



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA INGENIERIA DE EMPRESAS

Tesis de Grado

Previo a la obtención del título de Ingeniera de Empresas

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES EN LA PROVINCIA DEL CAÑAR CANTÓN CAÑAR.”

Autora:

Irene del Pilar Quintana Morocho

Riobamba – Ecuador

2015

Certificación del Tribunal

Certificamos que la tesis cuyo título es “Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar cantón Cañar”, realizada por la señorita Irene del Pilar Quintana Morocho, previo a la obtención del título de Ingeniera de Empresas ha sido revisada en su totalidad, por lo tanto se autoriza su presentación.

Ing. MBA. Rodrigo Moreno Álvarez

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Juan Alberto Avalos

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Certificado de Responsabilidad

La responsabilidad por los hechos, criterios, e ideas vertidas en el presente Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar cantón Cañar, corresponde exclusivamente a la autora, y el patrimonio intelectual derivado del mismo a la Facultad de Administración de Empresas de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Irene del Pilar Quintana Morocho

Dedicatoria

A mis padres Segundo Quintana y Dolores Morocho; por el gran sacrificio que hacen día a día por verme salir adelante por estar siempre pendiente de mí, ya que con su amor, comprensión, sacrificio y optimismo supieron apoyarme en todo momento tanto moral, espiritual y económicamente; para culminar mi carrera universitaria.

A mis Hermanos José, Horacio, Cesar, y Elizabeth que me han motivado a seguir luchando por cumplir mi objetivo; que con su paciencia y optimismo me dieron su apoyo moral para que siga en la conquista de mi meta.

De manera especial dedico este trabajo de tesis a mi sobrino Derek Romero quien fue el motor fundamental, por quien estoy dispuesta a superarme y ser mejor persona, para ser un ejemplo en su vida.

Irene del Pilar Quintana Morocho

Agradecimiento

A Dios por darme la vida, salud, fuerza y valor para culminar mis estudios.

Mi agradecimiento profundo y sincero al personal docente de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, quienes han sido mi guía en el largo camino que he atravesado ya que me han inculcado sus enseñanzas lo que ha permitido fortalecer mi educación, personalidad, y construir mis sueños.

Debo agradecer de manera especial al Ing. Rodrigo Moreno e Ing. Juan Alberto Avalos, por brindarme su apoyo incondicional en el desarrollo de esta tesis en la cual tuve todo el soporte profesional y logístico para alcanzar los objetivos perseguidos.

A todos y cada uno de mis compañeras (os), y demás personas que de una u otra manera dieron su contribución para el desarrollo de la tesis; y de manera especial a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes” por haberme dado la apertura para la realización de este proyecto de tesis.

Irene del Pilar Quintana Morocho

Índice de Contenido

Portada	i
Certificación del Tribunal	ii
Certificado de Responsabilidad	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Índice de Contenido	vi
Índice de Gráficos	viii
Índice de Cuadros	ix
Índice de Anexos	x
Resumen	xi
Abstract	xii
INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1Formulación del problema de Investigación	3
1.1.2Delimitación del Problema.....	3
1.2 JUSTIFICACIÓN	3
1.3 OBJETIVOS	4
1.3.1 Objetivo General	4
1.3.2 Objetivos Específicos	4
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	5
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	5
2.1.1 Antecedentes Históricos	5
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	5
2.2.1 Marco Conceptual	26
2.3 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER	28
2.3.1 Idea a defender	28
2.4 VARIABLES	29
2.4.1 Variable Independiente	29
2.4.2 Variable Dependiente	29
CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	30
3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACION	30
3.2 TIPO DE INVESTIGACION	30
3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA.....	30
3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	31
3.4.1 Métodos	31
3.4.2 Técnicas.....	32

3.4.3 Instrumentos.....	32
3.5 RESULTADOS.....	32
3.6 VERIFICACION DE HIPOTESIS O IDEA A DEFENDER.....	41
CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO	42
4.1 TÍTULO.....	42
4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA.....	42
4.2.1 GENERALIDADES DE LA COOPERATIVA	42
4.2.2 ESTUDIO DE MERCADO	51
4.2.3 ESTUDIO TECNICO.....	58
4.2.4 ESTUDIO ECONOMICO	82
4.2.5 EVALUACIÓN DEL PROYECTO	119
Conclusiones	127
Recomendaciones	129
Bibliografía	131
Anexos	132

Índice de Gráficos

No.	TITULO	PÁGINA
1	TABULACION PREGUNTA 1.....	33
2	TABULACION PREGUNTA 2.....	34
3	TABULACION PREGUNTA 3.....	35
4	TABULACION PREGUNTA 4.....	36
5	TABULACION PREGUNTA 5.....	37
6	TABULACION PREGUNTA 6.....	38
7	TABULACION PREGUNTA 7.....	39
8	TABULACION PREGUNTA 8.....	40
9	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	46
10	DEMANDA INSATISFECHA	56
11	MAPA DE LA PROVINCIA DEL CAÑAR	58
12	DISEÑO DE LA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA.....	61
13	FLUJOGRAMA PARA LA APERTURA DE CUENTA	75
14	FLUJOGRAMA PARA LA COLOCACION DE CREDITOS.....	76
15	FLUJOGRAMA PARA LA CAPTACION DE AHORROS.....	77
16	ORGANIGRAMA DE LA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA	79

Índice de Cuadros

No.	TITULO	PÁGINA
1	TABULACION PREGUNTA 1	33
2	TABULACION PREGUNTA 2	34
3	TABULACION PREGUNTA 3	35
4	TABULACION PREGUNTA 4	36
5	TABULACION PREGUNTA 5	37
6	TABULACION PREGUNTA 6	38
7	TABULACION PREGUNTA 7	39
8	TABULACION PREGUNTA 8	40
9	SERVICIOS DE LA COOPERATIVA SOL DE LOS ANDES	50
10	CREDITOS DE CONSUMO Y MICROCREDITOS	51
11	CREDITOS DE CONSUMO	52
12	MICROCREDITO	53
13	PROYECCION DE LA DEMANDA	53
14	SISTEMA FINANCIERO DE LA CUIDAD DEL CAÑAR	54
15	BANOS DE LA CUIDAD DEL CAÑAR	55
16	PROYECCION DE LA OFERTA	55
17	DEMANDA INSATISFECHA	55
18	ANALISIS DE ALTERNATIVA DE LOCALIZACION	59
19	REQUIRIMIENTOS DE EQUIPO DE OFICINA	82
20	INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	84
21	INVERSION EN ACTIVOS DIFERIDOS	95
22	CAPITAL DE TRABAJO	96
23	INVERSION TOTAL	97
24	FINANCIAMIENTO	97
25	CANTIDADES DE CREDITOS COLOCADOS	98
26	MONTO TOTAL DE COLOCACION	98
27	MONTO PROMEDIO DE CREDITO CONSUMO	98
28	PROYECCION MENSUAL DE INTERES CREDITO CONSUMO	101
29	PROYECCION ANUAL CONSOLIDADO DE INGRESOS	103
30	MONTO PROMEDIO DEL MICROCREDITO	104
31	PROYECCION MENSUAL DE INTERES MICROCREDITO	106

32 PROYECCION ANUAL DE INGRESOS POR INTERES	108
33 PRESUPUESTO ANUAL CONSOLIDADO DE INGRESO.....	108
34 ESTADO DE RESULTADOS	110
35 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	111
36 BALANCE GENERAL	112
37 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....	114
38 ESTRUCTURA DE COSTOS	116
39 FLUJO DE EFECTIVO	118
40 INVERSION	119
41 GASTO SUELDO Y SALARIO	134
42 GASTOS VARIOS	135
43 GASTO ARRIENDO.....	135
44 GASTO SERVICIOS BASICOS.....	135
45 GASTO TRANSPORTE.....	136
46 GASTO SEGURO	136
47 DEPRECIACION.....	137
48 AMORTIZACION	137

Índice de Anexos

No.	TITULO	PÁGINA
	ANEXO N. 1 BOLETA DE ENCUESTA	132
	ANEXO N. 2 IMAGEN CORPORATIVA.....	134
	ANEXO N. 3 COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS.....	134

Resumen

El tema de tesis planteado consiste en la elaboración de un Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar cantón Cañar. Se ha planteado lo siguiente: cómo influiría la investigación en la economía de la cooperativa abordando de esta manera realizar el proyecto.

En el trabajo investigativo se ha utilizado varias técnicas como la observación directa dentro del cantón Cañar, investigación de campo para la realización del estudio de mercado, además se revisó material bibliográfico, páginas web que sirvieron para complementar el proyecto.

El mercado para la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda. En el Cañar es atractivo y se espera que día a día vaya creciendo, a medida que se dé a conocer las bondades de los productos y servicios financieros con respecto a otros de la localidad.

Este proyecto lanzará al mercado del Cañar la nueva marca de productos y servicios financieros “SOL DE LOS ANDES” utilizando una estrategia agresiva de comunicación con la cual se logrará posicionarla en la mente de los socios y clientes de la localidad calidad y buen servicio.

Finalmente es recomendable la Utilización de los servicios Financieros de la Cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda. Por ser una actividad amigable con el medioambiente y considerada conservacionista y de bajo impacto ambiental.

.....

Ing. MBA. Rodrigo Moreno Álvarez

DIRECTOR DE TESIS

Abstract

This study aims the development of a feasibility Project for opening a branch office of the savings and Credit Cooperative Sol de los Andes in te province of Cañar, it belongs to Cañar canton. How can influence the research in addressing the economy of the cooperative? This way do the project.

In this research several techniques have been used such as: direct observation whithin the Cañar Canton, field research to the study of market, in addition bibliography, web pages were checked to complement the Project.

The marker for savings and loan Sol de los Andes Ltda. In Cañar is attractive and it is expected that daily grows, as it is given to know the benefits of financial products and services with respect to others.

This Project will launch the new Brand Cañar financial products and services “SOL DE LOS ANDES” using an aggressive communication strategy which will be achieved in the mind of partners and customers in the local quality and good service.

Finally we rwcommend the of financial services cooperative savings and credit Sol de los Andes Ltda. As a friendly activity with enviromental conservation and considérate and low environmental impact.

INTRODUCCION

Toda decisión de inversión debe responder a un estudio previo de las ventajas y desventajas asociadas a su implementación, la profundidad con la que se realice dependerá de lo que se considere adecuado para cada proyecto en particular.

“El proyecto de inversión se puede describir como un plan que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o la sociedad en general, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable”.¹

La formulación y evaluación de un proyecto se divide en cuatro partes fundamentales: Estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación financiera.²

La primera parte se denomina estudio de mercados; El objetivo general de esta investigación es verificar la posibilidad real de ingresar productos financieros de la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar. Al final del estudio, se podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de estos con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. La base de una buena decisión serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias.

La segunda parte es el estudio técnico, “La viabilidad técnica busca determinar si es posible física o materialmente “hacer” abrir la sucursal de la cooperativa, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios en el área en la que se sitúa el proyecto”

Esta parte del estudio puede subdividirse a su vez en cuatro partes que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

El estudio económico: Su objetivo es el de ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. En esta parte se determinan

¹BACA GABRIEL. Evaluación de Proyectos 4ta. Edición. Pág. 2. Resumen

²NASSIR SAPAG CHAIN. Evaluación de proyectos de inversión en la empresa. Pág. 22. Copia

costos, inversiones, depreciaciones, amortizaciones, cálculos de flujos, etc.”³ Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

Finalmente la evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja de los costos y beneficios. El análisis cualitativo complementa la evaluación realizada con todos aquellos elementos no cuantificables que podrían incidir en la decisión de realizar o no el proyecto. El proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible.

³ BACA GABRIEL. Evaluación de proyectos 4ta. Edición. Pág.8-9. Resumen

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes” en sus años de existencia a partir del año 2011 no ha diseñado ningún proyecto que le permita abrir sucursales dentro del cantón y peor aún fuera de él, en estos años se ha dedicado a aumentar la confianza, solvencia y rentabilidad en el mercado local, lo cual ha ocasionado que exista socios y clientes satisfechos, esto se refleja claramente en la amplia cartera de crédito colocada en el cantón; situación que su actual gerente lo mira como fortaleza y oportunidad para poder llevar los servicios financieros hacia mercados en crecimiento, sin embargo no cuenta con un instrumento técnico que le permita tomar la decisión de realizar inversiones en la provincia del Cañar.

1.1.1 Formulación del problema de Investigación

¿Cómo influirá el proyecto de factibilidad de apertura de una sucursal de la cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar cantón Cañar en la economía de la cooperativa?

1.1.2 Delimitación del Problema

La investigación ha realizarse se encuentra entorno a la realización de un proyecto de factibilidad para abrir una sucursal de la Cooperativa “Sol de los Andes” en la provincia del Cañar, cantón Cañar.

1.2 JUSTIFICACIÓN

El presente estudio, es justificable en la facilidad de obtener información de la Cooperativa de Ahorro y crédito “Sol de los Andes”. A través de sus autoridades, señor Gerente, así como de todo el personal de la organización.

Es importante el presente trabajo de investigación, porque permitirá a la tesista acercarse hacia la aplicabilidad de su formación académica en el ámbito administrativo.

En un sentido técnico y práctico, se justifica porque la Cooperativa requiere de un conjunto de estudios, que le permita ver, entender y acercarse a los posibles socios y clientes de la provincia del Cañar, de modo de ingresar como institución en este mercado de manera efectiva.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes, debe responder a los desafíos que plantea el nuevo contexto nacional, por ello la propuesta está encaminada a contribuir y crear las condiciones, adecuadas para desarrollar la organización en este contexto.

El modelo de gestión administrativa aplicada y las visiones prospectivas actuales llevan a la conclusión que la Cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes, necesita de sucursales que le permitan llegar con eficiencia y eficacia a sus socios y clientes.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Realizar el proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes en la provincia del cañar cantón Cañar.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar la investigación de mercado en la provincia del Cañar, para ver la factibilidad de apertura o no de una sucursal en esta provincia.
- Efectuar el estudio técnico para el proyecto; determinación del tamaño, localización y organización de la sucursal.
- Realizar un estudio económico y financiero del proyecto.
- Identificar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1.1 Antecedentes Históricos

Sobre proyectos existe una gama muy amplia de estudios, pero en lo referente al proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar, no existe tema alguno, siendo necesario acudir a temas similares, pero técnicamente distintos tales como:

Diseño de un proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito “Mushuc Runa” dentro de la provincia de Cotopaxi.

Proyecto de factibilidad para la crianza y comercialización de ganado porcino como fuente de materia prima para el sector industrial cárnico del Cantón Ambato.

Proyecto de factibilidad para la creación de una servitecamultimarca (comercialización, alineación y balanceo de neumáticos) en el cantón Salcedo

Estudios que servirán de soporte y guía para la construcción de los diferentes estudios a llevar a cabo dentro de un proyecto y su factibilidad.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Proyectos

(Arboleda G, 2008) en su obra *Proyectos, Formulación, Evaluación y Control*, considera que el proyecto es un caso ideal, una serie óptima de actividades orientadas hacia la inversión, fundadas en una planificación sectorial completa y coherente, mediante la cual se espera que un conjunto específico de recursos humanos y materiales produzca un grado determinado de desarrollo económico y social.

Los elementos componentes del proyecto deben definirse con precisión en cuanto a carácter, lugar y tiempo. Se han de calcular de antemano los recursos necesarios de financiación, materiales y de mano de obra, y los beneficios creados en forma de

economía de costos, mayor producción y desarrollo institucional. Los costos y beneficios se calculan en términos financieros y económicos o se definen (si no es posible cuantificarlos) con precisión suficiente para permitir que pueda formularse un juicio razonado acerca de la serie óptima de actividades.

Por razones administrativas y de planificación, cada proyecto constituye una unidad independiente de operación, con su propia evaluación, negociación de condiciones y términos, documentos legales, presentación ante la junta, procedimientos de desembolso, supervisión, entre otros. Según los fines y las circunstancias, el préstamo del Banco puede financiar una parte secundaria o principal de las partidas incluidas en un proyecto, y la persona responsable del mismo puede limitarse a una pequeña parte del programa de desarrollo correspondiente al sector, o abarcar la totalidad del programa”.

En primera instancia se formula el proyecto, es decir, se simulan todos los aspectos por los que pasaría desde el momento en que es una idea hasta cuando se supone su desaparición física, generalmente cinco (5) a quince (15) años después de estar la empresa en operación.

Dependiendo del ambiente político que rodee al proyecto y de la disponibilidad de recursos, la decisión puede ser no invertir, en cuyo caso puede correr el peligro de nunca ser ejecutado o de tener que esperar algún tiempo antes de que se decida llevarlo a cabo; o de invertir en el proyecto; es decir, ejecutar el proyecto, convertirlo en una realidad física (edificios, equipos, maquinarias, procesos, organización, etc.).

Antes de iniciar la ejecución es necesario establecer los distintos elementos que permitan un adecuado control de la ejecución del proyecto. Su definición se hace a partir del contenido del documento correspondiente a la formulación; ya que, al final, debe haber una buena concordancia entre el proyecto formulado y el proyecto ejecutado.

La evaluación de proyectos

(Sapag N, 2008) Pretende abordar el problema de la asignación de recursos en forma explícita, recomendado a través de distintas técnicas que una determinada iniciativa se lleve adelante por sobre otras alternativas de proyectos.

Este hecho lleva implícita una responsabilidad social de hondas repercusiones que afecta de alguna manera u otra a todo el conglomerado social, lo que obliga a que se utilicen adecuadamente patrones y normas técnicas que permitan demostrar que el destino que se pretende dar a los recursos es el óptimo.

Los proyectos surgen de las necesidades individuales y colectivas de la persona. Son ellas las que importan, son sus necesidades las que se deben satisfacer a través de una adecuada asignación de los recursos, teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que el proyecto pretende desarrollarse.

La evaluación de proyectos proporciona una información más para ayudar a tomar una decisión. En este sentido, es conveniente hacer más de una evaluación para informar tanto de la rentabilidad del proyecto como del inversionista y de la capacidad de pago para enfrentar deudas. Por otra parte, debe diferenciarse la forma de evaluar la creación de un nuevo negocio con la de evaluar inversiones en empresas en marcha: outsourcing, reemplazo, ampliación, internalización y abandono.

Socialmente, la técnica busca medir el impacto que una determinada inversión tendrá sobre el bienestar de la comunidad. A través de la evaluación social se intenta cuantificar los costos y beneficios sociales directos, indirectos e intangibles, además de las externalidades que el proyecto pueda generar.

La planificación constituye un proceso mediador entre el futuro y el presente.

El mañana nos afecta hoy, porque es hoy cuando podemos decidir hacer algo para estar en condiciones de aprovechar las oportunidades del mañana. Es por ello que en todo proyecto debe planificarse el futuro para así poder determinar tanto las variables susceptibles de ser medidas numéricamente, como aquellas de carácter cualitativo de indudable incidencia en el comportamiento del proyecto en el tiempo.

La puesta en marcha de los programas que se definen se realiza mediante la elaboración de proyectos, los cuales deberán prepararse y evaluarse para posteriormente aprobarse o rechazarse en función de su viabilidad económica y del cumplimiento de los objetivos establecidos en el programa.

El proyecto no puede entenderse como un objetivo en sí mismo. Por el contrario, solo será un medio para alcanzar los objetivos generales sobre los cuales se elaboró el plan de desarrollo y los problemas sectoriales.

Proceso de la preparación y evaluación de un proyecto de inversión. (Sapag n, 2008)

Muchas son las variables que se pueden y se deben cuantificar en la preparación del proyecto. Solo la simulación precisa de cómo operaría el proyecto una vez puesto en marcha permitirá determinar las consecuencias económicas que de ellas se deriven.

Son cuatro los estudios particulares que deberán realizarse para disponer de toda la información relevante para la evaluación: técnico, de mercado, administrativo y financiero.

El objetivo de cada uno de ellos es proveer información para la determinación de la viabilidad financiera de la inversión. Si bien no se pretende realizar estudios de viabilidad técnica, comercial, administrativa, legal u otra, cuando en cada una de estas áreas exista más de una alternativa razonablemente viable, sí se deberá evaluar cuál de ellas es la óptima desde el punto de vista de la racionalidad económica.

Muchas veces podrá suceder que subsistan dudas acerca de los méritos financieros de más de una alternativa, sea técnica, comercial o administrativa. En estos casos, no debe optarse por una de ellas, sino que las más relevantes se deben desarrollar en toda su magnitud para elegir la mejor en la evaluación financiera misma del proyecto. Abandonar una alternativa tecnológica en el estudio técnico, basándose para ello en aproximaciones económicas, puede llevar a desechar una alternativa que, combinada con las proyecciones organizativas, comerciales, legales, administrativas y financieras pueda llevar a una rentabilidad mayor.

El estudio de factibilidad financiera no solo consiste en determinar si el proyecto es o no rentable, sino que debe servir para discernir entre alternativas de acción para poder estar en condiciones de recomendar la aprobación o rechazo del proyecto en virtud de una operación en el grado óptimo de su potencialidad real.

El estudio de impacto ambiental como parte de la evaluación de un proyecto se observa como un elemento cada vez más necesario, tanto por el cambio en la cultura ambientalista de la sociedad como por el efecto directo sobre los costos o beneficios que una determinada iniciativa de inversión pudiera tener. La teoría dispone de tres tipos de instrumentos para medir estos costos y beneficios: los métodos cualitativos, los cualitativos-numéricos y los cuantitativos.

En el proceso de especialización de la producción se plantea tres interrogantes fundamentales: qué, cómo y cuánto producir.

Existen distintos mecanismos de respuesta a las interrogantes planteadas.

Fundamentalmente existen dos grandes modelos de concepción de la economía que responden a las preguntas básicas. Por una parte, se conoce la economía liberal de mercado y, por otra, el modelo de planificación central. Sin embargo, estos dos grandes modelos no constituyen las únicas opciones. Cada vez más, y a pesar de las diferentes concepciones políticas que se encuentran involucradas, la mezcla de decisiones del mercado y del gobierno central dan también respuestas compartidas. (Sapag N, 2008)

Al evaluar un proyecto de inversión se deberá tener en cuenta la estructura de funcionamiento del mercado, sus condiciones, sus limitaciones y sus proyecciones, a fin de poder entregar oportuna y correctamente los antecedentes que se requieren para la construcción de las proyecciones de demanda.

Es importante definir adecuadamente la naturaleza de la demanda del bien que el proyecto producirá, así como las variables que la modifican.

La teoría económica indica que la relación funcional entre precio y cantidad demandada es inversa. Por otra parte, el preparador y evaluador de proyectos deberá intentar

predeterminar los posibles cambios seculares en los gustos de los consumidores del bien que ofrecerá el proyecto y la estabilidad de la demanda respectiva.

Es preciso estudiar los bienes sustitutos, complementarios e independientes, cuya evaluación puede tener una gran influencia sobre la demanda del bien objeto de la evaluación del proyecto.

También resulta necesario que se estudie la oferta de los bienes para poder comprobar los efectos que podrían tener los precios sobre la cantidad ofrecida. El valor de los insumos, el desarrollo de la tecnología, las variaciones climáticas y el valor de los bienes relacionados pueden producir cambios en la oferta de los bienes y servicios.

El análisis de los costos es también un instrumento que el evaluador debe tener presente al efectuar el estudio del mercado, de la demanda y de la oferta. Después que los gastos implícitos hayan sido cubiertos por el proyecto, cualquier beneficio remanente indicará la ganancia adicional que esta actividad significa con respecto a otras alternativas.

El estudio de mercado

De un proyecto es uno de los más importantes y complejos de todos los que debe enfrentar el preparador del proyecto. Más que estudiar al consumidor para determinar el precio del producto y la cantidad que demandarán. Para calcular los ingresos se tendrán que analizar los mercados proveedor, competidor, distribuidor y consumidor. En algunos casos, por su particular importancia, se deberá realizar un estudio del mercado externo. (Arboleda G, 2008)

El estudio de mercado, al igual que el resto de los estudios que se señalan en el texto, más que describir y proyectar los mercados relevantes para el proyecto, deberá proveer la información de ingresos y egresos que de él se deriven. El preparador de proyectos no deberá profundizar más allá de lo que este objetivo plantea. Si puede obviarse alguna investigación que se obtenga mediante una cotización para determinar, por ejemplo, el monto de la inversión en promoción, no tendrá sentido hacerla, ya que la información obtenida por este medio es generalmente de alta confiabilidad.

Aunque cada proyecto requerirá un estudio de mercado diferente, es posible generalizar un proceso que considere un estudio histórico tendiente a determinar una relación de causa a efecto entre las experiencias de otros y los resultados logrados, un estudio de la situación vigente que permita definirla y un estudio proyectado que considere la situación sin y con el proyecto, para concluir con el mercado particular que tendría la empresa que pudiera crear el proyecto y con la determinación de su estrategia comercial, ya que ésta será en definitiva la que indique la composición de los costos.

Para esto será fundamental el estudio del consumidor, de sus hábitos y motivaciones de compra, de su nivel de ingreso y composición del gasto.

En la estrategia comercial deberán estudiarse cuatro variables principales: producto; precio, canales de distribución y promoción. El preparador de proyector podrá obviar algunas decisiones sobre estas variables recurriendo a cotizaciones. Sin embargo, la participación de este estudio en la determinación del precio es preponderante, ya que al ser el mercado el que determine en último término la validez del proyecto deberá analizarse el precio al cual estará dispuesto a comprar el consumidor, los precios que ofrece la competencia por productos similares o sustitutos y los márgenes que exigen los distintos agentes del mercado distribuidor.

Técnicas de pronóstico

(Arboleda G, 2008) Cada técnica tiene características propias que hacen de su elección un proceso especial de decisiones.

La posibilidad, real por cierto, de que en el futuro se den combinaciones nuevas de las condicionantes de un proyecto, hace muchas veces inadecuado el uso de técnicas cuantitativas. Sin embargo, el uso complementario de más de una técnica parece ser lo más recomendable.

Cualquiera sea el método utilizado, la validez de sus resultados dependerá de la calidad de los antecedentes considerados para el pronóstico. Por esto, la cantidad, oportunidad y veracidad de los datos disponibles serán determinantes en la selección del método.

Los métodos de proyección se clasificaron, en este capítulo, en cualitativos, causales y de series de tiempo. Los primeros se basan principalmente en opiniones de expertos y se utilizan cuando el tiempo es escaso, cuando la información cuantitativa no está disponible o cuando se espera que cambien las condiciones del comportamiento pasado de la variable que se desea proyectar. Los métodos más conocidos en este grupo son el Delphi, la investigación de mercados, el consenso de panel, los pronósticos visionarios y el de analogía histórica.

