



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA DE INGENIERIA FINANCIERA

TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del título de:

INGENIERO EN FINANZAS

TEMA:

**“PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACION DE UNA SUCURSAL DE LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÈDITO “CRECER WIÑARI” LTDA. EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

PEDRO ALBERTO PAUCAR GUAMAN

RAUL ALBERTO CABAY PEREZ

Riobamba – Ecuador

2014

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certifico que el presente trabajo ha sido revisado en su totalidad quedando autorizada su presentación.

Ing. Rodrigo Eduardo García Barba
DIRECTOR DE TESIS

Ing. Lenin Javier Gaibor
MIEMBRO DE TRIBUNAL

CERTIFICACION DE AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de los autores.

Pedro Alberto Paucar Guamán

Raúl Alberto Cabay Pérez

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar en constancia de mi más profundo agradecimiento a todos aquellos que de una manera u otra ha colaborado para el desarrollo de este proyecto.

A todo el profesorado de la Facultad de Administración de Empresas por compartir sus conocimientos y experiencias Profesionales, en especial a mi compañero Raúl Cabay, por demostrarme su amistad sincera y ayuda incondicional.

Pedro Paucar

A Dios por haberme guiado por el camino de la felicidad; a cada uno de los miembros de mi familia a mi PADRE, en especial a mi MADRE con mucho amor y cariño y mis HERMANOS, por siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora. En especial a mi compañero Pedro Paucar, por demostrarme su amistad sincera y ayuda incondicional. A mi tribunal de tesis Ing. Rodrigo García, y miembro Ing. Lenín Gaibor quienes a lo largo de este tiempo me han orientado con sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de mi tesis, la cual ha finalizado llenando todas mis expectativas.

Raúl Cabay

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado la oportunidad de vivir y cumplir mis metas, A mis padres porque gracias a su apoyo constante y sus consejos me enseñaron la honestidad y sencillez, inculcándome valores morales y éticos.

A mis hermanos a quienes admiro, ya que con ellos he compartido agradables momentos siendo mi apoyo e inspiración.

A mi novia, quien gracias a su apoyo económico y dulzura me ayudó a seguir adelante en mis estudios y que con su compañía cada día más grata me lleva a compartir una vida de muchas aspiraciones y sueños que se convierten en realidad.

Pedro Paucar

Dedico este proyecto de tesis a Dios a mis padres, a mis hermanos, a mi mujer y a mi hijo. A Dios porque haber estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mis padres por ser el pilar fundamental para continuar con mis estudios. Dándome la fuerza necesaria para no desmayar, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ello que soy lo que soy ahora.

A mi mujer por brindarme su apoyo incondicional quien me dio al ser que más AMO que es mi hijo quien es mi inspiración para continuar y seguir creciendo como persona y en el campo laboral.

Raúl Cabay

ÍNDICE DE CONTENIDO

Tesis de grado.....	I
Certificación del tribunal.....	II
Certificación de autoría.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Índice de contenido.....	VI
Índices de cuadros.....	XI
Índices de gráficos.....	XIII
Índices de figuras.....	XIV
Introducción.....	155
CAPÍTULO I.....	177
1.El problema.....	177
1.1. Planteamiento del problema.....	17
1.1.1. Formulación del problema.....	188
1.1.2. Delimitación del problema.....	188
1.2. Justificación.....	188
1.3. Objetivos.....	200
1.3.1. Objetivo general.....	200
1.3.2. Objetivos específicos.....	200
CAPÍTULO II.....	211
2.Marco teórico.....	211
2.1. Antecedentes históricos de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.....	211
2.1.1. Visión.....	211
2.1.2. Misión.....	211
2.1.3. Objetivos.....	222
2.2. Productos y servicios financieros.....	222
2.2.1. Ahorro programado.....	222
2.2.2. Cuenta mi cofrecito.....	233
2.2.3. Gana más.....	233
2.2.4. Ahorro a la vista.....	233

2.2.5. Plazo fijo.....	244
2.2.6. Créditos.....	244
2.3. Servicios adicionales que presta la Cooperativa.....	255
2.4. Ubicación de la Cooperativa.....	266
2.5. Estructura y organización.	266
2.5.1. El organigrama estructural.....	266
2.5.2. Administración de la cooperativa.	277
2.5.3. Organismos de dirección y administración.	288
2.5.4. Principales funciones a nivel institucional.	29
2.6. Análisis foda de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.....	300
2.6.1. Fortalezas.....	311
2.6.2. Debilidades.	311
2.6.3. Oportunidades.....	322
2.6.4. Amenazas.	322
2.7. Fundamentación teórica.....	333
2.7.1. Estudio de factibilidad.....	333
2.7.2. Estudio de mercado.	333
2.7.3. Estudio técnico.	355
2.7.4. Estudio financiero.....	366
2.7.5. Evaluación económica.....	377
2.7.6. Estudio legal y administrativo.	377
2.8. Sector cooperativo.	388
2.8.1. Clases de Cooperativas.....	388
2.8.2. Sector financiero popular y solidario.....	39
2.8.2.1.Cooperativas de ahorro y crédito.....	39
2.8.2.2. Constitución de la COAC.	39
2.8.2.3. Productos y servicios financieros que ofrecen.	400
2.8.2.4. De las agencias y sucursales.....	422
2.8.2.5. Segmentación de las COAC.	422
2.8.2.6. De la organización interna.....	433
2.9. Hipótesis.....	444
2.9.1. Hipótesis general.	444
2.9.2. Hipótesis específica.	444

2.10. Variables.....	444
2.10.1. Variables dependientes.....	444
2.10.2. Variables independientes.....	444
2.10.3. Operacionalización de variables.....	466
CAPITULO III	511
3.Marco metodologico	511
3.1. Modalidad de la investigación.....	511
3.2. Tipos de investigacion.....	511
3.2.1. Estudio descriptivo.....	522
3.2.2. Estudio explicativo.....	522
3.2.3. Estudio campo.....	522
3.3. Método de investigación.....	522
3.3.1. Método inductivo.....	522
3.3.2. Método deductivo.....	533
3.3.3. Método cualitativo.....	533
3.3.4. Método cuantitativo.....	533
3.4. Fuentes y técnicas para recolección de información.....	533
3.4.1. Fuentes primarias.....	544
3.4.1.1. Encuesta.....	544
3.4.1.2. Entrevista.....	544
3.4.1.3. Observación.....	544
3.4.2. Fuentes secundarias.....	555
3.4.2.1. Libros.....	555
3.4.2.2. Archivos.....	555
3.4.2.3. Boletines financieros.....	555
3.4.2.4. Monografías.....	555
3.4.2.5. Internet.....	566
3.5. Tratamiento de la información.....	566
3.5.1. Técnicas estadísticas.....	566
3.5.1.1. Población y muestra.....	566
3.5.1.2. Cálculo del tamaño de la muestra.....	577
3.6. Presentación de la información.....	588
3.6.1. Presentación tabular.....	588

3.6.2. Presentación gráfica.....	59
3.6.3. Tabulación de la encuesta.....	59
CAPITULO IV.....	72
4.Marco propositivo	722
4.1. Tema.....	722
4.2. Objetivos.....	722
4.2.1. Objetivo general.....	722
4.2.2. Objetivos específicos.....	733
4.3. Determinación de las características socio-económicas y financieras de la población económicamente activa de la Ciudad de Guayaquil donde se pretende establecer el proyecto.	733
4.3.1. Características sociales de la Ciudad de Guayaquil.....	733
4.3.2. Principales actividades económicas y financieras.....	744
4.4. Niveles de oferta y demanda de los servicios de intermediación financiera de los productos complementarios.....	755
4.4.1. Análisis de la demanda y proyecciones.....	755
4.4.2. Análisis de la oferta y proyección.....	777
4.4.3. Demanda insatisfecha y proyecciones.....	79
4.4.4. Análisis de precios.....	800
4.4.5. Análisis de la comercialización.....	811
4.5. Realización del análisis jurídico para establecer la factibilidad de la propuesta.....	82
2	
4.5.1. Contenido del normativo externo general.....	822
4.5.1.1. Requisitos de inscripción de sociedades privadas.....	822
4.5.1.2. Locales.....	822
4.5.1.3. Pasos para la actualización del RUC.....	833
4.5.1.4. Autorización de apertura de sucursales y agencias.....	844
4.6. Estructurar el estudio técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto.	866
4.6.1. Estudio técnico.....	866
4.6.1.1. Tamaño.....	866
4.6.1.2. Localización de la planta.....	877
4.6.2. Ingeniería o proceso de los servicios a prestar.....	955

4.6.2.1. Simbología para diagrama de flujos.....	955
4.6.3. Distribución de planta o espacio físico.....	1011
4.6.4. Administración u organización.....	1022
4.6.4.1. Nombre de la cooperativa.....	1022
4.6.4.2. Socios.....	1033
4.6.4.3. Slogan.....	1033
4.6.4.4. Giro.....	1033
4.6.4.5. Cuadro directivo.....	1033
4.6.4.6. Organigrama estructural.....	1044
4.6.4.7. Funciones de una sucursal.....	1055
4.7. Determinar la rentabilidad del proyecto.....	1122
4.7.1. Costos.....	1133
4.7.2. Inversiones.....	1211
4.7.2.1. Inversiones fijas.....	1211
4.7.2.2. Capital de operación.....	1277
4.7.2.3. Inversiones diferidas.....	1288
4.7.3. Depreciaciones.....	1300
4.7.4. Amortización de intangibles.....	1311
4.7.5. Estructura de costos.....	1311
4.7.6. Ingresos.....	1322
4.7.7. Punto de equilibrio.....	1333
4.7.8. Estado de pérdidas y ganancias.....	1344
4.7.9. Estado de situación final.....	1366
4.7.10. Flujo de efectivo.....	1377
4.7.11. Evaluación financiera.....	1377
4.7.11.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de actualización (TMAR).....	1377
4.7.11.2. Valor actual neto (VAN).....	1388
4.7.11.3. Tasa interna de retorno (TIR).....	13939
4.7.11.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	1400
CAPITULO V.....	1422
5.Conclusiones y recomendaciones.....	1422
5.1. Conclusiones.....	1422
5.2. Recomendaciones.....	1433

RESUMEN.....	145
SUMMARY.....	146
BIBLIOGRAFÍA.....	147
ANEXOS.....	149

ÍNDICES DE CUADROS

No	TÍTULO	Pág.
01	Intereses a plazo fijo	24
02	Tipos de crédito	25
03	Operacionalización de las variables	46
04	Población de la Ciudad de Guayaquil	56
05	Distribución de la muestra	58
06	Determinación de géneros	59
07	Edad de los encuestados	60
08	Actividad económica	61
09	Ingresos mensuales	62
10	Nivel de formación	63
11	Entidades financieras	64
12	Servicios financieros	65
13	Monto promedio de crédito	66
14	Crédito a plazos	67
15	Nivel de aceptación de la nueva COAC en Guayaquil	68
16	Conviene formar parte de la COAC “Crece Wiñari” Ltda.	69
17	Ubicación de la cooperativa	70
18	Población económicamente activa e inactiva de la	

	Ciudad de Guayaquil	74
19	Determinación del mercado objetivo de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.	76
20	Proyección de la demanda	77
21	COAC’S sector centro de la Ciudad de Guayaquil	78
22	Proyección de la oferta	79
23	Demanda insatisfecha	79
24	Proyecciones de socios	80
25	Para depósitos a plazo fijo será	81
26	Pesos asignados para la calificación de la localización Óptima del proyecto	89
27	Características de los lugares a elegir	91
28	Escala de calificaciones	92
29	Tabla de la evaluación del método cualitativo Por puntos	93
30	Ubicación de la cooperativa	94
31	Diagramas de flujo simbología	95
32	Cuadro directivo	103
33	Remuneración y sueldos	114
34	Rubros de remuneración y sus beneficios del personal	115
35	Costos servicios básicos	116
36	Arriendo	116
37	Costo anual de materiales de oficina	117
38	Costo anual de promoción y publicidad	117
39	Resumen de costos anuales operativos	118
40	Proyección de socios y servicios	120
41	Costos operativos	120
42	Muebles de oficina	123
43	Inversiones en enseres	124
44	Inversiones en suministros	125
45	Inversiones en equipos de oficina	125
46	Inversiones en equipo de cómputo	126
47	Inversiones en software	126

48	Capital de operaciones	127
49	Gastos de instalación	129
50	Resumen de inversiones total y su financiamiento	129
51	Depreciaciones de activos fijos	131
52	Amortizaciones de activos diferidos	131
53	Determinaciones de costos en fijos y variables	132
54	Resumen de ingresos	132
55	Proyecciones de ingresos	133
56	Estado de pérdidas y ganancias proyectadas	135
57	Estado de situación final año 2014	136
58	Estado de flujo de efectivos	137
59	Valor actual neto (VAN)	138
60	Tasa interna de retorno (TIR)	139
61	Relación beneficio costo	140
62	Periodos de recuperación de la inversión (PRI)	141

ÍNDICES DE GRÁFICOS

No	TÍTULO	Pág.
01	Genero de encuestados	59
02	Edad de los encuestados	60
03	Actividad económica	61
04	Ingresos mensuales	62
05	Nivel de formación	63
06	Entidades financieras	64
07	Servicios financieros	65
08	Monto promedio de crédito	66
09	Crédito a plazos	67
10	Aceptación de la nueva COAC en Guayaquil	68
11	Conviene formar parte de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.	69
12	Ubicación de la cooperativa	70

13	Ubicación de la cooperativa (Municipio)	94
----	---	----

ÍNDICES DE FIGURAS

No	TÍTULO	Pág.
01	Organigrama estructural COAC “Creceer Wiñari” Ltda.	27
02	Organigrama funcional COAC “Creceer Wiñari” Ltda.	29
03	Características de actividades económicas y financieras	75
04	Subproceso: promoción	96
05	Subproceso: apertura de cuenta	97
06	Subproceso: crédito	98
07	Subproceso: liquidación de crédito	99
08	Subproceso: liquidación de crédito	100
09	Distribución del espacio físico	101
10	Organigrama estructural de la sucursal Guayaquil	104

INTRODUCCIÓN

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., es una organización de derecho privado y sin ánimo de lucro, conformada por un grupo de jóvenes indígenas emprendedores de la comunidad de Pilahuin de la provincia de Tungurahua, cuyo objetivo es el beneficio común de sus asociados, a través de la intermediación financiera en busca del bien común y defensa de los intereses de sus asociados.

En la actualidad cuenta con sucursales en Quito, Latacunga, Riobamba, y su matriz en Ambato, posicionándose cada vez más rápido en el ámbito del cooperativismo.

Guayaquil constituye una de las ciudades más importantes en el ámbito del desarrollo económico nacional, pues según el último censo del INEC del año 2010 cuenta con una población de 2'482.041 habitantes., en su gran mayoría emigrantes de otras provincias cercanas; razón que ha motivado que la mayoría de los socios y no socios residentes en la Ciudad de Guayaquil propongan la apertura de una sucursal en dicha ciudad, dado lo complicado que resulta trasladarse a realizar sus trámites financieros a la Ciudad de Riobamba o en cualquiera de las agencias más cercanas.

Por lo expuesto anteriormente, se propone como alternativa de desarrollo socio-económico la implementación de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil, puesto que el crear una empresa financiera permitirá que las personas interesadas en participar como socios o inversionistas, logren incrementar su capital y alcancen la liquidez y solvencia económica esperada.

En la realización de este proyecto de investigación se consideró algunos estudios importantes como son: técnico, administrativo, legal y financiero; los mismos que permitieron plantear variables para mejorar los problemas existentes en esta ciudad. De igual forma también se analizaron los métodos cualitativos y cuantitativos; y a su vez se emplearon técnicas de investigación como: cuestionarios (encuestas o formularios), sondeos, entrevistas, que mediante el respectivo análisis determinó la viabilidad del presente proyecto de investigación.

El contexto de la presente investigación está distribuido en 4 capítulos, a saber: En el capítulo I se describe una breve reseña del porqué del proyecto, especificando los objetivos a alcanzar en el transcurso de su ejecución. En el capítulo II, se describe la fundamentación teórica donde se plantean los conceptos y definiciones. En el capítulo III, se describe la metodología donde se presentan las técnicas y métodos utilizados en el proceso de la investigación para la obtención de información, además se incluye el análisis de resultados, donde se evidencia la posibilidad de ejecución del proyecto. En el capítulo IV, se presenta el desarrollo de la propuesta, es decir el proyecto de implementación de una nueva Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

El Ecuador es considerado un país con grandes riquezas minerales y geográficas, más sin embargo existe una carencia de recursos financieros, tanto de la banca privada como a nivel estatal, que permitan impulsar el desarrollo de las actividades productivas generadoras de nuevas fuentes de trabajo que brinden riqueza y bienestar a los sectores que por sus condiciones económicas no pueden acceder a un crédito.

De acuerdo al estudio preliminar realizado, se ha establecido que un 40% de la población prefiere realizar un crédito en los bancos, el 29% se inclina por las cooperativas de ahorro y crédito, tan solo el 2% acude a las financieras, mientras que el 29 % restante pide dinero a los chulqueros o prestamistas, teniendo con ello que un gran porcentaje de la población no puede acceder a préstamos de la banca formal.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., en la actualidad no cuenta con una sucursal en la Ciudad de Guayaquil que pueda satisfacer las necesidades de los socios y emigrantes indígenas que viven y trabajan en esa ciudad, pues para realizar trámites, transacciones financieras o acceder a los servicios que la cooperativa ofrece, tienen que acudir a la Ciudad de Ambato, donde se encuentra la matriz de la cooperativa o a la sucursal en la Ciudad de Riobamba. Ante estas circunstancias se plantea la necesidad de crear una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil, entidad que se convierta a corto plazo en una alternativa de financiamiento para los segmentos poblacionales que actualmente están excluidos de la banca formal y que atienda un segmento de mercado que antes solo era exclusivo de la banca formal y de los prestamistas que ofrecen créditos a elevadas tasas de interés y a plazos nada convenientes.

1.1.1. Formulación del problema.

¿De qué manera la implementación de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil beneficiará a los habitantes de dicha urbe y muy particularmente a los emigrantes indígenas que viven y trabajan en sus distintos sectores productivos informales?

1.1.2. Delimitación del problema.

Objeto de Estudio: Realizar un estudio de factibilidad.

Campo de Acción: Proyecto para la implementación de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda.

Lugar: En la Ciudad de Guayaquil.

El presente estudio de factibilidad analiza con detalle y precisión el proyecto de inversión, con énfasis en el diseño comercial, técnico, económico y legal de una entidad financiera, más allá de aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de implementación de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

1.2. JUSTIFICACIÓN.

La presente investigación tiene como objetivo particular dar solución al problema de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., residentes en la Ciudad de Guayaquil, quienes muy a pesar de ser importantes entes generadores de trabajo y desarrollo no pueden acceder a los diferentes servicios financieros que ofrece la Cooperativa “Creceer Wiñari” Ltda., a la generalidad de sus socios, por no disponer de una sucursal en esa importante urbe porteña.

Bajo estas circunstancias, los directivos de la Cooperativa “Creceer Wiñari” Ltda., están muy interesados en impulsar el proyecto de implementación de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil, en procura de una mayor rentabilidad para la cooperativa, e indirectamente una buena

oportunidad para que los socios por ahora excluidos puedan acceder a todo los servicios que la cooperativa ofrece a nivel nacional.

Paralelamente, con el desarrollo de esta investigación ampliaremos nuestros conocimientos bajo una visión emprendedora, fortaleciendo nuestra autogestión (creatividad, iniciativa y capacidad de acción), que nos permitirá acrecentar nuestros conocimientos investigativos y descriptivos en la elaboración de un estudio de factibilidad, ampliando así nuestro vínculo con los distintos sectores de la sociedad, lo cual nos será de gran utilidad como futuros profesionales y muy particularmente en beneficio de los emigrantes indígenas que viven y trabajan en los distintos sectores productivos informales de la Ciudad de Guayaquil.

Asimismo, al desarrollar la presente investigación será una gran oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la vida académica, para dar soluciones prácticas y eficientes a problemas puntuales que aquejan el día a día de los socios de la Cooperativa “Crece Wiñari” Ltda., de la Ciudad de Guayaquil, porque a más de realizar el proyecto podemos realizar un análisis crítico detallado para la correcta ejecución del estudio de factibilidad.

Otra de las justificaciones radica en el hecho de que nosotros como estudiantes, al trabajar para el beneficio de los socios de la Cooperativa “Crece Wiñari” Ltda., de la Ciudad de Guayaquil, nos da un valor agregado, que según Lenin: “...una gota de experiencia vale más que el conocimiento de mil libros...”, donde llevar la teoría a la práctica es el deber de todos los estudiantes universitarios; además de la experiencia, lograremos “concienciar” sobre la realidad de los problemas cotidianos al momento de realizar una investigación, siendo este el caso de los problemas de la Ciudad de Guayaquil que forman parte de una cadena nacional, donde todos debemos trabajar en función de mejorar la calidad de vida local, regional y nacional.

Finalmente, la investigación que estamos realizando, a la par que servirá para el beneficio de la cooperativa así también nos servirá a nosotros como estudiantes universitarios, ya que se constituye en un prerrequisito para la obtención del título como Ingeniero en Finanzas.

1.3. OBJETIVOS.

1.3.1. Objetivo general.

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

1.3.2. Objetivos específicos.

- ✓ Determinar las características socio – económicas y financieras de la población económicamente activa de la Ciudad de Guayaquil, motivo del presente proyecto.
- ✓ Establecer los niveles de oferta y demanda de los servicios de intermediación financiera en la Ciudad de Guayaquil.
- ✓ Realizar el análisis jurídico para establecer la factibilidad de la propuesta.
- ✓ Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto.
- ✓ Determinar la rentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA COAC “CRECER WIÑARI” LTDA.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., fue creada por un grupo de jóvenes indígenas emprendedores y decididos de Pilahuin, que buscaban la innovación a través de prestación de servicios cooperativos e introducirse en el mundo de la competitividad.

Por iniciativa del Lic. Roberto Panchi, se logra constituir la Cooperativa “Creceer Wiñari” Ltda., el 28 de Mayo del 2008, mediante Acuerdo Ministerial 016-CPT-C-2008, signado con el número de orden 7251 del MIES Tungurahua, iniciando desde ese entonces las actividades que buscan apoyar a personas de escasos recursos económicos, y coadyuvando de esta forma al desarrollo y fomento a la productividad de los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., y de la comunidad en general.

2.1.1. Visión.

“Creceer Wiñari” será poseionado y reconocido por su participación en el Mercado de la economía popular y solidaria, a nivel local y regional convencidos en mejorar la calidad de vida de nuestros socios, generando confianza y rentabilidad, contando con el personal comprometido.

2.1.2. Misión.

“Creceer Wiñari” participa en la economía popular y solidaria con productos y servicios financieros que permiten combatir la pobreza del sector rural y urbano marginal, convertidos en estrategia del desarrollo personal y productivo.

2.1.3. Objetivos.

- Incrementar anualmente el volumen de crédito en un 20%.
- Incrementar anualmente el número de socios en un 20%.
- Incrementar anualmente el volumen de captaciones de capitales en el 20%.
- Implantar anualmente por lo menos 2 nuevos productos y/o servicios.
- Implantar anualmente por lo menos una sucursal o agencia.
- Mantener anualmente niveles de gastos operacionales no superiores al promedio del sistema cooperativo.
- Mantener anualmente niveles de cartera vencida no superiores al 2%.
- Lograr anualmente un nivel de satisfacción del socio y cliente externo de por lo menos el 80%.
- Lograr anualmente un nivel de satisfacción laboral de por lo menos el 70%.
- Implantar un programa de fortalecimiento institucional.
- Integrar en red a todas las oficinas de la Cooperativa mediante la incorporación de tecnología moderna.
- Formar parte de la red de cooperativas.
- Fortalecer la gestión de los Consejos de Administración y Vigilancia.
- Mantener y fortalecer el modelo de administración indígena de la Cooperativa.

2.2. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., ofrece a la comunidad los siguientes productos y servicios financieros:

2.2.1. Ahorro programado.

Su principal particularidad es trabajar directamente en el campo con la captación de recursos financieros en plazas, mercados y en empresas, con este producto asegurar el futuro, para tener disponibilidad justo en el momento más urgente: jubilación, pago de pensiones, educación, salud, matriculación vehicular, etc.

Además, pensando a futuro, la cooperativa busca inculcar la cultura del “Buen pago”; es decir, fomentar la cultura de Ahorro.

2.2.2. Cuenta mi cofrecito.

Producto de ahorro infantil, tiene como finalidad la captación de recursos financieros de manera colectiva para poder disminuir los costos operativos. La Cuenta Ahorro “Mi Cofrecito” se enfoca en niños estudiantes de nivel: primario y secundaria, menores de 17 años.

A través de la estructura de grupo, se estima un mayor impacto en los niños y jóvenes, ya que el pago de la tasa de interés por su ahorro es al 5% anual, a fin de incentivar el ahorro en la población infanto – juvenil con acreditación mensual.

2.2.3. Gana más.

La cuenta de ahorro “Gana Más” sirve para que el cliente pueda realizar las transacciones de depósitos, retiros y giros a nivel nacional sin costo de mantenimiento; segmento de ahorro con una tasa de interés anual del 4.5% con acreditación mensual.

2.2.4. Ahorro a la vista.

La cuenta “Ahorro a la vista” es un producto financiero con disponibilidad inmediata, la cual permite al socio realizar depósitos tanto en efectivo como en cheques en cualquier momento.

El saldo disponible en la cuenta no aplica como reciprocidad para créditos, en este caso, deben transferirse los saldos a la cuenta encaje y a patrimonio. La cuenta “Ahorro a la Vista” genera interés sobre los depósitos realizados en la misma, con acreditación mensual, con opción a crédito.

2.2.5. Plazo fijo.

La cuenta “Depósito a plazo Fijo” y/o retirable en días preestablecidos, es un producto financiero en el cual la inversión queda congelada hasta el plazo de vencimiento, estipulada en el respectivo pagaré. Es atractiva ya que genera rendimientos financieros sobre los depósitos realizados y sirve como reciprocidad o garantía líquida para obtener créditos sin necesidad de realizar ningún proceso crediticio, considerado como un crédito automático. Los intereses se calculan con relación al monto y plazo de la inversión y en función de la tasa referencial del Banco Central.

Cuadro N° 01
Intereses a plazo fijo

MONTO	TASA	INTERES
\$600 - \$1000	Tasa Referencial	6%
\$1001 - \$3000	Tasa Referencial	7%
\$3001 - \$8000	Tasa Referencial	8%
\$8001 - \$12000	Tasa Referencial	9%
\$12001 – en adelante	Tasa Referencial	10% negociable de acuerdo al plazo

Fuente: COAC “Crecer Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Autores

2.2.6. Créditos.

Tenemos el servicio que el cliente necesita, apoyando de esta forma al desarrollo y progreso de nuestra gente.

Cuadro N° 02
Tipos de crédito

TIPOS DE CRÉDITO	PLAZO	TASA DE INTERÉS	DETALLE
Micro Crédito	365 días	18.5%	Actividades micro empresariales, comercio y servicios.
Consumo	365 días	15.5%	Necesidades inmediatas del socio, nivelación del presupuesto familiar, estudios, viajes, compras, etc.
Créditos Estudiantiles	6 meses	12.5%	Exclusivamente en temporada de matrícula y compra de útiles escolares para inicio de año escolar (primaria, secundario, universitario).
Créditos Agrícolas	365 días	15.5%	Destinado al desarrollo agrícola o pecuario o para la adquisición de semillas, abonos y herramientas agrícolas.

Fuente: COAC “Crecer Wiñari” Ltda.
Elaborado por: **Autores**

2.3. SERVICIOS ADICIONALES QUE PRESTA LA COOPERATIVA.

- **Convenios con centros médicos y odontológicos.**

Cuenta con un servicio acorde a las necesidades de sus socios, brindando asistencia médica en odontología y medicina general, cuando lo requieran, para ellos y sus familias.

Matriz Ambato

Clínica Hambina Huasi

Cuenca 14-21 y Montalvo • Telf.: (593 3) 2829407 / 2828084 • Ambato – Ecuador

Clínica del Niño y la Familia

Latacunga 04-79 y Paccha, esquina. • Telf.: (593 3) 2812715 • Ambato - Ecuador,

Agencia Riobamba

Clínica Mushuc Causai (Nueva Vida)

Cdla. Los Olivos, 10 de la Madrid Mz. L, N° 8 • Tel: (032) 946620 / 601129 •

Riobamba – Ecuador

- Próximamente venta de SOAT en cada Agencia.

