



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

Estudio de factibilidad para apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucua, Provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento

JHON ENDERSON DAZA PINCAY

Trabajo de Titulación modalidad: Proyecto de Investigación y Desarrollo presentado ante el Instituto de Posgrado y Educación Continua de la ESPOCH, como requisito parcial para la obtención del grado de:

MAGÍSTER EN FINANZAS

Riobamba-Ecuador

Septiembre 2023

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Jhon Enderson Daza Pincay, declaro que el presente **Trabajo de Titulación modalidad Proyectos de Investigación y Desarrollo**, es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este proyecto de investigación de maestría, el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo

Riobamba, septiembre de 2023

Jhon Enderson Daza Pincay

C.C. 1401074503

@2023, Jhon Enderson Daza Pincay

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.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

EL TRIBUNAL DE TRABAJO DE TITULACIÓN CERTIFICA QUE:

El Trabajo de Titulación modalidad Proyectos de Investigación y Desarrollo, titulado Estudio de factibilidad para apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucua, Provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento, de responsabilidad del señor Jhon Enderson Daza Pincay, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del trabajo de titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

Ing. Liliana Alejandra Funes Samaniego Ph. D.

PRESIDENTA

Ing. Franqui Fernando Esparza Paz MDE.

DIRECTOR

Eco. Fernanda Matilde Bastidas Orozco Mgtr.

MIEMBRO

Ing. Byron Napoleón Cadena Oleas Ph. D.

MIEMBRO

Riobamba, septiembre de 2023

DEDICATORIA

A Dios por permitirme enfrentar con mucha salud y sabiduría a cada problema y situación delicada en el proceso de formación, que me permite acceder no solo al desarrollo profesional, sino también al logro y superación personal.

A mis Docentes, por sus conocimientos compartidos y por motivarnos a ser mejores en el proceso de formación profesional; y para la elaboración de esta tesis; al Ingeniero Esparza Paz Franqui Fernando, a la Economista Bastidas Orozco Fernanda Matilde, al Ingeniero Cadena Oleas Byron Napoleón, por todo el apoyo que me han brindado en este proceso importante en mi vida.

A mi familia, por el amor y apoyo incondicional, por creer siempre y en cada momento en mis capacidades profesionales y habilidades prácticas, formando parte de la culminación de esta meta tan importante en mi vida.

A mi esposa Rosas Maldonado Vivian Nicoll, por toda su comprensión y apoyo, durante el proceso de formación que requirió de mucho tiempo y sacrificio.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo y al Instituto de Posgrado y Educación Continua de la ESPOCH, que, mediante el Posgrado de Finanzas y todos los docentes colaboradores de la misma, por su guía, conocimientos y experiencias compartidas tanto personales como profesionales, hicieron posible la finalización del proceso de titulación.

Un agradecimiento enorme y especial a mis amigos y compañeros de estudio del Posgrado de Finanzas; quienes con su acompañamiento, ejemplo y apoyo supieron demostrarme que con esfuerzo perseverante se pueden conseguir grandes resultados y bendiciones.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	XVI
SUMMARY	XVII
CAPÍTULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	4
1.3. Preguntas directrices o específicas de la investigación.....	4
1.4. Justificación.....	4
1.4.1. Justificación teórica.....	4
1.4.2. Justificación metodológica.....	5
1.4.3. Justificación práctica.....	5
1.5. Objetivos.....	6
1.5.1. Objetivo general.....	6
1.5.2. Objetivos específicos.....	6
1.6. Hipótesis.....	7
1.6.1. Hipótesis General.....	7
1.7. Identificación de variables.....	7
1.7.1. Variable Independiente.....	7
1.7.2. Variable Dependiente.....	7
CAPÍTULO II.....	8
2. MARCO TEÓRICO.....	8
2.1. Antecedentes.....	8
2.1.1. Antecedentes Investigativos.....	8
2.1.2. Antecedentes Históricos.....	10
2.2. Fundamentación Teórica.....	14
2.2.1. Estudio de Factibilidad.....	14
2.2.1.1 Definición de factibilidad	14
2.2.1.2. Objetivos que determinan la factibilidad de un estudio	15
2.2.1.3. Aspectos a considerar en un estudio de factibilidad.....	15
2.2.1.4. Estructura del estudio de factibilidad.....	16

2.2.2. Sector financiero popular y solidario	19
2.2.2.1. Cooperativas de Ahorro y Crédito	20
2.2.2.2. Constitución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito	20
2.2.2.3. Productos y servicios que ofrecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito	21
2.2.2.4. Segmentación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito	22
2.2.2.5. Organización interna de las Cooperativas de Ahorro y Crédito	23
2.2.3. Sector Cooperativo	23
2.2.3.1. El cooperativismo	23
2.2.3.2. Origen y desarrollo del cooperativismo	23
2.2.3.3. El cooperativismo en el Ecuador	25
2.2.4. Estrategia de Crecimiento	26
2.2.4.1 Origen del concepto de estrategia	26
2.2.4.2 Concepto de estrategia	26
2.2.4.3 Elementos de una estrategia	27
2.2.4.4 Tipos de estrategias	27
2.2.4.5 Planeación de estrategias	29
2.2.4.6 Fase estratégica	29
2.3. Marco Conceptual.....	31
CAPÍTULO III.....	32
3. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	32
3.1 Modalidad de la investigación.....	32
3.2. Tipos de investigación.....	33
3.2.1. Descriptiva.....	33
3.2.2. Correlacional.....	33
3.4. Población y muestra.....	33
3.4.1 Población.....	33
3.4.1. Muestra	35
3.5. Métodos, Técnicas e Instrumentos.....	36
3.5.1. Métodos de investigación.....	36
3.5.1.1. Analítico	36
3.5.1.2. Inductivo y deductivo	37
3.5.2. Técnicas de investigación.....	37
3.5.2.1. Observación.....	37

3.5.2.2. Encuesta.....	37
3.5.3. Instrumentos de recolección.....	38
3.5.3.1. Fuentes primarias	38
3.5.3.2. Fuentes secundarias:	38
CAPÍTULO IV.....	40
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	40
4.1. Resultados de la encuesta a la población del cantón Sucúa.....	40
CAPÍTULO V.....	58
5. PROPUESTA.....	58
5.1 Título de la Propuesta.....	58
5.2. Contenido de la Propuesta.....	58
5.2.1. Estudio de Mercado	58
5.2.1.1. Segmentaciones de mercado.....	58
5.2.1.2. Mercado objetivo	60
5.2.1.3. Análisis de la demanda.....	61
5.2.1.4. Análisis de la Oferta	62
5.2.1.5. Análisis de la competencia.....	64
5.2.1.6. Análisis de las tasas	72
5.2.1.7. Marketing Mix	73
5.2.2. Estudio Técnico	77
5.2.2.1. Localización del proyecto	77
5.2.2.2. Tamaño del proyecto	81
5.2.2.3. Ingeniería del proyecto.....	81
5.2.3 Estudio Organizacional.....	87
5.2.3.1. Institución Financiera	87
5.2.4. Estudio Financiero.....	90
5.2.4.1. Activos Fijos.....	90
5.2.4.2. Activos Diferidos	91
5.2.4.3. Inversión total en Activos	92
5.2.4.4. Gastos.....	92
5.2.4.5. Ingresos	96
5.2.4.6. Estado de Situación Inicial	102
5.2.4.7. Flujo de Caja.....	103

5.2.4.8. Estado de Resultados	104
5.2.4.9. Recuperación de Inversión	104
CONCLUSIONES.....	108
RECOMENDACIONES.....	109
GLOSARIO	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-2: Componentes del estudio técnico.....	18
Tabla 2-2: Sector financiero popular y solidario	19
Tabla 3-2: Sector financiero popular y solidario	20
Tabla 4-2: Constitución de la COAC.....	20
Tabla 5-2: Constitución de la COAC.....	20
Tabla 6-2: Actividades financieras	22
Tabla 7-2: Segmentación de las COAC.....	22
Tabla 8-2: Organización interna	23
Tabla 9-2: Sector cooperativo Ecuador	25
Tabla 10-2: Principales conceptos referentes al estudio de factibilidad.....	31
Tabla 1-3: Población provincia de Morona Santiago	34
Tabla 2-3: Población del cantón Sucúa	34
Tabla 3-3: PEA cantón Sucúa.....	35
Tabla 1-5: Segmentación Geográfica	58
Tabla 2-5: Segmentación Demográfica	59
Tabla 3-5: Segmentación Psicográfica	60
Tabla 4-5: Segmentación conductual.....	60
Tabla 5-5: Demanda potencial.....	61
Tabla 6-5: Intención de ser socio de la nueva sucursal	61
Tabla 7-5: Proyección de la demanda.....	62
Tabla 8-5: Oferta.....	63
Tabla 9-5: Oferta Proyectada.....	63
Tabla 10-5: Demanda insatisfecha.....	64
Tabla 11-5: BANECUADOR.....	64
Tabla 12-5: BANCO DEL AUSTRO S.A.....	65
Tabla 13-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP LTDA.....	67
Tabla 14-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito JARDÍN AZUAYO LTDA.	68
Tabla 15-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC AUSTRO LTDA.....	69
Tabla 16-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE PASTAZA	70
Tabla 17-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito LA MERCED LTDA.	71

Tabla 18-5: Tasas de Interés Activas	72
Tabla 19-5: Tasas de Interés Pasivas	72
Tabla 20-5: Tasas de Créditos	74
Tabla 21-5: Plazos y montos de los Créditos.....	74
Tabla 22-5: Tasas de interés Inversiones (Depósitos a plazo fijo)	75
Tabla 23-5: Publicidad Televisiva	76
Tabla 24-5: Publicidad Radial	76
Tabla 25-5: Matriz de Microlocalización	80
Tabla 26-5: Simbología del diagrama de flujo	81
Tabla 27-5: Muebles y Enseres.....	90
Tabla 28-5: Equipo de Oficina	90
Tabla 29-5: Equipo de Computación.....	91
Tabla 30-5: Depreciación de Activos	91
Tabla 31-5: Activos Diferidos	91
Tabla 32-5: Inversión total en Activos	92
Tabla 33-5: Capital de Trabajo	92
Tabla 34-5: Rol de Pagos.....	93
Tabla 35-5: Sueldos y Salarios	93
Tabla 36-5: Arriendo	93
Tabla 37-5: Servicios Básicos	94
Tabla 38-5: Suministros de Oficina.....	94
Tabla 39-5: Útiles de Aseo y Limpieza	94
Tabla 40-5: Publicidad y Propaganda.....	95
Tabla 41-5: Gastos Proyectados	95
Tabla 42-5: Pregunta 12 de la encuesta	96
Tabla 43-5: DI Créditos por personas.....	97
Tabla 44-5: Pregunta 13 de la encuesta	97
Tabla 45-5: Ingresos DI Crédito de forma inmediata en dólares.....	97
Tabla 46-5: Ingresos por Créditos (Crédito inmediato).....	98
Tabla 47-5: Pregunta 14 de la encuesta	98
Tabla 48-5: DI Ahorro por personas.....	99
Tabla 49-5: Ingresos DI Ahorros en dólares.....	99
Tabla 50-5: Ingresos por Ahorros.....	99

Tabla 51-5: Pregunta 15 de la encuesta	100
Tabla 52-5: DI Inversiones por personas	100
Tabla 53-5: Ingresos DI Inversiones por personas	101
Tabla 54-5: Ingresos por inversiones.....	101
Tabla 55-5: Ingresos totales	101
Tabla 56-5: Situación Inicial	102
Tabla 57-5: Flujo de caja (Proyectado)	103
Tabla 58-5: Estado de Resultados (Proyectado)	104
Tabla 59-5: Cálculo de Recuperación de Inversión.....	104
Tabla 60-5: Información Financiera Flujo de Caja.....	105
Tabla 61-5: Cálculo del VAN.....	106
Tabla 62-5: Cálculo del TIR	106
Tabla 63-5: Cálculo del Beneficio/Costo	107

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-4. Género	40
Gráfico 2-4. Edad	41
Gráfico 3-4. Estado civil	42
Gráfico 4-4. Actividad a la que se dedica	43
Gráfico 5-4. Nivel de educación	44
Gráfico 6-4. Área que pertenece	45
Gráfico 7-4. Ingresos mensuales.....	46
Gráfico 8-4. Institución Financiera donde ahorra e invierte	47
Gráfico 9-4. Motivo por el que realiza las transacciones en la Institución Financiera..	48
Gráfico 10-4. Satisfacción con el servicio que le presta la Institución Financiera	49
Gráfico 11-4. Intención de ser socio de la sucursal de 29 de Octubre Ltda., en Sucúa.	50
Gráfico 12-4. Servicio que le interesaría de la 29 de Octubre Ltda.....	51
Gráfico 13-4. Tiempo en que solicitaría un crédito de forma inmediata a la 29 de Octubre Ltda.	52
Gráfico 14-4. Monto de crédito que solicitaría a la 29 de Octubre Ltda.	53
Gráfico 15-4. Dinero que destinaría en la apertura y ahorro en la 29 de Octubre Ltda.	54
Gráfico 16-4. Dinero que depositaría a plazo fijo en la 29 de Octubre Ltda.	55
Gráfico 17-4. Elemento diferenciador que deberá otorgar la 29 de Octubre Ltda.....	56
Gráfico 18-4. Medio publicitario para informar a los socios de la 29 de Octubre Ltda.	57
Gráfico 1-5. Cálculo de la Demanda Insatisfecha	63
Gráfico 2-5. Afiches.....	77
Gráfico 3-5. Plano de Macrolocalización tomado de www.maps.com	79
Gráfico 4-5. Plano de Microlocalización tomado de www.maps.com	80
Gráfico 5-5. Proceso de Apertura de Cuenta de Ahorros	83
Gráfico 6-5. Proceso de créditos	86
Gráfico 7-5. Distribución de la nueva sucursal.....	87
Gráfico 8-5. Logotipo	87
Gráfico 9-5. Organigrama estructural	89

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A. Encuesta
Anexo B. Matriz de variables de estudio: Variable independiente
Anexo C. Matriz de variables de estudio: Variable dependiente

RESUMEN

El estudio de factibilidad para la apertura de la Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, se realizó para analizar la viabilidad de apertura en el Cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento; convirtiéndolo como una posibilidad de mejorar la situación económica de la Institución Financiera y el mejoramiento de las condiciones socio económicas del cantón y sus alrededores, donde existe una Población Económicamente Activa (PEA) de 8.251 personas, con una Tasa de Crecimiento Poblacional (TCP) del 1,27%. En la investigación se realizó los respectivos estudios de mercado, técnico y económico-financiero, la cual determinó todos los costos, gastos, ingresos, egresos y la inversión inicial que se requería para la apertura de la agencia, a través de la evaluación económica-financiera los resultados arrojaron un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 109.990,59; el cual fue positivo, una TIR del 32% y un Beneficio/Costo de \$ 1,31. Los resultados obtenidos permitieron tomar la decisión de aprobar la creación y apertura de la nueva agencia para la Cooperativa de Ahorro y Crédito, ya que el periodo de Recuperación de la Inversión será de 1 año, 0 meses y 14 días. Finalmente, se concluyó que el proyecto para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, Cantón Sucúa, Provincia Morona Santiago, es factible, por tanto, se estableció que se debe aperturar una sucursal como estrategias de crecimiento.

Palabras Claves: FINANZAS, ESTUDIO, MERCADO, ECONÓMICO, FINANCIERO, COOPERATIVA.



25-08-2023

0103-DBRA-UPT-IPEC-2023

SUMMARY

The feasibility study for the opening of a branch office of Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, was conducted to analyze the viability of establishing a branch office in the Canton of Sucua, province of Morona Santiago, as a growth strategy making it a possibility to improve the economic situation of the financial institution and the improvement of the socioeconomic conditions of the canton and its surroundings, where there is an Economically Active Population (EAP) of 8,251 people, with a Population Growth Rate (PGR) of 1.27%. In the research, the respective market, technical and economic-financial studies were made, which determined all the costs, expenses, income, expenses and the initial investment required for the opening of the agency through the economic-financial evaluation. The results showed a Net Present Value (NPV) of \$ 109,990.59, which was positive, an IRR of 32% and a Benefit/Cost of \$ 1.31. The results obtained allowed the decision to approve the creation and opening of the new agency for the Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada since the payback period for the investment will be one year, 0 months and 14 days. Finally, it was concluded that the project for the Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, Canton of Sucua, Province of Morona Santiago, is feasible; therefore, it was established that a branch office should be opened as a growth strategy.

Keywords: FINANCE, STUDY, MARKET, ECONOMIC, FINANCIAL, COOPERATIVE.

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

La Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, ha conseguido un incremento en sus actividades de intermediación financiera a nivel nacional, alcanzando satisfacer las necesidades de la ciudadanía a través de los productos y servicios que ofrece, por tal razón, se considera necesario la apertura de una nueva sucursal en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago. En este contexto, el estudio de factibilidad se constituye en un instrumento para la apertura de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, Cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento y desarrollo de la institución financiera.

De manera estructural la investigación está diseñada de la siguiente manera:

En el primer capítulo consta la introducción, el Planteamiento del problema, Formulación, Preguntas directrices o específicas de la investigación, Justificación teórica – metodológica y práctica, Objetivo General y Específicos que se pretenden alcanzar en el presente trabajo de investigación, Hipótesis, Variables dependiente e independiente.

En el segundo capítulo se encuentra compuesto por los antecedentes de la investigación, marco teórico y el marco conceptual.

En el tercer capítulo se indica el Marco metodológico donde se determina la modalidad de la investigación, tipos de Investigación, población, muestra, métodos, técnicas de investigación, análisis de los resultados aplicados al personal de la Cooperativa y el mismo me ha permitido realizar una verificación de la idea a defender.

Y, por último, en el cuarto capítulo se elaboró la propuesta sobre el estudio de factibilidad para la apertura de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, Cantón Sucúa, Provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento.

1.1. Planteamiento del problema

Durante la crisis económica interna de finales de la década de los noventa se resquebrajó el sistema financiero ecuatoriano. A muchas instituciones se les detectaron problemas financieros y malos manejos por parte de sus directivos y accionistas, como señalaron las

auditorias privadas que se contrataron para desvelar su situación financiera. Esto hizo que uno de los bancos públicos dedicado al financiamiento de las empresas, la Corporación Financiera Nacional, deje de operar como banca de primer piso y se convierta en banca de segundo piso. Es decir, se limitó su capacidad para conceder crédito de forma directa a las empresas y se estableció el coeficiente de capital en un 9% la relación entre su patrimonio técnico y la suma ponderada por riesgo de los activos. Es así como, se entiende la importancia de las cooperativas en Ecuador ya que juegan un papel crucial en la integración de ciertos grupos desfavorecidos de la sociedad, tradicionalmente excluidos del sistema financiero, además de proporcionar un dinamismo económico con un impacto social significativo; en diciembre de 2021, el sector financiero popular y solidario presenta un total de 488 entidades. La cartera de crédito de las cooperativas cerró en USD 13.166 millones a diciembre de 2021, lo que equivale a una subida de 24% frente a diciembre de 2020, un año atípico por la pandemia de Covid-19 (SEPS, 2021).

Las cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador han surgido como una respuesta a la inclusión social, para que los sectores más vulnerables, comúnmente excluidos por el sistema bancario tradicional, puedan acceder a fuentes de financiamiento. En este sentido, el Plan Nacional del Buen Vivir 2017-2021, establece los lineamientos en los que se basan todas las políticas establecidas por el gobierno ecuatoriano, específicamente el eje 2 "economía al servicio de la sociedad" articula la sociedad" articula la economía popular y solidaria, de la que forman parte las cooperativas de ahorro y crédito, como y solidaria, de la que forman parte las cooperativas de ahorro y crédito, como punto de referencia de las políticas públicas, de acuerdo con lo establecido en el objetivo 4: "consolidarla en el objetivo 4: "consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario (Luque y Peñaherrera , 2021).

La Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., es una institución perteneciente al sector privado, dedicada a la captación y colocación de recursos monetarios, se crea según acuerdo ministerial No. 0457 el 15 de mayo de 1972, posee 34 agencias a nivel nacional, tal es el caso de la Provincia de Morona Santiago, cabe señalar que la Cartera de préstamos de la institución creció de USD 418 millones en diciembre de 2020 a USD 497 millones al 31 de diciembre del 2021 y al 31 de Diciembre USD 663 millones. Esto significó un incremento de USD 166 millones en cartera que generaron nuevos ingresos a la entidad financiera en el último año (Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre,

2021). Estos resultados son indicativos de vital importancia al momento de incursionar en otros mercados de diferentes ciudades, en otros nichos financieros el mercado no se encuentre saturado, pero que existan las condiciones y posibilidades necesarias para incrementar el número de socios es buena señal. Esto generará mayor rentabilidad y liquidez aportando continuamente al crecimiento y desarrollo económico poblacional del cantón “Sucúa” de la provincia Morona Santiago.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, y el sector cooperativismo, siendo parte de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador, se constituyen y se fortalecen como una alternativa de desarrollo incluyente a todos los sectores, que cuenten con menos recursos financieros; particularmente para las cooperativas.

La experiencia de convertirse en un negocio rentable y sostenible, debe ir más a fondo, ya que esa estructura respalda el desarrollo de un modelo económico justo, solidario y alternativo frente a los desaciertos de la banca tradicional y lo que es peor a los abusos de los prestamistas en nuestros mercados y población en general, es por ello que se realiza un estudio de factibilidad que permita la apertura de una Oficina en el cantón Sucua.

Los inconvenientes a nivel Macro de la Cooperativa 29 de Octubre es que en la actualidad su Agencia localizada en la Provincia de Morona Santiago no abastece de forma congruente a todos los clientes que desean sus servicios, teniendo en cuenta lo antes mencionado se hace enfoque a que el cantón Sucua posee la necesidad de contar con una agencia que les pueda brindar los servicios adecuados con mucha más comodidad, es decir, con enfoque en una mejora a los servicios ofertados por parte de la casa matriz.

El sector cooperativista ha contribuido históricamente a promover las economías pequeñas y medianas; mientras que la banca tradicional ofrece productos y servicios bancarios que garantiza maximizar las ganancias de sus accionistas; es por ello que durante los últimos tiempos, el Sector Financiero de la Economía Popular y Solidaria, se ha evidenciado en los segmentos de las microempresas y de empleados bajo relación de dependencia como los de mayor proyección y crecimiento, es por eso que constantemente se busca desarrollar productos y servicios financieros para captar nuevos clientes y socios.

1.2. Formulación del problema

¿De qué manera incide el estudio de factibilidad, para la Apertura de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, en la determinación de estrategias de crecimiento?

1.3. Preguntas directrices o específicas de la investigación

¿El estudio técnico económico de factibilidad permitirá la apertura de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago?

¿Cuáles son los recursos disponibles con los que cuenta la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada para la apertura de una nueva sucursal?

¿Cuenta con subsistemas en unidades administrativas o grupos de trabajo para la asignación de funciones y definición de cargos para la apertura de una nueva sucursal?

¿Cuál sería el beneficio para los ciudadanos en el cantón Sucúa con la apertura de una nueva sucursal?

¿Qué estrategias implementará la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, para tener una ventaja competitiva, en relación con el sector financiero?

¿Por qué la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de octubre Limitada, desarrolla un estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal en el Cantón Sucúa, provincia Morona Santiago?

¿Las alianzas estratégicas para la asignación de recursos de operatividad para la apertura de una nueva sucursal de Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de octubre Limitada, reflejaran valor económico a través de la aplicación de un estudio financiero?

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica

Para el desarrollo del marco teórico del presente estudio se utilizaron diferentes fuentes de consultas, como son: libros físicos y digitales, artículos científicos, tesis de grado,

publicaciones, sitio web de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, así como del INEC, las mismas que permitieron tener el aporte que varios autores con respecto a las variables de estudio y de acuerdo a esto tener una pertinente sustentación del tema de investigación.

1.4.2. Justificación metodológica

La investigación se justificó metodológicamente, ya que, según el nivel de profundización, la modalidad empleada en la investigación fue cualitativa y cuantitativa, debido a que, buscó determinar características relevantes y datos cuantificables que permitieron conocer la realidad del contexto en el cual se desarrolla la presente investigación. Adicionalmente, el tipo de investigación utilizado fue descriptivo, ya que este método se encargó de describir la población, alrededor del cual se centró el estudio; además, procuró brindar información acerca del qué, cómo, cuándo y dónde, referente al problema de investigación. De igual forma, se utilizaron métodos de investigación, los mismos que fueron el analítico, inductivo y deductivo, puesto que, permitieron la revisión y análisis de la información recolectada de las fuentes de información, por medio de las técnicas para la recolección de la información y de datos, los cuales fueron la observación y la encuesta, con el uso del cuestionario como instrumento de investigación.

1.4.3. Justificación práctica

La Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada tiene la imperante necesidad de crecer dentro del sector cooperativista, debido a la gran competencia, por lo que incursionar en nuevas localidades le permite abrir nuevos horizontes para emprender proyectos socioeconómicos, de inversión o financieros basados en los principios del cooperativismo.

De esta manera, la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada se ha propuesto efectuar un proyecto de expansión para la apertura de una nueva sucursal en el Cantón Sucúa, provincia de Morona Santiago, bajo una estructura de colocaciones y captaciones de recursos que son funciones fundamentales dentro del sector financiero Cooperativista de la Economía Popular y Solidaria; es así, que pretende desarrollar productos, servicios que le permita competir e introducirse frente a las diferentes instituciones financieras de esta localidad.

Para lograr un mejor posicionamiento, es necesario que la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada., realice la apertura de una nueva sucursal, por medio de la realización de un estudio de factibilidad, como estrategia de crecimiento del sector cooperativo, en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago.

La presente investigación tuvo como propósito efectuar un estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento, el cual permitió conocer la situación actual de la cooperativa y determinar la viabilidad de implementar una nueva agencia en el cantón Sucúa, la misma que ayuda a mejorar las condiciones socio económicas de esta localidad, debido a que genera fuentes de trabajo directo e indirecto, y a su vez ingresos, también permite dinamizar la economía y el comercio local y provincial, de socios, personas naturales y personas jurídicas que se interrelacionan con la entidad financiera.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Realizar el estudio de factibilidad para la apertura de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento.

1.5.2. Objetivos específicos

- Determinar la viabilidad de la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, a través de un estudio de mercado factible, para la determinación de la demanda potencial.
- Analizar la información obtenida en la investigación de campo por medio de un estudio técnico, para evaluar la viabilidad del proyecto.
- Establecer la inversión, el financiamiento y la elaboración de los estados financieros presupuestados, mediante un estudio económico-financiero para evaluar el proyecto y determinar la factibilidad de la apertura de una nueva sucursal.

