

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GERENCIA FINANCIERA EMPRESARIAL

TEMA: “ESTUDIO DE MERCADO PARA INCREMENTAR PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS CON LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN FRANCISCO LTDA.”

Trabajo de Investigación

**Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Gerencia
Financiera Empresarial**

AUTORA: Dra. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero

DIRECTOR: Ing. Mg. Orlando Guevara Correa

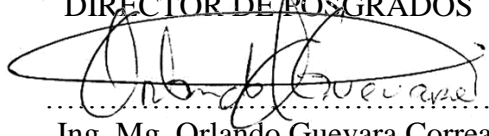
Ambato-Ecuador

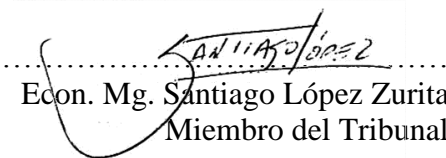
2008

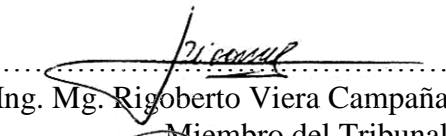
Al Consejo de Posgrado de la Universidad Técnica de Ambato

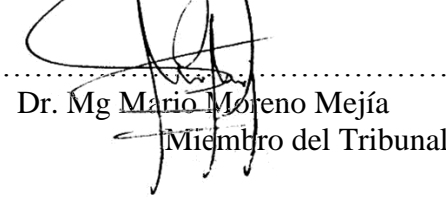
El tribunal receptor de la defensa del trabajo de investigación con el tema: **“Estudio de mercado para incrementar productos y servicios financieros con la apertura de una Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.”**, presentado por: Dra. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero y conformado por: Econ. Mg. Santiago López Zurita; Ing. Mg. Rigoberto Viera Campaña, Dr. Mg Mario Moreno Mejía, Miembros del Tribunal, Ing. Orlando Guevara Correa, Director del trabajo de investigación y presidido por: Dr. Mg. Guido Tobar Vasco, Presidente del Tribunal de Defensa, e Ing. Mg. Luis Velásquez Medina, Director del POSGRADO, una vez escuchada la defensa oral aprueba y remite el trabajo de investigación para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.

.....
Dr. Mg. Guido Tobar Vasco
Presidente del Tribunal de Defensa

.....
Ing. Mg. Luis Velásquez Medina
~~DIRECTOR DE POSGRADOS~~

.....
Ing. Mg. Orlando Guevara Correa
Director de Trabajo de Investigación

.....

.....
Econ. Mg. Santiago López Zurita
Miembro del Tribunal

.....

.....
Ing. Mg. Rigoberto Viera Campaña
Miembro del Tribunal

.....

.....
Dr. Mg Mario Moreno Mejía
Miembro del Tribunal

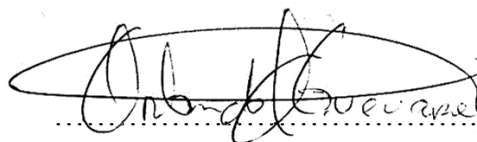
AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios críticas emitidas en el trabajo de investigación con el tema: **“ESTUDIO DE MERCADO PARA INCREMENTAR PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS CON LA APERTURA DE UNA AGENCIA DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO SAN FRANCISCO LTDA.”**, nos corresponde exclusivamente a la: Dra. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero, Autora y al Ing. Mg. Orlando Guevara Correa; director del trabajo de investigación; y el patrimonio intelectual del mismo a la Universidad Técnica de Ambato.



Dra. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero

AUTORA




Ing. Mg. Orlando Guevara Correa

DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de investigación o parte de él un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi trabajo de investigación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta, dentro de las regulaciones de la Universidad.

A handwritten signature in black ink, enclosed within a large, hand-drawn oval. The signature is cursive and appears to read 'Paulina Elizabeth Rivera Guerrero'.

Dra. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero

C.C.1803452018

DEDICATORIA

A mis queridos padres, a mi esposo y mis hijos que han sido el motivo de mi superación e impulso, por quienes vivo, lucho, brindo lo mejor y de quienes recibo en cariño, mucho mas de lo que doy, mi trinchera desde la cual recibo todo el apoyo, para formarme como una mejor profesional del mañana.

Paulina

AGRADECIMIENTO

A Dios y a la Universidad Técnica de Ambato, Dirección de Postgrados y Maestrías por habernos profesionalizado, a sus profesores, a mi asesor y director de tesis por el tiempo dedicado y por sus conocimientos y comentarios tan acertados que permitieron mejorar el presente trabajo y a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., por permitirme conocer e investigar su información valiosa.

Paulina

ÍNDICE GENERAL

A. PAGINAS PRELIMINARES

CONTENIDOS	PÁGINAS
Portada.....	i
Al consejo de Posgrado de la UTA.....	ii
Autoría de la Investigación.....	iii
Derechos de Autor.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice general de contenidos.....	vii
Índice de cuadros.....	xi
Índice de figuras.....	xii
Resumen Ejecutivo.....	xiii

B. INTRODUCCION

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA

1.1. TEMA.....	16
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
1.2.1. Contextualización.....	17
1.2.1.1. Macro contexto.....	17
1.2.1.2. Meso contexto.....	19
1.2.1.3. Micro contexto.....	19
1.2.2. Análisis crítico.....	19
1.2.3. Prognosis.....	19
1.2.4. Formulación del problema.....	19

1.2.5. Preguntas directrices.....	20
1.2.6. Delimitación.....	20
1.2.6.1. Delimitación espacial.....	20
1.2.6.2. Delimitación Temporal.....	20
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	22
1.4. OBJETIVOS.....	23
1.4.1. Objetivo general.....	23
1.4.2. Objetivos específicos.....	23

CAPÍTULO II. MARCO TEÒRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	24
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	25
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	25
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	27
2.5. HIPOTESIS.....	30
2.6. VARIABLES.....	30
2.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE.....	30
2.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE.....	30

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN.....	32
3.2. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	32
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	35
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	21
3.5. RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	36
3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	37

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	38
4.2.	INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	39
4.3.	VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	48

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	CONCLUSIONES.....	52
5.2.	RECOMENDACIONES.....	53

CAPÍTULO VI. PROPUESTA

6.1.	DATOS INFORMATIVOS.....	55
6.2.	ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA.....	61
6.3.	JUSTIFICACIÓN.....	63
6.4.	OBJETIVOS.....	64
6.5.	ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD.....	67
6.6.	FUNDAMENTACIÓN CRECIMIENTO Y DESARROLLO.....	62
6.7.	EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA MODELO OPERATIVO.....	79
6.8.	ORGANIZACIÓN.....	101
6.9.	EVALUACIÓN DE ESTRATEGIAS DE VENTAS.....	111
	BIBLIOGRAFÍA.....	117
	ANEXO 1.....	119
	ANEXO 2.....	121
	ANEXO 3.....	130
	ANEXO 4.....	131
	ANEXO 5.....	132

ANEXO 6.....	134
ANEXO 7.....	136
ANEXO 8.....	137

INDICE DE TABLAS

TABLA 1.	21
TABLA 2.	22
TABLA 3.	26
TABLA 4.....	27
TABLA 5.....	28
TABLA 6.....	29
TABLA 7.....	30
TABLA 8.....	31
TABLA 9.....	32
TABLA 10.....	33

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.....	26
FIGURA 2.....	27
FIGURA 3.....	28
FIGURA 4.....	29
FIGURA 5.....	30
FIGURA 6.....	31
FIGURA 7.....	32
FIGURA 8.....	33

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
DIRECCION DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GERENCIA FINANCIERA EMPRESARIAL

Autora: Dra. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero

Director: Ing.Mg.Orlando Guevara Correa

Fecha: Ambato, 20 de Octubre del 2008

RESUMEN EJECUTIVO

Para apoyar la gestión de intermediación financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., hacia la ampliación de su cobertura con la creación de la nueva Agencia con el objetivo de incrementar productos y servicios financieros para satisfacer las necesidades de la población de estos sectores, he realizado una investigación basada en la necesidad de servir a este segmento, propósito fundamental de este esfuerzo es que la institución forme parte de los servicios financieros que presta, lo que redundará en un crecimiento sustancial en sus colocaciones y captaciones, a partir de esta recomendación, he considerado conveniente elaborar una metodología para cubrir las necesidades de este sector económico. Adicionalmente con este estudio de Factibilidad y Mercado, permitirá crecer la captación de nuevos socios y clientes, gestión que permitirá mejorar el funcionamiento eficaz, eficiente y económico. Con la creación de esta Oficina analizaremos el planteamiento del problema, análisis crítico, justificación, objetivos de esta investigación, seguidamente indagaremos el Marco teórico para comprobar la hipótesis y verificar si el estudio es recomendable, a más se operiacionalizara cada una de las variables dependientes, independientes que surge para el estudio de factibilidad, finalmente realizaremos la interpretación de cada uno de los resultados analizados en el estudio de investigación y aprobado el planteamiento de investigación procederemos a realizar la respectiva propuesta de estudio, razonaremos el Estudio financiero, Análisis de factibilidad y las metodologías de las evaluaciones a seguir con los recursos y material económico que se utilizara para la culminación de esta investigación.

Descriptor: Gestión, creación, verificación, ampliación de servicios financieros, cobertura, sector económico, colocaciones y captaciones.

UNIVERSITY OF AMBATO TÉCNICA
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
POSTD EGREE STUDY CENTER
MASTER OF BUSINESS FINANCIAL MANAGEMENT

Author: Dr. Paulina Elizabeth Rivera Guerrero

Directed by: Ing.Mg. Orlando Guevara Carrera

Date: October 20th, 2008

ABSTRACT

To support the management of financial intermediation of the Cooperativa de Ahorro y Credito San Francisco Ltda., to broaden your coverage with the creation of the new agency with the aim of increasing financial products and services to meet the needs of the population in these areas, I have done a research based on the need to serve this segment fundamental purpose of this effort is that the institution is part of financial services, which will result in a substantial growth in their placements and catchments, from this recommendation, I thought it appropriate to develop a methodology to meet the needs of this economic sector. Additionally with the feasibility and market study, will allow to grow attracting new partners and customers, management which will improve the effective, efficient and economic operation. With the creation of this Office will look at the approach to the problem, critical analysis, justification, objectives of this research, then probe the theoretical framework to test the hypotheses and verify if the study is recommended, to more is operiacionalizara each of the dependent variables, independent to that arises for the feasibility study, we will finally make the interpretation of each of the results analyzed in the research study and approved the approach of research we will proceed to carry out the respective proposal study, we razonaremos the financial study, feasibility analysis and evaluation methodologies to follow with the resources and economic material to be used for the completion of this investigation.

Key words: Management, creation, verification, expansion of financial services, coverage, economic sector, placements and catchments.

INTRODUCCION

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., ha identificado una oportunidad de Implantación de una Agencia Operativa en un nuevo Mercado; en la Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato, Sector Huachi Chico. Para lo cual se ha realizado este Proyecto de Factibilidad, para determinar las necesidades básicas de la población en temas financieros cooperativistas, así como la rentabilidad a generarse en favor de la Institución.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., analizara el lanzamiento y oferta de todos sus productos y servicios financieros, bajo las mismas políticas que rigen a sus demás Oficinas Operativas.

Uno de los objetivos planteados por La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., para este año, es el aperturar una Oficina Operativa generadora de recursos para la institución, como laborales; y que supla las necesidades financieras de los pobladores del Sector Huachi Chico.

Para esto se profundizará los estudios que analicen las oportunidades en la demanda de productos y servicios crediticios, ya existente en el cantón con otras Instituciones Financieras, y de esta forma poder realizar una inversión segura, rentable y sin mayor riesgo.

Para el desarrollo de esta investigación comenzaremos en el primer capítulo con el contexto sobre la introducción del planteamiento del problema, en el segundo capítulo plantearemos, analizaremos y verificaremos el marco teórico planteadas en cada una de las hipótesis, seguidamente en el tercer capítulo mediante la recolección de datos procederemos ha realizar la metodología, de la base de datos obtenida, para en la cuarta unidad analizar y obtener los resultados, y finalmente formalizaremos las conclusiones y recomendaciones con la propuesta del tema de investigación.

CAPITULO I

1. EL PROBLEMA

1.1 TEMA

“Estudio de mercado para incrementar productos y servicios financieros con la apertura de una agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.”.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad al evaluar el entorno nacional, continental, mundial y el incremento vegetativo de la población , a fin de concebir una visión proyectada a nuevos escenarios y lo que es prioritario enfrentar los retos de un mercado altamente competitivo, donde prima la reducción de gastos operativos, aplicación de tecnologías de vanguardia, alianzas estratégicas, estructuras financieras mejoradas, basadas y ajustadas a riesgos y normatividad , se ha visto la necesidad básica de la población en temas financieros cooperativistas, deduciendo que la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., analizará el lanzamiento de oferta de todos sus productos y servicios bajo las mismas políticas que rigen en sus demás Oficinas Operativas, la misma que permite consensuar, clarificar y optar por mecanismos y estrategias que faciliten llegar a aplicaciones prácticas encaminadas al fortalecimiento cooperativista , se ha visto necesario satisfacer las necesidades de la ciudadanía brindándoles los servicios financieros en las áreas nuevas de sectores de comercialización.

Por lo expuesto es necesario profundizar el estudio que analicen las oportunidades de demanda de productos y servicios ya existentes, y así destinar en forma óptima los recursos financieros, con las herramientas necesarias y actualizadas que permitan el manejo de la administración y gestión financiera de la misma.

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.” Matriz Ambato, cuenta con las oficinas operativas en la ciudad de Salcedo, que inicia sus actividades el 20 de Enero de 1982, en Puyo desde el 22 de Marzo de 1985, en Píllaro desde el 10 de Octubre de 1997, en Izamba desde el 11 de Mayo del 2007, y en Macas desde el 03 de Agosto del 2007. Esta cooperativa está sujeta a la ley de Instituciones Financieras, a los Estatutos y reglamentos internos, a las resoluciones, regulaciones y disposiciones de las autoridades de control monetario y la Superintendencia de Bancos, entidad ésta última que controla y supervisa las actividades administrativas y financieras de la Cooperativa.

1.2.1 CONTEXTUALIZACIÓN

La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., está regulada bajo la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, reglamento de constitución, organización, funcionamiento y liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, el Estatuto y demás Leyes y Reglamentos internos establecidos para el efecto, sujeta al control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, de igual forma se sujetan a reglamentos internos, a las resoluciones, regulaciones y disposiciones de las autoridades de control monetario.

La institución brinda a los veintitrés mil socios productos financieros, entre los principales la línea de Créditos, ya que es el factor fundamental de la institución, el mismo que requiere un manejo adecuado en el proceso desde el análisis, la concesión y desembolso de este producto.

Por lo expuesto anteriormente se ha visto factible emprender el desarrollo del proyecto de la apertura de la Oficina Operativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., en el sector de Huachi Chico, ya que actualmente la zona es muy comercial y el nivel de demanda es alto ya que por los datos reales obtenidos de INEC estamos hablando que en la zona poblacional de investigación existen 70.490 personas entre hombres y mujeres.

1.2.1.1 MACRO CONTEXTO

Desde hace mucho las instituciones financieras del país se han especializado en el análisis económico-político del Ecuador, donde actualmente las entidades financieras distintas a los bancos están en franca expansión; parte de un sector exclusivo de la economía como son los empleados, comerciantes, agricultores, ganaderos, sector privado o público en general captan una proporción cada vez mayor del mercado crediticio ecuatoriano, particularmente en lo que respecta a los servicios y productos cooperativista como son los crediticios, sustentado de igual manera en el crecimiento de sus depósitos.

1.2.1.2 MESOCONTEXTO

Las cooperativas de servicios y las de consumo, hoy en día predominan en el Ecuador, pero cabe destacar la organización que han sabido desarrollar por iniciativa propia las Cooperativas de Ahorro y Crédito, la integración cooperativa se sustenta en federaciones verticales y en centrales; además el índice de penetración cooperativa ha tenido leves incrementos en la década de los ochenta, mientras que en los últimos tiempos como respuesta en el país se ha visto fortalecidas las Cooperativas en especial las de Ahorro y Crédito.

La evolución lo podemos observar en el anexo 4

1.2.1.3 MICROCONTEXTO

La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., hoy en día posee un alto porcentaje dentro de la composición de cada uno de sus rubros como son activos productivos, sin embargo el sistema de marketing y las estrategias son vitales para asegurar la presencia en un mercado cada vez más competitivo. El sector cooperativo ha progresado gracias a sus servicios y productos y a las referencias de socios y clientes satisfechos; con este modelo se ha funcionado y el sector se ha desarrollado y sostenido, por lo mismo es necesario ser creativos y utilizar las

tecnologías de difusión colectiva, incrustar en nuevos mercados, enlazándose con las redes de cooperativas y optimizar los procesos de acuerdo a los requerimientos de información que actualmente se proporcionan, para así satisfacer los requerimientos inimaginables del socio-cliente en cada uno de los diversos sectores de nuestro país.

1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO

La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., de acuerdo al área de estudio de la Provincia de Tungurahua Cantón Ambato, Sector Huachi Chico, y gravita en la información brindada por el Departamento del INEC Ambato, documentación Informática de la Superintendencia de Bancos e información recogida a través de encuestas realizadas en el sector, emprender el desarrollo de una oficina productiva, la cual satisfaga las necesidades de expandir redes de servicios financieros que la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. ofrece, como las necesidades de créditos que se presentan entre los pobladores del sector Huachi Chico, de acuerdo a las condiciones se profundizará los estudios que analicen las oportunidades en cuanto a la demanda existente para de esta forma poder realizar una inversión segura, rentable y sin riesgo.

1.2.3. PROGNOSIS

Al no detectar mucha competencia de Cooperativas o de otras instituciones financieras en el sector de Huachi Chico, se ha analizado la oportunidad de inversión y a la vez de poder ofrecer a sus socios – clientes la variedad de servicios en dicho sector, creando un nuevo concepto en cuanto a la calidad de oferta de productos y servicios crediticios, ahorros, inversión, etc., para la satisfacción de la población económicamente activa, implantando una oficina, la misma que beneficiará a los socios y clientes brindándoles los servicios y productos que brinda la misma generando rentabilidad, posicionamiento y liquidez de la institución supliendo la necesidad de la población del sector Huachi Chico.

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera satisface la cobertura de venta de productos y servicios financieros innovadores ofertados a través de la implantación de una Oficina de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., en la Provincia de Tungurahua de la ciudad de Ambato, Sector Huachi Chico?

1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿Existe en el sector Huachi Chico suficientes instituciones financieras que satisfaga las necesidades del poblador?
- ¿Se ha analizado las oportunidades existentes en cuanto a la demanda, para poder realizar una inversión segura, rentable y sin riesgo?
- ¿Se ha buscado nuevas alternativas que satisfaga las necesidades y expectativas del mercado?
- ¿Se ha evaluado el mercado potencial del sector Huachi Chico con mayor objetividad?

1.2.6. DELIMITACIÓN

Delimitaremos el problema u objeto de investigación en:

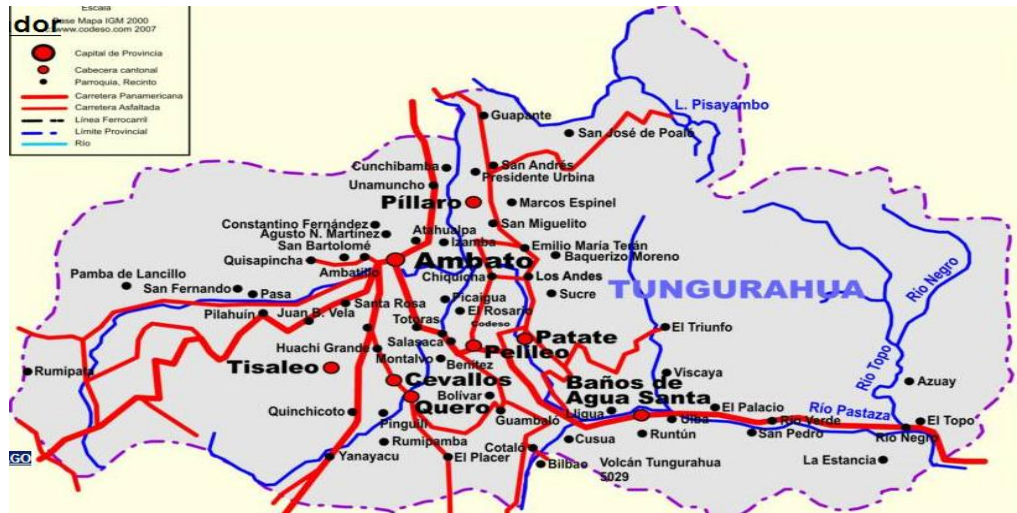
Contenido:

Crecimiento y desarrollo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. la misma que abarca estudio de mercado, plan operativo y la realidad del financiamiento.

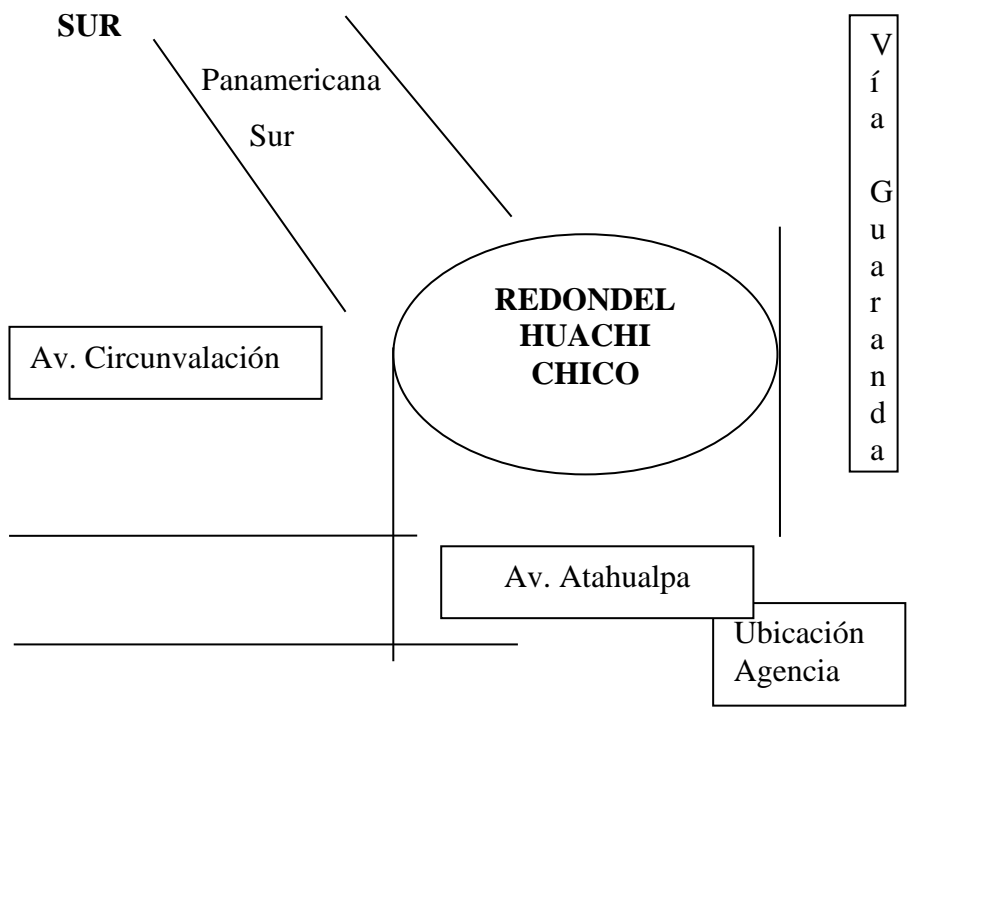
1.2.6.1. DELIMITACIÓN ESPACIAL

La presente investigación se va a realizar en la Provincia de Tungurahua, de la localidad de Ambato y como zona el Sector Huachi Chico, Huachi Grande, Huachi Loreto.

