



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**  
**INGENIERO EN EMPRESAS Y NEGOCIOS**

**TEMA**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE LA**  
**COOPERATIVA EL ALTAR EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA, SECTOR DE**  
**SANTA CLARA”**

**AUTOR**

**DANILO VINICIO PROAÑO RUBIO**

**DIRECTOR**

**LCDO. FRANCISCO JARA PADILLA, MS.**

**MAYO, 2015**

**QUITO-ECUADOR**

## **DEDICATORIA**

El esfuerzo que he desempeñado en este Trabajo de Titulación, está dedicado primero a Dios por darme la sabiduría, inteligencia y la salud para concluir con este gran objetivo; también a mis padres quienes han tenido la sabiduría, paciencia y cariño que ha sido una fuente de inspiración constante en mi vida para ser la persona que hoy en día soy.

*Danilo Vinicio Proaño Rubio*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi familia por estar a mi lado y apoyarme siempre, por ser mi soporte y motivación. A mi madre, por todos los sacrificios hechos para protegerme y asegurarse que tenga educación, por cuidarme y darme todos los valores que tengo; a mi padre, por todos los esfuerzos hechos para lograr que no nos falte nunca lo indispensable y por todos sus sabios consejos.

A mi tía Ana Cárdenas, por el apoyo moral e incondicional que me ha dado desde muy niño y en especial en este gran objetivo de mi vida.

A mis hermanas, por estar siempre a mi lado dándome consejos y por apoyarme en la culminación de mis estudios.

Al Ing. Washington Vinuesa, por guiarme en la realización de mi Trabajo de Titulación de grado la cual se ha finalizado con éxito.

Al Lcdo. Francisco Jara Padilla, Ms., por haberme apoyado con sus conocimientos en la finalización de mi Trabajo de Titulación.

Al Ing. Alfonso Blanco, por su apoyo incondicional, por sus consejos tanto como persona así como profesor dentro y fuera de aula de clases.

## **RESPONSABILIDAD**

Declaro que el presente Trabajo de Titulación fue realizado con datos obtenidos y autorizados por el Gerente de la Cooperativa El Altar, también aclaro que no es copia de ningún otro documento existente, es propio y realizado por el Autor.

---

**Danilo Vinicio Proaño Rubio**

**C. C. 171881580-4**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente Trabajo de Titulación fue realizado en su totalidad por el Señor Danilo Vinicio Proaño Rubio, bajo mi Dirección.

---

**Lic. Francisco Jara Padilla, Ms.**

**DIRECTOR**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN .....	1
CAPÍTULO 1.....	2
INTRODUCCIÓN .....	2
1.1 Breve historia de la Cooperativa de ahorro y crédito “El Altar”.....	2
1.2 Actividades en la ciudad de Quito.....	2
1.3 Necesidad de ampliar las operaciones en la ciudad de Quito .....	3
1.4 Planteamiento del problema.....	4
1.5 Objetivo general del estudio .....	5
1.6 Objetivos específicos del estudio .....	5
1.7 Justificación del estudio.....	5
1.8 Delimitación.....	5
1.9 Marco teórico.....	6
1.9.1 Los proyectos de inversión .....	6
1.9.1.1 Etapas de un proyecto de inversión .....	7
1.9.2 Mercado .....	9
1.9.2.1 Tipos de mercado.....	10
CAPÍTULO 2.....	12
ESTUDIO DE MERCADO .....	12
2.1 Objetivos del estudio de mercado .....	12
2.2 Cálculo de la demanda actual.....	12
2.3 Población.....	13
2.4 Tamaño de la muestra.....	14
2.5 Presentación de resultados.....	14
2.5.1 Pregunta 1.-Género del encuestado.....	15
2.5.2 Pregunta 2.-¿Posee usted una cuenta en alguna institución financiera? .....	15
2.5.3 Pregunta 3.- ¿En dónde realiza sus ahorros y créditos? .....	15
2.5.4 Pregunta 4.- ¿Por qué razón usted realiza sus ahorros y créditos en la institución mencionada anteriormente? .....	16
2.5.5 Pregunta 5.- ¿Con qué frecuencia realiza una gestión bancaria en la entidad? ....	16

2.5.6	Pregunta 6.-¿Qué es lo que más le gusta de las cooperativas a diferencia de los bancos?.....	17
2.5.7	Pregunta 7.- Si una cooperativa de ahorro le ofrece mayores ventajas, ¿dejaría usted de utilizar los servicios de un banco? .....	17
2.5.8	Pregunta 8.-En cuanto a las cooperativas, ¿cuál cree usted que es la más importante?.....	18
2.5.9	Pregunta 9.- ¿En qué aspectos cree usted que las cooperativas deberían mejorar sus servicios?.....	18
2.5.10	Pregunta 10.- ¿Sabía usted que la Cooperativa El Altar, una institución innovadora, desea ampliarse en el sector de Santa Clara con el fin de brindar mejores beneficios? ¿Estaría dispuesto usted a tomar el servicio?.....	19
2.6	Demanda.....	19
2.6.1	Metodología para la cuantificación de la demanda.....	19
2.7	Demanda proyectada.....	20
2.7.1	Cuantificación de la oferta .....	20
2.7.2	Oferta proyectada.....	21
2.8	Cálculo de la demanda insatisfecha.....	21
2.8.1	Demanda a ser cubierta con el proyecto .....	22
2.9	Canal de distribución .....	22
2.9.1	Ventajas y desventajas de los canales empleados .....	23
2.10	Comercialización .....	24
2.10.1	Estrategias de marketing .....	24
2.10.1.1	Producto y/o servicio .....	24
2.10.1.2	Precio .....	27
2.10.1.3	Plaza.....	28
2.10.1.4	Promoción.....	29
CAPÍTULO 3.....		30
ESTUDIO TÉCNICO .....		30
3.1	Tamaño del proyecto.....	30
3.1.1	Factores determinantes del tamaño .....	30
3.1.1.1	Disponibilidad de recurso humano .....	30
3.1.2	Optimización del tamaño .....	31
3.2	Localización de la empresa.....	31

3.2.1	Macro localización.....	32
3.2.2	Micro localización.....	32
3.2.2.1	Criterios de selección de alternativas.....	33
3.2.2.2	Matriz de localización.....	33
3.2.2.3	Plano de la micro localización.....	34
3.2.3	Flujograma del proceso.....	35
3.3	Organigrama estructural.....	37
3.4	Organigrama funcional.....	37
3.5	Descripción de productos.....	40
3.6	Características del producto.....	41
3.6.1	Cuenta de ahorros.....	41
3.6.2	Créditos.....	42
3.6.2.1	Microcrédito.....	43
3.6.2.2	Créditos de consumo.....	43
CAPÍTULO 4.....		44
INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.....		44
4.1	Inversión Inicial.....	44
4.1.1	Inversión en activos fijo.....	44
4.1.1.1	Muebles de oficina.....	45
4.1.1.2	Equipos de Computación.....	45
4.1.1.3	Muebles y Enseres.....	46
4.1.1.4	Adecuaciones.....	46
4.1.1.5	Activos Diferidos.....	46
4.2	Financiamiento.....	48
4.2.1	Estructura del financiamiento.....	48
CAPÍTULO 5.....		49
COSTOS E INGRESOS.....		49
5.1	Clasificación de los gastos.....	49
5.1.1	Gasto Sueldos.....	49
5.1.2	Gasto Publicidad y Promoción.....	50
5.1.3	Gastos Servicios a Terceros.....	50
5.1.4	Gastos Suministros.....	51
5.1.5	Gastos Servicios Básicos.....	51



5.1.6 Gasto Arriendos y Viáticos.....	51
5.1.7 Depreciaciones y Amortizaciones.....	52
5.1.8 Pagos de intereses por Depósitos a la Vista.....	53
5.1.9 Pago de Por Préstamo .....	57
5.2 Ingresos.....	57
CAPÍTULO 6.....	60
EVALUACIÓN DEL PROYECTO .....	60
6.1 Estado de resultados.....	60
6.2 Flujo de caja mensual .....	62
6.2.1 Flujo de caja Anual .....	64
6.3 Valor actual neto (VAN).....	65
6.4 Tasa interna de retorno.....	66
6.5 Periodo de recuperación de la inversión (PRI).....	67
CAPÍTULO 7.....	68
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	68
7.1 Conclusiones .....	68
7.2 Recomendaciones .....	69
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	70
ANEXOS .....	71

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 2.1</b>	Canal de distribución .....	23
<b>Figura 2.2</b>	Logotipo .....	26
<b>Figura 3.1</b>	Micro localización .....	34
<b>Figura 3.2</b>	Proceso de crédito y cobranza.....	35
<b>Figura 3.3</b>	Proceso de recursos humanos .....	36
<b>Figura 3.4</b>	Organigrama estructural.....	37

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 2.1</b>	Tabla de Población Parroquias Urbanas .....	13
<b>Tabla 2.2</b>	Género del encuestado .....	15
<b>Tabla 2.3</b>	Poseen una cuenta en una institución financiera.....	15
<b>Tabla 2.4</b>	Lugar donde realiza sus ahorros y créditos.....	15
<b>Tabla 2.5</b>	Razón por la que acude a esa institución .....	16
<b>Tabla 2.6</b>	Frecuencia con la que realizan gestiones .....	16
<b>Tabla 2.7</b>	Factor diferenciador entre las cooperativas y los bancos.....	17
<b>Tabla 2.8</b>	Dejaría de utilizar los servicios del banco .....	17
<b>Tabla 2.9</b>	Cooperativa más importante .....	18
<b>Tabla 2.10</b>	Aspectos para mejorar el servicio .....	18
<b>Tabla 2.11</b>	Deposición de servicio de una nueva institución.....	19
<b>Tabla 2.12</b>	Demanda proyectada.....	20
<b>Tabla 2.13</b>	Oferta actual.....	21
<b>Tabla 2.14</b>	Proyección de la oferta.....	21
<b>Tabla 2.15</b>	Demanda insatisfecha .....	22
<b>Tabla 2.16</b>	Número de créditos .....	25
<b>Tabla 2.17</b>	Tasas de interés .....	28
<b>Tabla 2.18</b>	Publicidad .....	29
<b>Tabla 3.1</b>	Recurso humano requerido .....	30
<b>Tabla 3.2</b>	Matriz de locación.....	34
<b>Tabla 3.3</b>	Productos y servicios cooperativa de ahorro y crédito .....	42
<b>Tabla 4.1</b>	Inversión .....	44
<b>Tabla 4.2</b>	Resumen de la inversión fija.....	45
<b>Tabla 4.3</b>	Muebles de oficina.....	45
<b>Tabla 4.4</b>	Equipos de computación .....	45
<b>Tabla 4.5</b>	Muebles y enseres .....	46
<b>Tabla 4.6</b>	Adecuaciones .....	46
<b>Tabla 4.7</b>	Gastos de constitución .....	47
<b>Tabla 4.8</b>	Capital de trabajo .....	47
<b>Tabla 4.9</b>	Tabla de financiamiento.....	48
<b>Tabla 5.1</b>	Resumen de gastos de operación .....	49

<b>Tabla 5.2</b>	Gastos sueldos.....	49
<b>Tabla 5.3</b>	Gasto promoción y publicidad .....	50
<b>Tabla 5.4</b>	Gasto servicios a terceros.....	50
<b>Tabla 5.5</b>	Gasto suministros.....	51
<b>Tabla 5.6</b>	Gasto servicios básicos .....	51
<b>Tabla 5.7</b>	Gasto arriendos y viáticos .....	52
<b>Tabla 5.8</b>	Depreciaciones .....	52
<b>Tabla 5.9</b>	Amortizaciones .....	53
<b>Tabla 5.10</b>	Ahorros a la vista .....	55
<b>Tabla 5.11</b>	Intereses pagados mensualmente .....	57
<b>Tabla 5.12</b>	Colocación de créditos.....	58
<b>Tabla 5.13</b>	Cuadro de recuperación de la cartera.....	59
<b>Tabla 6.1</b>	Balance de resultados.....	60
<b>Tabla 6.2</b>	Créditos proyectados.....	61
<b>Tabla 6.3</b>	Flujo de caja mensual.....	62
<b>Tabla 6.4</b>	Cuadro de Recuperación de Cartera .....	63
<b>Tabla 6.5</b>	Flujo de caja Anual .....	64
<b>Tabla 6.6</b>	Valor actual neto .....	65
<b>Tabla 6.7</b>	Tasa interna de retorno (TIR) .....	66
<b>Tabla 6.8</b>	Recuperación de la inversión .....	67

## RESUMEN

El cooperativismo en el Ecuador tiene una larga tradición histórica que se remonta a las épocas pre coloniales, cuando constituyó un factor importante para el desarrollo organizacional.

Este antecedente es indudablemente un elemento propicio para el afianzamiento en el país de las organizaciones empresariales de este tipo, las mismas que son formadas por personas naturales o jurídicas que no persiguen fines de lucro.

En las primeras ciudades en las que se constituyeron fueron en Quito y Guayaquil, en 1937 se dictó la primera Ley de Cooperativas con el propósito de dar mayor alcance organizativo.

En la actualidad, el Gobierno Nacional impulsó la reforma del sector de economía popular y solidaria a través de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del sector financiero popular y solidario, cuyo reglamento contiene como uno de los pilares fundamentales el nuevo modelo institucional, por lo cual la nueva institucionalidad apunta a precautelar la estabilidad, solidez y correcto funcionamiento del sector económico y solidario.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar fue constituida el 25 de marzo del 2011, domiciliada en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

Al poseer socios en la ciudad de Quito y no contar con una oficina, se generan problemas porque no se pueden realizar los depósitos o retiros, por lo cual se ve en la obligación de realizar la ampliación y así lograr agilizar el servicio y aumentar la confianza.

Se sustentada en el manejo operativo y de inversión como alternativa de solución a los requerimientos y necesidades, como también el consolidarse como sustento financiero de garantía y compromiso de la sociedad, ya que las instituciones financieras son consideradas como el factor más importante dentro de la Economía.

## **CAPÍTULO 1**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **1.1 Breve historia de la Cooperativa de ahorro y crédito “El Altar”**

La cooperativa de Ahorro y crédito fue creada y domiciliada en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, aprobada mediante acuerdo ministerial No. 0090-DPMIESCH-PC con fecha del 25 de marzo del 2011, siendo su capital inicial de treinta y tres mil (USD 33.000) dólares de los Estados Unidos de Norteamérica y a la fecha de su constitución con un número de once socios fundadores.

Esta institución fue creada por la necesidad de dar un servicio a la comunidad combatiendo la usura que existe donde actualmente se realiza la prestación del servicio.

De la misma manera llegara aquellas personas que muy difícilmente puede conseguir del sistema financiero un crédito, por diferentes circunstancias como el que tienen una baja calificación en el buró de crédito, razones por las cuales era evidente que se debía conocer a cada uno que aspiraba a ser socio.

#### **1.2 Actividades en la ciudad de Quito.**

Para iniciar las actividades en la ciudad de Quito se empezó con hacer conocer sobre la existencia de la cooperativa a través de trípticos, una vez que conocieron de la institución se contrató una persona que conociera el mercado meta, se comenzó a recibir solicitudes de crédito para lo cual se le informa al socio que previo a la otorgación de un crédito debían cumplir con requisitos establecidos por la ley, además de que se realiza una inspección y valoración de sus ingresos que garanticen el pago del mismo.

