



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA
AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
PUSHAK RUNA EN LA CIUDAD DE MACAS, PROVINCIA DE
MORONA SANTIAGO”.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA:

NANCY ASUCENA CAPUZ PALOMO

Riobamba – Ecuador

2021



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA
AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
PUSHAK RUNA EN LA CIUDAD DE MACAS, PROVINCIA DE
MORONA SANTIAGO”.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERA EN FINANZAS

AUTORA: NANCY ASUCENA CAPUZ PALOMO

DIRECTOR: Ing. CARMEN SAMANIEGO ERAZO

Riobamba – Ecuador

2021

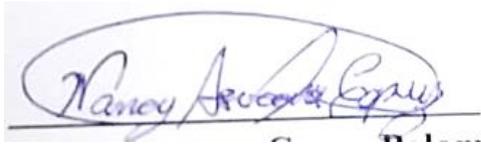
©2021, Nancy Asucena Capuz Palomo

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, NANCY ASUCENA CAPUZ PALOMO, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

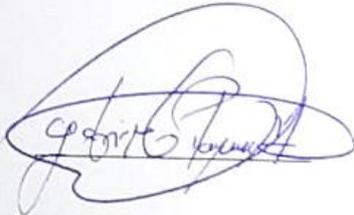
Riobamba, 23 de diciembre de 2021

A handwritten signature in blue ink, reading "Nancy Asucena Capuz Palomo", is written over a horizontal line. The signature is enclosed within a large, hand-drawn oval.

Nancy Asucena Capuz Palomo
C.C: 145004567-7

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular. certifica que. El Trabajo de Integración Curricular: Tipo: Proyecto de Investigación **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PUSHAK RUNA EN LA CIUDAD DE MACAS, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”**., realizado por la señorita. **NANCY ASUNCENA CAPUZ PALOMO**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Trabajo de Integración Curricular., el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Luis Esparza Córdova PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2021-12-23
Ing. Carmen Samaniego Erazo DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2021-12-23
Ing. Gabriel Pilaguano Mendoza MIEMBRO DEL TRIBUNAL		2021-12-23

DEDICATORIA

Se lo dedico a mis padres, mi motivo de superación y orgullo cada día.

Nancy

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la oportunidad de la vida, por concederme una familia maravillosa, agradezco a mi familia, a mis maestros que han sabido conducirme por el camino del conocimiento y el respeto por el crecimiento profesional de cada día.

Nancy

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO DE REFERENCIA.....	7
1.1. Marco teórico	7
1.1.1. Economía Popular y Solidaria (EPS)	7
1.1.2. Sistema financiero popular y solidario	7
1.1.3. Cooperativa de ahorro y crédito	7
1.1.4. Importancia de las cooperativas de ahorro y crédito	8
1.1.5. Actividades financieras de las cooperativas de ahorro y crédito	9
1.1.6. Constitución de una organización del sector financiero popular y solidario	10
1.1.7. Proyecto	11
1.1.8. Tipos de proyectos	11
1.1.8.1. Proyecto público o social.....	11
1.1.8.2. Proyectos de inversión.....	12
1.1.9. Clasificación de proyectos	12
1.1.9.1. De acuerdo, al carácter del proyecto.....	12
1.1.9.2. De acuerdo con el sector de la economía.....	12
1.1.9.3. De acuerdo, al ente financiador.....	13
1.1.10. Importancia del proyecto.....	14
1.1.11. Evaluación de proyectos.....	14
1.1.12. Proyecto o estudio de factibilidad	14
1.1.13. Estudio factibilidad	15
1.1.14. Objetivo del estudio de factibilidad	15
1.1.15. Importancia del estudio de factibilidad.....	16
1.1.16. El estudio de factibilidad se compone de cuatro partes	16
1.1.16.1. Estudio de mercado.....	16
1.1.16.2. Estudio técnico.....	16
1.1.16.3. Aspectos administrativos.....	16

1.1.16.4. Estudio financiero.....	16
-----------------------------------	----

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO.....	17
2.1. Enfoque de investigación.....	17
2.2. Nivel de Investigación.....	17
2.2.1. <i>Exploratorio</i>	17
2.3. Diseño de investigación.....	18
2.4. Tipo de estudio.....	18
2.5. Población.....	18
2.6. Muestra.....	19
2.7. Métodos técnicas e instrumentos de investigación.....	19
2.7.1. <i>Métodos</i>	19
2.7.2. <i>Técnicas</i>	20
2.7.3. <i>Instrumentos</i>	20
2.8. Idea, a defender.....	20
2.9. Variables.....	21
2.9.1. <i>Variable independiente</i>	21
2.9.2. <i>Variable dependiente</i>	21

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	22
3.1. Resultados y discusión de resultados.....	22
3.1.1. <i>Análisis de resultados e interpretación de resultados</i>	22
3.1.1.1. <i>Encuesta</i>	22
3.1.1.2. <i>Objetivo de la entrevista</i>	22
3.1.2. <i>Estudio de mercado</i>	37
3.1.2.1. <i>Análisis de la oferta</i>	38
3.1.2.2. <i>Clasificación de la oferta</i>	38
3.1.2.3. <i>Factores que afecta la oferta</i>	38
3.1.2.4. <i>Análisis cuantitativo de la oferta</i>	39
3.1.2.5. <i>Oferta proyectada</i>	39
3.1.2.6. <i>Análisis de la demanda</i>	40
3.1.2.7. <i>Demanda proyectada</i>	40
3.1.2.8. <i>Determinación de la demanda insatisfecha</i>	40
3.1.3. <i>Marketing mix</i>	41

3.1.3.1. <i>Producto</i>	41
3.1.3.2. <i>Definición del producto</i>	43
3.1.3.3. <i>Niveles de producto</i>	43
3.1.3.4. <i>Presentación del producto</i>	44
3.1.3.5. <i>Imagen Corporativa</i>	44
3.1.3.6. <i>Instrucciones</i>	44
3.1.3.7. <i>Captaciones</i>	45
3.1.4. <i>Estudio técnico</i>	50
3.1.4.1. <i>Determinación del tamaño óptimo</i>	50
3.1.4.2. <i>Localización de la agencia de la COAC Pushuk Runa Ltda.</i>	51
3.1.5. <i>Estudio organizacional</i>	53
3.1.5.1. <i>Estructura organizacional</i>	54
3.1.5.2. <i>Funciones específicas del personal de la agencia</i>	55
3.1.6. <i>Estudio ambiental</i>	60
3.1.6.1. <i>Antecedentes</i>	60
3.1.6.2. <i>Aplicación de la matriz de Moore</i>	61
3.1.6.3. <i>Actividades para mitigar el impacto ambiental</i>	62
3.1.7. <i>Estudio económico financiero</i>	63
3.1.8. <i>Presupuesto de ingresos</i>	70
3.1.9. <i>Presupuesto de egresos</i>	70
CONCLUSIONES	81
RECOMENDACIONES	82
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Segmentación del sistema financiero popular y solidario.....	8
Tabla 1-3:	Ocupación	23
Tabla 2-3:	Utilización de servicios financieros.....	24
Tabla 3-3:	Servicios financieros	25
Tabla 4-3:	Utilización de servicios	26
Tabla 5-3:	Tiempo de respuesta.....	27
Tabla 6-3:	Conocimiento de la cooperativa Pushak Runa Ltda	28
Tabla 7-3:	Creación de la cooperativa Pushak Runa Ltda	29
Tabla 8-3:	Rangos de ingresos mensuales	30
Tabla 9-3:	Destino de ahorro	31
Tabla 10-3:	Servicio que requiere.....	32
Tabla 11-3:	Tipo de crédito	33
Tabla 12-3:	Monto de crédito	34
Tabla 13-3:	Cancelación de crédito	35
Tabla 14-3:	Características de la institución	36
Tabla 15-3:	Características de la Institución.....	37
Tabla 16-3:	Oferta actual.....	39
Tabla 17-3:	Oferta actual.....	39
Tabla 18-3:	Demanda proyectada.....	40
Tabla 19-3:	Demanda insatisfecha.....	41
Tabla 20-3:	Capacidad instalada	50
Tabla 21-3:	Capacidad utilizada	51
Tabla 22-3:	Matriz para determinar la microlocalización	52
Tabla 23-3:	Escala de puntuación.....	61
Tabla 24-3:	Ponderación.....	62
Tabla 25-3:	Actividades para mitigar el impacto ambiental.....	62
Tabla 26-3:	Muebles de oficina	64
Tabla 27-3:	Resumen de activos fijos	65
Tabla 28-3:	Activos intangibles.....	65
Tabla 29-3:	Costos- Sueldos.....	66
Tabla 30-3:	Costos- Servicios básicos	66
Tabla 31-3:	Costos - alquiler del local.....	66
Tabla 32-3:	Costos – Depreciación Activo Fijo.....	67
Tabla 33-3:	Costos – Amortización de activo diferido	67

Tabla 34-3:	Costos – salario	67
Tabla 35-3:	Costos – útiles de aseo.....	67
Tabla 36-3:	Costos de ventas -publicidad	68
Tabla 37-3:	Costo total	68
Tabla 38-3:	Capital de trabajo	68
Tabla 39-3:	Inversión total.....	69
Tabla 40-3:	Ingresos	70
Tabla 41-3:	Estado de pérdidas y ganancias	71
Tabla 42-3:	Flujo neto	76
Tabla 43-3:	Flujo neto	76
Tabla 44-3:	Flujo neto actualizado.....	77
Tabla 45-3:	VAN 1 y VAN 2.....	78
Tabla 46-3:	Datos para calcular la TIR	79
Tabla 47-3:	Ingresos y egresos actualizados	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Ocupación.....	23
Gráfico 2-3:	Utilización de servicios financieros	24
Gráfico 3-3:	Utilización de servicios financieros	25
Gráfico 4-3:	Utilización de servicios financieros	26
Gráfico 5-3:	Tiempo de respuesta	27
Gráfico 6-3:	Conocimiento de la cooperativa Pushak Runa Ltda.....	28
Gráfico 7-3:	Apertura de la cooperativa Pushak Runa Ltda	29
Gráfico 8-3:	Rango de ingresos mensuales	30
Gráfico 9-3:	Destino de ahorro.....	31
Gráfico 10-3:	Servicio que requiere	32
Gráfico 11-3:	Tipo de crédito.....	33
Gráfico 12-3:	Monto de crédito.....	34
Gráfico 13-3:	Cancelación de crédito.....	35
Gráfico 14-3:	Características de la institución.....	36
Gráfico 15-3:	Características de la institución.....	37

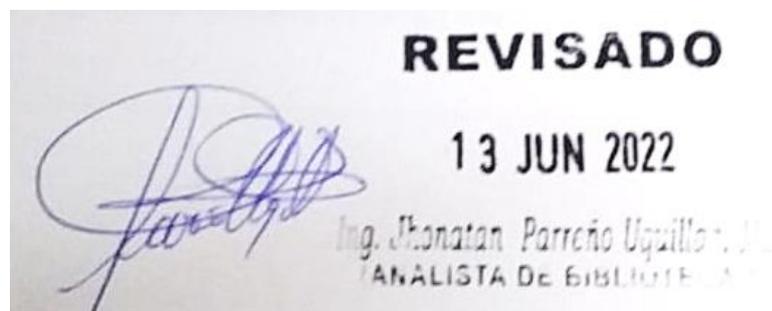
ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA SOCIEDAD CIVIL

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como principal objetivo realizar un estudio de factibilidad para la apertura de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la ciudad de provincia de Morona Santiago. Es importante recordar que la reactivación económica ejerce una presión para todos los sectores económicos del país y más aún cuando se puede aprovechar los recursos financieros excedentes y colocarlos en los sectores donde faltan aquellos recursos. Para este propósito se contó con una metodología de enfoque mixto, con métodos inductivos-deductivos, analíticos-sintéticos a través de técnicas como la entrevista y la encuesta con sus respectivos instrumentos para la determinación y recolección de la información necesaria para el estudio. Una vez determinados las principales variables se procedió a estructurar la propuesta que contó con cinco fases para identificar los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Así se logró determinar la demanda insatisfecha por el producto a comercializar, el nivel de inversión que se realizará, los costos y gastos incurridos y el nivel de riesgo que podrá realizarse. Todo esto, siendo en conjunto la forma en la cual se disponen los recursos humanos y físicos con un nivel monetario que fue evaluado en el estudio económico y financiero. Concluyendo así que el proyecto propuesto para la localidad es factibles ya que cuenta con un VAN positivo de y una TIR de 47%. Siendo así, se recomienda hacer su implementación toda vez que los inversionistas lograrán una rentabilidad positiva.

Palabras clave: <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD >; <RENTABILIDAD>; <SISTEMA FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO>; <FINANZAS POPULARES>; <RIESGO FINANCIERO>.



0912-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

The present study was aimed to carry out a feasibility study to open a savings and credit institution in Morona Santiago city. It is important to remember that the economic reactivation is pressuring all the country's economic sectors especially when financial resources can be used and placed in sectors where those resources are lacking. For this purpose, a mixed approach methodology was used, with inductive-deductive, analytical-synthetic methods through techniques such as interviews and surveys with their respective instruments for determining and collecting the information necessary for the study. Once the main variables were determined, the proposal was structured with five stages to identify the necessary resources to run the project. Thus, it was possible to determine the unsatisfied demand for the product to be marketed, the level of investment that will be made, the costs and expenses incurred, and the level of risk that may be carried out. All of this, being together the way in which human and physical resources are arranged with a monetary level that was evaluated in the economic and financial study. Concluding that the project proposed for the city is feasible as it has a positive NPV of and an IRR of 47%. Therefore, it is recommended to implement the project as investors will achieve a positive return.

Keywords: <FEASIBILITY STUDY>; <PROFITABILITY>; <POPULAR AND SOLIDARITY FINANCIAL SYSTEM>; <POPULAR FINANCES>; <FINANCIAL RISK>.



Luis Fernando Barriga Fray
0603010612

INTRODUCCIÓN

El desarrollo económico se ha visto gravemente comprometido por la crítica situación sanitaria que ha devastado a todo el mundo; desde las más grandes y consolidadas potencias financieras hasta las más pequeñas y sobre todo a quienes hacen uso de estos servicios. Ignorar la situación económica actual para la apertura o cierre de negocios sería un grave error; sin embargo, es prioritario que la economía se dinamice, se creen y se de apertura a nuevos servicios y se invierta en nuevas organizaciones y segmentos que contribuyan al desarrollo y crecimiento de la producción, el sector comercial y el consumo de la sociedad.

Esta importante premisa de dinamizar la economía se torna incierta ya que, para poder realizar cualquier tipo de actividad desde un emprendimiento casero hasta una empresa consolidada, el principal recurso es el recurso monetario, ya sea para cubrir la totalidad de la inversión o una parte como la adquisición de activos es indispensable que el emprendedor o empresario cuente con estos recursos que darán inicio y pondrán en marcha su negocio. Cabe señalar que un emprendimiento o un sector microempresarial está relegado del Sistema Financiero Nacional tradicional en el país; por lo que, de existir este tipo de servicio debe ser parte del Sistema Financiero Popular y Solidario.

Luego de estas dos décadas pasadas el Sistema Financiero Popular y Solidario se ha consolidado y ha logrado cubrir el segmento relegado por el Sistema Financiero tradicional, ha podido aperturar el microcrédito y es parte fundamental del desarrollo económico del país; según las cifras del BCE se constata que el 58% de efectivo circulante está en manos de este sector lo que da origen a que los más pequeños y sectores microempresariales hagan uso de este sistema pudiendo beneficiarse de créditos de acuerdo a sus necesidades comerciales y a su alcance de cuotas. Si bien este sistema ha revolucionado el mercado también ha venido realizándose en la misma línea tradicional, en cuanto a su ubicación, existen más organizaciones abiertas en cabeceras cantonales y ciudades principales de la región sierra, con un 43% y en un 27% en la región Costa por lo que la región Amazónica ha sido la región con menor cantidad de organizaciones fortalecedoras de las finanzas populares.

Tal es el caso donde en la ciudad de Macas provincia de Morona Santiago la población no cuenta con varias opciones para el acceso a créditos con tasas de interés que permita fortalecer su actividad económica; es por ello, que es vital la apertura de una agencia de la Cooperativa Pushak Runa Ltda. Donde la población pueda acceder a productos financieros que estén diseñados para dar seguridad y confianza al momento de pertenecer a la institución como socio para beneficio y mejoramiento de la calidad de vida, cabe recalcar que en la zona existen proveedores de productos

financieros, pero en la provincia de Morona Santiago se ha colocado USD 52,8 millones de préstamos concedidos por las Cooperativas de ahorro y Crédito; donde se destinaron a rubros relacionados con actividades productivas y de microcréditos, orientados a la compra de franquicias, marcas, licencias, terrenos, edificios, vehículos para fines comerciales, productivos y equipos. También para adquirir maquinaria, servicios, bienes de capital, consumo de microempresarios, construcción y capital de trabajo (Mendoza, 2019).

El desarrollo económico de la ciudad de Macas depende de la comercialización, actividad turística, agricultura, gastronomía típica y locales comerciales ubicados dentro y fuera del centro de la ciudad siendo promotores de generación de empleo. Macas es una ciudad que está situada en el centro sur del país y es parte de las nuevas ciudades donde la población involucra sus recursos más cercanos para incrementar sus ingresos, por lo que de tener acceso a un capital propio es más fácil que puedan alcanzar sus metas.

La cooperativa Pushak Runa Ltda., se ha caracterizado por ofrecer diversidad de productos financieros y facilitar créditos a los socios olvidados de la banca tradicional; en la actualidad cuenta con cinco agencias donde ha permitido satisfacer y solventar cada una de las necesidades, por supuesto busca estrategias convenientes para que la población tenga facilidad de pago y siga desarrollando en su situación económica, y tomando en consideración el volumen actual de activos que maneja y la posibilidad a tener cercanía con un segmento específico de mercado es conveniente que se realice esta investigación ya que puede fortalecer los servicios financieros legalmente ofertados por esta institución y el crecimiento de sus socios. Forjándose una relación ganar - ganar.

Es por ello que al implementar o aperturar una institución financiera se está incentivando al sector micro empresarial de la ciudad de Macas; a direccionar la inversión y mejorar la calidad de vida de la población, cumpliendo sus expectativas y brindando confianza.

Formulación del problema

¿De qué manera contribuye el estudio Factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa Ltda., en la ciudad de Macas, provincia Morona Santiago?

Sistematización del problema

¿De qué manera contribuye la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa Ltda., en el desarrollo económico de la ciudad de Macas, provincia Morona Santiago y la rentabilidad de la misma organización?

Objetivo General

- Desarrollar un Estudio de Factibilidad previo a la apertura de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pushak Runa Ltda” como una herramienta de evaluación capaz de responder a las necesidades reales de la economía del Cantón Macas para lograr el bienestar de los socios y la satisfacción del cliente.

Objetivos Específicos

- Ejecutar un Estudio de Mercado en el Cantón Macas en base al estudio de la Población Económicamente Activa para determinar el grado de aceptación de los ciudadanos ante la apertura de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito y así reconocer la demanda potencial e insatisfecha.
- Estructurar el Estudio Técnico, con la finalidad de conocer el tamaño y localización óptima del proyecto Cooperativa.
- Realizar la Evaluación Financiera para determinar técnicamente la factibilidad del proyecto a través del análisis de diferentes indicadores económicos.

Justificación

Ecuador es uno de los países en vías de desarrollo por falta de tecnología, gran cantidad desempleo y porque no decir la mala administración de los gobiernos, pero esto no ha dejado de lado que los ecuatorianos hoy en día busquen ideas de crecimiento y desarrollo para una buena calidad de vida, el mismo hecho de promover e incentivar a socios que aún no son atendidos por bancas tradicionales hacen que exista demasiado desempleado y porque no contar con un ente que estimule a crear nuevos emprendedores generando empleo y no solo se enfoquen en entidades públicas o privadas, donde los puesto de trabajo están saturados por la misma crisis económica que genero la pandemia y afecto a nivel mundial, ahora el salir de esto es emprender pero muchas de la circunstancias no sucede, ya para eso se necesita apalancamiento, ¿Cómo? se lo hace mediante créditos bancarios, es por ello que la apertura de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa Ltda. será una de las alternativas para ofrecer productos financieros, y que a lo largo

de su proceso de otorgamiento del crédito sean creadas estrategias convenientes de la cual no tenga dificultad en el tiempo de retorno del dinero, permitiendo fortalecer su capital y otras variables que impulsen a crecer con la actividad dentro del mercado.