Para lo cual obtuvimos los datos del INEC de dicho sector como se señala en el Anexo 3.



UBICACIÓN DE LA AGENCIA HUACHI CHICO



1.2.6.2. DELIMITACIÓN TEMPORAL

La investigación se la realizó en el periodo comprendido Noviembre 2007 – Abril del 2008.

1.3 JUSTIFICACIÓN

El análisis realizado se encuentra fundamentado en la tendencia de colocación de créditos ya existentes en el sector por parte de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. las cuales nos brindan apoyo en el Área del mercado y así de una manera acertada analizan la colocación de nuevas obligaciones crediticias, por tal motivo se ha visto la necesidad de la apertura de una nueva Oficina de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., en el sector Huachi Chico ya que al momento no cuentan con suficientes instituciones financieras (Cooperativas) con la capacidad de brindar productos y servicios que atiendan las necesidades crediticias de socios y clientes, panorama que es de primer índole en las proyecciones a realizarse en el mercado potencial.

De tal manera se ha notado la vital importancia para los inversionistas del proyecto en estudio, ya que en el Sector Huachi Chico la estructura comercializadora de hoy en día representa un importante rubro de ingreso de capitales de tal manera que actuales genere la rentabilidad al sector socio-económico que obtendrán los inversionistas como lo demuestra en el siguiente cuadro.

Cartera					
Provincia	Cantón	Parroquia	Deuda Inicial	Saldo Actual	#Prestamos
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	HUACHI CHICO	2923840.01	1927544.4	478
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	HUACHI GRANDE	666257	448078.87	125
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	HUACHI LORETO	4604691.14	2938275.29	762

Inversiones				
Provincia	Cantón	Parroquia	Tasa	monto
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	HUACHI CHICO	7	285904.72
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	HUACHI LORETO	6.75	405900.33
DEL TUNGURAHUA	AMBATO	HUACHI GRANDE	6.25	40664.13

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

- Determinar la factibilidad de cobertura que incremente los productos y servicios financieros mediante la apertura de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. en el sector Huachi Chico.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el tamaño del proyecto
- Ampliar la cobertura de venta de productos y servicios por la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.
- Estructurar un estudio financiero, para evaluar el TIR y Van del proceso a establecerse
- Ampliar la cobertura de venta de productos y servicios por la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.
- Satisfacer las necesidades crediticias de los socios
- Realizar una oferta mejorada de productos y servicios financieros que se brindan en la actualidad en la cabecera del sector comercial de Huachi Chico.

CAPITULO II

2 MARCO TEORICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

- El presente estudio de factibilidad y mercado se establecerá de acuerdo al análisis de varios sectores en la zona donde se podía facilitar la ubicación del negocio, como base del estudio la zona central del sector Huachi Chico de la ciudad de Ambato, ya que ha denotado un aumento progresivo de personas y negocios nuevos, el mismo que se ve reflejado en el aumento en la población económicamente activa , por lo cual se considera que la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., de solución a este problema, para lo cual demostraremos una gran oportunidad de negocios en la zona basándonos en las estadísticas de años anteriores de acuerdo al INEC el aumento de la misma, así como el estudio de una base de datos de que numero de clientes y socio de la cooperativa pertenecen a este sector.

Como lo podemos observar en el anexo 3

Debemos tomar en cuenta que la institución no solo brindará una nueva oportunidad de negocios para este sector, sino que además brindará nuevas plazas de trabajo así como la prestación de servicios financieros inmediatos de los pobladores.

- Datos INEC (Tribunal Supremo Electoral)

Número de Habitantes

Huachi Grande Año 2007

4.547

Huachi Loreto Año 2007

48.941

Huachi Chico Año 2007

17.002

Total número de habitantes (sector Huachi): 70.490

- Número de socios que pertenecen a la Cooperativa

Año 2004	Año 2005	Año 2006 /2007	
1996	2001	2412	Socios

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

En el presente estudio de mercado se utilizará aquella información de los grupos, metas, sus experiencias, su potencial de consumo, su oferta de producción y además realizaremos un sondeo de mercado a clientes potenciales, puesto que para ello se deberá estructurar un adecuado cuestionario para identificar los diversos problema, así posteriormente adecuar alternativas de cambio a través de propuestas que permitan brindar una cercanía y facilidad a cada uno de ellos.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Se constituirá por la autorización y aprobación legal para el presente tema las políticas y reglamentos internos de la institución, sus estatutos, reglamentos del registro general de cooperativas, así como también las aprobaciones y resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Organismos de Control

- SRI
- Inspectoría de Trabajo
- CONSEP

- Consejo Administrativo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito san Francisco Ltda.

2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

Existen algunas variables para segmentar el mercado, como:

- Variables Geográficas
- Variables Demográficas
- Variables Sicográficas
- Variables del comportamiento del usuario
- Variables conductuales

Por lo expuesto en los antecedentes investigativos, para segmentar el mercado se conoció la información como del INEC (anexo 4) y del departamento de Sistemas de la cooperativa las cuales se detallan a continuación:

Variables Geográficas

Región : Sierra
 Provincia : Tungurahua
 Ciudad : Ambato
 Densidad : Urbana y Rural

Variables Demográficas

Edad : De 18 a 65 años
 Sexo : Masculino - Femenino
 Ocupación : Dependientes e Independientes
 Educación : Nivel Primario
 Secundario
 Superior

Otros : Población económicamente Activa (anexo 4)

Variables Sicográficas

Clase Social : Media baja

Media

Media Alta

Variables Conductuales

Beneficios Pretendidos: Habitantes con necesidades de requerir los productos de la cooperativa de calidad y variedad

Etapa de Disposición: Informado
No Informado
Deseo de Adquirir

Actitud hacia el Producto : Positiva
Entusiasta

Variable de Comportamiento del Usuario

Personas que gusten del producto a ofertar, así como la calidad en el producto y con un servicio eficiente e innovador. El ser humano necesita socializarse para el bienestar propio y de los que lo rodean, por ejemplo el crédito contribuye a crecer socialmente ya que consiste en transferir el ahorro de unos agentes económicos a otros que no tienen suficiente dinero para realizar las actividades que desean, como por ejemplo, cuando un banco utiliza los depósitos de sus clientes para prestarle dinero a un individuo particular que quiere comprarse una casa, o a un empresario que quiere ampliar su negocio.

2.4.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

En esta investigación aplicaremos los paradigmas cualitativos como nivel de endeudamiento, producto de alta demanda, ejemplo: Tarjetas de débito, la misma que nos permite tener conocimiento fundado de la realidad financiera de la institución a través de la exploración, descripción e inducción, y, cuantitativo que permita tener una medición fiable del estudio de factibilidad.

Definición del Servicio:

Existen apenas un competidor directo, en la zona del estudio, por lo que se ha considerado muchos factores a favor del proyecto, el mismo que se verá enfocado estrictamente en lo referente al estudio de factibilidad, para la oferta de productos y servicios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., además de brindar una cercanía y requerimientos de facilidad a la población.

Productos y Servicios que ofrece la Institución:

- Pago de Luz, Agua, Teléfono, TV Cable
- Tarjetas de Débito
- Cuentas Chequeras

Nota: Previo convenio a través del Banco del Austro, la cooperativa es intermediaria

- Pago de Nómina de empleados
- Préstamos Quirografarios, Hipotecarios, Líneas de Crédito
- Créditos Vehiculares
- Educación Cooperativista
- Becas Estudiantiles
- Fondo Mortuario
- Cuentas de ahorro

- Inversiones
- Cuenta Panchito, etc.

El Consumidor

Como consumidores se obtendrá de manera directa en el estudio de la población económicamente activa de la Parroquia de Huachi Chico, en la Ciudad de Ambato, sus preferencias y gustos.

OBJETIVO	TECNICA
Conocer la zona comercial	Investigación directa Redondel Huachi Chico
Establecer los sitios más visitados por la población	Observación de la ciudad
Conocer el comportamiento de los consumidores principales	Cualitativa

Mercado Meta:

El mercado meta al que nos dirigiremos será básicamente a las personas de género masculino y femenino cuya edad oscile entre los 18 y 65 años, que sean de la población económicamente activa o que se encuentre con la capacidad adquisitiva de adquirir el producto y que además aprecie la facilidad de crédito, rapidez y variedad innovadora.

OBJETIVO	TECNICA
Agregar el Valor Agregado al producto	Cualitativa
Competencia real	Cualitativa
Definir información real del sector Huachi Chico	Cualitativa

Estrategia de Cobertura y diferenciación:

Como cobertura se planea el lanzamiento de afiches, así como una convocatoria general a la población de la zona, de esta manera informar acerca del proyecto en marcha, el mismo que ofrecerá servicios de variedad de productos a disposición de socios y clientes.

De igual forma con la atención que ya brinda la institución se manifestará al cliente la atención será personalizada y con todas las características que deberán diferenciar esta oficina, con la competencia.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR
Creación de la Oficina	En la ciudad de Ambato Provincia de Tungurahua, sector Huachi Chico	Para el año 2009 la oficina estará en funcionamiento.
Crecimiento y Desarrollo	De la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.” matriz Ambato	En cinco años luego de la creación de la oficina la Matriz tendrá un crecimiento y desarrollo del 4,3% al 6%.

2.5 HIPÓTESIS

¿La apertura de la Oficina de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. En el sector Huachi Chico de la ciudad de Ambato, incrementará la cobertura de productividad y servicios?

2.6. VARIABLES

2.6.1. Variable Independiente

Creación de una nueva Agencia Operativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. Que capte y coloque recursos productos financieros

2.6.2. Variable Dependiente

¿Cuál será enfoque principal que se obtendrá con la apertura de la oficina?

Incrementar cobertura de productos y servicios financieros

De igual forma para acatar un mercado de prominente crecimiento analizaremos otras variables a futuro como es la segmentación de la población económicamente activa como se demuestra en el Anexo 4.

CAPITULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del presente estudio se empleará:

Investigación descriptiva

Esta investigación detalla las características más importantes del problema en estudio en lo que respecta a su origen desarrollo, ya que su objetivo es describir el problema en circunstancias tanto de tiempo como de espacio, es decir detalla cómo se manifiesta.

Investigación Exploratoria

En este tipo de investigación se averigua las causas de los fenómenos, cuales son los factores determinantes para que ocurra los problemas a investigar, una vez definido el problema se ha definido con claridad la investigación exploratoria, la misma que puede ser útil en la identificación de cursos de acción alternativos.

Investigación de campo

Ya que nos permite recolectar la información primaria y nos apoyamos en la observación, la entrevista y la encuesta.

3.2 NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

Descriptiva

Porque es sistemática, secuencial y práctica.

3.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1 POBLACIÓN

El Universo estará compuesto por 6409 personas consideradas como socios activos y como potencialmente clientes que pertenecen a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., correspondiente a las parroquias de Huachi Chico, Huachi Grande y Huachi Loreto de la ciudad Ambato provincia del Tungurahua, que serán considerados como el Universo poblacional.

Ver anexo 3

3.3.2 MUESTRA

En tal virtud de lo expuesto observamos que la población es numerosa y se procede a tomar una muestra, cabe destacar que la población de estudio es finita, por lo que el tipo de muestreo utilizado es de tipo Probabilística con el método Aleatorio Simple. La muestra para el presente trabajo proyecto se calculará con un grado de confiabilidad del 95%, y a la vez con un margen de error del 5%.

CALCULO DE LA MUESTRA

POBLACION FINITA: número de personas encuestadas como señala el anexo 4

FACTOR DE ERROR MAS O MENOS PERMITIDO: $E = 1.96\%$

DESVIACION ESTÁNDAR: $S^2 = 413$

ZONAS ACTIVAS	Yi	(yi - y)	(yi - y) 2	%	Asignación Muestral
Huachi Chico	1578	-558.33	311732.39	60.92	156
Huachi Grande	2267	130.67	17074.65	3.34	121
Huachi Loreto	2564	427.67	182901.62	35.74	85
SUMAN	6409	0	511708.66	100.00	362

$$Y = 6409/3 = 2136.33$$

CALCULO DE LA DESVIACION ESTANDAR

$$S = \frac{(y_i - y)^2}{n}$$

$$S = \frac{511708.66}{3}$$

$$S = 170.569.55$$

$$S = 413.00$$

CALCULO DE LA MUESTRA

$$N = \frac{z^2 \times p.q.N}{Ne^2 + Z^2.p.q}$$

En donde:

N = Muestra

Z = Valor utilizado para el grado de confianza que se requiere (95%)

E = Factor de error más o menos permitido 1.96

pq = Constante de la varianza poblacional (p=0.05/q=0.05)

e = Error máximo admisible (5%)

$$N = \frac{(1.96)^2(0.50)(0.50) \times (6409)}{(6409)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$N = \frac{0.9604 \times 6409}{16.0225 + 0.9604}$$

$$N = \frac{6155.20}{16.9829}$$

Se obtuvo como resultado 362 el que representa el número de encuestas que se debe realizar al mercado meta que se ha establecido, el mismo que se divide en términos porcentuales para las encuestas aplicadas y para la segmentación del mercado; es decir que el 55% se destinarán a hombres (199 encuestas), y el 45% a mujeres (163 encuestas).

3.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.4.1 VARIABLE INDEPENDIENTE: Apertura de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., Sector Huachi Chico.

Tabla I

Conceptualización	Categorización	Indicadores	Índice
La apertura de la Agencia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., será una institución legalmente constituida en el Ecuador de conformidad con las leyes Ecuatorianas, Registro Nacional de Cooperativas, Dirección Nacional de Cooperativas, y con la debida autorización de la Superintendencia de Bancos, la misma permitirá colocar, captar recursos y productos financieros.	Socios	Activos Pasivos Nuevos	Productos Financieros
	Empleo Estable	Capacidad de Pago	Ingresos Gastos

Elaborado por: Dra. Paulina Rivera

3.4.2 VARIABLE DEPENDIENTE: Incrementar cobertura de productos y servicios financieros.

Tabla II

Conceptualización	Categorización	Indicadores	Índices
Incrementar cobertura de productos y servicios financiero, a toda las personas, principalmente los sectores de Huachi Chico, Huachi Grande, Huachi Loreto, de igual forma a trabajadores que cuenten con un empleo estable, renta estable buenas referencias, las mismas que les permitirá satisfacer sus necesidades de crédito, que se presentan entre los pobladores de mencionados sectores.	Captaciones	Socios Clientes	Inversiones Ctas. Ahorro Pago Nominas Transferencias Intereses
	Colocaciones	Socios Activos Nuevos	Créditos Quirografarios Hipotecarios Líneas De crédito Ctas. Chequeras, etc.
	Servicios Financieros	Socios Clientes Activos Nuevos	Eficiencia ahorro Servi. Básicos Cajeros Becas Estudiantiles Seguro desgravamen Servicio médico, odontológico

Elaborado por: Dra. Paulina Rivera

3.5 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para la recolección de la información se utilizará las siguientes técnicas:

3.5.1 LA ENCUESTA

En la correlación de la información del presente trabajo será necesario utilizar como instrumento el cuestionario a través de preguntas cerradas y abiertas, lo que ayudará a la obtención más concreta de la información que queremos obtener.

(Ver Anexo N° 1).

3.6. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Para el procesamiento de la recolección efectuada por medio del cuestionario será procesada y tabulada tomando en cuenta los resultados arrojados en cada uno de las encuestas efectuadas, lo que nos permitirá recolectar información primaria, el mismo que graficaremos la necesidad de crear un nuevo concepto de calidad de oferta y de productos crediticios.

Para el procesamiento de la información se seguirá los siguientes pasos:

Tabulación de datos: Para esto utilizaremos las encuestas realizadas a los socios activos pertenecientes al sector de Huachi de Huachi, Huachi Grande y Huachi El Loreto, utilizando el anexo 1.

Elaboración de gráficos: Con los datos obtenidos de las encuestas recolectadas en el capítulo IV, observaremos la elaboración de cada uno de los gráficos de las preguntas planteadas en el anexo 1.

CAPITULO IV

4. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

4.1 ANALISIS DE LA INFORMACION

- Para el procesamiento del análisis de la información y considerando que se trata de datos de nivel nominal u ordinal, aplicaremos la prueba de hipótesis, de igual forma las pruebas no para-métricas, tablas de distribución de datos, tablas de frecuencias relativas o absolutas.
- El objetivo será determinar en qué manera se ajustan un conjunto de datos observados y analizados a los datos esperados.
- Por lo expuesto emplearemos la desviación estándar de la población, en la que observaremos si está se dispersa ampliamente, se requiere una muestra grande, y por otro lado, si la población está concentrada (es homogénea), el tamaño requerido de la muestra será menor.

La misma que se define a través de la siguiente fórmula:

$$N = \frac{z^2 \cdot x \cdot s^2}{E^2}$$

En donde:

N = Muestra

Z = Valor utilizado para el grado de confianza que se requiere

E = Factor de error más o menos permitido

S = Desviación estándar

Fuente: Estadística para Administración y Economía Mason/Lind/Marchal)

4.2 INTERPRETACION DE LOS DATOS

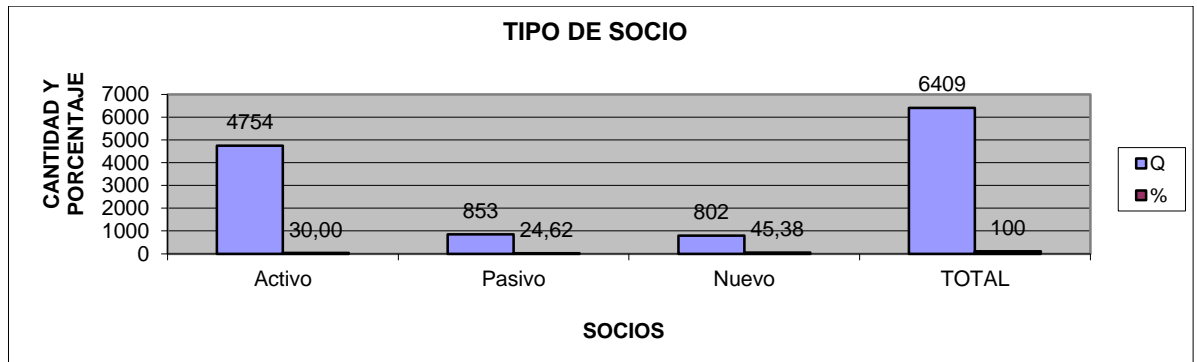
- Se procederá a ordenar y tabular la información recolectada de acuerdo a los datos obtenidos de las encuestas realizadas en el anexo 1, para realizar su respectivo análisis de los datos recopilados, el mismo que servirá para observar si el proyecto es factible y si sus factores están a favor de ellos, una vez ya realizado el estudio procederemos a la interpretación de los resultados para la toma de decisiones.
- El estudio de mercado permitirá recoger información de los grupos meta, sus experiencias, su potencial de consumo, su oferta, su producción y además un sondeo de mercado a clientes potenciales, utilizando la técnica de cuestionarios en la zona de influencia, de esta manera se procederá a exponer a través de tablas y gráficos todas y cada una de las preguntas claves para establecer las necesidades básicas de ese sector y visualizar sus prioridades, preferencias, requerimientos y aceptación del producto que se está ofertando.

PREGUNTA N° 1: ES SOCIO

TABLA III

PREGUNTA N° 1	Q	%
Activo	4754	74.18
Pasivo	853	13.31
Nuevo	802	12.51
No es socio (Ver anexo 4)	0	0
TOTAL	6409	100.00

GRAFICO I



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Paulina Rivera

Analizando la pregunta N° 1 la cual señala el tipo de cliente que es el encuestado en la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. se puede observar que el 74.18% son socios activos, lo cual constituye que el indicativo es muy alto y por lo mismo nos muestra un panorama muy amplio de trabajo, o de igual forma observamos el número de captaciones que obtendría la Cooperativa si lograría ingresar a este grupo de personas, advirtiendo que el 13.31% de las personas consultadas son socios pasivos, y apenas el 12.51% son socios nuevos de la Cooperativa, de igual forma queda enfocada la última pregunta No es Socio ya que con este precedente el análisis a futuro y las proyecciones que se mantienen va con el análisis de posicionar nuevos socios y clientes de acuerdo a la población

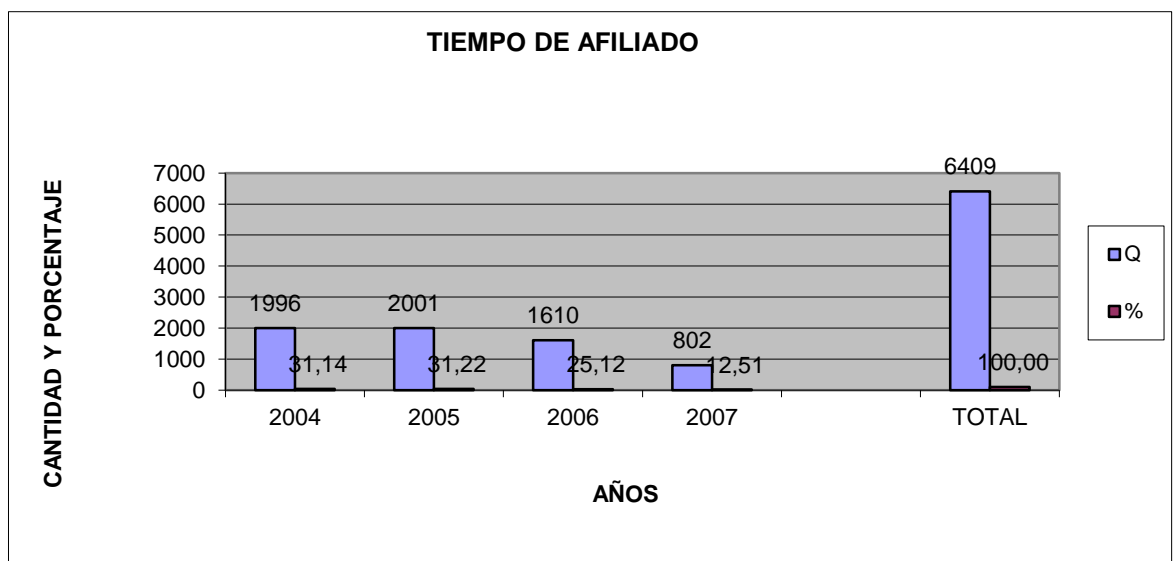
económicamente activa de los sectores de Huachi Chico, Huachi Grande, Huachi Loreto, como podemos observar en el Anexo 3.

**PREGUNTA N° 2
TIEMPO DE AFILIADO**

TABLA IV

PREGUNTA N° 2	Q	%
AÑO 2004	1996	31.14
AÑO 2005	2001	31.22
AÑO 2006	1610	25.12
AÑO 2007	802	12.51
TOTAL	6409	100.00

GRAFICO II



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Paulina Rivera

En lo que respecta a la pregunta N° 2 la cual se refiere al tiempo de afiliado, nos revela que la población que se encuentra afiliada a la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., en su mayoría tiene unos cuatro años de ser socio, lo

cual nos demuestra un perfil de trabajo que bajo una buena comunicación e información con la comunidad, se podrá tener la oportunidad de seguir creciendo en la cartera y con socios nuevos una cartera total, gracias a los productos financieros que ofrece la institución.