Los miembros del consejo administración no solamente basan su calificación en los parámetros anteriormente indicados sino que recurren también a obtener información de los administradores de estos centros de trabajo.

Los requisitos que se debe cumplir y la forma de trabajar de la cooperativa son de la siguiente manera:

1. Apertura de la cuenta
2. Solicitud de crédito
3. Autorización para revisión del buró de crédito
4. Evaluación y verificación de la información obtenida
5. Concesión o negación del crédito

Para la recaudación de los créditos otorgados la cooperativa cuenta con agentes recaudadores que lo realizan de manera diaria en el lugar de trabajo del socio.

Una vez terminada la recaudación el empleado responsable de esta actividad tiene la obligación de presentar un cierre diario de caja ingresando todo el dinero recaudado durante el día.

### **1.3 Necesidad de ampliar las operaciones en la ciudad de Quito**

Como consecuencia de la gran acogida que tuvo la cooperativa en los lugares donde se realiza las actividades diarias se avisto en la necesidad de ampliar la agencia en la ciudad de Quito, dado que el número de socios continúa incrementándose de manera acelerada.

Debido a la falta de esta oficina la institución en muchas ocasiones ve retrasado su trabajo en lo que es otorgación de créditos, depósito de ahorros, retiros, un personero de la misma debe viajar una o dos veces por semana a la ciudad de Riobamba ya sea para :

1. Apertura de cuentas
2. Depósitos de ahorros
3. Retiros
4. Pago de créditos realizados
5. Generación de nuevos créditos
6. Entrega de los Cuadros de cajas diarias e ingreso al sistema

Todas estas actividades no se las puede realizar con normalidad por no contar con una oficina en la ciudad de Quito por lo cual se genera un alto riesgo tanto para la persona que realiza los viajes como también generar una gran pérdida económica a la institución.

#### **1.4 Planteamiento del problema**

La falta de una oficina en la ciudad de Quito no le permite a la Cooperativa El Altar ofrecer servicios financieros y no financieros de calidad, por lo que al momento de prestar dichos servicios se generan problemas; por esta razón se busca mejorar su atención a los socios creando una nueva infraestructura con una oficina operativa, en el sector de Santa Clara, ya que mucha gente acude a este tipo de instituciones a buscar financiamiento para sus negocios. con lo cual se prestaría una atención más rápida, ágil y oportuna, donde la gente va a estar satisfecha con la calidad del servicio.



Cabe destacar, finalmente que si la decisión de apertura de la nueva oficina es a corto plazo se obtendrían los resultados previstos, sería un gran éxito para la institución, y para el futuro se dejarían abiertas las posibilidades de inversión en otros sectores que no han sido atendidos por la banca tradicional.

### **1.5 Objetivo general del estudio**

Elaborar un proyecto de factibilidad para la ampliación de la Cooperativa El Altar en el sector de Santa Clara, en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha.

### **1.6 Objetivos específicos del estudio**

- Realizar un estudio de mercado.
- Realizar un estudio técnico y de ingeniería del proyecto.
- Efectuar las inversiones y el financiamiento del proyecto.
- Llevar a cabo el análisis financiero para determinar la rentabilidad del mismo.

### **1.7 Justificación del estudio**

El presente proyecto se justifica desde una perspectiva práctica, pues es un aporte para determinar la viabilidad técnica y rentable de la ampliación de una sucursal de empresa real, en este caso de la Cooperativa El Altar

### **1.8 Delimitación**

- **Teórica.**-La investigación se sustenta teóricamente en el proyecto de factibilidad y en el análisis financiero.
- **Espacial.**-El proyecto se centra en el sector centro norte de la ciudad de Quito.

- **Temporal.**-La investigación se la realizó desde el mes de febrero del 2012 hasta el mes de enero del 2014.

## 1.9 Marco teórico

### 1.9.1 Los proyectos de inversión

Los proyectos de inversión son propuestas de acción técnico económica para resolver una necesidad, utilizando un conjunto de recursos disponibles los cuales pueden ser humanos, materiales, tecnológicos entre otros; también es un documento formado por una serie de estudios que le permiten al emprendedor que tiene la idea y a la institución que lo apoya, saber si la idea es viable y se puede realizar.

Existen dos tipos de proyectos de inversión: los de inversión privada y los de inversión pública:

- **Proyectos de inversión privada.**-En este caso el fin del proyecto es lograr una rentabilidad económica financiera, de tal modo que permita recuperar la inversión de capital puesta por la empresa o inversionistas diversos en la ejecución del proyecto.
- **Proyectos de inversión pública.**- En este tipo de proyectos, el estado es el inversionista que coloca sus recursos para la ejecución del mismo, tiene como fin el bienestar social y la rentabilidad del proyecto no es solo económica.

Una de las entidades que facilitan inversiones pública o privada sería la Corporación Financiera Nacional (CFN) la misma que realiza préstamos a entidades que ofrezcan expectativas de seguridad, liquidez y rendimiento.

La preparación y evaluación de proyectos busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos en una determinada iniciativa.

La importancia del diseño del proyecto estriba en que esto debe realizarse detallada y minuciosamente conjuntando una serie de elementos que permitan finalmente determinar si es viable o no en base a estos antecedentes.

### 1.9.1.1 Etapas de un proyecto de inversión

#### a) Estudio de mercado

- **Objetivos del estudio.-** El objetivo es conocer cuáles son las razones o necesidades que se tienen que satisfacer y por lo cual se está realizando el estudio.
- **Calculo de la demanda actual.-** Para determinar la demanda actual, se debe realizar una previa investigación de campo que permita conocer la misma, partiendo desde conocer la población objetivo cuya información será emitida por la institución poblacional en la ciudad a realizarse el proyecto.
- **Población.-**La población es el grupo humano es decir hombres o mujeres del sector y que formaran parte del estudio.
- **Tamaño de la muestra.-**El tamaño de la muestra se calcula a través de una fórmula matemática que permitirá conocer el número de habitantes a ser investigados.
- **Diseño de la encuesta.-**Vidal (2001), afirma que a diferencia del resto de técnicas de entrevista, la particularidad de la encuesta es que realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden y en una situación social similar.
- **Tabulación de datos.-**La tabulación de datos es la presentación de resultados obtenidos en la realización de las encuestas con su respectivo análisis.
- **Demanda.-**Según Brambila(2002), la demanda se refiere a las cantidades de un bien, que las personas están dispuestas y en capacidad de adquirir a diferentes precios durante un periodo determinado.

- **Demanda proyectada.**-Para calcular la demanda proyectada se considera el crecimiento anual de la banca financiera de cada país.
- **Cuantificación de la oferta.**-Según Baca(2003), el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y condiciones que una economía puede poner a disposición del mercado, ya sea un bien o servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores.
- **Calculo de la demanda insatisfecha.**- En este punto se podrá conocer la cantidad de personas que no han satisfecho sus necesidades con el servicio y que permitirá conocer si es o no rentable el proyecto.
- **Canal de distribución.**-Es el circuito a través del cual los administrativos ponen a disposición de los socios los servicios para que los adquieran. La importancia de este es cuando cada servicio ya está listo para ser ofertado para el bienestar de los socios.

#### b) Estudio técnico

- **Tamaño del proyecto.**- El tamaño del proyecto, expresa la cantidad de servicios, por unidad de tiempo, por esto lo podemos definir en función de su capacidad de prestación de servicios, durante un período de tiempo determinado.
- **Localización del proyecto.**- Según Sapag (2003),

La localización adecuada de la cooperativa a que se desea crear con la aprobación del proyecto, puede determinar el éxito o el fracaso de un negocio, por ello la decisión de dónde ubicarlo obedecerá no solo a ciertos criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e incluso de preferencias emocionales (p. 85.).

- **Organigrama estructural.**-Se presenta la estructura administrativa de la organización, es decir cómo estará conformada la cooperativa.

- **Organigrama funcional.**-Se muestra además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento, es decir qué función va a cumplir cada área que conforma la institución.
- **Descripción del servicio.**-En este apartado el emprendedor denominará y definirá brevemente cuáles son los servicios que la cooperativa ofertará en el mercado.

### c) Estudio financiero

- **Clasificación de las inversiones.**-Son colocaciones de recursos financieros destinados a formar parte del capital de la cooperativa para la adquisición de activos fijos, intangibles y capital de trabajo, que servirán para su funcionamiento inicial.
- **Establecimiento de las inversiones.**-Es la colocación de capital a cada una de las inversiones, en activos fijos, intangibles adecuaciones, muebles y enseres, para brindar un servicio de calidad a los socios.
- **Financiamiento.**-Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, cuyos recursos o préstamo complementa los recursos iniciales de la empresa y que sirve para la puesta en marcha del negocio.

### 1.9.2 Mercado

Es un mercado financiero en el que se puede adquirir o vender activos financieros (valores o títulos), como acciones y bonos. También los fondos se transfieren cuando una parte compra los activos que antes tenía la otra parte, estos mercados facilitan el flujo de fondos, por consiguiente permiten el financiamiento y la inversión por parte de la empresa y dependencia gubernamental.(Jeff, 2009).

Las instituciones financieras son consideradas como el factor más importante dentro de la economía, que permite canalizar el ahorro sobre la inversión; por tal motivo el mercado

financiero es trascendental en la vida económica y productiva del mismo, dentro del sistema se encuentran entidades como bancos, mutualistas y cooperativas de ahorro y crédito.

El mercado financiero atrae fondos de los inversionistas y los canaliza a las corporaciones, por lo que sirve como medio a través del cual las corporaciones financian sus operaciones existentes y su crecimiento.

Las cooperativas son 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.

Según la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero(1994) las instituciones financieras son un conjunto de intermediarios en el mercado financiero en el cual actúan de manera habitual; la forma de adquirir recursos es mediante el público para obtener fondos a través de depósitos u otra manera de captación, utilizando los mismos en total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.

Únicamente las organizaciones que integran el Sector Financiero Popular y Solidario, reconocidas por la ley y debidamente autorizadas por la Superintendencia, podrán efectuar operaciones financieras.

Las cooperativas que desearan captar depósitos a la vista, en una modalidad distinta a la de ahorros, requerirán autorización de la Superintendencia, previo el cumplimiento de los requisitos establecidos mediante regulación.

### **1.9.2.1 Tipos de mercado**

El mercado financiero se creó con el fin de satisfacer las preferencias específicas de quienes participan, cada uno se distingue por la estructura del vencimiento y de las operaciones de sus valores:

- **Mercados frente a mercados de capital:** los mercados financieros se componen de un mercado bursátil o mercado de capitales a largo plazo (las bolsas de cada país), de un mercado monetario y de un mercado de cambios o mercado de capitales a corto y medio plazo.
- **Mercados primarios frente a mercados secundarios:** facilitan el intercambio de valores existentes, que permiten el cambio de propiedad de los títulos, las transacciones del mercado primario proporcionan fondos al emisor inicial de los valores, contrario a las transacciones del mercado secundario.

## **CAPÍTULO 2**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 Objetivos del estudio de mercado**

El objetivo principal del estudio de mercado, es comprobar si la ampliación de una oficina de la Cooperativa El Altar en la ciudad de Quito cumple con el fin de brindar un servicio rápido, eficaz y una mejor prestación de financiamientos a sus socios.

Para la consecución de objetivo general es importante plantear objetivos específicos que permitan lograr esta finalidad, entonces se pretende:

- Establecer mayores financiamientos con el fin de satisfacer las necesidades de los socios.
- Medir la infraestructura de la Cooperativa El Altar para la comodidad de los trabajadores.
- Analizar el desarrollo económico y financiero de la población.
- Determinar trabajos para el mejoramiento y armonización de las reglamentaciones relativas al manejo de un sistema financiero local.
- Identificar las necesidades y requerimientos de inversión y sostenibilidad de las personas.
- Establecer índices de crecimiento y participación en el mercado.
- Establecer soluciones a problemas presentes.

#### **2.2 Cálculo de la demanda actual**

Para determinar la demanda actual se realizará una investigación de campo, que permita conocer la misma, partiendo de la población objetivo que son 45.370 personas. De acuerdo a la información emitida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), tomando en cuenta la parroquia Urbana Belisario Quevedo que abarca el sector Santa Clara, objeto de nuestro estudio, y obteniendo una muestra de 382 personas a ser investigados.



Dentro de la investigación de mercado se incluye la investigación cuantitativa, siendo las encuestas poblacionales el medio de recolección de la información.

## 2.3 Población

La población objetivo del presente estudio son los hombres y mujeres que habitan en la parroquia denominada Belisario Quevedo que contiene a su vez el sector Santa Clara en la ciudad de Quito, los cuales de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC (CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 2010) son 45.370 habitantes, distribuidos de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 2.1 Tabla de Población Parroquias Urbanas



POBLACIÓN POR SEXO DE LAS PARROQUIAS URBANAS DE QUITO			
Parroquias Urbanas Quito	Hombre	Mujer	Total
Carcelen	26.496	28.442	54.938
Condado L1	35.275	36.745	72.020
Condado L2	6.801	7.024	13.825
Cotacollao	14.820	16.443	31.263
Porciano	25.831	28.061	53.892
Comité del Pueblo	22.931	23.715	46.646
San Isidro del Inca	20.600	21.471	42.071
Kennedy	33.177	36.864	70.041
Concepción	14.849	17.043	31.892
Cochapamba	28.242	29.437	57.679
Rumipamba	14.589	16.711	31.300
Jipijapa	16.075	18.602	34.677
Iñaquito	20.366	23.783	44.149
<b>Belisario Quevedo</b>	<b>21.435</b>	<b>23.935</b>	<b>45.370</b>
Mariscal Sucre	6.056	6.920	12.976
Ichimbia	15.026	16.590	31.616
San Juan	26.133	27.894	54.027
La Libertad	13.918	14.458	28.376
Centro Histórico	20.148	20.722	40.870
Puengasí	30.357	32.271	62.628
Chimacalle	19.389	21.168	40.557
La Magdalena	14.349	15.939	30.288
Chilibulo	23.733	24.996	48.729
La Mena	21.374	22.486	43.860
San Bartolo	30.694	33.077	63.771
La Ferroviaria	31.520	32.960	64.480
La Argelia	28.407	29.250	57.657
Solanda L1	25.882	27.674	53.556
Solanda L2	11.856	12.867	24.723
Chillogallo	27.944	29.309	57.253
Quitumbe L1	24.428	24.986	49.414
Quitumbe L2	14.724	14.919	29.643
La Ecuatoriana	30.551	31.762	62.313
Guamani L1	18.162	18.749	36.911
Guamani L2	13.965	14.189	28.154
Turubamba	27.836	28.333	56.169
<b>Total</b>	<b>777.939</b>	<b>829.795</b>	<b>1.607.734</b>

FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 2010

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS (INEC).

Elaborado por: Unidad de Procesamiento (UP) de la Dirección de Estudios Analíticos Estadísticos (DESAE) - MARC

## 2.4 Tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

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

Donde:

N = tamaño del universo de la investigación = 45.370 habitantes (PEA).

p = probabilidad de aceptación = 0,5

q = probabilidad de rechazo = (1-p) = 0,5

Z = valor de la curva de Gauss para un nivel de confianza de 95%= 1,96

e = porcentaje de error tolerado = 5%

Entonces:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 45.370}{(45.370 - 1) * 0,05^2 + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

**n= 382 personas**

## 2.5 Presentación de resultados

En este apartado se presenta los resultados obtenidos en la aplicación de las encuestas con su respectivo análisis.

