentilmente por el personal de crédito de cada institución financiera.

### Proceso de otorgación y recuperación de crédito:

Cabe mencionar que la cooperativa otorgará créditos no mayores a 4 años lo que beneficia a la cooperativa, para poder seguir otorgando créditos a los clientes los próximos años.

**Tabla No. 37** Proceso de otorgación y recuperación de crédito

No.	Cadena de Valor	Personal responsable	Tareas
1	Atención al socio	Asesor de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Atención al socio,</li> <li>▪ Brindar información verbal o escrita</li> <li>▪ Llenar formulario “Información Preliminar”</li> </ul>
2	Levantar información del socio interna	Asesor de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Obtención de información del Buró de Créditos de la Superintendencia de Bancos.</li> <li>▪ Obtención de información del historial crediticio que posee el socio en la Cooperativa.</li> </ul>
3	Obtener la solicitud de crédito	Asesor de Crédito	<p>Contenidos básicos de la solicitud.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Datos generales <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Crédito solicitado</li> <li>▪ Garantías</li> <li>▪ Datos del solicitante y del cónyuge</li> <li>▪ Referencias</li> </ul> </li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>b) Registro de la Información Económica de la unidad familiar y del negocio.</li> <li>c) Ingresos y egresos.</li> <li>d) Resumen de información económica.</li> <li>e) Llenado de la información requerida</li> </ul>
4	Verificar Información	Asesor de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Confirmar datos del solicitante, cónyuge y garante</li> <li>▪ Esta información se verificará por teléfono, observación directa, observación indirecta.</li> <li>▪ Llenar la ficha de verificación.</li> <li>▪ Realizar el control de calidad de la información.</li> </ul>
5	Analizar información	Asesor de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis de la capacidad de pago</li> <li>▪ Analizar las condiciones del crédito.</li> </ul>
6	Evaluar información	Asesor de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aplicar las Cinco Cs del Crédito: Carácter, Capacidad, Capital, Colateral, Condiciones.</li> </ul>
7	Aprobación del Crédito	Gerente General y Asesor de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Información del crédito</li> <li>▪ Nivel de aprobación de acuerdo al monto solicitado</li> </ul>

Instancia de aprobación	Nivel de aprobación
Gerente General	A
Asesor de crédito	B

- Responsable de la aprobación del crédito
- Función investigativa de los responsables de la aprobación:
  - ✓ Calidad de referencias
  - ✓ Evidencia de la estabilidad en el trabajo
  - ✓ Constancia de la información








				<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Evidencia de la capacidad de pago y niveles patrimoniales acordes al crédito solicitado.</li> <li>✓ Perspectivas a futuro</li> <li>✓ Fuentes alternativas de pago, calidad de garantías</li> <li>✓ Rentabilidad del préstamo</li> </ul>
8	Legalización crédito	del Asesor de Crédito		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentar informe a los niveles de riesgo para aprobación</li> <li>▪ Suscribir la documentación</li> <li>▪ Legalizar la garantía</li> </ul>
9	Aprobación desembolso	del Gerente General		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Llenado de ficha de aprobación del desembolso</li> </ul>
10	Desembolso crédito	del Asesor de Crédito		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Registro de información</li> <li>▪ Procesos de entrega</li> </ul>
11	Archivo documentos	de Asesor de Crédito		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contenido de la “Carpeta de Crédito”</li> <li>▪ Informe básico del socio</li> <li>▪ Verificar el contenido</li> <li>▪ Archivo de documentación</li> <li>▪ Custodia de valores (pagares, letras, cheques)</li> <li>▪ Control de garantías</li> <li>▪ Verificar la inversión</li> </ul>
12	Recuperación de cartera	Asesor de Crédito		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Acciones de recuperación extrajudicial, visitas, llamadas, notificaciones.</li> <li>▪ Trámites legales de recuperación: Demandas, instancias legales.</li> </ul>
13	Control de cartera	Gerente General		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Supervisión mensual de cartera al asesor de crédito.</li> </ul>

**FUENTE:** Estudio de Mercado  
**ELABORADO POR:** Adrián Valverde  
**AÑO:** 2014

#### 4.4. Diagrama de flujo

El diagrama de procesos es una representación gráfica de la secuencia con las que deben ejecutarse las actividades para realizar el trabajo de una manera más eficiente, estandarizar los procesos y cumplir con las expectativas de los clientes.

### Simbología y significado:

Simbología	Significado
	Inicio
	Actividad
	Documentación
	Decisión
	Conectores
	Archivo
	Fin

**Gráfico No. 19** Simbología y significado

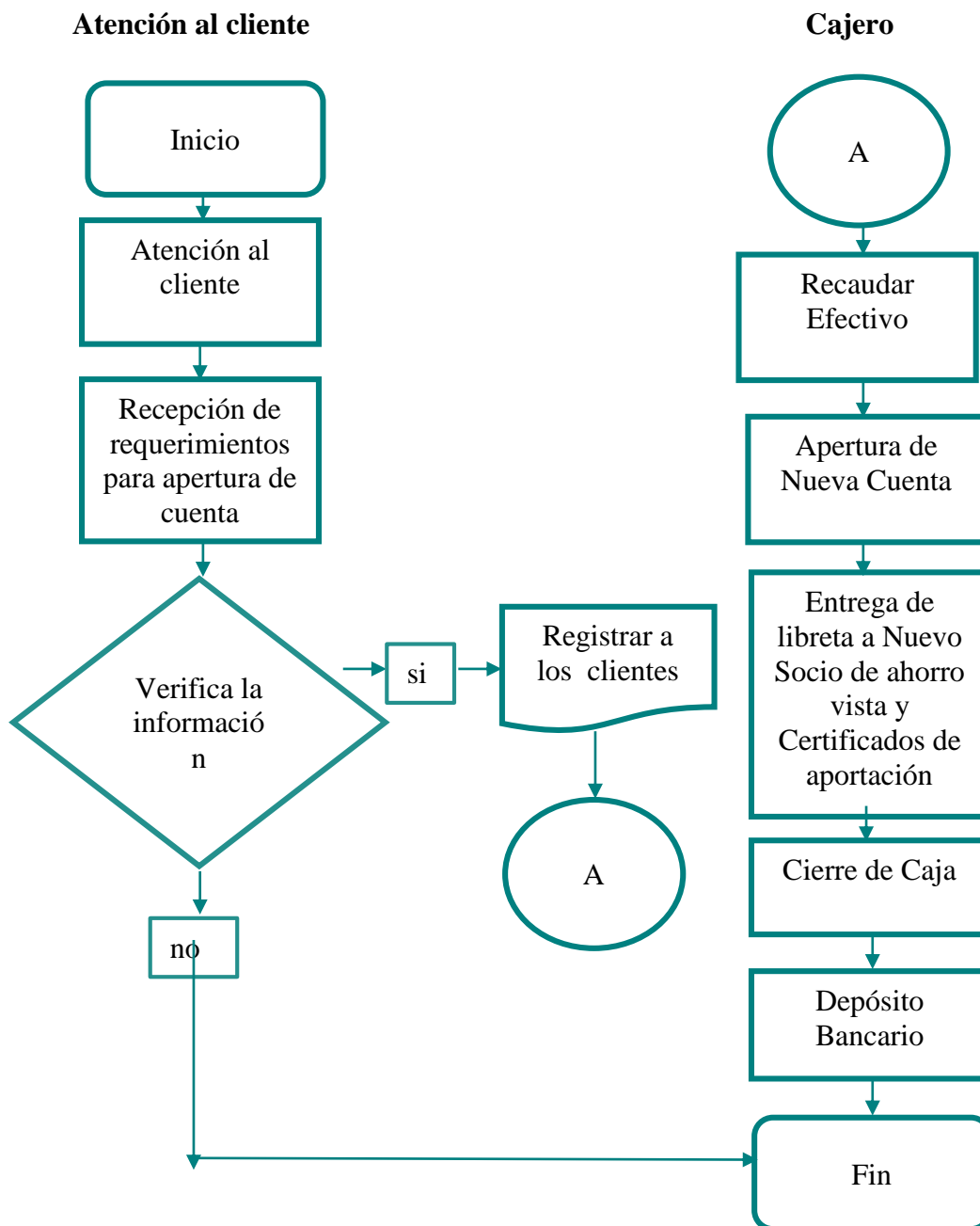
**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**4.4.1. Diagrama de flujo del proceso de apertura de cuentas.**

<b>Cooperativa San Isidro</b>	<b>Proceso:</b> Apertura de cuentas
	<b>Código:</b> Flujo - 001



**Gráfico No. 20** Diagrama de flujo del proceso de apertura de cuentas.

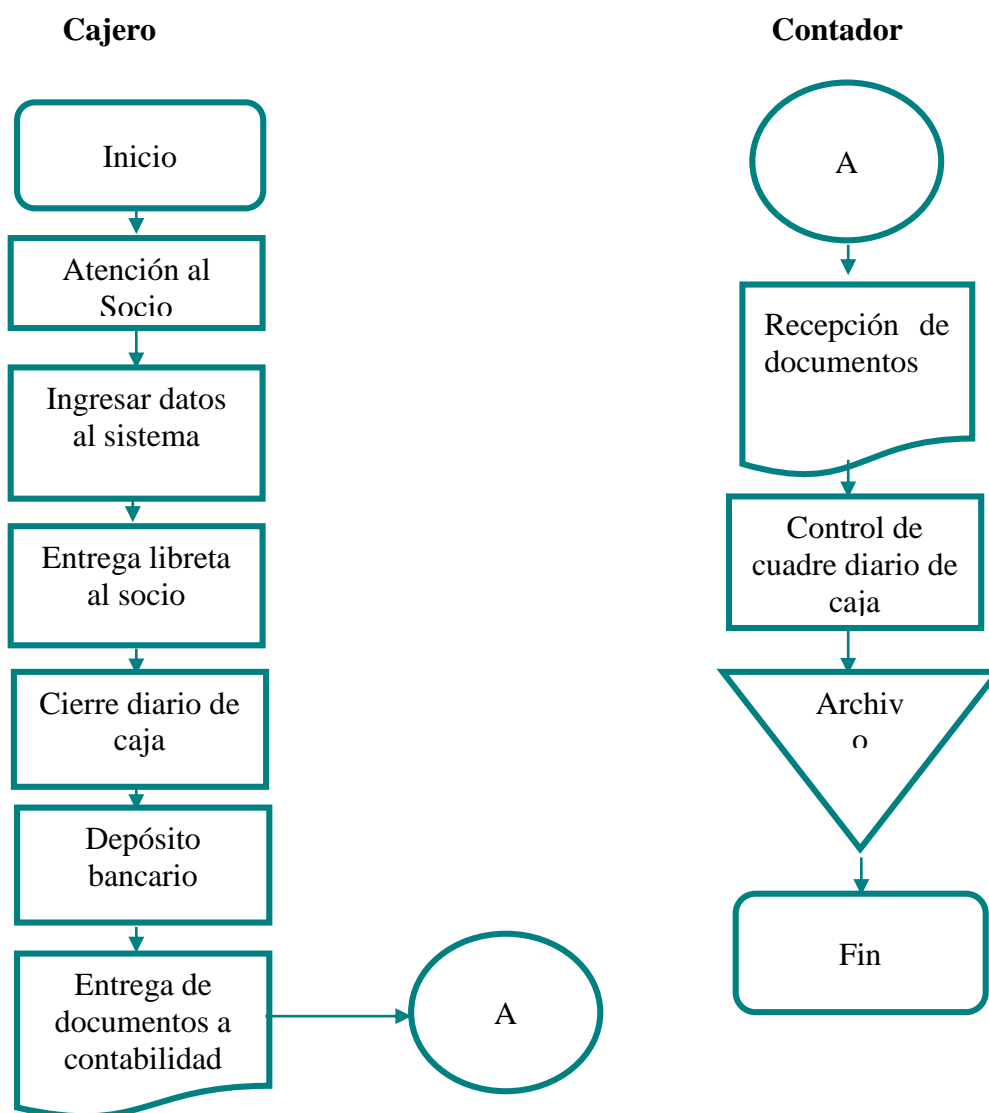
**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

AÑO: 2014

**4.4.2. Diagrama de flujo del segundo proceso recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.**

<b>Cooperativa San Isidro</b>	<b>Proceso:</b> Recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos. <b>Código:</b> Flujo - 002
-------------------------------	--



**Gráfico No. 21** Diagrama de flujo del segundo proceso recepción de ahorros, certificados de aportación, abono a cuotas de préstamos.

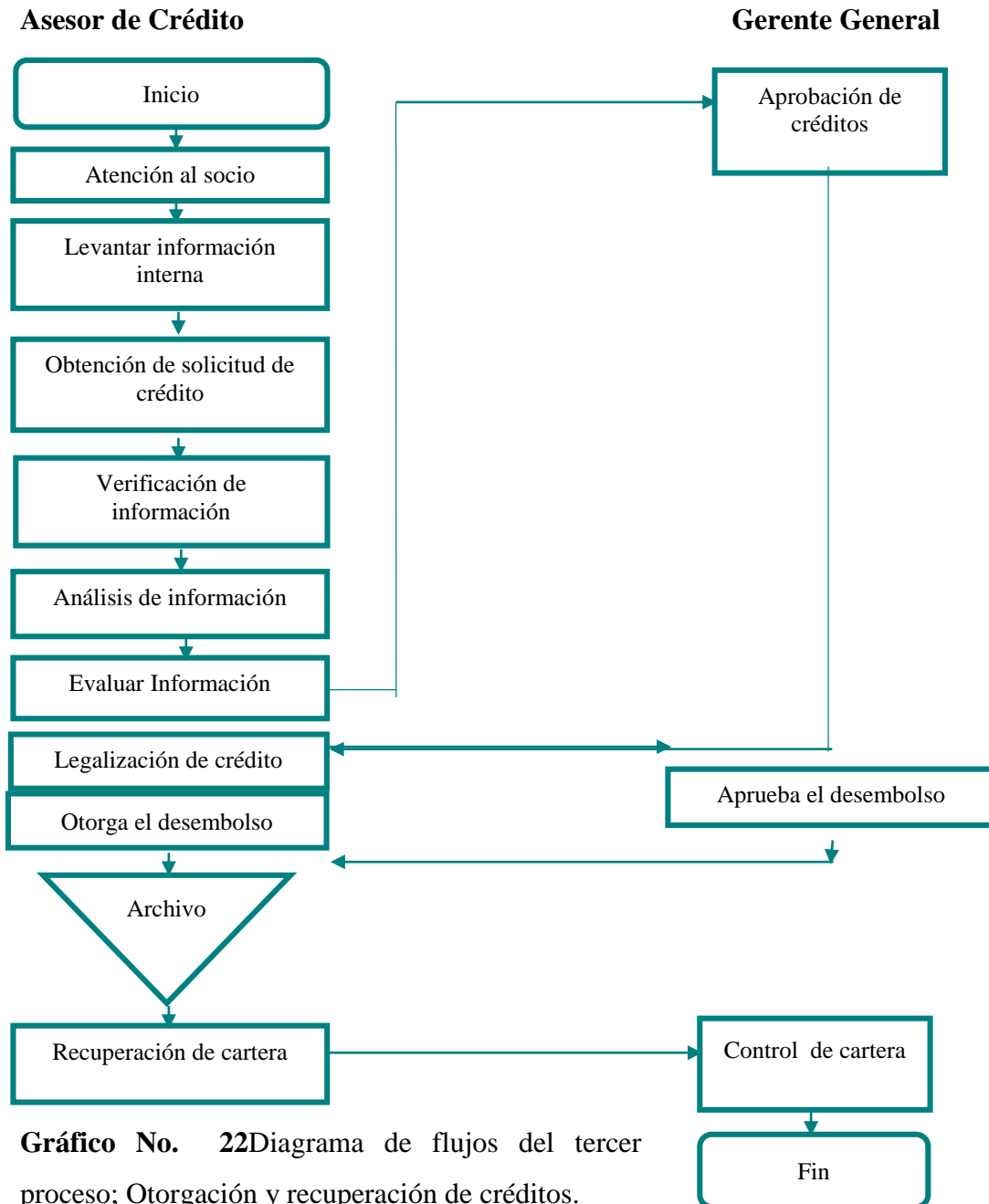
**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