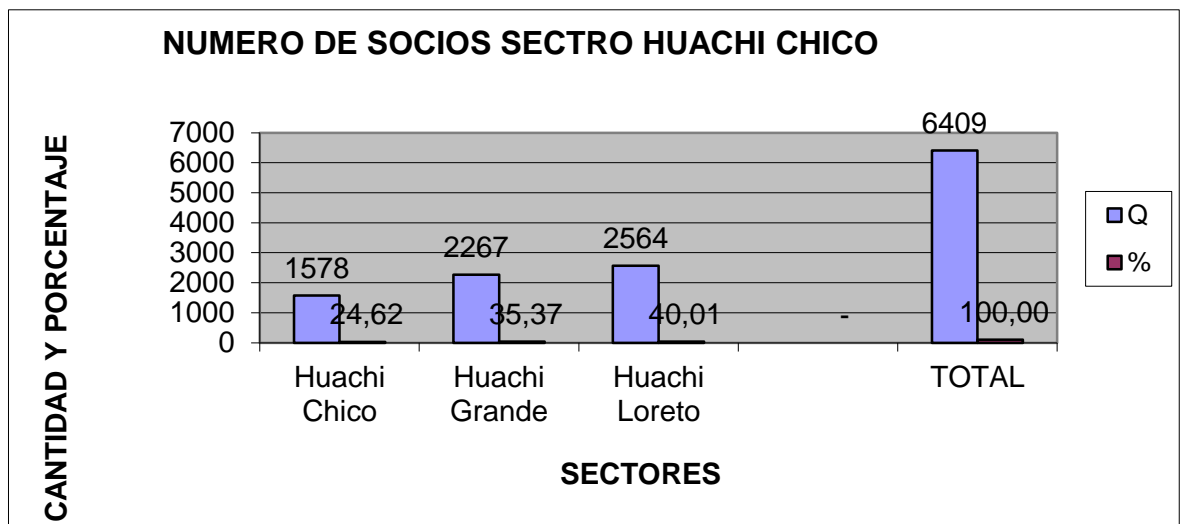
PREGUNTA N° 3
NUMERO DE SOCIOS DEL SECTOR

TABLA V

DEPOSITANTES	Q	%
HUACHI CHICO	1578	24.62
HUACHI GRANDE	2267	35.37
HUACHI LORETO	2564	40.01
PONDERACION	6409	100.00

(Ver Anexo N.4)

GRAFICO III



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Paulina Rivera

De acuerdo a los resultados obtenidos en la base de datos se observa que la mayor cantidad de número de socios los encontramos en Huachi Loreto con un 40.01%, seguido de los Socios de Huachi Grande con un 35.37%, Huachi Chico con 24.62%. Lo que indica que la población del Sector Huachi es muy favorable, puesto que la población existente, asiste a la cooperativa por diversas situaciones, finalmente queda planteada la cuarta pregunta para el tema ha investigarse, dónde deberemos incrementar el números de socio /clientes para alcanzar al crecimiento y desarrollo deseado por la institución.

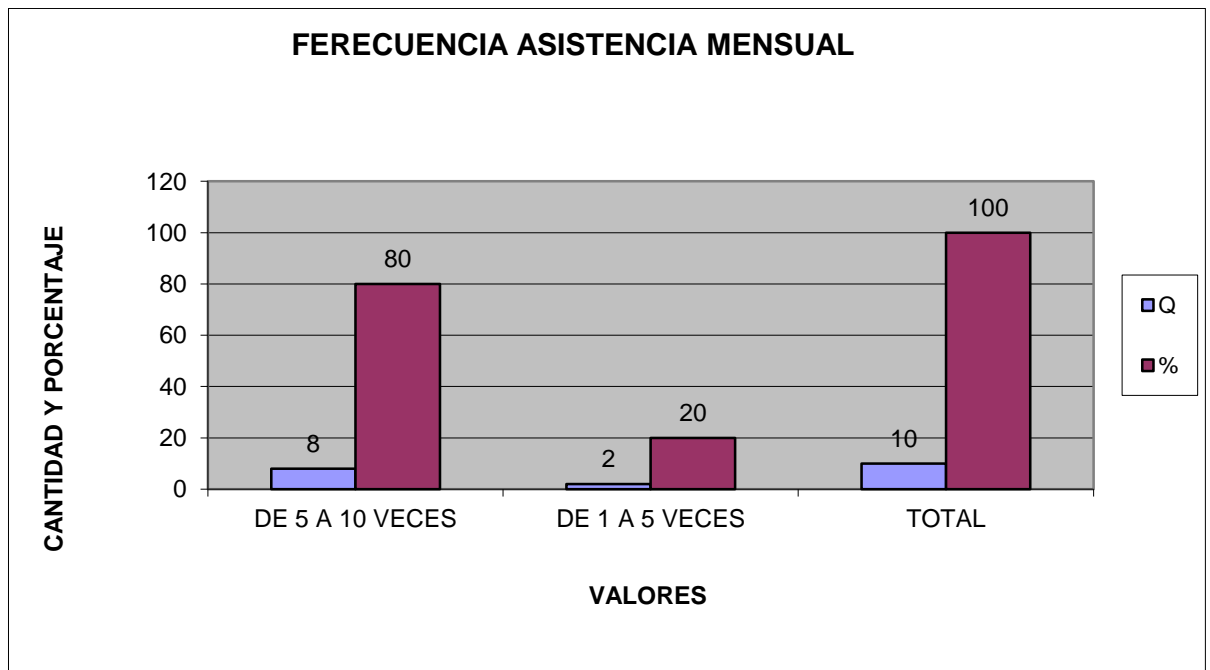
PREGUNTA N° 4

FRECUENCIA DE ASISTENCIA MENSUAL

TABLA VI

ASISTENCIA	Q	%
5 A 10 VECES	8	80.00
1 A 5 VECES	2	20.00
TOTAL	10	100.00

GRAFICO IV



Fuente: Encuesta

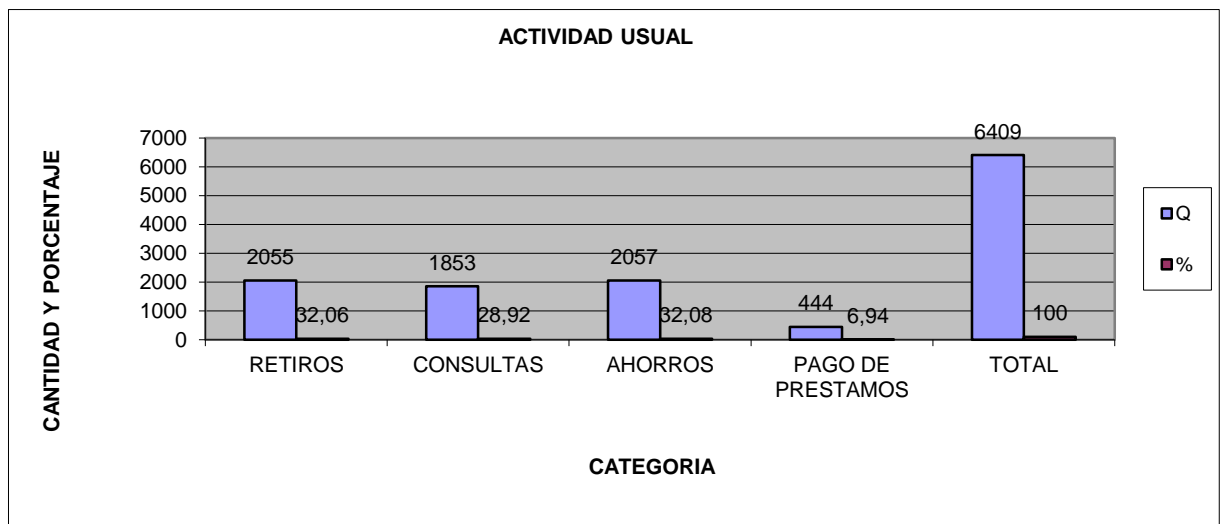
Elaborado por: Paulina Rivera

En cuanto a la pregunta N° 4 demuestra que la mayor parte de la población de Huachi Chico , visita la cooperativa lo que resulta favorable, en dos sentidos puesto que hay socios existentes en la cooperativa, en un 80% que visita de 5 a 10 veces, y un 20% de 1 a 5 veces , de todas manera se plantea de acuerdo a la encuesta realizada que el principal obstáculo de no poder hacer sus transacciones en el momento oportuno es por la distancia y por el trafico factores que influyen para que los clientes no asistan con continuidad.

PREGUNTA N° 5
ACTIVIDAD USUAL
TABLA VII

PREGUNTA N° 5	Q	%
RETIROS	2055	32.06
CONSULTAS	1853	28.92
AHORROS	2057	32.08
PAGO DE PRESTAMOS	444	6.94
TOTAL	6409	100.00

GRAFICO V



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Paulina Rivera

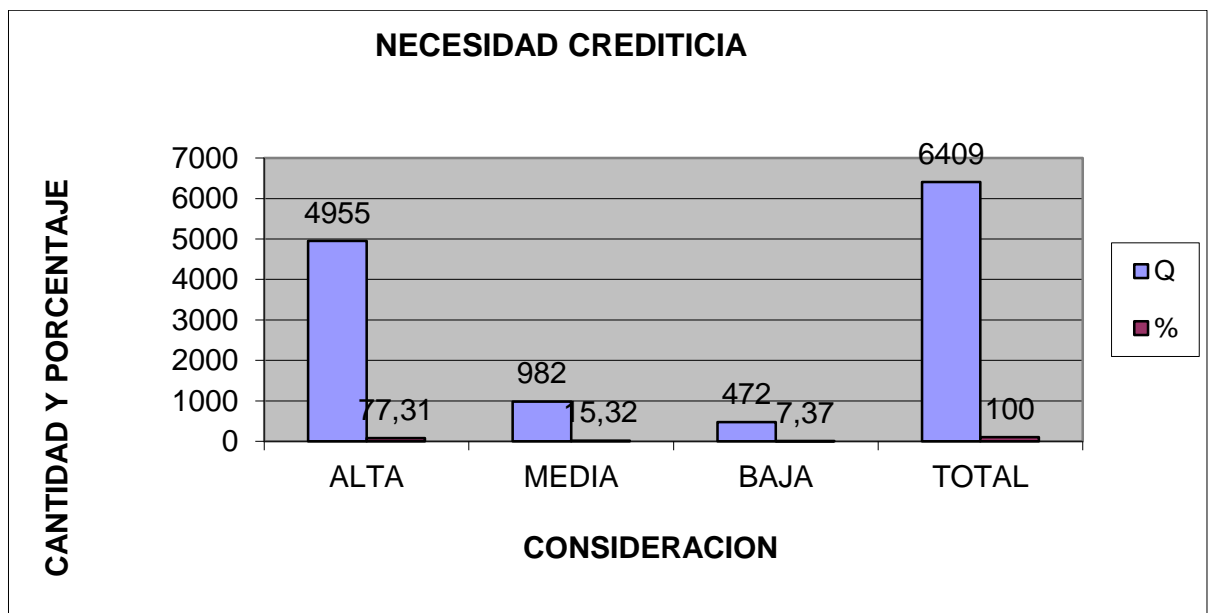
Como se observa en la pregunta N° 5 la actividad primordial es saber que el número de socios es de 6409 (seis mil cuatrocientos nueve) personas de los cuales 444 (Cuatrocientos cuarenta y cuatro) personas poseen un crédito con la Cooperativa San Francisco Ltda., denotando claramente que es alta la cultura del ahorro y del retiro en 32.06%, y 32.00% respectivamente, por lo que se un mercado potencial para poder acceder a los demás productos que posee la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

PREGUNTA N° 6
NECESIDAD PARA ACCEDER A UN CREDITO

TABLA VIII

PREGUNTA N° 6	Q	%
ALTA	4955	77.31
MEDIA	982	15.32
BAJA	472	7.37
TOTAL	6409	100.00

GRAFICO VI



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Paulina Rivera

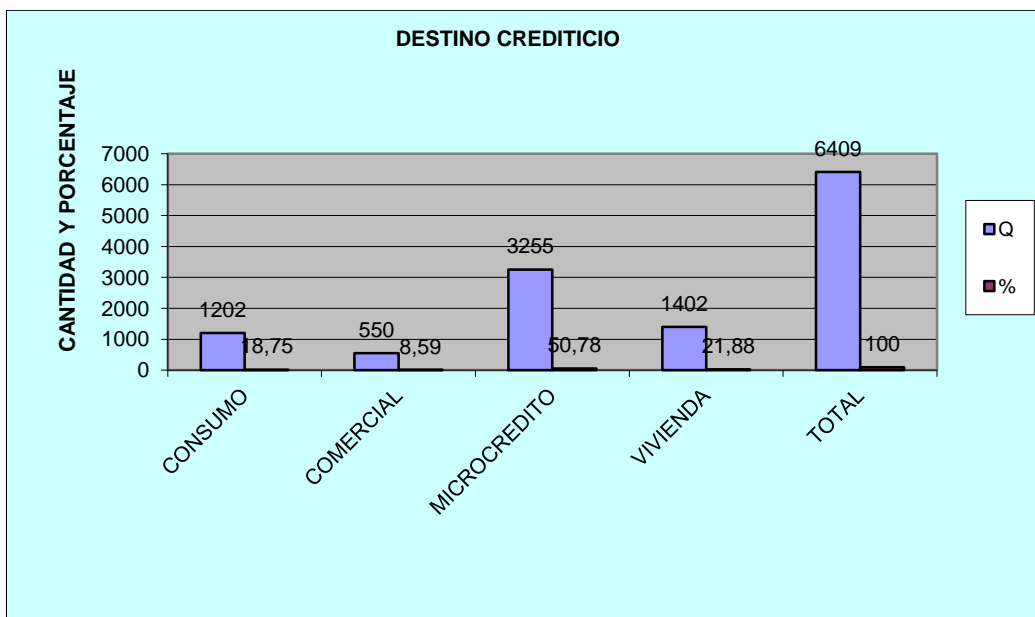
Prácticamente la pregunta N° 6 que se relaciona a la disposición de los encuestados para acceder a este tipo de crédito, observando que el mayor porcentaje (77.31% y 15.32%) de personas tienen la disposición de consumir este producto, se analiza que el factor de porcentaje es alto ya que la población no ha tenido o no se les ha brindado la adecuada información crediticia.

**PREGUNTA N° 7
DESTINO DEL CREDITO**

TABLA IX

PREGUNTA N° 7	Q	%
CONSUMO	1202	18.75
COMERCIAL	550	8.59
MICROCREDITO	3255	50.78
VIVIENDA	1402	21.88
TOTAL	6409	100.00

GRAFICO VII



Fuente: Encuesta

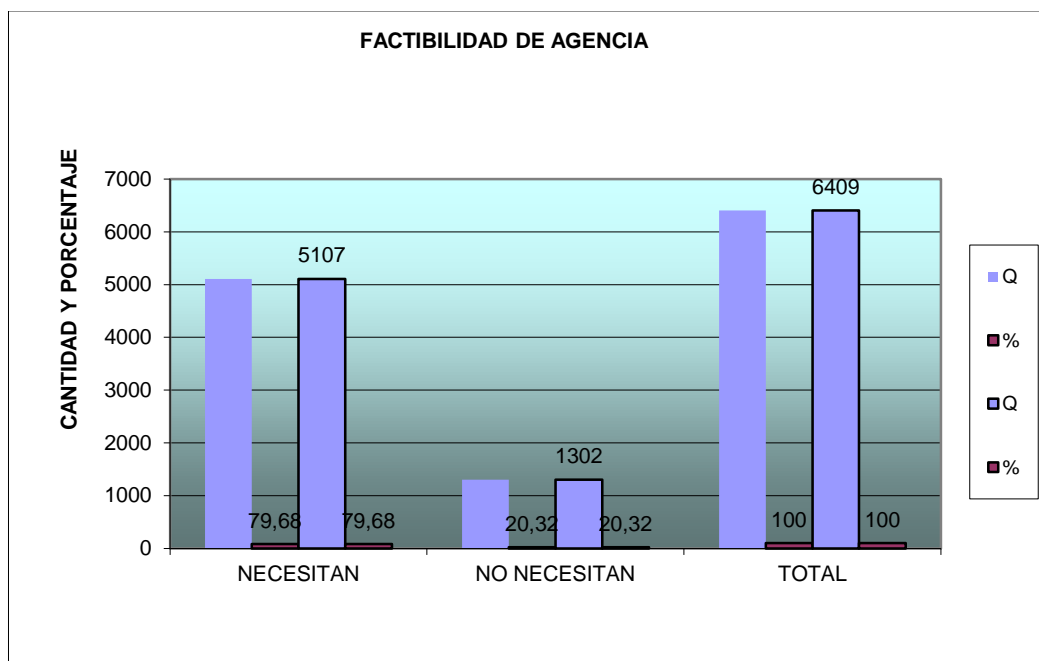
Elaborado por: Paulina Rivera

En el análisis de la encuesta con la pregunta N° 7, se puede observar que la mayoría de las personas del sector Huachi Chico, necesitan un crédito para utilizarlo en el emprendimiento del negocio en un 50.78%, seguido de un 21.88% en el que lo emplearan para la compra de vivienda, por ende la tendencia de inversión de la población zona o su capacidad de negocio es a largo plazo y por cifras relativas de montos de dinero relativamente altos.

PREGUNTA N° 8
FACTIBILIDAD DE AGENCIA
TABLA X

PREGUNTA N° 7	Q	%
NECESITAN	5107	79.68
NO NECESITAN	1302	20.32
TOTAL	6409	100.00

GRAFICO VIII



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Paulina Rivera

Concluyendo la pregunta N° 8, y con la encuesta realizada, la factibilidad de instalar una Agencia Operativa, es muy favorable en un 79.68%, se debe analizar la posibilidad ya de hacer conocer los productos financieros que oferta la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.

4.3 VERIFICACION DE LA HIPOTESIS

EL siguiente procedimiento se basa en la evidencia muestral y en la teoría de probabilidad las que se emplea para determinar si la hipótesis es razonable a través del concepto estadístico de prueba Ji, la misma que se denota por:

$$X^2 = \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Con $K - 1$ grados de libertad, donde:

k es el número de categorías

f_o es una frecuencia observada en una categoría específica

f_e es una frecuencia esperada en una categoría determinada

Su cálculo se demuestra así:

K	Fo	Fe	Fo-Fe	(Fo-Fe) ²	(Fo-Fe) ² /Fe
1	0.7418	0.33	0.41	0.17	0.51
2	0.1331	0.33	- 0.20	0.04	0.12
3	0.1251	0.33	- 0.20	0.04	0.13
4	0.3114	0.25	0.06	0.00	0.02
5	0.3122	0.25	0.06	0.00	0.02
6	0.2512	0.25	0.00	0.00	0.00
7	0.1251	0.25	- 0.12	0.02	0.06
8	0.2462	0.33	- 0.08	0.01	0.02
9	0.3537	0.33	0.02	0.00	0.00
10	0.4001	0.33	0.07	0.00	0.01
11	0.8000	0.50	0.30	0.09	0.18
12	0.2000	0.50	- 0.30	0.09	0.18
13	0.3206	0.25	0.07	0.00	0.02
14	0.2892	0.25	0.04	0.00	0.01
15	0.3208	0.25	0.07	0.01	0.02
16	0.0694	0.25	- 0.18	0.03	0.13
17	0.7731	0.33	0.44	0.20	0.59
18	0.1532	0.33	- 0.18	0.03	0.09
19	0.0737	0.33	- 0.26	0.07	0.20
20	0.1875	0.25	- 0.06	0.00	0.02
21	0.0859	0.25	- 0.16	0.03	0.11
22	0.5078	0.25	0.26	0.07	0.27
23	0.2188	0.25	- 0.03	0.00	0.00
24	0.7968	0.50	0.30	0.09	0.18
25	0.2032	0.50	- 0.30	0.09	0.18
					3.06

Analizando la regla de decisión en la prueba de hipótesis necesitamos encontrar un número que separe la región de aceptación H_0 de la región de rechazo de la misma o como de lo denomina el valor crítico, luego estableceremos las categorías; y así para con ello establecer los grados de libertad.

El valor crítico calculado con 24 grados de libertad y un nivel de significancia de 0.05 corresponde a que el valor crítico de ji cuadrada, el concepto estadístico de prueba χ^2 calculada de 3.06 es decir no se encuentra en el área de rechazo y se encuentra bajo del valor crítico, en consecuencia la decisión es aceptar H_0 .

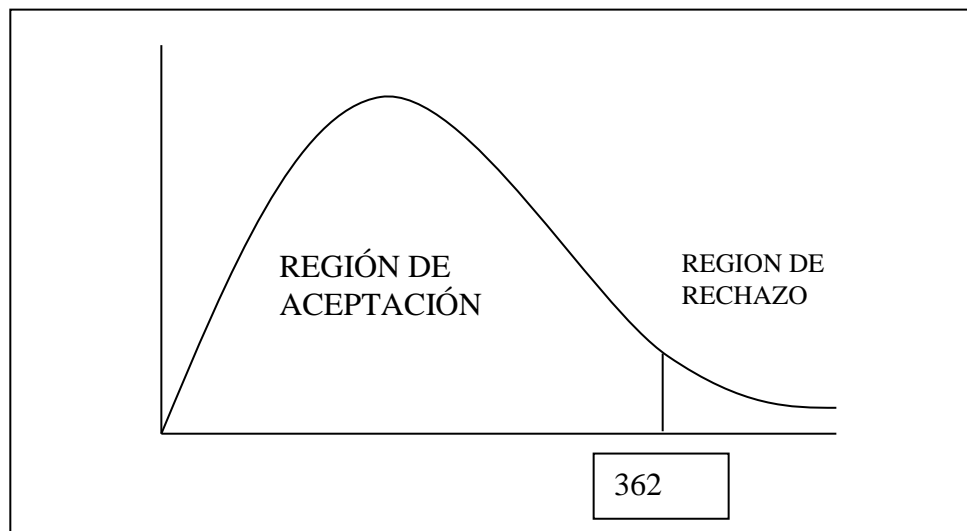
Podemos plantear y comprobar la hipótesis por medio de la interpretación de los resultados obtenidos, pues la mayoría de los encuestados son personas que han trabajado con instituciones cooperativas, los montos están de acuerdo a la proyección institucional y están dispuestos a demandarlos, lo cual favorece a la decisión de su implementación.

Planteamiento de la hipótesis

Modelo lógico

- H0: La creación de una oficina operativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.” NO permitirá el crecimiento y desarrollo de la Institución.
- H1: La creación de una oficina operativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.” SI permitirá el crecimiento y desarrollo de la Institución.

Gráfico



Elaboración: Dra. Paulina Rivera

Con 1 grado de libertad y 95% de confiabilidad, aplicando la prueba X^2 (Chi-cuadrado) se tiene que el valor tabular es igual a 3.84; de acuerdo a los resultados obtenidos con los datos tomados de la encuesta; lo que implica que se rechaza la hipótesis nula, aceptando la hipótesis alterna que dice:

La creación de una oficina operativa de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.” SI permitirá tener cobertura con los servicios y productos financieros que ofrece la institución.

CAPITULO 5

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., se ha enfocado en un nuevo mercado objetivo, siendo este la provincia de Tungurahua, cantón Ambato, Parroquia Huachi Chico.
- Se ha focalizado como mercado objetivo el 40% (cuarenta por ciento) de la población económicamente activa del Sector de Huachi Chico, los cuales según el estudio realizado, se ha demostrado que se encuentra con un gran potencial económico que aún las Instituciones ante las cuales se ingresará a competir, no lo han aprovechado al máximo.
- La primera estrategia comercial que la COAC “San Francisco” Ltda., debe de asumir, es la publicitaria, ya que al ingresar en un mercado totalmente nuevo, como primera medida es darse a conocer por su trayectoria, en segunda opción, debe dar a conocer sus productos, y lo refuerza el buen servicio interno en la Institución, lo cual permite cerrar el círculo, para que la estrategia publicitaria tenga el ciento por ciento de efectividad y que todo el capital invertido en la campaña, sea productivo.
- La instalación de la Oficina, se fundamenta en el futuro que se avizora y el tamaño óptimo del mismo, dependerá de la participación de Mercado.
- Es factible el cumplimiento de la Misión y Visión de la empresa siempre que se lleve a cabo los objetivos planteados en cada uno de los estudios realizados.