2.4. UBICACIÓN DE LA COOPERATIVA.

- **Matriz COAC “Crece Wiñari” Ltda., Ambato – Tungurahua**

Maldonado 1125 entre la Av. Cevallos y Primera Imprenta

- **Agencia Latacunga**

Antonio Clavijo y Juan Abel Echeverría

- **Agencia Riobamba**

Olmedo y Lavalle (esquina)

- **Agencia Quito**

Av. Maldonado S48G-319 junto a la entrada de la Ciudadela NUEVA AURORA

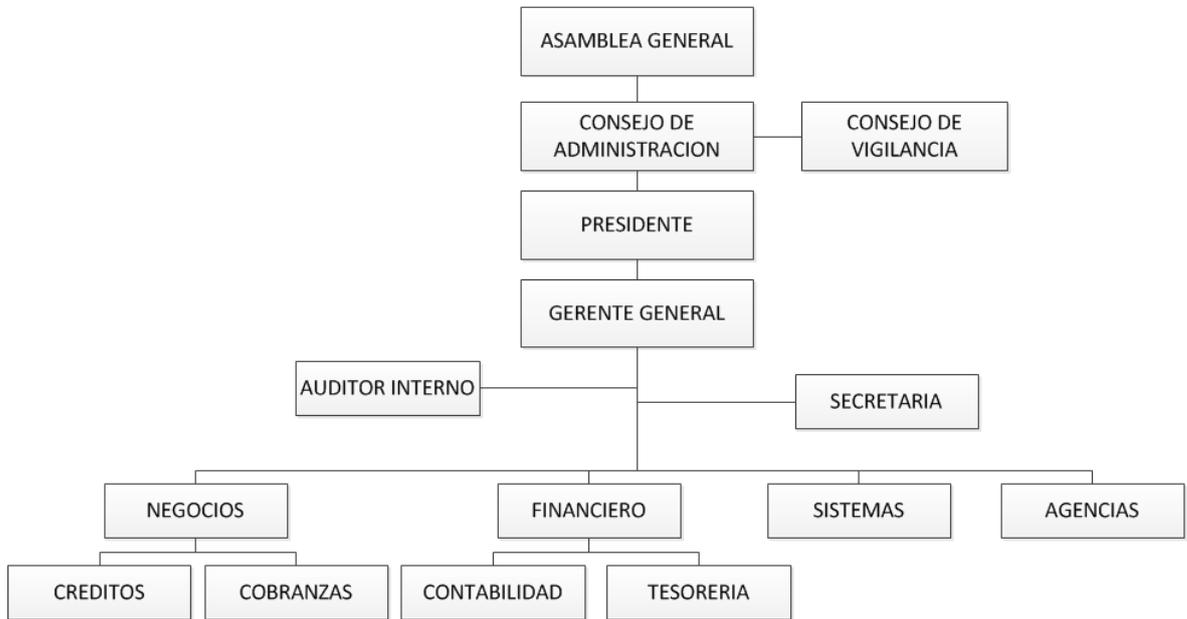
2.5. ESTRUCTURA Y ORGANIZACIÓN.

2.5.1. El organigrama estructural.

Al ser definida como la representación gráfica de la estructura organizativa de cualquier entidad u organismo, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., presenta la siguiente organigrama estructural.

Figura N° 01

Organigrama estructural COAC “Creceer Wiñari” Ltda.



Fuente: COAC “Creceer Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Autores.

2.5.2. Administración de la cooperativa.

Toda empresa para poder desarrollar bien sus actividades y lograr los fines que persigue, debe organizar sus recursos humanos y materiales bajo dos aspectos:

1. **En forma adecuada:** es decir, organizarlas de modo que cada uno de estos recursos cumpla una función y contribuya a lograr el objetivo que se persigue.
2. **Bajo una dirección:** que se encargue de planificar y coordinar las diferentes actividades que se desarrollan en la empresa.

Bajo estas premisas, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Creceer Wiñari” Ltda., organiza sus recursos en forma colectiva con la participación de todos los socios en igualdad de derechos y obligaciones. Todas las actividades que se desarrollan en ella, son dirigidas, coordinadas y controladas por los socios a través de organismos y cargos que tienen funciones específicas. Por esta razón, podemos asegurar que la administración de la Cooperativa es *democrática*.

2.5.3. Organismos de dirección y administración.

Los organismos de Dirección que conforman la estructura básica de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., son:

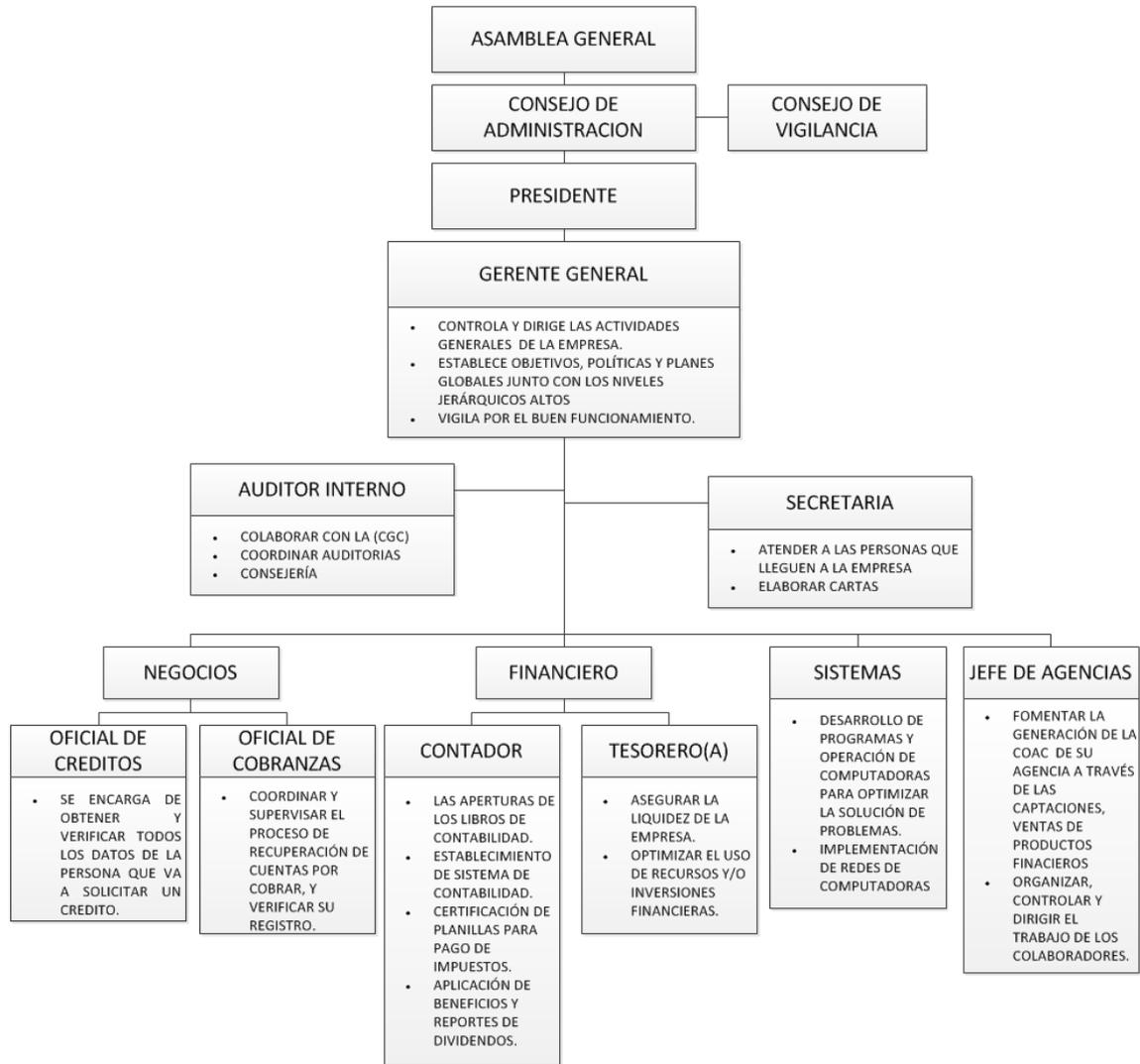
- La Asamblea General de Socios.
- El Concejo de Administración.
- La Junta de Vigilancia y el Fiscal.
- El Comité de Educación.
- El Comité de Trabajo y otros Comités Especiales.

Entre los principales cargos de Administración que conforman la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., tenemos los siguientes:

- Gerencia.
- Secretaría.
- Contador.
- Tesorería.
- Otros cargos.

2.5.4. Principales funciones a nivel institucional.

Figura N° 02
Organigrama funcional COAC “Crecer Wiñari” Ltda.



Fuente: COAC “Crecer Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Autores

La función común y principal es la de crear condiciones necesarias para que la Cooperativa pueda funcionar en forma adecuada, desarrollarse y cumplir con sus objetivos económicos y sociales.

Para lograr una adecuada administración se deben cumplir con los siguientes actos administrativos:

Planificar:

Disponer por anticipado y con base en los recursos disponibles, *que, cómo y cuánto* producir o prestar en bienes y servicios. En otras palabras planificar es mirar hacia el futuro y elaborar un programa o plan de acción.

Organizar:

Es decir; determinar la función de cada uno de los organismos y cargos y establecer las relaciones que deben existir entre ellos, de tal manera que todos contribuyan a lograr el objetivo que se busca.

Dirigir:

Es lograr que el plan de trabajo se cumpla, es decir que todos los socios realicen las actividades establecidas en dicho plan.

Controlar:

Es velar porque todo se haga conforme a las normas establecidas y a los planes aprobados por todos los socios.

Evaluar:

Es determinar si se están obteniendo o no los resultados esperados, estableciendo las causas.

2.6. ANÁLISIS FODA DE LA COAC “CRECER WIÑARI” LTDA.

Realizado un análisis de la Matriz FODA que caracteriza a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., se pudo determinar las siguientes fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:

2.6.1. Fortalezas.

- Personal motivado para el desarrollo de las actividades de la cooperativa.
- El software financiero y las redes informáticas permiten controlar de forma efectiva los movimientos financieros.
- Cartera de crédito diversificada.
- Índices de liquidez adecuados que permiten solucionar obligaciones de corto plazo.
- Crecimiento consistente de su cartera de clientes.
- Personal especializado en micro finanzas y cooperativismo.
- El direccionamiento y comunicación en todas las áreas de la cooperativa se facilita por su reducido tamaño.
- Poder de liderazgo a nivel de los directivos.
- La cartera vencida está dentro de los parámetros normales.

2.6.2. Debilidades.

- Falta de una planificación financiera y presupuestaria para cada área.
- Falta de la Unidad de Marketing con personal especializado en el tema.
- Falta de un plan de Marketing.
- Falta de una base de datos efectiva para comparar su participación en el mercado.
- No se ha estructurado el manual de funciones y responsabilidades.
- Altos costos operativos, dado su reducido tamaño.
- Ausencia de una matriz de riesgo operativo.
- No se cuenta con un plan estratégico en donde se determinen objetivos, proyectos y estrategias.
- Falta de un subsistema de Administración de Recursos Humanos.
- Falta de un programa de capacitación del personal.

2.6.3. Oportunidades.

- Se puede conseguir financiamiento en el exterior a una tasa más baja.
- Tasas de interés atractivas impulsan la captación de recursos monetarios.
- Existencia de servicios – clientes hacia las COAC.
- Nuevos segmentos de mercado para las COACS
- Capacidad de los clientes para realizar transacciones dentro de las COACS
- Crecimiento del sector microempresarial a nivel nacional.
- Fomento por parte del Gobierno al sector de la Economía Popular y Solidaria

2.6.4. Amenazas.

- Decrecimiento de la economía genera menor liquidez, capacidad de compra y de ahorro.
- Creciente control por parte del gobierno sobre costos y tasas de interés en los servicios financieros tiende a reducir el margen de las COAC y por tanto su competitividad.
- Incertidumbre producida por inestabilidad política genera menor inversión.
- No existe una regulación única para las cooperativas de ahorro y crédito que promueva su desarrollo.
- Cambios y contradicciones en los requisitos para estar regulada por la SBS.
- La baja captación de las remesas disminuye la liquidez de la economía.
- Incremento del riesgo país genera menor inversión y menor capacidad de ahorro.
- Socios inactivos prefieran a la competencia.
- El poder de la competencia en el sector financiero es muy fuerte, especialmente por parte de los bancos y COAC supeditadas a la SBS.

2.7. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.

2.7.1. Estudio de factibilidad.

SANTOS Tania (2008, pág. #5), señala: “En el estudio de factibilidad se analiza con detalle y precisión un proyecto de inversión en el cual se muestra el diseño comercial, técnico, económico y legal de una empresa. En este estudio se definen aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha.

CÓRDOBA P. Marcial (2006, Pág. #16), señala: “Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, el grado de preparación de la información y su confiabilidad, depende también de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que requieran ser considerados”.

Se puede establecer que el presente estudio de factibilidad permite tomar la decisión, respecto a lo que es la ejecución del proyecto. Sirve a quienes promueven el proyecto, y favorece a la COAC “Crecer Wiñari” Ltda., y a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

Este estudio prácticamente se basa en desarrollar análisis profundos de diferentes alternativas propuestas como son: la factibilidad técnica, económica y administrativa de cada alternativa del proyecto”.

2.7.2. Estudio de mercado.

CÓRDOBA P. Marcial (2006, Pág. #22), manifiesta que el estudio de mercado “Permite conocer la situación que existe entre la oferta y la demanda y los precios de un determinado bien, para saber si existe demanda potencial que pueda ser cubierta mediante un aumento de los bienes ofrecidos”. También el estudio de mercado es el primer punto y el más importante a considerar en la elaboración del informe de un proyecto. Pues

demuestra la existencia y necesidad de los consumidores por el bien que se pretende fabricar y vender, para establecer la presencia de la demanda, así como la forma para suministrar el producto a los consumidores.

Este estudio de mercado también estimará la demanda, la participación de mercado que tendrá la creación de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

BACA U. Gabriel (1996, Pág. #45), determina que el mercado de un bien o servicio, significa establecer los elementos básicos:

- Tipo y tamaño del mercado
- Índice de crecimiento, o tendencia
- Gustos y preferencias del consumidor
- Oferta actual y tendencia.
- Costos y precios
- Reacción de competidores
- Nuevos competidores
- Pronósticos sobre el comportamiento futuro
- Consumo
- Producción
- Precios
- Comercialización

Por lo anterior, podemos inferir que el estudio de mercado es el primer punto y el más importante a considerar en la elaboración de un proyecto. Pues demuestra la existencia y necesidad, la cual la cooperativa se va a dirigir como son: los comerciantes formales e informales, microempresarios, emprendedores, entre otras personas que demandan servicios financieros diarios en sus operaciones de negocios; puestos que estos se convertirán en clientes potenciales de esta institución. En la presente investigación se tomó en cuenta principalmente a estos sectores dedicados a la actividad comercial; ya que estos serán la fuente de ingreso diario para la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda.”.

2.7.3. Estudio técnico.

BACA U. Gabriel (1996, Pág. #79) Estudio Técnico; Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, etc., que son necesarios para efectuar las actividades o procesos que requiere el proyecto. Generalmente nos referimos a elementos tangibles (medibles). También consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. Este incluye: tamaño del proyecto, localización. Enfoque económico social de evaluación de proyectos de inversión.

A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero.

Este estudio tiene por objeto proveer información para cualificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a esta área. Su propósito es determinar las condiciones técnicas como: (materias primas, energía, mano de obra, entre otras.); igualmente se incluyen los aspectos del tamaño, localización e ingeniería; ya que analiza las diferentes alternativas de un proyecto para producir el bien que se desea.

En particular, los objetivos del estudio técnico para el presente proyecto son los siguientes:

- Determinar la localización más adecuada en base a factores que condicionen su mejor ubicación.
- Enunciar las características con que cuenta la zona de influencia donde se ubicará el proyecto.
- Definir el tamaño y capacidad del proyecto.
- Mostrar la distribución y diseño de las instalaciones.
- Especificar el presupuesto de inversión, dentro del cual queden comprendidos los recursos materiales, humanos y financieros necesarios para su operación.

Por lo anterior, se puede concluir que “El estudio técnico como los demás análisis son importantes, ya que cada uno de los estudios requieren un complemento esencial de ellos,

en sí, el estudio técnico se basa en lo que es el estudio de mercado en lo primordial, ya que nos indica condiciones técnicas como: (materias primas, energía, mano de obra, entre otras.); igualmente se incluyen los aspectos del tamaño, localización e ingeniería; ya que analiza las diferentes alternativas de un proyecto para producir el bien que se desea”.

2.7.4. Estudio financiero.

CÓRDOBA P. Marcial, (2006), manifiesta que en el estudio financiero “El inversionista realizará asignaciones importantes de recursos al proyecto, solo si espera en un futuro recuperar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la esperanza de obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión y el riesgo que se corra”. La utilidad puede definirse como el resultado de la productividad de la inversión del capital y esta debe darse de acuerdo con los resultados de las operaciones del negocio y a las expectativas de los inversionistas. Pág. #78

El estudio financiero tiene como finalidad demostrar que existen recursos suficientes para llevar a cabo el proyecto de inversión, así como de un beneficio en otras palabras, que el costo del capital invertido será menor al rendimiento que dicho capital obtendrá en el horizonte económico (periodo de tiempo del que se considera que los efectos de la inversión serán significativos, si es o no rentable y sí siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio.

Además se debe demostrar que el proyecto es factible económicamente, lo que significa que la inversión que se está realizando es justificada por la ganancia.

Aquí es necesario trabajar con un esquema que contemple los costos y las ventas.

a) Costos: Debe presentarse la estructura de los costos contemplando costos fijos y variables.

b) Ventas: En este punto el precio del producto o servicio es fundamental, ya que determina el volumen de ventas, por lo que debe explicarse brevemente cómo se ha definido éste. Debe mostrarse también estimaciones de ventas (unidades y en dinero) para

un periodo de al menos 1 año, justificando cómo se han calculado (a través de investigaciones de mercado, estadísticas anteriores).

Este estudio financiero tiene por objeto determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesario para la ejecución del proyecto, es decir nos indica si tenemos los recursos suficientes para llevar a cabo la creación de la sucursal, en base a los costos totales de operación de proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los periodos de vida útil”.

2.7.5. Evaluación económica.

CÓRDOBA P. Marcial (2006, Pág. #132), Esta parte se propone describir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y son comparados con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra m aplicación práctica.

Esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implantación del proyecto. Normalmente no se encuentran problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se empleara en la creación de la sucursal; por tanto, la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica. Ahí radica su importancia. Por eso, los métodos y los conceptos aplicados deben ser claros y convincentes para el inversionista.”

2.7.6. Estudio legal y administrativo.

BACA U. Gabriel (1996) advierte que el estudio legal y administrativo representa uno de los aspectos más importantes dentro de un proyecto, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores. Para hacer el estudio se debe empezar por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades; dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos

acompañado de cifras, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios. Pág. #115

El presente estudio deberá sustentarse en las disposiciones legales y reglamentarias vigentes aplicables por el estado ya que tanto lo legal y lo administrativo representa uno de los aspectos más importantes dentro del proyecto, especialmente cuando vamos a crear una sucursal de dicha Cooperativa. Una administración eficiente hace más probable que los beneficios netos obtenidos sean iguales o mayores a los estimados en el proyecto”.

2.8. SECTOR COOPERATIVO.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Reg. 2011, Título II, Capítulo I, Sección III, Artículo 21), refiriéndose al Sector Cooperativismo, señala: “Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo”.

2.8.1. Clases de cooperativas.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Reg. 2011, Título II, Capítulo I, Sección III, Artículo 21), sobre las clases de cooperativas advierte: “Las cooperativas, según la actividad principal que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios.

En cada uno de estos grupos se podrán organizar diferentes clases de cooperativas, de conformidad con la clasificación y disposiciones que se establezcan en el Reglamento de esta Ley”.

2.8.2. Sector financiero popular y solidario.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Reg. 2011, Título III, Capítulo I, Artículo 78), respecto del sector financiero, popular y solidario, señala: “Para efectos de la presente Ley, integran el Sector Financiero Popular y Solidario las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro”.

2.8.2.1. Cooperativas de ahorro y crédito.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Reg. 2011, Título III, Capítulo I, Sección I, Artículo 81), sobre las Cooperativas de Ahorro y Crédito, manifiesta: “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 sus 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”.

2.8.2.2. Constitución de la COAC.

Según la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Reg. 2011, Título III, Capítulo I, Sección I), establece para la constitución de las COAC los siguientes requisitos:

Art. 82.- Requisitos para su constitución.-Para constituir una cooperativa de ahorro y crédito, se requerirá contar con un estudio de factibilidad y los demás requisitos establecidos en el Reglamento de la presente Ley.

Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (Reg. 2012, Título II, Capítulo I, Sección I).

Art. 2.- Asamblea Constitutiva.- Para constituir una de las organizaciones sujetas a la ley, se realizará una asamblea constitutiva con las personas interesadas, quienes, en forma expresa, manifestarán su deseo de conformar la organización y elegirán un Directorio provisional integrado por un Presidente, un Secretario y un Tesorero, que se encargarán de

gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica ante la Superintendencia.

Art. 3.- Acta constitutiva.- El acta de la asamblea constitutiva a que se refiere el artículo anterior, contendrá lo siguiente:

1. Lugar y fecha de constitución;
2. Expresión libre y voluntaria de constituir la organización;
3. Denominación, domicilio y duración;
4. Objeto social;
5. Monto del fondo o capital social inicial;
6. Nombres, apellidos, nacionalidad, número de cédula de identidad de los fundadores;
7. Nómina de la Directiva provisional; y,
8. Firma de los integrantes fundadores o sus apoderados.

Art. 7.- Requisitos cooperativas.- Las cooperativas a través de su Presidente provisional, además de los requisitos exigidos a las asociaciones presentarán los siguientes documentos:

1. Estudio técnico, económico y financiero que demuestre la viabilidad de constitución de la cooperativa y plan de trabajo.
2. Declaración simple efectuada y firmada por los socios de no encontrarse incurso en impedimento para pertenecer a la cooperativa.

Además deberán cumplir con los siguientes mínimos de socios y capital.

4. Para la constitución de cooperativas de ahorro y crédito, además de los requisitos señalados en el presente reglamento, se requerirá un mínimo de 50 socios y un capital social inicial, equivalente a doscientos salarios básicos Unificados.

2.8.2.3. Productos y servicios financieros que ofrecen.

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito son entidades que vienen generando operaciones innovadoras y tradicionales que han involucrado a muchos beneficiarios alrededor de todo

el país, situación que ha forjado un movimiento económico alto como posteriormente se dará a conocer.

Existen muchos servicios que además de innovadores han permitido que la gente que no puede acceder a servicios bancarios por ciertos requisitos de difícil acceso pueda mejorar sus condiciones de vida a través de préstamos y otros servicios que se menciona a continuación.

Ley orgánica EPS (Reg. 2011, Título III, Capítulo I, Sección I).

Art. 83.- Actividades financieras.- Las cooperativas de ahorro y crédito, previa autorización de la Superintendencia, podrán realizar las siguientes actividades:

- a) Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizada;
- b) Otorgar préstamos a sus socios;
- c) Conceder sobregiros ocasionales;
- d) Efectuar servicios de caja y tesorería;
- e) Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras;
- f) Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;
- g) Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito;
- h) Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como por 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;
- i) Recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior;
- j) Emitir obligaciones con respaldo en sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que en este último caso, se originen en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras;
- k) Negociar títulos cambiarios o facturas que representen obligación de pago creados por ventas a crédito y anticipos de fondos con respaldo de los documentos referidos;

- l) 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;
- m) Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales; y,
- n) Cualquier otra actividad financiera autorizada expresamente por la Superintendencia.

Las cooperativas de ahorro y crédito podrán realizar las operaciones detalladas en este artículo, de acuerdo al segmento al que pertenezcan, de conformidad a lo que establezca el Reglamento de esta Ley.

2.8.2.4. De las agencias y sucursales.

Art. 89.- Agencias y sucursales.- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito para el ejercicio de sus actividades, podrán abrir sucursales, agencias u oficinas en el territorio nacional previa la autorización de la Superintendencia. Para la apertura de nuevas sucursales, agencias u oficinas se requerirá de un estudio de factibilidad que incluya un análisis de impacto económico geográfico con relación a otras existentes previamente, con la finalidad de salvaguardar las instituciones locales.

Los créditos en las sucursales, agencias u oficinas, serán otorgados preferentemente a los socios de éstas sucursales, agencias u oficinas.

2.8.2.5. Segmentación de las COAC.

Art. 101.- Segmentación.- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito serán ubicadas en segmentos, con el propósito de generar políticas y regulaciones de forma específica y diferenciada atendiendo a sus características particulares, de acuerdo con criterios tales como:

- a) Participación en el sector;
- b) Volumen de operaciones que desarrollen;
- c) Número de socios;

- d) Número y ubicación geográfica de oficinas operativas a nivel local, cantonal, provincial, regional o nacional;
- e) Monto de activos;
- f) Patrimonio; y,
- g) Productos y servicios financieros. (VER ANEXOS)

2.8.2.6. De la organización interna.

Art. 93.- Ingreso de socios.- Los consejos de administración de las cooperativas ubicadas en los segmentos dos, tres y cuatro, podrán delegar la facultad de aceptar socios a la gerencia o administradores de las oficinas operativas.

Art. 94.- Requisitos para ser designado vocal de los consejos.- Además de los requisitos contemplados en el estatuto social, en las cooperativas de los segmentos tres y cuatro, al menos dos de los vocales principales de los consejos y sus respectivos suplentes, deberán tener título profesional de tercer nivel, según las definiciones de la ley que regule la educación superior, en profesiones relacionadas con administración de empresas, economía, finanzas, contabilidad, auditoría o jurisprudencia, debiendo las cooperativas, establecer en el reglamento de elecciones, mecanismos que aseguren la participación de socios con el perfil requerido.

La Superintendencia registrará a los vocales de los consejos de las cooperativas de todos los segmentos; y, además, calificará a los vocales en los segmentos tres y cuatro.

Art. 95.- Requisitos para gerentes.- Para ser designado Gerente de una cooperativa del segmento uno, el postulante deberá cumplir los requisitos señalados en el estatuto social. Para el segmento dos el postulante, deberá acreditar conocimientos y experiencia de, al menos, dos años en economía social y solidaria y finanzas solidarias. Para ser designado Gerente de una cooperativa de los segmentos tres y cuatro, el postulante, deberá acreditar título profesional de, al menos, tercer nivel en administración, economía, finanzas, o ciencias afines, de conformidad con la ley que regule la educación superior o experiencia mínima de cuatro años como administrador, responsable de áreas de negocios, financieros

o de administración de riesgos, en Cooperativas de Ahorro y Crédito u otras instituciones de la economía social y solidaria y finanzas solidarias.

2.9. HIPÓTESIS.

2.9.1. Hipótesis general.

La creación de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari Ltda.” ofrece una alternativa de financiamiento para los habitantes de la Ciudad de Guayaquil permitiendo su crecimiento y desarrollo económico y fomentando una adecuada cultura crediticia y de ahorro.

2.9.2. Hipótesis específica.

- ✚ Un análisis económico y financiero preciso permite conocer datos reales de la situación económica y financiera activa de la población de la Ciudad de Guayaquil.
- ✚ La correcta investigación de un estudio técnico de mercado, garantiza la elaboración de un buen diseño del tamaño y localización del proyecto.
- ✚ A mayor análisis de los indicadores financieros, menor será el riesgo de viabilidad del proyecto.

2.10. VARIABLES.

2.10.1. Variables dependientes.

Realizar un estudio de factibilidad

2.10.2. Variables independientes.

- ✓ Determinar las características socio-económicas y financieras de la población económicamente activa de la Ciudad de Guayaquil donde se pretende establecer el proyecto.

- ✓ Establecer los niveles de oferta y demanda de los servicios de intermediación financiera de los productos complementarios.
- ✓ Realizar el análisis jurídico para establecer la factibilidad de la propuesta.
- ✓ Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto.
- ✓ Determinar la rentabilidad del proyecto.