1.6. Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

El proyecto para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, permitirá determinar la factibilidad de apertura de una nueva sucursal y generar estrategias de crecimiento.

1.7. Identificación de variables

1.7.1. Variable Independiente

Estudio de factibilidad.

1.7.2. Variable Dependiente

Estrategias de crecimiento.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Investigativos

La presente investigación busca resolver un problema social utilizando recursos humanos, materiales y tecnológicos documentados que incluye una serie de estudios para que los responsables del proyecto conozcan si es viable o no la aplicación de este. Esta base es un trabajo cuidadosamente estructurado y graduado que indica un estándar a seguir. No existe una metodología rígida para guiar la toma de decisiones de diseño debido a la variedad de diseños y sus diferentes aplicaciones. Sin embargo, esto siempre debe basarse en el análisis de una serie de precursores, siguiendo un proceso lógico que incluye tener en cuenta todos los factores que intervienen e influyen en él.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se efectuó una búsqueda exhaustiva de otras investigaciones que se relacionan con el tema planteado, las cuales sirven de sustento teórico y permiten obtener varios criterios que son comparados para encontrar semejanzas que ayudan a la viabilizar la solución del problema de indagación.

En el trabajo investigativo desarrollado por Chuqui y Yaguachi (2020) con el tema ‘ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO FERNANDO DAQUILEMA LTDA, EN EL CANTÓN DURÁN PROVINCIA DEL GUAYAS’ manifiestan que las Cooperativas de Ahorro y Crédito son importantes para el desarrollo económico y crecimiento de los emprendimientos en Ecuador, por lo que abrir una agencia es factible siempre y cuando cumplan con todos los requisitos a nivel organizacional, administrativo, de marketing y financiero.

Por su parte, Acurio y Cisneros (2017) en su trabajo de investigación: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE COTOPAXI LTDA. EN EL CANTÓN LA MANÁ DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI”, detallan que el realizar un estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de

Ahorro y Crédito ayuda a satisfacer las necesidades financieras y crediticias de los educadores de la ciudad de La Maná; más aún cuando existe factibilidad para la implementación de una agencia, ya que la demanda de aceptación sirve para verificar a la colectividad del Cantón La Mana. También permite que se presente la predisposición para formar parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, incluso la instalación de una agencia independientemente del lugar causó mucha expectativa. Cabe señalar que una entidad financiera debe poseer los recursos humanos, técnicos, tecnológicos y financieros para la implementación de una nueva agencia.

Narváez (2022) en su trabajo de investigación: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO MUSHUK YUYAY LTDA., EN LA CIUDAD DE AZOGUES, PROVINCIA DEL CAÑAR”, tuvo como objetivo elaborar un estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuk Yuyay Ltda., en la ciudad de Azogues, provincia del Cañar; en donde concluye que el estudio de mercado permitió determinar la posible demanda e impacto de una nueva agencia De acuerdo a esto estimo una demanda de 6.286 personas y oferta de 4.889 personas obteniendo una demanda insatisfecha de 1.397 personas. Por otro lado, el estudio técnico permitió identificar un lugar adecuado para la instalación y formación de la nueva agencia, por sus condiciones geográficas, ambientales y socioeconómicas, en cambio el estudio administrativo permitió tener claros los lineamientos bajo los cuales funcionará la nueva agencia. Finalmente, el estudio económico financiero ayudó a determinar la inversión requerida para la infraestructura y equipamiento con un valor de \$ 139.871,00 dólares; los cuales serán asumidos el 43% crédito de una entidad financiera y el 57% del total de accionistas, con la evaluación financiera se obtuvo un VAN de \$ 248.286,06, un TIR de 8% y un periodo de recuperación del capital de 4.86 años.

Por otro lado, Tanguila y Sinaluisa (2020) en su trabajo titulado: “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO OSCUS LTDA., COMO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA SECTOR SUR, PROVINCIA DE CHIMBORAZO”, tuvo como objetivo investigativo realizar un estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y crédito OSCUS Ltda., como estrategia de crecimiento en la ciudad de Riobamba sector Sur, provincia de

Chimborazo, en el desarrollo de la investigación se realizó estudios de: mercado, técnico, legal y organizacional, ambiental y financiero que determinó todos los costos, gastos, ingresos, egresos y la inversión inicial de \$ 119.510,57 que se requiere para la apertura de la agencia. A través de la evaluación financiera se demuestra la factibilidad del proyecto, dando como resultado los siguientes indicadores financieros: Valor Actual Neto: \$ 88.059,08; Tasa Interna de Retorno: 25%; Relación Beneficio/Costo: \$ 1,69; Periodo de recuperación de la Inversión: 3 años, 2 meses y 15 días.

Por último, Ayala (2019) en su investigación: “ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO PARA LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO 29 DE ENERO DEL CANTÓN CHAGUARPAMBA PERIODO 2019-2024”, con el objetivo de ofrecer soluciones a los problemas que actualmente enfrenta la entidad, permitiendo mejorar la eficiencia competitiva, además mejorar su desempeño e incrementar los niveles de participación y crecimiento en el sector financiero. Concluyó que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 DE ENERO” no cuenta con una herramienta administrativa como es el planteamiento de estrategias, lo que ha ocasionado que su desarrollo, y crecimiento se direccionen sin orientación y proyección; por tal motivo se planteó las estrategias y sus objetivos entre los más importantes que son Difusión de Publicidad, Capacitación al Personal y Actualización del manual de Crédito, con el fin de lograr el crecimiento de la Cooperativa.

2.1.2. Antecedentes Históricos

La Cooperativa fue constituida e inscrita oficialmente en Quito, provincia de Pichincha en mayo de 1972. El 29 de septiembre de 1999 recibimos la autorización para operar como institución financiera por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros mediante Resolución SB-INCOOP- 99 – 0178 por tanto desde esa fecha fuimos acreditados para realizar actividades de intermediación financiera con el público en general. Nuestra Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., está sometida a la aplicación de normas de solvencia, prudencia financiera, contable y al control directo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria de Ecuador (Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre, 2022).

Mediante la resolución SB- 2001-0488 se aprobó la fusión por absorción con la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Carchi” Ltda., por lo cual se traspasó a título universal

la totalidad de los Activos, Pasivos y Patrimonio que constaban en el Balance General cortado al 30 de Noviembre de 2001, y se declaró en disolución voluntaria y anticipada a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Carchi” Ltda. Actualmente, las actividades y operaciones que realiza la Cooperativa están regidas por la Ley; además, está sometida a la aplicación de normas de solvencia, prudencia financiera contable y al control directo de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria de Ecuador (Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre, 2022).

Misión

En la 29 están comprometidos en generar bienestar a los socios y clientes para mejorar su vida.

Visión

Liderar en el sector cooperativista por el trabajo comprometido en generar bienestar para mejorar la vida de los socios y clientes.

Filosofía de Actuación

Actuar con ética, compromiso, amabilidad, lealtad y respeto, privilegiando la disciplina y el trabajo en equipo con decisión, iniciativa, creatividad e igualdad de oportunidades.

Política del Sistema de Gestión Integrado

En la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, están orientados a buscar el bienestar y desarrollo de los socios y clientes, a través de la entrega de productos y servicios financieros, comprometiéndose a:

- Cumplir con los requisitos de: los socios y clientes, los productos y servicios y otros requisitos de las partes interesadas, relacionadas a calidad, seguridad de la información y continuidad del negocio, dentro del marco legal aplicable.
- Mejora continuamente el desempeño organizacional mediante la planificación, operación y control de los Sistemas de Gestión.
- Incrementar la satisfacción de los socios y clientes, enfocándose en su fidelización para consolidar relaciones a largo plazo.

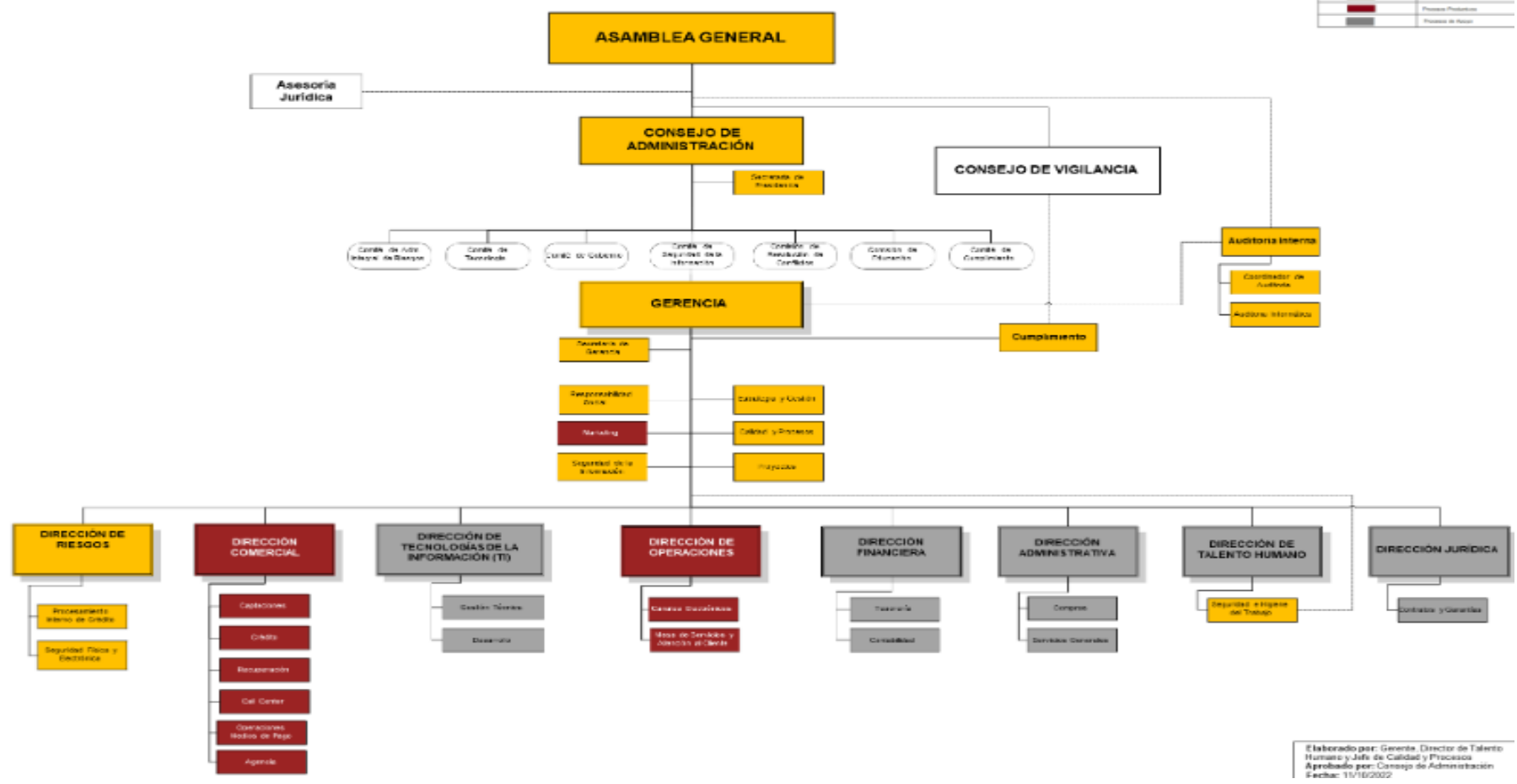
- Preservar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la Información generada en los procesos y servicios; basada en la gestión de riesgos y en la prevención de incidentes de seguridad.
- Asegurar la capacidad de suministrar los productos y servicios a todos los socios/clientes mediante la implementación de un plan de continuidad y contingencia del negocio.
- Promover el cumplimiento de los principios y valores cooperativistas con personal competente.

Estructura Organizacional

Se presenta la Estructura Organizacional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de octubre Limitada.

**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL
COAC "29 DE OCTUBRE" LTDA.**

Nivel de Control	Relación
Asamblea General	Asamblea
Consejo de Administración	Asesoría, control y supervisión
Consejo de Vigilancia	Asesoría, control y supervisión
Gerencia	Proceso Operativo
Direcciones	Proceso Operativo
Departamentos	Proceso Operativo



Elaborado por: Gerente, Director de Talento Humano y Jefe de Calidad y Procesos
Aprobado por: Consejo de Administración
Fecha: 11/16/2022

Fuente: adaptado de (Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre, 2022)
Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Principios Cooperativos

- **Adhesión abierta y voluntaria:** Las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.
- **Control democrático de los miembros:** Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones.
- **Participación económica de los miembros:** Las cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones.
- **Autonomía e Independencia:** Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros.
- **Educación, entrenamiento e información:** Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas.
- **Cooperación entre Cooperativas:** Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.
- **Compromiso con la comunidad:** La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

Fundamentación Teórica

2.2.1. Estudio de Factibilidad

2.2.1.1 Definición de factibilidad

Como afirma Guasco y Luna (2022), la factibilidad es un estudio general mediante la recopilación de información previo a un estudio de mercado donde se analiza si los objetivos se están cumpliendo para determinar si se puede realizar en un sector. En este ámbito los estudios de factibilidad son la base para la toma de decisiones de los gerentes se determina la responsabilidad de aprobar las inversiones considerando los valores de la relación, el tiempo de recuperación (PR), el valor presente neto (VAN) y la tasa interna

de retorno (TIR) y una estrategia de inversión basada en prioridades según los indicadores y fuentes de financiación disponibles (Burneo et al., 2016).

Es un estudio que se realiza por medio de la recolección de información sobre un determinado grupo de personas o lugar, información por la cual se determina si los objetivos están bien planteados y se está enfocando en dar solución al problema por el cual se implementó la idea del proyecto se lo analiza por la parte socioeconómica y financiera la cual determinará si poseerá los suficientes recursos para dar por aceptable el proyecto.

2.2.1.2. Objetivos que determinan la factibilidad de un estudio

Para Silva et al., (2016), los objetivos que determina la factibilidad son:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Automatización óptima de procedimientos manuales.

2.2.1.3. Aspectos a considerar en un estudio de factibilidad

Chima y Luna (2022), afirman que, se consideran 3 aspectos importantes en un estudio de factibilidad, los mismos que son:

- Factibilidad Operacional

En la operabilidad se puede tomar diferentes etapas como la ejecución de procesos de

comercialización entre ofertante y demandante, por ende, debe existir un flujo de procesos los cuales determine como se debe llenar a cabo cada funcionalidad dentro del centro de mercadeo.

- Factibilidad Técnica

En el punto técnico se puede analizar las herramientas, mano de obra, materia prima y recursos que debe necesitar el lugar donde se desea implementar, mediante un estudio dentro del mismo el encargado puede analizar si se necesita incrementar o disminuir las herramientas o la mano de obra incluyendo un análisis monetario.

- Factibilidad Económica

Mediante este estudio se puede analizar el tiempo, el costo del personal y operación mediante un presupuesto donde abarque todas las necesidades para determinar si la economía que conllevara será necesaria es decir si es o no factible.

2.2.1.4. Estructura del estudio de factibilidad

Chima y Luna (2022), indican que, un estudio de factibilidad comprende de:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Organizacional
- Estudio Económico

Todos los puntos anteriormente relacionados son de fundamental importancia porque mediante los estudios de cada uno de ellos se puede determinar aspectos importantes que favorezcan al proyecto que se esté realizando y por ende hacerlo viable.

Estudio de mercado

Se considera un conjunto de acciones que se desarrollan con la finalidad de conocer la respuesta del mercado, proveedores, competencia respecto a un producto o servicio. Además, permite analizar aspectos esenciales como el precio de los productos o el modo

de comunicación y distribución de estos (Moncayo et al., 2021).

Bustamante et al., (2020), menciona que, es importante para la recolección de información, ya que recopila características de la población y el lugar a estudiar, considerando como referencia datos reales donde se identifican ventajas y desventajas para generar una propuesta de forma clara.

Objetivos del estudio de mercado

Según Bustamante et al., (2020), el estudio de mercado tiene los siguientes objetivos:

- Determinar la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción, que en una cierta área geográfica y sobre determinadas condiciones de venta (precios, nivel de ingresos, etc.), la comunidad está dispuesta a comprar.
- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se están empleando para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- Determinar el riesgo (intangibles) para un inversionista si su producto corre la suerte de ser o no aceptado en el mercado.

Importancia del estudio de mercado

Para Moncayo et al., (2021), el estudio de mercado debe proporcionar criterios útiles para:

- Determinar la capacidad de producción de la nueva planta.
- Fijar la ubicación de la planta.
- Estimar probables ingresos durante la vida útil de los productos sustitutos y complementarios.
- Conocer las estructuras de abastecimiento de materias primas (mercado proveedor).
- Conocer los hábitos, actitudes del consumidor con respecto a cambios en precios

e ingresos.

- Conocer la política estatal y sus efectos (impuestos, subsidios).
- Conocer los precios del mercado productor y consumidor.
- Conocer los canales de comercialización.

Las preguntas fundamentales que tiene que resolver el estudio de mercado son:

- ¿Cuánto se podrá vender?
- ¿A quién se podrá vender?
- ¿Qué clase de competencia habrá?
- ¿A qué precio se podrá vender?
- ¿Cómo se comercializa?

Estudio técnico

Hace referencia a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencia, entre otros; para realizar las actividades o procesos requeridos por el proyecto. Por lo general, se refiere a los factores físicos (medibles). También implica analizar y recomendar diferentes alternativas de diseño para crear el producto o servicio deseado, comprobando la viabilidad técnica de cada una (Arteaga, 2014).

Componentes del estudio técnico

Para Arteaga (2014), el estudio técnico tiene como objetivo establecer la factibilidad técnica del proyecto como paso previo a la viabilidad económica. Las partes que componen un estudio técnico son:

Tabla 1-2: Componentes del estudio técnico

Componente	Descripción
Localización del Proyecto	La localización de un proyecto es llegar a determinar el sitio óptimo que contribuya en la mejor medida a lograr la mayor rentabilidad u obtener el costo unitario mínimo
Tamaño del Proyecto	El tamaño del proyecto es una función de la capacidad y el tiempo, y representa la capacidad de respuesta que el proyecto tiene para satisfacer la demanda.
Ingeniería del Proyecto	Es el conjunto de medios y procedimientos que en el proyectose utilizarán para realizar la producción de servicios para el cual es considerado. Los elementos que conforman esta parte son: Proceso de producción, las alternativas tecnológicas y la distribución de la planta.

Fuente: Adaptado de (Arteaga, 2014)

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Estudio Financiero

El estudio financiero es considerado como parte fundamental para determinar la posición y el desempeño económico-financiero de cualquier organización, a través del cual se pueden detectar dificultades y realizar los ajustes necesarios (Marcillo et al., 2021).

Parte del análisis económico es importante determinar la cantidad de recursos económicos necesarios para completar el proyecto, el costo total de propiedad, incluidas las funciones de producción, administración y ventas; y otro. Este estudio se asocia con el presupuesto de ingresos y gastos y la determinación de los recursos financieros que se requieren para la instalación y operación del proyecto.

Objetivo del estudio financiero

La evaluación financiera realiza un diagnóstico de la salud financiera de la empresa prestando primero atención a los signos vitales (liquidez, rentabilidad y endeudamiento), con el fin de determinar su estado (Marcillo et al., 2021).

El proyecto es abandonado si la evaluación y cambio pertinente no produce buenos resultados como consecuencia del proceso de preparación y evaluación. Compara los proyectos que dan mejores resultados con otras opciones de inversión para elegir la mejor solución. Así, la evaluación ayuda a maximizar los recursos y alcanzar las metas del inversionista o ejecutor.

2.2.2. Sector financiero popular y solidario

Tabla 2-2: Sector financiero popular y solidario

LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO
Título III Del Sector Financiero Popular y Solidario
Capítulo I De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario
Sección 3 De las Organizaciones del Sector Cooperativo
Art. 78.- Sector Financiero Popular y Solidario. - Para efectos de la presente Ley, integran el Sector Financiero Popular y Solidario las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro. Art. 79.- Tasas de interés. - Las tasas de interés máximas activas y pasivas que fijarán en sus operaciones las organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario serán las determinadas por el Banco Central del

Ecuador.

Fuente: Adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.2.1. *Cooperativas de Ahorro y Crédito*

Tabla 3-2: Sector financiero popular y solidario

LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO	
Título III	Del Sector Financiero Popular y Solidario
Capítulo I	De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario
Sección 1	De las cooperativas de ahorro y crédito
Art. 81.- Cooperativas de Ahorro y Crédito: “Son organizaciones formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente con el objeto de realizar actividades de intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios y, previa autorización de la Superintendencia, con clientes o terceros con sujeción a las regulaciones y a los principios reconocidos en la presente Ley”.	

Fuente: adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.2.2. *Constitución de las Cooperativas de Ahorro y Crédito*

Tabla 4-2: Constitución de la COAC

LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO	
Título III	Del Sector Financiero Popular y Solidario
Capítulo I	De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario
Sección 1	De las cooperativas de ahorro y crédito
Art. 82.- Requisitos para su constitución. - Para constituir una cooperativa de ahorro y crédito, se requerirá contar con un estudio de factibilidad y los demás requisitos establecidos en el Reglamento de la presente Ley.	

Fuente: adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Tabla 5-2: Constitución de la COAC

REGLAMENTO A LA LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA	
Título II	De las formas de organización de la economía popular y solidaria
Capítulo I	

Sección 1
Constitución

Art. 2.- **Asamblea Constitutiva.** - Para constituir una de las organizaciones sujetas a la ley, se realizará una asamblea constitutiva con las personas interesadas, quienes, en forma expresa, manifestarán su deseo de conformar la organización y elegirán un directorio provisional integrado por un presidente, un secretario y un tesorero, que se encargarán de gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica ante la Superintendencia.

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

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

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

- Estudio técnico, económico y financiero que demuestre la viabilidad de constitución de la cooperativa y plan de trabajo.
- Declaración simple efectuada y firmada por los socios de no encontrarse incurso en impedimento para pertenecer a la cooperativa.
- Para la constitución de cooperativas de ahorro y crédito, se requerirá un mínimo de 50 socios y un capital social inicial, equivalente a doscientos salarios básicos unificados.

Fuente: adaptado de (REGLAMENTO A LA LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA, 2012).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.2.3. Productos y servicios que ofrecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito

La Cooperativa de Ahorro y Crédito es una organización que ha creado actividades innovadoras y tradicionales involucrando a muchos beneficiarios en todo el país, lo que, genera mucho tráfico económico. Son muchos los servicios que ofrecen, además de la innovación, permiten a las personas que no pueden acceder a los servicios bancarios por ciertas dificultades, mejorar sus condiciones de vida a través de préstamos u otros servicios.

Otros servicios ofrecidos por las Cooperativas de Ahorro y Crédito se enumeran a continuación.

Tabla 6-2: Actividades financieras

LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SISTEMA FINANCIERO	
Título III Del Sector Financiero Popular y Solidario	
Capítulo I De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario	
Sección 1 De las Cooperativas de Ahorro y Crédito	
<p>Art. 83.- Actividades financieras. - Las cooperativas de ahorro y crédito, previa autorización de la Superintendencia, podrán realizar las siguientes actividades:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir depósitos a la vista y a plazo, bajo cualquier mecanismo o modalidad autorizada. • 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. • Recibir y conservar objetos muebles, valores y documentos en depósito para su custodia y arrendar casilleros o cajas de seguridad para depósitos de valores. • Actuar como emisor de tarjetas de crédito y de débito. • Asumir obligaciones por cuenta de terceros a través de aceptaciones, endosos o avales de títulos de crédito, así como 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.

Fuente: adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.2.4. Segmentación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Tabla 7-2: Segmentación de las COAC

LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SISTEMA FINANCIERO	
Título III Del Sector Financiero Popular y Solidario	
Capítulo I De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario	
Sección 1 De las Cooperativas de Ahorro y Crédito	
<p>Art. 101.- Segmentación. - Las Cooperativas de Ahorro y Crédito serán ubicadas en segmentos, con el propósito de generar políticas y regulaciones de forma específica y diferenciada atendiendo a sus características particulares, de acuerdo con criterios tales como:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Participación en el sector. • Volumen de operaciones que desarrollen. • Número de socios. • Número y ubicación geográfica de oficinas operativas a nivel local, cantonal, provincial, regional o nacional;

- Monto de activos;
- Patrimonio; y,
- Productos y servicios financieros.

Fuente: adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.2.5. Organización interna de las Cooperativas de Ahorro y Crédito

Tabla 8-2: Organización interna

LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DEL SISTEMA FINANCIERO	
Título III Del Sector Financiero Popular y Solidario	
Capítulo I De las Organizaciones del Sector Financiero Popular y Solidario	
Sección 1 De las Cooperativas de Ahorro y Crédito	
Art. 93.- Ingreso de socios. - Los consejos de administración de las cooperativas ubicadas en los segmentos dos, tres y cuatro, podrán delegar la facultad de aceptar socios a la gerencia o administradores de las oficinas operativas.	
Art. 94.- Requisitos para ser designado vocal de los consejos. - además de los requisitos estatutarios, en una cooperativa del segmento 3 y segmento 4, al menos dos miembros de la junta directiva y su suplente deben poseer el título profesional de diploma 3 según lo establece la ley. administración, economía, finanzas, contabilidad, auditoría o derecho, las cooperativas deberán establecer en el reglamento electoral un mecanismo para asegurar la participación de los socios con los registros requeridos.	

Fuente: adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.3. Sector Cooperativo

2.2.3.1. El cooperativismo

El movimiento cooperativo es una teoría socioeconómica que promueve la organización de las personas para satisfacer sus necesidades en conjunto. Las cooperativas están presentes en todos los países del mundo. Esto brinda a las personas de bajos ingresos la oportunidad de hacer negocios con otros. Uno de los objetivos de este sistema es eliminar la explotación humana por parte de personas o empresas con fines de lucro (Permodo, 2011).

2.2.3.2. Origen y desarrollo del cooperativismo

Situación social cuando surge el cooperativismo

El cooperativismo como doctrina socioeconómica nació en Inglaterra en 1844 durante la

revolución industrial en Europa, que comenzó a finales del siglo XVIII y se prolongó hasta principios del siglo XIX, esta revolución trajo profundos cambios sociales, económicos y técnicos. En la industria textil, los telares manuales han sido reemplazados por nuevos telares a vapor, lo que ha provocado muchos despidos y un aumento del desempleo. En respuesta a los abusos provocados por la Revolución Industrial, surgieron nuevas teorías que pedían un mejor trato a los trabajadores, porque era injusto aumentar la riqueza de las naciones a costa de la felicidad y la salud de los trabajadores. Los sindicatos y el corporativismo formaban parte de la nueva doctrina. El sindicalismo aprovechó el enfrentamiento entre empresarios y trabajadores. El movimiento cooperativo decidió utilizar los esfuerzos colectivos de los trabajadores para mejorar sus condiciones de vida (Vázquez, 2004).