Actualmente las instituciones financieras son unos de los factores para obtener financiamiento para actividades económicas de cualquier tipo, teniendo un rol muy importante en nuestra sociedad desde un punto de vista económico, Financiero y tecnológico; ya que genera beneficios como: remodelar estructura, adquirir materia prima, maquinaria equipos y otros, recursos económicos para el sector y por su puesto dinamizar la economía de la localidad y del país por el pago de impuesto que genera. Por eso es que una de las formas que hemos destacado para la vinculación de esta agencia es a través de un estudio general que permita encontrar aspectos y datos relevantes para la viabilidad y aceptación de la institución Financiera.

Justificación teórica

La investigación propuesta busca determinar cada uno de los conceptos mediante la aplicación teórica para conocer cada una de las variables objeto de estudio para el proyecto de factibilidad para apertura de una agencia de la cooperativa de ahorro y crédito Pushak Runa Ltda. en la ciudad de Macas. Para ello el desarrollo de esta investigación se delimitará a hablar temas relacionados al tema; por ende, utilizaremos información de libros, revistas, artículos etc.

Justificación metodológica

Para ello el desarrollo del proyecto de factibilidad propuesto, el enfoque de investigación será mixto, es decir cualitativo y cuantitativo donde a través de la aplicación de encuestas se conocerá las características con las que contara nuestra institución financiera y nos permita realizar los estudios económico y financiero; se realizara una investigación de campo para determinar la aceptación de nuestra empresa; y se utilizaran un diseño transversal, ya que el proyecto se desarrollara en un periodo de tiempo determinado.

Justificación práctica

La investigación propuesta busca solucionar el acceso a créditos por parte de la población de la ciudad de Macas, a su vez busca desarrollar una actividad económica financiera para la institución financiera en pro de incrementar su rentabilidad.

Antecedentes de Investigación

Después de revisar varios trabajos de investigación se ha tomado como referencia los más relevantes, con el propósito de encontrar guías y procedimientos propuestos para fines comunes a esta investigación:

Tema: “Diseño de un proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito Manantial de Oro dentro de la Parroquia de Pifo”

Autor: María Eugenia García Chompoy

Universidad: Central del Ecuador facultad de Ciencias Administrativas

Conclusión:

La creación de la nueva Superintendencia de Economía Popular y Solidaria formalizó de cierta manera muchos procesos en especial los de apertura de nuevas cooperativas, sucursales y agencias. La regularización de tasas de interés tanto activas como pasivas por parte del Banco Central del Ecuador, han creado una competencia leal en el sector cooperativista (García, 2016).

Tema: “Estudio de Factibilidad para la creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito en la parroquia Pintag”

Autora: Vanessa Lefia Mejía Briones

Universidad: Universidad de las Fuerzas Armadas

Conclusión

La cooperativa de ahorro y crédito tiene la vocación de generar riqueza de la mano de un concepto social, por lo cual, su crecimiento sostenido, pondrá a la disposición de los moradores de la parroquia recursos económicos para satisfacer sus necesidades. Los moradores de la parroquia de Pintag, podrán mejorar su situación financiera, en el momento que invierten juntos, al agrupar más personas, a mayor número de socios, más grande será la ayuda que se pueden brindar entre ellos, satisfaciendo así las necesidades que los socios tengan (Mejía, 2015).

Tema: “Estudio de Factibilidad de nueva sucursal de la cooperativa de Ahorro y Crédito Fernando Daquilema”

Autora: Karina Mariuxi Chevez Holguín

Universidad: Universidad de Guayaquil

Conclusión

La sucursal en el cantón bahía de Caráquez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Fernando Daquilema” estará sujeta a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, así como por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Además, pertenece al Sector Económico Terciario porque su actividad se centra en la prestación de servicios, exactamente de servicios de intermediación Financiera (Chevez, 2018).

CAPÍTULO I

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1. Marco teórico

1.1.1. Economía Popular y Solidaria (EPS)

Es una rama de la economía que tiene como fin principal valorar el trabajo del ser humano por sobre el capital, mediante el ejercicio de actividades y actos solidarios que no se apegan a observar las ganancias lucrativas, sino más bien propenden a obtener excedentes que son repartidas en partes iguales a todos los integrantes (Arévalo, 2019).

Se practica EPS mediante la creación de organizaciones tales como cooperativas, asociaciones, bancos comunales, cajas de ahorro y crédito, que tengan como fin la realización de actividades de producción o prestación de servicios. Esta economía a la vez se divide en el Sistema Financiero Popular y Solidario y las Organizaciones de la Economía popular y solidaria dedicadas a la producción y comercialización de bienes (Arévalo, 2019).

1.1.2. Sistema financiero popular y solidario

El Sistema Financiero Popular y Solidario ha logrado consolidarse en el Ecuador, a través de la Ley de Economía Popular y solidaria, la cual da protección a las actividades económicas de los sectores tradicionalmente relegados de la vida macroeconómica del país, pero que en su conjunto logran consolidarse como la fuerza más importante por el manejo de los sectores productivos y el manejo del circulante del efectivo. Este Sistema está conformado por Cooperativas de ahorro y Crédito, Bancos Comunales y Cajas de Ahorro. Sus principales organizaciones son las Cooperativas de Ahorro y Crédito, y que a su vez están segmentadas por el número de activos que poseen (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018).

1.1.3. Cooperativa de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito o, simplemente, cooperativas de crédito son sociedades cooperativas cuyo objeto social es servir las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito. En el artículo 447 del Código Orgánico Monetario y Financiero se indica que las cooperativas se ubicarán en los segmentos que la Junta determine. El segmento con mayores activos del Sector Financiero

Popular y solidario se define como segmento I e incluirá a las entidades con un nivel de activos superior a USD 80'000.000,00 (ochenta millones de dólares de los Estados Unidos de América); monto que será actualizado anualmente por la Junta aplicando la variación del índice de precios al consumidor (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2015).

La Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera expide la resolución No. 038-2015-F el 13 de febrero de 2015, en la que establece:

"En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el Código Orgánico Monetario y Financiero resuelve expedir la siguiente:

Tabla 1-1: Segmentación del sistema financiero popular y solidario

Segmento	Activos
1	Mayor a 80 000 000
2	Mayor a 20 000 000 hasta 80 000 000
3	Mayor a 5 000 000 hasta 20 000 000
4	Mayor a 1 000 000 hasta 5 000 000
5	hasta 1 000 000 Cajas de Ahorro, bancos comunales y cajas comunales.

Fuente: Junta de Política y Regulación Monetaria

NORMA PARA LA SEGMENTACIÓN DE LAS ENTIDADES DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO

Artículo 1.- Las entidades del sector financiero popular y solidario de acuerdo, al tipo y al saldo de sus activos se ubicarán en los siguientes segmentos:

Artículo 2.- Las entidades de los segmentos 3, 4 y 5 definidas en el artículo anterior se segmentarán adicionalmente al vínculo con sus territorios. Se entenderá que las entidades referidas tienen vínculo territorial cuando coloquen al menos el 50% de los recursos en los territorios donde estos fueron captados."

En el artículo 447 del Código Orgánico Monetario y Financiero se indica que las cooperativas se ubicarán en los segmentos que la Junta determine (Arévalo, 2019).

1.1.4. Importancia de las cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas tienen un papel fundamental en la economía social, ya que son agentes de desarrollo económico con impacto social. Su presencia está en todos los sectores económicos.

Debido a la incapacidad del mercado, sector público y privado para satisfacer las necesidades de la sociedad y de ciertos grupos vulnerables fomento la creación de nuevas formas de organización que compone a la economía social que también es conocida como el “tercer sector” (Torres, 2019).

Las cooperativas son necesarias para impulsar el desarrollo rural, sus principios de solidaridad, su característica de compromiso con las personas, de generación de empleo, ser democráticos y contribuir a la estabilidad de los mercados económicos, permiten que estas contribuyan activamente a la viabilidad económica de zonas rurales. En el Ecuador se han mostrado una gran actividad por parte de estas unidades económicas ya que buscan reactivar la economía basándose en otorgar micro créditos (Torres, 2019).

1.1.5. Actividades financieras de las cooperativas de ahorro y crédito

Las cooperativas de ahorro y crédito, previa autorización de la superintendencia, podrá realizar las siguientes actividades:

- Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizado (COSEDE, 2013);
- Otorgar préstamos a sus socios;
- Conceder sobregiros ocasionales;
- Efectuar servicios de caja y tesorería;
- Efectuar cobranzas, pagos y transferencias de fondos, así como emitir giros contra sus propias oficinas o las de instituciones financieras nacionales o extranjeras (COSEDE, 2013);
- Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores;
- Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito (COSEDE, 2013);
- Asumir obligaciones por cuenta a terceros a través de aceptaciones, endoso o avales de títulos de crédito, así como por el otorgamiento de garantías, fianzas y cartas de crédito internas y externas, o cualquier otro documento, de acuerdo con las normas y prácticas y usos nacionales e internacionales (COSEDE, 2013);
- Recibir préstamos de instituciones financieras y no financieras del país y del exterior;
- Emitir obligaciones con respaldo a sus activos, patrimonio, cartera de crédito hipotecaria o prendaria propia o adquirida, siempre que, en este último caso, se originen en operaciones activas de crédito de otras instituciones financieras (COSEDE, 2013);
- Negociar títulos bancarios o facturas que representen obligación de pago creados por ventas a créditos y anticipos de fondos con respaldo de los documentos referidos;

- Invertir preferentemente, en este orden, en el Sector Financiero Popular y Solidario, sistema financiero nacional y en el mercado secundario de valores y de manera complementaria en el sistema financiero nacional (COSEDE, 2013);
- Efectuar inversiones en el capital social de cajas centrales; y,
- Cualquier otra actividad financiera autorizada expresamente por la superintendencia (COSEDE, 2013).

“Las cooperativas de ahorro y crédito podrán realizar las operaciones detalladas en este artículo, de acuerdo, al segmento al que pertenezca, de conformidad a lo que establezca el reglamento de esta ley” (COSEDE, 2013).

1.1.6. Constitución de una organización del sector financiero popular y solidario

La personería jurídica de una organización EPS es otorgada por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS, que al mismo tiempo es el ente de control y vigilancia. La constitución depende del tipo de organización que se quiera crear, pues en el área de la EPS se conoce dos sectores muy bien definidos, siendo estos el sector FINANCIERO, relacionados a las organizaciones que realizan actividades de intermediación financiera como las cooperativas de ahorro y crédito; y el sector NO FINANCIERO o también conocido como real (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018).

Sin embargo, una organización EPS no es igual que una compañía su naturaleza es completamente opuesta. Un fin fundamental de una compañía es obtener lucro de sus ganancias, mientras que las organizaciones EPS buscan una distribución equitativa de sus excedentes. Las compañías tienen dueños que vienen a ser los accionistas, siendo el accionista mayoritario quien toma las decisiones (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018).

En la EPS no existen dueños, no existen acciones, todos sus integrantes tienen los mismos derechos y obligaciones y las decisiones se las toma por mayoría de votos en asamblea general. Las compañías negocian sus acciones, las organizaciones EPS no pueden negociar sus acciones porque simplemente no existen, los actos que realizan son actos solidarios que nacen por su calidad de socio, por ello, dicha calidad no es transferible ni transmisible (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018).

Las compañías funcionan con un contrato social, las organizaciones EPS rigen su vida jurídica con un estatuto aprobado por la SEPS. Las compañías se rigen por la Ley de Compañías, las

organizaciones EPS por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y el Código Orgánico Monetario y Financiero (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2018).

Por lo que de aperturar una organización de estas características estará sujeta a sus socios en base a un proyecto que determine el trabajo que se realizará.

1.1.7. Proyecto

Es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas. La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido (Bermeo, 2015).

1.1.8. Tipos de proyectos

Un proyecto también es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. Por ello se identifica como proyecto comunitario al conjunto de actividades orientadas a crear el producto, servicio o resultado que satisfaga las necesidades más urgentes de una comunidad, está orientado fundamentalmente por quienes forman parte de la comunidad, puesto que son quienes conocen la situación real de la zona (Bermeo, 2015).

Existen múltiples tipos de los proyectos, una de ellas se considera como productivos y públicos.

1.1.8.1. Proyecto productivo

“Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos para distintos fines” (Bermeo, 2015).

1.1.8.2. Proyecto público o social

Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG (organización no gubernamental) y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social (Bermeo, 2015).

1.1.8.3. Proyectos de inversión

Cada estudio de factibilidad es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica en cada caso tiene la particularidad de adaptarse a cualquier proyecto. Los estudios de factibilidad se asumen con un caso de simulación donde se analizan variables relevantes con incidencia en el pasado, presente u que pueden mantener la tendencia en el futuro (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

1.1.9. Clasificación de proyectos

1.1.9.1. De acuerdo, al carácter del proyecto

Proyectos financieros

- Su financiación está relacionada con el mercado y depende de la capacidad de pago del consumidor;
- El objetivo máximo o su motivación está basada en la rentabilidad de la inversión;
- El proyecto puede implementarse fuera de la zona geográfica o cobertura del mercado (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

Proyectos sociales

- Se derivan y van dirigidas a los individuos directamente por su condición de miembros de una comunidad;
- Se financian independiente mente de la capacidad de pago de usuario;
- Su motivación es la de producir beneficios al individuo por formar parte de la comunidad;
- La ejecución de los proyectos exige un respaldo colectivo;
- Los proyectos se generan previo análisis de una necesidad colectiva y la existencia de presión o consenso por satisfacerla;
- La ejecución del proyecto se realiza por lo general en la misma zona donde se presta el servicio o consume el producto (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

1.1.9.2. De acuerdo con el sector de la economía

Incluimos la clasificación de industria internacional uniforme, CIIU, que se emplea nivel nacional e internacional, para realizar la clasificación de proyectos de acuerdo con el sector de la economía. La CIIU clasifica las empresas de acuerdo con su actividad económica, este código satisface la

necesidad de agrupar las empresas de acuerdo con sectores económicos internacionalmente comparables (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

- Proyectos agropecuarios
- Proyectos industriales
- Proyectos de servicios

1.1.9.3. De acuerdo, al ente financiador

- **Proyectos públicos u oficiales**

Corresponden a aquellos proyectos que son financiados con el situado fiscal, en Colombia el acceso a los recursos de inversión del Presupuesto General de la Nación se hace a través de proyectos debidamente formulados y evaluados y registrados en el banco de programas de inversión Nacional (BPIN) (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

- **Proyectos privados**

Esta clasificación hace referencia los proyectos que ejecutan personas naturales y personas jurídicas clasificadas por el código de comercio como entes comerciales y cuyos recursos son aportados por los asociados o inversionistas como entes particulares (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

- **Proyectos mixtos**

Con las nuevas políticas asumidas por el gobierno como la descentralización y las corrientes neoliberales, se presentan hoy día la asociación del estado y entes particulares para la ejecución de proyectos de inversión que generen desarrollo económico y social, la base fundamental como su nombre lo indica, es el aporte de capital tanto del situado fiscal y los particulares para financiar estos proyectos (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

- **Proyectos de cooperación internacional**

“La cooperación internacional es la ayuda que se entrega para apoyar el desarrollo y económico y social de países en desarrollo, mediante la transferencia de tecnologías, conocimientos, habilidades o experiencias por parte de países u organizaciones multilaterales” (Sanclemente, Gonzáles , & Reinaldo, 2009).

1.1.10. Importancia del proyecto

Se dijo que un proyecto es un emprendimiento temporario y único, estas palabras nos llevan a evaluar la importancia de desarrollar un proyecto, ya que buscamos que nuestro producto o servicio se desarrolle en un tiempo determinado y con exclusividad, y me refiero a exclusividad ya que no tiene sentido desarrollar un proyecto que ya se hizo sobre el cual ya se conoce resultados. Es por ello que los proyectos nos permiten resolver problemas identificados, los cuales de una u otra manera van a mejorar las condiciones de vida de un grupo en estudio, además de ellos permite acceder a diversas fuentes de financiación las cuales basan sus decisiones en diseño de estrategias y flujo de recursos que concluidos de la forma correcta van permitir obtener resultados que nos llevan a la recuperación del capital, en cuanto a la gestión (SLIDESHARE, 2017).

1.1.11. Evaluación de proyectos

En la gestión de proyectos, la evaluación de proyectos es un proceso por el cual se determina el establecimiento de cambios generados por un proyecto a partir de la comparación entre el estado actual y el estado previsto en su planificación. Es decir, se intenta conocer que tanto un proyecto ha logrado cumplir sus objetivos o que tanta capacidad poseería para cumplirlos (Bermeo, 2015).

- **Tasa de rendimiento**

“Es la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo netos futuros de un proyecto de inversión con la salida de efecto inicial del proyecto” (Bermeo, 2015).

- **Valor presente neto**

“Valor presente de un proyecto de inversión menos la inversión inicial del proyecto” (Bermeo, 2015).

- **Índice de rentabilidad**

“También llamada razón de Costo-beneficio, es la relación entre el valor presente de los flujos futuros de efectivo dividido para su gasto inicial” (Bermeo, 2015).

1.1.12. Proyecto o estudio de factibilidad

Un proyecto es factible cuando se demuestra que además de que se puede realizar, su implementación y operación son recomendables desde los puntos de vista de mercado, técnico,

financiero y social y por tal razón se debe ejecutar. Expresándolo, en otros términos, mediante la factibilidad se muestra el grado de conveniencia del proyecto (Sanclemente, González , & Reinaldo, 2009).

1.1.13. Estudio factibilidad

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas, la factibilidad se apoya en 3 aspectos básicos:

- Operativo
- Técnico
- Económico

El éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada uno de los tres aspectos anteriores. El estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si se procede a su estudio, desarrollo o implementación (Ramos , 2015).

1.1.14. Objetivo del estudio de factibilidad

1. Auxiliar a una organización a lograr sus objetivos
2. Cubrir las metas con los recursos actuales en las siguientes áreas:
 - a) **Factibilidad técnica**
 - Mejora del sistema actual
 - Disponibilidad de tecnología que satisface necesidades
 - b) **Factibilidad económica**
 - Mejora del sistema actual
 - Disponibilidad de tecnología que satisface necesidades
 - Costo del tiempo del personal
 - Costo del desarrollo/ adquisición
 - c) **Factibilidad operativa**
 - Operación garantizada
 - Uso garantizado

1.1.15. Importancia del estudio de factibilidad

“Los estudios de factibilidad tienen como objetivo el conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, definido al mismo tiempo los principales elementos del proyecto” (Ramos , 2015).

1.1.16. El estudio de factibilidad se compone de cuatro partes

1.1.16.1. Estudio de mercado

El objetivo de estudio de mercado es tratar de probar la existencia de personas, familias, organizaciones o empresas que se interesen de forma real o potencial en adquirir los bienes y/o servicios que el proyecto quiere producir. Dicho estudio quiere descubrir un mercado para ubicar o vender un bien o un servicio (Viñan, Puente , Avalos , & Cordoba , 2018).

1.1.16.2. Estudio técnico

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto (Viñan, Puente , Avalos , & Cordoba , 2018).

1.1.16.3. Aspectos administrativos

¿Cómo se va a administrar la empresa y el proyecto? Definición de promotor de proyecto, experiencia empresarial, estructura organizativa, aspectos jurídicos, experiencias empresariales, experiencia de directivos.

1.1.16.4. Estudio financiero

En el estudio financiero se pretende determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, el costo total de operación de la planta que abarca los costos de producción, gastos de administración y ventas, así como una serie de indicadores que servirán como base para la siguiente fase que es la evaluación (Viñan, Puente , Avalos , & Cordoba , 2018).

