



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

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DEL
PRODUCTO FINANCIERO “MICROCRÉDITO”, EN LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE
CHIMBORAZO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA.**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERO EN FINANZAS

AUTOR:

CAMPOS MERA ANDRÉS JAVIER

Riobamba- Ecuador

2020



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

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DEL
PRODUCTO FINANCIERO “MICROCRÉDITO”, EN LA
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE
CHIMBORAZO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA.**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

INGENIERO EN FINANZAS

AUTOR: CAMPOS MERA ANDRÉS JAVIER

DIRECTOR: ING. EDISON RUPERTO CARRILLO PARRA

Riobamba- Ecuador

2020

©2020, Campos Mera Andrés Javier

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

Yo, Campos Mera Andrés Javier, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 28 de Febrero de 2020

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Andrés Campos", enclosed within a large, loopy circular scribble.

Campos Mera Andrés Javier

C.I.: 060468205-4

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

El Tribunal del trabajo de titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo Proyecto de Investigación, **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL DESARROLLO DEL PRODUCTO FINANCIERO “MICROCRÉDITO”, EN LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES DE CHIMBORAZO EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA.**, realizado por el señor: **CAMPOS MERA ANDRÉS JAVIER**, 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.

FIRMA

FECHA

Eco. María Isabel Gavilánez Vega
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



28 de febrero de 2020

Ing. Edison Ruperto Carrillo Parra
**DIRECTOR DEL TRABAJO
DE TITULACIÓN**



28 de Febrero de 2020

Ing. Gerardo Luis Lara Noriega
MIEMBRO DE TRIBUNAL



28 de Febrero de 2020

DEDICATORÍA

El presente trabajo de titulación está dedicado a mi madre Norma que ha sido mi pilar fundamental para cumplir mis metas, quien ha estado a lo largo de estos años con su amor, trabajo y sacrificio, también a mis hermanos Gaby y David que me ayudaron con sus conocimientos y guías para ser un buen profesional, a mi novia quien ha sido mi compañera y fortaleza para no rendirme y a amigos que me apoyaron y estuvieron junto a mí en este camino.

Andrés

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a mi tutor Ing. Edison Ruperto Carrillo Parra que con sus conocimientos me guió para realizar la presente tesis, también agradezco a mis profesores que estuvieron a lo largo de mi carrera que con sus conocimientos podré llegar a ser un buen profesional y especialmente a mi querida Escuela Superior Politécnica de Chimborazo que me abrió sus puertas para poder educarme y aprender a lo largo de estos años y contribuir a mejorar la sociedad.

Andrés

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
INDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	5
1.1. Marco teórico.....	5
1.1.1. Sistema Financiero Ecuatoriano.....	5
1.1.2. Importancia, funciones y estructura.....	5
1.1.3. Intermediación Financiera.....	5
1.1.4. Instituciones financieras.....	6
1.1.5. Cooperativismo.....	6
1.1.6. Economía popular y solidaria.....	7
1.1.7. Principios de economía popular y economía solidaria EPS.....	8
1.1.8. Microcrédito.....	8
1.1.8.1. Características:.....	9
1.1.8.2. Ventajas:.....	9
1.1.9. Estudio de factibilidad.....	9
1.1.9.1. Tipos de factibilidad.....	10
1.1.10. Proyecto.....	10
1.1.11. Estudio de mercado.....	10
1.1.11.1. Objetivos del Estudio de Mercado.....	11
1.1.11.2. Pasos a seguir en la investigación.....	11
1.2. Marco conceptual.....	17
1.3. Idea a defender.....	18
1.3.1. Variable Independiente.....	19
1.3.2. Variable Dependiente.....	19

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO.....	20
2.1. Enfoque de investigación.....	20

2.2.	Nivel de investigación.....	20
2.3.	Diseño de Investigación.....	20
2.4.	Tipo de Estudio.....	20
2.5.	Población y muestra.....	20
2.6.	Métodos, técnicas e instrumentos	22
2.6.1.	<i>Métodos</i>	22
2.6.1.1.	<i>Método Inductivo</i>	22
2.6.1.2.	<i>Método deductivo</i>	22
2.6.2.	<i>Técnicas</i>	22
2.6.2.1.	<i>Encuestas</i>	22
2.6.2.2.	<i>Entrevista</i>	22
2.6.3.	<i>Instrumentos</i>	22
2.6.3.1.	<i>Cuestionario</i>	22
2.6.3.2.	<i>Guía de la entrevista</i>	23

CAPÍTULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	24
3.1.	Título	24
3.2.	Objetivos	24
3.2.1.	<i>Objetivo General</i>	24
3.2.2.	<i>Objetivos Específicos</i>	24
3.3.	Planteamiento del Problema	24
3.4.	Justificación	25
3.5.	Desarrollo de la Propuesta	25
3.6.	Contenido de la Propuesta	26
3.7.	Resultados	27
3.7.1.	<i>Resultados de la entrevista aplicada al Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo</i>	27
3.7.2.	<i>Resultados de la entrevista aplicada al Jefe de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo</i>	28
3.7.3.	<i>Encuesta aplicada a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo</i>	30
3.8.	Análisis de los Estados Financieros de la CACECH	45
3.9.	Análisis indicadores financieros	49
3.9.1.	<i>Indicadores de rentabilidad</i>	49
3.9.2.	<i>Indicadores de liquidez</i>	51
3.9.3.	<i>Indicadores de morosidad</i>	52

3.9.4.	<i>Indicadores de cobertura</i>	53
3.9.5.	<i>Indicadores de eficiencia</i>	53
3.9.6.	<i>Indicadores de endeudamiento</i>	56
3.10.	Discusión	57
3.11.	Estudio de mercado	57
3.11.1.	<i>Análisis de la demanda</i>	58
3.11.2.	<i>Oferta</i>	60
3.11.3.	<i>Demanda insatisfecha</i>	61
3.12.	Estudio Técnico	62
3.12.1.	<i>Tamaño del proyecto</i>	62
3.12.2.	<i>Localización</i>	62
3.12.3.	<i>Macro localización</i>	63
3.12.4.	<i>Micro localización</i>	63
3.12.5.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	63
3.12.6.	<i>Especificaciones de equipamiento</i>	63
3.12.7.	<i>Materiales y suministros de oficina.</i>	64
3.12.8.	<i>Mobiliario y equipo de oficina</i>	64
3.12.9.	<i>Administración</i>	65
3.12.10.	<i>Requisitos para la otorgación del microcrédito</i>	65
3.12.11.	<i>Proceso de aprobación del microcrédito</i>	66
3.12.12.	<i>Matriz Foda</i>	67
3.12.13.	<i>Listado de los factores determinantes para el éxito de la cooperativa</i>	67
3.12.14.	<i>Resumen estrategias CACECH</i>	71
3.12.15.	<i>Estrategias para la captación de nuevos socios.</i>	71
3.12.16.	<i>Organigrama para el proceso de otorgación del microcrédito</i>	74
3.13.	Estudio Económico y Financiero	75
3.13.1.	<i>Inversiones</i>	75
3.13.1.1.	<i>Inversión Inicial</i>	75
3.13.1.2.	<i>Inversión fija.</i>	76
3.13.2.	<i>Depreciación activos fijos</i>	76
3.13.2.1.	<i>Depreciación equipo de cómputo</i>	77
3.13.2.2.	<i>Depreciación equipos de oficina</i>	77
3.13.2.3.	<i>Depreciación muebles y enseres</i>	78
3.13.2.4.	<i>Resumen depreciaciones</i>	78
3.13.3.	<i>Costos de producción</i>	79
3.13.3.1.	<i>Costos directos</i>	79
3.13.3.2.	<i>Gastos de administración</i>	80

3.13.3.3.	<i>Costos indirectos</i>	80
3.13.3.4.	<i>Inversiones diferidas</i>	81
3.13.4.	<i>Capital de trabajo</i>	81
3.13.4.1.	<i>Proyección de la cartera</i>	81
3.13.5.	<i>Resumen de inversión</i>	86
3.13.6.	<i>Balance General Proyectado</i>	87
3.13.7.	<i>Estados de resultado proyectado</i>	88
3.13.8.	<i>Flujo del efectivo del proyectado</i>	89
3.13.9.	<i>Relación de costo beneficio</i>	90
3.13.10.	<i>Análisis indicadores financieros</i>	91
3.13.10.1.	<i>Indicadores de rentabilidad</i>	91
3.13.10.2.	<i>Indicadores de liquidez</i>	92
3.13.10.3.	<i>Indicadores de morosidad</i>	93
3.13.10.4.	<i>Indicadores de cobertura</i>	93
3.13.10.5.	<i>Indicadores de eficiencia</i>	94
3.13.10.6.	<i>Indicadores de endeudamiento</i>	95
	CONCLUSIONES	97
	RECOMENDACIONES	98
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-3:	Sexo de los socios de la CACECH.....	30
Tabla 2-3:	Número de miembros de la familia de los socios.....	31
Tabla 3-3:	Edad de los socios	32
Tabla 4-3:	Número de socios que poseen una microempresa.....	33
Tabla 5-3:	Tipo de microempresa que poseen los socios	34
Tabla 6-3:	Ingresos mensuales que perciben los socios por su microempresa	35
Tabla 7-3:	Número de socios que han realizado créditos en la CACECH	36
Tabla 8-3:	Número de socios dispuestos a incrementar su microempresa	37
Tabla 9-3:	Estrategias de financiamiento de los socios para incrementar su microempresa	38
Tabla 10-3:	Importancia de la implementación del Microcrédito en la CACECH.....	39
Tabla 11-3:	Número de socios dispuestos a realizar Microcréditos	40
Tabla 12-3:	Destino del Microcrédito.....	41
Tabla 13-3:	Cantidad a solicitar de Microcrédito	42
Tabla 14-3:	Destino de los créditos ordinarios	43
Tabla 15-3:	Número de socios que han realizado Microcréditos en otra Institución Financiera	44
Tabla 16-3:	Balance General periodo 2017-2018 COAC "Educadores de Chimborazo"	45
Tabla 17-3:	Estado de Resultados periodo 2017-2018 COAC "Educadores de Chimborazo".....	48
Tabla 18-4:	Historial de socios de la CACECH	58
Tabla 19-3:	Cálculo Demanda Insatisfecha	62
Tabla 20-3:	Especificaciones de equipamiento	63
Tabla 21-3:	Materiales y suministros de oficina.....	64
Tabla 22-3:	Muebles y Equipo de Oficina.....	64
Tabla 23-3:	Gastos Administración	65
Tabla 24-3:	Matriz FODA	67
Tabla 25-3:	Comité de Expertos	67
Tabla 26-3:	Ponderaciones	68
Tabla 27-3:	Matriz Factores Externos	68
Tabla 28-3:	Matriz Factores Internos	69
Tabla 29-3:	Matriz de Estrategias.....	70
Tabla 30-3:	Estrategias para la captación de nuevos socios	72
Tabla 31-3:	Estrategias para la captación de nuevos socios	72
Tabla 32-3:	Estrategias para la captación de nuevos socios	72
Tabla 33-3:	Estrategias para la captación de nuevos socios	73
Tabla 34-3:	Inversión Inicial	75

Tabla 35-3:	Muebles y Enseres.....	76
Tabla 36-3:	Equipo de Oficina	76
Tabla 37-3:	Porcentajes de depreciaciones.....	76
Tabla 38-3:	Depreciación equipo de cómputo.....	77
Tabla 39-3:	Depreciación equipos de oficina	77
Tabla 40-3:	Depreciación muebles y enseres	78
Tabla 41-3:	Resumen depreciaciones	78
Tabla 42-3:	Costos directos.	79
Tabla 43-3:	Suministros de Oficina.....	79
Tabla 44-3:	Gastos de Administración	80
Tabla 45-3:	Costos indirectos	80
Tabla 46-3:	Inversiones diferidas	81
Tabla 47-3:	Datos para la proyección de la cartera para el primer año de implementación..	81
Tabla 48-3:	Proyección de la cartera Año 2019.	82
Tabla 49-3:	Edad de la cartera año 2019	82
Tabla 50-3:	Proyección de la cartera Año 2020	83
Tabla 51-3:	Edad de la cartera año 2020	83
Tabla 52-3:	Proyección de la cartera Año 2021	84
Tabla 53-3:	Edad de la cartera año 2021	84
Tabla 54-3:	Proyección de la cartera para cinco años.	85
Tabla 55-3:	Resumen de inversión.	86
Tabla 56-4:	Proyección Balance General	87
Tabla 57-3:	Estados de resultado proyectado	88
Tabla 58-3:	Flujo del efectivo del proyectado.....	89
Tabla 59-3:	Relación de costo beneficio	90
Tabla 60-3:	Relación de costo beneficio	90

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-3:	Edad de los socios CACECH	30
Gráfico 2-3:	Miembros de la Familia de los socios de la CACECH	31
Gráfico 3-3:	Edad de los socios de la CACEH	32
Gráfico 4-3:	Número de socios que poseen una microempresa.....	33
Gráfico 5-3:	Tipo de microempresa que poseen los socios de la CACECH.....	34
Gráfico 6-3:	Ingresos mensuales que perciben los socios por su microempresa.	35
Gráfico 7-3:	Número de socios que han realizado créditos en la CACEC	36
Gráfico 8-3:	Número de sus dispuestos a incrementar su microempresa.	37
Gráfico 9-3:	Estrategias de financiamiento para incrementar su microempresa.....	38
Gráfico 10-3:	Importancia de la implementación del Microcrédito en la CACECH.....	39
Gráfico 11-3:	Número de socios dispuestos a realizar Microcréditos.	40
Gráfico 12-3:	Destino del Microcrédito.....	41
Gráfico 13-3:	Cantidad a solicitar de Microcrédito.	42
Gráfico 14-3:	Destino de los créditos ordinarios.	43
Gráfico 15-3:	Microcrédito en otras Instituciones Financieras.....	44
Gráfico 16-3:	Historial de número de socios de la CACECH.	59
Gráfico 17-3:	Organigrama.....	74

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENTREVISTA

ANEXO B: ENCUESTA

ANEXO C: ENCUESTA 2

ANEXO D: MONTO OPERACIONES ACTIVAS Y TASA DE INTERÉS EFECTIVA
PORSEGMENTACIÓN DE LA CARTERA (millones USD)

ANEXO E: CALIFICACIÓN CARTERA CACECH

ANEXO F: TASAS DE INTERÉS REFERENCIAL

ANEXO G: HISTORIAL NÚMERO DE SOCIOS

RESUMEN

Se realizó un estudio con el fin de determinar la factibilidad para implementar un nuevo producto financiero “microcrédito” de tipo acumulación simple en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo, para ello, a través de la muestra se pudo determinar la oferta y demanda, para lo cual se utilizó el cuestionario como instrumento primordial para conocer dichos datos y saber las necesidades y opiniones de los clientes sobre el proyecto. Los resultados de las 317 encuestas realizadas arrojan que existe demanda crediticia y los socios están dispuestos a realizar microcréditos en la Institución con el fin de crear nuevas microempresas o seguir invirtiendo en la misma, esto también se puede observar por el incremento de miembros en la CACECH por el cambio de reglamentos para el ingreso de parientes de hasta segundo grado de consanguinidad y primero de afinidad de socios que se encuentren activos, también a través de análisis financiero se demuestra que la institución cuenta con liquidez y solvencia para la implementación del nuevo producto financiero. De tal manera, por el resultado de la relación costo beneficio, se concluye que la implementación de esta nueva línea de crédito es factible ya que generara más ingresos a la COAC, de esta forma se ayudará a los socios a que puedan satisfacer sus necesidades, generando nuevas fuentes de empleo y dinamizando la economía del país

Palabras claves: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVA>; <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD>; <MICROCRÉDITO>; <LIQUIDEZ>; <SOLVENCIA>; < PRODUCTO FINANCIERO>; <RELACIÓN COSTO BENEFICIO>; <LINEA DE CRÉDITO>



ABSTRACT

A study was conducted to determine the feasibility of implementing a new "microcredit" financial product of simple accumulation type in the Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo. Through the sample, it was possible to determine the offer and the demand, for which the questionnaire was used as a primary instrument to know these data and the needs and opinions of the clients about the project. The results of the 317 surveys carried out show that there is a credit demand, and the partners are willing to make precious credits in the Institution to create new companies or continue to invest in it. This can also be observed by the increase of members in the CACECH by the change of regulations for the entry of the second degree of consanguinity relatives. First, of the affinity of active partners, also through financial analysis, It is shown that the Institution has liquidity and solvency for the implementation of the new commercial product. Thus, the result of the cost-benefit ratio, it is concluded that the application of this new line of credit is feasible as it will generate more revenue to the COAC. In this way, it will help the partners to meet their needs, creating new sources of employment, and energizing the country's economy.

Keywords: <ECONOMIC AND ADMINISTRATIVE SCIENCES>; <FEASIBILITY STUDY>; <MICROCREDIT>; <LIQUIDITY>; <SOLVENCY>; <FINANCIAL PRODUCT>; <COST BENEFIT RELATION>; <CREDIT LINE>.

INTRODUCCIÓN

Antecedentes de la Investigación

Nace en el mes de marzo de 1964 la Cooperativa de Ahorro y Crédito para los Educadores de parte del Sr. Alfonso Hernández Inspector de la Primera Zona de la ciudad de Riobamba; idea que contagió a un grupo de 30 educadores, quienes se convocan y forman la Pre - Cooperativa, siendo elegido como presidente de la Directiva Provisional el Señor Profesor Humberto Olivo.

En junio del mismo año es nombrado como primer presidente de la Cooperativa el Sr. Gilberto Moreano y como primer Gerente el Sr. Luis Calahorrano. Las primeras resoluciones que este cuerpo colegiado toma son:

Que los aportes de ahorro sean descontados mensualmente a través del rol de pagos.

Que se invite a todos los maestros de la provincia a asociarse a la Cooperativa, y se encarga a cada uno de los miembros fundadores la difusión y captación de socios.

La Cooperativa desde sus inicios forma parte de la Federación Ecuatoriana de Cooperativas de Ahorro y Crédito – FECOAC y del Banco de Cooperativas, del cual obtiene un préstamo de dos millones de sucres para conceder créditos a sus socios.

Entre sus principales productos financieros podemos mencionar: Libretas de Libre Ahorro – Libre Retiro; Libreta de Ahorro Cautivo y Fondos de Reserva; Inversiones a plazo fijo con las mejores tasas del mercado; las mismos que permiten a los socios de la Cooperativa, financiarlos créditos: Anticipo de Sueldo, Emergencia, Ordinario, y CrediFLASH, de acuerdo a su necesidad y capacidad de pago, con un monto máximo de 28.000 dólares.

La CACECH en comparación a otras Cooperativas su oferta crediticia es mínima ya que solo ofrece 4 tipos de créditos y todos ellos son para consumo. Hoy en día la competencia se incrementa y otras instituciones financieras se innovan y proponen nuevas líneas de créditos para ser más atractivos a sus potenciales clientes.

El microcrédito es un producto financiero que ofertan varias cooperativas e inclusive Bancos, esto se debe a que el país tiene un elevado porcentaje de emprendimientos ya que 1 de cada 3 ecuatorianos es emprendedor según la revista líderes, lo que conlleva a la gente a buscar dicho apalancamiento y así poder dar lugar a pequeñas empresas y satisfacer sus necesidades.

Se ha realizado investigaciones científicas y trabajos de titulación en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo” como; la Gestión de cobranza, y se ha realizado

Auditorías a la cartera de crédito, pero no se ha realizado una investigación para determinar la viabilidad de una nueva línea de crédito.

En el presente trabajo de titulación se desarrollará un Estudio de Factibilidad para la implementación del nuevo producto financiero “Microcrédito” en la CACECH, determinando su oferta y demanda, conociendo las inversiones y costos que implicará, proyección de la cartera para conocer el monto de colocación e ingresos y la relación costo beneficio para saber si es factible o no el proyecto.

Planteamiento del Problema

La Cooperativa de Ahorros y Crédito Educadores de Chimborazo es una entidad financiera en el sector de la economía popular y solidaria que, según el Activo, se encuentra en el segmento 2, con un total de US \$ 21, 336,406.75, su constitución es la como un sindicato cerrado, sus socios son los que pertenecen al magisterio provincial, también sus hijos y cónyuges.

La Cooperativa Educadores de Chimborazo ofrece préstamos de consumo clasificados como; salario, emergencia, crédito y anticipos ordinarios con un valor máximo de \$ 28,000, esto significa que los miembros solo pueden acceder a ese segmento de crédito de consumo, lo que limita a los miembros que tienen un negocio o empresa y desean invertir para aumentar su capital de trabajo o comprar activos fijos para mejorar su rentabilidad no puedan hacerlo, esto causa que realicen microcréditos en otras instituciones financieras e incluso retirarse de la Cooperativa, de ahí la necesidad de satisfacer esta demanda con la implementación de un nuevo producto financiero que es Microcrédito.

Formulación de Problemas

¿Cuál es el problema? Satisfacer la demanda de crédito de los propietarios de una empresa o pequeña empresa de la Cooperativa de Ahorro e Crédito "Educadores de Chimborazo".

¿Quiénes serán los beneficiarios de la implementación de este nuevo producto financiero? Los beneficiarios serán socios que tengan la intención de expandir su negocio o empresa para invertir para aumentar su capital de trabajo o invertir en activos fijos para aumentar su rentabilidad y satisfacer las necesidades de la sociedad, creando empleos y dinamizando la economía local y nacional

¿La CACECH tiene la capacidad de implementar una nueva línea de crédito? Sí tiene la capacidad ya que en el informe de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) la institución financiera se encuentra en el segmento 2 en relación a sus activos, lo que le permitiría apalancarse con fondos propios o a través de una caja central llamada Financoop.

¿Qué estudio se realizará para el desarrollo del proyecto? Para hallar resultados concretos se va a realizar un Estudio de Factibilidad para conocer si es viable o no la implementación del nuevo producto financiero “Microcrédito”, que impacto tendrás en la CACECH, el alcance que tendrá y conocer la rentabilidad del mismo.

Delimitación del Problema

Espacial

La elaboración del estudio de factibilidad para el desarrollo del nuevo producto financiero “Microcrédito” se realizará en: Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo”.

Temporal

Esta investigación se llevará a cabo en la ciudad de Riobamba en la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Educadores de Chimborazo", cuya tarea es preparar un estudio de factibilidad para el desarrollo de un nuevo producto financiero "Microcrédito" durante un período estimado de 3 meses donde sea necesario y Se recopila información elemental para conocer el resultado de la investigación y saber si el desarrollo del nuevo producto financiero es factible para su implementación en la cooperativa "Educadores de Chimborazo"

Justificación

El presente trabajo busca satisfacer la demanda crediticia con la creación de un nuevo tipo de crédito expandiendo su mercado que ha sido su limitante desde el año de su creación ya que solo cuenta con un tipo de crédito, que es de consumo que se explicó anteriormente, que los socios de la Cooperativa pueden adquirirlo. En el mercado financiero existen varios tipos de créditos y uno de los más utilizados son los Microcréditos, así cumplir su rol como una entidad que ayude a la Economía Popular y Solidaria. En este momento la institución se encuentra en proceso con la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) para modificar sus estatutos con el fin de que nuevas personas tengan la oportunidad de ingresar a la Cooperativa lo que determina que sus segmentos de crédito se expandan y la necesidad de nuevos tipos de crédito.

Los beneficiarios serán los socios que pretendan ampliar su negocio o empresa con el fin de invertir para aumentar su capital de trabajo o inversión de activos fijos para incrementar su rentabilidad y satisfacer las necesidades de la sociedad, creando fuentes de trabajo y dinamizando

la economía local y nacional. El microcrédito de acumulación simple y posteriormente se expandirá el mercado a microcréditos de acumulación ampliada debido a que existe Crédito Ordinario o de consumo que se encuentra entre los \$8001 hasta los \$28000 pero cabe recalcar que este crédito solo se destinada a gasto o consumo y no para la inversión.

En el primer año del desarrollo del microcrédito se estima otorgar un promedio de 20 mensualmente dando un total anual de 240, esta estimación se da por dos razones, la primera, debido a que se está implementando por primera vez este nuevo producto financiero en la Cooperativa y lo cual se seguirá incrementando progresivamente con el ingreso de nuevos socios a la Cooperativa con las reformas a los estatutos internos y el segundo se tomó como referencia los créditos ordinarios que tiene como promedio de otorgación de 30 por mes, dicho microcrédito será destinado para la inversión de capital o activos fijos para una empresa o negocio que pretenda mejorar sus procesos y a su vez el incremento de la rentabilidad.

El plazo que se dará para la recuperación del crédito se determinará dependiendo el monto del préstamo que será desde los 12 meses siendo para el monto mínimo y 60 meses para el monto máximo con una tasa de interés anual estipulado por la COAC, pero cumpliendo con la responsabilidad social que la Cooperativa tiene con los socios.

Este trabajo cuenta con el respaldo de la Cooperativa Educadores de Chimborazo y disponibilidad de información.

Objetivos

Objetivo general

Determinar la veracidad del producto financiero “Microcrédito” a través de un estudio de factibilidad que verifique su viabilidad técnico financiero, en la COAC Educadores de Chimborazo en la ciudad de Riobamba.

Objetivos específicos

Ejecutar un diagnóstico financiero que ayude a determinar la realidad económica de la Cooperativa “Educadores de Chimborazo”.

Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda insatisfecha de este producto financiero.

Elaborar el análisis de factibilidad, técnico financiero.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Marco teórico

1.1.1. *Sistema Financiero Ecuatoriano*

La Superintendencia de Bancos y Seguros de Ecuador define un sistema financiero como “el conjunto de instituciones que apuntan a canalizar los ahorros de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producción y consumo) mediante el financiamiento de personas que tienen recursos monetarios excedentes a personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros de crédito son responsables de capturar depósitos del público y, por otro lado, prestarlos a los solicitantes de recursos. (Pacífico, 2018)

1.1.2. *Importancia, funciones y estructura*

El sistema financiero desempeña un papel fundamental en el funcionamiento y el desarrollo de la economía. La participación de entidades financieras puede ayudar a aumentar el crecimiento económico y el bienestar de la población y promover el desarrollo saludable de todo el sistema financiero.

Con el financiamiento obtenido a través del sistema financiero, las empresas o instituciones gubernamentales realizan inversiones productivas, que generan una mayor cantidad de empleos; en consecuencia, se puede lograr un mayor desarrollo y crecimiento económico.

El sistema financiero cumple varias funciones, entre ellas: capturar y promover ahorros, y luego canalizarlo a varios agentes financieros; facilitar el intercambio de bienes y servicios; Gestionar métodos de pago y buscar el crecimiento económico de la población.

1.1.3. *Intermediación Financiera*

Los bancos son probablemente los intermediarios más conocidos en el sistema financiero, ya que son los que ofrecen directamente sus servicios al público. Sin embargo, hay otras entidades y organizaciones públicas y privadas que también ofrecen servicios financieros, como sociedades mutuales, cooperativas y compañías financieras. Además, las compañías de seguros, las instituciones de servicios financieros y las compañías auxiliares también conforman el sistema

financiero ecuatoriano y están bajo el control de la Superintendencia Ecuatoriana de Bancos y Seguros.

A continuación, se describen algunos de los principales tipos de entidades financieras en el sector privado:

- Bancos: son instituciones que realizan trabajos de intermediación financiera, reciben dinero de agentes económicos (depósitos) para prestar a otros agentes económicos (créditos) y generan un beneficio adicional en la inversión.
- Empresas financieras o empresas de inversión y desarrollo: son entidades que, al capturar y canalizar recursos internos y externos a mediano y largo plazo, promueven la creación de empresas productivas.
- Asociaciones de ahorro y crédito mutuo para vivienda: son instituciones financieras privadas, con un propósito social, cuya actividad principal es la recolección de recursos al público para destinarlos al financiamiento de vivienda, construcción y bienestar familiar de sus miembros.

Cooperativas de ahorro y crédito: son asociaciones autónomas de personas que se reúnen voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales, a través de una empresa sin fines de lucro administrada conjuntamente.(Pacífico, 2018)

1.1.4. Instituciones financieras

Concepto: es una unidad que brinda servicios financieros a sus clientes, es decir, una empresa que ofrece a sus clientes (familias, empresas, gobierno) servicios relacionados con el dinero que posee o necesita. Por lo tanto, las instituciones financieras son solo intermediarias porque están ubicadas entre las diversas partes interesadas.(MANUELMP, 2012)

1.1.5. Cooperativismo

- **Antecedentes del Cooperativismo**

El sentido de colaboración ha sido muy notable en Ecuador desde la prehistoria. Sabemos que Minga existió antes de Inca. Con Minga, todos los habitantes de la comunidad fueron llamados, y aún son llamados, a cooperar y construir obras sociales tan importantes como carreteras, zanjas y edificios públicos (Galarza, 2004).

Los orígenes del cooperativismo ecuatoriano se remontan a fines del siglo XIX, cuando se organizaron las primeras instituciones recíprocas de artesanos, industriales, trabajadores,

comerciantes, empleados y empleadores; instituciones caracterizadas por ser entidades sindicales y multifuncionales.

Ecuador tiene una larga historia de cooperativismo durante más de un siglo, no solo vinculada al ahorro y al crédito, sino también al sector no financiero, es decir, transporte, producción, servicios, cooperativas de comercialización, entre otros. El sistema cooperativo en Ecuador es una extensa tradición histórica ya que ha llevado a cabo operaciones de gran influencia para el desarrollo de sus habitantes, se puede decir que los miembros de este desarrollo también recibieron una ganancia personal ya que el país a lo largo de su historia su crecimiento económico ha sido lento.

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) enfatizó que con el tiempo esto permitió la consolidación de un sector que ha permitido a través de estas formas organizacionales, procesos más interesantes para la redistribución de la riqueza.

Debe quedar claro que el cooperativismo es simplemente un vínculo entre diferentes personas, ya sean naturales o legales, que formen o pertenezcan a una parte de una sociedad, porque si este es el caso con Ecuador, deben ser legalizadas por la supervisión bancaria que es esta entidad que se esfuerzan por apoyar y beneficiarse de la microempresa en el país”.

- **Importancia del Cooperativismo**

La importancia social de las cooperativas en Ecuador es de suma importancia ya que el sistema cooperativo en Ecuador es, por lo tanto, una respuesta social significativa para reemplazar la escasez significativa de préstamos y, en varios casos, para evitar préstamos de personas codiciosas. Para experimentar diferentes tipos de conversiones, las áreas sociales que anteriormente tenían pocos recursos no han podido acceder a las cooperativas debido a la falta de prestigio y garantías financieras. 70 años han tenido varios cambios en relación con los grupos originales, los cambios están relacionados con el área urbana y los movimientos proyectados a empresas de clase media y alta clase económica.(Burgos, 2017)

1.1.6. *Economía popular y solidaria*

La economía popular y solidaria es la forma de organización económica, en la cual sus miembros, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer las necesidades y generar ingresos.

Esta forma de organización se basa en las relaciones entre solidaridad, cooperación y reciprocidad, el trabajo privilegiado y el hombre como sujeto y propósito de sus actividades, enfocado en una buena vida, en armonía con la naturaleza, sobre subvenciones, ganancias y recaudación de capital.

Artículo 1.- Ley orgánica en la economía popular y solidaria y en el sector popular y solidario.

1.1.7. Principios de economía popular y economía solidaria EPS

Las organizaciones para la economía popular y solidaria, EPS y el sector financiero popular y solidario, SFPS, se rigen por los siguientes principios, cuando corresponda:

- Buscar una buena vida y, en general, buena;
- Prioridad de trabajo sobre capital e intereses colectivos sobre intereses individuales.
- Comercio justo y consumo ético y responsable;
- Capital de género;
- Respeto a la identidad cultural.
- Autogestión;
- Responsabilidad social y ambiental, solidaridad y rendición de cuentas; y,
- Excedente de justicia y distribución de la solidaridad.(solidaria)

1.1.8. Microcrédito

Según (López) Estos son pequeños préstamos otorgados a personas con recursos financieros reducidos, es decir, aquellos que no tienen garantías suficientes para acceder al sistema bancario tradicional, pero que tienen capacidad empresarial, por lo que también se les llama "empresarios pobres". Los recursos financieros así obtenidos de los beneficiarios deben utilizarse para iniciar pequeñas empresas y, por lo tanto, crear autoempleo.

El microcrédito es un tipo de préstamo basado en el otorgamiento de dinero a personas que tienen un concepto comercial viable pero que no tienen garantías y, por lo tanto, están exentos de los bancos tradicionales. Estos son préstamos a corto plazo y no montos particularmente altos, enfocados en aumentar a estos empresarios, quienes, con un proyecto empresarial, carecen del capital necesario o resuelven pequeñas eventualidades en las economías familiares. (Economipedia, 2015)

1.1.8.1. *Características:*

- Son un mecanismo de financiación para empresas formales e informales.
- La depreciación o pago de capital depende de cada proyecto y puede ser a corto o mediano plazo.
- En ciertos microcréditos, hay períodos o períodos de pago y en otros, el retorno parcial o total de los recursos, dependiendo del éxito o el fracaso del proyecto.
- Los montos de financiamiento se administran para satisfacer las necesidades de la empresa.
- La tasa de interés máxima no es la misma que para los préstamos de consumo.
- Dependiendo de la política de la compañía, pueden asignarse incluso si el solicitante no ha tenido experiencia previa en el sector financiero.

Se pueden adaptar a la cantidad de empleados y activos de su organización.

1.1.8.2. *Ventajas:*

Esta herramienta está diseñada para facilitar el acceso a la financiación de proyectos productivos, construir, apoyar y mejorar las condiciones para sus buenos resultados. Entre las características del microcrédito podemos destacar:

- Acceso a recursos sin historial de crédito.
- Seguridad a través del financiamiento formal.

Este cronograma está diseñado para unidades productivas y debe usarse al asignar capital de trabajo (dinero para los costos de su empresa) o al comprar activos fijos (maquinaria, tecnología, muebles, entre otros); Intenta hacer crecer tu negocio y recuperar rápidamente el dinero que pediste prestado. (ASOBANCARIA, 2018)

1.1.9. *Estudio de factibilidad*

Determina la aplicabilidad de un proyecto, permitiendo el logro de las metas y objetivos establecidos, guiando la toma de decisiones para determinar la capacidad técnica, como los costos, los beneficios y el grado de aceptación que la propuesta genera en la empresa. (Kotler P. &, 2005)

La decisión de hacer una inversión tiene cuatro componentes básicos:

- El tomador de decisiones, un inversor, financiero o analista.
- Variables controlables por el tomador de decisiones.

- Variables no controlables por el tomador de decisiones.
- Las opciones o proyectos a evaluar.

El análisis del entorno (demográfico, cultural, tecnológico) donde se encuentra la empresa y el proyecto bajo evaluación es esencial para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables. El análisis financiero es una evaluación del desempeño histórico de una empresa y un pronóstico de sus posibilidades futuras. También es importante definir las opciones de decisión estratégica en un contexto dinámico.

1.1.9.1. *Tipos de factibilidad*

Para recomendar la aprobación de cualquier proyecto, es necesario estudiar un mínimo de tres factibilidades que condicionan el éxito o el fracaso de una inversión: factibilidad técnica, legal y económica.

La viabilidad técnica determina si es posible física o materialmente hacer un proyecto. Incluso puede evaluar la capacidad técnica y la motivación del personal involucrado.

La viabilidad legal determina la existencia de obstáculos legales para la instalación y operación normales del proyecto, incluidas las reglas internas de la compañía.

La viabilidad económica determina el retorno de la inversión en un proyecto. (Padilla, 2011)

1.1.10. *Proyecto*

Según (Urbina, 2010) Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente para abordar un problema, que tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido, puede haber diferentes ideas, inversiones de diferentes cantidades, tecnología y metodologías con un enfoque diferente, pero todas diferentes para satisfacer las necesidades de los seres humanos en todas sus facetas.

1.1.11. *Estudio de mercado*

Según (Urbina, 2010), El estudio de mercado se llama la primera parte de la investigación formal del estudio. Consiste en determinar y cuantificar la demanda y la oferta, analizar los precios y estudiar el marketing.

Segundo (Padilla, 2011), el estudio de mercado busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a un precio determinado.

En el estudio de mercado, se entiende que:

- Es el punto de partida para la presentación detallada del proyecto.
- Sirve para análisis técnicos, financieros y económicos.
- Cubre variables sociales y económicas.

Recopile y analice los antecedentes para la conveniencia de producir y satisfacer una necesidad.

1.1.11.1. *Objetivos del Estudio de Mercado*

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado o la posibilidad de proporcionar un mejor servicio que el que ofrecen los productos en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios para una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a comprar a ciertos precios.
- Conocer los medios utilizados para proporcionar bienes y servicios a los usuarios.
- Darle al inversionista una idea del riesgo de que el producto se ejecute o no sea aceptado en el mercado.

Recursos de investigación de mercado

- La recopilación de información debe ser sistemática.
- El método de recolección debe ser objetivo y no sesgado.
- Los datos recopilados siempre deben ser información útil.
- El objetivo de la investigación siempre debe tener el objetivo final de servir como base para la toma de decisiones.

1.1.11.2. *Pasos a seguir en la investigación*

Definición del problema Implica un conocimiento completo del problema. Debe tenerse en cuenta que siempre hay más de una solución alternativa y cada alternativa tiene una consecuencia específica.

Necesidades y fuentes de información. Fuentes primarias, que consisten básicamente en investigación de campo a través de la investigación y fuentes secundarias, que se integran con toda la información escrita existente sobre el tema.

Diseño, recopilación y tratamiento estadístico de datos. Si la información se obtiene de la investigación, será necesario diseñarla de manera diferente que en el caso de obtener información de fuentes secundarias.

Procedimiento y análisis de datos. Una vez que se cuenta con toda la información necesaria proveniente de cualquier tipo de fuente, se continúa con el procesamiento y análisis.

Informe. El investigador rinda su informe, el cual deberá ser veraz, oportuno y no tendencioso.(Urbina, 2010)

Demanda

Según (Padilla, 2011), La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que un consumidor o el grupo de consumidores pueden obtener a diferentes precios de mercado en un momento dado.

Según (Kotler & Cámara, 2015), el cliente está interesado en un producto en particular, pero está sujeto a una capacidad de pago, es decir, el consumidor final está dispuesto a pagar un valor económico por el producto comprado en el mercado.

Análisis de necesidades

La determinación de la demanda es uno de los puntos críticos en el estudio de la viabilidad económica y económica de un proyecto. Esta relevancia ha sido demostrada por los resultados obtenidos en el cálculo de la rentabilidad con una incertidumbre significativa. así, la importancia del análisis de sensibilidad de rentabilidad para las variaciones de variación de la demanda (Padilla, 2011)

Oferta

La oferta es una relación que muestra la cantidad de bienes que el real estaría dispuesto a ofrecer por cada precio disponible durante un cierto período de tiempo si todo lo demás permanece constante.

La ley de la oferta

La cantidad ofrecida por un producto varía directamente con su precio; es decir, a precios más altos, menores cantidades ofrecidas, a precios más bajos, menores cantidades ofrecidas (Padilla, 2011)

El análisis de la oferta está destinado a determinar los términos y las cantidades de un producto o servicio destinado a ser vendido en el mercado. La oferta es la cantidad de productos puestos a disposición de los consumidores (el mercado) en ciertas cantidades, precios, horarios y lugares.

El análisis de la oferta permite evaluar las fortalezas y debilidades e implementar estrategias para mejorar la ventaja competitiva. Se debe realizar un examen histórico, actual y futuro de la oferta para determinar cuántos bienes han entregado los competidores, cuántos entregan y cuántos pueden ofrecer al mercado.(Corvo, 2016)

Estudio técnico

El estudio técnico busca responder las preguntas básicas: ¿cuánto, ¿dónde, ¿cómo y con qué producirá mi empresa? Además de diseñar la función de producción ideal que mejor utiliza los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, ¿es bueno? o un servicio

Si el estudio de mercado indica que hay suficiente demanda de acuerdo con las características del producto o servicio, el tamaño de la demanda y la cuantificación del volumen y el precio de venta, es necesario definir el producto en el estudio técnico. Esto determina la necesidad de capital y mano de obra requerida para llevar a cabo el proyecto.(Padilla, 2011)

Objetivos del Estudio Técnico

Verifique la posibilidad de hacer el producto deseado.

- Analizar y determinar el tamaño ideal, la ubicación, el equipo, las instalaciones y la organización necesarios para la producción (Urbina, 2010)

Tamaño del proyecto

La importancia de definir el tamaño del proyecto se manifiesta principalmente en su impacto en el nivel de inversiones y los costos calculados y, por lo tanto, en la estimación de la rentabilidad

que puede generar su implementación. Asimismo, la decisión tomada con respecto al tamaño determinará el nivel de operación que luego explicará los ingresos de ventas estimados.

Factores que determinan el tamaño de un proyecto.

Indican los motivos por los que el proyecto no ofrece una mayor cantidad de productos o servicios y entre los cuales podemos destacar:

- Tamaño del mercado.
- Capacidad financiera.
- Disponibilidad de suministros, materiales y recursos humanos.
- Problemas institucionales
- Capacidad administrativa.
- Proceso tecnológico.
- Cuestiones legales. (Padilla, 2011)

Estudio económico

Según (Urbina, 2010) La parte del análisis financiero está destinada a determinar la cantidad de recursos financieros necesarios para la implementación del proyecto, los costos operativos y una serie de indicadores que servirán de base para la parte final y final del proyecto.

Costes

El costo es una variable en el sector económico que representa el costo económico total de una producción.

El costo representa la inversión realizada para la producción. De la misma manera que los bienes, los servicios también aplican esta herramienta a sus cuentas, ya que también determina el uso de los activos monetarios en la empresa para realizar sus funciones.

La función principal del período de costos es observar si es rentable implementar planes para las ideas que existen, las ganancias, que son las monedas que generan la producción, siempre deben estar por encima de los costos de producción, contribuyendo así al desarrollo de nuevas iniciativas que fomenten el crecimiento de la empresa. (Definición)

- **Costo de administración.**

Los costos que resultan de realizar la función administrativa de la compañía no solo significan el salario del gerente o el CEO y de los auditores, programas de asistencia, secretarías, así como los gastos generales de la oficina, los gastos de otros departamentos o áreas. Los costos de depreciación y amortización correspondientes también deben incluirse.(Urbina, 2010)

- **Costos financieros**

Estos son los intereses que deben pagarse en relación con el principal prestado. A veces, estos costos se incluyen en los costos generales y administrativos, pero es correcto registrarlos por separado, ya que un capital prestado puede tener diferentes usos y no hay razón para cobrarlo en un área específica.(Urbina, 2010)

Inversión inicial

Según (Urbina, 2010), La inversión inicial incluye la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar el negocio.

El capital de trabajo

Desde un punto de vista contable, el capital de trabajo se define como la diferencia aritmética entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Desde un punto de vista práctico, esto está representado por el capital adicional que debe contarse para que una empresa comience a operar. (Urbina, 2010)

También se conoce como requisito de capital de trabajo que el proyecto requiere para comenzar su negocio, ubicar los costos de materiales, viajes y mano de obra, salarios, servicios básicos, mantenimiento, etc., determina principalmente los elementos de costos significativos en las operaciones del proyecto. .(Padilla, 2011)

Análisis del balance general

Con la información contenida en el balance general, es posible hacer un análisis de la posición financiera de la empresa, que incluye la evaluación de la estructura financiera que resulta en la determinación de cómo está utilizando sus fuentes de financiamiento, haciendo referencias al capital interno y al capital. Externos (pasivos), así como liquidez (incluida la solvencia), que

consiste en verificar si la empresa tiene recursos para cubrir sus compromisos en cantidad y tiempo.

Análisis del estado de resultados

La cuenta de resultados es la fuente de información sobre las operaciones de la entidad, estructurada para proporcionar información sobre cuál es la principal fuente de ingresos y dónde se gasta. El análisis financiero implica el conocimiento de los elementos que componen cada región de este estado financiero, de modo que se realice correctamente.

Análisis de tendencia porcentual: análisis horizontal

Esta es otra herramienta que ayuda a comprender lo que sucede en las operaciones.

Características de las tendencias porcentuales.

La aplicación de esta herramienta ayuda a comprender lo que sucedió con el tiempo (meses o años), comparando las tendencias relacionadas entre sí y que sus variaciones deben seguir un patrón en la misma dirección o en la dirección opuesta. Eso depende del otro. Por lo tanto, el analista hace un juicio comparando tendencias, identificando si son favorables o desfavorables, profundizando las situaciones apropiadas para tomar decisiones en consecuencia.

Análisis de porcentajes integrales: análisis vertical

Otra herramienta de análisis económico para diagnosticar operaciones son los porcentajes integrados.

Propiedades de porcentajes integrados.

Esta herramienta ayuda a conocer la participación interna de los artículos en los informes financieros. El balance general le permite saber cómo se forman los activos, cuántos son activos corrientes y cuántos son activos fijos; en la segunda parte del balance general, cómo se distribuyen las fuentes de financiamiento, cuánto son los pasivos y cuánto capital representa. Dentro de estos elementos, que son los elementos más importantes según su importe monetario.

En el estado de resultados, se hacen comparaciones con respecto a las ventas, se analiza la participación de cada uno de los artículos y se compara con estos. ¿Cómo son los costos de ventas,

los costos administrativos y los costos de ventas proporcionales a las ventas y cómo han cambiado? (Morales, 2012)

1.2. Marco conceptual

Capital. Significa el monto neto aportado por el o los titulares de una empresa, aplicado a la actividad de la misma.(Greco, 2010)

Amortización Financiera. Pago parcial de una obligación. Procedimiento para extinguir una deuda.(Greco, 2010)

Análisis Financiero. Uso de técnicas determinadas para verificar los documentos financieros de una empresa y para examinar los movimientos de fondos, bienes y servicios propios de la empresa y la influencia de los externos.(Greco, 2010)

Viabilidad. Es un concepto que toma relevancia especialmente cuando de llevar a cabo un proyecto, un plan o misión se pretende o se planea llevar a buen puerto el objetivo planeado. (Kotler P. &., 2005)

Mercado Financiero. Se puede definir el mercado financiero como aquel mecanismo a través del cual se realiza el intercambio o transacción de activos financieros y se determina su precio, siendo irrelevante si existe un espacio físico o no. Es decir, es el lugar físico, o virtual donde se compran y se venden los activos financieros y donde se pone el precio de cada uno de ellos. (simple, Economía simple.net, 2016)

Actividad Financiera. Comprende a todas aquellas personas o entidades que desarrollan intermediación habitual entre la oferta y demanda de recursos financieros.(Greco, 2010)

Tasa de Interés. Remuneración del capital. En el caso de recibir un préstamo, será el precio a abonar por la utilización de ese capital.(Greco, 2010)

Crédito. Un crédito es una operación en la que un acreedor, presta una cantidad de dinero durante un tiempo determinado a un deudor, que lo devolverá en un futuro con intereses.(simple, 2016)

Rentabilidad. Hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión que hemos realizado previamente tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial. (Kotler P. &., 2005)

Sistema Financiero. Está constituido por el conjunto de instituciones que intermedian entre los demandantes y oferentes de recursos financieros, y comprende todas las plazas financieras entre los sujetos y los sectores económicos. (Greco, 2010)

Préstamo. Operación por la cual el prestamista entrega dinero al prestatario, con el fin de uso por parte de este, y con el compromiso de su posterior devolución, al cabo de cierto tiempo, conjuntamente con los intereses convenidos.(Greco, 2010)

Morosidad. Se denomina morosidad a aquella práctica en la que un deudor, persona física o jurídica, no cumple con el pago al vencimiento de una obligación. De manera general, la condición de moroso se adquiere una vez que una obligación no es afrontada al vencimiento por parte de una persona u organización.(Economipedia, 2015)

Indicadores Económicos. Mediciones utilizadas con el objeto de determinar la situación de una economía. Ciertas magnitudes que reflejan particularmente bien lo que ha ocurrido, lo que ocurre o lo que va a ocurrir.(Greco, 2010)

Índice. Cifra resultante de dividir cantidades con la finalidad de utilizarla como instrumento para examinar comportamientos.(Greco, 2010)

1.3. Idea a defender

Mediante el análisis de la situación financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo”, se conocerá la liquidez y solvencia de la institución para nuevas líneas de créditos.

Se desarrollará un Estudio de Mercado con el fin de conocer la oferta y demanda, y poder definir el alcance que tendrá el nuevo producto financiero, de esta forma cubrir la demanda crediticia que la COAC actualmente tiene.

Se realizará un Estudio Económico Financiero para determinar la viabilidad del proyecto y conocer la rentabilidad que generará la implementación del microcrédito en la institución.

1.3.1. *Variable Independiente*

Estudio de Factibilidad.

1.3.2. *Variable Dependiente*

Desarrollo de un nuevo producto financiero.

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque de investigación

La presente investigación tiende a un enfoque cuantitativo y cualitativo es decir mixto ya que se obtendrá información a través de encuestas los cuales serán analizados para determinar la oferta y demanda y también a través de información brindada por la Cooperativa con el fin de realizar la investigación necesaria y llegar con los objetivos determinados, la información de una forma sistemática y ordenada para no cometer errores y poder obtener resultados concretos para una mejor toma de decisiones.

2.2. Nivel de investigación

En el presente trabajo se realizará la investigación descriptiva para observar y determinar el comportamiento de la institución financiera sin influir de alguna forma sobre la misma y en sus actividades diarias, de esta manera plantear nuevas oportunidades de crecimiento para la Cooperativa “Educadores de Chimborazo”.

2.3. Diseño de Investigación

La obtención de encuestas nos ayudará a entender claramente las necesidades de los socios el cual se tabularán los resultados sin afectar ninguno de esta manera llegar a los objetivos planteados, por ello el diseño de investigación será la No Experimental, de la misma forma los datos brindados por la institución en el entorno financiera no serán adulterados ni manipulados.

2.4. Tipo de Estudio

Para el presente trabajo de investigación el tipo de estudio será de Campo de esta manera poder obtener información de los socios, trabajadores y los administradores de la CACECH a través de encuestas y entrevistas y así poder tener los objetivos claro de la investigación.

2.5. Población y muestra

La Cooperativa de ahorro y crédito “Educadores de Chimborazo” ubicado en la ciudad de Riobamba tiene un total de 6000 socios para poder determinar el valor de la muestra y conocer el número de encuestas que se debe realizar para la obtención de la información.