2.10.3. Operacionalización de variables.

Cuadro N° 03
Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICION	INDICADORES	TECNICAS	INTRUMENTO
<p><u>DEPENDIENTE</u></p> <p>Estudio de factibilidad.</p>	<p>Factibilidad</p> <p>Consiste en perfeccionar la alternativa que presenta mayor rentabilidad económica y social reduciendo rango de incertidumbre a límites aceptables mediante la realización de todos los estudios que sean necesarios.</p> <p>Socio-económico:</p> <p>La socio economía</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad • Rentabilidad • Ingresos • Evolución económica y financiera • Índices financieros • Evaluación ambiental 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Entrevistas - Observación -Bibliografía - Internet - Archivos - Monografías 	<ul style="list-style-type: none"> -Boletines financieros -Reportes -Cuestionarios -Investigaciones por terceros -Estudios anteriores - Censos

<p><u>INDEPENDIENTE</u></p> <p>Características socio económicas y financieras de la población económicamente activa en la ciudad de Guayaquil.</p>	<p>establece los niveles de interacción entre ambos factores: los sociales y los económicos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel de educación - Nivel de ingresos promedio - Clases sociales - Edad 	<ul style="list-style-type: none"> -Bibliográfica - Encuestas - Entrevistas 	<ul style="list-style-type: none"> - Publicaciones Actuales - Cuestionarios
	<p>Financiera: Vamos a presentar un conocimiento acerca de la ocupación financiera y la finalidad de la función financiera, creando una breve perspectiva efectiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Actividad comercial - Inversiones 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Observación - Entrevistas 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionarios

Establecer los niveles de oferta y demanda de los servicios de intermediación financiera de los productos complementarios.	Oferta: Se define la oferta como aquella cantidad de servicios que la cooperativa está dispuesto a ofrecer en el mercado.	- Servicios Financieros - Créditos	Bibliográfica	- Boletines - Informativos
	Demanda: Se define como la cantidad y calidad de servicios que pueden ser adquiridos en el mercado.	- Variedad de créditos - Calidad servicio	- Bibliográfica - Observación	Boletines Informativos
Análisis jurídico para establecer la factibilidad de la propuesta.	Determinar los procedimientos y requisitos para constituir una sucursal de una empresa ya establecida.	- Requisitos - Institutos gubernamentales	- Verificación Física	- Formularios - Documentos de la institución

Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto.	Modelo: El modelo más básico es una imagen de como creemos que funcionara la sucursal.	Infraestructura	Investigación	Diseños y Planos anteriores
		Ubicación geográfica	Observación Científica	- La ficha de observación - El diario de campo - Los mapas - La cámara - La filmadora
	Tamaño: Con el tamaño nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año.	- Personal - Organigrama	- Selección del personal - Entrevista - Investigación	- Curriculum vitae
Determinar la Rentabilidad	La rentabilidad: es la	- Liquidez	Verificación escrita	Análisis estados

del proyecto	capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio.	- Solvencia		financieros

Fuente: Autores

Elaborado por: Autores

CAPITULO III

3. MARCO METODOLOGICO

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.

Todo problema de investigación se da dentro de un conjunto de proposiciones más o menos relacionadas entre sí que definen el término, establecen referencia con otros sucesos, recogen conocimientos obtenidos por otras investigaciones, proponen hipótesis, etc.

Para la recopilación de información primero se aplicó una muestra del total de la población objetivo, a través de la cual podemos hacer un análisis de cómo se comportan los posibles usuarios y que servicios vamos a brindar, esta muestra debe ser representativa del total de la población.

En cuanto a los métodos de investigación como su concepto lo dice, son el camino hacia el conocimiento, de ahí que se utilizan los métodos: Inductivo, Deductivo, analítico y de síntesis.

En el presente estudio utilizamos la investigación de campo mediante la aplicación de encuestas y entrevistas con los futuros socios de la cooperativa, en los cuales mediante preguntas analizamos algunos aspectos que los usuarios no están satisfechos con los servicios que prestan nuestros competidores.

3.2. TIPOS DE INVESTIGACION.

De acuerdo a las características del problema de la investigación, se consideró un estudio de carácter Descriptivo y Explicativo donde se realizó la factibilidad del proyecto planteado.

3.2.1. Estudio descriptivo.

Se describió la realidad del hecho, partiendo de un estudio que identifico a los posibles socios y el mercado que se desea atraer, tratando de conocer si este proyecto es viable o no.

3.2.2. Estudio explicativo.

Se logró encontrar las causas y posibles soluciones a la problemática existente en el estudio de factibilidad del presente proyecto.

3.2.3. Estudio campo.

El estudio se realizó directamente en los principales mercados de la Ciudad de Guayaquil, encuestado específicamente a personas emigrantes indígenas y a las personas de clase media y baja de la ciudad.

3.3. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

En el presente estudio se utilizaron los métodos: Inductivo, deductivo, analítico y sintético.

3.3.1. Método inductivo.

En la presente investigación partimos de hechos y fenómenos particulares ocurridos en el área financiera, lo cual nos permite analizar el presente y proyectarnos hacia el futuro a fin de implementar una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

3.3.2. Método deductivo.

Asimismo en la presente investigación se utilizó el método deductivo partiendo de lo general a lo particular, permitiéndonos estudiar a las cooperativas de manera general para luego extrapolar a situaciones muy particulares de la Cooperativa “Crecer Wiñari” Ltda., lo que nos ayudará para la correcta elaboración del proyecto.

3.3.3. Método cualitativo.

Mediante este método hubo un acercamiento más profundo para conocer la realidad de las familias del sector, sus necesidades y se tuvo una idea clara cómo está caracterizada la condición socio-económica de la población de la Ciudad de Guayaquil y su entorno.

3.3.4. Método cuantitativo.

Con la cuantificación de toda la información obtenida se conoce el grado de aceptación o no de esta nueva entidad financiera en el sector.

En el presente proyecto de inversión fue imprescindible la utilización de la metodología científica, con la aplicación específica de cada uno de los métodos antes expuestos, ya que recolectamos datos estadísticos que tabulados y analizados nos permiten conocer la aceptación o no de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

3.4. FUENTES Y TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

En el presente proyecto de inversión se aplicó las técnicas primarias de recolección de información, basado en encuestas, entrevistas y observaciones; técnicas que fueron de utilidad para la recolección de toda la información que permitió estructurar un correcto

estudio de mercado para determinar el grado de aceptación o no de la creación de una nueva Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

3.4.1. Fuentes primarias.

Las fuentes primarias utilizadas en el presente proyecto fueron las siguientes:

3.4.1.1. Encuesta.

Esta técnica se aplicó a un determinado número de personas de la Ciudad Guayaquil, con una serie de preguntas que las personas encuestadas nos respondieron.

3.4.1.2. Entrevista.

A diferencia de la encuesta la entrevista nos permitió conocer más a profundo las opiniones de las personas, con la entrevista determinamos cuales son los productos o tipo de servicios financieros que la cooperativa deberá brindar a la población de Guayaquil.

3.4.1.3. Observación

Mediante la observación determinamos cual es sector más estratégico para la ubicación de la nueva sucursal de la Cooperativa en la Ciudad de Guayaquil.

3.4.2. Fuentes secundarias.

Además para obtener la información y redactar los capítulos de la tesis se utilizaron las fuentes secundarias resumidas en libros, investigaciones, revistas especializadas, archivos, periódicos y el mismo Internet.

3.4.2.1. Libros.

Mediante los libros realizamos un estudio pormenorizado del contenido de aquellos que guarden relación directa y entendible con el proyecto.

3.4.2.2. Archivos.

Esta fuente nos brindó información de la propia cooperativa y de su entorno financiero.

3.4.2.3. Boletines financieros.

No permitió conocer la oferta y demanda del sector financiero.

3.4.2.4. Monografías.

No permitieron ampliar el conocimiento y la información requerida para la elaboración del presente proyecto.

3.4.2.5. Internet.

Con este medio pudimos recabar mucha información, como por ejemplo: la población en general de Guayaquil, actividad económica de la población, informaciones bancarias publicadas por internet, etc.

3.5. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.

3.5.1. Técnicas estadísticas.

Una de las técnicas utilizadas en esta investigación de Mercado fue la muestra del total de la población investigada, y para ello se aplicaron las técnicas estadísticas especialmente las medidas de tendencia central, en la misma podemos hacer análisis de cómo se comportan los posibles usuarios, qué servicios vamos a brindar y qué productos vamos ofrecer; esta muestra fue representativa del total de la población.

3.5.1.1. Población y muestra.

Cuadro N° 04
Población de la Ciudad de Guayaquil

Censos	Población		
	Hombres	Mujeres	Total
1990	768.740	801.656	1.570.396
2001	999.191	1.040.598	2.039.789
2010	1.158.221	1.192.694	2.350.915
2012	1.232.591	1.252.450	2.482.041

Fuente: INEC 2010 y su proyecciones 2012

Elaborado por: Autores

Según el último censo del INEC del año 2010 y sus proyecciones actuales, existen 2'482.041 habitantes, de los cuales se investigó la Población Económicamente Activa (PEA) de Guayaquil que alcanzó 993.404 personas (618.587 hombres y 374.817 mujeres) en edades comprendidas entre los 20 y 60 años, de las cuales el 1.37% son indígenas emigrantes que laboran formal e informalmente en esta ciudad, sector de la población que posiblemente también será parte de nuestra COAC.

3.5.1.2. Cálculo del tamaño de la muestra.

A fin de facilitar el estudio, para esta investigación se utilizó el muestreo probabilístico para dar mayor grado de confiabilidad en el estudio, siendo el universo de estudio la población económicamente activa de Guayaquil, 993.404 hbts., con un margen de error del 5%.

Datos:

N = Tamaño de la población	993.404
k = Nivel de confianza, 95%	1,96
p = Probabilidad de éxito, o proporción esperada	0,50
q = Probabilidad de fracaso sino se conoce se supondrá que p=q=0.5 (0.50)	0,50
e = Precisión (Error máximo admisible en términos de proporción 5%)	0,05
n = Tamaño de la muestra	?

A continuación se aplicó la siguiente fórmula para el cálculo de la muestra, tomando en consideración los datos ya especificados en el cuadro anterior.

$$n = \frac{k^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(e^2 \cdot (N-1)) + k^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(993.404)}{(0.05^2 (993.404 - 1)) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{993.404}{2484,47}$$

$$n = 384,01$$

n = 384

De lo anterior, se estableció que para el presente estudio se debieron aplicar 384 encuestas a habitantes de la zona centro de la Ciudad de Guayaquil, distribuidos en las siguientes parroquias:

Cuadro N° 05
Distribución de la muestra

N°	PARROQUIAS	Porcentajes %	# Encuestas
1	Rocafuerte	18%	69
2	Ayacucho	17%	66
3	Pedro Carbo	16%	61
4	Bolívar	16%	61
5	Tarqui	17%	66
6	García Moreno	16%	61
TOTAL		100,00%	384

Fuente: Estudio de campo

Elaborado: Los Autores

Lugar: Ciudad de Guayaquil

Fecha: 13, 14 y 15 de Mayo del 2013

Medio y materiales utilizados: Entrega personal de un cuestionario de 12 preguntas

3.6. PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Una vez realizada las encuestas se procedió a la presentación de los resultados de la investigación de la siguiente manera:

3.6.1. Presentación tabular.

Esta presentación lo realizamos porque los datos estadísticos son presentados a través de un conjunto de filas y de columnas que responden a un ordenamiento lógico.

3.6.2. Presentación gráfica.

De acuerdo al tipo de variable representada, las gráficas utilizadas son las siguientes:

- Gráficas circulares

3.6.3. Tabulación de la encuesta.

1.- Determinación de géneros.

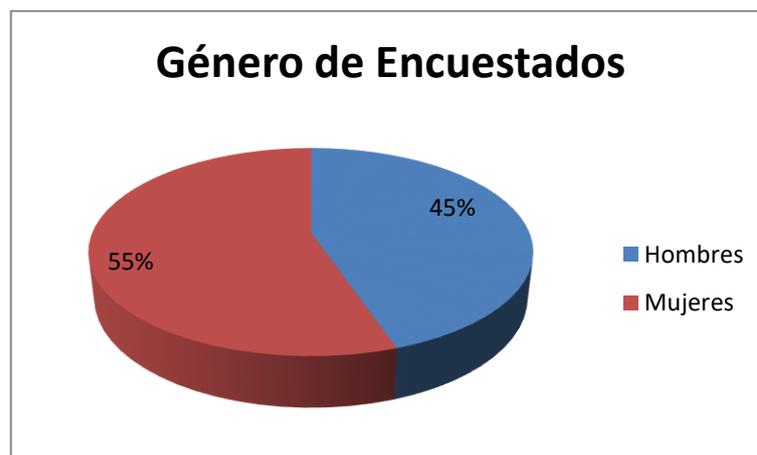
Cuadro N° 06
Determinación de géneros

GENERO		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Hombres	172	45%
Mujeres	212	55%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autor

Gráfico N° 01
Género de encuestados



Fuente: Cuadro N° 06

Elaborado por: Autores

Análisis.-

Los resultados arrojados acerca del género del encuestado no es una variable que tenga importancia en el proyecto ya que no existen diferencias de género al momento de acceder a los servicios de una cooperativa, tanto hombres como mujeres tienen los mismos derechos, por lo que el 55% de las mujeres frente al 45% de hombres solo es un dato que se obtuvo sin ninguna intención en especial.

2.- Edad de los encuestados

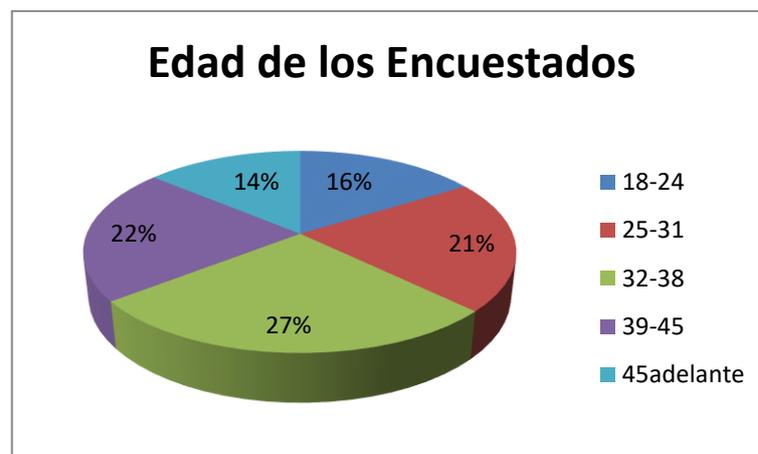
Cuadro N° 07
Edad de los encuestados

EDAD		
	Frecuencia	Porcentaje
18-24	62	16,11%
25-31	81	21,11%
32-38	105	27,22%
39-45	83	21,67%
45adelante	53	13,89%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 02
Edad de los encuestados



Fuente: Cuadro No. 07

Elaborado por: Autores

Análisis.-

Se puede apreciar que la edad de los encuestados varia, obteniendo como resultado en la escala de 32 – 38 años un 27%, seguido con el 22% que corresponde a una escala de 39 – 45 años, además también se puede apreciar un 21% en escala de 25 – 31 años, el 16% en escala de 18 – 25 y por último un 14% en la edad de 45 en adelante, esto implica que le edad es importante para el proyecto en un incentivo a personas que están emprendiendo.

3.- ¿Cuál es la actividad que usted se dedica?

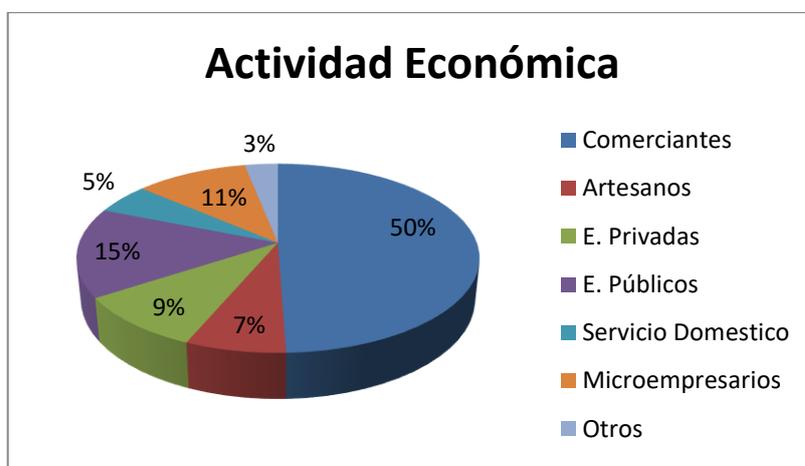
Cuadro N° 08
Actividad económica

ACTIVIDAD		
Variable	Cantidad	Porcentaje
Comerciantes	189	49,44%
Artesanos	27	6,95%
Emp. Privadas	36	9,39%
E. Públicos	59	15,30%
Servicio Doméstico	20	5,23%
Microempresarios	41	10,58%
Otros	12	3,11%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 03
Actividad económica



Fuente: Cuadro No. 08

Elaborado por: Autores

Análisis.-

Como se puede observar en el gráfico, las actividades que desempeñan los encuestados se concentran en el comercio, empleados públicos y privados, microempresarios; población que posiblemente llegará a ser nuestros clientes potenciales.

4.- ¿Señale en cuál de los siguientes rubros esta su ingreso económico mensual?

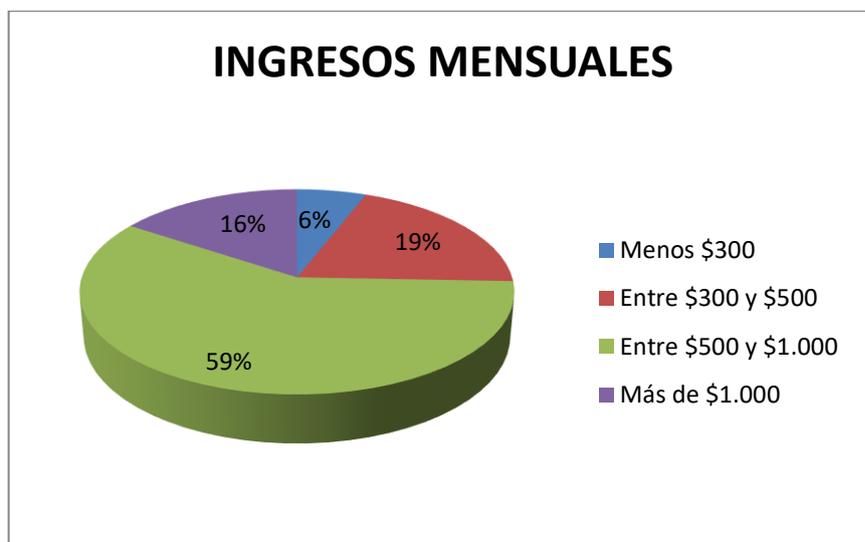
Cuadro N° 09
Ingresos mensuales

INGRESOS MENSUALES		
	Frecuencias	Porcentajes
Menos \$300	22	5,93%
Entre \$300 y \$500	76	19,67%
Entre \$500 y \$1.000	225	58,69%
Más de \$1.000	61	15,71%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 04
Ingresos mensuales



Fuente: Cuadro No. 09

Elaborado por: Autores

Análisis.-

Según las encuestas aplicadas, podemos confirmar que el 59% de los ciudadanos de la Ciudad de Guayaquil tiene unos ingresos mensuales que oscilan en un rango de \$ 500 a \$ 1.000, seguido por un 19% cuyos ingresos varían entre \$ 300 y \$ 500 mensuales, mientras que el 16% de la población posee un ingreso superior a \$1.000; y, apenas el 6% gana menos de \$ 300, con estos datos nos ayuda a tener en claro el ingreso de los futuros socios de la Cooperativa para una segura inversión.

5.- Formación

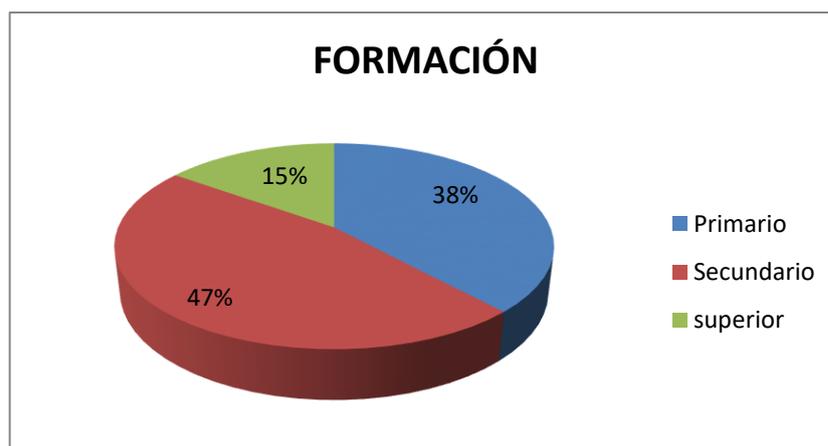
Cuadro N° 10
Nivel de formación

	FORMACION	
Nivel	Frecuencia	Porcentajes
Primario	14	38,15%
Secundario	179	46,68%
Superior	58	15,17%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 05
Nivel de formación



Fuente: Cuadro No. 10

Elaborado por: Autores

Análisis.-

De los encuestados, se desprende que el 38% tiene grado de escolaridad primaria, mientras que el 47% han cursado la secundaria y solamente el 15% estaba cursando o ya ha terminado la formación del tercer nivel, en la cual veremos a que formación nos vamos a dirigir de una manera más concreta, para ser un análisis profundo en una inversión.

6.- ¿Utiliza usted servicios financieros, indique cuáles?

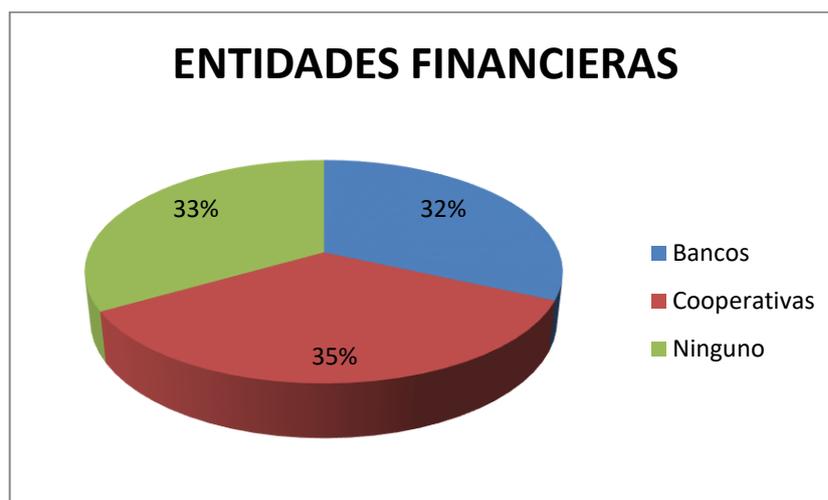
Cuadro N° 11
Entidades financieras

ENTIDADES FINANCIERAS		
Entidad	Frecuencia	Porcentajes
Bancos	122	31,93%
Cooperativas	134	35,15%
Ninguno	128	32,92%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 06
Entidades financieras



Fuente: Cuadro No. 11

Elaborado por: Autores

Análisis.-

Según los resultados de las encuestas, el 56% de los encuestados no están afiliados a una institución financiera, esto quiere decir que hay un gran mercado en donde la cooperativa puede incursionar ofreciendo sus servicios; paralelamente el 24% de los encuestados utilizan los servicios Bancarios, mientras que solo el 20% utilizan los servicios financieros cooperativos.

7.- ¿Qué servicios financieros le gustaría que oferte la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda.?

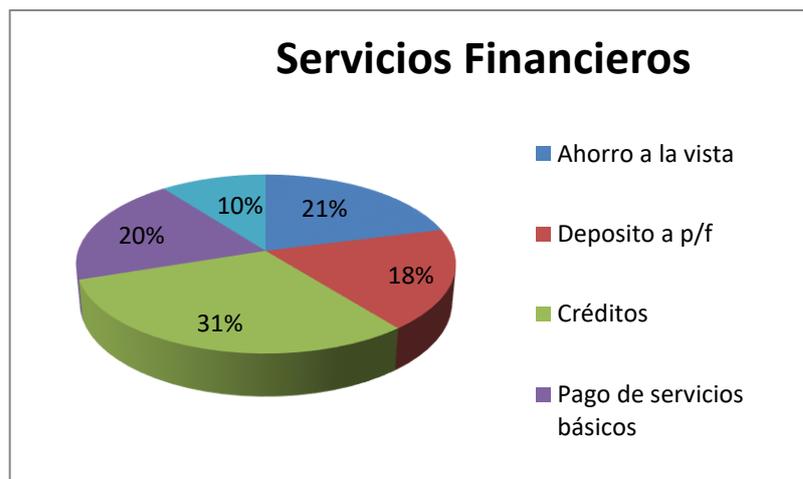
Cuadro N° 12
Servicios financieros

	Frecuencia	Porcentajes
Ahorro a la vista	81	21,00%
Depósito a plazo fijo	70	18,30%
Créditos	118	30,60%
Pago de servicios básicos	76	19,70%
Capacitación/emprendimientos	40	10,40%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 07
Servicios financieros



Fuente: Cuadro No. 12

Elaborado por: Autores

Análisis.-

La mayoría de los encuestados prefieren acceder a los servicios de crédito con un 31%, mientras que un 21% prefieren hacer ahorros a la vista, en tanto que un 20% desea acceder a los pagos de servicios básicos, mientras que el 18% desean realizar Depósitos a plazo fijo; y, por último el restante 10% desean acceder a los servicios de capacitación.

8.- ¿En caso de solicitar un crédito cual será el monto promedio del crédito?

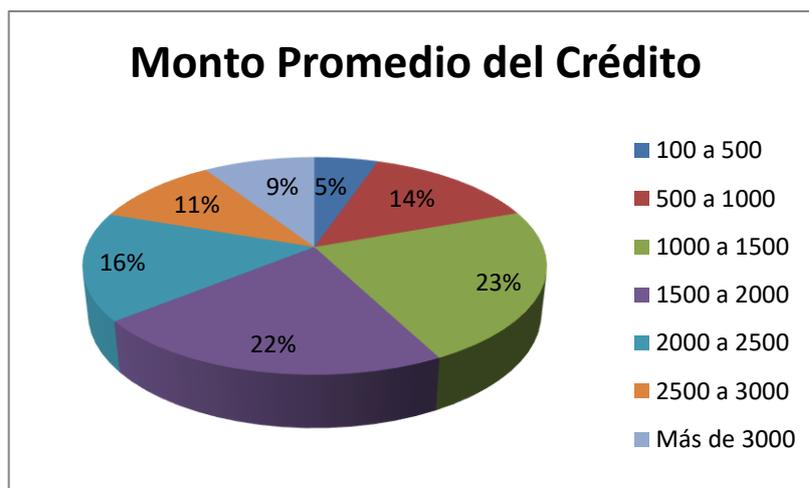
Cuadro N° 13
Monto promedio de crédito

MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO		
	Frecuencia	Porcentajes
De 100 a 500	20	5.28%
De 500 a 1000	54	13,98%
De 1000 a 1500	87	22.53%
De 1500 a 2000	83	21,63%
De 2000 a 2500	61	15,98%
De 2500 a 3000	40	11,48%
Más de 3000	35	9,12%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 08
Monto promedio del crédito



Fuente: Cuadro No. 13

Elaborado por: Autores

Análisis.-

De acuerdo a los datos obtenidos, se puede observar que el 23% de los encuestados prefieren acceder a un crédito entre \$1.000 y \$1.500, seguido con un 22% de encuestados cuyas expectativas de crédito van de \$1.500 a \$2.000; en tanto que un 16% desearía acceder a créditos de entre \$2.000 y \$2.500, un 14% a créditos entre \$500 y \$1.000, un 11% de \$2.500 a \$3000, un 9% de más de \$3.000 y por ultimo un 5% de encuestados a créditos entre \$100 y \$500.

9.- ¿En caso de solicitar un crédito a que plazo preferiría hacerlo?