**4.4.3. Diagrama de flujos del tercer proceso; Otorgación y recuperación de créditos.**

<b>Cooperativa San Isidro</b>	<b>Proceso:</b> Otorgación y recuperación de créditos.
	<b>Código:</b> Flujo - 003



**Gráfico No. 22** Diagrama de flujos del tercer proceso; Otorgación y recuperación de créditos.

FUENTE: Estudio de Mercado

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

#### 4.5. Aspectos legales y de constitución.

Para constituir a la cooperativa se necesitará cumplir con lo siguiente:

**Tabla No. 38** Aspectos legales y de constitución.

<b>Cant.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unit.</b>	<b>Monto</b>
1	Constitución de Cooperativa	2.000,00	<b>2.000,00</b>
1	Permisos de funcionamiento	500,00	<b>500,00</b>
1	Patente Municipal	200,00	<b>200,00</b>
1	Permiso de bomberos	35,00	<b>35,00</b>
1	Patente de Marcas IEPI	200,00	<b>200,00</b>
1	Notaría Pública	125,00	<b>125,00</b>
<i>Total</i>			<b>3.060,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

#### 4.6. Requerimientos de mano de obra.

En la cooperativa se va a necesitar profesionales calificados tales como:

- Gerente
- Cajero/a
- Contador
- Profesional para crédito y cobranzas
- Profesional para atención al cliente
- Guardia



**Tabla No. 39** Distribución del personal

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>
Gerente General	1
Cajero/a	1
Contador	1
Profesional para crédito y cobranzas	1
Profesional para atención al cliente	1
Guardia	1
<b>Total Recurso Humano</b>	<b>6</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

#### 4.7. Requerimientos de Maquinaria

En requerimiento de maquinaria se va a utilizar 5 computadoras, 4 de ellas con su respectiva impresora para los diferentes puestos operativos, dichas impresoras son actualizadas y tienen un sistema 5 en 1 (scanner, copiadora, impresora, fax, red inalámbrica), lo cual beneficiaría a la funcionalidad de las operaciones.

Además se contará 3 cámaras de seguridad y 1 mini bóveda.

**Tabla No. 40** Requerimientos de Maquinaria

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>
Computadoras	5
Impresoras 5 en 1	4
Cámaras de seguridad	3
Caja fuerte	1
Teléfonos	2
<b>Total Maquinaria</b>	<b>15</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

#### 4.8. Requerimientos de Insumos, Muebles y Materiales

Se va a necesitar suministros de oficina,  
2 escritorios en L, 2 escritorios rectangulares y 1 mesón grande,  
4 sillones triple persona, y 1 bi-personal para la sala de espera,  
6 sillas operativas, y 10 sillas para sala de espera,  
5 archivadores y 1 anaquel.

**Tabla No. 41** Requerimientos de Insumos, Muebles y Materiales

Descripción	Cantidad
Escritorios en L	2
Escritorios rectangulares	2
Mesón grande	1
Sillones triple persona	4
Sillón bi-personal	1
Sillas operativas	6
Sillas para visitas	10
Archivadores	5
Anaquel	1
<b>Total Insumos, muebles y materiales</b>	<b>32</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

#### 4.9. Estructura de Socios

Según la ley de economía popular y solidaria en el artículo 20 indica que para la constitución de una cooperativa, en lo que respecta a la creación debe constar con un mínimo de 50 socios y un capital social equivalente a 200 salarios básicos unificados. Cabe indicar que la cooperativa de ahorro y crédito San Isidro contará con 160 socios fundadores quienes deberán aportar cada uno con \$443 dólares.

Los socios fundadores se los estimó a partir del PEA y de los posibles clientes que va a tener en el primer año.

**Tabla No. 42** Estructura de Socios

<b>Año</b>	<b>PEA 2015</b>	<b>Captación de la encuesta 88,20%</b>	<b>70% de captación estimado</b>	<b>Socios fundadores del % de captación</b>
2015	995	878	614	<b>160</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014

**Tabla No. 43** Aporte de socios fundadores:

<b>Monto mínimo para crear una cooperativa</b>	<b>Aporte socios fundadores</b>
\$70.800,00 (200*354)	\$70.880,00 (160*443)

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014

El aporte de los socios fundadores cumple con la Ley de Economía Popular y Solidaria en lo que respecta al monto inicial para la apertura de la cooperativa.

#### **4.10. Distribución de la Planta (LAYOUT)**

##### **4.10.1. Diseño plano frontal de la cooperativa.**



**Gráfico No. 23** Diseño plano frontal de la cooperativa.

Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014

Es un diseño sencillo de una sola planta en la que enmarca los diferentes departamentos que se va utilizar en la cooperativa, con espacios adecuados para el correcto funcionamiento del trabajo.

#### **4.10.2. Diseño y distribución de espacios interiores de la cooperativa.**

La distribución del espacio entre las distintas áreas de la cooperativa es un aspecto importantísimo para un correcto desarrollo de las actividades. Además consiste en utilizar al máximo las instalaciones, ubicando los distintos puestos para la atención del al cliente, área de crédito y cobranza y gerencia.

Para instalar las oficinas de la Cooperativa, se ha encontrado un sitio central disponible, mismo que tiene un espacio físico de 8,82 m. de ancho, por 10,07 m. de largo. Para el desarrollo de las actividades de la cooperativa se propone la siguiente distribución del local, la cual se cree que es la más conveniente para el espacio disponible.



**Gráfico No. 24** Diseño del interior

**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014



**Gráfico No. 25** Diseño de enfoque aéreo de la parte izquierda

**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014



**Gráfico No. 26** Enfoque del lado derecho

**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014



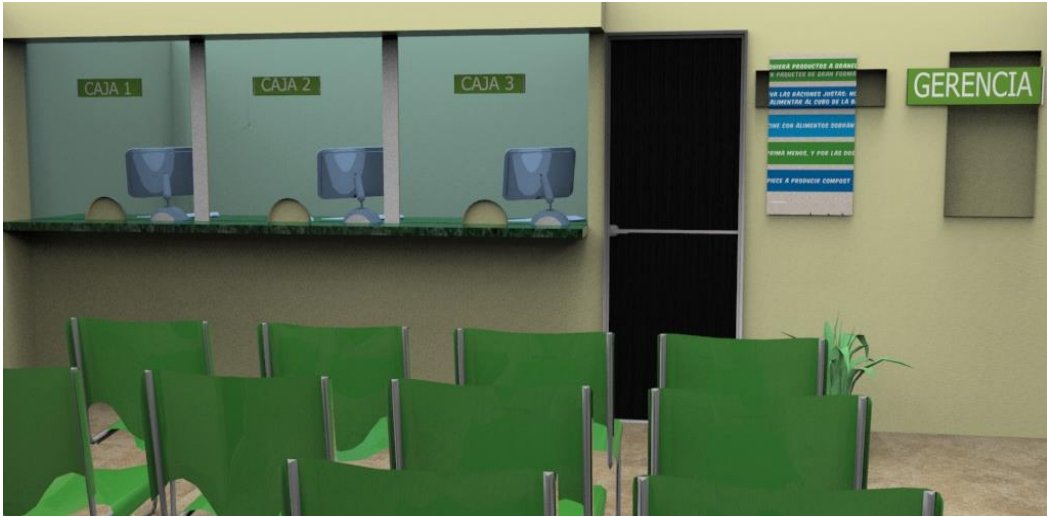
**Gráfico No. 27** Enfoque de la parte trasera de la cooperativa

Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014



**Gráfico No. 28** Enfoque y diseño interno de las oficinas

Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014



**Gráfico No. 29** Enfoque y diseño de la sala de espera

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio financiero permite determinar la operatividad del proyecto; así también sus ingresos, egresos y el financiamiento del mismo, es decir, de donde proviene el capital para dar inicio el proyecto.

Además se presentarán los presupuestos de costos y gastos, así también los estados financieros proyectados, los cuales dan como resultado, conocer los flujos de efectivo, los mismos que nos permitirán identificar la factibilidad del proyecto.

#### 5.1. Presupuestos

##### 5.1.1. Activos fijos.

La Maquinaria y Equipo para la creación de la cooperativa serán comprados en el Ecuador con las debidas garantías. Además en siguiente tabla se excluye al sistema contable por ser activo intangible.

**Tabla No. 44** Área Administrativa

<i>Cant.</i>	<i>Descripción</i>	<i>Precio Unit.</i>	<i>Monto Total</i>
2	Escritorios en L	275,00	<b>550,00</b>
2	Escritorios Rectangulares	187,00	<b>374,00</b>
1	Mesón grande	50,00	<b>50,00</b>
5	Computadoras de escritorio	491,07	<b>2.455,35</b>
4	Impresoras	133,07	<b>532,28</b>
2	Teléfonos	50,00	<b>100,00</b>
1	Caja fuerte	2.000,00	<b>2.000,00</b>
3	Cámaras de seguridad	80,00	<b>240,00</b>
10	Sillas de espera	43,00	<b>430,00</b>
1	Silla bi-personal	140,00	<b>140,00</b>
6	Sillas operativas	89,00	<b>534,00</b>
4	Sillones triple persona	185,00	<b>740,00</b>
5	Archivador	215,00	<b>1.075,00</b>
1	Anaqueles	260,00	<b>260,00</b>
		<i>Total</i>	<b>9.480,63</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014



### 5.1.2. Activos diferidos.

Constituye una inversión intangible que es útil considerar para el establecimiento de la cooperativa, tales como los requerimientos económicos que implica la realización de trámites judiciales en la legalización de la misma y en general todos los gastos efectuados en la investigación.

**Tabla No. 45** Legales Y De Constitución

<b>Cant.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unit.</b>	<b>Monto</b>
1	Constitución de Cooperativa	2.000,00	<b>2.000,00</b>
1	Permisos de funcionamiento	500,00	<b>500,00</b>
1	Patente Municipal	200,00	<b>200,00</b>
1	Permiso de bomberos	35,00	<b>35,00</b>
1	Patente de Marcas IEPI	200,00	<b>200,00</b>
1	Notaría Pública	125,00	<b>125,00</b>
		<i>Total</i>	<b>3.060,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

### 5.1.3. Activos intangibles.

Son aquellos activos que no se los pueden ver por lo que el sistema contable es considerado como un activo intangible, dicho activo posee su respectiva amortización y esta se considera en los gastos.

**Tabla No. 46** Activos intangibles.

<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Unit.</b>	<b>Valor Total</b>
1	Sistema Contable	2.000,00	<b>2.000,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

#### 5.1.4. Capital de trabajo.

El capital de trabajo está tomado para 4 meses, y se considera que los gastos directos serían los gastos del personal administrativo y los indirectos serían los gastos de oficina.

**Tabla No. 47** Capital de trabajo.

<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Valor Unit/mes</i>	<i>Valor Total</i>
	<b>GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>	<b>2.286,68</b>	<b>9.146,72</b>
1	Gerente General	500,00	2.000,00
1	Asesor de crédito	360,27	1.441,08
1	Atención al cliente	357,29	1.429,16
1	Contador	361,12	1.444,48
1	Cajero/a	354,00	1.416,00
1	Guardia	354,00	1.416,00
	<b>GASTOS OFICINA</b>	<b>140,00</b>	<b>560,00</b>
1	Luz, teléfono	40,00	160,00
1	Agua	30,00	120,00
1	Internet	40,00	160,00
1	Materiales de oficina	30,00	120,00
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>9.706,72</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

#### 5.2. Ingresos

Los ingresos que tendrá la empresa serán determinados de acuerdo los intereses que se ganarán al momento de otorgar créditos, conjuntamente con los diferentes periodos establecidos y las proyecciones antes determinadas.

Se tomó en cuenta el PEA de cada año para la proyección de los ingresos y se priorizó que las tasas de crédito serán cómodas para la ciudadanía y bajas a la competencia, tomando en cuenta que para consumo se cobrará el 16,20%, microcrédito 29.5%. De igual forma el 2% del dinero ahorrado por los clientes, se estima que se quedará durante cada año, formando así un pago de tasa pasiva por plazo fijo. Este último porcentaje de igual forma se tomó como referencia de la Cooperativa Pablo Muñoz Vega, dato que gentilmente brindó el Gerente de la Cooperativa Pablo Muñoz Vega agencia Mira, el Ing. Francisco Muñoz. Y los incobrables serán del 1% de los préstamos otorgados.

Los clientes que desean recibir créditos por parte de la cooperativa, estos son varios, pero las colocaciones que la cooperativa está dispuesto a ofrecer no cubre con la demanda de los clientes, esto es debido a que no hay mucho dinero disponible para brindar créditos, se necesita tener mayor captación para poder brindarlos.

Además el porcentaje de captación de clientes por cada año será de la siguiente manera; En el año 2015 con un 40% de las personas encuestadas, seguidamente se incrementará un 5% hasta el año 2017 y para el año 2018 con un incremento de socios del 10% y para el año restante con un incremento anual del 20% respectivamente, debido a la capacidad de la empresa.

**Tabla No. 48** Cálculo 2015 clientes que piden crédito

<b>AÑOS</b>	<b>CAPTACIÓN DE LA ENCUESTA 88,20%</b>	<b>INCREMENTO % CADA AÑO</b>	<b>% DE CAPTACIÓN</b>	<b>90% CRÉDITO SEGÚN COOPERATIVA PMV OTORGA A CLIENTES</b>	<b>CLIENTES QUE PIDEN CRÉDITO AÑO 2015</b>
<b>2014</b>	<b>881</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>90%</b>	<b>0</b>
2015	878	40%	351	90%	<b>316</b>
2016	874	45%	393	90%	354
2017	871	50%	435	90%	392
2018	867	60%	520	90%	468
2019	864	80%	691	90%	622

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

El 90% de todo los socios de la cooperativa de ahorro y crédito Pablo Muñoz Vega son sujetos de crédito, según datos reales de la institución.