Conociendo mi población se realiza la siguiente formula de la muestra.

$$Z^2 p q \cdot N$$

$$n = \frac{E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot p q}{(0.05)^2 (1800 - 1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(6000)}{(0.05)^2 (1800 - 1) + (1.96)^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{1728.72}{5.4579}$$

$$n = 316.73$$

$$n = 317$$

n= 317 encuestas a realizar

El significado de los términos es:

n= Tamaño de la muestra

Z = Margen de confiabilidad, 95% constante 1,96;

p = Probabilidad de que el evento ocurra (0.5)

q = Probabilidad de que el evento no ocurra (0.5)

E = Error de estimación o error muestral (0.05)

N = Población o universo de estudio (6000)

N-1 = Factor de corrección.

2.6. Métodos, técnicas e instrumentos

2.6.1. Métodos

2.6.1.1. Método Inductivo

Nos permitirá recoger la información necesaria para poder brindar conclusiones las cuales brinden soluciones a las diversas problemáticas.

2.6.1.2. Método deductivo

Este método nos permitirá la observación para poder llegar al razonamiento lógico del problema y sus causas.

2.6.2. Técnicas

2.6.2.1. Encuestas

Para la elaboración del estudio de factibilidad para la obtención de información se realizarán encuestas dirigidas a los socios de la Cooperativa para una visión más clara de las necesidades que tengan

2.6.2.2. Entrevista

Para una mejor investigación también se realizarán entrevistas tanto al Gerente General con el fin de conocer la importancia de ampliar el segmento de mercado y al jefe del departamento de crédito y cobranzas para determinar los requisitos y el comportamiento de los créditos que ofrece la cooperativa.

2.6.3. Instrumentos

2.6.3.1. Cuestionario

Para la obtención de información clara y verdadera se realizarán preguntas abiertas a los socios para así poder entender las necesidades y sus opiniones acerca de la implementación del nuevo producto financiero en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo”, a su vez poder conocer la oferta y la demanda del mismo.

2.6.3.2. *Guía de la entrevista*

El conocimiento y las opiniones de los encargados del manejo de la Cooperativa es primordial para conocer en qué estado se encuentra la institución y a su vez determinar si es factible la implementación de una nueva línea de crédito, es por ello, que se realizaran en la entrevista preguntas abiertas y específicas de cada área para la obtención de información y así poder analizarla.

CAPÍTULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1. Título

Implementación del nuevo producto financiero “Microcrédito” en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo” en la ciudad de Riobamba.

3.2. Objetivos

3.2.1. *Objetivo General*

Desarrollar un estudio de factibilidad para conocer la viabilidad por la implementación del nuevo producto financiero “Microcrédito” en la COAC “Educadores de Chimborazo”

3.2.2. *Objetivos Específicos*

- Analizar los estados financieros más importantes de la COAC.
- Generar estrategias para la captación de nuevos socios.
- Determinar la inversión y los costos del proyecto a implementar.
- Proyectar la cartera de crédito, estados financieros, para conocer la factibilidad del nuevo producto financiero.

3.3. Planteamiento del Problema

La cooperativa posee buenos activos lo que permite el buen funcionamiento del mismo, esto conlleva a pensar que se podrá generar con recursos propios una nueva línea de crédito, ya que la escasa oferta crediticia produce que varios socios vayan a otras instituciones financieras a realizar créditos y en el peor de los casos dejen la CACECH.

Cada vez las empresas deciden realizar cambios para ser más atractivos a sus clientes potenciales, esto lo hacen a través de las facilidades para la otorgación de créditos y las asesorías que se darán para que los socios utilicen su dinero de forma muy eficiente.

3.4. Justificación

Las instituciones de pertenecen a la Economías Popular y Solidaria la mayoría cuentan con varias líneas de crédito como el microcrédito que ayuda a los emprendedores a crear pequeñas empresas o expandir las que ya están, de tal manera ayudan a sus socios a satisfacer sus necesidades, de igual manera se generan nuevas fuentes de empleo y se dinamiza la economía local y nacional.

Los ingresos de las COAC's se basan principalmente en los ingresos obtenidos por la otorgación de créditos y prestación de servicios, la CACECH en los últimos años no ha innovado y se ha mantenido estancado en el área de créditos. El cambio en toda empresa es primordial si se desea expandir para cubrir más demanda y percibir más ingresos, de tal forma se busca cumplir estos objetivos a través crear una nueva línea de crédito y estar a la altura de las mejores cooperativas del país

El estudio de factibilidad nos dará una visión más clara de los resultados que vamos a obtener y si es recomendable o no el producto financiero para poner aplicarlo en la institución, cuáles serán los recursos necesarios y en qué condiciones se debe hacerlo. Para ello se va a requerir realizar estos estudios para poder llegar al resultado final de la investigación.

3.5. Desarrollo de la Propuesta

Se generaron encuestas con el fin de conocer la oferta y la demanda, también para saber las opiniones de los socios de la Institución, dada información obtenida se debe analizar los estados financieros con el fin de determinar la situación actual de la COAC, el análisis vertical y horizontal, y los indicadores financieros nos ayudarán con ello.

Para saber si es factible el proyecto, se deberá realizar proyecciones, la oferta y la demanda son esenciales de esta manera conoceremos la demanda insatisfecha, de igual manera la proyección de la cartera nos permitirá conocer el comportamiento de la cartera de microcrédito, el monto de colocación y los ingresos percibidos por los mismos.

Por último, se proyectará los estados financieros más representativos, donde se reflejará los activos, pasivos y patrimonios, cuentas esenciales para saber el impacto de la realización de la nueva línea de crédito, y por medio del costo beneficio y los ratios financieros verificar la factibilidad del proyecto.

Para poder alcanzar con los objetivos del estudio a realizar, se emplea técnicas de investigación con un enfoque mixto para el mejor entendimiento de la información con niveles de investigación

como: descriptivos; para conocer la realidad de la cooperativa y poder realizar un análisis económico y financiero, también el correlacional; para conocer la situación de periodos anteriores y hacer una comparación de los mismos y a su vez de la proyección de los siguientes periodos, y por último, el explicativo; para dar a conocer el resultado del estudio con el fin de asegurar si el desarrollo de este nuevo producto financiero será rentable para la institución, también con ello conocer el origen del problema, con la obtención de información real con el fin de disminuir los márgenes de errores.

A través de los métodos, inductivos para la recopilación de información, deductivo para la explicación de los datos obtenidos, analítico para analizar concretamente la información obtenida, con el fin de que la investigación pueda alcanzar sus objetivos planteados, poder dar con los resultados a través de un correcto estudio de forma aplicada para la solución de problemas sociales y financieros a través de la recolección documental y de campo para tener una realidad global y veras tanto de las institución, los socios y el entorno actual en el que se encuentra.

3.6. Contenido de la Propuesta.

La propuesta del presente trabajo de investigación está determinada de la siguiente manera, en donde se desarrollará los principales componentes para conocer la viabilidad del proyecto del nuevo producto financiero en la CACECH.

- Análisis el balance general y estado de resultados
- Generación la oferta y la demanda del proyecto
- Determinación la inversión del proyecto
- Proyección de los estados financieros.
- Verificación la factibilidad del proyecto.

3.7. Resultados

3.7.1. Resultados de la entrevista aplicada al Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo

Nombre de la institución: Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo.

Dirección: Veloz y Espejo (esquina)

Nombre del entrevistado: Fabián Tobar

Cuestionario:

1. Desde que se encuentra usted como Gerente General de la CACECH ¿Cuál ha sido su mayor desafío?

Mi mayor desafío ha sido acoplarme a las políticas y reglamentos internos de la Cooperativa, ya que, la CACECH es una institución gremial, es decir, solo los docentes del magisterio de la provincia, sus cónyuges e hijos dependientes pueden ser socios de la Cooperativa, esto limita la capacidad de expansión de la misma.

2. A su parecer ¿Piensa usted que la CACECH merece cambios en sus reglamentos internos?

Sí, realmente se necesitan cambios estructurales en los reglamentos y también en las políticas internas, la razón es simple, como dije anteriormente se limita a la que la Cooperativa se expanda ya que es cerrada, pero se pueden modificar artículos de sus normativas, es por ello, que he propuesto al Consejo de Administración de la CACECH que para ser parte de la institución debe ser pariente hasta segundo grado de consanguinidad y primero de afinidad de cualquiera de los socios activos, y estoy gustoso de decir que desde el 2020 se estará trabajando con esta nueva modalidad.

3. Según su experiencia como Gerente General ¿Cree que es factible la implementación de un nuevo producto financiero en la Institución?

Sí, porque la CACECH se limita a solo 4 tipos de créditos como son: Anticipo de Sueldo, Emergente, Crediflash y Ordinarios, mientras otras Cooperativas poseen más, el cual les genera más ingresos y por la implementación del reglamento interno la demanda de créditos se incrementará y es así que habrá socios que desearán nuevos productos financieros.

Si se implementara el nuevo producto financiero “Microcrédito en la CACECH ¿Cómo sería la acogida de la misma por parte de los socios?

Realmente habría acogida por parte de los socios, ya que, un porcentaje de los que realizan créditos Crediflash y Ordinarios son destinados a implementar un nuevo negocio o inyectar más capital para los que ya lo poseen, además este nuevo producto financiero poseerá otras políticas y así agilizando los procesos de otorgación.

3.7.2. *Resultados de la entrevista aplicada al Jefe de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo*

Nombre de la institución: Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo.

Dirección: Veloz y Espejo (esquina)

Nombre del entrevistado: Byron Araujo

Cuestionario:

1. ¿Cómo ve usted el comportamiento de la cartera de crédito de la CACECH?

Realmente la cartera de crédito se encuentra sana, en el sentido financiero, ya que se ha mantenido en los últimos años y esto da a entender que se están cumpliendo con los objetivos y a su vez las estrategias de recuperación de cartera son factibles al momento de implementarlas.

2. A su parecer ¿Cómo es la confianza de los socios al momento de realizar créditos en la CACECH?

Realmente la acogida es buena, ya que, los socios confían en la institución por más de 50 años, también saben que sus ahorros están en buenas manos y la Cooperativa cuenta con liquidez y solvencia y así poder cubrir con sus obligaciones de forma inmediata, de igual manera los créditos están encaminados a la responsabilidad social que tenemos de ayudar a nuestros clientes a que cumplan con sus objetivos.

3. ¿Cree usted que la Cooperativa necesita algún cambio?

Todas las empresas de cualquier tipo deben cambiar debido a que la sociedad y el entorno también lo hacen, para acoplarse a cumplir con la demanda de los clientes. En la CACECH ha existido políticas y reglamentos por más de 30 años y es por ello que se debe cambiar varios aspectos importantes para que así la Cooperativa siga creciendo ayudando así a la sociedad en general.

4. Según su experiencia como Jefe de Crédito ¿Cree que es factible la implementación de un nuevo producto financiero en la Institución?

Sí, la demanda de créditos incrementa cada día, he visto como algunos socios realizan créditos ordinarios para implementar un nuevo negocio, hay algunos créditos que se aprueban, pero lastimosamente hay otros que no debido a que no cumplen con los requisitos y no tienen garantes. Como sabes el microcrédito dependiendo del tipo y del monto no necesitan garantes y les resultaría más fácil a los socios adquirirlo, es necesario un nuevo producto financiero, ya que, la mayoría de las Cooperativas lo tienen y debemos también estar al margen de las solicitudes de los socios.

3.7.3. Encuesta aplicada a los socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo

SEXO

Tabla 1-3: Sexo de los socios de la CACECH

Sexo	Número	Porcentaje
Masculino	177	44%
Femenino	140	56%
Total	317	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

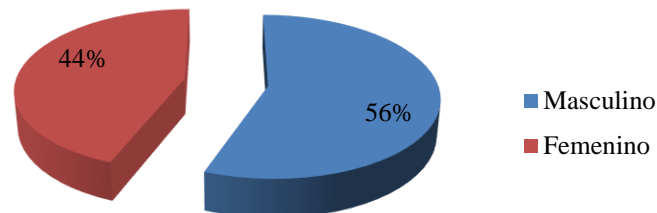


Gráfico 1-3: Sexo de los socios CACECH

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Como ya es conocimiento, la COAC “Educadores de Chimborazo” es una institución de tipo gremial, de los cuales se les realizó la encuesta a 317 socios dando como resultado que el 56% de los encuestados son de sexo femenino y el 44% de sexo masculino, lo cual nos indica que hay una equidad de género en el gremio de maestros de la provincia de Chimborazo.

MIEMBROS DE LA FAMILIA

Tabla 2-3: Número de miembros de la familia de los socios

Miembros Familia	Número	Porcentaje
1 a 2	101	32%
3 a 5	167	53%
5 o mas	49	15%
Total	317	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

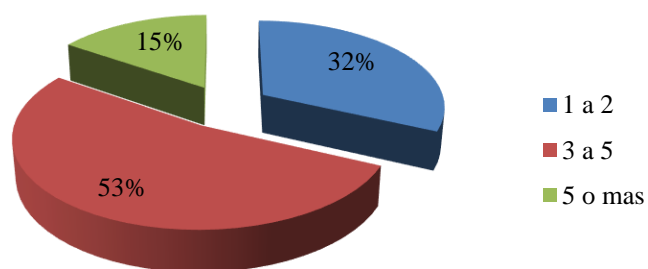


Gráfico 2-3: Miembros de la Familia de los socios de la CACECH

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Realizada la encuesta se obtuvo como información que el número de miembros que componen la familia de los socios con mayor porcentaje con un 53% es de 3 a 5 integrantes que en nuestra cultura es habitual.

EDAD

Tabla 3-3: Edad de los socios

Edad	Número	Porcentaje
18 – 25	10	3%
26 – 35	41	13%
36 – 45	125	39%
46 – 55	98	31%
56 – 65	32	10%
65 o mas	11	4%
Total	317	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

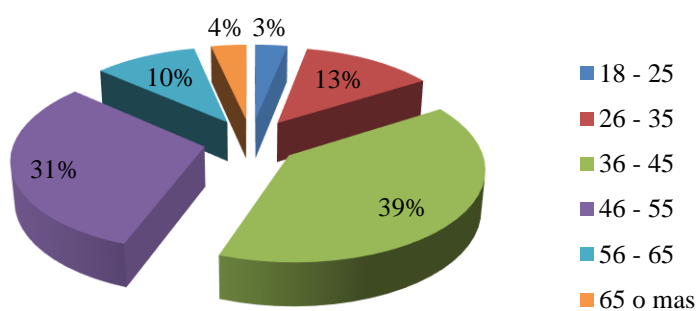


Gráfico 3-3: Edad de los socios de la CACEH

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

De los resultados obtenidos, podemos observar que la mayoría de los socios son personas adultas ya que la mayoría son docentes de instituciones educativas que todavía se les consideran como personas jóvenes capaces de realizar cualquier actividad sin mucha restricción.

1. ¿Posee usted una microempresa?

Tabla 4-3: Número de socios que poseen una microempresa

Posee una Microempresa	Número	Porcentaje
SI	119	38%
NO	198	62%
Total	317	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

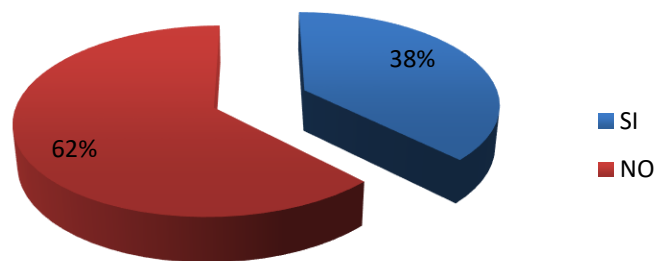


Gráfico 4-3: Número de socios que poseen una microempresa.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

En una economía cada vez más globalizada, la gente desea satisfacer sus necesidades es por ello que buscan otras alternativas para mejorar sus ingresos económicos, obteniendo como datos que el 38% de los encuestados tienen una microempresa y de esta manera aumentar sus ingresos y tener una mejor calidad de vida.

2. Si su respuesta es afirmativa. ¿Qué tipo de microempresa posee usted?

Tabla 5-3: Tipo de microempresa que poseen los socios

Tipo de Microempresa	Número	Porcentaje
ALIMENTICIA	41	35%
COMERCIAL	68	57%
PRODUCTIVA	10	8%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

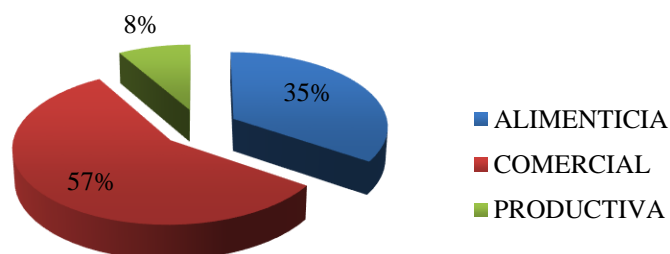


Gráfico 5-3 Tipo de microempresa que poseen los socios de la CACECH

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Para entender claramente el tipo de microempresa que tienen los socios y tener un enfoque más amplio del mercado en el que se encuentran, podemos observar que el 57% es de tipo Comercial ya que algunos socios poseen negocios de venta de primera necesidad, también de vestimenta, construcción que son las más comunes, de igual manera con un 35% de tipo Alimenticia debido que algunos poseen restaurantes, cafeterías o bares y de tipo Producción con un 8% la más baja ya que entendemos que en la provincia aún no se explota la industria.

3. ¿Cuáles son los ingresos mensuales que usted percibe en su microempresa?

Tabla 6-3: Ingresos mensuales que perciben los socios por su microempresa

Ingresos Mensuales	Número	Porcentaje
De \$800 a \$1300	57	48%
De \$1301 a \$1800	33	28%
De \$1801 a \$2200	18	15%
Más de \$2201	11	9%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

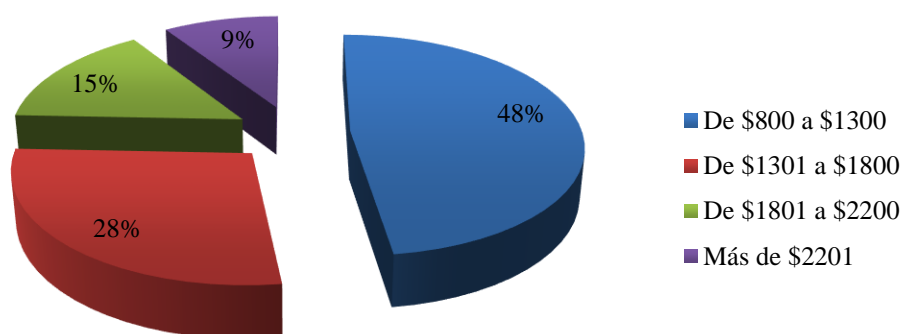


Gráfico 6-3 Ingresos mensuales que perciben los socios por su microempresa.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Los ingresos es muy importante conocer para poder analizar la cantidad que el socio puede acceder para el microcrédito y si tiene capacidad de pago de la cuota e interés del mismo, obteniendo como resultado que el 48% de los socios que tienen una microempresa tiene un ingreso promedio de \$800 a \$1300 lo que se determina que si tiene la capacidad para la obtención del crédito.

4. ¿Usted ha realizado créditos de en la COAC “Educadores de Chimborazo”

Tabla 7-3: Número de socios que han realizado créditos en la CACECH

Realización de Créditos	Número	Porcentaje
SI	115	97%
NO	4	3%
Total	177	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

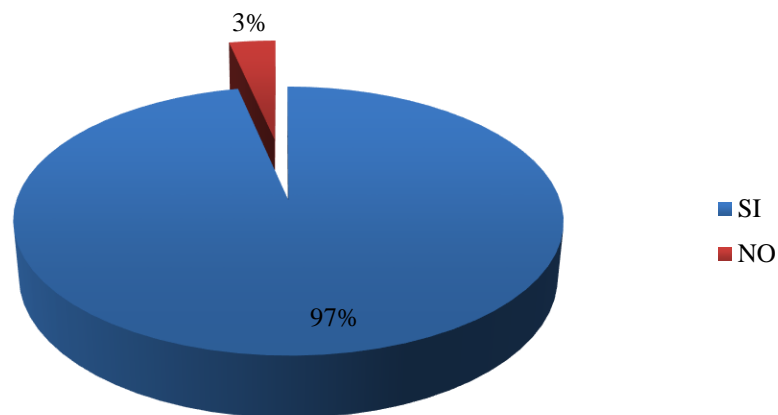


Gráfico 7-3: Número de socios que han realizado créditos en la CACEC

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Es importante conocer el historial crediticio del socio ya que por medio de esto se puede determinar si cumple sus obligaciones con la cooperativa y también saber las calificaciones en el transcurso de los años en el buró de crédito, por ello es primordial conocer si el socio a realizado créditos en la institución dando como resultado que el 97% de los encuestados si han realizado créditos y el 3% no ha realizado y una de las razones es porque son socios recién ingresados a la COAC “Educadores de Chimborazo”.

5. ¿Estaría dispuesto a incrementar su microempresa?

Tabla 8-3: Número de socios dispuestos a incrementar su microempresa

Incremento de la Microempresa	Número	Porcentaje
SI	87	73%
NO	32	27%
Total	177	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

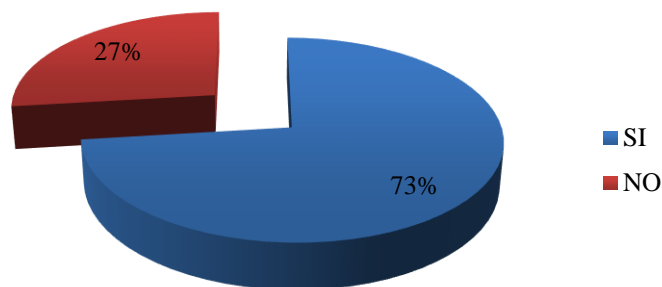


Gráfico 8-3 Número de sus dispuestos a incrementar su microempresa.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Para que las microempresas se posesionen en el mercado se deben tomar estrategias para mantenerse en el mismo y a la larga seguir expandiéndose para la ingresar en otros mercados y así incrementar sus ingresos y satisfacer las necesidades de la población, por ello el 73% de los que poseen una microempresa están dispuestos a incrementarla de esta manera también podemos darnos cuenta más profundamente la demanda que tendrá la Cooperativa y realizar la debidas planificaciones para poder satisfacerlas.

6. ¿Qué tipo de estrategia a través de financiamiento usted está dispuesto a realizar para incrementar su microempresa?

Tabla 9-3: Estrategias de financiamiento de los socios para incrementar su microempresa

Estrategias de Financiamiento	Número	%
Recursos Propios	39	33%
Financiamiento	80	67%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

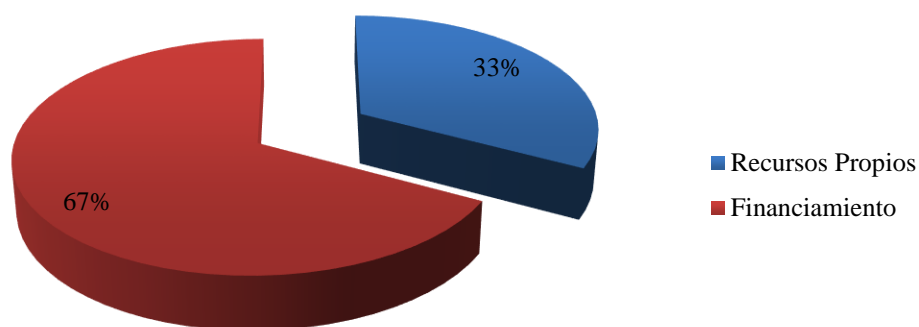


Gráfico 9-3: Estrategias de financiamiento para incrementar su microempresa.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Teniendo en cuenta la intención de los socios de incrementar su microempresa, una de las estrategias que más viables que el 67% lo ven es el financiamiento, es decir, apalancarse a través de un crédito en una institución financiera, en este caso sería por medio de un Microcrédito esto nos da una idea más clara de la demanda futura que se va a tener.

7. ¿Cree usted que es importante que la COAC “Educadores de Chimborazo” desarrolle el producto financiero Microcrédito?

Tabla 10-3: Importancia de la implementación del Microcrédito en la CACECH

Importancia del Microcrédito en la Cooperativa	Número	%
SI	98	82%
NO	21	18%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

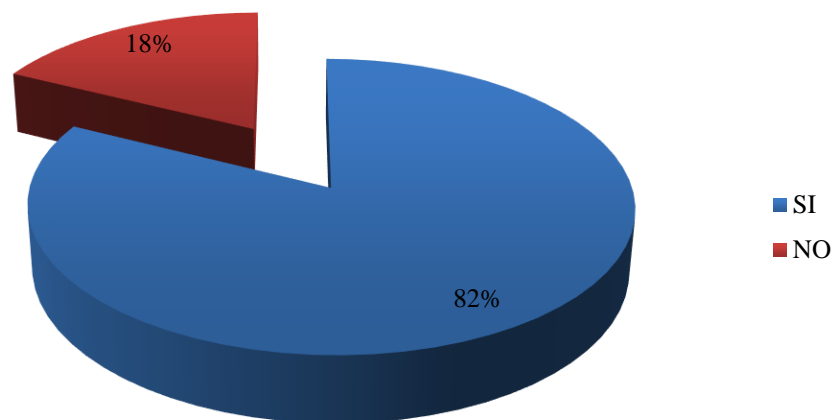


Gráfico 10-3: Importancia de la implementación del Microcrédito en la CACECH

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Con los resultados obtenidos pudimos conocer que existen socios que poseen microempresas y a su vez tiene como visión el incremento de la misma para el posicionamiento en el mercado e incrementar sus ingresos, y una de las estrategias más viables es a través de financiamiento, es por ello que el 82% creen que es importante que la COAC “Educadores de Chimborazo” desarrolle un nuevo producto financiero y en este caso el Microcrédito.