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

Hernández, Fernández y Baptista (2014), en su obra Metodología de la Investigación, sostienen que todo trabajo de investigación se sustenta en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, los cuales de manera conjunta forman un tercer enfoque: El enfoque mixto.

En la presente investigación se utilizará un enfoque cualitativo y cuantitativo. En el primer caso la investigación es cualitativa porque a través de esta se tiene un punto de vista extenso de los problemas existentes en la organización, los mismos que se han detectado a través de la técnica de observación. Y en el segundo caso, cuantitativa porque se procedió al análisis de los estados financieros oportunos y se calculó las ratios financieras de interés, de manera que el diseño y adaptación de la metodología cuenta con un presupuesto acorde al nivel de activos de la cooperativa.

2.2. Nivel de Investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), permite darle la dimensión al nivel de acuerdo, a los objetivos establecidos, el tipo de investigación determina la manera de cómo el investigador abordara el evento de estudio, de acuerdo, a las técnicas, métodos, instrumentos y procedimientos propios de cada uno.

2.2.1. *Exploratorio*

Porque permitió describir y delimitar los diferentes elementos del problema y su interrelación detallando los datos que tuvieron impacto al tema investigado, de la misma manera se estableció la propuesta del estudio. Además, las encuestas se realizarán en el lugar seleccionado donde se aperturaría la agencia de la cooperativa de ahorro y crédito “Pushak Runa” Ltda.

2.2.2. *Descriptivo*

Por cuanto se ejecutó un diagnóstico de la realidad referida al problema y objeto de estudio. Adicionalmente permitió identificar las características de la organización y sus acciones

preventivas de ocurrencia al riesgo de lavado de activos. Además, se conoció los movimientos transaccionales de los socios /clientes de la entidad para proporcionar controles eficientes.

2.3. Diseño de investigación

Según Palella & Martins (2017), el diseño de un tema de investigación se utiliza para explicar el tipo de investigación (investigación experimental, investigación correlacional, semi-experimental y No-experimental) y también su subtipo (diseño experimental, problema de investigación, estudio de caso descriptivo).

No experimental, o conocido generalmente como «ex post facto» (hechos y variables que ya ocurrieron), al observar variables y relaciones entre estas en su contexto. Puesto que la investigación se centra en la apertura de la Cooperativa en esta parroquia.

2.4. Tipo de estudio

Se entiende como el conjunto de reglas, normas para la solución del problema que valiéndose de los instrumentos y las técnicas necesarias se examina y presentan soluciones al problema de investigación (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

El estudio es transversal, o comúnmente conocido como transaccional puesto que se centra en analizar cuál es el nivel, estado o situación actual en aspectos socio-económicos-financieros ante la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa.

2.5. Población

Según Hernández, Fernández, & Baptista (2014), consideran que la población son todas las personas u objetos dentro de una determinada población, por lo general tienen una característica o rasgo en común, en los cuales se hace presente el problema de investigación.

La Población se enfocará a la Provincia de Morona Santiago, provincia en donde se encuentra la ciudad de Macas escogida para aperturar la nueva Agencia de la Cooperativa, la misma que estará segmentada por la población económicamente activa. Con un número total de 27,084 habitantes (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2020).

2.6. Muestra

Fórmula para el cálculo de la muestra:

$$n = \frac{\frac{z^2 * p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 * p(1-p)}{e^2 * N}\right)}$$

Donde:

n=tamaño de la muestra

N=total de la población (27084 habitantes)

Z= nivel de confianza 95% (1.96)

P=proporción esperada 5% (0.05)

q=1-p (en este caso 1-0.05= 0.95)

E=error de estimación o error muestral 5%

$$n = \frac{\frac{1.96^2 * 0.05(1-0.05)}{5^2}}{1 + \left(\frac{1.96^2 * 0.05(1-0.05)}{5^2 * 27084}\right)}$$

n= 379

2.7. Métodos técnicas e instrumentos de investigación

2.7.1. Métodos

Inductivo: Proceso de conocimiento que se inicia por la observación de fenómenos particulares con el propósito de llegar a conclusión y premisas generales que pueden ser aplicadas a situaciones similares a la observación (Freire, 2019).

Este método se aplicará en el análisis de los resultados obtenidos mediante la entrevista realizada, procurando definir los aspectos positivos del trabajo administrativo financiero que ha desarrollado la institución.

Deductivo: Proceso de conocimiento que se inicia con la observación de fenómenos generales con el propósito de señalar las verdades particulares contenidas explícita mente en la situación general (Freire, 2019).

La aplicación de este método en la investigación servirá para la realización del marco teórico y la evaluación financiera mediante la aplicación de fórmulas.

Analítico: Proceso de conocimiento que se inicia por la identificación de cada una de las partes que caracterizan una realidad. De esa manera se establece la relación causa-efecto entre los elementos que compone el objeto de investigación (Freire, 2019).

Se analizará la situación actual de la Cooperativa en materia financiera, la normativa actual, los datos obtenidos de la investigación, las necesidades del segmento ante una nueva Agencia.

2.7.2. Técnicas

a) Entrevista:

La técnica fue utilizada directamente con el Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa Ltda., al Sr. Gerente Segundo Guapisaca. proporcionando datos relevantes para partir con el proyecto de factibilidad para la apertura de una agencia en la ciudad de Macas.

b) Encuesta:

La encuesta será aplicada en la ciudad de Macas para determinar la demanda insatisfecha que servirá de base para dar sustento a la factibilidad de apertura de la Cooperativa. ANEXO A.

2.7.3. Instrumentos

a) Guía de entrevista: Consta de preguntas aplicadas a la Alta Gerencia; para posteriormente analizar, tabular e interpretar la información.

b) Cuestionario: consta de una lista de preguntas seleccionadas para la población de la ciudad de Macas.

2.8. Idea, a defender

¿Cómo contribuye el Proyecto de Factibilidad para la apertura de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa en la ciudad de Macas, para incrementar su rentabilidad?

2.9. Variables

2.9.1. Variable independiente

Proyecto de Factibilidad

2.9.2. Variable dependiente

Rentabilidad

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Resultados y discusión de resultados

3.1.1. *Análisis de resultados e interpretación de resultados*

Esta sección comprende los resultados obtenidos en la aplicación de las técnicas de investigación a través de sus instrumentos como la entrevista y la encuesta, realizadas dentro de la institución y con la población de la ciudad de Macas, a su vez que se justifica con los resultados obtenidos la realización del Estudio. Es importante mencionar que en esta sección también encontramos el desarrollo de la propuesta; por cuanto, se obtienen datos que facilitan el estudio y justifican la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa Pushuk Runa en la ciudad de Macas

3.1.1.1. *Encuesta*

La encuesta fue realizada en base a los criterios de selección plasmados en el instrumento de investigación, (cuestionario), realizada en la población de la Provincia de Morona Santiago, con especial consideración en la ciudad de Macas, al pretender aperturar en esta localidad la Agencia de la Cooperativa Pushuk Runa. Al mismo tiempo esta técnica de investigación procura identificar datos específicos para el conocimiento del estudio de oferta y demanda de servicios similares utilizados en la población. Determinadas en el ANEXO A.

3.1.1.2. *Objetivo de la entrevista*

Determinar la demanda insatisfecha de la ciudad de Macas referente a la utilización de servicios de intermediación financiera

Dirigida: a la población de la ciudad de Macas

1. Ocupación

Tabla 2-3: Ocupación

Ocupación	Cantidad	Porcentaje
Empleado Público	39	10%
Empleado Privado	99	26%
Comerciante	28	7%
Agricultor	19	5%
Negocio Propio	102	27%
Chofer	28	7%
Otro	64	17%
Total	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021.

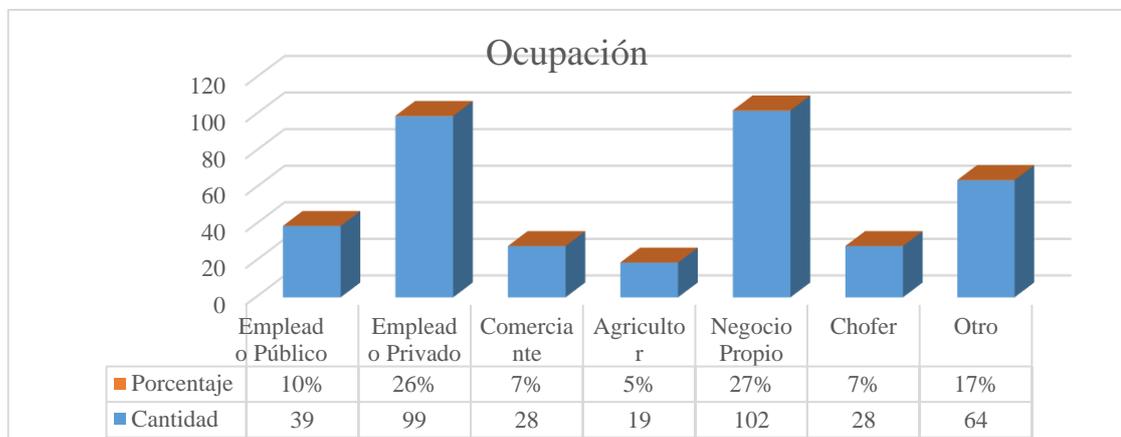


Gráfico 1-3. Ocupación

Fuente: Tabla 2

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: Una vez aplicada la encuesta se obtuvieron los siguientes resultados: La ocupación en la ciudad de Macas se encuentra en su mayoría como Negocio Propio con un 27%; seguido de Empleo privado con un 26%; se identificó con un 17% a Otras Actividades no específicas; como Comerciantes y choferes con el 7% y con el menor porcentaje del 5% a la población de Agricultores.

2. ¿Utiliza los servicios financieros de alguna entidad u organización financiera en la ciudad de Macas?

Tabla 3-3: Utilización de servicios financieros

Utilización de Servicios Financieros	Cantidad	Porcentaje
SI	291	77%
NO	88	23%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021

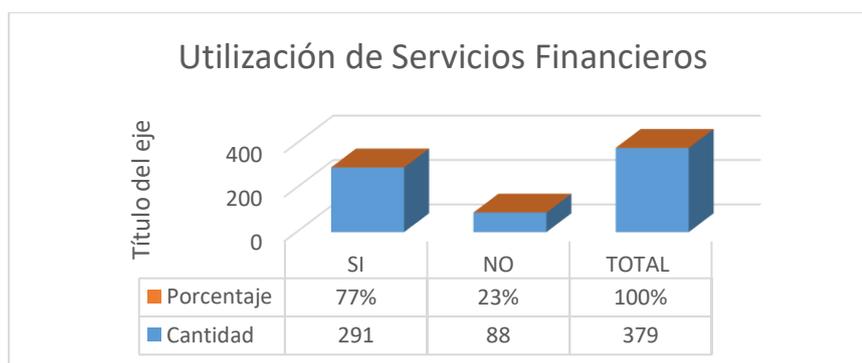


Gráfico 2-3. Utilización de servicios financieros

Fuente: Tabla 3

Realizado por: Capuz, N. 2021

Interpretación: La utilización de servicios financiera se posiciona en un porcentaje mayoritario en un 77%, sin embargo, el 23% de la población encuestada no hace uso de este tipo de servicios.

3. ¿Cuáles son los principales servicios financieros que Ud. Utiliza o ha utilizado del sistema financiero?

Tabla 4-3: Servicios financieros

Servicios Financieros	Cantidad	Porcentaje
Ahorros	107	28%
Créditos	179	47%
Inversiones	28	7%
Pago De Servicios	65	17%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

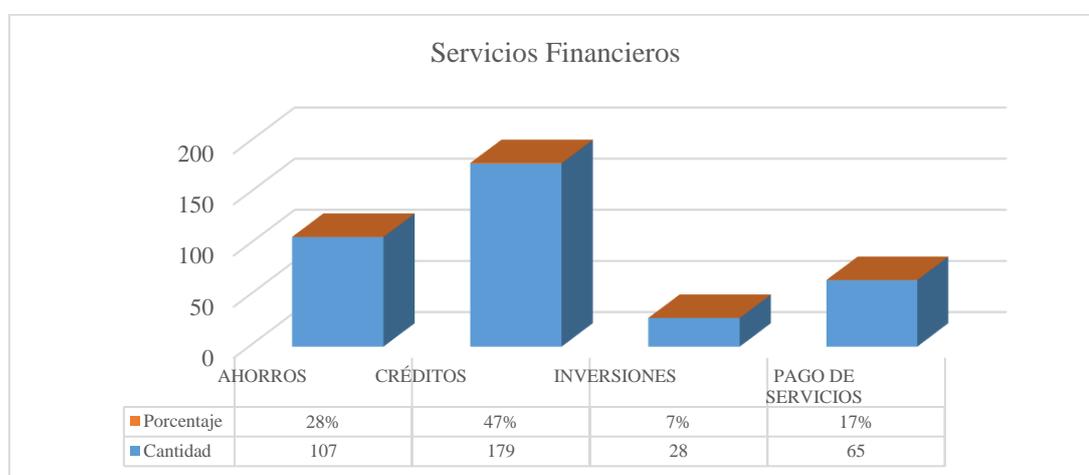


Gráfico 3-3. Utilización de servicios financieros

Fuente: Tabla 3

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: La utilización de Servicios Financieros en la Ciudad de Macas se ubica en mayor porcentaje en el de tipo Créditos con un 47%; seguido de un 28% para el Servicios de Ahorros; para el Pago de Servicios se cuenta con un 17% y finalmente se hace uso del servicio de Inversiones con un porcentaje del 7%.

4. En promedio, ¿Con qué frecuencia de tiempo utiliza cualquier tipo de servicios financieros en una entidad?

Tabla 5-3: Utilización de servicios

Utilización de Servicios	Cantidad	Porcentaje
DIARIO	18	5%
SEMANAL		0%
QUINCENAL	240	63%
MENSUAL	119	31%
TRIMESTRAL	2	1%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

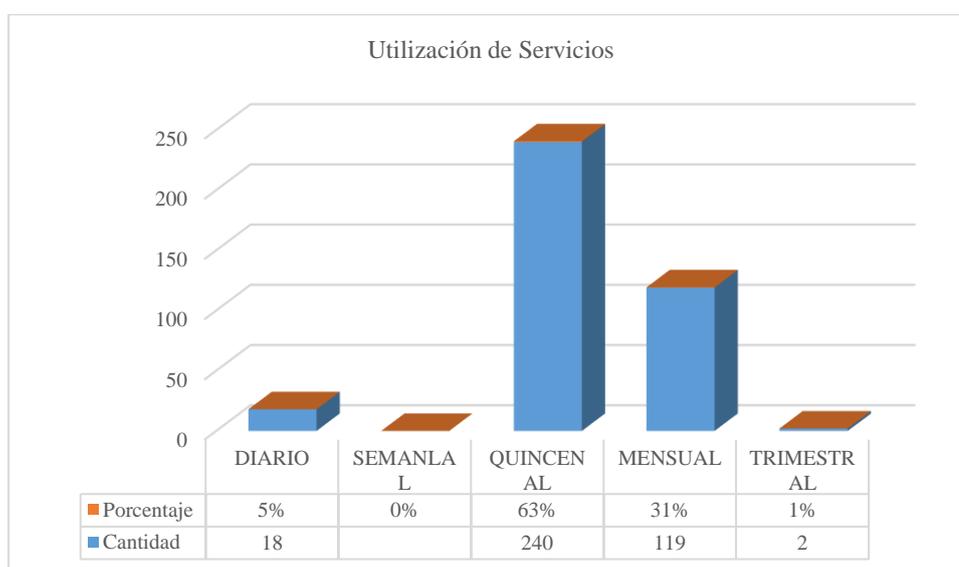


Gráfico 4-3. Utilización de servicios financieros

Fuente: Tabla 4

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El tiempo de utilización de servicios financieros en la ciudad de Macas se da en un mayor porcentaje con el 63% de forma quincenal; seguido del 31% de forma Mensual; con menores porcentajes del 5% de forma diaria y el 1% de forma Trimestral la población hace uso de los servicios prestados. Por otra parte, de forma semanal se tuvo un 0%.

5. ¿Cuál ha sido el tiempo promedio de respuesta de atención ante un servicio solicitado en una entidad financiera?

Tabla 6-3: Tiempo de respuesta

Tiempo de Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Menos de 1 día	82	22%
Entre 1 y 3 días	178	47%
Mas de 3 días	119	31%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

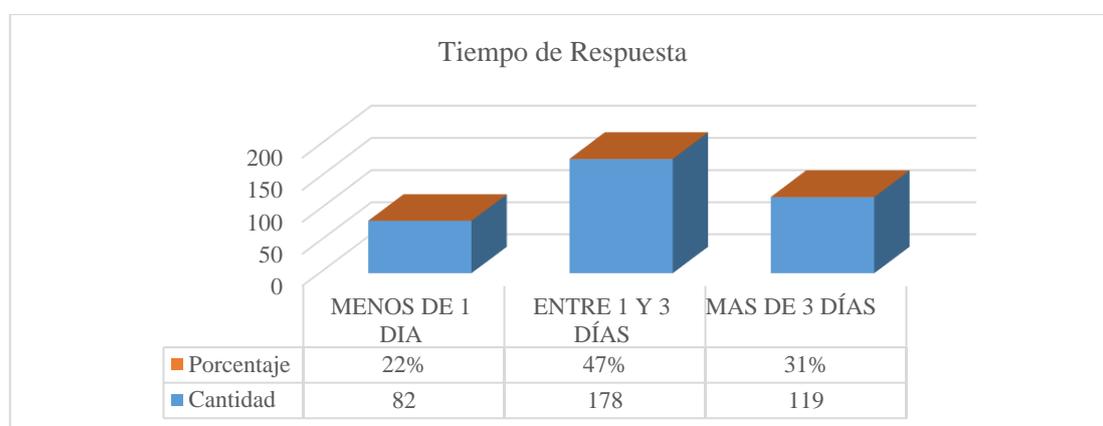


Gráfico 5-3. Tiempo de respuesta

Fuente: Tabla 6

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El Tiempo de Respuesta que han obtenido los usuarios de los servicios financieros solicitados han alcanzado un porcentaje mayoritario del 47% que corresponde Entre 1 y 3 días; seguido de un 31% con Más de 3 días; finalmente con un menor porcentaje del 22% para un tiempo de menos de 1 día.

6. ¿Ha utilizado los servicios de la Cooperativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa?

Tabla 7-3: Conocimiento de la cooperativa Pushak Runa Ltda

Conocimiento de la Coop.	Cantidad	Porcentaje
SI	123	32%
NO	256	68%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

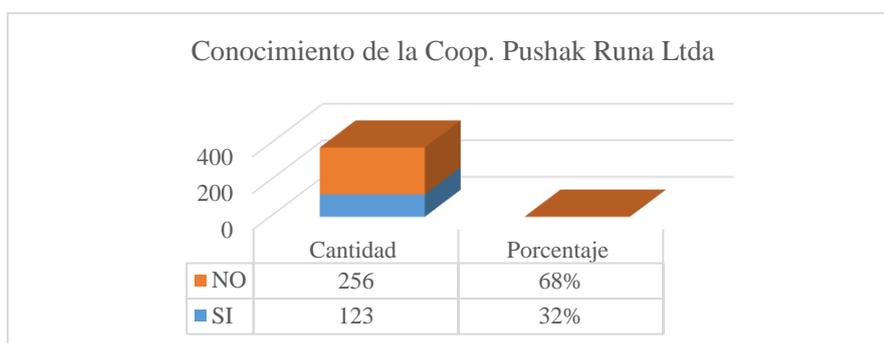


Gráfico 6-3. Conocimiento de la cooperativa Pushak Runa Ltda

Fuente: Tabla 7
Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: La población de la ciudad de Macas tiene conocimiento de la existencia de la Cooperativa en un 32%; sin embargo, el 68% de la población encuestada no conoce a la institución por lo que será necesario el planteamiento y diseño publicitario de impacto, de la misma en caso de su apertura.

7. ¿Desearía usted que se aperture una Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa en la parroquia de Macas?