Para realizar el muestreo existen dos métodos: el probabilístico y el no probabilístico. Para el método probabilístico, la teoría ofrece cuatro formas básicas para elaborar escalas o mediciones en ciencias sociales: nominal, ordinal, de intervalos y proporcional. La investigación de mercados basada en muestreo no probabilístico se puede tipificar en tres categorías: de estratos, de conveniencia de sitio y de bola de nieve.

Los modelos de pronóstico causales se basan en un supuesto de permanencia de las condicionantes que influyeron en el comportamiento pasado de una o más de las variables que se han de proyectar. El pronóstico, en consecuencia, se basa en los antecedentes cuantitativos históricos. Los métodos causales analizados en este capítulo son el modelo de regresión, el modelo econométrico, el método de encuestas de intenciones de compra y el modelo de insumo producto, conocido también como método de los coeficientes técnicos.

Los modelos de series de tiempo se emplean también cuando el comportamiento futuro del mercado puede estimarse por lo sucedido en el pasado. Por esto mismo, cualquier cambio en las variables que caracterizaron al ambiente en el pasado, como el avance tecnológico, una recesión, la aparición de productos sustitutos y otros, hace que estos modelos pierdan validez, a menos que subjetivamente se ajuste una serie cronológica para incluir los hechos no reflejados en los datos históricos. Los modelos de series de tiempo analizados en este capítulo son el de los promedios móviles y el de afinamiento exponencial.

El estudio de ingeniería

Aun cuando tiene por principal finalidad entregar la información económica al preparador de proyectos, debe permitir la selección de la alternativa tecnológica más adecuada para el proyecto.

El objetivo del estudio técnico es llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. (Arboleda G, 2008)

De la selección de la función óptima se derivarán las necesidades de equipos y maquinarias que, junto con la información relacionada con el proceso de producción, permitirán cuantificar el costo de operación.

Las necesidades de inversión en obra física se determinan principalmente en función de la distribución de los equipos productivos en el espacio físico, tanto actual como proyectado.

En muchos casos, el estudio técnico debe proporcionar información financiera relativa a ingresos de operación. Por ejemplo, cuando los equipos y máquinas que deben reemplazarse tienen un valor de venta o cuando el proceso permite la venta de desechos o subproductos.

La capacidad de la planta se relaciona directamente con la inversión realizada. El estudio de la “masa crítica técnica” permite identificar la interrelación de estas variables y entre el costo de fabricación y la capacidad.

La elección de la mejor alternativa tecnológica se efectúa normalmente cuantificando los costos y actualizándolos para optar por la que presente el menor valor. Es importante tener presente que para distintos volúmenes de producción pueden existir alternativas óptimas distintas, lo que obliga a considerar los efectos en forma integral.

En consideración de que las particularidades técnicas de cada proyecto son normalmente muy diferentes entre sí y frente a la especialización requerida para cada una de ellas, este capítulo tuvo por objeto dar un marco de referencia al estudio técnico. Sin embargo, puesto que la sistematización de la información económica que este

estudio prevea debe ser realizada por todo preparador de proyectos, la elaboración de distintos tipos de balances pasa a constituir la principal fuente de sistematización de la información económica que se desprende del estudio técnico. Deberán utilizarse formularios similares para presentar los antecedentes económicos que se desprendan del estudio organizacional.

El estudio técnico no es un estudio aislado ni tampoco uno que se refiera exclusivamente a cuestiones relacionadas con la producción del proyecto. Por el contrario, deberá tomar la información del estudio de mercado referente a necesidad de locales de venta y distribución para determinar la inversión en la obra física respectiva. De igual forma deberá procederse respecto del estudio organizacional para el dimensionamiento y cuantificación de la inversión en oficinas, bodegas, accesos y otras inversiones de carácter administrativo y gerencial.

Aspectos más importantes y difíciles de la formulación de un proyecto

Su tamaño, muchos son los factores que influyen en la determinación de lo que pueda considerarse tamaño óptimo de la inversión, destacándose la demanda, la disponibilidad de insumos, la capacidad financiera del inversionista y el crecimiento de la competencia, entre muchos otros.

El tamaño mantiene una estrecha vinculación con la cuantía de las inversiones, costos de operación y niveles de venta. Esto hace que muchas veces de la correcta determinación del tamaño dependa la magnitud de la rentabilidad de un proyecto. Entre otras cosas, porque al tamaño se asocia a efectos de economías de escalas que, si bien pueden ser atractivas para la disminución de los costos medios de producción, deben ser cuidadosamente analizadas por sus implicancias en los niveles de capacidad ociosa que pudiese generar el proyecto. Más complejo se manifiesta este punto si se agrega a las consideraciones la variable estratégica de buscar la creación de barreras a la entrada de nuevos competidores al mercado, al mantener una capacidad de oferta superior a la cantidad demandada que pudiera esperarse para el proyecto.

La maximización del valor actual neto es, como para muchas decisiones, determinante en la elección de la opción de tamaño. Aunque es posible la búsqueda de este óptimo por la determinación del tamaño que hace máximo el valor actual neto, o que hace la

tasa interna de retorno marginal igual a la tasa de descuento del proyecto o que hace el valor actual neto incremental igual a cero, en la práctica lo más frecuente es la primera de estas opciones. Esto, porque generalmente el número de tamaños posibles es limitado.

Cuando el tamaño debe enfrentar un mercado creciente, es posible tener que decidir si se seguirá una estrategia que satisfaga excedentaria o deficitariamente la demanda, aunque sea por períodos parciales. Esto ocurre porque el crecimiento del mercado es en tasas diferentes a las del aumento que pudiera seguirse en la adecuación de las capacidades de planta.

Cuando la demanda es constante, lo más frecuente es el análisis de la opción de mínimo costo medio, aunque se llega a igual resultado si se busca el menor costo total. (Arboleda G, 2008)

La decisión de la localización de un proyecto es determinante en el desarrollo de su evaluación. Aun cuando hay múltiples influencias personales en su definición, las repercusiones económicas de cada alternativa hacen necesario un proceso más profundo de su análisis en la formulación misma del proyecto.

Los factores condicionantes de una ubicación dada son fáciles de enumerar. Sin embargo, será la habilidad del preparador del proyecto la que permitirá seleccionar las realmente relevantes para su análisis. Y ello porque cada proyecto posee particularidades propias que hacen adquirir a cada factor locacional una posición de priorización relativa diferente.

El análisis de la composición de los factores que será menester incluir en el análisis debe responder a un criterio economicista de búsqueda de una localización que dé el proyecto. La máxima rentabilidad en su evolución. Muchos factores no pueden, al respecto, ser cuantificados en términos económicos. Para ellos existen diferentes criterios de medición, basados en factores no cuantificables, que dan una aproximación relativamente eficaz solo en algunos casos.

En definitiva, la selección deberá basarse en lo posible sobre aquella opción que, en términos económicos, permita la mayor rentabilidad estimada para el proyecto integral. Para ello se plantean dos tipos de métodos que se basan, uno en la suma de costos y, el otro, en la valoración de los flujos económicos en el tiempo. (Arboleda G, 2008)

Los efectos económicos de la estructura organizativa se manifiestan tanto en las inversiones como en los costos de operación del proyecto. Toda estructura puede definirse en términos de su tamaño, tecnología administrativa y complejidad de la operación. Conociendo esto podrán estimarse el dimensionamiento físico necesario para la operación, las necesidades de equipamiento de las oficinas, las características del recurso humano que desempeñará las funciones y los requerimientos de materiales, entre otras cosas. La cuantificación de estos elementos en términos monetarios y su proyección en el tiempo son los objetivos que busca el estudio organizacional.

Muchas decisiones que pueden preverse condicionarán la operatividad del sistema y, por tanto, también la estructura organizativa del proyecto; por ejemplo, la decisión de comprar, construir o arrendar las oficinas, o la decisión de contratar servicios de entidades externas para desarrollar algunas de las funciones definidas para la ejecución del proyecto.

Dado que cada proyecto presenta características propias y normalmente únicas, es imprescindible definir una estructura organizativa acorde con su situación particular. Cualquiera sea la estructura definida, los efectos económicos de ella pueden agruparse en inversiones y costos de operación. Las primeras se determinarán por el tamaño de la infraestructura física requerida para las oficinas, salas de espera, etc. y por los requerimientos de equipamiento, como el mobiliario, máquinas de escribir y elementos similares. Los costos de operación, por otra parte, dependerán de los procedimientos administrativos, planta de personal y otros.

Los factores que influyen principalmente en la forma que adopte la estructura se agrupan en cuatro áreas decisorias específicas: participación de unidades externas al proyecto, tamaño de la estructura organizativa, tecnología administrativa y complejidad de las tareas administrativas.

La forma que adopta la estructura organizativa determinará en gran parte la cuantía de las inversiones del proyecto, ya que su dimensionamiento y la definición de las funciones que le corresponderán a cada unidad son la base para definir las características de la obra física, equipamiento de oficinas e incluso una parte del capital de trabajo.

Los sistemas de información, las unidades de computación, la contabilidad, la administración de personal, las investigaciones relativas al producto, el transporte y otros aspectos administrativos deberán estudiarse exhaustivamente, a fin de determinar si se realizan en el interior de la unidad empresarial o si son susceptibles de contratarse con terceros. En cada caso se deberá efectuar una correcta evaluación de las variables más importantes que pueden significar la adopción de la alternativa que alcance las mayores ventajas de costo. Sin perjuicio de lo anterior, el evaluador deberá incorporar en su análisis aquellos factores relevantes de carácter cualitativo que pueden determinar la decisión más ventajosa para el buen éxito del proyecto.

El estudio legal

(Arboleda G, 2008) Puede llegar a influir fuertemente en los resultados de la rentabilidad económica de un proyecto de inversión así como en la forma de organización y en su operación futura. Toda actividad empresarial, y los proyectos que de ella se originan, se encuentra incorporada en un régimen legal que regula los derechos y deberes de los diferentes agentes económicos que en ella intervienen. El estudio legal de la viabilidad económica pretende recoger información económica derivada del marco normativo. Por ello, no debe confundirse con la viabilidad legal, que busca determinar la existencia de restricciones legales o reglamentarias que impidan implementar u operar el proyecto que se evalúa.

Al formular un proyecto es preciso identificar clara y completamente las principales normas que inciden sobre los resultados económicos de la inversión. Aunque generalmente el evaluador incorpora en su trabajo los principales aspectos económicos que se derivan de la legislación tributaria, no siempre aborda con el detenimiento adecuado al resto de las implicancias económicas de la legislación. Por ejemplo, aquellas que condicionan los actos de comercio, la localización de la empresa, las relaciones laborales y los derechos de propiedad entre muchos otros.

La existencia de normas de carácter general se complementa muchas veces con legislaciones específicas de tipo regional. La posibilidad de identificar todas las implicancias económicas de la legislación guarda directa relación con la capacidad de conocer el marco normativo general y particular de un proyecto.

Lo anterior posibilitará, junto con incorporar en la evaluación del proyecto los costos y beneficios que resultan directa o indirectamente del estudio legal, definir la estructura jurídica más conveniente para el tipo de empresa que se crearía con la implementación del proyecto.

Inversiones

(Sapag N, 2008) Las inversiones que se realizan antes de la puesta en marcha se agruparon en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo inicial.

La importancia de la inversión en capital inicial de trabajo se manifiesta en que, sin ser activo tangible ni nominal, es la que garantiza el financiamiento de los recursos durante un ciclo productivo.

Los métodos para calcular esta inversión normalmente difieren en sus resultados. Uno de ellos, el contable, considera la inversión como el equivalente para financiar los niveles óptimos de las inversiones particulares en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, menos el financiamiento de terceros a través de créditos de proveedores y préstamos de corto plazo. El método del período de desfase, por su parte, define la cantidad de recursos necesarios para financiar la totalidad de los costos de operación durante el lapso comprendido desde que se inician los desembolsos hasta que se recuperan los fondos a través de las cobranzas de los ingresos generados por la venta. El criterio de déficit acumulado máximo intenta ser menos conservador que el anterior e incorpora el efecto de los ingresos y egresos conjuntamente para determinar la cuantía del déficit que necesitará financiar el capital de trabajo. Además de las inversiones previas a la puesta en marcha, es importante incluir aquellas que deben realizarse durante la operación, ya sea por ampliaciones programadas como por el reemplazo necesario para mantener el funcionamiento normal de la empresa que se crearía con el proyecto.

Los beneficios de un proyecto son más que el simple ingreso por venta del producto o servicio que elaboraría la empresa que se crearía con su aprobación. Un análisis completo debería incluir los ingresos por venta de activos y por venta de desechos, los ahorros de costos y los efectos tributarios. Si bien no constituyen ingresos, hay dos beneficios que hay que incluir por constituir parte del patrimonio que tendría el inversionista si se hace la inversión: el valor de desecho del proyecto y la recuperación del capital de trabajo.

El valor de desecho se puede estimar por uno de tres métodos: el valor contable o libro, el valor comercial y el valor económico. Este último es el más exacto aunque no siempre el más conveniente de usar.

El precio es obviamente uno de los aspectos centrales en la determinación de los ingresos. Su fijación debe considerar, a lo menos, cuatro aspectos: la demanda o intenciones de pago del consumidor, los costos, la competencia y las regulaciones, internas o externas, que se le impongan.

Análisis de las principales variables que participan en la composición del flujo de caja del proyecto. (Sapag n, 2008)

La confiabilidad que otorguen las cifras contenidas en este flujo será determinante para la validez de los resultados, ya que todos los criterios de evaluación se aplican en función de él.

La información que se incorpora en el flujo lo suministra cada uno de los estudios particulares del proyecto. Sin embargo, el estudio financiero deberá proporcionar antecedentes sobre el monto del impuesto a las utilidades, la carga financiera de los préstamos y la depreciación de los activos, además de la sistematización de toda la información.

Al proyectar los flujos, deberá estimarse un valor de salvamento para el proyecto, el cual, sin ser efectivamente vendido, debe valorarse de acuerdo con uno de los criterios señalados en el capítulo. El más simple es en función del valor en libros de los activos; sin embargo, es el más deficiente. Otro más complejo, que mejora la estimación, pero solo levemente, es el del valor de mercado de los activos. El más eficiente es el del valor

actual de los beneficios netos futuros, que tiene en cuenta el precio del proyecto en funcionamiento.

El flujo de caja sistematiza la información de las inversiones previas a la puesta en marcha, las inversiones durante la operación, los egresos e ingresos de operación, el valor de salvamento del proyecto y la recuperación del capital de trabajo.

Los costos que se denominan diferenciales expresan el incremento, o disminución de los costos totales que implicaría la implementación de cada una de las alternativas, en términos comparativos respecto a una situación tomada como base y que por lo común es la vigente. En consecuencia, son estos costos los que en definitiva deberán utilizarse para tomar una decisión que involucre algún incremento o decrecimiento en los resultados económicos esperados de cada curso de acción que se estudie.

El análisis de una inversión con fines de sustitución de instalaciones constituye uno de los problemas mayores en la consideración de los costos relevantes, por las dificultades para obtener la información adecuada.

El análisis de sustitución puede considerar tanto los aumentos como los mantenimientos de la capacidad productiva. El razonamiento consistirá en determinar las ventajas económicas diferenciales del equipo nuevo frente al antiguo. Es decir, determinar si el ahorro en los gastos fijos y variables de operación originados por el reemplazo son suficientes para cubrir la inversión adicional y para remunerar el capital invertido a una tasa de interés razonable para cubrir el costo de oportunidad en función del riesgo implícito en la decisión.

Aunque es posible, en términos genéricos, clasificar ciertos ítems de costos como relevantes, solo el examen exhaustivo de aquellos que influyen en el proyecto posibilitará catalogarlos correctamente. Para identificar las diferencias inherentes a las alternativas, es recomendable que se establezcan previamente las funciones de costos de cada una de ellas. De su comparación resultará la eliminación, para efectos del estudio, de los costos inaplicables.

Entre los costos que más comúnmente se tienen en cuenta en una decisión, a pesar de ser irrelevantes, se encuentran los llamados costos sepultados, los cuales se denominan así si corresponden a una obligación de pago que se haya contraído en el pasado, aun cuando parte de ella esté pendiente de pago a futuro. Aunque constituyen un pago futuro, tienen un carácter inevitable que los hace irrelevantes.

Las partes de la deuda contraída y no pagada es un compromiso por el cual debe responder la empresa, independientemente de las alternativas que enfrente en un momento dado.

Principales criterios utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. (Sapagn, 2008)

Frente a las limitaciones de los métodos que no consideran el valor tiempo del dinero, se presentan dos alternativas de evaluación: el valor actual neto y la tasa interna de retorno. Si bien ambas tienen ventajas sobre aquellos, el VAN es en todos los casos superior a la TIR. Quizás a favor de la TIR solo se pueda plantear, en esta comparación, la mayor facilidad de comprensión de los ejecutivos, que ven en una tasa de rentabilidad una unidad de medida menos compleja que una cantidad de dinero neta expresada en términos actualizados. Las fuertes limitaciones tratadas en este capítulo la hacen, sin embargo, no recomendable para la decisión. La posibilidad de tasas múltiples y el supone que los beneficios netos generados son reinvertidos a la misma tasa interna de retorno del proyecto son las principales deficiencias del método, que pueden conducir a decisiones de inversión equivocadas.

Un objetivo especial de este capítulo pretendía dejar de manifiesto la importancia de incluir el análisis de los efectos de la inflación en la evaluación del proyecto. La evaluación, para que tenga sentido de ser, debe tener un carácter lo más realista posible. Solo así podrá compararse el sacrificio de consumo presente con los mayores ingresos futuros esperados. En consecuencia, será preciso incorporar las ganancias y pérdidas por inflación que se generan sobre los flujos de caja. Si bien se recomienda trabajar con ingresos y egresos expresados en moneda constante, para obviar el problema de inflación en los montos, no puede desconocerse la posibilidad bastante real de la existencia de activos monetarios en la inversión inicial o de una fuente de

financiamiento con capital ajeno a tasas de interés nominales constantes que afectarán la valoración real de los flujos de caja del proyecto.

Análisis de la tasa de costo de capital pertinente (Sapag n, 2008)

Para el proyecto y las formas comunes de calcularlo, en particular, se analizó la forma que adopta la tasa de descuento utilizada en la evaluación de un proyecto, la cual se definió como el precio que se debe pagar por los fondos requeridos para financiar la inversión, al mismo tiempo que representaba una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto de acuerdo con su riesgo.

Las fuentes específicas de financiamiento analizadas fueron la deuda y el patrimonio. La medición del costo de la deuda se efectúa sobre la base de la tasa de interés explícita en el préstamo. Dado que los gastos financieros son deducibles de impuesto, el costo efectivo de la deuda se calcula por $k_d(1-t)$ si la empresa tiene utilidades contables.

El costo del capital patrimonial se basa en un concepto de costo de oportunidad, que representa la rentabilidad que el inversionista exige a sus recursos propios, la que incluye un premio por el riesgo asumido al hacer la inversión.

Para la evaluación de proyectos con financiamiento múltiple, se deberá considerar el costo ponderado del capital, que representa el costo promedio de todas las fuentes de fondos utilizados. La tasa ponderada resultante, k_o o k' , dependerá de si el flujo de caja fue o no ajustada por los beneficios tributarios de los gastos financieros deducibles de impuesto.

Un enfoque para el cálculo del costo patrimonial lo constituye el modelo de los precios de los activos de capital, que se basa en la definición del riesgo como la variabilidad en la rentabilidad de una inversión y que plantea que aquél puede reducirse diversificando las inversiones.

Por riesgo se define la variabilidad de los flujos de caja reales respecto a los estimados. Su medición se realiza obteniendo la desviación estándar de la distribución de probabilidades de los posibles flujos de caja. Se presentó el coeficiente de variación como una unidad de medida relativa del riesgo.

Para la evaluación de proyectos riesgosos pueden utilizarse diversos enfoques. Un método es el de ajustar la tasa de descuento conforme a una tasa adicional correspondiente a una prima por riesgo.

Este método supone un riesgo por el tiempo en sí, en vez de considerarlo en función de circunstancias condicionantes del proyecto en el tiempo. Otro método consiste en castigar los flujos de caja según un índice que represente un factor de ajuste por riesgo. Este método, denominado equivalencia a certidumbre, elimina la deficiencia del anterior, aunque ninguno de los dos supone todas las limitaciones.

Los métodos probabilísticos parecen ser conceptualmente los más adecuados, aunque subsiste en ellos el problema de calcular una probabilidad de ocurrencia, que sea confiable. Dos son los enfoques que se pueden identificar en este método, según cual sea la correlación que exista entre los flujos de caja en el tiempo.

Cuando no existe correlación, o sea, cuando son independientes entre sí, el riesgo es sustancialmente menor que cuando los flujos están correlacionados en forma perfecta. Es decir, cuando un flujo se desvía, todos los siguientes varían exactamente de la misma manera. Entre ambas posiciones de dependencia o independencia existen puntos intermedios cuyos riesgos son también intermedios entre las desviaciones estándares de aquéllas.

Otro criterio de análisis que se definió fue el árbol de decisiones, el cual, combinando las probabilidades de ocurrencia de los resultados parciales y finales estimados, calcula el valor esperado del resultado de las distintas alternativas posibles.

Sensibilización de los resultados de la evaluación frente a cambios en las variables del proyecto. La sensibilización, aunque permite incorporar de alguna manera el factor riesgo, no debe tomarse como un procedimiento para simplificar la cuantificación de las estimaciones del proyecto.

Dependiendo del número de variables que se sensibilicen simultáneamente, el análisis puede clasificarse como unidimensional o multidimensional. En el análisis unidimensional, la sensibilidad se aplica a una sola variable, mientras que en el

multidimensional se examinan los efectos incorporando dos o más variables en forma simultánea.

El análisis unidimensional consiste en determinar hasta qué punto puede modificarse una variable para que el proyecto siga siendo rentable. El modelo multidimensional determina el resultado frente a cambios de alternativa en las variables. Estos dos modelos se aplican al VAN del proyecto.

Aunque en este capítulo se trató la sensibilidad de las variables de carácter económico, también es posible ampliarlo a todos los estudios de la preparación del proyecto; por ejemplo, a la localización, tamaño y demanda, entre otros aspectos.

Los principales modelos tratados aquí abarcan la sensibilización del valor actual neto, tasa interna de retorno y utilidad. Sin embargo, el criterio central, que se intentó proporcionar hace posible diseñar cualquier modelo específico para situaciones diferentes de las consideradas. La lógica que da fundamento a estos criterios así lo permite.

Procedimientos más utilizados para la preparación y evaluación social de proyectos de inversión. (Sapag n, 2008)

En términos generales, se puede afirmar que la evaluación social pretende determinar los costos y beneficios pertinentes tomando en cuenta las ventajas que le reportaría al país y a la comunidad en general llevar a cabo una idea de proyecto.

La evaluación social de proyectos intenta identificar, medir y valorar los costos y beneficios sociales, los que podrían ser muy diferentes a los costos y beneficios privados.

Se pueden apreciar diferencias importantes entre una evaluación privada y una social:

El beneficio y costo social no tienen el mismo significado que el beneficio y costo privado, aun cuando se midan en una unidad de cuenta común, el precio del bien social difiere del precio privado.

Existen externalidades que un proyecto evaluado socialmente debe incorporar para establecer cómo repercute en la sociedad en su conjunto.

La tasa de descuento social incorpora el costo del capital de las inversiones de toda la comunidad como un todo y

Las distorsiones por la existencia de impuestos, aranceles, subsidios y cualquier otro factor individual fijado por el gobierno pueden impactar en la comercialización de los bienes transables.

Las técnicas de evaluación social no permiten medir efectivamente todos los costos y beneficios que demanda o genera un proyecto en particular. Lo anterior se sustenta en el hecho de que las decisiones vinculadas a proyectos evaluados socialmente dependerán también de consideraciones de tipo político, económico y social. Sin embargo, lo anterior no obstaculiza el hecho de que la obtención de información pertinente y su correcta sistematización constituyen el único procedimiento capaz de dimensionar cuantitativamente su contribución al desarrollo y crecimiento del país.

También se reconoce la incidencia de los efectos indirectos y las externalidades, puesto que todo proyecto puede generar efectos beneficiosos o perjudiciales para la sociedad. Otro tanto ocurre con la incidencia de los efectos intangibles, como pueden ser los costos o beneficios que un determinado proyecto puede generar en la imagen o popularidad del gobierno, o el orgullo patrio o la soberanía nacional, los cuales resultan imposibles de medir.

Los flujos que se logran en la preparación social deberán someterse a la evaluación correspondiente, utilizando para ello una tasa social de descuento. La determinación de esta tasa y los mecanismos que la explican no resultan fáciles de conseguir. Sin embargo, resulta necesario destacar que la tasa de descuento para los proyectos sociales normalmente es calculada y publicada por la autoridad estatal, razón por la cual el preparador y evaluador de proyectos sociales deberá tan solo aplicar la tasa vigente ya calculada por la autoridad.

Crear una sucursal

La creación de una sucursal de una empresa o entidad requiere de:

- Invertir medios económicos
- Comprar materiales
- Utilizar recursos humanos, emplear nuevas personas o auto emplearlos.
- Coordinar a la vez todos esos recursos de manera que se destinen a cumplir los objetivos previamente establecidos.

Por ello, el promotor debe ser capaz de llevar a cabo una serie de tareas multidisciplinares que no es fácil de encontrar reunidas en una misma persona.

En este sentido, adquiere importancia la figura de equipo de trabajo en un proyecto, en el que las distintas personalidades se complementan y reúnen las capacidades necesarias:

- Dirigir
- Organizar
- Abordar nuevos proyectos
- Tener nuevas ideas
- Reunir los medios económicos necesarios para abordar esos proyectos
- Seleccionar y contratar al personal de la empresa
- Dirigir al personal de tal manera que puedan alcanzar los objetivos motivándolos.

Germán Arboleda Vélez,(2008), Autor con el cual se trabajará como guía para llevar a cabo el proyecto propuesto para la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes.

2.2.1 Marco Conceptual

Costos.-Cantidad que se da o se paga por algo.

|| 2. Gasto de manutención del trabajador cuando se añade al salario.

Demanda Insatisfecha.- Cantidad de un bien que se desea comprar en un momento concreto que no ha sido satisfecha por los empresarios de un país.

Demanda.-Econ. Cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad.

Estrategias.- En el diccionario Larouse se define estrategia como el arte de dirigir operaciones militares, habilidad para dirigir, aquí se confirma la referencia sobre el surgimiento en el campo militar, lo cual se refiere a la manera de derrotar a uno o a varios enemigos en el campo de batalla, sinónimo de rivalidad, competencia; no obstante, es necesario precisar la utilidad de la dirección estratégica no sólo en su acepción de rivalidad para derrotar oponentes sino también en función de brindar a las organizaciones una guía para lograr un máximo de efectividad en la administración de todos los recursos en el cumplimiento de la misión.

Evaluación.- Revisión metódica del rendimiento económico de cada inversión, con el ánimo de evaluar la efectividad y conveniencia de la inversión realizada.