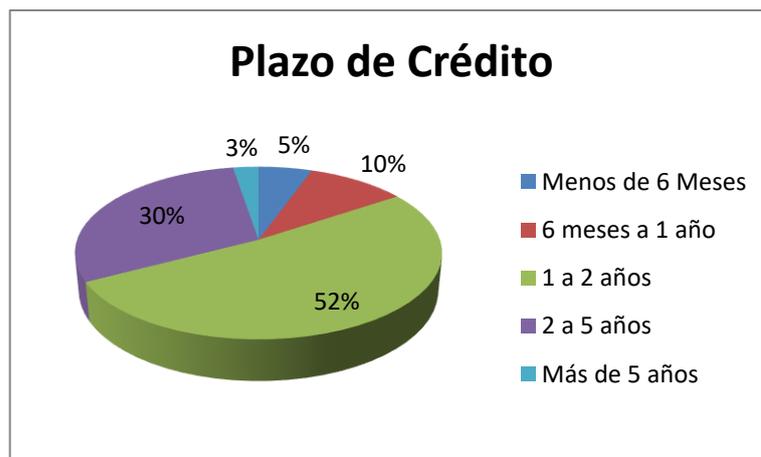
Cuadro N° 14
Crédito a plazos

CREDITO A QUE PLAZO		
	Frecuencia	Porcentajes
Menos de 6 Meses	21	5,35%
6 meses a 1 año	39	10,12%
1 a 2 años	199	51,69%
2 a 5 años	116	30,24%
Más de 5 años	10	2,60%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 09
Plazo de crédito



Fuente: Cuadro No. 14

Elaborado por: Autores

Análisis.-

El 52% encuestados prefieren realizar sus créditos entre 1 y 2 años de plazo, seguido por el 30% que prefieren de 2 a 5 Años de plazo, además el 10% prefieren hacer sus créditos a un plazo de 6 meses a un año, mientras que el 5% prefieren solicitar sus crédito a menos de 6 meses de plazo y un 3% a más de 5 años de plazo, afirmaron que depende el monto que solicite.

10.- ¿Estaría usted de acuerdo que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., habrá una sucursal en la Ciudad de Guayaquil?

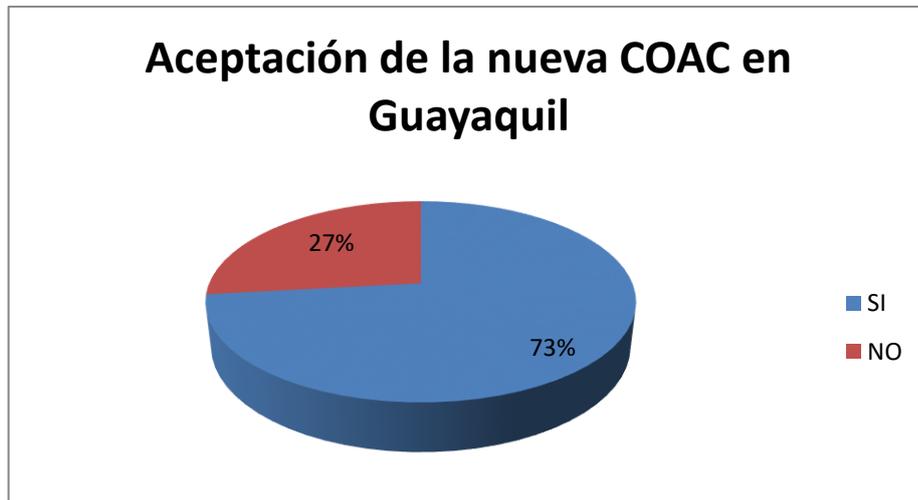
Cuadro N° 15
Nivel de aceptación de la nueva COAC en Guayaquil

ACEPTACION DE LA NUEVA COAC EN GUAYAQUIL		
	Frecuencia	Porcentaje
SI	281	73,23%
NO	103	26,77%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 10
Aceptación de la nueva COAC en Guayaquil



Fuente: Cuadro No. 15

Elaborado por: Autores

Análisis.-

La mayoría encuestados de la población de la Ciudad de Guayaquil está de acuerdo que se habrá una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en dicha ciudad, esto nos permite establecer que el proyecto tiene un 73% de viabilidad, muy a pesar de que el 27% afirmaron que no.

11.- ¿Le gustaría forma parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil?

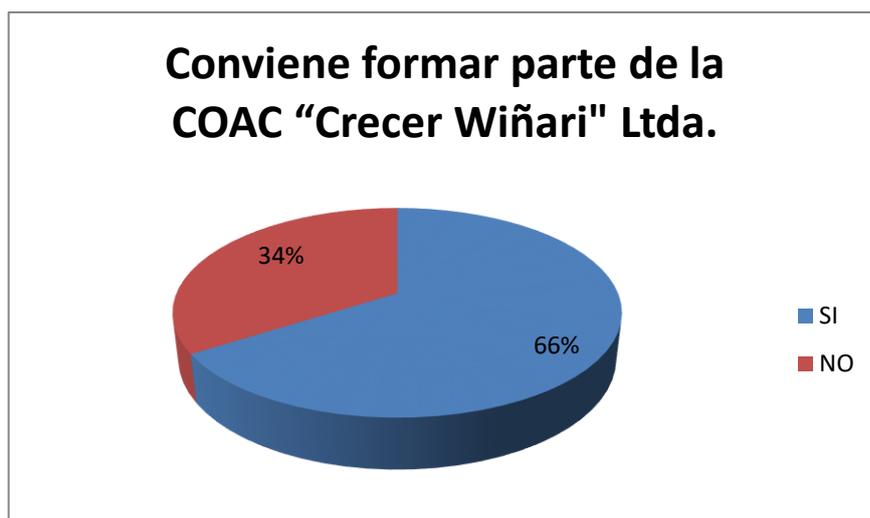
Cuadro N° 16
Conviene formar parte de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.

CONVIENE FORMAR PARTE DE LA COAC “CRECER WIÑARI LTDA.”		
	Frecuencia	Porcentajes
SI	253	65,95%
NO	131	34,05%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 11
Conviene formar parte de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.



Fuente: Cuadro No. 16

Elaborado por: Autores

Análisis.-

Aunque el 34% de los encuestados respondió que no existe la confianza necesaria en una institución financiera, dada la latente inestabilidad de la banca, sin embargo el 66% de los encuestados ha respondido que ven necesario formar parte de la institución que pueda solventar sus problemas buscando eminentemente buenos servicios financieros.

12.- ¿En qué lugar le gustaría que este ubicada la sucursal de la Cooperativa?

Cuadro N° 17
Ubicación de la cooperativa

UBICACIÓN DE LA COOPERATIVA		
Lugar	Frecuencia	Porcentajes
Parque Centenario	138	36%
Municipio	188	49%
Otros	58	15%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 12
Ubicación de la cooperativa



Fuente: Cuadro No. 17

Elaborado por: Autores

Análisis.-

El 49% de los encuestados prefieren que la sucursal este ubicada en los alrededores del Municipio de Guayaquil, seguido por un 36% en el parque Centenario, el resto es decir el 15% de los encuestados manifiestan otros lugares distintos a los dos primeros; cabe recalcar que todas estas ubicaciones están en el sector céntrico de la Ciudad de Guayaquil.

CAPITULO IV

4. MARCO PROPOSITIVO

4.1. TEMA.

Proyecto para la implementación de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

Objeto de Estudio: Realizar un estudio de factibilidad.

Campo de Acción: Proyecto para la Implementación de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda.

Lugar: Ciudad de Guayaquil.

La presente investigación se circunscribe en un estudio de factibilidad que analiza con detalle y precisión un proyecto de inversión, en el cual se muestra el diseño comercial, técnico, económico y legal para la implementación de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda.,” en la Ciudad de Guayaquil. En este estudio se definen aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha.

4.2. OBJETIVOS.

4.2.1. Objetivo general.

Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

4.2.2. Objetivos específicos.

- ✓ Determinar las características socio-económicas y financieras de la población económicamente activa de la Ciudad de Guayaquil donde se pretende establecer el proyecto.
- ✓ Establecer los niveles de oferta y demanda de los servicios de intermediación financiera de los productos complementarios.
- ✓ Realizar el análisis jurídico para establecer la factibilidad de la propuesta.
- ✓ Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto.
- ✓ Determinar la rentabilidad del proyecto.

4.3. Determinación de las características socio-económicas y financieras de la población económicamente activa de la Ciudad de Guayaquil donde se pretende establecer el proyecto.

4.3.1. Características sociales de la Ciudad de Guayaquil.

La Ciudad de Guayaquil está ubicada en la parte suroccidental de la provincia del Guayas, y está compuesta por 16 parroquias urbanas.

La Ciudad de Guayaquil constituye el más importante centro económico de la zona, siendo la que produce mayores ingresos a nivel de todo el país. Se encuentra aproximadamente a 420 km. de la Ciudad de Quito, capital de la República. Posee un aeropuerto internacional y numerosas vías de primer orden que parten de ella y le permiten una comunicación directa y fluida con el resto de la República y con los países vecinos.

La población de la Ciudad de Guayaquil ha tenido un crecimiento acelerado a través de los tiempos, pues según datos del INEC (censo del año 2010), en la actualidad esta urbe cuenta con 2'482.041 habitantes, de los cuales su Población Económicamente Activa

(PEA) alcanza las 993.404 personas (618.587 hombres y 374.817 mujeres), en edades comprendidas entre 20 y 60 años. De esta cifra, el 1.37% son indígenas emigrantes que laboran formal e informalmente en esta ciudad, población objetivo del presente proyecto para la creación de la COAC.

Cuadro N° 18
Población económicamente activa e inactiva de la
Ciudad de Guayaquil

	PEA	PEI	Total
Hombres	618.587	289.765	908.352
Mujeres	374.817	576.683	951.500
Total	993.404	866.448	1.859.852

Fuente: INEC Censo 2010 y sus proyecciones 2012

Elaborado por: Autores

4.3.2. Principales actividades económicas y financieras.

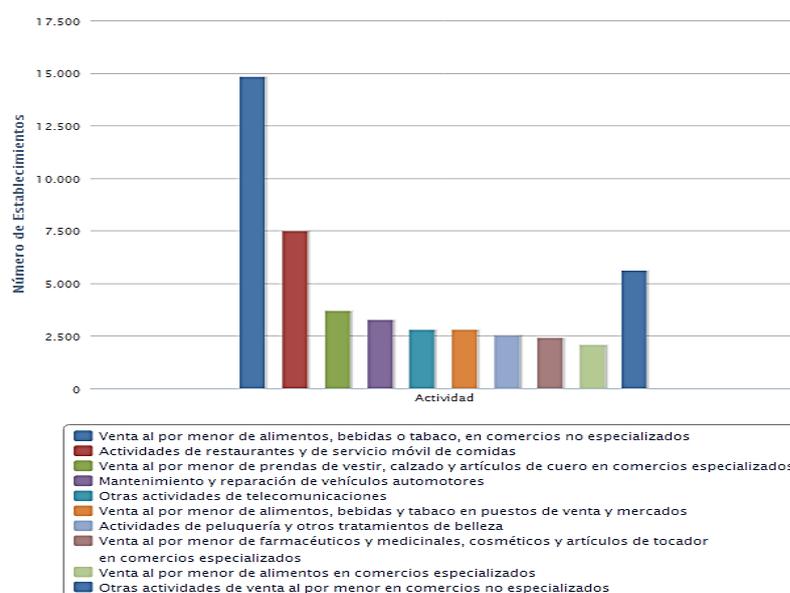
La venta de alimentos, bebidas y tabaco al por menor, en comercios no especializados, es una de las principales fuentes de ingreso entre la población de la Ciudad de Guayaquil, pues de 87.206 establecimientos dedicados a diversas actividades económicas, 14.848 corresponden a esta primer grupo, según datos proporcionados por el INEC, basados en el Censo Nacional Económico del año 2010.

La información, elaborada por la Unidad de Procesamiento de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos, indica además que, hay 7.481 locales de restaurantes y servicios móviles de comida; 3.673 de venta al por menor de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero en comercios especializados; y, 3.250 locales de mantenimiento y reparación de vehículos.

Otros 2.816 negocios corresponden a otras actividades como telecomunicaciones (no especificadas), mientras que 2.794 locales son negocios relacionados con la venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en puestos de venta y mercados, y 2.555 están dedicados al servicio de peluquería y otros tratamientos de belleza.

Entre tanto, 2.408 locales son de venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en comercios especializados; 2.055 son de venta al por menor de alimentos en comercios especializados; y, 5.607 para otras actividades de venta al por menor en comercios no especializados.

Figura N° 03
Características de actividades económicas y financieras



Fuente: INEC Censo 2010

Elaborado por: Autores

4.4. Niveles de oferta y demanda de los servicios de intermediación financiera de los productos complementarios.

4.4.1. Análisis de la demanda y proyecciones.

Se entiende por demanda la cantidad de bienes o servicios que el mercado solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado, precio que en nuestro caso viene a ser el valor que tienen los servicios que oferta la cooperativa. El estudio de la demanda constituye un aspecto central e importante del proyecto por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto.

A continuación se considera la participación poblacional de las diferentes parroquias de la Ciudad de Guayaquil en las cuales la cooperativa pretende ofrecer servicios financieros, que para el presente estudio abarca la zona centro de la Ciudad de Guayaquil, es decir las 7 parroquias principales del centro de ciudad en donde se aplicaron las encuestas.

Cuadro N° 19

**Determinación del mercado objetivo de la COAC
“Crece Wiñari” Ltda.**

N°	SECTOR	PARROQUIAS	POBLACIÓN	PÓRCENTAJE	PEA
PARROQUIAS URBANAS					
1	Zona Norte	Tarqui	1.019.358	41,07%	407.985
2		Pascuales	6.695	0,27%	2.680
3		Roca	8.902	0,36%	3.563
4		Pedro Carbo	16.425	0,66%	6.574
5		Chongón	48.045	1,94%	19.229
6	Zona Centro	Rocafuerte	10.689	0,43%	4.278
7		9 de octubre	8.150	0,33%	3.262
8		Sucre	18.388	0,74%	7.360
9		Ayacucho	14.612	0,59%	5.848
10		Olmedo	11.610	0,47%	4.647
11		García moreno	73.516	2,96%	29.424
12		Urdaneta	30.896	1,24%	12.366
13	Zona Sur	Letamendi	123.978	5,00%	49.621
14		Febres Cordero	416.454	16,78%	166.680
15		Ximena	610.132	24,58%	244.197
16		Bolívar Sagrario	11.162	0,45%	4.467
PARROQUIAS RURALES					
17		Gómez Rendón	5.972	0,24%	2.390
18		El Morro	4.894	0,20%	1.959
19		Posorja	22.507	0,91%	9.008
20		Puná	7.928	0,32%	3.173
21		Tenguel	11.727	0,47%	4.694
TOTAL			2.482.040	100%	993.404

Fuente: INEC Censo 2010 y sus proyecciones 2012

Elaborado: Los Autores

El cuadro anterior nos permite inferir que la población de la Ciudad de Guayaquil asciende a 2.482.040 habitantes, con una población económicamente activa de 993.404 hbts, pero nuestra meta no es ésta, más bien nuestro objetivo es dirigirnos a la población urbana principalmente en la zona centro de la ciudad donde existe mayor afluencia de comercio y concentración de personas emigrantes que habitan y se dedican al comercio formal e informal, sector poblacional que le consideramos como nuestro mercado meta con una población estimada de 67.184 habitantes, sin descartar al resto de la población distribuida en las diferentes parroquias que a futuro serán nuestros potenciales socios estratégicos.

Para el análisis de la demanda se realizó una encuesta a una muestra poblacional de 384 personas, donde se consultó a los encuestados si le gustaría formar parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., cuyos resultados arrojaron que el 68.95% desearían formar parte de la cooperativa, lo que significa que podemos tener 46.323 habitantes como potenciales socios (clientes) de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda..

Para proyectar la demanda utilizamos el promedio del crecimiento de la población en la Ciudad de Guayaquil que según el INEC es del 1,42% anual.

Cuadro N° 20
Proyección de la demanda

AÑO	0	2014	2015	2016	2017	2018
HABITANTES	46.323	46.981	47.648	48.325	49.011	49.707

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.4.2. Análisis de la oferta y proyección.

Al ser el análisis de la oferta, la cantidad de bienes y servicios que ofrece una determinada institución a un determinado precio, para nuestro caso, la oferta viene a ser

nuestra competencia directa, es decir las Cooperativas de Ahorro y Crédito abiertas y que están ubicadas en la zona centro de la Ciudad de Guayaquil, determinándose que existen diez Cooperativas de Ahorro y Crédito ubicadas en este sector, siendo las siguientes:

Cuadro N° 21
COAC'S ubicadas en el sector centro de la Ciudad de Guayaquil

N	COAC's	UBICACIÓN PARROQUIA	No SOCIOS
1	Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 Junio LTDA.	García Moreno	2.675
2	Cooperativa de Ahorro y Crédito Águilas de Cristo LTDA.	9 de Octubre	1.230
3	Cooperativa de Ahorro y Crédito Esperanza y Desarrollo LTDA.	Sucre	1.560
4	Cooperativa de Ahorro y Crédito SAISA LTDA.	Ayacucho	2.970
5	Cooperativa de Ahorro y Crédito CrediPacífico LTDA.	García Moreno	3.850
6	Cooperativa de Ahorro y Crédito Fernando Daquilema LTDA.	Olmedo	4.860
7	Cooperativa de Ahorro y Crédito Minga LTDA.	Sucre	2.990
8	Cooperativa de Ahorro y Crédito Acción Rural LTDA.	Rocafuerte	1.780
9	Cooperativa de Ahorro y Crédito Nacional LTDA.	Ayacucho	8.850
10	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Bartolo LTDA.	Urdaneta	3.750
	TOTAL		34.515
	PONDERACION		3.452
	OFERTA		34.515

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado: Los Autores

De la investigación realizada se desprende que cada cooperativa que opera en la zona centro de la Ciudad de Guayaquil, mantienen un promedio de 3.452 socios/as, por lo que para determinar la oferta proyectada tomamos en cuenta la tasa de crecimiento poblacional de la Ciudad de Guayaquil emitida por el INEC, que es del 1.42%.

Cuadro N° 22
Proyección de la oferta

AÑO	0	2014	2015	2016	2017	2018
HABITANTES	34.515	35.005	35.502	36.006	36.518	37.036

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.4.3. Demanda insatisfecha y proyecciones.

Luego de haber determinado la proyección de la demanda por cinco años que va a durar el proyecto así como la oferta y su proyección, se determina la Demanda Insatisfecha que no es otra cosa que la diferencia de la proyección de la Demanda menos la proyección de la Oferta.

Cuadro N° 23
Demanda insatisfecha

AÑO	0	2014	2015	2016	2017	2018
DEMANDA	46.323	46.981	47.648	48.325	49.011	49.707
(-)OFERTA	34.515	35.005	35.502	36.006	36.518	37.036
(=) DEMANDA INSATISFECHA	11.808	11.976	12.146	12.318	12.493	12.671

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Según la visión institucional y por propia experiencia de la cooperativa en la matriz y en las otras agencias (Datos Históricos), y por la investigación de mercados realizada, el comportamiento del mercado para el primer año será de 2.036 socios/as, es decir un 17% de los socios del total de la demanda insatisfecha, para el 2^{do} año los socios se incrementarán en un 20% con respecto al año anterior, esto es 2.443 socios/as; para el tercer año de constituida la sucursal, sus socios se incrementarán en un 20% y así sucesivamente hasta completar la vida útil del proyecto que es de 5 años.

Del total de los socios potenciales de la sucursal, se ha determinado que para el primer año el 18.30% corresponderá a socios que accederán a realizar inversiones con la

cooperativa, este porcentaje está basada según las encuesta realizas a la población de la Ciudad de Guayaquil, mientras que para el segundo año y hasta completar la vida útil del proyecto que es de 5 años se incrementara en 20% como los objetivos de la empresa determinan.

Si consideramos que para el primer año de los posibles socios, es decir de los 2.036, se estima que un 30.60% de estos realizarán créditos para diferentes usos, y que principalmente dirigirán sus recursos para mejorar sus negocios, cabe mencionar que los porcentajes son fundamentados en las encuestas realizadas; de la misma forma habrá un 20% de incremento cada año, hasta completar la vida útil del proyecto que es de 5 años. Para una mejor comprensión se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro N° 24
Proyecciones de socios

AÑOS	LIBRETAS DE AHORROS	PLAZO FIJO	CRÉDITOS
2014	2.036	373	623
2015	2.443	447	748
2016	2.932	536	897
2017	3.518	644	1.077
2018	4.222	773	1.292

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

De los datos consignados en el cuadro anterior se establece que el número total de socios estimados para el primer año es de 2.036, incrementándose progresivamente según como opere la cooperativa.

4.4.4. Análisis de precios.

Los precios por la prestación de los diferentes servicios financieros para el presente proyecto van a estar regulados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la cual fija las tasas máximas y mínimas a ser observadas por las instituciones

4.5. Realización del análisis jurídico para establecer la factibilidad de la propuesta.

4.5.1. Contenido del normativo externo general.

4.5.1.1. Requisitos de inscripción de sociedades privadas:

Sociedades privadas son aquellas entidades cuyo fin esencial es obtener Ganancias y Utilidades. Por tanto, su fin principal es el lucro comercial; pueden ser nacionales o extranjeras, en que todas o la mayoría de las Acciones u otras formas de participación en el Capital pertenecen a particulares y son controladas por éstos, siendo su principal objetivo la obtención de Utilidades al competir en el Mercado.

- Copia de acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba la creación de la organización no gubernamental sin fines de lucro
- Original y copia del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual la organización no gubernamental sin fines de lucro se encuentra registrada.

4.5.1.2. Locales:

La apertura de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito laborará libremente y sin impedimento alguno en su establecimiento, puesto que realizará el trámite respectivo para obtener el permiso de funcionamiento y a la vez cumplirá con los respectivos pagos cada año para evitar el cierre de local.

- Actualización del RUC
- Obtención del patente en el Municipio
- Obtención de permiso de funcionamiento
- Obtención de permisos de Bomberos
- Nombramiento del representante legal

4.5.1.3. Pasos para la actualización del RUC.

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es un documento que identifica como contribuyente ante la administración tributaria ecuatoriana, a personas naturales o jurídicas, con o sin fines de lucro, para permitirles desarrollar formalmente una actividad económica.

El RUC es importante para el contribuyente para realizar legalmente sus actividades económicas, y para conocer y cumplir sus obligaciones tributarias. Por otro lado es importante para el SRI para mantener una base actualizada de contribuyentes para los procesos de control y servicios tributarios.

Personas jurídicas.

Los contribuyentes que desean actualizar la información de identificación, ubicación, actividad económica, o información de cualquier tipo que conste en el RUC, deberán exhibir los siguientes requisitos:

- Presentar original de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte, del representante legal, agente de retención o liquidador designado, que realiza el trámite personalmente.
- Presentar original del certificado de votación hasta un año posterior a los comicios electorales, del representante legal o agente de retención o liquidador designado.
- Presentar original y entregar una copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar el contribuyente, guardando relación con los requisitos de inscripción.
- Si han transcurrido más de 30 días hábiles de producido el cambio, deberá presentar copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa respectiva.

4.5.1.4. Autorización de apertura de sucursales y agencias.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., debe cumplir con todos los requerimientos necesarios en el aspecto legal y debida forma para la apertura de una sucursal en la Ciudad de Guayaquil, sometiendo su actividad y operación a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, cumpliendo con lo requerido, de la ubicación geográfica y su estudio de factibilidad, en cumplimiento de lo establecido en la disposición transitoria de la Ley.

Art. 89.- Agencias y sucursales.- Las Cooperativas de Ahorro y Crédito para el ejercicio de sus actividades, podrán abrir sucursales, agencias u oficinas en el territorio nacional previa la autorización de la Superintendencia. Para la apertura de nuevas sucursales, agencias u oficinas se requerirá de un estudio de factibilidad que incluya un análisis de impacto económico y geográfico, con relación a otras existentes previamente, con la finalidad de salvaguardar a las instituciones locales.

Los créditos en las sucursales, agencias u oficinas, serán otorgados preferentemente a los socios de éstas sucursales, agencias u oficinas.

Según resolución N. JR-STE-2013-006 de la Superintendencia de Economía

Popular y Solidaria

Apertura de sucursales y agencias

Sección II

Artículo 3.- Para la autorización de apertura de sucursales y agencias, la cooperativa de ahorro y crédito deberá presentar a la superintendencia de economía popular y solidaria los siguientes documentos:

- 1.-** Solicitud suscrita por su representante legal a la que se deberá adjuntar la copia certificada del acta de la sesión del consejo de administración en la que se haya aprobado el estudio de factibilidad y resuelto la apertura;
- 2.-** Es estudio de factibilidad, conforme a los parámetros dispuestos en el anexo 1 de esta norma, el cual forma parte de esta regulación; y,

3.- Presentar el dictamen de la auditoría externa de último año, dentro de los segmentos, que fueren aplicables.

Artículo 4.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria evaluará la apertura de sucursales y agencias considerando los siguientes requisitos:

1.- Cumplimiento de la suficiencia de patrimonio durante el último año. Las cooperativas de ahorro y crédito, constituidas en los doce meses anteriores a la presentación de la solicitud de apertura, deberán cumplir con la suficiencia del patrimonio durante su periodo de operación;

2.- No registrar deficiencia de provisiones, a la fecha de presentación de la solicitud;

3.- Cumplir con los límites de crédito previstos en la ley orgánica de economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario; y,

4.- Concentración de oficinas matrices, sucursales o agencias en un territorio determinado; y,

5.- No presentar eventos de riesgos, identificados por la Superintendencia, que atenten contra la estabilidad social, económica y financiera de la cooperativa.

Artículo 5.- Cumplidos los requisitos anteriores, la Superintendencia dispondrá, mediante resolución, la autorización preliminar para la apertura de las sucursales o agencias.

Artículo 6.- Dentro de los 6 meses posteriores a la autorización preliminar de apertura, de la cooperativa de ahorro y crédito presentara a la superintendencia, los documentos habilitantes para la apertura de sucursales y agencias, entre los que constará el permiso de seguridad emitido por el ministerio responsable.

Artículo 7.- Si la cooperativa no inicia sus actividades luego de los seis meses, contados a partir de emisión de la autorización preliminar, esta quedar sin efecto, salvo que la superintendencia haya autorizado, a petición de la cooperativa, la prorroga correspondiente.

Artículo 8.- La cooperativa de ahorro y crédito que cumple con lo dispuesto en el Artículo 6 recibirá por parte de la superintendencia, el certificado de autorización de

funcionamiento de sucursales y agencias con su correspondiente código de identificación.

Artículo 9.- La superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de ser el caso, podrá negar en forma motivada, la solicitud de apertura de sucursales y agencias. Se privilegiará la autorización de sucursales y agencias en territorios con baja o nula concentración de Cooperativas de Ahorro y Crédito ya establecidas.

4.6. Estructurar el estudio técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto.

4.6.1. Estudio técnico.

CALDAS, Marco M, (Edición 3^{ra} pág. 123) “Una vez que se han determinado los aspectos del mercado del servicio final, se debe analizar con profundidad y objetividad los diferentes aspectos que engloban al estudio técnico, a fin de extraer de ellos los parámetros y juicios técnicos necesarios que determinen el tamaño requerido para atender a la demanda que se ha definido...” Este estudio determinará el tamaño óptimo de la oficina, la localización de la misma la selección del modelo administrativo tecnológico, consecuente con el comportamiento del mercado.

En esta parte del estudio se intenta determinar con la mayor exactitud cómo, dónde y con cuántas personas se necesita para poner en funcionamiento la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda. en la Ciudad de Guayaquil.

A continuación se detalla las diferentes áreas que integran el estudio técnico:

4.6.1.1. Tamaño.

El tamaño nos permite identificar cuán grande podemos o deseamos llegar a ser, cabe mencionar que como estamos desarrollando escenarios la presente investigación es

perfectible de cambios. Del mismo modo permite en base a las proyecciones de demanda y oferta ir edificando un tamaño que más se ajuste a las necesidades de los futuros socios.

De los resultados y análisis de las encuestas realizados, más la experiencia de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda., el lugar no debe ser inferior a unos 70m², cabe mencionar que este resultado es a priori y a medida del crecimiento de las operaciones financieras se irá incrementando la distribución en planta y localización.

4.6.1.2. Localización de la planta.

La localización de la planta es aquella que nos permite obtener una máxima producción de los servicios ofertados, esto se logra maximizando los beneficios y reduciendo los costos al máximo.

En vista de la variedad de empresas de servicios y de los costos relativamente bajos que implica establecer una instalación de servicios en comparación con los de una instalación fabril, las nuevas instalaciones de servicios son mucho más comunes que las nuevas fábricas y bodegas. Más aún, son pocas las comunidades en las que el acelerado crecimiento demográfico no ha ido a la par con un rápido y simultáneo aumento en los puntos de venta al por menor, en los restaurantes, en los servicios municipales y en los centros de recreación. La decisión que se tome en materia de ubicación guarda estrecha relación con la decisión sobre escogencia del mercado.

Las decisiones de ubicación de plantas de producción por lo general son tomadas en base a los costos más bajos, por el contrario la toma de decisión sobre la ubicación de instalaciones de servicios maximiza el potencial de utilidades de diversos sitios. Por ello se ha considerado que el método cualitativo por puntos es el más conveniente para valorar y calificar al sitio más adecuado para la ubicación de las instalaciones de la cooperativa, el cual ayudará a determinar de una manera más sencilla y práctica las cualidades que se necesitarán para su localización.