Tabla 8-3: Creación de la cooperativa Pushak Runa Ltda

Apertura de la Coop.	Cantidad	Porcentaje
SI	297	78%
NO	82	22%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

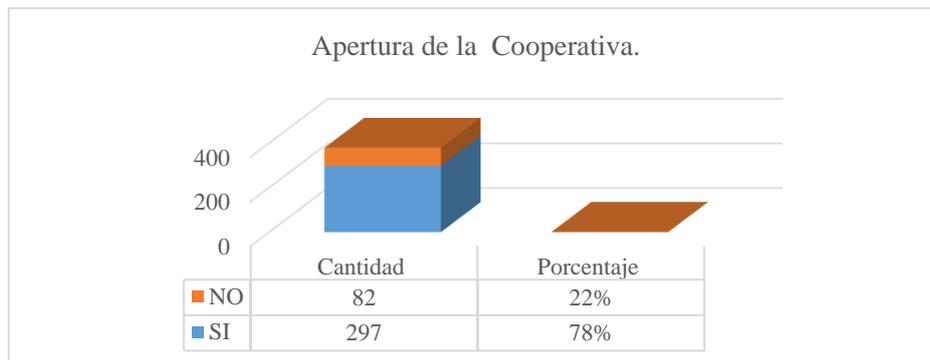


Gráfico 7-3. Apertura de la cooperativa Pushak Runa Ltda

Fuente: Tabla 8

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: En la encuesta aplicada la población de la ciudad de Macas tiene una aceptación para la creación y apertura de la Cooperativa en la localidad de un 78%; sin embargo, el 22% de la población tiene una opinión negativa.

8. ¿Cuáles son los rangos de ingresos mensuales que Ud. percibe?

Tabla 9-3: Rangos de ingresos mensuales

Rangos de Ingresos Mensuales	Cantidad	Porcentaje
0 -300	180	47%
301 – 500	43	12%
501 -800	56	15%
Mas de 800	100	26%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021.

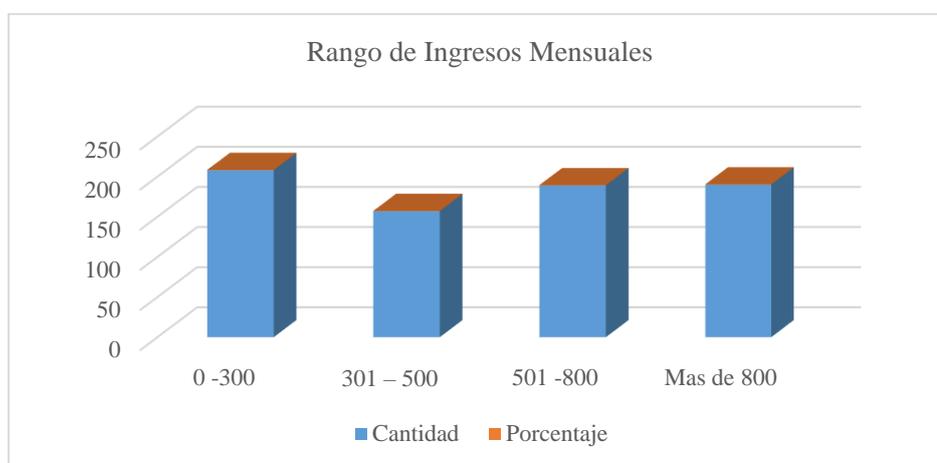


Gráfico 8-3. Rango de ingresos mensuales

Fuente: Tabla 9

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El Rango de ingresos Mensuales de la población encuestada alcanza en su mayor porcentaje del 47% que corresponde al rango de 0 a \$300; seguido se tienen ingresos por más de \$800 con el 26%; se cuenta además con el 15% que corresponde al rango de \$501 a \$ 800; finalmente el menor porcentaje con el 12% corresponde al rango de \$301 a \$500.

9. ¿A qué destinaría su ahorro?

Tabla 10-3: Destino de ahorro

Destino de ahorro	Cantidad	Porcentaje
Emergencias	70	18%
Salud	64	14%
Vivienda	31	8%
Compra de bienes	140	34%
Educación	36	9%
Generar ganancia por interés	25	6%
Para obtener crédito	13	3%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021.

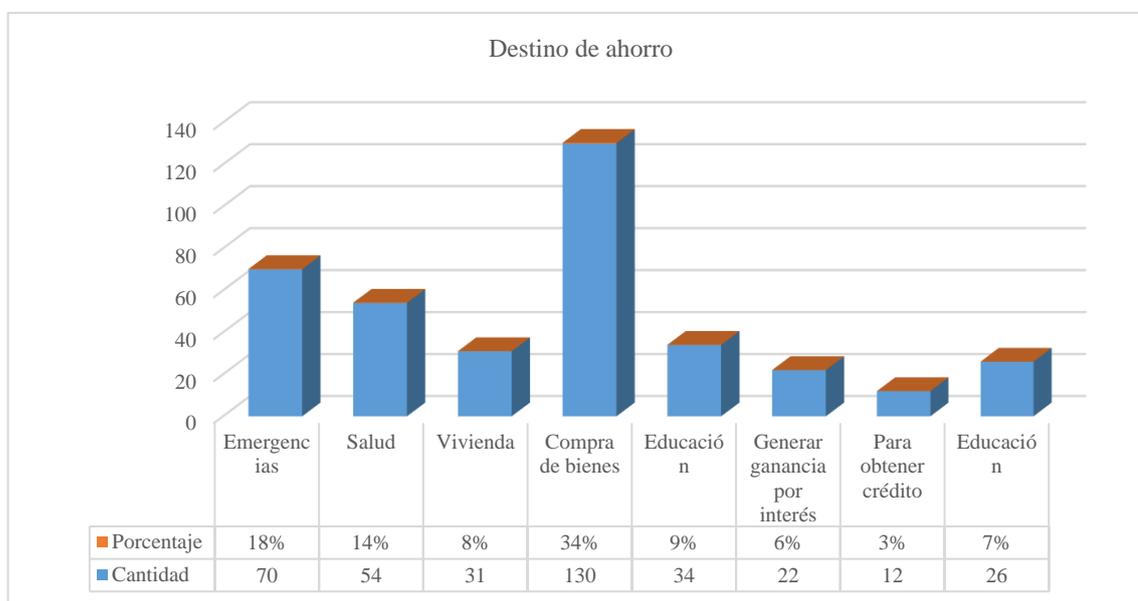


Gráfico 9-3. Destino de ahorro

Fuente: Tabla 10

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El destino del ahorro de la población encuestada se encuentra en mayor porcentaje con un 34% para la adquisición de bienes; seguido con 18% para Emergencia; el 14% destinado a Salud; el 9% para Educación; el 8% para Vivienda; el 6% para Generar ganancia por interés y con el menor porcentaje se tiene para Obtener un Crédito con el 3%.

10. ¿Si se apertura en la ciudad de Macas la Cooperativa Pushak Runa qué servicio le gustaría utilizar?

Tabla 11-3: Servicio que requiere

Servicio que requiere	Cantidad	Porcentaje
Ahorro	89	23%
Tarjeta de crédito	42	11%
Crédito	200	53%
Póliza de Inversión	14	4%
Otros	34	9%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021.

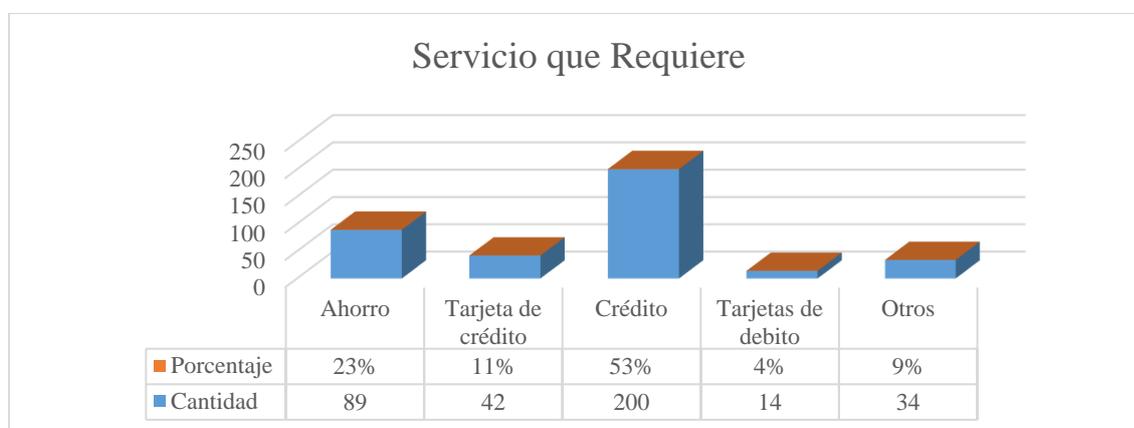


Gráfico 10-3. Servicio que requiere

Fuente: Tabla 11

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El Servicio que requiere la población encuestada tiene como principal porcentaje al Servicio de Crédito con un 53%; seguido de un 23% del Ahorro; un 11% que requiere una Tarjeta de Crédito; un 9% para Otros servicios y requiere una póliza de inversión en un 4%.

11. ¿Qué tipo de crédito requeriría Ud.?

Tabla 12-3: Tipo de crédito

Tipo de Crédito	Cantidad	Porcentaje
Consumo	37	10%
Comercial	42	11%
Vivienda	26	7%
Productivo	25	7%
Microcrédito	234	62%
Ninguno	15	4%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021.

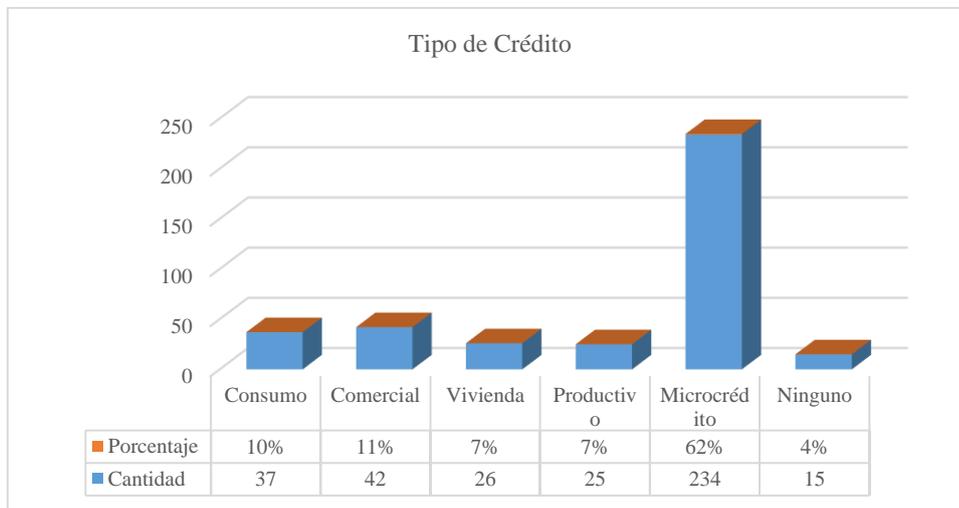


Gráfico 11-3. Tipo de crédito

Fuente: Tabla 12

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El Tipo de Crédito Requerido por la población encuestada en su mayor porcentaje está representado por el Microcrédito con un 62%; seguido de un 11% para el Crédito Comercial; un 10% para el crédito de Consumo; el 7% para los Créditos de tipo Vivienda y Productivo; finalmente con un porcentaje minoritario del 4% para ninguno de los créditos ofertados.

12. ¿Qué monto de crédito solicitaría?

Tabla 13-3: Monto de crédito

Monto de Crédito	Cantidad	Porcentaje
100 – 2000	108	28%
2001 – 4000	52	14%
4001 – 6000	112	30%
6001 – 8000	75	20%
Más de 8000	32	8%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

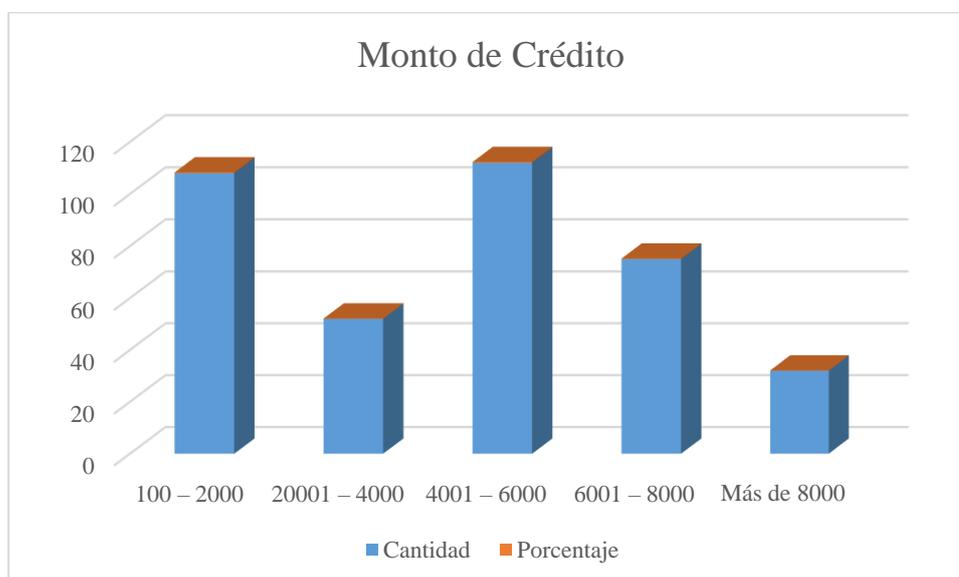


Gráfico 12-3. Monto de crédito

Fuente: Tabla 13
Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El Monto de crédito requerido por los encuestados se centra en rangos establecidos siendo el de mayor porcentaje Créditos de 4001- 6000 con un 30%; seguido de un 28% para un rango comprendido entre \$100 a \$2000; con un 20% de \$6001 a 8000; con un 14% de \$2001 a \$4000; y con el menor porcentaje, pero con un mayor valor el Crédito con un rango mayor a \$8000 que representa el 8%.

13. ¿En qué período de tiempo le gustaría cancelar su crédito?

Tabla 14-3: Cancelación de crédito

Cancelación de Crédito	Cantidad	Porcentaje
Mensual	283	75%
Semanal	80	21%
Diario	4	1%
Otra forma	12	3%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada

Realizado por: Capuz, N. 2021.

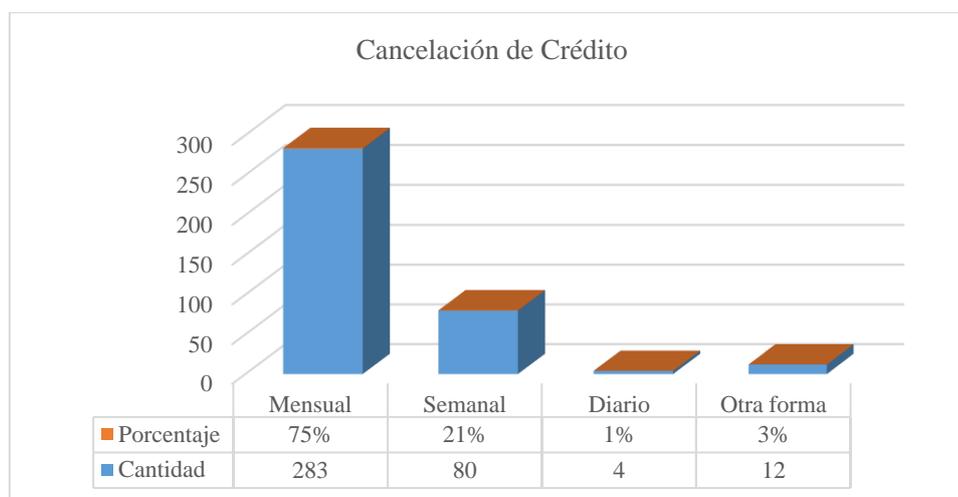


Gráfico 13-3. Cancelación de crédito

Fuente: Tabla 14

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El tiempo de Cancelación del Crédito por parte de los potenciales usuarios alcanza un porcentaje del 75% de forma Mensual; el 21% de forma Semanal; seguido de Otra Forma con un 3%; y con el menor porcentaje de forma Diaria con el 1%.

14. En qué sector de la parroquia le gustaría tener una nueva agencia de la Cooperativa

Tabla 15-3: Características de la institución

Opción	frecuencia	%
Zona Céntrica	379	100%
Alerededores	0	0%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.



Gráfico 14-3. Características de la institución

Fuente: Tabla 15
Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: El 100% de la encuesta prefiere la zona céntrica.

15. ¿Qué características debe cumplir una institución financiera para que ud. Hago uso de los servicios que ofertan?

Tabla 16-3: Características de la Institución

Características de la Institución	Cantidad	Porcentaje
Solidez	36	9%
Seguridad	230	61%
Atención al cliente eficaz	65	17%
Cercanía con los socios	18	5%
Desarrollo de Campañas de Responsabilidad Social.	30	8%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada
Realizado por: Capuz, N. 2021.

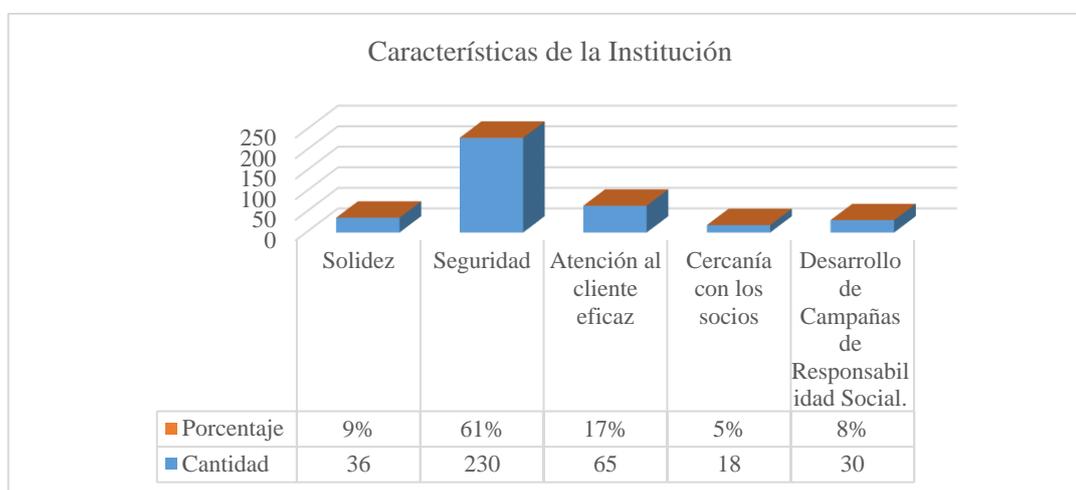


Gráfico 15-3. Características de la institución

Fuente: Tabla 16
Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: La población encuestada menciona las características de una institución financiera a la cual desearía acceder, con un porcentaje mayoritario del 61% se tiene a la Seguridad; seguido de un 17% sobre la Atención al Cliente eficaz; con un 9% la población desea Solidez; con un 8% El Desarrollo y Responsabilidad Social; y con un porcentaje menor pero muy importante se tiene el 5% para la Cercanía con los clientes.

3.1.2. Estudio de mercado

Permite conocer cuál es la situación del mercado a través de la aplicación de los instrumentos de evaluación, encuesta y entrevista, la oferta y demanda de los productos o servicios financieros. La demanda de los servicios financieros está sujeta a la determinación del interés de los servicios financieros, así como también a la competencia del mercado cooperativo y bancario que ofertan

servicios similares. La demanda actual nos da una pauta de la cantidad de usos que tendremos en años futuros. Demanda Potencial Para establecer la Demanda potencial se creyó importante tomar en cuenta a todas las Personas Económicamente Activa de la parroquia de Macas, en este caso a 27084 personas (PEA), teniendo en cuenta que la tasa de crecimiento poblacional es de 1,5%, de acuerdo, a los datos de INEC.

3.1.2.1. Análisis de la oferta

Al observar el comportamiento de la oferta se debe proveer información, sobre el tipo de mercado al cual se enfrentará la COAC en la presentación de sus servicios, buscando identificar la forma cómo se ha entendido y se entenderá en un futuro las demandas o necesidades de quienes desean ser parte de la cooperativa, para ello se debe conocer quiénes están ofreciendo al mercado estos productos o servicios financieros, o sustitutos, o similares, con el objeto de determinar la cantidad y calidad de la oferta, cuáles son sus características y tasas de interés usuales en el mercado.