Índices.- Instrumento estadístico expresado como porcentaje sobre una base anual (producción, renta per cápita, precios).

Inversiones.- Inversión, gastos para aumentar la riqueza futura y posibilitar un crecimiento de la producción. La materialización de la inversión depende del agente económico que la realice.

Mercado.-El mercado se constituye por el conjunto de compradores, empresas y clientes que buscan satisfacer sus necesidades mutuamente.

Oferta.- La cantidad de una mercancía o servicio que entra en el mercado a un precio dado en un periodo dado. Las cualificaciones del precio y el tiempo son necesarias, debido a que normalmente cuanto mayor sea el precio ofrecido mayor será la cantidad llevada al mercado, y cuanto más largo el periodo de tiempo, mas serán los ofertantes que podrán ajustar la producción para beneficiarse a los cambios en el precio.

Precio.-Valor pecuniario en que se estima algo. || 2. Esfuerzo, pérdida o sufrimiento que sirve de medio para conseguir algo, o que se presta y padece con ocasión de ello.

PRI.- Periodo de recuperación de la inversión, medido en dd,mm,aa.

Producto.-Econ.Valor de todos los bienes y servicios obtenidos en la economía de un país en un período de tiempo dado. || Producto nacional neto. m. Econ. Resultado del producto nacional bruto menos el valor asignado a la depreciación del capital utilizado en la producción.

RB/C.- Remuneración a favor del empresario por los riesgos asumidos por el o su establecimiento en la operación y dirección de una empresa.

Segmento del Mercado.- La Segmentación divide el mercado heterogéneo en segmentos homogéneos, los elementos de cada segmento menor son más similares en lo que respecta a preferencias, necesidades o comportamiento, por consiguiente, los productos satisfacen de un modo más eficaz los deseos y las necesidades de cada segmento

TIR.- Sinónimo de tasa interna de retorno.

VAN.- Valor neto de liquidez que una empresa espera realizar o amortizar por la posesión de un activo o pasivo, descontada mediante un tipo de interés apropiado.

2.3 HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

2.3.1 Idea a defender

La realización del proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar cantón Cañar, permitirá conocer la aceptación y rentabilidad que tendrá la nueva agencia de la cooperativa.

2.4 VARIABLES

2.4.1 Variable Independiente

Proyecto de factibilidad

2.4.2 Variable Dependiente

La viabilidad y rentabilidad del proyecto

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACION

De acuerdo al enfoque que tiene y orienta la investigación la modalidad es cuali-cuantitativa, la parte cualitativa porque tendrá que ver con la realidad del comportamiento de los habitantes de la provincia del Cañar y cuantitativa porque se realizara un análisis de las respuestas obtenidas para así poder llegar a la interpretación.

3.2 TIPO DE INVESTIGACION

La investigación es:

- ✓ De campo
- ✓ Documental
- ✓ Descriptiva y,
- ✓ Explicativa

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

La población del Cañar tiene en la actualidad, alrededor de 58.185 habitantes, de los cuales el 80% corresponde a la población rural y el 20% a la urbana. El 40% de la población es indígena, ya que por ser una amplia población será necesario el cálculo de una muestra representativa, para ello se utilizará la fórmula siguiente:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confiabilidad (1,96)

p = Probabilidad de ocurrencia

q = Probabilidad de no ocurrencia 1 – p

N = Población económicamente activa Cañar (58.185)

E= Error de muestreo 0,05 (5%) (el más utilizado por el nivel de confianza).

Sustituyendo los datos en la formula se tiene:

$$n = \frac{(1.67^2) * 58185 * 0,5 * 0,5}{(0.05 * (58185 - 1)) + (1.67^2) * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{40568,04}{146,16}$$

$$n = 278$$

Se aplicará los instrumentos de recolección de datos a 278 pobladores del cantón cañar de manera aleatoria, particularmente en los días feriados, donde el cantón sufre mayor concentración de población en el sector financiero.

3.4 MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.4.1 Métodos

Los métodos que se van a aplicar en el transcurso de la investigación son:

Analítico.- Con el ánimo de observar los resultados de la aplicación de cada estudio que requiere un proyecto y de este modo poder llegar a las conclusiones y recomendaciones finales, y particularmente al análisis de los discursos que pueden tener diversas formas de expresión, tales como las costumbres, y, de manera fundamental, la forma de financiar los requerimientos de las personas.

Deductivo.- Con el cual podremos ir de un ámbito general de la propuesta hacia la aplicabilidad de cada uno de los estudios que comprende un proyecto de este modo conocer cada una de las variables que definen el éxito en la propuesta.

Inductivo.- Con el propósito de determinar aspectos importantes del mercado, las necesidades económicas y financieras entorno a las inversiones necesarias para poder realizar la apertura de una nueva sucursal de la cooperativa el mercado propuesto.

3.4.2 Técnicas

Las técnicas a utilizarse en el desarrollo de la investigación están en función de las características y requerimientos de la misma y estas son:

La encuesta, la misma que se aplicará a la población de Cañar, para conocer la aceptación de una nueva entidad financiera en el sector. (Ver anexo 1)

Las técnicas a utilizar serán aplicadas exclusivamente por la proponente del proyecto de modo de contar con información veraz y oportuna.

3.4.3 Instrumentos

Dentro de los instrumentos tenemos el cuestionario corresponde a la encuesta, la misma que orienta a las costumbres y formas de financiación por parte de los pobladores del cantón Cañar.

3.5 RESULTADOS

A continuación se detallan los resultados de cada una de las preguntas establecidas en la encuesta.

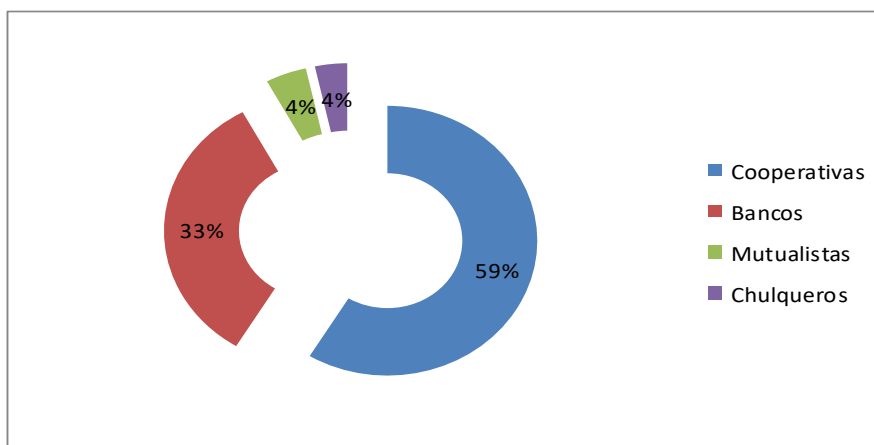
1. ¿Cuándo Usted requiere de financiamiento acude a?:

**CUADRO 1
TABULACION PREGUNTA 1**

N°.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1	Cooperativas	186	59
2	Bancos	106	33
3	Mutualistas	14	4
4	Chulqueros	11	4
	TOTAL	317	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

**GRAFICO 1
TABULACION PREGUNTA 1**



Fuente: Cuadro N.1
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

De las personas encuestadas el 59% indica que cuando requiere de financiamiento acude a las cooperativas de ahorro y crédito y manifestaron que la de su preferencia es la cooperativa “Cañar Ltda”, mientras que el 33% recurre a los bancos, por lo que diría que los pobladores del Cañar solicitan más a las cooperativas de ahorro y crédito por la agilidad en la tramitación de los préstamos. Existe una variación en el total de las encuestas en comparación con la muestra esto se debe a que las personas seleccionaron más de una opción.

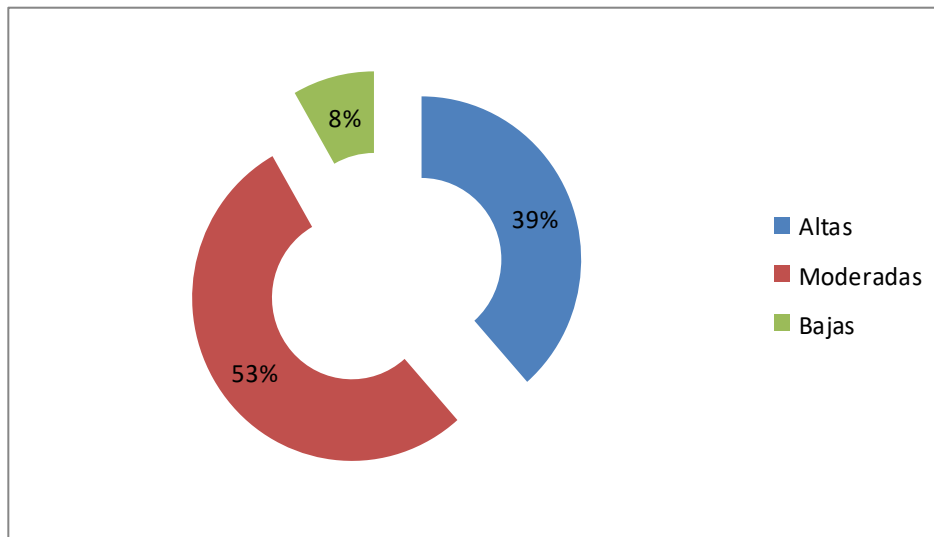
2 .Las tasas de interés que le ofertan en la localidad las instituciones financieras son:

CUADRO 2
TABULACION PREGUNTA 2

N°.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1	Altas	107	39
2	Moderadas	148	53
3	Bajas	23	8
	TOTAL	278	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

GRAFICO 2
TABULACION PREGUNTA 2



Fuente: Cuadro N.2
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

El 53% de las personas a las que se les realizó la encuesta manifiesta, que las tasas de interés que le ofertan en la localidad las instituciones financieras son moderadas, mientras que el 39% expresa que son altas y en un porcentaje minoritario indica que son bajas, por lo que puedo señalar que los pobladores del Cañar se sienten conformes con las tasas de interés que les oferta cada una de las instituciones de este cantón.

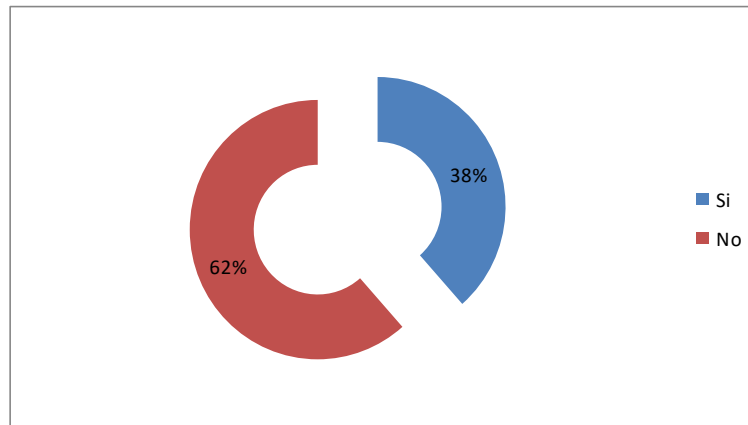
3. ¿Las instituciones financieras que existe en la localidad le brindan un crédito de manera oportuna?

**CUADRO 3
TABULACION PREGUNTA 3**

N°.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1	Si	107	38
2	No	171	62
	TOTAL	278	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

**GRAFICO 3
TABULACION PREGUNTA 3**



Fuente: Cuadro N.3
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

El 62% de las personas encuestadas indica que las instituciones financieras que existe en el Cañar no les brinda un crédito de manera oportuna, mientras que el 38% expresa que si, por lo que diría que la mayor parte de los pobladores no están de acuerdo como ofertan los créditos las entidades financieras ya que cuando las personas necesitan de los servicios suelen tener inconvenientes a la hora de obtenerlos.

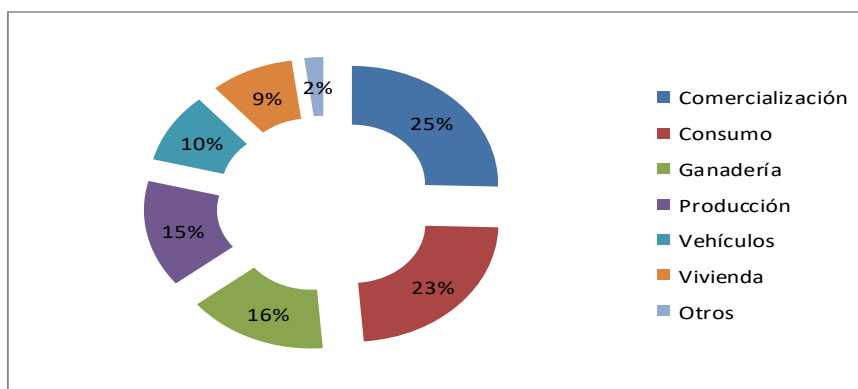
4. ¿Cuál es la línea de financiamiento que más utiliza?

CUADRO 4
TABULACION PREGUNTA 4

N°.	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1	Comercialización	121	25
2	Consumo	111	23
3	Ganadería	74	16
4	Producción	70	15
5	Vehículos	46	10
6	Vivienda	44	9
7	Otros	10	2
	TOTAL	476	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

GRAFICO 4
TABULACION PREGUNTA 4



Fuente: Cuadro N.4
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

El 25% de las personas a las que se les realizó la encuesta indica que la línea de financiamiento que más utilizan es para la comercialización de bienes y servicios, mientras que un 23% utiliza para consumo, y porcentajes minoritarios para vivienda, vehículo, y otros, por lo que se concluye que los pobladores de Cañar, están más dedicados al comercio, de esta manera utilizan sus créditos y así realizan las diferentes transacciones comerciales, y de este modo obtener sus utilidades y mejorar su forma de vida. Existe una variación en el total con la muestra esto se debe a que las personas escogieron más de una opción.

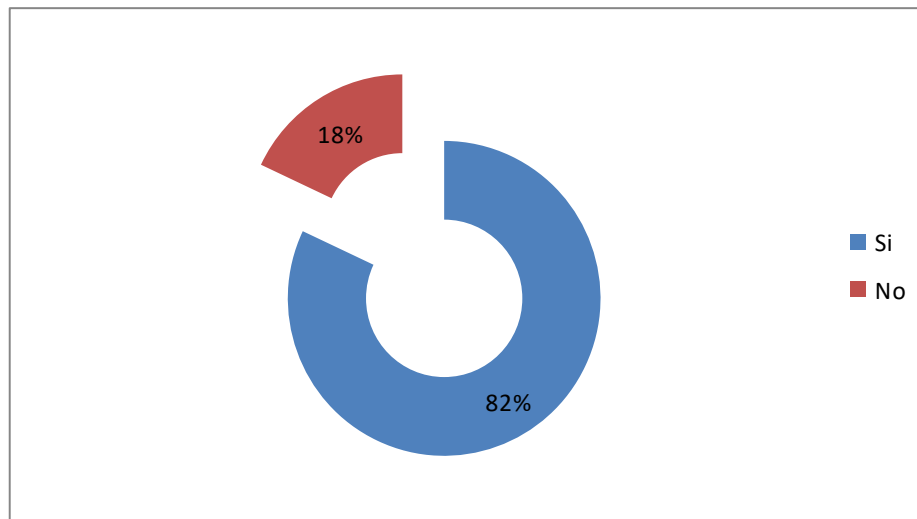
5. ¿Usted estaría dispuesto a formar parte de una nueva cooperativa de ahorro y crédito?

CUADRO 5
TABULACION PREGUNTA 5

N°.	ALTERNATIVAS	SELECCION	%
1	Si	228	82
2	No	50	18
	TOTAL	278	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

GRAFICO 5
TABULACION PREGUNTA 5



Fuente: Cuadro N.5
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

De las personas encuestadas el 82% responde que si estaría dispuesto a formar parte de una nueva cooperativa de ahorro y crédito, y en un 18% indica que no lo harían, por lo que podría manifestar, que la mayor parte de la población de Cañar, necesitan

instituciones financieras muchos más eficientes y en donde exista beneficios para los clientes que sin duda tendrá acogida por parte de la población.

6. ¿Le gustaría que exista una cooperativa que le brinde productos y servicios financieros en función de sus necesidades?

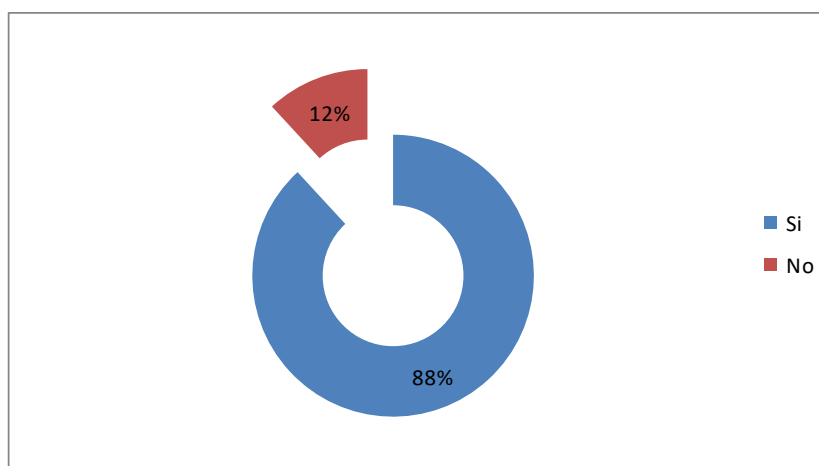
**CUADRO 6
TABULACION PREGUNTA 6**

N°.	ALTERNATIVAS	SELECCIÓN	%
1	Si	245	88
2	No	33	12
	TOTAL	278	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar

Elaborado por: Irene Quintana

**GRAFICO 6
TABULACION PREGUNTA 6**



Fuente: Cuadro N.6

Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

De las personas a las que se le realizó la encuesta el 88% expresa que si les gustaría que exista una cooperativa que les brinde productos y servicios financieros en función de sus necesidades, y en un porcentaje del 12% indica que no, por lo que manifiesto que

los pobladores del cantón Cañar están muy gustosos que exista instituciones financieras que les ayude y supla sus necesidades.

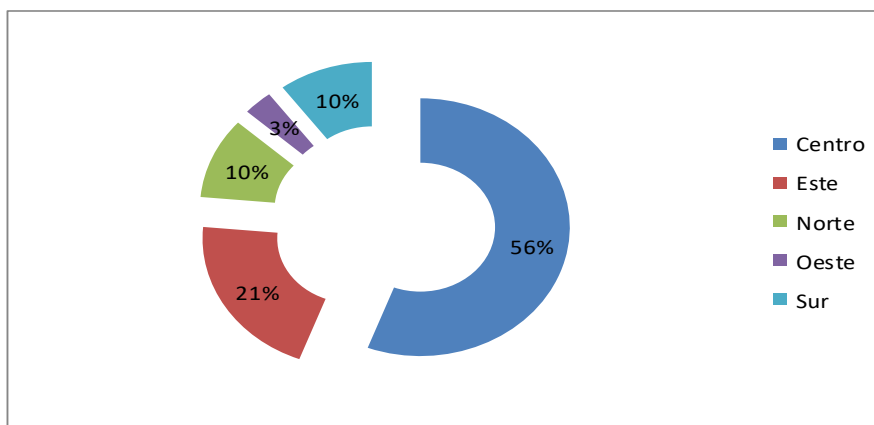
7. ¿Dónde quisiera que se ubique la nueva cooperativa en la ciudad de Cañar?

**CUADRO 7
TABULACION PREGUNTA 7**

N°.	ALTERNATIVAS	SELECCION	%
1	Centro	175	56
2	Este	65	21
3	Norte	32	10
4	Oeste	10	3
5	Sur	32	10
	TOTAL	314	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

**GRAFICO 7
TABULACIÓN PREGUNTA 7**



Fuente: Cuadro N.7
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

El 56% de las personas encuestadas prefiere que la nueva cooperativa se ubique en el Centro de la ciudad, en un porcentaje minoritario indica en el norte, sur, este, oeste, por lo que se manifiesta que los pobladores del cantón Cañar si están de acuerdo con una

nueva cooperativa que este localizada en el Centro de la ciudad de esta forma pueden realizar en menor tiempo sus transacciones comerciales, la muestra no coincide con el total debido a que las personas escogieron más de una opción.

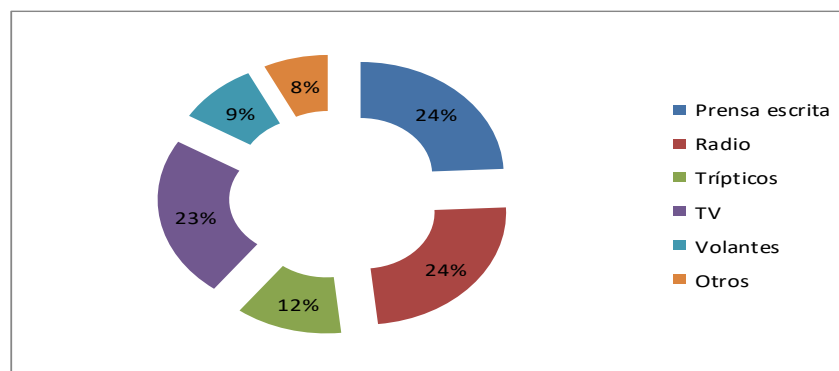
8. ¿A través de qué medios publicitarios usted se informa?

**CUADRO 8
TABULACION PREGUNTA 8**

No.	ALTERNATIVAS	SELECCIÓN	%
1	Prensa escrita	123	24
2	Radio	122	24
3	Trípticos	61	12
4	TV	118	23
5	Volantes	46	9
6	Otros	37	8
	TOTAL	507	100

Fuente: Encuesta realizada a los pobladores del cantón Cañar
Elaborado por: Irene Quintana

**GRAFICO 8
TABULACION PREGUNTA 8**



Fuente: Cuadro N.8
Elaborado por: Irene Quintana

ANÁLISIS:

El 24% de las personas expresa que se informan a través de la Radio y Prensa escrita, y en un porcentaje minoritario de volantes, trípticos, TV y otros, por lo que puedo decir que la población de Cañar gusta la lectura, y también escucha la Radio, estos medios de comunicación son los más acogidos en la localidad y la mejor manera de llegar a cada

uno de los habitantes. En este cuadro también podemos observar una diferencia en el total con la muestra seleccionada se debe a que las personas escogieron más de una opción.

3.6 VERIFICACION DE HIPOTESIS O IDEA A DEFENDER

Realizado un diagnóstico del mercado del cantón Cañar con respecto a la aceptación de una nueva Cooperativa de Ahorro y Crédito en la localidad, me permite sustentar mi idea a defender “La realización del proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes” de acuerdo con la amplia aceptación de las personas encuestadas, donde el 82% responde que si estarían dispuestas a formar parte de una nueva Cooperativa de Ahorro Y Crédito (pregunta 5 del cuestionario), es decir la mayor parte de la población necesita instituciones financieras mucho más eficientes en donde exista beneficios para los clientes, que brinde productos y servicios financieros en función de sus necesidades.(pregunta 6 del cuestionario).

CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO

4.1 TÍTULO

Proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes en la provincia del Cañar cantón Cañar.

4.2 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

4.2.1 GENERALIDADES DE LA COOPERATIVA

La Cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes desea plasmar y reflejar a la luz de sus proyectos de intervención social, todas aquellas acciones que directamente hayan apuntado hacia el mejoramiento de la calidad de vida de las personas del entorno en el que opera.

El proyecto de factibilidad para la apertura de una sucursal en la provincia del Cañar es un instrumento que ayudara a la Cooperativa a tomar la decisión adecuada, cuya finalidad es conocer si el mercado a estudiar es el indicado.

4.2.1.1 IDENTIFICACIÓN DE LA COOPERATIVA

El germen de la creación del COAC “Sol de los Andes” Ltda., se originó con participación de 14 jóvenes visionarios, comerciantes de la comunidad de Gahuijón, de la parroquia Columbe del cantón Colta en la Provincia de Chimborazo, ubicado a 30 km de Riobamba en la vía a Cuenca al sur del país, quienes decidieron emprender una empresa cooperativa que esté al servicio de sus socios. En este caso, personas necesitadas del sector se sumaron a la idea, para confiar sus recursos en función de beneficios crediticios, producto del trabajo que desempeñaban sus potenciales socios, ubicados en actividades productivas como: agricultores, jornaleros, albañiles, empleados y vendedores ambulantes de sombreros, relojes, fantasías, productos varios.

De la experiencia vivida en carne propia por los problemas y exclusión experimentado con el sector financiero tradicional, estos jóvenes decidieron en el año 2008 bajo la asesoría del Dr. Oswaldo Lema Miranda, darle forma a sus sueños y así crear la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes”, para lo cual deciden aportar cada uno 5000 dólares americanos, producto de los ahorros y capital de trabajo de sus pequeños emprendimientos comerciales y productivos, los mismos que se receptaron como inversiones por un periodo programado para cinco años renovables cada año y no campo capital social, dichas inversiones son remuneradas con tasas superiores a la de mercado y se destinan para atender a los socios y socias con microcréditos.

Gracias al aporte de estas personas la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes” empieza a funcionar sin atención al socio desde el 4 de Enero del 2011, en las calles Portoviejo y Cuenca, en el Barrio los Shyris de la ciudad de Riobamba.

Luego estas oficinas fueron trasladadas al sector La Condamine, en las calles Carabobo y Esmeraldas y abiertas oficialmente al público el 28 de Mayo del mismo año, con el horario de atención de 8:00 am a 17:00 pm.

Mediante Acuerdo Ministerial No. 0084 del 15 de Diciembre del 2010, se registra a la COAC en el Registro General de Cooperativas, con el número de orden 7516 de fecha 16 de Diciembre del 2010 y producto de la Asamblea del 20 de Diciembre del 2010, el 14 de marzo del 2011, el MIES registra a la Directiva conformada de la siguiente manera:

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

SEÑOR: Cepeda Gualán Moisés

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE VIGILANCIA

SEÑOR: Yuquilema Balla José Manuel

GERENTE

SEÑOR: Valla Gualán Pedro

SECRETARIO:

SEÑOR: Yuquilema Balla Julio Alcides

El 1 de abril del 2012 se inaugura una sucursal en la ciudad de Cañar con el fin de ampliar sus horizontes y llegar a más personas que necesitan de los servicios que brinda la misma, esta oficina está ubicada en las calles Guayaquil y Javiera Nieto.

En la actualidad la cooperativa cuenta con 960 socios quienes confían en el trabajo que viene realizando la cooperativa y en la experiencia que va adquiriendo con el paso de los años.

4.2.1.2 RAZÓN SOCIAL

“Sol de los Andes” Cooperativa de ahorro y crédito Ltda., se encuentra bajo la regulación de la nueva ley que rige para las instituciones Cooperativista se publicó en el Registro Oficial 444 del 10 mayo del 2011 la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Para su expedición la Asamblea Nacional se fundamenta en el artículo 283 de la Constitución que prevé que el sistema económico es social y solidario.