Para poder proyectar la cantidad de créditos que los posibles clientes requieren debemos calcular de la siguiente manera:

**Tabla No. 49** Proyección de crédito

Población que pide crédito	% Encuesta monto de crédito		Promedio de créditos a otorgar	Montos de crédito	Monto pedido por los clientes 2015	Monto máximo a otorgar en créditos 93,22%	Clientes insatisfechos
	Año 2015	A * B = C					
A	B	A * B = C	D	E	F	G	F - G = H
316	21,83%	77	1500	115500	1408695,50	220502,06	1188193,44
	14,46%	51	3000,50	153025,50			
	17,11%	60	5000,50	300030			
	39,82%	140	6001	840140			
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>1408695,50</b>			

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: Adrián Valverde  
 Año: 2014

Se puede observar que no se puede cubrir con el total de monto de crédito que los clientes requieren, por lo que existe un monto máximo de colocación para cada año. A continuación el cálculo:

**Tabla No. 50** Clientes que van a ahorrar en la cooperativa:

Años	Captación de la encuesta 88,20%	Incremento	
		de % cada año	% de captación
A	B	A * B = C	
2014	881	0%	0
2015	878	40%	351
2016	874	45%	393
2017	871	50%	435
2018	867	60%	520
2019	864	80%	691

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: Adrián Valverde  
 Año: 2014

Según el monto de los depositantes la cooperativa determinará el monto máximo que va a otorgar para créditos, poniéndome un monto tope por año para créditos, además con la aportación de los socios fundadores (caja) del primer año será un monto adicional para poder otorgar dichos préstamos en el año 2015.

Se estima que al inicio se captara el 40% de los clientes y se dará un incremento razonable cada año, como se lo puede observar en la tabla anterior, según la capacidad de la empresa.

**Tabla No. 51** Cálculo año 2015

<b>Población captada</b>	<b>Porcentaje de Encuesta (capacidad de ahorro)</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Promedio \$ ahorro según intervalo de encuesta</b>	<b>Ahorro mensual</b>
<b>A</b>	<b>B</b>	<b>A *B = C</b>	<b>D</b>	<b>C * D = E</b>
<b>351</b>	18,29%	64	11	706,27
	11,21%	39	30,5	1200,25
	14,45%	51	50,5	2561,68
	49,26%	173	61	10548,49
<b>TOTAL</b>				<b>15016,69</b>
<b>TOTAL AHORRO ANUAL</b>				<b>180200,28</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

Se tomó en cuenta datos de la encuesta para poder proyectar los ingresos de la cooperativa. Además del monto total anual ahorrado por los socios, se calculará el 93,22% por cada año para otorgar los créditos, este dato se extrajo de la encuesta realizada y el porcentaje restante será destinado para retiros y plazo fijo.

**Tabla No. 52** Ingresos Por Tasa De Interés Activa

	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
Aportación socios (caja)	56339,37				
Ahorro clientes anual	<b>180200,28</b>	201914,41	223451,95	267069,77	354668,66
Incremento ahorros ( año2015-año22016)	236539,65	21714,13	21537,54	43617,82	87598,89
Retorno capital + interés	0	272772,07	339594,70	416449,38	530538,89
<b>Retorno efectivo (Incremento +(Ret capital + interés))</b>	0	<b>294486,21</b>	<b>361132,24</b>	<b>460067,20</b>	<b>618137,77</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

Para el año 2015 se toma en cuenta la aportación de los socios lo cual es de 56339,37 más el monto de ahorro anual de los clientes. Para el año 2016 en adelante es, el incremento de ahorro anual de los clientes, más el retorno de capital e interés de cada año.

**Tabla No. 53** Tipo de crédito que requieren los clientes porcentaje según encuesta:

<b>RETORNO DEL</b>						
<b>EFFECTIVO</b>		<b>236539,65</b>	<b>294486,21</b>	<b>361132,24</b>	<b>460067,20</b>	<b>618137,77</b>
<b>MONTO</b>						
<b>MÁXIMO DE</b>						
<b>CRÉDITO</b>	<b>93,22%</b>	220502,26	274520,04	336647,48	428874,64	5776228,03
<b>CONSUMO</b>	<b>31,86%</b>	75361,53	93823,31	115056,73	146577,41	1969338,69
<b>MICRO</b>	<b>61,36%</b>	145140,73	180696,74	221590,74	282297,23	379289,34
<b>RETIRO</b>	6,78%	16037,39	19966,16	24484,77	31192,56	41909,74

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

Se determina que la cooperativa solo otorgará créditos de consumo y microcrédito, ya sea porque estos tiene una tasa de rentabilidad mayor a las de los demás. Según las encuestas las personas que mencionaron otro tipo de crédito, engloba operaciones similares a las de microcrédito, por lo que se pretende captar dichos clientes, con la misma tasa activa del mismo.

**Tabla No. 54 Estructura Del Crédito Año 2015**

	%	VALOR	VALOR UNIT	N créd	T	Tasa	Morosidad	1%	H			
	A	236539,65										
Monto crédito	B	A*B=C	D	D/C=E	F	C	C*F=G	C*H=I	I*F=J	C-I=K	G-J=L	
						<b>K retorno</b>	<b>Interés</b>	<b>K mora</b>	<b>Int mora</b>	<b>K neto</b>	<b>Int neto</b>	
<b>Consumo</b>	21,83%	51636,61	1500	34	1							
<b>Micro</b>	65,82%	33988,65	1500	23		0,162	17647,95	2858,97	176,48	28,59	17471,47	2830,38
	14,46%	34203,63	3000,5	11	2							
<b>Consumo</b>	34,18%	11689,85	3000,5	4		0,162	11689,85	1892,76	116,90	18,94	11572,95	1874,82
<b>Micro</b>	65,82%	22513,78	3000,5	8		0,295	22513,78	6641,57	225,14	66,42	22288,65	6575,15
	17,11%	40471,93	5000,5	8	3							
<b>Consumo</b>	34,18%	13832,18	5000,5	3		0,162	13832,18	2240,81	138,32	22,41	13693,86	2217,41
<b>Micro</b>	65,82%	26639,75	5000,5	5		0,295	26639,75	7858,73	266,40	78,59	26373,36	7780,14
	39,82%	94190,09	6001	16	4							
<b>Consumo</b>	34,18%	32191,55	6001	5		0,162	32191,55	5215,03	321,92	52,15	31869,63	5162,88
<b>Micro</b>	65,82%	61998,54	6001	10		0,295	61998,54	18289,57	619,99	182,90	61378,55	18106,67
											218297,24	54474,83
										<b>Total</b>		272772,07

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: Adrián Valverde  
 Año: 2014

### 5.3. Egresos

#### 5.3.1. Deposito a la vista, plazo fijo.

Los respectivos egresos serán por la tasa pasiva que la cooperativa brindará a los cuentahorristas, esta será del 1,20% en ahorro vista y 6,66% del plazo fijo. Dichos porcentajes se analizó debido a que los demás competidores poseen una tasa menor a la que se estableció para la cooperativa, la tasa de la cooperativa Pablo Muñoz Vega en relación a ahorro vista es de 1,19% y plazo fijo es 5,30%, según el Gerente de la Agencia Mira, el Ing. Francisco Muñoz.

**Tabla No. 55** Ahorro y clasificación de ahorro a la vista y plazo fijo

	AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018		AÑO 2019	
<b>Ahorro bruto</b>	<b>180200,28</b>		<b>201914,41</b>		<b>223451,95</b>		<b>267069,77</b>		<b>354668,66</b>	
<b>Dep. ahorro</b>	0,98	176596,27	0,98	197876,13	0,98	218982,91	0,98	261728,38	0,98	347575,28
<b>Dep. Plazo fijo</b>	0,02	3604,01	0,02	4038,29	0,02	4469,04	0,02	5341,40	0,02	7093,37
<b>Multiplicación por la tasa requerida = INTERES PAGADO</b>										
<b>Dep. Vista</b>	0,012	2119,16	0,012	2399,94	0,012	2656,59	0,012	3172,62	0,012	4208,97
<b>Dep. Plazo fijo</b>	0,0666	240,03	0,0666	268,95	0,0666	297,64	0,0666	355,74	0,0666	472,42

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

Se determinó que el 98% del dinero ahorrado se mantiene en movimiento generando en la cuenta de los socios tasas pasivas a pagar por parte de la cooperativa. Y el 2% del dinero depositado los clientes deciden dejar su dinero por un año a plazo fijo con una tasa de 6,66%.

Según la cooperativa Pablo Muñoz Vega menciona que del total de dinero que ahorran los clientes en la cooperativa, el 98% corresponde a Depósito Vista y el 2% a Plazo Fijo.

En depósitos a la vista se multiplica el nivel de ahorro anual por el 98% y luego por la tasa pasiva de la cooperativa que es del 1,20%. En el caso de plazo fijo se multiplica el nivel de ahorro anual por el 2% y luego por la tasa pasiva de la cooperativa que es del 6,66%.

**Tabla No. 56** Certificados de Aportación

	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
<b>APORTES DE SOCIOS</b>	70880,00	71588,80	72304,69	73027,73	73758,01
<b>% DE CERTIFICADOS</b>	1%	1%	1%	1%	1%
<b>MONTO</b>	<b>708,80</b>	<b>715,89</b>	<b>723,05</b>	<b>730,28</b>	<b>737,58</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014



De igual manera los certificados de aportación se los pagará a una tasa del 1%.  
A continuación el cálculo:

Para los certificados de aportación se multiplica el monto de aportación inicial de los socios fundadores por el 1% y luego se suma cada año el monto calculado más lo aportado.

### 5.3.2. Gastos totales.

**Tabla No. 57** A continuación los gastos totales

	TASA	AÑO 2015	TASA	AÑO 2016	TASA	AÑO 2017	TASA	AÑO 2018	TASA	AÑO 2019
<b>Vista</b>	0,012	2119,16	0,012	2399,94	0,012	2656,59	0,012	3172,62	0,012	4208,97
<b>Plazo fijo</b>	0,0666	240,03	0,0666	268,95	0,0666	297,64	0,0666	355,74	0,0666	472,42
<b>Certificados</b>	0,01	708,80	0,01	715,89	0,01	723,05	0,01	730,28	0,01	737,58
<b>TOTAL</b>		<b>3067,98</b>		<b>3384,78</b>		<b>3677,28</b>		<b>4258,63</b>		<b>5418,97</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

### 5.3.3. Gastos administrativos.

Los gastos administrativos y demás gastos se tomarán en cuenta de acuerdo a la tasa de inflación para poder proyectarlos, que es de 3,67%, se ha tomado los sueldos de los 4 trabajadores y el cálculo de las obligaciones por parte del empleador y empleado. Cabe mencionar que el Gerente General y el Guardia de seguridad no se los toma en cuenta en dichos gastos, porque el gerente (honorario profesional) se lo contrata con contrato civil y el guardia de igual manera se le contrata a la empresa de seguridad para que preste sus servicios.

**Tabla No. 58** Especificación de los gastos.

<i>PERSONAL ADMINISTRATIVO</i>		<i>AÑOS</i>					
<i>CARGO</i>	<i>Valor Mes</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>TOTAL</i>
Subtotal personal administrativo	1.432,68	17.192,16	17.823,11	18.477,22	19.155,33	19.858,34	<b>92.506,16</b>
	-	-	-	-	-	-	-
Fondos de Reserva (8.33%)	8,33%		1.484,67	1.539,15	1.595,64	1.654,20	<b>6.273,66</b>
(+) Décimo Cuarto	1.416,00	1.416,00	1.467,97	1.521,84	1.577,69	1.635,59	<b>7.619,10</b>
(+) Décimo Tercero	1.432,68	1.432,68	1.485,26	1.539,77	1.596,28	1.654,86	<b>7.708,85</b>
<b>TOTAL</b>	<b>4.281,36</b>	<b>20.040,84</b>	<b>22.261,00</b>	<b>23.077,98</b>	<b>23.924,94</b>	<b>24.802,99</b>	<b>114.107,76</b>
(+) Aporte patronal IESS	12,15%	2.434,96	2.704,71	2.803,97	2.906,88	3.013,56	<b>13.864,09</b>
(-) Descuento empleado IESS	9,45%	1.893,86	2.103,66	2.180,87	2.260,91	2.343,88	<b>10.783,18</b>
<b>TOTAL SUELDO A PAGAR</b>		<b>18.146,98</b>	<b>20.157,34</b>	<b>20.897,11</b>	<b>21.664,04</b>	<b>22.459,11</b>	<b>103.324,58</b>
<b>TOTAL IESS A PAGAR</b>		<b>4.328,82</b>	<b>4.808,38</b>	<b>4.984,84</b>	<b>5.167,79</b>	<b>5.357,45</b>	<b>24.647,28</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: Adrián Valverde  
 Año: 2014

### 5.3.4. Gastos servicios básicos.

Además se puede observar que tenemos gastos de oficina los cuales son representativos a la hora de tomarlos en cuenta, se ha considerado los gastos con datos reales a la situación de la parroquia.

**Tabla No. 59** Gastos servicios básicos

<i>GASTOS SERVICIOS BÁSICOS</i>		<i>AÑOS</i>					
<i>DESCRIPCION</i>	<i>Valor Mes</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>TOTAL</i>
luz, teléfono	40,00	480,00	497,62	515,88	534,81	554,44	<b>2.582,74</b>
agua	30,00	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83	<b>1.937,06</b>
internet	40,00	480,00	497,62	515,88	534,81	554,44	<b>2.582,74</b>
<b>TOTAL GASTOS DE OFICINA</b>	<b>1320,00</b>	<b>1368,44</b>	<b>1418,67</b>	<b>1470,73</b>	<b>1524,71</b>	<b>1524,71</b>	<b>7102,55</b>

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: Adrián Valverde  
 Año: 2014

### 5.3.5. Otros gastos

En otros gastos contempla el rubro de suministros de oficina a continuación la proyección:

**Tabla No. 60** Otros gastos

<i>OTROS GASTOS</i>		<i>AÑOS</i>					
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Valor Mes</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>TOTAL</i>
Materiales de oficina	30,00	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83	1.937,06
<b>Total</b>		360,00	373,21	386,91	401,11	415,83	1.937,06

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

### 5.3.6. Gastos por honorarios profesionales.

Se toma en cuenta este rubro a la remuneración del gerente general de la cooperativa ya que este no posee el derecho de beneficios sociales, debido a que el posee un contrato civil y se efectiviza el pago de su remuneración con factura del mismo gerente.

**Tabla No. 61** Gerente

<i>Gerente</i>		<i>AÑOS</i>					
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Valor Mes</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>TOTAL</i>
Gerente general	500,00	6.500,00	6738,55	6985,85	7242,24	7508,03	34974,67
<b>Total</b>		6500,00	6738,55	6985,85	7242,24	7508,03	34974,67

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

### 5.3.7. Gastos por guardianía.

De igual manera al guardia de seguridad se le paga su remuneración pertinente, los beneficios adicionales son pagados por la empresa contratada.