### 2.5.1 Pregunta 1.-Género del encuestado

Tabla 2.2 Género del encuestado

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Masculino	134	35,08%
Femenino	248	64,92%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100,00%</b>

Del total del tamaño de la muestra encuestada, el 65% corresponde a personas de género femenino, mientras que el 35% restante corresponde al género masculino.

### 2.5.2 Pregunta 2.-¿Posee usted una cuenta en alguna institución financiera?

Tabla 2.3 Poseen una cuenta en una institución financiera

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Si	365	95,55%
No	17	4,45%
<b>TOTAL</b>	<b>382</b>	<b>100,00%</b>

La gran mayoría de encuestados (96%) sí posee una cuenta en alguna institución financiera, lo cual representa un gran beneficio para realizar créditos con el fin de mejorar el estilo de vida o para la implementación de un negocio. Por otra parte, el 4% de los encuestados no posee una cuenta en las instituciones financieras.

### 2.5.3 Pregunta 3.- ¿En dónde realiza sus ahorros y créditos?

Tabla 2.4 Lugar donde realiza sus ahorros y créditos

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Banco	132	36,16%
Cooperativa	221	60,55%
Mutualista	12	3,29%
Ninguna	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

El 61% de los encuestados que poseen una cuenta en una institución financiera, realiza sus depósitos y créditos en cooperativas, un 36% en los bancos, y el 3% lo hace en las mutualistas.

#### 2.5.4 Pregunta 4.- ¿Por qué razón usted realiza sus ahorros y créditos en la institución mencionada anteriormente?

Tabla 2.5 Razón por la que acude a esa institución

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Rapidez	76	20,82%
Cobertura	85	23,29%
Eficiencia	40	10,96%
Confianza	164	44,93%
<b>TOTAL</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

De las personas encuestadas que poseen una cuenta en una institución financiera, el 44% realiza sus ahorros y créditos en la institución seleccionada por la confianza que esta le brinda, un 23% lo hace por la cobertura que tiene, para evitar algún tipo de riesgo, el 21% por la rapidez con que se desenvuelve, mientras que el 11% acude por la eficiencia que manifiesta la institución.

#### 2.5.5 Pregunta 5.- ¿Con qué frecuencia realiza una gestión bancaria en la entidad?

Tabla 2.6 Frecuencia con la que realizan gestiones

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Semanal	46	12,60%
Quincenal	175	47,95%
Mensual	144	39,45%
<b>TOTAL</b>	<b>365</b>	<b>100,00%</b>

El 48% de las personas encuestadas que poseen una cuenta en una institución financiera, acude a ella quincenalmente, el 39% lo hace mensualmente para realizar diferentes gestiones, mientras que el 13% semanalmente por retirar parte de sus depósitos para asuntos diferentes.

### 2.5.6 Pregunta 6.-¿Qué es lo que más le gusta de las cooperativas a diferencia de los bancos?

Tabla 2.7 Factor diferenciador entre las cooperativas y los bancos

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Interés más bajo	94	42,54%
Facilidad de crédito	66	29,86%
Agilidad para aprobar el crédito	34	15,38%
Mínimo costo de mantener la cuenta	27	12,22%
<b>TOTAL</b>	<b>221</b>	<b>100,00%</b>

Del tamaño de la muestra encuestada se determinó en la pregunta 3 que el 61% es decir 221 personas realizan transacciones (depósitos, retiros) en cooperativas, y de estos el 42% de las personas encuestadas prefiere una cooperativa en lugar de un banco debido a que ofrece un interés más bajo, un 30% lo hace por la facilidad de crédito, el 15% por la agilidad que tiene al aprobar un crédito, mientras que el 12% lo hace por el costo mínimo que cobra por mantener la cuenta.

### 2.5.7 Pregunta 7.- Si una cooperativa de ahorro le ofrece mayores ventajas, ¿dejaría usted de utilizar los servicios de un banco?

Tabla 2.8 Dejaría de utilizar los servicios del banco

OPCIONES	ENCUESTADOS	%
Si	109	83,33%
No	23	16,67%
<b>TOTAL</b>	<b>132</b>	<b>100,00%</b>

Del tamaño de la muestra encuestada se determinó en la pregunta 3 que el 36% es decir 132 personas realizan transacciones (depósitos, retiros) en bancos, y de estos el 83% dejaría de utilizar los servicios del banco, si una cooperativa le ofrece mayores ventajas, en tanto que un 17% no lo haría.

**2.5.8 Pregunta 8.-En cuanto a las cooperativas, ¿cuál cree usted que es la más importante?**

**Tabla 2.9 Cooperativa más importante**

<b>OPCIONES</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
29 de Octubre	121	54,75%
Cooprogreso	60	27,15%
Andalucía	35	15,84%
Riobamba	5	2,26%
<b>TOTAL</b>	<b>221</b>	<b>100,00%</b>

El 55% de los encuestados, cree que la cooperativa 29 de Octubre es la más importante, un 27% opina que Cooprogreso lo es, el 16% señala a Andalucía y un 2% a Riobamba.

**2.5.9 Pregunta 9.- ¿En qué aspectos cree usted que las cooperativas deberían mejorar sus servicios?**

**Tabla 2.10 Aspectos para mejorar el servicio**

<b>OPCIONES</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Mejor infraestructura	68	30,77%
Capacitación al personal	87	39,37%
Espacio amplio	45	20,36%
Nuevo sistema para mejorar la atención	21	9,50%
<b>TOTAL</b>	<b>221</b>	<b>100,00%</b>

El 39% de los encuestados indica que las cooperativas deberían mejorar la capacitación al personal, un 30% mejoraría la infraestructura, el 10% la atención al cliente y un 20% la amplitud de los espacios laborales.

**2.5.10 Pregunta 10.- ¿Sabía usted que la Cooperativa El Altar, una institución innovadora, desea ampliarse en el sector de Santa Clara con el fin de brindar mejores beneficios? ¿Estaría dispuesto usted a tomar el servicio?**

**Tabla 2.11 Deposición de servicio de una nueva institución**

<b>OPCIONES</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>%</b>
Si	162	73,30%
No	59	26,70%
<b>TOTAL</b>	<b>221</b>	<b>100,00%</b>

El 73% de las personas encuestadas en el sector Santa Clara estaría dispuesto a tomar el nuevo servicio ofrecido por la Cooperativa El Altar en ese sector, mientras que 27% no lo haría.

## **2.6 Demanda**

En la actualidad existen 17 cooperativas de ahorro y crédito entre medianas y grandes, y muy pequeñas con domicilio en la ciudad de Quito (Superintendencia de Compañías, 2012). Partiendo de este valor se establecerá la demanda potencial para la ampliación de la cooperativa. Para ello se ha tomado en consideración las respuestas afirmativas de la encuesta, de lo cual se deriva que el 61% de la población encuestada realiza sus ahorros y créditos en las cooperativas (pregunta 3.); de ellos, el 42% prefiere la Cooperativa por el cobro de interés más bajo (pregunta 6.); además el 83% de quienes tienen sus ahorros en bancos, estaría dispuesto a ser parte de la cooperativa (pregunta 7.); para finalmente considerar el 73% de las personas encuestadas sí estaría dispuesta a tomar el servicio que le ofrecería la nueva sucursal de la Cooperativa El Altar en el sector de Santa Clara (pregunta 10).

### **2.6.1 Metodología para la cuantificación de la demanda**

La cuantificación de la demanda es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere para satisfacer una necesidad o deseo específico, a un precio determinado.

CATEGORIA	VALORES
Población de la provincia de pichincha censo 2010	45.370
Población económicamente activa pichincha (pea)	59,68%
Tasa de crecimiento anual de la ciudad de quito	2,18%
Proporción estimada de la población en % según muestreo	30,10%
Base universo para proyección	8.150

## 2.7 Demanda proyectada

Para determinar la proyección de la demanda, se aplicará la siguiente fórmula  $P = P_o (1 + i)^t$ ; tomando como tasa de crecimiento de la ciudad de Quito el 2,18% según datos del INEC.

$$P = P_o (1 + i)^t$$

P = Población proyectada

P<sub>o</sub> = Población Actual

i = Porcentaje de tasa de crecimiento

t = Número de años

A continuación se presenta la tabla de la proyección de la demanda.

**Tabla 2.12 Demanda proyectada**

DEMANDA PROYECTADA	
Año	Socios
2013	8328
2014	8509
2015	8695
2016	8884
2017	9078

### 2.7.1 Cuantificación de la oferta

Para cuantificar la oferta se ha considerado estimar, a través de la investigación cuantitativa realizada, considerando a las cooperativas pequeñas que actualmente se encuentran dentro de la zona Eugenio Espejo y Santa Clara como principales competidoras en el presente proyecto.



Tabla 2.13 Oferta actual

Principal competidor		
Año	Detalle	Socios
2012	San Francisco de Asís	3.510

### 2.7.2 Oferta proyectada

El objetivo de la proyección es identificar cual será el comportamiento de la oferta a futuro, siempre y cuando se utilice datos reales dentro del proyecto.

Para su proyección se considera el año 2012 como año base, que corresponde a 3.510 socios aproximadamente, siendo este el número referente para realizar la proyección, a su vez se tomó como tasa de crecimiento de la ciudad de Quito el 2,18% según datos del INEC. Los valores de la proyección de la oferta se lo presentan a continuación

Tabla 2.14 Proyección de la oferta

OFERTA PROYECTADA	
Año	Socios
2013	3.587
2014	3.665
2015	3.745
2016	3.826
2017	3.910

### 2.8 Cálculo de la demanda insatisfecha

La determinación de la demanda insatisfecha permitirá establecer el tamaño del mercado que cubrirá el presente proyecto.

De esta manera se deduce que la demanda insatisfecha, es la cantidad de clientes, o compradores que la oferta existente ha sido incapaz de satisfacer.

Para calcular de demanda insatisfecha del presente proyecto se realizará de la siguiente manera:

$$DI = Dp - Op$$

DI = Demanda potencial insatisfecha

Dp = Demanda potencial

Op = Oferta potencial

A continuación se presenta el resumen de la demanda insatisfecha potencial para el emprendimiento de la ampliación de la Cooperativa El Altar en el sector de Santa Clara.

**Tabla 2.15 Demanda insatisfecha**

DEMANDA INSATISFECHA			
AÑOS	OFERTA	DEMANDA	D.I
2012	3.510	8.150	(4.640)
2013	3.587	8328	(4.741)
2014	3.665	8509	(4.845)
2015	3.745	8695	(4.950)
2016	3.826	8884	(5.058)
2017	3.910	9078	(5.168)

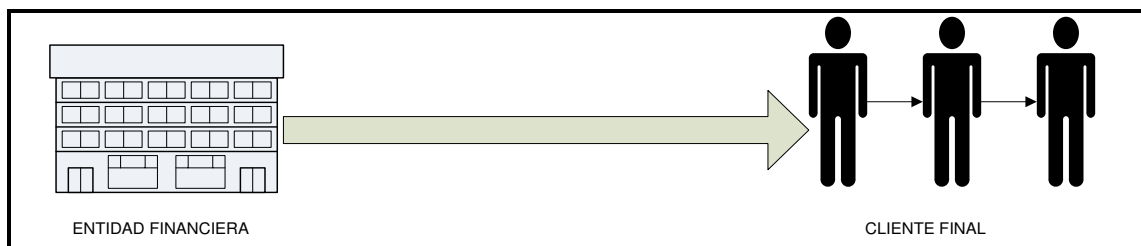
### 2.8.1 Demanda a ser cubierta con el proyecto

Se ha determinado una demanda insatisfecha de 4.640 personas que adquirirán el servicio. El nuevo negocio, en razón de su capacidad instalada que contrasta con la de sus competidores directos, prevé cubrir un 31.30% del total de demanda insatisfecha en base al programa de microcréditos y ahorro programado.

## 2.9 Canal de distribución

El canal de distribución es la ruta o camino por el cual se lleva la entidad financiera al cliente final, considerando ciertos puntos donde el producto o servicio se detiene durante su trayectoria.

**Figura 2.1 Canal de distribución**



El canal de distribución que la cooperativa utilizará para la comercialización es el canal directo, es decir, el producto o servicio será entregado directamente al cliente.

### **2.9.1 Ventajas y desventajas de los canales empleados**

El canal de marketing directo, es aquel que carece de intermediarios. Es decir, la entidad financiera interactúa directamente con el socio final. A continuación se mencionan ciertas ventajas y desventajas del canal de distribución seleccionado.

#### **Ventajas**

- Según la investigación de campo realizada, la mayoría de encuestados adquiere el servicio, favoreciendo al canal seleccionado.
- Relación directa con el socio.
- Control del canal de distribución y volúmenes de ventas por socio final.
- Manejo de un sistema de comunicación óptimo, recopilando directamente sugerencias y reclamos de los socios finales.

#### **Desventajas**

- Se requiere de personal altamente capacitado para brindar un excelente servicio.
- Requiere de un alto grupo administrativo.
- Mayor inversión en publicidad, para dar a conocer la ubicación de la entidad.
- Competir contra en oferta de servicios con la banca.
- Apertura de sucursales de otras cooperativas

## **2.10 Comercialización**

### **2.10.1 Estrategias de marketing**

Como un elemento estratégico importante del estudio para evidenciar los factores claves para la ampliación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar, en el sector Santa Clara al norte de Quito, el marketing tiene como finalidad fortalecer la competitividad de la idea del proyecto. Esto se logrará a través de la puesta en práctica de las estrategias que cubran los factores claves que podría ser ofrecer bajos intereses en los cobros de los créditos, motivar a los socios a invertir con la cooperativa con bonos para la adquisición de electrodomésticos en almacenes que tenga alianzas la cooperativa, como también en el pago de intereses novedosos en inversiones a plazo fijo, dando respuesta en el menor tiempo posible a la aprobación del crédito y así lograr un mejor posicionamiento en el mercado como también lograr que los socios queden satisfechos con los servicios que ofrece la institución.

#### **2.10.1.1 Producto y/o servicio**

En el marketing mix, el producto de este proyecto será el servicio de cartera financiera que ofrecerá la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar. El objetivo central del servicio es ofrecer una asistencia financiera que cumpla con las expectativas de los socios del mercado meta, tomando en cuenta los diferentes factores que generan el valor agregado como son el servicio personalizado (asesor de institución – socio) y la agilidad del servicio por parte del personal que labore dentro de la institución, además de todos los requerimientos que estas cumplan de acuerdo al nivel de exigencias como de la competencia en el sector financiero.

A continuación se señalan los principales servicios que ofrecerá la entidad financiera en el funcionamiento:

- Inversión a plazo fijo (depósitos puestos a fecha de vencimiento).
- Certificados de aportación (retirables un año después de cierre de cuenta y con aprobación de la asamblea).

- Créditos.- Según la Superintendencia de Cooperativas, cuando se entrega créditos las Entidades Financieras Locales puede clasificar en forma general los créditos
- Para el presente programa está previsto realizar un total de 245 operaciones de crédito los mismos que al finalizar el primer año llegará a un monto de colocación de 423.400 dólares tomando como punto de partida 98.880 dólares los cuales se reinvertirán en el transcurso del tiempo de acuerdo a su monto , flujo de caja y el tiempo de colocación.