Empieza por definir lo que se entiende por economía popular y solidaria, señalando que es aquella donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios “para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad”.

La Ley rige para todas aquellas personas que conforman “LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y EL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO”. Se señala que está conformada por organizaciones del sector comunitario, asociativo, cooperativista y las unidades económicas populares.

Por otro lado, el sector financiero popular y solidario está integrado por las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro.

En cuanto al sector comunitario se dice que éste es “...el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades,

pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos”. Por su parte, el sector asociativo está compuesto por asociaciones cuya actividad es de producción, comercialización y consumo de servicios lícitos.

El sector cooperativo es el conjunto de cooperativas “entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática”.

Las unidades económicas populares son aquellas que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, e incluyen a comerciantes minoritarios y talleres artesanales.

En el sector financiero popular y solidario, se ha previsto la creación del Fondo de Liquidez y el Seguro de Depósitos del Sector Financiero Popular y Solidario. El Fondo de Liquidez tiene por finalidad conceder créditos para cubrir deficiencias en la Cámara de Compensación a las entidades que conforman este Fondo.

En cuanto al Seguro de Depósitos, tiene por objeto proteger los depósitos efectuados en las Cooperativas de Ahorro y Crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y en las cajas de ahorro, reguladas por la Ley en mención.

Para el control se crea la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, con la finalidad de que entre otras cosas, “velar por la estabilidad, solidez y funcionamiento de las instituciones antes indicadas, otorgar personalidad jurídica a esas organizaciones, fijar tarifas por los servicios que otorgan esas entidades e imponer sanciones”.

La Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, plantea algunos incentivos y medidas de promoción, específicamente para los actores (definidos en la misma ley como los sectores comunitarios, asociativos, cooperativos y las unidades económicas familiares –comerciantes minoristas, artesanos, amas de casa, etc.-). Entre los principales incentivos tenemos la exoneración del Impuesto a la Renta para las “transacciones” que estos actores hagan con sus miembros o para las utilidades o excedentes que se reinviertan en la organización; la generación de políticas públicas específicas a favor de actividades productivas; y la homologación de

créditos para vivienda otorgados por las Cooperativas a favor de sus socios. Adicionalmente la ley ordena el fomento de las formas de integración de la EPS; el establecimiento de programas de formación y capacitación; el reconocimiento de la propiedad intelectual (saberes ancestrales, obtenciones vegetales, etc.) y del uso de medios de pago complementarios; la difusión y promoción estatal de los bienes y servicios ofertados por la EPS; entre otros.

4.2.1.3 UBICACIÓN

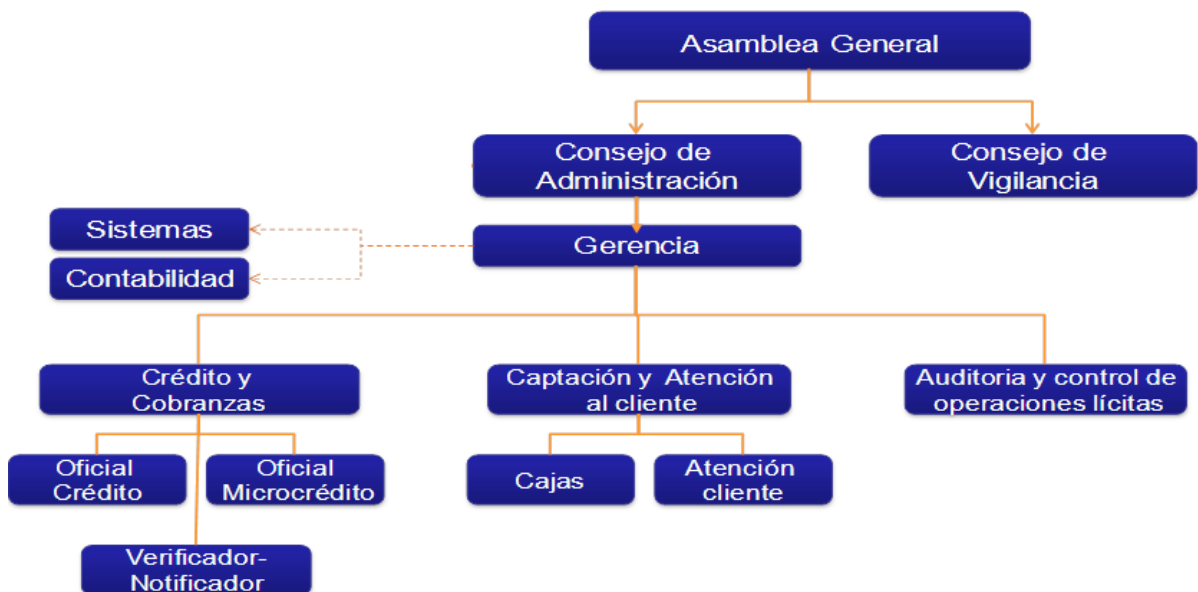
En la actualidad las oficinas de la Cooperativa se encuentra en las calles Juan Montalvo entre Colombia y Chile de la ciudad de Riobamba.

4.2.1.4 IMAGEN CORPORATIVA

La Cooperativa de Ahorro y Crédito tomara el nombre de “Sol de los Andes” debido a que es una sucursal de la matriz, y se encuentra identificada con su logo (Ver Anexo N.2)

4.2.1.5 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

**GRAFICO 9
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda.

Elaboración: Irene Quintana

4.2.1.6 FILOSOFIA EMPRESARIAL

La creencia de los directivos y colaboradores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Sol de los Andes”, está identificada en las siguientes creencias:

Compromiso:

La Cooperativa sea comprometido con cada uno de los socios en cumplir con todo lo prometido ya sea en circunstancias adversas, de esta manera transforma una promesa en realidad.

Puntualidad:

Este valor es de gran importancia para la cooperativa ya que es necesario ser disciplinados, estar a tiempo para cumplir con deberes y obligación es demostrando ser eficientes y eficaces, estando en condiciones de realizar más actividades, desempeñar mejor el trabajo y sobre todo ser merecedores de confianza.

Solidaridad:

La cooperativa está ampliamente relacionada con el buen desarrollo y crecimiento de las personas y de la sociedad, sin aprovecharse de las diferentes situaciones que poseen cada socio. Para la cooperativa trabajar en equipo es de gran ayuda ya que permite obtener buenos resultados; ya que normalmente genera el entusiasmo para que el resultado sea satisfactorio en las diferentes tareas encomendadas.

Responsabilidad:

Este valor es importante para la cooperativa ya que gracias a este valor se puede cumplir con todo lo comprometido, brindando confianza a los socios y al personal, demostrando ser una organización eficiente.

Colaboración:

El logro de sus objetivos requiere en que todos los socios y colaboradores, participen de manera individual y en quipo en la realización y mejora de sus servicios.

Honestidad:

El comportamiento de la cooperativa es ser socialmente responsable, mostrando respeto, imparcialidad y sinceridad, hablando siempre con la verdad y apegado a las reglas de la institución.

Lealtad:

La cooperativa vela para que las relaciones de trabajo no se debiliten, siendo fieles, evitando cosas que alteren su compromiso y cuidando su "intimidad".

Respeto:

La cooperativa se rige por las normas establecidas, buscando el bien común sin ofender a nadie o que sientan afectados en su persona o en sus bienes.

4.2.1.7 OBJETIVOS

Dentro de los objetivos que mantiene la cooperativa de ahorro y crédito están:

- Crecer permanentemente a través de la prestación de servicios de calidad.
- Contribuir al mercado Financiero Popular y Solidario con beneficios justos a fin de que tenga la más grata satisfacción de ser partícipe de este importante trabajo y principio de la Cooperativa.

4.2.1.8 PRINCIPIOS

La Cooperativa deberá regirse por los principios universales del cooperativismo y los de la ley, por lo tanto se propone alinearse a los mismos:

Primer Principio - Asociación Abierta y Voluntaria

Segundo Principio - Control Democrático de los Asociados

Tercer Principio - Participación Económica de los Asociados

Cuarto Principio - Autonomía e independencia

Quinto Principio - Educación, capacitación e información

Sexto Principio - Cooperación entre Cooperativas

Séptimo Principio - Compromiso con la comunidad.

4.2.1.9 VALORES

De igual manera se procede con la recomendación de los valores que deberán ser los siguientes:

- Ayuda Mutua
- Responsabilidad
- Democracia
- Igualdad
- Equidad
- Solidaridad
- Honestidad y Transparencia;
- Responsabilidad Social
- Preocupación Por Los Demás

4.2.1.10 MISION

Proporcionar Servicios Financieros y no Financieros Eficientes a nuestros socios y socias en todas las Actividades propias de la Cooperativa con el fin de responder adecuadamente a sus necesidades en un marco de solidaridad y bienestar personal, elevando la calidad de vida, en base a la cooperación, integración, ayuda mutua y servicios sociales.

4.2.1.11 VISION

Seremos una cooperativa para transformar e incentivar una cultura del Ahorro y la eficiencia para la proyección social y económica impregnada en sus productos financieros y no financieros, con el fin de mejorar la calidad de vida y estimular el desarrollo integral de nuestros socios y socias.

4.2.1.12 PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

**CUADRO 9
SERVICIOS DE LA COOPERATIVA SOL DE LOS ANDES**

PRODUCTOS FINANCIEROS		SERVICIOS FINANCIEROS	PRODUCTOS Y SERVICIOS NO FINANCIEROS
CREDITOS	AHORRO		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crédito inmediato ▪ Crédito consumo ▪ Microcréditos ▪ Crédito de vivienda ▪ Crédito comercial ▪ Crédito individual ▪ Microcrédito grupal ▪ Crédito asociativo ▪ Crédito agrícola ▪ Créditos a iglesias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ahorro a la vista ▪ Ahorro para Niños ▪ Ahorro Estudiantil <p align="center">INVERSIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Inversiones a plazo fijo ▪ Inversiones a corto plazo ▪ Inversiones a largo plazo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Servicio de Becas ▪ Transferencia de dinero. ▪ Pago a empleados públicos. ▪ Fondo de Cesantías. ▪ Recibo de remesas ▪ Sistema de pagos en línea. ▪ Sistema de pagos Interbancarios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago de servicios básicos. ▪ Pago del Bono de desarrollo Humano. ▪ Pago del Bono de desnutrición cero. ▪ Capacitación a los socios. ▪ Pago del SOAT

Fuente: Cooperativa Sol de los Andes

Elaboración: Irene Quintana

BENEFICIOS PARA LOS SOCIOS:

- Su dinero 100% seguro.
- Alta Rentabilidad en sus Ahorros e Inversiones.
- Agilidad en sus Servicios.
- Bajo Interés en sus Créditos.

- Atención Personalizada.

4.2.2 ESTUDIO DE MERCADO

BACA GABRIEL. (2004, Pág. 7) “El objetivo general del estudio de mercado es verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado. Al final del estudio, se podrá palpar o sentir el riesgo que se corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo servicio o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. La base de una buena decisión serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias”

4.2.2.1 PRODUCTOS Y SERVICIOS

Los productos que pretende colocar en el mercado de Cañar la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes son Créditos de Consumo y Microcréditos en consideración de las siguientes especificaciones:

**CUADRO 10
CRÉDITOS DE CONSUMO Y MICROCRÉDITOS**

CONSUMO					
	PLAZO	TASA NOMINAL ANUAL	VALOR	BASE	GARANTIAS
CONSUMO	12meses	14.00%	Menor o igual a 600usd	Sin base	Sin garante
	24meses	14.00%	De 601usd hasta 2000usd	Sin base	1 garante
	36meses	13.50%	De 2001usd hasta 8000usd	20x1	1garante prenda o hipoteca
	48meses	13.50%	De 8001usd hasta 15000usd	20x1	2garantes prenda o hipoteca
	60meses	13.50%	De 15001usd hasta 25000usd	20x1	2garantes prenda o hipoteca
	60meses	13.50%	De 25001usd hasta 50000usd	20x1	2garantes prenda o hipoteca
	60meses	13.50%	De 50001usd hasta 100000usd	20x1	2garantes prenda o hipoteca
	60meses	13.50%	De 50001usd hasta 100000usd	20x1	2garantes prenda o hipoteca

MICROCREDITO					
	PLAZO	TASA NOMINAL ANUAL	VALOR	BASE	GARANTIAS
MINORISTA	12meses	18%	Menor o igual a 600usd	Sin base	Sin garante
	24meses	18%	De 601 hasta 2000usd	Sin base	1 garante
	36meses	18%	De 2001usd hasta 3000usd	8x1	1 garante
ACUMULACION SIMPLE	36meses	18%	De 3001usd hasta 5000usd	8x1	1 garante,prenda o hipoteca
	48meses	18%	De 5001usd a 8000usd	8x1	1 garante,prenda o hipoteca
	60meses	18%	De 8001usd hasta 10000usd	8x1	1 grante,prenda o hipoteca
ACUMULACION AMPLIADA	60meses	17.50%	De 10001usd hasta 20000	8x1	1 garante,prenda o hipoteca

Fuente: Cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda.

Elaboración: Irene Quintana

4.2.2.2 PRECIOS

Los precios a considerar son:

**CUADRO 11
CRÉDITOS DE CONSUMO**

CONSUMO	Plazo	Tasa Nominal Anual
	12 meses	14%
	24 meses	14%
	36 meses	13.50%
	48 meses	13.50%
	60 meses	13.50%
	60 meses	13.50%
	60 meses	13.50%

Fuente: Cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda.

Elaboración: Irene Quintana

**CUADRO 12
MICRO CRÉDITO**

	Plazo	Tasa Nominal Anual
MINORISTA	12 meses	18 %
	24 meses	18 %
	36 meses	18 %
ACUMULACION SIMPLE	36 meses	18 %
	48 meses	18 %
	60 meses	18 %
ACUMULACION AMPLIADA	60 meses	17.50%

Fuente: Cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda.

Elaboración: Irene Quintana

4.2.2.3 DEMANDA

Para (Rosales, J. 2005; pág. 25); Son las distintas cantidades alternativas de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a comprar a los diferentes precios en el mercado para satisfacer ciertas necesidades.⁴

En consideración de las encuestas aplicadas en el cantón Cañar, pregunta No. 5, donde se puede observar que el 82% de la población estaría dispuesta a formar parte de una nueva Cooperativa de ahorro y crédito, y en un porcentaje del 18% indica que no lo haría, por lo que puedo manifestar que los pobladores están muy gustosos que exista instituciones financieras, llegando a la conclusión que la demanda es evidente como se muestra en la siguiente tabla.

**CUADRO 13
PROYECCION DE LA DEMANDA**

Años	Total	Índice de Crecimiento Poblacional	Población	Demanda 85%
2014	58185	1,52%	59.069	50209
2015	59.069	1,52%	59.967	50972
2016	59.967	1,52%	60.879	51747
2017	60.879	1,52%	61.804	52534

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Irene Quintana

⁴ Elementos de Microeconomía. 2005 pág. 25

4.2.2.4 OFERTA

Según (Lara, B. 2010; pág. 82) Es la cantidad de bienes o servicios disponibles en un mercado a un determinado precio y en ciertas condiciones.⁵

Al momento de realizar esta investigación se pudo determinar que existe competencia directa en el cantón Cañar el sistema financiero se encuentra conformado por 20 Cooperativas, solo dos de ellas se encuentran reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo y la Cooperativa de Ahorro y Crédito Cacpe Biblián Ltda. Las restantes son controladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

CUADRO 14
SISTEMA FINANCIERO DE LA CIUDAD DE CAÑAR
COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO

IFIS	UBICACIÓN	DIRECCIÓN
COAC SISAY KAÑARI	Cañar	Andrés F Córdova y Av. San Antonio
COAC ACHIK INTI	Cañar	Guayaquil y Sucre
COAC ALLY KAWSAY	Cañar	Parque Central
COAC BIBLIÁN LTDA.	Cañar	Av. San Antonio
COAC CACPECO	Cañar	Av. 24 de mayo
COAC CAÑAR KULLKI WASI	Cañar	Guayaquil y Javiera Nieto
COAC CAÑAR LTDA.	Cañar	Nela Martínez 24 de Mayo
COAC CODIFIS	Cañar	Parque Central
COAC COOPERCO	Cañar	Guayaquil y Abdón Calderón
COAC COPAC AUSTRO	Cañar	Av. 24 de Mayo
COAC EFCA LTDA.	Cañar	Javiera Nieto y 24 de Mayo
COAC EL MIGRANTE	Cañar	Panamericana y 9 de Octubre
COAC FUERZA DE LOS ANDES	Cañar	3 de Noviembre y Bolívar
COAC JARDÍN AZUAYO	Cañar	Colon y Av. San Antonio
COAC MUSHUC YUYAY	Cañar	Comunidad de San Rafael
COAC PAKARIMUY	Cañar	Guayaquil y Sucre
COAC SALASACA	Cañar	Nela Martínez y Bolívar
COAC SOL DE LOS ANDES	Cañar	Guayaquil y Javiera Nieto
COAC SUMAK YARY	Cañar	Parque Central
COAC WIÑARIK	Cañar	Guayaquil y 3 de Noviembre

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Irene Quintana

⁵Como elaborar proyectos de inversión paso a paso. 2010; pág. 82

CUADRO 15
BANCOS EN LA CIUDAD DE CAÑAR

BANCO BOLIVARIANO	Cañar	Av. 24 de Mayo
BANCO DE FOMENTO	Cañar	Javiera Nieto y Guayaquil
BANCO DE GUAYAQUIL	Cañar	Parque Central
BANCO DE PICHINCHA	Cañar	Parque Central
BANCO DEL AUSTRO	Cañar	Parque Central

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Irene Quintana

CUADRO 16
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Años	Total	Porcentaje de la Oferta(Encuesta)	Proyección de la Oferta
2014	5.604	0,45	2.522
2015	5.744	0,45	2.585
2016	5.888	0,45	2.650
2017	6.035	0,45	2.716

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Irene Quintana

Como podemos observar en la tabla N.16 la oferta proyectada para los próximos 4 años, no cubre la demanda real, la cual nos indica la existencia de una demanda insatisfecha, según la investigación de campo realizada el 45% de la Población Económicamente Activa (PEA) actualmente son socios y/o clientes de las instituciones financieras del cantón, aunque en su mayoría no están de acuerdo con el proceso de desarrollo de las mismas, razón por la cual apoyan el ingreso de la Cooperativa Sol de los Andes en el cantón Cañar.

CUADRO 17
DEMANDA INSATISFECHA

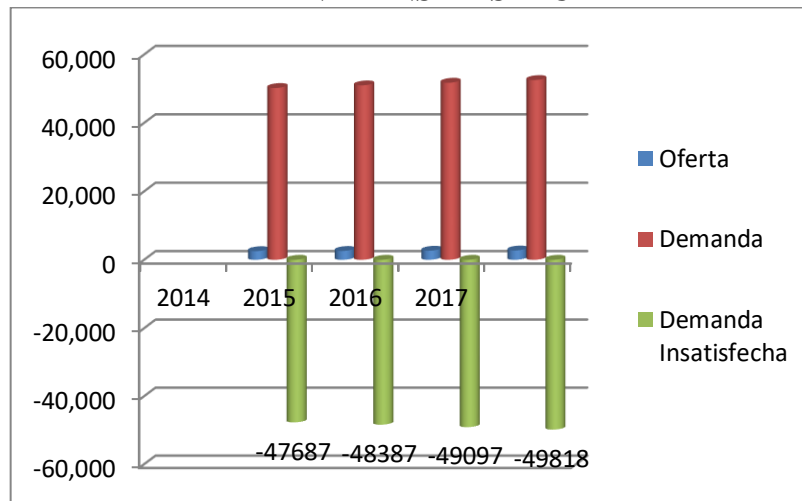
Años	Oferta	Demanda	Demanda Insatisfecha
2014	2.522	50209	-47687
2015	2.585	50972	-48387
2016	2.650	51747	-49097
2017	2.716	52534	-49818

Fuente: Cuadros 13- 16

Elaboración: Irene Quintana

GRAFICO 10

DEMANDA INSATISFECHA



Fuente: Cuadro 17

Elaboración: Irene Quintana

4.2.2.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución en la colocación de créditos y captaciones es el directo, es decir intermediación financiera entre socios y cooperativa.

4.2.2.6 MARKETING

Se efectuarán campañas mensuales de publicidad a través de la entrega de afiches, esferográficos, botones, llaveros, así como la entrega de tazas con el logotipo de la cooperativa a fin de motivar a los socios el hábito del ahorro.

Se entregará bolsos ecológicos por los créditos otorgados, independientemente de los montos, de igual manera en los ahorros e inversiones con montos superiores a USD \$1000,00.

De la misma manera se efectuará y distribuirá publicidad de la cooperativa los días de feria, días festivos y feriados con personal de la institución quienes informarán a los ciudadanos los servicios que oferta la cooperativa Sol de los Andes Ltda.

Se gestionará las respectivas autorizaciones para la colocación de banners en los diferentes eventos sociales que se efectúen en la ciudad de Cañar, esto a través del compromiso de ser auspiciante de los eventos que se realicen en las diferentes instituciones.

Se potencializará la comercialización de los productos financieros a través de los siguientes aspectos estratégicos:

Venta personal: para crear preferencias en los socios con convicción y acción basados en las siguientes características:

- Exposiciones cara a cara: para que sea interactiva y el socio o el cliente nuevo puedan satisfacer sus posibles dudas.
- Relación interpersonal: generando confianza y amistad entre el socio y la institución.
- Respuesta: a través de la presentación del producto o servicio, generar el sentimiento de obligación de escuchar e inducir el acceso a lo ofrecido.

Relaciones Públicas: a través del talento humano de la cooperativa, fomentar en los socios actuales y socios potenciales:

- Alta credibilidad: toda la información que se genere sobre la cooperativa, sea impresa o difundida oralmente debe hacerla una institución auténtica y confiable.
- Habilidad para captar clientes: es el respaldo del talento humano de la cooperativa para reforzar el trabajo de quienes realizan la venta personal.
- Exageración: que permite destacar ampliamente la imagen de la cooperativa y sus servicios.
- Actividades iniciales en la localidad sobre las cuales se considera una inversión de 300 Dólares.

4.2.3 ESTUDIO TECNICO

4.2.3.1 TAMAÑO

En consideración al capital de trabajo que tiene la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes el tamaño inicial será de 60.000 USD que se asignarán a la nueva matriz para el inicio de sus operaciones.

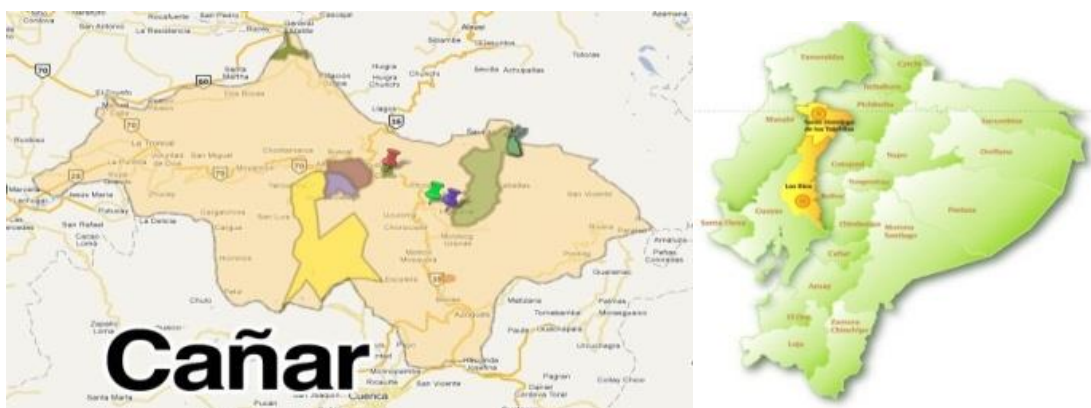
4.2.3.2 LOCALIZACIÓN

La Provincia del Cañar es una de las 24 que conforman la República de Ecuador. Se encuentra ubicada al sur del país, en la región geográfica conocida como sierra. Tiene una extensión de 3.908 km² y una población de 225.184 habitantes. Es una de las provincias más antiguas del Ecuador, creada en 1825 bajo el gobierno de Ignacio de Veintimilla.

Según el último ordenamiento territorial, la provincia de Cañar pertenece a la región comprendida también por las provincias de Morona Santiago y Azuay.

GRAFICO 11

MAPA DE LA PROVINCIA DEL CAÑAR



Fuente: Google Map.com

Elaboración: Irene Quintana

La ciudad de Azogues es la capital provincial pero según el censo 2010 ya no es la ciudad más poblada de la provincia. Ese título la lleva la ciudad costera de La Troncal

obtuvo 35.259 habitantes dentro de su ciudad, y Azogues obtuvo 33.848 dentro de su ciudad. La provincia está formada por 7 cantones, los cuales tienen muchos atractivos turísticos, lo que permite que sea una provincia muy querida para el turismo de aventura.

4.2.3.2.1 Macro localización

La localización del proyecto, se constituye en una variable fundamental entorno a la distribución geográfica del mercado y el impacto que tiene la localización en los costos de operación y distribución del servicio, situación que se ve favorable en el barrio Central del cantón Cañar, al contar con todos los servicios básicos, cercanía al mercado financiero de la localidad y lo más importante muy cerca del sector comercial de la localidad. Sin embargo se ha visto necesario realizar un análisis de posibles alternativas de localización para la sucursal:

**CUADRO 18
ANÁLISIS DE ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN**

Factor	Peso	Localidad A	Ponderación	Localidad B	Ponderación
Mercado	0,35	5	1,75	5	1,75
Cercanía	0,1	8	0,8	3	0,3
Sector Comercial	0,25	7	1,75	8	2
Servicios Básicos	0,1	2	0,2	4	0,4
MO Disp	0,1	5	0,5	6	1,6
Total	1		5,5		6,05

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Irene Quintana

Aquí podemos observar que la mejor localización es la localidad B que corresponde al parque central del cantón Cañar, ya que su ponderación total es de 6,05.

Componentes de la localización

Dentro de los factores que se han considerado para la localización adecuada de la Oficina son los siguientes:

- Afluencia de la gente: Es una zona céntrica comercial muy concurrida todo los días ya que es uno de lugares que poseen mayor movimiento económico por la cercanía con los demás negocios comerciales.
- Competidores cercanos: Aunque en principio se trata de evitar la competencia, a menudo la agrupación de comercios del mismo sector ejerce como polo de atracción para los clientes.
- Costo de arriendo.- Es un factor que tiene una relación directa con la disponibilidad de local ya que el costo del mismo depende de la disponibilidad de la infraestructura, para nuestro proyecto esta ubicación es la más factible.
- Disponibilidad de local.- por el mismo hecho de estar ubicado en la zona céntrica de la ciudad de Cañar existe un crecimiento considerable de obras de infraestructura adecuadas para implementación de negocios comerciales la cual nos facilita una disposición instantánea del local.
- Servicios básicos.- Por su posicionamiento céntrico cumple a cabalidad con los estándares de exigencia de los elementos básicos como acceso al agua, Luz, teléfono entren otros.