**Tabla No. 62** Guardianía

<i>Guardianía</i>		<i>AÑOS</i>					
<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>Valor Mes</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>TOTAL</i>
Guardianía	354,00	4248,00	4403,90	4565,52	4733,08	4906,78	22857,29
<b>Total</b>		<b>4248,00</b>	<b>4403,90</b>	<b>4565,52</b>	<b>4733,08</b>	<b>4906,78</b>	<b>22857,29</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

**5.3.8. Gastos arriendo.**

En el proyecto consta el arrendamiento del local adecuado para el funcionamiento de la cooperativa. A continuación la proyección:

**Tabla No. 63** Gastos arriendo

<i>CANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>TOTAL</i>
1	ARRIENDO	960,00	995,23	1.031,76	1.069,62	1.108,88	5.165,49
	<b>TOTAL GASTOS</b>						
	<b>ARRIENDO</b>	<b>960,00</b>	<b>995,23</b>	<b>1.031,76</b>	<b>1.069,62</b>	<b>1.108,88</b>	<b>5.165,49</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

**5.3.9. Gastos publicidad.**

Otros gastos que van a incurrir en la cooperativa es los gastos por campaña publicitaria, estos serán a partir del primer año aproximadamente, pero tendrán incursión todos los meses del año, para poder captar clientes nuevos.

**Tabla No. 64** Gastos publicidad.

<i>GASTOS DE PUBLICIDAD</i>		<i>AÑO 2015</i>													
<i>Q</i>	<i>DESC</i>	<i>Valor Unit.</i>	<i>Mes</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
1	Campaña	2.000,00	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67
	<b>TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD</b>			<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>	<b>166,67</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

### 5.3.10. Gastos varios.

La cooperativa invertirá en la capacitación al personal para poder actualizarse en las nuevas tecnologías, y de esta manera poder brindar un servicio de primera, cabe mencionar que la capacitación se realizará pasando 1 año para fomentar el conocimiento de los empleados.

**Tabla No. 65** Gastos de Capacitación

<i>GASTOS DE CAPACITACIÓN</i>		<i>AÑOS</i>					
<i>ANT.</i>	<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>TOTAL</i>
3	Capacitación del personal	1000,00		1000,00		1000,00	3.000,00
<b>pasando 1 año</b>							
<b>TOTAL GASTOS DE CAPACITACIÓN</b>		<b>1000,00</b>	<b>-</b>	<b>1000,00</b>	<b>-</b>	<b>1000,00</b>	<b>3.000,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

El equipo de cómputo se venderá en el tercer año y se lo registrará en el cuarto respectivamente como un ingreso, esto consta en el estado de flujo de efectivo

### 5.3.11. Gastos provisión de cartera.

La provisión de cartera genera un gasto, se debe provisionar el monto total de la morosidad de los clientes para poder cubrir en caso de un siniestro. A continuación el cálculo:

**Tabla No. 66** Gastos provisión de cartera.

<b>COMPOSICIÓN DE CARTERA VENCIDA</b>	<b>AÑO 2015</b>	<b>AÑO 2016</b>	<b>AÑO 2017</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
1% de morosidad	1%	1%	1%	1%	1%
CARTERA VENCIDA CONSUMO	753,62	938,23	1150,57	1465,77	1969,39
CARTERA VENCIDA MICRO	1451,41	1806,97	2215,91	2822,97	3792,89
(PROVISIÓN CARTERA)	-2205,02	-2745,20	-3366,47	-3366,47	-5762,28

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

### 5.3.12. Gastos impuestos municipales.

En esta cuenta se genera el gasto del aspecto legal y de constitución de la cooperativa los cuales viene a ser los activos diferidos, obteniendo un gasto para la empresa y se lo pagará el primer año de ejecución del proyecto.

**Tabla No. 67** Gastos impuestos municipales.

	<b>AÑO 2015</b>
IMPUESTOS, CONTRIB Y MULTAS	3060,00
<b>IMPUESTOS MUNICIPALES</b>	<b>3060,00</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

### 5.3.13. Depreciaciones y amortizaciones.

Se tomaron en cuenta las depreciaciones de los muebles y enseres y del equipo de oficina.

**Tabla No. 68** Depreciaciones y amortizaciones.

Descripción	Q	Valor Unitario	Valor Total	Tiempo a Depreciarse	AÑOS				
					1	2	3	4	5
<b>AREA ADMINISTRATIVA</b>									
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>									
Escritorios en L	2	275,00	550,00	10	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00
Escritorios Rectangulares	2	187,00	374,00	10	37,40	37,40	37,40	37,40	37,40
Mesón grande	1	50,00	50,00	10	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
sillas de espera	10	43,00	430,00	10	43,00	43,00	43,00	43,00	43,00
sillas bi-personal	1	140,00	140,00	10	14,00	14,00	14,00	14,00	14,00
sillas operativas	6	89,00	534,00	10	53,40	53,40	53,40	53,40	53,40
archivador	5	215,00	1.075,00	10	107,50	107,50	107,50	107,50	107,50
Sillones triple persona	4	185,00	740,00	10	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00
anaquel	1	260,00	260,00	10	26,00	26,00	26,00	26,00	26,00
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>									
Teléfonos	2	50,00	100,00	5	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Caja Fuerte	1	2.000,00	2.000,00	5	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00

Cámara de seguridad	3	80,00	240,00	5	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>									
Impresora	4	133,07	532,28	3	177,43	177,43	177,43	-	-
Computadora de escritorio	5	491,07	2455,35	3	818,45	818,45	818,45	-	-
<b>TOTAL A DEPRECIAR</b>		<b>9.480,63</b>			<b>1.879,18</b>	<b>1.879,18</b>	<b>1.879,18</b>	<b>883,30</b>	<b>883,30</b>
<b>VALOR DE SALVAMENTO 20% AL EQUIPO DE COMPUTO</b>		<b>597,53</b>							

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014

Además la incorporación de la amortización del activo intangible que en este caso sería el sistema contable o software llamado en los activos, a continuación la tabla:

**Tabla No. 69** Amortización del activo intangible

Amortización	V Unit	Total	Año	2015	2016	2017	2018	2019
Sistema Contable	2.000,00	2.000,00	3	666,67	666,67	666,67	-	-
<b>Total</b>				<b>666,67</b>	<b>666,67</b>	<b>666,67</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Adrián Valverde  
Año: 2014

#### 5.4. Estados Financieros Proforma

##### 5.4.1. Estado de situación inicial año 0.

### ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL Cooperativa de ahorro y crédito San Isidro Al 01 de enero de 2015

Tabla No. 70 Estado de Situación Inicial

1	ACTIVO	<b>70880,00</b>
11	EFFECTIVO	<b>56339,37</b>
1101	CAJA	56339,37
18	PPYE	<b>9480,63</b>
1805	MUE Y ENSE Y EQ OFICINA	6493,00
1806	EQ COMPUTACION	2987,63
19	OTROS ACTIVOS	<b>5060,00</b>

1905	GASTOS DIFERIDOS	5060,00
190505	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	3060,00
	PROGRAMAS DE	
190520	COMPUTACIÓN	2000,00
3	PATRIMONIO	<b>70880,00</b>
31	APORTES DE SOCIOS	<b>70880,00</b>
3103	APORTES DE SOCIOS	70880,00

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

#### 5.4.2. Estados de resultados (Pérdidas y ganancias).

El estado de resultados es un informe financiero que permite determinar la rentabilidad o pérdida de las operaciones realizadas por una entidad, en un determinado periodo, a continuación se presenta la proyección de ingresos costos y gastos que permitan evaluar la viabilidad del proyecto.

### ESTADO DE RESULTADOS Cooperativa de ahorro y crédito San Isidro Al 01 de enero de 2015

Tabla No. 71 Estado de Resultados Proyectados:

4 GASTO	53651,51	51713,50	55206,75	55685,28	61016,70
41 INTERESES CAUSADOS	3067,98	3384,78	3677,28	4258,63	5418,97
4101 OBLIGACIONES PUBLICO	3067,98	3384,78	3677,28	4258,63	5418,97
410125 DEP AHORRO	2119,16	2399,94	2656,59	3172,62	4208,97
410130 DEP PLAZO FIJO	240,03	268,95	297,64	355,74	472,42
410190 OTROS (CERTIFICADOS)	708,80	715,89	723,05	730,28	737,58
44 PROVISIONES	2205,02	2745,20	3366,47	4288,75	5762,28
4402 CARTERA DE CRÉDITO	2205,02	2745,20	3366,47	4288,75	5762,28
4402 PROVISIÓN DE CARTERA	2205,02	2745,20	3366,47	4288,75	5762,28
45 GASTOS DE OPERACIÓN	48378,50	45583,51	48163,00	47137,90	49835,45
4501 GASTOS DE PERSONAL	25369,66	27069,38	29062,83	29092,73	31160,44
REMUNERACIONES					
450105 MENSUALES	17192,16	17823,11	18477,22	19155,33	19858,34
450110 BENEFICIOS SOCIALES	2848,68	2953,23	3061,61	3173,97	3290,46
45011005 XIII SUELDO	1432,68	1485,26	1539,77	1596,28	1654,86
45011010 XIV SUELDO	1416,00	1467,97	1521,84	1577,69	1635,59
450120 APORTE AL IESS	4328,82	4808,38	4984,84	5167,79	5357,45



45012005	APORTE PERSONAL IESS	1893,86	2103,66	2180,87	2260,91	2343,88
45012010	APORTE PATRONAL IESS	2434,96	2704,71	2803,97	2906,88	3013,56
450135	FONDOS DE RESERVA IESS	0,00	1484,67	1539,15	1595,64	1654,20
450190	OTROS	1000,00	0,00	1000,00	0,00	1000,00
45019005	CAPACITACION EMPLEADOS	1000,00	0,00	1000,00	0,00	1000,00
4502	HONORARIOS	6500,00	6738,55	6985,85	7242,24	7508,03
450210	HONORARIOS PROFESIONALES	6500,00	6738,55	6985,85	7242,24	7508,03
4503	SERVICIOS VARIOS	10543,00	8856,53	9181,56	9518,53	9867,86
450310	SERVICIO GUARDIANA	4248,00	4403,90	4565,52	4733,08	4906,78
450315	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	2000,00				
450320	SERVICIOS BÁSICOS	3335,00	3457,39	3584,28	3715,82	3852,19
450330	ARRENDAMIENTOS	960,00	995,23	1031,76	1069,62	1108,88
4504	IMPUESTOS, CONTRIB Y MULTAS	3060,00	0,00	0,00	0,00	0,00
450410	IMPUESTOS MUNICIPALES	3060,00				
4505	DEPRECIACIONES	1879,18	1879,18	1879,18	883,30	883,30
450525	MUEBLES Y ENSERES Y EQ DE OFICINA	883,30	883,30	883,30	883,30	883,30
450535	EQ COMPUTACION	995,88	995,88	995,88	0,00	0,00
4506	AMORTIZACIONES	666,67	666,67	666,67	0,00	0,00
450625	PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN	666,67	666,67	666,67	0,00	0,00
4507	OTROS GASTOS	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83
450705	SUMINISTROS DIVERSOS	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83
<b>5</b>	<b>INGRESO</b>	<b>54474,83</b>	<b>67819,86</b>	<b>83168,38</b>	<b>106550,52</b>	<b>142356,48</b>
5104	INTERES Y DESC CARTERA DE CRÉDITO	54474,83	67819,86	83168,38	105952,99	142356,48
510410	CONSUMO	12086,48	15047,38	18452,80	23508,08	31585,03
510420	MICROCRÉDITO	42388,35	52772,48	64715,58	82444,91	110771,45
56	OTROS INGRESOS	0,00	0,00	0,00	597,53	0,00
5601	VENTA DE BIENES	0,00	0,00	0,00	597,53	0,00
<b>UTILIDAD OPE (Excedente)</b>		<b>823,32</b>	<b>16106,37</b>	<b>27961,62</b>	<b>50865,23</b>	<b>81339,78</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

### 5.4.3. Flujo neto de fondos

Dentro de la organización el estado de flujo de caja es una herramienta para los administradores, inversionistas, acreedores y otros mediante la cual se puede:

- Identificar la capacidad de generar flujos de efectivo positivos.
- Determinar la necesidad de requerir financiamiento.
- Control del efectivo de la entidad.

El estado de flujo de caja permite evaluar la liquidez de una empresa a un periodo determinado, con la finalidad de proveer información relevante de los ingresos y egresos de la entidad.

Al determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, la cooperativa deberá cumplir con las obligaciones contraídas así como realizar inversiones a corto plazo, al ser analizados estos estados financieros se puede establecer lineamientos y políticas que permitan utilizar eficientemente los recursos utilizados por la empresa.

**Estado de Flujo de Efectivo**  
**Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro**  
**Al 01 de enero de 2015**

**Tabla No. 72** Flujo de Caja Proyectado:

<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b> <b>(Excedente)</b>	<b>823,32</b>	<b>16106,37</b>	<b>27961,62</b>	<b>50865,23</b>	<b>81339,78</b>
4505 DEPRECIACIONES					
MUEBLES Y ENSERES Y EQ DE					
450525 OFICINA	883,30	883,30	883,30	883,30	883,30
450535 EQ COMPUTACION	995,88	995,88	995,88	0,00	0,00
4506 AMORTIZACIONES	666,67	666,67	666,67	0,00	0,00
4402 PROVISIÓN DE CARTERA	2205,02	2745,20	3366,47	4288,75	5762,28
UTILIDAD ANTES DE PT	<b>5574,19</b>	<b>21397,41</b>	<b>33873,94</b>	<b>56037,28</b>	<b>87985,36</b>
PARTICIPACION A					
250325 EMPLEADOS	123,50	2415,96	4194,24	7629,79	12200,97
UTILIDAD ANTES DE IR	<b>5450,69</b>	<b>18981,46</b>	<b>29679,70</b>	<b>48407,50</b>	<b>75784,39</b>
250505 IMPUESTO A LA RENTA	153,96	3011,89	5228,82	9511,80	15210,54
250590 OTRAS CONTRIB (1% SEPS)	7,00	136,90	237,67	432,35	691,39
	<b>5289,73</b>	<b>15832,66</b>	<b>24213,20</b>	<b>38463,34</b>	<b>59882,46</b>
5601 VENTA DE BIENES				<b>597,53</b>	
FLUJO DE CAJA	70880,00	<b>5289,73</b>	<b>15832,66</b>	<b>24213,20</b>	<b>39060,87</b>
					<b>59882,46</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

## 5.5. Evaluación Financiera

La evaluación financiera permite determinar la viabilidad de implementación del proyecto, para lo cual se realiza utilizará dos métodos de evaluación que son VAN y TIR para valorar el proyecto.