**Tabla 2.16 Número de créditos**

Resumen de Operaciones	
Total Operaciones	245
Total Monto Operaciones	423.400.00

	MES 1		MES 2		MES 3		MES 4		MES 5	
500 Hasta 6 meses	1	500,00		0,00	1	500,00		0,00		0,00
800 Hasta 6 meses		0,00	1	800,00		0,00	1	800,00		0,00
1000 Hasta 1 año	1	1.000,00	9	9.000,00	13	13.000,00	17	17.000,00	1	1.000,00
2000 Hasta 2 año	48	96.000,00		0,00		0,00		0,00	11	22.000,00
<b>TOTAL CRÉDITO</b>	<b>50</b>	<b>97.500,00</b>	<b>10</b>	<b>9.800,00</b>	<b>14</b>	<b>13.500,00</b>	<b>18</b>	<b>17.800,00</b>	<b>12</b>	<b>23.000,00</b>

MES 6		MES 7		MES 8		MES 9		MES 10		MES 11	
1	500,00	1	500,00		0,00	1	500,00	2	1.000,00	1	500,00
1	800,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
2	2.000,00	1	1.000,00	4	4.000,00		0,00	2	2.000,00	1	1.000,00
14	28.000,00	18	36.000,00	21	42.000,00	24	48.000,00	22	44.000,00	25	50.000,00
<b>18</b>	<b>31.300,00</b>	<b>20</b>	<b>37.500,00</b>	<b>25</b>	<b>46.000,00</b>	<b>25</b>	<b>48.500,00</b>	<b>26</b>	<b>47.000,00</b>	<b>27</b>	<b>51.500,00</b>

**Fuente:**Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar.

### Logotipo de la entidad

El logotipo es la parte integral del servicio que la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar ofrecerá, la imagen con la que se pretende posicionar en la mente del cliente, que le permita recordar el excelente servicio que ofrece la entidad.

Figura 2.2 Logotipo



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar. (2013).

### Estrategias a corto plazo

- **Estrategia de posicionamiento:** realizar investigaciones constantes sobre la opinión del mercado dentro del sector, para identificar las expectativas de los socios, modelar el servicio de la institución mediante las opiniones y las recomendaciones, y poder mejorar el servicio satisfaciendo las expectativas.
- **Estrategia de penetración y consolidación en el mercado:** Establecer un sistema de captación que incluya incentivos, promociones de quienes aportan como cuenta ahorristas a la cooperativa de ahorro y crédito, a través de un folleto explicativo e introductorio del servicio que prestará la institución.
- **Estrategia de calidad de recursos humanos:** Implementar programas de capacitación al personal sobre el manejo financiero en la entidad y servicio, para alcanzar un nivel alto en lo que se refiere a la competitividad en el mercado.
- **Estrategia de gestión tecnológica:** Invertir en tecnología probada que permita mejorar el servicio informático, a través de procesos automatizados y eficientes.
- **Estrategia de servicio personalizado al socio:** Crear un ambiente de seguridad y confianza en la institución, de tal manera que el socio interno y externo se sienta a gusto con el servicio dado y la atención personalizada recibida.

## **Estrategias a mediano plazo**

La implementación y desarrollo de las actividades propuestas a continuación, dependerán en gran medida de los recursos con los que cuente la institución y el desarrollo del mercado objetivo, aspectos que determinarán si se convierten en una prioridad o no.

- **Estrategia de comunicación con los socios:** Para mejorar las estrategias de comunicación e información con los socios se diseñará e implantará los mecanismos de comunicación con el fin de fortalecer el posicionamiento e imagen de la institución, como son las carteleras, visitas semanales a los potenciales socios.
- **Estrategia de incremento de cartera de servicios en el mercado:** Realizar una investigación sobre el incremento de la cartera de servicios en el mercado.

### **2.10.1.2 Precio**

El precio de los servicios es el tema más sensible, existen resultados que se busca con la correcta administración del mismo, el precio en el proyecto de estudio se encuentra limitado por la tasa de interés anual y los plazos de pago de créditos que son de acuerdo a los montos solicitados por los socios de la cooperativa El Altar.

En primera instancia se hará referencia a lo que es la tasa de interés anual, la cual no debe rebasar los límites establecidos por el Banco Central del Ecuador - BCE; con respecto a la tasa de interés anual también se hace una relación directa con lo que son los plazos de pago y este a su vez con los montos solicitados por los socios.

Tabla 2.17 Tasas de interés

<b>Tasas de Interés</b>			
<b>dic-14</b>			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:</b>	<b>% anual</b>
Productivo Corporativo	8.19	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.63	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.19	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.96	Consumo	16.3
Vivienda	10.73	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.32	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.5
Microcrédito Acumulación Simple	25.16	Microcrédito Acumulación Simple	27.5
Microcrédito Minorista	28.57	Microcrédito Minorista	30.5

**Fuente:** Banco Central de Ecuador

La tasa de interés legal vigente hasta la actualidad es de hasta un 30.5% para Microcrédito minorista, segmento con la cual se espera trabajar.

Entendiéndose como Microcrédito minorista podemos decir que son aquellas operaciones de crédito cuyo monto por operación y saldo endeudado en microcréditos en la institución financiera sea menor o igual USD3.000, otorgados a microempresarios que registran un nivel de ventas anuales inferiores a USD 100.000, trabajadores por cuenta propia, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria.

### 2.10.1.3 Plaza

La Cooperativa de Ahorro y Crédito EL Altar estará ubicada en el sector de Santa Clara, al norte del Distrito Metropolitano de Quito, es la zona precisa para el funcionamiento del proyecto por ser una zona comercial. En el sector se puede apreciar que hay mayor espacio para la ampliación de entidad, existen vías de fácil acceso y un espacio viable para el buen funcionamiento.



#### 2.10.1.4 Promoción

Los medios impresos a ser contratados incluyen:

- Elaboración de hojas volantes en papel couché *full* color de 15 cm x 8 cm, a un costo unitario de USD 0,03. Se prevé elaborar 10.000 unidades, su periodicidad de elaboración será bimensual.
- Elaboración de un díptico en papel couché *full* color formato A4 (297 x 210 cm.), a un costo unitario de USD 0,036. Se elaborarán bimensualmente 4.000 unidades.

#### Internet

Tomando en cuenta que la tecnología es el eje fundamental del negocio, es importante considerar como una de las herramientas claves es uso del Internet para dar a conocer la empresa, los productos y servicios que ofrece.

El Internet es un medio interactivo, por lo tanto los socios cibernautas esperan disponer de información de su interés, ello implica crear la página *web* que servirá para publicar la información sobre los productos y servicios que ofrece la cooperativa.

El costo de la creación de la página *web* es de USD 700 + IVA, incluye páginas *web* ilimitadas y animaciones (*banner* animado, presentación de servicios animados).

Tabla 2.18 Publicidad

Gasto promoción y publicidad				
Detalle	Cantidad	Periodo	Valor unitario	Valor total
Hojas volantes	10000	Bimensual	0,03	600,00
Dípticos	4000	Trimestral	0,036	576,00
Creación página <i>web</i>	1	Anual	784,00	784,00
<b>Total anual</b>				<b>1.960,00</b>

## CAPÍTULO 3

### ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1 Tamaño del proyecto

Es importante definir el tamaño del proyecto, ya que con ello se evidencia principalmente el impacto que tendrá sobre el nivel de inversión y costos que se requerirá para la ampliación de la cooperativa de ahorro y crédito “El Altar”, ya que posteriormente se pretende recuperar esta inversión. Anteriormente se determinó la demanda que se desea atender, con la que se parte para tomar la decisión sobre el tamaño del proyecto y su nivel de operación.

##### 3.1.1 Factores determinantes del tamaño

En la determinación del tamaño del proyecto influyen una serie de factores que pueden determinar el tamaño del mismo. A continuación se mencionan algunos.

###### 3.1.1.1 Disponibilidad de recurso humano

El presente proyecto, al inicio de sus actividades, pretende contar con el recurso humano que se detalla a continuación.

**Tabla 3.1      Recurso humano requerido**

Cargo	Sueldos
Gerente	700,00
Cajera	318,00
Jefe de créditos	500,00

La ampliación de la Cooperativa El Altar, para empezar sus actividades, requerirá de tres personas quienes conforman su recurso humano.

### 3.1.2 Optimización del tamaño

En el capítulo anterior se realizó el respectivo estudio de mercado, donde se efectuó el análisis de la oferta y demanda existente en el mercado; se determinó un número de socios que la cooperativa estaría en la capacidad de atender, así del tamaño de la misma en función de la demanda presente y futura, por esta razón es importante analizar los aspectos que se detallan a continuación.

- **El tamaño del proyecto y el factor demanda.-** Este es un factor muy importante para determinar cuáles serán las dimensiones del proyecto; ya que al comparar el tamaño del proyecto con la demanda se pueden obtener:
  - a) Demanda mayor al tamaño mínimo del proyecto.
  - b) La magnitud de la demanda sea igual que el tamaño mínimo del proyecto.
  - c) Una demanda muy pequeña en relación con el tamaño mínimo del proyecto.
- **El tamaño del proyecto.-**La provisión suficiente en la calidad y beneficios que ofrecerá la institución es un aspecto importante, ya que de esto depende la calidad del servicio que se va a ofrecer.
- **El tamaño del proyecto y el financiamiento.-** Hoy en día el financiamiento con fuentes externas se vuelve más accesible con tasas de interés convenientes, todo en busca de un desarrollo conjunto, se considera como un aspecto importante porque al no contar con los recursos financieros suficientes la ejecución del proyecto no es factible.

### 3.2 Localización de la empresa

La localización del proyecto juega un papel importante para su éxito o fracaso, de su ubicación depende que el socio visite o no el negocio, la misma que debe ser de fácil identificación y acceso, a fin de estar al alcance de los socios de forma rápida y oportuna.

### 3.2.1 Macro localización

En cuanto a la macro localización, se compararán las distintas alternativas entre las zonas del país, a fin de seleccionar la que ofrece mayores ventajas competitivas para el proyecto; para ello se analizarán los siguientes factores:

- **Costo de transporte de insumos y productos.-** Se trata de determinar si la localización quedará cerca del insumo o del mercado, para lo cual se realizará la comparación entre distancias y tarifas vigentes.
- **Disponibilidad y costos de los insumos.-**Considerando los beneficios del servicio para satisfacer la demanda, se debe analizar las disponibilidades en diferentes zonas.
- **Recurso humano.-**Existen industrias, cuya localización se determina sobre la base de la mano de obra, esto es cuando se utilizan un gran porcentaje de esta y el costo es muy bajo.
- **Políticas de descentralización.-**Se hacen con el objeto de descongestionar ciertas zonas y aprovechar recursos que ofrece el lugar geográfico.

Para la localización macro se ha considerado analizar tres sectores de Santa Clara y seleccionar el más idóneo para ubicar la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar. Los sectores seleccionados son: sector Universidad Central en la Av. América, sector Santa Clara y sector Colón.

### 3.2.2 Micro localización

Conlleva decidir el lugar exacto donde va estar ubicada la cooperativa, como se menciona en la macro localización, mediante el análisis de factores que influyen en la ubicación óptima.

- **Universidad Central, Av. América.-** En este lugar se encuentra grandes locales de computación, copiadoras y varios locales comerciales.

- **Santa Clara.-** En este lugar se encuentran varios locales de venta e incluso está cerca del Centro Comercial Artesanal.
- **Av. Colón.-** Este lugar se caracteriza por mayor circulación de vehículos y personas.

### 3.2.2.1 Criterios de selección de alternativas

A fin de determinar la mejor opción, se considerará los siguientes factores relevantes:

- **Transporte y vías de acceso.-** Se estudian las diversas vías de acceso y la facilidad de localizar transporte.
- **Servicios básicos.-** Es uno de los factores más importantes para localizar la institución financiera y es preferible ubicarla donde exista energía eléctrica, agua potable, teléfono, internet, etc.
- **Inmuebles.-** Es importante contar con locales de arriendo o de venta en la zona donde se desea iniciar las actividades, mismos que deberán ofrecer el espacio y los costos acordes al proyecto.
- **Cercanía del mercado.-** Es indispensable estar cerca de los sociospotenciales.

### 3.2.2.2 Matriz de localización

A partir del método cualitativo de puntos, que consiste en asignar factores cuantitativos a los factores relevantes que fueron asignados anteriormente, se elabora una matriz que permite comparar cuantitativamente los diferentes sitios determinados.

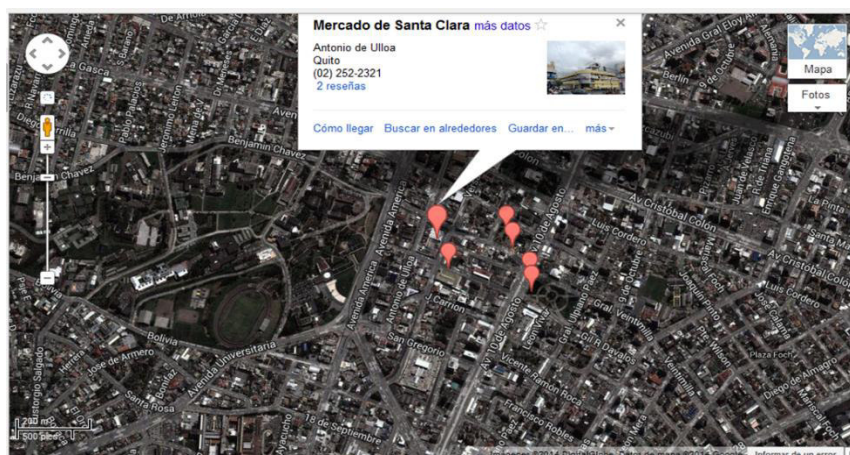
Tabla 3.2 Matriz de locación

Factores	Peso asignado	Santa Clara		Av. América		Av. Colón	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Transporte y vías de acceso	0,25	7,00	1,75	7,00	1,75	8,00	2,00
Servicios básicos	0,05	8,00	0,40	8,00	0,40	8,00	0,40
Inmuebles	0,20	6,00	1,20	5,00	1,00	6,00	1,20
Mano de obra disponible	0,15	7,00	1,05	7,00	1,05	7,00	1,05
Cercanía del mercado	0,35	8,00	2,80	7,00	2,45	7,00	2,45
<b>Suman</b>	<b>1,00</b>		<b>7,20</b>		<b>6,65</b>		<b>7,10</b>

### 3.2.2.3 Plano de la micro localización

La mejor opción se establece en el sector Santa Clara y Versalles, junto al Centro Comercial Artesanal, zona que permite ubicar una institución que brinde las especificaciones requeridas para la implementación del proyecto, a continuación se indica el plano de la micro localización.

Figura 3.1 Micro localización



Fuente: Imagen digital disponible en <https://maps.google.com.ec/maps/ms?msid=208848417386158528016.0004b488410d2799413a2&msa=0&dg=feature>. (2014). Obtenida el 28 de febrero de 2014.