4.2.3.2.2 Micro localización

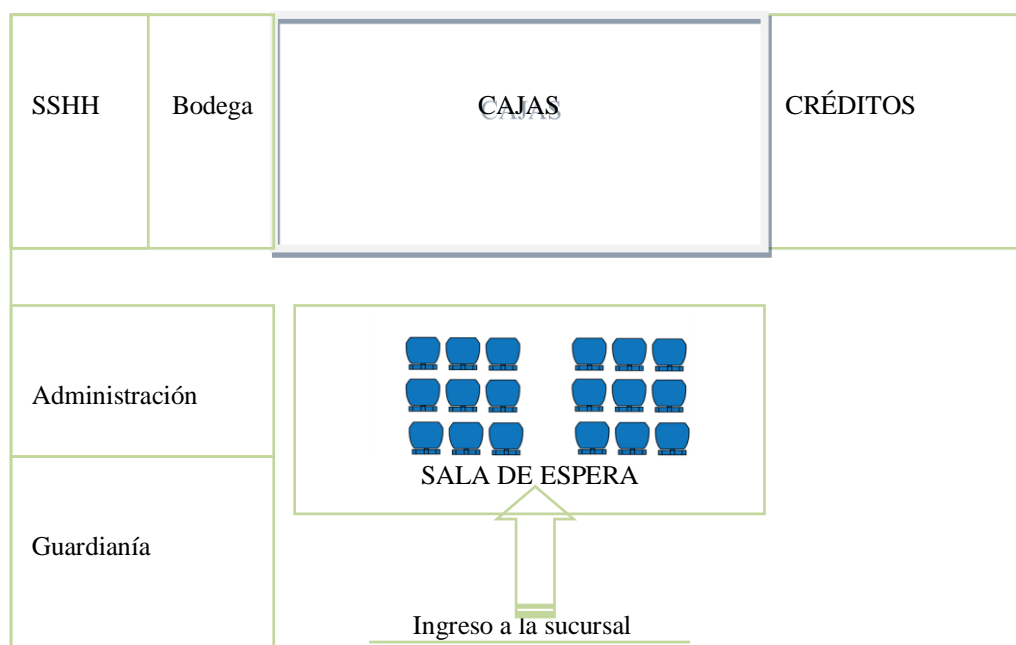
La sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda. Estará en el barrio Central la ciudad del Cañar, por ser un sector muy progresivo en el ámbito comercial y donde cuenta con todos los servicios básicos como: energía eléctrica, agua potable, líneas telefónicas y cercanía a los mercados de la localidad.

1.2.3.3 INGENIERÍA

Diseño de la sucursal de la Cooperativa “Sol de los Andes”

Según (Lara, B. 2010; pág. 134); Es diseñar mediante un plano como va a estar constituida la planta del bien o servicio que se presta, el mismo que permite visualizar todas las áreas de trabajo necesarias para la puesta en marcha del proyecto.

GRAFICO 12
DISEÑO DE LA SUCURSAL DE LA COOPERATIVA



PROCESOS GENERADOS

Consideraciones sobre los procesos de:

CAPTACIONES:

CUENTAS DE AHORRO

La cooperativa procederá a la apertura de una cuenta de ahorros tomando en consideración los valores mínimos que para el efecto se han establecido en la cooperativa en lo referente a la apertura de las cuentas de ahorro para los menores de edad se considerarán los requisitos establecidos en el Reglamento Interno y las siguientes observaciones:

El saldo en ahorros en una cuenta de un menor de edad, no servirá de base para cubrir el encaje en los diferentes tipos de créditos que oferta la cooperativa. Los menores de edad podrán ingresar como clientes y no como socios y abrir sus cuentas de ahorros, siempre que estuvieren abalizados por un representante legal o tutor. Las cuentas que los menores de edad tengan en la cooperativa constarán a nombre de sus titulares, pero

las operaciones económicas solo podrán ser realizadas por su representante. Cuando el menor haya alcanzado la mayoría de edad de acuerdo a la ley se eliminará la responsabilidad del representante.

Se permitirá la apertura de cuentas de ahorros en dólares.

La persona natural que desee ingresar a la cooperativa o abrir su cuenta de ahorros a la vista cumplirá con los siguientes requisitos:

- Abrir la libreta de ahorros por lo menos con los montos mínimos establecidos por el Consejo de administración
- Firmar la hoja de datos personales para la apertura de cuenta emitida por el sistema de cómputo.
- Pagar las cuotas de ingreso vigentes fijadas por el Consejo de Administración.
- Presentar copia de la cédula de ciudadanía.
- Proporcionar toda la información de carácter personal, laboral y económico que requiera la cooperativa.
- Suscribir el número y monto de certificados de aportación vigentes al momento de su ingreso.

Las personas jurídicas para ser socio y abrir una cuenta de ahorros deberán presentar:

- Abrir la libreta de ahorros por lo menos con los montos mínimos establecidos por el Consejo de Administración
- Copia certificada del estatuto legalmente aprobado Nombramiento de los representantes legales Copia del acta de la asamblea que autoriza la afiliación
- Llenar la solicitud de ingresos
- Suscribir el número y monto de certificados de aportación vigentes al momento de su ingreso y pagar las cuotas de ingreso vigentes fijadas por el Consejo de Administración

Para la recepción de un depósito o retiro de ahorros la cooperativa verificará que la papeleta correspondiente esté bien llenada esto es:

- Al realizar un retiro se deberá pedir la libreta y cédula original de la persona dueña de la cuenta y si es autorización también se pedirá la cédula de la persona autorizada a realizar el retiro.
- El nombre del socio y número
- El registro de los depósitos se los realizará en la libreta de ahorros que la cooperativa entregará al socio, en esta constará el saldo de la cuenta y tipo de transacción.
- En la libreta de ahorros constará: el logotipo de la cooperativa, el número del socio, el nombre del socio, fecha de las transacciones, identificación de la transacción, saldo de la cuenta. Además incluye el valor de los certificados de aportación.
- La cantidad tanto en letras y números sea la misma
- La fecha sea la misma del día en que se realiza la transacción.
- La presentación de la libreta es indispensable para el retiro total o parcial de los depósitos.
- Que no tenga ni tachones ni borrones
- Registrar en la papeleta de depósito o retiro el sello, fecha, número de caja que realiza la transacción y firma de la persona que realiza la operación
- Verificar que los valores entregados y recibidos sean los equivalentes a los que constan en las papeletas de depósito o retiro.

En caso de fallecimiento del titular de la cuenta, los saldos en ahorros serán entregados al beneficiario establecido por el solicitante en la tarjeta de ingreso a la cooperativa, previa la deducción de valores que se adeuden y la documentación requerida, de no establecerse con claridad el beneficiario de la cuenta de ahorros se actuará de acuerdo a lo estipulado por el Código Civil con relación al derecho de los herederos

Las libretas de ahorro son nominativas e intransferibles y no podrán ser entregadas en garantía de obligaciones. En caso de enfermedad o accidente que incapacite al titular

para firmar, éste podrá delegar a un tercero la facultad de firmar previa calificación y autorización de la Gerencia General. Si el titular de una cuenta ha constituido mandato por escritura pública con facultades suficientes, la cooperativa aceptará la firma del mandatario.

Los depósitos efectuados en cheques no podrán ser retirados hasta que la cooperativa los haga efectivos. La cooperativa debitara de la cuenta el valor de cheques protestados o devueltos, el valor correspondiente a los intereses generados y los costos ocasionados por le protesto o devolución.

En caso de pérdida, extravío o deterioro de la libreta de ahorros, el titular deberá dar aviso a la cooperativa mediante comunicación escrita La cooperativa podrá extender una nueva con el último saldo anterior, previo al pago del valor de la libreta.

La cooperativa queda autorizada para debitar de las cuentas de ahorro cualquier cantidad por concepto de cualquier tipo de obligación de plazo vencido y exigibles directas e indirectas que el titular tenga contraídas o llegare a contraer para con la cooperativa, inclusive gastos, comisiones, mantenimiento de cuenta y los impuestos respectivos, debiendo la cooperativa presentar los respectivos documentos de respaldo de las cantidades debitadas.

Un socio de la cooperativa, podrá hacer uso de su derecho de retiro voluntario, y tanto en este caso como en el de exclusión y expulsión determinada por el reglamento Interno mediante resolución del Consejo de Administración, tendrá que deducirse todos los valores que se adeudaren a la institución y entregar la diferencia a su legítimo acreedor.

Cuando se tratare del retiro voluntario, el socio deberá previamente llenar y firmar la solicitud de retiro dirigido a la Gerencia, indicando la causa del cierre de la cuenta.

Los ahorros que mantenga un asociado de la cooperativa podrá servir para cubrir el encaje que se necesita en los diferentes tipos de créditos que tiene la cooperativa excepto para créditos en cuentas de menores de edad.

Existirán dos aspectos que deben considerarse para el pago de intereses en ahorros y estos son:

- Los ahorros bloqueados generarán una tasa de interés menor que los ahorros libres.
- Los ahorros que están libres de encaje de préstamos se pagará una tasa de interés superior a la de los ahorros que permanecen bloqueados por formar parte del encaje de crédito

DEL AHORRO A PLAZO FIJO

La presente modalidad de ahorro, va a estar dirigida a aquellas personas que disponiendo de capacidad de ahorro, quieran preservar el poder adquisitivo de su dinero y a la vez ganar una tasa de interés que les resulte atractiva y les brinde seguridad y rentabilidad.

Los depósitos a plazo fijo son obligaciones exigibles al vencimiento de un periodo libremente convenido por las partes que no puede ser menor a 30 días.

Todo depósito a Plazo Fijo se realizará en dólares y podrá ser en efectivo o en cheque. En caso de que el depósito sea en cheque, los intereses se pagarán a partir de la fecha en que se haga efectivo el cheque, a excepción de aquellos emitidos por la cooperativa que serán considerados como depósitos en efectivo.

La cooperativa puede captar depósitos a plazo fijo de personas naturales y jurídicas, las cuales deben presentar.

- Personas naturales: nombres y apellidos completos, domicilio, teléfono, número de cédula de ciudadanía y copia de la cédula de ciudadanía, firma.
- Personas jurídicas: nombramiento de los representantes legales, firmas de los representantes, número del RUC., domicilio, teléfono, y copia de cédula de los firmantes, documento que acredite la constitución de la persona jurídica.

Al realizar una persona un depósito a Plazo Fijo la cooperativa deberá verificar:

- El nombre del beneficiario o propietario del Plazo Fijo

- El plazo y tasa de interés del Plazo Fijo.
- El valor del plazo fijo
- La fecha de constitución y vencimiento del Plazo Fijo
- La firma de la persona que legaliza el documento por parte de la cooperativa y el sello

El valor que mantenga el socio en Plazo Fijo permanecerá bloqueado y será devuelto a su propietario cuando se cumpla el plazo para el cual fue pactado entre las partes. La Gerencia General y los Jefes de Agencia podrán autorizar el pre cancelación de un plazo fijo en casos de fuerza mayor como por Ej. Calamidad doméstica.

Para el retiro de dinero una vez vencido el plazo, debe acercarse el titular (es) con el original del certificado de depósito a plazo y la cédula de ciudadanía que acredite como tal, deberá firmar el recibí conforme en el original y en la orden de pago emitido por el sistema informático de la cooperativa.

En caso de que el titular no se acerque a negociar el plazo fijo en la fecha de vencimiento y no comunique a los tres días posteriores al vencimiento alguna otra orden sobre el título, la cooperativa lo renovara en su totalidad de capital más interés por el plazo de 30 días.

La tasa de interés la fijará el Consejo de Administración de acuerdo a montos y plazos de los mismos.

El valor mínimo para realizar un depósito de plazo fijo será determinado por el Consejo de Administración de acuerdo a propuesta de la Gerencia General.

En caso de pérdida o extravío del certificado de depósito de plazo fijo, el titular deberá dar aviso a la cooperativa mediante comunicación escrita.

La cooperativa queda autorizada para retener en la fecha de vencimiento cualquier cantidad por concepto de cualquier tipo de obligaciones a plazo vencido y exigibles directas o indirectas que el titular del plazo fijo tenga contraídas o llegare a contraer para con la cooperativa, inclusive gastos, comisiones, y los impuestos respectivos

debiendo la cooperativa presentar los respectivos documentos de respaldo de las cantidades debitadas.

Será la Gerencia quien llegue a restringir o ampliar en caso de ser necesaria la captación de este tipo de ahorro.

DE LOS CERTIFICADOS DE APORTACIÓN

La cooperativa procederá a la apertura de una cuenta de certificados de aportación, tomando en cuenta los valores mínimos que para el efecto se hayan establecido en la cooperativa. Cuando un socio mantiene Certificados de Aportación esto le da derecho a ser copropietario de la cooperativa.

En lo referente a la apertura de cuentas para los menores de edad no se podrá abrir con certificados de aportación. Cuando el menor haya alcanzado la mayoría de edad podrá ser socio de la cooperativa realizando el depósito correspondiente en certificados de aportación.

Se permitirá la apertura de certificados de aportación en dólares con los montos vigentes al momento del ingreso a la cooperativa.

Los depósitos en la apertura de cuenta se podrán realizar en efectivo o cheques.

No se permite realizar retiros parciales o totales en los certificados de aportación. Los valores que el socio mantenga en certificados serán devueltos en la liquidación de la cuenta.

Por ningún concepto se recibirá depósitos y/o retiros de dinero fuera de las instalaciones de la cooperativa.

En caso de fallecimiento del titular de la cuenta, los saldos serán entregados al beneficiario establecido por el solicitante en la tarjeta de ingreso a la cooperativa, previa deducción de los valores que se adeuden, de no establecerse con claridad el beneficiario de la cuenta se actuará de acuerdo a lo estipulado por el Código Civil con relación al derecho de los herederos.

Un socio de la cooperativa, podrá hacer uso de su derecho de retiro voluntario, y tanto en este caso como en el de exclusión y expulsión determinada por el reglamento interno mediante resolución del Consejo de Administración tendrá que deducirse todos los valores que se adeudaren a la institución y entregar la diferencia a su legítimo acreedor. Cuando se tratare del retiro voluntario, el socio deberá previamente llenar y firmar la solicitud de retiro a la Gerencia General, indicando la causa del cierre de la cuenta.

Los valores que un socio tenga en Certificados de Aportación en la cooperativa podrá servir para cubrir el encaje que se necesita en los diferentes tipos de créditos que tiene la cooperativa.

El rendimiento de los Certificados de Aportación estará de acuerdo a la utilidad que genera la cooperativa en un ejercicio económico.

COLOCACIONES:

PROCEDIMIENTOS DE LOS CRÉDITOS

Existen pasos secuenciales que las solicitudes de crédito deben seguir, a continuación detallaremos cronológicamente cada uno de ellos:

REQUISITOS PARA LOS CRÉDITOS

Los requisitos que los socios deben cumplir para solicitar un crédito, deben constituir un grupo de documentos que primero comprueben la legitimidad ciudadana, que justifique sus ingresos y gastos, así como que comprueben su capacidad patrimonial; a parte de los requisitos que demuestren su honorabilidad y puntualidad en los créditos, los mismos que básicamente serán los siguientes:

REQUISITOS GENERALES

- Tener el valor mínimo de certificados de aportación que la cooperativa lo establezca anualmente
- Solicitud de crédito debidamente llenada.
- Cédula de identidad (copia de deudor, garantes y deudor solidario)

- Pago de impuesto predial
- Cartas de pago de serviditos básicos (luz, agua, teléfono).
- Certificado de Curso de Cooperativismo (primer crédito)
- Copia de matrícula vehículo (sí lo tuviere)
- Libretas de ahorro actualizadas con lo mínimo establecido por la cooperativa
- Cumplir con encajes y tiempos de acuerdo a cada tipo crédito.
- El deudor y el garante deben encontrarse al día en sus obligaciones con la cooperativa
- No constar en la Central de Riesgos, con calificación C en adelante
- Permanecer en la actividad económica mínimo dos años
- Otros requisitos que puedan demostrar la calidad moral y económica del socio
- Croquis del domicilio del deudor o garante.

REQUISITOS ADICIONALES PARA SOCIOS QUE TENGAN NIVEL DE DEPENDENCIA

Certificados de ingresos debidamente legalizados Para caso de jubilados, copia de carné IESS o comprobante de pago o estado de cuenta

REQUISITOS ADICIONALES PARA SOCIOS QUE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA ES PROPIA

- Copia del RUC
- Facturas que avalen la actividad económica
- Verificación física de la actividad económica, realizada por la cooperativa

Si bien la presentación de este conjunto de requisitos ayuda a llevar un control estructurado de los créditos de cada unidad o Agencia, no es menos cierto que la presentación de los mismos, en determinados casos en los que los oficiales de crédito y jefes de agencia, ya conocen a dichos socios, se puede eventualmente hacer excepciones

a la presentación de determinados documentos, por lo que podrían deferir la presentación de algunos documentos que no consten actualizados y no sean fundamentales para el análisis del crédito, pero siempre deberán presentar dichos documentos para la actualización de los archivos

No es menos cierto que los socios pueden utilizar el servicio de crédito varias veces al año, y para el caso puntual de las verificaciones a su domicilio, empresas y negocios, siempre serán válidas las verificaciones del archivo de cada socio, si esta se ha realizado hasta los próximos seis meses pasados, en caso contrario se volverá a verificar a dicho socio.

Sin embargo de que la lista de requisitos es extensa, esta podría ampliarse o restringirse a criterio del Jefe de Agencia quien detallará de este listado básico cuáles son necesarios e indispensables para los distintos tipos de crédito que entrega la cooperativa, así como las circunstancias en las que puedan realizar excepciones de algunos documentos.

PRESENTACIÓN DE LA SOLICITUD

La cooperativa entrega previamente a los interesados en utilizar el servicio crediticio los formularios que deben ser llenados por el solicitante y los garantes, quién a su vez lo tramitará ante el Departamento de Crédito junto con los documentos justificativos para su estudio y análisis.

En caso de que se detectare falsa información, automáticamente se anula todo trámite de crédito y se informará al socio por escrito con la amonestación correspondiente firmada por la Gerencia General.

Una vez llenos los documentos el socio se acercará a la sección de servicios de Crédito de cada Oficina donde habrá una persona responsable de receptar la información requerida, dicha persona será el Oficial de Crédito que dentro de sus funciones está la de asesorar a los socios en el trámite de los créditos, indicándoles a que créditos tienen acceso o por cual pueden optar, requiriéndole los documentos de soporte para dar trámite a las solicitudes del préstamo.

El empleado que recibió los documentos Oficial de Crédito procederá a verificar que todos los datos que el formulario de crédito solicita estén claros y debidamente llenados, por ejemplo nombres completos de deudor y garantes, direcciones domiciliarias, de trabajo, etc.; en caso de existir errores o falta información, procederá a indicarle al socio que el trámite de la solicitud no podrá darse trámite mientras no esté completa la documentación e información.

Es indispensable que el socio solicitante del préstamo se encuentre al día en sus obligaciones, ya sea con los certificados de aportación mínimos requeridos por la Institución así como si tuviese préstamos en la cooperativa debe estar al día en sus pagos.

Toda solicitud de crédito debe ser tramitada en orden riguroso de llegada.

ANÁLISIS DE LA SOLICITUD Y DOCUMENTACIÓN RECIBIDA

Proceso mediante el cual es evaluado la información presentada por un solicitante de crédito cuyo resultado final será la decisión de aprobar suspender o negar la solicitud.

En el análisis crediticio se debe considerar lo siguiente:

- Identificar las fuentes de capacidad de pago del solicitante.
- Evaluar las condiciones de destino, monto, plazo y otras en concordancia con las políticas institucionales.
- Calificar a través de las 5 C de crédito.

Carácter

Capacidad

Capital

Colaterales

Condiciones

CARÁCTER

Conjunto de características que permiten calificar la condición moral y ética del prestatario para el cumplimiento de sus obligaciones de crédito.

CAPACIDAD

Constituye la relación entre los ingresos y gastos es decir, es el valor del que dispondría para afrontar las obligaciones por deudas contraídas en la cooperativa y otras instituciones o terceras personas tanto por el deudor, codeudor y garantes.

CAPITAL

Capital o Patrimonio constituye el respaldo económico financiero que el deudor, codeudor y garantes posee.

COLATERALES

Constituyen las garantías que ofrece el prestatario como respaldo complementario a su operación de crédito.

CONDICIONES

Son las situaciones actuales del entorno Financiero Económico y Social del país y/o sector determinado para el cual se dirigirá el crédito.

- Identificar los factores de riesgos del negocio

ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN

Con la información que se recogió del socio, el Oficial de Crédito, procederá a actualizar los datos constantes en la solicitud de crédito en el sistema de computación SIA en el módulo de Información del socio; además será el responsable de clasificar y entregar las solicitudes a verificar a cada uno de los inspectores.

APROBACIÓN DEL PRÉSTAMO

Con los datos recabados en las fases precedentes, se enviará el nivel de jerarquía que le corresponda la aprobación del crédito, estudiará cada solicitud, verificará los requisitos establecidos y emitirá el dictamen respectivo a la aprobación o no del crédito.

DESEMBOLSO DEL PRÉSTAMO

Obtenida la aprobación por el nivel correspondiente, se procederá a llenar los documentos de soporte que reposarán en los archivos de la institución, siendo estos los siguientes:

- Pagaré o letra de cambio
- Liquidación de crédito
- Autorización de transferencia de ahorros a crédito

Los descritos documentos deberán ser llenados con claridad y puestos a consideración del socio que solicita el préstamo, para que luego de que haya terminado de leer todas las condiciones establecidas especialmente en el pagaré acepte lo estipulado en el documento e impregnando su firma y rúbrica legalice el trámite, frente al Oficial de Crédito que tenga esa responsabilidad.

Luego el Oficial de Crédito, procederá a la adjudicación de la operación de crédito en la cuenta de ahorros del socio, el valor por concepto de préstamo. El oficial de crédito tendrá un tiempo máximo de ocho días para realizar el reconocimiento de firma y rubrica en el pagaré.

DISPOSICIONES GENERALES

- Los socios que efectúen préstamos sumarán al valor solicitado del 2% al 10% del total del préstamo para incrementar los Certificados de Aportación de acuerdo al monto y plazo, valores que permanecerán bloqueados formando parte del encaje. Adicionalmente se sumará del 0,5% al 2% al valor solicitado cobro por gastos administrativos de instrumentación y asesoría de crédito.
- La oferta y promoción de las distintas líneas de Crédito que dispone la cooperativa en beneficio de sus socios, estarán subordinados a las disponibilidades del efectivo con que cuente la cooperativa. Será la Gerencia General quién después de analizar la

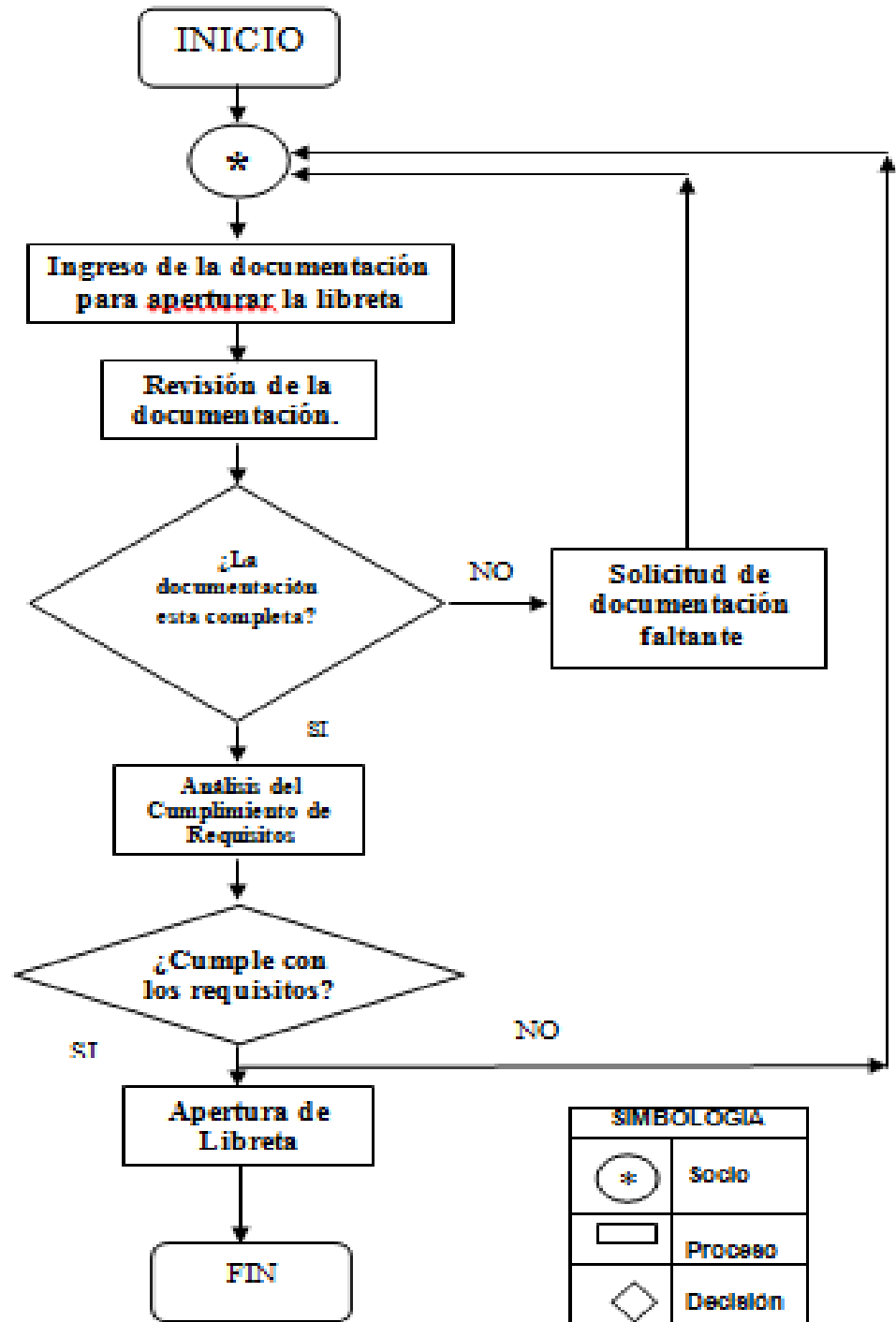
disponibilidad de liquidez y a través de políticas adecuadas a las variaciones que se susciten en el mercado financiero, incremente o restrinja el otorgamiento de los créditos.