3.1.2.2. Clasificación de la oferta

La oferta de los servicios financieros puede clasificarse de acuerdo, a la cantidad de oferentes, como una oferta de multiselección, debido a la existencia de varios oferentes en el mercado, pero relativamente un número pequeño en comparación con los demandantes, identificados como los pobladores de la ciudad de Macas.

Del mismo modo se debe tomar en cuenta que los productos financieros, son intangibles; pero perceptibles notoriamente en la confianza depositada por el cliente y esa será medida bajo el indicador de cartera de socios, revisada y considerada por directivos, socios y administrativos.

3.1.2.3. Factores que afecta la oferta

Al igual que en la demanda, la oferta también se ve afectado por algunos factores que ha incidido para que la ciudad de Macas, no sea atendida satisfactoriamente por instituciones financieras locales.

De acuerdo, a conversaciones con Hernández (2018) en su estudio los principales factores que influyen en la oferta son:

1. Altos costos fijos para ampliar la cobertura
2. Exigencias regulatorias encarecen los productos financieros
3. Desconocimiento de tecnologías de micro-ahorro y micro-crédito

4. Costos elevados para recabar información para evaluar riesgos y capacidad de repago en créditos pequeños.
5. Percepción de alto riesgo en créditos a microempresas.

3.1.2.4. Análisis cuantitativo de la oferta

Este análisis incluye los productos y ofertantes que están actualmente brindando el servicio, siendo así la elección del cliente, determinada por el precio y la calidad que percibe de los mismos.

Oferta Actual

Actualmente se encuentran ubicadas en el sector:

Tabla 17-3: Oferta actual

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	Nº DE SOCIOS
Cooperativa de Ahorro y Crédito CREA Ltda. Agencia Macas	1240
Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.	2850
Coop. Policía Nacional Agencia Macas	1900
TOTAL, Nº DE SOCIOS	5990

Fuente: Investigación de Campo
Realizado por: Capuz, N. 2021.

En el Cantón Macas se encuentran actualmente tres Cooperativas de Ahorro y Crédito, las cuales suman un total de 5990 socios, cifra que se tomará como la oferta del sector y sobre la cual se proyectarán los valores.

3.1.2.5. Oferta proyectada

Tabla 18-3: Oferta actual

AÑOS	OFERTA INICIAL	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	OFERTA PROYECTADA
2021	5990		5990
2022	5990	1.56%	6083
2023	6083		6178
2024	6178		6275
2025	6275		6373
2026	6373		6472

Fuente: Tabla 3-16, INEC, (2021)
Realizado por: Capuz, N. 2021.

Para la proyección de la oferta se ha tomado en cuenta la tasa de crecimiento poblacional del 1,56%, dato oficial del INEC, proyectándose para cinco años y la oferta inicial tomando como base el número total de clientestres de las otras entidades financieras existentes.

3.1.2.6. Análisis de la demanda

El análisis de la demanda iniciará en cuanto se conozca la población económicamente activa que tiene el Cantón Macas para así proseguir, con su proyección y cálculo de la demanda insatisfecha de este mercado.

3.1.2.7. Demanda proyectada

Tabla 19-3: Demanda proyectada

DEMANDA PROYECTADA			
Años	Población Económicamente Activa	Tasa de Crecimiento	Demanda Potencial
0	27084	1.56%	27507
1	27507	1.56%	27936
2	27936	1.56%	28371
3	28371	1.56%	28814
4	28814	1.56%	29263
5	29263	1.56%	29720
6	29720	1.56%	30184

Fuente: INEC, (2021)

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Considerando la demanda actual definida, y el crecimiento anual de población que es del 1.56%, se procede a establecer la demanda futura, la proyección de la demanda se realizará para cinco años.

3.1.2.8. Determinación de la demanda insatisfecha

Se considera la demanda en el cual el público no ha logrado acceder a los productos o servicios financieros, o si accedió no está satisfecho con él, para el presente caso será aquellos habitantes que aún no disponen del servicio.

Por motivo de determinar la fórmula cuantitativa de cual es la demanda insatisfecha, se obtuvo la diferencia entre la proyección de la demanda y la proyección de la oferta, que permita conocer la demanda insatisfecha, misma supuestamente no atendida por el mercado, durante los próximos cinco años.

Tabla 20-3: Demanda insatisfecha

DEMANDA INSATISFECHA		
Demanda proyectada	Oferta Proyectada	D. INSATISFECHA
27507	5990	21517
27936	6083	21852
28371	6178	22193
28814	6275	22539
29263	6373	22891
29720	6472	23248

Fuente: Encuesta

Realizado por: Capuz, N. 2021.

El presente cuadro hace referencia al comportamiento del mercado financiero de los próximos cinco años considerando la actividad que se ha ido dando en forma creciente, dejando como resultado que la demanda es mayor a la oferta.

3.1.3. Marketing mix

3.1.3.1. Producto

La implementación de los productos a ofertarse por parte de la COAC “Pushak Runa” Ltda., en la parroquia de Macas es decisiva para la permanencia en el mercado financiero por tal motivo se debe mantener servicios financieros de calidad los mismos que deben ser afianzados por la trayectoria y nombre de la institución, la existencia de un cambio en los servicios en algunos casos tiene que ser constante para mantener un estándar alto de calidad y de este modo asegurar la permanencia en el mercado.

El desarrollo de los productos financieros ofertados por la COAC “Pushak Runa” Ltda., se encuentran restringidos por las operaciones existentes, tecnología y calidad, de este modo el producto es una consecuencia de una estrategia Organizacional.

Con el plan estratégico de marketing de la COAC “Pushak Runa” Ltda., ofertado se procura obtener el liderazgo en el mercado financiero de Macas, manejando los procesos adecuados en el mercado y el enfoque en la satisfacción plena del cliente.

Se hace meritorio enfocar la atención de la COAC en la satisfacción del cliente donde se aplique su mayor esfuerzo en pro de lograrla, se debe aplicar estrategias donde la entidad financiera garantice el cumplimiento y permanencia en el mercado.

La COAC tiene como objetivo ser la mejor organización financiera manteniendo una constante innovación de servicios a través de estrategias bien planificadas se obtendrá información detallada

y específica de los servicios de este modo se logrará en el cliente aceptación, confianza y complacencia.

Con las estrategias que se implanten en la institución se busca expandirse en el mercado financiero liderándolo con la oferta de servicios de calidad y personal capacitado poseedor de atributos idóneos para los puestos a desarrollarse.

La COAC oferta productos financieros los mismos se encuentran enfocados en la satisfacción plena del Cliente, la permanencia en el mercado y sobre todo el liderazgo en el sector financiero. Los productos ofertados por la COAC “Pushak Runa” Ltda. Son:

Crédito

- Micro Acumulación Simple
- Micro Acumulación Ampliada
- Micro Minorista
- Micro Agrícola Ganadero
- Crédito Pushakcito
- Micro Emergente
- Consumo Prioritario

Inversiones

- Inversión pago al vencimiento
- Inversion pago periódico

Ahorro

- Ahorro Normal
- Ahorro Pushakcito
- Ahorro Programado

Para el desarrollo Óptimo de los servicios financieros es necesario tener la colaboración de personal encargado de:

- Cajas
- Oficiales de Crédito
- Servicio al Cliente

3.1.3.2. *Definición del producto*

3.1.3.3. *Niveles de producto*

Luego de haber efectuado un análisis cuidadoso de la COAC “Pushak Runa” Ltda., se ha registrado los productos a disposición de los socios.

Crédito

Micro Acumulación Simple / Micro minorista: Constituye microcrédito toda operación de crédito no superior a 150 remuneraciones básicas concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, con nivel de ventas anuales inferior o igual a 100.000 (cien mil dólares).

Micro Acumulación Ampliada y Agrícola Ganadero: Destinado a Capital de trabajo, Activo Fijo y maquinaria – monto máximo 40.000 dólares

Crédito Pushakcito: Las características de esta clase de créditos son: Dirigido a personas naturales, (asalariadas o rentistas) La fuente de repago proviene de sueldos, salarios, honorarios o rentas promedios Su destino es la adquisición de bienes de consumo, pago de servicios, adquisición o remodelación de vivienda con garantía personal, o consolidación de deudas.

Micro Emergente: Emergencias como gastos médicos, Robo, incendio, desastres naturales, Accidente y fallecimiento.

Consumo Prioritario: Producto para adquisición de bienes, servicios o gastos individuales o familiares no relacionados con la actividad no productiva o comercial

Inversiones

- Inversión pago al vencimiento
- Inversion pago periódico

Ahorro

- Ahorro Normal
- Ahorro Pushakcito
- Ahorro Programado

3.1.3.4. Presentación del producto

3.1.3.5. Imagen Corporativa

- Colores de la característicos de la COAC “Pushak Runa”
- Organización correctamente estructurada
- Áreas bien definidas
- Colaboradores especializados y capacitados

Símbolo



Fuente: <https://pushakruna.com/home/index>

Se encuentra desarrollado bajo el concepto de un amanecer que refleja el desarrollo cooperativista del sector y el crecimiento solidario de los principios de la Economía Popular y Solidaria.

Logotipo



Fuente: <https://pushakruna.com/home/index>

3.1.3.6. Instrucciones

Enfocado en la apertura de una Agencia de la COAC “Pushak Runa” en la ciudad de Macas.

3.1.3.7. Captaciones

Según el Reglamento de la Cooperativa para generar interés después de un determinado periodo de Tiempo: (Anexo Reglamento)

Los ahorros que “Pushak Runa” Ltda., se otorgan se han definido conforme al perfil de socios/as. Por consiguiente, de ha dividido en:

Ahorro Programado

Es una cuenta mediante la cual la Cooperativa incentiva, promueve y apoya a los socios/clientes al ahorro en forma fija o recurrente una cantidad de dinero, que permitan a lo largo del tiempo (periodo pactado) construir un ahorro que pueda ser destinado a cubrir las necesidades futuras.

Requisitos

- Copia de la cédula
- Papeleta de votación

Tasa de Interés

- 6% anual

Ahorro Pushakcito

Es una cuenta dirigida a los hijos menores de edad de los socios/clientes, mediante la cual la Cooperativa promueve y desarrolla un proceso de educación financiera (cultura de Ahorro), que permita a lo largo de tiempo construir u ahorro que pueda ser destinado a cubrir las necesidades futuras de los socios.

Requisitos

- Copia de la cédula menor de edad
- Copia de cédula del y papeleta de votación a color del representante legal
- Planilla de Luz

Tasa de Interés

- 3% anual

Ahorro Simple

Es la recepción de valores en moneda de curso legal que la Cooperativa recibe voluntariamente del socio y que se encuentra a su libre disponibilidad, a excepción del ahorro mínimo que exige el Estatuto para cumplir con su obligación económica como socio de la Cooperativa

Requisitos

- Copia de Cédula
- Papeleta de Votación
- Planilla de Servicios Básicos

- *Precio*

Análisis del precio

Al considerar el análisis del precio se considera como quizá uno de los elementos más importantes en la determinación de la rentabilidad de cualquier proyecto, debido a que este es el definidor de los ingresos del mismo.

El precio consolida variables influyentes en el comportamiento del mercado, como el precio de otros servicios considerados como sustitutos, o el precio que los potenciales clientes están dispuestos a pagar.

Sin embargo, para los productos y servicios financieros, existen normas emitidas por los órganos de control, así el Directorio del Banco Central del Ecuador regula de forma mensual, las tasas de interés tanto pasivas como activas que rigen en el país, así también se debe considerar lo emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Por lo expuesto anteriormente se prevé que los valores de las tasas de interés activas, que adopta la cooperativa serán un promedio de 1 a 2 puntos porcentuales más bajas que las tasas máximas referenciales fijadas mensualmente por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Factores influyentes en el comportamiento de los precios

Para la fijación de las tasas de Interés o precios, de los productos financieros, se debe tener en cuenta:

- La Normativa emitida por el Banco Central del Ecuador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, considerando básicamente, la estructura de costos en función de los segmentos de crédito al que atienden las diversas entidades de crédito existentes en el país.
 - El precio dado por el mercado Interno (la competencia directa).
 - Y el precio estimado en función de los costos en que se incurra la cooperativa con los servicios que pretende ofrecer.
-
- ***Plaza***

La Plaza se considera directamente la Localidad de Macas, por cuanto la demanda de servicios financieros aún no cubre en su totalidad la cuota de mercado. Al contemplarse como una parroquia en pleno desarrollo social y por ende económico y a la vez se realiza actividades agrícolas comerciales, que demandan la utilización de un sistema financiero confiable.

Es por tal motivo que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pushak Runa” Ltda., se crea con el propósito de forjar el desarrollo socio- económico de los comerciantes ya sean estos: microempresarios y pequeños comerciantes. Hay que reconocer que los socios son el eje fundamental de una cooperativa y mantenerlos satisfechos es el trabajo de la entidad, para de esta manera integrar personas participativas y forjadoras de su propio bienestar, claro está, con la ayuda de los servicios que oferta la cooperativa.

- ***Promoción y publicidad***

El objetivo principal de la promoción y publicidad es captar a la mayor cantidad de clientes, es decir, inducir a las personas al consumo del bien o servicio ofertado, por tal motivo es necesario realizar acciones y promociones para dar a conocer o impulsar su consumo.

La promoción y la publicidad, es estimular el consumo de los bienes y/o servicios por parte del cliente externo como interno con la finalidad de brindar una ventaja a los productos que oferta la COAC “Pushak Runa” Ltda., haciendo notar los beneficios, para los potenciales clientes.

Nuestra publicidad será: Original, creíble, atractiva, realista competitiva de una forma clara, simple, concisa y memorable, utilizando imágenes que proyecten seguridad, confianza, protección y fortaleza, a través de medios publicitarios sin olvidar las redes sociales.

Las actividades promocionales a realizarse son:

1. Visitas personalizadas a los locales comerciales ofertando los servicios bancarios ofertados por la COAC “Pushak Runa” Ltda.
2. Proporcionar el financiamiento de proyectos productivos

Además, se considera la fase de introducción al mercado en la cual se encuentra la Naciente agencia y es necesario realizar publicidad y difusión a fin de hacer conocer a la mayor cantidad de personas los servicios ofertados.

Por tal motivo se considera como medios de propaganda:

Medios Electrónicos:

- Radio

Para esta propaganda se buscará un SPOT que abarque todos los servicios de que brinda la COAC, el costo de esta publicidad será de (dato a investigar) al mes.

- Internet.

Redes Sociales

Inclusión de datos de la agencia en la página web que actualmente existe.

- Medios Impresos:

Hojas Volantes

Para la entrega de hojas volantes es necesario elaborar 1000 por mes durante los primeros 6 meses puesto que se considera que la publicidad tiene que ser mayor en este periodo. El costo por los 1000 es de 50 USD; para repartir los volantes se utilizará una campaña de entrega tres veces por semana de forma alternada, en la entrega se tendrá una persona destinada para este proceso.

- Medios Alternativos:

Vallas móviles, (buses, taxis).

Vallas en mercados locales

Publicidad en el interior de medios de transportes masivo.

- ***Postventa***

Para el análisis del Posventa es necesario hacer un análisis del medio interno el mismo que se encuentra constituido por factores o elementos que forman parte de la institución para lo cual para este diagnóstico se consideró los elementos principales como las fortalezas y debilidades

Fortalezas. - Está constituida por los elementos positivos que posee la institución para el logro de metas y objetivos.

Debilidades. - Están formados por los factores negativos los mismos que componen una limitante para el cumplimiento de metas y objetivos.

- ***Estrategia de postventa***

Supervisión de créditos concedidos

Fortaleza. - Se garantiza la inversión del crédito prestado y por ende la recuperación de cartera será de forma más efectiva, es decir el índice de morosidad disminuye.

Debilidades. - Se necesita emplear el tiempo de los colaboradores para que se haga la supervisión de la inversión de los créditos.

Disminución el porcentaje de crédito. - Disminuir el porcentaje de los créditos en un 0.5% después del segundo crédito siempre y cuando sea mayor a 8.000

Fortaleza. - Solidifica la confianza de los socios y asegura la prestación de crédito.

Debilidades. - Cuando la persona tenga varios créditos, la rentabilidad puede ser menor.

Aumento del monto del crédito. - Luego del quinto crédito y considerando si el cliente es cumplido aumentar hasta en un 25% del monto más alto.

Fortalezas: El socio tiene la factibilidad de hacer créditos por un mayor monto y por ende la fidelidad con la COAC es mayor.

Debilidades: Es necesario que el socio tenga bien planificado la inversión del crédito para que la COAC no sufra consecuencias y su cartera sea irrecuperable.

- **Características del personal de ventas**

Para el personal ejecutivo de comercialización se presenta el siguiente cuadro de competencias laborales:

- **Análisis de la competencia**

La competencia directa que tiene la COAC “Pushuk Runa” Ltda., se contempla a las COAC’s “9 de octubre” y “Coop. Policia Nacional Agencia Macas”, por la permanencia en el mercado, lo que se pretende disminuir con una agresiva campaña de marketing que nos permitirá el ingreso al mercado y de este modo mermar el impacto de estas COAC’s.

3.1.4. Estudio técnico

3.1.4.1. Determinación del tamaño óptimo

Capacidad Instalada. - Según los resultados obtenidos en el estudio de mercado se puede observar la capacidad instalada que se requiere para implementar la nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushuk Runa., la misma que se detalla a continuación:

Tabla 21-3: Capacidad instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
AÑO	D. INSATISFECHA
2021	21517
2022	21852
2023	22193
2024	22539
2025	22891
2026	23248

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Capacidad Utilizada. - para determinar el tamaño se debe considerar elementos que son indispensables, tales como la demanda que existe, localización, disposición de insumos (humanos, materiales y financieros), alternativas tecnológicas, y plan estratégico comercial de desarrollo futuro de la cooperativa. Para la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa en la ciudad de Macas, se necesita de un tamaño pequeño, para posteriormente ampliarlo.

Según las políticas de riesgo implementadas por la Cooperativa Pushuk Runa, para minimizar el riesgo institucional en la apertura de nuevas agencias, ésta será inferior a la capacidad instalada

en los primeros años de ejecución posteriormente se irá incrementando hasta llegar a cubrir 65% de la misma. Es así, que la nueva agencia empezará a prestar sus servicios al público cubriendo el 13% de su demanda insatisfecha, el 13% es considerada como la demanda objetivo llegando atender así a beneficiarios para el primer año de su ejecución:

Tabla 22-3: Capacidad utilizada

CAPACIDAD UTILIZADA			
AÑO	D. INSATISFECHA	DEMANDA OBJETIVO	N° DE SOCIOS
2021	21517	13%	2797
2022	21852	26%	5682
2023	22193	39%	8655
2024	22539	52%	11720
2025	22891	65%	14879

Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.4.2. Localización de la agencia de la COAC Pushuk Runa Ltda.

Para identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se tomó en cuenta algunos elementos importantes tales como: accesibilidad al lugar, la competencia, disponibilidad del local y servicios básicos que son necesarios para el correcto y normal funcionamiento del proyecto.

La ciudad Macas es considerado como sector ganadero, agrícola, el mismo que necesita de una Cooperativa de ahorro y Crédito que les facilite créditos para mejorar las condiciones de vida de cada uno de los habitantes de la ciudad y sus alrededores.

La presente investigación se realiza en Macas, también conocida como Nuestra Señora del Rosario de Macas, Tierra de la Guayusa y la Canela o la Esmeralda Oriental; es una ciudad ecuatoriana; cabecera cantonal del Cantón Morona y capital de la Provincia de Morona Santiago, así como la urbe más grande y poblada de la misma. Se localiza al centro-sur de la Región amazónica del Ecuador, en los flancos externos de la cordillera oriental de los Andes, entre los ríos Upano y Jurumbaino, a una altitud de 1030 msnm y con un clima lluvioso tropical de 19°C en promedio.