### 3.2.3 Flujograma del proceso

El flujograma es una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso

**Figura 3.2 Proceso de crédito y cobranza**

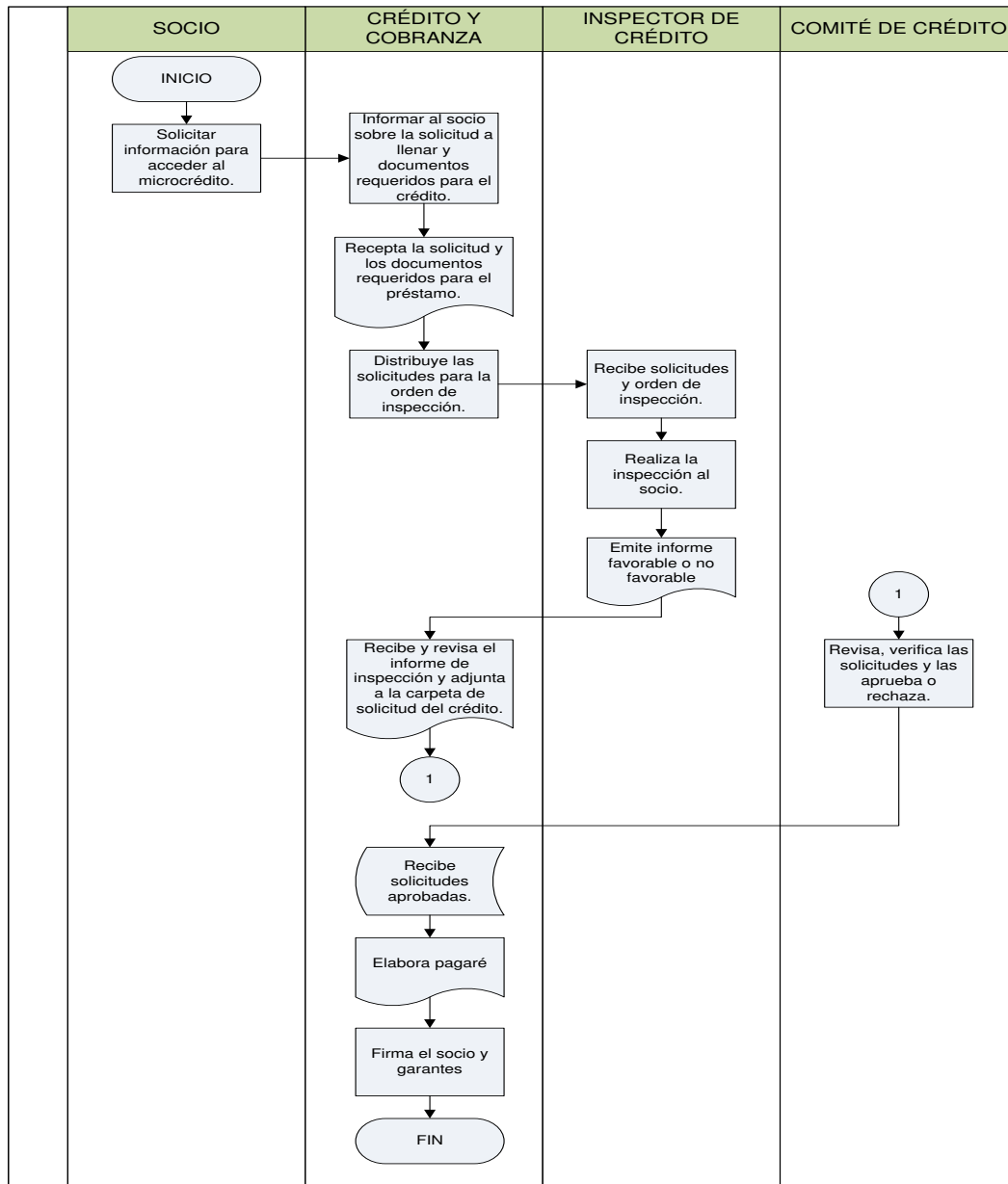
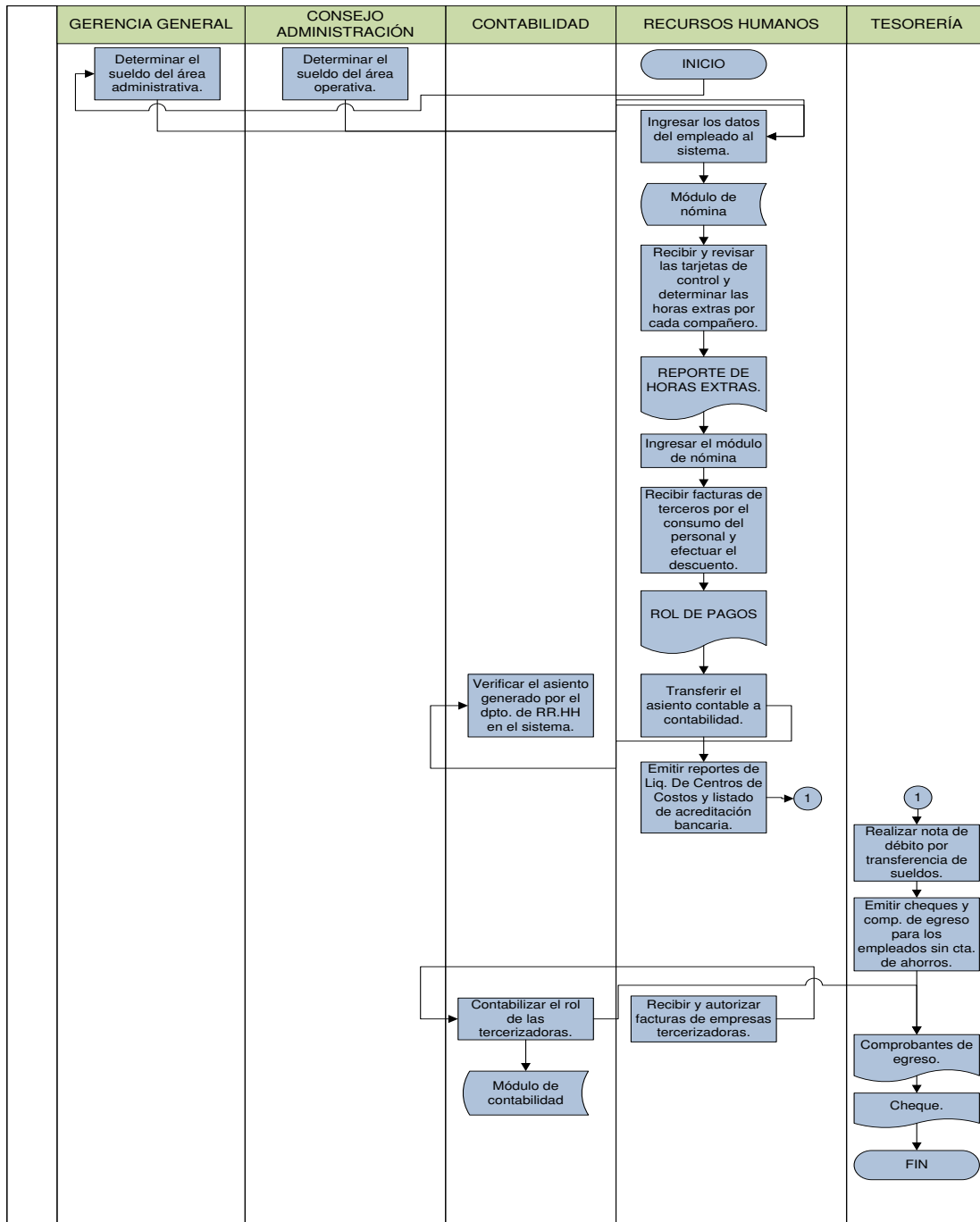


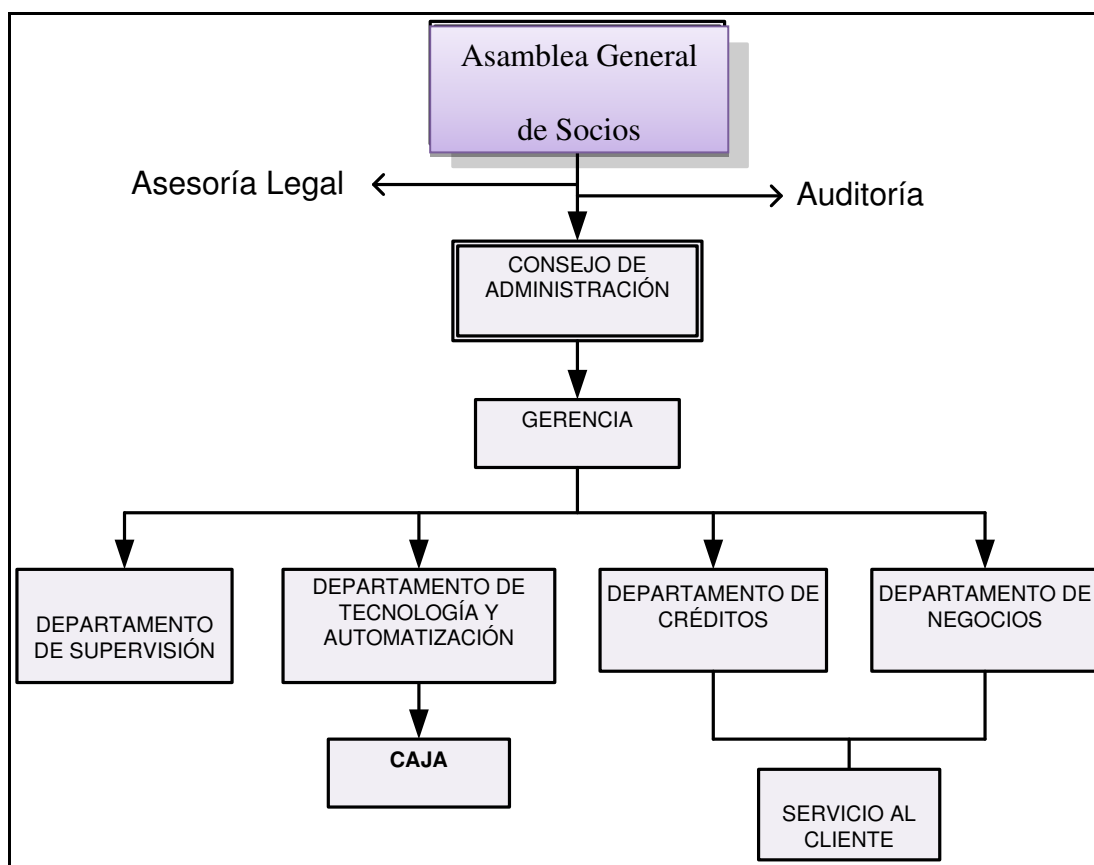
Figura 3.3 Proceso de recursos humanos





### 3.3 Organigrama estructural

Figura 3.4 Organigrama estructural



### 3.4 Organigrama funcional

- **Consejo de administración**

El Consejo de Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar, es el organismo encargado de programar, planificar, coordinar, evaluar y gestionar todas las actividades de la institución, en nombre y representación de la Asamblea General de Socios, realiza sus funciones en el marco de las leyes vigentes, el estatuto, reglamento, manuales operativos y más normas vigentes, sin salirse de los lineamientos establecidos en la Ley de Instituciones Financieras.

Sus funciones son:

- Armonizar efectivamente los principios y prácticas del buen gobierno corporativo en todas las áreas administrativas y operativas de la institución.
- Instrumentar herramientas que permitan mejorar el seguimiento de las buenas prácticas del gobierno corporativo que aseguren eficacia y resultados positivos de la gestión.
- Asegurar el cumplimiento de los enunciados en la misión y visión propuestos por la cooperativa para que se cumplan con eficiencia y eficacia, para garantizar la permanencia de la institución a largo plazo.
- Mantener una adecuada relación con el organismo de control interno y externo, manteniendo información oportuna y transparente.
- Optimizar los resultados del giro del negocio para mejorar la calificación de activos de riesgo, lo que permitirá tener recursos externos y desarrollar nuevos productos en bienestar de los socios.

- **Gerente**

El Gerente es nombrado por el Consejo de Administración, es la persona que tienen el control y el mando sobre todos los empleados de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar.

Requisitos:

- Presentar el título académico de tercer nivel o experiencia mínima de dos años en cargos similares.
- Certificados de trabajo que acrediten experiencia similar de cinco años de ser el caso, y bilingüe en idiomas extranjeros.

Para todos los cargos se deberá acreditar por lo menos el segundo nivel de educación, entre otros requisitos exigidos por la entidad.

Sus funciones son:

- Conocer sobre el sistema corporativo y sus leyes.

- Trabajar a tiempo completo.
- Responder por la aplicación de las normas vigentes en materia laboral, financiera y civil.
- Presentar al Consejo de Administración alternativas y proyectos que permitan obtener mejor administración.
- Contratar, remover y sancionar a los empleados.
- Solicitar sesiones extraordinarias en caso de asuntos urgentes de la entidad.

- **Cajera**

Requisito:

- Título bachiller en contabilidad o título universitario en contabilidad, administración o carreras afines; experiencia mínimo de un año en cargos similares.

Funciones:

- Ejecución de las actividades de pagos, depósitos, retiros de las cuentas de los clientes socios de la cooperativa en forma directa del área de cajas.
- Verificar los comprobantes de pago y la documentación de respaldo previo cualquier desembolso.
- Presentar arqueos de caja diarios.

- **Jefe de crédito**

Requisito:

- Título en Ing. Comercial, contador, Economista; dos años mínimos de experiencia

Funciones:

- Analizar las características financieras y morales de cada solicitante y dar su concepto en la solicitud de crédito.

- Establecer que no sobrepase en la capacidad de pago del socio.
- Registrar las garantías en el libro respectivo y pasarlas al comité de crédito para su estudio
- Asesorar y coordinar el trabajo de la sección de cobranzas para lograr la agilización de los sistemas de cobro y aplicación de lo establecido en el reglamento de morosidad.
- Exigir, cobrar, acordar o transar con los socios morosos el pago de sus obligaciones aplicando el reglamento de morosidad.
- Llevar el control de gastos y costos judiciales.

### **3.5 Descripción de productos**

En la provincia de Pichincha existen 17 cooperativas que brindan sus productos y servicios a sus clientes y personas en general que buscan una entidad comprometida con principios basados en la confianza y honestidad como en los que se fundamentan las cooperativas de ahorro y crédito.

La Cooperativa El Altarestá sustentada en el manejo operativo y de inversión como alternativa de solución a los requerimientos y necesidades de los socios, como también en el consolidarse como un sustento financiero de garantía y compromiso con la sociedad.

Cuenta con personal capacitado y calificado comprometido a brindar un adecuado servicio, solventando todas sus necesidades y requerimientos en virtud al conocimiento que obtiene día a día. Además, la Cooperativa El Altar, capacita a sus empleados mediante cursos cortos que ayudan a tener mayor conocimiento en el campo laboral.

A continuación se muestra los productos y servicios que ofrecen las cooperativas.

**Tabla 3.3 Productos y servicios cooperativa de ahorro y crédito**

<b>Ahorro</b>	<b>Crédito</b>	<b>Servicios</b>	<b>Inversiones</b>
Cuenta de ahorro	Comercial	Seguro de vida y accidente	A plazo fijo
Cuenta para niños	Consumo	Seguro médico	
Ahorro grupos económicos.	Microcrédito	Seguro de desgravamen	
		Servicio de funeraria	
Cuenta mejor Futuro	Vivienda	Pagos institucionales	
		SOAT	

### 3.6 Características del producto

La Cooperativa El Altar pretende ampliar la entidad financiera con la finalidad de brindar mejores servicios a sus socios y captar nuevos en la nueva sucursal, la misma que estará situada en el sector de Santa Clara.