8. ¿Estaría usted dispuesto a realizar este tipo de crédito en la Cooperativa en caso de requerirlo?

Tabla 11-3: Número de socios dispuestos a realizar Microcréditos

Dispuesto a realizar Microcréditos en la Cooperativa	Número	%
SI	95	80%
NO	24	20%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

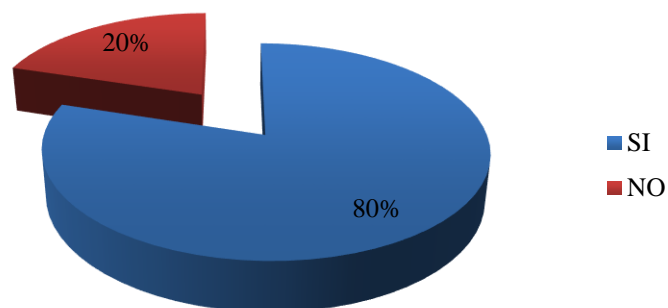


Gráfico 11-3 Número de socios dispuestos a realizar Microcréditos.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Determinando el deseo de los socios que se realice el nuevo producto financiero “Microcrédito” el 80% estarían dispuestos a realizar dicho crédito en la cooperativa ya que confían en la solvencia y liquidez de la misma, el otro 20% por razones de que han realizado ya dicho crédito en otras instituciones financieras, pero es una buena oportunidad para implementar estrategias para tener la confianza de dichos socios.

9. ¿A que estaría destinado el microcrédito?

Tabla 12-3: Destino del Microcrédito

Destino del Microcrédito	Número	%
Incrementar el Capital de Trabajo	87	73%
Compra de Activos Fijos	32	27%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

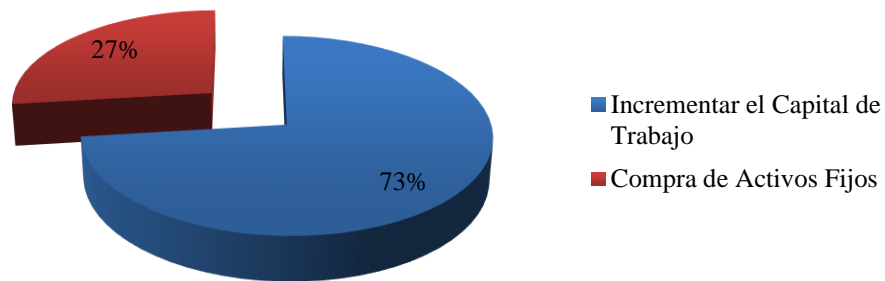


Gráfico 12-3; Destino del Microcrédito

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Es importante conocer el destino del crédito que el socio ha solicitado dado a que se debe conocer el riesgo que este tendrá y realizar un análisis para la otorgación del crédito, y como observamos anteriormente un alto porcentaje poseen microempresas de tipo comercial es por ello que el 73% de los socios solicitaran un microcrédito para el incremento del capital de trabajo para poder adquirir materia prima para ser comercializado.

10. ¿Qué cantidad usted solicitaría en caso de realizar dicho crédito?

Tabla 13-3: Cantidad a solicitar de Microcrédito

Cantidad a solicitar	Número	%
De \$1000 a \$5000	21	18%
De \$5001 a \$10000	51	43%
De \$10001 a \$15000	19	16%
De \$15001 a \$20000	15	12%
De \$20001 a \$35000	13	11%
Total	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

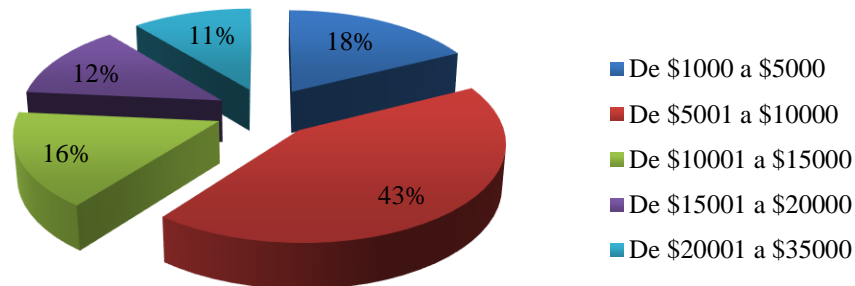


Gráfico 13-3: Cantidad a solicitar de Microcrédito.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Conociendo ya la demanda que existirá en la institución, y el destino del microcrédito también para disminuir el riesgo de incobrabilidad del mismo, se requiere hacer algunos análisis entre ellos la capacidad del pago de los socios, esto se lo determina a través de los ingresos que perciben por su microempresa y también el monto a solicitar, realizada la encuesta el 43% requerirá un valor entre \$5001 a \$10000 ya sea para incrementar su capital de trabajo o la compra de activos fijos.

11. Los créditos ordinarios realizados por usted en la CACECH, ¿Para qué ha sido destinado dicho valor?

Tabla 14-3: Destino de los créditos ordinarios

Destino de Crédito de Consumo	Número	%
Compra de bienes inmuebles	22	19%
Compra de un Vehículo	32	27%
Pago de Viajes	18	15%
Arreglo de Viviendas	25	21%
Inversión para una microempresa	16	13%
Ninguno	6	5%
TOTAL	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

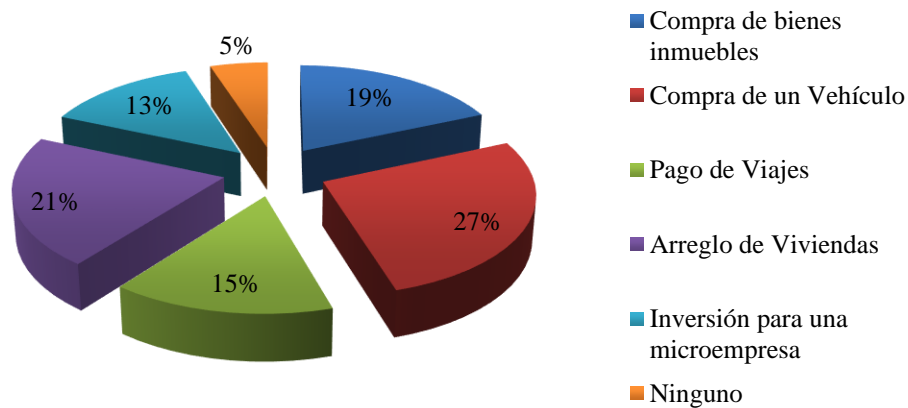


Gráfico 14-3 Destino de los créditos ordinarios.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Los créditos ordinarios básicamente van destinados al consumo en gran porcentaje para la compra de vehículos con un 27%, o bienes inmuebles en un 19%, también para el pago de viajes en un 15%, pero se da la casualidad que un 13% lo utilizan para poder realizar inversiones para la creación de una microempresa ya que en la Cooperativa no tiene una línea de crédito para dicho destino, de esa manera podemos entender que la gente confía en la CACECH para poder también realizar inversiones y mejorar los ingresos de ellos.

12. ¿Ha realizado actualmente un Microcrédito en otra Institución Financiera?

Tabla 15-3: Número de socios que han realizado Microcréditos en otra Institución Financiera

Microcrédito en otras Instituciones Financieras	Número	%
SI	3	5%
NO	116	95%
TOTAL	119	100%

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

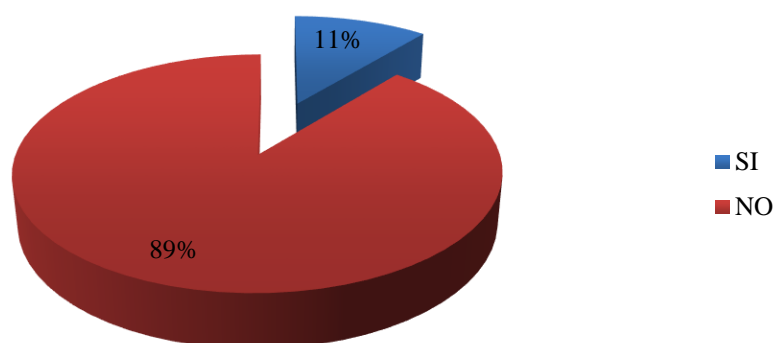


Gráfico 15-3 Microcrédito en otras Instituciones Financieras.

Fuente: Encuesta realizada a los socios

Elaborado por: Campos, A. 2019

Interpretación y Análisis

Es importante conocer si los socios tienen en otra institución financiera algún tipo de microcrédito para de esta manera descartarlos en el cálculo de la demanda insatisfecha ya que no pertenecerá a nuestro mercado objetivo debido a que dichas personas ya no necesitaran realizar el microcrédito.

3.8. Análisis de los Estados Financieros de la CACECH

Para saber si la CACECH se encuentra saludable económicamente se realiza los análisis vertical y horizontal de los periodos 2017 y 2018 y determinar de mejor manera los cambios que se tuvieron.

Tabla 16-3: Balance General periodo 2017-2018 COAC "Educadores de Chimborazo"

	2017	2018	Análisis Vertical	Análisis Horizontal
ACTIVO				
Activo Corriente				
<u>Fondos Disponibles</u>				
Caja	\$ 164,665.90	\$ 228,618.62	\$ 63,952.72	38.84%
Bancos y otras instituciones financieras	\$ 1,930,859.18	\$ 3,195,663.66	\$ 1,264,804.48	65.50%
Efectos de Cobro Inmediato	\$ 1,212.81	\$ -	\$ (1,212.81)	-100.00%
<u>Inversiones</u>	\$ 276,522.13	\$ 280,202.29	\$ 3,680.16	1.33%
<u>Cartera de Crédito</u>	\$ 15,369,213.78	\$ 15,180,237.90	\$ (188,975.88)	-1.23%
<u>Cuentas por cobrar</u>	\$ 274,321.29	\$ 266,402.02	\$ (7,919.27)	-2.89%
Activo Fijo				
<u>Propiedades y Equipo</u>				
Terrenos	\$ 240,719.99	\$ 260,470.00	\$ 19,750.01	8.20%
Edificios	\$ 768,952.97	\$ 984,368.88	\$ 215,415.91	28.01%
Construcciones en curso	\$ 73,921.87	\$ 73,921.87	\$ -	0.00%
Muebles, enseres y equipos de oficina	\$ 109,723.63	\$ 113,554.39	\$ 3,830.76	3.49%
Equipos de Computación	\$ 98,760.82	\$ 60,896.49	\$ (37,864.33)	-38.34%
Unidades de Transporte	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00	\$ -	0.00%
Otros	\$ 8,466.56	\$ 8,466.56	\$ -	0.00%
<u>Depreciación Acumulada</u>	\$ (477,255.27)	\$ (481,963.97)	\$ (4,708.70)	0.99%
<u>Otros Activos</u>	\$ 225,440.36	\$ 224,520.40	\$ (919.96)	-0.41%
TOTAL ACTIVOS	<u>\$ 19,066,626.02</u>	<u>\$ 20,396,459.11</u>	<u>\$ 1,329,833.09</u>	6.97%
PASIVO	=	=	=	
Obligaciones con el Publico	=	=	=	
Depósitos a la Vista	\$ 2,920,920.99	\$ 3,287,855.37	\$ 366,934.38	12.56%
Depósitos a Plazo	\$ 1,902,045.03	\$ 3,101,564.74	\$ 1,199,519.71	63.06%
Depósitos Restringidos	\$ 7,377,821.37	\$ 6,973,063.50	\$ (404,757.87)	-5.49%
Obligaciones Inmediatas	\$ 23,359.14	\$ 33,907.48	\$ 10,548.34	45.16%
Cuentas por pagar	\$ 385,352.04	\$ 468,874.22	\$ 83,522.18	21.67%
Obligaciones Financieras	\$ 297,627.84	\$ -	\$ (297,627.84)	-100.00%
Otro Pasivos	\$ 259.93	\$ 299.93	\$ 40.00	15.39%
TOTAL PASIVO	<u>\$ 12,907,386.34</u>	<u>\$ 13,865,565.24</u>	<u>\$ 958,178.90</u>	7.42%
PATRIMONIO	=	=	=	
Capital Social	\$ 3,380,216.34	\$ 3,341,740.15	\$ (38,476.19)	-1.14%
Reservas	\$ 1,954,642.28	\$ 2,133,433.62	\$ 178,791.34	9.15%
Superávit por Valoraciones	\$ 674,412.99	\$ 909,578.91	\$ 235,165.92	34.87%
Utilidades	\$ 149,968.07	\$ 146,141.19	\$ (3,826.88)	-2.55%
TOTAL PATRIMONIO	<u>\$ 6,159,239.68</u>	<u>\$ 6,530,893.87</u>	<u>\$ 371,654.19</u>	6.03%

Fuente: CACECH

Elaborado por: Campos, A. 2019

La cooperativa Educadores de Chimborazo es una entidad financiera que pertenece a la economía popular y solidaria, en el cual se ha realizado el análisis horizontal y vertical, dando como

resultados variaciones que se han dado en los años 2016 y 2017, y podemos llegar a la conclusión en los siguientes aspectos en las cuentas más importantes que posee la empresa y es primordial analizarlos como nos muestra en la Tabla N°16-4

Activo

En las cuentas más importantes del activo podemos analizar los Fondos Disponibles ya que con aquel valor la Cooperativa puede realizar sus actividades diarias con normalidad, además nos da a conocer que la institución tiene liquidez, en los periodos analizados podemos determinar que hubo un valor considerable ya que para el año 2017 se contaba con 1'328,757.20 más que el anterior año confirmando así lo dicho.

Las inversiones son importantes ya que ayuda a diversificar el riesgo y a su vez la institución cuenta con mayores ingresos y liquidez para por hacer frente a sus obligaciones, en este periodo el crecimiento fue de 1,33% dando a conocer que la Cooperativa está en una economía equilibrada.

Una de las cuentas más importantes en las instituciones financieras es Cartera Crédito debido a que es el principal ingreso para los mismos, por medio de los intereses generados por la otorgación de créditos, en este periodo hubo una disminución del 1,23%, no es preocupante, pero si se deben realizar nuevas políticas para mejorar la colocación y atraer a nuevos socios para realicen créditos, esto ayuda también a ver si la Cooperativa cumple con los objetivos establecidos.

La mayoría de las empresas e instituciones financieras tienen terceros que les adeudan cierto valor, a esa cuenta se le conoce como Cuentas por Cobrar, es muy importante conocer esta cuenta para conocer si se están realizando las respectivas gestiones para recuperar dicho valor, y en este periodo nos manifiesta que si se han hecho dichas gestiones ya que existe una disminución de 2,89%, y es recomendable que siempre se mantenga un promedio para recuperar esta cantidad para que la Cooperativa cuente con liquidez.

La otra parte del Activo cuenta con las cuentas que no generan ingresos a la institución caso contrario si estos mismo se los vendieran como los bienes muebles e inmuebles, pero si nos da a entender la solvencia que tiene la Cooperativa, también son importantes los activos fijos para el buen funcionamiento de la misma, y mientras se siga incrementando entendemos que la institución está pensando en brindar un buen servicio a sus socios a través de espacios adecuados, además de un correcto equipamiento para cumplir con sus objetivos planteados.

Pasivo

Las cuentas Pasivo nos muestra las obligaciones que tiene la Cooperativa con terceros, en estos casos de las instituciones financieras las cuentas más representativos con los Depósitos, ya que es una obligación que tiene con sus socios, de esta manera podemos observar la confianza que tienen los mismos hacia la institución como son los Depósitos a la vista que son obligaciones inmediatas que la Cooperativa tiene que hacer frente en caso muy diferente de los Depósitos a plazo que son obligaciones a mediano y a largo plazo pero con un valor adicional de una tasa pasiva entregada sobre la cantidad que el socio deposito en la institución.

Patrimonio

La mayoría de las empresas e instituciones financieras empiezan por la aportación de capitales para iniciar sus actividades a esto se lo conoce como capital social, también el ingreso de nuevos socios con el objetivo de inyectar capital a la empresa, en este periodo pudimos evidenciar una disminución del mismo del 1,14% existen varios factores para ello lo cual es la salida de uno de sus socios y la liquidación de sus acciones, también la inyección de capital o nuevas inversiones.

Es muy importante que las Cooperativas piensen a futuro, es por ello que deben pensar en los riesgos que pueden tener en los próximos periodos ya que la economía es muy volátil, las Reservas nos ayudaran hacer frente a obligaciones futuras si fuera el caso, en donde la institución a trabajado correctamente en cumplir con este objetivo incrementando su reserva en un 9,15%, dando así la importancia que tiene en la Economía Popular y Solidaria.

La cuenta más representativa del Patrimonio sin duda son las utilidades que demuestran las ganancias que la Cooperativa ha tenido en el periodo de un año, teniendo como resultado una disminución del 2,55% esto se debe a varios factores entre ellos la recesión económica que vive el país entre los periodos 2017 – 2016 y esto a su vez conlleva a que los socios no realicen créditos y la Cooperativa no genere ingresos a través de los intereses y menor reparto de utilidades a sus empleados.

Tabla 17-3: Estado de Resultados periodo 2017-2018 COAC "Educadores de Chimborazo"

Descripción	2016	2017	Análisis Vertical	Análisis Horizontal
Ingresos	\$ 1,986,699.86	\$ 2,013,740.14	\$ 27,040.28	1.36%
Intereses y descuentos ganados	\$ 1,895,957.10	\$ 1,925,973.44	\$ 30,016.34	1.58%
Intereses causados	\$ 390,983.50	\$ 580,129.97	\$ 189,146.47	48.38%
MARGEN NETO DE INTERESES	\$ 1,504,973.60	\$ 1,345,843.47	\$ (159,130.13)	-10.57%
Ingresos por servicios	\$ 15,035.77	\$ 3,062.98	\$ (11,972.79)	-79.63%
MARGEN BRUTO FINANCIERO	\$ 1,520,009.37	\$ 1,348,906.45	\$ (171,102.92)	-11.26%
Provisiones	\$ 39,603.11	\$ 100,019.93	\$ 60,416.82	152.56%
MARGEN NETO FINANCIERO	\$ 1,480,406.26	\$ 1,248,886.52	\$ (231,519.74)	-15.64%
Gastos de operación	\$ 1,270,809.77	\$ 1,162,692.05	\$ (108,117.72)	-8.51%
MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	\$ 209,596.49	\$ 86,194.47	\$ (123,402.02)	-58.88%
Otros ingresos operacionales	\$ 1,855.06	\$ 2,735.92	\$ 880.86	47.48%
MARGEN OPERACIONAL	\$ 211,451.55	\$ 88,930.39	\$ (122,521.16)	-57.94%
Otros ingresos	\$ 73,851.93	\$ 81,967.80	\$ 8,115.87	10.99%
Otros gastos y pérdidas	\$ 5,390.09	\$ 1,605.00	\$ (3,785.09)	-70.22%
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 279,913.39	\$ 169,293.19	\$ (110,620.20)	-39.52%
Impuestos y participación a empleados	\$ 129,945.32	\$ 95,756.78	\$ (34,188.54)	-26.31%
GANANCIA O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 149,968.07	\$ 73,536.41	\$ (76,431.66)	-50.97%

Fuente: CACECH

Elaborado por: Campos, A. 2019

Analizado el Balance General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo”, se procedió a realizar por estos mismos métodos, el horizontal y vertical, el Estado de Resultados que nos indica detalladamente los ingresos y gastos que ha tenido la entidad financiera en el periodo 2016 – 2017 como nos muestra en la Tabla N°3.

Los ingresos de la Cooperativa comparando los dos periodos tuvo un incremento de 1,36% por un valor de \$27.040,28 por los intereses generados, lo que nos da a entender, que en este periodo

se mejoró la gestión para la colocación de créditos el cual dio frutos con el aumento de los ingresos a la institución.

Debido al riesgo que se tiene por la otorgación de créditos de que existan cuentas incobrables y la entidad pierda dicho valor, todas las instituciones financieras deben tener una cuenta llamada Provisiones para poder diversificar y hacer frente a este riesgo, las instituciones financieras pueden provisionar hasta el 1% del total de la cartera bruta, en donde en este periodo la Cooperativa está en el margen de la ley pero si hubo un aumento del 152.56% en cantidades es alto pero se debe entender que esto no son pérdidas para la empresa si no una estrategia para disminuir el riesgo de incobrabilidad de la entidad.

La disminución de gastos es muy importante para mantener saludable económicamente a la institución lo que conlleva a incrementar los ingresos y también observar la buena gestión por parte de los directivos, la gerencia y los empleados, el cual, en este periodo se tuvo una disminución del 8,51% en los Gastos Operaciones.

La cuenta más importante sin duda en el Estado de Resultados es la Perdida o Ganancia del ejercicio porque nos indica si realmente la empresa está generando ingresos a la entidad, y nos muestra si se están cumpliendo con los objetivos establecidos, lo cual en este periodo se obtuvo ganancias, pero en comparación del año anterior hubo una disminución del 50,97% esto se da por el incremento de las provisiones para las cuentas incobrables a los créditos otorgados por la Cooperativa

3.9. Análisis indicadores financieros

3.9.1. Indicadores de rentabilidad

Margen de Utilidad

Este ratio relaciona la utilidad neta con el nivel de ventas (ingresos) y mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad monetaria vendida. Es una medida más exacta porque considera además los gastos operacionales y financieros de la empresa. (MILLA, 2014)

Formula

$$\frac{UTILIDADNETA}{VENTASNETASOINGRESOS} = \frac{\$146141.19}{\$2013740,14} = 0.07$$

Este indicador de la entidad muestra una ganancia, es decir, por cada dólar de ingresos tenemos una ganancia de 0.07, esto es muy importante porque la razón de toda Cooperativa es generar utilidad para repartirla entre los socios o para poder generar más créditos, pero se deben realizar nuevas políticas para mejorar la colocación de créditos.

Rentabilidad Patrimonio ROE

Mide la eficiencia de la administración para generar rendimientos a partir de los aportes de los socios. En términos sencillos este ratio implica el rendimiento obtenido a favor de los accionistas. (MILLA, 2014)

Formula

$$= \frac{UTILIDADNETA}{PATRIMONIONETO} = \frac{\$146141.19}{\$6530893.87} = 0,02$$

Este indicador de 0.02, muestra que la entidad tiene recursos para cubrir la remuneración a sus accionistas, y por lo cual, también distribuiría sus utilidades entre los empleados y socios que es la razón de ser de las Cooperativas de ahorro y crédito.

Rentabilidad sobre Activos ROA

Llamado también rendimiento sobre la inversión. Este índice mide la capacidad de la empresa para generar utilidades con los recursos que dispone. (MILLA, 2014)

Formula

$$= \frac{UTILIDADNETA}{ACTIVOSTOTALES} = \frac{\$146141.19}{\$20396459.11} = 0.007$$

Este indicador de 0.007 de la entidad quiere decir que la gerencia no está haciendo suficiente uso de los activos existentes o que los activos dentro de la entidad no cumplen con los objetivos establecidos, a pesar que existe ganancias en el Estado de Resultados. Se debe tomar los correctivos necesarios.

3.9.2. Indicadores de liquidez

Razón Corriente

Se denomina también relación corriente y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos también a corto plazo. (Hurtado, 2010)

Formula

$$= \frac{ACTIVOCORRIENTE}{PASIVOCORRIENTE} = \frac{\$19151124,49}{\$3287855,37} = 5.82$$

Este indicador de 5.82 de la entidad nos permite saber que tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, pero debemos saber que en el Activo Corriente se encuentra la cuenta Cartera de Crédito el cual hemos tomado la totalidad del valor sin descontar lo referente a Cartera vencida, restaurada y que no devenga interés, pero aún es un valor alto lo que nos permite conocer que la Cooperativa cuenta con liquidez.

Rotación Capital de Trabajo

Formula

$$\frac{INGRESOS}{CARTERADECRÉDITO} = \frac{\$2013740,14}{\$15180237,90} = 0.13 \text{ veces } \frac{360}{0.13} = 2769 \text{ días}$$

El período de recuperación de cartera de crédito es extenso, aproximadamente 7 años y medio, pero debemos recordar que es muy característico en este tipo de negocios, pero aun así se debe tomar estrategias para disminuir este período de recuperación de cartera a pesar de que el índice de morosidad en promedio es bajo.

Rotación Cuentas por Cobrar

Mide las rotaciones de las cuentas por cobrar y se utiliza para evaluar las condiciones de pago que la empresa concede a sus clientes. Mide el número promedio de veces al año que se cobran las cuentas a clientes, es decir, la frecuencia de recuperación de las cuentas por cobrar.