La primera cooperativa

La primera cooperativa en ser considerada fue la *Rochdale Equal Pioneers Association*, fundada por trabajadores de la ciudad inglesa de Rochdale, registrada el 24 de octubre de 1844. La historia cuenta que 28 trabajadores, incluida una mujer, en su mayoría tejedores de las fábricas textiles de Rochdale, se reunieron en *Toad Alley* para discutir su situación económica después de no recibir un aumento (Vázquez, 2004).

Internacionalización del cooperativismo

Las cooperativas de ahorro y crédito nacieron en Alemania en 1864, cuando *Friedrich Raiffeisen* (1818-1888) fundó la Asociación de Fondos de Préstamo en *Heddesdorf* para aliviar el destino de los campesinos afectados por la industria a través de la autosuficiencia. Las cooperativas de trabajadores, también conocidas como cooperativas de producción, nacieron por la misma época en Francia. Las cooperativas agrícolas se establecieron en Dinamarca, mientras que las cooperativas de servicios se establecieron simultáneamente en varios países europeos. Actualmente, el sistema de cooperativas de ahorro y crédito representa un desarrollo continuo y sostenible a través de organizaciones: a nivel nacional, la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECOAC), a nivel latinoamericano, la Federación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (COLAC) y a nivel mundial por la Organización Mundial para la Cooperación en Ahorro y Crédito (WOC (Hernández, 2021).

2.2.3.3. El cooperativismo en el Ecuador

Ha existido una serie de talleres artesanales desde la época colonial, y muchas sociedades se establecieron durante el período republicano con el propósito de protección social. La Compañía de Crédito y Construcción, fundada en Guayaquil en 1910, fue la primera institución del Ecuador con un espíritu moderno de colaboración. La primera cooperativa denominada “Asistencia Social Protectora del Obrero” fue inscrita en el Registro de Cooperativas instituido por el Ministerio de Gobierno el 16 de septiembre de 1919 (Arteaga, 2014).

La primera ley de cooperativas se promulgó en 1937, un año antes de la adopción del Código del Trabajo. Con la creación de la Dirección General de Cooperativas en 1961, Ecuador se sumó al movimiento cooperativo mundial tal como se entiende hoy. 7 de septiembre de 1966, cuando el presidente ecuatoriano Clemente Yerovi Indaburu promulgó una nueva ley de cooperativas (Morales, 2018).

Tabla 9-2: Sector cooperativo Ecuador

LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO
Título II De la Economía Popular y Solidaria
Capítulo I De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria
Sección 3 De las Organizaciones del Sector Cooperativo
<p>Art. 21.- Sector Cooperativo. - “Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo”.</p> <p>Art. 23.- Grupos. - “Las cooperativas, según la actividad principal que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios. En cada uno de estos grupos se podrán organizar diferentes clases de cooperativas, de conformidad con la clasificación y disposiciones que se establezcan en el Reglamento de esta Ley”.</p>

Fuente: adaptado de (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, 2011).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

2.2.4. Estrategia de Crecimiento

2.2.4.1 Origen del concepto de estrategia

El concepto de estrategia fue introducido en 1944 en el campo económico y académico por Von Newman citado por Sokol N, (2) con la teoría de los juegos, en ambos casos la idea básica es la competición. Posteriormente en 1962, se introduce en el campo de la teoría del management por Kenneth Richmond, quien la determina como un conjunto de objetivos de la empresa y de las líneas de acción para alcanzarlas (Naranjo et al, 2018).

Desde finales de los 90 se ha cuestionado sobre la necesidad de identificar una forma diferente de pensar la estrategia y formularla desde un concepto multidimensional. El problema se originó con la transferencia analógica de la estrategia militar al ámbito empresarial que perduró por mucho tiempo. Aunque sus aportes son importantes, el mismo cambio de contexto ofreció la oportunidad de abrirse paso a otras formas de conceptualizarla (Maldonado et al., 2017).

2.2.4.2 Concepto de estrategia

La estrategia es una herramienta fundamental tanto en el ámbito laboral como en la vida diaria ya que define las metas, objetivos a largo plazo y es muy importante en todos los ámbitos, requiere de los agentes que analicen como puede desenvolverse en el mercado y definió la estrategia de una empresa como: la determinación de metas y objetivos a largo plazo, la adopción de cursos de acción para alcanzar las metas y objetivos, la asignación de recursos (Peñañiel et al., 2019).

Desde otra perspectiva, la estrategia es considerada como el seguimiento de la visión que pretende alcanzar una empresa, en donde se involucran datos manejados por la parte directiva que son fundamentados para el debido desarrollo de sus proyectos. Se asignan metas acordes a la realidad, se asignan recursos entre los actores que se involucrarán en el proceso, los cuales pueden ser personas o dependencias, y, asimismo, se trabaja en base a las ventajas existentes y los productos o servicios que ésta brinda al mercado existiendo una diferencia que la pone por encima de los competidores (Cardona et al., 2018).

2.2.4.3 Elementos de una estrategia

Según Naranjo et al., (2018) los elementos que de una estrategia son los siguientes:

- Existencia de insatisfacciones respecto a los fenómenos, objetos o procesos en un contexto a ámbito determinado.
- Diagnóstico de la situación.
- Planteamiento de objetivos y metas a alcanzar en determinados plazos de tiempo.
- Definición de actividades y acciones que respondan a los objetivos trazados y entidades responsables.
- Planificación de recursos y métodos para viabilizar la ejecución.
- Evaluación de resultados.

2.2.4.4 Tipos de estrategias

Existen diferentes tipologías de estrategias que una organización puede aplicar, entre ellas, se encuentran:

Estrategias genéricas (posicionamiento estratégico)

Especialistas en estrategia y competitividad establecen que la estrategia general de una empresa es el conjunto de acciones (o una amplia fórmula) que esta desarrolla para alcanzar sus objetivos estratégicos; es como una especie de respuesta de la organización a su entorno (IICA, 2018).

Estrategias intensivas

Se les denomina estrategias intensivas porque exigen esfuerzos intensivos para mejorar la posición competitiva de una empresa en relación con los productos existentes. Algunas de estas son: las estrategias de penetración en el mercado, desarrollo de productos y desarrollo de mercados (IICA, 2018).

Estrategia de diferenciación

Suponen un crecimiento en la actividad económica de la empresa al participar en negocios nuevos o similares. Es posible ver, a continuación, tres estrategias de diversificación

diferentes: las estrategias de diversificación concéntrica, diversificación horizontal y diversificación de conglomerados (IICA, 2018)..

Estrategias de integración

Tienen como finalidad disminuir amenazas y aprovechar oportunidades de los entornos externos; aumentan su poder de negociación ante proveedores, distribuidores y competidores. Dentro de esta tipología se encuentran las estrategias de integración vertical y horizontal; así como las de coordinación contractual (IICA, 2018).

Estrategias defensivas

Tratan de evitar que la situación actual de la empresa se vea afectada negativamente. Resaltan las acciones direccionadas a enfrentar amenazas (Sánchez, 2020).

Estrategias Ofensivas

Pretenden mejorar la realidad de la empresa. Sobresalen las acciones encaminadas a explorar las oportunidades (Sánchez, 2020).

Estrategias de reorientación

Intentan transformar la situación real de la empresa predominan acciones que se enfocan en corregir debilidades y explorar oportunidades (Sánchez, 2020).

Estrategias de supervivencia

Se encargan de eliminar aspectos negativos que afectan a la empresa. Resaltan las acciones que se enfocan en corregir las debilidades y afrontar amenazas (Sánchez, 2020).

Estrategia competitiva o de negocio

La estrategia competitiva es el conjunto de acciones ofensivas y defensivas que se ponen en práctica para lograr una posición ventajosa frente al resto de los competidores lo que significa tener una ventaja competitiva sostenida a lo largo del tiempo y una mayor rentabilidad (Ayala, 2019).

2.2.4.5 Planeación de estrategias

Definición de estrategia

En el momento de definir la estrategia debe hacerse pensando en la posterior ejecución. Básicamente, para saber si la organización está preparada en cuanto a medios para llevarla a cabo (Ayala, 2019).

Formulación de estrategias

Es la elección de estrategias para el futuro por parte de la empresa, también es el desarrollo de planes a largo plazo para administrar de manera eficaz las oportunidades y amenazas ambientales con base en las fortalezas y debilidades corporativas (Cardona et al., 2018).

Ejecución de estrategias

Luego de realizar la formulación de estrategias el siguiente paso es aplicarlas ya que sin importar con cuánta efectividad hayan sido elaboradas la empresa no podrá alcanzar el éxito si las estrategias no son puestas en práctica como es debido (Ayala, 2019).

Acciones estratégicas de crecimiento básicas

Son las acciones que se realizan con el fin de cumplir los objetivos propuestos o establecidos. Depende de cómo se vayan ejecutando se debe dar monitoreo a las mismas para que se logre la meta y se cumplan los objetivos ya propuestos (Peñañiel et al., 2019).

2.2.4.6 Fase estratégica

Misión

Es el propósito o enunciado general, el cual sirve a la organización como marco de referencia para orientar sus acciones. También se la considera como el conjunto de razones que fundamentan su existencia, condicionan sus actividades presentes y futuras, proporcionándole sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas (Suárez, 2018).

Visión

Es un conjunto de ideas generales, algunas de ellas abstractas, que proveen el marco de referencia de los que una empresa es y quiere ser en el futuro, está más orientada hacia lo que la organización pretende ser que hacia lo que realmente es, desde este punto de vista, muchas organizaciones asumen la visión como el proyecto que les gustaría materializar dentro de cierto plazo y el camino que pretenden seguir para llegar allá (Suárez, 2018).

Valores empresariales

Los valores corporativos enmarcan los principios éticos y profesionales que orientan las acciones de la organización, reflejan su esencia y espíritu (Torralba, 2018).

Objetivos estratégicos

Permiten establecer estándares de calidad de los productos o servicios que oferta cada empresa, los mismos que deben alinearse hacia el alcance de la satisfacción del mercado al que apunta la organización, de este modo, ayuda a reducir los costos y a que la empresa sea competitiva en el mercado, garantizando la calidad, fiabilidad y flexibilidad (Landázuri, 2018).

De acuerdo a Ferrer (2018) el diseño de objetivos debe contemplar los siguientes aspectos:

- Fijación de objetivos.
- Identificación del proceso para alcanzar los objetivos.
- Adecuación del proceso según los colaboradores.
- Asignación de las responsabilidades a los empleados.
- Determinación de la misión, la cual indique los objetivos.
- Verificación de la situación real para asegurarse el logro de los objetivos.

2.3. Marco Conceptual

Tabla 10-2: Principales conceptos referentes al estudio de factibilidad

Terminología	Descripción
Activos Corrientes	Se identifica el efectivo o los recursos que serán convertidos en efectivo, vendidos o consumidos en el curso normal del negocio.
Ahorro	Exceso de dinero que las personas o empresas invierten en entidades financieras.
Cartera de Créditos	Representa una de las funciones principales de la intermediación financiera y representa los préstamos otorgados por la institución en una variedad de formas autorizadas y dependiendo de la actividad específica propia de cada institución, utilizando recursos propios o fuentes de financiamiento internas o externas.
Captaciones	El proceso mediante el cual los bancos comerciales y las empresas financieras obtienen nuevos fondos y recursos de personas y empresas (que ahorran) para préstamos, inversiones y otras transacciones.
Colocaciones	En el caso de la banca, una emisión es una suma de dinero que un banco otorga a sus clientes. en el mercado de valores.
Crédito	Un acto fiduciario requiere la reposición de dos bienes obsoletos: los bienes entregados o los medios de pago por una promesa o expectativa de pago o devolución.
Cooperativismo	El cooperativismo surge en un contexto sociocultural en el que se destruyó el estilo de vida de los trabajadores rurales, que eran explotados en las grandes fábricas de las ciudades, con largas jornadas laborales, ocupaciones, malas condiciones laborales y salarios mínimos, que dieron lugar a muchas iniciativas de emancipación popular.
Sucursal	Es un establecimiento de comercio (llámese tienda, almacén, fábrica, bodega, planta industrial, factoría, etc.) abierto por una sociedad, dentro o fuera de su domicilio principal para el desarrollo de sus actividades o parte de ellas, cuyo administrador tiene facultades para representarla legalmente.
Tasa Interna de Retorno	La TIR de una inversión o proyecto es la tasa efectiva anual compuesto de retorno o tasa de descuento que hace que el valor actual neto de todos los flujos de efectivo (tanto positivos como negativos) de una determinada inversión sea igual a cero.
Valor Actual Neto	El VAN es el “valor actual neto”, entendido como la diferencia de los flujos de caja descontados generados por el proyecto menos la inversión necesaria para obtenerlos. Si el VAN es positivo, dice la teoría, el proyecto genera valor y hay que invertir.

Fuente: adaptado de (Charles et al., 2020)

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1 Modalidad de la investigación

Los enfoques de investigación que incluye recopilar, analizar e integrar investigación cuantitativa y cualitativa. Este enfoque se utiliza cuando se requiere una mejor comprensión del problema de investigación y no es posible dar cada método por separado, se centra en responder las preguntas de investigación para comprobar la hipótesis (Pereira, 2011).

El enfoque denominado cuantitativo consiste en un direccionamiento a un tipo de información (numérica) para identificar tendencias, promedios, realizar predicciones, comprobar relaciones entre variables que permitan detallar las características de una problemática de estudio (Cadena et al., 2017).

Los autores Blasco y Pérez (2007) señalan que, la investigación cualitativa se basa en el estudio de la realidad en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de acuerdo con las personas implicadas, en este sentido busca medir las características de los fenómenos naturales. El enfoque cualitativo se direcciona a una realidad subjetiva, dinámica y compuesta por las principales características del fenómeno de estudio, esto va de la manera de un análisis profundo y reflexivo de los diferentes subjetivos e intersubjetivos que componen las diferentes realidades a estudiarse. Por otra parte, el enfoque cuantitativo pretende explicar y predecir las principales aplicaciones numéricas del proceso investigativo del fenómeno que se estudia (Muñoz y Solís, 2021).

El presente trabajo de investigación se abordó mediante una metodología cualitativa y cuantitativa, ya que, pretendió solucionar la problemática que atraviesa el sector cooperativo, es decir, se hizo uso tanto de dimensiones cualitativas como cuantitativas que permitieron la identificación de la factibilidad del estudio, al igual que de los principales nichos de mercado a los que la institución objeto de estudio pudo enmarcarse.

3.2. Tipos de investigación

Para la elaboración del presente proyecto de indagación se establecieron los siguientes tipos de investigación:

3.2.1. Descriptiva

La investigación descriptiva define, mide, caracteriza las variables, en un contexto determinado. También, cuantifica y muestra con precisión las dimensiones del fenómeno, de estudio (Hernández y Mendoza, 2018).

Este tipo de investigación ayudó a describir las variables de estudio, al igual que los hechos según como fueron observados, también ayudó en la observación; por lo cual factores como la atención, sensación, percepción y reflexión fueron de gran importancia a la hora de aplicar este recurso.

3.2.2. Correlacional

La investigación correlacional determina el grado de relación y semejanza que existe entre dos o más variables, parte del planteamiento de una hipótesis, para cuya comprobación se emplean procesos estadísticos inferenciales que buscan extrapolar los resultados de la investigación (Arias, et al., 2020).

Esta investigación permitió estudiar la relación entre la Variable Dependiente (Estudio de Factibilidad) y la Variable Independiente (Estrategia de crecimiento).

3.4. Población y muestra

3.4.1 Población

La población puede definirse como el universo, el cual permite elegir genéricamente un grupo de individuos, que es investigado con un objetivo de estudio en particular (Bologna, 2018).

Para obtener la población del presente se consideró lo siguiente:

Primeramente, los datos proyectados del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2022), en donde se observó que la Provincia de Morona Santiago tiene 188.816

habitantes, los mismos que se encuentran distribuidos de acuerdo a lo que se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1-3: Población provincia de Morona Santiago

Cantones	Población 2022	Porcentaje
GUALAQUIZA	19.555	10%
HUAMBOYA	12.382	7%
LIMON INDANZA	10.349	5%
LOGROÑO	7.643	4%
MORONA	58.281	31%
PABLO VI	2.897	2%
SAN JUAN BOSCO	4.985	3%
SANTIAGO	11.627	6%
SUCUA	23.283	12%
TAISHA	26.773	14%
TIWINTZA	11.041	6%
TOTAL	188.816	100%

Fuente: adaptado del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2022).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Como se pudo observar en la Tabla 3-1, el cantón Sucúa ocupa el tercer cantón con el mayor número de habitantes de la provincia.

Posteriormente, los datos del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Sucúa, el cual señala que dicho cantón posee la siguiente población:

Tabla 2-3: Población del cantón Sucúa

Descripción	Población	Porcentaje
Parroquia Asunción	2.419	10%
Parroquia Huambi	3.675	16%
Parroquia Sta. Marianita	1.150	5%
Parroquia Sucúa	16.039	69%
TOTAL	23.282	100%

Fuente: adaptado de (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Sucúa, 2022).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Tomando en cuenta los datos de la Tabla 3-2 se conoció que la parroquia Sucúa, es la que mayor porcentaje poblacional posee con el 69%, por tal motivo se determinó que la

parroquia Sucúa será el lugar más apropiado para la localización e instalación de la nueva sucursal de la entidad financiera.

Por último, se tomó específicamente los datos de la Población Económicamente Activa (PEA) del cantón Sucúa, según se indica en la siguiente tabla:

Tabla 3-3: PEA cantón Sucúa

SUCUA	Parroquia Asunción		PEA
		Hombre	380
		Mujer	273
		Total	653
	Parroquia Huambi		PEA
		Hombre	892
		Mujer	380
		Total	1.272
	Parroquia Santa Marianita De Jesús		PEA
		Hombre	420
		Mujer	136
		Total	556
	Parroquia Sucúa		PEA
		Hombre	3.891
		Mujer	1.879
		Total	5.770
Total		PEA	
	Hombre	5.583	
	Mujer	2.668	
	Total	8.251	

Fuente: adaptado del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Según la Tabla 3-3, la Población Económicamente Activa (PEA) del Cantón Sucúa, es de 8.251 personas, la misma que fue considerada como la población total del proyecto de investigación, la cual al ser muy grande requirió del cálculo del tamaño de la muestra, mediante la aplicación de la fórmula que presentada en este estudio.

3.4.1. Muestra

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

En dónde:

N=	Población	8.251
Z=	Nivel de confianza	1,96
e=	Error	0,05
p=	Probabilidad de ocurrencia	0,5
q=	Probabilidad de no ocurrencia	0,5
n=	Muestra	

Por tanto;

$$n = \frac{8.251 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (8.251 - 1) + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{7924,2604}{21,5854}$$

$$n = 367 \text{ personas}$$

Al calcular el tamaño de la muestra se obtuvo como resultado que el número de personas que fueron consideradas para la aplicación de las encuestas en el cantón Sucúa, fue de 367 personas, las mismas que habitan en el lugar en donde se aperturará la nueva sucursal de la entidad financiera.

3.5. Métodos, Técnicas e Instrumentos

3.5.1. Métodos de investigación

3.5.1.1. Analítico

Método analítico es uno de los métodos de investigación, el cual consiste en analizar de modo crítico el objeto de estudio; este análisis se realiza por medio de la observación directa acerca de un hecho en particular (Yerovi, 2020).

Se utilizó para el diagnóstico del proyecto para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, el cual permitió determinar la factibilidad de la apertura de una nueva sucursal y generar estrategias de crecimiento.

3.5.1.2. Inductivo y deductivo

Método deductivo-inductivo, consiste en el razonamiento de los resultados observados y de acuerdo a esto llegar a obtener y plantear las conclusiones basándose en hechos particulares del estudio (Yerovi, 2020).

Se utilizó el método inductivo-deductivo en el análisis realizado a los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta a las 367 personas, ya que a través de estos se pudo señalar las conclusiones para la investigación, puesto que este método parte de lo particular a lo general, además permitió preparar las bases que sustentan la factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, Cantón Sucúa, Provincia Morona Santiago.

3.5.2. Técnicas de investigación

3.5.2.1. Observación

La observación es una técnica en donde el observador participa en la vida del grupo que estudia, es decir, se sumerge en el escenario de los sujetos, objeto de investigación, lo que implica la intervención directa del observador para tener una mejor percepción de la realidad observada (Sánchez et al., 2021).

La observación permitió conocer que el cantón Sucúa, de la Provincia de Morona Santiago, es el tercer cantón con mayor afluencia de personas activas económicamente y es un lugar muy comercial, de igual modo, ayudó a establecer que, es posible la apertura de una nueva sucursal Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, esto de acuerdo al estudio de mercado realizado en esta investigación.

3.5.2.2. Encuesta

La encuesta se define como un método sistemático que permite la obtención de datos a través de respuestas a interrogantes efectuadas a un grupo de individuos con la intención de detallar las características de la población que se investiga (Salvador etc., 2021).

El instrumento de la encuesta ayudó a recoger los datos que proporcionaron los encuestados a través de un conjunto de preguntas acerca de la factibilidad de la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, provincia de Morona Santiago.

Formato de preguntas

- Cerradas: para que los encuestados pudieran contestar con facilidad.
- Fáciles: fácilmente comprensibles.
- Claras, simples y concretas: Enfocadas en el punto.
- Evitar esfuerzos: Preguntas que ayudaran a recordar con facilidad las respuestas.

Proceso para realizar la encuesta:

- 1 Revisar las consideraciones preliminares.
- 2 Decidir sobre el contenido de las preguntas.
- 3 Decidir sobre el formato de respuestas.
- 4 Decidir sobre la redacción de las preguntas.
- 5 Decidir sobre la secuencia de las preguntas.

3.5.3. Instrumentos de recolección

3.5.3.1. Fuentes primarias

Cuestionario

El cuestionario está formado por un conjunto de preguntas, redactadas de manera coherente, organizada, secuenciada y estructurada según una determinada planificación, a fin de que sus respuestas ofrezcan toda la información que se necesita (Yerovi, 2020).

En esta investigación el cuestionario de preguntas se utilizó para aplicar la encuesta a 367 habitantes del cantón Sucúa, provincia de Morona Santiago, la misma que contenía 17 preguntas con alternativas de respuesta cerradas.

3.5.3.2. Fuentes secundarias:

Se utilizaron las siguientes fuentes secundarias:

- Archivos de la Matriz de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada (Manuales).
- Bases en reglamentos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada (Aspectos legales).
- Páginas Web de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados de la encuesta a la población del cantón Sucúa

El PEA del cantón Sucúa es de 8.251 personas, sin embargo, para aplicar la técnica de recolección de información, en este caso la encuesta se consideró únicamente a 367 personas, los resultados obtenidos de su aplicación se presentan a continuación:

- **Género**

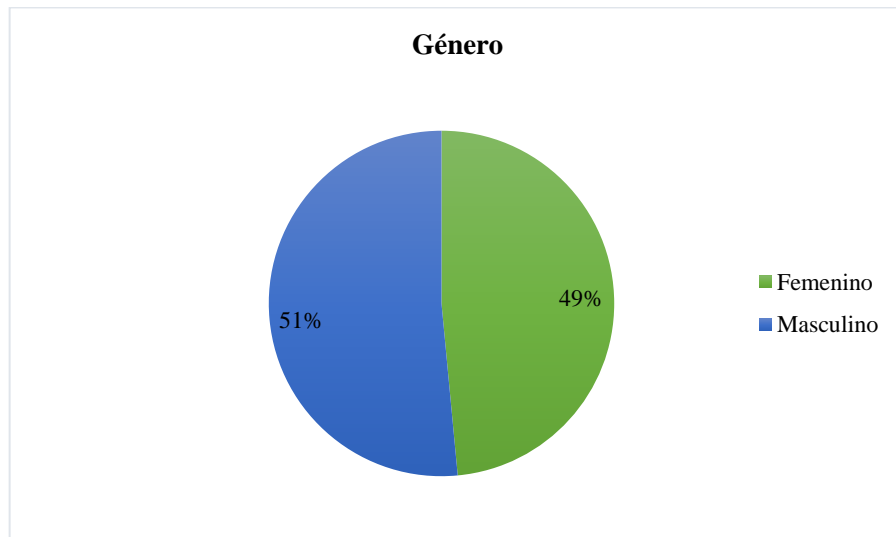


Gráfico 1-4. Género

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de personas que fueron encuestadas para la recolección de datos, el 51% pertenece al género masculino, mientras que, el 49% que participaron con las respuestas de las encuestas realizadas son de género femenino. Por lo tanto, la mayor parte de las personas encuestadas que habitan en el cantón Sucúa es de género masculino.

1. ¿Cuál es su edad?

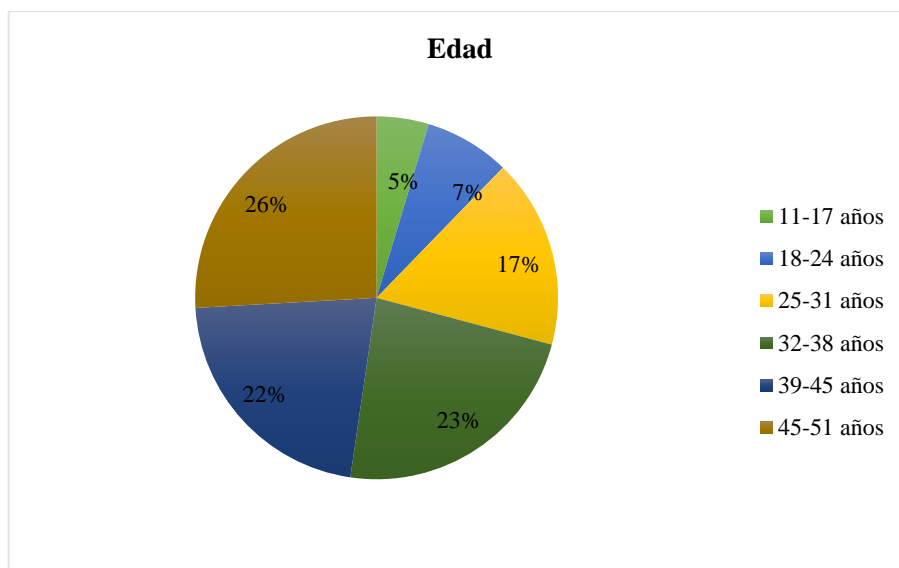


Gráfico 2-4. Edad

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

De la totalidad de personas encuestadas, el 26% tiene entre 45-51 años; en cambio, el 23% entre 32-38 años; mientras que, el 22% entre 39-45 años; por otro lado, el 17% entre 25-31 años; por otra parte, el 7% entre 18-24 años; y, por último, el 5% entre 11-17 años. Según los datos obtenidos, la mayor parte de los encuestados que forman parte de la población del cantón Sucúa tiene una edad media.