Gabriel Baca U. (Edición 5^{ta} pág. 145) sobre el tema indica: “Existe otros métodos de análisis como es el método cuantitativo de Vogel, este método analiza los costos de

transporte, tanto de materias primas, como de productos terminados, y en base a estos costos, selecciona el de menor valor, es decir que este método es aplicable únicamente para las empresas productoras de bienes, de manera que considera dichos costos y los clasifica como la base para tomar una decisión en la localización del proyecto.”

En nuestro caso no se lo consideró apto para decidir sobre la localización del presente proyecto, ya que no se trata de procesos fabriles sino de servicios financieros, por lo que se le va a adaptar de acuerdo a nuestras necesidades ya que se trata de un producto de servicios financieros.

A continuación se detalla el análisis y ponderación del método cualitativo por puntos:

4.6.1.2.1. Método cualitativo por puntos.

Este método al consistir en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización, conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios. El método permite ponderar factores de preferencia al investigador para la toma de su decisión.

Para su ejecución se siguió el siguiente procedimiento:

1. Desarrollo de lista de factores relevantes;
2. Asignación de peso a cada factor para indicar su importancia relativa (los pesos debe sumar 100), el peso asignado dependió exclusivamente del criterio con el que realiza la investigación;
3. Asignar una escala común a cada factor (Ej.; de 0 a 10) y elegir cualquier mínimo;
4. Calificar a cada sitio potencial de acuerdo con la escala designada y multiplicar la calificación por el peso;
5. Sumar la puntuación de cada sitio y elegir el de máxima puntuación.

El método cualitativo por puntos se escogió debido a que es de fácil aplicación; para su ejecución se analizaron los beneficios e inconvenientes de cada lugar, lo cual permitió seleccionar de mejor manera sus cualidades y defectos.

Para el desarrollo de la ponderación, se elaboró la siguiente lista de Factores relevantes, por su importancia relativa, con el respectivo peso asignado:

Cuadro N° 26
Pesos asignados para la calificación de la localización óptima del proyecto

FACTOR RELEVANTE	IMPORTANCIA RELATIVA
Tamaño del lugar	35
Lugar de ubicación	30
Acceso vehicular	20
Arriendo	10
Parqueadero	5
TOTAL	100

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Los valores en relación a la importancia se analizaron así:

4.6.1.2.1.1. Tamaño del lugar.

El peso para el tamaño de lugar es el de mayor preeminencia por lo que se ha asignado 35/100, ya que la cantidad aproximada tanto de personal administrativo y sus respectivos directivos serán un número de 5 o 6 cada grupo; por lo tanto se necesitará de un espacio amplio para el funcionamiento ordenado por departamentos/secciones y/o unidades.

4.6.1.2.1.2. Lugar de ubicación.

El lugar de ubicación se encuentra en segundo lugar de importancia con un peso asignado de 30/100, ya que un sitio estratégico o central influirá en la prestación efectiva de los servicios financieros cooperativos.

4.6.1.2.1.3. Acceso vehicular.

El lugar escogido debe contar con un fácil acceso vehicular, es decir que tenga medios de transporte urbano para que sea de fácil transportación tanto para los clientes externos e internos, y que los vehículos propios y particulares puedan llegar con facilidad y que las vías públicas sean de fácil acceso, por ese motivo se le asignó un peso de 20/100, es decir que se encuentra en el tercer lugar de importancia.

4.6.1.2.1.4. Arriendo.

Se ha asignado un peso de 10/100, ya que es un costo operativo, y varía de acuerdo al tamaño del lugar, la ubicación, servicios básicos (teléfono, luz, agua), etc. Por ese motivo se considera que no es de mayor preeminencia respecto de las demás características que se necesitan del lugar donde se localizaría el proyecto, puesto que es importante analizar los aspectos físicos que los económicos.

4.6.1.2.1.5. Parqueadero.

Si bien es necesario tener parqueadero para los socios/as, pero se ha considerado que no es de mayor ventaja, puesto que se puede alquilar un lugar cercano como estacionamiento público, y de esta manera satisfacer este requerimiento. El peso asignado se encuentra en quinto lugar con un valor de 5/100.

Cuadro N° 27
Características de los lugares a elegir

Local	Tamaño del Lugar	Lugar de Ubicación	Acceso Vehicular	Arriendo	Parqueadero
Local A	25 m2	Luque y José Mazcote	Afluencia vehicular privada y	\$ 280,00	No dispone

		Esquina	pública (No buses)		
Local B	32 m2	Víctor M. Rendón y Lorenzo de Garaicoa, frente al parque Centenario	Afluencia vehicular privada y pública (buses)	\$ 350,00	No dispone
Local C	80 m2	Pedro Carbo Y 10 de Agosto frente al Ed. Centro Park	Afluencia vehicular privada y pública (buses)	\$500,00	Dispone

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Local A

Ubicado en la calle Luque y José Mazcote (Esquina), tiene acceso vehicular pero no para el público en general (Buses), hay una línea telefónica, sin parqueadero, su tamaño es pequeño, no tiene divisiones (un solo ambiente) y no tiene parqueadero lugar privado para guardar los vehículos y motos.

Local B

Se encuentra ubicado en el sector centro de la Ciudad de Guayaquil, Víctor M. Rendón y Lorenzo de Garaicoa, frente al parque Centenario, es una oficina que tiene 3

divisiones, un área de bodega, dos baños, no tiene espacio para guardar los vehículos y motos (garaje), es un lugar visible además de ser zona bancaria, hay afluencia vehicular y pública (Buses), tiene una línea telefónica, la construcción es antigua, tampoco tiene parqueadero para socios/as.

Local C

Ubicado en Pedro Carbo y 10 de Agosto Frente al Ed. Centro Park, su tamaño es la más grande que las opciones A y B, no tiene divisiones, tiene acceso vehicular y pública (buses), cuenta con parqueadero cercano al local para socios/as, tiene línea telefónica y la construcción es moderna.

4.6.1.2.2. Escala de calificaciones.

Reinaldo SAPAG (Edición 4ta. Pág. 196.) “Este consiste en definir los principales factores determinantes. El peso relativo, sobre la suma de una base igual a uno, depende fuertemente del criterio y experiencia del evaluador. Al comparar dos o más localizaciones opcionales se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada como por ejemplo, de 0 a 10”.

Cuadro N° 28

Escala de calificaciones

ESCALA	CALIFICACIÓN
Excelente	9 a 10
Muy Bueno	7 a 8
Bueno	4 a 6
Regular	2 a 3
Malo	0 a 1

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Cuadro N° 29

**Tabla de la evaluación del método cualitativo
por puntos**

Factor Relevante	Peso Asignado	A		B		C	
		Calif.	Calif. Ponderada	Calif.	Calif. Ponderada	Calif.	Calif. Ponderada
Tamaño del lugar	35	1	3.5	3	10.5	6	24
Lugar de ubicación	30	2	6	2	6	6	18
Acceso Vehicular	20	3	6	3	6	4	8
Arriendo	10	3	3	5	5	2	2
Parqueadero	5	2	1	2	1	6	3
TOTAL	100		19.5		28.5		52

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Como se puede ver en el cuadro anterior el de más alta calificación es el de *Localización C*, ya que se obtuvo 52/100 de calificación ponderada.

Los motivos para seleccionar el lugar son: espacio amplio, no cuenta con divisiones por lo que facilita para la adecuación de acuerdo a las necesidades de la cooperativa; es céntrico en relación al mercado objetivo (Diagonal al municipio de Guayaquil), lo que ayuda en la prestación de servicios financieros rápidos y efectivos; el arriendo es conveniente en relación al sector y al tamaño del lugar; tiene amplio y suficiente espacio para el estacionamiento vehicular (Edificio CENTER PARK parqueadero disponibles); hay circulación de buses urbanos y vehículos particulares por lo tanto es de fácil acceso para los posibles socios en consideración de que la mayoría son de clase baja y muchos no poseen vehículos propios, además se tiene previsto que los asesores de negocios (Oficiales de crédito) serán los que los contactan y den servicio a domicilio y/o lugares de trabajo.

Además, en la encuesta se determinó el lugar donde prefieren que esté ubicada la sucursal, de lo cual se obtuvo los siguientes resultados:

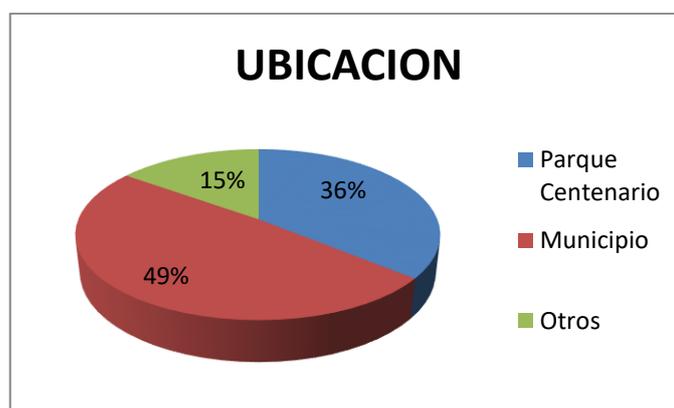
Cuadro N° 30
Ubicación de la cooperativa

UBICACIÓN DE LA COOPERATIVA		
Lugar	Cantidad	%
Parque Centenario	138	36%
Municipio	188	49%
Otros	58	15%
	384	100%

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Autores

Gráfico N° 13
Ubicación de la cooperativa (Municipio)



Fuente: Cuadro No. 13

Elaborado por: Autores

Análisis

El 49% de los encuestados prefieren que la sucursal este ubicada en los alrededores del Municipio de Guayaquil, seguido con un 36% que prefieren en las inmediaciones del parque Centenario, el resto es decir el 15% de los encuestados manifiestan otros lugares distintos a los dos primeros; cabe recalcar que todas estas ubicaciones están en el sector centro de la Ciudad de Guayaquil.

4.6.2. Ingeniería o proceso de los servicios a prestar.

Los principales procesos en una cooperativa se los determina a través de los diagramas de flujos, es el método que se trata de una representación visual condensada de la secuencia de etapas de un proceso.

Para representar las operaciones efectuadas en diagramas de flujo de los procesos, se utilizará la siguiente simbología aceptada internacionalmente:

4.6.2.1. Simbología para diagrama de flujos.

Cuadro N°31
Diagramas de flujo simbología

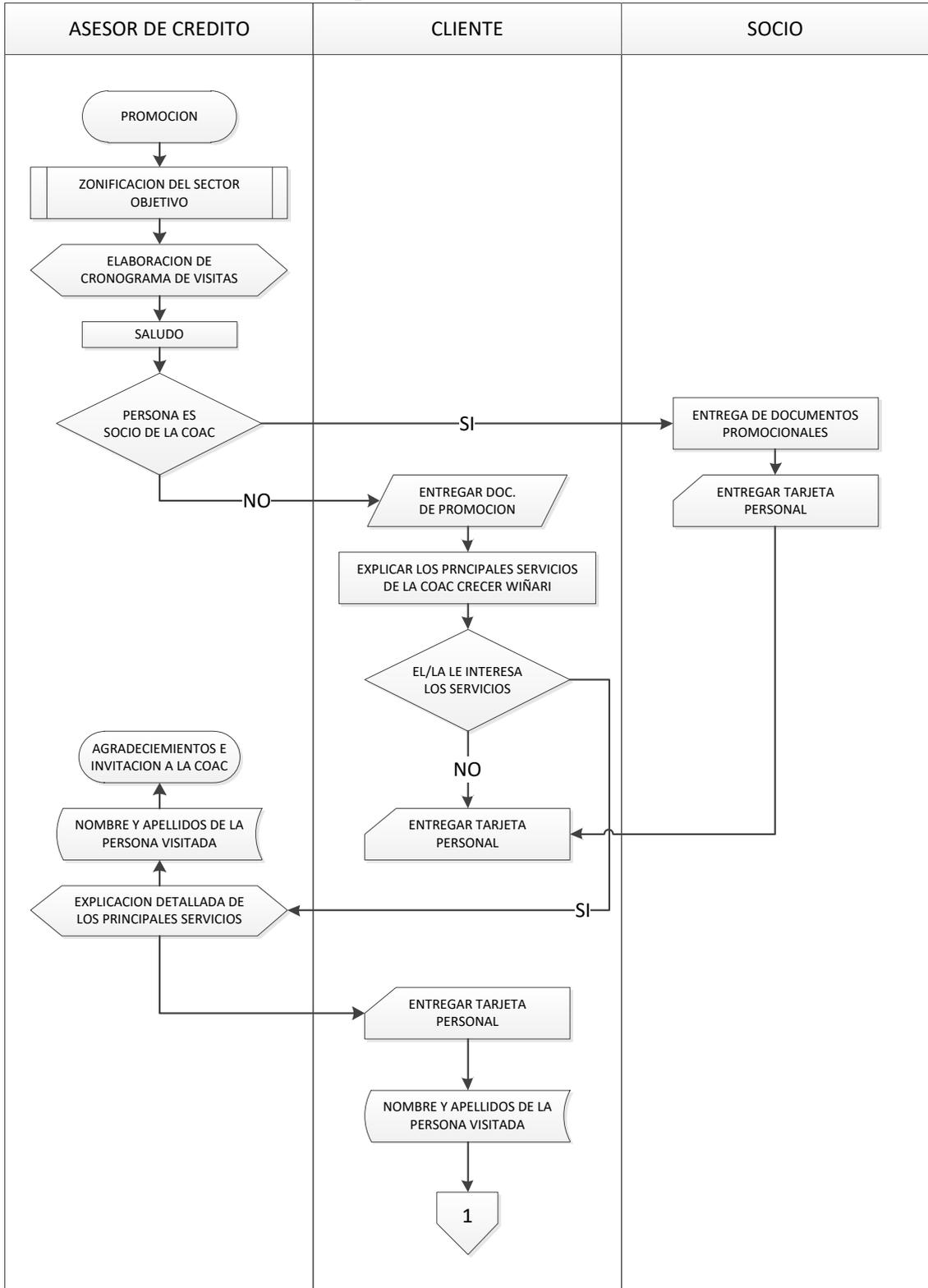
Simbología	
 = Inicio o fin de proceso	 = Datos almacenados
 = Operación o proceso	 = Almacén interno
 = Punto de decisión	 = Tarjeta
 = Documento	 = Preparación
 = Subproceso	 = Pantalla
 = Datos	 = Ref. a otra pagina

Fuente: Diagramas de flujo básicos Microsoft Visio 2010

Elaborado por: Los Autores

Figura N° 04

Subproceso: PROMOCIÓN

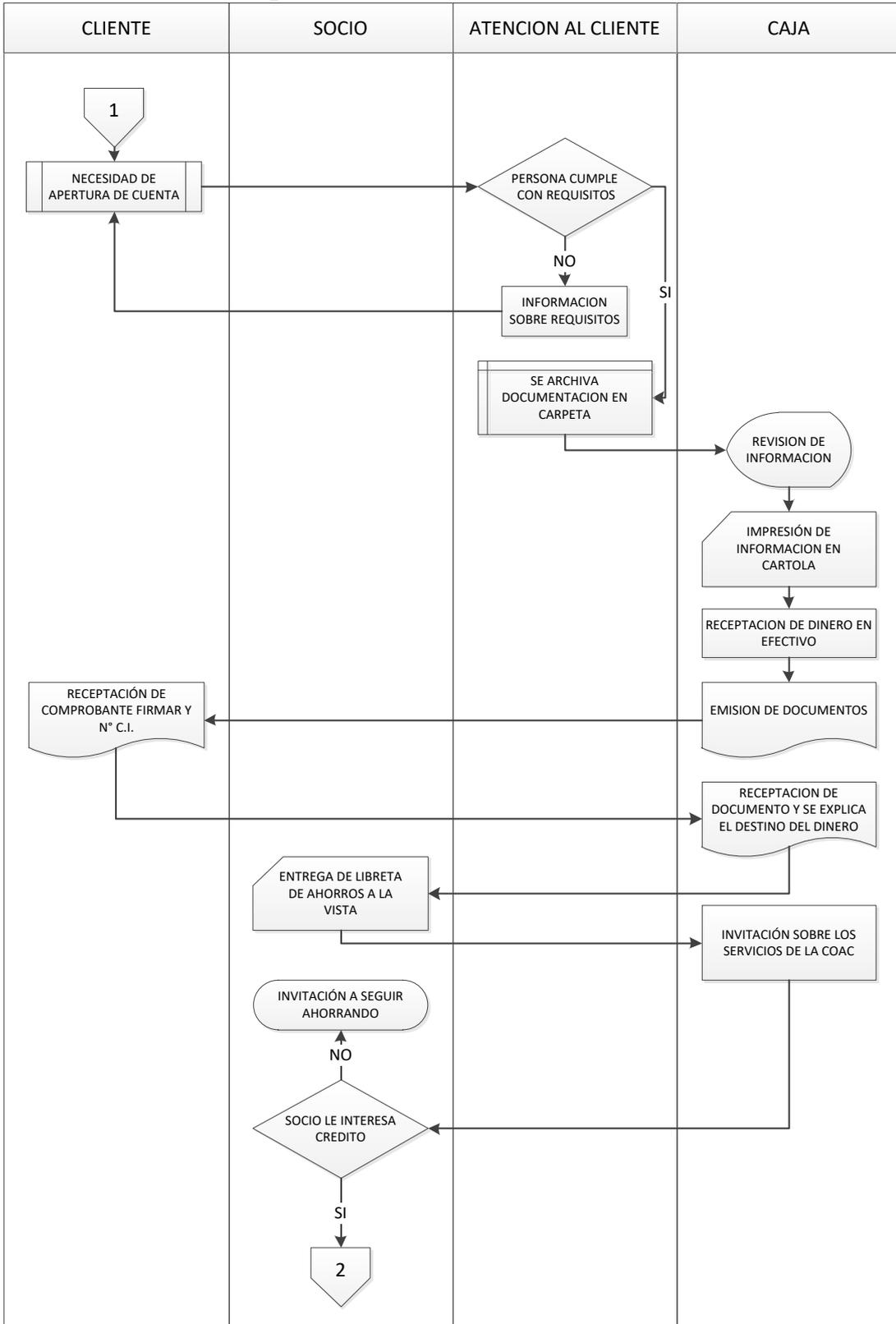


Fuente: Manual de procesos de la COAC “Crece Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Figura N° 05

Subproceso: APERTURA DE CUENTA

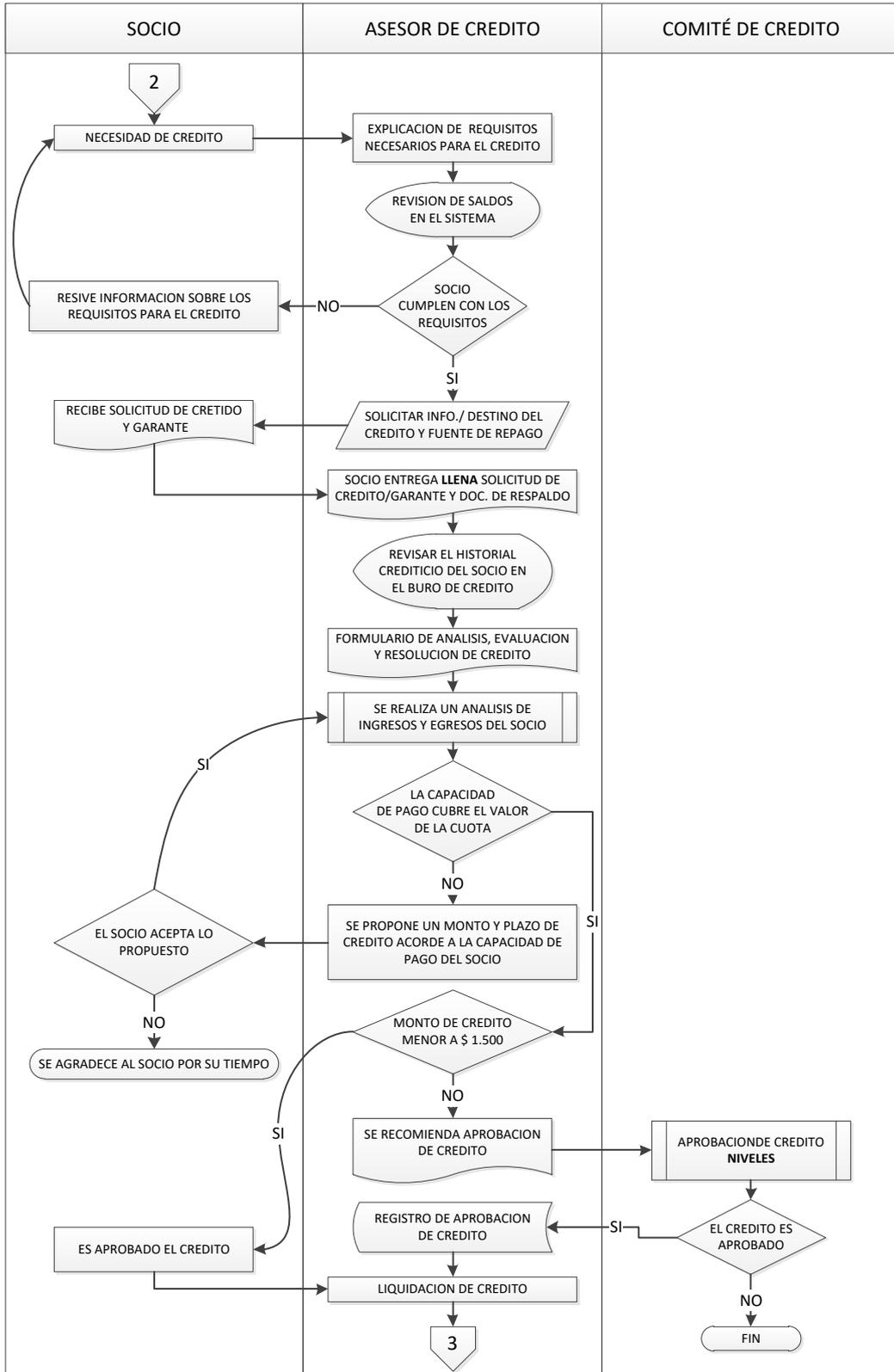


Fuente: Manual de procesos de la COAC “Crece Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Figura N° 06

Subproceso: CRÉDITO

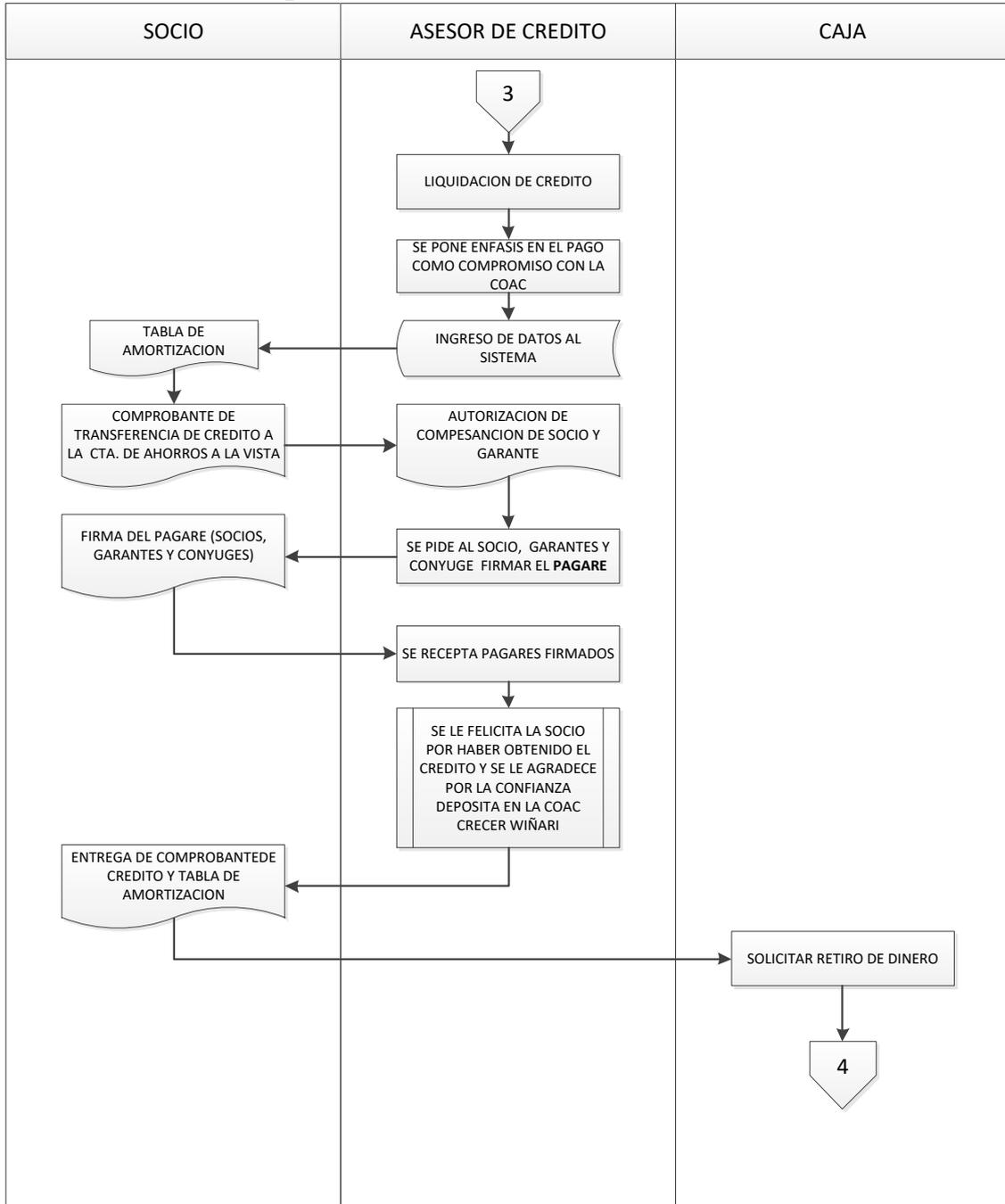


Fuente: Manual de procesos de la COAC “Crece Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Figura N° 07

Subproceso: LIQUIDACION DE CRÉDITO

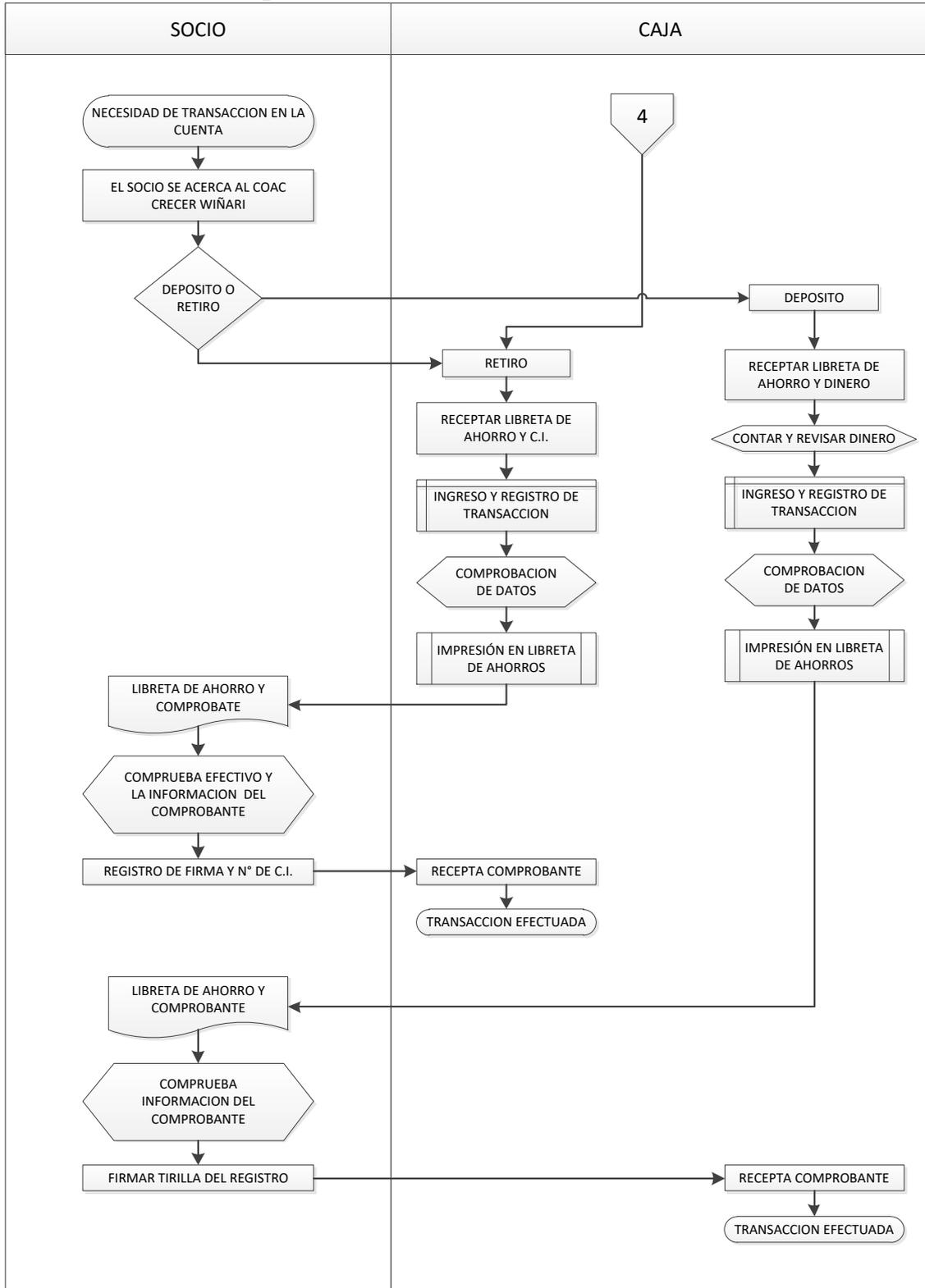


Fuente: Manual de procesos de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.