#### 3.6.1 Cuenta de ahorros

##### Requisitos para la apertura de la cuenta de los socios

- Copia de la Cédula de Ciudadanía y papeleta de votación.
- Planilla de pago de servicios básicos (últimos tres meses).
- Depósito inicial de 30 dólares.

##### Requisitos para la apertura de la cuenta de los niños

- Copia de la Cédula de Ciudadanía y papeleta de votación del representante.
- Planilla de pago de servicios básicos (últimos tres meses).
- Partida de nacimiento o copia de Cédula de Ciudadanía de menor de edad.
- Depósito inicial 20 dólares.

La Cooperativa El Altar cuenta con los mejores beneficios del ahorro para niños:

- La apertura de la cuenta de ahorro les permitirá ser automáticamente socios y acceder a todos los beneficios mediante las aportaciones mensuales de los socios.
- Empiezan a ahorrar con solamente 20,00 dólares a partir de la apertura de la cuenta.
- La cooperativa crea en los niños la idea de ahorrar, con el fin de crear un incentivo y que se diviertan ahorrando, programa Pequeahorritos.
- Inviertensu dinero pensando en el futuro, con las mejores tasas de mercado.

### **Beneficios y servicios que brinda la Cooperativa**

- Seguro de vida y de accidentes personales.
- Atención médica y odontológica.
- Acceso inmediato a créditos.

#### **3.6.2 Créditos**

El objetivo del servicio del crédito de la Cooperativa El Altar, será conceder préstamos en condiciones favorables a los socios, a un costo razonable y en forma oportuna, para financiar actividades de tipo productivo y satisfacer necesidades personales, procurando contribuir al bienestar de sus socios y núcleo familiar.

Requisitos:

- Original y copias a color de las cédulas de ciudadanía de los deudores y garantes.
- Original y copias a color de las papeletas de votación deudor y garante.
- Original de planilla de servicio básico: Luz, agua o teléfono deudores (tres últimos meses).
- Roles de pago o certificado original de trabajo actualizado (otros ingresos adicionales de ser el caso).
- Copia de RUC, de ser el caso.

### **3.6.2.1 Microcrédito**

Es un crédito de importe reducido que se otorga a personas que no tienen acceso a una institución financiera y quieren desarrollar un pequeño negocio que les brinde ingresos para mejorar sus recursos económicos.

Beneficios:

- Préstamos sin encaje.
- Hasta \$ 20.000, hasta 48 meses plazo.

### **3.6.2.2 Créditos de consumo**

Son destinados a personas naturales con relación de dependencia, cuyo fin es la adquisición de bienes de consumo o pagos de servicios, mejorando su calidad de vida.

“Pensando en sus necesidades: Cuente con el dinero que necesita para comprar o pagar su vehículo, sus vacaciones, electrodomésticos, estudios, tratamientos médicos o simplemente aquello que tanto desea” (Cooperativa El Altar, 2012).

## CAPÍTULO 4

### INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

#### 4.1 Inversión Inicial

Las inversiones están constituidas por gastos de dinero que son realizados para adquirir: equipos de computación, muebles y enseres, útiles de oficina, gastos de constitución, etc., para que la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar tenga un buen desenvolvimiento y genere una buena atención al socio.

Para el funcionamiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar, los socios adquirirán los equipos propios para iniciar las actividades. Es importante destacar que la inversión a realizarse para la marcha de la misma es de mayor importancia, con el fin de brindar un buen servicio a los socios.

**Tabla 4.1 Inversión**

<b>Inversión inicial</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor total</b>
Inversión activos fijos	8.277,30
Inversión activos diferidos	2.550,00
Capital de trabajo	17.822,60
Capital de trabajo (Créditos)	99.880,00
<b>Total</b>	<b>128.529,90</b>

#### 4.1.1 Inversión en activos fijo

Los activos fijos o tangibles corresponden a los valores de la empresa como: equipo, mobiliario, muebles y enseres, entre otros. Para el funcionamiento de la Cooperativa El Altar no es necesario considerar la compra de un edificio ya que para este tipo de instituciones representa un activo de alto valor o costo, mientras que los demás activos mencionados



anteriormente serán adquiridos de acuerdo a las necesidades del personal y el crecimiento de la empresa.

**Tabla 4.2 Resumen de la inversión fija**

<b>RESUMEN DE LA INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Muebles de oficina	4.125,00
Equipos de computación	2.450,00
Muebles y enseres	502,30
Adecuaciones	1.200,00
<b>Total</b>	<b>8.277,30</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 4.1.1.1 Muebles de oficina

A continuación se detallan los muebles que serán indispensables dentro de la cooperativa.

**Tabla 4.3 Muebles de oficina**

<b>MUEBLES DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNIT</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escritorios	3	500,00	1.500,00
Sillas	3	125,00	375,00
Archivadores	2	250,00	500,00
Divisor de trabajo	4	350,00	1.400,00
Sillones de espera	2	100,00	200,00
Mesa para papeletas	1	150,00	150,00
<b>Total</b>			<b>4.125,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 4.1.1.2 Equipos de Computación

Los equipos con los que contará la cooperativa son estos

**Tabla 4.4 Equipos de computación**

<b>Equipos de computación</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. unit</b>	<b>V. total</b>
Computadora	3	750,00	2.250,00
Impresoras	1	200,00	200,00
<b>Total</b>			<b>2.450,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 4.1.1.3 Muebles y Enseres

Los muebles y enseres más relevantes dentro de la cooperativa se detallan a continuación.

**Tabla 4.5 Muebles y enseres**

<b>Muebles y enseres</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. unit</b>	<b>V. total</b>
Télefono	3	120,00	360,00
Grapadoras	3	15,00	45,00
Perforadoras	3	15,00	45,00
Hojas resmas	5	5,60	28,00
Carpetas Archivadoras	15	1,50	22,50
Esferos	6	0,30	1,80
<b>Total</b>			<b>502,30</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 4.1.1.4 Adecuaciones

La cooperativa tendrá un total de 1.200,00 dólares de gastos en las adecuaciones de la institución con el propósito de mantener una mejor imagen y brindar un mejor servicio a los socios.

**Tabla 4.6 Adecuaciones**

<b>Adecuaciones</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. unit</b>	<b>V. total</b>
Adecuaciones	1	1.200,00	1.200,00
<b>Total</b>			<b>1.200,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 4.1.1.5 Activos Diferidos

Los activos diferidos o intangibles son bienes de propiedad de la cooperativa de ahorro y crédito “El altar” para su respectivo funcionamiento, en el que se incluye el nombre con el que será identificada, la instalación de los bienes para la puesta en marcha y el contrato de los servicios básicos, entre otros.

En la siguiente tabla se detallan los permisos indispensables que la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar requiere para su debido funcionamiento.

Tabla 4.7 Gastos de constitución

Gastos de constitución			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Honorarios abogado	1	1.500,00	1.500,00
Permisos legales	1	150,00	150,00
Gastos de movilización	1	200,00	200,00
Garantía del arriendo	1	700,00	700,00
<b>Total</b>			<b>2.550,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

### Inversión de capital de trabajo

El capital de trabajo cubrirá los gastos los cinco primeros meses hasta que la cooperativa se mantenga sólida, a partir de ese tiempo podrá cubrir los gastos los próximos meses. A continuación se detalla en la tabla el capital de trabajo.

Tabla 4.8 Capital de trabajo

Detalle	Valor mensual USD
Gasto sueldos	1.971,69
Gasto publicidad y promoción	163,33
Gasto servicios a terceros	668,00
Gasto suministros	55,50
Gasto servicios básicos	60,00
Gasto arriendo	600,00
Gastos peajes y viáticos	46,00
<b>Total</b>	<b>3.564,52</b>
Tiempo requerido (5 meses)	5
<b>Total</b>	<b>17.822,60</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

## 4.2 Financiamiento

Considerando la inversión requerida para la instalación de la cooperativa, la misma que conseguirá el financiamiento con aportes propios y a través de la contratación de un crédito a través de la CFN.

El financiamiento de la inversión está dado por recursos propios aportados por los socios (22%) y recursos externos a través de la contratación de un crédito en una entidad bancaria del sistema financiero nacional (78%). A continuación se observa la estructura del financiamiento.

**Tabla 4.9 Tabla de financiamiento**

<b>Financiamiento del proyecto</b>		
<b>Activos</b>	<b>USD</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital Propio	28.649,90	22%
Préstamo	99.880,00	78%
<b>Total</b>	<b>128.529,90</b>	100%

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

### 4.2.1 Estructura del financiamiento

El crédito total que la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar requiere es deUSD 99.880,00dólares, el cual se obtendrá a tres años plazo, con el interés anual de 10,85% en la CFN, ya que es la entidad financiera más conocida a nivel mundial(ver anexo 2).

## CAPÍTULO 5

### COSTOS E INGRESOS

#### 5.1 Clasificación de los gastos

Los gastos en los que incurrirá la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altarse detallan a continuación.

**Tabla 5.1 Resumen de gastos de operación**

Resumen gastos de operación		
Descripción	Valor mensual	Valor anual
Gasto sueldos	1.971,69	23.660,24
Gasto publicidad y promoción	163,33	1.960,00
Gasto servicios a terceros	668,00	8.016,00
Gasto suministros	55,50	666,00
Gasto servicios básicos	60,00	720,00
Gasto arriendo	600,00	7.200,00
Gasto peajes y viáticos	46,00	552,00
<b>Total</b>	<b>3.564,52</b>	<b>42.774,24</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 5.1.1 Gasto Sueldos

Se gestionará la localidad con tres personas estas son:

**Tabla 5.2 Gastos sueldos**

CARGO	SUELDOS
Gerente	700,00
Cajera	318,00
Jefe de créditos	500,00

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

Y a continuación se detalla un rol de pagos con su respectiva proyección anual.

AÑO 1										
ROL DE PAGOS				ROL DE PROVISIONES						TOTAL A
CARGO	SBU mensual	Puestos	Ingreso Anual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Vacaciones	Aporte Patronal	Total Provisiones	PAGAR ANUAL
Gerente	700,00	1	8.400,00	700,00	318,00	-	350,00	1.020,60	2.388,60	10.788,60
Cajera	318,00	1	3.816,00	318,00	318,00	-	159,00	463,64	1.258,64	5.074,64
Jefe de créditos	500,00	1	6.000,00	500,00	318,00	-	250,00	729,00	1.797,00	7.797,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.518,00</b>	<b>3</b>	<b>18.216,00</b>	<b>1.518,00</b>	<b>954,00</b>	<b>-</b>	<b>759,00</b>	<b>2.213,24</b>	<b>5.444,24</b>	<b>23.660,24</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

### 5.1.2 Gasto Publicidad y Promoción

Los gastos de publicidad que la cooperativa de ahorro y crédito utilizará para dar a conocer los servicios que brindará a los clientes son de USD 1.960,00 para el primer año, y para los siguientes años tendrá un valor anual de USD 1.176,00

**Tabla 5.3 Gasto promoción y publicidad**

Gasto promoción y publicidad				
Detalle	Cantidad	Periodo	V. unit	V. total
Hojas volantes	10000	Bimensual	0,030	600,00
Dípticos	4000	Trimestral	0,036	576,00
Creación página web	1	Anual	784,000	784,00
<b>Total anual</b>				<b>1.960,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

### 5.1.3 Gastos Servicios a Terceros

Son aquellos gastos que se pagarán por servicios externos.

**Tabla 5.4 Gasto servicios a terceros**

Gasto servicios a terceros			
Detalle	Costo unitario	Valor mensual	Valor anual
Contador	1	350,00	4.200,00
Guardianía	1	318,00	3.816,00
<b>Total anual</b>		<b>668,00</b>	<b>8.016,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 5.1.4 Gastos Suministros

Aquellos gastos denominados también consumibles y son aquellos que se necesitan para el buen desempeño de las actividades diarias.

**Tabla 5.5 Gasto suministros**

<b>Gasto suministros</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Suministros de oficina	20,00	240,00
Suministros de computación	18,50	222,00
Suministros de limpieza	17,00	204,00
<b>Total anual</b>	<b>55,50</b>	<b>666,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 5.1.5 Gastos Servicios Básicos

Son aquellos servicios que son imprescindibles en cualquier localidad.

**Tabla 5.6 Gasto servicios básicos**

<b>Gasto servicios básicos</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>
Servicio de agua	20,00	240,00
Servicio de luz	25,00	300,00
Servicio de teléfono	15,00	180,00
<b>Total anual</b>	<b>60,00</b>	<b>720,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

#### 5.1.6 Gasto Arriendos y Viáticos.

Dentro de esta categoría encontramos los gastos mensuales del alquiler o arriendo del Local y viáticos al personal para realizar la gestión encomendada.

Tabla 5.7 Gasto arriendos y viáticos

Gasto arriendo		
Detalle	Valor mensual	Valor anual
Arriendo de local	600,00	7.200,00
<b>Total anual</b>	<b>600,00</b>	<b>7.200,00</b>

Gasto peajes y viáticos		
Detalle	Valor mensual	Valor anual
Peajes	6,00	72,00
Viáticos	40,00	480,00
<b>Total anual</b>	<b>46,00</b>	<b>552,00</b>

Fuente: Cooperativa “El Altar”

### 5.1.7 Depreciaciones y Amortizaciones

**Depreciaciones.-** De acuerdo a inversión realizada en activos fijos estos tendrán que ser depreciados según su vida útil.

Tabla 5.8 Depreciaciones

Valor y vida útil		
Descripción	Valor	Vida útil
Materiales de oficina	4.125,00	10,00
Equipos de computación	2.450,00	3,00
Muebles y enseres	502,30	10,00
Adecuaciones	1.200,00	10,00
<b>Total</b>	<b>8.277,30</b>	<b>-</b>

DEPRECIACIONES					
ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materiales de oficina	412,50	412,50	412,50	412,50	412,50
Equipos de computación	816,67	816,67	816,67	-	-
Muebles y enseres	50,23	50,23	50,23	50,23	50,23
Adecuaciones	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	<b>1.399,40</b>	<b>1.399,40</b>	<b>1.399,40</b>	<b>582,73</b>	<b>582,73</b>

Fuente: Cooperativa “El Altar”

**Amortizaciones.-** Los gastos de Constitución podrán ser distribuidos hasta cinco años para no afectar directamente a resultados de la institución.



Tabla 5.9 Amortizaciones

Amortizaciones			
Activo	Valor	Vida útil	Valor anual
Honorarios abogado	1.500,00	5	300,00
Permisos legales	150,00	5	30,00
Gastos de movilización	200,00	5	40,00
Garantía del arriendo	700,00	5	140,00
<b>Total</b>	<b>2.550,00</b>		<b>510,00</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

### 5.1.8 Pagos de intereses por Depósitos a la Vista

Son aquellos generados y pagados a los cuenta ahorristas por mantener su dinero en nuestra cooperativa mediante depósitos de ahorros mantenidos en sus respectivas cuentas.

En el presente proyecto se estima incrementar a razón de 91 personas (socios) por mes, y estos incluirse en el producto “Cuenta mejor Futuro” el cual consiste en depositar a razón de USD 20 mensuales, los cuales al finalizar el año o período llegarán a un total de 1.455 personas(socios), cada uno con un ahorro programado de USD 240.