Sus límites son:

Norte: con la parroquia General Proaño,

Sur: con la parroquia Río Blanco,

Este: con la parroquia Sevilla Don Bosco,

Oeste: con las parroquias Alshi (9 de octubre) y Río Upano

Macro localización

La Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushuk Runa., estará ubicada en la Región Amazónica, Provincia de Morona Santiago, la misma que estará en la zona urbana del cantón. Porque es en esta localidad donde convergen los habitantes de la provincia para realizar sus actividades comerciales, transaccionales.



Fuente: GAD. Municipal Cantón Macas

Micro localización

La ubicación adecuada de la oficina se ha realizado considerando la siguiente matriz:

Tabla 23-3: Matriz para determinar la microlocalización

PARÁMETRO DE COMPARACIÓN	PESO	SECTOR NORTE	VALORACIÓN	MACAS CENTRO	VALORACIÓN	SECTOR SUR	VALORACIÓN
Mercado	20%	4	0,8	5	1	3	0,6
Infraestructura informática	20%	4	0,8	4	0,8	2	0,4
Impacto en los Costos y Gastos	20%	4	0,8	3	0,6	4	0,8
Transporte	15%	4	0,6	5	0,75	3	0,45
Vigilancia y Seguridad	15%	4	0,6	5	0,75	3	0,45
Talento Humano	10%	3	0,3	5	0,5	2	0,2
TOTAL	100%	23	3,9	27	4,4	17	2,9

Realizado por: Capuz, N. 2021.

De acuerdo a la ponderación de los factores sugeridos, se concluye que la zona idónea para la localización de la nueva agencia es la de Macas centro, ya que en esta zona cuenta con un buen

nicho de mercado, también cuenta con una infraestructura informática, se dispone de los servicios básicos, se cuenta con vigilancia y seguridad para proteger la integridad de los socios, además cuenta con talento humano que pueden formar parte de la cooperativa y las mejoras en las vías en el sector disminuyen el tráfico y facilita la llegada a las instalaciones de la cooperativa. Con esta matriz de evaluación de los lugares en los que se puede ubicar la agencia de la Cooperativa se empatara con la preferencia de los futuros usuarios de la misma, información que se recolectó con la encuesta realizada.

3.1.5. Estudio organizacional

La COAC “Pushak Runa Ltda.” para la realización de las diferentes actividades de la organización cuenta con 20 colaboradores distribuidos en las diferentes áreas de la Organización.

Misión

Somos una Cooperativa de Ahorro y Crédito comprometida en brindar productos y servicios financieros sostenible y de calidad a nuestros socios y clientes, para cubrir las diferentes necesidades del sector urbano y rural de la región sierra centro del país, fortaleciendo la Economía Popular y Solidaria.

Visión

Ser una cooperativa de ahorro y crédito referente en la región centro del país, por la prestación de productos y servicios financieros inclusivos y de calidad, en el sector urbano y rural, contribuyendo al desarrollo de la Economía Popular y Solidaria.

Valores

La COAC “Pushak Runa Ltda.” para la ejecución de sus actividades tiene siempre presente los siguientes principios:

Transparencia. - Desarrollamos nuestro trabajo con calidez humana y profesionalismo, basándonos en la comunicación y la sinceridad, entre socios y clientes de la cooperativa.

Solidaridad. - Apoyamos el mejoramiento de calidad de nuestros socios y clientes, buscando el fortalecimiento de sus finanzas y actuando con equidad.

Confianza. - Somos una organización que genera confianza, en base a la solidez moral y financiera que nos caracteriza.

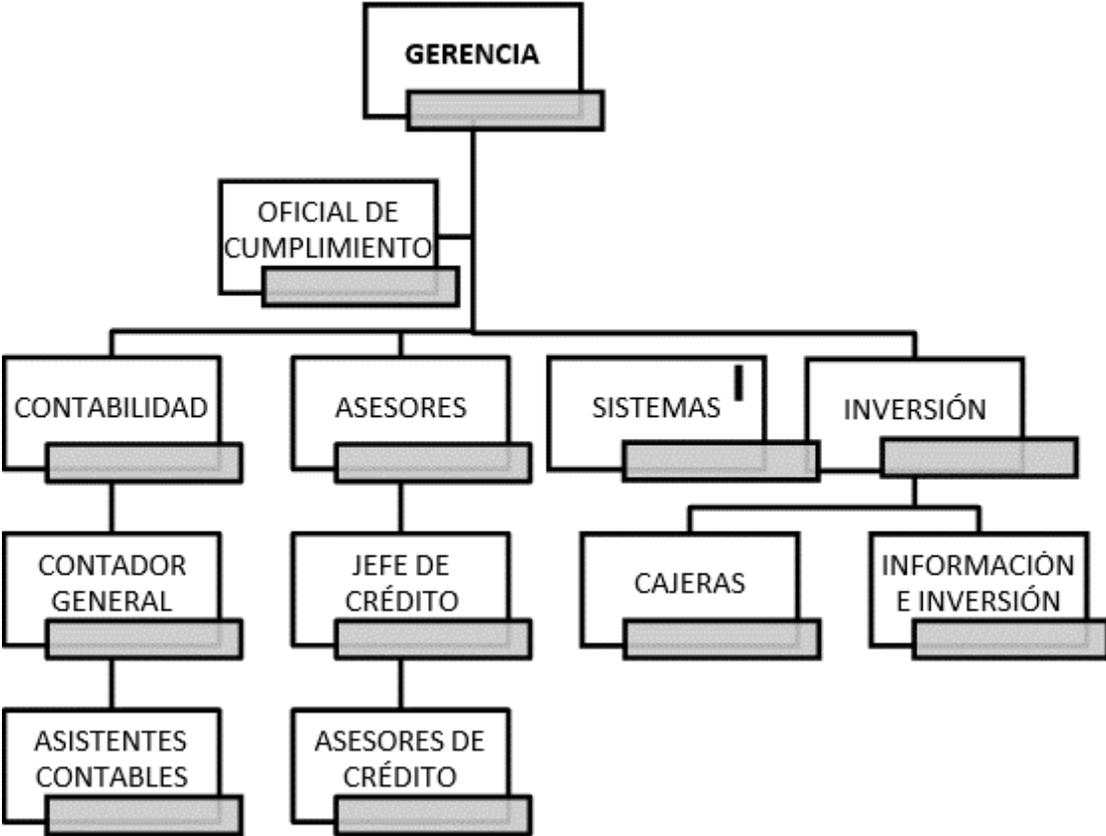
Responsabilidad. - Contribuir al bienestar y desarrollo de la comunidad, promoviendo sinergia entre la Cooperativa, su personal, los socios y clientes y el conjunto de la sociedad.

Honestidad. - Trabajamos con transparencia y honradez, cumpliendo siempre lo que ofrecemos.

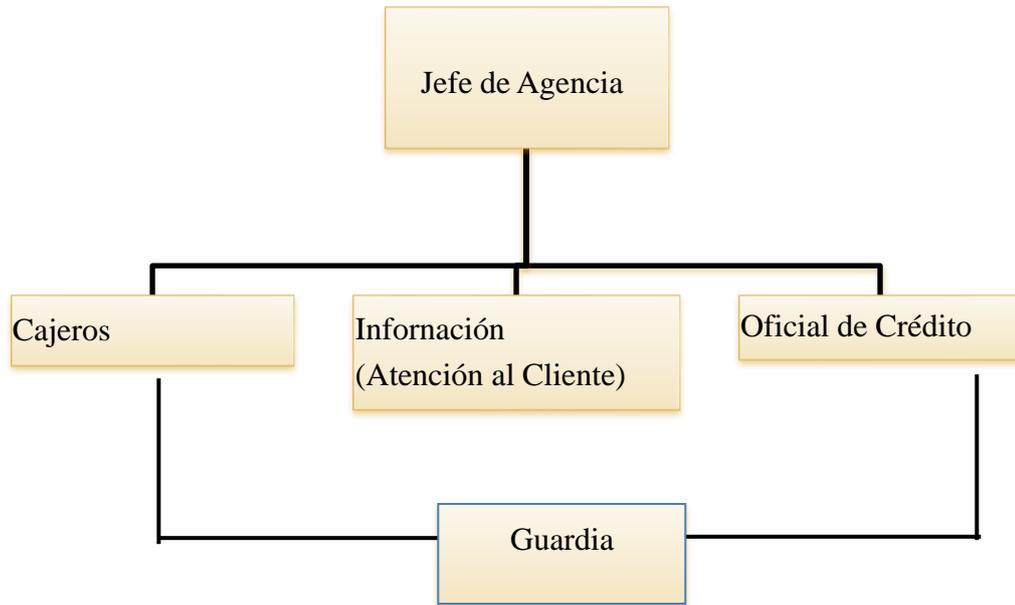
Objetivos

- Promover el desarrollo socioeconómico de sus asociados, mediante laprestación de: servicios financieros, conexos y complementarios asociados y terceros en el marco de las operaciones establecidas en la ley de cooperativas y su reglamento.
- Fomentar la cultura de ahorro de la comunidad; y prestación de servicios de créditos a sus socios;
- Otorgar créditos de manera oportuna con intereses razonables, en beneficio de sus cooperados.

3.1.5.1. Estructura organizacional



Organigrama de la Agencia a implementarse



Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.5.2. Funciones específicas del personal de la agencia

Jefe de Agencia

- El liderar el crecimiento de la agencia como el de la cooperativa en general
- Proponer a la gerencia general cambios en los procesos de la cooperativa
- Realizar la coordinación de los trámites entre la matriz y agencia
- Ejecutar las resoluciones y disposiciones de Gerencia General.
- Rendir informes solicitados por la Gerencia General

Oficial de Crédito

- Realizar un trabajo con eficiencia en la verificación de información del socio para minimizar el riesgo en la concesión del crédito.
- Reportar el nivel de morosidad cada día.
- Seleccionar a los socios que están con más de cinco días de atraso.
- Expedir las notificaciones para los deudores y garantes.
- Cumplir con su meta de colocación de recursos
- Cumplir con las visitas programadas a clientes

Cajero/a

- Recibir dinero en efectivo o cheques debidamente verificados por: ahorros, aportaciones, pagos de créditos entre otros.
- Entrega a los socios dinero por los créditos otorgados.
- Registrar el detalle de cheques recibidos
- Archivar la documentación del departamento

Información (atención al cliente)

- Dar información al cliente para abrir cuenta de ahorro y de los demás servicios financieros que ofrece la cooperativa.
- Aperturar cuenta de ahorro
- Actualizar los datos de los socios
- Informar de los productos que facilita la institución

Guardia

- Garantizar la seguridad del local y de los clientes en general.
- Procurar medidas de seguridad dentro de la Cooperativa
- Contribuir con el orden de socios para solicitar servicios
- Vigilar y/o restringir el acceso a los espacios propios de la Institución.
- Vigilar el área de cajas de la Institución.
- Coordinar tareas con sus compañeros de guardia.

Definición del Personal

JEFE DE AGENCIA



Objetivo del cargo:

- Liderar el crecimiento de la agencia como el de la cooperativa en general
- Proponer a la gerencia general cambios en los procesos de la cooperativa.

Principales Procesos a su cargo:

- Supervisar el correcto funcionamiento de las operaciones de la agencia de acuerdo a las normas y políticas establecidas por los organismos superiores de la cooperativa
- Realizar la coordinación de los diferentes trámites entre la matriz y agencia
- Ejecutar las resoluciones y disposiciones de Gerencia General
- Realizar actividades de Control Interno, así como de la administración de los Recursos Humanos de la agencia
- Presentar a la Gerencia General el plan anual de trabajo y el presupuesto de la agencia, así como de los informes económicos cuando sean requeridos
- Rendir informes solicitados por la Gerencia General
- Realizar funciones de control como arqueos de caja.
- Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante

Requisitos:

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO

- Tener título en Economía, Finanzas, Administración de empresas o carreras a fines
- Haber aprobado cursos de manejo gerencial
- Aptitud para planificar y dirigir
- Capacidad de mando
- Tener buenas relaciones humanas
- Tener conocimientos básicos de computación

EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO

- Tener por lo menos tres años de experiencia en cargos similares en instituciones financieras

EDAD: De 25 en adelante

SEXO: Indiferente

NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES: Tener un alto contacto con los socios, clientes y público en general

RIESGO:

Alto

OFICIAL DE CRÉDITO



Objetivo del cargo:

•El de realizar un trabajo con eficiencia en la verificación de información del socio para minimizar el riesgo en la concesión del crédito y así aportar en el crecimiento sostenido de la cooperativa

Principales Procesos a su cargo:

Realizar el reporte de morosidad cada día.
Seleccionar a los socios que están con más de cinco días de atraso.
Imprimir las notificaciones para los deudores y garantes.
Distribuir las notificaciones según las zonas ya establecidas
Verificar los documentos soporte del crédito.
Inspección y verificación de información de solicitudes de crédito en domicilio del deudor y garante.
Realizar el informe de inspección recomendando la aprobación, negación o recomendaciones en lo referente a montos y garantías que garanticen el cobro del crédito.
Entregar al jefe de crédito las inspecciones y notificaciones realizadas.
Realizar notificaciones escritas y/o telefónicas en los horarios establecidos.
Actualizar la información en el sistema de los socios verificados.
Realizar débitos para pagos atrasados
Archivo de documentación de crédito
Envío a trámite judicial.
Seguimiento de trámite judicial
Solicitar el avalúo de bienes para la constitución de hipotecas o prendas.
Realizar seguimientos a los convenios de pago de los socios.
Coordinar con los abogados para realizar los embargos o secuestros de bienes.
Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante

Requisitos:

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO

- Tener título en Economía, Finanzas, Administración de empresas o carreras a fines
- Conocimiento básico de computación
- Buenas relaciones humanas
- Conocimiento del entorno
- Capacidad de negociación

EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO

- Tener por lo menos tres años de experiencia en cargos similares en instituciones financieras

EDAD: De 25 en adelante

SEXO: Indiferente

NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES: Tener un alto contacto con los socios, clientes y público en general

RIESGO:

Alto

CAJERO



Objetivo del cargo:

Brindar confianza a los socios en lo referente a la atención en el área de cajas y dar la seguridad al socio en el recurso financiero que deposita con nosotros.

Principales Procesos a su cargo:

Recibir dinero en efectivo o cheques debidamente verificados por: ahorros, aportaciones, pagos de créditos entre otros, efectuando los registros individuales de constancia correspondientes.

Responsabilizarse por el faltante de dinero que resultare al final del día.

Emitir y recibir los respectivos comprobantes legales de registro por los depósitos de ahorros, retiros, pagos de créditos y otras transacciones que realizan los socios y realizar los respectivos reportes de caja.

Entrega a los socios dinero por los créditos otorgados.

Registrar el detalle de cheques recibidos

Archivar la documentación del departamento.

Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante

Requisitos:

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO

- Tener título en Economía, Finanzas, Administración de empresas o carreras a fines
- Conocimientos básicos de computación.
- Honestidad comprobada
- Tener conocimientos de Ley de Cheques
- Manejo de Billetes

EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO

Un año de experiencia en funciones similares

RIESGO:

Medio

GUARDIA



Objetivo del cargo:

Velar por la seguridad e instalaciones del edificio

Velar por la integridad física de los funcionarios y socios de la institución

Principales Procesos a su cargo:

Acompañar diariamente a la persona que realiza los depósitos y retiros al banco

Vigilar que todos los bienes permanezcan en los lugares respectivos

Dar información a los socios, clientes y particulares que necesiten

Colaborar con la limpieza de los lugares de acceso al público

Custodiar el edificio y sus alrededores cuando toque el turno nocturno

Vigilar y poner orden y disciplina cuando el caso lo requiera a los socios y particulares que perturben la tranquilidad de los empleados

Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante

Requisitos:

Título de bachiller o universitario

Haber aprobado curso de relaciones humanas

Tener conocimiento y manejo de armas

Tener conocimientos de defensa personal

EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO

Seis meses en funciones similares

RIESGO:

Alto

3.1.6. Estudio ambiental

3.1.6.1. Antecedentes

El impacto ambiental para este tipo de empresas de servicios se mide en base a la utilización de activos, por lo consiguiente al aperturar una nueva agencia la institución deberá adquirir los siguientes activos:

- Adquisición de Equipo de Oficina
- Adquisición de Útiles de Oficina
- Adquisición de Muebles y Enceres
- Instalación de Equipo de Alarma
- Energía, Comunicación, Movilización
- Publicidad

- Atención al Cliente

3.1.6.2. Aplicación de la matriz de Moore

Como recomendación de la SEPS es importante contribuir al medio ambiente y ser organizaciones Responsables procurando el lugar donde están constituidas. Tradicionalmente, las decisiones se han realizado sobre bases económicas, principalmente referidas a costos, rentabilidad inmediata, necesidades y otras. Incorporar un proceso de evaluación de impacto ambiental a las acciones propuestas complementa las decisiones, contribuyendo a su transparencia, a mejorar la información y a procurar un consenso.

Otra ventaja de la evaluación de impacto ambiental es que, mediante métodos, prevé los impactos negativos y positivos de una acción sobre la población humana y sobre el medio ambiente.

Una evaluación ambiental también ayuda a la toma de decisiones, ya que orienta la definición de un curso de acción futuro para resolver problemas, satisfacer necesidades y aprovechar oportunidades de un sistema territorial dado.

Para la aplicación de esta matriz le daremos la siguiente escala de puntuación.

Tabla 24-3: Escala de puntuación

Escala de puntuación	
Significativamente positivo	(3)
Moderadamente positivo	(2)
Levemente positivo	(1)
Neutral	
Levemente negativo	(-1)
Moderadamente negativo	(-2)
Significativamente negativo	(-3)

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 25-3: Ponderación

	CONTAMINACIÓN DEL AIRE	CONTAMINACIÓN DEL SUELO	CONTAMINACIÓN DEL AGUA	SUMA	PROMEDIO
Adquisición de Equipo de Oficina	-3	-1	-1	-5	-1,7
Adquisición de Útiles de Oficina	-3	-2	-2	-7	-2,3
Adquisición de Muebles y Enseres	-2	-3	1	-4	-1,3
Instalación de Equipo de Alarma	-3	-1	-1	-5	-1,7
Energía, Comunicación, Movilización	-3	-3	2	-4	-1,3
Publicidad	-2	-2	1	-3	-1,0
Atención al Cliente	-1	-1	-1	-3	-1,0
SUMA	-17	-13	-1		
PROMEDIO	-2,4	-1,9	-0,1		

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Interpretación: De acuerdo, a las actividades de impacto ambiental a realizarse con la apertura de la nueva agencia de la COAC “Pushak Runa” Ltda,y en base a la ponderación realizada anteriormente vemos que la actividad más contaminante sería la adquisición de Útiles de Oficina. Se puede considerar como impacto ambiental por el uso de papel para la impresión de comprobantes de pagos e ingresos, pero estos son necesarios para el desarrollo de las actividades del spread financiero.

3.1.6.3. Actividades para mitigar el impacto ambiental

Tabla 26-3: Actividades para mitigar el impacto ambiental

ADQUISICIÓN DE EQUIPO DE OFICINA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Utilizar el equipo necesario para el trabajo ➤ Comprar de preferencia equipos elaborados localmente.
ADQUISICIÓN DE ÚTILES DE OFICINA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reciclar ➤ Reutilizar ➤ Reducir ➤ Al reciclar, ayudará a disminuir la contaminación debida por la generación de basura
ADQUISICIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Reciclaje, para que se les pueda dar otra utilidad, bien porque se le da otra oportunidad de uso o por el reciclaje de sus componentes.
INSTALACIÓN DE EQUIPO DE ALARMA	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Minimizar en lo posible el ruido
ENERGÍA, COMUNICACIÓN, MOVILIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Se debe minimizar en lo posible el consumo energético. ➤ Empleo de vehículos de bajo nivel de ruido.
PUBLICIDAD	<p>Búsqueda de nuevas tecnologías. Asimismo, y a través de una campaña publicitaria, deben cambiarse los hábitos de utilizar los vehículos personales cuando no sea estrictamente necesario.</p>
ATENCIÓN AL CLIENTE	<p>Mediante la entrega de un manual de reciclaje para evitar la contaminación</p>

Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.7. Estudio económico financiero

Presupuesto de inversión

El estudio y la información económica al emprender el proyecto de inversión se pretende determinar el valor económico que se necesita para la realización de dicho proyecto. Para determinar la inversión total se sumarán la Inversión Variable, la Inversión Fija y la Inversión Diferida que detallamos a continuación:

Inversión variable

Dentro de la inversión variable o capital de trabajo consta los certificados de aportación de los socios, al considerar un número de 379 socios de acuerdo, a los datos obtenidos al realizar el estudio de mercado efectuado en la proyección de la demanda por un valor de \$ 15,00 en certificados de aportación, se obtiene un valor de \$ 5685.