2. ¿Cuál es su estado civil?

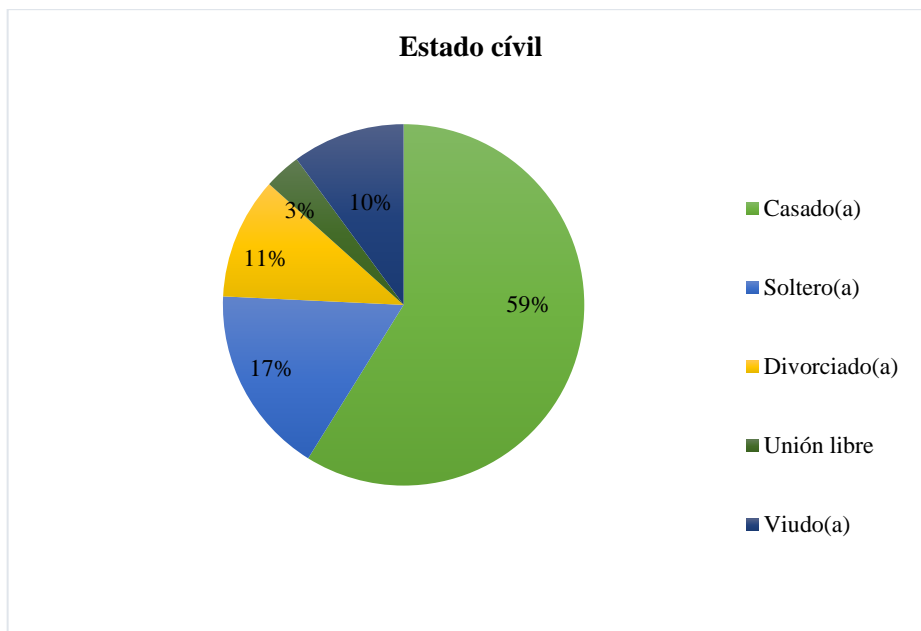


Gráfico 3-4. Estado civil

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas a quienes se les aplicó la encuesta, el 59% indicó que su estado civil es casado(a); mientras que, el 17% señaló que su estado civil es soltero(a); por su parte, el 11% mencionó que, su estado civil es divorciado(a); en cambio, el 10% manifestó que su estado civil es viudo(a); y finalmente; el 3% afirma que su estado civil es unión libre. De acuerdo a los resultados antes mencionados la mayor parte de la población del cantón Sucúa que fue encuestada se encuentra casado(a).

3. Señale el tipo de actividad a la que usted se dedica

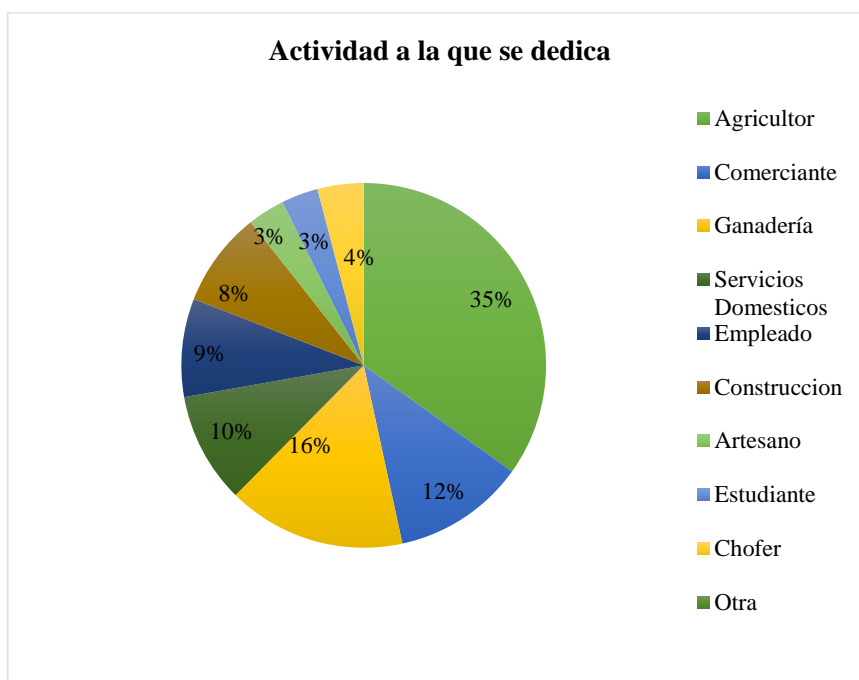


Gráfico 4-4. Actividad a la que se dedica

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del total de personas encuestadas, el 35% señaló que, la actividad a la que se dedica es la agricultura; por otra parte, el 16% indicó que, es la ganadería; en cambio, el 12% mencionó que, es el comercio; por otro lado, el 10% afirmó que, son los servicios domésticos; mientras que, el 9% reveló que, es empleado; por su parte, el 8% confirmó que, se dedica a la construcción; además, el 4% señaló que es chofer; mientras que, el 3% manifestó que, es artesano; y, por último, otro 3% mencionó que, es estudiante. Por lo tanto, la mayor parte de las personas encuestadas que habitan en el Cantón Sucúa, indicó que, la actividad a la que se dedica es la agricultura.

4. ¿Cuál es su nivel de educación?

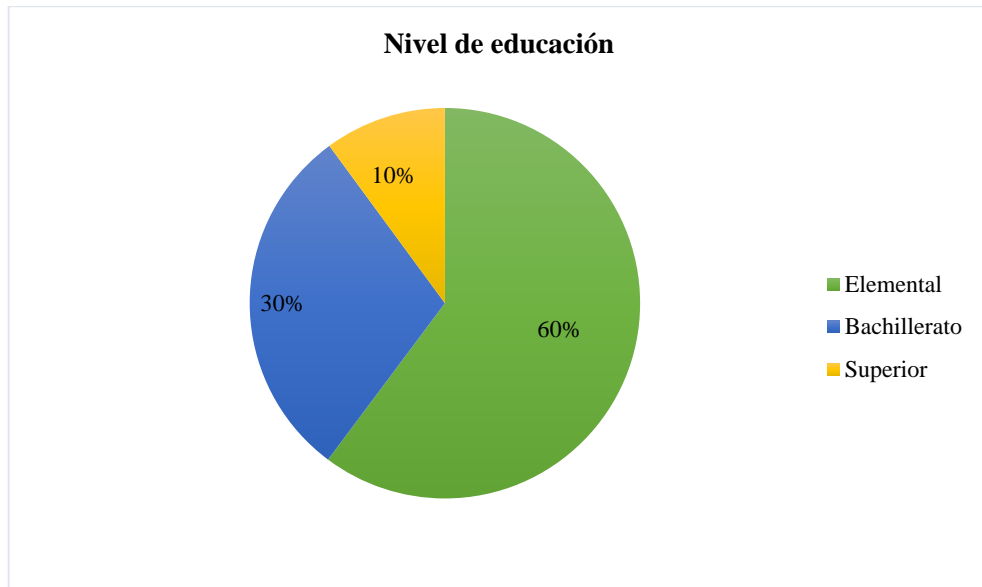


Gráfico 5-4. Nivel de educación

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta, del 100% de personas encuestadas, el 60% aseveró que, su nivel de educación es elemental; en cambio, el 30% afirmó que es el bachillerato; y finalmente, el 10% manifestó que, es el superior. Por consiguiente, la mayor parte de encuestados del cantón Sucúa tiene un nivel de educación elemental.

5. ¿A qué área pertenece usted?

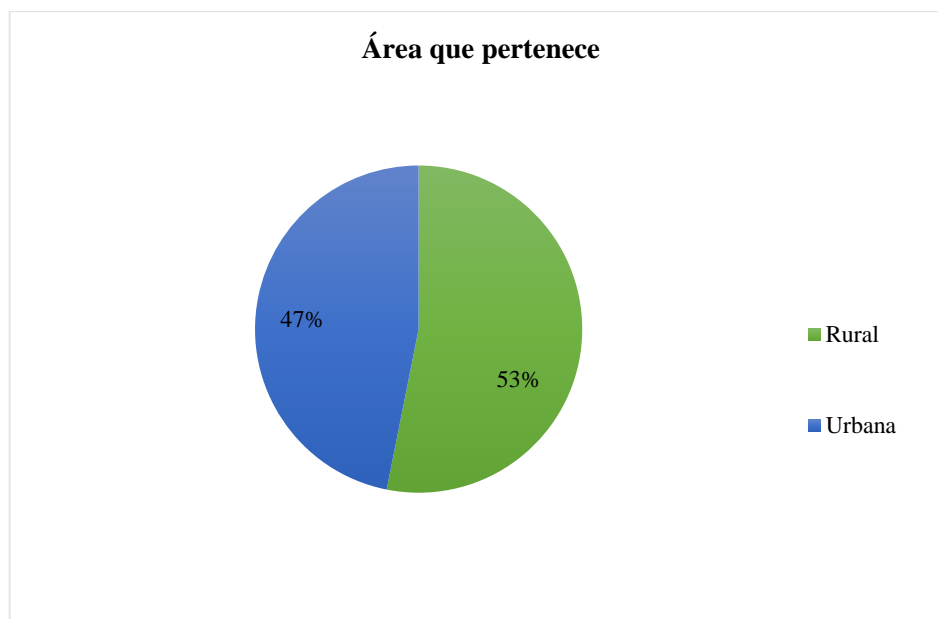


Gráfico 6-4. Área que pertenece

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestada, el 53% indicó que, pertenece al área rural; por su parte, el 47% afirmó que, al área urbana. Por ende, la mayor parte de los encuestados son de la zona rural del cantón Sucúa.

6. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales totales por las actividades anteriormente señaladas?

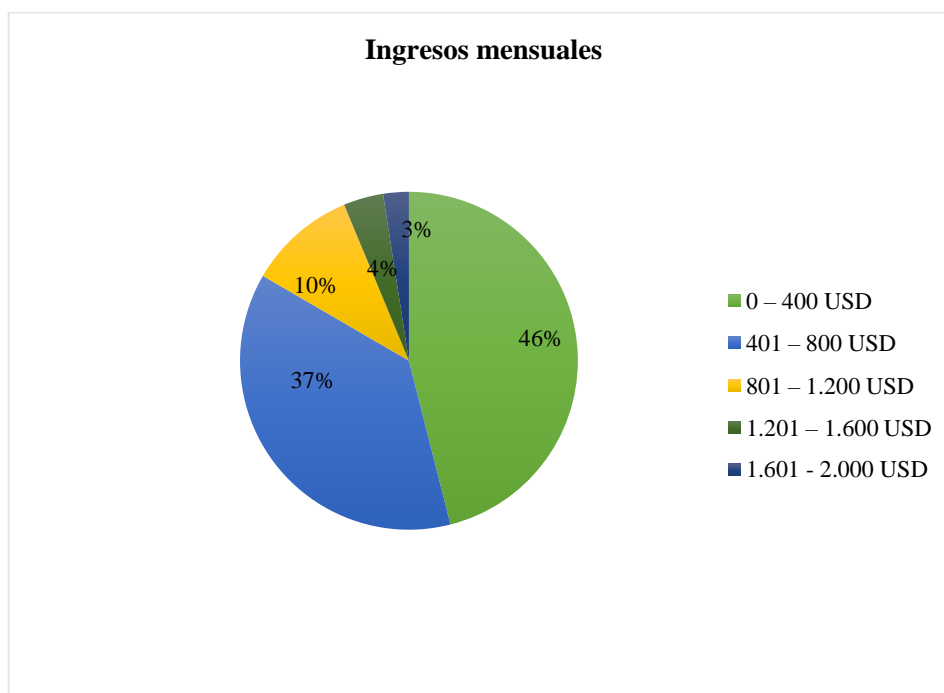


Gráfico 7-4. Ingresos mensuales

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del Cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 46% tiene ingresos mensuales totales de 0 – 400 USD; mientras que, el 37% tiene de 401 – 800 USD; por otro lado, el 10% tiene de 801 – 1.200 USD; en cambio, el 4% tiene de 1.201 – 1.600 USD; y, por último, el 3% tiene de 1.601 - 2.000 USD. En conclusión, la mayor parte de las personas encuestadas del cantón Sucúa, ganan mensualmente de 0 – 400 USD.

7. ¿Dónde realiza sus ahorros e inversiones?

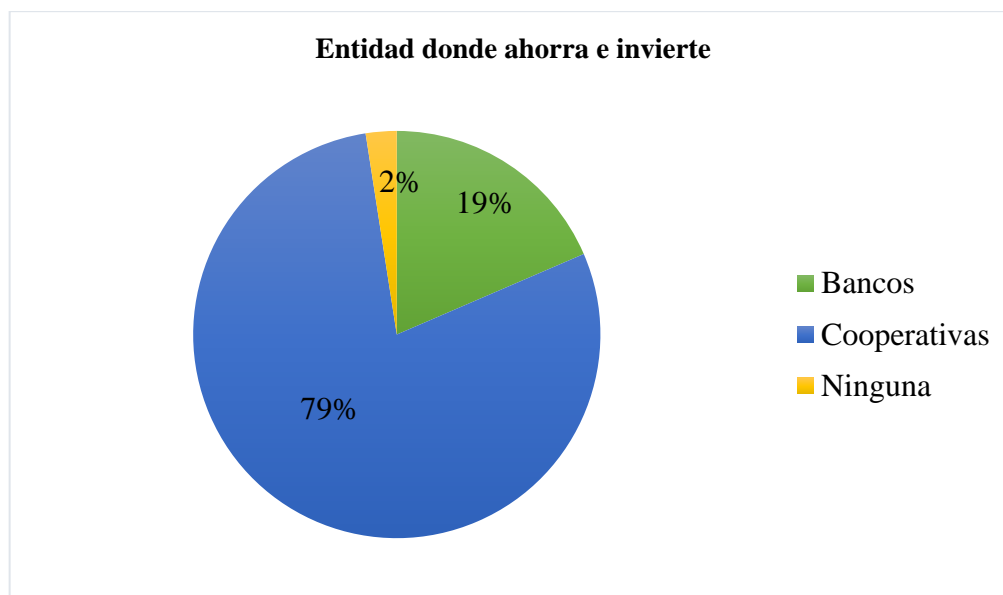


Gráfico 8-4. Institución Financiera donde ahorra e invierte

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del total de los encuestados, el 79% señaló que, realiza sus ahorros e inversiones en Cooperativas; por otro lado, el 19% mencionó que, en Bancos; y, por último, el 2% precisó que en ninguna. De acuerdo a los resultados obtenidos la mayor parte de personas a quienes se les encuestó mencionó que ahorra e invierte en las diferentes Cooperativas de Ahorro y Crédito.

8. ¿Por qué realiza transacciones en la Institución que señala anteriormente?

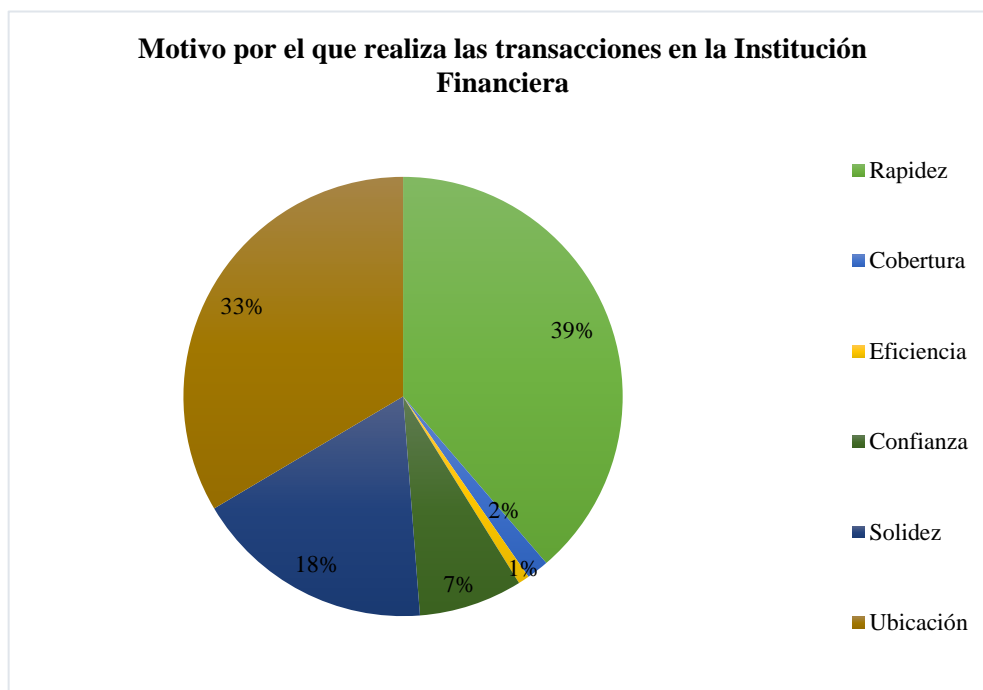


Gráfico 9-4. Motivo por el que realiza las transacciones en la Institución Financiera

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 39% mencionó que, realiza sus transacciones en las instituciones mencionadas anteriormente por la rapidez; por otra parte, el 34% señaló que, por la ubicación; en cambio, el 18% precisó que, por la solidez; mientras que, el 7% afirmó que, por la confianza; por otro lado, el 2% aseveró que, por la cobertura; y finalmente, el 1% manifestó que, por la eficiencia. En consecuencia, la mayor parte de que fue encuestada consideró que efectúan sus transacciones por la rapidez que brinda la institución financiera.

9. ¿Está usted satisfecho con el servicio que presta la Institución Financiera en la que realiza sus transacciones?

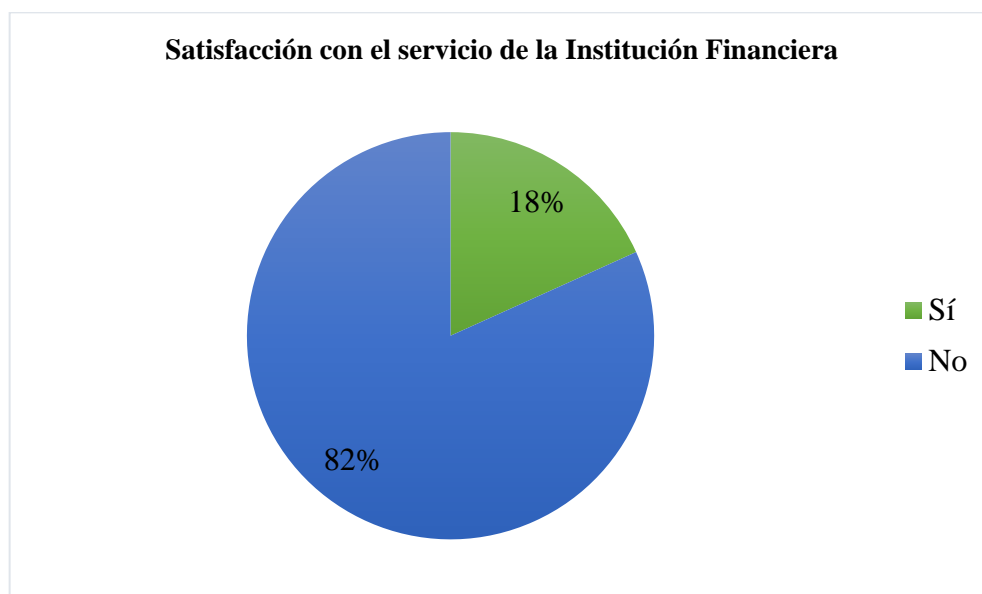


Gráfico 10-4. Satisfacción con el servicio que le presta la Institución Financiera

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestados, el 82% mencionó que, no están satisfechos con el servicio que les presta la Institución Financiera, por otro lado, el 18% afirmó que, sí están satisfechos. Por lo tanto, la mayor parte de personas del cantón Sucúa manifestó que, no se encuentra satisfecho con el servicio que les presta la Institución Financiera, puesto creen que sus transacciones no son lo suficientemente confiables ni rápidas.

10. ¿Estaría dispuesto a ser socio de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa?

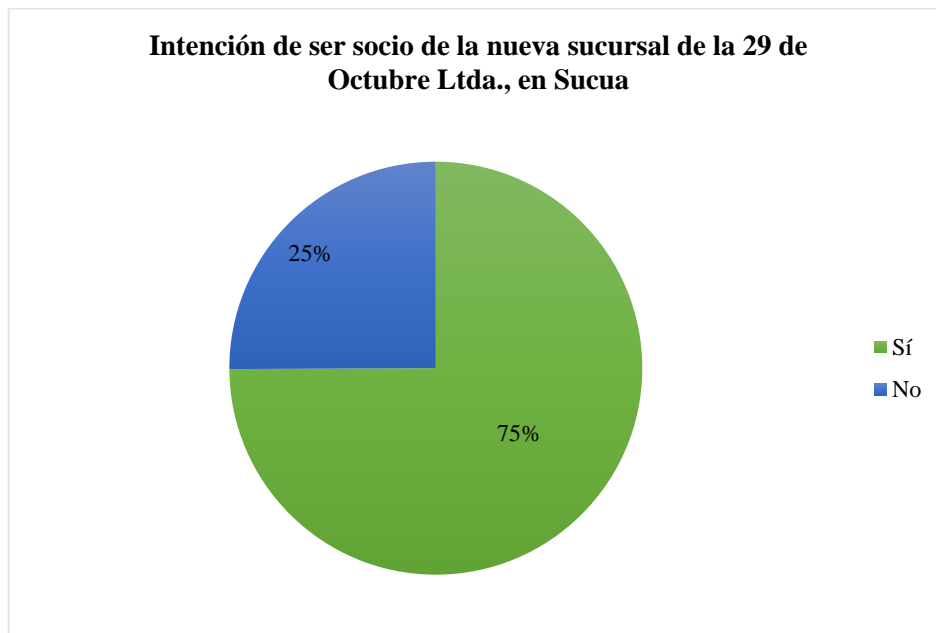


Gráfico 11-4. Intención de ser socio de la nueva sucursal de la 29 de Octubre Ltda., en Sucúa

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

De acuerdo de los resultados obtenidos en la encuesta, el 75% de personas encuestadas manifestó que, estaría dispuesto a ser socio de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., en el cantón Sucúa; mientras que, el 25% mencionó que no. Por tanto, se observa que la mayor parte de los encuestados muestra aceptación para la apertura de una nueva sucursal en esta localidad.

11. ¿Qué tipo de servicio le interesaría de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?

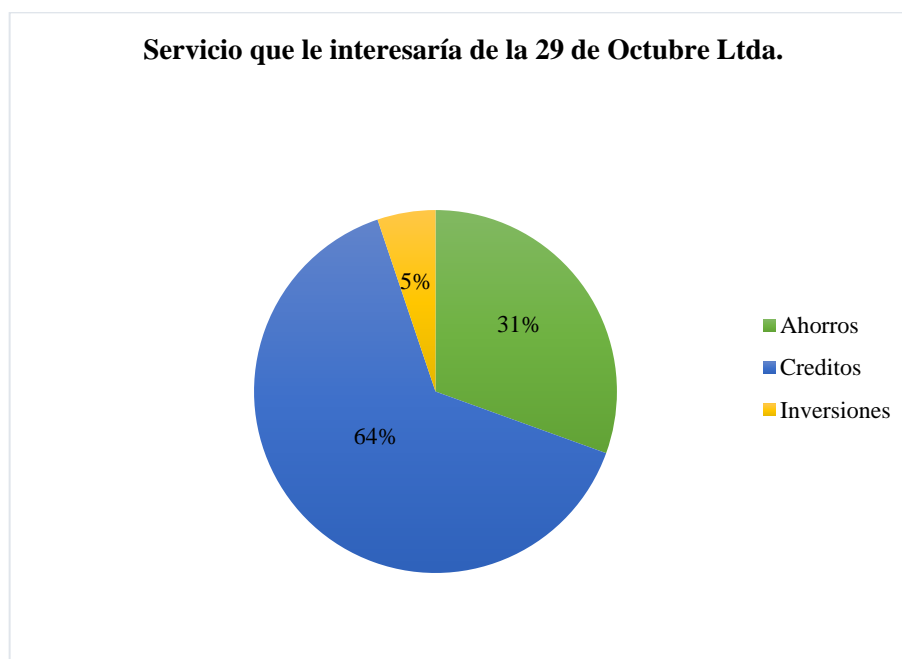


Gráfico 12-4. Servicio que le interesaría de la 29 de Octubre Ltda.

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de personas encuestadas que manifestaron que estaría dispuesto a ser socio de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., el 64% señaló que, el servicio que le interesaría de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, sería los créditos; mientras que, el 31% reveló que, los ahorros; y por último, el 5% indicó que, las inversiones. Por consiguiente, la mayor parte de personas encuestadas del cantón Sucúa afirmó que el servicio por el cual mostraría más interés serían los créditos.

12. ¿Una vez aperturada la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre limitada dentro de que tiempo solicitaría un crédito de forma inmediata?

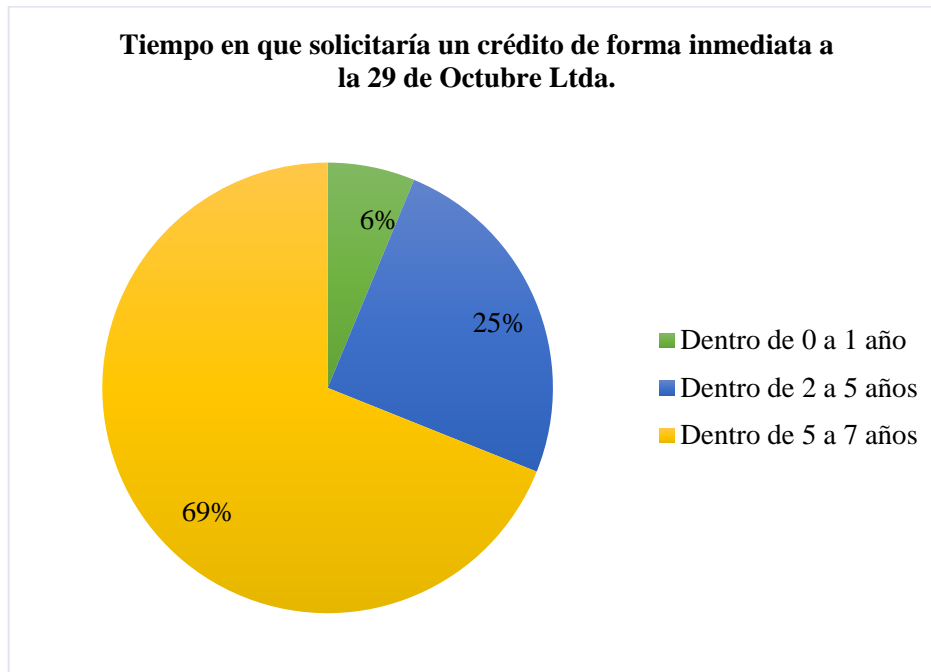


Gráfico 13-4. Tiempo en que solicitaría un crédito de forma inmediata a la 29 de Octubre Ltda.