Tabla 5.10 Ahorros a la vista

MES	NUMERO DE SOCIOS ACUMULADOS POR MES	NUMERO DE SOCIOS PRIMER GRUPO	INCREMENTO DE SOCIOS MENSUAL	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 1	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 2	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 3	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 4	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 5	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 6	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 7	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 8	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 9	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 10	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 11	AHORRO ACUM. X SOCIO MES 12	VALOR DE AHORRO DE PRIMER GRUPO	VALOR DE AHORRO DE INCREMENTO SOCIOS MENSUAL	AHORRO ACUM. TOTAL
1	454	454		20,00 \$												\$ 9.080,00		\$ 9.080,00
2	545	454	91	60,00 \$	20,00 \$											\$ 27.240,00	\$ 1.820,00	\$ 29.060,00
3	636	454	91	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$										\$ 45.400,00	\$ 7.280,00	\$ 52.680,00
4	727	454	91	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$									\$ 63.560,00	\$ 16.380,00	\$ 79.940,00
5	818	454	91	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$								\$ 81.720,00	\$ 29.120,00	\$ 110.840,00
6	909	454	91	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$							\$ 99.880,00	\$ 45.500,00	\$ 145.380,00
7	1000	454	91	260,00 \$	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$						\$ 118.040,00	\$ 65.520,00	\$ 183.560,00
8	1091	454	91	300,00 \$	260,00 \$	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$					\$ 136.200,00	\$ 89.180,00	\$ 225.380,00
9	1182	454	91	340,00 \$	300,00 \$	260,00 \$	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$				\$ 154.360,00	\$ 116.480,00	\$ 270.840,00
10	1273	454	91	380,00 \$	340,00 \$	300,00 \$	260,00 \$	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$			\$ 172.520,00	\$ 147.420,00	\$ 319.940,00
11	1364	454	91	420,00 \$	380,00 \$	340,00 \$	300,00 \$	260,00 \$	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$		\$ 190.680,00	\$ 182.000,00	\$ 372.680,00
12	1455	454	91	460,00 \$	420,00 \$	380,00 \$	340,00 \$	300,00 \$	260,00 \$	220,00 \$	180,00 \$	140,00 \$	100,00 \$	60,00 \$	20,00 \$	\$ 208.840,00	\$ 220.220,00	\$ 429.060,00

Fuente: Cooperativa "El Altar"

INCREMENTO DEP. MENSUAL X SOCIO	% LIQUIDEZ (PRUDENCIA FINANCIERA)	VALOR LIQUIDEZ	AHORRO ACUM. TOTAL NETO
- \$	0%		\$ 9.080,00
\$ 40,00	25%	\$ 7.260,00	\$ 21.800,00
\$ 40,00	28%	\$ 14.520,00	\$ 38.160,00
\$ 40,00	27%	\$ 21.780,00	\$ 58.160,00
\$ 40,00	26%	\$ 29.040,00	\$ 81.800,00
\$ 40,00	25%	\$ 36.300,00	\$ 109.080,00
\$ 40,00	24%	\$ 43.560,00	\$ 140.000,00
\$ 40,00	23%	\$ 50.820,00	\$ 174.560,00
\$ 40,00	21%	\$ 58.080,00	\$ 212.760,00
\$ 40,00	20%	\$ 65.340,00	\$ 254.600,00
\$ 40,00	19%	\$ 72.600,00	\$ 300.080,00
\$ 40,00	19%	\$ 79.860,00	\$ 349.200,00

Empezando con un ahorro de 454 socios al inicio del año de USD 9080.00, y Obteniendo progresivamente un total de USD 349.200 al finalizar el año, a lo largo de este tiempo se espera pagar la tasa de interés del 1,85% anual es decir 0,15% mensual según se muestra a continuación.

Tabla 5.11 Intereses pagados mensualmente

INTERESES PAGADOS MENSUALMENTE												
Ahorro	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
9.080,00	14,00											
21.800,00		33,61										
38.160,00			58,83									
58.160,00				89,66								
81.800,00					126,11							
109.080,00						168,17						
140.000,00							215,83					
174.560,00								269,11				
212.760,00									328,01			
254.600,00										392,51		
300.080,00											462,62	
349.200,00												538,35
total intereses acumulados al año												2.696,81

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

La tasa pasiva registrada en el Banco Central del Ecuador (BCE) se encuentra en un 5,22%

### 5.1.9 Pago de Por Préstamo

Como se mencionó anteriormente para financiar el presente proyecto se prevé obtener un Financiamiento de la CFN por un valor de USD 99.880 detallados en 36 pagos mensuales.

## 5.2 Ingresos

Los ingresos que percibirá la cooperativa por la colocación de créditos en el mercado y los cuales le permitirán obtener una ganancia así como obtener una mayor fluidez para la colocación de nuevos créditos

Tabla 5.12 Colocación de créditos

MES		500	800	1000	2000	TOTALES
		Hasta 6 meses	Hasta 6 meses	Hasta 1 año	Hasta 2 año	
1	No Créditos	1		1	48	50
	Valor	500,00	0,00	1.000,00	96.000,00	97.500,00
2	No Créditos		1	9		10
	Valor	0,00	800,00	9.000,00	0,00	9.800,00
3	No Créditos	1		13		14
	Valor	500,00	0,00	13.000,00	0,00	13.500,00
4	No Créditos		1	17		18
	Valor	0,00	800,00	17.000,00	0,00	17.800,00
5	No Créditos			1	11	12
	Valor	0,00	0,00	1.000,00	22.000,00	23.000,00
6	No Créditos	1	1	2	14	18
	Valor	500,00	800,00	2.000,00	28.000,00	31.300,00
7	No Créditos	1		1	18	20
	Valor	500,00	0,00	1.000,00	36.000,00	37.500,00
8	No Créditos			4	21	25
	Valor	0,00	0,00	4.000,00	42.000,00	46.000,00
9	No Créditos	1			24	25
	Valor	500,00	0,00	0,00	48.000,00	48.500,00
10	No Créditos	2		2	22	26
	Valor	1.000,00	0,00	2.000,00	44.000,00	47.000,00
11	No Créditos	1		1	25	27
	Valor	500,00	0,00	1.000,00	50.000,00	51.500,00
12	No Créditos					0
	Valor	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	TOTAL VALOR CREDITOS	\$ 4.000,00	\$ 2.400,00	\$ 51.000,00	\$ 366.000,00	\$ 423.400,00
	TOTAL No CREDITOS	8	3	51	183	245

Fuente: Cooperativa "El Altar"

**Tabla 5.13 Cuadro de recuperación de la cartera**

	Recuperación créditos USD500 6 meses			Recuperación créditos USD800 6 meses		
	No.	Capital	Interés	No.	Capital	Interés
Total periodo		2537,76	267,01		2390,85	214,87

	Recuperacion creditos USD1000 1 año			recuperacion creditos USD2000 2 año			Total	Total capital	Total interes
	No.	Capital	Interes	No.	Capital	Interes			
Total periodo		31.529,76	7.136,38		66.484,22	44.572,67	155.133,54	102.942,60	52.190,94

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

## CAPÍTULO 6

### EVALUACIÓN DEL PROYECTO

#### 6.1 Estado de resultados

“Los estados financieros informan acerca de la realización histórica de una empresa y proporcionan claves para su futuro” (WESTON, Fred)

A continuación se expone el balance de resultados proyectados para cinco años.

**Tabla 6.1 Balance de resultados**

BALANCE DE RESULTADOS					
Nombre del gasto	AÑOS DE PROYECCIÓN				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>					
Interés ganado por créditos	52.190,94	58.453,85	70.144,62	87.680,77	113.985,00
Ingresos operacional del Ejercicio	52.190,94	58.453,85	70.144,62	87.680,77	113.985,00
<b>Gastos Generales de Administración</b>					
Intereses pagados ahorristas	2.696,81	3.020,42	3.382,87	3.788,82	4.243,48
Gasto sueldos y salarios	22.164,44	22.164,44	22.164,44	22.164,44	22.164,44
Gasto publicidad y promoción	1.960,00	1.176,00	1.176,00	1.176,00	1.176,00
Gasto servicio a terceros	8.016,00	8.272,51	8.537,23	8.810,42	9.092,36
Gasto varios suministros	666,00	687,31	709,31	732,00	755,43
Gasto servicios básicos	720,00	743,04	766,82	791,36	816,68
Gasto arriendo	4.200,00	4.334,40	4.473,10	4.616,24	4.763,96
Gastos varios	552,00	569,66	587,89	606,71	626,12
Intereses financiamiento	7.697,62	4.712,12	1.446,55	-	-
Amortizaciones	510,00	510,00	510,00	510,00	510,00
Depreciaciones	1.399,40	1.399,40	1.399,40	582,73	582,73
Total Gastos Administración	50.582,27	47.589,31	45.153,61	43.778,72	44.731,20
<b>UTILIDAD</b>	1.608,66	10.864,54	24.991,01	43.902,05	69.253,81
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	1.608,66	10.864,54	24.991,01	43.902,05	69.253,81
(-) Participación laboral 15%	241,30	1.629,68	3.748,65	6.585,31	10.388,07
Utilidad antes de Imp. Renta	1.367,36	9.234,86	21.242,35	37.316,74	58.865,74
(-) Impuesto a la Renta 22%	300,82	2.031,67	4.673,32	8.209,68	12.950,46
<b>UTILIDAD NETA</b>	1.066,54	7.203,19	16.569,04	29.107,06	45.915,28

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

El balance de resultados muestra que los ingresos ganados por créditos para el primer año son de USD 52.190,94 y el interés pagado anual es de USD 2.696,81.

La tasa de interés para los créditos que se otorgará será con el 30% de interés anual, dato obtenido del Banco Central del Ecuador la cual se toma como tasa referencial para microcréditos, se realiza con la finalidad de mejorar la producción y brindar un mejor servicio a las personas.

**Tabla 6.2 Créditos proyectados**

	AÑOS DE PROYECCIÓN				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
No. Créditos	245	274	307	344	386
Promedio créditos por persona	1.728,16	1.728,16	1.728,16	1.728,16	1.728,16

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

Como el objetivo principal de la institución es brindar los mejores beneficios a los clientes, se ha proyectado que para el primer año el número de créditos será máximo 245 con un monto no mayor a 2.000 dólares, por lo que el total de créditos otorgados para el primer año es de 423.400,00 dólares anuales, dándonos una media o promedio de créditos por persona de 1728,16. Los préstamos se incrementarán en un 12% anual.



## 6.2 Flujo de caja mensual

Tabla 6.3 Flujo de caja mensual

FLUJO MENSUAL																											
FLUJO DE CAJA AÑO 1		Inicial	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total												
Total Recuperacion de cartera			0,00	0,00	5.496,88	0,00	6.513,81	0,00	7.864,08	0,00	9.656,28	0,00	10.969,94	0,00	12.947,60	0,00	15.035,57	0,00	17.601,34	0,00	20.256,08	0,00	22.919,61	0,00	25.872,35	155.133,54	
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>99.880,00</b>	<b>113.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>28.629,36</b>	<b>0,00</b>	<b>36.096,05</b>	<b>0,00</b>	<b>44.827,79</b>	<b>0,00</b>	<b>54.660,89</b>	<b>0,00</b>	<b>64.211,21</b>	<b>0,00</b>	<b>71.037,13</b>	<b>0,00</b>	<b>77.343,35</b>	<b>0,00</b>	<b>81.302,06</b>	<b>0,00</b>	<b>88.996,63</b>	<b>0,00</b>	<b>104.430,21</b>	<b>0,00</b>	<b>121.886,43</b>	<b>618.763,54</b>
<b>EGRESOS</b>	monto	plazo																									
EGRESOS CRÉDITOS	500	Hasta 6 meses	1	500,00		0,00	1	500,00		0,00		0,00	1	500,00	1	500,00		0,00	1	500,00	2	1.000,00	1	500,00		0,00	4.000
	800	Hasta 6 meses		0,00	1	800,00		0,00	1	800,00		0,00	1	800,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	2.400
	1000	Hasta 1 año	1	1.000,00	9	9.000,00	13	13.000,00	17	17.000,00	1	1.000,00	2	2.000,00	1	1.000,00	4	4.000,00		0,00	2	2.000,00	1	1.000,00		0,00	51.000
	2000	Hasta 2 año	48	96.000,00		0,00		0,00		0,00	11	22.000,00	14	28.000,00	18	36.000,00	21	42.000,00	24	48.000,00	22	44.000,00	25	50.000,00		0,00	366.000
<b>TOTAL CRÉDITO</b>			<b>50</b>	<b>97.500,00</b>	<b>10</b>	<b>9.800,00</b>	<b>14</b>	<b>13.500,00</b>	<b>18</b>	<b>17.800,00</b>	<b>12</b>	<b>23.000,00</b>	<b>18</b>	<b>31.300,00</b>	<b>20</b>	<b>37.500,00</b>	<b>25</b>	<b>46.000,00</b>	<b>25</b>	<b>48.500,00</b>	<b>26</b>	<b>47.000,00</b>	<b>27</b>	<b>51.500,00</b>	<b>0</b>	<b>0,00</b>	<b>423.400</b>
Intereses pagados				14,00		33,61		58,83		89,66		126,11		168,17		215,83		269,11		328,01		392,51		462,62		538,35	2.696,81
Cuota Prestamo				3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64		3.293,64	39.523,72
Gastos Administrativos				3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87		3.189,87	38.278,44
<b>TOTAL EGRESOS</b>				<b>6.497,51</b>		<b>6.517,12</b>		<b>6.542,34</b>		<b>6.573,18</b>		<b>6.609,62</b>		<b>6.651,68</b>		<b>6.699,35</b>		<b>6.752,63</b>		<b>6.811,52</b>		<b>6.876,02</b>		<b>6.946,14</b>		<b>7.021,86</b>	<b>80.498,97</b>
<b>SALDO EN CAJA</b>				<b>9.502,49</b>		<b>12.312,24</b>		<b>16.053,71</b>		<b>20.454,61</b>		<b>25.051,27</b>		<b>26.259,53</b>		<b>26.837,78</b>		<b>24.590,72</b>		<b>25.990,54</b>		<b>35.120,60</b>		<b>45.984,07</b>		<b>114.864,56</b>	<b>114.864,56</b>

Fuente: Cooperativa "El Altar"