Formula

$$= \frac{INGRESOS}{CUENTASPORCOBRAR} = \frac{\$2013740,14}{\$266402,02} = 7.56 \text{ veces } \frac{360}{7.56} = 47 \text{ días}$$

Este indicador nos permite conocer que el período de recuperación de Cuentas por Cobrar es de 47 días, este valor se encuentra en un buen promedio, pero se deben tomar estrategias para poder bajar este período para que la entidad siga generando ingresos por los intereses de los créditos y a su vez mantener la liquidez de la Cooperativa.

3.9.3. *Indicadores de morosidad*

Morosidad Cartera Total

Mide el porcentaje de la cartera improductiva frente al total cartera (proporción de la cartera que se encuentra en mora). Los ratios de morosidad se calculan para el total de la cartera bruta y por línea de crédito. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{CARTERAIMPRODUCTIVA}{CARTERABRUTA} = \frac{\$401907,81}{\$15180237,90} = 0.0264 * 100 = 2.64\%$$

La morosidad de la Cooperativa Educadores de Chimborazo es del 2.64%, podemos decir en el ámbito financiero se encuentra bajo el promedio, aunque se debe seguir dando seguimiento a la cartera que se encuentra en mora para disminuir dicho porcentaje para mejorar la liquidez y rentabilidad de la institución.

Morosidad cartera consumo prioritario

Indica el retraso o incumplimiento de pago y se mide a través del porcentaje de la cartera improductiva consumo prioritario frente a la total cartera bruta consumo prioritario. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{CARTERAIMPRODUCTIVA CONSUMO PRIORITARIO}{CARTERA CONSUMO PRIORITARIO} = \frac{\$9,572.95}{\$292,524.41} = 0.0327 * 100 = 3.27\%$$

Este indicador muestra un 3.27% esto significa que la entidad tiene una morosidad baja en este segmento de crédito, es decir, no está en riesgo alto la recuperación de esta cartera, pero se deben realizar estrategias de cobranzas para reducir este índice de morosidad y mantener la liquidez de la Institución.

3.9.4. *Indicadores de cobertura*

Cobertura de la cartera de créditos consumo prioritario

Determina la proporción de la cartera de crédito consumo prioritario que registra problemas de incobrabilidad que se encuentra cubierta por provisiones. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{PROVISIONESCARTERACOMERCIALPRIORITARIO}{CARTERAIMPRODUCTIVACOMERCIALPRIORITARIO} = \frac{\$368264,90}{\$401907,81} = 0.9162 * 100 = 91.62\%$$

La cartera de crédito consumo prioritario tiene una cobertura (nivel de protección) del 91.62% en relación a sus provisiones es decir casi la totalidad que tiene problemas de cobranza está protegida en caso de que esta se convierta cartera vencida, esto es muy importante que las instituciones financieras mantengan un buen control para evitar la incobrabilidad de los créditos otorgados y a su vez el incremento de la morosidad y la reducción de ingresos en la Cooperativa.

3.9.5. *Indicadores de eficiencia*

Eficiencia operativa

Representa la proporción de gastos operativos utilizados en la administración del activo total. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{GASTOSDEOPERACIÓNESTIMADOS}{TOTALACTIVOPROMEDIO} = \frac{\$1162692,05}{\$20396459,11} = 0.057 * 100 = 5.7\%$$

Este indicador significa que el 5.7% de los Gastos de Operación están destinados a la administración de los activos de la Cooperativa, se puede decir que se está trabajando eficientemente, pero se debe implementar estrategias para mejorar este indicador con el fin de mejorar los procesos internos dentro de la institución para un mejor manejo de los recursos de la Cooperativa y de esta forma satisfacer las necesidades de los socios.

Grado de absorción del Margen Financiero neto

Establece el nivel de absorción de los egresos operacionales en los ingresos provenientes de la gestión operativa. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{GASTOSDEOPERACIÓN}{MARGENFINANCIERONETO} = \frac{\$1162692,05}{\$1248886,52} = 0.93$$

Este indicador de 0.93 muestra que la entidad si genera ingresos que puedan cubrir sus gastos operativos, pero aun así está casi sobre encima del promedio recomendable, por ello se debe tomar estrategias para mejor la eficiencia en los gastos operativos de la cooperativa.

Eficiencia administrativa de personal

Mide la proporción de gastos de personal implícito utilizados en la administración y manejo de los activos. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{GASTOPERSONAL}{ACTIVOTOTAL} = \frac{\$378911,97}{\$20396459,11} = 0.018$$

Este indicador de 0.018 muestra que la entidad está destinando pocos recursos al personal para administrar de sus activos, pero debemos darnos cuenta que se encuentra en el sector financiero, en el cual, sus activos están más englobados en la cartera de crédito, pero si se debe mejorar estos recursos para efectivizar los procesos en la otorgación de créditos, ya como sabemos el principal ingresos de la Cooperativa es a través de los intereses percibidos por los créditos otorgados a los socios, es por ello que se necesita de personal adecuado para realizar dicho trabajo y así que la institución surja como las mejores del país.

Intermediación financiera

Mide el nivel de préstamos o créditos otorgados en relación a la cantidad de depósitos efectuados por parte de los depositantes en una entidad. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{CARTERABRUTA}{(DEPÓSITOSALAVISTA+DEPÓSITOSAPLAZO)} = \frac{\$15180237,90}{\$6389420,11} = 2.37$$

Este indicador de 2,37 muestra que la institución es eficiente en la colocación de préstamos en función a la cantidad de depósitos a la vista y a plazo que receipta, esto es bueno ya que nos demuestra que la cooperativa cuenta con una buena liquidez para poder desembolsar créditos a sus socios y así cumplir con la demanda de ellos solicitan, de esta forma dinamizar la economía local y nacional.

Fondos disponibles sobre total de depósitos a corto plazo

Refleja la Liquidez que posee cada entidad, con el uso de dos cuentas fundamentales que son la cantidad de fondos disponibles sobre los depósitos a corto plazo. En la cual se mide la capacidad de responder a obligaciones inmediatas. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{FONDOSDISPONIBLES}{DEPOSITOSACORTOPLAZO} = \frac{\$3424282,28}{\$3287855,37} = 1.04 * 100 = 104\%$$

Este indicador reflejara que la entidad tiene más del 100% de capacidad para responder a requerimientos de efectivo inmediatos por parte de sus depositantes o requerimientos de encaje, esto puede demostrar que la Cooperativa “Educadores de Chimborazo” cuenta con liquidez necesaria, y esto generara la confianza de sus socios para la realización de nuevos créditos en la institución y mejorar su rentabilidad.

Cartera improductiva descubierta en relación al patrimonio y resultados

Mide la proporción de cartera que tiene potencialidad de incobrabilidad y no convertirse en un ingreso para la entidad. (Solidaria, 2017)

Formula

$$\frac{CARTERAIMPRODUCTIVA}{PATRIMONIO+RESULTADOS} = \frac{\$401907,81}{\$6604430,28} = 0,0608 * 100 = 6.08\%$$

Este indicador de 6.08% significaría que los resultados del ejercicio de intermediación tienen menor vulnerabilidad de no registrar ingresos esperados, ya que existe una menor proporción de cartera con potencialidad de incobrabilidad, es decir un menor índice de morosidad de cartera, esto se debe porque existe un patrimonio adecuado y existe ganancias que se registraron en este periodo.

3.9.6. Indicadores de endeudamiento

Razón de Endeudamiento

La razón de endeudamiento es una relación financiera que indica el porcentaje de activos de la empresa que se proporciona con respecto a la deuda. Es la proporción de la deuda total (la suma de los pasivos corrientes y pasivos a largo plazo) y el activo total (la suma de los activos corrientes, activos fijos y otros activos tales como el fondo de comercio). (Perez, 2016)

Formula

$$= \frac{TOTALPASIVO}{TOTALACTIVO} = \frac{\$13865565,24}{\$20396459,11} = 0.679 * 100 = 67.9\%$$

Este indicador nos muestra que el 67.9% de los Activos está comprometido con las obligaciones, esto nos hace ver que, se debe disminuir los Pasivos para no tener un riesgo de iliquidez debido a que se perderá recursos para poder realizar nuestras actividades con normalidad y a pesar de tener una buena liquidez se deben tomar estrategias para mejorar este indicador.

Pasivo a Patrimonio

Este ratio o índice evalúa la relación entre los recursos totales a corto plazo y largo plazo aportados por los acreedores y los aportados por los propietarios de la empresa. Además, este coeficiente se utiliza para estimar el nivel de palanqueo financiero de la empresa.

Formula

$$= \frac{TOTALPASIVO}{TOTALPATRIMONIO} = \frac{\$13865565,24}{\$6530893,87} = 2,12$$

El endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total representa más de 2 veces del patrimonio neto de la empresa. Esto representa un riesgo para los socios, ya que la entidad no cuenta con la solvencia necesaria, por la razón de que su patrimonio no alcanza para cubrir sus obligaciones, por ello, se debe tomar estrategias para mejorar la condición de la entidad.

3.10. Discusión

Dadas las encuestas realizadas a los socios y las entrevistas al Gerente General, al Jefe de Crédito y a los socios de la CACECH, se puede entender que existen versiones muy comunes de las partes al respecto de la implementación del nuevo producto financiero “Microcrédito”, a continuación, detallaremos algunas:

- La cooperativa tiene muy pocas ofertas de crédito, lo que significa que varios miembros tienen que hacer préstamos en otras instituciones financieras para pagar, también porque solo los miembros de la cooperativa pueden ser garantías y generar pérdidas y, a su vez, CACECH no quiere expandirse como socio. .
- Los administradores son conscientes de que la institución necesita un cambio rápido para expandirse y satisfacer las necesidades de crédito de los miembros y estar en línea con otras cooperativas, de esta manera ven posible la implementación de este límite de crédito.
- Los miembros confían en la cooperativa cuando depositan su dinero que genera la liquidez de CACECH, a su vez también al momento del préstamo porque es fácil otorgar lo mismo, es decir, si una nueva línea de socios de crédito estuviera dispuesta a hacer.
- Conociendo el interés de los gerentes en generar este proyecto y la confianza de los socios, se determinó la demanda que se hará en los próximos años, de esta manera se puede generar una proyección para conocer el valor total de la cartera que se asignará al microcrédito y también los ingresos del interés recibido por la concesión de los mismos.

El país tiene un alto índice empresarial que se abre para tener una gran oportunidad de apoyar a los miembros de la cooperativa a generar ingresos y de esta manera que puedan satisfacer sus necesidades y contribuir a impulsar la economía del país mediante la creación de nuevos empleos, cumpliendo así la responsabilidad social que tienen todas las cooperativas.

3.11. Estudio de mercado

La investigación de mercado se llama la primera parte de la investigación formal del estudio. Consiste en determinar y cuantificar la demanda y la oferta, analizar los precios y estudiar el marketing.

El análisis de mercado implica cuantificar la posible demanda insatisfecha del producto en estudio, independientemente de si hay datos estadísticos disponibles. La necesidad de esta cuantificación necesariamente conduce a la aplicación de la metodología de investigación, ya que,

al seleccionar cualquier producto para cuantificar su demanda potencial, generalmente se sabe poco al respecto y se debe realizar una investigación real para determinarlo.

El mercado es el área que reúne las fuerzas de la oferta y la demanda para llevar a cabo transacciones de ciertos bienes o servicios. (Gabriel, 2013)

Objetivos

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha del mercado o la oportunidad de proporcionar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios de una nueva unidad de producción que la sociedad estaría dispuesta a adquirir a ciertos precios.
- Conocer los medios utilizados para entregar bienes y servicios a los usuarios.

El inversionista una idea del riesgo de que su producto salga de la aceptación del mercado. Una demanda clara y grande no satisfecha no siempre indica que puede penetrar fácilmente en ese mercado, ya que puede estar en manos de un monopolio u oligopolio. (Gabriel, 2013)

3.11.1. Análisis de la demanda

El objetivo principal del análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requisitos del mercado con respecto a un producto o servicio, y determinar la posibilidad de participar en el producto del proyecto para satisfacer la demanda.

Determinado el historial de años anteriores de 2014 a 2018, con el cual nos ayuda a proyectar el número de socios que aumentará en los próximos 5 años, para que podamos realizar un análisis y comparar el aumento de socios y con esto haremos el análisis de los insatisfactorios. La demanda de saber si nuestro proyecto necesita ser implementado y si los miembros de la cooperativa están dispuestos a realizar microcréditos.

Tabla 18-4 Historial de socios de la CACECH

AÑO	Nº SOCIOS
2015	4970
2016	5120
2017	5443
2018	5787
2019	6000

Fuente: CACECH

Elaborado por: Campos, A. 2019

Para poder proyectar la demanda y conocer el número de socios dentro de los próximos años, se toma en cuenta realizar la línea de tendencia con el historial de los años anteriores para determinar si el aumento será progresivo, será a la baja, o se mantendrá. Realizado dicho análisis se da como resultado de que si existirá un aumento de socios en los próximos años en la Cooperativa.

Con la ayuda de la fórmula de la línea de tendencia se determinan los siguientes resultados para la proyección de la demanda dentro de los próximos 5 años:

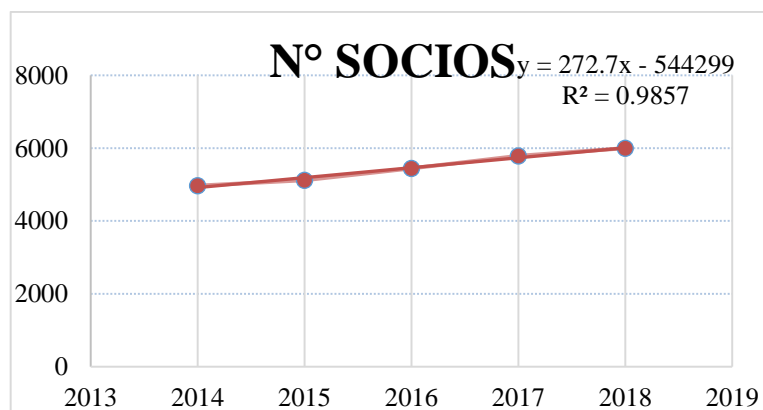


Gráfico 16-3: Historial de número de socios de la CACECH.

Elaborado por: Campos, A. 2019

$$Y = 272,7x + 5442.99$$

$$\text{AÑO 1} = 272,7 (6) + 5442.99 = 7079$$

$$\text{AÑO 2} = 272,7 (7) + 5442.99 = 7352$$

$$\text{AÑO 3} = 272,7 (8) + 5442.99 = 7625$$

$$\text{AÑO 4} = 272,7 (9) + 5442.99 = 7897$$

$$\text{AÑO 5} = 272,7 (10) + 5442.99 = 8170$$

Realizando los cálculos correspondientes con la fórmula implementada, los resultados son alentadores ya que, como se dijo anteriormente, si existirá un incremento en el número de socios en la Cooperativa “Educadores de Chimborazo”, dando como perspectiva más certera la factibilidad de la implementación de este nuevo producto financiero “Microcrédito” en la Institución y a su vez la oferta del mismo se incremente por lo dicho.

3.11.2. Oferta

Conociendo la demanda esperada, es necesario hacerlo con la Oferta, de esta manera conocer a los socios potenciales que estarían dispuestos a hacer microcréditos en la institución y así continuar creando una nueva política para mejorar los precios, y también con las respectivas estrategias de cobranza.

Usando las preguntas 11 y 12, determinamos el número de socios que han otorgado créditos regulares para la implementación de una microempresa y también los socios que han otorgado microcréditos en otras instituciones financieras para descartarlos, ya que no serán nuestro mercado objetivo.

A continuación, se detalla el cálculo por el cual se obtuvo la oferta y su proyección:

Pregunta N°11

Los créditos ordinarios realizados por usted en la CACECH, ¿Para qué ha sido destinado dicho valor?

Inversión para una microempresa (16)

Pregunta N°12

¿Ha realizado actualmente un Microcrédito en otra Institución Financiera?

Si (3)

Teniendo en cuenta las dos cuestiones N ° 11 y N ° 12 para obtener el número de socios que ya han otorgado crédito por la implementación del microcrédito y descartarlos porque no son nuestro mercado objetivo, lo que resulta en 18 personas y el número total de personas que tienen microcréditos. Las microempresas en total suman 119 de ello se resta el número de personas que ya han obtenido préstamos junto con compañías propietarias de socios nos dan un resultado global de 101 que nos ayuda a hacer la demanda de proyección.

Si se logra el valor de la oferta para poder proyectar, es necesario conocer el indicador que nos ayudará a conseguirlo, por lo que, según los datos históricos del INEC, el crecimiento de los docentes entre 2016, 2017 y 2018 ha sido de 3.68% en promedio, esto permitirá proyectar la oferta en los próximos 5 años.

$$\text{AÑO 1} = 101 * 3,68\% = 105$$

$$\text{AÑO 2} = 105 * 3,68\% = 109$$

$$\text{AÑO 3} = 109 * 3,68\% = 113$$

$$\text{AÑO 4} = 113 * 3,68\% = 117$$

$$\text{AÑO 5} = 117 * 3,68\% = 121$$

3.11.3. *Demanda insatisfecha*

La demanda determinada y la oferta estimada significa que podemos conocer la demanda insatisfecha que dará como resultado el número de socios que estarían dispuestos a hacer microcréditos en CACECH, el mercado financiero continúa floreciendo debido a las nuevas instalaciones que ingresan. De esta manera, la economía se vuelve dinámica y es atractiva para los nuevos empresarios que desean financiar sus proyectos de alguna manera.

Con un cálculo simple, restando la demanda estimada y la oferta, continuamos determinando la demanda insatisfecha para los próximos 5 años, lo que da como resultado que los socios puedan llevar a cabo el microcrédito, pero debemos entender que este número no refleja exactamente la cantidad de personas que quieren hacerlas, porque muchos factores afectan; economía, inflación, poder adquisitivo, etc., pero nos da una imagen más decisiva para analizar si la implementación de este nuevo producto financiero es factible o no..

Formula:

$$\text{Demanda} - \text{Oferta} = \text{Demanda insatisfecha}$$

$$\text{AÑO 1} = 7079 - 105 = 6974$$

$$\text{AÑO 2} = 7352 - 109 = 7243$$

$$\text{AÑO 3} = 7625 - 113 = 7512$$

$$\text{AÑO 4} = 7897 - 117 = 7780$$

$$\text{AÑO 5} = 8170 - 121 = 8049$$

En el siguiente cuadro nos muestra los resultados de la demanda insatisfecha.

Tabla 19-3: Cálculo Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2019	7079	105	6974
2020	7352	109	7243
2021	7625	113	7512
2022	7897	117	7780
2023	8170	121	8049

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12. Estudio Técnico

3.12.1. *Tamaño del proyecto*

El tamaño del proyecto para el nuevo producto financiero se determina en la cooperativa de ahorro y crédito "Educadores de Chimborazo", y así conoce los recursos necesarios para su implementación, tales como: materias primas, equipos económicos, humanos, técnicos, incluso materias primas, etc. Un estudio técnico para conocer claramente estos recursos. El tamaño del proyecto está destinado a todos y al próximo socio de la institución financiera.

3.12.2. *Localización*

La ubicación del proyecto estará dentro de las instalaciones de la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Educadores de Chimborazo", ya que tiene su propio edificio en la ciudad de Riobamba, donde realizan todas sus actividades normalmente, en estos casos es importante reconocer que esto no sería una gran inversión ya que tiene la mayoría de los recursos para la implementación de este proyecto.

Para conocer las especificaciones del sitio del proyecto a implementar, se determinan dos pasos, el primero donde se establece el área regional que sería el macro sitio y el segundo donde se implementará el proyecto.

3.12.3. *Macro localización*

Para la ubicación macro de nuestro proyecto, se sabe que se llevará a cabo en la provincia de Chimborazo, en la ciudad de Riobamba, a través del cual se espera que satisfaga la demanda de crédito de los socios que pertenecen al magisterio de esa provincia.

3.12.4. *Micro localización*

El nuevo producto financiero se otorgará en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo” en su matriz ubicada en la ciudad de Riobamba en las calles José Veloz 22-21 y Espejo (esquina), frente al Parque Maldonado.

3.12.5. *Ingeniería del proyecto*

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo relacionado con la instalación y operación de la planta. A partir de la descripción del proceso, la adquisición de equipos y maquinaria determina la distribución ideal de la planta. (Gabriel, 2013)

3.12.6. *Especificaciones de equipamiento*

Es importante conocer la inversión que realizará el equipo para la implementación de una nueva oficina, prestar atención a los socios que deseen obtener microcréditos y el buen ambiente de trabajo del consultor responsable de ello. en la Cooperativa de ahorro y crédito “Educadores de Chimborazo”.

A continuación, en la siguiente tabla se muestra los requerimientos necesarios para el nuevo lugar de trabajo del Asesor del Microcrédito:

Tabla 20-3: Especificaciones de equipamiento

DESCRIPCIÓN	MARCA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORA	LENOVO	1	950.00	950.00
IMPRESORA	EPSON	1	125.00	125.00
CALCULADORA	CASIO	1	45.00	45.00
TELÉFONO	PANASONIC	1	25.00	25.00
TOTAL			\$ 1,145.00	\$ 1,145.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12.7. *Materiales y suministros de oficina.*

Ya determinado el equipamiento de la oficina del nuevo Asesor de Microcrédito, se debe implementar los suministros de oficina necesarios para que dicho empleado pueda cumplir con los objetivos establecidos y facilitar su trabajo,

A continuación, se detalla claramente los suministros necesarios con su respectivo costo y cantidad:

Tabla 21-3: Materiales y suministros de oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	TOTAL
RESMAS DE PAPEL	3 CAJAS	30.00	90.00
ESFEROS	2 CAJAS	7.50	15.00
LAPIZ	1 CAJA	5.00	5.00
BORRADOR	1 CAJA	3.00	3.00
TIJERA	1 UNIDAD	0.60	0.60
RESALTADOR	1 CAJA	8.00	8.00
CARTUCHO TINTA	5 CARTUCHOS	6.50	32.50
REGLA	1 UNIDAD	0.50	0.50
GRAMPADORA	1 UNIDAD	2.50	2.50
PERFORADORA	1 UNIDAD	2.00	2.00
TOTAL		\$ 65.60	\$ 159.10

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12.8. *Mobiliario y equipo de oficina*

Para una correcta atención a los socios de la Cooperativa y brindar un mejor servicio se requiere lo implementar sillas tanto para el Asesor de Crédito y para la atención al cliente, también un escritorio para la colocación de los equipos y materiales de oficina y un archivero en donde se guardarán todos los documentos importantes para fines pertinentes como nos muestra en la siguiente tabla:

Tabla 22-3: Muebles y Equipo de Oficina

DESCRIPCIÓN	MATERIAL	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
SILLAS	METAL	4	23.00	23.00
ESCRITORIO	MADERA	1	235.00	235.00
ARCHIVERO	MADERA	1	315.00	315.00
TOTAL			\$ 573.00	\$ 573.00

Elaborado por: Campos, Andrés, 2019.

3.12.9. Administración

Ya considerado el equipo en el área donde participarán los miembros que soliciten un microcrédito, además de materiales de oficina y materiales para una mejor atención, se requerirá personal nuevo, en cuyo caso se contratará un asesor de microcrédito para realizar el procedimiento necesario y ser responsable de administrar el nuevo producto financiero en la cooperativa.

Se deben tener en cuenta varios aspectos, como el perfil del nuevo asesor y, por lo tanto, también la compensación que tendrá el empleado, por qué un salario mensual fijo de \$ 600.00 está disponible con todos los derechos provistos por el estado, además debe tener en cuenta los gastos tiene para servicios básicos como: agua, teléfono y electricidad, y todos estos valores de suma deben tenerse en cuenta como gastos administrativos.

Tabla 23-3: Gastos Administración

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL
SUELDO	600 cada mes	7,200.00
SERVICIOS BÁSICOS	25 cada mes	300.00
TOTAL	\$ 625.00	\$ 7,500.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12.10. Requisitos para la otorgación del microcrédito

- Ser socio activo.
- Estar al día en el pago de los aportes mensuales: Ahorro Cautivo (si es socio antes del año 2019).
- Estar al día en el pago de las obligaciones crediticias.
- No ser garante de socio en mora.
- Cumplir positivamente en la calificación del buró de crédito.
- El socio que tenga calificación deficiente en el buró de crédito será negado la solicitud hasta que presente un certificado del pago de sus obligaciones de la institución involucrada.
- No poseer providencias judiciales en el sector público.
- Fotocopias de cedula de identidad y certificados de votación vigentes del deudor.
- Pago del impuesto predial. (En caso de no tener, presentar un respaldo de un activo fijo que posea)
- Pago de impuestos de los últimos 3 meses. (En caso de tener algún negocio)
- Referencia de al menos 2 locales comerciales. (En caso de tener algún negocio)
- Plan de negocios. (En caso de implementar un nuevo negocio)

3.12.11. *Proceso de aprobación del microcrédito*

- El socio pide información acerca de los requisitos y las políticas para la otorgación del microcrédito en el departamento de Crédito y Cobranza.
- El socio luego entrega todos los requisitos al Asesor de Crédito el cual los verifica que todos los documentos sean legales.
- El Asesor de Crédito ingresa la información al sistema CONEXUS en donde se realiza el análisis para saber la capacidad de pago de los socios.
- Se entrega la carpeta al Oficial de Cumplimiento para que proceda con revisar si el socio posee demandas judiciales o providencias que impidan que el mismo realice el proceso para la otorgación del microcrédito, si es el caso que tenga algún caso de los mencionado se procede a notificar al socio para que proceda con el procedimiento para dar de baja esas demandas con el respectivo certificado, si ese no es el caso se procede a entregar al Asesor de Crédito la carpeta para que continúe con el proceso.
- Se procede a realizar las inspecciones domiciliarias y de los negocios ya establecidos para verificar el estado de los activos que poseen para hacer una valuación de los bienes que demuestre que el socio tiene solvencia en caso de incumplimiento del pago del microcrédito a realizarse.
- Si el sistema aprueba la información pasa a Gerencia para que revise los documentos y analice la situación y si encuentra algún error devuelve la carpeta al Asesor de Crédito el cual comunica al socio y si no es el caso se entrega la carpeta al Consejo de Administración.
- El Consejo de Administración en sesiones que se llevan cada semana realizan el respectivo análisis de los documentos y aprueban la carpeta el cual firman todos los involucrados y entregando la información de nuevo al Asesor de Crédito.
- El Asesor de Crédito comunica al socio al que se acerque a la Cooperativa a firmar los documentos para la realizar la transferencia del monto solicitado al socio.
- El socio luego de firmar todos los documentos y el Asesor de Crédito confirma que estén todos los documentos necesarios, se procede a pedir a caja que efectivice el monto solicitado el socio pueda realizar el retiro del dinero.