Elaborado por: Los Autores

Figura N° 08

Subproceso: LÍQUIDACION DE CRÉDITO



Fuente: Manual de procesos de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda.

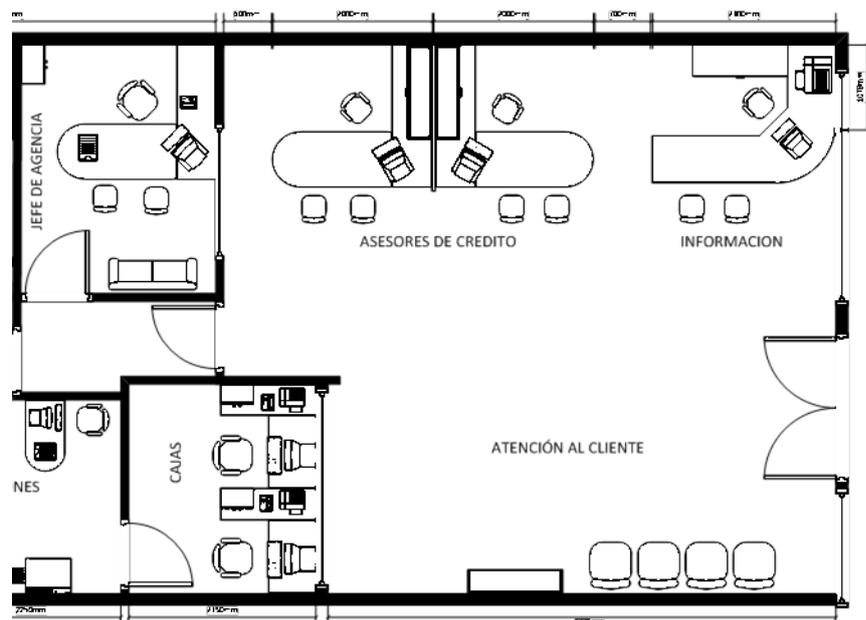
Elaborado por: Los Autores

4.6.3. Distribución de planta o espacio físico.

La gráfica de distribución de planta tiene como propósito fundamental el aprovechar al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta.

Una buena distribución de los equipos de trabajo, es la que proporciona condiciones laborales aceptables y permite que las operaciones sean más económicas, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores y los socios de la cooperativa. A continuación presentamos un esquema de cómo se ubicarán las oficinas en lo que se determinó en párrafos anteriores en la sección de localización, para la implementación del proyecto (Pedro Carbo y 10 de Agosto frente al Ed. Centro Center Park).

Figura N° 09
Distribución del espacio físico



Fuente: Estudio de Campo
Elaborado por: Autores

Como se puede observar en el gráfico la distribución de la planta será como lo aconsejan arquitectos y diseñadores para poder atender en el futuro a toda la demanda insatisfecha determinada en el estudio de mercado.

Las áreas que se ha establecido en el diseño de la planta son las siguientes:

- 1.- Coordinador o jefe de sucursal.
- 2.- Asesores de crédito.
- 3.- Información.
- 4.- Caja
- 5.- Guardia de Seguridad

Además es necesario indicar que la Cooperativa de Ahorro y Crédito Crecer Wiñari Ltda., iniciará con un personal no muy extenso es decir no mayor a 5 personas, aquellos serán poli funcionales y conforme se incrementen los socios y los servicios se irá incrementando el personal.

4.6.4. Administración u organización.

Toda empresa para poder desarrollar bien sus actividades y lograr los fines que persigue, debe organizar sus recursos humanos y materiales bajo dos aspectos:

- 1- En forma adecuada: es decir organizarlas de modo que cada uno de estos recursos cumpla una función y contribuya a lograr el objetivo que se busca.
- 2- Bajo una dirección: que se encargue de planificar y coordinar las diferentes actividades que se desarrollan en la empresa.

4.6.4.1. Nombre de la cooperativa.

La nueva sucursal de la Cooperativa se llamará “Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda. Sucursal Guayaquil”.

4.6.4.2. Socios

Hasta junio del 2013, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., cuenta con 23.010 socios distribuidos en la Matriz Ambato, agencias: Latacunga, Riobamba y Quito

4.6.4.3. Slogan

El slogan que rige en todas las agencias y en la Matriz de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., es: “SU COOPERATIVA DE CONFIANZA”.

4.6.4.4. Giro.

El giro en que se desenvuelve la cooperativa de Ahorro y Crédito es la captación de recursos a través del ahorro y de los depósitos a plazo fijo, para poder invertirlos o prestarles a sus socios a una tasa referencial.

4.6.4.5. Cuadro directivo.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito esta regentada por la Asamblea de Socios, los mismos que eligen a los representantes del Consejo de Administración y Consejo de Vigilancia. En la actualidad el cuadro directivo de la cooperativa de ahorro y crédito “Crecer Wiñari” Ltda., está conformado por las siguientes personas.

Cuadro N° 32
Cuadro Directivo

MIEMBROS DE CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	
APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO

Quinatoa Quinatoa José Manuel Pacari Quinatoa Abel Isaías Llambo Llanganate Jorge Cristóbal Tisalema Ainaguano Segundo José Lluashco Toalombo José Salomón Toalombo Tasna José Francisco Blanco Carmen Lucia Lluashco Toalombo José Humberto Chicaiza Mazabanda Segundo Alfredo	PRESIDENTE SECRETARIO VOCAL PRINC. VOCAL PRINC. VOCAL PRINC. VOCAL SUPLENTE VOCAL SUPLENTE VOCAL SUPLENTE VOCAL SUPLENTE
MIEMBROS CONSEJO DE VIGILANCIA	
APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO
Toalombo Pilamunga Rafael Salas Tasna María Elvia Pandi Toalombo Hilario Mazabanda Pandi Marcelo	PRESIDENTE SECRETARIO VOCAL PRINC. VOCAL SUPLENTE
GERENTE GENERAL	
Lic. Edwin Roberto Panchi Pandi	

Fuente: COAC “Crecer Wiñari Ltda.”

Elaborado por: Autores

4.6.4.6. Organigrama Estructural

Figura N° 10

Organigrama estructural de la sucursal Guayaquil



Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.6.4.7. Funciones de una sucursal

4.6.4.7.1. Manual de funciones para el Talento Humano de la Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil.

El presente manual fue concebido con el propósito de simplificar en un solo documento, funciones y responsabilidades de cada uno de los empleados de una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., relativas a los servicios financieros y no financieros de la entidad, de manera que sirva a sus usuarios como material de consulta y comprensión global de las mismas y contribuya al éxito de la gestión y cumplimiento de sus funciones y desarrollo profesional.

Jefe de sucursal

Denominación actual:	Jefe de Sucursal
Se reporta a:	Gerencia General
Supervisa a:	Todas las unidades de las sucursal

Perfil del Cargo:

Los requisitos para ser designado Jefe de Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., serán los siguientes:

- Poseer formación superior en áreas de administración de empresas, economía, finanzas y/o experiencia profesional y trabajo en organizaciones sociales,
- Haber nacido o ser originario de uno de los pueblos indígenas del Ecuador,
- Dominar los idiomas básicos Kichwa y español.

Funciones:

1. Representar a la Gerencia General ante los organismos públicos y privados realizar toda clase incidencia ante los grupos organizados del mercado objetivo de la sucursal.
2. Velar por el cumplimiento de las disposiciones por las instancias superiores de la entidad y los organismos de control.
3. Ejecutar conjuntamente con los Jefes de áreas, estrategias específicas para captar recursos económicos, según los requerimientos de la institución.
4. Responsabilizarse de la ejecución y cumplimiento de metas presupuestarias programadas.
5. Administrar los recursos económicos de la sucursal, con sujeción a las normas establecidas por las instancias superiores.
6. Firmar la o las cuentas bancarias necesarias juntamente con el tesorero(a) de la sucursal previa delegación de firmas por Presidencia y Gerencia General, informarla y responsabilizarse.
7. Participar activamente en todas las reuniones, propuestas y proyectos del equipo gerencial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda.
8. Recibir, consolidar y sistematizar los informes mensuales de las unidades de la sucursal y rendir informes mensuales de resultados y sus actividades a la gerencia general.
9. Proveer información requerida a las Jefaturas de Áreas, Gerencia General y previa autorización de la Gerencia General a la comisión especial de la Agencia, el Consejo de Administración y el Consejo de Vigilancia.
10. Organizar y dirigir la administración interna de la Sucursal a su cargo con sujeción a la normatividad interna y disposiciones emitidas por el Consejo de Administración y la Gerencia General.
11. Elaborar y proponer a la Gerencia General y Jefaturas de Áreas proyectos y propuestas tendientes a mejorar los productos y servicios financieros y no financieros de la sucursal.
12. Coordinar la implementación de sistemas de gestión administrativos y operativos de la agencia, monitorear, evaluar su aplicación y disponer los correctivos necesarios.
13. Supervisar y evaluar la provisión de servicios y beneficios a los socios, clientes y las respectivas instancias establecidas.

14. Ejecutar los procesos técnicos de preselección, inducción, capacitación, evaluación y desarrollo del talento humano de la Sucursal.
15. Verificar y aprobar diariamente los informes de soportes correspondientes a los arqueos realizados en la sucursal.
16. Ejecutar gastos, egresos e inversiones previa aprobación de la Gerencia General o las instancias pertinentes según la normativa interna vigente.
17. Aprobar, negar y otorgar los créditos hasta los montos autorizados por las instancias superiores.
18. Participar en la elaboración del Plan operativo anual y el presupuesto de la sucursal, proponer actividades y sus costos a la Gerencia General para su estudio, aprobación e incorporación al presupuesto general.
19. Realizar arqueos de caja en forma sorpresiva para constatar el buen manejo de los recursos por los responsables de caja y tesorería.
20. Mantener bajo su cuidado y/o delegar la custodia de inventarios y bienes de la Agencia.
21. Presidir la comisión de crédito de la sucursal.
22. Cumplir con las demás obligaciones requeridas por la gerencia General.
23. Asistir a las reuniones de la comisión especial y del Consejo de Administración o Vigilancia con voz informativo previa convocatoria.

Oficial de negocios

Denominación:	Oficial de Negocios
Se reporta a:	Jefe de Sucursal
Supervisa a:	Socios Beneficiarios de crédito

Perfil del Cargo:

El Oficial de Negocios, para acceder al cargo, debe tener formación de nivel superior Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Economía, áreas afines y/o tener

suficiente experiencia de manejo de cartera de crédito, participar y aprobar un proceso riguroso de inducción y capacitación para su cargo.

Funciones:

a. Captaciones (Recaudaciones de ahorro a la vista)

1. Realizar un plan de trabajo diario y semanal para gestionar captaciones en plazo fijo y depósitos de Ahorro Programado.
2. Recibir o programar visitas de entrevistas personalizadas a los socios con posibilidad de realizar inversiones a plazo fijo o depósitos diarios en Ahorro Programado.
3. Hacer seguimiento y monitoreo de las captaciones y movimiento de cuentas en Ahorro Programado.
4. Cumplir con las metas de captación establecidas en la entidad.
5. Reportar cualquier novedad a sus superiores.

b. Créditos

1. Recibir entrevistas y/o programar y realizar visitas de crédito, analizar e instrumentar las carpetas de los socios que solicitan el crédito.
2. Realizar un estudio minucioso y levantar una información sobre la capacidad de pago mediante un análisis de la situación socio-económica del socio.
3. Verificar a través de los buros que los socios deudores y/o garantes no tengan antecedentes negativos en la central de créditos.
4. Organizar la inspección y verificaciones de la información y documentación presentadas por los socios y garantes.
5. Elevar a la aprobación de créditos de las instancias respectivas de la agencia o matriz de la Cooperativa
6. Fijar fechas y formas de entrega de los créditos aprobados e informar a la tesorería, para prever recursos (cheque y/o efectivo) necesario.
7. Denegar y/o otorgar créditos previa verificación del cumplimiento de la aplicación de la tecnología crediticia y su respectivo manual.
8. Acreditar y registrar los créditos concedidos en las cuentas de socios y clientes, según procedimientos establecidos.
9. Elaborar, actualizar y presentar información de créditos y garantías concedidas al

Jefe de Sucursal.

10. Gestionar y ejecutar las acciones administrativas y legales de recuperación de créditos en mora, según normas, procedimientos y marco legal vigente.
11. Llevar un control permanente de los registros de deudores y garantes.
12. Llevar estadísticas de créditos entregados y cancelados.
13. Llevar un registro de créditos demandados y el control de gastos y costas judiciales.
14. Elaborar las notificaciones y los avisos de vencimiento para ser entregadas a los socios morosos y a los garantes.
15. Elaborar una hoja de ruta para realizar el seguimiento de la cartera en riesgo, cumplir a cabalidad esta planificación y remitir esta información a su jefe inmediato superior en forma diaria o según el tiempo establecido como plazo de entrega.
16. Informar por escrito a su superior sobre cualquier novedad encontrada en sus gestiones.
17. Ser miembro del Comité de Crédito para aprobar créditos hasta los montos autorizados.
18. Elaborar y legalizar las actas del comité crédito.
19. Ser parte activa de la promoción de los servicios financieros y no financieros de la Cooperativa en mercados potenciales específicos.
20. Los demás funciones requeridas por las instancias superiores de la entidad.

Cajero (a)

Denominación:	Cajero (a)
Se reporta a:	Asistente operativo/ Tesorería de la sucursal
Supervisa a:	Ninguna

Perfil del Cargo:

Para desempeñar las funciones de Cajero(a) de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., debe poseer el título mínimo de Bachiller en cualquier especialidad o de preferencia Bachiller en Comercio y Administración, experiencia o

con estudios universitarios aprobados o cursando en especialidades a fines en áreas financieras, quien igualmente será caucionado.

Funciones:

1. Establecer, solicitar y recibir el fondo de Cambio diario para la operación económica, según manual operativo correspondiente.
2. Recibir y verificar dinero por aportaciones, depósitos a la vista, depósitos a plazo, cancelación de préstamos y otros, de acuerdo a documentos oficiales establecidos y soportes debidamente legalizados y autorizados.
3. Entregar dinero por ventanilla por concepto de retiro de ahorros, cancelación de plazos fijos, entrega de créditos, liquidación de saldos por renuncia o retiro voluntario de socios previa autorización y disposición de instancias superiores, verificando las firmas, cedulas previo registro de la(s) operación(es) en el sistema informático, los auxiliares y la libreta del socio.
4. Mantener la coordinación con la Tesorería de la agencia solicitando o proporcionando datos e informes.
5. Elaborar, firmar y remitir el informe resumen de movimiento de cajas, con sus respectivos soportes.
6. Elaborar el detalle de cheques recibidos en ventanilla, los mismos que se registrarán en el auxiliar correspondiente.
7. Responsabilizarse de los faltantes de caja que se ocasionare.
8. Remitir informes requeridos por la contabilidad, tesorería de la sucursal y las instancias superiores de la entidad.
9. Cumplir con las tareas inherentes a sus funciones.

Información

Denominación:	Información
Se reporta a:	Jefe de Sucursal
Supervisa a:	Ninguna

Perfil del cargo:

Para calificar como Encargado (a) de Información (Atención al Cliente), debe poseer el título mínimo de Bachiller en cualquier especialidad o de preferencia Bachiller en Comercio y Administración, con estudios universitarios aprobados o cursando en especialidades a fines a la cooperativa de ahorro y crédito y/o experiencia en actividades afines.

Funciones:

1. Informar al público sobre los servicios que oferta la cooperativa y de manera particular la sucursal.
2. Recibir toda información, solicitudes o reclamo de los socios y clientes externos, remitir a las instancias pertinentes, monitorear y coordinar la atención de éstas.
3. Recibir, clasificar y distribuir correspondencia, relaciones e impresiones anotando su devolución y archivarlo.
4. Receptar, revisar la documentación de los nuevos socios, registrarlos en el sistema informático y comunicar al socio que se acerque a la ventanilla para el retiro de su libreta de ahorros o el documento correspondiente.
5. Informar al socio o cliente sobre las operaciones, tasas de interés, condiciones de crédito, plazos, condiciones de inversión, y todo lo concerniente a la operatividad de la cooperativa.
6. Informar los servicios de captación en plazo fijo, sus ventajas y elaborar los respectivos contratos, si lograrse determinar acuerdos.
7. Contestar y manejar adecuadamente la comunicación telefónica.
8. Revisar correo electrónico y contestarlo
9. Enviar y recibir correspondencias
10. Organizar y mantener archivos de documentos y cartas generalmente confidenciales, agenda y registros, determinando su localización, cuando sea necesario.
11. Prevenir oportunamente los requerimientos básicos de la sucursal como: material de escritorio, servicios generales.
12. Las demás funciones requeridas por las instancias superiores.

Seguridad

Denominación:	Seguridad
Se reporta a:	Jefe de Sucursal
Supervisa a:	N/A

Perfil del cargo:

Para calificar como encargado de seguridad debe poseer la formación secundaria en cualquier especialidad y/o haber realizado el servicio militar, experiencia en actividades afines preferentemente en Cooperativas de Ahorro y Crédito y/o Instituciones Financieras, quien igualmente será caucionado.

Funciones:

1. Llevar el Anexo de Control del personal, registrando las firmas de entradas y salidas de todo el personal de la agencia.
2. Mantener el orden y control interno.
3. Tener conocimientos técnicos de las operaciones y brindar seguridad a la agencia correspondiente.
4. Tener acceso directo y proteger las unidades y dependencias de la agencia en el que se desempeña.
5. Tener capacidad para solucionar problemas relacionados a la seguridad y vigilancia de la agencia.
6. Responder adecuadamente a situaciones de emergencias.
7. Excelente presencia y personalidad optimista.

4.7. Determinar la rentabilidad del proyecto.

En esta parte del estudio se señala las necesidades de capital para las inversiones, además se debe incluir los costos incurridos en el proyecto, su financiamiento, sus ingresos, se

determinará el punto de equilibrio así como los estados financieros como el estado de Situación Financiera y Económica de la Institución.

4.7.1. Costos.

La determinación del costo surge como consecuencia lógica del estudio técnico puesto que el mismo permite estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios con lo cual se estará determinando los recursos que se necesite durante la vida útil del proyecto.

Considerando que el Costo Operativo es aquel que se encuentra relacionado con la generación de las rentas y la gestión empresarial, para que una partida de gasto sea considerada bajo este título, debe cumplir requisitos como:

- Vinculación directa con la generación de rentas operacionales
- El gasto será recurrente
- Dada la frecuencia con la que se devenga y lo necesario que son para la empresa, con el tiempo su saldo tomará valores significativos.

Las principales cuentas de costos operativos son:

a. Remuneraciones o sueldos.

Es el salario que el empleador paga al empleado en virtud del contrato de trabajo. El sueldo se estipulará libremente, pero en ningún caso podrá ser inferior al establecido como mínimo vital.

El Recurso Humano es lo más importante en un proceso administrativo es el capital más importante de todo negocio, empresa o cooperativa como una entidad, para el alcance de las metas y objetivos que se busca.

El punto de partida para garantizar la calidad del servicio financiero cooperativo es hacer del recurso humano un aliado, esto se basa a través de una buena organización del personal, la cual proporcionará estructuras de funciones que permitan la simplificación de procesos, cumplimiento de los objetivos institucionales y control de calidad. El manejo de recursos humanos permitirá a la Cooperativa tener una organización con la capacidad de ejecutar a satisfacción las labores encomendadas al personal; contar con un reglamento interno y manual de funciones que defina los deberes, atribuciones y obligaciones del personal.

Se requerirá de personal que además de tener conocimientos en Administración y Sistema Financiero Cooperativo, pertenezcan a un grupo organizado residente de la ciudad de Guayaquil y sean líderes de influencia a fin de generar ventajas óptimas para la fase de posicionamiento de la cooperativa. El siguiente cuadro describe el personal necesario en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., sucursal Guayaquil Centro para su funcionamiento.

Cuadro N° 33
Remuneración y sueldos

CARGOS	N° TRABAJ.	SUELDO MES
PERSONAL OPERATIVO		
Jefe de Sucursal	1	550.00
Información	1	318.89
Cajero(a)	1	318.89
Asesor de Negocios (Créditos)	1	318.89
Guardia de seguridad	1	318.89
TOTAL	5	\$ 1825.56

Fuente: Ministerio de Relaciones Laboral

Elaborado por: Autores

Se deja en claro, que inicialmente el personal administrativo y operativo será multifuncional y según el crecimiento de la agencia se incorporará al personal necesario.

Tenemos para este proyecto 4 personas que laborarán como operativos quienes percibirán una remuneración del básico exigido por la ley, y un personal para seguridad con iguales beneficios que el personal operativo.

b. Beneficios sociales.

Constituyen los siguientes aspectos:

- Décimo tercer Sueldo (Doceava parte de los ingresos totales percibidos por el trabajador durante el año)
- Décimo Cuarto Sueldo (1 Salarios MVG, Art. 113 C. de Trabajo)
- Fondo de Reserva (Doceava parte de lo percibido por el trabajador como ingresos normales, calculado en los términos del Art. 94 del C. de Trabajo)

A continuación se presentan los rubros de las remuneraciones y sus beneficios del personal que labora en la cooperativa.

Cuadro N° 34

Rubros de remuneración y sus beneficios del personal

Personal Cooperativa	Rem. Mens.	Rem. Anual	Ben. Social	Fondo de Reserva	Ap. Patr. IESS
Jefe de Sucursal	550,00	6.600,00	870,00	550,00	617,10
Personal Operativo (4 funcionarios)	1.275,56	15.306,72	2.555,56	1.275,56	1.431,18
TOTAL	1.825,56	21.906,72	3.425,56	1.825,56	2.048,28

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El valor anual por Remuneraciones asciende a \$ 29.206,12

c. Servicios básicos.

Para el proyecto, la luz se calculó tomando en cuenta el horario de atención por los 0,11 centavos que es el costo del KW/H, el agua la pensión básica, las comunicaciones se tomará en cuenta el valor del teléfono un promedio en base al pago por telefonía de la Oficina principal y el pago por el servicio de Internet.

A continuación se presenta un cuadro con los valores para cada rubro en forma numérica.

Cuadro N° 35
Costos servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS		
DETALLE	V. MENSUAL	V. ANUAL
Agua	35,00	420,00
Luz	85,00	1.020,00
Comunicaciones	250,00	3.000,00
TOTAL	370,00	4.440,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

d. Arriendo local.

Es necesario arrendar un local, lo que permite ocupar su infraestructura para el correcto funcionamiento de la misma

La información anterior se evidencia en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 36
ARRIENDO

CANT. DETALLE	VALOR Unit.	VALOR Total
Arriendo	500,00	6.000,00
TOTALES		6.000,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

e. Suministros.

Para la prestación de servicios financieros se requiere de carpetas, papel, archivadores, bolígrafos, esferográficos, tinteros, grapas, cintas de impresión, tóner para impresora/copiadora, cajas de papel carbón, CDs, entre otros útiles de oficina, etc., estos aspectos se engloban en la cuenta suministros, y su utilización en Gastos Suministros, para el caso se ha determinado el valor del gasto y se lo desglosa en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 37**Costo anual de materiales de oficina**

MATERIALES DE OFICINA				
DETALLE	V/UNT	CANT.	V/TOTAL /MES	V/TOTAL/ ANUAL
Resmas de papel bond	3,50	5	17,50	210,00
Esferográficos	0,40	5	2,00	24,00
Tinteros	1,50	1	1,50	18,00
Millares de grapas	4,53	1	4,53	54,36
Archivadores de escritorio	1,70	3	5,10	61,20
Cintas de impresión matricial	4,50	3	13,50	162,00
Tóner para copias	55,00	1	55,00	660,00
Recargas de tóner	11,00	2	22,00	264,00
Caja de papel carbón	2,17	1	2,17	26,04
CDs Torres de 50 U	8,00	1	8,00	96,00
TOTAL			\$131,30	\$1.575,60

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Se necesitará \$ 1.575,60 dólares anuales para la adquisición de materiales de oficina para el normal funcionamiento del sucursal centro de la Ciudad de Guayaquil.

f. Publicidad.

Las empresas con la finalidad de darse a conocer utilizan las diversas técnicas de marketing, entre ellas la más utilizada es la publicidad y la promoción, la misma que la nueva sucursal de la Cooperativa “Crece Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil tiene previsto gastar un promedio de 150,00 dólares en publicidad y 100,00 dólares en promoción mensuales, cuyo resumen se presenta a continuación en la siguiente tabla:

Cuadro N° 38**Costo anual de promoción y publicidad**

PROMOCION Y PUBLICIDAD		
DETALLE	V/MES	V/TOTAL
Promoción	100,00	1.200,00

Gasto publicidad	150,00	1.800,00
TOTAL		\$ 3.000,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

A continuación se presenta un cuadro de resumen de los Gastos Operativos que va a tener la cooperativa durante un año

CUADRO N° 39
Resumen de costos anuales operativos

RESUMEN DE COSTOS OPERATIVOS		
DETALLE	Mensual	Anual
GASTOS DE OPERACIÓN		
Gasto personal		29.206,12
Sueldos y Salarios	1.825,56	21.906,72
Beneficios sociales	285,46	3.425,56
Fondos de Reserva IESS	152,13	1.825,56
Aporte Patronal IESS	170,69	2.048,28
Servicios varios		15.015,60
Publicidad y propaganda	250,00	3.000,00
Servicios básicos	370,00	4.440,00
Arriendo	500,00	6.000,00
Materiales de oficina	131,30	1.575,60
TOTAL	\$ 3.685,14	\$ 44.221,72

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El valor que se necesita anualmente para los gastos operativos es de \$ 44.221,72 en los que están los gastos de personal y pago de servicios básicos, el de publicidad y promoción, arriendo, así también los egresos que se tiene que realizar en materiales de oficina.

Los costos son desembolsos o sus equivalentes, que al estar relacionados con la generación de una renta, son indispensables para el funcionamiento de la agencia.

Dicho de otra manera, constituyen aquellas utilizaciones necesarias y efectivas de bienes y/o servicios que la empresa debe efectuar para cumplir sus actividades, por

ejemplo: intereses pagados, sueldos, arriendos, suministros, depreciaciones, amortizaciones, etc.

g. Intereses pagados causados.

En este punto consideramos los valores que se cancelan a los socios por intereses en sus cuentas de ahorro y depósitos en plazo fijo.

Luego de revisar la información en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., en su matriz y otras agencias, es decir por experiencia propia referente a la cantidad de socios, apertura de libretas y utilización de los servicios, fortaleciendo con información adquirida en otras instituciones similares, se determina que la agencia va a contar para el primer año con un mínimo de 2.036 socios con libretas de ahorro, 373 socios que serán clientes con Depósito a Plazo fijo, los mismos que reciben por parte de la institución valores correspondientes a intereses, para este registro la Cooperativa utiliza la Cuenta Contable Intereses Pagados Causados, razón por la que se mantiene esa clasificación contable y se tendrá unos 623 socios que solicitarán microcréditos.

Para el cálculo de los ingresos y egresos utilizaremos el siguiente cuadro en el cual se detalla la proyección de los socios y de cada uno de los productos representativos para calcular los ingresos y egresos respectivos.