### 5.5.1. Determinación de la tasa de descuento.

Es una evaluación financiera se determina para encontrar el valor actual de un pago futuro.

$$TRM = (1 + Ck)(1 + Inflación) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,0)(1 + 0,0367) - 1$$

$$TRM = 3,67\%$$

Dónde:

**TRM:** Tasa de Rendimiento Medio o Tasa de descuento

**Ck:** Costo Ponderado de Capital

### 5.5.2. Criterios de evolución.

#### 5.5.2.1. Valor actual neto.

El valor actual neto es un método que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros que se originan por una inversión.

Este indicador se calcula mediante una tasa de redescuento o rendimiento medio la misma que se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \sum \frac{FNE}{(1 + i)^n}$$

$$VAN = -70.880,00 + \sum \frac{144.278,93}{(1 + 0,0367)^5}$$

$$VAN = \$ 54.509,61$$

Dónde:

**VAN:** Valor Actual Neto  
**FNC:** Flujos Netos de Caja  
**I:** Inversión  
**i:** Tasa de Descuento  
**N:** Tiempo de vida del proyecto

**Tabla No. 73** Valor actual neto

	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
<b>Flujo de caja</b>	<b>5289,73</b>	<b>15832,66</b>	<b>24213,20</b>	<b>39060,87</b>	<b>59882,46</b>

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

Cuando el VAN es mayor a 0 es aceptable, por lo tanto es proyecto es viable a los ojos de los inversionistas.

#### 5.5.2.2. *Tasa interna del retorno.*

Es el rendimiento esperado de un proyecto de inversión, lo cual es importante a que esta tasa debe de ser mayor a la tasa de descuento, y así determinar la viabilidad y rentabilidad para el inversionista. Esta tasa es la más importante para los inversionistas ya que analizan si es conveniente o no invertir al ver esta tasa.

$$VAN = -I + \sum \frac{FNE}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$$TIR = 20,66\%$$

Lo que podemos ver claramente que es un buen TIR, y para los accionistas dicha tasa es la más representativa a la hora de evaluar un proyecto.

#### 5.5.2.3. *Periodo de recuperación de la inversión.*

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo que la empresa requiere para recuperar la inversión inicial que tiene un proyecto determinado, calculando con las entradas del dinero.

**Tabla No. 74** Periodo de recuperación de la inversión.

<b>Año</b>	<b>Flujos netos de caja</b>	<b>Flujos Acumulados</b>	<b>Inversión</b>
2015	5289,73	5289,73	
2016	15832,66	21122,39	<b>70.880,00</b>
2017	24213,20	45335,59	
2018	39060,87	84396,46	
2019	59882,46	144278,93	
<b>Total</b>	<b>144278,93</b>		

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

$$70880 - 84396,46 = 13.516,46$$

$$39.060,87 / 12 = 3.255,07$$

$$13.516,46 / 3.255,07 = 4,15 \text{ (Meses)}$$

$$0,15 * 0,30 = 4,50 \text{ (días)}$$

El tiempo de recuperación de la inversión es de 4 años, 4 meses y 4 días exactamente.

**PR:** Periodo de Recuperación

**a:** año al recuperar la inversión

**b:** Inversión Inicial

**c:** Sumatoria de los flujos de efectivo anteriores

**d:** FNE año satisface la inversión

#### **5.5.2.4. Relación beneficio costo.**

Se toma en cuenta la tasa de rendimiento medio en este caso se toma en cuenta a la inflación porque no hay préstamo, el porcentaje es 3,67% para poder calcular los ingresos y egresos actualizados.

**Tabla No. 75** Relación beneficio costo

<b>Año</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Egresos</b>	<b>Ingresos actualizados</b>	<b>Egresos actualizados</b>
2015	54474,83	53651,51	56474,06	55620,52
2016	67819,86	51713,50	70308,85	53611,38
2017	83168,38	55206,75	86220,65	57232,84
2018	106550,52	55685,28	110460,92	57728,93
2019	142356,48	61016,70	147580,96	63256,01
<b>Total</b>	<b>454370,07</b>	<b>277273,74</b>	<b>471045,45</b>	<b>287449,69</b>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Adrián Valverde

Año: 2014

$$\text{Costo Beneficio} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Costo Beneficio} = \frac{471.045,45}{287.449,69}$$

$$\text{Costo Beneficio} = 1,64$$

Esto quiere decir que por cada \$ 1 invertido en el proyecto yo voy a tener una ganancia de \$ 0,64 centavos.

## CAPÍTULO VI

### 6. PROPUESTA ESTRATÉGICA

#### 6.1. Empresa

El nombre de la cooperativa se tomó en cuenta varios aspectos importantes que abarcan la razón de ser de la empresa, lo que permitirá a los clientes identificar a la institución por su prestigio. Aspectos relevantes que se tomaron en cuenta: un nombre sencillo y fácil de recordar, significado y posicionamiento, porque logramos identificar a la cooperativa con la Parroquia poniendo el mismo nombre Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Isidro”.

##### 6.1.1. Logotipo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Isidro”.



**Gráfico No. 30** Logotipo

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

El logotipo describe en el fondo el nombre de la cooperativa con letras negras y rojas identificando el nombre de la parroquia, al costado de forma simbólica una moneda de esta manera significativa representamos solidez y compromiso, el símbolo está adjunto a un árbol verde y fecundo que engloba finalmente al crecimiento continuo de la cooperativa con nuestra gente.



## **6.2. Nombre o Razón Social**

Se constituye con domicilio en la parroquia San Isidro, cantón Espejo, provincia de Carchi, La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Isidro, esta cooperativa financiera será controlada por la SUPERINTENDENCIA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, la misma que se registrará por las disposiciones contenidas en la Ley General de cooperativas.

## **6.3. Titularidad de Propiedad de la Empresa**

La cooperativa de ahorro y crédito San Isidro será formada como una Compañía Limitada, su capital estará conformado con capital propio, y regido con todos los reglamentos y normativas para legalidad del mismo.

## **6.4. Tipo de la Empresa**

Será una empresa de compañía Limitada y se registrará de acuerdo a las normativas de la ley vigente. La cooperativa ofrecerá servicios a sus socios tales como: recibir dineros en ahorros, depósitos, afiliación de certificados de aportación, préstamos a socios, efectuar cobros y pagos por cuenta propia, esta cooperativa será eficiente en todas sus actividades a realizar.

Además de brindar servicios personalizados a los clientes, dicho sea de paso se logrará satisfacer las necesidades de socios y clientes a través de captaciones y colocaciones de recursos financieros, mostrando solidez y transparencia en sus actividades cotidianas.

Inclusive se otorgará el servicio de microcréditos o pequeños préstamos a determinados grupos y segmentos de mercado como son: microempresarios, comerciantes formales e informales, artesanos y personas interesadas de manera individual de forma rápida y oportuna.

## **6.5. Base Filosófica**

### **6.5.1. Misión.**

La cooperativa San Isidro es una cooperativa de ahorro y crédito, confiable, sólida y segura con la finalidad de otorgar servicios financieros y sociales a las personas, permitiendo una Economía Solidaria entre ellos, brindando soluciones financieras con productos y servicios de primera calidad.

### **6.5.2. Visión.**

Para el año 2019 será una Cooperativa de Ahorro y Crédito comprometida con la transformación social y económica del asociado, apoyándonos en la formación de su patrimonio, en su bienestar y en su seguridad futura.

### **6.5.3. Principios y valores.**

- **Honestidad**

Todo el personal que concierne a la cooperativa debe actuar en todo momento con honestidad, cumpliendo con las funciones que correspondan sin buscar el beneficio personal.

- **Puntualidad**

Se debe valorar el tiempo del cliente, optimizando procesos y satisfaciendo necesidades de una manera rápida, demostrando el respeto hacia los demás.

- **Lealtad**

Compromiso verdadero por parte de los empleados de la cooperativa, con los principios, normas y decisiones que se toman en la empresa en beneficio de la misma.

- Responsabilidad

Cumplimiento de tiempos establecidos y cumplimiento de obligaciones que contribuyan al desarrollo del bienestar del socio y de la cooperativa.

- Independencia

La cooperativa de ahorro y crédito “San Isidro”, será una organización autónoma de autoayuda, gestionadas por sus socios y para los socios y de cierta manera ayudar al cumplimiento de objetivos.

- Integridad

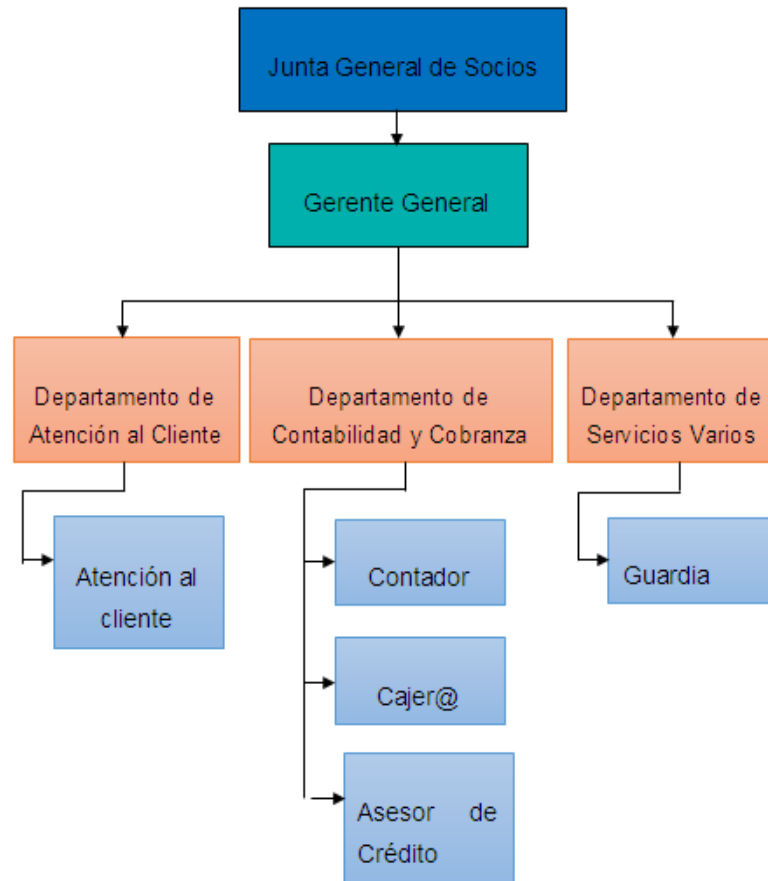
La cooperativa poseerá integridad a la hora de demostrar unión entre los empleados, y al momento del desarrollo de actividades conjuntas.

## **6.6. Organización**

### **6.6.1. Organigrama estructural.**

El organigrama estructural debe ser sencillo y claro, acorde con las características del recurso humano y que busque el crecimiento y el desarrollo continuo.

A continuación se presenta el organigrama estructural de la cooperativa:



**Gráfico No. 31** Organigrama Estructural

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

## 6.6.2. Manual de Funciones

### 6.6.2.1. Perfil del gerente.

**Tabla No. 76** Perfil del gerente

Aprobaciones	Identificación del Cargo
-----	<b>Área:</b> Apoyo
Gerente general	<b>Cargo:</b> Gerente General
	<b>Reportar a:</b> Junta de Accionistas
	<b>Supervisa a:</b> Jefe de Crédito y Cobranzas, Atención al Cliente,

---

Contador, Mensajero-Conserje,  
Guardia.

---

**Función Principal:**

Optimizar y gestionar los recursos económicos de la cooperativa, elaborar estudios y estrategias e informar las decisiones a tomar.

---

**Actividades Esenciales:**

- Controlar el cumplimiento de objetivos, procedimientos, políticas y estrategias específicas.
- Proponer y ejecutar planes de financiación e inversión.
- Administrar los recursos de la empresa
- Analizar préstamos y niveles de endeudamientos.
- Representante judicial y extrajudicial de la cooperativa
- Implementar las políticas institucionales y normativas internas que regulan la cooperativa.

**Actividades Secundarias:**

- Administrar trabajos dentro de la cooperativa.
  - Responder por la marcha administrativa, operativa, y financiera de la cooperativa.
  - Contratar personal que trabajará en la cooperativa
  - Supervisar al personal que trabaja en cooperativa
  - Colaborar con la logística de la Cooperativa
- 

**Competencias:**

Capacidades	Destrezas	Conocimientos
Innovación	Manejo del Recurso Humano	Administración y Gestión
Ética y Honestidad	Manejo del Recurso Financiero	Planificación Estratégica
Iniciativa	Liderazgo	Economía y Contabilidad
Servicio al Cliente	Trabajo en Equipo	Presupuestos
Responsabilidad	Juicio y Toma de Decisiones	Planes de Negocios
Selección de Equipo	Firmeza y Persuasivo	Proyecciones Estadísticas

---

**Requisitos Básicos:**

---

---

**Educación:** Título universitario en Administración de Empresas, Economía, Finanzas o carreras afines.

**Experiencia:** Como mínimo tres años en instituciones bancarias.

**Edad:** hasta los 40 años.

---

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

#### *6.6.2.2. Perfil del asesor de crédito.*

**Tabla No. 77** Perfil del asesor de crédito

<b>Aprobaciones</b>	<b>Identificación del Cargo</b>	
-----	<b>Área:</b>	Negocios
Gerente general	<b>Cargo:</b>	Asesor de Crédito
	<b>Reportar a:</b>	Gerente General
	<b>Supervisa a:</b>	Ninguna Persona

---

#### **Función Principal:**

Brindar información a los clientes sobre los servicios financieros (créditos) y las diferentes tasas que ofrece la cooperativa a la ciudadanía.

---

#### **Actividades Esenciales:**

- Dar información de los servicios brindados por la cooperativa.
- Promocionar los créditos que ofrece la cooperativa.
- Responsable de la cartera vencida de los clientes.
- Revisar selectivamente la aplicación de deducciones automáticas realizadas por Recursos Humanos.

#### **Actividades Secundarias:**

- Atender las recomendaciones, observaciones y quejas de los clientes, procurando una solución inmediata a los problemas presentados.
  - Verificar el proceso de cierre mensual.
  - Supervisar el cobro y pago de cuentas comerciales.
-

---

**Competencias:**

Capacidades	Destrezas	Conocimientos
Buena Organización	Manejo de Recursos Humanos	Administración y Gestión
Responsabilidad	Hablado	Trabajo en equipo
Ética y Honestidad	Pensamiento Analítico y Crítico	Computación
Innovador	Toma de decisiones	Servicio al personal y al cliente
Iniciativa	Trabajo en Equipo y Liderazgo	Relaciones Humanas
Servicio al Cliente	Persuasión	

**Requisitos Básicos:**

**Educación:** Título universitario Ingeniería Comercial, Contabilidad y Auditoría o carreras afines.

**Experiencia:** Como mínimo un año en instituciones bancarias.

**Edad:** hasta los 35 años.

---

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

**6.6.2.3. Perfil del ejecutivo de atención al cliente.**

**Tabla No. 78** Perfil del ejecutivo de atención al cliente.

Aprobaciones	Identificación del Cargo
-----	<b>Área:</b> Negocios
Gerente general	<b>Cargo:</b> Atención al Cliente
	<b>Reportar a:</b> Gerente General
	<b>Supervisa a:</b> Ninguna Persona

---

**Función Principal:**

Brindar información a los clientes sobre los servicios y beneficios que ofrece la cooperativa a la ciudadanía.