3.12.12. Matriz Foda

Debemos conocer la situación como se encuentra la institución en varios aspectos, para brindar estrategias que nos permitan mejorar y alcanzar los objetivos. Es importante saber nuestros factores a nuestro favor y en contra para realizar una correcta planificación.

El análisis FODA nos permite dar una idea más clara del camino que debemos seguir y las estrategias que se debe realizar para de una forma dar solución a los problemas internos y externos que se presenten en la Cooperativa.

Tabla 24-3: Matriz FODA

FORTALEZAS Cooperativa Gremial del Magisterio. Liquidez por medio de aportes mensuales. Ubicación geográfica. Talento humano capacitado. Confía de los socios.	OPORTUNIDADES Instituciones financieras en el sector. Nuevas reformas a las Normativas internas. Incremento de socios. Simplificación de procesos para la otorgación de créditos. Fortalecimiento económico del país.
DEBILIDADES Delimitación de los departamentos. Falta de comunicación. No existe trabajo en equipo. Sistema obsoleto.	AMENAZAS Desempleo en el país. Políticas económicas. Cartera Improductiva. Morosidad alta. Corrupción.

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12.13. Listado de los factores determinantes para el éxito de la cooperativa

Comité de expertos

Se ha determinado para el Comité de Expertos a las siguientes personas que integran parte de la Cooperativa que ayudaran en el proceso de calificación de los factores:

Tabla 25-3: Comité de Expertos

1. Gerente	Representante Legal CACECH
2. Directivo	Presidente y Directivos CACECH
3. Operativo	Empleados CACECH

Fuente: CACECH

Elaborado por: Campos, A. 2019

La escala a utilizarse para las ponderaciones de la matriz son las siguientes:

Tabla 26-3: Ponderaciones

1	Pobre
2	Bajo lo Normal
3	Normal
4	Sobre lo normal
5	Alto

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 27-3: Matriz Factores Externos

Factores	Calificaciones		SUMA
O.1. INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL SECTOR.	1. Líder	3	9
	2. Directivo	3	
	3. Operativo	3	
O.2. NUEVAS NORMATIVAS INTERNAS.	1. Líder	4	12
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	4	
O.3. INCREMENTO DE SOCIOS.	1. Líder	5	14
	2. Directivo	5	
	3. Operativo	4	
O.4. SIMPLIFICACIÓN DE PROCESOS PARA LA OTORGACIÓN DE CRÉDITOS.	1. Líder	4	12
	2. Directivo	3	
	3. Operativo	5	
O.5. FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS	1. Líder	5	14
	2. Directivo	5	
	3. Operativo	4	
A.1. DESEMPELO EN EL PAÍS	1. Líder	3	10
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	3	
A.2. POLÍTICAS ECONÓMICAS.	1. Líder	3	11
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	4	
A.3. CARTERA IMPRODUCTIVA Y MOROSIDAD	1. Líder	4	13
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	5	
A.4. CORRUPCIÓN	1. Líder	3	9
	2. Directivo	3	
	3. Operativo	3	

Elaborado por: Campos, Andrés, 2019.

Tabla 28-3: Matriz Factores Internos

Factores	Calificaciones		Suma
F.1. COOPERATIVA GREMIAL DEL MAGISTERIO.	1. Líder	5	14
	2. Directivo	5	
	3. Operativo	4	
F.2. LIQUIDEZ POR MEDIO DE APORTES MENSUALES	1. Líder	5	14
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	5	
F.3 UBICACIÓN GEOGRÁFICA	1. Líder	5	11
	2. Directivo	3	
	3. Operativo	3	
F.4. TALENTO HUMANO CAPACITADO	1. Líder	4	13
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	5	
D.1. DELIMITACIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS.	1. Líder	4	12
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	4	
D.2. FALTA DE COMUNICACIÓN.	1. Líder	4	11
	2. Directivo	3	
	3. Operativo	4	
D.3. INEXISTENCIA DE TRABAJO DE EQUIPO.	1. Líder	4	13
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	5	
D.4. SISTEMA OBSOLETO.	1. Líder	4	13
	2. Directivo	4	
	3. Operativo	5	

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 29-3: Matriz de Estrategias

		FORTALEZAS		DEBILIDADES	
		COOPERATIVA GREMIAL DEL MAGISTERIO	LIQUIDEZ POR MEDIO DE APORTES MENSUALES	INEXSISTENCIA DE TRABAJO EN EQUIPO	SISTEMA OBSOLETO
OPORTUNIDADES	INCREMENTO DE SOCIOS	Motivar a los docentes de otras instituciones a formar parte de la Cooperativa a través de visitas e incentivos a los mismos y a su vez mejorar la liquidez de la institución.		Realizar capacitaciones al personal para mejorar el trabajo en equipo y la atención a los socios de esta manera incentivar a que nuevos docentes sean parte de la institución.	
	FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DEL PAÍS	Por medio del fortalecimiento de la economía del país incentivar a los socios a realizar inversiones para que realicen créditos e incrementar sus ingresos a través de microempresas y otorgándoles microcréditos con la menor tasa de mercado.		Por medio del incremento de los ingresos por la otorgación de créditos por el fortalecimiento económico del país, innovar el sistema de la Cooperativa a través de un nuevo Software que permita realizar de mejor manera el trabajo.	
AMENAZAS	CARTERA IMPRODUCTIVA Y MOROSIDAD	Mejorar los controles de cobranza para menorar el índice de morosidad de los socios y no tener problemas de liquidez en la Cooperativa.		Aplicación de un nuevo programa que permita verificar si el socio posee capacidad de pago para realizar créditos y alertar al Jefe de Crédito y Cobranza sobre posibles atrasos en el pago de alguna cuota para mitigar el riesgo de tener un índice de morosidad alta.	

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12.14. Resumen estrategias CACECH


- Motivar a los docentes de otras instituciones a formar parte de la Cooperativa a través de visitas e incentivos a los mismos y a su vez mejorar la liquidez de la institución.
- Por medio del fortalecimiento de la economía del país incentivar a los socios a realizar inversiones para que realicen créditos e incrementar sus ingresos a través de microempresas y otorgándoles microcréditos con la menor tasa de mercado.
- Mejorar los controles de cobranza para menorar el índice de morosidad de los socios y no tener problemas de liquidez en la Cooperativa.
- Realizar capacitaciones al personal para mejorar el trabajo en equipo y la atención a los socios de esta manera incentivar a que nuevos docentes sean parte de la institución.
- Por medio del incremento de los ingresos por la otorgación de créditos por el fortalecimiento económico del país, innovar el sistema de la Cooperativa a través de un nuevo Software que permita realizar de mejor manera el trabajo.
- Aplicación de un nuevo programa que permita verificar si el socio posee capacidad de pago para realizar créditos y alertar al Jefe de Crédito y Cobranza sobre posibles atrasos en el pago de alguna cuota para mitigar el riesgo de tener un índice de morosidad alta.

3.12.15. Estrategias para la captación de nuevos socios.

Una vez que se establece la matriz DAFO, se crean estrategias para mejorar la situación de la Cooperativa y, al mismo tiempo, aumentar el número de miembros para aumentar la concesión de créditos y la implementación de un nuevo producto financiero, el "Microcrédito", que traerá nuevos ingresos a la institución. y, por lo tanto, un crecimiento económico que es superior a nuestros socios.


Las estrategias nos ayudarán a lograr estos objetivos, por lo que es recomendable aplicar las siguientes estrategias para atraer nuevos socios y mantener la confianza de los existentes.

Tabla 30-3: Estrategias para la captación de nuevos socios

	
Acción	Ahorro Profesional.
Objetivo	Seguir construyendo la confianza de los socios existentes y los potencialmente nuevos.
Tácticas	Incentivar al socio a través de un ahorro programado para en un futuro ser invertido en un programa de estudio, diplomado o maestría que el docente desee realizar para su desarrollo educativo y profesional.
Responsables	Departamento de Crédito y Cobranza de la COAC Educadores de Chimborazo


Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 31-3: Estrategias para la captación de nuevos socios

	
Acción	El Rifón Educador.
Objetivo	Evitar la salida de socios y el ingreso de nuevos a través de incentivos por su confianza a la institución
Tácticas	Realizar periódicamente rifas y sorteos bienes muebles e inmuebles para aquellos que realicen créditos e inversiones a plazo fijo en la Cooperativa.
Responsables	Autoridades de la COAC Educadores de Chimborazo


Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 32-3: Estrategias para la captación de nuevos socios

 Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo	
Acción	Tu familia es parte de nosotros.
Objetivo	Incluir a los miembros de la familia de los socios a ser parte de la institución financiera.
Tácticas	Incrementar el número de nuevos socios con aperturas de cuentas con cualquier monto que tenga un familiar dentro de la cooperativa hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad.
Responsables	Autoridades y Gerencia de la Coac Educadores de Chimborazo

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 33-3: Estrategias para la captación de nuevos socios

 Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores de Chimborazo	
Acción	Un socio VIP.
Objetivo	Incentivar la confianza de nuestros socios y ser atrayentes a nuevos para que formen parte de la familia de la Cooperativa.
Tácticas	A través de convenios con empresas locales, realizar promociones y descuentos a los socios de la Cooperativa, con el fin de atraer a nuevos socios e incentivar a los existentes a que sigan confiando en la institución financiera.
Responsables	Autoridades y Gerencia de la Coac Educadores de Chimborazo

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.12.16. Organigrama para el proceso de otorgación del microcrédito

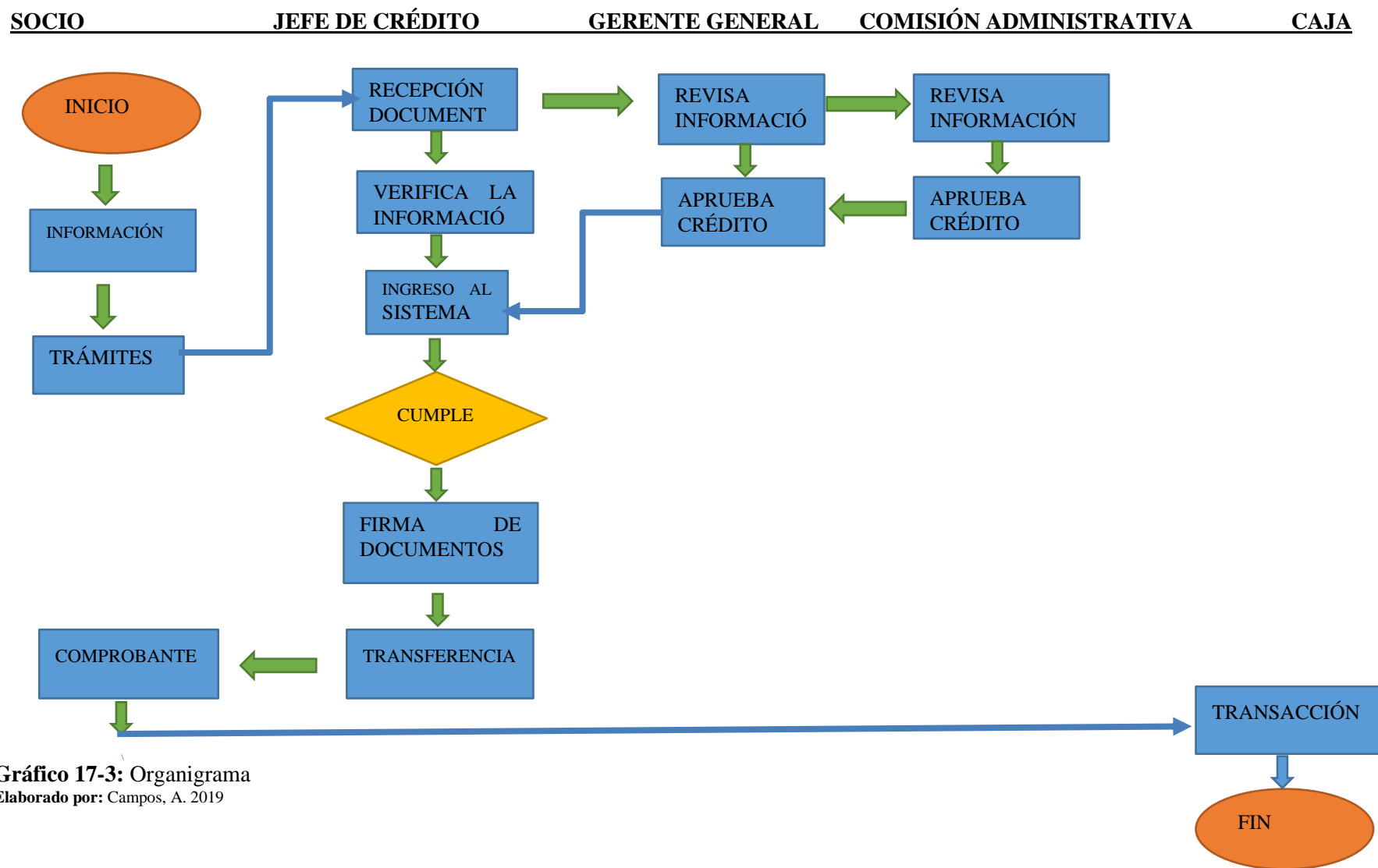


Gráfico 17-3: Organigrama
Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13. Estudio Económico y Financiero

El propósito es organizar y sistematizar la información monetaria proporcionada en los pasos anteriores y preparar las tablas analíticas que forman la base para la evaluación económica.

Comienza con la determinación de los costos directos e indirectos y la inversión del proyecto. Continuar con la determinación de la depreciación de los activos fijos. El cálculo del capital de trabajo, que, aunque es parte de la inversión inicial, no está sujeto a depreciación, dada su liquidez.

Los aspectos que siguen siendo la base para el siguiente paso, que es el estudio económico, son la determinación de la tasa de rendimiento mínima aceptable y el cálculo de los flujos de efectivo netos. Tanto los cursos como los flujos se calculan con o sin financiación. Los flujos provienen del estado de resultados calculado para el horizonte temporal seleccionado. (Gabriel, 2013)

3.13.1. Inversiones

3.13.1.1. Inversión Inicial

Para poder crear esta nueva línea de crédito se necesitará inversiones de activos en donde se encuentran los muebles y equipos de oficina, equipo de computación, también los gastos administrativos para el buen funcionamiento para la atención a los socios y otorgación del microcrédito, todo ello se nombraría la inversión fija. De tal manera los gastos de montaje, constitución y los estudios técnicos se definirían como las inversiones diferidas, y el capital de trabajo se desarrollará la proyección de cartera para poder conocer el monto de colocación para la nueva línea de crédito. Hay que aclarar que el capital de trabajo se manejará por fondos propios de la CACECH.

Tabla 34-3: Inversión Inicial

INVERSIÓN INICIAL	
INVERSIÓN FIJA	EQUIPO DE COMPUTO
	EQUIPO DE OFICINA
	MUEBLES Y ENSERES
	GASTOS ADMINISTRATIVOS
INVERSIONES DIFERIDAS	ESTUDIOS TÉCNICOS
	GASTOS DE MONTAJE
	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
CAPITAL DE TRABAJO	CARTERA DE CRÉDITO (COLOCACIÓN)

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.1.2. *Inversión fija.*

Consiste en construcción y montaje, maquinaria y equipos, muebles y accesorios, equipos de oficina y herramientas.

Muebles y enseres. - Para desarrollar el propósito de la empresa con dicha cooperativa, corresponde a todas las herramientas necesarias para una buena gestión de los procesos de concesión del nuevo producto financiero "Microcrédito" y para ofrecer a los miembros un buen servicio y así cumplir con los objetivos establecidos por la institución ha establecido.

Tabla 35-3: Muebles y Enseres

DESCRIPCION	MATERIAL	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
SILLA	METAL	4	23.00	92.00
ESCRITORIO	MADERA	1	235.00	235.00
ARCHIVO	MADERA	1	315.00	315.00
TOTAL			\$ 573.00	\$ 642.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

Equipo de Oficina. - Con respecto a los equipos de oficina que la cooperativa requiere consta de computadora, impresora, calculadora y teléfono el cual tiene un valor de 1,145.00.

Tabla 36-3: Equipo de Oficina

DESCRIPCIÓN	MARCA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORA	LENOVO	1	\$ 950.00	\$ 950.00
IMPRESORA	EPSON	1	\$ 125.00	\$ 125.00
CALCULADORA	CASIO	1	\$ 45.00	\$ 45.00
TELÉFONO	PANASONIC	1	\$ 25.00	\$ 25.00
TOTAL			\$ 1,145.00	\$ 1,145.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.2. *Depreciación activos fijos*

Tabla 37-3 Porcentajes de depreciaciones

ACTIVO FIJO	PORCENTAJE	VIDA ÚTIL
EQUIPO DE COMPUTO	33%	3 AÑOS
EQUIPO DE OFICINA	10%	10 AÑOS
MUEBLES Y ENSERES	10%	10 AÑOS

Fuente: ESPOCH

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.2.1. *Depreciación equipo de cómputo*

Valor Activo = \$950,00

Vida Útil = 3 años

Porcentaje Residual = 33%

$V_r = \$950 * 33\%$

$V_r = \$313,50$

$D_p = (\$950 - \$313,50)/3$

$D_p = \$212,17$

Tabla 38-3: Depreciación equipo de cómputo

AÑO	VALOR ACTUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR EN LIBROS
0			\$ 950,00
1	\$ 950,00	\$ 212,17	\$ 737,83
2	\$ 737,83	\$ 212,17	\$ 525,66
3	\$ 525,66	\$ 212,17	\$ 312,89

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.2.2. *Depreciación equipos de oficina*

Valor Activo = \$195,00

Vida Útil = 10 años

Porcentaje Residual = 10%

$V_r = \$195 * 10\%$

$V_r = \$19,5$

$D_p = (\$195 - \$19,50)/10$

$D_p = \$17,55$

Tabla 39-3: Depreciación equipos de oficina

Año	VALOR ACTUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR EN LIBROS
0			\$ 195,00
1	\$ 195,00	\$ 17,55	\$ 177,45
2	\$ 177,45	\$ 17,55	\$ 159,90
3	\$ 159,90	\$ 17,55	\$ 142,35
4	\$ 142,35	\$ 17,55	\$ 124,80
5	\$ 124,80	\$ 17,55	\$ 107,25
6	\$ 107,25	\$ 17,55	\$ 89,70
7	\$ 89,70	\$ 17,55	\$ 72,15
8	\$ 72,15	\$ 17,55	\$ 54,60
9	\$ 54,60	\$ 17,55	\$ 37,05
10	\$ 37,05	\$ 17,55	\$ 19,50

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.2.3. *Depreciación muebles y enseres*

Valor Activo = \$573,00

Vida Útil = 10 años

Porcentaje Residual = 10%

$V_r = \$573 * 10\%$

$V_r = \$57,30$

$D_p = (\$573 - \$57,30)/10$

$D_p = \$51,57$

Tabla 40-3: Depreciación muebles y enseres

Año	VALOR ACTUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR EN LIBROS
0			\$ 573,00
1	\$ 573,00	\$ 51,57	\$ 521,43
2	\$ 521,43	\$ 51,57	\$ 469,86
3	\$ 469,86	\$ 51,57	\$ 418,29
4	\$ 418,29	\$ 51,57	\$ 366,72
5	\$ 366,72	\$ 51,57	\$ 315,15
6	\$ 315,15	\$ 51,57	\$ 263,58
7	\$ 263,58	\$ 51,57	\$ 212,01
8	\$ 212,01	\$ 51,57	\$ 160,44
9	\$ 160,44	\$ 51,57	\$ 108,87
10	\$ 108,87	\$ 51,57	\$ 57,30

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.2.4. *Resumen depreciaciones*

Tabla 41-3: Resumen depreciaciones

ACTIVOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EQUIPO DE COMPUTO	212,17	212,17	212,17	212,17	212,17
EQUIPO DE OFICINA	17,55	17,55	17,55	17,55	17,55
MUEBLES Y ENSERES	51,57	51,57	51,57	51,57	51,57
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 281,29	\$ 281,29	\$ 281,29	\$ 281,29	\$ 281,29

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.3. Costos de producción

3.13.3.1. Costos directos

Los costos directos van ligados especialmente al buen funcionamiento para la otorgación del nuevo producto financiero “Microcrédito” en la CACECH, en resumen, ayudan a cumplir los objetivos planteados y así el cliente este satisfecho, a continuación se detallan los mismos

Tabla 42-3: Costos directos.

ACTIVOS FIJOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EQUIPO DE COMPUTO	212,17	212,17	212,17	212,17	212,17
EQUIPO DE OFICINA	17,55	17,55	17,55	17,55	17,55
MUEBLES Y ENSERES	51,57	51,57	51,57	51,57	51,57
TOTAL DEPRECIACIONES	\$ 281,29	\$ 281,29	\$ 281,29	\$ 281,29	\$ 281,29

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 43-3: Suministros de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	TOTAL
RESMAS DE PAPEL	3 CAJAS	\$ 30.00	\$ 90.00
ESFEROS	2 CAJAS	\$ 7.50	\$ 15.00
LAPIZ	1 CAJA	\$ 5.00	\$ 5.00
BORRADOR	1 CAJA	\$ 3.00	\$ 3.00
TIJERA	1 UNIDAD	\$ 0.60	\$ 0.60
RESALTADOR	1 CAJA	\$ 8.00	\$ 8.00
CARTUCHO TINTA	5 CARTUCHOS	\$ 6.50	\$ 32.50
REGLA	1 UNIDAD	\$ 0.50	\$ 0.50
GRAMPADORA	1 UNIDAD	\$ 2.50	\$ 2.50
PERFORADORA	1 UNIDAD	\$ 2.00	\$ 2.00
TOTAL		\$ 65.60	\$ 159.10

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.3.2. Gastos de administración

Para un servicio al cliente óptimo y para llevar a cabo todos los procesos necesarios para la concesión del microcrédito, los servicios básicos que son un punto especial deben considerarse como parte de los activos fijos determinados anteriormente.

Es importante saber que, en los gastos administrativos, se debe tener en cuenta el salario del nuevo consultor de microcréditos y, a su vez, los gastos promedio de los servicios básicos que se generarán, detallaremos los montos a tomar en el primer año. para llevar a cabo el proyecto mencionado:

Tabla 44-3: Gastos de Administración

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL
SUELDO	600 cada mes	\$ 7,200.00
SERVICIOS BÁSICOS	25 cada mes	\$ 300.00
TOTAL	\$ 625.00	\$ 7,500.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.3.3. Costos indirectos

Una vez que se han determinado los costos directos de la implementación del nuevo producto financiero, ahora se deben conocer los costos indirectos. En este caso, estos costos nos ayudarán a informar a nuestros socios y al público en general sobre la implementación de una nueva línea de crédito que se difundirá en toda la ciudad y provincia y por los medios locales, a continuación, los costos indirectos.

Tabla 45-3: Costos indirectos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ANUAL	VALOR UNITARIO	TOTAL
AFICHES	5 PAQUETES DE 200 c/u	\$ 70.00	\$ 350.00
GIGANTOGRAFÍA	2 MEDIANAS	\$ 60.00	\$ 120.00
TRÍPTICOS	3 PAQUETES DE 100 c/u	\$ 50.00	\$ 150.00
TOTAL		\$ 180.00	\$ 620.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.3.4. *Inversiones diferidas*

Para poder dar vida a este proyecto que es la implementación del nuevo producto financiero “Microcrédito” en la CACECH, se deben determinar los gastos operativos por concepto de adecuaciones locativas, que se debe tener en cuenta para la correcta ejecución del mismo, a continuación, detallamos los gastos que se consideraron:

Tabla 46-3: Inversiones diferidas

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL
ESTUDIOS TÉCNICOS	\$ 600.00	\$ 600.00
GASTOS DE MONTAJE	\$ 500.00	\$ 500.00
GASTOS DE ORGANIZACIÓN	\$ 200.00	\$ 200.00
TOTAL	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.4. *Capital de trabajo*

3.13.4.1. *Proyección de la cartera*

Para llevar a cabo la proyección del estado de resultados y el balance general, la proyección de la cartera debe realizarse principalmente porque de esta forma se conocerá la inversión necesaria para el nuevo producto financiero "Microcrédito", también los Ingresos por intereses ganados al otorgar el mismo y a su vez conocer las provisiones para Cuentas malas si hay algún riesgo.