- En ningún caso el socio podrá tener simultáneamente más de un préstamo de los señalados en el presente manual.
- Si el socio deudor cancela su préstamo en forma morosa para un nuevo préstamo a criterio de Gerencia General, se exigirá la presentación de un garante adicional o se aplazará el nuevo crédito entre 30 o 90 días según el caso. No se concederá un nuevo crédito al socio, deudor solidario o garantes que tengan sus obligaciones en demanda judicial por parte de la cooperativa o conste como moroso en la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos.
- La cooperativa podrá gravar a su favor los ahorros, certificados de aportación ahorro especial de largo plazo y otros haberes de los socios en caso de que estos hayan incurrido en mora del pago de sus obligaciones
- Si el socio incurriera en mora de tres pagos o fracciones de cuota, si al crédito se diere diferente destino al declarado por el socio, la cooperativa dará por vencido el préstamo y exigirá el pago de todos los gastos judiciales y extrajudiciales que ocasionare la gestión de cobro del préstamo.
- Es obligatorio del socio comunicar oportunamente a la cooperativa el cambio de domicilio y/o lugar de trabajo en el plazo máximo de 48 horas. En caso de mora que diera lugar a demanda judicial, se notificará por la prensa a costa del socio, por desconocer su dirección domiciliaria.
- Los miembros de los Consejos de Administración, de Vigilancia, miembros de las distintas comisiones nombradas por el Consejo de Administración de la cooperativa así como el Gerente General, Jefes de agencias y Empleados de la misma, no podrán ser garantes de préstamos que conceda la institución a sus asociados.

ENTREGA DEL SERVICIO

GRAFICO 13

FLUJOGRAMA PARA LA APERTURA DE CUENTAS EN LA COOPERATIVA

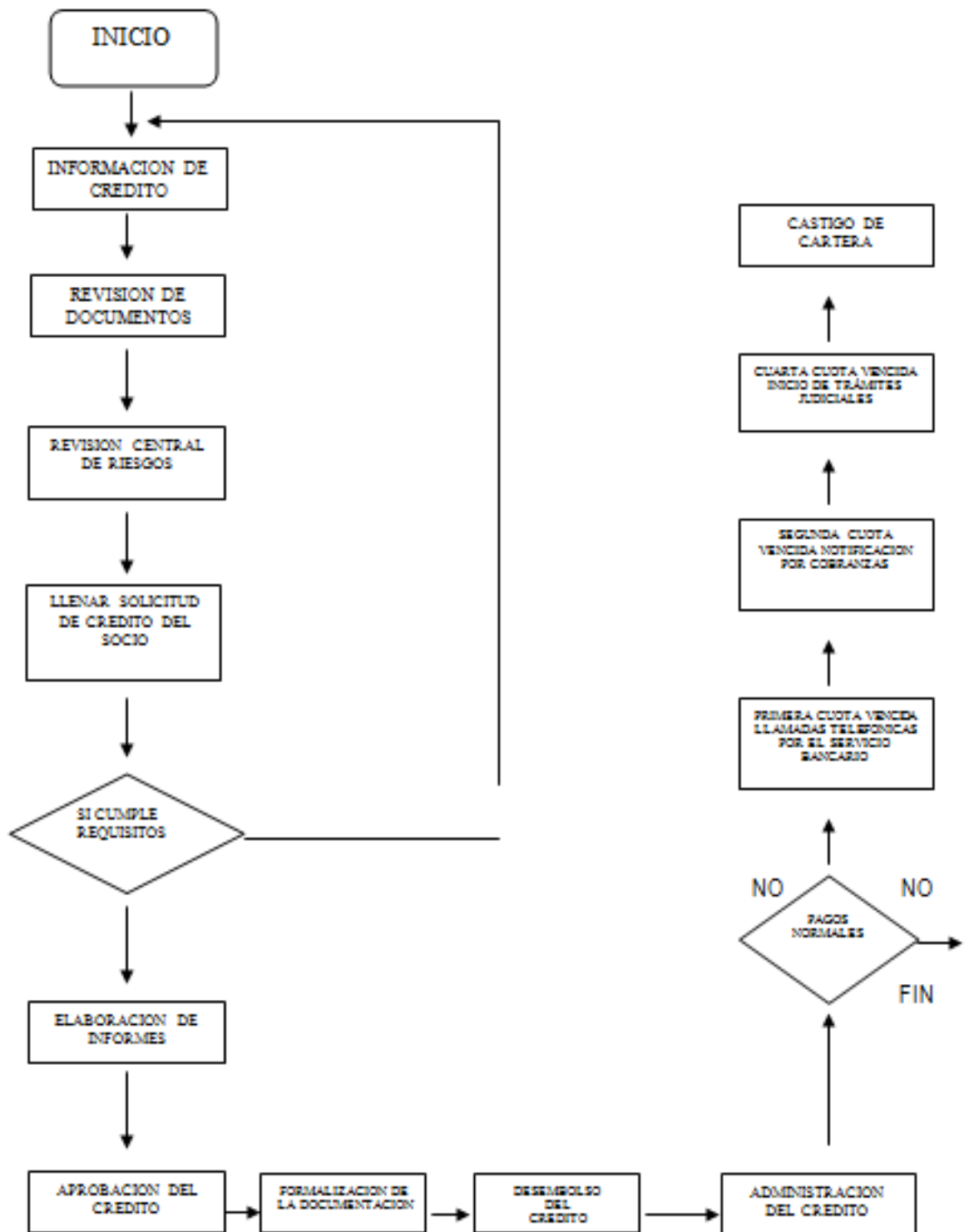


Fuente: Cooperativa Sol de los Andes Ltda.

Realizado por: Irene Quintana

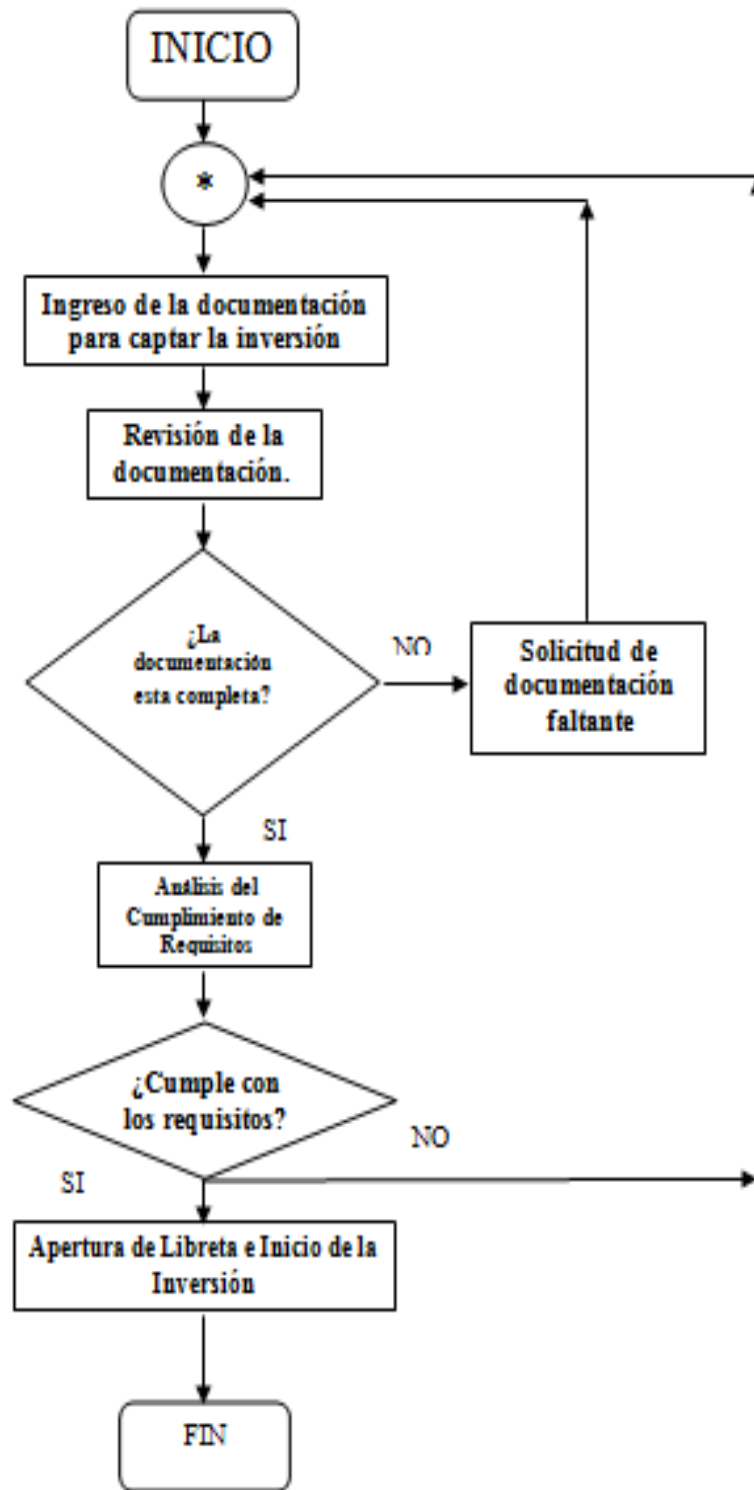
GRAFICO 14

FLUJOGRAMA PARA LA COLOCACIÓN DE CRÉDITOS



Fuente: Cooperativa Sol de los Andes Ltda.
Realizado por: Irene Quintana

GRAFICO 15
FLUJOGRAMA PARA LA CAPTACIÓN DE AHORROS



Fuente: Cooperativa Sol de los Andes Ltda.
 Realizado por: Irene Quintana

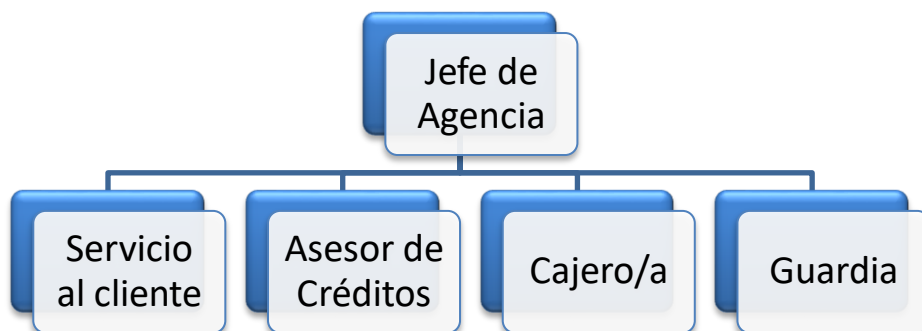
ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA SUCURSAL

Organigrama Estructural

La estructura administrativa que tendrá la nueva oficina operativa en la ciudad del Cañar será:

GRAFICO 16

ORGANIGRAMA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES LTDA. OFICINA CAÑAR



Fuente: Requerimientos mínimos en el cantón Cañar
Realizado por: Irene Quintana

FUNCIONES ESPECÍFICAS

Se considera las siguientes funciones específicas para la estructura propuesta.

CARGO: Jefe de Agencia

FUNCIONES:

- Actualizar y mantener bajo custodia los inventarios de bienes y valores de la agencia;
- Autorizar y legalizar despacho de créditos;
- Comunicar a la gerencia general de posibles problemas que puedan ocasionarse;
- Coordinar con la gerencia general para ejecutar las políticas de tasas de interés y de servicios de acuerdo a los lineamientos fijados por el consejo de la administración;

- Cumplir y hacer cumplir a los socios y empleados de la agencia, las disposiciones emanadas a su cargo;
- Incentivar al personal a la eficiencia en el trabajo, buen trato con los socios y excelentes relaciones humanas;
- Informar a la gerencia general y esta a su vez al director administrativo sobre faltas al trabajo o incumplimiento de su trabajo de los empleados a su cargo.
- Informar al menos trimestralmente a la gerencia general de los resultados;
- Mantener los controles y procedimientos adecuados para asegurar el control interno;
- Mantener y actualizar el registro de certificado de aportaciones;
- Responder por la marcha administrativa, operativa y financiera de la agencia.

CARGO: Servicio al Cliente

FUNCIONES:

- Efectuar la recepción, registro, tramitación y seguimiento de solicitudes, reportes de problemas y quejas de servicio, verificando la satisfacción del cliente;
- Formular y entregar reportes con la periodicidad que se le requiera, sobre las gestiones realizadas y atendidas, así como de la problemática y necesidades de los clientes; y las demás asignadas a su cargo.
- Promover entre los clientes los productos y servicios que determine la cooperativa;
- Proporcionar asistencia, asesoría u orientación a los clientes sobre la operación, uso y aplicación de los productos y/o servicios que ofrece la cooperativa;
- Proporcionar información al cliente, en lo referente a los productos y servicios financieros que brinda la cooperativa;
- Realizar actividades de soporte y seguimiento a la continuidad del servicio a satisfacción del cliente.

CARGO: Asesor de Créditos

FUNCIONES:

- Archivar las solicitudes de préstamos aprobados con toda la documentación respectiva;
- Atender, receptar, analizar e investigar las solicitudes de crédito presentadas por los socios;

- Coordinar con el evaluador la realización de la valoración de los inmuebles que se ofrecen en hipoteca o prenda;
- Elaborar estadísticas de créditos; y,
- Evaluar los antecedentes crediticios, referencias bancarias, financieras, posesión de bienes muebles e inmuebles de los clientes que solicitan los créditos y de sus respectivos garantes;
- Las demás establecidas en la ley, reglamento interno, estatutos y disposiciones emanadas por los organismos y directivos de la cooperativa.
- Mantener un control sobre la cartera en mora;
- Presentar informes sobre la conveniencia de concesión de créditos, adjuntando todos los registros necesarios que garanticen la recuperación de los mismos;
- Realizar inspecciones para determinar el tipo de negocios que realiza el socio

CARGO: CAJERO

FUNCIONES:

- Actualización de libretas de ahorro, certificados, bonos de jubilación, entre otros;
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias emanadas a su cargo;
- Custodiar y manejar los valores de cambio y los que ingresen a la cooperativa;
- Las demás establecidas en la ley, reglamento interno, estatutos y disposiciones emanadas por los organismos y directivos de la cooperativa.
- Mantener los saldos en libretas de ahorro de tal manera que se pueda dar una información real;
- Recibir el dinero para el fondo de cambio, previa la firma del comprobante correspondiente;
- Responsabilizarse por el dinero entregado para el fondo de cambio, con el cual tendrá que operar;

CARGO: GUARDIA

FUNCIONES:

- Efectuar controles de identidad en el acceso o en el interior de inmuebles determinados, sin que en ningún caso puedan retener la documentación personal;
- Efectuar la protección del almacenamiento, recuento, clasificación y transporte de dinero, valores y objetos valiosos; y,
- Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que puedan encontrarse en la cooperativa;
- Evitar la comisión de actos delictivos o infracciones en relación con el objeto de su protección.
- Las demás asignadas a su cargo

4.2.4 ESTUDIO ECONOMICO

4.2.4.1 INVERSIONES

Dentro de las inversiones se determinan los siguientes requerimientos.

EQUIPO REQUERIDO

**CUADRO 19
REQUERIMIENTO DE MUEBLES DE EQUIPOS DE OFICINA**

DETALLES	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
Computador Dual Core G6445 3.2 Ghz	Unidad	3
HUB para red de 16 puertos	Unidad	1
Impresora matricial Epson FX 890	Unidad	1
Impresoras matricial multifunción Epson TX430	Unidad	2
UPS de 3500 KVA de 45 min (capacidad de ingreso de voltaje)	Unidad	1
EQUIPO DE SEGURIDAD		

Caja fuerte	Unidad	1
Contacto magnético para lanford	Unidad	1
Detectores de humo SENSOR	Unidad	2
Detectores de movimiento	Unidad	5
Pulsadores de emergencia	Unidad	5
Sirena blindada de 30W	Unidad	1
Sirena interior 15 W	Unidad	1
Unidad de control DSC con batería y transformador	Unidad	1
MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA		
Sillón tripersonal	Unidad	4
Anaqueles porta papeletas	Unidad	2
Anaqueles con vidrio corredizo	Unidad	3
Área de trabajo para dos personas F=240 H=180 P=120 incluye puerta de ingreso, 2 gavetas de dos cajones porta teclado importado, base soporte para CPU	Unidad	1
Dialer de voz VISIÓN para programación de mensaje	Unidad	1
Escritorio euro láser	Unidad	3
Puerta con tarjeta	Unidad	1
Reloj	Unidad	2
Sillas ejecutivas	Unidad	5
Sillas visita grafiti	Unidad	6
Sumadoras	Unidad	2
Teléfono	Unidad	2
Teléfono fax	Unidad	1
Teléfono inalámbrico	Unidad	1
Aspiradora pulidora y abrillantadora	Unidad	1
Letrero luminoso	Unidad	1
Cajero automático	Unidad	1
Vitrina informativa con vidrio corredizo	Unidad	1
VEHÍCULOS		

Motocicleta	Unidad	1
ACTIVOS FIJOS		

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: Irene Quintana

El equipo de computación requerido inicialmente para el primer año de apertura tanto para el área de caja y de crédito es 1, ya que en el área de caja se pretende atender por lo menos 379 socios en dicho año, mientras que en el área de crédito se atenderá a 52 personas en crédito de consumo y 471 en microcrédito.

El equipo computarizado es el base para la utilización del sistema SIA (Sistema Integrado Automatizado) el mismo que se pretende utilizar, este sistema está desarrollado bajo Cobol y es un sistema que no trabaja con base de datos, es un sistema de fácil operación para el usuario final, el sistema operativo de las computadoras a utilizarse es el Windows 2010.

En un principio se trabajará con una sola línea telefónica la cual se encontrará conectada a todas las oficinas por medio de extensiones pudiendo ser ampliada con la adquisición de una central telefónica según se vayan presentando nuevas necesidades en el funcionamiento de la cooperativa.

**CUADRO 20
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS**

DETALLES	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
Computador Dual Core G6445 3.2 Ghz	Unidad	3	638	1.915
HUB para red de 16 puertos	Unidad	1	200	200
Impresora matricial Epson FX 890	Unidad	1	450	450
Impresoras matricial multifunción Epson TX430	Unidad	2	290	580
UPS de 3500 KVA de 45 min (capacidad de ingreso de voltaje)	Unidad	1	1.500	1.500
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN				4.645

EQUIPO DE SEGURIDAD				
Caja fuerte	Unidad	1	1.100	1.100
Contacto magnético para lanford	Unidad	1	65	65
Detectores de humo SENSOR	Unidad	2	95	190
Detectores de movimiento	Unidad	5	55	275
Pulsadores de emergencia	Unidad	5	20	100
Sirena blindada de 30W	Unidad	1	100	100
Sirena interior 15 W	Unidad	1	25	25
Unidad de control DSC con batería y transformador	Unidad	1	325	325
TOTAL EQUIPO DE SEGURIDAD				2.180
MUEBLES Y ENCERES DE OFICINA				
Anaqueles porta papeletas	Unidad	2	135	270
Anaqueles con vidrio corredizo	Unidad	3	220	660
Aspiradora pulidora y abrillantadora	Unidad	1	1.250	1.250
Cajero automático	Unidad	1	24.000	24.000
Cubículos para atención al cliente	Unidad	5	120	600
Dialer de voz VISIÓN para programación de mensaje	Unidad	1	250	250
División modulares	Unidad	4	150	600
Escritorio euro láser	Unidad	3	300	900
Letrero luminoso	Unidad	1	750	750
Puerta con tarjeta	Unidad	1	260	260
Reloj	Unidad	2	12	24
Sillas ejecutivas	Unidad	5	75	375
Sillas visita grafiti	Unidad	6	20	120
Sillón tripersonal	Unidad	4	170	680
Sumadoras	Unidad	2	130	260
Teléfono	Unidad	2	50	100
Teléfono fax	Unidad	1	250	250
Teléfono inalámbrico	Unidad	1	75	75
TOTAL MUEBLES Y ENCERES DE LA OFICINA				

				31.424
VEHÍCULOS				
Motocicleta	Unidad	1	2.200	2.200
TOTAL VEHÍCULOS				2.200
TOTAL INVERSIONES FIJAS				40.449

Fuente: Investigación Realizada
Elaboración: Irene Quintana

REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Al inicio de las operaciones se conformara con 5 personas fundamentalmente: El Jefe de Agencia, Oficial de Crédito, Cajera, Secretaria y un Guardia.

JEFE DE AGENCIA

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

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

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Gerencia General

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

El personal de la agencia

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la cooperativa

- Aprobar las solicitudes de crédito en los montos para las cuales está autorizado (\$4.000,00 dólares)
- Coordinar con todas las comisiones y departamentos de la cooperativa en el desarrollo de sus actividades
- Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante
- Presentar a la Gerencia General el plan anual de trabajo y el presupuesto de la agencia, así como de los informes económicos cuando sean requeridos
- Presentar la planificación mensual de la unidad a su cargo
- Realizar actividades de Control Interno, así como de la administración de los Recursos Humanos de la agencia Controlar que se realice los depósitos diarios en las cuentas bancarias que mantiene la cooperativa
- Realizar funciones de control como arqueos de caja.
- Realizar la coordinación de los diferentes trámites entre la matriz y agencia
- Ejecutar las resoluciones y disposiciones de Gerencia General
- Rendir informes solicitados por la Gerencia General
- Supervisar el correcto funcionamiento de las operaciones de la agencia de acuerdo a las normas y políticas establecidas por los organismos superiores de la cooperativa

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Tener título en Economía, Finanzas, Administración de empresas o carreras a fines • Haber aprobado cursos de manejo gerencial • Aptitud para planificar y dirigir • Capacidad de mando • Hablar el idioma quechua y castellano • Tener buenas relaciones humanas • Tener conocimientos básicos de computación
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Tener por lo menos tres años de experiencia en cargos similares en instituciones financieras
EDAD	De 25 en adelante
SEXO	Indiferente
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Tienen un alto contacto con los socios, clientes y público en general

EQUIPOS QUE UTILIZA	Computador, muebles, materiales, útiles y suministros de oficina
RIESGO DEL PUESTO	Alto por ser el responsable de la agencia

REQUISITOS DEL CARGO

OFICIAL DE CRÉDITO

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

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

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Jefe de Crédito

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguno

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Imprimir reporte de morosidad cada día.
- Seleccionar a los socios que están con más de cinco días de atraso.
- Imprimir las notificaciones para los deudores y garantes.
- Distribuir las notificaciones según las zonas ya establecidas
- Recibir las carpetas de crédito del jefe para su inspección de acuerdo a la zona de cada inspector.
- Realizar hoja de ruta imaginaria.
- Verificar los documentos soporte del crédito.
- Inspección y verificación de información de solicitudes de crédito en domicilio del deudor y garante.
- Realizar el informe de inspección recomendando la aprobación, negación o recomendaciones en lo referente a montos y garantías que garanticen el cobro del crédito.

- Entregar al jefe de crédito las inspecciones y notificaciones realizadas.
- Realizar notificaciones escritas y/o telefónicas en los horarios establecidos.
Actualizar la información en el sistema de los socios verificados.
- Realizar débitos para pagos atrasados Cobro a socios por préstamos.
- Archivo de documentación de crédito Envió a trámite judicial.
- Seguimiento de trámite judicial Realizar avalúo de bienes para la constitución de hipotecas o prendas. Realizar seguimientos a las promesas de pago de los socios.
- Coordinar con los abogados para realizar los embargos o secuestros de bienes.
Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante
- Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la cooperativa

REQUISITOS DEL CARGO

<p style="text-align: center;">FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Título de bachiller en contabilidad, comercio o administración • Conocimiento básico de computación Buenas relaciones humanas Conocimiento del entorno • Capacidad de negociación. • Hablar el idioma quechua y castellano
<p style="text-align: center;">EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO</p>	<p>Un año de experiencia en funciones similares en instituciones financieras</p>
<p style="text-align: center;">EDAD</p>	<p>De 20 años en adelante</p>
<p style="text-align: center;">SEXO</p>	<p>Hombre de preferencia</p>
<p style="text-align: center;">NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES</p>	<p>Hay una relación directa con el socio y público en general</p>
	<p>Crédito</p>

DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	
---	--

CAJERA(O)

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

El de brindar una confianza al socio en lo referente a la atención en el área de cajas y dar la seguridad al socio en el recurso financiero que deposita con nosotros

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Al jefe de cajas y a contabilidad.

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguna.

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Emitir y recibir los respectivos comprobantes legales de registro por los depósitos de ahorros, retiros, pagos de créditos y otras transacciones que realizan los socios y realizar los respectivos reportes de caja. Entregar el dinero y reportes de trabajo a contabilidad debidamente cuadrados como son los cuadros de caja, reportes del sistema de ahorros, retiros y créditos, sumatoria de papeletas y arqueos de caja.
- Entrega a los socios dinero por los créditos otorgados. Registrar el detalle de cheques recibidos Archivar la documentación del departamento. Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la cooperativa
- Recibir dinero en efectivo o cheques debidamente verificados por: ahorros, aportaciones, pagos de créditos entre otros, efectuando los registros individuales de constancia correspondientes. Responsabilizarse por el faltante de dinero que resultare al final del día.

- Recibir el fondo de cambio y firmar comprobante de respaldo.

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Título de bachiller en ciencias contables, comercio o administración. • Conocimientos básicos de computación. • Honestidad comprobada • Hablar el idioma quechua y castellano • Tener conocimiento sobre el manejo del dólar
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Un año de experiencia en funciones similares.
EDAD	De 20 en adelante
SEXO	Indiferente
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Hay una relación directa con el socio y público en general y confianza con el mismo.
DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	Contabilidad, Crédito, Gerencia.
HORARIO DE TRABAJO	De 8h30 a 18h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 14h00 los días sábados.
EQUIPOS QUE UTILIZA	Computadora, máquina detectará de billetes falsos, muebles, equipos, útiles y suministros de oficina
RIESGO DEL PUESTO	Alto riesgo al trabajar con dinero Custodio de los documentos de respaldo de las operaciones de caja.
SISTEMA DE PAGO	Sueldo fijo más una parte variable de acuerdo al desempeño del puesto

SECRETARIA/RECEPCIONISTA

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

El de dar apoyo a la gerencia general para el cumplimiento de los objetivos institucionales con eficiencia y calidad

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Gerencia General

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguna

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Redactar y/o transcribir cartas, oficios, memos y otros Distribuir la correspondencia de la cooperativa
- Mantener actualizado el archivo de la cooperativa Atender al público en la aperturas de cuenta y en la información de la cooperativa
- Atender llamadas telefónicas y dar la solución a ellas
- Mecanografiar las convocatorias a sesiones y/o reuniones de directivos, comisiones, representante y funcionarios en general
- Receptar, tramitar y despachar comunicaciones
- Preparar la documentación para el análisis de la gerencia y funcionarios en general
- Organizar la agenda del superior
- Llevar el control y administración de la proveeduría.
- Mantener un banco de datos de las comunicaciones recibidas y enviadas que tengan el carácter de archivo permanente, así como de las resoluciones de los Organismos de control y otros.
- Extender los certificados solicitados por los socios
- Apoyar las actividades de capacitación para directivos y funcionarios

- Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante
- Apoyar y participar en las acciones estratégicas que orienten al personal a una filosofía de trabajo que busque el mejoramiento continuo de los procesos de la cooperativa.