---

---

**Actividades Esenciales:**

- Dar información de los productos y servicios brindados por la cooperativa.
- Promocionar la apertura de cuentas
- Atención de los reclamos sugerencias y quejas de los clientes.
- Llamadas a los socios por nuevos paquetes promocionales

**Actividades Secundarias:**

- Cuadre de aperturas, cierre de cuentas y productos adquiridos por los socios.
- Liquidación de tarjetas de débito y cuentas de ahorro por voluntad del socio o fallecimiento.
- Cumplimiento de objetivos, procedimientos, políticas y estrategias específicas.
- Seguimiento de quejas y reclamos ocurridos en los procesos.

---

**Competencias:**

Capacidades	Destrezas	Conocimientos
Atención Selectiva	Manejo de tiempo	Administración y Gestión
Autocontrol	Aprendizaje activo	Trabajo en equipo
Orientación de servicio	Liderazgo	Computación
Ética y Honestidad	Trabajo en Equipo	Servicio al personal y al cliente
Iniciativa	Hablado	Relaciones Humanas
Servicio al cliente	Persuasión	Oficina

---

**Requisitos Básicos:**

**Educación:** Título universitario Ingeniería Comercial, Contabilidad y Auditoría o carreras afines.

**Experiencia:** Como mínimo un año en instituciones bancarias.

**Edad:** hasta los 35 años.

---

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014



#### 6.6.2.4. Perfil del contador.

**Tabla No. 79** Perfil del contador.

Aprobaciones	Identificación del Cargo
----- Gerente general	<b>Área:</b> Negocios <b>Cargo:</b> Contador <b>Reportar a:</b> Gerente General <b>Supervisa a:</b> Asesor de Crédito y Cajero.

#### **Función Principal:**

Realizar operaciones contables que corresponden a la cooperativa.

#### **Actividades Esenciales:**

- Realizar Adquisición de compras
- Realizar retenciones tributarias
- Ingresar depósitos de ahorros
- Ingresar Pagos de créditos
- Realizar cuadros de caja
- Registrar asientos diarios contables
- Realizar pagos de impuestos al SRI

#### **Actividades Secundarias:**

- Realizar los procesos para cancelación de las facturas a los proveedores
- Recibir registros de control de personal
- Realizar pago de obligaciones con el IESS
- Registrar Ingreso de Personal
- Recibir informes diarios del cajero

---

**Competencias:**

Capacidades	Destrezas	Conocimientos
Servicio al Cliente	Persuasión	Trabajo en equipo
Ética y Honestidad	Manejo del Recurso Financiero	Administración y Gestión
Iniciativa	Asertividad y firmeza	Tributación
Responsabilidad	Trabajo en Equipo	Presupuestos
Orientación Social	Liderazgo	Contabilidad
Coordinación	Rapidez	Computación

**Requisitos Básicos:**

**Educación:** Título universitario Ingeniería Comercial, Contabilidad y Auditoría o carreras afines.

**Experiencia:** Como mínimo 1 año en instituciones bancarias.

**Edad:** hasta los 35 años.

---

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaborado por:** Adrián Valverde

**Año:** 2014

**6.6.2.5. Perfil del cajero.**

**Tabla No. 80** Perfil del Cajero

Aprobaciones	Identificación del Cargo
-----	<b>Área:</b> Apoyo
Gerente general	<b>Cargo:</b> Cajero
	<b>Reportar a:</b> Contador
	<b>Supervisa a:</b> Ninguna Persona

**Función Principal:**

Responsable de la recepción, manejo y custodia del dinero o documentos relacionados, tales como: efectivo, cheques, tiquetes de tarjetas crédito/débito, etc), resultantes de la transacciones diarias realizadas en la empresa.

**Actividades Esenciales:**

- Realizar cuadros de caja diariamente.
- Conciliar, clasificar y realizar el depósito de los valores de contado y pagos de crédito recaudados en el día.

- Recibir documentos de valor (tarjetas, cheques, certificado de regalo, etc) o efectivo por concepto de ahorros realizadas, cumpliendo con los procedimientos y normas establecidas.
- Emisión y entrega de las correspondientes boleta de depósito o transferencia.
- Resguardar los documentos y efectivo percibidos por el lapso de la jornada de trabajo.

**Actividades Secundarias:**

- Verificar que el fondo de caja esté completo al recibirlo y antes de entregarlo.
- Participar en la toma física de inventarios periódicos.
- Mantener el cubículo de caja limpio y ordenado.

**Competencias:**

Capacidades	Destrezas	Conocimientos
Mantenimiento de equipos	Manejo de dinero	Computación
Iniciativa	Persuasivo	Relaciones humanas
Servicio al Cliente	Trabajo en Equipo	Servicio personal y al cliente
Responsabilidad	Liderazgo	Oficina
Ética y honestidad	Hablado	Contabilidad

**Requisitos Básicos:**

**Educación:** Título universitario Ingeniería Comercial, Contabilidad y Auditoría o carreras afines.

**Experiencia:** Como mínimo un año.

**Edad:** hasta los 35 años.

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

### 6.6.2.6. Perfil del guardia

**Tabla No. 81** Perfil del guardia.

Aprobaciones	Identificación del Cargo
-----	<b>Área:</b> Apoyo
Gerente general	<b>Cargo:</b> Guardia
	<b>Reportar a:</b> Gerente General
	<b>Supervisa a:</b> Ninguna Persona

**Función Principal:**

Resguardar la seguridad de los clientes, además de la información y bienes de la cooperativa.

**Actividades Esenciales:**

- Comunicar y registrar los eventos ocurridos con actividades de vigilancia y seguridad
- Informa, registra y comunica de forma inmediata al supervisor, cliente y de ser necesario al organismos de control, la novedad suscitada.
- Asegurar bienes de la cooperativa

**Actividades Secundarias:**

- Proteger las instalaciones físicas de la cooperativa.
- Colaborar en la actuación frente a emergencias.
- Utilizar adecuadamente la tecnología disponible en la apreciación de riesgos.
- Exige el uso visible de la credencial de identificación a todo empleado.

**Competencias:**

Capacidades	Destrezas	Conocimientos
Ética y honestidad	Liderazgo	Transporte
Iniciativa	Hablado	Seguridad
Servicio al Cliente	Trabajo en Equipo	Servicio personal y al cliente
Responsabilidad	Protección y Seguridad	Oficina
Puntualidad	Manejo de armas	

**Requisitos Básicos:**

**Educación:** Bachiller, Licencia tipo A

---

**Experiencia:** Como mínimo un año.

**Edad:** hasta los 35 años.

---

**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaborado por:** Adrián Valverde  
**Año:** 2014

## **6.7. Estrategias Empresariales**

### **6.7.1. Estrategias mercadológicas de posicionamiento.**

- Buscar la satisfacción del personal es pieza fundamental a la hora de posesionar a la empresa en el mercado.
- Diseñar un sistema de rifas para beneficio de los clientes y promoción de la empresa.
- Realizar estrategias publicitarias tales como; vallas publicitarias, volantes, afiches e inclusive publicidad radial.
- Convenios con instituciones para que los clientes tengan beneficios.

### **6.7.2. Estrategias operativas.**

- Trabajar de lleno al cumplimiento de objetivos planteados establecidos de modo que defina el crecimiento continuo y la optimización de actividades.
- Solucionar las expectativas y las necesidades de los socios, implantando un servicio de calidad y vinculación continua con la colectividad, con la finalidad de solucionar los problemas de la comunidad.
- Reducir tiempos de atención al cliente en los diferentes procesos de la cooperativa.
- Capacitación permanente del personal para la adaptabilidad de las necesidades de los clientes.

### **6.7.3. Estrategias financieras.**

- Una de las estrategias a aplicar sería a lo que concierne a la captación (Ahorro), se debe utilizar procedimientos en cuanto a las tasas de interés, promociones, servicios adicionales, entre otros.
- En cuanto a la estrategia de crédito sería otorgar créditos sin garantes para microcrédito de hasta \$2000 dólares, como se había mencionado anteriormente, posteriormente las tasas activas serán un poco más bajas a la de la competencia.

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

#### 7.1. Análisis de Impactos

La implementación del proyecto de la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en la parroquia San Isidro tendrá impactos positivos y a su vez negativos, por lo que se realizará un análisis respectivo a cada uno de ellos, con la finalidad de minimizar los adversos y maximizar los beneficios.

Se analizará los siguientes impactos: Económico, empresarial, educativo y social, logrando así establecer aspectos positivos y negativos de los mismos para determinar si el proyecto es aceptable o no.

##### 7.1.1. Matriz de valoración.

La matriz de impactos contiene calificaciones positivas y negativas, además la valoración se dará de acuerdo a los niveles como se presenta a continuación:

**Tabla No. 82** Matriz de Valoración

<b>PUNTAJE</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
<b>-3</b>	Negativo en el nivel alto
<b>-2</b>	Negativo en el nivel medio
<b>-1</b>	Negativo en el nivel bajo
<b>0</b>	Ni negativo ni positivo
<b>1</b>	Positivo en el nivel bajo
<b>2</b>	Positivo en el nivel medio
<b>3</b>	Positivo en el nivel alto

**FUENTE:** Investigación Directa

**ELABORADO POR:** Adrián Valverde

**AÑO:** 2014

### 7.1.2. Cálculo de los impactos.

Para el cálculo de la valoración de los impactos se aplicara la siguiente fórmula:

$$\text{Formula de Impactos} = \frac{\text{Total de Impactos}}{\text{Número de indicadores}}$$

### 7.2. Económico

El proyecto activará la economía de la región, favoreciendo en especial a los agricultores y ganaderos, ya que en la parroquia la mayor parte de habitantes se dedican a estas actividades, en si ayudará a fomentar la economía de la población en general, de esta manera se contribuirá al desarrollo de la matriz productiva, otorgando créditos a los que verdaderamente necesitan.

**Tabla No. 83** Impacto Económico

No.	INDICADORES	NIVELES							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Dinamización de la Economía de la parroquia San Isidro						X		2
2	Liquidez						X		2
3	Rentabilidad						X		2
<b>Total</b>							6		<b>6</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{6}{3}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2$$

El nivel de impacto de acuerdo al análisis en el aspecto económico es (2) positivo; debido que se dinamizará la economía de la parroquia San Isidro, aumentando la liquidez y la rentabilidad por parte de la cooperativa, además promover los ingresos a todas las personas involucradas y de esta manera se mejorará la calidad de vida de las personas.



### 7.3. Empresariales

El proyecto desde el aspecto empresarial se deberá vitalizar el crecimiento y el desempeño de la cooperativa con la comunidad.

**Tabla No. 84** Impactos Empresariales

No.	INDICADORES	NIVELES							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Crecimiento Comercial						X		2
2	Ampliación de la Cobertura de servicios						X		2
3	Acción cooperativa							X	3
<b>Total</b>							4	3	<b>7</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2,33$$

Este impacto tendrá una calificación (2,33) positiva ya que así se mejorará continuamente la empresa, se tratará de tener un buen clima laboral y de esta manera optimizar los procedimientos para dar un servicio de calidad a la población.

### 7.4. Educativo

Se ayudará a concientizar en la gente el ahorro del dinero, aplicación de conocimientos obtenidos para el beneficio de la parroquia y sus habitantes, además servirá como documento consulta para estudiantes que necesiten información acerca del tema.

**Tabla No. 85** Impacto Educativo

No.	INDICADORES	NIVELES							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Aplicación de conocimientos.							X	3
2	Documento de consulta para investigaciones						X		2
3	Generación de nuevos conocimientos y procesos.						X		2
4	Capacitación de socios y empleados.						X		2
<b>Total</b>							6	3	<b>9</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{9}{4}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2,25$$

El nivel de impacto educativo es (2,25) positivo, permitirá que los trabajadores apliquen conocimientos técnicos, dejando atrás los conocimientos empíricos utilizando tecnología que les incentive a mejorar y generar nuevas habilidades y destrezas. El trabajo más técnico implica mayor conocimiento, mejora de las destrezas y por ende implica que el personal esté capacitado constantemente para que pueda desarrollar mayores conocimientos.

### 7.5. Social

El presente proyecto pretende otorgar beneficio social, generando empleos directos e indirectos en la parroquia, además integrará a las personas de manera conjunta para fortalecer el segmento cooperativo en la zona norte del país.

**Tabla No. 86** Impacto Social

No.	INDICADORES	NIVELES						TOTAL		
		-3	-2	-1	0	1	2		3	
1	Desarrollo de la parroquia.							X	3	
2	Bienestar Social							X	2	
3	Generación de fuentes de empleo.							X	2	
4	Mejoramiento de la calidad de vida de los socios.							X	3	
<b>Total</b>								4	6	<b>10</b>

FUENTE: Investigación Directa

ELABORADO POR: Adrián Valverde

AÑO: 2014

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impactos} = 2,5$$

El nivel del impacto en el proyecto con el aspecto social es (2,5) positivo, la implantación de este proyecto ayudará a mejorar la calidad de vida de la parroquia, en igual forma brindará estabilidad laboral y bienestar social con la creación de valor agregado en los servicios que se implementarán.

## CONCLUSIONES

- En el diagnóstico situacional podemos identificar el ambiente actual de la parroquia San Isidro, lo cual demuestra la viabilidad de la creación de la cooperativa por la no existencia de una de ellas en la parroquia. Además la economía del país ha crecido potencialmente a lo largo de estos años, y un factor importante del crecimiento es el aspecto financiero, por lo que la expansión de las Cooperativas de Ahorro y Crédito fomentan el desarrollo económico productivo.
- El estudio de mercado logró identificar claramente la oferta y demanda actual y la demanda a satisfacer, identificando a la competencia y las posibles destrezas comerciales para poner en marcha la cooperativa. Los pobladores de la parroquia San Isidro respaldan en su totalidad la creación de la Cooperativa de Ahorro y crédito, lo cual los beneficiará mediante la obtención de financiamiento para sus actividades económicas.
- En el Estudio Técnico del proyecto se logró determinar las herramientas óptimas, tales como insumos, recurso humano y materiales adecuados para su creación, inclusive se determina que la macro y micro localización actual es la idónea y de esta manera puede satisfacer en forma personalizada a los clientes de manera rápida y oportuna.
- En el análisis financiero se identifica claramente el cálculo del VAN, el TIR y otros indicadores financieros en los que se llegó a determinar que el proyecto es rentable y financieramente viable.
- Del estudio organizacional y administrativo se concluye que el personal que necesita la cooperativa será idóneo y de acuerdo a las capacidades de cada puesto para poder desempeñar sus funciones de manera eficiente y eficaz.
- Del estudio de impactos se pudo observar que son altamente positivos los aspectos económico, empresarial, educativo y social, por lo tanto es conveniente implementarlo.