Con base en datos importantes como la calificación crediticia que actualmente se encuentra en la Cooperativa de Ahorro y Crédito "Educadores de Chimborazo", a su vez, información del Banco Central del Ecuador sobre la cantidad promedio de microcréditos para una fácil acumulación otorgada, y la tasa de interés para ello en 17 % anual en la institución solicitada para ser competitivo en el mercado financiero y otra información que se muestra a continuación:

Tabla 47-3: Datos para la proyección de la cartera para el primer año de implementación

DESCRIPCIÓN	VALOR
CARTERA POR VENCER	92.30%
CARTERA VENCIDA	7.30%
CUOTAS	4,888.75
COLOCACIÓN PRIMER MES	58,665.00
TASA DE INTERÉS MICROCRÉDITO	17%
% RECUPERADO CARTERA VENCIDA	90%

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 48-3: Proyección de la cartera Año 2019.

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
COLOCACIÓN	58.665,00	112.441,25	161.328,75	205.327,50	244.437,50	278.658,75	307.991,25	332.435,00	351.990,00	366.656,25	376.433,75	376.433,75	3.172.798,75
TAMAÑO DE CARTERA	53.776,25	102.663,75	153.407,51	189.780,87	225.247,29	254.668,62	255.907,48	297.633,78	312.300,03	326.222,27	328.028,62	329.169,85	2.828.806,32
CARTERA POR VENCER	-	94.758,64	141.595,13	175.167,74	207.903,25	235.059,13	236.202,60	274.715,98	288.252,93	301.103,15	302.770,41	303.823,77	2.561.352,76
CARTERA QUE NO DEVENGA INTERÉS	-	-	5.995,56	3.562,99	4.669,82	5.342,37	6.581,23	4.308,78	4.308,78	8.453,52	4.774,33	6.512,35	54.509,73
CARTERA VENCIDA	-	7.494,45	2.453,74	2.837,27	2.935,96	3.312,48	3.787,54	2.787,54	2.392,8	1.967,91	3.235,95	2.430,84	3.999,99

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 49-3: Edad de la cartera año 2019

DÍAS	0 - 30 DÍAS	31 - 60 DÍAS	61 - 90 DÍAS	91 -120 DÍAS	121 - 150 DÍAS	151 - 180 DÍAS	181 - 210 DÍAS	211 - 240 DÍAS	241 - 270 DÍAS	271 - 300 DÍAS	301 - 330 DÍAS	331 - 360 DÍAS
TOTAL CARTERA VENCIDA	-	7494,45	2453,74	2837,27	2935,96	3312,48	3787,54	2787,54	2392,8	1967,91	3235,95	2430,84
RECUPERADO CARTERA VENCIDA	-	6.745,01	4.008,37	5.253,54	5.342,37	6.581,23	4.308,78	4.308,78	8.453,52	5.371,12	6.512,35	7.587,75

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 50-3: Proyección de la cartera Año 2020

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
COLOCACIÓN	376.433,75	387.834,85	404.130,85	412.277,85	477.460,85	534.495,85	583.382,85	624.121,85	664.860,85	697.451,85	721.894,85	738.189,85	6.622.536,10
TAMAÑO DE CARTERA	329.169,85	270.504,85	320.791,99	384.717,16	440.242,77	489.129,77	489.129,77	570.607,77	606.720,69	631.163,69	648.163,07	648.937,90	5.829.279,29
CARTERA POR VENCER	303.823,77	255.086,07	302.506,85	362.788,29	415.148,93	461.249,37	461.249,37	538.083,13	572.137,61	595.187,36	611.217,78	611.948,44	5.490.426,97
CARTERA QUE NO DEVENGA INTERÉS	6.512,35	6.744,67	5.590,35	4.472,28	3.130,60	3.521,92	3.521,92	3.521,92	7.043,84	7.043,84	6.887,31	8.523,05	66.514,04
CARTERA VENCIDA	2.430,84	6.987,94	5.590,35	3.913,24	3.913,24	3.913,24	3.913,24	3.826,49	4.826,49	5.609,14	3.470,05	2.662,13	51.056,40

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 51-3: Edad de la cartera año 2020

DÍAS	0 - 30 DÍAS	31 - 60 DÍAS	61 - 90 DÍAS	91 -120 DÍAS	121 - 150 DÍAS	151 - 180 DÍAS	181 - 210 DÍAS	211 - 240 DÍAS	241 - 270 DÍAS	271 - 300 DÍAS	301 - 330 DÍAS	331 - 360 DÍAS
TOTAL CARTERA VENCIDA	2.430,84	6.987,94	5.590,35	3.913,24	3.913,24	3.913,24	3.913,24	3.826,49	4.826,49	5.609,14	3.470,05	2.662,13
RECUPERADO CARTERA VENCIDA	7.587,76	6.289,14	5.031,31	3.521,92	3.521,92	3.521,92	3.521,92	7.043,84	7.043,84	7.748,22	8.523,05	6.895,92

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 52-3: Proyección de la cartera Año 2021

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
COLOCACIÓN	738.189,85	746.713,90	763.009,90	844.488,90	909.671,90	966.706,90	1.015.593,90	1.056.332,90	1.088.923,90	1.113.366,90	1.129.661,90	1.129.661,90	11.502.322,75
TAMAÑO DE CARTERA	648.937,90	665.234,90	756.662,37	820.850,52	876.990,16	926.772,52	924.981,80	996.879,22	1.020.176,16	1.036.012,73	1.043.334,56	1.043.004,50	10.759.837,35
CARTERA POR VENCER	716.212,96	627.316,51	713.532,62	774.062,05	827.001,72	873.946,49	872.257,84	940.057,10	962.026,12	976.960,00	983.864,49	983.553,24	10.250.791,14
CARTERA QUE NO DEVENGA INTERÉS	6.637,23	4.654,26	8.843,09	7.958,78	7.162,90	8.953,62	7.162,90	5.730,32	4.584,26	4.125,83	2.933,92	2.970,60	71.717,70
CARTERA VENCIDA	2.662,13	5.053,86	7.948,47	7.953,62	5.948,47	4.958,78	2.367,02	2.093,62	4.584,26	3.667,40	3.300,66	2.603,86	53.142,15

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 53-3: Edad de la cartera año 2021

DÍAS	0 - 30 DÍAS	31 - 60 DÍAS	61 - 90 DÍAS	91 -120 DÍAS	121 - 150 DÍAS	151 - 180 DÍAS	181 - 210 DÍAS	211 - 240 DÍAS	241 - 270 DÍAS	271 - 300 DÍAS	301 - 330 DÍAS	331 - 360 DÍAS
TOTAL CARTERA VENCIDA	2.662,13	5.053,86	7.948,47	7.953,62	5.948,47	4.958,78	2.367,02	2.093,62	4.584,26	3.667,40	3.300,66	2.603,86
RECUPERADO CARTERA VENCIDA	5.236,04	9.948,47	8.953,62	8.058,26	8.953,62	7.162,90	5.730,32	4.584,26	4.125,83	3.300,66	2.970,60	2.343,47

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 54-3: Proyección de la cartera para cinco años.

Años	1	2	3	4	5
COLOCACIÓN	3.172.798,75	6.622.536,10	11.502.322,75	12.691.195,00	15.863.993,75
TAMAÑO DE CARTERA	2.828.806,32	5.829.279,29	10.759.837,85	11.233.933,26	15.278.546,75
CARTERA POR VENCER	2.561.352,76	5.490.426,97	10.250.791,14	10.593.599,06	14.407.669,59
CARTERA QUE NO DEVENGA INTERÉS	54.509,73	66.514,04	71.717,70	85.433,97	92.539,54
CARTERA VENCIDA	35.999,99	51.056,40	53.142,15	49.415,07	55.892,56
PROVISIÓN	38.891,65	58.292,79	85.113,93	70.915,45	69.536,50
INTERESES GANADOS	55.193,93	113.127,50	182.420,47	220.775,73	275.969,66

Elaborado por: Campos, A. 2019

La proyección de la cartera nos muestra el comportamiento del nuevo producto financiero en la CACECH, mostrándonos información importante como son los ingresos que tendrá la institución por la implementación del microcrédito, a su vez conocer la edad de cartera para así tener estrategias de recuperación de cartera para bajar el índice de morosidad y tener una economía sana en la Cooperativa con liquidez y solvencia.

3.13.5. Resumen de inversión

Este resumen representa a todos los valores de las inversiones tanto como: Activos Fijos. Activos Diferidos y Capital de Trabajo.

Tabla 55-3: Resumen de inversión.

Detalle	Inversión
Costos directos	
Equipo de Computación	950.00
Equipo de Oficina	195.00
Muebles y Enseres	642.00
Suministros de Oficina	150.10
Total Costos Directos	\$ 1,937,10
Costos Indirectos	
Estudios Tácticos	600.00
Gastos de Montaje	500.00
Gastos de Organización	200.00
Publicidad	620,00
Total Costos Indirectos	\$ 1,920,00
Gastos Administrativos	
Gastos Servicios Básicos	300,00
Sueldo de Personal	7,200.00
Total de Gastos Administrativos	\$ 7,500,00
Total Costos	\$ 11,357,10
Fondos Propios	
Aporte Inicial de la Cooperativa Educadores de Chimborazo	3.172.798,75
Total de Gastos y Activos y fondo de Crédito	\$ 3.181.068,86

Elaborado por: Campos, A. 2019

Una vez que se ha conocido el monto total de la inversión que en este caso es de \$ 3.181.068,85 dólares, donde se puede manifestar que el financiamiento de la cartera del nuevo producto financiero está cubierto por la cooperativa de Educadores del Chimborazo con recursos propios de dicha Institución.

3.13.6. Balance General Proyectado

Tabla 56-4 Proyección Balance General

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO					
Activo Corriente					
Caja	78.137,16	217.415,88	407.297,24	613.249,88	860.255,83
Banco y otras instituciones financieras	3.195.663,66	3.675.013,21	4.226.265,19	4.860.204,97	5.589.235,71
Inversiones	280.202,29	283.928,98	287.705,24	291.531,72	295.409,09
Cartera de crédito	3.712.798,75	6.622.536,10	11.502.322,75	12.691.195,00	15.863.993,75
Cuentas por cobrar	35.999,99	51.056,40	53.142,15	49.415,07	55.892,56
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7.302.801,85	10.849.950,57	16.476.732,57	18.505.596,63	22.664.786,94
Activo Fijo					
Propiedades y Equipo	260.470,00	281.828,54	304.938,48	329.943,44	356.998,80
Edificios	984.368,88	1.082.805,77	1.191.086,34	1.310.194,98	1.441.214,48
Muebles, Enseres y Equipos de Oficina	114.391,39	115.535,30	116.690,66	117.857,56	119.036,14
Equipo de Computo	61.846,49	43.292,54	30.304,78	39.396,21	27.577,34
Depreciación acumulada	482.245,26	487.067,71	491.938,39	496.857,77	501.826,35
TOTAL ACTIVO FIJO	938.831,50	1.036.394,44	1.151.081,87	1.300.534,42	1.443.000,40
TOTAL ACTIVOS	8.241.633,35	11.886.345,01	17.627.814,44	19.806.131,05	24.107.787,34
PASIVO					
Obligaciones con el Público					
Depósitos a la Vista	3.287.855,37	4.274.211,98	5.556.475,58	7.223.418,25	9.390.443,72
Depósitos a Plazo	3.101.564,74	3.721.877,69	4.466.253,23	5.359.503,87	6.431.404,64
Depósito Restringidos	519.000,00	656.450,00	745.080,00	882.530,00	1.093.210,00
Obligaciones Inmediatas					
Cuentas por Pagar	52.220,70	83.679,26	130.496,48	135.964,90	154.499,06
TOTAL PASIVO	6.960.640,81	8.736.218,93	10.898.305,28	13.601.417,02	17.069.557,43
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	1.277.573,33	3.116.260,60	6.669.796,57	6.107.181,58	6.898.538,73
RESERVAS	445,98	4.417,24	7.788,60	12.721,62	18.220,59
UTILIDADES	2.973,23	29.448,24	51.923,99	84.810,83	121.470,60
TOTAL PATRIMONIO	1.280.992,54	3.150.126,08	6.729.509,16	6.204.714,03	7.038.229,92

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.7. Estados de resultado proyectado

El Estado de Resultado Proyectado es con la única finalidad de realizar un análisis al estado de resultados y de esa manera poder calcular la utilidad neta, observando la proyección se determina que existirá ganancias desde el primer año y en los posteriores, lo que da a entender que es factible la implementación del presente proyecto en la CACECH.

Tabla 57-3: Estados de resultado proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
INTERESES GANADOS	55.193,93	113.127,50	182.420,47	220.775,73	275.969,66
MARGEN BRUTO FINANCIERO	55.193,93	113.127,50	182.420,47	220.775,73	275.969,66
PROVISIÓN	38.891,65	58.292,79	85.113,93	70.915,45	69.536,50
MARGEN NETO FINANCIERO	16.302,28	54.834,71	97.306,54	149.860,28	206.433,16
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	950,00	-	-	950,00	-
EQUIPO DE OFICINA	195,00	195,00	195,00	195,00	195,00
MUEBLES Y ENSERES	642,00	-	-	-	-
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
PUBLICIDAD	620,00	200,00	200,00	200,00	200,00
SUMINISTOS DE OFICINA	150,10	150,10	150,10	150,10	150,10
SUELDO PERSONAL	7.200,00	7.200,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
GASTOS DIFERIDOS	1.300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
DEPRECIACIONES	281,29	281,29	281,29	281,29	281,29
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 4.663,89	\$ 46.193,32	\$ 81.449,40	\$ 133.036,60	\$ 190.542,12
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	699,58	6.929,00	12.217,41	19.955,49	28.581,32
UTILIDAD ANTES DEL IR	\$ 3.964,31	\$ 39.264,32	\$ 69.231,99	\$ 113.081,11	\$ 161.960,80
(-)25% IMPUESTO A LA RENTA	991,08	9.816,08	17.308,00	28.270,28	40.490,20
UTILIDAD NETA	\$ 2.973,23	\$ 29.448,24	\$ 51.923,99	\$ 84.810,83	\$ 121.470,60

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.8. Flujo del efectivo del proyectado

Cuando se ha determinado todos los ingresos y los egresos en los que incurrirá la Cooperativa Educadores de Chimborazo, es importante presentar el flujo del efectivo de los diferentes años de estudio del proyecto en proyección.

Tabla 58-3: Flujo del efectivo del proyectado

Año	1	2	3	4	5
INGRESOS					
CUENTAS POR COBRAR	35.999,99	51.056,40	53.142,15	49.415,07	55.892,56
INTERESES GANADOS	55.193,93	113.127,50	182.420,47	220.775,73	275.969,66
TOTAL INGRESOS	<u>91.193,92</u>	<u>164.183,90</u>	<u>235.562,62</u>	<u>270.190,80</u>	<u>331.862,22</u>
EGRESOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	7.500,00	7.515,00	14.730,75	14.747,29	14.764,65
COSTOS DIRECTOS	1.946,10	345,10	345,10	1.295,10	345,10
COSTOS INDIRECTOS	1.920,00	300,00	450,00	600,00	675,00
PARTICIPACION TRABAJADORES	699,58	6.929,00	12.217,41	19.955,49	28.581,32
IMPUESTOS	991,08	9.816,08	17.308,00	28.270,28	40.490,20
TOTAL EGRESOS	<u>13.056,76</u>	<u>24.905,18</u>	<u>45.051,26</u>	<u>64.868,16</u>	<u>84.856,27</u>
SALDO	78.137,16	139.278,72	190.511,36	205.322,64	247.005,95
CAJA INICIAL		78.137,16	217.415,88	407.927,24	613.249,88
CAJA FINAL	<u>78.137,16</u>	<u>217.415,88</u>	<u>407.927,24</u>	<u>613.249,88</u>	<u>860.255,83</u>

Elaborado por: Campos, A. 2019

3.13.9. Relación de costo beneficio

Tabla 59-3: Relación de costo beneficio

TASA DE DESCUENTO			17%
Años	INVERSIÓN	INGRESOS	GASTOS
	\$ 11.357,10		
1		\$ 55.193,93	\$ 13.056,76
2		\$ 113.127,50	\$ 24.905,18
3		\$ 182.420,47	\$ 45.051,26
4		\$ 220.775,73	\$ 64.868,16
5		\$ 275.969,66	\$ 84.856,27

Elaborado por: Campos, A. 2019

Tabla 60-3: Relación de costo beneficio

TOTAL INGRESOS	\$ 487.403,26
TOTAL EGRESOS	\$ 130.802,66
TOTAL INVERSIÓN + EGRESOS	\$ 142.159,76
COSTO BENEFICIO	3,43

Elaborado por: Campos, A. 2019

Como se puede observar y de acuerdo a los cálculos realizados se obtuvo un indicador del 3.743% la misma que es mayor la unidad razón por la cual se debe aceptar el proyecto, ya que es un estudio de factibilidad para la implementación de los “MICROCRÉDITOS” en la Cooperativa de Educadores del Chimborazo

3.13.10. Análisis indicadores financieros

3.13.10.1. Indicadores de rentabilidad

Margen de Utilidad

Formula

$$\frac{UTILIDAD\ NETA}{INGRESOS} = \frac{\$121470.60}{\$275969.66} = 0.44$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de la entidad muestra una ganancia, es decir, por cada dólar de ingresos tenemos una ganancia de 0.44, esto es muy importante porque nos muestra que la implementación de este nuevo producto financiero generará ingresos en la CACECH así podrá ser repartirla entre los socios y para poder generar más créditos.

Rentabilidad Patrimonio ROE

Formula

$$= \frac{UTILIDAD\ NETA}{PATRIMONIO\ NETO} = \frac{\$121470.60}{\$7038229.92} = 0.02$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de 0.02, determinada que la CACECH tendrá recursos para cubrir la remuneración a sus accionistas, y por lo cual, también distribuiría sus utilidades entre los empleados y socios que es la razón de ser de las Cooperativas de ahorro y crédito, debe entenderse que es una proyección y en la utilidad neta solo está considerado los ingresos por los intereses ganados por la otorgación de los microcréditos.

Rentabilidad sobre Activos ROA

Formula

$$= \frac{UTILIDAD\ NETA}{ACTIVOS\ TOTALES} = \frac{\$121470.60}{\$24107787.34} = 0.01$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de 0.01 de la entidad quiere decir que las autoridades no estarán haciendo suficiente uso de los activos que se tendrá para cumplir con los objetivos planteados, pero es importante

determinar que existen ganancias en el Estado de Resultados proyectados, pero también se deben tomar estrategias para mejorar este indicador antes y durante la implementación de este proyecto.

3.13.10.2. *Indicadores de liquidez*

Razón Corriente

Formula

$$= \frac{ACTIVO CORRIENTE}{PASIVO CORRIENTE} = \frac{\$22664786.94}{\$9390443.72} = 2.41$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de 2.41 nos permite saber que la CACECH tendrá la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, esto nos da a entender que la Cooperativa contará con liquidez, esto es muy importante porque la implementación de esta nueva línea de crédito mejorará la situación de la institución.

Rotación Capital de Trabajo

Formula

$$\frac{INGRESOS}{CARTERA DE CRÉDITO} = \frac{\$275969.66}{\$15863993.75} = 0.20 \text{ veces } \frac{360}{0.20} = 1800 \text{ días}$$

Interpretación y análisis:

El período de recuperación de cartera de crédito será de aproximadamente 5 años, pero debemos recordar que es muy característico en las instituciones financieras además está determinado que el periodo máximo a otorgar el microcrédito es de 5 años dependiendo el monto, pero también se deben implementar políticas para mejorar y menorar el período de recuperación y así la CACECH se mantenga con liquidez.

Rotación Cuentas por Cobrar

Formula

$$= \frac{INGRESOS}{CUENTAS POR COBRAR} = \frac{\$275969.66}{\$55892.56} = 4.94 \text{ veces } \frac{360}{4.94} = 73 \text{ días}$$

Interpretación y análisis:

Este indicador nos permite conocer que la recuperación de Cuentas por Cobrar será de 73 días, este valor se encuentra en un buen promedio, como sabemos hay casos en los que algunos socios

caen en mora y se tiene que llegar a estancias legales para poder recuperar los valores adeudados, es por ello, que se deben realizar estrategias para este nuevo producto financiero y así menorar este período para que la entidad mantenga su liquidez.

3.13.10.3. *Indicadores de morosidad*

Morosidad cartera consumo prioritario

Formula

$$\frac{CARTERA IMPRODUCTIVA MICROCRÉDITO}{CARTERA MICROCRÉDITO} = \frac{\$148432.10}{\$15863993.75} = 0.0093 * 100 = 0.93\%$$

Interpretación y análisis:

Este indicador muestra un 0.93% esto significa que la CACECH tendrá una morosidad baja en esta línea de crédito, es decir, no se tiene un riesgo alto la recuperación de esta cartera, pero este valor es el resultado de una proyección estimada, es por esta razón que se deben dar seguimiento a los microcréditos ya que no cuentan con garantes y la única garantía es el negocio que tienen.

3.13.10.4. *Indicadores de cobertura*

Cobertura de la cartera de créditos consumo prioritario

Formula

$$\frac{PROVISIONES CARTERA MICROCRÉDITO}{CARTERA IMPRODUCTIVA MICROCRÉDITO} = \frac{\$148432.10}{\$15863993.75} = 0.4678 * 100 = 47\%$$

Interpretación y análisis:

La cartera de microcrédito tiene un nivel de protección del 47% en relación a sus provisiones es decir casi la mitad que tiene problemas de cobranza está protegida en caso de que esta se convierta cartera vencida, hay que recordar que también en la cartera improductiva se encuentra la cartera que no devenga interés, es decir que esa cartera tiene un gran porcentaje de ser cobrada y si lo vemos de esta manera la provisión para la cartera vencida estará cubierta en un 100%, dado este se puede determinar que se estarán aplicando buenas estrategias para bajar el índice de morosidad y aumentar los ingresos de la CACECH.

3.13.10.5. Indicadores de eficiencia

Grado de absorción del Margen Financiero neto

Formula

$$\frac{GASTOS DE OPERACIÓN}{MARGEN FINANCIERO NETO} = \frac{\$84962.56}{\$206433.16} = 0.41$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de 0.41 muestra que la CACECH sí generará ingresos que puedan cubrir sus gastos operativos que se utilizarán para el buen manejo de esta nueva línea de crédito que se va a implementar en la COAC, es importante conocer de aquello ya que de esta manera se manejaran eficientemente los gastos que se estiman que se tendrán a futuro.

Intermediación financiera

Formula

$$\frac{CARTERA BRUTA}{(DEPÓSITOS A LA VISTA+DEPÓSITOS A PLAZO)} = \frac{\$15863993.75}{\$15821848.37} = 1.01$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de 1,01% muestra que la CACECH será eficiente en la colocación de préstamos en función a la cantidad de depósitos a la vista y a plazo que se espera recibir por el incremento de los socios por las nuevas políticas que se implementarán, esto determina que la COAC contará con una buena liquidez para poder desembolsar créditos a sus socios y así cumplir con la demanda de ellos solicitan, ya que esto dependerá que la cartera de microcrédito se mantenga o crezca por el motivo que se manejara dicha cartera por fondos propios de la institución.

Fondos disponibles sobre total de depósitos a corto plazo

Formula

$$\frac{FONDOS DISPONIBLES}{DEPOSITOS A CORTO PLAZO} = \frac{\$3424282,28}{\$3287855,37} = 1.04 * 100 = 104\%$$

Interpretación y análisis:

Este indicador reflejara que la entidad tiene más del 100% de capacidad para responder a requerimientos de efectivo inmediatos por parte de sus depositantes o requerimientos de encaje, esto puede demostrar que la Cooperativa “Educadores de Chimborazo” cuenta con liquidez necesaria, y esto generara la confianza de sus socios para la realización de nuevos créditos en la institución y mejorar su rentabilidad.

Cartera improductiva descubierta en relación al patrimonio y resultados

Formula

$$\frac{CARTERA IMPRODUCTIVA}{PATRIMONIO+RESULTADOS} = \frac{\$148432.10}{\$7159700.52} = 0,02073*100 = 2.07 \%$$

Interpretación y análisis:

Este indicador de 2.07% determinaría que los resultados del ejercicio de intermediación tendrán menor vulnerabilidad de no registrar ingresos esperados, ya que existe una menor proporción de cartera con potencialidad de incobrabilidad, es decir un menor índice de morosidad de cartera, esto se debe porque existirá un patrimonio sólido y existirán ganancias con la ayuda de la nueva línea de crédito en la CACECH.

3.13.10.6.Indicadores de endeudamiento

Razón de Endeudamiento

Formula

$$\frac{TOTAL PASIVO}{TOTAL ACTIVO} = \frac{\$17069557.43}{\$24107787.34} = 0.7080*100 = 70.80\%$$

Interpretación y análisis:

Este indicador nos muestra que el 70.80% de los Activos esperados por la implementación de este proyecto estarán comprometido con las obligaciones, hay que entender que esto no supondrá un riesgo en la liquidez de la COAC, ya que las obligaciones a corto plazo son los ahorros que tienen los socios, además están los depósitos a plazo fijo y los restringidos no son obligaciones inmediatas lo cual no significa que este porcentaje defina que la solvencia y liquidez de la CACECH no se encuentra en los porcentajes adecuados.