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de encuestados, el 69% mencionó que, una vez aperturada la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., solicitaría un crédito de forma inmediata dentro de 5 a 7 años, en cambio el 25% señaló que dentro de 2 a 5 años y, por último, el 6% aseguró que dentro de 1 año. En definitiva, tan solo el 6% de las personas encuestadas afirma que solicitaría un crédito a la nueva sucursal dentro de 1 año o menos.

13. ¿Qué monto de crédito solicitaría en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?

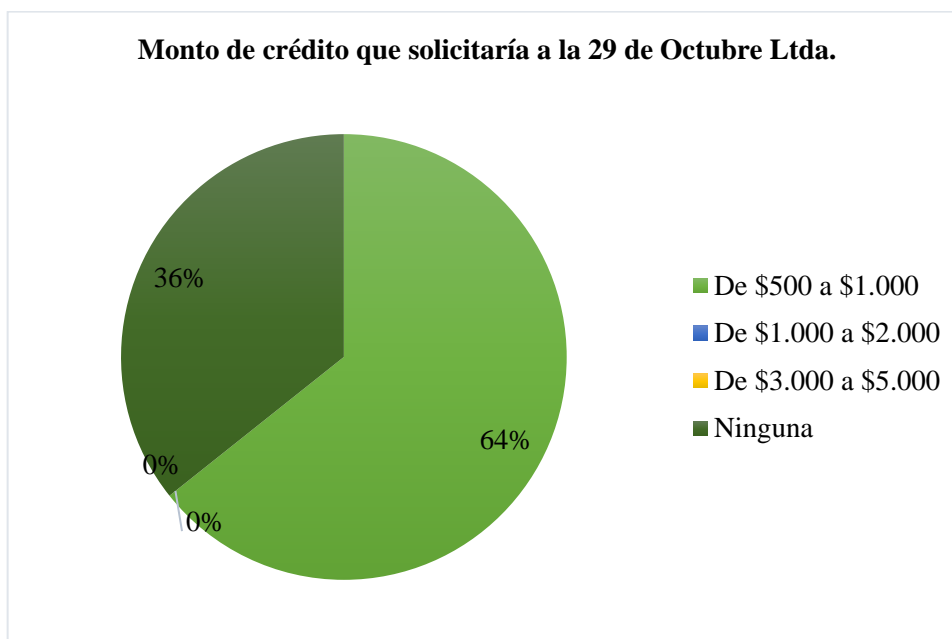


Gráfico 14-4. Monto de crédito que solicitaría a la 29 de Octubre Ltda.

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta, el 64% solicitaría en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada un monto de crédito de \$500 a \$ 1.000; en cambio, el 0% pediría de \$1.000 a \$ 2.000; por otro lado, el 0% solicitaría de 3.000 a \$5.000; y finalmente, el 36% no se encuentra interesado. La mayoría de encuestados del cantón Sucúa acudirán a la Institución Financiera a solicitar un crédito de entre \$ 500 a \$ 1.000, cantidad que estaría directamente relacionada con la capacidad de recursos que disponen las personas.

14. ¿Luego de apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada que cantidad de dinero destinaría tanto para la apertura de la cuenta como para el ahorro?

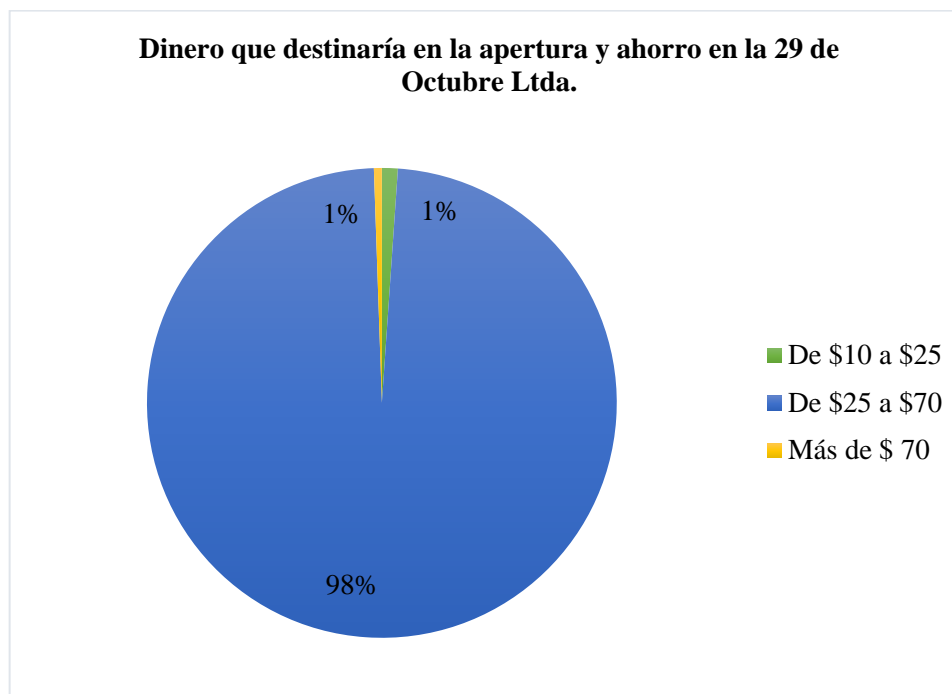


Gráfico 15-4. Dinero que destinaría en la apertura y ahorro en la 29 de Octubre Ltda.
Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del total de personas que se les aplicó la encuesta, el 98% aseveró que destinaría para la apertura y ahorro en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada de \$25 a \$70; mientras que, el 1% indicó que, destinaría de \$10 a \$25; y, por último, otro 1% señaló que, destinaría más de \$70. Por lo tanto, la mayor parte de la población del cantón Sucúa que fue encuestada señala que destinaría de \$25 a \$70 de sus ingresos tanto para la apertura de cuenta, así como para el ahorro.

15. ¿Qué cantidad de dinero usted podría depositar a plazo fijo una vez aperturada la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?

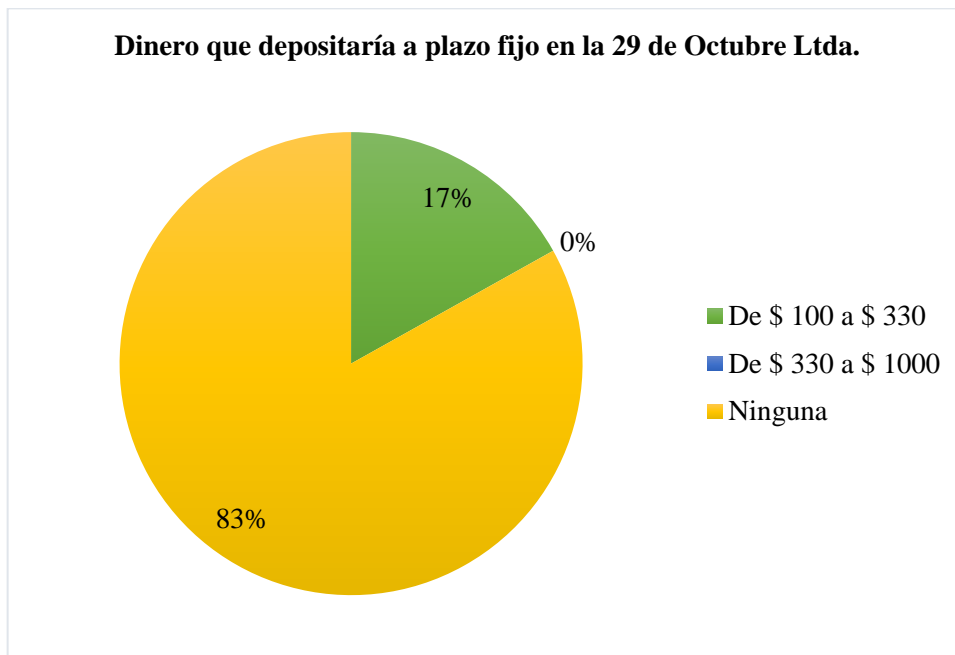


Gráfico 16-4. Dinero que depositaría a plazo fijo en la 29 de Octubre Ltda.

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados, el 83% mencionó que el monto que destinaría para depositar o invertir a plazo fijo sería ninguno, en cambio el 17% señaló que invertiría de \$100 a \$330. Por ende, la mayor parte de las personas no invertiría en la nueva sucursal debido al escaso dinero en tanto que una menor parte invertirá de \$100 a \$330.

16. ¿Señale que elemento diferenciador o promocional cree usted conveniente que la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, deberá otorgar a la población de Sucúa?

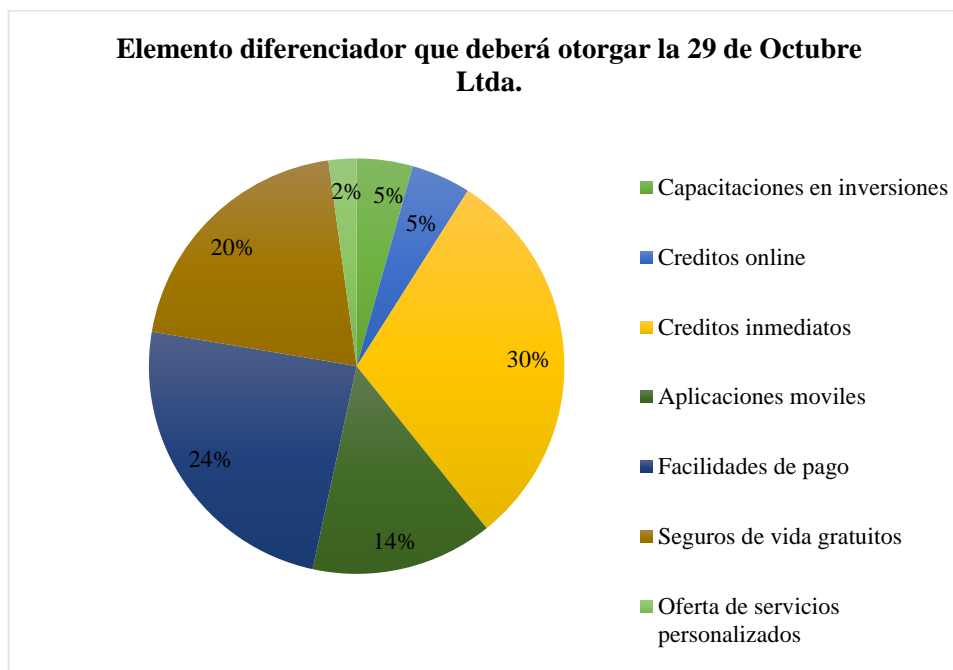


Gráfico 17-4. Elemento diferenciador que deberá otorgar la 29 de Octubre Ltda.

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

De la totalidad de personas encuestadas, el 30% señaló que, el elemento diferenciador o promocional que es conveniente que la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada., deberá otorgar a la población de Sucúa, sería los créditos inmediatos; por otro lado, el 24% indicó que, las facilidades de pago; mientras que, el 20% consideró que, los seguros de vida gratuitos; en cambio, el 14% mencionó que, las aplicaciones móviles; por otro lado, el 5% aseguró que, las capacitaciones en inversiones: en tanto que, el 5% manifestó que, los créditos online; y por último, el 2% afirmó que, la oferta de servicios personalizados. Por consiguiente; la mayor parte de la población del cantón Sucúa que fue encuestada consideró que, el elemento diferenciador o promocional que es conveniente que la Cooperativa deberá otorgar a la población sería los créditos inmediatos.

17. ¿Por qué medio de publicidad le gustaría recibir la información acerca de los productos y servicios que ofrecería la nueva sucursal Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa?

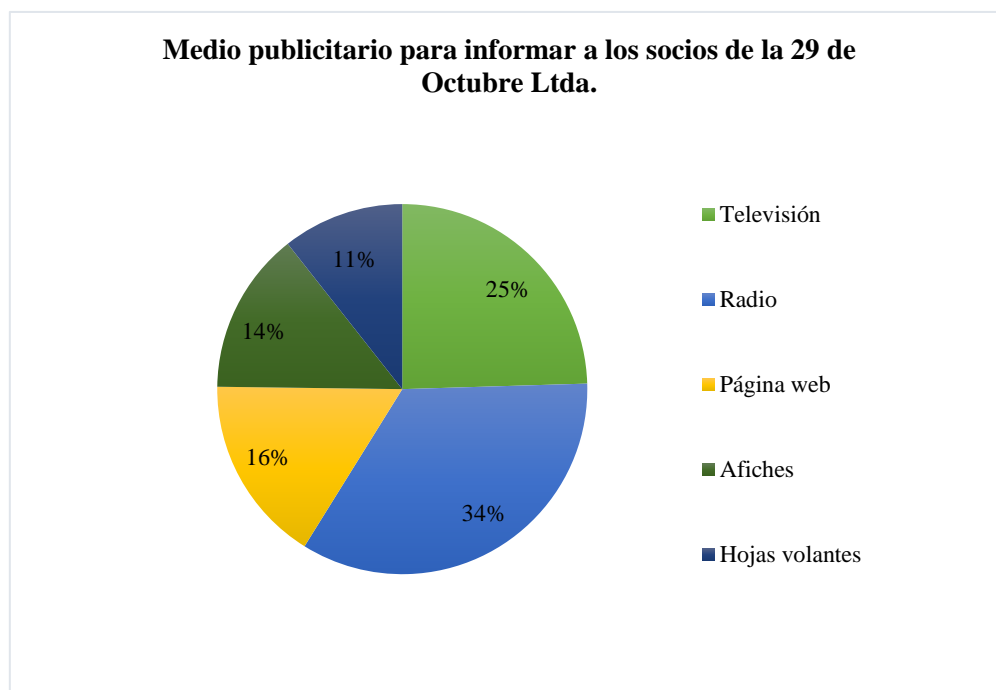


Gráfico 18-4. Medio publicitario para informar a los socios de la 29 de Octubre Ltda.

Fuente: Encuesta realizada a los habitantes del cantón Sucúa

Análisis e interpretación

Del 100% de personas encuestadas, el 34% consideró que, el medio de publicidad por el que les gustaría recibir la información acerca de los productos y servicios que ofrecería la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., podría ser la radio; por otro lado, el 25% mencionó que, por la televisión; el 16% señaló que, a través de una página web; el 14% indicó que, mediante trípticos; y finalmente, el 11% afirmó que por hojas volantes. Por ende; la mayor parte de la población que fue encuestada manifiesta que el medio de publicidad por el que les gustaría recibir información de la nueva sucursal sería mediante publicidad radial.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA

5.1 Título de la Propuesta

Estudio de factibilidad para apertura de una Sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, como estrategia de crecimiento.

5.2. Contenido de la Propuesta

5.2.1. Estudio de Mercado

En el mercado financiero al que se direcciona el proyecto de investigación posee pocos oferentes, pero mayor número de demandantes. En donde la entidad que controla las Cooperativas de Ahorro y Crédito es la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que es el organismo técnico de supervisión y control de las entidades del sector Financiero Popular y Solidario, y de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador que, en el ámbito de su competencia, promueve su sostenibilidad y correcto funcionamiento para proteger a sus socios.

Las cooperativas de ahorro y crédito son el tipo de entidad predominante en el Sector Financiero Popular y Solidario con un total de 488 entidades.

5.2.1.1. Segmentaciones de mercado

- *Segmentación Geográfica*

Tabla 1-5: Segmentación Geográfica

País	Ecuador
Región	Oriental
Límites	Norte: cantón Morona Sur: cantones de Logroño y Santiago, Este: Morona Oeste: provincias del Cañar y Azuay Sudeste: Provincia de Morona Santiago
Tamaño de la población	8.251 habitantes
Densidad	Urbana y Rural
Clima	Amazónico, precipitaciones internas
Superficie	1.279,22 Km ²
Altitud	Entre 520 m.s.n.m. y 4.290 m.s.n.m.

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

En el cantón Sucúa perteneciente a la provincia de Morona Santiago existen 8.251 personas que se encuentran dentro de la población económicamente activa, cabe mencionar que el clima de este cantón está sujeto a la influencia amazónica, por lo tanto, posee un clima tropical húmedo.

- *Segmentación Demográfica*

Tabla 2-5: Segmentación Demográfica

Edad	Entre 11–51 años
Genero	Masculino y Femenino
Ingresos	401 a 800 ingresos promedio
Ocupación laboral	Agricultor Comerciante Turismo Servicios Domésticos Empleado Construcción Artesano Estudiante Chofer Otra
Educación	Elemental Bachillerato Superior
Religión	Católicos Evangélicos Testigos de Jehová Ateos
Cultura	Shuar Achuar Otra
Nacionalidad	Ecuatoriana Extranjera

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Por otro lado, los socios nuevos que podrán hacer uso de los productos y servicios que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., son quienes tengan de 11 a 51 años, el género del socio puede ser masculino o femenino, los ingresos promedian entre \$401 a \$800, la mayor parte de los habitantes del cantón, realizan actividades con relación a: turismo, agricultura, comercio, servicios domésticos, empleados públicos y privados; el nivel de educación va desde elemental, bachillerato y superior. La nacionalidad del socio es ecuatoriana y un mínimo de extranjeros.

- *Segmentación Psicográfica*

Tabla 3-5: Segmentación Psicográfica

Clase social	En su mayor parte tienen bajos recursos económicos. Pequeña parte pertenecen a una clase media.
Estilo de vida	Se identifican por ser principalmente luchadores y emprendedores.
Personalidad	Son amables, solidarios, participativos, humildes y luchadores.

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

La población del cantón Sucúa tiene una clase social en su mayor parte de bajos recursos económicos, mientras que una pequeña parte pertenece a una clase media. Con respecto a su estilo de vida se puede manifestar que se identifican por ser principalmente luchadores y emprendedores. Por otra parte, en cuanto a la personalidad se puede mencionar que son personas amables, solidarios, participativos, humildes y luchadores.

- *Segmentación conductual*

Tabla 4-5: Segmentación conductual

Ocasiones	Necesitan de nuestros productos y servicios para emprender en sus negocios.
Beneficios	Las personas del cantón Sucúa buscan rapidez, solidez y confianza para ahorrar e invertir.
Estatus de lealtad	Media.
Actitud hacia la preparación	Positiva.

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

La mayor parte de los socios prefieren los productos y servicios financieros que ofrece una cooperativa, los cuales solicitan habitualmente. El cliente busca beneficios con rapidez, solidez y confianza para ahorrar e invertir. y el estatus de lealtad está representado de forma media. La actitud a nuestros productos es positiva.

5.2.1.2. Mercado objetivo

El mercado objetivo para el que esta direccionado el proyecto pertenecen al Cantón Sucúa, Provincia Morona Santiago, es la población económicamente activa (PEA) del sector, pues serán quienes requieran de los servicios financieros de la institución para ahorrar y solicitar créditos.

5.2.1.3. Análisis de la demanda

- *Demanda Actual*

La demanda actual para la viabilidad de la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago, es de 8.251 personas que conforman la Población Económicamente Activa (PEA) que habita en este sector de la amazonia ecuatoriana, mediante la cual se pudo identificar la posible demanda del proyecto.

- *Demanda Potencial*

Para establecer la aceptabilidad del proyecto e identificar las personas del Cantón Sucúa, que tienen preferencia por el servicio que oferta la nueva sucursal, se consideró a las 8.251 habitantes que tienen edades entre 11 y 51 años que forman parte de la PEA, a lo que se procede a multiplicar por el 75%, obteniendo una demanda potencial de 6.188 personas, de acuerdo a los resultados se efectúa la proyección de la demanda potencial, considerando una TCP del 1,27%, según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Tabla 5-5: Demanda potencial

Tipo de población	Población	Porcentaje
PEA	6.188	75%

Fuente: Elaborado a partir del estudio de mercado
Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Demanda efectiva*

También se obtuvo la demanda efectiva, considerando los resultados obtenidos en la pregunta 10: ¿Estaría dispuesto a ser socio de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa?

Tabla 6-5: Intención de ser socio de la nueva sucursal

Alternativa	Número	Porcentaje
Sí	275	75%
No	92	25%
TOTAL	367	100%

Fuente: Elaborado a partir del estudio de mercado
Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Considerando que la PEA de Sucúa es de 8.251 habitantes, el mercado objeto fue del 75% es decir 6.188 habitantes.

- *Proyección de la Demanda*

Para realizar la proyección de la demanda se toma en consideración ciertos aspectos, los cuales se dan a conocer a continuación:

Tasa de Crecimiento Poblacional (TCP)

La tasa de crecimiento poblacional TCP de un año a otro es del 1,27%, de acuerdo a los datos calculados por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Tabla 7-5: Proyección de la demanda

Año	Proyección Demanda Habitantes	TCP 1,27
1	6.820	79
2	6.899	
3	6.978	
4	7.057	
5	7.136	

Fuente: Elaborado a partir del estudio de mercado
Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Los datos obtenidos del Censo poblacional efectuado por el INEC hasta el 2017 se los considera datos históricos, desde el 2018 hasta 2022 se considera como proyección para la apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda.

5.2.1.4. Análisis de la Oferta

- *Oferta Actual*

Para determinar la oferta del proyecto e identificar las personas del cantón Sucúa, que tienen preferencia por el servicio que brinda la nueva sucursal, se considera a las 8.251 personas que forman parte de la PEA que posee edades entre 11 y 51 años, a lo que se multiplica por el 25%.

Tabla 8-5: Oferta

Tipo de población	Población	%
PEA	2.063	25%

Fuente: Elaborado a partir del estudio de mercado

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Oferta Proyectada*

Luego de obtener la oferta estimada de 2.063 personas, se efectúa la proyección de la oferta, considerando una TCP del 1,27%, según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Tabla 9-5: Oferta Proyectada

Año	Habitantes PEA	Oferta Proyectada
1	6.820	2.115
2	6.899	2.141
3	6.978	2.167
4	7.057	2.193
5	7.136	2.219

Fuente: Elaborado a partir del estudio de mercado

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Demanda Insatisfecha*

Según Carrillo et al., (2022) la demanda insatisfecha se realizó con los datos obtenidos de la demanda menos la oferta, estos resultados permiten medir el margen de probabilidad, es decir la aceptación del proyecto, el cálculo para la demanda insatisfecha es el siguiente:



Gráfico 1-5. Cálculo de la Demanda Insatisfecha

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Tabla 10-5: Demanda insatisfecha

Año	Demanda (D)	Oferta (O)	Demanda Insatisfecha (D-O)
1	6.820	2.115	4.705
2	6.899	2.141	4.758
3	6.978	2.167	4.811
4	7.057	2.193	4.864
5	7.136	2.219	4.917

Fuente: Elaborado a partir del estudio de mercado


Realizado por: Daza, Jhon (2023)


5.2.1.5. Análisis de la competencia

De acuerdo a la investigación de campo que se efectuó con relación a las instituciones financieras que forman parte de la competencia, se logró obtener como resultados un amplio conocimiento de las características de las principales cooperativas y bancos que vienen operando en el cantón Sucúa, las cuales se dan a conocer a continuación.

- **BANECUADOR**

Tabla 11-5: BANECUADOR

Logotipo	
Productos y servicios	Cuentas ✓ Cuenta de Ahorro ✓ Cuenta Corriente Inversiones ✓ Depósitos a plazo fijo ✓ Ahorro programado Créditos para Microempresas ✓ Microcrédito General ✓ Crédito 1x30 ✓ Crédito Desarrollo Humano-CDH ✓ Crédito CCMA (DIRIGIDO A productores de café, cacao, maíz, arroz) ✓ Súper mujer rural ✓ Crédito Emergencia Créditos para Pyme

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crédito Pyme General <p>Todo pago</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Agua ✓ Luz ✓ Teléfono <p>Otros Servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Educación Financiera ✓ Servicios no financieros ✓ Cobro de remesas ✓ Banca digital ✓ Cajero automático
Eslogan	Te hace crecer
Requisitos para ser socio	<p>Presentar la cédula de identidad o pasaporte (originales)</p> <p>Adjuntar una planilla de pago de cualquier servicio básico (vigencia de hasta 2 meses)</p> <p>Mencionar 2 referencias personales o familiares.</p> <p>\$ 20, 00</p>
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, pagina web
Ubicación	


Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- **BANCO DEL AUSTRO S.A.**

Tabla 12-5: BANCO DEL AUSTRO S.A.

Logotipo	
Productos y servicios	<p>Cuentas de Ahorro</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Digital ✓ Austro Ahorros ✓ Austro Giros



	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Infantil ✓ Fondo Ahorro ✓ Ejecutivo <p>Cuentas Corriente</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Básica ✓ Plus <p>Inversiones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ A plazo fijo <p>Créditos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consumo ✓ Vehicular ✓ Credifidelidad ✓ Inmobiliario ✓ Crediconfianza ✓ Inmobiliario Exterior <p>Tarjetas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Debito ✓ Crédito ✓ Prepago <p>Otros Servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pago de Servicios ✓ Transferencias Bancarias ✓ Transferencias Internacionales ✓ Giros desde y hacia el exterior ✓ Banco Electrónico ✓ Banca Móvil ✓ Cajero automático
Eslogan	Banco de apoyo
Requisitos para ser socio	Copia de cédula Copia de planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono) No necesita depósito inicial
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, página web
Ubicación	

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP LTDA.**

Tabla 13-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP LTDA.



Logotipo	
Productos y servicios	<p>Ahorros</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ahorros JEP ✓ Fondo JEP ✓ JEPito ✓ InteliJEP ✓ Inversiones JEP <p>Créditos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Créditos JEP ✓ Micro JEP ✓ Credi MIVIVIENDA ✓ Credi PYMES <p>Tarjetas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Débito ✓ Crédito <p>Otros Servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tarjeta de débito ✓ App JEP Móvil ✓ Cajero Automático
Eslogan	La cooperativa de la gente para la gente
Requisitos para ser socio	Copia de cédula Planilla de un servicio básico \$ 20,00
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, pagina web
Ubicación	

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito JARDÍN AZUAYO LTDA.**

Tabla 14-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito JARDÍN AZUAYO LTDA.