- El proyecto planteado esta destinado a cubrir con los requerimientos de una inversión. De esta manera se estaría propendiendo a elevar la productividad y la obtención de una Rentabilidad en la Inversión realizada.
- La finalidad de los estudios realizados se centran principalmente en la oferta de productos y servicios de calidad al mercado seleccionado y al resto de la comunidad.
- El software con el que trabaja la institución para manejar archivos y bases de datos, garantiza una seguridad extra al socio o cliente que pertenece a la cooperativa
- Si los planteamientos y proyecciones se ejecutan al cien por ciento en la práctica, los resultados y beneficios se verán reflejados en nuestros socios y clientes.

5.2. Recomendaciones:

- Se recomienda realizar un ingreso con un plan publicitario agresivo, e insistente durante los seis primeros meses de funcionamiento, ya que esto logrará una consolidación de la imagen corporativa de la Institución en la mente del consumidor.
- De igual manera una preocupación permanente de la cartera colocada, para que su control no se vuelva imposible de controlar, ya que al ingresar en un nuevo mercado no se conoce a ciencia cierta la cultura de pago de la población.
- Concertar reuniones de comunicación con las principales fuentes de ingreso económico de la zona sería un buen factor de ingreso al mercado objetivo. Brindaría un apoyo eficaz, al marketing realizado, de forma radial y escrita, en el sector y zonas aledañas.

- En el tiempo de estudio de la ejecución del proyecto y de acuerdo a las necesidades de la institución se ha iniciado el proceso de tramitar la Calificación ISO 9001, es recomendable continuar con los procedimientos para su cumplimiento y obtención ya que la misma se perfeccionará en la entrega de Cartera inmediata, uno de los factores más importantes de la cooperativa.
- Adicionalmente la institución se encuentra trabajando con proyectos encaminados a adquirir otro tipo de certificaciones como:

Responsabilidad Social

Compers

Costeo ABC

Convenio Corfopym

Los mismos que permitirán a la organización un mejor desenvolvimiento institucional y personal, permitiendo medir Recurso Humano y material en cada una de las áreas influenciadas.

CAPITULO 6

PROPUESTA

6.1. Datos Informativos

Un 28 de enero de 1962, se reúnen un grupo de madres pobres, con la presencia del Reverendo Padre Díaz, con el propósito de formar un grupo de ayuda y solidaridad y textualmente manifiestan: “Nos reunimos en la Iglesia de los Padres Franciscanos un grupo de doscientas ochenta y seis madres pobres del barrio, obedeciendo al llamado del Reverendo Padre Díaz. Informa que la finalidad es a través de Curitas, ayudar a los que necesitan y eliminar la mendicidad, ayudar al pobre que no le alcanza para comprar todo lo que necesita. Para cumplir con este objetivo, es necesario formar una cooperativa en unión de varias personas que contribuyan para dar vida a la sociedad que se forme. El nombre que le vamos a dar es de **“COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LAS MADRES POBRES”**”

Se nombra como Presidenta de la Cooperativa a la Srta. Inés Izurieta, y como Presidente de Honor a la Srta. María Trujillo. El 20 de mayo de 1.962 se reúnen y establecen que deben regirse por lo dispuesto en la Ley de Cooperativas, y deciden elaborar sus estatutos y reglamentos en los cuales constan los requisitos y valores que deben aportar los socios y los beneficios a los cuales se hacen acreedores y registrar el nombre con el que va a funcionar la entidad. Comienzan un con un capital de 23.000 sucres y en el año de 1963 cumplidas las precisiones de ley, son reconocidos jurídicamente con el nombre de **“COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA.”**

En la actualidad la institución cuenta con la siguiente información:

Es una institución legalmente constituida en el Ecuador de conformidad con las leyes ecuatorianas, La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., se

conforme en la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua y tuvo vigencia jurídica mediante acuerdo ministerial N. 6317 del 20 de mayo de 1962. Inscrita en el Registro General de Cooperativas el 28 de mayo de 1963 con el N.916 y reinscrita en la Dirección Nacional de Cooperativas con el N.170 el 10 de octubre de 1967 y que cuenta con el debido certificado de autorización emitido por La Superintendencia de Bancos el 18 de agosto de 1993.

La Cooperativa cuenta con oficinas operativas en las ciudades de Salcedo, que inicia sus actividades el 10 de enero de 1982; el Puyo desde el 22 de marzo de 1985, en Píllaro desde el 10 de octubre de 1997, en el sector de Izamba el 11 de mayo de 2007 y en Macas el 03 de Agosto de 2007.

La entidad está sujeta a la ley de Instituciones del Sistema Financiero, al Estatuto, Reglamentos Internos, a las Resoluciones, Regulaciones y Disposiciones de las Autoridades de Control Monetario y la Superintendencia de Bancos y Seguros, entidad que controla y supervisa las actividades Administrativas y Financieras, de la Cooperativa.

La Cooperativa tiene una duración indefinida, sin embargo podrá transformarse, Disolverse o Liquidarse en sujeción a las causales previstas en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, decreto No. 354 y al Estatuto de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda.

6.1.1 Objetivo Institucional

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.”, se plantea objetivos de corto, mediano y largo plazo, con estrecha coherencia con el entorno mundial, el ambiente nacional, la competitividad y el diagnóstico interno de la Institución.

6.1.2. Objetivo Específicos

- Posicionarse entre las diez primeras cooperativas del país, en captaciones y colocaciones con la apertura de nuevas oficinas a nivel nacional, según la

visión planteada y de acuerdo al Ranking controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

(La evolución de las cooperativas lo podemos observar en el anexo 5)

- Incrementar la participación poblacional del mercado cautivo que tiene la Institución del 4,3 al 6% para el año 2008.
- Implementar un plan de desarrollo estratégico para los siguientes cinco años, en la cual se defina la estrategia a seguir en la Cooperativa.
- Impulsar nuevos e innovadores productos financieros, soportados por una buena plataforma tecnológica y faculte el crecimiento de la entidad en los próximos cinco años.
- Aportar al desarrollo del micro-crédito como parte fundamental de su cartera
- Capitalización institucional a través de las utilidades anuales.
- Control mediante índices en relación con los activos, de los gastos operacionales.
- Capacitación del personal de funcionarios y empleados mediante pasantías en instituciones financieras del país y del exterior.

6.1.3. Misión

Ofrecer productos financieros autorizados que permitan entregar un mejor y mayor servicio a nuestros socios y clientes. Procurando una rentabilidad razonable para revertirla en el crecimiento del capital institucional en beneficio social generando confianza y organización técnica integral en un marco de solvencia y con personal eficiente.

6.1.4. Visión

La Cooperativa de ahorro y Crédito “san Francisco Ltda.”, será siempre la pionera en entregar productos financieros diversificados y servicios de calidad.

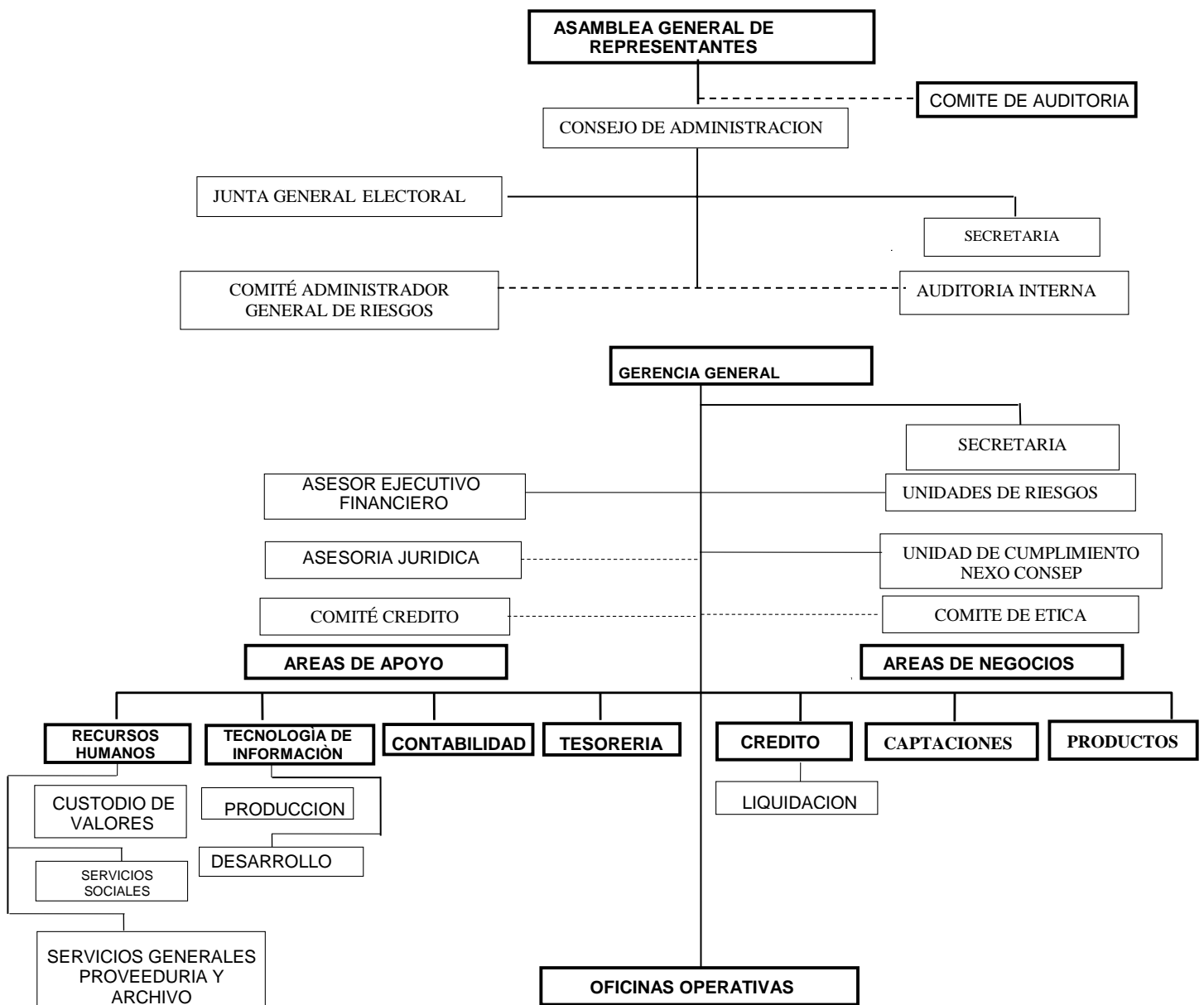
Vemos a una Cooperativa dotada de tecnología integrada en línea con sus Oficinas Operativas.

La institución contará con un recurso humano eficiente, eficaz y leal.

Vemos una cooperativa líder que cuenta con suficiente liquidez, patrimonio técnico adecuado y que transmita una imagen de solidez, confianza, credibilidad y cobertura nacional e internacional.

6.1.5. Organización

6.1.5.1. Organigrama estructural



ELABORADO POR:
Dra. Paulina rivera.

FECHA: -04-2008

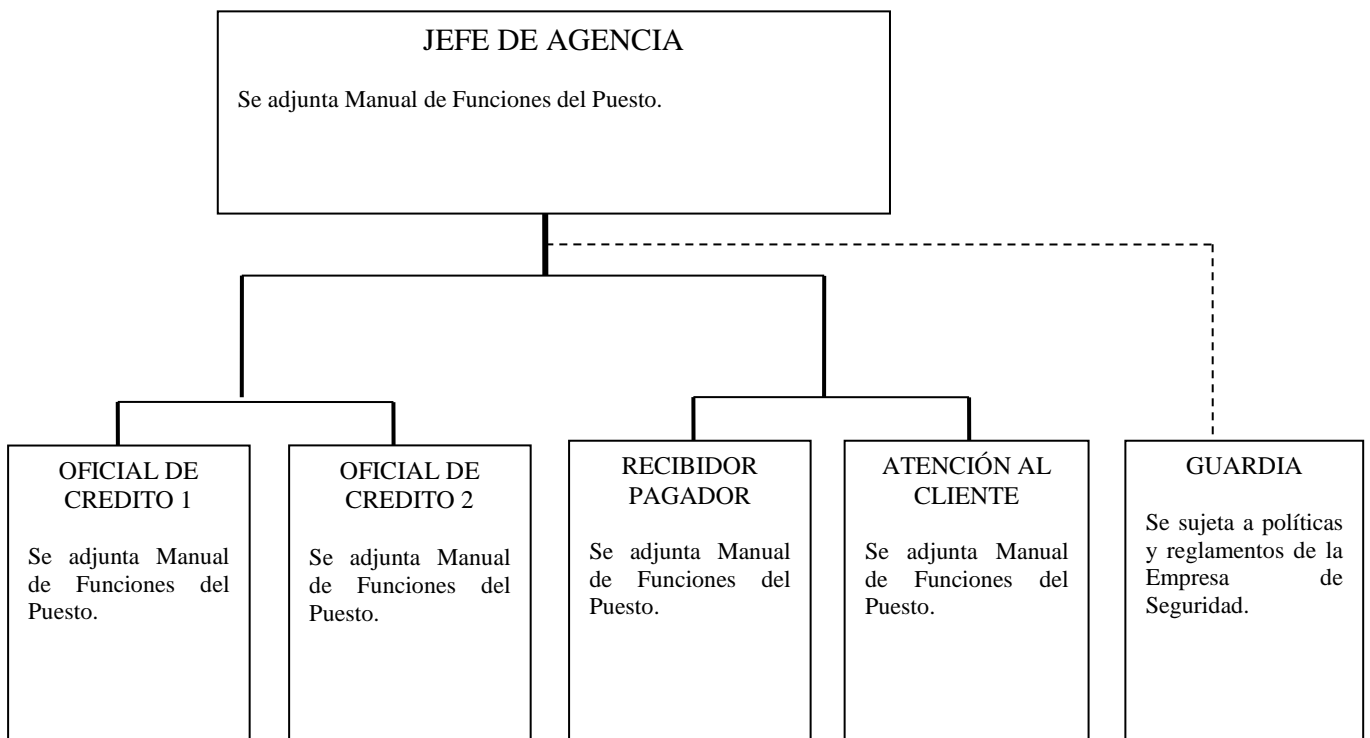
Aprobado por Consejo de Administración

FECHA: 04-2008

6.1.6. Organigrama Funcional

La estructura de la Cooperativa está conformada por 65 funcionarios y ejecutivos permanentes, 5 directivos, 3 miembros del Comité de Auditoría y para administrar identifican, minimiza, monitorea, evalúa y mitiga especialmente los riesgos de crédito, operativos, de liquidez, de mercado, tecnológicos, y riesgos legales.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL PROPUESTO:
Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.”
AGENCIA HUACHI CHICO



Elab.	Aprob.	Fecha
P.E.R..		

Referencia	
Auxiliar	
Línea de Mando	

6.1.7. Base Legal

6.1.7.1. Estatutos que rigen a la institución

La entidad organizada conforme a Estatutos se denomina Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Lda. Cooperativa financiera; entidad controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, que realiza intermediación financiera con el público, de ilimitado número de socios, con domicilio en la ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, la misma que se registrará por la ley General de Instituciones del Sistema Financiero, sus reglamentos, la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de bancos y Seguros y de la Junta Bancaria.

6.1.8. Entidades de Control

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público, son instituciones financieras, controladas y vigiladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Para el cumplimiento de sus fines se rigen por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y el Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito, así como también por el Estatuto, Leyes y Reglamentos establecidos para el efecto.

6.1.9. Reglamentos Internos

- Normativa (Información de la Cooperativa)
- Fondo para pagos de Gastos Judiciales
- Normativa(Transferencias de Exterior)
- Reglamento Interno Institucional
- Viáticos Ejecutivos Funcionarios Empleados
- Asignación Claves

- Polit. y Proced .Activos Fijos
- Anticipo Remuneraciones
- Condigo de Ética
- Permisos de Salidas
- Reglamento Interno de Trabajo
- Uniformes
- Uso de Instalaciones
- Vacaciones
- Reglamento Activos fijos
- Adquisición Bienes y Contratación Servicios
- Caja Chica
- Proveduría
- Cursos de Cooperativismo

Manuales:

- Firmas Autorizadas
- Tesorería
- Sistemas
- Servicios Generales
- Servicio al cliente
- Oficial de Cumplimiento
- Crédito, Captaciones
- Recursos Humanos

6.2.Antecedentes de la Propuesta

El Estudio de mercado realizado para la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., tiene que ser desarrollado como base del documento, esto permitirá recoger información de los grupos meta, sus experiencias, su potencial

de aportación, su oferta de producción y además un sondeo de mercado a clientes potenciales, para esto se hace necesario plantear un cuestionario.

En el presente Estudio se analizara al mercado potencial, de la Parroquia Huachi Chico, en la Provincia de Tungurahua, tomando como referencia la Población Económicamente Activa, separados en Hombres y Mujeres, para de esta manera seleccionar el Mercado Meta con una mayor eficiencia y objetividad de acuerdo a la edad del mercado y a los datos obtenidos en la encuesta.

6.2.1. Objetivos del estudio de mercado

- Incursionar en el segmento de mercado establecido por el proyecto
- Determinar el conocimiento de los productos a ofertar por parte nuestra a la institución.
- Establecer estrategias específicas de mercadeo para llegar a nuestros socios, clientes y clientes potenciales.

6.2.2. Estudio de la demanda

La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para poder obtener un determinado producto o servicio que satisfaga dicha necesidad. Debe ser cuantificada en unidades físicas.

6.2.3. Estudio de la Oferta

La oferta es una cantidad concreta, bien especificada en cuanto al precio y al período de tiempo que cubre, y no una capacidad potencial de ofrecer bienes y servicios. La ley de la *oferta* establece básicamente que cuanto mayor sea el precio mayor será la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a llevar al mercado, y viceversa; cuanto mayor sea el período de

tiempo considerado, por otra parte, más serán los productores que tendrán tiempo para ajustar su producción para beneficiarse del precio existente.

El análisis de largo plazo resulta más complejo, pues se asume en tal caso que tanto el equipo para producir las mercancías como el número de empresas dispuestas a entrar al mercado pueden variar, de acuerdo al precio y a las expectativas sobre el mismo, así como en función de cambios en la tecnología y el proceso productivo. La oferta de una mercancía en el largo plazo dependerá, entonces, de los tipos de rendimiento que puedan esperarse para la inversión de capital nuevo en ese sector de la producción en comparación con otros. Por todas estas razones tanto el coste de producción por unidad como el precio pueden bajar, aun cuando la oferta aumente en el largo plazo, tal como ocurre frecuentemente con nuevos productos que se incorporan al mercado.

6.3. Justificación : Estudio y análisis del mercado potencial para el proyecto

1° SEGMENTACION	2° SEGMENTACION	3° SEGMENTACION	4° SEGMENTACION	5° SEGMENTACION
POBLACION TOTAL DEL CANTON AMBATO 2007	POBLACION TOTAL DE LA PARROQUIA HUACHI	POBLACION ECONOMICA ACTIVA DE HUACHI CHICO	PEA DIVISION POR SECTORES	40% MERCADO META
233.008	30,25%	24,11%	HUACHI GRANDE 6.45% 4.547	1818.80
	70.490	17.002	HUACHI LORETO 69.42% 48.941	19576.40
			TOTAL SEGMENTO	21395.20

Ver anexo 4

6.3.1. Precio de los servicios:

El estudio de mercado permite establecer de manera preliminar el precio que debe tener el producto o servicio, con base principalmente en los siguientes factores:

- Los precios de venta de la competencia
- El tipo de consumidores
- El coeficiente de elasticidad precio-demanda
- La reacción esperada de los competidores

Entre los precios de la competencia se deben considerar además de los precios de los servicios similares.

El tipo de consumidores influye en el precio, principalmente con base en la preferencia y al poder adquisitivo de los mismos.

6.3.2. Oferta

Estudiaremos las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado, analizaremos las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes, se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

Para el estudio tomaremos en cuenta los siguientes aspectos:

- Volumen producido
 - Participación en el mercado
 - Capacidad instalada y utilizada
 - Capacidad técnica y administrativa
 - Localización con respecto al área de consumo
 - Precios, estructura de costos
 - Calidad y presentación del producto
 - Sistemas de Comercialización, crédito, red de distribución.
 - Publicidad, asistencia al cliente
 - Regímenes especiales de protección

6.4.Objetivos

Para obtener el pronóstico de la demanda insatisfecha, comparar la proyección de la demanda del producto o servicio en estudio con la de la oferta global, esta representa el mercado potencial del proyecto, sin considerar el posible desplazamiento de los productos de la competencia.

El estudio de mercado establece en forma preliminar el precio que debe tener el producto o servicio, principalmente en los siguientes factores:

Publicidad y Promoción

- Incrementar ventas
- Créditos sin base
- Crear fidelidad al producto o punto de venta
- Cuentas chequeras
- Introducir nuevos productos.
- Convenios pago servicios básicos
- Motivar al detallista.
- Celebrar en la institución aniversarios de clientes inversionistas
- Mejorar la imagen.
- Atención al Cliente debe manejar los mismos estándares
- Implantar técnicas de venta.
- Incrementar captaciones
- Reforzar la actividad de la campaña publicitaria.
- Aumentar la distribución.
- Captar clientes nuevos.
- Sectores como Santa Rosa, Cevallos, Quero, etc.
- Motivar a los equipos de ventas crediticios
- Salir al campo para vender el producto

6.4.1. Tamaño y Localización

Se expresa en la calidad y cantidad del servicio que vamos a prestar a nuestros clientes en la oficina aperturada, la misma que se medirá en unidad de tiempo, año, mes, días y turno, hora, etc., en algunos casos la capacidad de una planta se expresa, en la rapidez que se puede prestar un servicio al cliente.

6.4.2. Factores del tamaño y localización

Una vez instalada la oficina , los factores que influyen de manera predominante en el tamaño y localización del proyecto, en nuestro caso la oficina donde prestaremos el servicio son los siguientes factores:

1. Localización de la acción en un mercado o clientela específica
2. Comunicación interpersonal, supone una comunicación personal no interferida por ningún otro mensaje publicitario
3. Mantener una vía de comunicación directa con el cliente.
4. Permite tener el fichero totalmente actualizado.
5. Manifiesta de forma directa, gráfica y agresiva los beneficios del producto a ofrecer
6. Fidelizar nuestra cartera de clientes y nuestros puntos de venta, Oficinas.
7. Disponibilidad de recursos financieros
8. Crea nuevos canales de distribución y ventas.
9. Llega a mercados muy segmentados.
10. Posibilitar la evaluación de estrategias comerciales: las respuestas que se obtengan nos permitirán analizar los resultados de una determinada campaña.
11. Tecnología Innovadora
12. Personal Capacitado

6.4.3. Ingeniería del proyecto

Tiene como objetivo determinar cuáles son las características del proceso de producción que exige el presente proyecto de factibilidad, así como determinar el tipo de equipamiento requerido, en donde se puede adquirir y el esquema preliminar de la distribución de la planta.

<i>Factores Relevantes</i>	<i>Peso Ponderado</i>	<i>A</i>	<i>CP</i>	<i>B</i>	<i>CP</i>	<i>C</i>	<i>CP</i>
UBICACIÓN	20	80	1600	60	1200	60	1200
ACCESO	20	70	700	70	700	60	600
SERVICIOS BÁSICOS	10	50	500	50	500	50	500
COMPETENCIA	10	80	1200	60	900	40	600
INFRAESTRUCTURA	10	80	1200	70	1050	60	900
ASPECTO	20	70	1400	60	1200	50	1000
TRANSPORTE	10	50	250	40	200	40	200
Σ	100		6850		5750		5000

- A. Av. Atahualpa (Sector Huachi Chico)
- B. Vía Guaranda
- C. Av. Circunvalación (Redondel)

La zona más óptima para el proyecto de factibilidad, la denota la primera ubicación, pero por cuestiones comerciales, de negociación y seguridad, se tomará la segunda y tercera locación, lo cual nos permitirá abaratar costos de instalación principalmente y además nos beneficiaría en cuestiones de seguridad y comunicación con la Oficina Matriz y demás sucursales y oficinas operativas.