Pasivo a Patrimonio

Formula

$$= \frac{\text{TOTAL PASIVO}}{\text{TOTAL PATRIMONIO}} = \frac{\$17069557.43}{\$7038229.92} = 2,42$$

Interpretación y análisis:

El endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total representar más de 2.42 veces del patrimonio neto de la COAC. Esto representaría un riesgo para los socios en otro tipo de instituciones, pero como se dijo anteriormente la CACECH en sus pasivos cuenta con obligaciones que no son inmediatas y otro porcentaje son ahorros de los socios es decir, los verdaderos valores que representan un endeudamiento con terceros serías las obligaciones con los empleadores y el gobierno central, lo que no compromete lo destinado a cumplir con terceros.

CONCLUSIONES

- Se determina la factibilidad del proyecto ya que existe demanda y los socios están dispuestos a realizar microcréditos en la Cooperativa con el fin de implementar un nuevo negocio o inyectar capital para incrementar el mismo y así poder satisfacer sus necesidades.
- La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo” a través del análisis vertical y horizontal de los estados financieros pudimos conocer que cuenta con la liquidez y solvencia es decir con una economía sana, debe estar manera tiene la capacidad de asumir el valor de la cartera para el microcrédito para su ejecución el primer año.
- A través de la proyección de la cartera para poder conocer cómo se comportará la misma, se puede obtener como resultado que existirán ingresos por los intereses recibidos por las otorgaciones de microcréditos de esta forma se comprueba la factibilidad de este trabajo de investigación.
- La CACECH con la implementación del nuevo producto financiero, a la vez de incrementar sus ingresos y apoyando a sus socios para que pueden cumplir sus necesidades, también incrementará sus activos dando lugar a que se coloque como una de las cooperativas más prestigiosas del país.

RECOMENDACIONES

- A la Cooperativa se recomienda implementar nuevas estrategias para la captación de nuevos socios para de esta manera cumplir con los objetivos para que el nuevo producto financiero sea factible y genere ingresos a la institución.
- Al Consejo de Administración se le recomienda seguir revisando las políticas y normativas internas de la CACECH para dar paso a la expansión de la misma y más personas puedan ingresar a esta prestigiosa institución.
- Al Consejo de Vigilancia se le recomienda implementar políticas y reglamentos para la otorgación del Microcrédito que sigan las normas que la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria exige para todas las instituciones financieras.
- Al Gerente General se le recomienda dar seguimiento y las facilidades para poder implementar esta nueva línea de crédito y así poder satisfacer la demanda determinada en el presente trabajo de investigación y poder cumplir con la responsabilidad social de ayuda a sus socios a poder satisfacer sus necesidades.
- Al Jefe de Crédito se le recomienda vigilar los indicadores financieros de esta manera conocer el progreso del nuevo producto financiero a su vez guiar al nuevo asesor de créditos para cumpla con los reglamentos y requisitos que exige el Consejo de Vigilancia para la otorgación y desembolso del Microcrédito.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOBANCARIA. (01 de 08 de 2018). *¿Qué es el microcrédito*. Recuperado de:
<http://www.asobancaria.com/sabermassermas/que-es-el-microcredito/>
- Burgos, G. (17 de 7 de 2017). *Importancia de las cooperativas en el ecuador al margen de la economía popular y solidaria*. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cooperativas-ecuador.html>
- Chiavenato, I., & Sapiro, A. (2011). *Planeación Estratégica. Fundamentos y Aplicaciones*. México: McGraw-Hill.
- Corvo, T. (2016). *Análisis de la Oferta: En Qué Consiste y Cómo Se Hace*. Recuperado de:
<https://www.lifeder.com/analisis-oferta/>
- D'Alessio, I. (2014). *Planteamiento estratégico razonado. Aspectos conceptuales aplicados*. Lima: Pearson Educación.
- David, F. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. 9ª ed. México: Pearson Educación.
- Concepto Definición. (s.f.). *Concepto de Costo*. Recuperado de:
<https://conceptodefinition.de/costo/>
- Economipedia. (2015). *Concepto de Morosidad*. Recuperado de:
<http://economipedia.com/definiciones/morosidad.html>
- Economipedia. (2015). *Definición de microcrédito*. Recuperado de:
<http://economipedia.com/definiciones/microcredito.html>
- Fernández, A. (2004). *Dirección y Planificación Estratégicas en las empresas y organizaciones*. Madrid: Díaz de Santos.
- Galarza, G. (2004). *Cooperativismo*. QUITO: Ecuador F.B.T. Cía.Ltda.
- Greco, O. (2010). *Diccionario de Finanzas*. Buenos Aires: Valleta.

- Jhonson, G., Scholes, K., & Whittington, R. (2006). *Dirección Estratégica*. Madrid: Pearson Educación.
- Kotler, P. &. (2005). *Fundamentos de Mercadotecnia*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P., & Cámara, D. (2015). *Dirección de Marketing*. Mexico: Pirámide.
- Kojima, A. (2014). *¿Qué son el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR)*. Recuperado de: <https://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- López, S. M. (s.f.). *Definición Microcréditos*. Recuperado de: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/microcreditos.html>
- MANUELMP. (26 de 10 de 2012). *Educación Bancaria*. Recuperado de: <https://educacionbancaria.wordpress.com/2012/10/26/52/>
- Mintzberg, H. (2007). *Planeación Estratégica*. España: Diaz de Santos.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Patria.
- Ortega, A. (2008). *Planeación Financiera Estratégica*. México: Mc-Graw Hill.
- Pacifico, B. (2018). *Sistema financiera del ecuador*. Recuperado de: <https://www.educacionfinanciera.com.ec/sistema-financiero-del-ecuador>
- Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Palacios, L. (s.f.). *Dirección estratégica*. 2ª ed. México. Ecoe Ediciones.
- Rubio, P. (2008). *Introducción a la gestión empresarial*. Obtenido de: http://www.adizesca.com/site/assets/g-introduccion_a_la_gestion_empresarial-pr.pdf.

Instituto Nacional del Emprendedor. (s.f). *Guía empresarial*. Obtenido de <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=62&giro=3&ins=111>

Sánchez, J., & Pintado, T. (2009). *Imagen Corporativa Influencia en la Gestion empresarial*. Madrid: ESIC.

Simple.Net. (2016). *Definición de Crédito*. Recuperado el 15 de 10 de 2018, de <https://www.economiasimple.net/glosario/credito>

Simple.Net. (2016). *Definición de mercado financiero*. Recuperado el 15 de 10 de 2018, de <https://www.economiasimple.net/mercado-financiero.html>

Superintendencia de Economía popular y solidaria (s.f.). *Conoce que es la Economía Popular y Solidaria (EPS)* Recuperado de: <http://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps>

Stoner , J., Freeman, E., & Gilbert, D. (1996). *Administración*. 6ª ed. México: Pearson Educación.

Trenza, A. (21 de Febrero de 2018). *Plan Estratégico para una empresa ¿Qué es y cómo se hace?* Obtenido de: <https://anatrenza.com/plan-estrategico-empresa-como-hacer/#4-por-que-hacer-un-plan-estrategico>

Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill

Villalobos, J. (4 de Junio de 2012). *Marketing: 5 fuerzas competitivas*. Obtenido de: <https://coyunturaeconomica.com/marketing/cinco-fuerzas-competitivas-de-michael-po>

ANEXOS

ANEXO A: ENTREVISTA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS



Entrevista dirigida al Gerente General de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo” en la ciudad de Riobamba.

Objetivo: Recabar información para conocer las opiniones y observaciones del Gerente General

- 1. Desde que se encuentra usted como Gerente General de la CACECH ¿Cuál ha sido su mayor desafío?**
- 2. A su parecer ¿Piensa usted que la CACECH merece cambios en sus reglamentos internos?**
- 3. Según su experiencia como Gerente General ¿Cree que es factible la implementación de un nuevo producto financiero en la Institución?**
- 4. Si se implementara el nuevo producto financiero “Microcrédito en la CACECH ¿Cómo sería la acogida de la misma por parte de los socios?**

ANEXO B: ENCUESTA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS



Encuesta dirigida al Jefe de Crédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Educadores de Chimborazo” en la ciudad de Riobamba.

Objetivo: Recabar información para conocer las opiniones y observaciones del Jefe de Crédito acerca de la nueva línea de crédito a implementarse en la CACECH.

Cuestionario:

- 1. ¿Cómo ve usted el comportamiento de la cartera de crédito de la CACECH?**

- 2. A su parecer ¿Cómo es la confianza de los socios al momento de realizar créditos en la CACECH?**

- 3. ¿Cree usted que la Cooperativa necesita algún cambio?**

- 4. Según su experiencia como Jefe de Crédito ¿Cree que es factible la implementación de un nuevo producto financiero en la Institución?**



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS



¿Estaría dispuesto a incrementar su microempresa?

Si		No	
----	--	----	--

¿Qué tipo de estrategia a través de financiamiento usted está dispuesto a realizar para incrementar su microempresa?

Recursos Propios	
Financiamiento	

¿Cree usted que es importante que la COAC “Educadores de Chimborazo” desarrolle el producto financiero Microcrédito?

Si		No	
----	--	----	--

¿Estaría usted dispuesto a realizar este tipo de crédito en la Cooperativa en caso de requerirlo?

Si		No	
----	--	----	--

¿A que estaría destinado el microcrédito?

Incrementar el Capital de Trabajo	
Compra de Activos Fijos	

¿Qué cantidad usted solicitaría en caso de realizar dicho crédito?

De \$1000 a \$5000	
De \$5001 a \$10000	
De \$10001 a \$15000	
De \$15001 a \$20000	
De \$20001 a \$35000	



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS



Los créditos ordinarios realizados por usted en la CACECH, ¿Para qué ha sido destinado dicho valor?

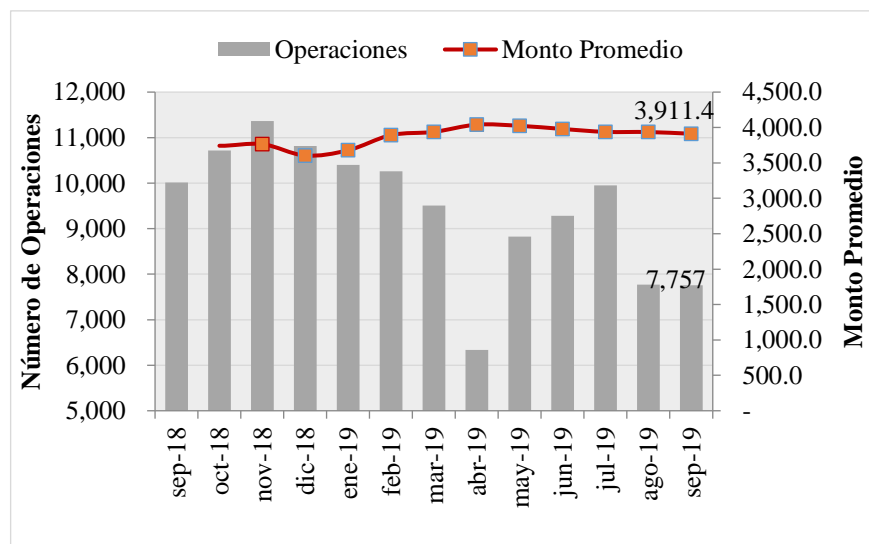
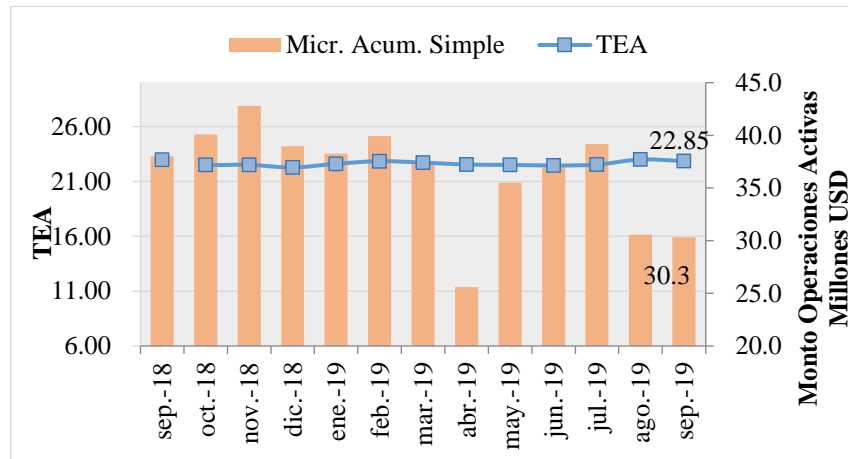
Compra de bienes inmuebles	
Compra de un Vehículo	
Pago de Viajes	
Arreglo de Viviendas	
Inversión para una microempresa	
Ninguno	

¿Ha realizado actualmente un Microcrédito en otra Institución Financiera?

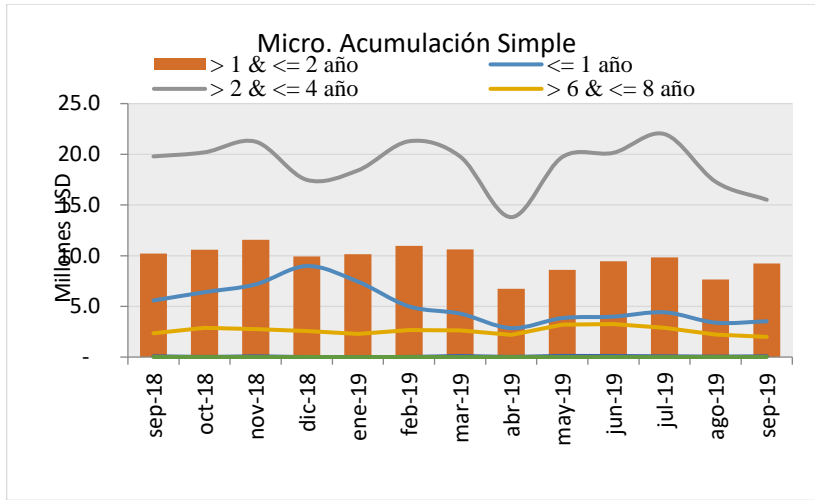
Si	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>
----	--------------------------	----	--------------------------

Gracias por su cooperación.

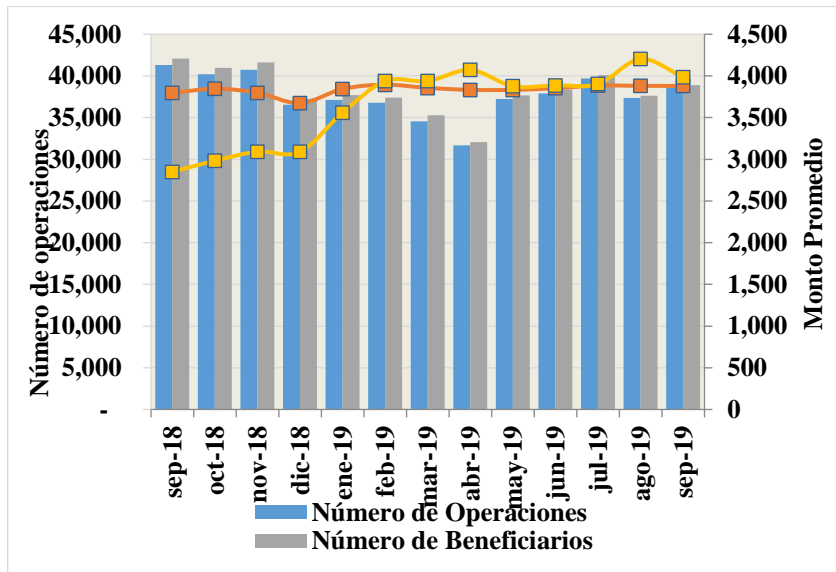
ANEXO D: MONTO OPERACIONES ACTIVAS Y TASA DE INTERÉS EFECTIVA
(millones USD)



Número de operaciones (número) y monto promedio (USD)



Monto Operaciones Activas por plazo (millones USD)



Número de operaciones - número de beneficiarios (número) y monto promedio (USD)

ANEXO E: CALIFICACIÓN CARTERA CACECH, COOPERATIVAS Y BANCOS.

CALIFICACIÓN	TIPO DE RIESGO	VALOR (USD)	%
A1	NORMAL	14.011.179,98	92,30
A2	NORMAL	651.762,90	4,29
A3	NORMAL	69.530,43	0,46
B1	POTENCIAL	-	0,00
B2	POTENCIAL	6.482,99	0,04
C1	DEFICIENTE	34.418,05	0,23
C2	DEFICIENTE	53.107,17	0,35
D	DUDOSO RECAUDO	30.804,73	0,20
E	PERDIDA	322.951,65	2,13
TOTAL		\$15.180.237,90	100%

Fuente: CACECH

Elaborado por: Campos, Andrés, 2019.

Promedio tasa microcrédito de Cooperativas

COOPERATIVA	TASA MICROCRÉDITO
COAC 29 DE OCTUBRE	16.5%
COAC RIOBAMBA LTDA	17%
COAC FERNANDO DAQUILEMA	23.54%
PROMEDIO	19.01%

Fuente: Coac; 29 de Octubre, Riobamba Ltda, Fernando Daquilema

Elaborado por: Campos, Andrés, 2019.

Promedio tasa microcrédito de bancos

BANCO	TASA MICROCRÉDITO
BANCO PACÍFICO	15.50%
BANCO PICHINCHA	26.91%
PROMEDIO	21.21

Fuente: Banco; Pacífico, Pichincha.

Elaborado por: Campos, Andrés, 2019.

Intereses Ganados 2019

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INTERES	833,04	1.596,67	2.290,87	2.915,65	3.471,01	3.956,95	4.373,48	4.720,58	4.998,26	5.206,52	5.345,36	5.345,36	45.053,74
INTERESES POR MORA	-	87,77	200,45	277,62	505,93	656,28	772,55	1.172,09	1.258,00	1.544,45	2.705,05	960,00	10.140,19
INTERESES GANADOS	833,04	1.684,44	2.491,32	3.193,27	3.976,94	4.613,23	5.146,03	5.892,67	6.256,26	6.750,97	8.050,41	6.305,36	55.193,93

Intereses Ganados 2020

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INTERES	5.345,36	5.507,25	5.738,66	5.854,35	6.779,94	7.589,84	8.284,04	8.862,53	9.441,02	9.903,82	10.250,91	10.482,30	94.040,01
INTERESES POR MORA	772,23	167,77	368,22	645,84	1.151,77	1.808,05	2.580,60	3.752,69	698,00	772,22	2.705,05	3.665,05	19.087,49
INTERESES GANADOS	6.117,59	5.675,02	6.106,88	6.500,19	7.931,71	9.397,89	10.864,64	12.615,22	10.139,02	10.676,04	12.955,96	14.147,35	113.127,50

Intereses Ganados 2021

MESES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INTERES	10.482,30	10.603,34	10.834,74	11.991,74	12.917,34	13.727,24	14.421,43	14.999,93	15.462,72	15.809,81	16.041,20	16.041,20	163.332,98
INTERESES POR MORA	352,22	716,77	917,22	1.194,84	1.700,77	2.357,05	3.129,60	4.301,69	629,00	1.127,07	850,63	1.810,63	19.087,49
INTERESES GANADOS	10.834,52	11.320,11	11.751,96	13.186,58	14.618,11	16.084,29	17.551,03	19.301,62	16.091,72	16.936,88	16.891,83	17.851,83	182.420,47

ANEXO F: TASAS DE INTERÉS REFERENCIAL

Tasas de Interés			
Diciembre - 2019			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.14	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.92	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.88	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.48	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	8.67	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.68	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.78	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.95	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.27	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.74	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.46	Educativo	9.50
Educativo Social ³	6.51	Educativo Social ³	7.50
Vivienda de Interés Público	4.74	Vivienda de Interés Público	4.99
Inmobiliario	10.14	Inmobiliario	11.33

Microcrédito Agrícola y Ganadero**	19.26	Microcrédito Agrícola y Ganadero**	20.97
Microcrédito Minorista 1*.	25.00	Microcrédito Minorista 1*.	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple 1*.	23.41	Microcrédito de Acumulación Simple 1*.	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada 1*.	20.14	Microcrédito de Acumulación Ampliada 1*.	23.50
Microcrédito Minorista 2*.	22.60	Microcrédito Minorista 2*.	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple 2*.	22.66	Microcrédito de Acumulación Simple 2*.	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada 2*.	20.84	Microcrédito de Acumulación Ampliada 2*.	25.50
Inversión Pública	8.51	Inversión Pública	9.33
<p>1. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada son aplicables para el sector financiero privado y de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y mutualistas).</p>			
<p>2. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada son aplicables para el sector de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 2, 3, 4 y 5).</p>			
<p>3. De acuerdo a la Resolución 526-2019-F de 17 de junio de 2019, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.</p>			
<p>*Resolución 437-2018-F de 26 de enero de 2018 de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.</p>			
<p>** Conforme Resolución 496-2019-F de 28 de febrero de 2019, la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera crea los segmentos de la cartera Productivo Agrícola y Ganadero; y, Microcrédito Agrícola y Ganadero, aplicable para todo el Sistema Financiero Nacional.</p>			
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	6.22	Depósitos de Ahorro	1.11
Depósitos monetarios	0.79	Depósitos de Tarjetahabientes	1.19
Operaciones de Reporto	1.50		

3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.75	Plazo 121-180	6.24
Plazo 61-90	5.72	Plazo 181-360	6.78
Plazo 91-120	5.94	Plazo 361 y más	8.19
4. <u>TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO</u> (según regulación No. 133-2015-M)			
5. <u>TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR</u>			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	6.22	Tasa Legal	8.68
Tasa Activa Referencial	8.68	Tasa Máxima Convencional	9.33
<u>Para mayor información, contáctenos: pub.econ@bce.ec</u>			

Fuente: Banco Central del Ecuador

ANEXO G: HISTORIAL NÚMERO DE SOCIOS



MINISTERIO DE EDUCACIÓN
COORDINACIÓN DE PLANIFICACIÓN
DIRECCIÓN NACIONAL DE ANÁLISIS E INFORMACIÓN EDUCATIVA



Fuente: Registro Administrativo del Ministerio de Educación

Períodos Escolares: 2009-2010 al 2017-2018 inicio

Elaborado por: Dirección Nacional de Análisis e Información Educativa (DNAIE) - Coordinación General de Planificación (CGP) - Ministerio de Educación (Min Educ)

Tabla 2.1 Total de docentes en instituciones educativas activas escolarizadas ordinarias de sostenimiento fiscal, que cuentan con al menos un estudiante, por periodo escolar, según provincia

Provincia	2009-2010 Inicio	2010-2011 Inicio	2011-2012 Inicio	2012-2013 Inicio	2013-2014 Inicio	2014-2015 Inicio	2015-2016 Inicio	2016-2017 Inicio	2017-2018 Inicio
Total Nacional	135.612	146.150	146.826	144.216	142.804	148.147	146.524	146.500	148.594
AZUAY	7.191	7.779	7.654	7.308	7.599	7.783	7.471	7.237	7.549
BOLIVAR	3.269	3.617	3.347	3.157	2.939	3.063	3.016	3.014	2.822
CAÑAR	3.273	3.592	3.591	3.396	3.229	3.101	2.967	2.815	2.906
CARCHI	2.530	2.623	2.611	2.531	2.382	2.304	2.026	2.062	2.060
CHIMBORAZO	6.691	7.239	7.276	6.986	6.678	6.125	5.861	5.898	5.977
COTOPAXI	4.932	5.489	5.467	5.485	5.290	5.308	5.472	5.006	5.112
EL ORO	7.682	8.053	7.946	7.871	7.289	7.099	7.084	6.815	6.931
ESMERALDAS	6.251	6.752	7.640	7.569	7.007	7.107	6.786	6.633	6.314
GALAPAGOS	288	301	282	247	232	231	217	210	236
GUAYAS	21.474	22.749	22.749	22.713	23.931	26.103	26.160	26.552	27.077
IMBABURA	4.650	4.997	4.907	4.851	4.702	4.862	4.519	4.864	4.923
LOJA	6.472	6.894	6.816	6.716	6.310	5.972	5.643	5.356	5.388
LOS RIOS	7.959	8.382	8.236	7.878	7.446	7.836	8.006	8.345	8.228
MANABI	15.087	15.841	16.315	16.323	16.108	16.124	16.621	16.348	16.112
MORONA SANTIAGO	1.936	2.310	2.323	2.329	2.311	2.291	2.270	2.331	2.488

Página 1

Página 2




**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE
CHIMBORAZO**



**DIRECCIÓN DE BIBLIOTECAS Y RECURSOS
PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN**

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS
REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 01 / Enero / 2021

INFORMACIÓN DEL AUTOR	
Nombres – Apellidos: CAMPOS MERA ANDRÉS JAVIER	
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL	
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	
Carrera: FINANZAS	
Título a optar: INGENIERO EN FINANZAS	
f. Analista de Biblioteca responsable:	 Visualice el certificado por: ELIZABETH FERNANDA AREVALO MEDINA



0542-DBRAI-UPT-2021