Inversión diferida

Aquí se hace constar el estudio de factibilidad considerado por un valor de \$ 1.000 y el costo de instalación del sistema contable por \$ 500,00 en total por un valor de \$ 1.500,00.

Inversión fija

La inversión fija está considerando lo que es Muebles de oficina, Enseres de Oficina, Equipos de Oficina y Equipo de Computación, los mismos que se detallan a continuación

Muebles de Oficina

Para la creación de la nueva agencia los muebles necesarios a utilizarse se detallan a continuación.

Tabla 27-3: Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA			
Cant.	Detalle	Precio Unitario	Total
4	Archivador	\$500.00	\$2,000.00
2	Escritorio en L	\$400.00	\$800.00
4	Sillas Ejecutivas	\$150.00	\$600.00
2	Sillas Cajeras	\$120.00	\$240.00
3	Sillas Triplex	\$250.00	\$750.00
1	Mesa Porta papeletas	\$200.00	\$200.00
3	Teléfonos	\$50.00	\$150.00
10	Sillas Oficinas	\$45.00	\$450.00
4	Creencias para oficina	\$300.00	\$1,200.00
3	Estaciones de Trabajo Asesor de Crédito	\$450.00	\$1,350.00
TOTAL			\$7,740.00

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Se necesitará \$ 7740.00 dólares para la adquisición de muebles de oficina para el normal funcionamiento de la agencia.

Equipos de oficina

Para el trabajo dentro de la oficina se necesitan los siguientes equipos:

EQUIPO DE OFICINA			
Cant.	Detalle	Precio Unitario	Total
1	Sistema de Alarma	\$1,500.00	\$1,500.00
1	Pintura de local	\$1,500.00	\$1,500.00
1	Adecuaciones Local	\$1,300.00	\$1,300.00
1	Estructura para 2 cajas	\$2,000.00	\$2,000.00
1	Rotulación	\$1,200.00	\$1,200.00
1	Sistema de Video Vigilancia	\$1,030.00	\$1,030.00
4	Estanterías	\$200.00	\$800.00
1	Caja de Seguridad	\$500.00	\$500.00
3	Separadores de Ambiente	\$150.00	\$450.00
1	Cableado Eléctrico	\$1,800.00	\$1,800.00
TOTAL			\$12,080.00

Realizado por: Capuz, N. 2021.

El equipo de oficina a utilizar asciende a 12080.00 USD, cuyo valor representa el total de equipos de oficina detallados en el cuadro anterior.

Equipos de computación

Además, se necesitará hacer la adquisición de tecnología para prestar el servicio de la mejor forma, lo cual se detalla a continuación:

EQUIPO DE CÓMPUTO			
Cant.	Detalle	Precio Unitario	Total
4	Computadoras	\$500.00	\$2,000.00
1	Infraestructura en software	\$2,500.00	\$2,500.00
1	Adecuaciones de Red LAN e Inalámbricas	\$3,000.00	\$3,000.00
1	Juego de Poste Ordenador	\$800.00	\$800.00
2	Impresoras de Caja	\$820.00	\$1,640.00
1	Copiadora/Escáner	\$340.00	\$340.00
1	Impresora completa	\$400.00	\$400.00
TOTAL			\$10,680.00

Realizado por: Capuz, N. 2021.

El equipo de cómputo descrito anteriormente permitirá desarrollar de manera eficiente el servicio, por un valor total de \$10 680.00 USD.

SUMINISTROS DE OFICINA

Suministros de Oficina		
Carpetas colgantes	100	\$50.00
Esferos (azul y negro)	100	\$25
Cuadernos	96	\$76.8
Grapadoras	5	\$25
Perforadoras	5	\$25
Hojas membretadas	1000	\$20
Sobres membretados	1000	\$20
Sellos	10	\$150
Hojas papel bon	5 resmas	\$35
Papeletas	10000	\$50
Libretas de Ahorro	1500	\$20
Estuches para libretas	1500	\$30
total		\$526.80

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 28-3: Resumen de activos fijos

DETALLE	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Muebles y enseres de oficina	\$ 7,740.00	24.95%
Equipo de oficina	\$ 12,080.00	38.93%
Equipos de computo	\$ 10,680.00	34.42%
Suministros de oficina	\$ 526.80	1.70%
Total	\$ 31,026.80	100%

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Para que una agencia pueda estar operativa y brindar una excelente atención a socios y clientes, la inversión tanto en su infraestructura física y tecnológica debe estar acorde a las exigencias de la población por lo que la cooperativa PUSHAK RUNA debe invertir un valor estimado según estudio de mercado de \$31.026,80 dólares.

INVERSIÓN DIFERIDA

Como inversión diferida constan, trámites, mantenimiento del sistema, diseño y adecuación y estudio de factibilidad por un valor de 1501.00 dólares.

Tabla 29-3: Activos intangibles

Activos intangibles			
DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Permiso de funcionamiento	1	\$ 900,00	\$900
Diseño y adecuación	1	\$ 600,00	\$600
Estudio de factibilidad	1	\$ 1.000,00	\$1.000
Total			\$ 1,501.00

Realizado por: Capuz, N. 2021.

COSTOS PLANIFICADOS

Los costos ha considerarse serán:

- Costos de Producción
- Costos de Administración
- Costos de Ventas
- Costos financieros

Con estos costos identificados podemos obtener el valor del Capital de Trabajo con el cual la Agencia podrá operar.

Costos de Producción

El coste de producción (o coste de transformación) es el conjunto de costes directos e indirectos, necesarios para la generación del servicio que otorgará la Cooperativa. El coste de producción es uno de los muchos costes que forman parte de la actividad empresarial; entre los costos de producción directos están los servicios básicos, sueldos y salarios y el alquiler del local, en los costos indirectos están las depreciaciones y amortizaciones.

Tabla 30-3: Costos- Sueldos

SUELDOS								
Puesto	Cantidad	Sueldo		Décimos		Fondo de Reserva	Aporte al IESS	TOTAL, A PAGAR
		Mensual	Anual	Tercer Sueldo	Cuarto Sueldo			
Jefe de Agencia	1	1000	12000	1000	33.33	120.05	111.5	13264.88
Oficial de Crédito	2	1000	12000	1000	33.33	120.05	111.5	13264.88
Cajera	2	800	9600	1000	33.33	96.04	89.2	10818.57
Servicio al Cliente	1	450	5400	1000	33.33	54.02	50.175	6537.53
Total		3250	39000	4000	133.32	390.16	362.38	43885.85

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 31-3: Costos- Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS		
Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
Agua	7	84
Energía Eléctrica	50	600
Teléfono	50	600
Internet	30	360
TOTAL	137	1644

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 32-3: Costos - alquiler del local

ALQUILER DEL LOCAL

DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Alquiler	200	\$2400.00

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 33-3: Costos – Depreciación Activo Fijo

DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO				
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA ÚTIL	TASA DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL
Muebles y Enseres	3328,55	10	10%	332,86
Equipos de Oficina	3485	10	10%	348,5
Equipos de Computación	6548,8	3	33,33%	2182,72
TOTAL	13362,35			2864,07

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 34-3: Costos – Amortización de activo diferido

AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO				
Permiso de funcionamiento	\$ 900.00	20%	\$ 180.00	\$ 15.00
Diseño y adecuación	\$ 600.00	20%	\$ 120.00	\$ 10.00
Estudio de factibilidad	\$ 1,000.00	20%	\$ 200.00	\$ 16.67
Infraestructura en software	\$ 2,500.00	20%	\$ 500.00	\$ 41.67

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Costo de Administración

Representan la administración de la Cooperativa donde constan los sueldos, suministros de oficina y los útiles de aseo.

Tabla 35-3: Costos – salario

SUELDOS Y SALARIOS								
Puesto	Nuero	Sueldo		Décimo		Fondo de Reserva	Aportear SEIS	TOTAL A PAGAR
		Mensual	Anual	Tercer Sueldo	Cuarto Sueldo			
Guardia	1	366	4392	366	366	366	415,044	5905,04
Total		366	4392	366	366	366	415,044	5905,04

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 36-3: Costos – útiles de aseo

ÚTILES DE ASEO						
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	FRECUENCIA DE USO	USO ANUAL	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Desinfectante	Unidad	1	Mensual	12	4,5	54
Trapeador	Unidad	2	Semestral	4	2,5	10
Escobas	Unidad	1	Semestral	2	1,8	3,6
Balde	Unidad	1	Semestral	2	2	4
Tachos de Basura	Unidad	3	Anual	3	5	15
Fundas de Basura Ambiental	Paquete	2	Bimensual	6	1	6
Jabones	Frasco	1	Mensual	12	3	36
Papel Higiénico	Galón	1	Semestral	2	1,5	3
Toalla	Paquete	2	Bimensual	12	3	36
Alcohol	Paquete	5	Anual	5	2,5	12,5
	Galón	4	Anual	4	3,5	14
TOTAL						159,4

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Costo de ventas

Son aquellos que están destinados a realizarse en función a la venta del servicio ofertado como la publicidad.

Tabla 37-3: Costos de ventas -publicidad

PUBLICIDAD					
DETALLE	NÚMERO	COSTO UNITARIO	FRECUENCIA	FRECUENCIA ANUAL	VALOR ANUAL
Anuncios radiales	12	30	Mensual	12	360
Trípticos	1000	0.2	Semestral	2000	200
Hojas volantes	1000	0.09	Semestral	2000	90
TOTAL					650

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 38-3: Costo total

COSTO TOTAL				
DETALLE	REFERENCIA	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
COSTOS DE PRODUCCIÓN				
Costos Directos				
Servicios básicos	Tabla	1644	47929.85	\$47,929.85
Sueldos y salarios	Tabla	43885.85		
Alquiler	Tabla	2400		
Costos Indirectos				
depreciación	Tabla	2864.07	3864.07	\$ 3,864.07
Amortización	tabla	1000		
COSTOS ADMINISTRATIVOS				
Sueldos	Tabla	5905.04	\$6,591.24	\$ 6,591.24
Suministros de oficina	Tabla	\$526.80		
Útiles de aseo	Tabla	159.4		
COSTO DE VENTAS				
Publicidad	Tabla	650		\$ 650.00
COSTO TOTAL				\$ 59035.16

Realizado por: Capuz, N. 2021.

CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 39-3: Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
Costos Totales	59035.16
Depreciaciones	2864.07
Amortizaciones	1000
Total	62899.23

Realizado por: Capuz, N. 2021.

INVERSIÓN TOTAL

Tabla 40-3: Inversión total

INVERSIÓN TOTAL	
INVERSIONES	VALORES (en \$)
ACTIVOS FIJOS	
Muebles de oficina	\$ 7,740.00
Equipo de cómputo	\$ 11,580.00
Equipos de oficina	\$ 10,680.00
Sub Total	\$ 30,000.00
ACTIVOS INTANGIBLES	
Estudio de Factibilidad	\$ 1,000.00
Gastos de Instalación	\$ 900.00
Sub Total	\$ 1,900.00
CAPITAL DE TRABAJO	
Costos Totales	\$ 59,035.16
Depreciaciones	\$ 2,864.07
Amortizaciones	\$ 1,000.00
Sub Total	\$ 62,899.23
INVERSIÓN TOTAL	\$ 94,799.23

Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.7.1. Cronograma de inversión Cronograma de Inversión

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO											
Ítem	ACTIVIDADES	año 2021									
		OCTUBRE	NOVIEMBRE	DIC	ENE	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	
1	Elaboración del Estudio de Factibilidad										
2	Preparación del Estudio y otros requisitos										
3	Aprobación por parte de la SEPS										
4	Adquisición de Activos fijos										
5	Adquisición del software										
6	Adecuación de la planta										
7	Contratación y capacitación de personal										
8	Apertura de Oficina										
9	Operación y funcionamiento										

3.1.7.2. Presupuesto de ingresos y egresos

Para la elaboración de los presupuestos, se tiene en cuenta la información recolectada, en los estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones.

Presupuestos de Ingresos

Para el presupuesto de ingresos se aplicó los datos de la demanda insatisfecha y se obtuvo el índice de la demanda objetivo para calcular el número de clientes que por año tendrá la Cooperativa Pushuk Runa Ltda.

Tabla 41-3: Ingresos

INGRESOS				
AÑO	D. INSATISFECHA	DEMANDA OBJETIVO	N° DE SOCIOS	Valor certificado de aportación y cuenta
2021	21517	13%	2797	181805
2022	21852	26%	5682	369330
2023	22193	39%	8655	562575
2024	22539	52%	11720	761800
2025	22891	65%	14879	967135

Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.8. Presupuesto de ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
AÑOS	1	2	3	4	5
INGRESOS	181805	369330	562575	761800	967135

3.1.9. Presupuesto de egresos

EGRESOS					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Suministro de Oficina	\$ 526.80	\$ 534.54	\$ 542.40	\$ 550.38	\$ 558.47
Sueldo y salarios	\$5,905.04	\$ 6,023.14	\$ 6,143.60	\$ 6,266.48	\$ 6,391.81
Arriendo	\$2,400.00	\$ 2,435.28	\$ 2,471.08	\$ 2,507.40	\$ 2,544.26
Publicidad	\$ 650.00	\$ 659.56	\$ 669.25	\$ 679.09	\$ 689.07
Servicios Básicos	\$1,644.00	\$ 1,668.17	\$ 1,692.69	\$ 1,717.57	\$ 1,742.82
Útiles de aseo	\$ 159.40	\$ 161.74	\$ 164.12	\$ 166.53	\$ 168.98
Depreciación activos fijos	\$2,864.07	\$ 2,906.17	\$ 2,948.89	\$ 2,992.24	\$ 3,036.23
Amortización de activos diferidos	\$1,000.00	\$ 1,014.70	\$ 1,029.62	\$ 1,044.75	\$ 1,060.11
TOTAL	15149.31	15403.302	15661.653	15924.44	16191.742

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Se determinó los egresos totales del proyecto para cada año, tomando como referencialos costos totales del primer año. Los suministros de oficina, los arriendos, publicidad y servicios básicos se proyectan en función de la inflación (1.47% dato actualizado INEC en valor positivo); para el cálculo de los sueldos y salarios se considera un incremento salarial del (2% estimado según los últimos años);

3.1.9.1. Estado de Pérdidas y Ganancias

Tabla 42-3: Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020			
EN DÓLARES			
	INGRESOS		\$ 181,805.00
(-)	COSTOS		\$ 55,171.09
	Costos de producción		\$ 47,929.85
	Costos de administración		\$ 6,591.24
	Costos de ventas		\$ 650.00
(=)	Utilidad en Operación		\$126,633.91
(-)	15% Impuesto a la Renta		\$ 18,995.09
(=)	Utilidad antes del 15% a trabajadores		\$107,638.82
(-)	25% trabajadores		\$ 26,909.71
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 80,729.12

Realizado por: Capuz, N. 2021.

El estado de Pérdidas y Ganancias nos permite determinar la utilidad o pérdida del proyecto, en este caso podemos observar que existe una utilidad de \$ 80 729.12

3.1.9.2. *Balance General Tabla 92: Balance General*

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PUSHUK RUNALtda.			
BALANCE GENERAL			
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020			
EN DÓLARES			
ACTIVOS			
	Activos Corrientes		68117,14
	Caja - Bancos	68117,14	
	Activos Fijos		10498,28
	Equipos de Oficina	3485,00	
	Equipos de Computación	6548,8	
	Muebles de oficina	3328,55	
(-)	Depr. Acumulada de Activos Fijos	2864,07	
	Activo Diferido		8.800,00
	Estudio de Factibilidad	1000	
	gastos de Instalación	5000	
	Software	5000	
(-)	Amortización Acumulada	2200	
	TOTAL ACTIVOS		49,869.38
PASIVOS			
	PASIVOS A LARGO PLAZO	50000	
	TOTAL PASIVOS		12453.96
PATRIMONIO			
	Capital Social	37415,42	
	TOTAL PATRIMONIO		37415,42
	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO		49,869.38

Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.9.3. *Estados Financieros Proyectados Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado*

Mide las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el periodo proyectado. Como ingresos usualmente se toma en cuenta las ventas realizadas durante el periodo; y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de administración y ventas e

intereses por concepto de préstamos; igualmente, se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos.

Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS							
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020							
	EN DÓLARES		año 1	año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	INGRESOS		\$ 181,805.00	\$ 369,330.00	\$ 562,575.00	\$ 761,800.00	\$ 967,135.00
(-)	COSTOS		\$ 59,035.16	\$ 59,902.98	\$ 60,783.55	\$ 61,677.07	\$ 62,583.72
	Costos de producción		\$ 51,793.92	\$ 52,555.29	\$ 53,327.85	\$ 54,111.77	\$ 54,907.22
	Costos de administración		\$ 6,591.24	\$ 6,688.13	\$ 6,786.45	\$ 6,886.21	\$ 6,987.43
	Costos de ventas		\$ 650.00	\$ 659.56	\$ 669.25	\$ 679.09	\$ 689.07
(=)	Utilidad en Operación		\$122,769.84	\$ 124,574.56	\$ 126,405.80	\$ 128,263.97	\$ 130,149.45
(-)	15% Impuesto a la Renta		\$ 18,415.48	\$ 18,686.18	\$ 18,960.87	\$ 19,239.60	\$ 19,522.42
(=)	Utilidad antes del 15% a trabajadores		\$104,354.36	\$ 105,888.37	\$ 107,444.93	\$ 109,024.37	\$ 110,627.03
(-)	25% renta		\$ 26,088.59	\$ 26,472.09	\$ 26,861.23	\$ 27,256.09	\$ 27,656.76
(=)	UTILIDAD NETA		\$ 78,265.77	\$ 79,416.28	\$ 80,583.70	\$ 81,768.28	\$ 82,970.27

3.1.9.4. *Flujo de Caja*

El flujo de caja representa una gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto, se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que, como la depreciación y amortización, constituye una salida de dinero.

Existen cuatro elementos básicos que componen el flujo de caja:

- Ingresos
- Egresos
- Inversión
- Valor de salvamento.

Flujo de Caja Proyectado

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO PUSHUK RUNA Ltda.						
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO DURANTE 5 AÑOS						
	AÑO					
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
1. INGRESOS	37415,42	181805	369330	562575	761800	967135
Venta del servicio		181805	369330	562575	761800	967135
capital social	37415,42					
2. EGRESOS	24362,35	15149.31	15403.302	15661.653	15924.44	16191.742
Activo fijo	31900					
Costos de producción		51793.9211	52555.2917	53327.8545	54111.774	54907.217
Costos de administración		6591.24	6688.13123	6786.44676	6886.20752	6987.43477
Costos de ventas		650	659.555	669.250459	679.08844	689.07104
3. OTROS INGRESOS						
4. OTROS EGRESOS						
(-) 15% reparto de Utilidades		104354.36	105888.37	107444.93	109024.37	19522.417
(-) 25% impuesto a la Renta		26088.591	26472.093	26861.233	27256.093	110627.03
5. FLUJO NETO (1-2) -4)	13053,07	153,55	46313,66	101855,32	173792,55	267554,22
5.1. Saldo Inicial en Caja		13053,07	13206,62	59520,28	161375,60	335168,15
6. FINAL DE CAJA (Capital de Trabajo)	13053,07	62899.231	59520,28	161375,60	335168,15	602722,37

3.1.9.5. Flujo neto

El flujo neto establece los ingresos reales del proyecto, ya que en la utilidad neta que resulta del estado de pérdidas y ganancias, se debe tener en cuenta que se han hecho unos egresos como la depreciación de activos fijos y la amortización de activos diferidos, que no implican la salida de efectivo de caja, los cuales se deben adicionar, para conocer la real situación de los ingresos del proyecto, a partir de los cuales se puede hacer su evaluación financiera.