La ubicación del local comercial, es:

Ecuador – Provincia de Tungurahua Cantón Ambato



La Macrolización se encuentra determinada en la ubicación del Anexo 4

6.5. Análisis de factibilidad

Análisis del VAN (Valor Actual Neto)

VALOR ACTUAL NETO

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. La finalidad principal de calcular este valor es poder demostrar que el mismo sea positivo y por ende el proyecto es ejecutable.

$$VAN_1 = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN_1 = -17.067,53 + \frac{-1.135,50}{(1+0.14)^1} + \frac{73.058,68}{(1+0.14)^2} + \frac{165.357,24}{(1+0.14)^3} + \frac{280.329,40}{(1+0.14)^4} + \frac{397.246,93}{(1+0.14)^5}$$

$$VAN_1 = -17.067,53 + 539.216,86$$

$$VAN_1 = \$522.059,33$$

6.5.1. Análisis

El valor actual neto de un proyecto muestra lo que el inversionista recibe sobre la tasa que quería ganar después de recuperar su inversión. Representa los beneficios por encima del costo de oportunidad del dinero.

En el presente proyecto se ha obtenido un VAN de \$522.059,33 que significa que al cabo de 5 AÑOS de vida útil del proyecto se obtiene este beneficio.

Por lo tanto el proyecto se justifica desde el punto de vista financiero es atractivo y deberá ser aceptado.

6.5.2. Análisis del TIR (Tasa Interna de Retorno)

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Es un indicador que se le mide en porcentajes por lo cual mide el retorno de la inversión que se ha realizado.

$$TIR = (ING.NETO_1 : ING.NETO_2 : ING.NETO_3 : ING.NETO_4 : ING.NETO_5, 7.208)$$

$$TIR = 211\%$$

TIR => 2111%

6.5.2.1 Análisis.

Para el proyecto la Tasa Interna de Retorno representa el 2111% esto es el Rendimiento efectivo de los recursos invertidos en el Proyecto. Por lo que se recomienda ejecutarlo.

Además nos garantiza que el proyecto genere rentabilidad, es decir si invertimos 17,067.53 al término de un año de producción obtendremos \$360.124,88 dólares.

6.5.3. Análisis del Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)

Es la tasa de ganancia anual que solicita ganar el inversionista para llevar a cabo la instalación y operación del negocio.

Inflación 3%

Riesgo 14%

TMAR= $i+f+i*f$

TMAR= $0.14+0.03+0.14*0.03 = 0.1742$

Capital Propio 100% $1.00*0.1742 = 0,1742$

TMAR 17%

6.5.3.1 Análisis

El presente proyecto tendrá mayores puntos que la inflación a la vez premiara al riesgo al inversionista por lo que no se pierde el poder adquisitivo del dinero ya que el TMAR es del 17%.

6.5.4. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Es un indicador el cual mide el tiempo en que vamos a recuperar la inversión lo determinamos a través de la siguiente fórmula:

$$PRI = \frac{I_0}{\sum FNE / \# \text{ Años}}$$

$$PRI = \frac{17.067,53}{\frac{539.216.86}{5}}$$

$$PRI = 0,15$$

6.5.4.1 Análisis

En el presente proyecto se ha obtenido que en aproximadamente 15 meses, se recuperara la inversión inicial del proyecto.

6.5.5. Relación beneficio Costo (RB/C)

Mide el beneficio que obtengo con la ejecución del proyecto con respecto al costo total del mismo.

Este indicador se lo expresa en veces para su determinación se aplica la siguiente fórmula.

$$R B/C = \frac{\text{Flujos Netos Caja} \quad \text{Ventaja}}{\text{Desventaja} \quad \text{Inversión}}$$

$$R B/C = \frac{539.216.86}{17.067,53}$$

$$R B/C = 31,59$$

6.5.5.1 Análisis

Esto significa que por cada dólar que cuesta el proyecto se tendrá como beneficio \$31.59 centavos de dólar.

6.5.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{PuntodeEquilibrio} = \frac{\text{CostoFijoAnual}}{1 - \frac{\text{CostoVariableAnual}}{\text{VentasTotales}}}$$

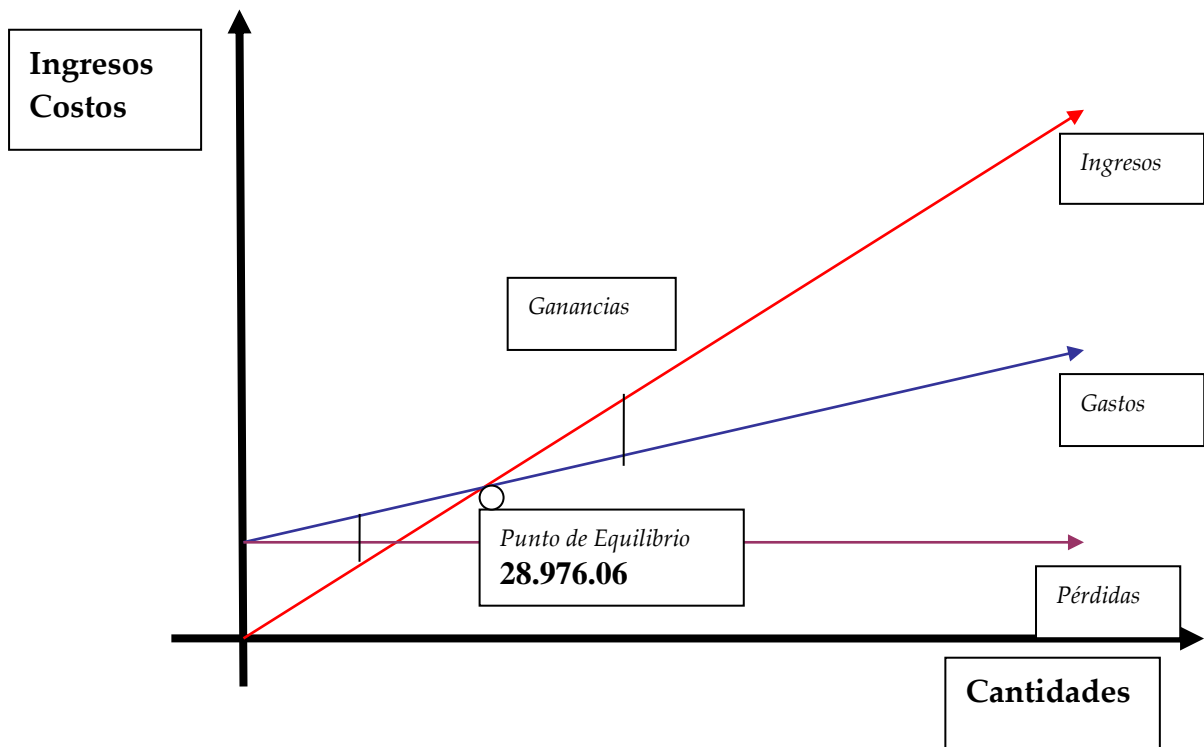
$$\text{PuntodeEquilibrio} = \frac{27.685,42}{1 - \frac{4.768,62}{107.060,27}}$$

$$PE = 28.976,06$$

Con la aplicación de la fórmula tenemos que el punto de equilibrio contable es igual a:

PUNTO DE EQUILIBRIO = **28.976.06 USD.**

6.5.6.1 GRÁFICO



Para el cálculo del punto de equilibrio hay que tomar en cuenta a los costos fijos, a los costos variables y a los ingresos, el resultado es la cantidad de producción en donde la Institución no tiene ganancias ni incurre en pérdidas, por lo que es recomendable no bajarse de ese nivel, de lo contrario la Institución no obtendría utilidades y por ende no sería rentable mantenerse en el mercado el segundo año. Para cubrir los costos fijos y variables debe generarse los ingresos por intereses de \$107.060,27 de esta manera la institución en su primer año de proyecto podrá tener una utilidad de cero, pero ha cubierto sus egresos.

6.5.7. Cálculo de la Inversión : Ingresos y Gastos

Administrativos

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1ºAÑO
Oficial de Crédito	1.00	400.00	2,100.00
Recibidor Pagador	1.00	350.00	1,500.00

La Agencia para iniciar sus actividades operativas necesita contar con dos personas, un Oficial de Crédito que será la persona encargada de la Agencia, su meta será cumplir al cien por ciento la colocación de la cartera proyecta, de igual forma contamos con un Cajero el que receptorá los depósitos y retiros y a la vez promocionara cada uno de los productos financieros que ofrece la institución.

Arriendos

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1ºAÑO
Arriendo	1,00	400,00	2.800,00
TOTAL		400,00	2.800,00

La cooperativa deberá rentar un local comercial y remodelarlo dando la imagen de institución, para el cual se proyecta en que en un año se gastará el valor indicado y no variara de acuerdo al contrato estipulado.

Servicios Básicos

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Luz	1.00	100.00	610.00
Agua	1.00	50.00	310.00
Telefõno	1.00	120.00	120.00
Monitoreo	1.00	20.00	740.00
TOTAL		290.00	1,780.00

Obligatoriamente la institución cumplirá con sus pagos formales de acuerdo a lo indicado en el cuadro los mismos que son muy importantes ya que sin estos rubros no satisfaceremos los requerimientos del socio/cliente.

Comunicación

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Sistema de enlace	1.00	800.00	800.00
Enlace		700.00	3,000.00
TOTAL		1,500.00	3,800.00

Este rubro es uno de los más altos gastos que la institución asumiría, ya que necesitamos cubrir con la misma tecnología de las demás oficinas operativas, y es una de las más importantes ya que de esta depende el futuro de la entidad, debemos contar con la mayor infraestructura satelital para poder ofertara productos y servicios financieros de la alta tecnología innovadora.

*Costos prorrateados a 5 años.

Adecuaciones Y Decoraciones

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Adecuaciones	1,00	230,51	230,51
Remod. Muebles	1,00	167,22	167,22
TOTAL		397,73	397,73

*Costos prorrateados a 5 años

Este rubro va destinado a la imagen que presentaremos a los socios con la remodelación de cada una de las oficinas ya sea crédito y cajas.

Muebles De Oficina

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Escritorio Recto	1,00	900,00	900,00
Silla Tipo Secretaria	2,00	250,00	500,00
Paneles	4,00	300,00	1.200,00
Estación de Trabajo	2,00	200,00	400,00
Silla de espera	3,00	150,00	450,00
Sofá Personal	2,00	100,00	200,00
Sofá Bipersonal	2,00	300,00	600,00
Postes Ordenadores	9,00	150,50	1.354,50
Archivadores	5,00	200,00	1.000,00
TOTAL		2.550,50	6.604,50
Deprec. Muebles			330,22

*Costos Prorrateados y Depreciados para los 5 años.

La organización contará con una variedad de muebles y enseres en la oficina, la misma que servirá para brindar una mejor atención a los socios y clientes ya sean activos o nuevos, y se depreciaran en los 5 años para obtener en libros sus valores reales.

Equipo De Cómputo

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Computador Completo	2	1620	1620
Impresora Láser	1	455	455
Impresora TMU	1	360	360
Escáner	1	100	100
HUP	1	100	100
Cámara Digital	1	296	296
Cableado	1	150	150
UPS	1	0	840
TOTAL		3081	3921
Depreciación Equipo. Compu.			588,15

*Costos prorrateados y Depreciados a 5 años.

La Agencia contará con equipos nuevos de acuerdo a la tecnología que existe en el mercado, cada uno de estos lo utilizaremos en el desarrollo diario de las actividades que ejercerá la oficina, de igual forma se depreciarán a los que la ley disponga del SRI.

Útiles De Oficina

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Útiles de Oficina	1,00	900,00	900,00
TOTAL		900,00	900,00

Estos gastos se proveen en forma mensual a la Oficina Matriz, sus adquisiciones se receptorán de acuerdo a las necesidades que la institución tenga.

Publicidad

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Rótulo		39.93	239.55
Material POP		500.00	700.00
TOTAL		539.93	939.55

*El valor del letrero se prorratao a 4 años.

Este rubro identificará y hará conocer la apertura de la nueva agencia en el sector Huachi Chico es prioritario y siempre deberá ser innovador, deberán manejarse y entregarse en puntos clave para el crecimiento y desarrollo de la institución.

Seguridad

CARACTERISTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1°AÑO
Guardia	1,00	300,00	1.800,00
Seguridad Normal	1,00	150,00	150,00
Seguridad Electrónica.	1,00	190,00	190,00
TOTAL		640,00	2.140,00

*Los costos de seguridad normal no se prorratea, mientras que los gastos por seguridad electrónica se prorratea a 2 meses.

6.5.8. Estudio financiero

Es la determinación de los recursos financieros necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

Gastos del Servicio. Son los gastos que de hecho entran y forman parte del servicio además es un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. Esta inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

6.5.9. Capital de Trabajo

Este representa el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa entonces:

La caja de la Oficina realizara la apertura con \$3000,00 USD., para servicios iniciales de retiro de depósitos en caso de que estos se presenten, este rubro será financiero mediante transferencias internas registradas en la Oficina Matriz contablemente.

6.5.10. Estado De Pérdidas Y Ganancias

La finalidad del análisis del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto que en forma general provienen del beneficio real de la operación del negocio.

6.5.11. Gastos Totales del Proyecto de Factibilidad

CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	V/MENSUAL	V/1º AÑO
Administrativo	1.00	650.00	3,600.00
Arriendos	1.00	400.00	2,800.00
Servicios Básicos	1.00	310.00	1,780.00
Comunicación	1.00	1,500.00	3,800.00
Adecuaciones y Deco.	1.00	397.73	397.73
Muebles de Oficina	1.00	2,550.50	330.22
Equipos de de Computo	1.00	3,081.00	588.15
Útiles de Oficina	1.00	300.00	600.00
Publicidad	1.00	539.93	939.55
Seguridad	1.00	640.00	2,140.00
TOTAL			16,975.65

6.6. Fundamentación: Crecimiento y desarrollo

6.6.1. Sistema Cooperativo en el Ecuador

Ver anexo 9

Cooperativa “San Francisco Ltda.”

Un 28 de enero de 1962, se reúnen un grupo de madres pobres, con la presencia del Reverendo Padre Díaz, con el propósito de formar un grupo de ayuda y solidaridad y textualmente manifiestan: “Nos reunimos en la Iglesia de los Padres Franciscanos un grupo de doscientas ochenta y seis madres pobres del barrio, obedeciendo al llamado del Reverendo Padre Díaz informa que la finalidad es a través de Curitas, ayudar a los que necesitan y eliminar la mendicidad, ayudar al pobre que no le alcanza para comprar todo lo que necesita. Para cumplir con este objetivo, es necesario formar una cooperativa en unión de varias personas que

contribuyan para dar vida a la sociedad que se forme. El nombre que le vamos a dar es de “**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE LAS MADRES POBRES**”

Se nombra como Presidenta de la Cooperativa a la Srta. Inés Izurieta, y como Presidente de Honor a la Srta. María Trujillo. El 20 de mayo de 1.962 se reúnen y establecen que deben regirse por lo dispuesto en la Ley de Cooperativas, y deciden elaborar sus estatutos y reglamentos en los cuales constan los requisitos y valores que deben aportar los socios y los beneficios a los cuales se hacen acreedores y registrar el nombre con el que va a funcionar la entidad. Comienzan un con un capital de 23.000 sucres y en el año de 1963 cumplidas las precisiones de ley, son reconocidos jurídicamente con el nombre de “**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA.**”

En la actualidad la institución cuenta con la siguiente información:

Una membresía de 11107 socios, estructurada de la siguiente manera:

<u>UBICACIÓN</u>	<u>SOCIOS</u>	<u>APERTURAS</u>
<u>ACTIVACIONES</u>		
- Oficina Matriz Ambato	2.040	4.631
- Oficina Operativa de Salcedo	913	2.864
- Oficina Operativa de Puyo	551	1.663
- Oficina Operativa de Píllaro	864	1.717
- Oficina Operativa de Izamba	186	232
- Oficina Operativa de Macas	444	0
SUMAN	4.998	11.107

Los activos de la Cooperativa al 31 de diciembre del 2007 son de USA \$42'193.604,54.

Los pasivos al 31 de diciembre del 2007 ascienden a USA \$31'099.350,64

El patrimonio de la institución es de USA \$ 11'094.253,90

La utilidad consolidada al 31 de diciembre del 2007 es de 1'457.107,09

6.7. Evaluación Económica y Financiera Modelo operativo

Capital – Inversión

6.7.1. Análisis de las Variables

La competencia

Una empresa competitiva es una empresa eficiente y eficaz, la competencia obliga a las empresas ser cada vez mejores.

Solo en un ambiente competitivo es posible diseñar políticas y programas de mejoramiento de los procesos productivos y de gestión empresarial, así en un principio, la competencia obliga a las empresas a mejorar sus procesos productivos.

Hoy en día se piensa en el factor trabajo (las personas) como el elemento más importante para mejorar la competitividad (la productividad) de las empresas. Sin embargo, si bien un ambiente competitivo es importante para conseguir la mayor eficiencia posible de las empresas este también supone que las empresas deben saber desenvolverse en él, un aspecto muy importante para una empresa que se desenvuelve en un ambiente competitivo tienen que ver con los competidores.

Necesarios e imprescindibles para la existencia de un mercado saludable, es también una amenaza en el buen sentido de la palabra, que toda empresa debe

tener presente, ya que una empresa tiene que informarse acerca de sus competidores para no ser sorprendidas por ellos.

Lógicamente la lista de preguntas puede ser interminable, a manera de ejemplo, y con la atención de alentar a nuestros lectores la formulación de muchos más debemos observar las siguientes preguntas:

- *¿Quiénes y cuántos competidores tenemos?
- *¿Quién es el líder y porque?
- *¿Qué participación tienen nuestros competidores en el mercado?
- *¿Cuáles son sus niveles de ventas, producción, empleo, capital?
- *¿Cómo han evolucionado y en qué tiempo?
- *¿Quiénes son sus proveedores?
- *¿Quiénes son sus principales clientes?
- *¿Existe una integración entre los competidores y sus proveedores?
- *¿Cuáles son sus canales de distribución?
- *¿Cuáles son sus área de influencia?
- *¿Hay segmentación en el mercado?
- *¿Se utiliza mucho la publicidad y de qué tipo?
- *¿Trabajan mucho con financiamiento? ¿De qué tipo?
- *¿Qué estrategia de ventas crediticias tienen?
- *¿Qué política crediticia mantienen?
- *¿Trabajan con el sector informal?
- *¿Cuáles son los principales productos de sus competidores?
- *¿Qué organización tienen?
- *¿Cuál es su nivel de calificación de sus directivos?
- *¿Los consumidores están satisfecho con nuestros competidores?

La Rivalidad:

En un mundo de escasos recursos, necesariamente habrá rivalidad entre los vendedores y rivalidad entre los compradores, el comportamiento de rivalidad

entre los vendedores pueden adoptar muchas formas: publicidad, mejoras en la calidad del producto, promoción de venta, desarrollo de nuevos productos etc.

La rivalidad entre compradores también adopta muchas formas: busca mejores negocios ideando formas de aprovecharse de descuentos de cantidades, ofreciendo un precio más alto para obtener un producto que es de oferta fija etc.

La Competencia Perfecta

Básicamente, un mercado que se caracteriza por la competencia perfecta es aquel en el cual ningún comprador o vendedor individual influye sobre el precio con sus compras o ventas.

La Competencia Perfecta Y Rivalidad

A la definición de competencia perfecta se le habría podido agregar la cualidad adicional de una carencia total de rivalidad. Ya que una vez que suponemos que existe información perfecta, realmente no hay rivalidad en el mercado y, por lo tanto, ningún proceso de mercado que analizar, en verdad, en un mercado perfectamente competitivo estarán ausentes todas las señales de rivalidad y no habrá incentivo para hacer publicidad, ni habrá necesidad de investigación del mercado e indudablemente no habrá diferenciación porque el producto es homogéneo, en resumen, ninguna actividad por parte de los individuos se puede clasificar como rivalidad en un mercado perfectamente competitivo.

LOS 10 PRIMEROS PASOS PARA HACER UNA EMPRESA:

- 1.- Definir El Producto
- 2.- Elegir A Su Cliente
- 3.- Establecer La Ubicación
- 4.- La Formalización
- 5.- Equipos Y Mobiliario

- 6.- Ubicar A Los Proveedores
- 7.- Contratar Personal
- 8.- Capacitación Del Personal
- 9.- Lanzamiento Y Promoción
- 10.- Ajustes

Introducción del proyecto en estudio

El presente proyecto se ha considerado la posibilidad de crecimiento de la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., la misma que contribuirá a lograr uno de los objetivos planteados por la institución, el mismo que es futuro a futuro ampliar su cobertura a nivel nacional.

La visión de La Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., es el desarrollar una Sucursal productiva, la cual satisfaga las necesidades de crédito que se presentan entre los pobladores del Sector de Huachi Chico. Para esto se profundizará los estudios que analicen las oportunidades en la demanda de productos y servicios crediticios, existente, y de esta forma poder realizar una inversión segura, rentable y sin riesgo, el mismo estará centrado en investigar un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos y financieros, el que permitió verificar las fortalezas y debilidades de la cooperativa, frente a las ventajas comparativas y competitivas del sector.

Se evaluara de acuerdo a las necesidades planteadas por los socios en sus encuestas, la misma que permitió valorar como la institución administra y gestiona los recursos y riesgos enfocado en la calidad de su gobierno corporativo y de los sistemas de administración, para promover la eficiencia de la Cooperativa.

Así una vez realizado la investigación profunda en los diferentes sectores pertenecientes a Huachi Chico, Huachi Loreto. Huachi Grande, Provincia de Tungurahua, Cantón Ambato se ha visto y comprobado que las familias necesitan

se les brinde apoyo económico y social, como se puede observar en la tabulación y recolección de datos representándolos gráficamente en el Capítulo 4 anteriormente indicado. La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.”, es una alternativa que cumple una doble función de apoyo al desarrollo de la población para su desarrollo integral y prioriza la comunicación entre familia y sociedad; por otro lado, constituye una labor desinteresada en ayudar a las familias que no disponen de dinero suficiente para atender sus proyectos de crecimiento social y económico.

6.7.2. Objetivos

Objetivo General

Crear una oficina que brinde los mismos servicios y productos a la población en general del Cantón Ambato, Parroquia Huachi Loreto, Sector Huachi Chico, los mismos que serán beneficiados, por la agilidad y calidad de servicio y productos que se brindara a la población.

Objetivos Específicos

- Ampliar la cobertura de venta de productos y servicios ofertados por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda.
- Determinar la necesidad de la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- Establecer la factibilidad de la Creación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.
- Realizar el estudio financiero.

6.7.3. Estudio y análisis del mercado potencial para el proyecto

El Estudio de mercado realizado para la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., tiene que ser desarrollado como base del documento, esto

permitirá recoger información de los grupos meta, sus experiencias, su potencial de aportación, su oferta de producción y además un sondeo de mercado a clientes potenciales.

En el presente Estudio se analizará al mercado potencial, del Sector Huachi Chico, en la Provincia de Tungurahua, del cantón Ambato tomando como referencia la Población Económicamente Activa, separados en Hombres y Mujeres, para de esta manera seleccionar el Mercado Meta con una mayor eficiencia y objetividad de acuerdo a la edad del mercado y a los datos obtenidos en la encuesta y otros factores como:

Producto	Plaza	Promoción	Precio
Calidad	Canales	Publicidad	Precio de lista
Aspectos	Coberturas	Venta personal	Descuentos
Opciones	Localización	Promoción de	Concesión
Estilo	Transporte	venta	Período de pago
Marca			Condiciones de crédito
Empaque			
Tamaños			
Servicios			
Garantías			
Utilidades			

6.7.4. Etapa del diseño del proyecto

La ingeniería del proyecto tiene por objeto llenar una doble función primero, la de aportar la información que permita hacer una evaluación económica del proyecto; y segundo, la de establecer las bases técnicas sobre las que se construirá e

instalará la oficina, en caso de que el proyecto demuestre ser económicamente atractivo.