**Tabla 6.4 Cuadro de Recuperación de Cartera**

FLUJO MENSUAL																										
FLUJO DE CAJA AÑO 1	Inicial	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Total												
Hasta 6 meses	500			90,48	90,48	90,48	90,48	90,48																		
Hasta 6 meses	800			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00																		
Hasta 1 año	1000			96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	1.065,98												
Hasta 1 año	2000			5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	5.309,49	58.404,42												
Hasta 6 meses	500				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00																	
Hasta 6 meses	800				144,76	144,76	144,76	144,76	144,76																	
Hasta 1 año	1000				872,17	872,17	872,17	872,17	872,17	0,00	872,17	0,00	872,17	8.721,69												
Hasta 1 año	2000				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 6 meses	500				90,48	90,48	90,48	90,48	90,48																	
Hasta 6 meses	800				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00																	
Hasta 1 año	1000				1.259,80	1.259,80	1.259,80	1.259,80	1.259,80	1.259,80	1.259,80	1.259,80	1.259,80	11.338,19												
Hasta 1 año	2000				0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 6 meses	500					0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00													
Hasta 6 meses	800					144,76	144,76	144,76	144,76	144,76	144,76	144,76	144,76													
Hasta 1 año	1000					1.647,43	1.647,43	1.647,43	1.647,43	1.647,43	1.647,43	1.647,43	1.647,43	13.179,44												
Hasta 1 año	2000					0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 6 meses	500					0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00													
Hasta 6 meses	800					0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00													
Hasta 1 año	1000					96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	678,35												
Hasta 1 año	2000					1.216,76	1.216,76	1.216,76	1.216,76	1.216,76	1.216,76	1.216,76	1.216,76	8.517,31												
Hasta 6 meses	500							90,48	90,48	90,48	90,48	90,48	90,48	542,86												
Hasta 6 meses	800							144,76	144,76	144,76	144,76	144,76	144,76	868,58												
Hasta 1 año	1000							193,82	193,82	193,82	193,82	193,82	193,82	1.162,89												
Hasta 1 año	2000							1.659,22	1.659,22	1.659,22	1.659,22	1.659,22	1.659,22	9.955,30												
Hasta 6 meses	500							90,48	90,48	90,48	90,48	90,48	90,48	452,38												
Hasta 6 meses	800							0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 1 año	1000							96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	96,91	484,54												
Hasta 1 año	2000							1.880,45	1.880,45	1.880,45	1.880,45	1.880,45	1.880,45	9.402,23												
Hasta 6 meses	500								0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 6 meses	800								0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 1 año	1000								387,63	387,63	387,63	387,63	387,63	1.550,52												
Hasta 1 año	2000								2.212,29	2.212,29	2.212,29	2.212,29	2.212,29	8.849,15												
Hasta 6 meses	500										90,48	90,48	90,48	271,43												
Hasta 6 meses	800										0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 1 año	1000										0,00	0,00	0,00	0,00												
Hasta 1 año	2000										2.765,36	2.765,36	2.765,36	8.296,08												
Hasta 6 meses	500											180,95	180,95	361,91												
Hasta 6 meses	800											0,00	0,00	0,00												
Hasta 1 año	1000											96,91	96,91	193,82												
Hasta 1 año	2000											2.986,59	2.986,59	5.973,18												
Hasta 6 meses	500												90,48	90,48												
Hasta 6 meses	800												0,00	0,00												
Hasta 1 año	1000												96,91	96,91												
Hasta 1 año	2000												3.429,05	3.429,05												
Hasta 6 meses	500													0,00												
Hasta 6 meses	800													0,00												
Hasta 1 año	1000													0,00												
Hasta 1 año	2000													0,00												
Total Recuperacion de cartera			0,00	0,00	5.496,88	0,00	6.513,81	0,00	7.864,08	0,00	9.656,28	0,00	10.969,94	0,00	13.058,21	0,00	15.035,57	0,00	17.490,72	0,00	20.256,08	0,00	23.375,77	0,00	26.992,20	156.709,55

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

## 6.2.1 Flujo de caja Anual

Tabla 6.5 Flujo de caja Anual

FLUJO DE CAJA						
RUBRO	AÑOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS OPERACIÓN</b>						
Ahorro tu Futuro		349.200,00	391.104,00	438.036,48	490.600,86	549.472,96
Recuperacion de cartera del período		155.133,54	173.749,56	194.599,51	217.951,45	244.105,62
Recuperacion de cartera del período anterior						
Inversión fija	(8.277,30)					
Inversión diferida	(2.550,00)					
Capital de trabajo	(15.949,35)					
Préstamo	(99.880,00)					
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>(126.656,65)</b>	<b>504.333,54</b>	<b>564.853,56</b>	<b>632.635,99</b>	<b>708.552,31</b>	<b>793.578,58</b>
<b>GASTOS OPERACIÓN</b>						
Inversión activos fijos	<b>8.277</b>					
Inversión activos diferidos	<b>2.550</b>					
<b>Colocaciones</b>		<b>423.400,00</b>	<b>474.208</b>	<b>531.113</b>	<b>594.847</b>	<b>666.228</b>
Intereses pagados ahorristas		2.696,81	3.020,42	3.382,87	3.788,82	4.243,48
Gastos generales		38.278,44	37.947,37	38.414,79	38.897,17	39.394,99
Intereses financiamiento		7.697,62	4.712,12	1.446,55	-	-
Depreciación		510,00	510,00	510,00	510,00	510,00
Amortización		1.399,40	1.399,40	1.399,40	582,73	582,73
<b>Total Costos y Gastos</b>	<b>10.827,30</b>	<b>473.982,27</b>	<b>521.797,31</b>	<b>576.266,57</b>	<b>638.625,24</b>	<b>710.959,29</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>		<b>30.351,26</b>	<b>43.056,25</b>	<b>56.369,42</b>	<b>69.927,07</b>	<b>82.619,29</b>
Participación trabajadores (15%)		<b>241,30</b>	<b>1.629,68</b>	<b>3.748,65</b>	<b>6.585,31</b>	<b>10.388,07</b>
Impuesto a la renta (22%)		<b>300,82</b>	<b>2.031,67</b>	<b>4.673,32</b>	<b>8.209,68</b>	<b>12.950,46</b>
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>(126.656,65)</b>	<b>29.809,14</b>	<b>39.394,90</b>	<b>47.947,45</b>	<b>55.132,08</b>	<b>59.280,76</b>
Depreciación		510,00	510,00	510,00	510,00	510,00
Amortización		1.399,40	1.399,40	1.399,40	582,73	582,73
<b>FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA</b>	<b>(126.656,65)</b>	<b>31.718,54</b>	<b>41.304,30</b>	<b>49.856,84</b>	<b>56.224,81</b>	<b>60.373,49</b>

Fuente: Cooperativa "El Altar"

El flujo de caja contiene los ingresos o entradas en efectivo del proyecto y los egresos o salidas en efectivo con el fin de viabilizar la apertura de la cooperativa de ahorro y crédito en el sector Santa Clara, en un determinado período.

Como se puede apreciar en el flujo de caja se detalla el total del dinero recuperado a través de los préstamos otorgados.

### 6.3 Valor actual neto (VAN)

El valor actual neto se lo definirá a través de la siguiente fórmula:

$$VAN = -I_o + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

Donde:

$I_o$ =inversión inicial

$FNE$ = flujo neto de efectivo anual

$i$ = costo de oportunidad del plan

Tabla 6.6 Valor actual neto

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO	$(1+i)^n$	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	-126.656,65	1,000000	-126.656,65
1	31.718,54	1,187504	26.710,25
2	41.304,30	1,410167	29.290,36
3	49.856,84	1,674579	29.772,76
4	56.224,81	1,988570	28.273,98
5	60.373,49	2,361436	25.566,43
<b>TOTAL</b>			<b>139.613,78</b>

Fuente: Cooperativa "El Altar"

$$VAN = -126.656,56 + \frac{31.718,54}{(1+0,1875)^1} + \frac{41.718,54}{(1+0,1875)^2} + \frac{49.856,84}{(1+0,1875)^3} + \frac{56.224,81}{(1+0,1875)^4} + \frac{60.373,49}{(1+0,1875)^5}$$

$$VAN = -126.656,56 + 139.613,78$$

$$VAN = 12.957,13$$

El VAN que percibiría la cooperativa de ahorro y crédito El altar en el sector de Santa Clara es de 12.957,13usd, siendo este un valor positivo, razón por la cual se concluye que es viable la implementación de la entidad mencionada.

#### 6.4 Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno es una herramienta o medida usada como indicador al cuantificar la eficiencia de una inversión determinada.

**Tabla 6.7 Tasa interna de retorno (TIR)**

tasa interna de retorno	
AÑOS	FLUJO NETO
0	-126.656,65
1	31.718,54
2	41.304,30
3	49.856,84
4	56.224,81
5	60.373,49
<b>TIR</b>	<b>23%</b>

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

Para el presente estudio se considera un costo de oportunidad del 18,75%, entonces, se concluye que la TIR supera al costo de oportunidad (35% > 18,35%), en tal virtud es factible la ampliación de la cooperativa de ahorro y crédito para que las personas hagan uso y obtengan los mejores beneficios.



## 6.5 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Se lo define como el tiempo estimado en que se recuperará la inversión inicial asignada en cierto plan o proyecto.

**Tabla 6.8 Recuperación de la inversión**

Periodo de recup. de la inversión			
Años	Flujo neto	Flujo neto actualizado	Flujo act.acum.
0	-126.656,65	-126.656,65	-126.656,65
1	31.718,54	26.710,25	-99.946,40
2	41.304,30	29.290,36	-70.656,04
3	49.856,84	29.772,76	-40.883,28
4	56.224,81	28.273,98	-12.609,30
5	60.373,49	25.566,43	

**Fuente:** Cooperativa “El Altar”

$$PRI = (4) + \left( \frac{12609,30}{25566,43} \right)$$

$$PRI = 4 + 0,4931$$

$$0,4931 \times 12 = 5,9183$$

$$5,9183 - 5 = 0,9183$$

$$0,9183 \times 30 = 27$$

La inversión asignada para la puesta en marcha de la entidad será recuperada a partir del cuarto año, cinco meses y veinte y siete semanas.

## CAPÍTULO 7

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 Conclusiones

- A través de un análisis del sistema crediticio nacional, la normativa legal vigente para las instituciones del sistema financiero privado y para las instituciones del sistema financiero popular y solidario, fue posible conocer que la implementación de la cooperativa tendrá grandes beneficios ya que se otorgará créditos al interés más bajo.
- Mediante los estudios realizados que en el sector Santa Clara, al norte de Quito, no existe gran demanda de entidades financieras, por lo que es factible la implementación de la cooperativa de ahorro y crédito, con el fin de brindar mejores beneficios a los socios.
- Con la implementación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar en el sector Santa Clara se pretende brindar apoyo a las personas, la entidad contará con el personal calificado y capacitado en las diferentes áreas con el fin de ofrecer un mejor servicio.
- Para la implementación de la Cooperativa se requiere una inversión inicial de 128.529,90 dólares, se determina que la inversión se recuperará a partir del cuarto año, 5 meses y 27 semanas, por lo que es factible iniciar con el proyecto, con el fin de brindar un mejor servicio a los socios.

## 7.2 Recomendaciones

- Implementar la cooperativa de ahorro y crédito, porque se comprobó que es una forma que ayudará al crecimiento económico de las personas, incentivando al ahorro e inversión de pequeños proyectos; esta cooperativa de ahorro y crédito está basada en el número de socios; así, es importante el aporte de cada socio para que se pueda mantener y pueda acceder a realizar los préstamos.
- Estimular a las personas que es un gran beneficio la implementación de la entidad, mediante la cual se puede realizar diferentes actividades para incrementar los ingresos y así obtener con mayor facilidad los créditos que son importantes para las diferentes actividades.
- Se recomienda que se lleve a cabo el funcionamiento de la cooperativa, puesto que tras su estudio financiero, se ha establecido resultados positivos y un incremento de socios, a los cuales se brindará los mejores servicios.
- Es importante una vez determinada la factibilidad del presente proyecto, que los principales accionistas lleven a cabo, teniendo como apoyo la presente propuesta.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Stanton, William (2007). *Fundamentos del Marketing*. México: McGraw-Hill/Interamericana.
- Baca, G. (2003). *Evaluación de proyectos*. concepto e importancia de los proyectos de inversion (2ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Imagen digital disponible en <https://maps.google.com.ec/maps/ms?msid=208848417386158528016.0004b488410d2799413a2&msa=0&dg=feature>. (2014). Obtenida el 29 de febrero de 2014.
- Brambila, H. (2002). *Economía para la toma de decisiones*. México: Cengage learning.
- Cooperativa de Ahorro y Crédito El Altar. (2013).
- Correa, J. *Sistema financiero cooperativa de ahorro y crédito en el Ecuador*. (2ª ed.).(2003)
- Jeff, M. (2009). *Mercados e instituciones financieras*.México: Cengage learning.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2001). Administración zonal. Quito.
- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. (1994).
- Putzeys, R. (2002). *Microfinanzas: tres casos de estudio* (2ª ed.). México: Mimeo.
- Sapag, N. (2003). *Preparación y evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill.
- Superintendencia de Compañías. (2012).
- Tonello, J. (2002). *La presencia del cooperativismo en el sector rural*, en: Revista Cooperativa, Organismo de Difusión de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito, N° 29, Quito.
- Vidal, D. (2001). *Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial*. España: Esic.



**8. En cuanto a las cooperativas, ¿cuál cree usted que es la cooperativa más importante?**

29 de Octubre ( )

Cooprogreso ( )

Andalucía ( )

Riobamba ( )

**9. ¿En qué aspectos cree usted que las cooperativas debería mejorar sus servicios?**

Mejor infraestructura ( )

Capacitación al personal ( )

Amplio espacio laboral ( )

Nuevo sistema para mejorar atención ( )

**10. ¿Sabía usted que la Cooperativa El Altar, una institución innovadora, desea ampliarse en el Sector Santa Clara con el fin de brindar mejores beneficios. ¿Estaría dispuesto usted a tomar el servicio?**

Sí ( )

No ( )

**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

PAGO DEL PRÉSTAMO

tasa efectiva

11,50%

Tabla de amortización				
<b>Datos:</b>				
Préstamo:	99.880,00			
Plazo:	3años			
Tasa anual:	11,50%	Tasa mensual:	0,96%	
Cuota mensual:	3.293,64			
Periodos	Interés	Pago mensual	Pago capital	Saldo insoluto
0				99.880,00
1	957,18	3.293,64	2.336,46	97.543,54
2	934,79	3.293,64	2.358,85	95.184,69
3	912,19	3.293,64	2.381,46	92.803,23
4	889,36	3.293,64	2.404,28	90.398,95
5	866,32	3.293,64	2.427,32	87.971,63
6	843,06	3.293,64	2.450,58	85.521,05
7	819,58	3.293,64	2.474,07	83.046,98
8	795,87	3.293,64	2.497,78	80.549,21
9	771,93	3.293,64	2.521,71	78.027,49
10	747,76	3.293,64	2.545,88	75.481,61
11	723,37	3.293,64	2.570,28	72.911,33
12	698,73	3.293,64	2.594,91	70.316,43
13	673,87	3.293,64	2.619,78	67.696,65
14	648,76	3.293,64	2.644,88	65.051,76
15	623,41	3.293,64	2.670,23	62.381,53
16	597,82	3.293,64	2.695,82	59.685,71
17	571,99	3.293,64	2.721,66	56.964,06
18	545,91	3.293,64	2.747,74	54.216,32
19	519,57	3.293,64	2.774,07	51.442,25
20	492,99	3.293,64	2.800,66	48.641,59
21	466,15	3.293,64	2.827,49	45.814,10
22	439,05	3.293,64	2.854,59	42.959,51
23	411,70	3.293,64	2.881,95	40.077,56
24	384,08	3.293,64	2.909,57	37.167,99
25	356,19	3.293,64	2.937,45	34.230,54
26	328,04	3.293,64	2.965,60	31.264,94
27	299,62	3.293,64	2.994,02	28.270,92
28	270,93	3.293,64	3.022,71	25.248,20
29	241,96	3.293,64	3.051,68	22.196,52
30	212,72	3.293,64	3.080,93	19.115,60
31	183,19	3.293,64	3.110,45	16.005,14
32	153,38	3.293,64	3.140,26	12.864,88

33	123,29	3.293,64	3.170,36	9.694,53
34	92,91	3.293,64	3.200,74	6.493,79
35	62,23	3.293,64	3.231,41	3.262,38
36	31,26	3.293,64	3.262,38	0,00

**Fuente:** Corporación Financiera Nacional