De esta manera se tiene:

	UTILIDAD NETA
(+)	Depreciación
(+)	Amortización
(=)	FLUJO NETO

Tabla 43-3: Flujo neto

FLUJO NETO						
DETALLE		AÑOS				
		2021	2022	2023	2024	2025
	UTILIDAD NETA	78265.772	79416.279	80583.698	81768.279	82970.273
(+)	Depreciación		2864.07	2864.07	681.36	681.36
(+)	Amortización		1000	1000	1000	1000
(=)	FLUJO NETO		83280.349	84447.768	83449.639	84651.633

Realizado por: Capuz, N. 2021.

3.1.9.6. Evaluación financiera

Para esta evaluación se parte del flujo neto del proyecto que, utilizando la información del estado de pérdidas y ganancias desarrollado en el marco financiero, tenemos:

Tabla 44-3: Flujo neto

FLUJO NETO						
DETALLE		AÑOS				
		2021	2022	2023	2024	2025
(=)	FLUJO NETO		83280.349	84447.768	83449.639	84651.633
						85810.52

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Valor Actual Neto (VAN)

Para calcular el VAN del proyecto se debe determinar, TMAR. Para determinar la TMAR. o tasa de oportunidad se ha considerado la inflación 1.47% y el riesgo país que es 8,18% según los datos del banco central, con lo cual tenemos una TMAR, del 9.65%

Tabla 45-3: Flujo neto actualizado

PERÍODO	INVERSIÓN	FNF	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN $\frac{1}{(1+i)^n}$	VALORES ACTUALIZADOS	
					FLUJO NETO
0	\$ 94,799.23			94,799.23	
1		83280.349	0,893989636		4664,50
2		84447.7	0,79921747		41061,98
3		83449.639	0,714492135		76393,07
4		84651.633	0,638748564		112850,20
5		85810.52	0,571034596		154428,07
TOTAL				94,799.23	389397,82

Realizado por: Capuz, N. 2021.

A continuación, se calcula el VAN con la siguiente fórmula.

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

$$VAN = 389397,82 - 49,869.38$$

$$VAN = 12453.96$$

Los resultados que arroja el VAN se interpretan de la siguiente manera: Si

el VAN es positivo el proyecto se acepta (existe ganancias)

Si el VAN es cero se acepta o rechaza el proyecto (cubre las inversiones)

Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto (existe pérdida)

El VAN del proyecto es positivo lo que significa que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de rentabilidad (TIR) de un proyecto de inversión es la tasa de descuento que es el rendimiento del proyecto calculado en el tiempo de vida útil del mismo. Para el cálculo del TIR se utilizó el siguiente método:

- Encontrar una tasa menor a la TMRA es decir menor al 12,32%.
- Requerir una tasa mayor a la TMRA es decir mayor 12,32%
- Con estos datos se aplica la fórmula para determinar el factor de actualización tanto de la tasa menor como de la tasa mayor a utilizarse y para cada año.
- Para el factor de actualización menor se utilizará una tasa de 9%.
- Para el factor de actualización mayor se utilizará una tasa del 20%

Tabla 46-3: VAN 1 y VAN 2

VAN 1					VAN 2			
VALORES CORRIENTES			VALORES ACTUALIZADOS		VALORES ACTUALIZADOS			
AÑO	INVERSIÓN	FEE	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN $\frac{1}{(1+i)^n}$	INVERSIÓN	VALORES ACTUALIZADOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN $\frac{1}{(1+i)^n}$	INVERSIÓN	VALORES ACTUALIZADOS
0	94,799.23			94,799.23			94,799.23	
1		5217,62	0,917431193		4786,807974	0,833333333		4348,017243
2		51377,73	0,841679993		43243,61101	0,694444444		35678,98211
3		106919,39	0,77218348		82561,38938	0,578703704		61874,64904
4		176673,90	0,708425211		125160,2482	0,482253086		85201,53581
5		270435,57	0,649931386		175764,5675	0,401877572		108681,9919
				94,799.23	431516,6241		94,799.23	295785,1761
VAN 1			344101,21		VAN 2			208369,76

Realizado por: Capuz, N. 2021.

Tabla 47-3: Datos para calcular la TIR

DATOS	
VAN 1	344101,21
VAN 2	208369,76
i1	9%
i2	20%

Realizado por: Capuz, N. 2021.

$$TIR = i1 + (i2 - i1) \left[\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right]$$

$$\frac{344101,21}{344101,21 - 208369,76} TIR = 0,09 + (0,20 - 0,09)$$

$$TIR = 0,09 + (0,11) \left[\frac{344101,21}{135731,45} \right]$$

$$TIR = 0,09 + (0,11) 2,53516199$$

$$TIR = 0,09 + 0,28886782$$

$$TIR = 0,3689$$

$$TIR = 36,89\%$$

Análisis: El proyecto se considera bueno porque su TIR (36,89%), es superior a laTMAR (9.65%) requerida, por lo que podemos concluir que el proyecto es factible.

Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

0	1	2	3	4	5
94,799.23	5217,62	51377,73	106919,39	176673,90	270435,57

Al ir acumulando los FNF se tiene que, hasta el período 3 su sumatoria es de 5217,62+51377,73+106919,39= 163514,75 valor mayor al monto inicial de inversión, 94799,23. Esto quiere decir que el período de recuperación se encuentra entre los períodos 2 y 3.

Para determinarlo con mayor exactitud se sigue el siguiente procedimiento:

1. Se toma el período anterior a la recuperación total (2)
2. Calcular el costo no recuperado al principio del año dos: **94,799.23** - 56595,35=30820,07
3. Dividir el costo no recuperado (30820,07) entre el FNF del año siguiente (3) 106919,39
30820,07/106874,23= 0,29

4. Sume al período anterior al de la recuperación total (2) el valor calculado en el paso anterior (0,29)

El período de recuperación de la inversión, para este proyecto y de acuerdo, a sus flujos netos de efectivo, es de 2,29

Año: 2

Meses: $0,29 \times 12 = 3,48$ Días: $0,48 \times 30 = 14$

El período de recuperación es de 2 años, 3 meses y 14 días aproximadamente.

Razón Beneficio Costo (RBC)

Para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente; si B/C es mayor a 1 se puede realizar el proyecto; si B/C es menor a 1 se debe rechazar el proyecto; y el B/Ces igual a 1 es indiferente el proyecto. Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación.

Para el factor de actualización se utilizará la misma tasa de VAN que es del 12,32%.

Tabla 48-3: Ingresos y egresos actualizados

RELACIÓN BENEFICIO COSTO					
					EGRESOS DE ACTUALI
	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS		FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	ZACIÓN
INGRESOS			EGRESOS		
\$ 181,805.00	0.89	161806.45	15149.31	0.89	13482.8859
\$ 369,330.00	0.799	295094.67	15403.30	0.799	12307.23795
\$ 562,575.00	0.714	401678.55	15661.65	0.714	11182.42006
\$ 761,800.00	0.638	486028.4	15924.44	0.638	10159.79281
\$ 967,135.00	0.571	552234.085	16191.74	0.571	9245.48453
		1896842.155			56377.82126

Realizado por: Capuz, N. 2021.

$$RBC = \frac{\sum \text{Flujo de Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Flujo de Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{1896842.15}{56377.82}$$

$$RBC = 3.65$$

En el presente proyecto según Razón Beneficio Costo es viable ya que por cada dólar empleado obtenemos un beneficio de \$ 3.65

CONCLUSIONES

- El Estudio de Factibilidad previo a la apertura de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pushak Runa Ltda” se desarrolló como una herramienta de evaluación capaz de responder a las necesidades reales de la economía del Cantón Macas para lograr el bienestar de los socios y la satisfacción del cliente.
- Se realizó el estudio de mercado en el cantón Macas y se determinó la Población Económicamente Activa de la localidad, a su vez se identificó el grado de aceptación de los ciudadanos ante la apertura de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- La realización del estudio técnico permitió conocer el tamaño y localización óptima de la Agencia en el cantón, evitando la pérdida de recursos, y la preferencia del sector por parte de la ciudadanía.
- Una vez realizada la evaluación financiera se pudo conocer técnicamente la factibilidad del proyecto a través del análisis de diferentes indicadores económicos y financieros, que limita desde los montos de inversión para su apertura, así como la proyección de ingresos y gastos en los que incurre la Cooperativa por un periodo de cinco años, considerándose que el periodo de recuperación se dará en el lapso del tercer año.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Cooperativa hacer uso de este estudio de factibilidad, ya que puede contribuir a su meta de expansión de servicios financieros en ciudades amazónicas, ya que es una herramienta indispensable y realizada bajo la supervisión profesional y financiera de quienes la construyeron.
- La demanda potencial determinada a través del estudio de Mercado deberá ser considerada a medida que la cooperativa cumpla periodos o fases de trabajo con el fin de ofertar nuevos productos.
- Una vez utilizado el estudio técnico de esta investigación será importante evaluar y considerar ampliar o destinar nuevos recursos para una atención óptima de sus usuarios.
- La evaluación financiera deberá ser utilizada como instrumento para futuras inversiones a realizarse y conocer las fluctuaciones a través de tiempo a medida que la cooperativa se encuentra en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Arévalo, M. (2019). *Riesgo de Lavado de Activos*. Obtenido de: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fcimogsys.espoch.edu.ec%2Fdireccion-publicaciones%2Fpublic%2Fdocs%2Fbooks%2F2019-09-19-202540-104%2520Riesgo%2520Lavado%2520de%2520Activos.pdf&clen=7723967&chunk=tr ue>
- Bermeo, M. (2015). *Estudio de Factibilidad para la apertura de una nueva agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Base de Taura en la ciudad de Salinas de la provincia de Santa Elena en el año 2015*. (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil). Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8781/1/TESIS%20SALINAS%2018%20A GOSTO%202015%20%281%29.pdf>
- Chevez, K. (2018). *Estudio de Factibilidad de nueva sucursal de la cooperativa de Ahorro y Crédito Fernando Daquilema*. (Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil). Obtenido de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30789/1/tesis%20Estudio%20de%20Factibi lidad%20de%20nueva%20sucursal%20de%20la%20coac%20fernando%20daquilema.p df>
- COSEDE. (09 de 2013). *De las cooperativas de ahorro y credito*. Obtenido de: <https://www.cosedec.gov.ec/wp-content/uploads/2013/09/leyorganicadelaeconomiapopularysolidariaydelsectorfinancier o.pdf>
- Duran, P. (02 de 2015). *Proyecto*. Obtenido de: <http://www.morona.gov.ec/sites/default/files/Proyectos/SUBSISTEMA12/MEMORIA %20TECNICA%20ALCANTARILLADO%20SUBSISTEMA%2012.pdf>
- EL MERCURIO. (30 de 12 de 2018). *16 cooperativas: USD 3.441 millones en activos*. Obtenido de: <https://ww2.elmercurio.com.ec/2018/12/30/16-cooperativas-usd-3-441-millones-en-activos/>
- EL PAIS. (26 de 03 de 2020). *Crisis del coronavirus*. Obtenido de: https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/03/26/economia/1585213274_915570.html
- García, M. (2016). *Diseño de un proyecto de Factibilidad para la apertura de una sucursal de la cooperativa de ahorro y credito Manantial de Oro dentro de la Parroquia Pifo*. (Tesis de pregrado, Universidad Central del Ecuador). Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/11727/1/T-UCE-0003-CA281-2016.pdf>

- Mejia, V. (2015). *Estudio de Factibilidad para la creacion de una Cooperativa de Ahorro y Credito en la parroquia Pintag*. (Tesis de pregrado, Universidad de las fuerzas Armadas). Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/10291/1/T-ESPE-048841.pdf>
- Mendoza, C. (11 de 06 de 2019). *Las cooperativas fondean a los emprendedores*. Obtenido de: <https://www.revistalideres.ec/lideres/cooperativas-fondean-emprendedores-ecuador-creditos.html>
- MIES. (07 de 2012). *Ley de la Economia Popular y Solidaria*. Obtenido de: https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/ley_economia_popular_solidaria.pdf
- Pacheco, C., & Perez, G. (2018). *El Proyecto de Inversion como Estrategia Gerencial*. Mexico: Sextil Online, S.A.
- Ramos , J. (2015). *Estudio de Factibilidad para la instalaciòn de una mediana empresa dedicada a la elaboraciòn de papaya deshidratada con la certificaciòn HCCP en la ciudad de Santa Rosa para exportar al mercado de Estados Unidos*. (Tesis de pregrado, Universidad Tecnica de Machala). Obtenido de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4835/1/TUACE-2015-CI-CD00004.pdf>
- Sanclemente, M., Gonzáles , C., & Reinaldo, E. (2009). *Formulación y evaluación de proyectos*. Colombia : Taller editorial de la universidad de Cauca .
- SEPS. (2019). *Cooperativa de hahorro y credito*. Obtenido de: <https://www.seps.gob.ec/noticia?ecuador-tiene-un-total-de-887-cooperativas-de-ahorro-y-credito>
- SEPS. (2019). *Las cooperativas como funcionan y los tipos*. Obtenido de: <https://www.seps.gob.ec/noticia-medio?cooperativas-como-funcionan-y-los-tipos#>
- SEPS. (2019). *Sector Cooperativo*. Obtenido de: <https://www.seps.gob.ec/estadisticas?sector-cooperativo#:~:text=%22Es%20el%20conjunto%20de%20cooperativas,derecho%20privado%20e%20inter%20C3%A9s%20social>.
- SLIDESHARE. (21 de FEBRERO de 2017). *Importancia de un proyecto*. Obtenido de: <https://es.slideshare.net/franciscof007/importancia-de-un-proyecto>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (23 de 10 de 2018). *Ley Organica de Economia Popular y Solidaria*. Obtenido de: <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
- Tarambís , O., & Villota , J. (2011). *Estudio de factibilidad para la creacion de una sucursal de la cooperativa de ahorro y credito Amazonas en el canton Cotachachi, provincia de*

- Imbabura*". (Tesis de pregrado, Universidad Tecnica del Norte). Obtenido de:
<https://repositorio.utn.edu.ec/handle/123456789/921>
- Torres, S. (28 de 08 de 2019). *Importancia de las sociedades cooperativas*. Obtenido de:
<https://www.elcomercio.com/cartas/importancia-sociedades-cooperativas-cartas-opinion.html#:~:text=Las%20cooperativas%20tienen%20un%20papel,desarrollo%20econ%C3%B3mico%20con%20impacto%20social.&text=En%20el%20Ecuador%20se%20ha,bas%C3%A1ndose%20en%20otorgar>
- Usulle, J. (2015). "*Proyecto de inversion para la creacion de una agencia de la cooperativa de ahorro y credito Mushuc Runa Ltda. en la ciudad de Baños provincia de Tungurahua*. (Tesis de pregrado Universidad Nacional de Loja). Obtenido de:
<https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/8427/1/Jos%C3%A9%20Andr%C3%A9%20Usulle%20Sisa.pdf>
- Viñan, J., Puente, M., Avalos, J., & Cordoba, J. (2018). *Proyectos de Inversion en un enfoque practico*. Riobamba : La carola Editores.
- VOANOTICIAS. (04 de 05 de 2020). *Empresas y trabajadores mas impactados por el coronavirus en el Ecuador*. Obtenido de:
<https://www.voanoticias.com/coronavirus/coronavirus-ecuador-desempleo>

ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA SOCIEDAD CIVIL



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Instrumento De Investigación: Encuesta

Ciudad: Macas

Dirigido A: Sociedad Civil.

OBJETIVO: Determinar la demanda insatisfecha de la ciudad de Macas referente a la utilización de servicios de intermediación financiera.

Instructivo: Lea detenidamente las preguntas marcadas por un numeral y responda con una X según corresponda.

Datos Informativos:

1. Género

F M

2. Ocupación

Empleado Público

Empleado Privado

Comerciante

Agricultor

Negocio Propio

Chofer

Otro

1. **¿Utiliza los servicios financieros de alguna entidad u organización financiera en la ciudad de Macas?**

SI

NO

2. **¿Mencione qué Cooperativas de Ahorro y Crédito conoce en el Cantón Macas?**

3. **¿Cuáles son los principales servicios financieros que Ud. Utiliza o ha utilizado del sistema financiero?**

AHORROS _____
CRÉDITOS _____
INVERSIONES _____
PAGO DE SERVICIOS _____

4. **En promedio, ¿Con qué frecuencia de tiempo utiliza cualquier tipo de servicios financieros en una entidad?**

DIARIO _____
SEMANLAL _____
QUINCENAL _____
MENSUAL _____
TRIMESTRAL _____

5. **¿Cuál ha sido el tiempo promedio de respuesta de atención ante un servicio solicitado en una entidad financiera?**

MENOS DE 1 DIA _____
ENTRE 1 Y 3 DÍAS _____
MAS DE 3 DÍAS _____

6. **Ha escuchado Ud. ¿De la Cooperativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa?**

SI

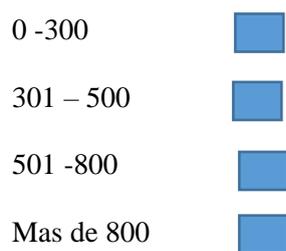
NO

7. **¿Desearía usted que se aperture una Cooperativa de Ahorro y Crédito Pushak Runa en la ciudad de Macas?**

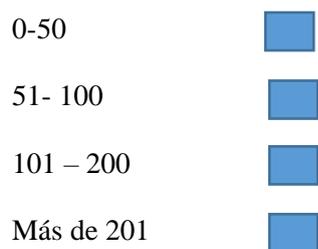
SI

NO

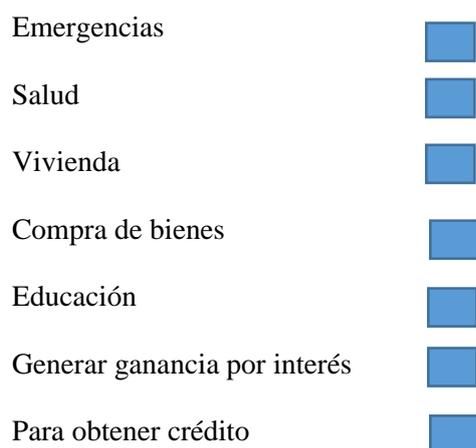
8. ¿Cuáles son los rangos de ingresos mensuales que Ud. percibe?



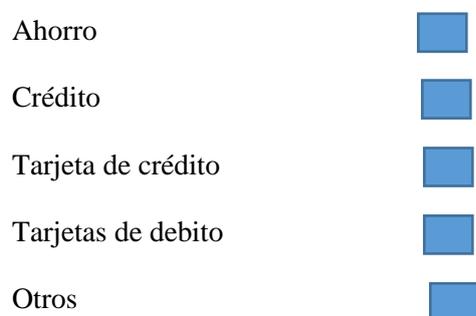
9. ¿Qué cantidad de dinero destina ud. al ahorro mensualmente?



10. ¿A qué destinaría su ahorro ¿



11. ¿Si se apertura en el cantón Macas la Cooperativa Pushak Runa qué servicio le gustaría utilizar?



12. ¿Qué tipo de crédito requeriría Ud.?



- Vivienda
- Productivo
- Microcrédito
- Ninguno

13. Qué monto de crédito solicitaría

- 100 – 2000
- 20001 – 4000
- 4001 – 6000
- 6001 – 8000
- Más de 8000

14. En qué período de tiempo le gustaría cancelar su crédito

- Mensual
- Semanal
- Diario
- Otra forma

15. ¿En qué sector le gustaría que se encuentre ubicada la nueva agencia de la Cooperativa

Pushak Runa?

16. ¿Qué características debe cumplir una institución financiera para que ud. Hago uso de los servicios que ofertan?

- Solidez**
- Seguridad**
- Atención al cliente eficaz**
- Cercanía con los socios**
- Desarrollo de Campañas de Responsabilidad Social.**

AGRADECEMOS SU AMABILIDAD, Y CONTRIBUIR EN ESTE ESTUDIO.