**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA) DE 5 AÑOS Y MÁS,
POR SEXO**

RAMAS DE ACTIVIDAD	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y PESCA Y SILVICULTURA	29.054	16.677	12.377
MANUFACTURA	25.762	16.535	9.137
CONSTRUCCIÓN	6.275	6.088	187
COMERCIO	27.455	15.062	12.393
ENSEÑANZA	5.974	2.602	3.372
OTRAS ACTIVIDADES	33.459	19.757	13.702
TOTAL	127.889	76.721	51.168

Fuente: INEC

SEGÚN GRUPOS OCUPACIONALES

GRUPOS DE OCUPACIÓN	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
MIEMBROS PROFESIONALES, TÉCNICOS	13.054	7.066	5.988
EMPLEADOS DE OFICINA	6.986	7.066	5.988
TRAB. DE LOS SERVICIOS	19.139	8.990	10.149
AGRICULTORES	18.599	10.863	7.736
OPERARIOS Y OPERADORES DE MAQUINARIAS	40.357	31.574	8.793
TRAB. NO CALIFICADOS	24.453	11.355	13.098
OTROS	5.301	3.491	1.810
TOTAL	122.889	76.721	51.168

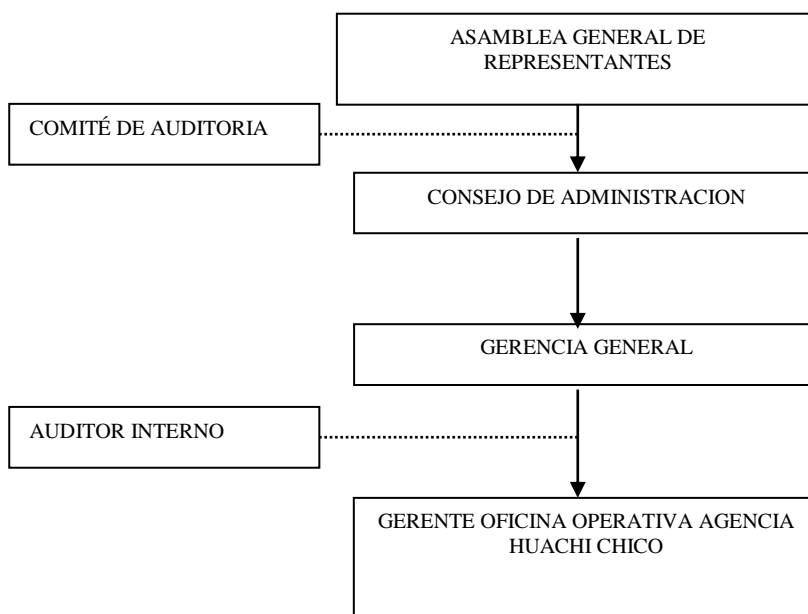
Fuente: INEC

En términos de valores relativos, podríamos decir que en la actualidad según las proyecciones de los estudios ya realizados por Departamentos especializados en el tema, la población actual se encontraría en habitantes en todo el sector de Huachi Chico.

Organización

En el proyecto se debe estipular el tipo de empresa, la estructura organizativa que se piensa establecer, forma jurídica, fecha de constitución, duración, domicilio de la oficina y monto del capital.

Organización del nivel directivo y ejecutivo



Estudio financiero

Se estudiarán detalladamente todos los aspectos financieros que el proyecto implique, con definición de las fuentes de financiamiento internas y externas y determinación con suficiente base documental, de la seguridad del flujo de fondos.

Se deberán cubrir las siguientes actividades:

- Estimación del costo del proyecto;
- Estudio de alternativas de financiamiento; y,
- Recomendación razonada de una alternativa, con indicación de ventajas y desventajas.

RESUMEN	
ACTIVOS FIJOS	1,916.10
ACTIVOS DIFERIDOS	15,059.55
DIPONIBILIDAD PARA PRESTAMOS	33,024.35
TOTAL	50,000.00

6.7.5. Estudio de Mercado

6.7.5.1 El Análisis FODA

Es una herramienta analítica que facilitará y ayudará sistematizar la información que posee la Cooperativa sobre el mercado y sus variables, con fin de definir su capacidad competitiva en un período determinado, por lo mismo es importante analizar la formación externa e interna a efectos de establecer Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA).

Las Fortalezas son aquellas características de la empresa que la diferencian en forma positiva al compararse con otras y en consecuencia potencian las posibilidades de crecimiento y desarrollo.

Las Debilidades son sus falencias, los aspectos en los cuales será necesario actuar rápidamente para no quedar en situación crítica.

Una de sus consecuencias puede ser la pérdida de participación en el mercado, debemos tener en cuenta que las debilidades son la puerta de entrada a las amenazas.

Las Oportunidades son las posibilidades que presenta el mercado, que solo podrán ser aprovechada si la institución cuenta con fortalezas para ello.

Las Amenazas están compuestas por severas condiciones que pueden afectar el desenvolvimiento de la cooperativa, llegando en caso extremo, a su desaparición.



6.7.6. Competencia

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO AL 31 DE MARZO DEL 2008

9 DE OCTUBRE

11 DE JUNIO

15 DE ABRIL

23 DE JULIO

29 DE OCTUBRE

ALIANZA DEL VALLE

ANDALUCIA

ATUNTAQUI

COOPAD

EL SAGRARIO

JARDIN AZUAYO 2

CACPE BIBLIAN

CACPECO

CALCETA

CAMARA DE COMERCIO DE QUITO

CHONE LTDA

CODESARROLLO

COMERCIO LTDA

COTOCOLLAO

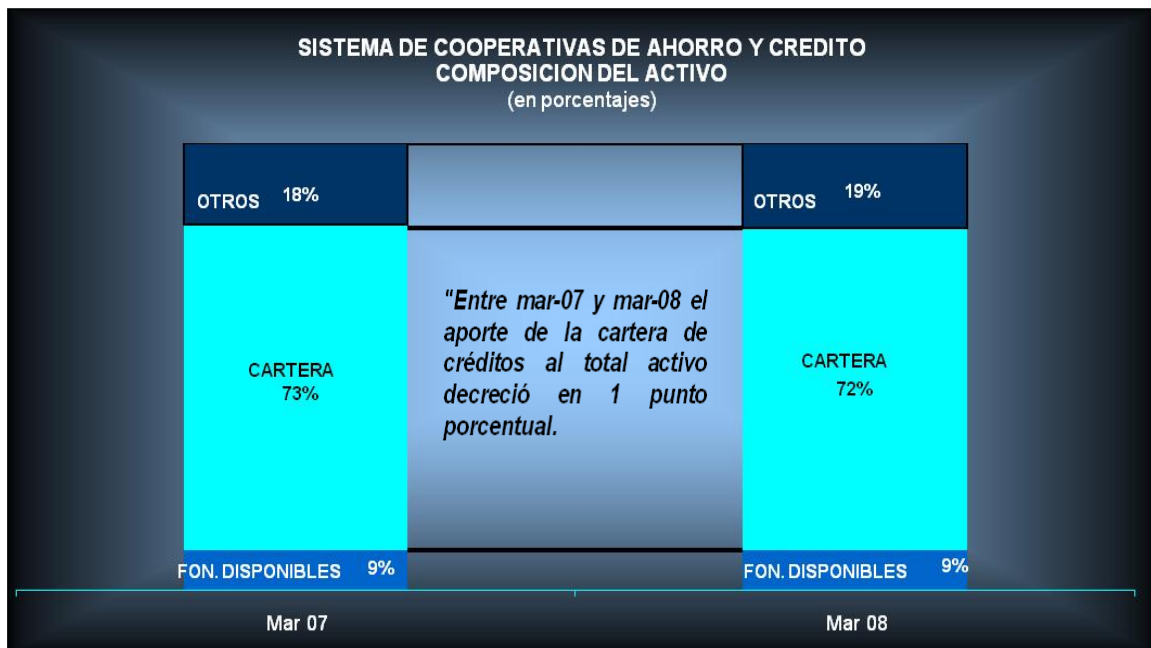
PABLO MUÑOZ VEGA

GUARANDA

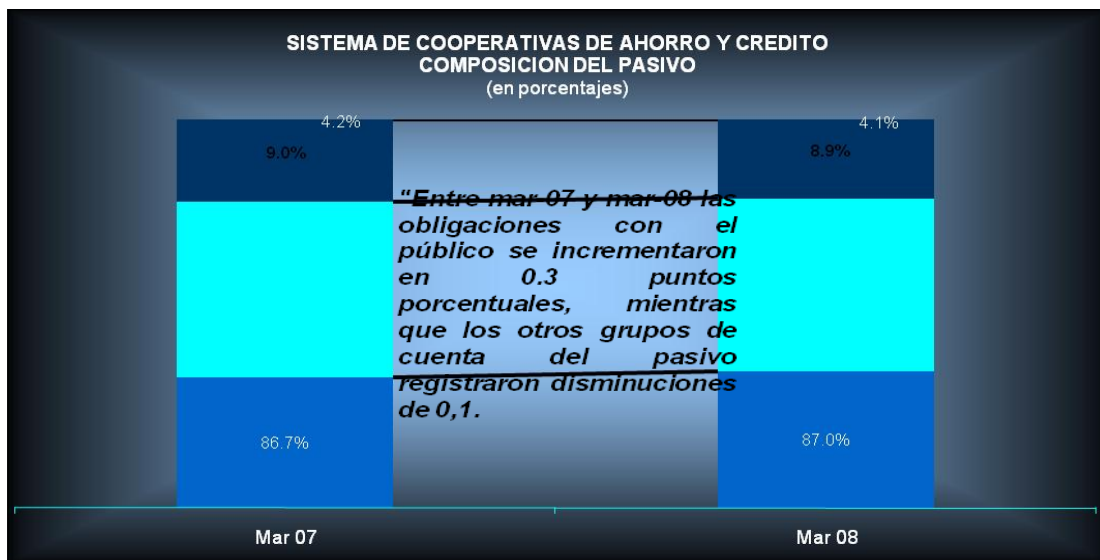
JESUS DEL GRAN PODER

JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	LA DOLOROSA
MANUEL ESTEBAN GODOY MEGO	METROPOLITANA
NACIONAL	OSCUS
PADRE JULIAN LORENTE	PROGRESO
RIOBAMBA	SAN FRANCISCO
DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE PASTAZA	
SAN FRANCISCO DE ASIS	SANTA ANA
SAN JOSÉ	SANTA ROSA
TULCAN	

GRAFICOS DE SU EVOLUCION



Fuente: Página Superintendencia de Banco



6.7.7. Estudio Financiero

Gastos del Servicio. Son los gastos que de hecho entran y forman parte del servicio además es un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico.

Esta inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

6.7.8. Capital De Trabajo

Este representa el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa entonces:

La caja de la Oficina realizara la apertura con \$3000,00 USD., para servicios iniciales de retiro de depósitos en caso de que estos se presenten.

6.7.9. Estado De Pérdidas Y Ganancias

La finalidad del análisis del estado de resultados es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto que en forma general provienen del beneficio real de la operación del negocio.

6.7.10. Estudio de mercado

El mercado al que se dirigirá la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., será básicamente personas del género masculino y femenino cuya edad oscile entre los 12 y 65 años, que sean de la población económicamente activa o que se encuentren con la capacidad de adquirir la variedad de productos y servicios ofertados por la COAC “San Francisco” Ltda., y que además aprecie la facilidad de crédito, rapidez, variedad innovadora y buen servicio.

6.7.11. Factores Internos

- Tecnología
- Infraestructura
- Internet institucional

6.7.12. Factores Externos

- a. Variable económica dolarización
- b. Inflación
- c. Tasas de interés
- d. PIB
- e. Fuerzas políticas-legales
- f. Situación política del país
- g. Riesgo país

6.7.13. Competencia

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda. Tiene una participación del 3.35% a nivel nacional sus principales competidores son: Cooperativa Nacional, Cooperativa 29 de Octubre, Oscus y el Progreso.

GRAFICO DE COMPETENCIA

■ NACIONAL	■ 29 DE OCTUBRE	□ MEGO
□ OSCUS	■ PROGRESO	■ JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA
■ RIOBAMBA	□ ATUNTAQUI	■ ANDALUCIA
■ 15 DE ABRIL	■ 23 DE JULIO	■ CACPECO
■ SAN FRANCISCO	■ CODESARROLLO	■ EL SAGRARIO
■ SANTA ROSA	■ ALIANZA DEL VALLE	□ PABLO MUÑOZ VEGA
□ TULCAN	■ CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	■ PADRE JULIAN LORENTE
■ SAN JOSE	■ CACPE BIBLIAN	■ CACPE PASTAZA
■ COMERCIO	■ CHONE	■ COTOCOLLAO
■ SAN FRANCISCO DE ASIS	■ PREVISION AHORRO Y DESARROLLO	■ LA DOLOROSA
■ 9 DE OCTUBRE	■ 11 DE JUNIO	■ GUARANDA
■ CALCETA	■ JESUS DEL GRAN PODER	■ SERFIN
■ METROPOLITANA	■ SANTA ANA	

6.7.14. Oferta

6.7.14.1. Comportamiento de la oferta:

Indicar los factores que influyen en el comportamiento de la oferta; si es estacionalidad, su posición monopólica, políticas gubernamentales, controles de precios, etc.

Proyección de la oferta:

Cuando sea posible, estudiar la oferta con cifras de volumen más que de valor. Se deberán citar las fuentes de consulta utilizadas. Es conveniente proyectar el mercado para un período de al menos cinco años como podemos observar en las tablas de estudio de la demanda en el ítem 6.7.15. Proyecciones en colocaciones, captaciones, depósitos a plazo, depósitos a la vista.

6.7.14.2. Mercado potencial para el proyecto

Para obtener el pronóstico de la demanda insatisfecha, comparar la proyección de la demanda del producto o servicio en estudio con la de la oferta global, esta representa el mercado potencial del proyecto, sin considerar el posible desplazamiento de los productos de la competencia.

6.7.14.3. Definición Del Producto

El producto y servicio a ofertar son todos los que la Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco” Ltda., posee en su cartera:

- Pago de Agua, Luz y TV Cable.
- Tarjeta de Debito.
- Cuenta Chequera.
- Pago de Nomina de Empresas.
- Pago de Pensiones Escolares.

- Órdenes de Pago a través del Banco Central del Ecuador.
- Préstamo Quirografario.
- Préstamo con Garantía Hipotecaria.
- Créditos Especiales, líneas de crédito.
- Créditos especiales dentro de ahorros.
- Crédito para adquisición de Vehículos.
- Educación Cooperativa.
- Becas Estudiantiles.
- Fondo Mortuario
- Cuentas de Ahorro, Cuenta Panchito
- Plazo Fijo
- Cuentas de Garantía

6.7.14.4. El Consumidor

Como consumidores se tiene de manera directa en el estudio a la población económicamente activa del Cantón Ambato de la Provincia de Tungurahua, Sector Huachi Chico.

6.7.15. Demanda

Captaciones a la Vista

CALCULO DE CAPTACION A LA VISTA PROYECTADA**Agencia Huachi Chico 2008**

MESES	CRECIMIENTO 2008	CONSOLIDADO
ENERO	0,00	0,00
FEBRERO	0,00	0,00
MARZO	0,00	0,00
ABRIL	0,00	0,00
MAYO	0,00	0,00
JUNIO	8.500,00	8.500,00
JULIO	4.250,00	12.750,00
AGOSTO	6.077,50	18.827,50
SEPTIEMBRE	7.779,20	26.606,70
OCTUBRE	9.691,27	36.297,97
NOVIEMBRE	12.945,90	49.243,87
DICIEMBRE	16.169,29	65.413,16

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA**CALCULO DE CAPTACION A LA VISTA PROYECTADA****Agencia Huachi Chico 2009**

MESES	CRECIMIENTO 2009	CONSOLIDADO
ENERO	16.977,75	82.390,91
FEBRERO	17.826,64	100.217,55
MARZO	18.717,97	118.935,53
ABRIL	19.653,87	138.589,40
MAYO	20.636,57	159.225,97
JUNIO	21.668,40	180.894,36
JULIO	22.751,82	203.646,18
AGOSTO	23.661,89	227.308,07
SEPTIEMBRE	24.608,36	251.916,43
OCTUBRE	25.592,70	277.509,13
NOVIEMBRE	26.616,41	304.125,53
DICIEMBRE	27.681,06	331.806,60

CALCULO DE CAPTACION A LA VISTA PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2010

MESES	CRECIMIENTO 2010	CONSOLIDADO
ENERO	27.681,06	359.487,66
FEBRERO	28.511,49	387.999,15
MARZO	29.366,84	417.365,99
ABRIL	29.954,18	447.320,17
MAYO	30.553,26	477.873,42
JUNIO	31.164,32	509.037,75
JULIO	31.787,61	540.825,36
AGOSTO	32.105,49	572.930,85
SEPTIEMBRE	32.426,54	605.357,39
OCTUBRE	33.075,07	638.432,46
NOVIEMBRE	34.067,32	672.499,78
DICIEMBRE	35.089,34	707.589,13

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACION A LA VISTA PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2011

MESES	CRECIMIENTO 2011	CONSOLIDADO
ENERO	35.791,13	743.380,26
FEBRERO	35.792,16	779.172,42
MARZO	35.793,18	814.965,60
ABRIL	35.794,19	850.759,79
MAYO	35.795,20	886.554,99
JUNIO	35.796,21	922.351,21
JULIO	35.797,23	958.148,44
AGOSTO	35.798,25	993.946,69
SEPTIEMBRE	35.799,26	1.029.745,95
OCTUBRE	35.800,26	1.065.546,21
NOVIEMBRE	35.801,28	1.101.347,49
DICIEMBRE	35.802,29	1.137.149,78

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACION A LA VISTA PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2011

MESES	CRECIMIENTO 2012	CONSOLIDADO
ENERO	42.568,29	1.179.718,08
FEBRERO	42.569,30	1.222.287,38
MARZO	42.570,32	1.264.857,70
ABRIL	42.571,33	1.307.429,03
MAYO	42.572,34	1.350.001,37
JUNIO	42.573,35	1.392.574,73
JULIO	42.574,37	1.435.149,10
AGOSTO	42.575,38	1.477.724,48
SEPTIEMBRE	42.576,39	1.520.300,86
OCTUBRE	42.577,40	1.562.878,26
NOVIEMBRE	42.578,41	1.605.456,68
DICIEMBRE	42.579,43	1.648.036,11

6.7.16. Captaciones a Plazo

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACIONES A PLAZO PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2008

MESES	CRECIMIENTO 2008	CONSOLIDADO
ENERO	0,00	0,00
FEBRERO	0,00	0,00
MARZO	0,00	0,00
ABRIL	0,00	0,00
MAYO	0,00	0,00
JUNIO	2.500,00	2.500,00
JULIO	1.250,00	3.750,00
AGOSTO	1.787,50	5.537,50
SEPTIEMBRE	2.288,00	7.825,50
OCTUBRE	2.850,37	10.675,87
NOVIEMBRE	3.807,62	14.483,49
DICIEMBRE	4.755,67	19.239,16

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACIONES A PLAZO PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2009

MESES	CRECIMIENTO 2009	CONSOLIDADO
ENERO	409,46	19.648,63
FEBRERO	429,94	20.078,56
MARZO	451,43	20.530,00
ABRIL	474,01	21.004,00
MAYO	497,71	21.501,71
JUNIO	522,59	22.024,30
JULIO	548,72	22.573,02
AGOSTO	570,67	23.143,69
SEPTIEMBRE	593,50	23.737,18
OCTUBRE	617,24	24.354,42
NOVIEMBRE	641,93	24.996,34
DICIEMBRE	667,60	25.663,95

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACIONES A PLAZO PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2010

MESES	CRECIMIENTO 2010	CONSOLIDADO
ENERO	667,60	26.331,55
FEBRERO	687,63	27.019,18
MARZO	708,26	27.727,44
ABRIL	722,42	28.449,86
MAYO	736,87	29.186,73
JUNIO	751,61	29.938,34
JULIO	766,64	30.704,99
AGOSTO	774,31	31.479,30
SEPTIEMBRE	782,05	32.261,35
OCTUBRE	797,69	33.059,04
NOVIEMBRE	821,62	33.880,66
DICIEMBRE	846,27	34.726,94

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACIONES A PLAZO PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2011

MESES	CRECIMIENTO 2011	CONSOLIDADO
ENERO	863,20	35.590,13
FEBRERO	864,23	36.454,36
MARZO	865,25	37.319,61
ABRIL	866,26	38.185,87
MAYO	867,27	39.053,14
JUNIO	868,28	39.921,41
JULIO	869,30	40.790,71
AGOSTO	870,32	41.661,03
SEPTIEMBRE	871,33	42.532,36
OCTUBRE	872,33	43.404,69
NOVIEMBRE	873,35	44.278,03
DICIEMBRE	874,36	45.152,39

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CAPTACIONES A PLAZO PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2012

MESES	CRECIMIENTO 2012	CONSOLIDADO
ENERO	1.026,65	46.179,04
FEBRERO	1.027,66	47.206,70
MARZO	1.028,67	48.235,37
ABRIL	1.029,68	49.265,05
MAYO	1.030,70	50.295,75
JUNIO	1.031,71	51.327,45
JULIO	1.032,72	52.360,18
AGOSTO	1.033,73	53.393,91
SEPTIEMBRE	1.034,74	54.428,65
OCTUBRE	1.035,75	55.464,40
NOVIEMBRE	1.036,77	56.501,17
DICIEMBRE	1.037,79	57.538,96

6.7.17. Captaciones a Plazo

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA

CALCULO DE CARTERA PROYECTADA

Agencia Huachi Chico 2008

MESES	CRECIMIENTO 2008
ENERO	0,00
FEBRERO	0,00
MARZO	0,00
ABRIL	0,00
MAYO	0,00
JUNIO	60.000,00
JULIO	118.333,00
AGOSTO	176.666,00
SEPTIEMBRE	272.220,00
OCTUBRE	369.400,00
NOVIEMBRE	466.700,00
DICIEMBRE	563.900,00

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA

CALCULO DE CARTERA PROYECTADA

Agencia Huachi Chico 2009 2 AÑO

MESES	CRECIMIENTO 2009
ENERO	620.290,00
FEBRERO	682.319,00
MARZO	750.550,90
ABRIL	825.605,99
MAYO	908.166,59
JUNIO	998.983,25
JULIO	1.098.881,57
AGOSTO	1.186.792,10
SEPTIEMBRE	1.281.735,47
OCTUBRE	1.384.274,30
NOVIEMBRE	1.495.016,25
DICIEMBRE	1.614.617,55

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CARTERA PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2010 3 AÑOS

MESES	CRECIMIENTO 2010
ENERO	1.614.617,55
FEBRERO	1.711.494,60
MARZO	1.814.184,28
ABRIL	1.904.893,49
MAYO	2.000.138,17
JUNIO	2.100.145,07
JULIO	2.205.152,33
AGOSTO	2.293.358,42
SEPTIEMBRE	2.385.092,76
OCTUBRE	2.504.347,39
NOVIEMBRE	2.604.521,29
DICIEMBRE	2.682.656,93

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CARTERA PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2011 4 AÑO

MESES	CRECIMIENTO 2011
ENERO	2.789.963,21
FEBRERO	2.929.461,37
MARZO	3.046.639,82
ABRIL	3.138.039,02
MAYO	3.232.180,19
JUNIO	3.296.823,79
JULIO	3.395.728,50
AGOSTO	3.497.600,36
SEPTIEMBRE	3.602.528,37
OCTUBRE	3.674.578,94
NOVIEMBRE	3.821.562,09
DICIEMBRE	3.897.993,34

**COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN
FRANCISCO LTDA
CALCULO DE CARTERA PROYECTADA
Agencia Huachi Chico 2012 5 AÑO**

MESES	CRECIMIENTO 2012
ENERO	4.014.933,14
FEBRERO	4.095.231,80
MARZO	4.218.088,75
ABRIL	4.302.450,53
MAYO	4.431.524,04
JUNIO	4.520.154,53
JULIO	4.655.759,16
AGOSTO	4.748.874,34
SEPTIEMBRE	4.843.851,83
OCTUBRE	4.940.728,87
NOVIEMBRE	5.088.950,73
DICIEMBRE	5.190.729,75

6.7.18. Localización del proyecto

Tiene como objetivo determinar cuáles son las características del proceso de producción que exige el presente proyecto de factibilidad, así como determinar el tipo de equipamiento requerido, en donde se puede adquirir y el esquema preliminar de la distribución de la planta.