## RECOMENDACIONES

- Difundir las bondades, beneficios y fortalezas de las Cooperativas de Ahorro y Crédito como empresa de Economía Popular y Solidaria, que busca el bienestar colectivo de un mercado establecido.
- Capacitar a los habitantes de la parroquia San Isidro en el beneficio de ahorrar y recibir préstamos, con el mejoramiento de servicios hacia la comunidad en general.
- Implementar adecuadas estrategias de marketing y utilizar un adecuado sistema de atención al cliente para conocer el comportamiento de la empresa y posicionamiento en el mercado.
- Cumplir las políticas y normas establecidas por la cooperativa, poniendo en práctica todos los principios y valores organizacionales.
- Realizar un mejoramiento continuo en las actividades que desarrolle la Cooperativa para satisfacer de forma eficiente a los socios.
- Otorgar tasas bajas en cuanto a créditos y altas en cuanto a ahorros para el enganche de clientes nuevos y crecimiento del activo de la cooperativa.
- Realizar un control exhaustivo para que los objetivos propuestos sean dirigidos al bienestar de la cooperativa, sus socios y clientes.

## BIBLIOGRAFÍA

- Plan Contable.* (2007-2013). Obtenido de Plan Contable:  
<http://plancontable2007.com/niif-nic/nic-normas-internacionales-de-contabilidad/nic-18.html>
- El emprendedor.* (31 de Enero de 2012). Obtenido de El emprendedor:  
<http://www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>
- Definición.de.* (2014). Obtenido de Definición.de: <http://definicion.de/plan-de-cuentas/>
- expansión.com.* (2014). Obtenido de expansión.com:  
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/patrimonio.html>
- expansión.com.* (2014). Obtenido de expansión.com:  
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/ingreso.html>
- expansión.com.* (2014). Obtenido de expansión.com:  
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/gasto.html>
- expansión.com.* (2014). Obtenido de Expansión.com:  
<http://www.expansion.com/diccionario-economico/activo.html>
- Actibva. (01 de Octubre de 2014). *Actibva.* Recuperado el 26 de Octubre de 2014, de <http://www.actibva.com/magazine/economia-para-todos/que-es-el-ahorro>
- Alfaro, L. N. (13 de junio de 2012). *Elnuevodiario.con.ni.* Recuperado el 26 de octubre de 2014, de <http://www.elnuevodiario.com.ni/economia/254497>
- Anzola, S. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas.* México: McGraw-Hill Interamericana Editores.
- Anzola, S. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas.* México : Mc Graw Hill.
- Bello Gómez, F. d. (14 de Marzo de 2014). *BlogUDLAP.* Recuperado el 27 de Octubre de 2014, de <http://blog.udlap.mx/blog/2014/03/las5cdelcredito/>
- Borquez Zuñiga, j. (2011). *El Marketing en la educacion Pública.* Chile: IPLACEX.
- Bravo, M. (2011). *Contabilidad General.* Quito: Escobar Impresiones.
- Bravo, M. (2013). *Contabilidad General.* Quito: Escobar Impresores.

- Bravo, m., & Ubidia, C. (2009). *Contabilidad de Costos*. Quito - Ecuador : Nuevodia.
- Cardozo, H. (2011). *Cooperativas de trabajo asociado*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Casas, R. (16 de Febrero de 2011). *Scribd*. Recuperado el 22 de Octubre de 2014, de <https://es.scribd.com/doc/48971732/SOCIEDAD-EN-COMANDITA-POR-ACCIONES>
- Chacon, L. (s/f de s/f de s/f). *EL MÁS LARGO VIAJE. BITÁCORA DE LUIS G. CHACÓN*. Recuperado el 26 de Octubre de 2014, de <http://elmaslargoviaje.wordpress.com/2013/03/06/como-funciona-la-intermediacion-financiera/>
- Chiriboga, L. (2007). *Sistema Financiero*. Quito: PubliGráficas Jokama.
- Chiriboga, L. (2014). *Las Cooperativas de Ahorro y Crédito en la Economía popular y Solidaria*. Quito: Imprefepp.
- Chuquín, A. L. (2012). *Estudio de Factibilidad para la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Mercado Mayorista de la Ciudad de Ibarra*. Ibarra: s/n.
- Correa, R. (29 de Diciembre de 2010). Decreto 194 de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Quito, Ecuador: s/e.
- Daft, R., & Dorothy, M. (2010). *Introducción a la Administración*. México: Cengage Learning Editores S.A.
- De la Torre, O. (2012). *Turismo Actividad Mundial*. México: Trillas.
- Del Cerro Gómez, I. (s/f de s/f de s/f). Recuperado el 27 de Octubre de 2014, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/opacban/INICIO.html>
- e-conomic. (S/F de 2014). *e-conomic*. Obtenido de e-conomic: <https://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-pasivo>
- elemprendedor.ec. (31 de enero de 2012). *www. el emprendedor.ec*. Obtenido de <http://www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>
- elemprendedor.ec. (31 de Enero de 2012). *www.el emprendedor.ec*. Recuperado el 26 de Octubre de 2014, de <http://www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>

- empleo.gob.ec. (s/f de s/f de s/f). *www.empleo.gob.ec*. Obtenido de <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearEmpresa.htm>
- empleo.gob.es. (s/f de s/f de s/f). *www.empleo.gob.es*. Recuperado el 26 de Octubre de 2014, de <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearEmpresa.htm>
- Fernández, P. (2011). *Contabilidad Financiera*. España: Publicaciones Vertice.
- Fierro, Á. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fischer, L., & Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. Mexico: Mc Graw Hill OffsetMax SA.
- Flóres, J. (2010). *Proyecto de Inversion para las PYMES*. Bogotá: Ecoe.
- Franklin, E. (2009). *Organización de Empresas*. México: Mc Graw Hill.
- Gómez, G. (julio de 2001). *GestioPolis*. Recuperado el 26 de octubre de 2014, de <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/15/estadosfros.htm>
- Gómez, G. (Julio de 2011). *Gestiopolis*. Obtenido de GestioPolis: GestioPolis
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera*. Mexico: El Comercio Sa.
- Guerra, G. (21 de octubre de 2014). *Misdeberes.es*. Recuperado el 22 de octubre de 2014, de <http://misdeberes.es/tarea/895320>
- Herrera, J. (2013). *Investigacion de Mercados*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Herrera, J. (2013). *Investigación de Mercados*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Izar, M. (2013). *Ingenieria Economica y Financiera*. Mexico: Trillas SA.
- Kloter, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Kloter, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Education.
- Lexus. (2013). *Manual de Contabilidad y Costos*. Barcelona - España: Lexus editores.
- Lexus. (2013). *Manual de Contabilidad y Costos*. Barcelona : Lexus.

- Mishkin, F. S. (2014). *Moneda , banca y mercado financiero* (Décima Edición ed.). (PEARSON, Ed.)
- Multibanca, C. (2010). *Manejatusfinanzas.com*. Recuperado el 26 de Octubre de 2014, de <http://www.manejatusfinanzas.com/Loquenecesitassaber/Elahorroyelcredito/Queeselcredito/tabid/83/language/es-CO/Default.aspx>
- Nacional, E. C. (2012). *Ley Organica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidaria* (Primera Edición ed.). (C. d. Publicidad, Ed.)
- Nacional, H. C. (2014). *Ley de cooperativas. Reglamento*, (Primera Edición ed.). Corporación de Estudios y Publicidad.
- Nassir, S. (2011). *Proyectos de Inversion Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson.
- Ochoa, G. (2009). *Administración Financiera*. Mexico: Mc-Graw- Hill.
- Ochoa, G. (2009). *Administración Financiera*. Mexico: Mc Graw Hill .
- Ortega, A. (2010). *Proyectos de Inversión*. México: Compañía Editorial Continental.
- Ortega, A. (2010). *Proyectos de Inversión*. México: Continental.
- Ortega, A. (2010). *Proyectos de Inversión*. México: Compañía Editorial Continental.
- Parkin, M., Powell, M., & Matthews, K. (2013). *Introducción a la Economía*. Madrid: Pearson Educación SA.
- Parking, M., Powell, M., & Matthews, K. (2013). *Introducción a la Economía*. Madrid: Pearson Educación S.A.
- Peñaherrera, E. (20 de junio de 2012). *Ecuadorinmediato*. Obtenido de [http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=188414&umt=superintendencia\\_de\\_economeda\\_popular\\_asume\\_control\\_de\\_40\\_cooperativas\\_de\\_ahorro\\_y\\_credito](http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=188414&umt=superintendencia_de_economeda_popular_asume_control_de_40_cooperativas_de_ahorro_y_credito)
- Perdomo, M. (28 de Noviembre de 2011). *Scribd*. Recuperado el 22 de Octubre de 2014, de <https://es.scribd.com/doc/74033176/Definicion-de-Cooperativismo>
- Prieto, J. (2013). *Investigación de Mercado*. Bogotá: Ecoe Ediciones.



- Publicaciones, C. d. (2008). *Ley de Cooperativas, Reglamento, Legislación Conexa, Concordancias*. Quito: Talleres de la Cooperación de Estudios y Publicaciones.
- Publicaciones, C. d. (2010). *Ley de Instituciones del Sistema Financiero, Legislación Conexa, Concordancia*. Quito: Talleres de la Cooperación de Estudios y Publicaciones.
- Publicaciones, C. d. (2012). *Ley de Compañías*. Quito: Talleres de la Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Publicaciones, C. d. (2012). *Ley de Turismo*. Quito: Talleres de la Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Publicaciones, C. d. (2012). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario*. Quito: Talleres de la Corporación de Estudios y Publicaciones.
- s/a. (s/f de s/f de s/f). *biblionetica/diccionario*. Obtenido de [http://187.174.253.10/Biblionetica/diccionario/dicce/estados\\_financieros\\_basicos.htm](http://187.174.253.10/Biblionetica/diccionario/dicce/estados_financieros_basicos.htm)
- AdminGuide*. (s/f). Obtenido de AdminGuide: <http://adminguidefca.blogspot.com/2012/03/concepto-de-manual-de-proceso.html>
- blogspot*. (s/f). Obtenido de [blogspot](http://tiposdeturismo.blogspot.com/): <http://tiposdeturismo.blogspot.com/>
- Definición*. (s/f). Obtenido de Definición: <http://definicion.mx/gastos/>
- Ministerio de Turismo*. (s/f). Obtenido de Ministerio de Turismo: <http://www.turismo.gob.ec/contribucion-del-uno-por-mil/>
- Ministerio de Turismo*. (s/f). Obtenido de Ministerio de Turismo: <https://www.youtube.com/watch?v=2RiS249nBMY>
- SEPS. (Julio de 2014). *Cuaderno 1*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/documents/10157/9b52c804-9546-4013-b3bb-855d9fe34031>
- Stephen A., R., & Rondalgh W, W. J. (2012). *Finanzas Corporativas* (Novena Edición ed.). (M.-H. interamericana, Ed.)
- Uxó González, J. (s/f de s/f de s/f). *Expansión.com*. Recuperado el 26 de octubre de 2014, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/ahorro.html>

Vargas, A. (2013). *Marketing y Plan de Negocios de la Microempresa*. Malaga: IC EDitorial .

Velastegui, W. (15 de Septiembre de 2011). *Scribd*. Obtenido de Scribd: <https://es.scribd.com/doc/65073986/CONTABILIDAD-GENERAL>

Zapata, P. (2011). *Contabilidad General: Con base en NIIF*. Bogotá: McGraw-Hill-Interamericana.

Zapata, P. (2011). *Contabilidad General: Con base en NIIF*. Bogotá: Mc Graw-Hill-Interamericana.

# ANEXOS

Anexo 1: Libreta de Clientes

				CUENTA DE AHORROS	
Nombre:				No. Cliente:	
Cedula/Ruc:				No. Libreta:	
				Fecha Aper.:	
				No. CTA:	
N	Fecha	NC	Trans.	Valor	Saldo
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
<b>DPCL:</b> Depósitos con libreta				<b>NCCL:</b> Nota de crédito con libreta	
<b>DPSL:</b> Depósitos sin libreta				<b>NCSL:</b> Nota de Crédito sin libreta	
<b>INT:</b> Interés					
Sr. Socio por favor revisar las transacciones en esta libreta.					

**Anexo 2: Papeleta de Retiro**

		<b>Papeleta de Retiro</b>	
		No. 000001	
CUENTA N°	<input type="text"/>	LUGAR Y FECHA	
NOMBRE	<input type="text"/>	U.S.D.	
CANTIDAD	<input type="text"/>		
	Dólares		
	Firma	Rubrica y Sello autorizados	
C.I.	<input type="text"/>		

**Papeleta de Retiro reverso**

<b>AUTORIZACIÓN DE RETIRO</b>	
AUTORIZAMOS A: <input type="text"/>	
Retirar de mi cuenta de ahorros lo detallado	
Firma del Cuenta Ahorrista	
C.I. N°	<input type="text"/>
Firma del Autorizado	
C.I. N°	<input type="text"/>

Anexo 3: Papeleta de Depósito

		<b>Papeleta de Depósito</b>	
		No.	000001
CUENTA Nº	<input type="text"/>	LUGAR Y FECHA	
NOMBRE	<input type="text"/>	U.S.D.	
CANTIDAD	<input type="text"/>	Dólares	
C.I.	<input type="text"/>		
Firma	<input type="text"/>	Rubrica y Sello autorizados	

## Anexo 4: Encuesta Habitantes



### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DE LA PARROQUIA SAN ISIDRO

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene por objeto recopilar datos e información referente a la creación de una cooperativa de ahorro y crédito.

**Instrucciones:**

- ✓ Lea detenidamente cada pregunta antes de contestarla.
- ✓ Marque con una sola ( x ) según corresponda la respuesta

#### ENCUESTA

1. **¿Estaría interesado en formar parte de una cooperativa de ahorro y crédito?**

SI..... NO.....

2. **¿En qué tipo de institución ahorra usted?**

Bancos.....	Caja de Ahorro.....
Cooperativas de Ahorro y Crédito.....	Ninguna.....
Mutualista.....	Otra.....

3. **¿Con qué frecuencia ahorra usted?**

Diariamente.....	Semanalmente.....
Pasando un día.....	Trimestralmente.....
Mensualmente.....	No ahorra.....

4. **¿Cuándo usted ahorra que es lo que más prefiere de una cooperativa?**

El prestigio.....	Lugar.....
El servicio.....	Rapidez.....
Seguridad.....	Otro.....

5. **¿Cuál es su capacidad de ahorro mensual?**

1-20.....	21-40.....
41-60.....	61- en adelante.....

6. **¿Le gustaría contar con atención personalizada y asesoramiento de acuerdo a sus necesidades?**

SI..... NO.....

7. **¿Actualmente tiene algún tipo de crédito?**

SI..... NO.....