Para diseñar la proyección se considera que para el segundo año el número de socios se incrementarán en un 20%, cada año hasta el año 5, ya que el mismo se aplicará para los otros rubros de gastos y para los ingresos; esto debido a que para cada año la proyección se encuentra basada en el método de *proyección de carácter cualitativo*.

De una forma numérica se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 40
Proyección de socios y servicios

AÑOS	LIBRETAS DE AHORROS	DEPOSITOS PLAZO FIJO	CREDITOS
2014	2.036	373	623
2015	2.443	447	748
2016	2.932	536	897
2017	3.518	644	1.077
2018	4.222	773	1.292

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

En el siguiente cuadro se determina los intereses y pagados a los socios que tiene la cooperativa:

Cuadro N° 41
Costos operativos

DESCRIPCION DE INTERESES PAGADOS							
AÑOS	PRODUCTOS	SOCIOS	VALOR PROMEDIO	TIEMPO PROMEDIO	INTERES PROMEDIO	INTERES GENERADOS	INTERES PAGADOS
2014	LIBRETAS AHORRO	2.036	200,00	365,00	4%	\$ 16.286,92	\$ 22.689,41
	PLAZO FIJO	373	245,50	120,00	7%	\$ 6.402,50	
2015	LIBRETAS AHORRO	2.443	200,00	365,00	4%	\$ 19.544,30	\$ 27.227,14
	PLAZO FIJO	447	245,50	120,00	7%	\$ 7.682,84	
2016	LIBRETAS AHORRO	2.932	200,00	365,00	4%	\$ 23.453,16	\$ 32.672,36
	PLAZO FIJO	536	245,50	120,00	7%	\$ 9.219,20	
2017	LIBRETAS AHORRO	3.518	200,00	365,00	4%	\$ 28.143,79	\$ 39.206,56
	PLAZO FIJO	644	245,50	120,00	7%	\$ 11.062,78	
2018	LIBRETAS AHORRO	4.222	200,00	365,00	4%	\$ 33.772,55	\$ 47.047,54
	PLAZO FIJO	773	245,50	120,00	7%	\$ 13.274,99	

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El promedio que los socios mantienen como depósitos en sus libretas de ahorro es de \$ 200,00 los mismos que tienen los 365 días de promedio con una ganancia de 4% interés anual.

El promedio que los socios realizan inversiones en la cooperativa esto es a Plazo Fijo el monto promedio que invierte es de \$ 245,50 a un plazo máximo de 120 días con una tasa promedio del 7%.

4.7.2. Inversiones.

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos de larga duración y diferidos necesarios para iniciar las operaciones de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda. El proyecto para entrar en funcionamiento requiere de inversiones, esto se refiere a la adquisición de ciertos bienes que tienen un carácter operativo como: local, equipos de oficina, muebles modulares, y enseres, etc., con el fin de proporcionar un soporte a la actividad de los servicios que prestaría la nueva agencia de la cooperativa. Estos bienes se adquieren para iniciar con la dotación de servicios de la cooperativa o sea son útiles para crear el servicio y no para la venta.

Las inversiones son erogaciones de dinero para capitalizaciones futuras y se hacen principalmente en el período de instalación y para el efecto se pide clasificar en tres grupos:

- Inversiones Fijas
- Inversiones Diferidas
- Capital de operación

4.7.2.1. Inversiones fijas.

Llamados actualmente Propiedad, Planta y Equipo, constituyen aquellos bienes permanentes y/o derechos exclusivos que la Institución utiliza sin restricciones, en el desarrollo de sus actividades productivas.

Los bienes y derechos cumplirán los siguientes requisitos:

- No estar dispuesto a la venta
- Poseer una vida útil más o menos duradera (por lo menos de un año)
- Tener un costo relativamente representativo o significativo
- Que se encuentren en uso o en actividad y por ende, ayuden a la consecución de la renta empresarial.
- Ser de propiedad de la Agencia y por ende de la Cooperativa.

Para explicar mejor conviene efectuar la siguiente clasificación:

Desde el punto de vista de la evidencia física, las Inversiones se pueden clasificar en:

a) Tangibles o corporales: Son aquellos que se pueden ver, medir, tocar y se clasifican en:

- Depreciables: Aquellos activos que pierden su valor por uso, obsolescencia, destrucción parcial o total, así tenemos Local Comercial, Muebles y Enseres, equipo de Oficina, equipo de Cómputo, Vehículos, etc.
- No Depreciables: Activos que no se desvalorizan a pesar del uso, así tenemos los terrenos destinados para vivienda, comercio, etc.
- Agotables: Activos que debido a la extracción del material del que forman parte, van perdiendo su valor, así tenemos pozos petroleros, minas, etc.

b) Intangibles o incorporales: no se pueden ver, pero sí valorar, debido al paso del tiempo o imposición de nuevas tecnologías van perdiendo su valor, como patentes y marcas.

A continuación se detallan las inversiones en Propiedad, Planta y Equipo, de acuerdo a la clasificación contable correspondiente.

Cuadro N° 42
Muebles de oficina

Cant.	Descripción	Valor U.	Valor T.
1	Counter estructura de Melamínico con faldones de tol perforado, de tres cuerpos con Taquilla completa de 2.00 Mts. De largo 1.00 m de alto taquilla de 35 cm. Escritorio bajo de 55.cm	350,00	350,00
1	Silla secretaria modelo piloto sin brazos	75,00	75,00
2	Sillas Tripersonales Poli metal estructura metálica y espaldar y asientos plásticos	155,00	310,00
1	Papelera netamente de Melaminico con dos porta basureros ocultos con puertas superficie de vidrio pulido de 1.05 de Alto*40 de Ancho	150,00	150,00
2	Estaciones de Trabajo o Escritorios en L de 150*130 en superficie. Fondo de 60 cm. 75 cm. Alto. (Melaminico)	170,00	340,00
2	Silla secretaria modelo pilot sin brazos (Secretaria)	75,00	150,00
4	Sillas de espera modelo censa sin brazos	35,00	140,00
2	Anaqueles aéreos de pared de 1,00m LARGO * 0,36m FONDO * 0,46m ALTO.	80,00	160,00
1	Mampara de 1,60m LARGO * 1,75m ALTO.	196,00	196,00
1	Escritorio Ejecutivo Gerencial Modelo Olimpus de 180 m. Largo 60*70*80 cm. Fondo de la Superficie en Forma Curva 20 Grados. Faldones metálicos con pata elíptica. 75cm. Alto	220,00	220,00
1	Sillón Ejecutivo Tipo Asamblea con Brazos de Madera Cuerina Antialérgica, Ergonómico, Reclinable	175,00	175,00
1	.Anaquele aéreo de pared de 1.00m LARGO * 0,36m FONDO * 0,46m ALTO.	80,00	80,00
2	Sillas modelo graffiti con brazos.	45,00	90,00
1	Mueble Biblioteca de 180 m. Alto * 80 cm. Largo* 35 cm. Fondo	175,00	175,00
2	Mesas Para Computador de 1,10m LARGO * 0,60m FONDO * 0,75m ALTO. (Melaminico) Porta CPU, Porta teclado Acrílico extraíble.	110,00	220,00
2	Silla secretaria modelo pilot sin brazos (Secretaria)	75,00	150,00
2	Anaqueles aéreos de pared de 1,00m LARGO * 0,36m FONDO * 0,46m ALTO.	80,00	160,00
1	Mesas Para Computador de 1,30m LARGO * 0,60m FONDO * 0,75m ALTO.	110,00	110,00
1	Silla secretaria modelo pilot sin brazos (Secretaria)	75,00	75,00
2	Estaciones de Trabajo o Escritorios en L de 150*130 en superficie. Fondo de 60 cm. 75 cm. Alto. (Melaminico)	170,00	340,00
2	Silla secretaria modelo pilot sin brazos (Secretaria)	75,00	150,00
2	Anaqueles aéreos de pared de 1,00m LARGO * 0,36m	80,00	160,00

	FONDO * 0,46m ALTO.		
2	Muebles Bibliotecas para archivación de 1.00m. Largo* 2.10m. Alto * 37 cm. Fondo con puertas batientes bajas	200,00	400,00
1	Muebles para adaptar en cajas con dos gaveteros cada uno con 2 cajones de 1.04m. Alto* 1.35 m. Largo * 70 cm. Ancho en la superficie con un vidrio en el centro para dividir caja	150,00	150,00
2	Sillas Tipo Cajera Alto con reposapiés neumática coraza reforzada.	130,00	260,00
TOTAL			\$4.786,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El listado de muebles anteriormente citado se trata de la dotación de todas y cada una de las divisiones de oficinas previstas en la estructura administrativa. En cuanto a los muebles y modulares necesarios para la implementación de la Agencia, estos ascienden al valor de \$4.786,00, en los que se ha considerado sillón para el personal como cajeros y administrador, sillones para visita, escritorios, sofás para visita así como también mesa para conferencia o reuniones del personal con clientes internos o externos y módulos o mueble para papeletas así como también las divisiones necesarias tanto en aluminio como en yute para las divisiones de trabajo del personal de la cooperativa.

Cuadro N° 43

Inversiones en enseres

INVERSION EN ENSERES DE OFICINA		
CANT.	DESCRIPCION	V/ COMPRA
1	Aire Acondicionado Split Comfortstar 24.000 Btu	860,00
1	1 C 9 DKU Split 9000 BTU	530,00
1	Costo de Instalación Aire acondicionado	380,00
	TOTAL	\$ 1.770,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Para la inversión en enseres que necesita la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., para su normal funcionamiento en la ciudad de Guayaquil, se necesita de una inversión de \$ 1.770,00 dólares, en los cuales consta la adquisición del aire acondicionado, así como su respectiva instalación para todos los ambientes de trabajo de la Cooperativa.

Cuadro N° 44**Inversión en suministros**

INVERSIÓN EN SUMINISTROS			
DETALLE	V/UNT	CANT.	V/TOTAL
Sellos automáticos	15,00	2	30,00
Esponjillas	0,80	2	1,60
Perforadoras	5,00	3	15,00
Grapadoras	4,00	3	12,00
Saca grapas	0,50	2	1,00
Cartolas	0,04	2.000	80,00
Estuches de libreta	0,05	2.000	100,00
Papeletas	0,01	20.000	200,00
Guillotina	30,00	1	30,00
Calculadora	5,00	1	5,00
Pagares	0,03	2.000	60,00
Formularios de Crédito	0,03	2.000	60,00
Formularios de Pólizas	0,03	2.000	60,00
TOTAL			654,60

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Lo que se necesita en suministros de oficina para comenzar a funcionar con la agencia de la Cooperativa en la Ciudad de Guayaquil es de \$ 654,60, algunos materiales como papeletas está calculado para la vida útil del proyecto, así como también las cartolas, estuches de libretas, formularios de crédito y pólizas de acumulación. Cabe indicar que cada año la cooperativa tendrá que realizar gastos en suministros de oficina.

Cuadro N° 45**Inversiones en equipos de oficina**

INVERSIÓN EN EQUIPO DE OFICINA		
CANT.	DESCRIPCION	V/ COMPRA
3	Teléfono Panasonic Dect Exp DKP 3PK	163,27
1	Caja fuerte Electrónica 40X54X4	194,8
1	Base telefónica Alegro	134,4
2	Cámaras web con auricular incluido	50,5
1	Cámara de vigilancia y monitor	450,00
TOTALES		992,97

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El equipo de oficina a utilizar asciende a \$ 992,97 USD, cuyo valor representa al total de equipos de oficina detallados en el cuadro anterior, como son: la caja fuerte, teléfonos, así como la base para llamadas a celular y cámara digital.

Cuadro N° 46
Inversiones en equipo de cómputo.

CANT.	DETALLE	C. UNIT.	C. TOTAL
1	Computadora Intel Core I3	645,00	645,00
1	Computadora Intel Core I3	645,00	645,00
1	Computadora Intel Core I3	645,00	645,00
1	Computadora Intel Core I3	645,00	645,00
1	Impresora Laser Jet HP 1120	272,20	544,40
1	Impresora matricial Epson FX890	225,00	225,00
1	Router Inalámbrico	120,00	120,00
1	UPC-CDP / 500w	85,00	170,00
1	Swith TP LINK de 8 Puertos	25,00	25,00
50	Cable STP cat 5e	1,25	62,50
1	Instalación y cableado estructurado	350,00	350,00
TOTAL			4.076,90

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El Equipo de Cómputo y el cableado que permitirá desarrollar de manera eficiente el servicio (descrito anteriormente), asciende a USD 4.076,90, comprende 4 computadoras Intel core I 3, 2 Impresoras y los materiales para la instalación para que funcione en red.

Cuadro N° 47
Inversiones en software

PROGRAMAS DE COMPUTACIÓN		
CANT.	DESCRIPCIÓN	V/ COMPRA
1	Programa de Computación (SIA)	1.800,00
TOTALES		\$1.800,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Se necesita de \$ 1.800,00 dólares para adquirir el paquete informático que se necesita para que la Sucursal centro de Guayaquil tenga un normal funcionamiento y de esta manera trabaje en red con la matriz y las demás agencias.

4.7.2.2. Capital de operación.

La inversión en Capital de trabajo está formada por el dinero disponible en forma inmediata y que se encuentre en caja o bancos; dependiendo de la clase de empresa de que se trate, el capital de trabajo estará representado en mayor o menor escala en efectivo, en inventarios o en cartera. En el caso de una empresa prestadora de servicios la mayor parte de su capital de trabajo se orientará a cubrir sueldos, comisiones y gastos directos, y obviamente asumir los propios costos de iniciación de gestiones.

El capital de operación o trabajo es el patrimonio en efectivo que se necesita para atender las operaciones de prestación de servicios ofertados, el rubro que constituye el Capital de Trabajo dentro de la Cooperativa “Crecer Wiñari” Ltda., es:

- **Caja.**

La cuenta Caja pertenece al Activo Corriente y está representada por las monedas, los billetes y los cheques a la vista que posee la empresa en un momento determinado. Se mantiene esta partida con el fin de hacer pagos en efectivo, sean estos por gastos o por retiros de los socios por el concepto que el disponga bajo los lineamientos establecidos.

El valor total del Capital de operación está clasificado de la siguiente manera:

Las inversiones en capital de trabajo son el conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para comenzar la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y un tamaño determinado.

Cuadro N° 48
Capital de operaciones.

CAPITAL DE OPERACIÓN	
RUBROS	VALOR
Capital para Retiros de socios	45.000,00
TOTAL	\$ 45.000,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., cuenta con un Capital de Operación de \$ 45.000,00 para fondo rotativo, se refiere al valor que recibe diariamente los Cajeros para el retiro de dinero de los socios si faltara para algún día de retiro se realizará transferencias de las otras agencias o de la oficina Principal de Ambato.

4.7.2.3. Inversiones diferidas.

Las inversiones diferidas constituyen todos aquellos gastos capitalizables a periodos futuros relativamente largos, que tienen las siguientes características:

- Se amortizan y su alícuota anual se incluyen en los costos operativos.
- No se pueden recuperar; y,
- Son gastos que se prorratan a largo plazo.

En otras palabras, las inversiones diferidas son aquellas inversiones que se realizan sobre la compra de servicios que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; gastos de capacitación y gastos de entrenamiento del personal.

A continuación presentamos los ítems considerados como diferidos para el estudio del presente proyecto.

- Gastos de Instalación
- Gastos de Constitución
- Gastos de Organización

4.7.2.3.1. Gastos de instalación.

La Instalación de los muebles y modulares identificados por los colores de la Cooperativa, son necesarios para el funcionamiento de las sucursal, y por lo tanto son indispensables para la buena imagen y comodidad tanto de los socios como del personal que laborará.

En lo que se refiere a la Instalación de los servicios básicos como: agua potable, energía eléctrica, etc., estos rubros no existe como gastos, puesto que la oficina a alquilar está dotado de estos servicios; pero detallaremos como gastos de adecuación, instalación, la pintura que se utilizará para una mejor presentación en las oficinas así como también las lámparas y la instalación de la línea telefónica que se utilizarán. A continuación detallamos:

Cuadro N° 49
Gastos de instalación.

DETALLE	V/UNT	V/TOTAL
Albañilería y Acabados	2.000,00	2.000,00
Pintura	300,00	300,00
Instalación eléctrica	600,00	600,00
Total		\$ 2.900,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Los gastos de instalación para la agencia Guayaquil de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crece Wiñari” Ltda., ascienden a 2.900,00 USD., en los cuales se incluyen las adecuaciones que se tiene que realizar en las oficinas a alquilar, así como gastos en pintura e instalaciones eléctricas.

A continuación se presenta el cuadro de resumen de las inversiones.

Cuadro N° 50
Resumen de inversiones total y su financiamiento.

RESUMEN INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO		
VALORES EN DOLARES		
INVERSIONES FIJAS		
Muebles	4.786,00	7,72%
Suministros de oficina.	654,60	1,06%
Enseres de Oficina	1.770,00	2,86%
Equipo de Oficina	992,97	1,60%

Programa de Computo	1.800,00	2,90%
Equipos de Cómputo	4.076,90	6,58%
TOTAL	\$ 14.080,47	22,72%
INVERSIONES CAPITAL DE OPERACIÓN		
Capital Inicial	\$ 45.000,00	72,60%
TOTAL	\$ 45.000,00	72,60%
INVERSIONES DIFERIDAS		
Gastos de Instalación		
<i>Albañilería y Acabados</i>	2.000,00	7,51%
<i>Pintura</i>	300,00	1,13%
<i>Instalación eléctrica</i>	600,00	2,25%
TOTAL	\$ 2.900,00	10,89%
TOTAL INVERSIONES	\$ 61.980,47	100%
CAPITAL PROPIO	\$ 61.980,47	100%
FINANCIAMIENTO	-	-

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

El total de las Inversiones Iniciales que tiene que realizar la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., para su apertura en la Ciudad Guayaquil es de 61.980,47 dólares, en las que constan las inversiones en activos como: Local Comercial, muebles, equipos, enseres, equipos de cómputo y el paquete informático para el normal funcionamiento de la sucursal, así también las adecuaciones que se tienen que realizar en el local antes de su apertura.

4.7.3. Depreciaciones.

En esta cuenta de gasto se debitarán los valores estimados, que se hayan obtenido por el desgaste de los activos fijos despreciables. Para el presente proyecto consideramos el método legal para su cálculo.

A continuación se presenta un cuadro de desglose de las depreciaciones, indicando el activo fijo y su porcentaje de depreciación.

Cuadro N° 51

Depreciación de activos fijos.

DETALLE	V. DE COMPRA	VIDA UTIL	%	V. RES.	DEP. MEN.	DEP. ANUAL
Muebles de Oficina	4.786,00	10	10%	478,60	35,90	430,74
Enseres de Oficina	1.770,00	10	10%	177,00	13,28	159,30
Equipo de Oficina	992,97	10	10%	99,30	7,45	89,37
Equipo de Computo	4.076,90	3	33%	1.345,38	75,88	910,51
TOTAL					132,49	1.589,91

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.7.4. Amortización de intangibles.

Los activos diferidos o intangibles se amortizan de acuerdo a porcentajes legales, es decir, serán linealmente para cinco años; (2.900,00/5), a continuación se presenta el cuadro de amortizaciones desglosado por elementos.

Cuadro N° 52

Amortización de activos diferidos

AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS		
DETALLE	VALOR	AMOR. ANUAL
Gastos instalación	2.900,00	580,00
TOTAL		580,00

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.7.5. Estructura de costos.

Los Costos se estructuran o se clasifican en Fijos y Variables, los primeros son los que no varían durante el ejercicio económico así se incremente el número de socios atendidos en la sucursal, mientras que los segundos varían de acuerdo al número de socios que se atiende en la sucursal. Para el siguiente proyecto la estructura de los costos es la siguiente:

Cuadro N° 53

Determinación de costos en fijos y variables

Costos Fijos	37.376,03
Sueldo y Salario	29.206,12
Depreciaciones	1.589,91
Amortizaciones	580,00
Arriendo	6.000,00
Costos Variables	31.705,01
Servicios Básicos	4.440,00
Publicidad	3.000,00
Materiales de Oficina	1.575,60
Intereses Pagados	22.689,41

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.7.6. Ingresos.

Los ingresos operativos son todas las entradas propias de la actividad de la empresa, es decir al cumplir el objetivo para el que fue creada. Para el presente proyecto se considera los productos que oferta y por los cuales cobra intereses.

Luego de revisar la información en la COAC referente a la cantidad de socios, que solicitan crédito y fortalecida en otras instituciones similares, se considera que la sucursal de la Cooperativa “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil va a otorgar en el primer año 623 créditos con un valor promedio de \$ 1.250,00 los mismos que generarán a la institución valores correspondientes a intereses.

Cuadro N° 54

Resumen de ingresos

INGRESO POR INTERESES COBRADOS POR CRÉDITOS						
AÑOS	PRODUCTOS	SOCIOS	MONTO PROMEDIO	TIEMPO PROMEDIO	INTERES PROMEDIO	INTERES GENERADO
2014	Créditos	623	1.250,00	365	15,00%	116.807,73
2015	Créditos	748	1.250,00	365	15,00%	140.169,27

2016	Créditos	897	1.250,00	365	15,00%	168.203,13
2017	Créditos	1077	1.250,00	365	15,00%	201.843,75
2018	Créditos	1474	1.250,00	365	15,50%	285.684,12

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

Como podemos observar en la tabla anterior, el interés que se cobrará a los socios que obtengan un préstamo es del 15,5% anual, a un plazo promedio de 365 días con un monto promedio de \$ 1.250,00 USD. En el siguiente cuadro se resumen de la siguiente manera los ingresos:

Cuadro N° 55
Proyección de ingresos

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
INGRESOS		116.807,73	140.169,27	168.203,13	201.843,75	242.212,50
Depósitos		0	0	0	0	0
Intereses de Créditos		116.807,73	140.169,27	168.203,13	201.843,75	242.212,50
Ingresos por Servicios		0	0	0	0	0

Fuente: Estudio de Campo

Elaborado por: Autores

4.7.7. Punto de equilibrio.

El punto de Equilibrio es aquel en el cual la agencia no pierde ni gana es decir es el punto donde se salva los costos de operación, para el cálculo del punto de equilibrio se va a utilizar la siguiente fórmula:

Punto de equilibrio para unidades monetarias:

$$Pto. Equilibrio = \frac{Costos\ fijos}{1 - \frac{Costo\ Variable}{Ingresos}}$$

$$Pto. Equilibrio = \frac{37.117,83}{1 - \frac{31.705,01}{116.807,73}}$$

$$**Pto. Equilibrio = \frac{37.376,03}{0.7286}**$$

$$**Pto. Equilibrio = 51.300,47 usd**$$

4.7.8. Estado de pérdidas y ganancias.

El estado de resultados que para fines de proyectos se lo denomina estado de resultados proyectados o proforma, detalla los ingresos y egresos proyectados a fin de obtener la utilidad bruta, tal cual se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 56

Estado de pérdidas y ganancias proyectadas

	2014	2015	2016	2017	2018
(+) INGRESOS	116.807,73	140.169,27	168.203,13	201.843,75	242.212,50
Intereses de Créditos	116.807,73	140.169,27	168.203,13	201.843,75	242.212,50
(-) COSTOS Y GASTOS OPERACIONALES	51.343,45	61.612,14	73.934,56	88.721,47	106.465,77
Sueldos y Salarios	15.306,72	18.368,06	22.041,68	26.450,01	31.740,01
Servicios Básicos	4.440,00	5.328,00	6.393,60	7.672,32	9.206,78
Arrendamientos	6.000,00	7.200,00	8.640,00	10.368,00	12.441,60
Material de Oficina	1.575,60	1.890,72	2.268,86	2.722,64	3.267,16
Depreciaciones	1.589,91	1.907,90	2.289,48	2.747,37	3.296,85
Int. Pag. Libretas Ahorro	16.286,92	19.544,30	23.453,16	28.143,79	33.772,55
Int. Pag. Pólizas de Acumuladas	6.402,50	7.683,00	9.219,60	11.063,52	13.276,22
Amortizaciones	580,00	696,00	835,20	1.002,24	1.202,69
COSTOS ADMIN	6.600,00	7.920,00	9.504,00	11.404,80	13.685,76
Sueldos y Salarios	6.600,00	7.920,00	9.504,00	11.404,80	13.685,76
COSTO DE VENTA	3.000,00	3.600,00	4.320,00	5.184,00	6.220,80
Publicidad y Propaganda	3.000,00	3.600,00	4.320,00	5.184,00	6.220,80
(=) UTILIDAD EN OPERACIÓN	55.606,08	66.727,29	80.072,75	96.087,30	115.304,76
(-) 15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	8.340,91	10.009,09	12.010,91	14.413,10	17.295,71
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	47.265,17	56.718,20	68.061,84	81.674,21	98.009,05
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA	11.816,29	14.179,55	17.015,46	20.418,55	24.502,26
(=) UTILIDAD NETA	35.448,87	42.538,65	51.046,38	61.255,65	73.506,78

Como se puede observar, desde el primer año se obtiene un excedente, esto es aceptable debido a que en el primer año toda institución o empresa debe realizar desembolsos y es un año donde casi en su mayoría son inversiones, claro está que como se demostrará más adelante, falta todavía volver a sumar o ajustar los valores por los gastos no desembolsables, y ya desde el segundo año se obtiene una utilidad muy positiva, logrando reeditar la misma hasta el quinto año de vida útil del proyecto.

4.7.9. Estado de situación final.

El Estado de Situación Final para el primer año de Operación de la Cooperativa es el siguiente:

Cuadro N° 57
ESTADO DE SITUACIÓN FINAL AÑO 2014

ACTIVO		
ACTIVOS CORRIENTES		45.000,00
Caja - Bancos	45.000,00	
ACTIVOS FIJOS		12.490,56
Suministros de oficina	654,60	
Equipos de oficina	992,97	
Equipos de computo	4.076,90	
Muebles de oficina	4.786,00	
Enseres de oficina	1.770,00	
Software	1.800,00	
(-) Depreciación acumulada de activos fijos	1.589,91	
OTROS ACTIVOS		2.320,00
Gastos de instalación	2.900,00	
(-) Amortización acumulada	580,00	
TOTAL ACTIVOS		59.810,56
PASIVOS		-
Obligaciones con el publico		
TOTAL PASIVO		-
PATRIMONIO		11.087,19
CAPITAL SOCIAL	(24.361,68)	
RESULTADOS	35.448,87	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		11.087,19

4.7.10. Flujo de efectivo.

Los flujos de efectivo para el presente proyecto se los calcula en base a la siguiente formula:

$$\text{Utilidad neta} + \text{Depreciaciones} + \text{Amortizaciones}$$

En el primer año el flujo de efectivo asciende a \$ 37.618,79 y para el quinto es \$ 75.676,70 como se refleja en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 58
Estado de flujo de efectivos

AÑOS	UTILIDAD NETA	DEPRECIACION	AMORTIZACION	FLUJO NETO DE EFECTIVO
1	35.448,87	1.589,91	580,00	37.618,79
2	42.538,65	1.589,91	580,00	44.708,56
3	51.046,38	1.589,91	580,00	53.216,29
4	61.255,65	1.589,91	580,00	63.425,57
5	73.506,78	1.589,91	580,00	75.676,70

Fuente: Estado de pérdidas y ganancias

Elaborado por: Loa autores

4.7.11. Evaluación financiera.

4.7.11.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de actualización (TMAR).

La tasa de rendimiento es un promedio para el inversionista, la cual consiste en una tasa de oportunidad o tasa de descuento aplicados sobre las distintas alternativas de inversión, para el cálculo de la misma se aplicó la siguiente formula

$$Tmar = in + f + (in * f)$$

in = % inflación anual

f = % riesgo anual (premio al riesgo)

Realizados los cálculos se estimó un 10% de premio al riesgo, porcentaje que es igual al promedio de la tasa activa vigente en las instituciones financieras en ahorro a plazo fijo, y se tomó como referencia la inflación anual a junio del presente año 2013 que es 2.68%.

$$Tmar = 0.0268 + 0.10 + (0.0268 * 0.10)$$

$$Tmar = 12.95\%$$

4.7.11.2. Valor actual neto (VAN).

El valor actual neto (VAN), como indica la siguiente ecuación, se calcula restando la inversión inicial de un proyecto (I.I.) del valor presente de sus entradas de efectivo (flujo de efectivo) descontadas a una tasa igual al costo de capital de la empresa que corresponde al 12.95% (TMAR), cabe señalar que para el cálculo del VAN se hizo uso de la herramienta funciones financieras en EXCEL, por lo que el cálculo es automático y no da lugar a errores ni manipulaciones incorrectas.