Logotipo	
Productos y servicios	<p>Ahorros</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ahorro a la vista ✓ Certificados de depósito ✓ Ahorro Programado <p>Créditos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Crédito ordinario ✓ Crédito sin ahorro ✓ Crédito emergente <p>Asesoría al migrante</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Giros desde el exterior ✓ Call Center Internacional <p>Otros servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Transferencias Interbancarias ✓ Solidarias ✓ App Jardín Azuayo Pagos ✓ Cajero automático
Eslogan	“Jardín Azuayo es una Cooperativa que fomenta la economía solidaria”
Requisitos para ser socio	Copia de cédula (pasaporte en caso de extranjeros) 1 planilla de servicio básico (luz, agua o teléfono) Nombre, teléfono y dirección de 2 referencias personales \$ 5,00
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, página web
Ubicación	

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC AUSTRO LTDA.**

Tabla 15-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPAC AUSTRO LTDA.



Logotipo	
Productos y servicios	<p>Ahorros</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Vista ✓ Infante <p>Créditos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consumo ✓ Microcrédito ✓ Back to back <p>Inversiones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Programado ✓ Depósito a plazo fijo ✓ Depósito a plazo en línea <p>Servicios no financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Servicios básicos ✓ Impuestos ✓ Giros o remesas inmediatos ✓ Vehículos ✓ Telefonía celular ✓ Tarjetas de crédito ✓ Televisión pagada ✓ Educación Superior
Eslogan	Protegemos tu Futuro con Solidez y Confianza
Requisitos para ser socio	Original y copia de cedula y papeleta de votación Original o copia de servicio básico agua, luz o teléfono \$ 20,00
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, página web
Ubicación	

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE PASTAZA**

Tabla 16-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito CACPE PASTAZA



Logotipo	
Productos y servicios	<p>Cuentas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ahorro a la vista ✓ Ahorro Futuro ✓ Cuenta Básica ✓ Mini Ahorro ✓ Ahorro Crecer <p>Créditos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consumo ✓ Microcrédito ✓ Credi inversión ✓ Avance en efectivo ✓ Crédito Inmobiliario ✓ Crédito Promocional <p>Inversiones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ A plazo fijo <p>Otros Servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Plan de Amigos ✓ CACPE Exequial ✓ CACPE Pastaza Online ✓ Tarjeta de Debito ✓ Botón Azul ✓ Corresponsales
Eslogan	Todo lo que necesitas, siempre a la mano
Requisitos para ser socio	Original y copia de cedula y papeleta de votación Original o copia de servicio básico agua, luz o teléfono No necesita depósito inicial
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, pagina web
Ubicación	

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito LA MERCED LTDA.**

Tabla 17-5: Cooperativa de Ahorro y Crédito LA MERCED LTDA.

Logotipo	
Productos y servicios	<p>Cuentas</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cuenta de Ahorro ✓ Cuenta Infantil <p>Inversiones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ahorro Plus ✓ Inversión a plazo fijo ✓ Plan ahorro programado <p>Créditos</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Microcrédito ✓ Consumo ✓ CREDIAPOYO ✓ Crédito confianza ✓ Crédito hipotecario ✓ Crédito con garantía ✓ Pymes <p>Otros servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Servicios básicos ✓ Servicios públicos ✓ Remesas ✓ La Merced Digital
Eslogan	Una familia que cuida tu familia
Requisitos para ser socio	Cédula Planilla de servicio básico \$ 20,00.
Medios publicitarios	Radio, televisión, afiches, pagina web
Ubicación	

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.1.6. Análisis de las tasas

En el Artículo 36, numeral 8 del Código Orgánico y Financiero; el Banco Central del Ecuador efectúa el Monitoreo de las tasas de interés. El establecimiento del sistema de tasas de interés para las operaciones activas y pasivas del sistema financiero nacional y las demás tasas de interés requeridas por la ley corresponden a la Junta de Política y Regulación Financiera (Banco Central del Ecuador, 2022).

- *Tasas Activas*

A continuación, se muestran las Tasas de Interés Activas.

Tabla 18-5: Tasas de Interés Activas

Segmentos de Crédito		Referencial	Máxima
		% anual	% anual
Productivo	Corporativo	8,48	8,86
	Empresarial	9,50	9,89
	PYMES	10,23	11,26
Consumo	Consumo	16,08	16,77
	Educativo	8,92	9,50
	Educativo Social	5,49	7,50
Vivienda	Interés Público	4,96	4,99
	Interés Social	4,98	4,99
	Inmobiliario	9,37	10,40
Microcrédito	Minorista	19,46	28,23
	Acumulación Simple	20,34	24,89
	Acumulación Ampliada	19,85	22,05
	Inversión Pública	8,50	9,33

Fuente: Banco Central del Ecuador (2022).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Tasas Pasivas*

Por otro lado, en la siguiente tabla se muestran las Tasas de Interés Pasivas.

Tabla 19-5: Tasas de Interés Pasivas

Tasas Referenciales	Promedio por Instrumento	Tasas Referenciales	Referenciales por plazo
	% anual		% anual
Depósitos a plazo	6,35	Plazo 30-60	4,96
Depósitos monetarios	0,67	Plazo 61-90	5,63

Productivo PYMES	1,50	Plazo 90-120	6,11
Depósitos de ahorro	1,20	Plazo 121-180	5,89
Depósitos de Tarjetahabientes	1,24	Plazo 181-360	6,61
		Plazo 361 y más	8,39

Fuente: Banco Central del Ecuador (2022).

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.1.7. Marketing Mix

Para la apertura de una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada., en el Cantón Sucúa, Provincia de Morona Santiago, el Marketing Mix fortalece la competitividad de la idea del proyecto, por tal razón es importante dar a conocer:

_Producto

_Precio

_Plaza

_Publicidad/Promoción

- *Producto*

Los productos y servicios del presente proyecto se basarán principalmente en la calidad total, siempre tratando al cliente como el ente más importante. Cabe mencionar que los productos y servicios que se propone ofrecer serán servicios rápidos, confiables, eficientes y eficaces para los clientes, que en este caso particular pasarían a ser socios de la institución financiera.

Productos y Servicios

A continuación, se indican los productos y servicios que ofrecerá la Cooperativa:

- ✓ Ahorro a la vista
 - Apertura cuenta de ahorros
- ✓ Créditos
 - Consumo Ordinario
 - Microcrédito
 - Vivienda
 - Productivo

- ✓ Inversiones
 - Depósitos a plazo fijo
- *Precio*

El precio es un elemento muy importante ya que permitirá establecer la rentabilidad del proyecto, con la apertura de una nueva sucursal la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada., requerirá de las aportaciones de los socios.

Créditos

En lo que concierne a la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, la institución podrá ofrecer las siguientes tasas:

Tabla 20-5: Tasas de Créditos

Detalle	Tasa Efectiva Entidad	Tasa Nominal Entidad
	% anual	% anual
Consumo ordinario	16,73	15,57
Microcredito	19,56	18,70
Vivienda	10,36	9,90
Productivo	11,23	10,69

Fuente: Elaboración a partir de Coop 29 de Octubre Ltda. (2022)

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Plazos y montos de los créditos

Los plazos y montos de los créditos que brindará la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, a sus clientes, se muestran a continuación:

Tabla 21-5: Plazos y montos de los Créditos

Detalle	Monto	Plazo
Consumo ordinario	\$500 a \$100.000	6-96 meses
Microcrédito	\$500 a \$80.000	6-90 meses
Vivienda	\$150.000	240 meses
Productivo	\$300.000	3-60 meses

Fuente: Elaboración a partir de 29 de Octubre Ltda. (2022)

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Plazos y montos de las Inversiones (Depósitos a plazo fijo)

El pago de los intereses es lo más relevante, puesto que las Inversiones (Depósitos a plazo fijo) se efectuarán según las condiciones fijadas entre el socio y el responsable del departamento de inversión, además los acuerdos serán favorables para los socios debido que cobrarán su interés en el tiempo pactado.

Tabla 22-5: Tasas de interés Inversiones (Depósitos a plazo fijo)

Detalle	Hasta \$10.000		De \$10.001 a \$50.000		Más de \$50.000	
	Persona Natural	Persona Jurídica	Persona Natural	Persona Jurídica	Persona Natural	Persona Jurídica
31 a 60 días	3,75%	3,25%	4,00%	3,50%	4,25%	3,75%
61 a 90 días	4,20%	3,70%	4,45%	3,95%	4,90%	4,40%
91 a 120 días	4,85%	4,35%	5,05%	4,55%	5,65%	5,15%
121 a 180 días	5,25%	4,85%	5,50%	5,05%	5,95%	5,50%
181 a 270 días	5,80%	5,45%	6,20%	5,80%	6,60%	6,20%
271 a 360 días	6,50%	6,20%	6,80%	6,45%	7,05%	6,70%
361 a más días	7,35%	7,10%	7,60%	7,35%	8,00%	7,75%

Fuente: Elaboración a partir de 29 de Octubre Ltda. (2022)

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Plaza (canal de distribución)*

En lo concerniente a la plaza, el canal de distribución que utilizará el proyecto ya que la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, se aperturará en el cantón Sucúa, cerca al parque central Ecuador Amazónico Sucúa, en instalaciones arrendadas donde se brindarán los productos y servicios financieros, la atención al cliente será por distribución directa entre la cooperativa y el socio (productor y consumidor) respectivamente.

- *Publicidad/Promoción*

La Publicidad/Promoción será uno de los aspectos más importantes puesto que de esto dependerá el éxito del proyecto, por lo tanto, la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, utilizará diferentes medios locales para publicitar y promocionar información acerca de los productos y servicios que ofrecería la nueva sucursal.

Publicidad

Los medios locales del cantón Sucúa a los que se solicitará publicidad serán los siguientes:

✓ Televisivo

Tabla 23-5: Publicidad Televisiva

Nombre del Medio	TV SATELITAL SUCUA
Logo del Medio	
Clasificación	Audio y video por suscripción
Servicio	Por cable
Tipo de Medio	Privado
Canal	4
Horario	Lunes 8 am
	Martes 11 am
	Miércoles 8 pm
	Viernes 4 pm

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

✓ Radial

Tabla 24-5: Publicidad Radial

Nombre del Medio	Radio Estelar
Logo del Medio	
Clasificación	Audio y video
Tipo de Medio	Privado
Frecuencia	106,5
Horario	Lunes 8 am
	Martes 10 am
	Miércoles 8 pm
	Jueves 11 am

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Promoción

✓ Afiches

Los afiches ayudarán a tener un primer contacto con los potenciales socios de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa; también permitirán reforzar la promoción de los productos de mayor presencia en los segmentos de mercado, cabe mencionar que los afiches cuidarán ciertos aspectos como son: visualmente atractivos, incluirá fotografías, imagen visual concordante con el perfil corporativa de la institución financiera.



Gráfico 2-5. Afiches

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.2. Estudio Técnico

5.2.2.1. Localización del proyecto

Para establecer la localización del proyecto de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, se ha considerado como factor principal la ubicación del mercado insatisfecho, el cual se ha visto afectado por los escasos servicios financieros a los que pueden acceder, de tal forma que, para la determinación de la mejor ubicación del proyecto, el estudio de localización se ha subdividido en: Macrolocalización y Microlocalización.

- *Macrolocalización*

Provincial

Se refiere a la ubicación del proyecto a nivel macro, es decir la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, estará localizada en el cantón Sucúa, provincia de Morona, Santiago.

La provincia de Morona Santiago está compuesta por 12 cantones:

- ✓ Gualaquiza
- ✓ Huamboya
- ✓ Limón Indanza
- ✓ Logroño
- ✓ Morona
- ✓ Pablo Vi
- ✓ San Juan Bosco
- ✓ Santiago de Méndez
- ✓ Sucúa
- ✓ Taisha
- ✓ Tiwintza
- ✓ Palora

Cantonal

El Cantón Sucúa, se divide en 4 parroquias:

- ✓ Sucúa
- ✓ Huambi
- ✓ Sta. Marianita
- ✓ Asunción

Plano de Macrolocalización

El Cantón Sucúa perteneciente a la Provincia de Morona Santiago, se muestra en el siguiente gráfico:

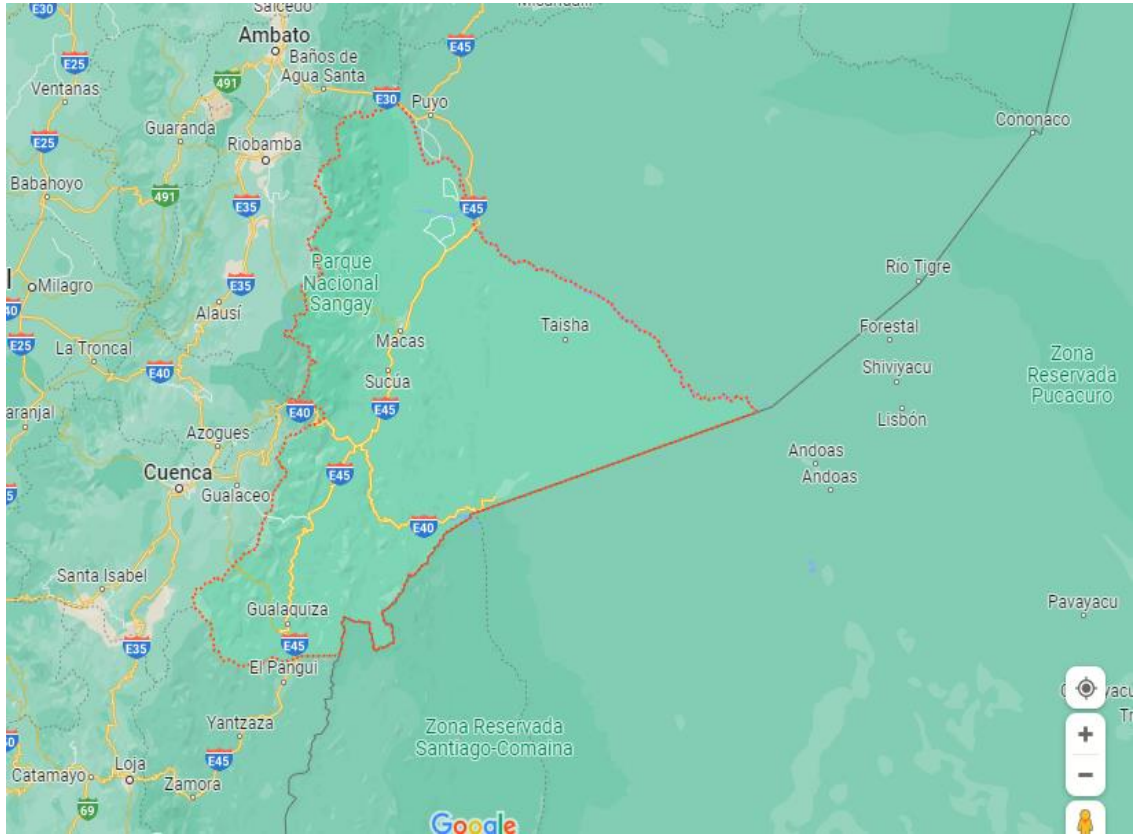


Gráfico 3-5. Plano de Macrolocalización tomado de www.maps.com

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Microlocalización*

La ubicación propicia para la apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, se muestra en la siguiente matriz.

Criterios de selección y alternativas

Para determinar el sitio donde se desarrollará el proyecto, es necesario evaluar los siguientes factores:

- ✓ Seguridad y Vigilancia
- ✓ Cercanía al mercado
- ✓ Impacto en los costos y gastos
- ✓ Disponibilidad de Servicios Básicos
- ✓ Infraestructura
- ✓ Talento Humano

Tabla 25-5: Matriz de Microlocalización

Parámetro de comparación	Peso asignado	Centro Sucúa	Valor	Etapa I	Valor	Etapa II	Valor	Etapa III	Valor
Seguridad y Vigilancia	20	9	1,8	7	1,4	6	0,8	5	1
Cercanía al mercado	20	9	1,8	7	1,4	6	1,2	5	1
Impacto en los costos y gastos	20	8	1,4	6	1	5	1	4	1
Disponibilidad de Servicios Básicos	20	9	1,8	7	1,4	6	1,4	5	1
Infraestructura	10	8	0,8	7	1,2	7	1	5	1
Talento Humano	10	8	0,8	7	0,8	8	0,8	5	0,4
Total	100	51	8,4	41	7,2	38	6,2	29	5,4

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Después de analizar la Matriz de Microlocalización con los factores mencionados anteriormente, se puede determinar que el mejor lugar para la localización de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, es en el centro del cantón Sucúa, puesto que esta zona cuenta con un buen nicho de mercado, también cuenta con una infraestructura idónea, dispone de los servicios básicos, se cuenta con seguridad y vigilancia para proteger la integridad de los socios, también dispone del talento humano que puede formar parte de la institución financiera.



Gráfico 4-5. Plano de Microlocalización tomado de www.maps.com

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

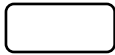

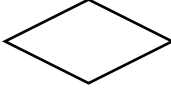

5.2.2.2. *Tamaño del proyecto*

Es necesario determinar el tamaño del proyecto, puesto que esto permite demostrar la capacidad instalada y utilizada para la prestación de los servicios financieros; también ayuda a definir la incidencia sobre el nivel de inversiones, costos y gastos para poner en marcha el proyecto; y de igual forma, permite estimar la rentabilidad que se pretende obtener con su implementación.

5.2.2.3. *Ingeniería del proyecto*

- *Simbología del diagrama de flujo*

Tabla 26-5: Simbología del diagrama de flujo

SÍMBOLO	CONCEPTO
	Inicio o Fin
	Proceso
	Decisión
	Documento

Fuente: Tomado de la demanda insatisfecha.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Descripción de los procesos*

En el proyecto se consideran procesos a los procedimientos que el personal administrativo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, debe realizar para prestar una atención de calidad a los socios y brindar el servicio requerido, por tal razón, se dan a conocer los procesos de:

✓ **Ahorro a la vista (Apertura de cuenta)**

Consiste en la apertura de una cuenta de ahorros, la misma que es un producto que la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, brindará a personas naturales y jurídicas, cada depósito y retiro constará en una libreta de ahorros en donde se incluirán todos los movimientos económicos que realice el socio.

Requisitos

- Original y copia de cédula de identidad y papeleta de votación.
- Planilla original de servicios básicos: agua, luz o teléfono, del último mes de emisión.

Beneficios

- Disponibilidad inmediata de su dinero.
- Sin costo de mantenimiento.
- Una mayor tasa de interés del mercado financiero.
- Capitalización mensual y acumulación de interés.

Tamaño

- El valor de depósito de apertura mínimo de \$10,00

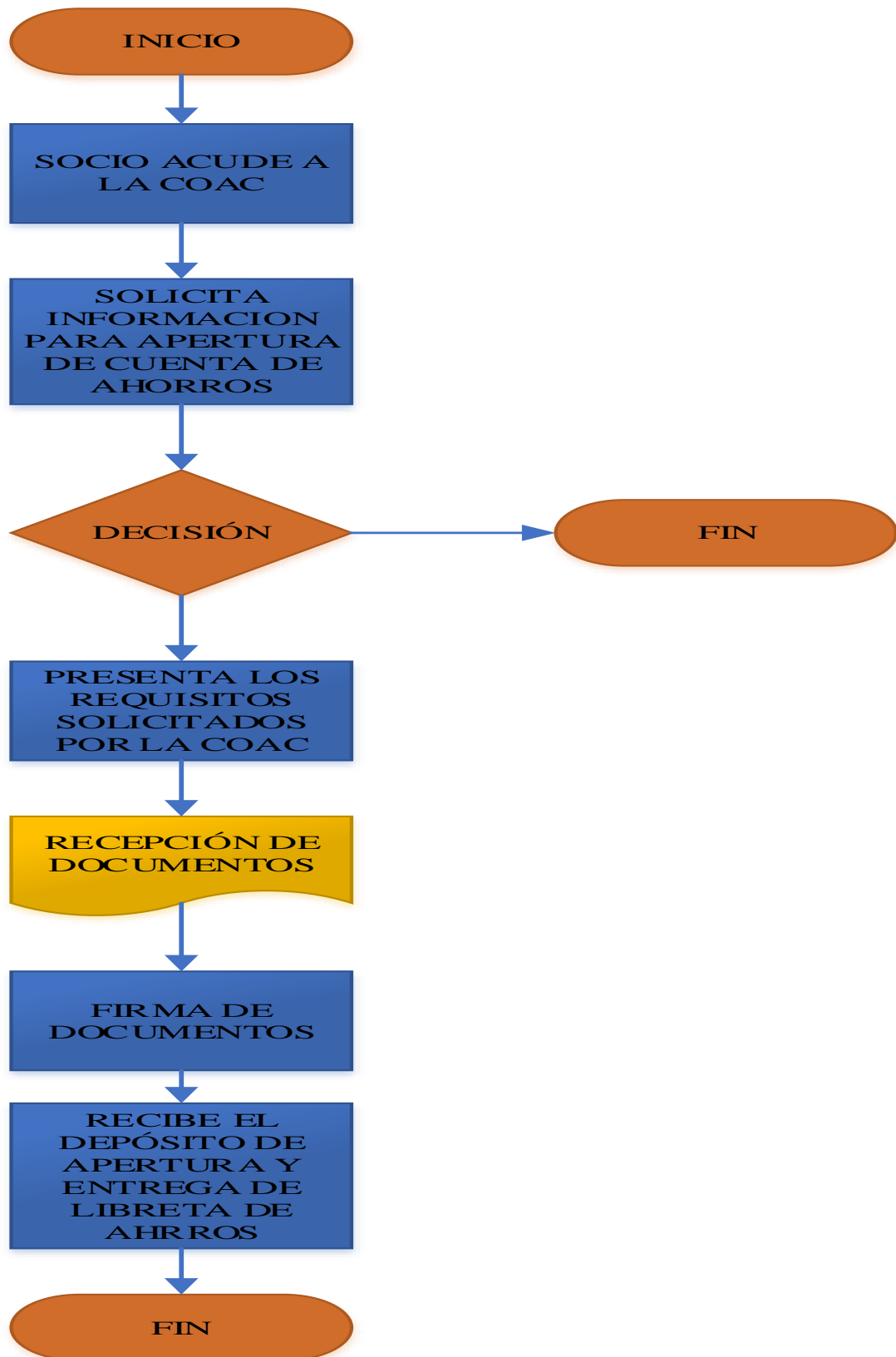


Gráfico 5-5. Proceso de Apertura de Cuenta de Ahorros

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

✓ **Créditos**

La Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, otorgará los siguientes tipos de crédito:

Crédito Productivo. - Es el otorgado a personas naturales o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000,00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales. Para este segmento de la cartera se define los siguientes subsegmentos:

a. Productivo Empresarial. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 1'000.000,00 y hasta USD 5'000.000,00.

b. Productivo PYMES. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales o personas jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000,00 y hasta USD 1'000.000,00.

Crédito de Consumo. - Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos, se incluyen los créditos prendarios de joyas, así como para adquisición de vehículos livianos que no sean de uso para una actividad productiva y comercial.

Crédito Inmobiliario. - Es el otorgado con garantía hipotecaria a personas naturales para la construcción, reparación, remodelación y mejora de inmuebles propios; para la adquisición de terrenos destinados a la construcción de vivienda propia; y, para la adquisición de vivienda terminada para uso del deudor y su familia no categorizada en el segmento de crédito Vivienda de Interés Social y Público.

Microcrédito. - Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100.000,00; o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la Cooperativa.

Para el Microcrédito se establecen los siguientes subsegmentos de crédito:

a. Microcrédito Minorista. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales iguales o inferiores a USD 5.000,00.

b. Microcrédito de Acumulación Simple. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales superiores a USD 5.000,00 y hasta USD 20.000,00.

c. Microcrédito de Acumulación Ampliada. - Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito que registren ventas anuales superiores a USD 20.000,00 y hasta USD 100.000,00

Requisitos

- Buen comportamiento crediticio.
- Copia legible de la cedula de ciudadanía.
- Planilla actualizada de servicios básicos (luz, agua o teléfono).
- Ultimo rol de pagos (originales)
- Certificado laboral que justifique mínimo un año de estabilidad laboral.

Beneficios

- Seguro de desgravamen.
- Seguro de desempleo (opcional).
- Seguro contra enfermedades graves (opcional).