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none"> • Título en secretariado • Hablar el idioma quechua y castellano • Tener conocimientos básicos de computación en procesadores de palabras
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Seis meses en cargos similares
EDAD	De 20 años en adelante
SEXO	De preferencia mujer
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	El nivel de contacto con el socio u público es alta
HORARIO DE TRABAJO	De 8h30 a 18h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 14h00 los días sábados
RIESGO DEL PUESTO	El riesgo es bajo por custodio de documentación a su cargo
SISTEMA DE PAGO	Base fija más una parte variable de acuerdo a resultados obtenidos

GUARDIA – VIGILANTE

OBJETIVO ESTRATÉGICO DEL CARGO

El de velar por la seguridad e instalaciones del edificio Velar por la integridad física de los funcionarios y socios de la institución

LÍNEA DE REPORTE DIRECTA

Gerencia General

NIVEL DE SUPERVISIÓN DIRECTA

Ninguna

PRINCIPALES PROCESOS A SU CARGO

- Acompañar diariamente a la persona que realiza los depósitos y retiros al banco
Vigilar que todos los bienes permanezcan en los lugares respectivos
- Dar información a los socios, clientes y particulares que necesiten Colaborar con la limpieza de los lugares de acceso al público
- Custodiar el edificio y sus alrededores cuando toque el turno nocturno
- Vigilar y poner orden y disciplina cuando el caso lo requiera a los socios y particulares que perturben la tranquilidad de los empleados
- Generar un clima laboral positivo, motivante y desafiante.

REQUISITOS DEL CARGO

FORMULACIÓN ACADÉMICA REQUERIDA PARA EL CARGO	<ul style="list-style-type: none">• Título de bachiller• Haber aprobado curso de relaciones humanas• Tener conocimiento y manejo de armas• Tener conocimientos de defensa personal
EXPERIENCIA REQUERIDA PARA OCUPAR EL CARGO	Seis meses en funciones similares
EDAD	De 20 años en adelante
SEXO	De preferencia hombre
NIVEL DE CONTACTO CON CLIENTES	Tiene un nivel de contacto alto
DEPARTAMENTOS CON LOS QUE TIENE DIRECTA RELACIÓN	Ninguna
HORARIO DE TRABAJO	De 8h30 a 20h00 de lunes a viernes y de 8h00 a 17h00 los días sábados
RIESGO DEL PUESTO	Alto riesgo por la responsabilidad de las instalaciones de la cooperativa por la integridad física de las personas.

INVERSION

La inversión destinada a la adquisición de activos diferidos que son gastos que se efectúan para la operación de la cooperativa como estudios, organización, impuestos entre otros que asciende a 4.500 dólares en función de los siguientes rubros.

CUADRO 21
INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS (\$)

CONCEPTO	Total
Gasto Adecuación	200
Gasto Instalación	800
Permisos de Funcionamiento	500
Software	3.000
Total	4.500

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: Irene Quintana

CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo dentro de la cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes servirá para realizar las actividades propias del giro del negocio. Para la obtención de este rubro se debe tomar en cuenta que las instituciones financieras tratan en forma contraria a las de producción a sus activos y pasivos, es decir el pasivo está compuesto por el dinero que reciben en captaciones por lo que entra a la cooperativa y es colocado en el pasivo lógicamente porque este dinero tiene que ser devuelto tarde o temprano incluido los intereses pero este dinero a su vez servirá para crear el activo a través de la cartera de crédito y lógicamente los intereses cobrados por prestar el dinero a

determinado plazo y tasa de interés, es por esta razón que para el cálculo se debe aplicar la fórmula:

CAPITAL DE TRABAJO = MONTO INICIAL + OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO (depósitos a la vista, depósitos a plazo y depósitos de garantía) – CRÉDITOS POR VENCER (Crédito de consumo y Microcrédito)

Para el presente proyecto de sucursal el monto necesario para operar en el año uno es de 100.000 dólares.

**CUADRO 22
CAPITAL DE TRABAJO (\$)**

CAPITAL DE TRABAJO		
	DETALLE	
	Capital Inicial	100.000
+	CAPTACIONES	
	Ahorro encaje consumo	1.324
	Ahorro encaje microcrédito	10.453
	Ahorro a la vista	1.040
	Depósitos a plazo	28.500
	Sub Total	141.317
-	COLOCACIONES	
	Crédito de Consumo	20.000
	Microcrédito	80.000
	subtotal colocaciones	100.000
=	Saldo final del mes	41.317

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: Irene Quintana

INVERSIÓN TOTAL

La inversión total es la cantidad de recursos necesarios para poner en marcha un proyecto la misma, está constituida por: Inversión fija (activos fijos y activos diferidos)
Capital de trabajo (activos circulantes)

**CUADRO 23
INVERSIÓN TOTAL (\$)**

DETALLE	SUBTOTAL	TOTAL
Muebles y Enceres	31.424	
Equipo de Cómputo	4.645	
Equipo de Seguridad	2.180	
Vehículo	2.200	
INVERSIÓN FIJA		40.449
Permisos de Funcionamiento	500	
Gasto Instalación	800	
Software	3.000	
Gasto Adecuación	200	
ACTIVOS INTANGIBLES		4.500
Capital inicial		100000
Obligaciones con el público		
INVERSIÓN TOTAL		144.949

Fuente: Cuadros N.20-21

Elaboración: Irene Quintana

FINANCIAMIENTO

Para la puesta en marcha de la sucursal de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes Ltda. en Cañar en cuanto tiene que ver con el financiamiento la Matriz ha dispuesto la entrega de todos los fondos necesarios para la adquisición de los activos fijos, de los activos diferidos y el capital de trabajo inicial.

**CUADRO 24
FINANCIAMIENTO**

Concepto	Valor(\$)	Porcentaje
Recursos propios	144.949	100%
TOTAL	144.949	100%

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: Irene Quintana

4.2.4.2 INGRESOS

**CUADRO 25
CANTIDADES DE CRÉDITOS COLOCADOS**

DETALLE	2014	2015	2016	2017	2018	Porcentaje
Crédito de Consumo	52	72	92	113	135	10%
Microcrédito	471	644	825	1.014	1.213	90%
Total	523	715	916	1.127	1.348	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Irene Quintana

Si observamos en el cuadro N.25 nos indica la proyección estimada de la cantidad de créditos colocados, como política interna de la Cooperativa Sol de los Andes para el año 2014 es captar mínimo el 30% de la demanda insatisfecha proyectada para este año. Es importante mencionar que el crecimiento proyectado en lo que se refiere a la captación de socios para los años subsiguientes es de incrementar un 10% más que los años anteriores.

**CUADRO 26
MONTO TOTAL DE COLOCACIÓN(\$)**

AÑOS	2014	2015	2016	2017	2018
C.CONSUMO	158.886	383.974	536.239	648.784	764.638
MICROCRÉDITO	1.254.334	2.886.575	3.811.244	4.768.076	5.754.389

Fuente: Investigación Realizada

Elaboración: Irene Quintana

INTERÉS DE CARTERA DE CRÉDITO

Crédito de consumo

**CUADRO 27
MONTO PROMEDIO DEL CRÉDITO DE CONSUMO(\$)**

MONTO		Frecuencia Absoluta	Centro de clase (c)	Frecuencia Relativa	FA x C
0	2000	37	1000	75%	37000
2001	4000	3	3001	5%	9003
4001	6000	2	5001	4%	10002
6001	8000	1	7001	2%	7001
8001	10000	1	9001	2%	9001

10001	12000	1	11001	2%	11001
12001	14000	1	13001	1%	13001
14001	16000	2	15001	3%	30002
16001	18000	1	17001	1%	17001
18001	20000	1	19001	2%	19001
20001	22000	1	21001	2%	21001
22001	24000	1	12000	1%	12000
24001	26000	0	25001	0%	0
26001	28000	0	27001	0%	0
28001	30000	0	29001	0%	0
30001	32000	0	31001	0%	0
32001	34000	0	33001	0%	0
34001	36000	0	35001	0%	0
36001	38000	0	37001	0%	0
38001	40000	0	39001	0%	0
40001	42000	0	41001	0%	0
42001	44000	0	43001	0%	0
44001	46000	0	45001	0%	0
46001	48000	0	47001	0%	0
48001	50000	0	49001	0%	0
Total		52		100%	195014

Fuente: Investigación de Campo

Elaboración: Irene Quintana

$$\text{Promedio} = \frac{\text{Frecuencia Absoluta} * \text{Centro de la clases}}{\text{Total Frecuencia Absoluta}}$$

$$\text{Promedio} = \frac{195014}{52}$$

Promedio =3750,27

En el cuadro N.27 podemos observar el monto mínimo (0) y el monto máximo (50.000 USD) del crédito de consumo proyectado en rangos diferentes, de las cuales hemos calculado un monto promedio (Centro de Clase) y esto por el porcentaje de correspondiente a la frecuencia relativa, dicho porcentaje se ha obtenido según el comportamiento histórico del segmento en análisis de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes.

CUADRO 28
PROYECCIÓN MENSUAL DE INTERÉS CRÉDITO DE CONSUMO (\$)

Crédito de Consumo 2014

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Monto Prom.	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	
Monto Total	15001,07	15001,077	15001,07	15001,07	15001,07	15001,07	15001,07	15001,07	15001,07	15001,07	15001,077	15001,077	180012,92
Tasa de interés	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	175,01	350,03	525,04	700,05	875,06	1050,08	1225,09	1400,10	1575,11	1750,13	1925,14	2100,15	13650,98

Crédito de Consumo 2015

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	6	116
Monto Prom.	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	
Monto Total	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	37502,692	22501,615	435031,23
Tasa de interés	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	437,53	875,06	1312,59	1750,13	2187,66	2625,19	3062,72	3500,25	3937,78	4375,31	4812,85	3150,23	32027,30

Crédito de Consumo 2016

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	8	162
Monto Prom.	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	
Monto Total	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	52503,769	30002,154	607543,62
Tasa de interés	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	612,54	1225,09	1837,63	2450,18	3062,72	3675,26	4287,81	4900,35	5512,90	6125,44	6737,98	4200,30	44628,20

Crédito de Consumo 2017													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	9	196
Monto Prom.	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	
Monto Total	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	63754,577	33752,423	735052,77
Tasa de interés	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	743,80	1487,61	2231,41	2975,21	3719,02	4462,82	5206,62	5950,43	6694,23	7438,03	8181,84	4725,34	53816,36
Crédito de Consumo 2018													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	11	231
Monto Prom.	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	3750,27	
Monto Total	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	75005,385	41252,962	866312,19
Tasa de interés	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	875,06	1750,13	2625,19	3500,25	4375,31	5250,38	6125,44	7000,50	7875,57	8750,63	9625,69	5775,41	63529,56

Fuente: Cuadro N.27

Elaboración: Irene Quintana

En el Cuadro No.28 observamos la proyección mensual de crédito de consumo correspondiente a cada año, y los ingresos mensuales que generan por concepto de intereses, además podemos visualizar claramente el crecimiento anual del número de créditos de consumo a otorgarse, llegando a un máximo proyectado de 753 créditos dentro de los 5 años.

CUADRO 29
PROYECCIÓN ANUAL CONSOLIDADO DE INGRESOS POR INTERÉS CRÉDITO DE CONSUMO (\$)

Años	2014	2015	2016	2017	2018
N. de Personas	48	116	162	196	231
Monto Total	158.886	383.974	536.239	648.784	764.638
Interés ganado	12.049	28.268	39.390	47.500	56.073

Fuente: Cuadro N.28

Elaboración: Irene Quintana

En el cuadro N.29 observamos las cantidades anuales consolidados del número de créditos, el monto total de cada año y los ingresos anuales proyectados por las operaciones realizadas en el segmento de crédito de consumo.

CUADRO 30
MONTO PROMEDIO DEL MICROCRÉDITO (\$)

MONTO		Frecuencia	Centro de Clase (C)	Frecuencia Relativa	FA x C
		Absoluta			
0	1000	283	500	60%	141500,00
1001	1500	9	1251	2%	11259,00
1501	2000	24	1751	5%	42024,00
2001	2500	19	2251	4%	42769,00
2501	3000	14	2751	3%	38514,00
3001	3500	5	3251	1%	16255,00
3501	4000	5	3751	1%	18755,00
4001	4500	9	4251	2%	38259,00
4501	5000	5	4751	1%	23755,00
5001	5500	5	5251	1%	26255,00
5501	6000	5	5751	1%	28755,00
6001	6500	5	6251	1%	31255,00
6501	7000	5	6751	1%	33755,00
7001	7500	5	7251	1%	36255,00
7501	8000	5	7751	1%	38755,00
8001	8500	5	8251	1%	41255,00
8501	9000	9	8751	2%	78759,00
9001	9500	9	9251	2%	83259,00
9501	10000	9	9751	2%	87759,00
10001	10500	9	10251	2%	92259,00
10501	11000	14	10751	3%	150514,00
11001	11500	14	11251	3%	157514,00
11501	12000	0	11751	0%	0,00
12001	12500	0	12251	0%	0,00
12501	13000	0	12751	0%	0,00
13001	13500	0	13251	0%	0,00
13501	14000	0	13751	0%	0,00
14001	14500	0	14251	0%	0,00
14501	15000	0	14751	0%	0,00
15001	15500	0	15251	0%	0,00
15501	16000	0	15751	0%	0,00
16001	16500	0	16251	0%	0,00
16501	17000	0	16751	0%	0,00
17001	17500	0	17251	0%	0,00
17501	18000	0	17751	0%	0,00
18001	18500	0	18251	0%	0,00
18501	19000	0	18751	0%	0,00
19001	19500	0	19251	0%	0,00
19501	20000	0	19751	0%	0,00
Total		472		100%	1259439

Fuente: Investigación de campo

Elaboración: Irene Quintana

$$\text{Promedio} = \frac{\text{Frecuencia Absoluta} * \text{Centro de la clases}}{\text{Total Frecuencia Absoluta}}$$

$$\text{Promedio} = \frac{1259439}{472}$$

$$\text{Promedio} = 2668,30$$

En el cuadro N.30 podemos observar el monto mínimo (0) y el monto máximo (20000) del microcrédito proyectado en rangos diferentes, de las cuales hemos calculado un monto promedio (Centro de Clase) y esto por el porcentaje correspondiente a la frecuencia relativa, dicho porcentaje se ha obtenido según el comportamiento histórico del segmento en análisis de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes.

**CUADRO 31
PROYECCIÓN MENSUAL DE INTERÉS MICROCRÉDITO (\$)**

Microcrédito 2014													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	468
Monto Prom.	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	
Monto Total	104063,82	104063,82	104063,82	104063,82	104063,82	104063,82	104063,8157	104063,8157	104063,82	104063,82	104063,82	104063,82	1248765,8
Tasa de interés	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	1560,96	3121,91	4682,87	6243,83	7804,79	9365,74	10926,70	12487,66	14048,62	15609,57	17170,53	18731,49	121754,66
Microcrédito 2015													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	93	54	1077
Monto Prom.	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	
Monto Total	248152,18	248152,18	248152,18	248152,18	248152,18	248152,18	248152,1758	248152,1758	248152,18	248152,18	248152,18	144088,36	2873762,3
Tasa de interés	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	3722,28	7444,57	11166,85	14889,13	18611,41	22333,70	26055,98	29778,26	33500,54	37222,83	40945,11	25935,90	271606,56
Micro Credito 2016													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	69	1422
Monto Prom.	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	
Monto Total	328201,26	328201,26	328201,26	328201,26	328201,26	328201,26	328201,2648	328201,2648	328201,26	328201,26	328201,26	184112,9	3794326,8
Tasa de interés	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	4923,02	9846,04	14769,06	19692,08	24615,09	29538,11	34461,13	39384,15	44307,17	49230,19	54153,21	33140,32	358059,58

Micro Crédito 2017													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	154	154	154	154	154	154	154	154	154	154	154	85	1779
Monto Prom.	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	
Monto Total	410918,66	410918,66	410918,66	410918,66	410918,66	410918,66	410918,6568	410918,6568	410918,66	410918,66	410918,66	226805,75	4746911
Tasa de interés	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	6163,78	12327,56	18491,34	24655,12	30818,90	36982,68	43146,46	49310,24	55474,02	61637,80	67801,58	40825,04	447634,51
Micro Crédito 2018													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciembre	Total
# Créditos	186	186	186	186	186	186	186	186	186	186	186	101	2147
Monto Prom.	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	2668,30	
Monto Total	496304,35	496304,35	496304,35	496304,35	496304,35	496304,35	496304,3517	496304,3517	496304,35	496304,35	496304,35	269498,6	5728846,5
Tasa de interés	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	
Plazo(Mes)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12
Interés Ganado	7444,57	14889,13	22333,70	29778,26	37222,83	44667,39	52111,96	59556,52	67001,09	74445,65	81890,22	48509,75	539851,06

Fuente: Cuadro 30

Elaboración: Irene Quintana

En el cuadro N.31 podemos observar claramente la proyección mensual de microcrédito correspondiente para cada año y los ingresos mensuales que generan por concepto de intereses, también se puede concebir claramente el crecimiento anual del número de créditos de consumo a otorgarse, llegando a un máximo proyectado de 6893 créditos dentro de los 5 años.

CUADRO 32
PROYECCIÓN ANUAL DE INGRESOS POR INTERÉS MICROCRÉDITO

Años	2014	2015	2016	2017	2018
N. de Personas	468	1077	1422	1779	2147
Monto Total	1.248.766	309.523	3.794.327	4.746.911	5.512.714
Interés ganado	121.755	271.607	344.598	447.635	574.032

Fuente: Cuadro 31

Elaboración: Irene Quintana

En el cuadro N.32 se puede observar las cantidades anuales consolidados del número de créditos, el monto total de cada año y los ingresos anuales proyectados por las operaciones realizadas en el segmento de crédito de consumo.

CUADRO 33
PRESUPUESTO ANUAL CONSOLIDADO DE INGRESO POR INTERÉS (\$)

Tipos de crédito	2014	2015	2016	2017	2018
Consumo	13.651	32.027	44.628	53.816	63.530
Micro crédito	121.755	271.607	344.598	447.635	574.032
Total Interés Ganado	135.406	303.634	389.226	501.451	637.562

Fuente: Cuadros 29- Cuadro 32

Elaboración: Irene Quintana

En el Cuadro N.33 podemos observar el presupuesto de ingreso proyectado por concepto de intereses ganado mediante la otorgación de los diferentes tipos de crédito.

4.2.4.6 ESTADOS DE RESULTADOS

El estado de pérdidas y ganancias presenta el resultado de las operaciones provenientes del uso de los recursos en un periodo determinado (un año). Para que una empresa pueda continuar en operación debe ser capaz de generar resultados positivos.

En esencia el Estado de Resultados permite conocer los ingresos y egresos que se ha tenido en un determinado periodo lo que permitirá determinar la utilidad neta del negocio, mediante esto se podrá determinar si la inversión realizada es beneficiosa o no para el inversionista.

CUADRO 34
ESTADO DE RESULTADOS (\$)
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES LTDA.
SUCURSAL CAÑAR
Al 31 de diciembre del 2015-2018

CÓDIGO	INGRESOS	2014
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	135.406
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	135.406
510410	Cartera de créditos de consumo	13.651
510420	Cartera de créditos para la microempresa	121.755
41	INTERESES CAUSADOS	22.309
4101	Obligación con el público ahorro encaje	1.531
4102	Obligación con el público ahorro a la vista	2.253
4103	Obligación con el público Depósito a Plazo Fijo	18.525
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	113.097
45	GASTOS DE OPERACIÓN	51.582
4502	Gastos de personal	31.263
4503	Servicios varios	20.319
	fletes y embalaje	300
	Publicidad y propaganda	5.400
	Seguros	900
	Arriendos	7.200
	Servicios básicos	672
	Impuestos municipales	500
	Depreciación	2.552
	Transporte	780
	Amortización	1.700
	Otros	315
	MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	61.515
	MARGEN OPERACIONAL	61.515
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE P. TRABAJADORES	60.455
48	15% Participación trabajadores	9.068
4801	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	51.387
4802	25% Impuesto a la Renta	12.847
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE LAS RESERVAS	38.540

Fuente: Cuadro de Ingresos y Gastos (ver anexo No.2)

Elaboración: Irene Quintana

CUADRO 35
ESTADO DE RESULTADOS PROYECCION 2015-2018 (\$)
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES LTDA.
SUCURSAL CAÑAR

Al 31 de diciembre del 2015-2018

CÓDIGO	INGRESOS	2015	2016	2017	2018
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	196.339	284.691	412.802	598.563
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	196.339	284.691	412.802	598.563
510410	Cartera de créditos de consumo	19.794	28.701	41.617	60.344
510420	Cartera de créditos para la microempresa	176.545	255.990	371.185	538.219
41	INTERESES CAUSADOS	32.348	46.905	68.012	98.617
4101	Obligación con el publico ahorro encaje	2.220	3.219	4.667	6.768
4102	Obligación con el publico ahorro a la vista	3.267	4.737	6.869	9.959
4103	Obligación con el publico Depósito a Plazo Fijo	26.861	38.949	56.476	81.890
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	163.991	237.786	344.790	499.946
45	GASTOS DE OPERACIÓN	74.794	108.451	157.254	228.019
4502	Gastos de personal	45.331	65.730	95.309	138.198
4503	Servicios varios	29.463	42.721	61.945	89.820
	fletes y embalaje	435	631	915	1.326
	Publicidad y propaganda	7.830	631	915	1.326
	Seguros	1.305	631	915	1.326
	Arriendos	10.440	15.138	21.950	31.828
	Servicios básicos	974	1.413	2.049	2.971
	Impuestos municipales	550	661	760	875
	Depreciación	2.552	2.552	1.913	1.913
	Transporte	1.131	1.640	2.378	3.448
	Amortización	1.700	1.700	1.700	1.700
	Otros	32.348	347	365	383
	MARGEN DE INTERMEDIACIÓN	89.197	129.335	187.536	271.927
	MARGEN OPERACIONAL	89.197	129.335	187.536	271.927
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE P. TRABAJADORES	89.197	129.335	187.536	271.927
48	15% Participación trabajadores	13.380	19.400	28.130	40.789
4801	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	75.817	109.935	159.406	231.138
4802	25% Impuesto a la Renta	18.954	27.484	39.851	57.785
	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE LAS RESERVAS	56.863	82.451	119.554	173.354

Fuente: Cuadro de Ingresos y Gastos proyectados

Elaboración: Irene Quintana

BALANCE GENERAL

El balance general, balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales.

CUADRO 36
BALANCE GENERAL (\$)
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES LTDA.
SUCURSAL CAÑAR
Al 31 de diciembre del 2014

ACTIVO		2014
FONDOS DISPONIBLES		100.000
Caja	00.000,00	100.000
CARTERA DE CRÉDITOS		1.413.219
Crédito por vencer		1.413.219
Cratera de Crédito de consumo por vencer		158.886
Cartera de de microcrédito por vencer		1.254.334
BIENES REALIZABLES		37.897
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		40.449
Muebles y enceres de la oficina	31.424	31.424
Equipos de computación	4.645	4.645
Vehículos	2.200	2.200
Equipo de seguridad	2.180	2.180
(Depreciación Acumulada)		2.552
OTROS ACTIVOS		9.000
GASTOS DIFERIDOS		9.000
Gasto Instalación	1.000	200
Software	5.000	1.000
Gasto Adecuación	1.500	300
Arrendamiento		7.200
Permisos de funcionamiento	1.000	300
TOTAL ACTIVOS	148.949	1.560.117

PASIVO		
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO		564.442
Depósitos a la vista		81.120
Depósitos a plazo		342.000
Depósitos de ahorro Encaje		141.322
CUENTAS POR PAGAR		89.554
INTERESE POR PAGAR		22.309
Depósitos a la vista		2.253
Depósitos a plazo		18.525
Depósitos de ahorro		1.531
OBLIGACIONES PATRONALES		67.244
Aporte al IEES		2.511
Retención Corporativo		500
Participación Trabajadores		12.847
Impuesto a la Renta		51.387
OTROS PASIVOS		7.103
PROVISIONES SOCIALES		7.103
Décimo tercer sueldo		1.900
Décimo cuarto sueldo		2.153
Vacaciones		1.150
Fondos de reserva Empleados		1.899
TOTAL PASIVOS		728.343
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL		780.424
APORTE DE LOS SOCIOS		16.800
Certificados de aportación		13.440
Ingreso por emisión de libreta		1.344
Ingreso por emisión de tarjeta de debito(4)		2.016
RESERVAS		8.558
Legales		8.558
RESULTADOS		42.792
UTILIDAD DEL EJERCICIO		42.792
TOTAL PATRIMONIO		831.774
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	148.949	1.560.117

Fuente: Cuadros de Activos Costos y Gastos

Elaboración: Irene Quintana

Proyección del Balance General 2015-2018

El balance general, balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales.