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

Cuadro N° 59

Valor actual neto (VAN)

AÑOS	INVERSION INICIAL	FLUJO NETO	TMAR
0	(61.980,47)	(61.980,47)	12,95%
1		37.618,79	
2		44.708,56	
3		53.216,29	
4		63.425,57	
5		75.676,70	
TOTAL FLUJOS		274.645,91	
VAN		\$ 109.293,35	

Fuente: Estado de Flujo de Efectivos

Elaborado por: Loa autores

El resultado del VAN significa que invirtiendo \$61.980,47 y obteniendo flujos anuales de: 37.618,79 - 44.708,56 - 53.216,29 - 63.425,57 - 75.676,70 con una tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) del 12.95%, el proyecto produce \$109.293,35 más que si se hubiese depositado ese dinero en una institución financiera o destinando a otra alternativa, y, al ser un valor positivo se puede concluir que el proyecto si es factible.

4.7.11.3. Tasa interna de retorno (TIR).

Representa la tasa de rendimiento del dinero invertido en el proyecto.

Para saber el resultado de la TIR, de igual manera como se hizo con el VAN se utiliza en EXCEL las funciones financieras que calculan en forma directa este valor y con esto se evita determinar por medio de tanteos (prueba error), hasta que *“la i haga igual la suma de los flujos descontados, a la inversión inicial”*, es decir, que se hace variar la “i” hasta que satisfaga la igualdad de ésta, con EXCEL se logra que el resultado del TIR sea directo.

Cuadro N° 60

Tasa interna de retorno (TIR)

AÑOS	INVERSION INICIAL	FLUJO NETO	TMAR
0	(61.980,47)	(61.980,47)	12,95%
1		37.618,79	
2		44.708,56	
3		53.216,29	
4		63.425,57	
5		75.676,70	
TOTAL FLUJOS		274.645,91	
TIR		69%	

Fuente: Estado de Flujo de Efectivos

Elaborado por: Los autores

El proyecto se considera bueno porque su TIR (69%), es superior a la TMAR (12.95%) requerida, por lo que podemos concluir que el proyecto es factible. El TIR de 69% quiere decir que si calculamos el VAN con una tasa de interés del 69%, se obtiene un valor igual a cero.

Asumiendo que el costo de oportunidad del capital invertido es del 12.95%, entonces el dinero invertido rinde el 56.05% anual por encima de lo que hubiera ganado depositando ese dinero en una institución financiera o en otra alternativa de inversión.

Cuadro N° 61
RELACION BENEFICIO COSTO

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACTUALIZADO
1	37.618,79	33.305,70
2	44.708,56	35.044,37
3	53.216,29	36.930,56
4	63.425,57	38.969,02
5	75.676,70	41.165,27
TOTAL FLUJOS ACTULIZADO		185.414,92
INVERSION INICIAL AÑO (0)		61.980,47
RELACION BENEFICIO COSTO		2,99

Fuente: Estado de Flujo de Efectivos

Elaborado por: Loa autores

La relación beneficio - costo de 2.99 es un indicador alto por lo tanto se debe aceptar el proyecto y significa que por cada dólar invertido se recibe como utilidad 1.99 dólares.

4.7.11.4. Periodo de recuperación de la inversión (PRI).

El Periodo de Recuperación de la Inversión es el tiempo en que se recuperará el capital invertido en el proyecto.

FORMULA

$$PRI = N - 1 + \left(\frac{(F.A)n - 1}{(f)n} \right)$$

PRI = periodo de recuperación de la inversión

N = Año en el que flujo acumulado cambia de signo

(F.A)n-1 = Flujo de efectivo Acumulado en el año previo a N (valor Absoluto - sin importar el signo)

(F)n = FNC en el año N

Cuadro N° 62

Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

FLUJO NETO DE EFECTIVO	FLUJO ACUMULADO
(61.980,47)	(61.980,47)
37.618,79	(24.361,68)
44.708,56	20.346,88
53.216,29	73.563,18
63.425,57	136.988,74
75.676,70	212.665,44
PRI	2,46

Fuente: Estado de Flujo de Efectivos

Elaborado por: Loa autores

Lo que significa que el capital invertido en el proyecto se recupera a los 2 años, 5 meses y con 16 días.

CAPITULO V

5. Conclusiones y Recomendaciones.

5.1. Conclusiones.

- ✓ Realizado el estudio de las características socio económico financieras y productivas de la población económicamente activa de la Ciudad de Guayaquil, debemos concluir que esta es una población que se adapta e identifica con las características de los propósitos y razón de ser de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari Ltda.”, es decir que es una población que se encuentra vinculada a los requerimientos de las finanzas populares y las necesidades del desarrollo productivo de la economía popular, misión en la que se encuentra comprometida la cooperativa, determinando que las características de la población de la Ciudad de Guayaquil son las adecuadas para que la cooperativa amplíe y ofrezca sus servicios en la ciudad.

- ✓ El análisis de la oferta y demanda nos permite concluir que existe un favorable nicho de mercado para que la Cooperativa “Crecer Wiñari Ltda.”, ofrezca sus servicios y productos financieros a la población de la Ciudad de Guayaquil, pues como se puede demostrar las distintas entidades financieras que ofrecen sus servicios en la ciudad, no cubren con todos los requerimientos que demandan sus pobladores, es así que existe un mercado potencial con una población económicamente activa de 993.404 de las cuales se tomó como nuestro mercado meta la parte centro de la ciudad, quedando de esta manera un 2.036 de posibles socios, los que equivalen a un 17% del total de la demanda insatisfecha.

- ✓ Revisado los requerimientos legales para la apertura de la sucursal podemos afirmar que la Cooperativa “Crecer Wiñari Ltda.”, está en condiciones de cumplir con todos los requisitos que las normas así lo exijan para tramitar su creación, más aun cuando nuestro estudio demuestra que también respondemos positivamente a las exigencias sociales y de mercado.

- ✓ Desde la perspectiva técnica, se determinó el tamaño del proyecto sobre la base de la demanda existente. Adicionalmente se identificó la mejor localización dentro de la ciudad, que cuenta con la infraestructura necesaria que arrendará la institución, además de identificar los equipos básicos que deberá tener la cooperativa, minimizando las inversiones presupuestadas. Asimismo se especificó la cantidad de materiales necesarios para las operaciones, analizando todos los costos involucrados en el proceso de atención al público.

- ✓ Finalmente, se elaboraron las proyecciones financieras, demostrándose la rentabilidad del proyecto, mediante los criterios de evaluación y viabilidad financiera del proyecto.

5.2. Recomendaciones.

- ✓ Por lo expuesto, se recomienda al consejo administrativo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Crecer Wiñari” Ltda., considerar como factible la apertura o implementación de la sucursal en la Ciudad de Guayaquil, ya que estudios realizados han demostrado que el proyecto es rentable.

- ✓ Las proyecciones realizadas tanto en captaciones como en colocaciones por cada año de operación, deberán ser reajustadas de acuerdo a los cambios operados con el tiempo, con la finalidad de tener un mayor acercamiento con la realidad.

- ✓ Asimismo, es necesario que la institución empiece a desarrollar estrategias de mercadeo que fortalezcan la imagen, con la finalidad de lograr un mayor posicionamiento en el mercado objetivo, de tal forma que le permita desarrollar con facilidad su actividad financiera, asegurando el cumplimiento de los distintos objetivos y metas planteadas para el mejor desempeño de la cooperativa.

- ✓ Es muy importante tomar en cuenta las nuevas Leyes y Reglamentos vigentes para el cumplimiento y el buen funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

“Crecer Wiñari” Ltda. ante las entidades gubernamentales, en beneficios de los socios y la cooperativa para el buen vivir y el bien común.

RESUMEN

La Apertura de una Sucursal de la COAC “Crecer Wiñari” Ltda., en la Ciudad de Guayaquil beneficiara a todos los habitantes del comercio formal e informal, así como también a todos aquellos socios emigrantes que ya pertenecen a la cooperativa.

Para este proyecto se ha considerado la P.E.A. del centro de la Ciudad de Guayaquil, por razón de que en esta zona existe mayor afluencia de comercio y población las mismas que dan un total de 67.184 habitantes que serán nuestros posibles socios.

La COAC “Crecer Wiñari” Ltda., iniciara con una inversión inicial de \$61.980,47.

De los ingresos y costos establecidos durante el primer año se obtendrá una utilidad aproximada de \$35.448,87 obteniendo cada año un crecimiento de 20% hasta el término de los 5 años de proyecto.

Para la evaluación financiera se asigna una tasa de rendimiento para el proyecto del 12.95% obteniéndose los siguientes resultados:

Valor Actual Neto (VAN) = \$61.980,47

Tasa Interna de Retorno (TIR) = 69%

Relación Beneficio / Costo = 2.99

Periodo de Recuperación de la Inversión = 2 años, 5 meses y con 16 días.

Las referencias presentadas denotan la capacidad proyectista, lo cual, se toman como datos fundamentales para los inversionistas acorde al grado de atracción y rentabilidad del mismo, que está dentro de los estándares establecidos en la evaluación financiera de proyectos de inversión.

Ing. Rodrigo Eduardo García Barba
DIRECTOR DE TESIS

SUMMARY

The opening of a branch of the COAC (Savings and Credit Cooperative) “Crecer Wiñari” Ltd., in Guayaquil city will benefit all population involved in formal and informal trade, as well as all those emigrants who are already members of the cooperative.

The P.E.A. (Economically Active Population) from doentown Guayaquil was considered for this Project, because in this area there is more market and population with a total of 67.184 inhabitants who are potential members.

The COAC (Saving and Credit Cooperative) “Crecer Wiñari” Ltd., will start whit an initial investment of \$ 61.980,47.

From the revenues and expenses during the first year the approximately profit will be \$35.448,87 with a 20% annual growth in a five year term.

For the financial evaluation a rate of return of 12.9% is assigned for the project with the following results:

Net Annual Value (NPV) = \$61.982.47

Internal Rate of Return (IRR) = 69%

Relationship Benefit / Cost = 2.99

Period Payback = 2 years, 5 months and 16 days.

The provided references show the projection capacity which is taken as a fundamental data for investors according to the attraction and profitability degree that is within the established standards in the investment projects financial evaluation.

BIBLIOGRAFÍA

ABRIL P. Víctor H. (2005: 45-46) "Manual de Investigación Científica. UTA. Ambato-Ecuador

BAUM, W, y TOLBERT, S.M., *La Inversión en Desarrollo: Lecciones de la Experiencia del Banco Mundial*, Tecnos, Madrid, 1986.

BONI, A. y FERRERO, G. *Introducción a la Cooperación para el Desarrollo*. SPUPV 97.272. Valencia, 1997.

DÁVALOS, Nelson (2011: 202) "Enciclopedia básica de Administración, Contabilidad y Auditoría" Sexta Edición. Editorial Ecuador. Quito-Ecuador.

FERRERO, G (2000) "Deficiencias y puntos débiles del enfoque del marco lógico y el ZOPP como metodologías de planificación de proyectos orientados por objetivos. Grupo de estudios y promoción del desarrollo", U. G. A. proyectos de ingeniería, innovación, desarrollo y diseño. E.T.S.I. Ingenierosindustriales de Valencia, Cno., de Vera, s/n 46 071 VALENCIA

GEORGE A. STEINER (1998). "Planificación Estratégica, Lo que Todo Director debe Saber". Vigésima Tercera Reimpresión. Editorial CECSA

HERRERA, Luis y otros (2002) Maestría en Gerencia de Proyectos Educativos y Sociales. AFEFCE. Quito Ecuador.

Adalberto Chiavenato y Arao Sapiro PLANEACION ESTRATEGICA Segunda Edición 2010.

RICHARD D. IRWIN, INC, MCMXCIII (1995) , Finanzas Corporativas, Tercera Edición 1995.

Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y solidario, RO 444: 10/05/2011,

Reglamento General de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector Financiero Popular y solidario (DE- 1061. RO – S 648: 27- feb- 2012.

FOLLETOS. Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito.

BYRON LARA DAVILA. Como elaborar proyectos de inversión (Paso a Paso)

ANEXOS

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESCUELA DE FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA DE FINANZAS

OBJETIVO: Conocer el grado de aceptación por parte de la Ciudadanía sobre la apertura de una sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito “CRECER WIÑARI LTDA.” En la ciudad de Guayaquil.

INSTRUCCIONES: Por Favor contestar el siguiente cuestionario con toda la sinceridad que el caso amerite.

Favor marcar X de acuerdo a su conocimiento.

1. DATOS GENERALES

Género: Masculino () Femenino ()

Edad: () Años

2. ¿CUÁL ES LA ACTIVIDAD QUE USTED SE DEDICA?

.....
.....
.....

3. ¿SEÑALE EN CUÁL DE LOS SIGUIENTES RUBROS ESTA SU INGRESO ECONÓMICO MENSUAL?

- | | |
|-----------------------|-----|
| Menos \$300 | () |
| Entre \$300 y \$500 | () |
| Entre \$500 y \$1.000 | () |
| Más de \$1.000 | () |

4. FORMACIÓN

Ultimo grado o curso aprobado

- | | |
|------------|-----|
| Primaria | () |
| Secundario | () |
| Superior | () |

5. ¿UTILIZA USTED SERVICIOS FINANCIEROS, INDIQUE A CUALES?

Bancos ()

Indique.....

Cooperativas de Ahorro y Crédito ()

Indique.....

Ninguno ()

6. ¿QUÉ SERVICIOS FINANCIEROS LE GUSTARÍA QUE OFERTE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CRECER WIÑARI LTDA.”?

- Ahorros a la vista ()
- Depósitos a plazo fijo ()
- Créditos ()
- Pagos de Servicios Básicos ()
- Capacitación de Emprendimientos ()

7. ¿EN CASO DE SOLICITAR UN CRÉDITO CUAL SERÁ EL MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO?

- De 100 a 500 ()
- De 500 a 1000 ()
- De 1000 a 1500 ()
- De 1500 a 2000 ()
- De 2000 a 2500 ()
- De 2500 a 3000 ()
- Más de 3000 ()

8. ¿EN CASO DE SOLICITAR UN CRÉDITO A QUE PLAZO PREFERIRÍA HACERLO?

- Menos de 6 Meses ()
- 6 meses a 1 año ()
- 1 a 2 años ()
- 2 a 5 años ()
- Más de 5 años ()

9. ¿ESTARÍA USTED DE ACUERDO QUE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CRECER WIÑARI” LTDA., HABRÁ UNA SUCURSAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL?

SI () NO ()

10. ¿LE GUSTARÍA FORMA PARTE DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “CRECER WIÑARI” LTDA., EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL?

SI () NO ()

11. ¿EN QUÉ LUGAR LE GUSTARÍA QUE ESTE UBICADA LA COOPERATIVA?

- 1.....
- 2.....
- 3.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

OFICINAS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO

“CRECER WIÑARI” LTDA.

MATRIZ AMBATO



AGENCIA LATACUNGA



AGENCIA QUITO



AGENCIA RIOBAMBA



Personal Operativo



Atención al Cliente (Información)



Atención Al Cliente (Caja)



Atención al Cliente (Inversiones)



Publicidad volates



Crecer - Wiñari
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO

Ahorros - Inversiones - Créditos

Creciendo juntos con pasos firmes..!



AHORRA MÁS
Ahorro a la vista
Ahorro a plazo fijo
Qui Ahorros
Credito Inmediatos

Nuestros Productos
Ahorro a la vista
Ahorro a plazo fijo
Qui Ahorros
Credito Inmediatos

Nuestros Servicios
Centro de Atención al Cliente
Servicio Médico
Servicio Odontológico
Servicio de Electrodomésticos

Licdo. Roberto Panchi
GERENTE GENERAL

AHORA ESTAMOS MÁS CERCA DE USTED
UBICADO EN:
OLMEDO 30-57 Y
LAVALLE ESQ.
(Sector La Estación)
Telefax: 03 2952425




Crecer - Wiñari
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO

Somos la mejor alternativa..!

Ahorros - Inversiones - Créditos

PRODUCTOS COOPERATIVOS

» **PRODUCTOS DE AHORRO**

- Ahorro a la vista.
- Ahorro encaje.
- Certificación de Aportación.

» **AHORRO GANA MÁS**

» **AHORRO PROGRAMADO**

» **MI COFRECITO DE AHORROS**
(Niños Jóvenes hasta 15 Años)

» **INVERSIÓN A PLAZO FIJO 30, 60, 90, 180 DÍAS.**



SERVICIOS:

- Servicio Médico
- Servicio de Odontología
- Envíos de dinero desde el exterior
- Almacén de Electrodomésticos

BENEFICIOS:

- Seguridad
- Confianza
- Rentabilidad
- Liderazgo

REQUISITOS PARA ABRIR SU LIBRETA:

- Copia de la Cédula
- Foto tamaño carnet
- 20 USD. de depósito inicial

Ud. tranquilo nosotros le brindamos 100% de seguridad a su dinero

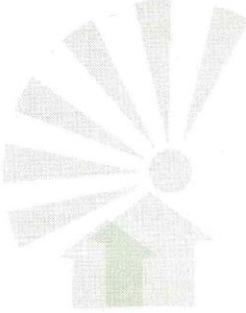
Licdo. Roberto Panchi
GERENTE GENERAL

CERO COSTO DE MANTENIMIENTO

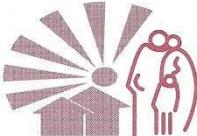
AGENCIA AMBATO: Av. Cevallos 15-33 entre Mera y Martínez Telefax: (03) 2420686
AGENCIA AIOBAMBA: Olmedo 3057 y Lavalle Telefax: (03) 2952425
AGENCIA LATACUNGA: Antonio Clavijo 1-44 entre Juan Abel Echeverría y Félix Valencia Telefax: (03) 2801916
AGENCIA QUITO: Av. Pedro Vicente Maldonado 548G-316 y Gral. Julio Andrade (entrada a la Cda. Nueva Aurora) Telefax: (02) 3651915

www.crecerwiniari.com

PAPELETA DE RETIRO

		Crecer - Wiñari COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO Juntos con pasos firmes hacia el futuro..!		RETIRO DE AHORROS	
SOCIO N°		CIUDAD DÍA MES AÑO		Monto de Retiro USD	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
Yo, _____ he recibido de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Crecer - Wiñari." Ltda. la suma de: _____ dólares americanos, que ha sido debitada en mi presencia de mi libreta.					
<input type="checkbox"/> Efectivo <input type="checkbox"/> Cheque a favor de: _____					
FIRMA DEL CLIENTE C.I. _____				Declaro que los valores que recibo son lícitos y no serán destinados a actividades ilegales o ilícitas. No admitiré que terceros efectúen depósitos en mis cuentas de recursos provenientes de actividades ilícitas. Renuncio a ejecutar cualquier acción tanto en el ámbito civil como penal para el caso de reporte de mis transacciones a autoridades competentes.	
Nº 171120		Autorización de Retiro			
		Yo, _____ bajo mi (nuestra) responsabilidad autorizo, a _____ con cédula de identidad N° _____ a retirar de mi cuenta de ahorros N° _____ la cantidad y en la forma especificada en el anverso de la papeleta.			
FIRMA DEL CLIENTE C.I. _____		FIRMA DE QUIEN RETIRA C.I. _____			
Para uso exclusivo de la Cooperativa.		Declaro libre de responsabilidad a la cooperativa CRECER WIÑARI sobre la cantidad registrada en el anverso de este COMPROBANTE y que ha sido debitado de mi libreta de ahorros y recibida a conformidad.			

Documento de Solicitud de Crédito

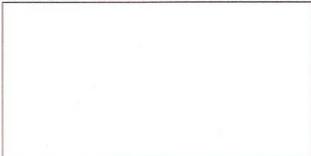
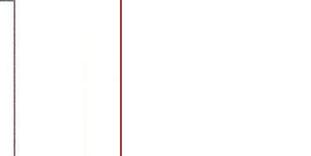
	<h1 style="margin: 0;">Crecer - Wiñari</h1> <p style="margin: 0;">COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO</p>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">  </div> FOTO	
<p><small>NOTA: Los datos proporcionados por Ud., son de carácter confidencial y sujetos de comprobación. Cualquier dato comprobado como falso será causa suficiente para negar el crédito.</small></p>			
SOLICITUD DE CRÉDITO: N° 001999			
N° Cuenta: _____ Fecha de Solicitud: _____	Línea de Crédito: Microcrédito <input type="checkbox"/> Consumo <input type="checkbox"/>		
DATOS DEL CRÉDITO			
MONTO SOLICITADO: \$ <u>300</u> dólares Para un plazo de _____	DESTINO FINANCIERO Comercio <input type="checkbox"/> Viaje <input type="checkbox"/> Compra de Terreno <input type="checkbox"/> Agricultura <input type="checkbox"/> Ganadería <input type="checkbox"/> Inicio de negocio <input type="checkbox"/> Otros _____	FORMA DE PAGO Semanal <input type="checkbox"/> Quincenal <input type="checkbox"/> Mensual <input type="checkbox"/> Bimestral <input type="checkbox"/> Trimestral <input type="checkbox"/> Al vencimiento <input type="checkbox"/> Otros _____	
	CRÉDITO Ordinario <input type="checkbox"/> Emergente <input type="checkbox"/> Especial <input type="checkbox"/> Educativo <input type="checkbox"/> Otros _____		
DATOS DEL SOLICITANTE			
Nombres y Apellidos _____ Cédula de Identidad N° _____ Estado Civil _____ Edad _____ Email _____ Nacionalidad _____ DOMICILIO: Cantón _____ Parroquia _____ Comunidad _____ Sector _____ Cda. _____ Barrio _____ Calles _____ N° de casa _____ N° Celular: _____ Telf domicilio: _____ N° Teléfono vecino / pariente _____ N° de cargas familiares _____ Existe separación de bienes SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Vivienda propia <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Familiares <input type="checkbox"/> Libreta en otras Coop/Bancos _____ Cta Banco _____ Tiene préstamos SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Cantidad de préstamo _____ Referencias vecinos _____ Telf. _____ Referencias _____ Telf. _____		RESOLUCIÓN: DOCUMENTOS LEGALES Revisión Pagaré <input type="checkbox"/> Central de Riesgos <input type="checkbox"/> Informe de Inspección <input type="checkbox"/> Observaciones _____	
OCUPACIÓN DEL SOLICITANTE			
EN CASO DE SER EMPLEADO:			
Nombre de la Empresa _____			
Dirección de la Empresa: Ciudad: _____ Sector: _____ Barrio: _____			
Teléfono de la Empresa: _____ Tiempo en el trabajo _____			
Cargo que desempeña: _____ Ingresos que percibe \$ _____			
Nombre del Administrador: _____ Nombre de compañero _____			
EN CASO DE TENER NEGOCIO PROPIO:			
Nombre del Negocio: _____ Dirección: ciudad _____ Sector: _____			
Avenidas/Calles: _____ Actividad: _____ Telf: _____			
Ingreso mensual que percibe \$ _____ Tiempo del Negocio _____			
DATOS DEL CÓNYUGE DEL SOLICITANTE			
Nombres _____ Ocupación _____			
Dirección de trabajo: Ciudad _____ Calles _____			
Sector _____ Institución/Empresa _____ Telf: _____			
Cargo _____ Tiempo de trabajo _____ Ingreso \$ _____			
Es socio de la Cooperativa Crecer Wiñari? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> N° Cuenta _____			
En otra Cooperativa/Banco? _____ N° Cuenta _____			
DETALLE DE INGRESOS Y GASTOS DEL SOLICITANTE			
INGRESOS		EGRESOS	
DETALLE	VALOR	DETALLE	VALOR
Sueldo mensual como empleado... _____		Pagos de créditos..... _____	
Ingreso negocio propio..... _____		Sostenimiento familiar..... _____	
Ingreso de Cónyuge..... _____		Vivienda..... _____	
Otros Ingresos _____		Pagos Servicios Básicos..... _____	
		Educación..... _____	
		Salud..... _____	
		Otros Imprevistos..... _____	
TOTAL INGRESOS: _____		TOTAL DE EGRESOS: _____	
CAPACIDAD DE AHORRO: _____			

ESTADO DE SITUACIÓN DEL SOLICITANTE

ACTIVO	PASIVO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
Disponibles _____	Corto Plazo
Caja _____	Cuentas por Pagar _____
Bancos _____	Documentos por Pagar _____
INVERSIONES FINANCIERAS	Créditos Proveedores _____
Pólizas de Acumulación _____	Crédito Prestamistas _____
EXIGIBLE	Crédito ONG _____
Cuentas por cobrar _____	Crédito Sistema Financiero _____
Documentos por cobrar _____	Largo Plazo
Inventarios _____	Hipoteca por Pagar _____
Mercaderías o _____	Préstamos Bancarios _____
Materias primas _____	TOTAL PASIVO _____
Producto en proceso _____	
Producto terminados _____	
ACTIVO FIJO	PATRIMONIO
TANGIBLE NO DEPRECIABLE	CAPITAL _____
Terrenos _____	
TANGIBLE DEPRECIABLE	
Local Comercial _____	
Vehículos _____	
Equipos de Oficina _____	
Muebles de Oficina _____	
CARGOS DIFERIDOS	
Gastos de Constitución _____	
TOTAL ACTIVO _____	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO _____

DATOS DE LOS GARANTES

GARANTE N° 1	HIPOTECA
Socio N° _____ Nombres _____	Dirección del bien inmueble que desea hipotecar (hipoteco) _____
C.I. _____ Dirección: Cantón _____	Cantón _____
Parroquia _____ Comunidad _____	Parroquia _____
Sector/barrio _____ Calles _____	
Telf. de dom. _____ Cel.: _____ Ocupación _____	Barrio _____
Lugar de trab./Empresa _____	Caserío/comunidad _____
Telf. _____ Sueldo _____	
Bienes inmuebles/muebles _____	
_____ Otros Bienes _____	
Cónyuge _____ C. I. _____ Profesión _____	Cual es la extensión? _____
Lugar de Trabajo _____ Telf. _____ Cel. _____	
GARANTE N° 2	Valor del inmueble _____
Socio N° _____ Nombres _____	Contiene algo el bien inmueble? _____
C.I. _____ Dirección: Cantón _____	
Parroquia _____ Comunidad _____	
Sector/barrio _____ Calles _____	<u>CROQUIS: DEL BIEN</u>
Telf. de dom. _____ Cel.: _____ Ocupación _____	
Lugar de trab./Empresa _____	
Telf. _____ Sueldo _____	
Bienes inmuebles/muebles _____	
_____ Otros Bienes _____	
Cónyuge _____ C. I. _____ Profesión _____	
Lugar de Trabajo _____ Telf. _____ Cel. _____	

CROQUIS: SOLICITANTE	DOMICILIO	CROQUIS: GARANTE 1	CROQUIS: GARANTE 2
			

FIRMA SOLICITANTE

GUTIERREZ - ASSOCIADOS

REGULACIÓN PARA LA SEGMENTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

Artículo 1.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria ubicará a las cooperativas de ahorro y crédito en segmentos denominados: uno, dos, tres y cuatro.

Artículo 2.- Mientras se expida la regulación diferenciada para los distintos segmentos, las cooperativas de ahorro y crédito, que a la fecha de emisión de la presente regulación se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, conformarán el segmento cuatro.

Artículo 3.- Para ubicar a las cooperativas de ahorro y crédito que se encontraban reguladas por la Dirección Nacional de Cooperativas, en los segmentos uno, dos y tres, se tomarán en cuenta los parámetros fijados en la tabla 1, conforme el siguiente orden de prioridad: activos, número de cantones en los que opera y número de socios.

Tabla 1.

Segmento	Activos (USD)	Cantones	Socios
Segmento 1	0 - 250.000,00	1	más de 700
Segmento 1	0 - 1'100.000,00	1	hasta 700
Segmento 2	250.000,01 - 1'100.000,00	1	más de 700
Segmento 2	0 - 1'100.000,00	2 o más	sin reportar el número de socios
Segmento 2	1'100.000,01 - 9'600.000,00	sin reportar el número de cantones en que opera	hasta 7.100
Segmento 3	1'100.000,01 o más	sin reportar el número de cantones en que opera	más de 7.100
Segmento 3	9'600.000,01 o más	sin reportar el número de cantones en que opera	Hasta 7.100

Artículo 4.- La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria determinará cuando una cooperativa ha superado el segmento en que se encuentre ubicada, disponiendo el cambio al que corresponda.

Artículo 5.- Las cooperativas de ahorro y crédito no podrán utilizar la segmentación con fines publicitarios o de promoción.