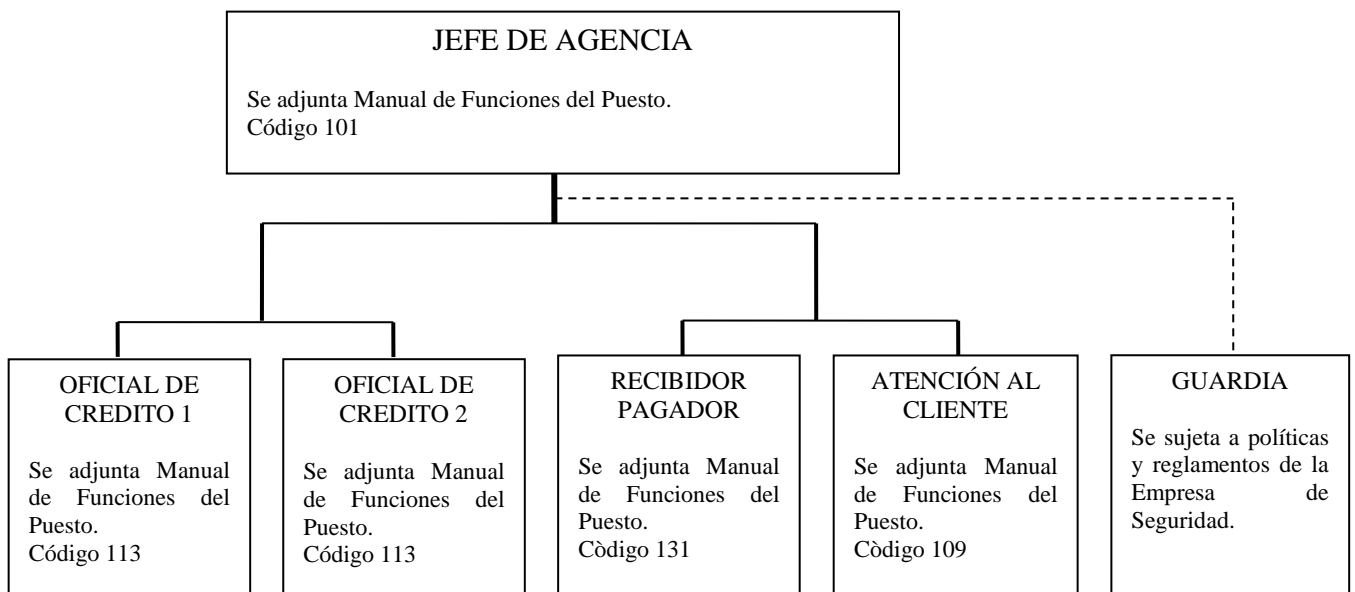
6.7.19. Procesos Crediticios

Es indispensable el análisis para la continuidad del proyecto que se desea desarrollar, de igual forma para las operaciones que realizará la Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda. Agencia Huachi Chico, por ser una entidad controlada, y la falta de identificación o aplicación deficiente puede generara un impacto financiero negativo.

6.8. Organización

6.8.2. ORGANIGRAMA FUNCIONAL PROPUESTO:

Cooperativa de Ahorro y Crédito “San Francisco Ltda.”
AGENCIA HUACHI CHICO



JEFE DE AGENCIA

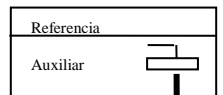
CODIGO: 101

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Supervisa el correcto funcionamiento de la Operaciones Financieras y Administrativas de la Oficina Operativa a su cargo, cumple y hace cumplir las Políticas de Procedimientos de la Cooperativa.

DESCRIPCION DE FUNCIONES:

- Ejercer representación legal de la oficina Operativa a su cargo, en todos los actos y contratos, que hayan sido autorizados por la Gerencia General, a través de escritura pública.



- Supervisar los trabajos de las unidades de la Oficina Operativa y ejecuta y hace cumplir los Manuales de Políticas y Procedimientos emitidos por el Consejo de Administración.
- Elaborar y presentar el plan de trabajo de la Oficina Operativa.
- Realizar la coordinación de los diferentes trámites entre la Oficina Operativa y la Matriz.
- Ejecutar las resoluciones del Consejo de Administración, Gerencia General.
- Realizar actividades de control del personal.
- Coordina con el Departamento de Recursos Humanos de la Casa Matriz cuando las necesidades y requerimientos de personal lo amerita para el buen funcionamiento de la Oficina Operativa.
- Tiene la obligación de facilitar las labores de Auditoria Interna y Externa y de los Jefes Departamentales.
- Administrar el fondo de cambio de acuerdo con la reglamentación interna
- Preside el Comité de Crédito de su Oficina Operativa y aprueba aquellas operaciones para las cuales haya sido autorizado.
- Presentar al Consejo de Administración a través de la Gerencia General el plan anual de operaciones y el presupuesto de la Agencia, así como los informes económicos en la periodicidad en que éstos sean requeridos.
- Rendir informe que lo soliciten los Comités a través de la Gerencia General.
- Mantiene un control diario de la Cartera Vencida y reporta a la Jefatura de Crédito de la Casa Matriz el envío de documentos al cobro judicial cuando amerite
- Dar a conocer en forma inmediata a la Gerencia General cualesquier contingencia que puede causar efectos negativos a la imagen de la Institución.
- Mantener el sigilo Bancario.
- Las demás funciones inherentes a su puesto que le hayan sido asignadas por Gerencia General.

COMPLEJIDAD DEL PUESTO:

Requiere de título profesional en Administración o carreras a fines, combinando con una gran experiencia, precedido por un gran marco teórico profesional.

El puesto se caracteriza por la integración y coordinación de funciones diversas dirigidas hacia el cumplimiento de objetivos de la Oficina Operativa y finalidad institucional, mediante el correcto manejo de herramientas de planificación y evaluación de resultados.

Se requiere de habilidad máxima para relacionarse con las personas a nivel de liderazgo, motivación y negociación.

Estos puestos exigen razonamiento dentro de políticas generales y objetivos finales, pertenece a la Dirección General y están sujetos a políticas funcionales y metas relacionadas con los fines de la cooperativa.

Se requiere de haber aprobado cursos de manejo Gerencia.

REQUISITOS:

- Título profesional en Administración, Contabilidad y Auditoría, Economía y/o Finanzas
- Experiencia mínima de 3 años en labores similares en administración y finanzas en Instituciones Financieras.

RELACION JERARQUICA:

Operativa. Reporta directamente a:

Gerencia General

Ejerce coordinación con:

Todas las unidades de la Cooperativa

OFICIAL DE SERVICIOS FINANCIEROS COOPERATIVOS

CODIGO 113

NATURALEZA DEL TRABAJO

Responsable de colocar fondos en cartera de crédito a socios y clientes, y su recuperación de acuerdo a los lineamientos establecidos por la Cooperativa a

través de sus reglamentos y manuales, así como sugerir estrategias para el cumplimiento de metas propuestas.

DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Colocación y recuperación de créditos conforme las políticas establecidas en el Reglamento y Manual de crédito.
- Monitoreo diario al estado de la cartera concedida bajo su responsabilidad.
- Negociar los créditos, conforme el Reglamento y Manual de Crédito.
- Requerir y adjuntar en la carpeta de crédito la solicitud y documentos justificativos de ingresos y propiedades de bienes de socios y garantes.
- Adjuntar en la carpeta todos los documentos necesarios para el trámite de crédito conforme establece la entidad de control.
- Requerir las garantías adecuadas de los créditos, conforme reglamentación.
- Evaluar, calificar al sujeto de crédito y sus garantías e informar al Comité su recomendación favorable o desfavorable.
- Reportar al comité de Crédito el informe y sugerencia de aprobación, respecto a las condiciones, para análisis y aprobación.
- Encargarse de la recuperación de los préstamos en estado moroso.
- Reportar y coordinar con el Jefe de Departamento los casos de irrecuperabilidad.
- Revisar la conformidad de los informes del Perito Evaluados en cuanto a superficie y valores reportados.
- Control de garantías, previo a la decisión final.
- Responsabilizarse por la verificación tendiente a aprobar la veracidad de la información proporcionada por el socio, aún en el caso de haberse apoyado en el funcionario verificador.
- Realizar el seguimiento de las referencias negativas de los socios a su cargo a fin de verificar su comportamiento.
- Coordinar con el Departamento Legal en lo que se relaciona con al documentación del socio o cliente.

- Revisar reportes de los socios asignados, para la recuperación de los créditos mediante llamadas telefónicas, cartas, realizando una investigación exhaustiva en el caso de no tener información correcta y concreta. Podrá apoyarse en el funcionario notificador.
- Cumplir con las metas establecidas para el departamento.
- Entregar periódicamente los reportes sobre cartera vencida, además de la información que fuera solicitada.
- Coordinar con el Operativo para los despachos de préstamos y legalización de carpetas.
- Participar como facilitador en los cursos de Crédito.
- Integrar el Comité de Crédito en las instancias establecidas en el Reglamento.
- Activar una cuenta de ahorro inactiva previo visto bueno.
- Las demás responsabilidades asignadas por el Jefe inmediato o Gerencia General.

COMPLEJIDAD DEL PUESTO

Requiere de conocimientos especializados en el campo de crédito y cobranzas y de todos los productos financieros especialmente, y los servicios, de manera general.

Requiere fundamentalmente de una amplia experiencia lo que le dota de competencia en una actividad técnica combinando una vasta comprensión de sus prácticas y precedentes o una teoría científica y sus principios.

Se requiere de habilidad máxima para relacionarse con las personas a nivel de liderazgo, motivación y negociación.

Este puesto exige razonamiento dentro de políticas generales y objetivos finales, pertenece a la categoría de mandos medios y están sujetos a políticas funcionales y metas relacionadas con los fines institucionales.

REQUISITOS

- Título de Administración, Auditoría, Economía.

- Experiencia mínima de 2 años (labores afines)
- ALTERNOS
- Título de Bachiller en Comercio y Administración
- 4 años de experiencia en áreas de Crédito en Instituciones Financieras

RELACION JERARQUICA

Reporta directamente a: Jefe de Crédito

RECIBIDOR -PAGADOR

CODIGO 131

NATURALEZA DEL TRABAJO

Atender al socio y/o clientes de la Cooperativa en las transacciones financieras de ahorro y crédito, con cortesía y alta calidad en el servicio, reportando a su jefe inmediato el cuadro y conciliación de las transacciones procesadas.

DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Cumplir las disposiciones emanadas en el Manual Interno de Cajeros y demás cuerpos legales existentes.
- Manejar y responder por el Fondo de Cambio, y demás fondos recibidos y recaudados en Cajas por las transacciones de ahorro y crédito procesadas en su Caja.
- Reportar a su Jefe Inmediato cualquier anomalía o sospecha relacionada con su trabajo.
- Cuadrar su caja al finalizar su jornada, así como los documentos justificativos de las transacciones, debiendo entregarlos conjuntamente con las recaudaciones, al Jefe de cajas.
- Sella y sumilla todas las papeletas y demás comprobantes procesados en su Caja.

- Recibir y entregar dinero del público, previa la presentación de los comprobantes de depósito, retiro y órdenes de pago.
- Comprobar que las papeletas y órdenes de pago registren los datos y firmas requeridas.
- Custodiar y manejar adecuadamente la clave de acceso al sistema de cómputo.
- Guardar las debidas reservas y sigilo de la información que se maneja en el área.
- Cumplir en todo momento con las medidas establecidas por el CONSEP, así como las establecidas para dinero falso.
- Las demás tareas y responsabilidades asignadas por el Jefe de Cajas o otras autoridades superiores competentes.

COMPLEJIDAD DEL PUESTO:

Requiere de conocimientos a nivel de bachillerato con alguna especialización entendida como destreza o técnica adquirida dentro o fuera del puesto en donde se realizan una o varias actividades operativas muy específicas en objetivo y en contenido. Buenas relaciones humanas, buen trato y predisposición al trabajo. La complejidad de las tareas exige la relación de cosas aprendidas en situaciones que se ajustan a patrones o modelos previamente establecidos por lo tanto requiere un raciocinio enmarcado en procedimientos bien definidos y algo diversificados.

Estos puestos están sujetos a instrucciones y ritmos de trabajo establecidos así como estrecha supervisión y así mismo las actividades se relacionan con campos complementarios a las tareas de la empresa, contribuyendo al alcance de los objetivos señalados.

REQUISITOS:

- Título de bachiller en Comercio y Administración o afines.
- Excelente presentación.
- Experiencia de 1 año.

RELACION JERARQUICA:

Depende de: Jefe de Cajas

JEFE DE SERVICIO Y ATENCION AL CLIENTE

CODIGO 109

NATURALEZA DEL TRABAJO

Brindar asistencia y soluciones a los reclamos e inconformidades de los socios y clientes, con actitud positiva y de respaldo a la Institución con miras de mejoras a los procesos y a la actitud del personal de la Cooperativa, reportando y coordinando con las diferentes áreas relacionadas. Además asistir

DESCRIPCION DE FUNCIONES

- Entrega de tarjetas de debito nuevas y retenidas a socios y Sucursales.
- Activación y anulación de tarjetas de debito
- Recepción de reclamos de socios y clientes y trámite de solución.
- Recepción de solicitudes para emisión de tarjetas y su autorización de debito
- Actualización de datos de socios o clientes
- Reactivación de cuentas de ahorros, con autorización del oficial de crédito
- Bloqueo y desbloqueo de cuentas de ahorros por perdida de libreta.
- Confirmación de datos por apertura de cuentas, comunicando al Oficial de Crédito las inconformidades.
- Entrega de saldos de cuentas de ahorros a sus titulares.
- Asistencia a los socios y clientes respecto a información de los servicios financieros de la Cooperativa.
- Estadísticas mensuales de sugerencias o reclamos verbales
- Emisión certificados de movimiento o saldos de cuentas.
- Entrega de referencias de cuentas a instituciones financieras autorizadas.

COMPLEJIDAD DEL PUESTO

Requiere conocimientos de la normativa establecida por la Superintendencia de Bancos y Seguros relativos al tema de servicio al cliente; así como excelentes relaciones humanas y aplicación de destrezas que permitan dar solución a los reclamos, de forma ágil, oportuna.

Habilidad para comunicarse con el cliente interno y externo.

REQUISITOS

Título Terminal en Ingeniería Comercial o a fines

Experiencia en labores similares de 1 año

Cursos de Relaciones Humanas, Servicio a Clientes y otros relativos al puesto.

RELACION JERARQUICA:

Reporta directamente a: Gerencia General

Estructura Orgánica.

La Oficina se encuentra conformada por los siguientes niveles:

- Nivel Ejecutivo
- Nivel Operativo

Nivel Ejecutivo

El nivel ejecutivo, pone en ejecución, el proyecto emitido así como encargarse de la toma de decisiones propias, a favor de la Oficina.

El nivel ejecutivo está constituido por: El Oficial de Crédito.

Nivel Operativo

El nivel operativo, cumple con las políticas y objetivos de la Oficina a través de la ejecución de las actividades aprobadas por el nivel ejecutivo y está subordinado al nivel ejecutivo.

El nivel operativo está constituido por:

Departamento Financiero

Recibidor / Pagador

Departamento Atención al Cliente

Información

Departamento Personal de Contacto

Guardia

Determinación del Horario de Atención

Según el análisis realizado en el capítulo correspondiente al estudio de mercado se encontró que la mayoría de personas tienden a asistir a una entidad financiera en horas de oficina, y en días que corresponde a esto pero en la zona donde se ha elegido ubicar la Oficina, conviene que se trabaje de Lunes a Viernes; esto responde a la seguridad e integridad de los funcionarios como de la oficina adicionalmente, por lo que el horario se lo establecerá de la siguiente manera:

Nivel Operativo

Lunes a Viernes

Desde las 8H00 A.M. a 18H00 P.M.

Sábado y Domingo

Desde las 9H00 A.M. a 13H30 P.M.

* De esta manera se trabajaría, un total de 8 horas diarias, con los departamentos Administrativos, Crédito y Atención al Cliente; Como iniciativa y ría laborando los días sábados con el departamento de crédito y atención al cliente, debido a que ese día existe una feria en la ciudad, por lo que existe un gran movimiento comercial y de efectivo. El departamento de Cajas, laboraría en Horario Diferido de media Jornada, como parte del servicio a los socios.

6.9. Evaluación de Estrategias de Ventas

ESTRATEGIA DE VENTAJA COMPETITIVA

Tiene por objeto dar al producto cualidades distintas importantes para el socio que la diferencien de la competencia.

6.9.1. Estrategias de crecimiento

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO INTENSIVO

Está orientada al crecimiento de los ingresos a través de la introducción de sus productos en nuevos mercados.

6.9.2. Posicionamiento

ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD

Esta estrategia se caracteriza por ser retadora, por atacar al líder, a pesar de que su posicionamiento dentro del mercado no es dominante.

6.9.3. Estrategia Corporativa

La estrategia se concentra en mostrar una entidad retadora, ofreciendo productos y servicios con cualidades distintas, para el socio, que la diferencien de la competencia, introduciendo sus productos en nuevos mercados, para lo que deberá atacar su funcionamiento de acuerdo a las decisiones que adopte el líder.

6.9.4. Evaluación Económica y Financiera

La evaluación financiera de un proyecto proporciona información sobre su justificación a quienes estén interesados en invertir sus recursos en dicho proyecto

Capital – Inversión

6.9.4.1 Flujo de Caja

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN FRANCISCO" LTDA
ENTIDAD FINANCIERA ABIERTA AL PUBLICO, S.C. CON DOMICILIO EN LA ZONA FRANCISCO VERTICANTES
DE LA CIUDAD DE CALABAGUAY
HUACHO CHICO 2008 - 2012

	ANO 1 2008	ANO 1 2009	ANO 2 2010	ANO 1 2011	ANO 2 2012
INGRESOS	10,668.48	107,080.17	215,440.78	330,023.81	433,700.03
COMISIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INTERESES	10,668.48	107,080.17	215,440.78	330,023.81	433,700.03
CASTOS OPERACIONALES	-12,772.12	-32,874.84	-48,248.88	-54,447.82	-58,853.17
GASTO DE INTERESES DEPOSITOS	418.84	1,457.55	10,322.06	14,498.97	18,800.04
GASTO INTERES DE TRANSFERENCIA	0.00	0.00	7,197.15	10,158.87	12,713.15
GASTOS DE PERSONAL	2,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00
GASTOS ARRENDOS	2,800.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
GASTOS SERVICIOS BASICOS	1,700.00	1,008.78	1,008.78	1,008.78	1,008.78
GASTOS DE SEGURIDAD Y SERVICIOS	2,800.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
GASTOS ALERCO, DIRECTO, E					
INSTALACIONES	287.72	281.84	281.84	284.08	0.00
GASTOS UTILES DE OFICINA	558.88	558.88	558.88	558.88	558.88
GASTO PUBLICIDAD	478.46	1,910.87	1,910.87	1,871.11	1,500.00
GASTOS DE SEGURIDAD	2,140.00	4,420.00	4,248.00	4,248.00	4,248.00
UTILIDAD BRUTA	-2,103.64	74,205.33	167,191.90	275,575.99	374,846.86
DEPRECIACION	-918.37	-1,836.75	-1,836.75	-1,218.80	-88.45
FLUJO NETO	-3,022.01	72,368.58	165,355.15	274,357.19	374,758.41

Las depreciaciones de cada periodo debe ser reconocido como un gasto, al menos que sea incluido en el valor de libros de otro activo, para el mismo calcularemos en un período de los 5 años que determina la Normas Contables para amortizarlos, caso contrario de no ser fuerte el gasto solicitaremos al SRI la autorización, para depreciarlos en un tiempo menor, es decir cuando ya la institución puede solventarse por si sola, obtenga una liquidez buena, por ende de ser este el caso contablemente enviara estas partidas presupuestarias al Gasto.

Ver Anexo 9

Elaborado por: Dra. Paulina Rivera

6.9.4.2 Balance Proyectado

Es un estado conciso o sintético formulando con datos de libros de contabilidad, en el cual se consignan de un lado todos los recursos y del otro todas las obligaciones de la empresa en una fecha determinada.

La finalidad del balance es rendir un claro y preciso informe a las partes interesadas en el proyecto sobre la situación del mismo al final de un año.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN FRANCISCO" LTDA
ENTIDAD FINANCIERA CONTROLADA POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS
GASTOS OPERATIVOS FEBRERO 01 DE 2008

	No.	REFERENCIAL	VALORES ANUALES				
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE PERSONAL		650.00	3,600.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00	7,800.00
SERVICIOS FINANCIEROS	1	400.00	2,100.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
RE CIBIDOR - PAGADOR	1	250.00	1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
GASTOS ARRIENDO							
LOCAL		400.00	2,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
GASTOS SERVICIOS BASICOS		310.00	1,780.00	4,086.78	4,086.78	4,086.78	4,086.78
CONSUMO ENERGIA ELECTRICA	10	100.00	610.00	1,805.14	1,805.14	1,805.14	1,805.14
CONSUMO AGUA	10	50.00	310.00	601.61	601.61	601.61	601.61
CONSUMO MONITOREO	0	20.00	120.00	240.00	240.00	240.00	240.00
CONSUMO TELEFONICO	20	120.00	740.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00
GASTOS DE COMUNICACIONES		1,500.00	3,800.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
SISTEMA DE ENLACE		800.00	800.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ENLACE SISTEMA		500.00	3,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
GASTOS ADEC, DEC, E INSTALACIONES			397.73	681.81	681.81	281.09	0.00
GASTOS ADECUACIONES			230.51	395.17	395.17	164.65	
GASTOS REMOD MUEBLES			167.22	286.67	286.67	119.44	
GASTOS MUEBLES Y EQUIPOS			918.37	1,836.75	1,836.75	1,248.60	660.45
GASTO DEPREC MUEBLES		6,604.50	330.22	660.45	660.45	660.45	660.45
GASTO DEPREC. EQUIP COMPUTO		3,921.00	588.15	1,176.30	1,176.30	588.15	
GASTOS UTILES DE OFICINA			600.00	900.00	900.00	900.00	900.00
SUMINISTROS			600.00	900.00	900.00	900.00	900.00
GASTO PUBLICIDAD			939.55	1,910.67	1,910.67	1,671.11	1,500.00
ROTULO			239.55	410.67	410.67	171.11	
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA			700.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
GASTOS SEGURIDAD			2,140.00	4,438.00	4,248.00	4,248.00	4,248.00
GUARDIA		300.00	1,800.00	4,248.00	4,248.00	4,248.00	4,248.00
SEGURIDAD NORMAL			150.00	0.00	0.00	0.00	0.00

BIBLOGRAFIA

LIBROS

- **GIUSEPPINA DA ROS**, El Proceso de integración Cooperativa en el Ecuador, un Balance Histórico, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Instituto de Investigaciones Económicas.
- **INEC**, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Provincia de Tungurahua
- **CRISTINE ENNEW TREVOR WATKINS – MIKE WRIGHT**, Mercadeo Estratégico de Servicios Financieros.
- **ROGER LEROY MITER- ROBERT W. PULSINELL**, Moneda y Banca, segunda edición
- **ANTONIOP DRUDIS**, Planificación, Organización, y Gestión de Proyectos.
- **MASON/LIND/MARCHAL**. 2002. Estadística para Administración y economía. Versión en español de Mcgrawn-Hill 10ª edición Colombia, Santa Fé de Bogotá, 794p.
- **SCOUT BESLEY / EUGENE F. BRIGHAM** (2000) *Fundamentos de Administración Financiera*.
- **Océano Centrum** (2000) Marketing y Ventas. Ed Océano. Barcelona-España
- **LEONARD J. KAZMIER**. Estadística Aplicada a la Administración y a la Economía, tercera Edición.416p.