CUADRO 37
BALANCE PROYECTADO
COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SOL DE LOS ANDES LTDA.
SUCURSAL CAÑAR
Al 31 de diciembre del 2015-2018

ACTIVO	2015	2016	2017	2018
FONDOS DISPONIBLES	142.792	269.430	439.530	660.061
Caja	142.792	269.430	439.530	660.061
CARTERA DE CRÉDITOS	3.270.549	4.347.484	5.416.859	6.519.027
Crédito por vencer	3.270.549	4.347.484	5.416.859	6.519.027
Cratera de Crédito de consumo por vencer	383.974	536.239	648.784	764.638
Cartera de de microcrédito por vencer	2.886.575	3.811.244	4.768.076	5.754.389
BIENES REALIZABLES	35.346	39.038	41.338	39.424
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	37.897	41.590	43.251	41.338
Muebles y enceres de la oficina	28.872	29.443	28.998	27.084
Equipos de computación	4.645	5.347	7.454	7.454
Vehículos	2.200	4.620	4.620	4.620
Equipo de seguridad	2.180	2.180	2.180	2.180
(Depreciación Acumulada)	2.552	2.552	1.913	1.913
OTROS ACTIVOS	10.080	11.322	12.750	14.393
GASTOS DIFERIDOS	10.080	11.322	12.750	14.393
Gasto Instalación	200	200	200	200
Software	1.000	1.000	1.000	1.000
Gasto Adecuación	300	300	300	300
Arrendamiento	8.280	9.522	10.950	12.593
Permisos de funcionamiento	300	300	300	300
TOTAL ACTIVOS	3.458.767	4.667.275	5.910.478	7.232.905

PASIVO				
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	1.412.820	1.891.258	2.331.410	2.863.602
Depósitos a la vista	174.720	227.040	290.880	353.760
Depósitos a plazo	781.500	1.023.000	1.264.500	1.524.000
Depósitos de ahorro Encaje	456.600	641.218	776.030	985.842
CUENTAS POR PAGAR	257.822	346.590	434.849	522.518
INTERESE POR PAGAR	50.456	66.356	69.002	83.729
Depósitos a la vista	4.701	6.107	7.822	9.498
Depósitos a plazo	41.025	53.625	53.163	64.060
Depósitos de ahorro	4.731	6.624	8.018	10.171
OBLIGACIONES PATRONALES	207.366	280.234	365.847	438.790
Aporte al IEES	2.887	3.321	3.819	4.391
Retención Corporativo	500	500	500	500
Participación Trabajadores	40.796	55.283	72.306	86.780
Impuesto a la Renta	163.183	221.131	289.223	347.119
OTROS PASIVOS	8.168	9.393	10.802	12.422
PROVISIONES SOCIALES	8.168	9.393	10.802	12.422
Décimo tercer sueldo	2.185	2.513	2.890	3.323
Décimo cuarto sueldo	2.476	2.848	3.275	3.766
Vacaciones	1.323	1.521	1.749	2.011
Fondos de reserva Empleados	2.184	2.512	2.889	3.322
TOTAL PASIVOS	1.886.176	2.527.476	3.142.908	3.837.332
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	1.420.624	1.935.679	2.502.933	3.078.830
APORTE DE LOS SOCIOS	39.900	52.800	66.575	80.100
Certificados de aportación	31.920	42.240	53.260	64.080
Ingreso por emisión de libreta	3.192	4.224	5.326	6.408
Ingreso por emisión de tarjeta de debito(4)	4.788	6.336	7.989	9.612
RESERVAS	25.328	34.020	44.106	52.790
Legales	25.328	34.020	44.106	52.790
RESULTADOS	126.639	170.100	220.530	263.952
UTILIDAD DEL EJERCICIO	126.639	170.100	220.530	263.952
TOTAL PATRIMONIO	1.572.591	2.139.799	2.767.570	3.395.573
TOTAL PATRIMONIO + PASIVO	3.458.767	4.667.275	5.910.478	7.232.905

Fuente: Cuadro costos, gastos, e inversiones proyectados

Elaboración: Irene Quintana

4.2.4.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

Se constituye el volumen productivo que corresponde a una situación en la que no se obtiene ganancias ni se incurre en pérdidas, es decir cuando los ingresos permiten cubrir los costos. Con el objeto de calcular el punto de equilibrio del proyecto, se procede a dividir los costos del proyecto en costos fijos y costos variables.

Costos Fijos.- Son los que permanecen constantes dentro de un período determinado, sin importar si cambia el volumen de producción; por ejemplo: los sueldos, la depreciación, etc.

Costos Variables.- Son las que cambian o fluctúan en relación a una actividad o volumen de producción. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas; por ejemplo: la materia prima cambia de acuerdo con la función de producción y las comisiones de acuerdo con las ventas.

CUADRO 38
ESTRUCTURA DE COSTOS AÑO 2014(\$)

DETALLE	FIJOS	VARIABLES
Servicios Básicos	672,00	
Sueldos y Salarios	31263,00	
Alquiler	7200,00	
Depreciación	2552,00	
Amortización	1700,00	
Fletes y Embalaje		300,00
Seguros	900,00	
Impuestos Municipales	500,00	
Transporte		780,00
Interés	22309,00	
Publicidad		5400,00
Otros		315,00
TOTAL	67096,00	6795,00

Fuente: Cuadros de costos y Gastos (ver anexo No.3)

Elaboración: Irene Quintana

Datos para el cálculo del punto de Equilibrio

Costos Fijos:	67.096
Costos Variables:	6.795
Ingresos:	135.406

Los datos anteriores se obtienen del cuadro N.38

El punto de equilibrio se establece mediante la siguiente formula:

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$Pe = \frac{67.096}{1 - \frac{6.795}{135.406}}$$

$$Pe = 70640,93$$

La cantidad de 70640,93 USD correspondientes a 5 créditos de consumo y 421 microcréditos, que constituye el valor que va a cubrir los costos sobre los servicios que brindará la cooperativa, bajo este valor la cooperativa no incurre en ganancias ni en pérdidas.

4.2.4.7 FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de fondos o flujo de caja consiste en un esquema que presenta sistemáticamente los costos e ingresos registrados año por año (o período por período). Estos se obtienen de los estudios técnicos de mercado, administrativo, etc. Por lo tanto, el flujo de fondos puede considerarse como una síntesis de todos los estudios realizados como parte de la etapa de pre-inversión (para la evaluación ex - ante) o como parte de la etapa de ejecución (para la evaluación ex - post).

CUADRO 39
FLUJO DE EFECTIVO (\$)

CÓDIGO	INGRESOS	2014	2015	2016	2017	2018
51	INTERESES Y DESCUENTOS GANADOS	135.406,00	196.338,70	284.691,12	412.802,12	598.563,07
5104	Intereses y descuentos de cartera de créditos	135.406,00	196.338,70	284.691,12	412.802,12	598.563,07
510410	Cartera de créditos de consumo	13.651,00	19.793,95	28.701,23	41.616,78	60.344,33
510420	Cartera de créditos para la microempresa	121.755,00	176.544,75	255.989,89	371.185,34	538.218,74
41	INTERESES CAUSADOS	22.309,00	32.348,05	46.904,67	68.011,78	98.617,07
4101	Obligación con el publico ahorro encaje	1.531,00	2.219,95	3.218,93	4.667,44	6.767,80
4102	Obligación con el publico ahorro a la vista	2.253,00	3.266,85	4.736,93	6.868,55	9.959,40
4103	Obligación con el publico Deposito a Plazo Fijo	18.525,00	26.861,25	38.948,81	56.475,78	81.889,88
	MARGEN BRUTO FINANCIERO	113.097,00	163.990,65	237.786,44	344.790,34	499.946,00
45	GASTOS DE OPERACIÓN	51.582,00	74.793,90	108.451,16	157.254,17	228.018,55
4502	Gastos de personal	31.263,00	45.331,35	65.730,46	95.309,16	138.198,29
4503	Servicios varios	20.319,00	29.462,55	42.720,70	61.945,01	89.820,27
	Fletes y embalaje	300,00	435,00	630,75	914,59	1.326,15
	Publicidad y propaganda	5.400,00	7.830,00	11.353,50	16.462,58	23.870,73
	Seguros	900,00	1.305,00	1.892,25	2.743,76	3.978,46
	Arriendos	7.200,00	10.440,00	15.138,00	21.950,10	31.827,65
	Servicios básicos	672,00	974,40	1.412,88	2.048,68	2.970,58
	Impuestos municipales	500,00	550,00	661,00	760,00	875,00
	Depreciación	2.552,00	2.552,00	2.552,00	1.913,00	1.913,00
	Transporte	780,00	1.131,00	1.639,95	2.377,93	3.447,99
	Amortización	1.700,00	1.700,00	1.700,00	1.700,00	1.700,00
	Otros	315,00	456,75	347,00	365,00	383,00
	MARGEN DE INTERMEDIACION	61.515,00	89.196,75	129.335,29	187.536,17	271.927,44
	MARGEN OPERACIONAL	61.515,00	89.196,75	129.335,29	187.536,17	271.927,44
	GANANCIA(O) (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	61.515,00	89.196,75	129.335,29	187.536,17	271.927,44
48	15% Participación trabajadores	9.227,25	13.379,51	19.400,29	28.130,43	40.789,12
4801	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	52.287,75	75.817,24	109.934,99	159.405,74	231.138,33
4802	22% Impuesto a la Renta	13.071,94	18.954,31	27.483,75	39.851,44	57.784,58

	GANANCIA O (PERDIDA) ANTES DE LAS RESERVAS	39.215,81	56.862,93	82.451,25	119.554,31	173.353,74
+	Depreciaciones y Amortizaciones	4.252,00	4.252,00	4.252,00	3.613,00	3.613,00
=	FLUJO NETO DE EFECTIVO	43.467,81	61.114,93	86.703,25	123.167,31	176.966,74

Fuente: Estado de Resultados

Elaboración: Irene Quintana

4.2.5 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

4.2.5.1 FINANCIERA

CUADRO 40 INVERSION

INVERSIÓN	(\$) -148949,0	Períodos
Flujo de efectivo	43467,8	1
	61114,9	2
	86703,2	3
	123167,3	4
	176966,7	5

Fuente: Cuadro de Inversiones, Flujo de Efectivo Proyectado

Realizado por: Irene Quintana

Dentro de un proyecto anotamos que el costo de oportunidad del sector financiero para los ahorros es del 8% como máximo en una inversión a plazo fijo, el índice inflacionario del país, 3,60% a 31 de diciembre del 2014, a este cálculo se lo denomina Tasa mínima Aceptable de rendimiento (TMAR).

El otro factor que influye en la TMAR es el premio al riesgo mínimo Tasa Pasiva, el riesgo merece una ganancia adicional sobre la inflación. Por lo tanto, la fórmula para el cálculo es la siguiente:

TASA		
PASIVA	INFLACIÓN	TMAR
8%	3,60%	11,60%

4.2.5.1.1 VAN (VALOR ACTUAL NETO)

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de flujos descontados a la inversión inicial estos valores netos miden la diferencia que existe entre ingresos y egresos de un proyecto, una vez cumplida la exigencia de considerar el valor del dinero en el tiempo y la de producir un rendimiento igual al mínimo (TMAR). Por tanto, si los valores netos son positivos, el proyecto será factible y si son negativos, no lo será. Para determinar este valor, fue necesario aplicar el porcentaje de la tasa mínima aceptable de rendimiento (11.60%); cabe señalar que para el cálculo del VAN utilizo la siguiente fórmula matemática:

$$VAN = -Inversión + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \dots + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

Dónde:

I = Inversión Inicial

FNE = Flujo Neto de Efectivo

$(1+i)^n$ = factor de actualización

Los resultados que arroja el VAN se los discierne de la siguiente manera:

Si $VAN \geq 0$ Es conveniente aceptar la inversión, ya que se estaría ganando más del rendimiento solicitado.

Si $VAN \leq 0$, se debe rechazar la inversión porque no se estaría ganando rendimiento mínimo solicitado.

	0	1	2	3	4	5
VAN =	-148949,00	<u>43467,81</u>	<u>61114,93</u>	<u>86703,25</u>	<u>123167,31</u>	<u>176966,74</u>
	1,00	1,12	1,25	1,39	1,55	1,73
	-148949,00	38949,65	49070,32	62379,63	79403,32	102228,19
	-148949,00	332031,12				

VAN1= **183082,12**

Cantidad positiva que significa que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.

Calculo del VAN Negativo

Con el objeto de tener los elementos necesarios para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno se procede al cálculo del Valor actual neto a una tasa superior que nos de una resultante negativa, procedimiento que se lo realiza a través de aproximaciones sucesivas.

Tasa de descuento 2

I= **44%**

VALOR ACTUAL NETO

VAN= -Inversión +FNE/(1+i)¹,,,,,,,FNE⁵/(1+i)³⁸

Periodos	FE	Facto de Act	FEcAct	FeAct y Acm
0	-148949,00	1,000000	-148949,00	-148949,00
1	43467,81	0,694392	30183,71	-118765,29
2	61114,93	0,482180	29468,42	-89296,87
3	86703,25	0,334822	29030,18	-60266,70
4	123167,31	0,232498	28636,14	-31630,55
5	176966,74	0,161445	28570,35	-3060,21

VAN2= **-3060,21**

Al interpretar el valor actual neto negativo, se puede manifestar que la inversión no es nada atractiva para una inversión.

4.2.5.1.2 TIR

La tasa interna de retorno equivale a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión con pagos (valores negativos) e ingresos (valores positivos) que ocurren en períodos regulares.

También se puede decir que es la tasa de descuento que hace que el VAN (valor actual neto) sea igual a cero, es decir que iguala la suma de flujos descontados a la inversión inicial.

Existen algunas formas de calcular, una de ellas es mediante el método de aproximaciones sucesivas o de tanteo, para lo cual se debe establecer dos VAN, el uno con valor positivo y un negativo, la TIR estará ubicado al interior del intervalo.

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

r_1 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_1

r_2 = Tasa de descuento utilizada para calcular el VAN_2

VAN_1 = Valor positivo

VAN_2 = Valor negativo

R1	11,6%	
R2	44,0%	
VAN1	183082,12	
VAN2	-3060,21	
TIR	0,44	0,984
TIR	43,29%	

Al ser la tasa interna de retorno $> i$ (11.60%) el dinero invertido en la nueva sucursal rinde el 43.29 % siendo este porcentaje atractivo para cualquier inversionista.

4.2.5.1.3RB/C

Es el cociente que resulta de la división de la sumatoria del valor presente de los ingresos entre la sumatoria del valor presente de los egresos descontados a una tasa determinada (i)

$$RB / C = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

La evaluación de la razón consiste en sumar todos los flujos originarios de la inversión descontados con la TMAR y luego el TOTAL se divide para la inversión, con lo cual se obtiene, en promedio, el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión.

Los criterios de decisión de la relación beneficio-costos son los siguientes:

Si el B/C Mayor al 1 se acepta el proyecto

Si el B/C Igual a 1 es indiferente el proyecto

Si el B/C Menor a 1 se rechaza el proyecto

R\$/BC=

	1	2	3	4	5
R\$/BC=	<u>43467,81</u>	<u>61114,93</u>	<u>86703,25</u>	<u>123167,31</u>	<u>176966,74</u>
	1,12	1,25	1,39	1,55	1,73

R\$/BC= 38949,65 49070,32 62379,63 79403,32 102228,19

ING-ACT	<u>332031,12</u>
EGRESOS	148949,00

R\$/BC= 2,23

MENOS LA PRIMA 1,00

R\$/BC= 1,23

RB/C (11.60%) > 1 El proyecto es atractivo financieramente

La Relación Beneficio costo establece que existe una relación de 2.23 puntos de relación costo beneficio, que nos indica la utilidad que tenemos en el proyecto por la inversión realizada, a este le retiramos la prima de 1 y nos queda que por cada dólar invertido en el proyecto voy a tener una rentabilidad 1.23 dólares de beneficio.

4.2.5.1.4 PRI

Después de calcular los flujos acumulados se determina entre que cantidades se encuentra el valor de la inversión y en este caso se encuentra entre el número 1 y 2, por lo que el año base es 1, y a continuación se procede a calcular la fracción del año o en otras palabras los meses que se añadirán al uno y en los que se recuperará la inversión.

El período de recuperación se usa para evaluar las inversiones propuestas, es el tiempo exacto que requiere la empresa para recuperar su inversión inicial en un proyecto, y se calcula a partir de las entradas de efectivo. Las bases para el cálculo se presentan a continuación:

	AÑOS	0	1	2	3	4	5
PRI=			43.468	61.115	86.703	123.167	176.967
		-					
		148.949,00					
	INVERSION	INGRESOS	faltante				
PRI=	148.949,00	104.582,74	44.366,26				
	86.703,25	1,00					
	44.366,26	X = 0,5					
PRI=	AÑOS	MESES					
	2	5,00					

El tiempo de recuperación de la inversión en el presente proyecto es de dos años con cinco meses.

4.2.5.2 SOCIAL

Los beneficios y costos de una inversión que pueda generar la sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda. en la ciudad del Cañar, están en torno a la generación de nuevas plazas de trabajo en la localidad, la oportunidad de acceso a crédito por parte de la ciudadanía y la dinamización de la economía en la localidad.

De igual forma los costos directos corresponden a las compras de insumos corregidos.

Los costos y beneficios sociales indirectos corresponden a los cambios que provoca la ejecución del proyecto en la producción y consumo de bienes y servicios relacionados con éste. Por ejemplo. Efectos sobre la producción agrícola ganadera de la zona y sobre los productos que podría servir de insumo para la misma.

Se analiza aspectos cuantitativos y cualitativos respecto a:

- Equidad
- Género
- Generación de empleo
- Mejoramiento del nivel de vida de los beneficiarios / consumidores de los productos ó servicios generados por el proyecto.
- Los efectos que el proyecto tiene sobre la distribución de ingresos y riqueza.

4.2.5.3 IMPACTO AMBIENTAL

Para la evaluación se considera el impacto ambiental que se entiende como cualquier modificación de las condiciones ambientales ó, la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales, negativas ó positivas, como consecuencia de las acciones propias de la nueva sucursal de la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes en la ciudad del Cañar.

En la zona de influencia del proyecto se prevee recoger los desechos como papelería y cartuchos de tinta y otros, colocarlos en fundas de polietileno y entregarlos a los carros recolectores de desechos en los horarios establecidos como plan de prevención y cuidado del medio ambiente.

Conclusiones

- La prestación de servicios financieros induce un efecto dinamizador del territorio ecuatoriano por su articulación con otros sectores de la economía local, como talleres de fabricación y mantenimiento de infraestructura y equipos (construcciones, molinos, hornillas, pailas, moldes), producción y actividades de transporte y distribución.
- La generación de productos y servicios financieros para la ciudad del Cañar cumple una función fundamental. Por su aporte económico en la localidad, el crédito no es considerada tan sólo como un motor del desarrollo sino como un elemento básico para la generación de ahorro y protección de los recursos económicos en la localidad, en especial de la población de bajos ingresos.
- El mercado para la cooperativa de ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda. En la localidad de Cañar es atractivo y se espera que día a día vaya creciendo, a medida que se da a conocer las bondades de los productos y servicios financieros con respecto a otros de la localidad.
- Este proyecto lanzará al mercado del Cañar la nueva marca de productos y servicios financieros “SOL DE LOS ANDES” utilizando una estrategia agresiva de comunicación con la cual se logrará posicionarla en la mente de los socios y clientes de la localidad calidad y buen servicio.
- La tasa interna de retorno que ofrece el proyecto es del 43,29% calculada para un período de 5 años. Se concluye que es un proyecto rentable, pues se obtuvo un VAN positivo y una TIR mayor a la tasa de rentabilidad mínima exigida (11,60%) durante el período de evaluación.

- El proyecto requiere la contratación de por lo menos cinco personas, lo que representaría un pequeño aporte a la sociedad al generar empleos directos.
- La intermediación financiera se considera como una actividad conservacionista y de bajo impacto ambiental puesto que los desechos generados por su actividad serán manejada eficientemente, con la cooperación del servicio de recolección de desechos urbanos del GAD del Cañar.

Recomendaciones

- Como retos en el mediano plazo, la Cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda., debe procurar la consolidación de organizaciones gremiales a nivel zonal para lograr una mejor coordinación y control sobre sus actividades en el mercado de Cañar. Además, se debe fomentar la conformación y el fortalecimiento de núcleos productivos empresariales a nivel local para mejorar la capacidad de negociación entre socios, clientes y cooperativa.
- Desarrollar programas sistemáticos de capacitación del talento humano y de mejoramiento tecnológico, dirigido a la introducción de tecnologías más sostenibles y competitivas en la producción y comercialización y de esta manera lograr sostenibilidad en la actividad crediticia y de inversión.
- Es recomendable incorporar Buenas Prácticas Administrativas de gestión sobre créditos y captaciones, con el objetivo de mejorar la competitividad y sostenibilidad de los sistemas productivos de Sol de los Andes como cooperativa, para ello es necesario capacitar a los clientes internos con énfasis en resolver los problemas de socios y clientes de manera inmediata.
- Promover el mejoramiento de la calidad y presentación de servicios financieros en la localidad, con miras a posicionar la Marca Sol de los Andes Ltda. en el mercado de Cañar.
- Es recomendable desarrollar nuevas alternativas tecnológicas de aprovechamiento del crédito, en programas de producción pecuaria, industrialización que concuerden con la matriz productiva que impulsa el país con el fin de incrementar y diversificar los ingresos de la sociedad familiar del país y por la cooperativa en Cañar.

- Al ser la rentabilidad que ofrece el proyecto mayor que el costo de oportunidad se recomienda llevar a cabo las inversiones necesarias para que en el corto tiempo la cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda., se encuentre operando financieramente en el mercado financiero de la Ciudad de Cañar.
- Se recomienda incursionar en nuevos estudios que de manera factible y efectiva creen fuentes de trabajo para los ecuatorianos, en sus distintas localidades.
- Finalmente es recomendable la Utilización de los servicios Financieros de la Cooperativa de Ahorro y crédito Sol de los Andes Ltda. Por ser una actividad amigable con el medioambiente y considerada conservacionista y de bajo impacto ambiental.

Bibliografía

1. ARBOLEDA VELEZ, Germán, Proyectos, formulación, evaluación y control, AC Editores, Colombia, 2008.
2. ARTHUR Andresen, Diccionario de Economía y negocios, 2008.
3. ILPES, Guía para la presentación de proyectos. Economía y Demografía.
4. LOCK, Dennis. Gestión de proyectos. Planificación, presupuesto, control y evaluación de proyectos. Madrid 2004. Editorial Paraninfo.
5. Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes. (2010). *Acta de Constitución*. Riobamba-Ecuador: Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes .
6. Cooperativa de Ahorro y Crédito Sol de los Andes. (2010). *Manual de Funciones*. Riobamba-Ecuador: Acta N°1.
7. SAPAC CHAIN, Nassir, SAPAC CHAIN, Reinaldo, “Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos”. Bogotá Febrero 2002, Editorial ITALGRAF.

Anexos

ANEXO N. 1

Boleta de Encuesta

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESCUELA INGENIERIA DE EMPRESAS**

La presente encuesta es para la realización del proyecto de tesis de graduación. Por favor, lea detenidamente y seleccione la respuesta que considere conveniente:

Ocupación.....

1. ¿Cuándo Usted requiere de financiamiento acude a?:

Cooperativas

Bancos

Mutualistas

Chulqueros

Mencione la entidad que prefiere:.....

2. Las tasas de interés que le ofertan en la localidad las instituciones financieras son:

Altas

Moderadas

Bajas

3. ¿Las instituciones financieras que existen en la localidad le brindan un crédito de manera oportuna?

Si

No

4.¿Cuál es la línea de financiamiento que más utiliza?

Comercialización

Consumo

Ganadería

Producción

Vehículos

Vivienda

Otros

5.¿Usted estaría dispuesto a formar parte de una nueva cooperativa de ahorro y crédito?

Si

No

6.¿Le gustaría que exista una cooperativa que le brinde productos y servicios financieros en función de sus necesidades?

Si

No

7.¿Dónde quisiera que se ubique la nueva cooperativa en la ciudad de Cañar?

Centro

Este

Norte

Oeste

Sur

8.¿A través de qué medios publicitarios usted se informa?

Prensa Escrita

Radio

Trípticos

TV

Volantes

Otros

ANEXO N. 2

IMAGEN CORPORATIVA



ANEXO N. 3

COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas. Contienen los salarios del Gerente General, secretarias, contadores, papelería y suministros de oficina

CUADRO 41
GASTO SUELDO Y SALARIO(\$)

N. Emp.	Cargo	Sueldo Mensual	Decimo tercer sueldo	Decimo cuarto Sueldo	Aporte patronal 9,35%	Fondos de Reserva	TOTAL sueldo Mensual
1	J.A	500	42	47	55	42	686
1	O.C.	350	29	33	39	29	480
1	Cajera	350	29	33	39	29	480
1	Rece.	350	29	33	39	29	480
1	Guardia	350	29	33	39	29	480
Pago Mensual		1.900	158	179	209	158	2.605
TOTAL Pago Anual		22.800	1.900	2.153	2.511	1.899	31.263

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Irene Quintana

CUADRO 42**GASTO VARIOS****GASTO PUBLICIDAD**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	TOTAL Anual
Radio Ingapirca	Mes	12	150	1800
Radio Mega	Mes	12	150	1800
Otros	Mes		150	1800
TOTAL				5400

Fuente: Investigación realizada**Elaboración:** Irene Quintana**CUADRO 43****GASTO ARRIENDO (\$)**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	TOTAL Anual
Alquiler	Mes	12	600	7.200
TOTAL				7.200

Fuente: Investigación realizada**Elaboración:** Irene Quintana**CUADRO 44****GASTO SERVICIOS BÁSICOS (\$)**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	TOTAL Anual
Energía eléctrica	KW	12	35	420
Agua	CM3	12	6	72
Teléfono	Mes	12	15	180
TOTAL				672

Fuente: Investigación realizada**Elaboración:** Irene Quintana

CUADRO 45

GASTO TRANSPORTE (\$)

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	TOTAL Anual
PASAJES	Unidad	12	25	300
MOVILIZACIÓN MOTOCICLETA	CM3	12	40	480
TOTAL				780

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Irene Quintana

CUADRO 46

GASTO SEGURO

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Mensual	TOTAL Anual
Póliza de seguros	Unidad	5	180	900
TOTAL				900

Fuente: Investigación realizada

Elaboración: Irene Quintana

DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

Es la pérdida de valor de los activos fijos como consecuencia del uso en el proceso productivo; en el presente proyecto se utilizó el método lineal, mediante el cual se hacen depósitos anuales iguales en el fondo para la depreciación durante la vida útil del activo, el saldo residual anual de acuerdo a la vida útil del Activo.

CUADRO 47
DEPRECIACIÓN

CONCEPTO	Inversión Inicial	Años	% Depreciación	Años					Saldo
				2014	2015	2016	2017	2018	
Computadoras	1.915	3	33,33%	638	638	638	0,00	0,00	0,00
Equipos de computación	2.730	10	10%	273	273	273	273	273	1.365
TOTAL equipo de computación	4.645	-	-	911	911	911	273	273	1.365
TOTAL Equipo de Seguridad	2.180	10	10%	218	218	218	218	218	1.090
TOTAL Muebles y Enceres de Oficina	9.824	10	10%	982	982	982	982	982	4.912
Vehículos	2.200	5	20%	440	440	440	440	440	0,00
TOTAL Inversiones Fijas	23.494		-	2.552	2.552	2.552	1.913	1.913	7.367

Fuente: Investigación Realizada
Elaboración: Irene Quintana

AMORTIZACIONES ACTIVOS DIFERIDOS

Es la aplicación de un rubro de desgaste hacia los activos diferidos durante cinco años. En este proyecto existe: estudios y gastos de organización como lo expresa en el siguiente cuadro.

CUADRO 48
AMORTIZACIÓN

Concepto	Inversión Inicial	Años	%	Años				
				1	2	3	4	5
Permisos de Funcionamiento	1000	5	20,00%	200	200	200	200	200
Gasto Instalación	1000	5	20,00%	200	200	200	200	200
Gasto Adecuación	1500	5	20,00%	300	300	300	300	300
Software	5000	5	20,00%	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
TOTAL	8500			1.700	1.700	1.700	1.700	1.700

Fuente: Investigación Realizada
Elaboración: Irene Quintana