- 8. ¿En qué institución financiera posee su cuenta?**
- |                             |                      |
|-----------------------------|----------------------|
| Coop. Santa Anita.....      | BNF.....             |
| Coop. Pablo Muñoz Vega..... | Banco Pichincha..... |
| Coop. Tulcán.....           | Otros.....           |
| Ninguna.....                |                      |
- 9. ¿Si se creará una cooperativa de ahorro y crédito en San Isidro usted participaría ahorrando en ella?**
- SI..... NO.....
- 10. ¿Qué servicio más importante para Ud. desearía que cuente la cooperativa?**
- |                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| Pago de servicios básicos..... | Cobro del bono social..... |
| Capacitaciones.....            | Préstamos sin garante..... |
| Campañas médicas.....          | Servicios sociales.....    |
| Otros.....                     |                            |
- 11. ¿Cuál es monto de crédito que requiere?**
- |                |                       |
|----------------|-----------------------|
| 500-2000.....  | 4001-6000.....        |
| 2001-4000..... | 6001 en adelante..... |
- 12. ¿En relación al monto antes escogido cual es el lazo que considera pertinente para pagar su crédito?**
- |             |                    |
|-------------|--------------------|
| 1 año.....  | 4 años.....        |
| 2 años..... | Más de 4 años..... |
| 3 años..... |                    |
- 13. ¿Cuál es el tipo de crédito que requiere?**
- |              |              |
|--------------|--------------|
| Consumo..... | Negocio..... |
| Otros.....   |              |
- 14. ¿Desearía que los créditos sean más rápidos con bajos intereses y sin mucho papeleo?**
- SI..... NO.....
- 15. ¿Qué nombre considera debería tener la cooperativa?**
- |                       |                     |
|-----------------------|---------------------|
| Coop. San Isidro..... | Coop. Progreso..... |
| Coop. Santander.....  | Otros.....          |



16. ¿Qué logotipo de la empresa le gustaría que fuera?



17. ¿A través de qué medios le gustaría enterarse de las novedades de la cooperativa?

Redes sociales.....

Televisión.....

Radio.....

Prensa escrita.....

Otros.....

**DATOS GENERALES:**

Género: M\_\_\_\_\_ F\_\_\_\_\_

Nivel de instrucción: Primaria \_\_\_\_\_ Secundaria\_\_\_\_\_ Superior\_\_\_\_\_

Posgrado\_\_\_\_\_

**Anexo 5: Modelo de entrevista dirigida al presidente del GAD Parroquial de San Isidro, el Sr. Wilson Pilla.**

**¿Conoce Ud. la existencia de alguna cooperativa en la parroquia San Isidro?**

**¿Conoce Ud. si existe una cooperativa cercana a San Isidro?**

**¿Cuál es la necesidad que Ud. ve en la población en cuanto a los servicios que brindan las cooperativas?**

**¿Considera que las instituciones financieras existentes en la zona brindan facilidad para los créditos de los pobladores de San Isidro?**

**¿Considera necesario la creación de una cooperativa en san isidro?**

**¿Dónde considera que debería estar ubicada?**

**¿Qué servicios debería tener la cooperativa para satisfacer las necesidades de la población?**

## Anexo 6: Decreto 194

### **Decreto No. 194:**

Rafael Correa Delgado

**PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA**

**Considerando:**

Que, la Constitución de la República, en su artículo 283, establece que el sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objeto garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. Además, establece que el sistema económico se integrará por las formas de organización económica popular y solidaria, e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios;

Que, la Constitución de la República, en su artículo 309, establece que el Sistema Financiero Nacional incluye al sector financiero popular y solidario, el cual contará con normas y entidades de control específicas y diferenciadas, que se encargarán de preservar su seguridad, estabilidad, transparencia y solidez;

Que, la Constitución de la República, en su artículo 311, establece que el sector financiero popular y solidario se compondrá de: cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro; estableciendo, que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario y las micro, pequeñas y medianas unidades productivas recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria;

Que, el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2010 en su Objetivo No. 6 garantiza el trabajo, justo y digno, mediante la aplicación de la Política 6.1, cuyo objetivo es propiciar el empleo emergente y dinamizar la economía considerando, para tal efecto, las siguientes estrategias:

1. Incentivo a las Cooperativas de Ahorro y Crédito y entidades de Finanzas Solidarias para captar y canalizar el ahorro, con costos equitativos, favoreciendo en particular a los emprendimientos de la economía solidaria;
2. Fomento a las micro y pequeñas empresas, tomando en cuenta a las Finanzas Solidarias en sus diversas formas, estimulando proyectos articuladores, cooperativos y comunales exitosos; y,
3. Consolidación de un programa integral dirigido a las Finanzas Solidarias en sus diversas formas, que permitan a micro y pequeños empresarios el acceso a recursos crediticios y mercados financieros bajo condiciones preferenciales;

Que, es decisión del Gobierno Nacional promover la democratización del

## Anexo 7: Cuaderno de la SEPS

Un aporte a la discusión sobre profundización financiera en el Ecuador desde las cooperativas de ahorro y crédito

---

### Introducción

En el 2013, el total de la cartera de las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador representó el 5,5% del PIB nominal y las obligaciones con sus socios equivalieron al 5,7% del mismo. Estas entidades cumplen el rol de intermediación financiera que, en principio, se define como el hecho de captar recursos del público (excedentes ahorrados en forma de depósitos) para colocarlos a manera de créditos, con el propósito de financiar actividades de consumo o inversión (Fischer & Hempl, 2005).

Más allá del rol de intermediación que cumplen las entidades financieras, existe una amplia literatura teórica y empírica sobre la relación entre profundización de los servicios financieros<sup>2</sup> y el crecimiento económico de un país. Varios estudios revelan una correlación altamente positiva entre ambas variables (Obstfeld, 2009; Bebczuk, 2008; Levine, 2004; Levine, Loayza, & Beck, 2000; y Rajan & Zingales, 1998). Sin embargo, la profundización financiera –definida como la utilización de servicios financieros por la mayor cantidad de personas en un territorio– (Bebczuk, 2008) encuentra sus limitaciones en términos de acceso<sup>3</sup>. Rojas-Suárez (2007) señala que, en contraste con el indicador de profundización financiera (ratio de agregados financieros [cartera o depósitos] frente al Producto Interno Bruto), los estudios empíricos sobre ampliación del acceso se muestran más escasos, en la medida que existe un menor consenso respecto de lo que implica el término de inclusión.

En este contexto, la inclusión financiera se ha convertido en un tema clave de discusión en las agendas actuales de hacedores de política pública, reguladores, investigadores y otros públicos de interés (sobre todo en América Latina; región con los mayores índices de desigualdad en la distribución de la riqueza). Así, organismos internacionales como el Banco Mundial (2014, 2005)<sup>4</sup>, la Federación Latinoamericana de Bancos –FELABAN (2007), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL (2010) y la Alianza para la Inclusión Financiera –AFI (2011) han sido algunos de los frentes de discusión sobre profundización e inclusión financiera más difundidos en América Latina. En Ecuador, la Superintendencia de Bancos y Seguros –SBS (2013a, 2012, 2008) ha elaborado estudios descriptivos sobre profundización y bancarización a nivel regional, en los cuales se incluyen indicadores contruidos esencialmente a partir del sector bancario privado. De igual manera, el Banco Central del Ecuador –BCE (2012) ha contribuido con una aproximación teórica y práctica sobre inclusión financiera, al abordar experiencias concretas en Ecuador respecto de la ampliación de los servicios financieros hacia poblaciones más vulnerables.

Por su parte, estudios de Samaniego & Tejerina (2010) y Rojas-Suarez (2007) reconocen las limitaciones de cuantificar la profundización financiera de un país únicamente a través de agregados macroeconómicos, sin abordar aspectos

---

<sup>2</sup> Los servicios financieros entendidos como las operaciones que afectan los intermediarios (financieras) en cuanto a la concesión de créditos, captación de recursos, establecimiento de medios de pago y toda transacción relativa a seguros.

<sup>3</sup> Acceso entendido como la capacidad de la población para utilizar estos servicios sin que existan obstáculos que lo prevengan (FELABAN, 2007).

<sup>4</sup> Con herramientas como el World Bank's Global Financial Barometer (2005) y el Global Financial Development Report (2014).

**Anexo 8: Proforma BSystem**



Dirección: Condado Alto, Sector la Roldos  
 Calle OE 9-12 / N 84  
 Telf.: 08-4185-999 / 02-2497-595

Mantenimiento Preventivo y Correctivo - Limpieza de virus

- Respaldo de Información

Actualización de Programas y Sistemas Operativos

**Cableado Estructurado**

Ventas de Computadoras y Suministros

**Servicio Técnico a**



E-mail.: eduarth\_20@hotmail.com /

PC Escritorio

Notebook

**PROFORMA**

**Empresa:** Sr. Adrián Valverde

**Teléfono:** 0989553844

**Dirección:** Mira

**Fecha:** 12/01/2015

Unidad /Mtrs	Detalle	V/Unitario	V/Total
6	Computadores	523,62	3141,72
	Mainboard Gigabyte H81		
	Memoria RAM 2 Gb DDR3 Kingston		
	Procesador Intel core I3 de 3,6GHZ de 4ta Generación		
	Disco duro de 1 TB de 7200 RPM WD		
	Puerto de red 10/100/1000 MBPS		
	Sonido full dúplex integrado		
	DVD Writer 22X		
	Lector de memorias		
	Monitor LED de 20" LG		
	Teclado Multimedia		
	Mouse Óptico		
	Parlantes		
	Regulador de voltaje		
	PAD Mouse		
	Cobertores		
2	Teléfonos inalámbricos	50,00	100,00
4	Impresoras CANON Mx472 Sistema continuo	141,17	564,68
	5 en 1 (scanner, copiadora, impresora, Fax, Red Inalámbrica)		
3	Cámaras de seguridad	80,00	240,00
		<b>Subtotal</b>	4046,40
		<b>IVA</b>	485,57
		<b>Total</b>	<b>4531,97</b>

**GARANTIA 1 AÑO POR DEFECTO DE FABRICA**

**Vendedor:** Ronald Fierro

**Forma de Pago:** Contado

Esta proforma tiene valides de 5 días después de la fecha de emisión.

**Anexo 9: Proforma “Muebles de Calidad”**

**“MUEBLES CALIDAD”**

FERNANDO CHANDI CADENA PROPIETARIO  
ROCAFUERTE 10-61 Y LIBORIO MADERA



**PROFORMA**

**Señor:**

**Adrián**

**Valverde**

**Presente.-**

De mi consideración:

En la siguiente proforma se detallan la cotización de los siguientes muebles:

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Sillones triple persona	4	192.00	768.00
Sillón bi-personal	1	150.00	150.00
Escritorio en “L”	2	282.00	564.00
Escritorio rectangular	2	190.00	380.00
Sillas operativas	6	91.00	546.00
Mesón Grande	1	50.00	50.00
Sillas visita	10	45.00	450.00
Archivador metálico	5	215.00	1075.00
Anaqueles	1	260.00	260.00
<b>TOTAL</b>			<b>4243.00</b>

**FORMA DE PAGO:**

**El 50% a la firma del contrato y el otro 50% al final de la obra.**

**Atentamente:**

-----

Sr: Fernando Chandi

RUC: 0400502993001

TELF:

(06) 2605-408

**PROPIETARIO**



Anexo 10: Proforma Línea Nueva



PROFORMA 0000273

Nuevo Local y Fábrica: Juan Montalvo 6-59 y Pedro Moncayo Telf.: 261 2791 / 260 9094  
 Almacén: Pedro Moncayo y Olmedo (Esquina) Telf.: 295 3400 / Fax: 261 1107  
 E-mail: lineanuevamobiliario@gmail.com Ibarra - Ecuador

Cliente: ADRIAN MALVERDE Ibarra, a 15 de ENE de 2015  
 Dirección: MIZA RUC: 040178177001  
 Email: \_\_\_\_\_ Telf.: 0989553844

CANT.	DESCRIPCIÓN	V. UNIT.	V. TOTAL
4	SILLONES ESPERA "TRIPERSONA" GRAN TI TAPIZ UERINA	185	740
1	SILLON ESPERA BI-PERSONAL GRAN TI TAPIZ UERINA.	1	140
2	ESTIMADORES EN "L" TAMAÑO PUOXL70 CON 3 CANTOS LLAVES, CON 1 PORTA TECLADO Y PASADABLES	275	550
2	ESCRITORIOS DUO, DUALES RECTOS TAMAÑO 1.20x60 CON 3 CANTOS CON 3 CANTOS, 1 PORTA TECLADO 1 PASADABLE	187	374
6	SILLAS OPERATIVAS "FOCUS" CON BARROS TAPIZ UERINA.	89	534
10	SILLAS VISITA MODELO ERGO	43	430
5	DEUTAVIAJOR METALICO 46 AÑOS	215	1075
1	ARRABOL PUERTAS MIXTAS 1.80x90x2000.		1260

Observaciones: Los Precios ya incluyen IVA



*[Firma]*  
 Firma y Sello

\_\_\_\_\_  
 Cliente

<b>SUBTOTAL</b>	
<b>IVA 0 %</b>	
<b>IVA 12 %</b>	
<b>TOTAL USD.</b>	<u>4103</u>

Tiempo de Entrega: \_\_\_\_\_  
 Forma de Pago: \_\_\_\_\_

Anexo 11: Proforma Novatec



OLMEDO 8-59 ENTRE OVIEDO Y PEDRO MONCAYO  
TELF. 06 264-5214

RUC: 1002194197001

**Cotización**

**Cliente :** Sr. Adrián Valverde

**Fecha :** 15 de enero de 2015

**Teléfono :** 0989553844

**Ruc :**

Detalle	Cant.	V. Unit.	V. Total
COMPUTADOR	6	USD. 491,07	USD. 2.946,42
MAINBOARD GIGABYTE H81			
PROCESADOR INTEL CORE I3 DE 3,6 GHZ DE 4TA GENERACION			
MEMORIA RAM 2GB DDR3 KINGSTON			
DISCO DURO DE 1 TB de 7200 RPM WD			
PUERTO DE RED 10/100/1000 MBPS			
SONIDO FULL DUPLEX INTEGRADO			
DVD WRITER 22X			
LECTOR DE MEMORIAS			
MONITOR LED DE 20" LG			
TECLADO MULTIMEDIA			
MOUSE OPTICO			
PARLANTES			
REGULADOR DE VOLTAJE			
PAD MOUSE			
COBERTORES			
IMPRESORA CANON MX472 SISTEMA CONTINUO (SCANNER, COPIADORA, IMPRESORA, FAX, RED INALAMBRICA)	4	USD. 133,04	USD. 532,16
<b>SUBTOTAL:</b>			USD. 3.478,58
<b>IVA 12%:</b>			USD. 417,43
<b>TOTAL:</b>			USD. 3.896,01

Atentamente,

Francisco Guerra  
Ventas