PAGINAS INTERNET

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y COMPANIAS

Datos INEC- Provincia de Tungurahua Año2004-2005-2006-2007

REGLAMENTO A LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL

SISTEMA FINANCIERO. Decreto Ejecutivo No. 1852 publicado en el Registro Oficial. 475 del 4 de Junio de 1994.

Folletos y Reglamentos de la Superintendencia de bancos y Seguros, actualizado al 31/07/2008

SPURRIER, Walter, Análisis Semanal

COOPERATIVA SAN FRANCISCO LTDA., Memorias anuales, 2007,2008

RICARDO PASCALE, Edición Machachi 2000, Decisiones Financieras, Buenos Aires

WESNER KETELHOHN-J. Nicolás Marín – Eduardo Luis Montiel Análisis de Inversiones

CONTABILIDAD Y REALIDAD SOCIAL, marzo 2003, Revista Asfacop No.7.Asociación Colombiana de Facultades de Contaduría Pública, Santa Fe de Bogotá

Ley de Cooperativas Actualizadas

ENCICLOPEDIA PRACTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Océano Centrum

CONTABILIDAD Y REALIDAD SOCIAL, Marzo 2003, Revista AsfacopNo. 7, asociación Colombiana de Contaduría Pública, Santa Fè de Bogotá.

ANEXOS

Anexo 1

**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
MAESTRIA GERENCIA FINANCIERA EMPRESARIAL**

Cuestionario N°: _____

**ENCUESTA A EMPEADOS PUBLICOS Y PRIVADOS DE LA CIUDAD
DE AMBATO**

INFORMACION GENERAL

Nombre:

Dirección:

Teléfono:

Género: Masculino

Femenino

1.- ¿Qué tipo de socio de la “Cooperativa San Francisco” Ltda. Es usted?

Activo

Pasivo

Nuevo

2.- ¿Qué tiempo de afiliado tiene?

Año 2004

Año 2005

Año 2006

Año 2007

3.- ¿A qué sector de la Parroquia del sector Huachi pertenece Ud.?

Huachi Chicos

Huachi Grande

Huachi Grande

4.- ¿Con que frecuencia en forma mensual asiste Ud. A la cooperativa?

De 5 a 10 veces

De 1 a 5 veces

5.- Qué tipo de actividad va realizar Ud. A la institución?

Retiros

Consultas

Retiros

Pago de Prestamos

6.- ¿Su disposición de acceder a un crédito en la Cooperativa San Francisco Ltda.?

Alta

Media

Baja

7.- ¿Señale el destino del crédito para que se endeudaría?

Consumo

Comercial

Micro crédito

Vivienda

8.- ¿Usted cree que sería necesario aperturar una Agencia Operativa en el sector de Huachi Chico?

Necesario

No es necesario

OBSERVACIONES:

Fecha de aplicación: _____

Nombre del Encuestador: _____

Anexos 2

Productos Financieros

BENEFICIOS SOCIALES

- *Fondo Mortuario*
- *Seguro de Desgravamen*
- *Becas estudiantiles*
- *Servicio Médico, Odontológico y Farmacia*
- *Educación Cooperativa*

SERVICIOS FINANCIEROS

- *Líneas de crédito*
- *Cartas de Garantía*
- *Préstamos: suficientes ágiles y oportunos (Quirografarios e Hipotecarios)*
- *Crédito para Adquisición de Vehículos*
- *Libreta de Ahorros*
- *Libreta de Ahorros infante juvenil*
- *Cuenta chequera*
- *Inversiones a Plazo Fijo*
- *Cajero Automático*
- *Tarjeta de crédito VISA*
- *Tarjeta de débito VISA Electrón*
- *Pago de planillas Agua, Luz y Tº Cable*
- *Ordenes de Pago a través del Banco Central del Ecuador*
- *Pago nóminas de empresas.*

Educación Cooperativa

Capacitación sobre conocimientos del sistema cooperativo como alternativa para el desarrollo económico social a través de la ayuda mutua como filosofía del bienestar colectivo.

Observaciones:

Conocimiento de los procedimientos para obtener los servicios financieros y sociales deseados

Capacitación ocupacional y en áreas artesanales

Líneas de Crédito

Crédito especial destinado a cubrir valores en efectivo a ser debitados por :

*Pago servicios básicos
Cuentas chequeras
Tarjetas de crédito y otros
Retiros en efectivo por ventanilla o Cajero automático*

Requisitos:

Presentar justificativos:

*De identidad
Patrimonio
Actividad económica
* Solicitud de préstamo*

Cartas de Garantía

Modalidad mediante la cual, la Cooperativa "San Francisco" Ltda. Garantiza el cumplimiento o la ejecución de un contrato, ante el sector público.

- *Fiel cumplimiento del contrato.*
- *Buen uso de anticipo.*
- *Seriedad de la oferta.*
- *Buena calidad de materiales.*
- *Otros cumplimientos y obligaciones.*

Requisitos:

*Presentar justificativos: de Identidad, Patrimonio y actividad económica.
Solicitud de préstamo.
Contratos de obra*

Inversiones a plazo fijo

Obtenga un mayor rendimiento de su dinero, gane el más alto interés

Requisitos:

*Copia de cédula para clientes.
Libreta de Ahorro socios*

Préstamos con Garantía Hipotecaria

Dirigidos a actividades de producción, comercialización, prestación de servicios, construcción, remodelación, mejoramiento, adecuación de vivienda y otros.

Requisitos:

Presentar Justificativos:

*De identidad
Patrimonio
Actividad económica
* Solicitud de préstamo*

Garantía:

Hipotecas de bienes inmuebles constituidos a favor de la Cooperativa

Créditos para adquisición de Vehículos

Crédito especial destinado a la compra de vehículos nuevos o usados de cualquier marca y con cualquier distribuido, concesionario o patio

Requisitos:

Presentar justificativos:

*De identidad, Patrimonio, Actividad económica
Solicitud de préstamo
Mínimo 1 año de estabilidad laboral
Cotización del vehículo (proforma, convenio o compromiso del negocio)*

Garantía:

Dos personas sujeto a la evaluación del oficial de crédito

Seguro:

*Seguro de desgravamen sobre el capital reducido
Seguro de vehículo contra todo riesgo por 2 años*

Préstamos Quirografarios

Capital bien aprovechado permite el desarrollo Económico—Social de nuestros socios, dirigidos a actividades de producción, comercialización, vivienda, prestación de servicios y otros.

Requisitos:

*Presentar justificativos: de Identidad, Patrimonio y actividad económica.
Solicitud de préstamo.*

Pago de Luz, Agua y Tv Cable

Ahorre tiempo, evite largas filas para el pago de sus planillas de consumos de servicios básicos. Pague a través de su Cooperativa "San Francisco". El valor de sus planillas será debitado de su cuenta; usted podrá cómodamente retirar su planilla cancelada en nuestras oficinas.

Requisitos:

*Solicitud de contrato para el pago de servicios básicos.
Ser socio activo.*

Cuenta Chequera

Permite a nuestros socios o clientes la posibilidad de girar cheque como medios de pago, sobre sus fondos disponibles que mantiene en la cuenta de ahorros de la Cooperativa San Francisco Ltda.

Requisitos:

Contratar la línea de crédito.

*Saldo promedio de \$200,00 personas naturales y \$500,00 personas jurídicas
Tres referencias comerciales y/o personales
Copia de cédula y certificado de votación
Copia planilla teléfono
Copia planilla luz o agua*

Libreta de Ahorros

! Ahorre y Gane !

Con la apertura de su Libreta de Ahorros, su dinero está protegido y gana un interés competitivo .

Requisitos:

Copia de cédula

Copia certificado de Votación

1 Fotografía

Copia de Planilla de servicio básico

No tiene costos de mantenimiento

Libreta de Ahorros infanto juvenil

Pensando en el futuro de sus hijos, apertura ya una libreta de Ahorro "Panchito", una forma sana y divertida de enseñarles a ahorrar, obteniendo para ellos seguridad y servicios.

Requisitos:

Copia de cédula y certificado de votación del representante.

1 Fotografía del menor de edad

Partida de nacimiento

Planilla de servicio básico.

Restricciones:

Retiros sólo representantes.

Cajero Automático

Cuente con su dinero en efectivo las 24 horas del día, los 365 días del año, evitando el manejo tradicional de retiros, consultas de saldos, aprovechando su tiempo y disminuyendo costos, a través de los cajeros automáticos ubicados en nuestras oficinas operativas y todos los cajeros del sistema Banred a nivel nacional, Visa y Plus a nivel internacional

Retiros:

Cupo máximo \$100,00 diarios

Otras entidades:

Cupo que establezca cada entidad financiera, más una comisión que cobra cada banco.

Tarjetas de Crédito Visa

Haga sus sueños realidad, realice compras, viajes, diversiones, etc., sin preocuparse del dinero en efectivo que debe pagar, para el efecto su Cooperativa le ofrece su tarjeta de crédito VISA Banco del Austro para consumos a nivel nacional.

Requisitos:

Saldo de ahorros promedio disponible mínimo \$200,00.

Ser mayor de 21 años y menor de 65 años.

Calificación A en el Buró de Crédito

Ingreso mínimo de \$200,00

Contratar línea de crédito

Otros requisitos solicitados por Visa a nivel nacional

Tarjeta de débito VISA Electrón

Con su tarjeta de débito puede realizar transacciones de retiros y consultas de saldos en nuestros cajeros automáticos o en cualquier cajero Banred a nivel nacional, cajeros Visa y Plus a nivel internacional.

La tarjeta de débito Visa electrón es personal e intransferible, cuenta con todas las condiciones para satisfacer los requerimientos de nuestros socios y clientes.

Requisitos:

- Ser socio o cliente*
- Solicitud*
- Tener la cuenta activa*

Becas Estudiantiles

La Cooperativa de Ahorro y Crédito "San Francisco" Ltda. Apoya a la educación y formación de nuestros socios, ofreciendo becas estudiantiles para hijos de socios que estudien en escuelas, colegios y academias artesanales fiscales.

Requisitos:

- El representante debe tener \$100,00 en C.A. obligatorios*
- Libreta de calificaciones*
- Libreta de Ahorros activa del socio*
- Certificado de bienes (del representante) otorgado por el municipio*
- Partida de nacimiento*
- Matricula del curso al que es promovido*

Seguro de Desgravamen

Este beneficio ampara a los socios prestatarios, cuyas obligaciones se encuentran pendientes de pago a la fecha de su fallecimiento.

Requisitos:

- La alicuota por seguro de desgravamen se cobrará en forma mensual sobre los saldos adeudados el momento del abono.*

Ordenes de pago a través del Banco Central del Ecuador

- *Servicio de acreditación a la libreta de transferencia por roles de pago de instituciones públicas, privadas, transferencias personales.*
- *Acreditación a la libreta de ahorros de Préstamos Quirografarios concedidos por el IESS.*
- *Transferencias recibidas del exterior (España) que se acreditan directamente a la cuenta de ahorros.*

Requisitos:

Los Beneficiarios deberán mantener cuenta de ahorros.

Pago Nómina de Empresas

Servicio de acreditación a su libreta de ahorros del valor enviado por las empresas privadas de acuerdo a las nóminas correspondientes

Requisitos:

*Suscribir convenio (Cooperativa—Empresas)
Los beneficiarios deberán mantener cuenta de ahorros.*

BENEFICIOS SOCIALES

Fondo Mortuario

Nuestro respaldo hasta el final. Con este fondo ayudamos económicamente a los familiares en caso de fallecimiento del socio (titular)

Requisitos:

*Estar al día en sus obligaciones
Ser socio activo (saldo semestral promedio no menor a \$25.00
Partida de defunción
Libreta de Ahorros actualizada del socio
Cédula de identidad del socio y de los reclamantes
Justificación del derecho para tramitar el reclamo
Tener \$100,00 en C.A. obligatorios (Certificados e Aportación).*

Servicio Médico Odontológico y Farmacia

! La mejor atención al servicio de su salud! Atendidos por profesionales de reconocido prestigio

!

Requisitos:

*Ser socio activo
Estar al día en sus obligaciones*

Alcances

Servicio Médico. Pediatría, Medicina interna.

Cirugía menor

Curaciones de heridas, suturas, inyecciones, sueros, etc.

Servicio Odontológico

Amalgama, resina, Luz alógena, extracciones, Endodoncia, Profilaxis, Rayos X.

Servicio de Farmacia

Venta de medicamentos con descuento del 10% para nuestros socios.

Se venden recetas del servicio médico de la Cooperativa o de médicos particulares.

Anexo 3

SEGMENTACION DE LA POBLACION Y DE ENCUESTAS

PROYECTO DE FACTIBILIDAD HUACHI CHICO

DISTRIBUCION DE LA POBLACION	% DEL CANTON CON LA PROVINCIA	% CANTON HUACHI CHICO	No. ELEMENTOS HOMBRES	No. ELEMENTOS MUJERES	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO	POBLACION APROXIMADA 2008	POBLACION APROXIMADA 2008
			POR SECTORES			HOMBRES %	MUJERES %
	287,282.00	6,704.00			2.16%		
HUACHI GRANDE			2,279.00	2,268.00		49.23	48.99
HUACHI LORETO			23,510.00	25,431.00		507.82	549.31
HUACHI CHICO			8,349.00	8,653.00		180.34	186.90

Nota:

Cabe indicar que en la distribución de la población de Huachi Grande la institución maneja un estándares de sectores, es decir que en este sitio tenemos socios de Huachi el Belén, San José, La Libertad, La unión, La palestina, Sagrado corazón ,etc. de igual manera sucede con los restantes sectores de la investigación.

Anexo 4

SOCIOS ACTIVOS PERTENECIENTES A LA COAC SAN FRANCISCO LTDA.

PARROQUIAS	NO. SOCIOS ACTIVOS	SALDO PROMEDIO	CERTIFICADOS	CARTERA VIGENTE
MONGE CELIANO	38	14,751.27	9,638.63	\$ 117,328.00
CEVALLOS	91	49,988.44	21,101.15	\$ 353,093.90
HUACHI CHICO	593	238,696.11	105,169.81	\$ 1,916,730.80
HUACHI GRANDE	177	38,168.29	26,314.85	\$ 523,779.10
HUACHI LORETO	182	74,568.00	161,597.12	\$ 624,965.00
JUAN BENIGNO VELA	67	23,914.78	17,621.52	\$ 310,693.10
MOCHA	53	11,005.78	8,141.68	\$ 156,810.00
MONTALVO	51	11,006.87	6,462.72	\$ 121,646.00
PILAGUIN (PILAHUIN)	140	34,616.38	8,721.83	\$ 464,144.00
QUERO	21	7,486.33	2,354.47	\$ 64,506.00
QUINCHICOTO	8	1,721.41	612.12	\$ 26,572.00
RUMIPAMBA	1	356.81	20.00	5,000.00
SAN FRANCISCO	12	3,008.80	1,449.10	\$ 42,916.00
SANTA ROSA	238	78,286.86	31,757.12	\$ 725,899.00
TISALEO	130	51,332.92	18,309.01	\$ 369,007.00
YANAYACU - MOCHAPATA (CAB.	2	81.39	100.00	2,265.61
TOTAL GENERAL	1804	\$ 638,990.44	\$ 419,371.13	\$ 5,825,359.00

Anexo 5

EVOLUCION DE COOPERATIVAS DE AHO RRO Y CREDITO

COMPARACION AÑO 2007				
DESCRIPCION	MEDIANAS	PEQUEÑAS		GRANDE
	OJOSUS	SAN FRANCISCO	EL SACRAMENTO	DE CALIFORNIA
ACTIVO		0	0	0
FONDOS DISPONIBLES	6,427	2,991	3,364	5,901
OPERACIONES INTERBANCARIAS	0	0	0	0
PROVISION PARA OPERACIONES INTERBANCARIAS	-	-	-	-
INVERSIONES	6,592	4,022	1,420	11,262
INVERSIONES DEL SECTOR PRIVADO	6,153	3,901	1,444	10,720
INVERSIONES DEL SECTOR PUBLICO	906	0	0	0
INVERSIONES DE DISPONIBLE RESTRINGIDA	0	200	0	656
(PROVISION PARA INVERSIONES)	-87	-79	-14	-114
CARTERA DE CREDITOS	49,913	33,370	29,472	63,713
CARTERA DE CREDITOS COMERCIALES	0	179	94	90
CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO	14,421	9,957	6,327	26,147
CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA	6,906	2,139	6,796	16,036
CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA	32,123	22,914	13,425	21,911
(CARTERA DE CREDITOS COMERCIAL)	0	-6	-10	-42
(CARTERA DE CREDITOS DE CONSUMO)	-446	-391	-214	-1,259
(CARTERA DE CREDITOS DE VIVIENDA)	-263	-99	-144	-366
(CARTERA DE CREDITOS PARA LA MICROEMPRESA)	-1,353	-1,023	-499	-756
(CARTERA DE CREDITOS REESTRUCTURADA)	0	0	0	-23
(PROVISION GENERAL PARA CARTERA DE CREDITOS)	-3,563	-300	-303	0
(PROVISION PARA CREDITOS INCORRIBLES)	-3,646	-1,619	-1,171	-2,466
DEUDORES POR ACEPTACIONES	0	0	0	0
CUENTAS POR COBRAR	502	229	266	754
BIENES REALIZABLES, ADJUDICADO POR PAGO, DE ARRENDAMIENTO Y NO UTILIZADOS POR LA INSTIT.	344	15	43	206
PROPIEDADES Y SQUIPO	1,663	1,237	2,092	1,690
OTROS ACTIVOS	694	319	356	1,234
TOTAL ACTIVO	86,135	42,194	37,047	85,073
GASTOS	7,016	3,653	4,366	12,121
TOTAL ACTIVOS Y GASTOS	73,153	48,946	41,432	97,201
PASIVO	0	0	0	0
DEUDACIONES CON EL PUBLICO	47,749	34,353	20,141	60,973
DEPOSITOS A LA VISTA	24,603	14,793	10,032	34,669
OPERACIONES DE REPORTO	0	0	0	0
DEPOSITOS A PLAZO	14,421	3,261	10,109	16,900
DEPOSITOS DE GARANTIA	0	0	0	0
DEPOSITOS RESTRINGIDOS	6,506	6,277	0	10,204
OPERACIONES INTERBANCARIAS	0	0	0	0
DEUDACIONES INMEDIATAS	0	6	0	0
ACEPTACIONES EN CIRCULACION	0	0	0	0
CUENTAS POR PAGAR	1,726	1,154	1,346	2,694
DEUDACIONES FINANCIERAS	2,999	5,014	6,054	6,616
DEUDACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL PAIS	419	0	0	420
DEUDACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL EXTERIOR	0	0	0	0
DEUDACIONES CON ENTIDADES FINANCIERAS DEL SECTOR PUBLICO	2,579	5,014	6,054	6,196
DEUDACIONES CON ORGANISMOS MULTILATERALES	0	0	0	0
VALORES EN CIRCULACION	0	76	0	0
DEUDACIONES CONVERTIBLES EN ACCIONES Y APORTES PARA FUTURA CAPITALIZACION	0	0	0	0
OTROS PASIVOS	207	497	402	0
TOTAL PASIVO	52,663	31,699	27,945	70,279
PATRIMONIO				
CAPITAL SOCIAL	7,564	4,677	3,267	6,566
PRIMA O DESCUENTO EN COLOCACION DE ACCIONES	0	0	0	0
RESERVAS	3,265	4,341	2,929	4,219
OTROS APORTES PATRIMONIALES	0	0	0	10

Anexo 6

COPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO				
	nov-07	nov-07	dic-07	Orden
PROGRESO	2,042	6.00%	1,711	1
29 DE OCTUBRE	2,489	8.40%	1,529	2
NACIONAL	1,887	6.37%	1,406	3
MEGO	2,343	7.91%	1,359	4
OSCUS	1,730	5.84%	1,200	5
SAN FRANCISCO	1,627	5.49%	1,131	6
23 DE JULIO	1,691	5.71%	1,116	7
EL SAGRARIO	1,528	5.16%	1,002	8
CACPECO	1,485	4.95%	1,041	9
RIOBAMBA	1,054	3.56%	878	10
ATUNTAQUI	744	2.51%	811	11
CACPE DIDLIAN	698	2.36%	800	12
ALIANZA DEL VALLE	1,109	3.74%	775	13
SANTA ROSA	883	2.98%	727	14
15 DE ABRIL	841	2.04%	635	15
JARDIN AZUAYO	680	2.30%	571	16
COMERCIO	321	1.08%	452	17
ANDALUCIA	875	2.95%	368	18
CODESARROLLO	323	1.09%	352	19
CAMARA DE COMERCIO DE QUITO	423	1.43%	288	20
PABLO MUÑOZ VEGA	527	2.12%	254	21
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA	1,281	4.33%	260	22
SAN FRANCISCO DE ASIS	333	1.13%	238	23
PADRE JULIAN LORENTE	390	1.32%	200	24
9 DE OCTUBRE	270	0.91%	108	25
CACPE PASTAZA	388	1.31%	174	26
CHONE	277	0.94%	173	27

EVOLUCION DE LAS COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO

AÑO 2007

COOPERATIVAS	29 DE OCTUBRE			OSCUS			SAN FRANCISCO			EL SAGRARIO		
	nov-07	dic-07	dic-07	nov-07	dic-07	dic-07	nov-07	dic-07	dic-07	nov-07	dic-07	dic-07
CUENTAS												
ACTIVOS	6.37%	85,079	6.43%	4.91%	66,135	5.00%	3.14%	42,194	3.19%	2.72%	37,047	2.80%
PASIVOS	6.47%	70,275	6.50%	4.80%	52,683	4.87%	2.82%	31,099	2.88%	2.49%	27,945	2.58%
PATRIMONIO	5.69%	14,804	6.10%	5.26%	13,453	5.55%	4.29%	11,094	4.57%	3.44%	9,102	3.75%
INVERSIONES	6.14%	11,376	6.65%	3.66%	6,659	3.89%	2.47%	4,101	2.40%	0.75%	1,444	0.84%
CARTERA DEPOSITOS A LA VISTA + DEPOSITOS RESTRINGIDOS	6.49%	66,182	6.54%	5.59%	55,460	5.48%	3.48%	35,189	3.48%	3.02%	30,643	3.03%
DEPOSITOS A PLAZO	7.10%	45,073	7.08%	5.29%	33,311	5.23%	3.29%	21,072	3.31%	1.52%	10,032	1.58%
CAPITAL Y RESERVAS	5.22%	15,900	5.26%	4.75%	14,437	4.78%	1.11%	3,281	1.09%	3.22%	10,109	3.35%
	6.83%	12,807	6.74%	5.79%	10,829	5.70%	4.78%	8,918	4.69%	3.31%	6,206	3.26%

Anexo 8

Sistema Cooperativo: Introducción

La legislación Cooperativa data de 1937, pero fue en la década del cincuenta al sesenta que cobró verdadera presencia en el ámbito nacional cuando se da la creación de la mayor parte de las organizaciones Cooperativas de primer y segundo grado, en esto intervinieron directa o indirectamente agentes ajenos a los sectores involucrados, es decir, instituciones públicas, privadas y promotores; entre estos últimos se puede señalar a religiosos, voluntarios extranjeros y algunos profesionales, a título personal o encargados por alguna organización de carácter político o social. Cabe citar también la acción desarrollada por los gremios, sindicatos de trabajadores, organizaciones clasistas y personal de movimiento cooperativo sobre todo norteamericano.

El crecimiento cooperativo en la década del sesenta al setenta fue vigoroso (449% de entidades y 402% de asociados); sin embargo, hacia fines de los años de 1970, al reducirse los recursos y la acción de fomento del Estado y del exterior, este proceso desaceleró el crecimiento cooperativa