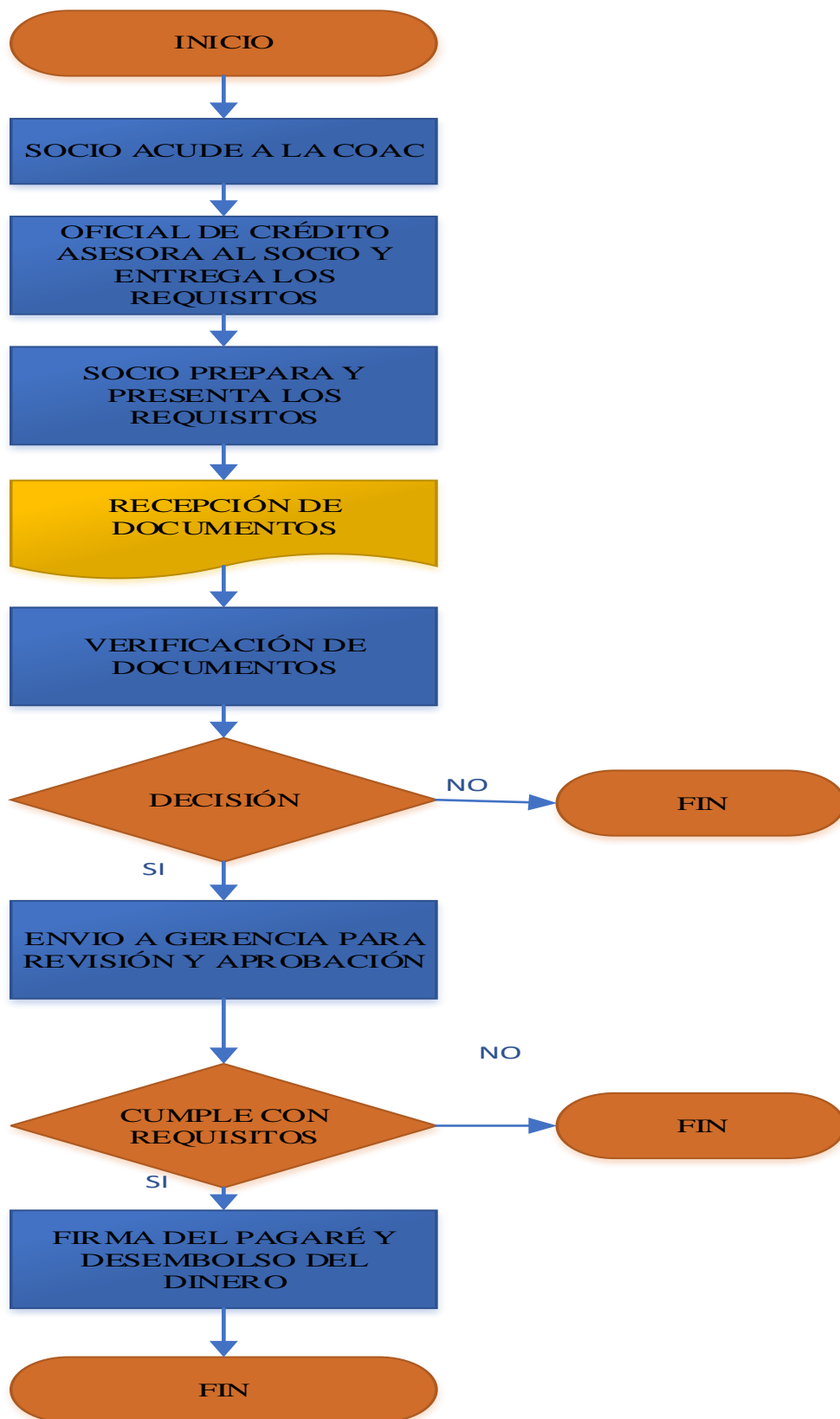


Gráfico 6-5. Proceso de créditos

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Distribución de la planta*

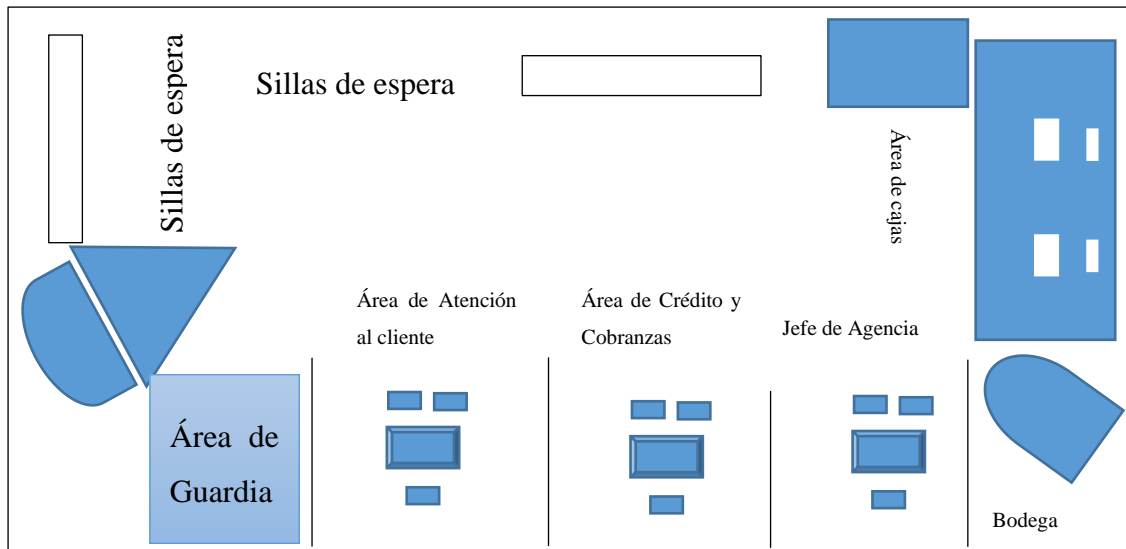


Gráfico 7-5. Distribución de la nueva sucursal

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.3 Estudio Organizacional

5.2.3.1. Institución Financiera

- *Razón Social*

Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda.

- *Logotipo*

La imagen con la que quiere posicionarse la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda., en la mente del consumidor es la siguiente:



Gráfico 8-5. Logotipo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Slogan*

“Te acompaña”

- *Misión*

“En la 29 estamos comprometidos en generar bienestar a nuestros socios y clientes para mejorar su vida”.

- *Visión*

“Lideraremos el sector cooperativista por nuestro trabajo comprometido en generar bienestar para mejorar la vida de nuestros socios”

- *Valores*

_Adhesión abierta y voluntaria.

_Control democrático de los miembros.

_Participación económica de los miembros.

_Autonomía e Independencia

_Educación, entrenamiento e información.

_Cooperación entre cooperativas.

_Compromiso con la comunidad.

- *Objetivos*

_Penetración en el mercado: competir con las demás instituciones financieras a través de una publicidad atractiva, la misma que ayude a captar nuevos socios y mantener la confianza de los mismos.

_Posicionamiento en el mercado: presentar los servicios financieros de tal forma que resulten acorde a las necesidades de los socios, de esta manera se logre el reconocimiento de la institución con el resto de la competencia.

_Liderazgo: fomentar en los socios la cultura del ahorro, puesto que esto permite que logren afrontar dificultades económicas.

- *Organigrama estructural*

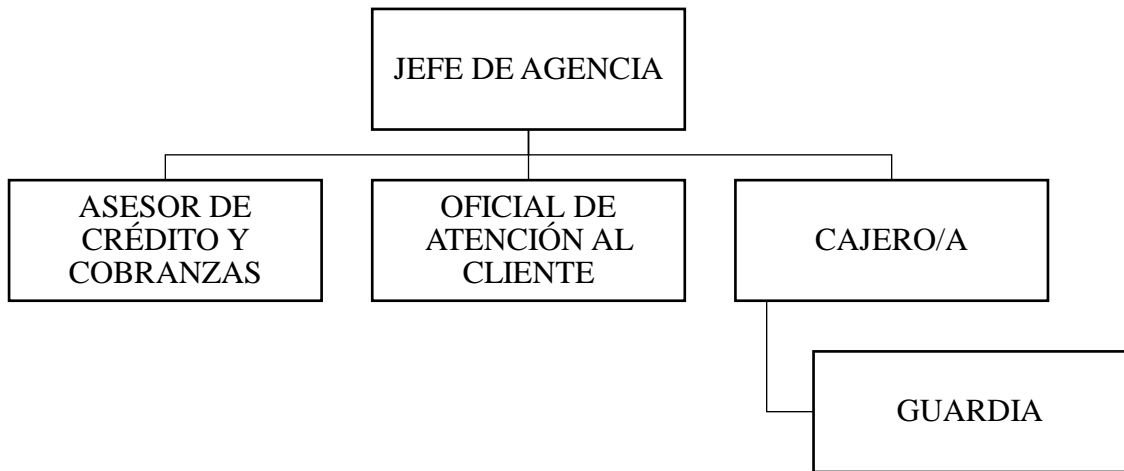


Gráfico 9-5. Organigrama estructural

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Descripción de funciones*

Jefe de Agencia

Efectuar una planificación, administración, supervisión y control de la gestión administrativa financiera y económica de la agencia.

Asesor de crédito

Analizar y estudiar las posibilidades que tienen los socios para acceder a los diferentes créditos, así como su capacidad de pago de la deuda.

Oficial de atención al cliente

Resolver las diversas inquietudes de los socios, para brindar un adecuado direccionamiento de los servicios solicitados en la institución.

Cajero/a

Receptar y entregar dinero de los socios, además debe dar a conocer el funcionamiento de los servicios y productos de la institución para dar un servicio eficiente.

Guardia

Controlar el ingreso de los socios y colaboradores de la institución, y del público en general; para identificar y neutralizar a individuos que pretendan atentar contra la seguridad.

5.2.4. Estudio Financiero

En este punto se describe la inversión requerida para poner en marcha el proyecto, los costos y gastos, los ingresos que se estiman percibir, entre otros aspectos:

5.2.4.1. Activos Fijos

Para la inversión inicial la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, requiere y debe invertir en activos fijos y diferidos, los cuales se describen a continuación:

- *Muebles y Enseres*

Tabla 27-5: Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
MUEBLES Y ENSERES			4.970,00
Escritorios	4	450,00	1.800,00
Archivadores	4	250,00	1.000,00
Sillones ejecutivos	4	120,00	480,00
Caja de seguridad	1	1.000,00	1.000,00
Sillón triple de espera	1	190,00	190,00
Papeleras	4	15,00	40,00
Modulares de cajas	2	220,00	440,00

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Equipo de Oficina*

Tabla 28-5: Equipo de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
EQUIPO DE OFICINA			4.270,00
Teléfono convencional	4	70,00	280,00
Sumadora	2	300,00	600,00
Aspiradora	1	390,00	390,00
Equipo de seguridad y monitoreo	1	3.000,00	3.000,00

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Equipo de Computación*

Tabla 29-5: Equipo de Computación

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			6.400,00
Computadoras de escritorio	4	600,00	2.400,00
Impresoras	4	500,00	2.000,00
Software	1	2.000,00	2.000,00

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Depreciación Activos*

Tabla 30-5: Depreciación de Activos

Detalle del bien	Vida útil	Valor	Porcentaje de depreciación	Depreciación anual
Muebles y Enseres	10	4.970,00	10%	497,00
Equipos de Computación	3	6.400,00	33%	2.133,12
Equipos de Oficina	10	4.270,00	10%	427,00
TOTAL		15.640,00		3.057,12

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.2. Activos Diferidos

Tabla 31-5: Activos Diferidos

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
ACTIVOS DIFERIDOS			4.400,00
Gastos legales	1	900,00	900,00
Gastos de instalación	1	2.500,00	2.500,00
Gastos de organización	1	1000,00	1000,00

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.3. Inversión total en Activos

Tabla 32-5: Inversión total en Activos

Descripción	Valor Unitario	Total
ACTIVOS FIJOS:		15.640,00
Muebles y Enseres	4.970,00	
Equipos de Oficina	4.270,00	
Equipos de Computación	6.400,00	
ACTIVOS DIFERIDOS:		4.400,00
Gastos legales	900,00	
Gastos de instalación	2.500,00	
Gastos de organización	1.000,00	
ACTIVOS CORRIENTES:		11.240,00
Capital de trabajo	11.240,00	
TOTAL		31.280,00

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

La inversión Total en Activos para el proyecto será de \$31.280.

Capital de Trabajo

Tabla 33-5: Capital de Trabajo

Descripción	Valor Unitario	Total
CAPITAL DE TRABAJO		11.240,00
Efectivo	5.000,00	5.000,00
Copiadora-impresora Ricoh MP C5503	2.072,00	2.072,00
Papel para impresión	2.000,00	2.000,00
Tintas para impresora	1.000,00	1.000,00
Guillotina eléctrica para cortar papel	1.168,00	1.168,00

Fuente: Investigación de campo

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.4. Gastos

Adicionalmente se detallan los Gastos de Administración que son necesarios para garantizar el adecuado funcionamiento de la nueva sucursal, los mismos que se describen a continuación:

- *Sueldos y Salarios*

A continuación, se da a conocer los resultados obtenidos del Rol de pagos del personal administrativo que laborará en la nueva sucursal, los cuales se describen en la siguiente tabla.

Tabla 34-5: Rol de Pagos

N°	Cargo	Ingresos			Descuentos			Valor a pagar
		SBU	Otros	Total	Varios	9,45%	Total	
1	Jefe de agencia	1.200,00	0,00	1.200,00	0,00	113,40	113,40	1.086,60
2	Asesor de Crédito y Cobranzas	750,00	0,00	750,00	0,00	70,88	70,88	679,13
3	Atención al Cliente	500,00	0,00	500,00	0,00	47,25	47,25	452,75
4	Cajero/a	450,00	0,00	450,00	0,00	42,53	42,53	407,48
5	Guardía	425,00	0,00	425,00	0,00	40,16	40,16	384,84
	TOTAL	3.325,00	0,00	3.325,00	0,00	314,21	314,21	3.010,79

N°	Apellidos y nombres	Patronal 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50%	XIII	XIV	Fondo Reserva	Vacac,	Total Provisión	Total Rol
1	Jefe de agencia	133,80	6,00	6,00	100,00	33,33	0,00	50,00	329,13	1.529,13
2	Asesor de Crédito y Cobranzas	83,63	3,75	3,75	62,50	33,33	0,00	31,25	218,21	968,21
3	Atención al Cliente	55,75	2,50	2,50	41,67	33,33	0,00	20,83	156,58	656,58
4	Cajero/a	50,18	2,25	2,25	37,50	33,33	0,00	18,75	144,26	594,26
5	Guardía	47,3875	2,13	2,13	35,42	33,33	0,00	17,71	138,10	563,10
	TOTAL	370,74	16,63	16,63	277,08	166,67	0,00	138,54	986,28	4.311,28

Tabla 35-5: Sueldos y Salarios

Descripción	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
Jefe de Agencia	1	1.200,00	14.400,00
Asesor de Crédito y Cobranzas	1	750,00	9.000,00
Atención al Cliente	1	500,00	6.000,00
Cajero/a	1	450,00	5.400,00
Guardía	1	425,00	5.100,00
TOTAL			39.900,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Arriendo*

Tabla 36-5: Arriendo

Descripción	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Arrendamiento	12	1.200,00	14.400,00
TOTAL			14.400,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Servicios Básicos*

Tabla 37-5: Servicios Básicos

Descripción	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Energía eléctrica	1	90,00	1.080,00
Agua Potable	1	30,00	360,00
Teléfono	1	100,00	1.200,00
Internet	1	50,00	600,00
TOTAL			3.240,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Suministros de Oficina*

Tabla 38-5: Suministros de Oficina

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
Hojas de papel bond (resmas)	10	6,00	60,00
Esferos (cajas)	4	3,00	12,00
Clips (Cajas)	4	2,00	8,00
Engrapadoras	4	6,00	24,00
Perforadores	4	5,00	20,00
Sellos	12	10,00	120,00
Papeletas	2	220,00	440,00
Libretas de Ahorros	1	480,00	480,00
Estuche para libretas	1	950,00	950,00
Grapas	10	9,00	90,00
Carpeta (folder)	4	4,00	16,00
TOTAL			2.220,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Útiles de Aseo y Limpieza*

Tabla 39-5: Útiles de Aseo y Limpieza

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
Basureros	5	5,00	25,00
Escobas y Palas	2	8,00	8,00
Desinfectantes	1	10,00	10,00
Trapeador	3	6,00	18,00
TOTAL			61,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Publicidad y Propaganda*

Tabla 40-5: Publicidad y Propaganda

Descripción	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad y Propaganda	12	200,00	2.400,00
Radio y Televisión	12	200,00	2.400,00
TOTAL			4.800,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Gastos Proyectados*

Tabla 41-5: Gastos Proyectados

Descripción	Total año 1	Total año 2	Total año 3	Total año 4	Total año 5
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos y salarios	51732,00	51980,31	52229,50	52479,70	51727,10
Arrendamiento	14400,00	14469,12	14538,45	14607,78	14678,12
Suministros de oficina	20340,00	20437,63	20534,73	20635,30	20731,35
Hojas papel bond (resmas)	72,00	72,35	72,69	73,04	73,39
Esferos (cajas)	36,00	36,17	36,35	36,52	36,70
Clips (Cajas)	24,00	24,12	24,23	24,35	24,46
Engrapadoras	72,00	72,35	72,69	73,04	73,39
Perforadores	60,00	60,29	60,58	60,87	61,16
Sellos	120,00	120,58	121,15	121,74	122,32
Papeletas	2640,00	2652,67	2665,40	2678,20	2691,05
Libretas de Ahorros	5760,00	5787,65	5815,43	5843,34	5871,39
Estuche para libretas	11400,00	11454,72	11509,70	11564,95	11620,46
Grapas	108,00	108,52	109,04	109,56	110,09
Carpeta (folder)	48,00	48,23	48,46	48,69	48,93
Útiles de aseo y limpieza	67,00	67,32	67,64	67,97	68,30
Basureros	5,00	5,02	5,05	5,07	5,10
Escobas	12,00	12,06	12,12	12,17	12,23
Palas	10,00	10,05	10,10	10,14	10,19
Desinfectantes	40,00	40,19	40,38	40,58	40,77
Trapeador	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Servicios básicos	6297,12	6312,67	6328,30	4210,88	4226,66
Energía eléctrica	1080,00	1085,18	1090,39	1095,63	1100,89
Agua Potable	360,00	361,73	363,46	365,21	366,96
Teléfono	1200,00	1205,76	1211,55	1217,36	1223,21
Internet	600,00	602,88	605,77	608,68	611,60
Depreciaciones	3057,12	3057,12	3057,12	924,00	924,00

TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	95893,24	96325,18	96755,75	92925,64	92355,52
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad y propaganda	6000,00	6028,80	6057,74	6086,82	6116,03
Radio y Televisión	4800,00	4823,04	4846,19	4869,45	4892,83
TOTAL GASTOS DE VENTAS	10800,00	10851,84	10903,93	10956,27	11008,86

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.5. Ingresos

Para el funcionamiento de la nueva sucursal de la Cooperativa 29 de Octubre Ltda., se estiman los siguientes ingresos:

- *Ingresos por Créditos*

Para conocer los Ingresos por Créditos que tendrá la nueva sucursal se procedió a efectuar algunos cálculos.

En primera instancia se consideró los resultados obtenidos de la pregunta 12 de la encuesta, la cual indica: ¿Una vez aperturada la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada dentro de que tiempo solicitaría un crédito de forma inmediata?

Tabla 42-5: Pregunta 12 de la encuesta

PREGUNTA 12:	¿Una vez aperturada la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada dentro de que tiempo solicitaría un crédito de forma inmediata?	
Alternativa	Número personas	Porcentaje
Dentro de 0 a 1 año	23	6%
Dentro de 2 a 5 años	91	25%
Dentro de 3 a 7 años	253	69%
TOTAL	367	100%

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Posteriormente, se calculó la DI Créditos (Crédito de forma inmediata) por personas, en donde se tomó la DI y se procedió a multiplicar por el 6% que representa al total de personas encuestadas que indicó que solicitaría un crédito dentro de 1 año, permitiendo

conocer que 181 personas acudirán a la nueva sucursal a solicitar un crédito de manera inmediata, generalizando los resultados de la muestra para la DI de la población total.

Tabla 43-5: DI Créditos por personas

DI (Crédito inmediato)	% Porcentaje	Total Personas (DI*Porcentaje)
3.011	6%	181

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

En segunda instancia se consideró los resultados obtenidos de la pregunta 13 de la encuesta, la cual indica: ¿Qué monto de crédito solicitaría a la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?, en donde la mayor parte (64 %) señala que el crédito que solicitaría a la nueva sucursal sería por un monto de \$500 a \$1.000.

Tabla 44-5: Pregunta 13 de la encuesta

PREGUNTA 13:		
	¿Qué monto de crédito solicitaría en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?	
Alternativa	Número personas	Porcentaje
De \$500 a \$1000	236	64%
De \$1.000 a \$2.000	0	0%
De \$2.000 a \$5.000	0	0%
Ninguna	131	26%
TOTAL	367	100%

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Lo presentado en la tabla anterior tiene relación con los Ingresos según DI Crédito de forma inmediata en dólares que se muestra a continuación:

Tabla 45-5: Ingresos DI Crédito de forma inmediata en dólares

Descripción	Valor (dólares)	Número (personas)	Total Ingresos (V*N)
Ingresos DI crédito de forma inmediata	585,05	181	105.894,55

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Finalmente, en el cálculo de los Ingresos por Créditos (Crédito inmediato) se conoció que los montos totales serán los que se presentan a continuación:

Tabla 46-5: Ingresos por Créditos (Crédito inmediato)

DI Créditos (Forma inmediata) (personas)	Ingresos por Créditos (dólares)	Total (dólares)
181	585,05	105.894,55
183	585,18	107.087,41
185	585,30	108.280,27
187	585,42	109.473,13
189	604,11	114.177,06

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Ingresos por Ahorros*

Por otra parte, para determinar los Ingresos por Ahorros que obtendrá la nueva sucursal se calculó lo siguiente:

En primer lugar, se tomó de referencia los resultados de la pregunta 14 de la encuesta, la misma que señala: ¿Luego de apertura la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada que cantidad de dinero destinaría tanto para la apertura de la cuenta como para el ahorro?

Tabla 47-5: Pregunta 14 de la encuesta

PREGUNTA 13:	¿Luego de apertura la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada que cantidad de dinero destinaría tanto para la apertura de la cuenta como para el ahorro?	
Alternativa	Número	Porcentaje
De \$ 10 a \$ 25	4	1%
De \$ 25 a \$ 70	361	98%
Más de \$ 70	2	1%
TOTAL	367	100%

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Consecutivamente, se calculó la DI Ahorros por personas, tomando la DI para multiplicar por el 98% ya que representa al total de personas encuestadas que afirmó que luego de aperturada la nueva sucursal destinara dinero tanto para la apertura de la cuenta como para el ahorro, en donde el resultado fue de 1.430 personas, generalizamos los resultados de la muestra para la DI de la población total.

Tabla 48-5: DI Ahorro por personas

DI Ahorros por Personas	% Porcentaje	Total Personas (DI*Porcentaje)
1.459	98%	1.430

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Posteriormente, se realizó el cálculo de los Ingresos según la DI Ahorros por personas, el cual ayudo a establecer que los ingresos que tendrá la nueva sucursal por ahorros es de \$35.14 por persona.

Tabla 49-5: Ingresos DI Ahorros en dólares

Descripción	Valor (dólares)	Número (personas)	Total Ingresos (V*N)
Ingresos DI ahorro personas	35,14	1430	50.255,04

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

A través del cálculo de los Ingresos por Ahorros se evidenció que los montos totales que obtendrá la nueva sucursal son los que se indican a continuación:

Tabla 50-5: Ingresos por Ahorros

DI Ahorros (personas)	Ingreso por Ahorros (dólares)	Total (dólares)
1.430	35,14	50.255,04
1.448	35,10	50.821,14
1.466	35,05	51.387,25
1.484	35,01	51.953,35
1.502	36,08	54.185,72

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

- *Ingresos por Inversiones*

Por otro lado, para señalar los Ingresos por Inversiones que logrará la nueva sucursal se efectuaron los siguientes cálculos:

Primeramente, se obtuvo de referencia los resultados de la pregunta 15 de la encuesta, la misma que señala: ¿Qué cantidad de dinero usted podría depositar a plazo fijo en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?

Tabla 51-5: Pregunta 15 de la encuesta

PREGUNTA 15:	¿Qué cantidad de dinero usted podría depositar a plazo fijo en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?	
De \$100 a \$330	62	17%
De \$330 a \$1000	0	0%
Ninguna	305	83%
TOTAL	367	100%

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Inmediatamente, se calculó la DI Inversiones por personas, considerando la DI para proceder a multiplicar por el 17% debido a que constituye el total de sujetos encuestados que aseveró que depositará a plazo fijo de \$100 a \$330 en la nueva sucursal, en donde se obtuvo como resultado 40 personas, generalizando los resultados de la muestra para la DI de la población total.

Tabla 52-5: DI Inversiones por personas

DI Inversiones por Personas	% Porcentaje	Total Personas (DI*Porcentaje)
235	17%	40

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

A continuación, se efectuó el cálculo de los Ingresos según la DI Inversiones por personas, el mismo que permitió determinar que los ingresos que logrará la nueva sucursal por inversiones es de \$213,14.

Tabla 53-5: Ingresos DI Inversiones por personas

Descripción	Valor (dólares)	Número (personas)	Total Ingresos (V*N)
Ingresos DI Inversiones personas	213,14	40	8.525,41

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

En el cálculo de los Ingresos por Inversiones en donde se conoció que los montos totales son los que se exponen en la siguiente tabla:

Tabla 54-5: Ingresos por inversiones

DI Inversiones (personas)	Ingreso por Inversiones (dólares)	Total (dólares)
40	213,14	8.525,41
41	210,28	8.621,44
42	207,56	8.717,48
43	204,97	8.813,51
44	208,91	9.192,22

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Una vez calculado los ingresos por créditos, ahorros e inversiones antes mencionados se obtuvieron los ingresos totales para la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, los mismos que se presentan a continuación:

Ingresos totales

Tabla 55-5: Ingresos totales

Año	Crédito	Ahorros	Inversiones	Ingresos Totales
2023	105.894,55	50.255,04	8.525,41	164.675,00
2024	107.087,41	50.821,14	8.621,44	166.530,00
2025	108.280,27	51.387,25	8.717,48	168.385,00
2026	109.473,13	51.953,35	8.813,51	170.240,00
2027	114.177,06	54.185,72	9.192,22	177.555,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.6. Estado de Situación Inicial

La situación inicial de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada es la siguiente:

Tabla 56-5: Situación Inicial

ACTIVO			PASIVO		
CORRIENTE		11.240,00	CORRIENTE		1.200,00
Efectivo	11.240,00		Arriendo	1.200,00	
NO CORRIENTE		15.640,00	TOTAL PASIVO		1.200,00
Muebles y Enseres	4.970,00				
Equipo de Oficina	4.270,00		PATRIMONIO		30.080,00
Equipo de Computación	6.400,00		Capital	30.080,00	
OTROS ACTIVOS		4.400,00	TOTAL PATRIMONIO		30.080,00
Gastos legales	900,00				
Gastos de instalación	2.500,00				
Gastos de organización	1.000,00				
TOTAL ACTIVO		31.280,00	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO		31.280,00

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.7. Flujo de Caja

Con los ingresos y gastos presentados en este proyecto se procede a elaborar el flujo de caja:

Tabla 57-5: Flujo de caja (Proyectado)

DESCRIPCION		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A.	INGRESOS OPERACIONALES	0,00	164.675,00	166.530,00	168.385,00	170.240,00	177.555,00
	Ingresos por créditos	0,00	105.895,55	107.087,41	108.280,27	109.473,13	114.177,06
	Ingresos por ahorros	0,00	50.255,04	50.821,14	51.387,25	51.953,35	54.185,72
	Ingresos por inversiones	0,00	8.525,41	8.621,44	8.717,48	8.813,51	9.192,22
B.	EGRESOS OPERACIONALES	0,00	114.365,74	114.948,10	115.529,34	111.851,14	111.431,20
	Egresos por pago intereses		7.67,50	7.771,08	7.869,66	7.968,24	8.066,82
	Gastos Administrativos	0,00	94.693,24	96.325,18	96.755,75	92.925,64	92.355,52
	Gastos de Ventas	0,00	10.800,00	10.852,84	10.903,93	10.956,27	11.008,86
C.	FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0,00	50.308,26	51.581,90	51.855,66	58.389,86	66.123,80
D.	INGRESOS NO OPERACIONALES	31.280,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Recursos propios	31.280,00	0	0	0	0	0
	Recursos de terceros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Créditos a contratarse a corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Créditos a contratarse a largo plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aportes de capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Aportes para futura capitalización	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Recuperación de inversiones temporales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Recuperación de otros activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E.	EGRESOS NO OPERACIONALES	31.280,00	20.186,02	20.647,35	21.109,09	21.755,37	24.558,93
	Inversión realizada	31.280,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Adquisición de activos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Gastos financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago de créditos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Pago de participación de utilidades	0,00	7.087,82	7.278,72	7.469,78	8.619,88	9.779,97
	Pago de impuestos	0,00	10.041,08	10.311,52	10.582,19	12.211,49	13.854,96
	Otros egresos	0,00	3.057,12	3.057,12	3.057,12	924,00	924,00
F.	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	0,00	20.186,02	20.647,35	21.109,09	21.755,37	24.558,93
G.	FLUJO NETO GENERADO (C - F)	0,00	30.123,24	30.934,55	31.746,57	36.634,48	41.564,87
H.	SALDO INICIAL DE CAJA	0,00	0,00	30.123,24	61.057,79	92.804,36	129.438,84
I.	SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	0,00	30.123,24	61.057,79	92.804,36	129.438,84	171.003,71

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.8. Estado de Resultados

Tabla 58-5: Estado de Resultados (Proyectado)

DESCRIPCIÓN		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ingresos totales	164.675,00	166.530,00	168.385,00	170.240,00	177.555,00
(-)	Costo de Ventas	7.672,50	7.771,08	7.869,66	7.968,24	8.066,82
(=)	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	157.001,50	158.758,92	160.515,34	162.271,76	169.488,18
(-)	Gastos de venta	10.800,00	10.851,84	10.903,93	10.956,27	11.008,86
(=)	UTILIDAD NETA EN VENTAS	146.201,50	147.907,08	149.611,41	151.316,49	158.479,32
(-)	Gastos Administrativos	95.893,24	96.325,18	96.755,75	92.925,64	92.355,52
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL	50.309,26	51.581,90	52.855,66	58.389,86	66.123,80
(-)	Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)	Otros Ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-)	Otros Egresos	3.057,12	3.057,12	3.057,12	924,00	924,00
(=)	UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	47.252,14	48.524,78	49.798,54	57.465,86	65.199,80
(-)	15% Participación trabajadores	7.087,82	7.278,72	7.469,78	8.619,88	9.779,97
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	40.164,32	41.246,06	42.328,76	48.845,98	55.419,83
(-)	25% Impuesto a la renta	10.041,08	10.311,52	10.582,19	12.211,49	13.854,96
(=)	UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	30.123,24	30.934,55	31.747,57	36.634,48	41.564,87

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

5.2.4.9. Recuperación de Inversión

Para calcular la recuperación de la inversión se consideró la siguiente fórmula:

$$PRC = \text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \varepsilon \text{ Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

En el cálculo se restó el valor del periodo posterior menos el anterior respectivamente hasta obtener los valores indicados a continuación:

Tabla 59-5: Cálculo de Recuperación de Inversión

Periodo (Años)	Flujo de efectivo a valor presente	Flujo de efectivo acumulativos
0 INVERSION	31.280,00	0
1 FC 1	30.123,24	30.123,24
2 FC 2	30.934,55	61.057,79
3 FC 3	31.746,57	92.804,36
4 FC 4	36.634,48	129.438,84
5 FC 5	41.564,87	171.003,71

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Con la aplicación de la fórmula se pudo conocer que la recuperación de la inversión será en 1 año, 0 mes y 14 días.

Cálculo del VAN, TIR, COSTO/BENEFICIO

Luego de conocer el tiempo de recuperación de la inversión para la nueva sucursal de la Cooperativa 29 de octubre Limitada, en el Cantón Sucúa, se efectuaron los cálculos del VAN, TIR, Beneficio/Costo, para dichos cálculos se consideraron los valores que se presentan en la tabla siguiente:

Tabla 60-5: Información Financiera Flujo de Caja

	DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
F.	FLUJO NO OPERACIONAL (D - E)	0	50.308,26	51.581,90	52.855,66	58.389,86	66.123,80
G.	FLUJO NETO GENERADO (C - F)	0	30.123,24	30.934,55	31.746,57	36.634,48	41.564,87
H.	SALDO INICIAL DE CAJA	0	0,00	30.123,24	61.057,79	92.804,36	29.438,84
I.	SALDO FINAL DE CAJA (G + H)	0	30.123,24	61.057,79	92.804,36	29.438,84	71.003,71
	FLUJO ACUMULADO	0	30.123,24	91.181,03	183.985,38	13.424,22	84.427,93
	MESES DEL AÑO	12					

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

VAN (Valor Actual Neto)

Este indicador permitió analizar de manera segura el proyecto de apertura de una nueva Sucursal de la Cooperativa 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa.

Para calcular el VAN se aplicó la fórmula siguiente:

$$VAN = -Inversión Inicial + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

Una vez aplicada la fórmula se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla 61-5: Cálculo del VAN

Indicador	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VAN	-31.280,00	-30.123,24	30.934,55	31.746,57	36.634,48	41.564,87
		1,13	1,28	1,44	1,63	1,84
VAN	-31.280,00	-26.657,73	24.226,29	22.001,96	22.468,61	22.559,75
VAN	109.990,59					
TMAR	VALOR	ESTRUCTURA	PROMEDIO TASA ACTIVA			RELACION
Capital Propio	31.280	100%	13%			Tasa Activa
TOTAL DE LA INVERSIÓN	31.280	100%	13%			TMAR

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

El VAN se determinó a través de los flujos de caja del estudio de factibilidad menos la inversión inicial, obteniendo un valor de \$ 109.990,59; el mismo que es positivo, por tanto, el proyecto es viable. Según los resultados presentados en la tabla anterior, la TMAR es del 13%, para dicho cálculo se consideró las tasas activas vigentes de la Cooperativa de Ahorros y Crédito 29 de Octubre.

TIR (Tasa Interna de Retorno)

Este indicador por su parte, se utilizó para determinar la tasa de beneficio o rentabilidad que se puede obtener del proyecto de apertura de una nueva Sucursal de la Cooperativa 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa.

Para calcular el TIR se consideró la fórmula siguiente:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Una vez aplicada la fórmula se obtuvo lo siguiente:

Tabla 62-5: Cálculo del TIR

Indicador	Inversión Inicial	FNP Año 1	FNP Año 2	FNP Año 3	FNP Año 4	FNP Año 5
TIR	-31.280,00	-30.123,24	30.934,55	31.746,57	36.634,48	41.564,87
TIR	32%					

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

En este indicador se utilizó el flujo de caja neto proyectado y el monto de la inversión del proyecto, en donde se obtuvo un porcentaje del 32%; por consiguiente, se aprueba el proyecto.

Beneficio/Costo (B/C)

Este indicador permite medir la relación que existe entre los costos de un proyecto y los beneficios que otorga de apertura de una nueva Sucursal de la Cooperativa 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa.

La fórmula de este indicador fue la siguiente:

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

Aplicada la fórmula se obtuvo lo siguiente:

Tabla 63-5: Cálculo del Beneficio/Costo

Indicador	Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Beneficio		164.675,00	166.530,00	168.385,00	170.240,00	177.555,00
Costos	-31.280,00	134.551,76	135.595,45	136.638,43	133.606,52	135.990,13
Beneficio	844.052,07					
Costos	642.471,23					
Beneficio/Costo	1,31					

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

El beneficio/costo se calculó el valor actual de los costos y beneficios de acuerdo a los años programados para el proyecto de apertura de una nueva Sucursal de la Cooperativa 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, en donde se observó que el B/C es de \$ 1,31 es decir hay ganancias, pues los beneficios son mayores a los costos.

CONCLUSIONES

- En el estudio de mercado se logró evidenciar una demanda de personas del 75%, lo que indica una alta aceptación por parte de la población que realizan diferentes actividades económicas con respecto a la apertura de una nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, provincia Morona Santiago.
- Mediante el diseño del estudio técnico, se pudo conocer que la macro y micro localización del proyecto de la apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, se ubicará en el cantón Sucúa, estará conformada por una estructura orgánica y funcional, la cual funcionará bajo una planificación estratégica óptima.
- Finalmente, con el estudio financiero se determinó la inversión, el financiamiento y la elaboración de los estados financieros presupuestados, en donde se pudo constatar que es factible la apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el cantón Sucúa, ya que se obtuvo un VAN de \$ 109.990,59; un TIR del 32% y un Beneficio/Costo de \$ 1,31 con una recuperación de 1 año, 0 meses y 14 días, lo que indica que el proyecto es viable.

RECOMENDACIONES

- Realizar de forma periódica estudios de mercado para que así se puedan captar nuevos clientes de esa forma la agencia pueda aumentar los márgenes de rentabilidad y liquidez financiera, cumplir con propósito que fue creado la cooperativa
- Desarrollar un plan de promoción encaminado a los productos y servicios financieros en sectores específicos que aporten al crecimiento institucional de la cooperativa, que sirvan para llegar a más usuarios a través de estrategias publicitarias que puedan socializar los productos y servicios en los diferentes medios de comunicación para lograr la captación de clientes potenciales para el cumplimiento de las proyecciones financieras de estudios de factibilidad.
- Al Consejo de Administración de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, invertir en la nueva apertura de la agencia en el cantón Sucúa, puesto que los resultados obtenidos en la investigación ponen en evidencia la rentabilidad de este proyecto como estrategia de crecimiento que ayude a ampliar su presencia en el mercado como la prestación de productos y servicios.

GLOSARIO

Capital Propio: denominado capital social más reservas y resultados del ejercicio de años anteriores. También recibe las denominaciones de capitales propios, fondos propios o no exigible.

Estrategia de crecimiento: radica en el diseño de un plan y el conjunto de acciones que se ponen en marcha para impulsar la presencia de una empresa dentro del mercado.

Estudio de factibilidad: consiste en analizar la parte socioeconómica y financiera de un proyecto, la cual determina si posee los suficientes recursos para dar por aceptado o rechazado el mismo.

Gastos de administración: son aquellos gastos incurridos por la dirección, control y operación de una entidad además incluye los pagos de salarios de los gerentes, y del resto del personal que elabora dentro de la empresa.

Gastos de constitución: son un conjunto de gastos en los que debe incurrir de manera obligatoria para crear una entidad desde cero.

Gasto de ventas. – son todos aquellos gastos variables correspondientes a las ventas.

Inversión: Término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo.

Liquidez financiera. - hace referencia a la capacidad que tiene un activo de convertirse en dinero sin perder su valor.

Plan de Promoción. - documento en donde se define las acciones para lograr la comunicación determinante de la población a la que va dirigido.

Proyecciones financieras: indican la factibilidad, rentabilidad, y las oportunidades de éxito de un negocio.

Rentabilidad. – es aquella relación entre los beneficios y una masa patrimonial del balance de Situación.

Tasa activa: es aquella que las entidades financieras aplican en los créditos que otorgan a sus asociados y el monto de intereses resultante representará su ganancia en las operaciones crediticias.

Tasa pasiva: Porcentaje que las entidades financieras pagan a quienes le han prestado dinero para su desarrollo comercial, financiero o de inversiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Acurio, Y., & Cisneros, G. (2017). *Estudio de factibilidad para la apertura de agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Cotopaxi Ltda., en el cantón La Mana de la Provincia de Cotopaxi*. Latacunga: Universidad Técnica de Cotopaxi. Obtenido de <http://repositorio.utc.edu.ec/bitstream/27000/5882/1/T-000838.pdf>
- Arias, J., Covinos, M., & Cáceres, M. (2020). Formulación de los objetivos específicos desde el alcance correlacional en trabajos de investigación. *Ciencia Latina Revista Multidisciplinaria*, 4(2). Obtenido de <https://www.ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/73/46>
- Arteaga, J. O. (2014). *Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Acción y Desarrollo Ltda., como estrategia de crecimiento en la ciudad de Milagro, Provincia del Guayas, Año 2015*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <https://1library.co/document/zkw7m2pz-proyecto-factibilidad-cooperativa-credito-desarrollo-estrategia-crecimiento-provincia.html>
- Asamblea Nacional. (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria*. Quito. Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/Ley-Orga%CC%81nica-de-Economi%CC%81a-Popular-y-Solidaria.pdf>
- Ayala, J. (2019). *Estrategias de crecimiento para la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Enero del cantón Chaguarpamba periodo 2019-2024*. Loja: Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/22243/1/Jos%c3%a9%20luis%20ayala%20cuenca.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2022). *Tasas de Interés*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

- Blasco, J., & Pérez, J. (23 de Octubre de 2007). *Metodologías de investigación en educación física y deportes: ampliando horizontes*. Obtenido de Editorial Club Universitario: <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/12270/1/blasco.pdf>
- Bologna, E. (2018). *Métodos Estadísticos de Investigación*. Córdoba: Editorial Brujas.
- Burneo, S., Delgado, R., & Vérez, M. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 37(3), 305-312. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3604/360448031009.pdf>
- Bustamante, M., Landazuri, D., & Vera, R. (2020). Estudio de mercado para elaborar plan de marketing digital al almacén mujer al día del Cantón Jipijapa. *UNESUM-Ciencias: Revista Científica Multidisciplinaria*, 4(4), 51-66. doi:<https://revistas.unesum.edu.ec/index.php/unesumciencias/article/view/309/239>
- Cadena, P., Rendón, M., Aguilar, J., Salinas, E., Morales, F., & Sangerman, D. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603-1617. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2631/263153520009.pdf>
- Cardona, D., Ramírez, C., Sánchez, M., & Buelvas, L. (2018). Planificación y dirección estratégica como pilares del desarrollo organizacional. *Gerente Libre*, 5(1), 90-99. Obtenido de https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/gerencia_libre/article/download/6988/6155/16873
- Carrillo, E., Ramones, G., & Arteaga, G. (2022). Determinación de la demanda insatisfecha para la implementación de un emprendimiento de producción y comercialización. *Polo del Conocimiento*, 7(8), 808-822. Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/download/4426/10534>
- Cegarra, J. (2012). *Los métodos de investigación*. Madrid: ediciones Díaz de santos .

- Charles, H., Sánchez, R., & Ramírez, A. (2020). Formulación y evaluación de proyectos, una reflexión para las pymes agroindustriales de México. *Ciencias Administrativas* (16). doi:: <https://doi.org/10.24215/23143738e067>
- Chima , M., & Luna , K. (2022). Estudio de factibilidad para la producción y comercialización de cuy empacado al vacío en el Cantón El Tambo. *POCAIP* , 7(1), 226-245. doi:<https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/519>
- Chuqui, E., & Yaguachi, J. (2020). *Estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Fernando Daquilema, en el cantón Duran*. Guayaquil: Universidad Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4142/1/T-ULVR-3460.pdf>
- Coop 29 de Octubre Ltda. (2022). *Tasas y Costos de Servicios*. Obtenido de https://29web.azurewebsites.net/Portals/0/Documentos/Transparencia-de-la-Informacion/TASAS_VIGENTES_2022.pdf
- Cooperativa 29 de Octubre. (2021). *Memoria anual 2021*. Obtenido de https://www.29deoctubre.fin.ec/Arte_Memoria_Enero_23.pdf
- Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre. (2021). *Memoria anual 2021*. Obtenido de https://www.29deoctubre.fin.ec/Arte_Memoria_Enero_23.pdf
- Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre. (2022). <https://www.29deoctubre.fin.ec/>. doi:<https://www.29deoctubre.fin.ec/conoce-la-29>
- Correa, R. (2012). *REGLAMENTO A LA LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA*. Quito: Republica del Ecuador. Obtenido de https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Reglamento_ley_org%C3%A1nica_econom%C3%ADa_popular_solidaria.pdf
- Ferrer, E. (2018). Strategic project management: a methodology for sustainable competitive advantage. *Revista EAN, Spe, 2018, July-December*, 15-31. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/206/20657725002/20657725002.pdf>

Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Sucúa. (2022). *TERRITORIO Y POBLACIÓN*. GAD Municipal del cantón Sucua. Obtenido de <https://sucua.gob.ec/sucua/territorio-y-poblacion/#:~:text=El%20Cant%C3%B3n%20Suc%C3%BAa%20tiene%20como,suburbanos%20y%2014%20barrios%20urbanos>.

Guasco , C., & Luna , K. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una empresas de consultoria integral para las Pymes en el Cantón Cañar. *Revista Científica Dominio de las Ciencias* , 8(9), 1071-1089. doi: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2541>

Hernández, D. (2021). Origen y desarrollo del principio cooperativo de interés por la comunidad. *Revista de Estudios Cooperativos*, 1-25. doi:<https://dx.doi.org/10.5209/REVE.76634>

Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la Investigación las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. MCGrawHill.

IICA. (2018). *Manual 4: formulación, ejecución y evaluación de la estrategia*. San José: Creative commons. Obtenido de <http://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7044/BVE18040204e.pdf?sequence=1>

Inclusión Morona Santiago. (2019). *Inclusión*. Obtenido de <https://www.inclusion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/07/MORONA-SANTIAGO.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2022). *Proyección de la Población Ecuatoriana, por años calendario, según cantones 2010-2020*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (s.f.). *POBLACIÓN DE 10 Y MÁS AÑOS POR CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO Y SEXO*. INEC. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=316&force=1>

- Jácome, H. (2021). *El cooperativismo de ahorro y crédito como alternativa*. Ecuador: FLACSO. Obtenido de <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/152075-opac>
- Landázuri, A. (2018). Planteamiento de objetivos corporativos y, su orientación como factores claves para el éxito en los 6 últimos años. *Revista electrónica TAMBARA*, 9(53), 732-741. Obtenido de http://tambara.org/wp-content/uploads/2019/09/5.ObjCorporLandazuri_FINAL.pdf
- Luque , A., & Peñaherrera , J. (2021). Cooperativas de ahorro y crédito en Ecuador: el desafío de ser cooperativas. *Rveista de Estudios Cooperativos* , 138, 1-17. doi:file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/maitgarc,+REVESCO+Arturo+LUQUE+y+Jacqueline+PENAHERRERA.pdf
- Maldonado, B., Benavides, K., & Buenaño, J. (2017). Análisis dimensional del concepto de estrategia. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(25), 25-35. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6645975.pdf>
- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutiérrez, N. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *Digital Publisher*, 3, 87-106. Obtenido de https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/544/671
- Mejía, T. (27 de Agosto de 2020). *Lifeder*. Obtenido de Investigación descriptiva: características, técnicas, ejemplos: <https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/>
- Mejía, T. (27 de Agosto de 2020). *Lifeder*. Obtenido de Investigación descriptiva: características, técnicas, ejemplos: <https://www.lifeder.com/investigacion-descriptiva/>
- Moncayo, Y., Salazar, M., & Avalos, V. (2021). El estudio de mercado como estrategia para el desarrollo de productos en el sector rural. Caso de estudio Parroquia Bayushig. *Ciencias económicas y empresariales*, 6(3), 2205-2220. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7926892.pdf>
- Morales, A. M. (2018). *EL SISTEMA COOPERATIVO DE AHORRO Y CRÉDITO DEL ECUADOR A TRAVÉS DE LA HISTORIA*. Riobamba: Escuela Superior

Politécnica de Chimborazo . Obtenido de
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/sistema-cooperativo-ecuador.html>

Muñoz, E., & Solís, B. (2021). Enfoque cualitativo y cuantitativo de la evaluación formativa. *Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales*, 6(3), 1-12. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/6731/673171199001/673171199001.pdf>

Naranjo, Y., Ávila, M., & Concepción, J. (2018). Las estrategias como herramienta en el desarrollo científico de Enfermería. *Revista Archivo Médico de Camagüey*, 22(4), 564-580. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/2111/211159947013/html/#:~:text=en%20la%20organizaci%C3%B3n.-,La%20estrategia%20es%20una%20herramienta%20de%20direcci%C3%B3n%20que%20facilita%20procedimientos,satisfacci%C3%B3n%20de%20las%20necesidades%20del>

Narváez, J. (2022). *Estudio de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuk Yuyay Ltda., en la ciudad de Azogues, provincia del Cañar*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/18472/1/22T0966.pdf>

Peñañiel, J., Pibaque, M., & Pin, J. (2019). La importancia de la planificación estratégica para las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *FIPCAEC*, 4(4), 107-133. Obtenido de <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/download/105/141/>

Pereira, Z. (2011). Los diseños de método mixto en la investigación en educación: Una experiencia concreta. *Revista Electrónica Educare*, 15(1), 15-29. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/1941/194118804003.pdf>

Permodo, M. (2011). *Definición de Cooperativismo*. Scrib. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/74033176/Definicion-de-Cooperativismo>

Salvador, J., Cuenca, G., & Arquero, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y

Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44(2), 1-18.
doi:<https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>

Sánchez, D. (2020). *Análisis FODA o DAFO*. Bubok. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=6h0JEAAAQBAJ&dq=an%C3%A1lisis+interno+\(fortalezas+y+debilidades\)&source=gbs_navlinks_s](https://books.google.com.ec/books?id=6h0JEAAAQBAJ&dq=an%C3%A1lisis+interno+(fortalezas+y+debilidades)&source=gbs_navlinks_s)

Sánchez, M., Fernández, M., & Díaz, J. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista Uisrael*, 8(1), 113-128. Obtenido de <https://revista.uisrael.edu.ec/index.php/rcui/article/view/400/197>

SEPS. (2021). *Portal Estadístico SEPS*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Actualidad-y-Cifras-EPS-reducido-dic2021.pdf>

Silva, F., Medina, P., Jiménez, W., & Sarzosa, S. (2016). Estudio de factibilidad para elaborar barras energéticas con insumos andios. *Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración*, Julio -Diciembre 2016, 5(10), 1-18. Obtenido de <https://www.ricea.org.mx/index.php/ricea/article/view/67/280>

Suárez, H. (2018). Estrategias organizacionales de gestión del talento humano. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación*, 51(55), 1-15. Obtenido de <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/51/55>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/institucion/que-es-la-seps/>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). *¿Qué es la SEPS?* Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/institucion/que-es-la-seps/#:~:text=Consolidarnos%20a%20nivel%20nacional%20e,apoyando%20su%20estabilidad%20y%20sostenibilidad.>

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2022). *SEPS Rendición de Cuentas 2021*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/SEPS-Rendicion-de-Cuentas-2021.pdf>

Tanguila, M., & Daniel, S. (2020). *Proyecto de factibilidad para la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda., como estrategia de crecimiento en la ciudad de Riobamba Sector Sur, Provincia de Chimborazo*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/14394/1/22T0575.pdf>

Torralba, F. (2018). *Liderazgo ético*. PPC Editorial. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=FHPHDwAAQBAJ&dq=valores+corporativos&source=gbs_navlinks_s

Vázquez, G. (2004). *Cooperativismo*. Quito-Ecuador.

Yerovi, E. (2020). *El Peculado En Contratación Pública Durante El Estado De Emergencia Y Las Consecuencias Jurídico-Penales Recaídas En Servidores Públicos De Chimborazo*. Riobamba: UNACH. Obtenido de [http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/7262/1/8.%20PROYECTO%20DE%20TITULACION%20FINAL%20EDUARDO%20LOPEZ-
DER.pdf#page=18&zoom=100,109,177](http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/7262/1/8.%20PROYECTO%20DE%20TITULACION%20FINAL%20EDUARDO%20LOPEZ-DER.pdf#page=18&zoom=100,109,177)

1601-2000 USD	<input type="checkbox"/>				
7. ¿Dónde realiza sus ahorros e inversiones?					
Bancos	<input type="checkbox"/>				
Cooperativas	<input type="checkbox"/>				
Ninguna	<input type="checkbox"/>				
8. ¿Por qué razón realiza transacciones en la Institución que señala anteriormente?					
Rapidez	<input type="checkbox"/>				
Cobertura	<input type="checkbox"/>				
Eficiencia	<input type="checkbox"/>				
Confianza	<input type="checkbox"/>				
Solidez	<input type="checkbox"/>				
Ubicación	<input type="checkbox"/>				
9. ¿Está usted satisfecho con el servicio que le presta la Institución Financiera en la que realiza sus transacciones?					
Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>		
10. ¿Estaría dispuesto a ser socio de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, en el Cantón Sucúa?					
Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>		
11. ¿Qué tipo de servicio le interesaría de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?					
Ahorros	<input type="checkbox"/>	Créditos	<input type="checkbox"/>	Inversiones	<input type="checkbox"/>
12. ¿Una vez aperturada la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada dentro de que tiempo solicitaría un crédito de forma inmediata?					
Dentro de 0 a 1 año	<input type="checkbox"/>	Dentro de 2 a 5 años	<input type="checkbox"/>	Dentro de 5 a 7 años	<input type="checkbox"/>
13. ¿Qué monto de crédito solicitaría en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?					
De \$500 a \$1.000	<input type="checkbox"/>				
De \$1.000 a \$2.000	<input type="checkbox"/>				
De \$3.000 a \$5.000	<input type="checkbox"/>				
Ninguna	<input type="checkbox"/>				

14. ¿Luego de apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada que cantidad de dinero destinaría tanto para la apertura de la cuenta como para el ahorro?

De \$10 a \$25 De \$25 a \$70 Más de \$70

15. Qué cantidad de dinero usted podría depositar a plazo fijo en la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?

De \$100 a \$330 De \$330 a \$1.000 Ninguna

15. ¿Qué cantidad de dinero usted podría depositar a plazo fijo una vez apertura de la nueva sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada?

De \$100 a \$330
De \$330 a \$1.000
Ninguna

16. ¿Señale que elemento diferenciador o promocional cree usted conveniente que la Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, deberá otorgar a la población de Sucúa?

Capacitaciones en inversiones	<input type="checkbox"/>
Créditos online	<input type="checkbox"/>
Créditos inmediatos	<input type="checkbox"/>
Aplicaciones móviles	<input type="checkbox"/>
Facilidades de pago	<input type="checkbox"/>
Seguros de vida gratuitos	<input type="checkbox"/>
Oferta de servicios personalizados	<input type="checkbox"/>

17. ¿Por qué medio de publicidad le gustaría recibir la información acerca de los productos y servicios que ofrecería la nueva sucursal Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Limitada, Cantón Sucúa?

Televisión	<input type="checkbox"/>
Radio	<input type="checkbox"/>
Página web	<input type="checkbox"/>
Afiches	<input type="checkbox"/>
Hojas volantes	<input type="checkbox"/>

Anexo B. Matriz de variables de estudio: Variable independiente

Variable dependiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Estrategias de crecimiento	Indica la disponibilidad de los recursos necesarios para lograr las metas u objetivos establecidos, es decir, si se pueden lograr los objetivos del proyecto, dados los recursos al alcance para implementar un proyecto.	Técnica	Mejoras implantadas/existentes Disponibilidad de tecnología	Archivo físico, memorandos de entrega de documentación.
		Económica	Tiempo de análisis Costo del estudio Costo del tiempo del personal Costo del tiempo Costo del desarrollo/adquisición	
		Operativa	Actividades ejecutadas/planteadas Procesos	

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)

Anexo C. Matriz de variables de estudio: Variable dependiente

Variable dependiente	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Estrategias de crecimiento	Una estrategia de crecimiento es el conjunto de acciones y planes que una empresa diseña para aumentar su cuota de mercado desarrollando una ventaja estable y única en su entorno competitivo.	Atributos	Diseño Calidad Precio	Archivo físico, memorandos de entrega de documentación.
		Competencia	Directa Indirecta	
		Clientes	Potenciales Ocasionales Impulsivos	

Fuente: Investigación de campo.

Realizado por: Daza, Jhon (2023)